

部门年终工作总结

部门年终工作总结 1

20xx 年，我有幸进入公司独立优化部门负责人人事行政工作，在这里感谢领导对我的精心培养，给予我工作上的支持。我将更加认真的对待 20xx 年的工作。目前所负责工作范围涉及部门各份数据分析与新闻源外推效果跟踪。以下总结了工作的几个方面及以后的工作计划。

人事行政工作复杂，目前部门已配备了各种管理表，有员工纪律跟踪表、各组组员项目分配表、奖金分配表、月份就诊表、转正试题表、员工面试、入职、转正、离职表、从人员招聘至任用，根据各组的实际需要，有针对性，合理地招聘员工，配备到各岗位，人事行政人员年终工作总结。较好完成各组人员的入职、离职、调岗等人事审批工作;规范员工档案，对资料不齐全的作出补齐;确定员工劳动合同签定人数，配合人事部工作事宜。对办公室日常纪律管理，不定期通知宣传消防知识并做好办公室管理工作;对办公室清洁卫生，安全进行巡查;跟踪后勤安排员工入住宿，关注员工宿舍卫生安全等情况;排解员工之间的人和事矛盾。

对优化部门就诊各数据分析：在优化就诊表优化效果统计表进行跟踪发现问题进行周与周的对比和本月与上个月的对比从中找出原因，并进行跟优化工程师对接一起分析问题的所在处。

做好每个周的.新闻源外推效果跟踪的统计以极新闻源的就诊对比，从中检查看那个平台就诊人数比较多，积极告诉他们作出改整。

对于 20xx 年需加强的方面:负责部门的人事行政工作、协调方面还有所的欠缺，对部门工作情况，人员纪律的检查力度待提高;积极对公司企业文化及工作氛围的建设;建议日下：

一、员工培训机制的待完善和加强

应从传统的劳动人事管理逐步向现代化人力资源管理方面过渡;我将在__年继续完善公司制度，特别是在日常行政管理和人事管理方面加大制度建设的力度，修订和完善奖惩规定，激励机制等制度;

二、加强培训力度，完善培训机制

强化管理制度的培训，便于在实际工作的正常操作，需根据实际情况制定培训计划，使培训工作能起到切实的效果;协助各部门工作，加强与员工沟通，加强团结，迅速营造良好办公环境;

三、加强劳动人事管理工作，增强员工的认同感和归属感

劳动人事管理工作实现规范化管理方面仍有待加强，提升管理水平，完善人事档案管理，从单纯的事务性工作向现代人力资源管理过渡;

组织员工活动，加强企业文化建设工作，以员工对企业有良好的认同感和归属感。

20xx 年人事行政工作虽不算太理想，但我们会继续努力，加强学习，积极配合公司管理好部门人事行政工作，尽最大的努力使工作水平上升到一个新的台阶。

部门年终工作总结 2

20xx 年，在我厂各领导的有力组织下，通过各部门密切配合，随着新产品的不断开发成功，使得 20xx 年成为了防盗门厂有力的进步的一年。面对市场，我厂更加的重视产品的质量，将“王力以质量为主导，人人注重品质，确保：制造精良产品，符合标准要求，提供优质服务，满足客户要求，王力不断改进，直至卓越超群”深入到日常生产中。做为承担公司质量控制的职能部门，我部虽然进行过成员调整，但全体成员仍然保持原有的团队精神，努力在平凡的岗位上做好自己的工作，各项工作都以公司的质量方针为指导中心，并且坚持贯彻 ISO 质量管理体系，一年来，部门各项工作有条不紊的进行，主要有以下方面的工作：

1、加强了质检人员工作岗位管理和培训工作：

适当加强思想沟通工作，发扬工作热情，把生产的辅助工作做好，同时，加强各岗位相互间的在职培训工作，使部门各人员都掌握多种质检技能，并与 20xx 年 x 月组织 2 位人员到金华培训 ISO9000 质量体系认证，并取得相关证书，要求部门人员，尽力做到一专多能，弥补了工作量大时人力不足的缺陷，保证了部门的工作正常运转。

2、在生产流程的控制方面：

严格控制原材料、半成品、成品的检验，注重过程体系的监控。生产能够正确衔接往往需要各部门间的紧密与合作，加强与技术中心，生产部，经销部等部门的沟通工作，排除沟通不及时现象，产品控制过程做好质量检验报表，实现生产过程中产品的可追溯性，以顾客为主，为产品的售后服务工作打下了良好的基础，在产品检验工作的过程中，对流程的控制，主要采取全面的质量管理的方式，包括工作质量，以及全面的过程管理和全员参与的方式，不仅在生产过程，而且向前后两侧延伸，包括对产品的设计，生产，储存过程的监控，来提高产品的质量，加强生产所的现场监督，对生产所的监督主要是对现场成品和半成品以及废品的管理。

3、对监视和测量装置进行校准：

根据《测量设备校准计划》多公司的检测工具进行了送检，以确保其精度，充分保证了质检工作的正常进行。

质检部 20xx 年明年的目标是：顾客满意度 85%以上，在用检测设备合格率为 100% 且检测设备均在合格有效期内，质检部在明年的质量体系的运作中，能严格按照相关体系文件做好各项工作，对产品生产过程我们严格按相关文件做到严格把关，对出现不合格项及时通知生产部，分析原因，并采取纠正措施，凡出现产品不合格，定期对产品质量进行统计，在针对主要不合格内容制定纠正预防措施，对客户的投诉的处理要求有纠正预防措施，而这些措施均得到有效的实施。

产品质量安全作为一项长抓不懈的工作，只有良好的质量产品的品质，才能经受得市场的考验。质检部作为为生产服务、为产品服务的部门，为迎接我厂的快速发展，我部门人员必须及时提高自身技术，来适应产品多样性、复杂性日益增加的新产品。

部门年终工作总结 3

20xx 年 x 月，品质部正式成立。短短三个多月 100 余天的时间里，品质部在公司领导的正确指导下，各部门的配合下，做了大量的工作，现做如下小结：

一、工作思路

以集《商业管理公司制度》为依据，切实建立品质控制机制为核心，有效运行并持续改进公司三标一体化管理体系为宗旨，全面提升公司管理及服务品质为目标。

二、工作小结

1、建立品质检查机制

由于原品质主管的调离，公司月度检查工作一度停滞约达半年之久，虽然采取了周巡场方式，但却没有充分发挥出压力传导型品质控制模式的作用。x 月份品质部组建当月起，即根据公司管理体系要求，以月度检查的方式充分发挥检查职能，对各部现场管理情况、日检及周检的执行情况进行监督检查，及时指出管理及服务中存在的问题，提出纠正预防措施和纠正时限，并对纠正结果进行复验，较为有效地控制了管理及服务品质。在随后两个月中我们不断改进检查方式，以检查出的问题来检测各业务部的内部管控能力，通过月检实施压力，强化各业务部门的管控力度，逐步让存在问题具有可控性，从而使三级检查机制得以真正地建立，使品质控制工作更加系统化和有效化；

x 月下旬起，我部门开始强化现场检查，就检查出的问题及时与相关部门沟通并进行复验，通过这种强化性检查给业务部门施加压力，使现场管理及服务品质明显提高；

2、实施内部审核

我部门人员虽为万达集老员工，但却是本商业管理公司新人，对商业项目的特点及管理情况并不了解。基于此，部门成立初始，在公司总经理的正确指导下以内部审核作为切入点，利用 5 个有效工作日基本摸清了公司管理体系的运行情况及存在的问题，共查出 86 项问题，发出 xx 份《纠正预防措施报告》，综合形成《内部审核报告》，并对纠正结果及纠正措施的实施情况进行了验证，确保了内部审核程序的正常关闭；

3、优化管理体系

通过内部审核、月度检查、日常抽查以及突击检查等品质控制方法的实施，理清了公司管理体系运行工作中存在的问题，自 x 月下旬起利用约 x 个月的时间，组织公司各部门有针对性地对管理体系进行了优化。通过此项工作的开展，不仅使部分管理人员动了起来，而且使各部门管理者更加熟悉体系文件，更加清楚管控要点。此次对过于繁琐的文件、流程及表单进行了简化，对不适宜的体系文件进行全面修正，对于工作中的盲点进行了补充，对不健全的体系文件进行了完善。总体来说，共增加了 x 个文件及 x 个表单，修改了 x 个文件及 x 个表单，删减了 x 个文件及 x 个表单；

4、实施管理评审

在公司管理体系优化工作结束后，协助总经理组织召开了本年度公司管理评审会议，综合第三方组织的顾客及消费者满意度调查情况、公司在顾客及消费者满意度较低的服务项目的改进情况、商户及消费者投诉及处理情况、商户的报修及处理情况、管理体系的优化情况等诸多方面真实数据作为输入信息，向与会人员汇报了本年度公司管理体系的运行情况，为此次会议提供了充分有效的评审依据，并最终形成了管理报告；

5、配合监督审核

迎来了认证公司对本公司管理体系通过认证以来的首次监督审核，我部门全程陪同并全面配合了此次审核工作，并据审核意见向责任部门下发了《纠正预防措施报告》，且将按期限验证纠正及纠正预防措施的实施情况。

三、工作亮点

- 1、建立了三级检查机制，使品质控制作用得以真正发挥；
- 2、通过对管理体系的优化，进一步明确了管理职责，理顺了管理要点，修正了环境管理策划的原则性问题，将原适合于自管的.保洁服务策划文件修正为真正适合对外包方的管理。优化后的管理体系更具适宜性、可操性及实效性。

四、工作中的不足及改进想法

尽管在短短三个多月的时间里，我部门做了大量具体工作，取得了小小的成绩，但深知距离工作要求还存在差距，具体如下：

- 1、品质控制机制虽然得以建立，但仍需进一步完善。今后我们将加强对各部门自控能力的检查，从而全方位地提升管理和服务品质；
- 2、作为总经理直管的唯一部门，对于公司例会中形成的决议我们的跟进工作做得还不够。在我们充分认识到这一点的时候，就进行过深刻的反思，并已经开始行动做好此项工作；
- 3、作为品质控制部门，由于之前几个月业务繁忙，对于现场的日常检查较少。但是任何理由都不能作为借口，今后我们会平衡好各方面工作，将大量的时间用于管理及服务品质的监控上，从而真正能够做到替总经理分忧。

部门年终工作总结 4

转眼间，旅游学院分委外联实践部 20xx 年—20xx 年的工作又结束了，在这些日子里，我们外联部每位成员都积极做好自己工作，努力使外联部变得更好，期间获得了很多收获，外联部也很好的发挥自己的.职能，出色完成了工作。

但是就干事而言，我们缺乏主动意识，干事们虽然非常热情，但是还是缺乏主动意识，部长指哪打哪的情况比较多，很少有主动思考，我们的活动有什么还不足或者怎么样会更好，这样的问题干事几乎没有提出过。这说明干事还是没有强烈的主人公意识，可能还是认为这是部长在搞活动，我们只是帮忙。下学期为了改善这一点，希望在下学期例会中采取自由讨论的方式，部长不再给出明确工作，而是让干事提出我们缺乏什么，还需要什么？

部门年终工作总结 5

时光荏苒，20xx 年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。财务工作十几年来，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。

作为公司的财务人员，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。财务部的综合工作能力相比去年又迈进了一步。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将 20xx 年的工作做如下简要回顾和总结。

一、日常工作

1、在原来的记账基础上，细化了成本费用的管理，加强了收入、成本及各类费用的监督和审核，统一核算口径，严格控制支出，使公司的收入支出核算尽量达到合理。在日常工作中，与银行、税务等相关单位及部门及时保持密切联系，并和他们相关部门建立了良好的工作关系，真正做到银企一家，税企一家。

2、在借款、费用报销、报销审核、收付款等环节中，我们坚持原则，严格遵照公司的

财务管理制度，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。

3、在凭证审核环节中，我们认真审核每一张凭证，坚决杜绝不符合要求的票据，不把问题带到下一个环节。

4、每月核算员工工资与往来明细帐结转是财务部较为繁重的工作之一，除了计算发放工资外，还要为新员工说明工资的构成及公司相关规定，这就要求财务人员必须耐心细致，尽量做到少出差错或不出差错，经过努力公司每月基本上能准时发放工资。

5、按时完成公司营业执照网上年检、会计师事务所的年终审计，统计局的季度申报，与银行的账目核对及有借贷行所需财务报告和相关资料等工作。

6、加大固定资产核算管理的同时，往来帐目的核对，款项催收和索要发票是财务部重要工作之一。由于受其他原因的影响，催收难度有所增加，虽然我们尽了很大的努力，也取得了很大的成效，但却不是很理想。

7、及时完成公司的纳税申报和各类财务报表，发票购买和管理台账登记工作。在公司的常规审查中，积极配合，成功地完成了审核任务，并积极协助其他部门提供所需要的各类数据和资料，为公司领导决策起到了决定性作用。

二、不足和有待改善的地方

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理上，在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理上，在及时准确地向公司领导汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺。在财务工作中我们也发现公司的基础管理工作比较薄弱，财务部的管理职能没有充分发挥;有关制度和规定执行力度不够;对公司存在的不合理现象，财务部没有提出合理化建议;也有部分财务人员综合素质和业务水平一般;财务人员应该提高自我、服务企业所要思考和改进的必修课。我确信公司是一个团结、高效的工作体，希望每位财务人员都能够独当一面，我有信心协同财务部全体人员与公司共同走向辉煌。

做为财务人员，我们决心在以后的工作中不断地总结、反省、鞭策自己，加强学习，提高自身的综合素质，把学到的知识真正有效的运用到具体的工作中去，以适应时代和企业的发展。在未来，我们一定要与时俱进，求真务实，大胆实践探索，稳中求进，将与社会同进步，与公司同发展，增强公司的公信力，为公司迈上一个更高的台阶，做出应有的贡献。

部门年终工作总结 6

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结

一、20xx 销售情况

20xx 我们公司在 xx 等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的 xx 牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx 年度老板给销售部定下 xx 万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额 xx 万元，产销率 95%，货款回收率 98%。

二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达 3000 财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在 xx 有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx 年我学习了 iso 内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场培育新市场发展空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以 xx 本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在 20xx 年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好 20xx 年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

在即将到来的一年，祝我们 xx 科技有限公司在 20xx 的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

部门年终工作总结 7

今年在领导的关怀和支持下、在同事的关心和帮助下，我严格以一名部门工作人员的标准要求自己，积极加强政治学习，对业务精益求精，认真做好领导布置的每一项任务，同时虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，很好的适应了工作。特将 20xx 年工作情况总结如下。

一、政治思想方面

一年来，我始终铭记领导的教诲，思想政治清醒、坚定，对上能够理解文件精神，对下能够体察民情、做好群众工作，在工作中要做到“想干事、能干事、干成事、不犯事”；珍惜机会，做好人民的公仆，争取向组织交一份满意的答卷。在工作中，我做到了凡是到我部门来的客人，无论是来开会还是来办事，都会微笑待之，对于来办事的群众，我会尽快为其办理，如果需要等待，会告诉其原因并说明办理时限，如果来我部门办事的群众在约定的时间还未过来，便主动打电话告知。对于一些紧急情况，则利用自己休息时间加班加点来完成。

二、工作学习方面

我所在的投资部头绪多而杂，哪方面做得稍有不周，就会产生不良影响。因此工作中我始终树立高度的'责任感、紧迫感和使命感，树立政治意识、大局意识、服务意识，不断提高工作的自觉性、主动性，加强与同事间的协作、互相配合。同时在工作中敢于创新、提高效率，做到眼勤、笔勤，着力捕捉有价值的信息，及时反映社会舆情。在工作中，我也深切地感受到，投资科工作涉及面广，要真正做好这一工作，就要有一套过硬的功夫，要不断加强学习和更新知识，不断提高自身素质。因此，学习是永远的选择。通过这些学习和培训，使我的业务能力得到了加强。

三、工作不足

回顾我一年来的表现，虽然说取得了一定的成绩，但同时也存在不足。首先，个别工作协调的不是十分到位；其次，开创性的工作开展的不多，大部分工作都是领导指明了方向或是列好了提纲后才开始开展的。面对这些问题，在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，自觉的加强政治理论学习和业务知识的学习，虚心向老同志学习，克服自己的缺点和不足，争取在思想、工作、学习上有更大的进步。

虽然到部门工作已经快一年半了，但无论是在本职工作方面，还是在接人待物方面都存在着很大的不足。因此，对于领导对自己提出的批评和意见要虚心接受、及时改进，自己也要向先进看齐，多与同事交流心得、取长补短，逐步完善自己。

部门年终工作总结 8

有时候真的觉得做营业员很辛苦，特别是做家电的营业员。在日新月异的产品更新变化中，有太多的知识需要学习，在竞争激烈的行业里，想尽一切办法达成销售，完成任务。似乎记忆中没有能静下来的时间，坐下来写点什么，此时此刻我提笔回顾我 20xx 年整个一年的历程，一种艰辛的感觉油然而生，虽然记忆中的自己总是忙忙碌碌的身影，但在我内心深处依然充满了浓浓的幸福和感激。我做了四年的海信彩电销售，从未看到过像今年这样的情况，一个月调三次价，整干的往下降，而且生意出奇的难做，各大连锁卖场怪招连连活动不断，对我的冲击很大，在严峻的考验面前，我本着不服输不放弃的个性，一步步坚持下来，努力生存。在此形势下，我想到的是：我要做得比往常更好，用更优质的服务，优良的商品，优惠的价格去打动顾客，用激情去感染顾客，用真心去温暖顾客，让他们成为我的回头客和追崇者。

作为一名营业员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量，如何能在各个卖场销售评比中立于不败之地。我常常告戒自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀激情，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。我总是非常留意其它卖场每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。我非常注意听培训师讲的每堂课，并做好笔记，我认为学习型的营业员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯平电视，再到数字高清时代，现在是平板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

我一直为我们家电城这个优秀的队而深深自豪，从我们这个队走出去的人，在其它卖场都是起着领军人的作用，我从她们身上学到了每台必争，不放过任何一宗生意的敬业精神。大家都自觉自愿地利用倒班休息的时间来加班提高销量，每天如此！大家想的都是同一件事情，就是想方设法达成每一笔销售，巨大的凝聚力时常感动着我。每到节假日，店堂里每位员工的嗓音都是嘶哑的，但是每个人的面貌都是激情而主动的。

我们海信彩电在整个家电卖场中占有率毫不逊色，遥遥领先。对于 20xx 年，我算是交了一份肯定的答卷，商场如战场，在变幻莫测的家电行业里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成我 20xx 年的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。

今年是寿险市场竞争更加激烈的一年，也是发展的重要一年。xx 在总经理办公室的正确领导下，集保险部积极响应总行的指导方针，认真落实总经理办公室年初提出的要求，紧紧围绕分行下达的各项工作指标，以业务发展为全年工作主题，明确业务思路，把握业务重点，积极有效地开展工作，取得了良好的效果。为了给今后的工作提供有益的参考，今年的工作总结如下：

第一、学生保险

在今年的学生保险中，集保险部积极联系

第二、建筑保险和小额信贷

在公司未下达任务目标的情况下，我部在 xxx 年底完成的工程保险数量为 xxx 元，完成比例为 xxx 元。我们部门将继续稳定老客户，争取更多的新客户，以优质的服务争取明年的成功。今年以来，我部开始部署解决问题，为小额信贷在我部扎根、发展、壮大做好充分准备。我们会严格控制人员，准备出发。

第三、短期保险和意外保险

截止 20xx 年底，我部完成的短期风险数量为 xx 个，完成比例为 xx 个。我们部门正在密切关注这件事，我们已经派出了所有的工作人员。经过更多的走访和宣传，我们争取每一份保单。我们部门全体员工将以饱满的热情和积极的态度做好短期保险营销工作。分公司给我部下达的意外险目标任务是 xx，我部到 xx 年底实际完成人数是 xx，完成率是 xx。在这方面，我们会再接再厉，争光。

在肯定成绩和进步的同时，也清醒地看到工作中的一些不足和薄弱环节，业务渠道之间发展仍然不平衡，市场调研不深入、不积极、不准确，把握和应对市场的能力仍然不足。对市场的敏感度、驾驭全局的能力、综合素质有待提高，全体员工的专业素养有待进一步提高。所有这些问题都应该引起我们的高度重视，并在今后的工作中得到认真对待和解决。

明年，我部将进一步加强集保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新业务，加强企业业务发展，开源节流，实现规模产品和效益产品的双丰收。加强队伍建设，增强凝聚力，努力打造“结、敬业、拼搏、进取”的精神。转眼间，新的一年即将开始。让我们回顾过去，展望未来。我们将以高昂的斗志、必胜的信心、结拼搏的精神，以赢求进，打造钢铁队，打造精品公司，不断开创集保险新局面。

部门年终工作总结 9

20xx 年是公司发展的关键一年，行政部门将紧紧围绕公司发展战略及经营目标开展工作，结努力，履行职责，确保人力需求、人力培训、制度维护、薪酬激励、后勤保障等各个方

面能满足公司经营发展需求，为实现公司 20xx 目标尽职尽责。

一、健全和完善公司各项制度及工作标准

1、根据公司发展需求，适时修改和优化公司管理制度，使公司制度更加合理规范，为公司“法治”打下基础。

2、根据各部门实际运营状况，制定和完善公司运营流程，使各部门沟通更加顺畅，程序更加规范。

3、根据原有的岗位职责，结合公司各部门的实际情况，重新修改各部门的岗位职责。使职责清晰，责任明确。

二、深挖招聘渠道，满足人力需求

1、根据公司岗位编制及岗位缺编需求，制定公司招聘需求。根据招聘需求，确定招聘渠道，执行招聘政策及招聘程序，为公司招录到合适的人力及人才。

2、根据招聘经验，营业员招聘这块坚持走广场现场招聘形式，辅以海报宣传张贴和广场外招聘横幅悬挂，坚持每周五在广场外现场招聘。

3、自聘员工招辞趋于稳定，缺编不大，网站招聘进一步优化。

4、做好 20xx 年招聘费用预算，降低日常招聘宣传费用和网站招聘费用。

三、加强培训管理工作，构建培训体系

1、如未能招聘到适合的培训专员，20xx 年培训工作由 xx 主管负责兼任培训专员，实施 20xx 培训计划。

2、根据公司实际状况及公司发展战略需要，制定 20xx 培训计划，并组织实施。

3、与外部培训机构联络，20xx 拟将公司管理人员送往专业机构或大型知名百货企业参加培训，主要课程是商务礼仪、销售技能及服务理念这三大块，提高管理人员综合素质。

4、内部培训工作主要由培训专员开展，辅以各部门主管。继续开展视频培训学习，20xx 每个部门根据实际工作情况，每周安排一次两个小时的课程。学完一个课程，撰写培训心得，并进行考试。整个持续不间断的学习，努力打造学习型组织，成长性团队。

四、加强绩效管理，构建合理的激励机制

1、根据公司经营目标，制订公司 20xx 绩效考核体系。

2、按照 20xx 绩效考核体系，实施绩效管理。绩效考核组需全程监控，使绩效考核公平、公正、透明，真正发挥绩效考核的激励作用。使多劳者多得，少劳者少得，不劳者不得。能者给予上升的通道，庸者施以教育的机会。

3、根据考核结果，进行有效的面谈，倡扬先进，教育后进，给后进者改善教育进步的机会。

4、根据考核结果，不断改进考核体系，使考核体系更加完善，更能发挥激励的作用。

五、控制人力成本、完善薪资结构

1、根据公司发展需求，重新审订各部门编制，确保人岗适配。精简富余人员，降低人力管理成本，适当调整在职员工薪资待遇。

2、根据现有的薪资标准及岗位情况，设计详细的薪资等级制度及岗位等级制度，结合绩效考核结果，给予员工更好、更科学、更广泛的晋升空间，增强员工的归属感。

六、加强企业文化建设，增强员工凝聚力

1、20xx，本部门拟与企划部配合，创办企业内刊，刊登公司高层动态，发布公司政策，宣扬公司文化，宣传先进个人事迹，选登员工优秀诗歌、散文、随笔等文章。发挥员工特长，提供培训教育及展现自身才华的平台。

2、20xx，本部门拟与企划部配合，拟定企业之舞，决定企业之歌，并进行培训，人人会唱、人人会跳，丰富员工文化生活。在广场前设立公司旗帜及国旗。每月定期举办一次国旗、企旗升旗仪式，熏陶员工爱公司、爱祖国的情感，向社会大众展示 xx 人爱员工爱家乡爱祖国的高尚情怀。

3、建立公司网站，树立对外商业形象，建立与外界沟通的桥梁。

七、加强队伍建设，打造强有力队

- 1、在部门内建立学习制度，充分利用晨会、媒体、培训机构等平台，鼓励本部门职员持续学习，持续成长。
- 2、继续保持多鼓励、多赞美、多表扬的队激励理念，建立一支积极向上朝气蓬勃的队。
- 3、与队成员多沟通，及时了解队成员工作和生活情况，关爱、帮助和结每一位成员。使队成员始终处于融洽、合作、友爱、宽容的队氛围中快乐工作。
- 4、加强制度学习，加强执行力培训，严格公司纪律，使本部门成为一个守纪律、有素养、有执行力的合格队。
- 5、加强服务理念教育，服务好公司其他部门，服务好公司商户，服务好每一位顾客，尊重每一个人，竭尽全力做好每一项工作。

部门年终工作总结 10

回顾 20xx 年，公司经营走过了艰难的历程，作为财务部主要负责人，没将财务工作进行到位，没有充分有效地去进行财务部管理及协调财务部整体工作，没有充分发挥财务部门在公司管理中的作用，本人深感愧疚，愧对公司领导给予的平台及同事们的热忱支持。深深体会到财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，当好家、理好财，更好地服务企业是财务部门应尽的职责，在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面负有很大的义务与职责。现就部门工作总结如下：

一、过去的一年中，财务部认真的完成了总经办交办的各项事宜

比如融资手续的办理，公司证照的变更、年检、办理，与各大厂商的业务资料等及临时交办的各项事宜，但由于事务烦多，往往重视了这头却忽视了那头，没能全方位地进行管理，虽然事务能完成，但总体上未能及时给总经办带来有用的可支配的各种信息，使得总经办的抉择总是迟后于发生的现实问题。

二、在上年的税务工作中财务部克服了许多困难

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/528102112077006112>