

公司年会总结 (合集5篇)

篇1：公司年会总结

20**年1月27日，我公司得年会如期而至，全体员工欢聚一堂，细数20**年一年中大家风雨同舟，奋力拼搏得点点滴滴，聆听各部门对于去年得工作总结，展望公司未来发展得蓬勃蓝图，在喜悦、欢快中度过了一个难忘得下午。1月27号下午2点，我们从山西、湖南、重庆、泰州、成都等各工地相继赶回来得员工，都来到了联欢现场，会议开始时，我们李总做了鼓舞人心得动员，对我们20**年得工作做了肯定，极大得鼓舞大家得士气;接着，市场部经理，工程部经理分别对本部门工作做了总结和20**年得展望。

表扬了20**年度得优秀员工，在热烈得气氛中，我们全体员工展开了丰富多彩得文艺演出，文艺演出中穿插举行了掰手腕、萝卜蹲游戏。全体员工积极参与，整个气氛热烈欢腾。文艺汇演特别是串烧，由公司员工自编自导自演，何美美、吉娃娃、宗哥、美女主持等，幽默风趣得语言，生动形象得表演，极大限度得体现了我公司员工多才多艺得一面。节目还有“老当益壮”得市场部经理表演得霹雳舞，工程部员工齐唱得气势磅礴得“精忠报国”，财务部纤柔美女演唱会得“说爱你”，“浮夸”。不同风格，体现了我们不同得风采，但有一点是共同得：为了公司美好得明天，我们全力以赴，努力拼搏。

此次活动加强企业文化建设，提高全体员工得凝聚力，向心力，更体现员工坚强意志，拼搏进取得精神;体现了同事之间良好得合作精神。期待马年里，我们全体员工为了公司美好得明天，策马扬鞭，马到功成。

公司新闻稿：20**年1月27日，我公司得年会如期而至，全体员工欢聚一堂，细数20**年一年中大家风雨同舟，奋力拼搏得点点滴滴，聆听各部门对于20**年得工作总结，表扬奖励了20**年公司优秀员工，展望公司未来发展得蓬勃蓝图，全体员工还进行了精彩得文艺表演，举行了热闹非凡得游戏，在喜悦、欢快中度过了一个难忘得下午。

此次活动加强企业文化建设，提高全体员工得凝聚力，向心力，更体现员工坚强意志，拼搏进取得精神;体现了同事之间良好得合作精神。期待马年里，我们全体员工为了公司美好得明天，策马扬鞭，马到功成。

篇2：公司年会总结

在近期召开的公司电视会议上，公司领导对一年的工作进行了总结批示，通过认真学习，我有深刻的认识,怎么才能形成自己的思想?这不仅要学政治理论，提高自己的思想政治素质，更为关键的是怎样将思想与行动统一起来，勇于实践,打破习惯和主观偏见的束缚，研究新情况，解决新问题

作为一名基层刚入职的员工，我觉得更要认真履行好自己的职责，敢于解放自己的思想，以清醒的头脑,做好我们现有枯燥乏味工作，使我们时刻保持着对工作的热情。严于

律己，坚持原则，通过认真学习年终公司的总结报告，我深刻反思自己，得出以下几点需要自己在日后的工作中更加努力刻苦“

一、要勤于学习。董事长在报告中提到要建设一支高素质的企业管理干部队伍和企业人才队伍的迫切要求。实施人才战略，企业优先是基础，队伍建设是根本这就要求我们必须拥有一支高素质的管理队伍，必须拥有一支尽职尽责、甘于奉献、积极进取、勇于创新、敢于开拓的企业人才队伍，必须有一套严格精细的管理制度和企业文化。通过认真学习领导讲话，切实解决管理理念、思想作风、创新意识、责任意识、组织纪律、工作作风、执行能力与执行力等方面存在的突出问题，切实解决员工的思想、员工的个人素质等方面存在的突出问题，这是我们提高工作效率的前提。

解放思想的重点在实践。领导是深化改革的组织者、决策者、实践者。做为一名基层管理人员要有新的理念，既要有扎实的文化素质和专业技能，又要把握企业文化的真谛，了解企业发展的规律，掌握现代企业信息技术，担当起办好每一项领导交代的重任。全面提高自身素质，以丰富的理论知识武装头脑在学习中要向领导学，还要虚心向身边的同事、群众学习，在实践中学习。通过不断的学习，深刻思想，更新工作观念，从而创新工作思路，适应新时期工作的需要。

二、要善于思考。就一个公司而言，实现了人才、产品、企业三者的共同发展才叫真正的发展。员工是我们企业的一种特殊“产品”，“产品”的合格率高说明了企业的质量就高；所以，以提高企业文化和员工个人素质为根本，去努力实现人才、产品、企业的同步发展。

如何去实现？一个人仅仅学习而不思考，那将等于什么也没有学到。思考是一种能力，要根据掌握的第一手资料，运用自己所学的知识，按照正确的方法进行加工，精益求精，转化为自己的东西。在工作中不会一帆风顺，难免会遇到困难与挫折，这时要正确认清形势，把握好大局，妥善处理好矛盾。一定要注意沟通方式和方法不能一成不变，要开动脑筋，想零售客户所想。要充分运用所学的知识和工作经验，根据岗位工作职责，积极思考如何打开工作局面。当然还要勇于实践，就是要牢固树立“重在行动，贵在落实”的理念，要将学习与行动结合起来，目的是要促进发展。

三、要敢于转变工作作风办事要诚实、坚持原则。我们在工作的过程中，会接触到各种各样的事，面临着各种考验和诱惑，通过学习，认真总结，积极主动解决认识上的问题，转变工作作风，提高自己的职业道德和职业素养，同时，在工作中要能够破除旧观念，与时俱进，适应新时期的工作需求。

脚步达不到的地方，眼光可以达到；眼光达不到的地方，思想可以达到。只要我们勤学习、善思考、勇实践、敢转变，彻底解放思想、更新观念，将所学所思在实践中运用、在实践中检验、在实践中升华，从自身做起，认真履行职责，为公司的蓬勃发展献出自己的一份力量。

篇3：公司年会总结

前段时间我去联想电脑销售中心参加了销售实习，在此次社会实践过程中，我学会了很多，仅仅靠书本上的知识还不能满足现在的社会需要，俗话说“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。就是要紧密结合自身特点，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践巩固和提升理论知识，把所学的理论充分应用到实践环节中去，加深了对基本原理的理解和消化。

只学理论不进行实践，就是知识谈兵，那么所学的就等于零。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。电脑销售主要有两个方面，一方面是跟顾客交流，另一方面是跟电脑交流。根据自己所学的理论知识，我对计算机的硬件、软件、性能等都有深入的了解，但是光有这些还是不够的，要想把商品销售出去，你必须要懂得和顾客交流，懂得顾客需要什么样的商品。而这些正是我们所欠缺的。正式工作之前公司开对我进行了基本的电脑销售培训，首先给我们介绍的是电脑的组装顺序，一个一个的零件就这样组成了一台能用的电脑，在硬件安装正确之后，必须的工作就是装操作系统，打破了我以前认为的只要按下按钮就能开机的观念，最后终于一台能用的电脑被装出来了。这些完成之后就是开始讲解不同型号的电脑的性能如：显卡、主板、CPU、硬盘、内存、显示器的各种型号、价格、配置等这方面的信息。这些基本数据要毫不停顿的讲出来。

经过一段时间的培训，终于走上了工作岗位，但是实际情况并没有之前想的那么乐观，因为顾客大多是带着从网上查的信息来看的，所以对提得一个个专业信息，我还是经常卡壳，所以就暗暗对自己说，一定要记住现在比较常见的几款机器的基本配置。能很好的推荐给顾客。慢慢的随着时间的推移，工作慢慢上手，对大部分的产品的信息能很好的记住，也让我知道了做销售就是要把顾客永远放在第一位，要尽量满足顾客的需求。

做好销售要有以下几个要点：

一、要善于沟通。

碰到那些被孩子带来的比较固执的家长，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，介绍他们不懂的知识，每当看到他们认同了我们的商品，我心里真的很有成就。

二、要有耐心和热情。

在工作的时候要经常微笑，这样会让那些买家感觉很舒心，有些人之前对电脑知识一窍不通，只是他们的孩子要求买电脑，所以我必须把那些配件的相关知识解释让他们明白。

三、勤劳。

有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫办公室，整理文件，帮帮老板的忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

四、相互帮助。

一个人的能力是有限的，我们销售是一个团队，相互协作，相互帮助才能发挥出最大能量。社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

篇4：公司年会总结

xx公司2017年年会已圆满结束。总体而言，公司年会活动意义非常重大，向外界传递了我公司2016年工作成绩、2017年工作规划的信息，展示了我公司的形象、风貌，获得了部分客户和供应商的认可和支 持，推动了企业的发展。同时年会活动的整体效果也不错，虽然在活动过程及活动细节中存在一些旁枝末节的问题，但是这些问题所反馈出的宝贵经验对于以后在大型活动的举办方面更是给予了值得借鉴的重要依据。现总结如下：

一、领导重视是前提，组织严密是保证，团结协作是关键

公司领导高度重视本次年会活动，总经理多次召开筹备会议，策划年会方案、会场布置、就餐地点安排、人数安排等，临近年会的前几天赵副总亲自安排并参与管理部与财务部有关年会筹划和抽奖环节的联席会，并亲临一线给我们做会务指导工作，充分体现了公司领导对本次年会的重视。

根据公司领导的指示，我们之前完成了细致周密的年会策划方案，包括年会、地点、内容、工作分工、费用预算等，提前编拟好领导讲话稿、主持人串词和其他有关事项(签到、席位分布、车辆调度、会场布置、会议工作人员组成、拍照及奖号记录人员确定等)。并将这些细节安排到人、负责到人。并且把整个年会活动安排以书面形式知会每一位筹备工作人员，让大家明白自己该干什么。在年会过程中，现场工作人员发挥主观能动性，从小处入手，细心观察，善于把握细节，把握好与会人员的服务需求，及时提供客人所需的计划外服务。

具体实施期间，管理部、财务部、采购部通力合作，分头工作。财务部将抽奖红包、纪念币按策划的奖等、数量准备好，管理部与采购部不辞辛劳，连续几天外出选购、运回奖品，管理部还提前发出年会参会须知，通知各部门上报参会人数，布置好会场和席位人员名单，预留参会嘉宾、客户和供应商席位。体现出团结合作办大事的团队精神。

庆典活动结束后，管理部及时安排对年会资料进行整理，此举有利于对年会活动精髓的吸收，不足之处的记录，便于以后查找和借鉴。并将年会剩余奖品物资退给商场、开票结算，将年会剩余抽奖红包、纪念币退给公司财务部并办理相关手续。

二、年会不足之处

1、年会按最初的策划，抽奖环节时间太长，影响会议其他议程；

2、晚宴棚子面积稍小，显得场面有些拥挤；

3、晚宴烟、酒没有准备现场备用，有客人临时再要时慌忙去取，影响客人就餐情绪；

4、年会开始中后期，后排员工混乱，有些组织失控。

三、年会预算与决算

(略)

四、下次年会的一些打算

1、减少抽检环节的时间，小等次奖不上台领奖，改为获奖者第二天凭抽奖票号到管理部领奖；

2、增加会场篷布面积，使会议现场显得不再拥挤；

3、提前将公司有关资料编辑好，发给年会组织部门，背景墙改成视屏投影，增加年会会场动感。

4、组织各单位提前编排好参会节目，抽奖环节中间穿插一些节目表演，或者进行猜灯谜活动，或者是请个别员工谈谈一年来工作的感想，增加员工参与感和存在感；

5、继续做好客户和供应商参与和发言，使客户、供应商、员工相互了解和沟通，让员工了解客户的需求。

总之，本次年会是公司有史以来最大规模的盛会，有成功也有不足，为下届年会积累了经验，我相信在公司各部门的共同努力下，以后各届年会会越办越好的。

XX公司管理部

2017年2月28日

篇5：公司年会总结

刚刚结束的新春年会，莫董事长为集团全体员工做了题为《坚持开拓创新，推进集团绩效管理;坚决砍低成本实现企业节约经营》的报告。报告非常明确地为集团各企业的生产经营管理指出了方向。作为集团下属企业的一名中层管理人员，我又在年会后认真学习了莫董事长的报告，努力领悟董事长报告的思想精髓，结合公司及车间的实际情况，写出了自己的心得报告。

一、以人为本，就是要充分尊重个人的正当的合理的需求。

1、尊重个人对物质的正当需求，要让员工的劳动付出得到合理的回报，多劳多得，让好人得益。打破大锅饭，确立绩效管理战略，完善现有的绩效考核制度。充分调动干部员工工作的积极性，真正让所有员工明白，多贡献多回报，不能进步，就被淘汰。

2、尊重员工对自身荣誉的需求。对于那些勤奋、上进、优秀的员工，我们除了要完善我们的绩效考核制度以使得他们能多贡献多回报的物质激励外，我们还要结合目前推行的6S活动，在车间或二门岗看板上以公告表扬、记功、张贴照片等各种方式建立光荣榜，为大家树立一个正面的积极的榜样；同样，对于那些懒惰的不求上进的员工，我们也可以通过同样的方式给予公告，使得这些人能知耻后勇，洗心革面，重新全身心投入到自己的岗位工作中去。

二、以人为本，也要从制度的设计和完善上去预防人性中的一些弱点。

我们也可以从思想上去引导大家积极、向上，但最重要的是要有一个完善的监督审查制度。没有好的监督制度，无论多少思想学习和漂亮口号，都是不能从根本上解决问题的。

三、求真求新求进：

1、真、新、进，可以作为车间生产管理中的三字真言。

2、对于生产设备和工艺，我们要力求建立最真实最完善的数据统计和分析方法，发现其中规律，找出其中的不足，让它们反映出最真实的状况。利用这些，我们才可能发现问题的本质，找到解决的途径，不断改进作业方法，完善生产工艺，降低成本;让设备在最佳工况中运行，降低故障率，延长其使用寿命。

3、在科学技术日新月异的今天，我们要不断学习新知

识，接受新观念。利用不断进步的设备和技术，对设备和工艺进行完善和改革，做出质量更好、成本更低的产品。同样，我们要继续推行和完善现有的改善提案制度，营造一个让员工发挥其主观能动性、创造性的开放的氛围，引导员工在提高生产效率、降低成本、解决设备和工艺难题等方面，提出更多有价值的提案。

4、与时俱进，也是我们工厂管理中的要点。在董事长和刘总经理的英明领导下，华冠钢铁树立了一个响当当的品牌，各部门都取得了不错的成绩，生产车间产量和质量稳步上升，生产可比成本逐年下降。但是我们不能满足于目前的成绩，不能止步不前。现在的钢铁业早进入到微利时代，对此我们要有清醒的认识。现在钢铁企业之间，拼的是管理，讲的是如何提高质量，提高生产效率，减低各项成本。我们要多了解外面的其他同行企业的生产经营状况，响应刘总经理的号召，不做井底之蛙，走出去与同行业多对比、多交流、多学习，不断完善管理，练好内功。同样，我们要好好利用现代社会发达的资讯，收集一切与我们相关的材料，通过对比学习，取人之长，补己之短。我们深切体会到，没有最好，只有更好。工厂管理亦如逆水行舟，不进则退。

5、因循守旧、固步自封只能走进死胡同，要与时俱进、不断迎接新的挑战，才能得到新的机遇，不断成长。

四、对于集团砍低成本、节约经营企业的核心战略，我们有以下计划。

1、优化生产中心组织架构，打破小部门的本位主义的局限，对于能合并的岗位，不管是否同一部门，都要进行合并，预计在二季度完成到人力资源的整合。操作岗位上的人可以开天车，也可以成品的质检工作。消除因人设岗、人浮于事的现象，优化人事架构设计，做到岗位的简化和合并，努力砍低人力资源成本浪费。

2、针对确实存在的干部经营管理水平低，员工劳动服务技能低的现状，推行教育训练管控，完成作业标准视频化工作，外训和内训相结合，既可以走出去听，也可以请进来讲，更要利用好现有干部的力量，将其工作经验转化为系统教材，提高教育训练的数量和质量，加强考核，提高干部管理水平和员工的劳动技能。

3、层层严格把好审核关，做到少请购、少外包。努力发挥员工的积极性、主动性，对于一些设备、工程，能自己做的就自己做，砍低集团企业投资成本和经营成本。

4、整合生产中心各部门的备品备件及工具，让现有的物品得到充分利用。减少重复请购，减少库存积压，减少物件损坏和丢失。砍低物料仓存，及时处理好废品，增加企业现金流抗击风险。

5、做好生产中心废料的严格分类和再利用。针对去年废料的随意堆放问题，在集团对现有废料进行统一处理后，

联合财务部仓储科，重新规划好废料储放区域的规划，将价值较高的废料及普通废料分开储存，做到废料细分和追溯，杜绝乱扔乱放。对于常用的一些材料，如角铁、钢管等，尽量从分类的废料中去拆卸下来再利用，对于钢板，则从酸洗和冷轧的头尾料中去从而选取。

6、利用好短信、邮件、电话等多种通信手段，将工作中的要求和指示快速明确地传达下去，完善绩效考核制度，加强执行力，减少会议时间和次数，砍会议时间成本。

7、细化成本分析，加强成本控制。成本分析要做到每周分项成本统计分析，每月单吨累计成本统计和同期、上期和目标成本的比较和分析。通过分析成本，及时找出吞噬利润的黑洞。

8、加强设备预防性保养，降低设备故障率，降低废品率;优化生产工艺，提高生产效率。只有生产正常了，废料才能少，损失才能降低;只有生产效率提高了，产量才能高，成本才能摊薄，利润才能增加。

以上是我的一点理解和感想。董事长的报告博大精深，涵盖很广。我们要在

工作中不断去体会，去实践。用它来作为我们工作中的指导思想，争取能在今年的工作中取得更大进步。