# 3月的工作总结 3月工作总结开头(20篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-06-23

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。3月的工作总结 3月工作总结开头篇一...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇一**

保育员的工作取每个幼儿无关痛痒，它闭解到每个幼儿的衰弱成幼。因而，作替保育员皆应时刻往关怀、照料他们。如：在生涯上、饮食圆点等。那月咱们通功各种运动，使幼儿在各圆点的才能皆无了很小的普及。如：会大家吃饭、本人脱衣、脱鞋等，并晓得不随意治抛垃圾，不小老就在身上，手脏了要洗手等。但个别幼儿肯独坐吃饭、上厕所，如：冯地祺上厕所不会穿裤子;杜准吃饭仍有挑食景象，不会叠衣服等。替了进步幼儿身口衰弱停滞，尔要在工作外更添悉心肠携带幼儿，更赖地帮助班级老师作美各项保育工作。

1、配折嫩徒发展学学运动

在农作下，尔尽口渎职干糟利职农作。可以取原班先生分裂作孬各圆点工作，认伪作赖各种记载，3.15，按时实现学案，踊跃加入教研流动，进步自身的写作才能、教教程度，错幼儿背责，错大家胜责。尔浅浅领会到教导孩子不非要咱们摇没一副很尊严的样子，而非要懂得孩子的特色，应用无关迷信育女的实践战方式，尊敬孩子，在取孩子同等相处、独特运动进程西，耳濡目染天对孩子施添影响，增进他们身口衰弱的停滞，配折老师谢展各种游戏运动，争嫩徒更美的发展学学运动。帮助组织户中活静，息佳护理工息(如：下厕所、喝火，恰当天删加衣物等。)

2、良好的干净卫生习惯

养败饭前就先要洗手的糟习惯，辅助幼儿教习大家舒衣袖，在嫩徒的领导停会用沃皂洗手，转发qq十年，相伴你我。提示幼女不咬手指，不把玩具置出口西;会用毛巾洗脸，坚持衣服零净。

3、良美的退餐习惯

领导幼儿宁静高兴的退餐，站姿做作，会准确应用餐具(右手扶碗，左手拿汤匙，喝汤时二手端碗)，养败粗嚼急咽的糟习惯，劲舞团sf网站;并且不挑食、不挥霍、不必手抓菜，不掉饭粒，不剩饭菜，不弄脏衣服等。辅助幼儿战胜依附性，培育幼女的独坐性。

4、良佳的睡眠习惯及脱穿才能

能宁静天就寝，睡姿准确，不受尾睡，无序的脱穿衣裤、鞋袜等。

5、良好的学习环境

保持天天的消毒农息：餐具、器具、玩具等用84消毒液消毒，床下用品懒洗换，保障每月皆晒脚够的阴光，使幼儿在零净舒服的环境西败幼，替幼儿营制透风、清洁、暖馨的教习环境。

此中，自动与野幼沟通，深刻懂得察看幼儿，无针错性地独特竞争教导幼儿。除了聊聊老冤家之内，也会有一些生涯大聊，不功于死板。所以，我非幼儿的老师，也是野消的友人。

那个月固然速过来了，然而它值失我沉思。应外也有很多有余的处所，昔先在故的过程外一直总结教训，谦逊向外人学习讨教，一直尽力，争夺干失更赖。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇二**

这是很多美容院经营管理者面临的最头疼的问题。其实只要掌握方法，写美容院工作总也没有那么困难，写任何工作总结无非是三点，过去、现在、和将来。过去就是过去取得的成绩和存在的问题，现在就是现在和过去比取得哪些进步，还有哪些问题没有解决，将来就是下一步工作计划是怎么样的，要达成什么工作目标。当然，美容院工作总觉在写的时候还是有些问题需要注意的。

1、工作的完成状况是怎么样的，可以分门别类的来写，比如美容项目，身体项目，足疗项目等等，这样就很一目了然。

2、在工作上质量问题、技术培训学习问题，和美容师设备的折旧保养等问题。例如做员工培训，对美容新手法、新的美容项目掌握情况等。还有哪些手法掌握的不够娴熟等等。

3、对于美容师的管理问题，主要体现在员工的考勤状况、工作态度、以及美容院的人事安排变动等具体情况。

4、美容院的安全问题，安全始终是第一要务，具体到美容院来说，安全主要体现在用电安全，消防安全等问题。

回顾过去变化巨大，竞争激烈的美容行业，我们可能有过辛酸，有过泪水，当然也有过鲜花和微笑，为了求得长期的生存和发展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略计划。战略计划不同于一般意义上的短期或长期计划，是根据美容院外部市场营销环境和内部资源条件而制定的适应美容院各个方面(包括财物管理、人力资源管理、营销管理等)的带有全局性的重大计划。因此，制定战略计划的过程必须要考试包括规定美容院任务，确定美容院目标，合理安排美容院的业务组合以及制定新业务计划在内的一系列计划。

以上就是我的一点工作经验和体会。人无完人，我在工作中任然存在许多问题。就工作经验而言，相对于优秀的美容师，我要学的很多。人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。

下半年，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)美容基本知识：女性的生理周期、皮肤的结构、人体穴位、中医和美容的相关知识等

(3)美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。

(4)美容院销售技巧：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。

(2)美容院产品知识：美容院产品种类，产品结构，产品的功效，产品的成分，产品的卖点，产品的文化。

(5)美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

以上就是我本月的工作总结和下年度工作计划，在过去的工作中我很感谢各位领导和同时对我工作的支持和信任，在接下来的工作中，我会愈发努力，再接再厉，不断总结经验，改正不足，争取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇三**

我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

现将20xx年服装销售员年终总结如下：

20xx年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在京华，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们京华服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。20xx年我柜组完成销售任务……

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了京华的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20xx年销售计划立下了汗马功劳。

20xx年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为 柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以京华为家，牢固树立奉献在京华，满意在京华的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20xx年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们十堰的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。

羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，购买者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等尽管价格不菲，但不少男顾客仍慷慨解囊。今后我们要做一些思考。

我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在京华的理念进一步得到拓展，让京华美名誉满十堰，让更多的顾客再来京华!

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇四**

三个月前，我怀着喜悦的心情走上了工作岗位，成为了一名护理员。身穿洁白的护士服、头戴燕尾帽，迈着轻盈的步子，微笑的走向患者，这是护士长教我的第一课。我原本以为“护理”只要对患者耐心，工作认真、吃苦耐劳就够了，可事实并非这样简单。

这三个月的工作，使我成长了很多。从科室举办的“微笑服务，打造阳光团队”活动到医院的三甲评审结束，从简单的临床护理到危急的心肌梗死病人急救，我深深的明白，要做一名的护士，容易，可要成为一名合格的专科护士，真的不易。

做为一名合格的护士，要具有高度的责任心和良好的职业道德。要树立“一切以病人为中心”的观念，尊重、理解、同情和关心病人，对病人无论性别、种族、贫富贵贱一律一视同仁。不但要关心病人的病情，也要加强对病人的心理护理及健康教育。同时，还有必要对病人在社会适应能力的问题上提供帮助，这也是与“现代健康”相适应的。

做一名合格的护士，要具有扎实的理论基础和精湛的技术，全面发展，与时俱进。要适应新时代整体护理，就要具备多方面知识，如计算机、外语、人文科学等等。新时代护理理念要求护士不光是一个健康照顾着，还应是一个合格的咨询师、宣教家、教育家，必要的营养师等等。因此，一个合格的护士，在具有了扎实的基本功的前提下，还应不断学习，不断在工作中经验，不断提高自己。

做一名合格的护士，要有健康的身体、充沛的精力。对工作一丝不苟，认真负责。护士的临床工作繁忙且劳累，而且对重病人的护理要求时刻保持头脑清醒，精力旺盛，尤其是在抢救病人过程中，要做到反应迅速、灵敏、果断，这都是与健康所分不开的。护士在临床工作中要严格遵守医院各项规章制度，严格学习“三基三严”理论，严格无菌操作和消毒隔离，对每一个医嘱应及时、准确的处理，并完善各项护理文书。要认真按照护理级别巡视病房，观察病人病情变化，发现问题及时通知医生。

做为一名合格的护士，不论是正式、招聘、护理员都要具备主人翁精神、团队协作能力。护士面对的医疗环境和人际关系较为复杂，一不小心便会误入雷区，造成不愉快。作为一名合格的护士应懂得集体的力量才是强大的，断不可脱离集体，节外生枝。一滴水只有放进大海才不会干涸，一个人只有将自己的利益与集体溶为一体的时候才有力量。集体是个人智慧的源泉，是陶冶个人才能和品格的大熔炉。一个团结协作的集体，会为了病人的健康，科室护理质量的提高而奋发努力、团结向上。团结就是力量，协作是帆，人情如水，只有团结协作，人情共济，船才会开得更稳、更远。

做为一名合格的护士，应有高度的法律意识。随着人们生活水平的提高，病人对护理质量的要求也在提高。随着法制社会的建设，病人就医知情权和医药知识不断增长，护理人员很小的疏忽便会引发病人的不满或投诉。因此要求护理人员不断提高自己的法律意识更新观念，严格要求自己，避免与病人争吵，认真核对并执行医嘱，规范化操作，各种操作有理有据，热情服务，努力营造一个良好而安全的医护环境。

总之，作为一名合格的护士，要热爱本职工作，树立良好道德，有高度责任心，吃苦耐劳、踏踏实实认真工作。要不断学习，解放思想，适应时代需求不断提高。

如果青春是一团火，那就让她为护理事业燃烧吧!我愿意用自己一生的时间，为护理事业增光添热。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇五**

回首望望走过的一 年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验;转眼即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快2年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开括创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

一、存在的缺失：

1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到最佳状态。

2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够通彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

二、部门工作总结：客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

三、明年计划：

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于\*局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇六**

虽然每天都在重复着单调的工作，但在公司形象受到破坏的时候我学会了如何去维护，在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流，在店内销售不好时我学会了去查找原因并加于改进，通过今年的工作特别是十一月份店长休假让我代理店长以来，更明确的意识到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的积极配合，店员在店里就代表着公司形象，而这些都将影响公司的销售。希望今后通过公司领导的指点和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。

现将今年的工作总结作如下汇报：

一、 顾客方面：

我把进店的顾客分为两种：

1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。

2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。

3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。

4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

二、销售技巧方面：

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时间when、穿着场合where、穿着对象who、穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

三、地理位置方面：

我们万达店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，除了今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点。而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠万达搞一些广场活动而带动的客流。

也就是因为我们店由于地理及客流的因素占关健的比重，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如周五至周日客流高锋我们作求奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

以上是我这一年来的工作总结与心得，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于学习和领导的指点。 我今后的努力方向：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作：千方百计完成区域销售任务;努力完成销售中的各项要求;积极广泛收集市场信息并及时整理上报;严格遵守各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成其它工作。

二、明确任务，主动积极：积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善

三、努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇七**

质量是一个企业的根，只有大家一齐来把质量搞好，才能让在根上方的树枝长得茂盛，企业才能长久发展下去，我们的产品才能在消费者的使用过程中得到好评，才能有品牌效应。五月份是公司的质量月，为有效地开展“质量月”活动，对质量月各项活动进行了全面的策划和布置，为扎实开展“质量月”活动奠定了基础。

进入“质量月”，公司用心组织开展“质量月”质量月活动。以提高“产品质量为主题，锻炼自我，提高自我，为进一步加强基层管理干部队伍的建设，打造一支强有力的执行者队伍，提高精细化管理的潜力，以适应现代企业对基层管理者素质和潜力的新要求。举办了个系列岗位技能培训，如后备检验员、后备工段长、后备计划员等使员工的岗位技能都得到了提高，还扎实推进人员质量意识的提高、质量管理工作的持续改善，最终保障产品实物质量。透过本次培训，学员们觉得受益匪浅，纷纷表示此次培训对提升技能很有帮忙。今后必须要把所学知识运用到工作实践中，为公司贡献自我一份力量。

进入“质量月”，公司在四通阀焊接车间，举办了焊接手工焊质量技术比武活动。对活动进行了精心的策划，制定了质量技术比武实施计划，从零件加工进度、加工质量、操作规范化等方面开展评比，并根据零件实物质量、加工零件难易程度进行了综合考评，并要求透过比武活动确实起到学技术、重技术的目的。比武结束后，将按照考评结果对优胜者进行奖励。透过技术比武，不仅仅有力的促进了操作者提高技术水平、提高加工效率，也有效的促进了规范操作过程保质保量。

进入“质量月”，电慈阀事业部针对新进人员对质量知识不熟悉、对质量工作认识不深刻的现象，由质量处处长王丽红组织进行了质量知识培训，培训资料除了学习q型质量知识外，还结合实际，就生产过程中应注意的事项，如严格按照工艺要求加工;生产过程的三不原则-----对不合格品不理解、不生产、不放过;生产过程如何做好零件的防护;如何做好工量器具、设备的维护保养;生产过程中的环境持续等等，并给大家强调，质量工作的基础是预防，要第一次就把事情做好;质量工作的重点是持续改善，对加工中的新方法、新推荐，要大胆提出，同时，学习了以往生产过程中发生的一些案例，从以往发生的质量问题中总结经验，吸取教训。

透过学习，使大家进一步掌握了质量基本知识，明白了质量是加工出来的，而不是检验出来的，质量工作不是哪个部门或哪一个人的职责，而是所有人员的共同职责，每个人都要做好自我的本职工作，综合起来才能保证整个产品的质量。对大家在以后工作中如何做好本职岗位的质量工作将起到有力促进。

打出了自我的品牌，时刻牢记质量二字。对于存在问题要进一步提高认识，落实行动，在第一时间发现问题，把问题解决在构成过程中，赢得顾客的信赖，在市场上抢占先机。使三花品质跃上一个新台阶。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇八**

伴随着公司六周岁生日之际，xx年也即将过去。这一年对我们东路基来说是非比寻常的一年，公司从起步慢慢变得成熟，正逐步壮大。不仅迎来了我们的新店“到家”。同时也是整个公司厨房全年营业收入及利润指标完成得较为理想的一年。

xx年已近尾声，迎接我们的是新年，新气象。值此辞旧迎新之际，我们有必要对我们的工作做一个总结，反省，对工作中出现的问题要正确分析并及时改正，当然好的工作经验要保持和延展，同时也要对明年的工作有所展望，有一个初步规划。以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。下面我从在这一年里取得的成绩以及所做的努力，存在的不足和下一年改进计划这几点来讲。

一、全年厨房营业数据情况说明

在20xx年前11个月中三店厨房营业额达5975292元，同比20xx年增加1627296元，增幅37.43%。

其中义龙店营业额2295206元，同比增加329898元，增长率为16。79%。

南沙店营业额1497802元，同比增加378902元，增长率33.86%。

南昌店由于20xx年厨房改造的影响较大。20xx年营业额2182284元，同比增加918496元，增长率达72.68。

毛利率方面：义龙店年均60.74%，同比增长0.45%

南沙店年均突破60点达60.65%，同比增长1.76%

南昌店有所下滑才达到56.54%,同比增长-6.05%。需要在下一年里及时作出调整。

在这一年中我们的成绩总的来说还是优秀的，优秀的背后是大家共同努力付出和公司正确决策共同取得的成果。

二、我们所做的努力

科学决策，齐心协力是我们今年取得成绩的重要原因。根据公司的要求，年初我以及三店厨师长即制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。有目的有计划工作思路才会清晰，工作处理起来也就有条不紊。

1、出品方面：坚持公司理念，做市民厨房。依然重视选用本土食材制作海南风味传统菜肴，所用果蔬、肉类多为农村绿色食材 ，还专门找人配送无公害有机蔬菜以保证产品品质。在保持我们拳头产品如文昌鸡、温泉鹅、猪脚煲、鱼煲等不变的情况下适当推出新菜并根据时令创制季节性产品，如在冬春季出风味小火锅，义龙的龙凤煲。夏季推的杂鱼煲、金银煲、白萝卜煲等。根据市场需要南昌店推出了海南粉、义龙店新出的产品有海白豆角、菠菜煲，南沙店新推的有羊脚白萝卜煲、鲍汁鹅爪、鹅翅等都取得不错效果，得到顾客认同也带来营业额的提升。而且出品质量得到很好控制，产品投诉明显下降。

产品结构调整。原来我们产品种类相当多。很多产品流程复杂，销量少，如以前卖的鱼香肉丝、水煮肉片等。毛利低而且销量不大的产品像烧鸭、烧鹅等。经过对比筛选后产品得以精简，只留下三十多个主打产品，蔬菜也随季节变化搭配。这样就省去很多备货的麻烦、同时由于餐前提前定量备好货也使得出品更加标准化 、出品时间方面得到提高。

对出品毛利的把握。在这方面义龙店做得很好。全年每个月营业额与毛利均达到公司规定标准，在原材料的选用、保管、量化方面都做得很到位。南沙店和去年相比增长了1.76个点，涨幅比较大。南昌店也能做到优化控制。各厨师长还经常走访市场了解原料行价，及时与供货商反馈。在10月份遭遇罕水灾菜价上涨的情况下更加注意对原料选用和保管利用，注意增加对批发菜的运用，齐心协力度过难关。虽然今年以来，物价在不断上涨，在这种情况下各店也做出相应对策，一方面加强自身管理。杜绝原料的不正常使用，找方法进行控制。另一方面在不损公司与顾客的条件下经过考察对部分产品进行价格调整，对于我们的举动顾客并没出现不满情况。

此外，在今年11月份以来我们还制定出了每日原料申购单与盘点表，让每天进的货和销卖的产品如实反映在表单上，做到每日盘点，明确每天的原料使用情况，这能够起到杜绝浪费、货物积压的作用，让我们的毛利精确到天上来。

我们还建立了出品估清、急推供应制度。为了最大限度降底估清品种及点错单的情况，把时间长的产品及时销卖出去,协调各分部门做好出品供应工作,要求各厨师长做好每天早、午、晚市检查出品供应估清情况,对当市估清的品种及需要急推的产品设专薄记录,交楼面负责人分配到各服务人员身上。这样让服务人员也参与其中明确目的，工作效率得到提高，原料浪费减少。

2、重视食品卫生与食品安全，抓好安全防火工作。在年初发生的“地沟油”等一系列食品卫生问题曝光后，我们及时采取措施，把我们用的油、酱料等般上展台陈列在顾客眼前让他们用餐无后顾之忧，取得的效果也不错。在南昌店蒸杂炸油起火以及蒸饭没关煤气事件发生后，我们对此相当重视， 把责任人做开除处理引以为戒。并加大消防检查力度，增加厨房灭火栓，并且在会议中不断强调安全问题。对于存在的安全隐患及时排除。

3、厨房设施设备调整。这块在南昌店变动比较大，在二楼新建了冻库，起到的作用很大。由于南昌中厨和早茶产品比较多，原料多难以储存，冰箱冰柜压力很大。在价上我们现在是四家店很多产品需要集中采购再配送，这对我们原料的储存保管是个很大的考验，在冻库建好后这些问题都得到很好解决。另外还新进了洗碗机，把洗碗间、餐具假和热水器移到外面，原洗碗处改做水台，菜架搬进厨房，改变了一些工作流程，工作效率也得到一定提高。厨房内更换了大的煲仔炉，解决在饭市高峰期铁板类煲仔类菜肴加热问题。对中厨和早茶的蒸炉也作了调整 做到节约能源提高效率，物尽其用。还对中厨、早茶部分餐具进行更换，让我们的出品更加完美。

4、团队建设。在这一年中我们厨房人员相对比较稳定，员工流动小。大、中专学生在厨房作占比例也逐渐增大，而且还引进了一批技术能力比较好的师傅，厨房人员整体素质得到提高，也说明了我们员工对公司的认可，认为在这样的氛围里工作能体现自己的价值。同时在公司理念“提升自我、承担责任”以及李总提出的“三大纲领、五项行为准则”指引下我们注重加强对员工的思想、素质教育引导。经常对员工进行培训，组织参加了公司的多次培训课，加强其学习能力。在四月份组织几位厨师长开展菜品、原料及五常管理专题讲座也取得很好的效果。、我们还制定完善了一系列规章制度，奖勤罚懒。实施绩效考核。像我们义龙店全年每月都有奖金领，兄弟们收入增加了，工作热情也大大提高。

还有就是经常带领师傅到外面和同行进行技术交流。组织了四位厨师长在年初参加的海南菜大赛，他们也各展所长，纷纷夺金摘银。提高了我们领导班子的含金量，增加了其自身以及公司的知名度。另外南昌店吴钟栋、林方获参加的快餐事业部的创新菜比赛也取得了优异的成绩。

此外各厨房坚持班前会的召开，让许多工作中遇到的实际问题得到当面解决。公司精神及领导的工作安排得以及时传达。这一做法对我们和谐后厨团队的建设有很大益处，需要长期坚持下去。

一人多岗，培养多面技术能手。在厨房人员不增反减且营业额不断提高的情况下通过组织师傅、小弟的传、帮、带让各人员具备多岗位操作能力，能够随时听从调遣，让工作得以顺利开展。

5、五常法的跟进与巩固。通过一年多来在各厨房实施“五常”这一先进管理方法以来，厨房整体面貌得到很大改善。以前脏、乱、杂的厨房变得整洁规范。这一方法实施以后不仅工作环境得到改变，工作效率得到提高，而且带来更多实际效益。比如出品标准化了，毛利得到提高，物品规范化了浪费得到减少，个人操作规范了员工养成良好习惯能正确使用各种设备，水、电、气等物耗也得以降低。

6、经过半年多紧张的筹备我们东路基第四个孩子“到家”在今年9月份诞生了。它突破一直来我们茶餐厅的经营模式，以一种全新的理念、新的思路立足海口餐饮市场，开业几个月来成绩也很不错，很受消费者青睐。说明了我们的思路是正确的，对当前餐饮市场潮流的把握没有错。但也由于是一种新的尝试，我们毕竟缺乏一定的经验，在经营管理过程中难免出现一些问题，我们将在今后的工作中不断总结 、不断积累经验教训，高起点就应有高标准，严格要求我们的工作，力求让我们的到家在来年取得更好的业绩。

三、我们存在的不足之处

1、对产品的把握不足。

2、对市场不够敏感。

3、下面员工思想意识不强、执行力度不够，需加强引导。

四、20xx年工作计划

1、工作重心放在新店上，严格规范产品，保证质量。注意寻找好的原材料补充我们的出品。

2、到家厨房5s需要加强，其它三店也必须巩固好，长期坚持。

3、做好节假日的产品促销及产品的更新换代工作。

4、用好盘点表，让南沙、义龙毛利稳中有升的同时努力把南昌的毛利提高一个点。

5、加强对员工的培训，多组织一些专题讲座、课程。让整体素质再提升一步。

6、在产品标准化方面多下工夫。

20xx年是忙碌而充实的一年、回顾这一年来工作的点滴，深知自己的使命感，我还有许多的工作要去做。我们公司经过5年的基础打造已有了扎实的根基现在迎来快速发展的时期，每个人都应做好充分准备，紧跟公司步伐一起前进。在即将到来的20xx年我将竭尽所能和公司共进退。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇九**

一、建立机构、加强领导

为贯彻落实好有关要求，确保我辖区创立工作顺利实施，经村委会领导小组研究，成立了健康教育工作领导小组，由同志兼组长，负责处理爱国卫生日常工作。

二、广泛宣传、全民动员

村委会从贯彻重要思想、全面构建和谐社会、建设社会主义新农村的高度出发，高度重视爱国卫生月活动对我辖区的创立宣传和促进作用。制定了爱国卫生宣传方案，充分利用广播、标语、黑板报等宣传工具，广泛宣传保护环境卫生的知识，提高群众自觉维护城镇环境卫生意识，自觉做到不乱扔、乱倒、乱吐、乱画、乱张贴，从而营造人人爱卫生的良好氛围。

三、重点整治、全面推进

村委会根据我辖区实际，制定了切实可行的重点整治活动方案，落实行之有效的措施，调动群众共同参与，对辖区周边主次干道沿线、村子周边垃圾进行重点清理，开展对农户院坝进行卫生整治活动，彻底治理环境卫生死角。活动期间各小组要加强对爱国卫生月活动制定切实可行的活动方案，明确工作重点，做好爱国卫生月宣传和义务劳动的组织工作，充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用和共产党的先锋模范作用。

四、认真开展除“四害”活动

在全辖区统一开展灭鼠、灭蟑螂、灭蝇蚊活动，全辖区共投放鼠药2公斤，建成毒饵洞200个，完成上级要求，除“四害”活动效果显著。

总之，在村委会领导的正确领导和精心组织下，经过人民群众进取参与，既使爱国卫生月活动得以顺利开展，取得实效，促使我辖区创立工作迈上新台阶。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇十**

1、塑造店铺良好形象

顾客进入店铺第一个接触的人是客服，客服的一言一行都代表着公司的形象，客服是顾客拿来评论这个店铺的第一要素。作为售后客服，我们要本着为顾客解决问题的心理来对待，不要把自己的情绪带到工作中，遇到无理的顾客要包容，也不要与顾客发生冲突，要把顾客当朋友一样对待，而不是工作对象。作为网店客服我们多数时间是在用旺旺文与顾客交流，面对电脑顾客也看不到我们的表情，在与顾客交流的时候我们一定要保持良好的态度，言辞要委婉，多用礼貌用语和生动的语句，最好搭配一些动态诙谐的图片，这样可能带给顾客的就是另外一种体验了。

2、 学会换位思考

当顾客来联系售后时，可能是因为收到商品不合适，商品出现质量问题等因素需要退货或者换货，当我们在为顾客处理问题时，我们要思考如何更好的为顾客解决问题，或者将心比心，当我们自己遭遇到类似顾客这样的情况时我们希望得到怎样的处理结果，然后在有效的去实施。售后工作也是锻炼我们心理素质的一个良好平台，我们每天会遭遇各种各样的顾客，其中不乏有无理取闹的，对待顾客时我们要持一颗平常心，认真回答顾客的问题。遇到顾客不懂的，我们则需要更多的耐心去服务，我们应该耐心倾听顾客的意见，让顾客感受到我们很重视她的看法并且我们在努力满足她的要求，让顾客有一个良好的购物体验，以带来更多潜在的成交机会。

3、 熟悉公司产品和产品相关知识

公司作为一个从事服装的企业，产品的更新换代是非常快的，作为公司客服，熟悉自己的产品是最基本的要求，当有顾客问到产品的一些情况，我们也能及时回复顾客。对于产品的了解也并不能局限于产品本身，关于产品的相关搭配，也是我们都要了解的。公司几乎每周都有定期的新款培训，对此培训我也是比较热衷的，新款培训可以让我们结合实物和网页产品介绍对产品有更深层次的了解，在处理售后时我们也能熟知自己产品的优劣势，进而更好的为顾客解决问题。

4、有效的完成本职工作

旺旺是我们与顾客沟通的工具之一，在旺旺上与顾客沟通时我们要注意回复速度，只有及时回复才能让顾客第一时间感受到我们的热情，为此我们设置了各类快捷短语。在保证回复速度的基础上，我们也要注意沟通技巧，热情的态度往往是决定成功的一半。通过电话联系处理顾客的退换货也是我们的职责之一，在电话联系时我们也要注意最基本的电话礼仪。通常我们所处理的工作都是主动与顾客联系，拨打电话时要注意时间不宜太早或太晚，也不适宜在午休时间去电顾客;其次我们要注意电话沟通技巧，通话之前我们要了解去电的目的，在通话途中要吐词清晰，注意倾听顾客的要求，不要随意打断顾客，同时要注意控制通话时长，避免占用太多的工作时间;打电话时的一定要态度友善，语调温和，讲究礼貌，从而有利于双方的沟通。通话结束时应礼貌的回复顾客再挂断电话。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇十一**

“做一名合格的安全员”是我现行本职工作的追求目标，自肩负安全员这个重任以来，我始终保持清醒的头脑，勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作，在现行岗位上任职一年来，严格按照年初制定的工作目标，全面贯彻“安全第一、预防为主”的方针 , 强化安全生产管理， 20xx 年在公司的正确领导下，在领导的信任与支持下，从事我非常珍惜这个安全角色，以积极的态度投入工作，今年的工作我感到非常充实的一年。现将一年来工作总结如下：

1. 以“做一名合格的安全员”作为自己工作的动力，思想上围绕爱国爱党，行动上处处想着公司利益积极上进，协助领导认真落实安全生产责任制，加强有关安全生产法规、决定、条例，扎实作好安全培训工作，坚定地履行《安全责任书》承诺，努力实现公司三级安全生产目标。

在管理中敬业爱岗，严谨安全意识和职业道德，对安全意识淡薄、经验不足、怕麻烦、惰性思想作祟的苗头通过安全活动、现场例会一起学习安全方面技能知识，吸取分析事故教训，总结事故教训，不断增进业务水平的提高，只要利于企业发展利于安全生产的自己身先立足。

2. 在公司的正确领导下，认真对施工现场的设备和人员进行职能监督，在计划、布置、检查、总结、考核生产工作中，杜绝习惯性安全违章行为，使自己能掌握安全生产的重大隐患与薄弱环节。

3. 在项目经理领导和工作布置下，及时了解安全生产情况。月月检查安全生产、每月对设备进行巡检，对设备的缺陷进行分类，落实督促设备组进行完善。使设备能健康稳定运行。能及时完成上级领导交给的工作任务。

尽管在20xx年的工作中，我发挥了我的作用，但也要正视存在的问题和不足，在新的一年里将提高工作技能，加强工作纪律。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇十二**

时光匆匆，充满希望的三月在孩子们快乐的喧闹声中结束了。回顾这个月，有苦、有酸、有辣又有甜。以下就是三月工作小结。

一、 稳定幼儿情绪，让孩子喜欢上幼儿园。

我班是本学期开设新的班级。部分孩子是第一次上幼儿园，都有特别浓厚的依恋情绪。想着入园的头两天，孩子们倚在门口盼望亲人的情景，心里总是感慨万千。为了尽快让孩子渡过分离焦虑期。我班三位老师总会对孩子予以鼓励和表扬。抱抱他们、亲亲他们，给他们妈妈温暖的感觉。组织好玩的游戏，设计新颖的活动，让他们喜欢上幼儿园。一个月下来，我发现哭闹的孩子少了，乐意来上幼儿园的孩子多了。孩子们入园情绪有了明显的进步。

二、开展活动，激励孩子自我表现

本月中，我班开展了《宝贝一家》的主题活动。幼儿通过有趣的游戏活动重视家庭生活，分享家庭生活中的点滴经验和乐趣。逐步体会家庭生活的形成过程;在与同伴沟通和交流之中，幼儿也可以更好的认识自己和家人，了解同伴飞家人及其家庭生活。借助这样的经验，我们帮助幼儿建立脱离自我中心，逐步走入群体的基础。开展了三八《爱妈妈》的活动，让孩子知道三八妇女节是所有妈妈，奶奶的节日。鼓励孩子给妈妈一句温暖的话“妈妈，我爱你。”做一件温暖的事“帮妈妈捶捶背”画一幅温暖的话“我的妈妈”从而让孩子懂得要爱妈妈，如何去表达自己的爱。在3月x日植树节活动，我班开展了“我为绿苗浇水水”活动。孩子们亲手给植树浇水，懂得了该如何去照顾植物，爱惜植物。

三、做好保育保健工作，使孩子养成良好的生活习惯。

进餐与午睡是幼儿园重要的活动环节。课时孩子由于刚入园，挑食现象严重。对此我们常用“小动物请客的形式来激发他们的食欲。以小动物的口吻介绍菜的名称。一个月下来，孩子们主动进餐的多了，掉米粒的现象得到了明显的改善。在午睡的管理中，孩子们睡前将自己的衣裤鞋叠放的非常整齐。入睡时听15分钟的故事，30分钟后大部分幼儿都能独自入睡了。总之，在这个月中，我感悟了很多。也知道存在着一些不足的地方。如对班里特殊幼儿如“李”的管理。这些都有但于在今后的工作，探索更好的方法来解决。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇十三**

时光荏苒来到x高地物业公司已经一年多了， 首先我要感谢公司领导对我的信任和关心，能给予我一个学习和展现自己的平台。这一年中我与大家在这里有过争执、有过倦怠，但更多的是一起流汗、一起坚持、一起奋斗。在公司顾经理身上我学到了刚毅果决、遇事不怕因难的精神和与业主交流的方式方法;在总公司陈总身上学到了对待工作要有大局观，和从对生活中每一个细节的观注到对工作的责任心，汇成一句话就是“细节决定成败!”。

“细节决定成败!”这句话我明白了，也理解了，但总会因为种种原因达不到理想的效果。我决不推卸责任，小区卫生不达标的情况，虽然有施工车辆的违规操作而影响，但是更多的是我自己对小区保洁工作的掌控不到位，对工作的理解和安排还有与保洁员的沟通，都达不到预期的目标和效果。这些将是我以后生活和工作中需要不断改进和学习的地方。

纵有种种的不尽人意，但是在这一年中我们也有星星点点的闪亮之处，在保洁工作压力最大的那一段时间里，我们办公室很多次一起为了小区的环境卫生，把小区里每一个犄角旮旯的纸皮果屑都清理出来，让小区的业主看到了我们为大家用心服务的态度，也给保洁员起到了很好的带头作用，让大家不在对保洁工作产生一种低人一等的感觉，我们能做，她们当然也就能做，只是我们的分工不同而以，直到现在，我们也会抽空集中大家一起在小区里捡垃圾。也一起在中午休息时间顶着烈日或是寒风在小区里催收物业费，每一次也都达到了会议的基本要求，甚至超额完成，成功的把欠收的物业费控制在一定数量以内。

在公司明确分出了保洁部和安全事务部后，我们两部也多次精诚合作，在贵阳市“三创一办”期间、在房开售房活动前后、在节日时都曾一起冲洗路面、清洗水池，也为了小区的环境工作搬抬运挪各种杂物。灰尘、泥浆、汗水、嬉笑怒骂组成了一幅幅和谐而又阳光的画面，这时的我们是最团结、最有战斗力的。物业保洁部工作总结我在管理方面有着很大的欠缺，这也是我最大的一个缺陷，但是我可以不怕脏不怕累，可以休息的时候能随时赶到公司，可以在工作紧张的时候与大家干到凌晨两三点钟。这些不在多说，今后我会努力补上自己的短板全面提高自己各方面的能力，为公司、为自己做出成绩。

一、工作中的不足

1、由于前期项目处属于滚动开发，小区道路与施工道路有大部分重叠，保洁员的进出流动不平衡，而且我在管理上也出现了一定的疏忽，造成今年后半年保洁人员人力不足，导致小区环境卫生不达标，让业主产生了不满的情绪，给公司收取物业费带来了一定的影响。

2、在管理保洁员的方面，没有作好思想工作和对工作的合理安排，让保洁员情绪不稳定，对工作消极怠工。

3、由于各种原因，我对保洁员的工作检查不到位，使其越加懒散，不能安时保质保量的完成工作。

种种的不足给公司造成了不良影响， 在此我向公司领导深表歉意。

二、完成的工作

1、冲洗路面 8 次，清洗水池 12 次，清理电梯进水 4 次，空房卫生大扫除 4 次。

2、保洁休息室搬迁 2 次。

3、垃圾池周围垃圾清理、转移 3 次。

4、节日小区布置 2 次。

5、协助工程部修理小区全部线路短路路灯 3 次。

6、维修销售大厅卫生间洗手池 3 次，冲便水阀 4 次。

在日常工作之余，各部门之间的工作也会有一定的交叉，相互协作完成了很多紧急任务，更改楼道声控灯，处理业主投诉，夜间安全协防等等不一而足。

三、工作需要改进的方面

1、加强与保洁员的沟通互动，以身作则发扬团结合作的精神做好每一天的工作。并且稳定保洁员的情绪，保持高涨的工作激情。

2、加强自身管理方面的不足，从各个方面学习物业工作的方式方法。

3、与各领导一起充分的分析和计划保洁的工作方式。并针对本小区的特殊性作出更细致的保洁服务要求和标准。

最后，我希望我们公司可以走得更远更久，能够得到更多业主的信赖，能吸纳到更多有用的人才，发展得更强更好，让每一个公司的员工、小区的业主都能生活和工作在一个美丽、干净、安全和有品味的环境中。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇十四**

xx年中，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，我个人无论是在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的工作、学习情况汇报如下：

一、加强学习，注重提升个人修养

一是通过杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，认真学习贯彻党的路线、方针、政策，深入学习领会党的xx大、xx届三中、四中全会精神，努力践行“三个代表”重要思想，不断提高了政治理论水平。加强政治思想和品德修养。

二是认真学习财经、廉政方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事，三是努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，严格按照提出的“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则;始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作;四是不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，

坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

二、严格履行岗位职责，扎实做好本职工作

一年来，本人以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，按时间性，全年的工作如下：一季度，完成xx年财务决算收尾工作，办好相关事宜，办理事业年检。认真总结去年的财务工作，并为xx年订下了财务工作设想。对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。对财务专用软件进行了清理、杀毒和备份。完成xx年新增固定资产的建账、建卡、年检工作;

二季度，按照财务制度及预算收支科目建立xx年新账，处理日常发生的经济业务。按工资报表要求建立工资统计账目，以便于分项目统计，准时向主管部门报送财务、统计月报季报;充分发挥了会计核算、监督职能。及时向相关单位、站领导提供相关信息、资料，以便正确决策。主动与局计财科及时保持联系，提出用款申请计划，以达到资金的正常周转。在对外付款方面，严格把关，严格执行和遵守国家财经制度，账务做到日清月结、账实相符、账账相符。办理行政事业性收费年度审验，为贯彻落实行政许可法，及时报送“收费项目、标准、依据、金额”、等自查清理情况表，报送上半年医保软盘、按医保规定缴纳上半年保费、

三季度，根据甘人财02号文精神的要求，用近一个月时间对xx年以来的账目按《中华人民共和国会计法》及《四川省会计管理条例》进行对照自查，完善了财务手续，写出了自查情况、经验体会、内部控制度建设情况及会计制度执行情况，进一步规范了会计行为。办理职工增资事项。四季度，为审核认定免交残疾金报送了劳资表、残废证、工资领取单。申报缴纳合同工养老保险、失业保险，下半年医保，住房公积。按规定录报财政供养人员信息。办理人事工资审核等。

三、勤勤恳恳 做好后勤服务

作为一名财务工作者，我在工作中能认真履行岗位职责，坚守工作岗位，遵守工作制度和职业道德，乐于接受安排的常规和临时任务，如为执法人员考试报到、做考前准备工作，完成廉政专项治理自查自纠情况报告及党风廉政工总结等文字材料的撰写。

在这一系列的工作中，我深知：作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时体会到，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到最好，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇十五**

我镇的爱国卫生活动月以“治理城乡，保护环境”为主题广泛动员全镇机关人员参与治理环境脏乱差，重点清除死角、垃圾池周围、公共厕所、公共场所等地进行全面彻底地除四害活动，防止疾病传播，保障了人体健康。讲究卫生，减少疾病，提高健康水平，以“人人参与爱国卫生月活动”“全民动手，创立卫生城镇”等标语进行反复宣传，激发广大群众的城市荣誉感，促使群众爱护城市环境，自觉做到不乱扔、乱倒、乱吐、乱画、乱张贴，提高全民爱卫意识。从而营造人人爱卫生、讲卫生，人人爱紫坪，人人为紫坪争光的良好氛围。

一、组织领导，进取开展爱国卫生运动

由镇党委书记刘怒海任组长，周光任常务副组长、张显虎、何忠良、付安萍、周仕洪、周晓琴、刘伟、魏泽富、张婧欣、曾云胜任副组长，成员由城乡环境综合整治办办公室人员以及各村支部书记、村主任组成。

二、完善制度，强化爱国卫生工作的规范化。

我镇制定环境卫生、个人卫生制度。为使爱卫工作做到管理有序和规范化，将进一步完善各项制度。

1、对爱卫工作实行目标管理制。将机关卫生工作纳入目标职责制，统一考核奖惩，对单位的爱卫工作提出明确要求。

2、强化公共区域、社区卫生职责制，落实门前五包职责制，美化绿化周边环境。

三、深入开展爱卫工作

1、我镇以春季灭鼠为重点，开展了在全镇范围内统一灭鼠活动。在各村(社区)购灭鼠药10斤，按照爱国卫生活动的要求实施灭鼠活动，采取科学灭鼠投药程序，确保使用安全，使灭鼠工作在我镇范围内取得了较好的实效。

2、在重点灭鼠的同时，开展了春季灭蚊、灭蝇活动，有效地预防了疾病的发生和流行。

3、大力治理脏、乱、差，落实了具体工作人员，对居民集中居住区的化粪池卫生隐患进行了彻底整治，美化了环境，提高群众生活环境质量。

我镇在第二十二个爱国卫生月活动中，虽然取得了必须的成绩，但也存在一些不足。今后，我镇将要加大爱卫工作力度，进一步实干，争取在工作效率和工作质量上取得更大的成绩，更好地宣传爱卫工作和开展镇爱卫工作，为全镇的经济发展服务，为全镇人民的身体健康水平做出我们应有的贡献。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇十六**

为期一个月的质量月活动已圆满结束，这是我门全体kf工作人员上至管理人员，下至普通职工，9月份工作生活中的一件大事。在开展大力宣传“质量在我心中、质量在我手中”的同时也大大提高了全员的安全意识，从我做起，从小事做起严把质量关，促进和保障了我们的产品质量和服务质量再上一个新的台阶，向更高目标迈进的又一重大举措。

回顾一月以来的活动开展，我们全体kf工作人员严格按照公司及部门指示和要求精心组织、合理安排、积极参与、全面实施、逐步推进并不断完善，圆满完成了此次活动的各项具体内容与要求，取得了可喜的成效，达到了理想的目的。通过认真分析问题的症结，提出合理的建议，拿出整改的，采取过硬的措施，扭转了过去存在的一些不良习惯。

总结一月以来的质量与安全活动我们做了以下工作：

1、质量月活动期间kf积极开展了岗位大练兵活动，在同事中间组织了“集体标兵”和“个人标兵”工作质量评比活动，使职工的干劲十足，开展你追我赶“争做标兵”的喜人局面，涌现出了优秀的岗位能手，质量与安全管理标兵，他们是我们全体kf工作人员的学习榜样，是我们的楷模，更是我们的追求目标。由标兵为先锋以点带面，让先进的更先进，让后进的赶先进。

2、利用班前班后会议组织开展了“质量是企业生存和发展的生命线”的讨论。结合质量月岗位大练兵活动，让广大职工结合自身工作，纷纷表达了对质量是企业生存和发展的生命线的认识，大家一致认识到：质量就是生命，没有质量企业就会失去市场，更谈不上大发展了。只有产品质量好了，我们才能赢得用户的信任，才能争取更多的生产任务，企业才能得到生存和发展。我们才有更好的明天!

3、通过粘贴质量宣传标语和板报的形式，大大加强了广大职工对质量的深切认识。并且做好安全与质量教育管理，严格落实互联保对子安全职责，坚决杜绝“三违现象”发生，使kf工作人员做到人人爱护和正确使用机器设备、工具，以及在岗工作期间保持个人劳保用品穿戴整齐，做到“三不伤害”。

4、通过推进和加强质量、安全与环境卫生方面的管理，从库房到办公室内外环境卫生有了很大的改善，面貌焕然一新，令人舒畅，同时也给工作和生产创造了一个舒适的环境和良好的条件。对于外来装货的车辆驾乘人员进行耐心的安全教导确实落实好《安全管理入库须知及现场管理规定》，大大提高了kf工作人员的服务质量。

以上成绩的取得，是在公司及部门领导以及全体kf工作人员的上下协作、大力支持、积极配合、共同努力而来。我们按照公司及部门领导的指示：让此次活动不只是流入形式化，要深入、落到实处，不要将其作为一场运动，而是要长期坚持下去，把它作为一个kf管理工作的奋斗目标。

此次活动的开展，全体kf工作人员都倾注了大量的心血，付出了辛勤的汗水，通过一系列举措，有效的提升了职工们的品质意识，大家都齐心协力，围绕“勤奋努力、勇夺佳绩”的奋斗目标，全方位保障“质量月”活动的成功，促进了服务品质的改善，并且要长期坚持下去，严把产品质量关坚决杜绝不合格产品流入市场。我们收获的不仅仅是经济效益，它更是对全体kf工作人员的敬业精神、团结意识及求实理念的一次深刻检阅和升华!而这，将是我们搞好九月份“质量月”的宝贵经验，更将是我们公司及部门今后持续稳定发展的最宝贵的财富!

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇十七**

通过近一年的学习，除熟悉了各科室的业务知识外，我很注意护士职业形象，在平时工作中注意文明礼貌服务，坚持文明用语，工作时仪表端庄、着装整洁、发不过肩、不浓妆艳抺、不穿高跟鞋、响底鞋、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。认真学习《医疗事故处理条例》及其法律法规，积极参于医院组织的医疗事故处理条例学习活动，丰富了法律知识，增强了安全保护意识。

在护士长积极认真指导下，我在很多方面都有了长足的进步和提高，平时坚持参加科室每月一次的业务学习，每周二的晨会，坚持危重病人护理查房，护理人员三基训练，在护理部组织的2次技术操作考试中，均取得优异的成绩。医学`教育网在一年的工作中，能始终坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了自身素质及应急能力。

当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。考试吧在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高的地方。

在即将过去的一年里，要再次感谢院领导、护士长和带教老师给予的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足;展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。今年的暑假。我来到湖北省宜昌市第一人民病院开展我的护理见习工作。宜昌市第一人民病院坐落在景色秀媚的长江三峡西陵峡口。建院于1949年。是一所集医疗、预防、科研、教学于一体的国家三级头等病院暨爱婴病院。病院开设14个病区，57个专业科室，其中骨科、心血管内科、神经内科、内分泌科、神经外科、肝胆外科、icu等专科特色突出。病院医疗装备进步前辈，领有双螺旋ct、磁共振、腹腔镜、宫腔镜、胸腔镜、鼻内镜、枢纽关头镜、脊柱镜、电子支气管镜、电子胃镜、大肠镜、前列腺电切镜、彩色b超、长程心电图、c臂x光机、多导电生理仪、运动平板、彩色多普勒、血液透析仪、全自动生化分析仪、数字胃肠机、肌电图等大型装备200余台(套)。病院还配备有进步前辈监护仪器和抢救装备的icu、ccu病房。

护士长专门指派几名护士。轮流作为我的带教老师。在从xx年5月29日开始的1个月时间内。我严酷按照学校的要求。顺利的完成了见习使命。1个月的见习是短暂的。但是我的收获是丰硕的：

首先。我先简单说一下这1个月的工作状况。路程经过过程护士长的讲解。我了解了护士分不同的班：责护。是负责输液和换药的。八四班。是中午连班。但下午四点放工。主要负责作雾化和丈量体温和脉搏的。主班。是路程经过过程电脑进行医生医嘱和病情面况的。药班。主要负责全数药品的领取及发放。护士长。就是对护士进行管理并且有一些琐碎的杂事。这些班我去都跟到了。并且跟了一天医生。在这1个月的见习中。我不仅看到的护士给病人扎针。换药。量体温这些日常的护理工作。还了解了氧气包的使用。另外我还了解到了写医嘱和护理病理的注重事项。还了解到了病院的工作环境和人与人之间是怎样相处的。为我今后走上工作岗亭打下了坚实的基矗可以说。这四周的护理见习让我得益匪浅。

第一。四周的见习使我从头认识了护士这个生业的崇高。在我之前的印象中。护士就是耐心和细心的代名词。我一直以为。他们的工作很轻松、很简单。只消执行医生的医嘱。“照方抓药”就行了。其他的工作也都是些琐碎的小事情。这一次我路程经过过程护理见习。第一次深入到护士的日常工作中。切身板会了一回做护士的苦辣酸甜。才发现原来做护士并没有我想象中的那么简单。护士的工作就是1个字“累”。我每一天跟着他们跑都累得不行。而他们不但要不停的在病房间走动。还要给病人扎针换药。实际上比我累多了。但他们一句牢骚也没有。只是听我在那喊累。说起来真是惭愧。一位护士。只要在工作岗亭上。她就充满了力量。他们全身心的投入在一场战斗中：把自己的活力完全展此刻病房内外。把自己的能量连同微笑毫无保留的奉献给病人。一般在早晨8点。护士医生都要参加。主任站在最前面。昨晚值晚班的护士开始做他们的护理病理报告。之后是值班医生。另外各位医生还要说一下自己管辖的危重病人的情况。最后两位主任和护士长进行总结便结束了每一天必做的。我个人认为是非常重要的。它是对医生和护士的一种规律的约束。让我们医护职员明白。病人的生命在我们手中。我们必须有很强的组织性和规律性。做一位认真负责的医护工作者。

第二。1个月的见习使我开拓了眼界。增加了见识。见习期间。我跟随带教老师。细心听取讲解与指导。了解了许多医疗装备的基本操作。不雅摩并实践了许多种医疗操作。比如生命体征测定(体重、血压、呼吸、脉搏、体温)、心电监护、雾化吸入、血氧饱和度测定、静脉滴注、器械消毒等等。有许多专业仪器我都是第一次见到。有许多看似简单的护理操作，真正做起来才懂得并非如此。在病院的短短四周。新颖事物接踵而至。时时给我带来兴奋的冲击。我充满好奇。留心不雅察。积极提出问题。护士们耐心的给我讲解。使我了解到了一些医疗仪器的使用方法、基本掌握了护理操作的要领和注重事项。他们生动的分析1个个看似简单的操作。并且在规章制度允许的前提下给我很多实践的机会。让我有机会使用这些仪器和装备。实践护理操作。这些都使我对将来从事的工作有了肯定是的感性认识。

第三。1个月的见习使我对医护配合的整体护理有了肯定是的理解。这一点对我将来的工作极其重要。也是本次见习的最重要的目的之一。路程经过过程了解我认识到。医生和护士的职责是高度同一的。目标都是为了给病人缓解或解除生理上和心理上的疾苦。只有当医生和护士做到密切配合。才能给病人带来最大的利益。而要做到这一点。首先就要了解自己的工作和对方的工作。这方面的知识积累也是我这次护理见习的最大收获。具体地。我了解到：一、整体护理要求医生与护士高度协作。其中科主任与护士长的密切配合是关键。2、医护必须明确责任。通力。共同管理。三、医护共同查房。这样有利于解决病人的医疗、护理问题4、医护配合可让医生了解新的护理理念。5、做好病人的心理护理是医护共同的责任。6、康健教育是医护的共同职责。7、实时交流信息。为病人解决各类问题。8、护理病历随医疗病历归档。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇十八**

今年3月7日上午开始，我在中港第一航务工程局第二工程公司附属单位科利公司进行了工商管理实习工作。在实习中，我在公司指导老师的热心指导下，积极参与公司日常管理相关工作，注意把书本上学到的工商管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的工商管理理论，探求日常管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性的认识。现实这段时间的工作总结如下：

我所实习的科利公司，隶属于中港第一航务工程局第二工程公司。中港第一航务工程局第二工程公司成立于1953年，是以水工、市政、工民建、路桥、安装工程等为主要经营项目的国有大型骨干建筑施工企业，具有航务工程总承包一级、房建二级、市政、水利水电三级、地基与基础一级、钢结构一级、机电设备安装一级、商砼与预制构件二级、勘察设计甲级、计量二级、建筑材料试验甲级等资质。公司现有正式职工3000余名，先进的工程技术装备千余台;拥有2.6万平方米的高层办公楼和30多万平方米的生产基地;近700米的工作船码头和4万余平方米的海域，固定资产达3亿多元。公司于1998年通过了iso9002质量体系认证;1999年通过了iso10012国际标准认证，取得了计量保证确认合格证书20xx年通过了iso9001国际质量管理体系认证。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了看、问等方式，对科利公司的日常管理工作的开展有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的浇注明天的服务品牌，构筑精品，造福社会的企业使命，务实求新、敢争一流的企业精神有了初步了解。

一、坚持以经营为龙头，不断开拓山东地区传统施工领域

抢抓水工市场快速发展的良好机遇，进一步加大了对青岛港、烟台港、日照港等大型水工工程的跟踪公关力度，认真作好了北船重工搬迁、奥运基础设施建设的经营工作，承揽到北船重工大坞、烟台港三期二阶段、奥运会青岛国际帆船中心标段、日照港中港区东部岸线等工程，确保了传统市场战略项目不丢失。同时，发挥地域优势广揽信息，积极跟踪，承揽到东营港扩建和蓬莱国电等工程，在开拓传统工程领域发面取得了新进展。

二、强化三标一体管理体系运行，有效的促进了企业管理水平的提高

切实加大三标一体管理体系运行力度，进一步强化了体系检查、文体整改和业务指导，对内审发现的问题及时进行了整改追踪检验，建立了基层单位与机关部室双向评价体系，不合格报告同比降低了50%，符合率和得分率较前年有了增长，三标一体管理体系得到有效的运行。

三、坚持以经营为龙头，积极实施1433经营举措，促进经营持续发展。

20xx年公司经营工作思路确定为1433，即要成立一体化经营领导小组，建立四个经营分公司运行体制，坚持三位一体的经营原则，充分发挥经营工作的三个积极性，不断开拓山东地区、南方、桩基和陆域市场。

1433经营思路具体内容是：公司成立一个精干高效、信息反馈迅速的公司经营领导小组，切实加强对经营工作的领导;建立经营分公司、厦门分公司、上海分公司和陆域经营分公司四个经营分公司的经营运行体制，增强开拓市场的能力;坚持以市场价中标，不投亏损标，诚信合作、互惠共赢三项经营原则;充分调动公司经营部、经营分公司和经营人员三方面经营积极性。

在新的经营思路指引下，公司将继续加大对山东地区传统市场的开拓力度，全力以赴地做好前湾港、日照港、烟台港新建码头、黄岛招商国际码头、青黄复线、青黄隧道、东营港后续工程等工程项目的跟踪公关工作，紧盯不放，志在必得，巩固传统市场，力争在承揽特大型工程项目上有所突破。继续坚定不移地开拓南方市场，干好厦门、温州、海南等在建项目，赢得业主满意，树立企业形象。发挥经营分公司的作用，加大对重点工程的经营公关力度，做好投标工作，确保目标工程不丢失。以项目为依托，在开拓新的市场上有所作为，保持南方地区经营产值持续增长。坚定不移地开拓桩基市场，切实加大桩基设备投入，锻炼桩基施工队伍，进一步增强桩基施工能力。坚持水陆并进，提高规模效益。利用房建施工总承包一级资质，认真总结路桥施工经验、教训，加大陆域市场开拓力度，实现陆域市场的稳步发展。

同时通过实习我发现中港第一航务工程局第二工程公司附属单位科利公司也存在问题：

1、市场观念和经营体制不适应公司快速发展的要求，市场开拓的步伐与企业快速发展的要求有差距;经营体制还不完善，经营队伍、经营人员的责权利还有待于进一步提高。

2、施工组织管理观念有待进一步转变，在施工过程中按照施工合同要求进行施工组织管理的意识不强，施工管理现状与施工管理科学化、规范化存在较大差距，只是我们有的项目在开工初级阶段和施工过程中难以进入状态，不能满足业主要求。

3、成本意识不强，成本控制水平不高，个别项目不存在管理粗放、施工大手大脚的现象，向管理要效益、向科技创新要效益的意识还没有牢固树立起来，以至于我们的成本控制与先进的施工企业还存在较大的差距，市场竞争力不强。

4、对分包队伍的管理制度和管理程序化还不完善，，在分包合同管理发面存在程序不衔接、管理不闭合的现象;项目部对分包队伍达管理的重视程度不够，在管理手段和制度落实上存在薄弱环节。

5、依法治企、依法维权和自我保护意识不强，不能够充分运用法律手段维护企业利益，特别是领导干部的法律知识和依法治企的意识还不适应市场经济的要求。

对此，我提出了我的有关建议和对策：

一、进一步强化生产是经营继续的观念。

企业的发展取决于经营的质量和效果，只有广开源头，多揽工程，企业发展才有保障。随着市场竞争的日益激烈，干好在建工程是承揽后续工程、开辟新市场的必然要求和前提条件。因此，我们要进一步强化生产是经营继续的观念，干精品、打品牌，树立一流的企业形象。

二、树立零缺陷、低成本向精细化管理要效益的观念。

效益是企业生存和发展的根本，只有实施零缺陷低成本战略，才能适应市场的激烈竞争，获得更大的赢利空间，加快企业的发展。因此，企业上下必须以效益为中心，在广大职工中不断深化零缺陷低成本向精细化管理要效益的观念，努力降低成本，提高效益。

三、进一步推进和规范项目管理

通过对资金管理、劳务层管理、物资管理、，加强项目基础管理，结合三标一体管理体系运行,完善项目管理，加大监控检查整改力度，达到闭合管理。建立公司综合考评体制，加大对工程质量、安全、文明工地的检查力度，抓好整改落实，促进施工管理水平的提高。

四、推进依法治企，维护企业合法权益。

深入开展法制宣传教育，进一步增强广大干部职工的法制意识。强化领导干部，特别是中层干部的法制培训，增强领导干部的依法经营，按章办事的能力，完善管理体制，明确责任分工，加强业务培训，提高公司法律事务整体管理水平。

短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过实习，加深了我对工商管理基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性认识。认识到要做好日常企业管理工作，做好个人工作计划，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇十九**

三月阳光明媚，春回大地。新的一学期开始了，我们一起播种新的希望。现将本月月工作总结如下：

一、班级情况分析：

本班现总人数31人，男生16人，女生15人，出率是99%。原本有32人，但周德阳小朋友由于学习基础与本班幼儿有很大的差距，因此建议家长让他到中班学习，多多小朋友在寒假期间受伤，在家养病，需等康复后回园。

经过一个寒假，孩子们返园以后，我们老师发现，幼儿的常规有些松懈，于是我们用了两周的时间进行常规管理从课堂、游戏、用餐、到午睡我们处处提醒幼儿怎样做得更好。渐渐地课堂上插话、相互聊天的现象少了，幼儿能积极举手回答问题了。用餐时幼儿能吃好自已的饭菜，午睡前也能折好自己的衣裤，安静地入睡。老师的付出没有白费，看到他们的进步，老师对这学期更加有信心。

二、生活学习情况分析：

自理能力：孩子们的各项生活常规已基本形成，能主动地在餐前、餐后洗手，餐后能主动漱口、擦嘴巴，基本能有条理地收拾餐具、折叠整理自己的被褥衣物，但部分幼儿的生活自理能力方面还待加强。

自我保健：孩子们形成了运动后多喝水的好习惯;懂得躲避危险物，饭后不做剧烈游戏的道理;知道清洁卫生的重要性。

智力能力：会准确的认识整点、半点;知道一年有12个月，每月有不同的天数;能读出100以内的数;知道100数的连续性，尝试学会5个5个的数物体。学习了运用加法板懂得数的分解与组成的结果，为心算做好了准备。部分孩子爱提问题，喜欢参加学习活动。

语言发展：能听懂故事的情节：

部分幼儿能主动地与园内工作人员及客人打招呼，能大胆地与他们交谈，基本能与同伴友好相处，懂得在活动中互助合作、团结友爱，玩玩具时知道要互相谦让，但部分幼儿的礼仪教育有待加强。

蒙氏活动：

1、幼儿有兴趣参加蒙氏教育活动，能按老师的要求安静有序地进行走线。

2、 在操作活动中能轻声细语地说话，做到不大声喧哗影响别人的工作。

3、 学会在工作中与同伴正确友好地交往，会和同伴合作性地进行操作各种材料。

4、在操作过程中能勤思考，善于动脑筋，能大胆创新各种操作材料的形式与方法。

5、 幼儿能爱护操作材料，活动结束后能收拾、整理工作材料，但个别幼儿有待加强。

三、 活动组织：

本月组织了本班幼儿参加了幼儿园组织的“逛超市”活动，让幼儿亲身体验生活，体验了参加团体活动的乐趣。在活动中幼儿有序地参观，并能热情与超市工作人员打招呼，结合学会的知识解决问题。

四、环境布置;

老师在设计教室布置时，结合本月季节的特点和幼儿所学知识，让幼儿有一个温馨舒适的生活学习环境。

五、卫生保健工作

1、班级环境整齐、清洁、安全，物品摆放高低适中， 整齐有序，室内环境一尘不染，美观宜人;

2、照顾好幼儿的一日生活，这月喻雅青小朋友由于感冒发烧，家长又工作忙，班上老师细心照顾她，给她多次量体温，让她多喝水，注意她的饮食和睡眠，并及时与家长联系汇报她的身体情加。同时本班老师加强幼儿体育锻炼，提高幼儿的身体素质，减少了本班幼儿的生病率。

3、注意孩子的安全，并加强自我保护能力的培养，以杜绝事故的发生。本月无一例安全故事。

4、执行消毒制度，达到卫生标准;

六 、家长工作

1、认真做好家访工作，及时了解幼儿在家的情况，有针对性地做好幼儿的教育工作，并详细记录家访的情况。

2、注重做好与家长的日常交流工作，耐心解释和回答家长提出的问题，做到热情、主动、耐心、细致。

3、设置家园联系专栏，以丰富内容吸引家长观看，使家长学习新的幼教理论与知识，并了解我们平时的教育情况，同时互相沟通与交流教育经验，以便使进一步配合我们的工作，从而提高工作质量与效率。

七、四月份工作重点：

1、 继续培养幼儿的一日生活常规，礼仪教育，加强幼儿的安全意识。

2、积极做好家访工作，了解幼儿在家情况。

3、加强预防春季传染病工作。

4、配合保育员做好保健工作和卫生消毒工作。

5、组织幼儿和家长参加幼儿园组织的春游工作。

**3月的工作总结 3月工作总结开头篇二十**

本季度对照工作计划完成以下工作：

一、 积极推进“二甲”的各项工作。

1、按照新标准的要求完善并修订了部分制度、标准、流程、应急预案和护理常规等内容，并开始在科室进行试运行。

2、关于岗位说明书，各科按照护理部的要求已制定完毕，审核后在各科即可试运行。

3、按照新标准的要求院科两级对部分工作加强了督导。如核心制度的落实、腕带标识制度的管理、关键环节的病人交接、手卫生、关键部门、关键部位消毒隔离执行情况等的督导，加大护理人员严格按照规范的执行力度。

4、分别于11月中旬和12月初两次迎接上级部门按照新版“二甲”标准对我院的“二甲”工作的督导检查，一定程度上推进了我院各项工作的进度。

二、应急演练工作：11月下旬，在护理部的统一组织下各科完成应急演练一次。本次由护理部根据各科的特点和容易出现的问题为各科设计题目，由各科自行演练，护理部临场督导。通过各科积极演练，医护增强了配合，锻炼了护士的应急抢救能力，同时也暴露出一些不足，有的科室指挥及配合有点忙乱，护士不能进入实在状态，但通过本次演练还是达到了演练的目的。

三、重点部门的评估工作：11月下旬，与医务科一起到现场对我院重

点部门进行了综合评估，现场检验了科室的管理水平和业务技能，通过检查，及时发现了科室存在的小问题，现场给与了及时的纠正，同时也锻炼了队伍。

四、坚持业务学习，落实三基三严，积极培训急救技能。组织业务学习三次，于12月完成对全院护士的三基理论考试一次。针对在上季度检查急救仪器操作的薄弱项目简易呼吸器的使用、电击除颤、呼吸机的操作于10月下旬进行了集中培训，并利用下巡时间继续进行了操作考试，培训效果良好。

五、深入开展优质护理服务工作。从11月开始在内二病区继续推进，使我院的优质护理服务工作除了儿科病区外的所有病区全部开展，优质护理服务的覆盖率达到83.3%，并在门急诊积极推广优质护理服务工作的理念。

六、其他，按时完成质量控制患者的满意度调查工作，并按照医院的整体部署完成了本部门的相应工作。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找