# 最美社区工作总结报告(23篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-07-24

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!最美社区工作总结报告篇一一、加强理论学习，推进政治思想和工作作风建设...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**最美社区工作总结报告篇一**

一、加强理论学习，推进政治思想和工作作风建设。

工作以来，我就从各方面严格要求自己，一方面不断学习科学发展观，增长才干，另一方面努力做好自己的工作，积累工作经验，时刻注意自身各方面的协调发展，锻炼自己各方面的能力，推进政治思想提升，作好社会保障卡服务工作，使自己成为一名政治素质过硬的工作人员。

二、出色完成各项工作任务。

1、根据岗位要求，认真履行岗位职责。我是\_\_街道社区服务中心一名普通的工作人员，日常工作主要负责新开的敬老卡续期服务，今年，在在\_\_街道社区受理中心上级领导的正确带领下，我根据岗位要求，我利用各种形式开展好社会保障卡服务工作，不管高温酷暑还是寒冷的冬天，我不辞辛苦的默默工作在自己的岗位，认真履行本岗位职责。今年我们窗口为群众受理社保卡共计627张、其中0-6岁有35张、高中及中小学生计245张、敬老卡318张、以及居住证受理及续签共计6932张。出色完成了上级交代的任务。

2、敬老卡续期服务工作的重心认识。做为\_\_社区的\_\_居民，如何以主人翁的姿态迎接这场盛会，确实是值得我们\_\_街道社区服务中心认真思考的问题。因此，在社区世博宣传的号召下，我们\_\_街道社区服务中心，在新开展的敬老卡续期服务工作中，以“微笑、真诚、服务用心”的工作态度展开了“弘扬世博主人翁精神”结合自身工作岗位开展工作的活动。

我们街道社区网点敬老卡续期受理时间为周一至周五9：00-16：30，持卡人本人办理的须携带本人的敬老卡，委托他人代办的须携带持卡人的敬老卡、身份证、持卡人签名或盖章的书面委托书以及代办人的身份证。而我的工作就是负责敬老卡续期服务，工作中，我深深地认识到敬老卡续期服务工作的重心在抓微笑、抓服务，抓细节、抓态度。概括起来就是“加强自身素质提升、查找工作存在问题、及时处理、创新思想、坚定信心、快速高效，全心投身于社会保障服务工作中去。同时，在社区中心组织下我通过观看专题片、文明观博培训，更增进了自豪感与责任感。希望籍此契机，发扬主人翁精神，积极参与到\_\_参与者行动中，服务于世博，为办成一届成功、精彩、难忘的世博盛会做出自己应有的贡献。

三、20\_\_年工作亮点。

用自己的爱心、诚心和耐心为群众排忧解难。耐心仔细地做好每一位发卡对象的工作，牢固树立“小小一张社保卡，连着百姓千万家”的思想，并针对社区群众实际的情况千方百计地让市民少跑一次路、少打一次电话，主动帮助他们解决困难，化解他们的疑虑，消除他们的后顾之忧。为此，每一项工作我都要求自己监督到位，检查到位，确保把\_\_老人居民的利益放在第一位，在20\_\_年工作中，我还深深体会到：要成为一名优秀的社会保障工作人员，就必须做到一切服务从厂广大居民自身出发，设身处地为居民着想，从而赢得\_\_社区居民的理解和认可;在满足社区居民普遍需求的同时，预先考虑到广大\_\_老人居民的潜在需求，设计切合广大社区老人居民预期的服务措施，从而为广大居民更好服务作出自己的努力。

总之在今后的工作中，争取更多的探索更好为\_\_老人居民服务的新方法，与其他同事一起更好的开展敬老卡续期服务工作，为\_\_的繁荣发展奉献自己一份力量。

**最美社区工作总结报告篇二**

销售部的各位同仁在工作都取得了很大的进步，今年公司整体销售额达到1500万元，其中

高速公路项目1400多万，安防事业部130多万，取得了可喜可贺的成绩，但同时也暴露了不少问题。

本人进公司已有将近一年的时间，亦经过这么多时间的工作和学习，现在我把本年度销售工作、存在问题及解决思路向领导和同志们进行简要报告,报告共分两部分：

一、主要问题及解决思路

1、 确立公司的经营目标和市场定位

公司的目标和定位决定了公司后期的发展，公司的领导者可能对于公司的后期发展有了一定的目标和定位，但是目标能否实现的关键是整个公司从上到下，都理解和执行。公司目前的状况是整个团队的大多数人对于目标的不了解，所以谈不上执行。同时我相信公司的目标肯定不是今天挣多少钱和明天挣多少钱的问题，而是公司在未来怎么长期持续稳定地发展的问题。比如说：在经营目标上是以英飞拓或中威作为可超越或追赶的对手，还是撇开以上两者不谈，力争几年内把自己发展成预想中的目的。

市场定位同样也关系到公司的发展和策略，市场定位是企业及产品确定在目标市场上所处的位置，简而言之：就是在客户心目中树立独特的形象，市场定位主要分产品定位、企业定位和目标客户定位等几个方面。

2、 市场策略和核心竞争力

我们在竞争中应该抓住最基本的东西---产品和市场：

美国学者麦卡锡教授提出了著名的4p营销组合策略，即产品(product)、价格(price)、渠道(place)和促销(promotion)。一次成功和完整的市场营销活动，意味着以适当的产品、适当的价格、适当的渠道和适当的促销手段，将适当的产品和服务投放到特定市场的行为

公司目前的市场主要集中在高速公路领域，交通领域的安防监控只占全国监控项目的15%左右，其他领域的蛋糕还很大。

所谓的核心竞争力是企业应对于市场和竞争对手的优势所在，我们公司目前的优势在哪里呢?培育公司下一步的核心竞争力也应该一方面从产品性能提高，功能完善，质量稳定性等方面下功夫，另一方面加强市场销售力量，拓展市场渠道，构建合理，全面的营销平台。

3、 营销队伍的建设与培养

各大区任务加重，增加人手迫在眉睫，一方面公司加强招聘力度，另一方面各大区经理也要积极想办法，可以考虑在当地发布招聘信息，每引荐一个成功转正后给予一定奖励。

4、 销售人员稳定性问题

销售人员流动过于频繁，对公司的项目和市场工作带来很大的问题。

销售人员工资待遇问题，重新调整公司薪酬体系，更加合理，透明，建议公司根据个人工作和销售情况，适当调整。

销售人员提成及奖励办法，重新调整公司提成奖励办法，总的来说对销售人员应该是以奖励为主，惩罚为辅，提高销售积极性和稳定性

二、20\_\_年工作重点

1、 加强销售队伍建设，优化营销网络布局

市场如战场，要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，必须建立一只有共同目标、有激情、有战斗力、有凝聚力的营销团队。游击战固然灵活，但要取得市场的`压倒性优势，还是需要有相当规模的兵团作战

一方面加强各办事处的销售力量，另一方面根据市场销售情况和业务发展需要调整办事处管辖区域或者条件成熟地区新增办事处。各大区销售工作转向大区经理负责制度，加强团队合作

2、 强化业务培训，提高业务素质

市场的竞争归根到底是人才的竞争，只有建立一支高素质的职工队伍，才能迎接市场的挑战。

学习培训的主要内容涉及三个方面：

一为产品篇，包括针对公司各种产品的设备特点、产品性能、用途特点以及和对手产品的差异等有关情况;

二为市场篇，包括市场营销策划、市场分析及谈判技巧、销售网络建设布局等知识;通过系统培训，使得业务人员职业技能水平和综合素质进一步提高，为销售工作的顺利进行打下了坚实的基础。

3、 把握行业市场信息，积极拓展业务渠道

通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业网站以及网络中标企业查询等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，努力作好基础信息的收集、整理工作，这也可以作为我们发展新客户或进入一个新领域的途径。必要时可以安排专人负责收集，整理，分配。

4、 强化售前、售中、售后服务

售前：市场推广，技术支持 售中：项目跟进，合同执行 售后：服务跟踪，关系拓展，加强同市场，技术，财务、工厂售后等部门的合作完善沟通渠道，建立沟通流程。

a、 市场部和销售部的市场拓展及配合，根据市场部前期推广计划，由各地销售人员提前做好沟通，争取能安排正式的培训，效果好，而且能更深入。客户拜访类的培训，基本由销售人员就能完成，无须专门派人，从费用和跟进的持续性上更有利。

b、技术部和销售部的沟通和配合技术部针对技术培训重新制作ppt，要显得专业，全面和清楚。技术方案和设备配置等，可安排设计一个标准模版，必要的时候加强一下销售人员的培训，争取让销售人员自行在标准模版的基础上可以自行编写简单的技术方案和配置清单。

c、财务部和销售部的沟通和配合，就合同付款，财务报销，应收款催缴等定期定时的加强沟通。

d、生产部和销售部的沟通和配合，主要由产品经理进行沟通，安排专人负责跟进合同的执行和客户意见的反馈处理。

我们应该以服务者的心态，向用户提供最优质的产品和最卓越的服务，以应用为本，切实帮助用户解决实际问题。从华为“狼”文化中的抢肉者到“蜂“文化中的酿蜜者、奉献者角色的演变，以及海尔“真诚到永远”的企业理念，都能使我们体会到企业应该由单纯的利润攫取者向忠诚的用户服务者的角色变革。我们愿意和各部门共同努力，使我们的产品质量和服务更加贴近用户需求。

“喜庆爆竹送金羊，吉祥梅花迎金猴”，在新的一年里，我们将服从公司大局，听从领导安排，潜心挖掘市场，用心服务客户，争取取得更好的销售业绩。最后，诚挚的祝大家新春快乐，阖家幸福，大吉大利。

谢谢大家!

**最美社区工作总结报告篇三**

又到了期末总结时间，这学期本人在教育教学工作中，始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立以学生为主体，以培养学生主动发展为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

一、政治思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、教育教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作惯彻到对学生的学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、工作考勤方面：

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在工作上，我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，为提高自身的素质，我不但积极参加各项培训，到各地听课学习，经常查阅有关教学资料。同时经常在课外与学生联系，时时关心他们,当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

总而言之，现在社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天作出自己奉献。自己，努力钻研业务、不断更新和补充新的知识，提高业务水平和工作能力，总结经验，更好的完成监理工作。

**最美社区工作总结报告篇四**

20\_\_年即将过去了，自从我进入采购部已近两年了，这段人生中弥足珍贵的经历给我留下了精彩而美好的回忆。采购部和其他部门的各位领导在工作和生活中都给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸怀，在对领导们肃然起敬的同时，也为我有机会成为采购部的成员而惊喜万分。

在领导和同事们的关怀和指导下，我通过不懈努力，今年各方面均取得一定的进步，现将我的工作情况做如下汇报：

一：通过日常工作积累我对工作岗位的认识

采购部是公司运转的一个非常重要的环节，是公司内能够创造收益的部门，作为采购部的一个采购员，需弄清采购的客户群体，为客户提供满意的服务

一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件的原料和辅料，换句话说，生产就是采购员的客户，质量，数量，交货期就是生产的要求。

生产的三点要求对采购员来说就是三项责任：向谁买，买多少，何时买

向谁买就是从价格、质量等几个方面考察，选择出合适的供应商。

买多少就是根据年度以及月度采购计划，编制采购预算，协调好财务的资金安排

何时买就是根据公司生产能力以及各种物资的交货期，确认各种物资合理的最低库存量，既能保证生产，又使库存资金占用最小化。

综上所述，采购员创造的价值在于保障供应，降低成本。但作为一支“以客户为中心”高效的服务团队中的一员，在完成这两项工作的基础上，还需注重自己的工作服务质量，提高生产部门对本部门的满意度，无论服务态度，工作效率，验收和采购流程及产品质量，均需定期自我总结，定期征求“客户”和管理部门的反馈，已记录生产一现部门对采购货物的直接意见和建议。

我认为作为一个采购员最终的价值是成为利润中心，在采购中创造价值。这种价值的创造不仅仅体现在降低成本，还应体现在服务的升值，采购成本直接影响企业收益，企业的价值管理中，采购员是一个岗位，但采购工作是一个跨部门的职能，现代管理思想是谋求每个部门的效益最大化，要让采购成为利润的中心，就需让所有参与采购职能的人员和部门都来关注价值，协同一致。如此方能彰显公司管理的深化。

二：明确岗位职能，认识个人不足。

根据岗位职责和领导的要求，我的主要工作是：

1.需从\_\_和\_\_购买器件的及时询价，制单，采购及后续申请付款工作及跟踪报关与到货事宜。

2.\_\_器件的订购与跟踪，\_\_项目器件修改，器件维修和调拨等等关于\_\_器件的各类事宜，与\_\_上海/大连/香港方的沟通与联系。器件邮寄与接收。

3.所有yy项目器件的订购与跟踪，yy项目器件领取，器件维修和调拨等等关于yy器件的本部门事宜及与销售部沟通跟踪工作。

供件的入库确认，清单制作、各部门负责人签字及本部门入库单存档事宜。

5.生产报检项目、生产过程中器件报缺(\_\_项目、yy项目)数量的调查、确认、沟通、调拨、补订及技术部修改通知单的存档(纸质/电子)，修改器件的调拨与订购。

6.工作各类相关表单的制作，记录，存档(\_\_进口器件采购台帐、进口器件入出库情况、部门联络单、yy自供件入出库清单、自供件返还件清单、施耐德库存余料调配清单等)。

7.发货时拍照存档，清点标注控制台自供件返还件，制作清单与船厂供件返还器件照片拍摄和存档，相关单据的签字确认。

8.各类器件损坏品及器件缺件的拍照确认存档，部分返还设备与损坏设备的发货事宜。

9.领导交办的其他工作，和其他协助公司或部门工作的临时拍照任务。

**最美社区工作总结报告篇五**

一年来，我县旅游景区安全工作在县委、县政府的正确领导下，在县文化旅游出版局的统筹指导下，在相关职能部门的支持配合下，我景区高度重视，精心组织，协同配合，认真实施，全面按照安全工作总体要求和部署，以对游客生命健康安全高度负责的态度，认真履行旅游安全监管职能，全面完成了县上下达的旅游安全工作目标任务。现将有关情况总结如下：

一、高度重视，成立机构，落实责任，为旅游食品安全监管工作的顺利开展提供有力保障。

今年，国家对安全工作十分重视，将旅游安全作为一项重要工作来抓，我景区作为全县主要旅游行业，旅游全监管是一项全新工作，更是一项惠民工程，因此，我景区对此项工作不敢有丝毫懈怠，而是高度重视，认真学习，深入调研、熟悉业务，不断掌握新的工作方法，吸取好的工作经验，全力做好旅游安全监管工作。

首先，抓住重点，制定方案。为做好旅游景区安全监管工作，我局严格按照《渭源县文化出版旅游局20\_年安全工作目标》精神，结合景区工作职能，制定了《关于加强旅游景区安全监督管理的实施方案》，确定了工作目标、工作重点和实施步骤，明确了以开展旅游景区为重点区域，为游客营造一个安全、健康的旅游环境，确保广大游客玩的放心。

其次，成立机构，落实责任。为加大对全县旅游景区安全的监管力度，景区成立了以局长为组长，分管副局长为副组长，有关科、室、队为成员的旅游品安全监督管理工作领导小组，明确了工作职责，进

行了责任分工，为此项工作的顺利开展提供了组织保障。

第三，健全制度，规范管理。按照县食安委对食品安全工作的总体要求，为配合相关职能部门做好旅游食品安全工作，我局结合旅游行业特点，制定并完善了《旅游市场联合执法检查制度》、《旅游突发安全事故应急预案》、《旅游安全监管责任制度》等一系列管理措施，《关于制定和完善旅游突发安全事故应急预案的通知》，明确要求各景区(点)本着坚持“以人为本，游客至上”的思想，全面落实“安全第一、预防为主”的方针，进一步增强安全意识，牢固树立“没有安全就没有旅游”的观念，严格按照相关规定制定和完善应急预案，特别对旅游景区安全工作作了重点部署。

二、加强领导，精心组织，认真实施，确保旅游安全工作目标任 务全面完成。

第一阶段：加强宣传，做好引导。结合夏季旅游安全隐患排查及集中整治行动，在旅游景区和游客中普及旅游安全生产知识，进一步引导业主树立安全意识，高度重视安全生产工作，努力营造人人关心食品安全的良好旅游氛围，为方便游客咨询和维权，

第二阶段：协调配合，集中整治。一是将安全监管同“黄金周”相结合，在“五一”、“十一”黄金周前，按照县文化出版旅游局的统一部署，县旅游、工商、卫生、公安、质监、文体、民宗、物价、交通、商务等职能部门协调配合，联合执法检查，

回顾一年来的工作，我们在景区保护、安全、管理上取得了一定的成绩，但我们深知与各级领导的要求和先进景区的工作水平还有一定的差距，在以后的工作中，我们将始终坚持以邓小平理论和“三个

代表”的重要思想为指导，解放思想，总结经验，与时俱进，开拓创新，努力把某建设成为文明、诚信、安全、高效的精品景区。

**最美社区工作总结报告篇六**

20x年在我办领导的大力支持下，用心加强与市、区两级财政的协调工作力度，将我办每年财政预算经费由20x年度万元争取到10万元。目前，20x年度的经费都已按进度到位入帐。为了能够有计划的安排好和使用好资金，在保证机场办工作正常运行下，财务管理方面，尽力减少不必要的开支，用心挖掘节约潜力。在日常办公时，充分利用网络办公系统，减少纸张的流通及其他物质的消耗。透过节约挖潜，取得了较好的效果，同时响应了建设节约型社会，节约型政府、节约型机关的号召。

用心参加业务培训，适应新形势的要求

近年来，市、区财政局加大了预算管理改革力度，不断推出改革新举措。今年将固定资产纳入财政“固定资产动态管理”等。改革给会计工作带来许多新变化，这就需要不断地学习才能适应新形势的要求，为此，我用心参加财政局组织的各类业务培训。按照“学习制度化、资料个性化、形式多样化”的要求，针对我办财务特点专门购买了《事业会计制度》、《会计实物操作》《经济学基础》等书并写了读书笔记，透过学习提高了自身业务素质和业务技能。

参与和开展了重大项目工作

20x年是我起步的关键一年，年内同时展开了多个项目，为保障各项目顺利进展，我先后参与和进行了x前期论证及x论证相关工作，先后为x选址、x建设规划等项目办理了账户的开户与撤销工作。同时，按照专款专用的原则建立会计账簿进行会计业务的处理工作等等。

今后的工作计划

20x年，我将继续在领导的指导和关怀下做好财务收支核算工作和财务管理工作，具体如下：

1、加强政治、法律知识的学习要有针对性的学习一些有关经济法律知识的学习。如《会计法》《经济合同法》等。

2、做好财务计划管理，加强财务计划执行状况的分析和控制，加强财务事先参与决策工作从源头上做好财务管理工作，为领导决策带给有用的决策信息。

3、加强会计的核算和工作，认真按照会计准则和会计制度严格审核会计原始凭证及记账凭证，杜绝一切不合理的开支，继续加强对严重超过预算的各项支出进行严格控制。做到收入、支出科目细化控制到三级科目，并加以认真进行分析。

4、继续与财政局、税务局协调20x年财政拨款事宜和社会保险“五险”，以及残疾人保证金交纳工作;继续做好社会保险费及住房公积金核定、缴纳工作。

5、按时提取工会经费，职工福利费和个人所得税工作，及时交纳职工医疗保险和税金。

6、在对各项目和专款的使用中，要严格按照“专款专用”的原则，对各个项目资金的使用进行监督和管理配合审计部门做好资金的审计工作。

7、认真完成领导和上级部门布置的各项工作任务。

总之，在过去的一年里，我虽然取得了一些成绩，但在财务分析、沟通协调潜力方面，距离上级业务主管部门、领导以及单位同事对我的要求还存在必须差距，工作缺乏创新精神，

**最美社区工作总结报告篇七**

从一个刚出校门的懵懂学生到如今新一批的\_\_人，一路走来我们经历了很多，付出了很多，同时学到了很多，也成熟了很多。

从\_月份时到月底，虽然才短短的一个月但是在这段时间里我们收获的东西好多好多。认识了很多的朋友，遇到了好多的“老师”，最重要的是学会了好多的知识，从理论到实践，从做人到做事，收获颇多，感触颇深。

记得刚来时，自己还是个实习生，那时人很多，刚实习生就将近20人，记得当时自己告诉自己“什么也不要多想，坚持，坚持!学习，学习!”，也许自己知道的太少太少，感觉每天的收获好多好多，自己也感到很充实，很踏实。在此期间，自己跟过质检，搞过施工，也干过实验，从“图集、图纸、钢筋、模板、砼”再到“沟通、协调、管理、打试块”虽然干过很多，我觉得自己并不是“走马观花”也不是“盲人摸象”。

后来，由于种.种原因，很多同一批进来的人都陆陆续续离开了这里，自己也从以前岗位的不确定，到正式分配成了一名施工员，从“场地的硬化到地下室的清理再到防水、回填土、后浇带”等工作的锻炼，自己对施工员这个岗位有了进一步的了解和认识，接触的工人多了，自己也总结出了一些与一线工人相处的经验，那就是：人人平等，不要以小领导自居，不要不尊重工人，在管理上也要学会“善变”，分类管理、分人管理。

在我们办公室的墙上挂着的施工员的岗位职责包括：一、在项目经理的直接领导下开展工作，贯彻安全第一、预防为主的方针，按规定搞好安全防范措施，把安全工作落到实处，做到讲效益必须讲安全，抓生产首先必须抓安全。二、认真熟悉施工图纸、编制各项施工组织设计方案和施工安全、质量、技术方案，编制各单项工程进度计划及人力、物力计划和机具、用具、设备计划。三、编制、组织职工按期开会学习，合理安排、科学引导、顺利完成本工程的各项施工任务。四、协同项目经理、认真履行《建设工程施工合同》条款，保证施工顺利进行，维护企业的信誉和经济利益。五、编制文明工地实施方案，根据本工程施工现场合理规划布局现场平面图，安排、实施、创建文明工地。六、编制工程总进度计划表和月进度计划表及各施工班组的月进度计划表。七、搞好分项总承包的成本核算(按单项和分部分项)单独及时核算，并将核算结果及时通知承包部的管理人员，以便及时改进施工计划及方案，争创更高效益。八、向各班组下达施工任务书及材料限额领料单。配合项目经理工作九、督促施工材料、设备按时进场，并处于合格状态，确保工程顺利进行。十、参加工程竣工交验，负责工程完好保护。十一、合理调配生产要素，严密组织施工确保工程进度和质量。十二、组织隐蔽工程验收，参加分部分项工程的质量评定。十三、参加图纸会审和工程进度计划的编制。其中有一条我觉的最为重要的就是认真熟悉图纸，学习规范，因为实物的完成得靠图纸的引导，并且通过与实物相结合能更好的加深印象。我们项目部是一个年轻的团队，我们有我们的优势，并且也客观的存在着一些不足，但是我们有一个优秀的领导班子，高经理、段总、闫总、陈经理和小高经理等都是非常优秀，有着丰富经验的好领导，而且他们都会无私的毫无保留的教给了我们很多的方法和好的观念，同时也给了我们很多好的意见和建议，为我们在今后的路上打定了坚实的根基。就拿我们项目部一直开展的成本分析会来说吧，这使得我们每个人去亲身的参与它，不仅是我们的一项收获而且也可以使得工程资金的每个环节都清晰明了，对整体的资金成本控制也是一项非常好的措施。对于来年的工作我也有一些个人的想法和建议，第一，定期开展各塔楼裙楼的综合比评，包括安全、进度、质量和成本，通过客观合理的测评、打分，进行一定的奖罚这样才能使得各塔楼管理人员存在一定的紧迫感，提高他们的责任心，激发他们对工作的激情和热情。

第二，主抓重点和关键线路，找准目标合理的去安排工人工种，并且要对标准层的施工进度和质量进行对比，比较后及时的分析原因，并且制定可行办法。第三，就是再继续进行成本分析会，而且应该分析的更具体，不能只是让生产经理进行汇报，应该是他们汇报总的方面，下面的人再进行细节汇报，看看到底是什么地方挣了亏了，如何避免此种状况的下次发生。说了很多很多，总而言之我觉的人最重要的不是回味从前，也不是什么展望未来，人最重要的是怎样去试着把握好现在，所以我会在今后的工作中做的更好，我觉得我有这个决心更有这个能力。

**最美社区工作总结报告篇八**

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他是我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，他让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，有增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。然而，我现在虽只是一名大二学生，也经历了为期两周的会计实习，虽然是在学校的教室里，却也令我受益颇多。

企业概况是从老师发给我们的《企业会计实习指导书》上了解到的，是一家股份制企业。首先会计分录要先做出来，为以后其他工作打下基础。在做会计分录的过程中，可以说是遇到了很多困难，有时漏写，有时又写不明白，弄得迷迷糊糊的，此刻，我才发现自己还有许多欠缺的地方，还有很多要去学习。虽然过程有点迷糊，但还是成功的完成了。其实只要做好基础工作，填好会计凭证，剩下的就很容易了。尤其是当资产负债表和利润表全平时，心里说不出有多高兴了，原来完成一件事情可以这么有成就感。

在手工模拟中，由于我们是第一次接触会计账簿和报表，出现了许多错误，也浪费了一些账簿和报表，但我们知道了如何去填写以及在填写过程中应注意的问题，在上机中也深有体会，稍有错误，就会产生很大的误差，报表很难平衡。同时我也体会到细心谨慎的重要性，从事会计工作，真是半点都马虎不得，尤其是自己真正从事这份工作时，虽说会计实际上就是记账，看上去有点像小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的，因为一出错并不是随便用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算的，不像在学校，错了还可以用刀片把它刮掉，在企业里，每一个步骤会计制度都是有严格要求的，例如说：写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，这样才能作废;写错摘要栏，则可以用蓝笔画横线并在旁边写上正确的摘要，而且摘要一定要靠左写起不能空格，以防止摘要栏被人任意篡改;对于数字的书写也有严格的要求，自己一定要清晰端正，按格填写，不能东倒西歪，并且记账时要清楚每一明细分录及总账名称，不能乱写，否则总帐的借贷双方就不能持平。如此繁琐的程序不该有一丁点儿马虎，毕竟不是做作业或考试时出错了就扣分而已，也不是实习时只是表面的数据，而是关乎一个企业的账务，也关乎自己所承担的责任。

上机操作也是很重要的一部分，由于时代的发展，社会的进步，计算机已经是会计工作中不可缺少的工具，使用计算机可以快速的完成算账的工作，使用软件也可以省很多事情。然而，不论是手工还是上机，都要全神贯注，处处要小心，要谨慎。

会计实习是大学生一个极为重要的实践性教学环节。通过实习，使我了解到会计在社会实践的运用。通过实习培养和锻炼了我综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，更好的运用所学的知识。在运用会计的过程中要懂得去避免一些不好的因素，在能够发挥自身优势的前提下要把握好自身的标准尺度。

通过实习，使我在会计方面提高了很多，同时也体会到团队精神的重要性。此次实习是一次美好的经历，对我以后的工作也将会有很大的帮助。在这次的实习中，我明白了很多事情，也改掉了很多毛病。我知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变，毕竟学校太单纯了。为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地!

**最美社区工作总结报告篇九**

加入--公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从鑫帮来到--后感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。前一个月都感觉自我没有进入状态，找不到方向，每一天都不明白要做些什么事，在--领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提推荐，针对具体细节问题找出解决方案，。透过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每一天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然附出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的。努力了就会有期望，不努力就必须不会有期望。成功是给有准备的人。

在--各位领导及各位同事的支持帮忙下，我不断加强工作潜力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自我所承担的各项工作任务，工作潜力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作状况总结如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自我不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不一样的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自我所售产品十分熟悉了解，了解自我产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自我与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足能够适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自我的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析决定，推荐客户透过实地考察。

5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变潜力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自我，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，礼貌用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我务必要超多学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作十分繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重思考，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入主角。有必须的承受压力潜力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

透过一段时间的工作，我也清醒地看到自我还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于潜力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我透过努力学习和不断摸索，收获十分大，我坚信工作只要用心努力去做，就必须能够做好。

回首20--，展望20--!祝--在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自我在新的一年里业绩飚升!

**最美社区工作总结报告篇十**

本人进入我厂参加工作已一年有余，在这一年中，我服从厂纪厂规，服从部分担理轨制，在厂、部分带领的带领下工作一贯当真自动，能够按时按量结束带领交给的任务，珍视与同事们的交易技巧交换、互助、以及干系的和谐，连续积聚交易工作经验，快步地沿着把理性脑筋应用到工作实际中来的路子上迈进。经过议定一年多来的考验，已获得了一些成绩，现已自力负担本职岗亭工作。分以下几个方面进行总结：

在思维方面，我一贯把厂当作我的家，我深知“厂兴我荣，厂衰我耻”的道理，坚定一切从我做起，脚结壮地竭力当真，以工作力求细致、岗亭坚定坚守为原则，自动自动做好本身本职工作，随时筹办接纳厂部的查验与考核。

在工作方面，我谨小慎微、克勤克己、坚守岗亭，一切以工作为重，服从带领安排，当真结束带领交给的每一项任务;谦和向同事们进修交易知识，珍视与同事们的联合协作，与同事们相处和谐;工作当真自动，按时按质完本钱职工作任务。现把我本年工作环境简述以下：

1、每日完本钱部分产品派发、交易统计、日报等工作;

2、逐月结束部分内交易月统计及上报工作;

3、负担部分办公牍字处理、打印、上报等工作;

4、办理本部分资料、文件等，并结束相干资料归档工作;

5、自动互助其他在外交易人员美满本部分相干工作;

6、互助带领做好客户的欢迎、干系和谐等工作;

7、做好本部分的交易活动、后勤保险、以及与其他部分的工作跟尾等工作。

在本身构筑方面，我一贯珍视本身交易知识和专业知识的积聚与美满，竭力以连续更新的知识表面武装本身，以期能连续以新的方法和理念适应工作中碰到的每个题目，能够真正做到与时俱进。在过来的一年中，我自动参加厂部构造的相干专业表面知识讲座，并在工作之余竭力进修统计、财会、办理以及烟草、肥料等与工作相干的专业技巧知识和文学知识，竭力进步本身涵养、美满本身本质构筑。

总的说来，我进厂至今，在思维上，我一贯珍视现有的厂部工作环境，以能为厂部做出应有的贡献为己任;在工作上，我勤奋竭力，服从带领安排，自动自开工作，以任劳任怨、按时按质按量结束工作为原则，确保本职工作高雅绝伦;在本身方面，我当真积聚工作经验，珍视专业表面知识的美满，以期能使本身的交易程度连续进步。我深知，在工作中员工立场的规矩、工作的细致和耐烦是交易工作效果与质量的包管，员工工作环境的巩固及至行业工作经验的精熟是交易不受吃亏的独一标准，在今后的工作中，我将一如概往地坚定上述工作原则，尽我最大的竭力把我的工作做得更好，为我们厂更加美好的明天将来诰日做出自已应有的贡献。

**最美社区工作总结报告篇十一**

在公司领导的正确领导下，在同事们的团结、配合和帮助下，我很好地完成了各项工作任务，业务素质和思想政治方面进一步提高。过去一年的成就和不足总结如下：

一，思想政治表现，道德修养和职业道德

一年来，认真遵守劳动纪律，按时上班，有效利用工作时间;坚守岗位，确保工作能按时完成。我热爱我的工作，有强烈的责任感和奉献精神。有正确的工作态度，认真负责地对待每一份工作。

二、工作能力和具体业务方面

我的工作是视频维护。主要负责摄像头的维护。另一个是地铁车厢摄像头的日常维护。

以“把工作做得更好”为目标，在工作中发扬开拓创新精神，脚踏实地做好本职工作，半年来圆满完成各项工作任务：

1、维修情况：10月份以来，维修工作正式启动，对现有故障设备和相继损坏设备的维修力度不断加大，确保了故障设备的及时更换和新产品的生产。

2、夜查：为确保\_\_顺利进行，我们投入了更多的人力物力积极配合业主工作，加强了各线路的维护，24小时内基本消除故障。现在\_ \_已经成功关闭，但我们不能放松工作态度，保证设备质量，让业主满意。

三、存在的不足

总结过去一年的工作，虽然取得了一些成绩，也取得了很大的进步，但还存在以下不足：

第一，有时候工作敏感度不是很强。对领导交办的事情不够敏感，汇报情况不够及时。

二是领导的参谋助手作用不够明显。我们不能主动，不能提前寻求思路和方法。

四、明年的工作计划

明年我会进一步扬长避短，开阔思路，实事求是，努力做好本职工作。计划从以下几个方面开展工作：

一是强化工作能力。根据公司领导的年度工作要求，明确工作内容、时限和要达到的目标，将所有工作有机结合，理清工作思路，提高工作效率，增强工作实效。

二是加强作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬艰苦奋斗、迎难而上、精益求精、严谨细致、积极主动的工作作风。

**最美社区工作总结报告篇十二**

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务

(一)在年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)年工程维修主要有：在卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多!

(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

(一)年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度年下半年，行政部组织召开了年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(三)做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，

对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

(四)加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

三、主要经验和收获

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

**最美社区工作总结报告篇十三**

时间过的真快，转眼年已经过去，迎来了年新的开始。现在回想我由包装库调到原料库，这一年的工作，心中有许多感慨，由于我个人的原因出现过两次大的失误，心中对公司有一种负罪的感觉。

第一次由于我个人一些事情，没有把全部心思用在工作中，那段时间长期处于矛盾选择的思想状态甚至好几天失眠，才出现了工人推错料而自己不知道的情况，错把辛硫磷当成高录加入罐中，倒置生产出的成品失去了它原有的药效，给公司造成了一笔不小的损失。

第二次是我没有给工人交待清楚就去干别的工作，让工人自己配料多加了甲醇，又一次给我厂造成了成本损失，我恨我自己。

回想这一切我觉的很对不起公司的各级领导，也给自己留下了很多遗憾，辜负了厂领导对我的期望，所以在下半年的工作中，我下定决心做到善于发现问题、把握问题、并在第一时间解决问题，不断地学习提升库管的经验增加新人的知识来提高自己的能力，使自己时刻保持清醒的头脑，从头开始转变观念坚持踏踏实实做事、认认真真做人，不断积累工作经验，只有这样才会得心应手才能把损失降到最低甚至消减为零。并在做好本职工作的同时，也要反思自己工作上的不足和失误、也是今后应该时刻注意和逐步改进的。

1、仓库计划

认真负责备货、收货、下货、确保主要库存货物的充足供应，零星货物及时上报采购，定期上报库存货物缺损与积压情况，合理调整、减少新增积压库存。充分发挥后备军的作用

2、材料入库

物资进库时，必须凭送货单检查单办理入库手续，拒绝不合格或手续不全的物资入库，杜绝只见发票不见实物的现象，必须查点物资数量、规格、型号、合格证件等项如发现物资数量、质量、单据等不全时不得办理入库手续，检查不合格的物资一律退回。发货单的填写必须正确完整，供应单位名称应写全称并与送货单一致，收货单上必须有仓库保管员及经手人签字，并且字迹清楚。

3、材料出库

各类材料的发出，必须由车间主任(或指定人员统一领取，领料员和库管员都应该对物品的名称、规格、数量核对正确后方可领取，领取后及时更改电脑数，使账目准确无误，牢牢把握每一道关。

**最美社区工作总结报告篇十四**

一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴!时间总是那么快，转眼我们大一即将结束了，首先，很感谢老师和同学们的关怀，使我成为我们大家庭当中的一员。让我有机会为班级服务，尽管贡献不大，但我乐在其中，也很感谢那些给我帮助以及对我提出批评的老师和同学，使我懂的了很多。

回顾这大一的日子，军训生活、篮球比赛，拔河比赛等各项体育活动以及给我们带来团结精神。 专业知识竞赛 使我懂得了团结和学习两者的重要性。缺一不可。与同学们一起相处受益匪浅。

大家都来自五湖四海，口音的不同也带来不少欢乐。但还是没有改变我们之间的友谊，我们还是一家兄弟姐妹。

作为班里的一员我拥有同学们而感到欢乐，在班里同学们教会我如何去学习各类班级活动，在这各不相同的项目里体验其欢乐之余还曾进我们的友谊。在参加班内的和学院的活动中同学们的积极参与让班上添加很多色彩。

经历这一学年的学习锻炼，使我学到了不少知识。经过了一年的学，我现在与从前的自己最大的不同就是：现在的我乐于做一个组织者奉献者，积极的参到各种组织活动中。

在这一学年，班里的气氛是和谐融洽的。在学习上大家都是争先恐后，使我感到了学习的重要性。但我们还是学的不够，然而我却无法系住时间老人欲行的脚步。

却又听到这一年秋天到来的脚步，能感觉又一届新生的朝气.岁月荏苒，白驹过隙，我站在时光的边缘，回头看看:从身前流逝的这一学期，不禁想好好的回顾:什么自己抓住了，什么自己错过了……

我喜欢帮助他人，因为在他人充满谢意的眼睛里我看到了我的价值;我热爱接受挑战，在这菁菁校园里，我尽情的施展自己的才华.想想一年来的经历，让人回味咀嚼的真的很多，我忙碌着，也快乐着，向着自己追求的目标努力，我自认为我做到了\"创造自己肯定自己 超越自己\".

我班拥有很多积极向上的同学，一批乐于帮助、甘于奉献的同学。每次在个不同的活动中都能看到他们的身影，不求回报、无私奉献。我深深地被这些同学所感动。他们也成为我班的砥柱中流，这也值得大家向他们学习。在今后的日子里，希望大家能够进步。最后，我工作不足，希望同学们向我提议，给予我改正进步的机会。

大学的第一个学年，留给我的是美好的回忆.这其中有成长的喜悦，也有成长的痛楚.再多的辉煌与黯然都是昨天，我十分清楚要我面对的是又一个新的学年.

回顾昨天，我百感交集;面对今天，我信心百倍;展望明天，我任重道远!

**最美社区工作总结报告篇十五**

进入公司已经有\_年的时间，在公司领导强有力的领导以及关心支持下，个人在20\_\_年度取得了不小的进步。本人在工作过程中，较好地完成了2020\_\_年度工作目标。现将有关20\_\_年度个人工作情况作如下总结：

一、年度工作情况

(一)熟悉了解公司各项规章制度。

我于20\_\_年\_月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能加入邮政速递这个大家庭而自豪不已，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，充分发挥个人能力，努力完成各项工作任务。

(二)全面认识掌握工作职责内容。

作为一名行政专员，首先，我明确自身工作目标，即：认真完成本职工作，加强与各部门间的协调沟通，与同事建立良好的关系，不断提升个人能力。其次，用心学习岗位职责和具体工作内容。我的工作主要包括：教育培训、公司员工各项保险、会务管理、公文发放、文稿投放及其他行政事项。这些工作内容都是我以往不曾接触的，没有相关工作经验，所以刚接手工作时，感觉毫无头绪，杂乱无章，有时甚至想放弃，但是心里的意念征服了这种想法。为了证明自己完全能胜任这个岗位，我分外努力，相信勤能补拙，每当遇到问题点、难点时，积极请教部室主任或其他同事，在她们的热心帮助下，我进步很大，做事情也更加细心。

(三)完成工作进展情况。

自我独立上岗以来，在各相关部门的全力配合下，开展了两期揽投员与分拣封发员的轮训工作和两期新员工培训工作，均达到了较好的培训效果，实现参培率、通过率双百，得到省公司的一致认可，同时，通过培训，提高了揽投员和分拣封发员的业务能力，增强了其对企业的认同感，为建立一支高素质、高能力的生产队伍奠定基础。在会务管理、公文发放及其他行政事项方面，经肖主任指导和把关，基本做到无大差错，能较好地协调好各项行政工作。9月底，我接手公司员工各项保险工作，在同事的耐心教导下，我已能独立完成保险的工作。

(四)目前正在开展的工作。

1、第四季度揽投员与分拣封发员的培训、揽投部经理远程培训、培训干事远程培训;

2、每月保险申报工作;

3、日常行政工作;

4、20\_\_—20\_\_年养老保险、医疗保险个人扣款核对工作;

5、各项保险材料的整理和职鉴证书的发放。

二、存在的不足及改进措施

20\_\_年已经接近尾声，回想自己在公司半年来的工作情况，虽然工作量较大，且有的工作较琐碎，但闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

(一)缺乏沟通，不能充分利用资源

我的性格属于偏内向型的，在工作上，我尽量做好工作汇报，加强与各部门间的沟通，但还是有所欠缺，主次有时分不清，往往事情一多，就忘记向部室经理汇报工作，同时，因沟通不密切，导致无法充分利用资源，极大地降低了协调性。

(二)缺乏计划性

为较好地完成各项工作，我每日傍晚提前计划好次日的工作，并按条罗列，每当一项工作完成，即划除一项，然后周末回顾一周的工作，并总结未完成的工作，继续跟进。然而，我觉得计划性还做得不够，有待加强。

(三)专业面太窄

因对速递专业的了解不够深入，实践经验不足，导致文字撰写的工作有所懈怠，教育方面也缺乏专业化、系统化的培训经验，培训效果有待进一步提升。

三、完成20\_\_年目标计划的措施和建议

(一)完善培训设备的配备

完善的培训设备对做好教育培训工作至关重要，我们主要的培训对象是生产线的员工，他们每天都很艰辛，组织集训非常不容易，要抓住每次集训的机会，达到较好的培训效果，就需配备相应的投影仪和相机等。因为口头解说培训较枯燥，学员难以集中精力听课，而配以ppt或者视频讲解，将极大促进培训效果的提升。

(二)开展轮岗学习

撰写文稿需建立在深厚的专业知识和丰富的实践经验基础上，如果凭空想象，写的文章必定空洞无实，所以，建议今后能继续开展轮岗学习，有效跟进公司各单位工作的开展情况。

(三)明确岗位分工

工作半年来，深有体会的一点是工作较杂，涉及方方面面，有些工作因第一次经手，且与其他经手的工作关联性不高，需要一步一步了解，有些工作要求较高的时限性等等，希望明确岗位分工，促进工作效率的提升。

离20\_\_年仅一个月，虽然一些工作还未完成，但收获也不少。特别是公司领导和主任踏实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。总结过去，展望未来，20\_\_年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、按期地完成各项工作，是作为行政人员应该思考的课题。在即将迎来的20\_\_年，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，高标准要求自己，不断学习速递专业知识和培训知识，善于总结，也希望公司领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为公司的发展壮大贡献力量。

**最美社区工作总结报告篇十六**

因为工作需要，xx年1月底至10月初，我在支行个人业务部担任部门经理。根据行党委的工作思路和支行个人业务发展的现状，确立了“注重传统业务，狠抓新业务，围绕新的经济增长点，促进个人业务收入的稳定快速地增长”的努力方向。具体工作汇报如下：

一、推动存款、贷款的稳定增长。

在行党委的正确领导下，通过开展“春天行动”和“夏日激情”等各种劳动竞赛活动，周周督、天天催，推动储蓄存款和个人贷款业务稳定增长，在全行员工的共同努力之下，到9月末储蓄存款在年初余额的基础上，净增..万元，完成分行下达计划的64.1%，各项贷款比年初净增..万元，使近年来较好的“江临天下”和“山水江岸”两个楼盘落户农行。

结合长江航道的优质运力，配合市分行三农个人金融业务部的调研，出台了《中国农业银行..市分行个人船舶按揭贷款管理办法(试行)》，支行成为首批可以开办个人船舶按揭贷款的支行。作为水上运输的大县，我们又多了一个新利润的经济增长点。

二、推动三农工作的持续发展，全力降低三农贷款的风险。

以“农商通”、“惠农卡”和“小额贷款”作为支撑点继续推动三农工作。收集农商通资料120多户，4月份组织农商通安装使用培训会，一次安装农商通60台，开通小额取现农商通20户，拓宽惠农卡的用卡环境。

与分管行长到三个三农网点实地摸底调研，针对“小额农贷不良贷款的增长”的现状和农户的实际情况，制定并落实“起诉一部分，震慑一部分，上门催收一部分，暂缓一部分”的方案，对于小额农贷的不良贷款，进行严防死堵。通过各种方法，全县共收回180万元，不良率控制在5%以下。

三、狠抓新业务发展，理财产品和黄金销售实现零的突破。

针对金融市场的新变化和客户的需求，从客户利益出发，推动理财产品的营销。首先自己带头营销理财产品250万元，其次制定了理财产品的奖励办法，再把理财产品的精神对主任、大堂经理和客户经理讲透彻。刚开始每有新的理财产品就将资料和重点打印交给大堂经理王小燕等人，将营销由点及面地推开。到9月底，共营销理财产品39416万元。

针对黄金市场的升温与客户的要求，借市分行同意支行营业部开办实物黄金买卖的东风，在行领导的支持下，跑银监局、工商局、分行等以及内部各部门的协调，使5月份支行营业部实物黄金得以成功销售，并在当月组织营销实物黄金651克。在5月6月都获得了市分行三农行营业网点贵金属销售竞赛活动第二名及各三千元的奖励。

四、注重信用卡业务的发展。

严格控制信用卡增量的优质性，避免货币学中“劣币驱逐良币”的事情发生到白金信用卡的客户群体中。对于存量白金信用卡客户，改变“重发放、轻管理、缺教导”的 现状，对原有客户群体进行分类清理，恩威并举，引导客户正确使用白金信用卡正确消费，合理积分，避免恶意套现、恶意透支。高积分、高分期、高贡献率的客户给予继续使用和适当升额，低积分和无分期，一味套现客户给予降额和信用锁定，推动信用卡业务良性、健康、可持续的发展。

在分行卡部和行领导的正确领导下，我带领个金部和网点客户经理，积极开拓信用卡消费分期还款以及信用卡分期付款购车业务。20xx年5月三农行中月新分期额230万元，月新增汽车台数12台，位居第二名;6月支行月新增分期额555万元，月新增汽车台数15台，位居第二名;7月支行月新增分期额868万元，月新增汽车台数26台，位居第二名，获分行对农行奖励费用6万元。在今年信用卡业务收入比去年同期增长157万元，增长率153%，对今年的中间业务收入中做出了较大贡献。

五、贵宾团队建设有一定的成效，但任重道远，仍需努力。

银行之间的竞争无论如何激烈，其实质不过是对优质客户资源的争夺。因此，注重贵宾团队的建设和管理，增强竞争力，将决定谁将占有更多的优质客户资源。这就要求：一是团队成员自身要有高度的责任心、事业心和比较全面的素养;二是要有好的金融产品，针对不同性格和不同需要的人对各种金融产品进行较完备的融通组合营销。从来就没有单一的产品可以满足所有客户，也没有一个客户经理可以搞定所有客户。是人是产品都有缺陷，没有完善的个人，只有完善的团队。这是目标，还需努力。在市分行的评比中，20xx年5月、9月，农行分别获得了市分行贵宾团队管理的第 8名第 6名以及6万元的费用奖励。

6、注重网点转型和优质文明服务。

根据网点建设转型的要求，不定期的参与到各机构的晨会，宣讲金融产品和金融产品的营销，以及本人参加分行培训技能进行转培训工作。

利用总行的“神秘人暗访”提升网点文明优质服务，制定《支行文明优质服务管理奖惩办法》，组织个金部人员不定期对各机构进行检查督导，号召大家不因暗访而优质服务，而应该“让文明优质服务成为一种习惯!”

回顾这几个月的工作，匆匆忙忙，有一定的成绩，也有不尽人意的地方。感谢行领导的正确领导和关心支持，以及同事们的鼎力相助，我将在新的工作岗位上继续努力，无私奉献.

**最美社区工作总结报告篇十七**

我们的第十三周带有感恩色彩的一周。“感恩你我，感恩父母老师”，在感恩节当天，“网络信息部”举办了一个关于感恩的活动，我们班积极响应，参与这个活动，大多数人都去领了信封，有的写给自己的同学，自己的班级，还有的给自己的“老大”和老师，这也是一种感恩的方式，通过这个活动，我们丰富了自己的感情世界。

感恩节这天，我们还准备了一个活动，给我们的两位辅导员一个惊喜，我们每个人送给老是最真诚的祝福，由李航、生活委员、张晶晶准备卡片。另外，我们还给卢老师一只兔宝宝，因为明年是虎年，大家心知肚明了，嘿嘿嘿……

我们在周末还准备了一个活动，集体去溜冰，定名为“溜冰摔跤大赛”嚯嚯，很形象吧，通过这个活动，我们挑战了自己的勇气，丰富了自己的生活，增强了班级凝聚力。

第十三周也是令人崩溃的一周，因为我们班整体反应高数很有难度，这个学习委员正在思考对策，欲在读书会上交流高数学习经验。

总体来说，第十三周还是挺丰富的，我们每个人生活学习丰富多彩。

在这里恭祝“语言之星”机械学院取得圆满胜利。

一周个人工作总结报告8

大家好，我是学习委员孙展，下面我来总结一下同学们政史地生这四科的表现。

1、在检查政史地生这四科导学案时，大多是同学能做到认真书写并且没有空题，但个别同学仍存在这样的问题比较严重。还有很多同学没有养成写名字的习惯，希望在今后注意。还有，导学案一定要按照顺序整理，这样可以方便自己复习。

2、在老师讲完这一张导学案时，很多同学没有做到及时改错或者把不会的空题补上，希望同学们注意。

3、经过一个半学期的观察，我发现大多数同学一般不会把政史地生的课本带回家，没有养成复习的习惯。如果学的知识不及时复习，那么到下一节课时就会忘掉上节课所学的内容，这是一个很重要的学习习惯。

希望同学们以后会做得更好!

**最美社区工作总结报告篇十八**

我从x年6月1日西苑物业正式成立后，接管物业客服部客服领班工作，负责客服组、清洁组、维修组的管理工作。历时7个月，从摸索到熟悉，边做边学，在我前进的每一步中，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了大多数住呢的支持与认可。在这7个月来，我们面对了很多压力，克服了很多困难，但我们却非常愉快和充实。因为我们有一只高素质的队伍，有一群热情、愿奉献的物业管理人。我们扎实工作，勤奋敬业，协调各方，周到服务，完成了各级领导交办的工作任务，具体情况如下：

一、规范行为，强化内部管理，自身建设质量提高。

1、管理处员工统一着装，挂牌上岗。

2、对住户、客户服务按中心要求规程操作，贯彻礼貌待人、化解矛盾、微笑服务，适时赞美等工作规程。

3、员工按时上下班，打考勤，请假需经班组及主管批准。

4、员工分工明确，工作内容落实到人，熟知岗位职责、工作标准、工作规程。

二、规范服务

1、认真书写各项工作日志，文件、记录清楚。

2、建立了清洁、维修日巡检表，落实交班工作记录本。

3、客服组每周二下午召开一次周例会，在员工汇报工作的基础上，小结、点评、总结前一阶段完成的工作任务，同时布置新的工作任务，宣传中心例会规定，提出明确要求，及时上报主管，请示工作。

4、每月对住户来电来访进行月统计。接待来电来访共计2385件，其中住户咨询155件，意见建议43件，住户投诉69件，公共维修752件，居家维修740件，其它服务26件，表扬23件。

5、办理小区id门禁卡4571张，车卡380张，非机动车张。

6、建立完善的档案管理制度，对收集各类资料等文件分类归档完整，有检索目录，共计23盒。同时，初步实施了电子化管理，各种公告、通知、报告、物业费、业主信息资料，并同步建立电子档案，可随时调阅。

三、房屋管理深入细致

及时处理居家报修和公共区域的报修问题，半年居家维修服务量高达740件，公共区域752件，小区维修量大，技术人员少，要求维修工技术全面，并且还要带夜班维修工作和北苑日夜维修任务。维修工作人员总是默默地工作，从无怨言，从不计较个人得失。我们的张立勇师傅总是一手肩扛梯子，一手骑自行车，从这家到那一户，从来都是热情微笑，仔细讲解和宣传维修知识。汪学林师傅一次又一次“违规”配合业主买材料(我们一般要求业主自行准备材料)，骑电瓶车到建材市场寻找匹配的材料，从来没有申请过一次路费和人工费，在繁忙的维修工作中，分担着一部分北苑维修工作，每次都是风风火火两边跑。维修师傅忙碌的身影，无数次地感动了我，各种重大维修、夜晚维修都是随叫随到，谢谢他们在自己的岗位上无怨无悔地奉献，真诚地执着地付出勤劳的汗水。

**最美社区工作总结报告篇十九**

作为一名本学期刚来的教师，我在对学校环境完全陌生和经验不足的状况下，带着校领导的信任和家长的期盼投入教学工作，深感惭愧!回顾这四个月来的工作，就应是收获和遗憾并存。从一名学生转变成了一名教师，主角转变的同时，性质也发生了变化。起初，我也曾为这种转变茫然过，但现实容不得我长时间的不适应。不可否认，在这个过程中有过太多的失败，也有过很多的埋怨，但更多的我想是收获了属于自己的那份心得。

一、在教学教研方面

1、勤学好问，虚心请教。

学习他们身上的优点，克服自己的缺点，征求他们的意见，改善自己的工作。

作为新教师在教学上肯定存在很多的不足，基本功不扎实，上课随意性比较大，经验缺乏，因此有很多的地方需要学习，而勤学，好问就应是一条不错的捷径。在此我十分感谢六年级语文组的有经验的教师，他们在我的讲授过程中给予了很多的帮忙。讲课思路或者是教学过程中出现的疑难问题，他们总是给予我认真地指导。从他们的教导中我学到了很多优秀的教学方法，也学会了很多处理应急问题的方式。通过几次听课后也确实受益匪浅，更加明确授课思路，目的清晰，条理清楚。总之自己首先务必做好的就是要在平时不断学习来增强教学技能，提高课堂教学容量，使自己的讲述更清晰明了，让自己尽快成长。

2、认真备课，努力上好每一堂课。

工作以来才深感站上讲台不难，但站好讲台不容易。个性是在听了几位老师的课之后，发现自己的备课确实存在很多的漏洞，很多地方都是自己想不到的。备课是上好一节课的前提，所以我对自己提出务必要按照教材和各班学生的实际状况认真备课。只有自己准备充分了，才有可能做到有的放矢。我所教的科目是语文，在学习一些比较枯燥乏味的文章时，能够思考如何使得课堂变得丰富多彩，提高学生的用心性。

适当穿插一些搞笑故事的讲述，或加上一些音频等，使学生更好理解课文的同时，对这门课程也产生了兴趣。就像我们在学《皇帝的新装》时，组织了一次课本剧的表演，发现学生们的用心性比较高，在娱乐中更深入把握其中人物的个性特征，而且很多同学还推荐老师多搞这样的活动，提升他们学习语文的兴趣。当然我的实践经验很少，一些东西想的也很肤浅，很多建设性的意见都是我们语文组群众备课的结晶。但我会在之后的教学过程中的不断摸索与虚心学习，缩小与优秀教师的差距。此刻我还是得扎扎实实做自己的本职工作，研究透教材，认认真真给学生上课。

3、认真批改作业。

学生交上来的作业，我绝大多数都会认真批改。这一点我感觉在紧张复习这段时间尤其重要。学生在知识上的漏洞有时自己很难发现，而且老师通过看作业也会基本掌握学生的状况，做到有效的反馈。还有一点，我觉得老师认认真真地态度，也会无形中感染到学生，个性是一些激励表扬的话语会激发学生下次做好的信心。当然我并不没有做到很好，一些知识方面反馈的技巧，还要多多请教。

4、做好课后辅导工作。

学生的智力发展并不是同步的，而且基础也存在很大的差异。在课后辅导时也要注意层次。晚上的作业能够针对几个同学的潜力范围单独布置。我所教班级有几个学生的基础比较差，我就在每一天放学后给他们听些五六个字词，然后看着他们改正，下次再听些这几个字的时候就会出现很少的错误，然后再加上几句鼓励的话，让他们不能放下信心。也有时也会单独找他们背诵几句古诗，这样上课群众背诵的时候，他们不会口型跟不上很尴尬，反而会有了进一步学好的信念。一次上课的听写，其中一位基础比较差的同学竟然全对，当时他的同桌都感到不可思议。虽然我的这种方式收效甚微，但我只是想很努力的让他们意识到学习中也有快乐可寻。当然方法不得当的，还要在实践中改正，多和优秀教师探讨。

5、严肃上课纪律。

很活的课堂并不是好的课堂。对孩子的爱也应是有理智的严肃地爱。通过几个月的工作明白，赢得孩子的尊敬并不是通过老师脸上的笑容，而要用自己的实力征服他们，使他们从内心对自己产生钦佩之情。一开始，课上有同学比较随意，导致影响到一部分学生。此刻我也进一步采取措施，集中学生上课的注意力。对开小差的同学，变相提醒。对回答精彩的同学，及时表扬。很多上课就应注意的问题，我想我还在学习中，就应一节比一节更完善。

6、及时总结自己在授课过程中的收获和不足，写好教后记。

写好教后记是教师成长过程中很重要的一个环节。发现不足，才能找到今后工作努力的方向。积累自己的教学经验这在自己的教学生涯中不容忽视。

7、合理利用课余时间提高自身修养。

通过这几个月的工作，我深知实验学校里人才济济，要想在那里干出一点点属于自己的成绩，需要自身不断的努力和奋进。而我深知自身修养远远达不到所要求的水平，所以只有在日常生活中多督促自己看书，学习。学习教育心理学理论，学科专业知识，网上查找教学资源，利用可利用的时间让自己进步。

**最美社区工作总结报告篇二十**

“三八”妇女节，为纪念这一具有历史意义的节日，全面贯彻党的妇女政策，丰富女教职工的业余文化生活，激励广大女教师以饱满的热情和最佳的工作状态在本职岗位上建功立业，根据县教育局教育工会的部署安排，结合我校实际，现将今年“三八”节期间开展的系列活动总结如下：

一、及早安排，认真部署

3月3日，中心校在全体校长幼儿园园长会上由负责人安排部署了“三八”妇女节有关活动事宜，分别从座谈会、慰问、演讲等多种形式来庆祝“三八”节，中心校校长要求各校长和园长积极行动起来，充分认识到今年“三八”妇女节的重大意义。

二、开展形式多样的活动，全面营造浓郁的节日气氛

1、3月5日——7日，各校各园组织女职工开展以“中国梦劳动美，巾帼建新功”主题的座谈活动，中心小学利用例会学习了先进女教工的感人事迹，通过这次座谈会，弘扬她们的先进思想，学习她们的“爱岗敬业、争创一流、甘于奉献”的时代精神，形成有力度、有深度的“巾帼不让须眉”的精神风貌。

2、各小学校长、幼儿园园长积极行动起来，充分展示出领导关心女教职工的精神风貌。尤其是中心小学校长通过各种渠道，对本

校每位女同志的家庭情况进行了深入、透彻地了解，发现到有困难的教师，能给与物质上的援助和精神上的鼓舞，让她们感受到领导对她们的关心和帮助，从而克服困难，排除干扰，以更饱满的热情投入到教育工作中去。

3、中心校统一打印一份《女性健康知识讲座》材料，并下发到每位校长园长手中，3月5日——7日，各校先后开辟课余时间组织女教职工集中学习了这份材料，通过学习，大家受益匪浅，了解到目前危害女性健康两大疾病，充分认识到了健康的重要性，并且纷纷表示从此重视体育锻炼。注意合理饮食，科学使用保健食品，保持好的心情，定期健康检查，发现问题，及早诊治。

总之，今年的“三八”纪念活动，我们通过各具特色的活动形式凝聚人心，振奋精神，使广大女教职工以高昂的姿态和顽强的精神投身于全面提高教育教学质量的伟大实践中。

**最美社区工作总结报告篇二十一**

随着本学期的结束，\_\_\_\_年度即将成为过去，回顾一年来的工作，忙碌、充实而富有挑战，在同伴的鼎立支持下努力地完成了各项任务。为将来年的工作做得更好，特就\_\_\_\_年工作小结如下：

一、政治思想：

本人拥护党的基本路线，努力贯彻党的教育方针，忠诚党的教育事业。能坚持准时参加学校组织的政治学习并认真做好笔记，写好学习心得，思想端正，服从学校的工作安排，办事认真负责;并能自觉遵守职业道德，在学生中树立良好的教师形象;能够顾全大局，团结协作，在各方面以党员的标准严格要求自己，以便更好地适应教育发展的形势。

二、教育教学：

1、专业成长。严格做好“五认真”常规工作，紧紧抓住课堂，研究教学设计，创设问题情境，改革教学方式，实施有效教学，拓展学生思维，努力提高课堂教学效益;坚持撰写个人教育教学博客，交流教学得失，学习教学经验，拓宽教学视野，广交数学之友，丰富业余生活。一年半来，撰写日志178篇，点击53000余次，加精20篇，被评为首届me博客“十佳博客”;认真参与市小学数学中心组教研活动，在听课、评课、交流中不断学习、反思，努力提高自身数学专业素养，下半年被评为宜兴市小学数学学科教学能手(已发公示通知，正式文件尚未下发)。

2、教学管理。认真组织好教师业务学习，\_\_年围绕有效教学开展15次集中学习，提升教师教学理念;开展“同课异构”课堂教学竞赛活动，拉开过程，提高实效;启用“有效教学”实施手册，为教师个人、学校积累业务资料;每学期初制定好学校工作计划并督促实施落实，期末做好学校工作总结，\_\_年4月、12月分别写好综合督导主汇报、年度学校评估汇报材料，同时配合做好其他迎检工作。

三、继续教育：

积极参加宜兴市小学校长高研班的培训与学习，\_\_年分赴扬中、淮安、深圳考察学习，同时在城北小学、进修学校分别交流了\_\_年培训心得和结业答辩论文提纲，领略名校风范、聆听教授讲学、对话专家学者、碰撞思想火花，更新了管理理念，丰富了管理思想，学习了管理技巧。

四、\_\_年目标：

1、创建学校教师教育教学博客群;

2、组建学校骨干教师专业成长共同体;(个人设想)

3、发表、获奖省级论文各一篇;

4、顺利通过校长高研班结业论文答辩。

**最美社区工作总结报告篇二十二**

半年以来，在领导的关心支持和同志们的热情帮忙下，能严格遵守机关各项制度，按照本科室的安排，用心工作、学习，按时完成领导交办的各项工作任务。不断加强自身建设，努力提高自身修养，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。

现就一年以来工作总结如下：

一、思想学习方面：逐步有序加强政治思想理论学习，不断提高自身的政治素质，思想修养。

二、业务工作方面：以创新的精神用心开拓进取，全面提高业务工作水平，保证业务工作完成的有效率有质量。

三、生活作风方面：以严格的组织纪律来约束自己的言行举止，树立自己作为政府形象一份子的意识，随时随地的将机关作风的要求表此刻日常生活中。

在坚持学习的同时，自身还存在以下不足：

一、学习不够

主要表此刻：一是自学意识不够强，没有主动性、用心性的学习精神，使自己理论水平提高不快;二是学习时间难以保证、致使学习资料和学习效果没有落到实处。由于在日常的工作中学习时间没有把握好，致使安排好的学习计划，没有完成。

二、业务不精

表此刻：对待工作有时不够主动、用心，只满足于完成平时工作任务，对业务知识钻研不够，不注重业务知识的全面性，同时缺乏一种对业务方面刻苦钻研的精神。深入剖析问题所在，主要有以下几方面原因：

一、理论学习不够。学习理论少，钻研不够，联系实际不够，没有发挥理论的指导作用，只是为了学习而学习，使学习变得形式化、教条化，因而不能很好的提高学习效果。

二、业务水平不高。业务工作缺少计划安排，故在开展工作中有时比较盲目，缺乏必须自信。

三、工作方法简单。处理事情方法简单，有时候不能够很好的配合各个口的工作;工作作风还不够扎实，对问题思考不深刻，有时把工作作为负担来看待。

就以上自己在思想、工作、生活上存在的相关问题，今后必将从源头上加以改正。

**最美社区工作总结报告篇二十三**

春节将至，20\_\_年的工作也即将结束。这一年来我们管理科按照局、处制定的全年工作目标，紧扣其工作思路，结合工作实际，围绕部署展开工作，为了稳步有效推进每一项工作，管理科在抓好日常管理工作的同时，把重点放到了抓好各广场宣传活动和临设摊位整治工作上来，以此建立广场管理长效机制，确保场容场貌干净、整洁、有序。现对20\_\_年以来工作进行回顾、总结如下：

第一、目标实现，精心部署，稳扎稳干，奠定年度工作开展良好基础

第二、责任落实，统筹安排，细中求精，促进各项工作落实到位

工作中不断拓宽工作思路，创新工作方法，开创了工作新局面。注意认真收集资料，全面、准确地了解和掌握各摊位合同是否到期、公益性岗位人员合同是否到期、临时工合同是否签订等，及时向领导汇报。

1、落实“一帮一”，践行学习内容。每周一科室同志下基层，蹲一线，践行20\_\_年初学习内容，在主管领导的带领下与凤凰所职工团结协作，集体劳动，科室成员不但身入，更是心入，干工作细心认真，不是手抓两把泥，脚踩西瓜皮能抹就抹能溜就溜，不做指挥员，都是战斗员。自己动手制作长铁丝钩，从绿篱、垃圾桶下、暗道死角清掏垃圾，清掏途中会遇到臭不可闻的大小便;会遇到让人作呕的呕吐物;会见到臭鞋烂袜子，西瓜皮死老鼠。不管男同志还是女同志，你掏我捡他扫，大家齐心协力做好做扎实工作。

2、扎实推进广场小摊位整治工作。注重长效管理，确保整治成效，奥运会期间，要力保广场秩序稳定正常，由于凤凰、人民、中华三个广场地处繁华闹市之中，暑期一些勤工俭学的.学生和小商小贩看到有商机，便利用广场就地摆摊，使得广场秩序受到影响，我科室发现这一情况及时向处领导汇报，按照处领导安排，及时落实，制定方案，采取措施，管理科人员从8月4日起每天加班加强各所，来回巡查，对各摊主进行劝导并让其撤出广场，为期一周的专项整治工作取得明显效果，广场周围小摊点基本消除。

第三、工作开展，多措并举，深入细微，确保各项工作取得实效

1、冷饮摊位管理。4月初，冷饮摊位准备上摊，为了能使工作顺利展开，管理科同志加班加点拟洽合同、寻找桌椅投放单位，签订合同，催付交款。冷饮摊位上摊，为了保证冷饮摊位摆放有序规范经营，科室人员加班加点晚间巡查，严格规范桌椅摆放，检查用电及食品安全，加大管理力度。针对管理中出现的问题，及时制定管理细则，对不服从管理的摊位拉闸断电，勒令整顿。

2、占道宣传审批。管理科不仅是业务科室还是服务科室，进入春、夏季，宣传活动较多，在工作中，努力摒弃掉工作中的“冷、硬、拖、卡”不文明，不规范现象，严格审批，按程序走，不越位。对前来办业务的，讨价还价，磨破嘴皮子，为单位增加经济收入3万余元，一年来接待各项宣传70余起，政府宣传40余起。

3、团结协作，参加处集体劳动。五一、十一摆花，装点广场，科室人员积极参加，和其他科室通力合作完成摆花数量20余万盆;7月喜迎奥运圣火，在世纪鼎广场布置造型，和各所及其他科室人员互助协作，不顾烈日当头，赶时赶点，只用不到两天时间就完成了六个迎奥运花柱图案，插绢花数量达8万余支;5月份凤凰广场管理房拆、搬，科室人员落实一帮一，帮助凤凰广场拆挪管理房。12月份中华广场敲打树叶，个个按时参加，及时完成承包数量。

4、“双创”工作，常抓不懈。为切实做好“双创”工作的宣传，提高市民文明素质，增强全社会的参与意识，为“双创”工作营造良好的舆论氛围，在人民、中华、凤凰三个广场制作大型“双创”固定宣传牌5个，强化舆论宣传，内容以市民生活小常识、“双创”知识问答为主，营造浓厚氛围，调动和激发市民的“双创”热情，促进创建工作扎实开展。接“双创”办通知，进行病媒生物防治，制定方案，印发病媒生物防治记录，和总务科沟通协调，购买老鼠药及鼠夹，降低广场病媒生物孳生。及时向局“双创”办汇报“双创”工作动态。

5、科室争先进，科员争优创佳。为了使科室工作落实到位，为科室争荣誉。对科室工作实行包干包片，\_\_\_负责人民广场，\_\_\_负责凤凰广场，\_\_\_负责中华广场。科室每位成员在自己的工作岗位上平凡工作，默然奉献。局举办运动会科室人员积极参加;办黑板报，科室人员全员上阵，画图、打线、出板报。

第四、存在不足

虽然一年来各项工作都完成的较好，但还是有一些不足，科室人员在学习中不能做到紧抠细研，致使一些学习不到位。

第五、来年打算

1、严抓学习，紧跟形势。学习紧跟形势，了解国家大事及业务相关知识，努力掌握本科室业务工作流程。

2、在以后的工作中，管理科在完成既定目标的基础上，加强责任，对各项工作早安排、早部署、早动手，不讲条件，不摆困难，积极完成局、处下达的各项任务。

3、构建和谐税收，尽心尽力服务企业，服务社会。

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