# 年度工作总结和工作计划(二十三篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-08-24

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。年度工作总结和工作计...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**年度工作总结和工作计划篇一**

20xx年12月，我在领导的正确领导下，在和同事们的团结协作和相互帮助中，较好的完成了下半年的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将上岗工作以来取得的成绩和存在的不足总结如下：

本人认真遵守内务条令，按时出勤，有效利用工作时间;坚守岗位，当需要加班完成工作按时加班加点工作，能够按时完成;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。工作中任劳任怨，不计较个人得失，积极参加单位组织的各项政治学习，积极要求上进。

我在财务部门的工作岗位是出纳。岗位责任是现金的管理和收支，银行业务办理及结算，现金及银行日记帐的登记和财务核对，手写支票工资及奖金的核对和发放。回顾这一个月的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作。首先，在领导的帮助下，我更了解了出纳岗位的各种制度及日常的工作流程，学到了很多工作中的知识，我更加的熟练了出纳工作。同时，充分的认识到在出纳这个工作岗位上一定要做到坚持原则，责任重于泰山，要有“工作岗位没有高低之分，只有分工不同”的工作意识，这样才能更好的完成本职工作，体现人生价值。

其次作为出纳，我在收付、反映、监督等几个方面尽到了自己应尽的职责，过去的几个月工作里在不断的改善工作方式方法的同时，顺利的完成了如下工作：1.严格的执行现金管理和结算制度，定期向主管会计核对现金与账目，发现金额不符时，做到及时反映，及时处理。2.及时回收单位各项收入，开出收据，及时回收现金存入银行。3.根据各部门和各人提供的依据，井然有序的完成了职工工资和其它应发放的经费的发放工作。4.坚持财务手续，严格审查，对不符合手续的凭证不予付款。

回顾检查自身存在的问题，我在专业领域的学习不够。我个人的理论基础，专业知识、工作方法尚存在一定的欠缺。针对以上问题，下半年的努力方向及工作计划是：

1.加强理论学习，进一步提高工作效率。通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事，增强分析问题和解决问题的能力。参加会计的再教育学习，提高自己的专业技能。2严格执行现金管理制度，认真掌握库存限额，按现金收付记账，凭证办理收付，金额方面要当面点清，防止工作出现差错。遵守各项规章制度，凡事按程序办。做到平时工作更认真仔细，作为对发票最后一关审查，一定要坚持原则，即使是已经审核过的发票，如果存在要素不全，内容笼统等发票，坚决不予报销。

3、做好现金、银行存款日记账做到日清月结保证账证相符账款相符存取与银行账目相符的工作。

4、及时核对银行存款做到账款相符管理好相关凭证防止丢失。

5、与部门会计人员密切配合做到相互支持、配合。

6、完成领导临时交办的其他工作.

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的20xx年将在充实、喜悦、收获中度过。在此，祝愿怡然酒业如丰收的葡萄一样硕果累累，20xx年蓬勃发展、再创佳绩，再次也真诚的感谢帮助过我的部门领导，感谢你们对我工作期间的帮助及指导，才能让我有了今天的进步和成长。

**年度工作总结和工作计划篇二**

随着时间的流逝，加入百旺已经一年了，总结201x年的工作以予在201x年中更好的发现自己，完善自我。201x年过去了，在这一年里通过领导和各位同事对我的帮助和关心，让我也清楚的认识到了自己在工作中的不足，从而也让我学到了很多，使我在工作方面有了很大的提升，201x年的工作做出以下总结：

1.严格按照公司的管理制度进行资金的把关，杜绝浪费及不正常的开支。

2.按规定认真收取营业款,核对无误后除备留日常费用开支款和自采款外,余款在每天上午十点以前存入公司指定账户,同时与总部出纳进行核实。

3.严格保证现金的安全，及时收回公司各项收入，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都会双重复核，以确保准确无误开出收据，及时收回现金存入银行。

4.严格执行借款手续，按时催收各专柜的租金和水电费及其他有关费用及时按时与借款人结算借款金额,按相关规定和流程结清前一天的借款,并掌管保险柜、保管有关印章和空白收据及发票。

5.坚持以财务的规章制度为准，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

6.根据总部会计提供的依据，确认无误后井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

7.坚持每日进行库存现金盘点，严格保证现金的安全，防止收付差错及时登记现金和银行存款日记账，做到日清月结。每天核对现金日记账与总账。

8.配合主管会计做好各种账务处理，保守公司秘密，每天下班终前向主管会计报送现金日记账和相关附表的报表。

9.做好凭证、账簿和有关业务记录的保管与移交工作。

1.吸取10年遗憾与不足及收获的经验，来进一步完善自己的工作。

2.严格执行本职岗位工作制度，发挥财务控制、监督的作用。

3.学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。

4.加强与上级领导沟通，把分内的工作做好。

5.完成领导临时交办的其他工作。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的20xx年将在充实、喜悦、收获中度过。

在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！

**年度工作总结和工作计划篇三**

20xx年，是我从事会计工作的第n年。一年来，本人在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，由一名初涉会计行业，没有任何经验的新人，转变为会计的行家里手，个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到很大提高，圆满地完成了领导赋予的各项工作任务，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的工作、学习情况总结如下：

1、加强政治学习，注重提升个人修养。

20xx年，本人积极参加政治理论学习，先后学习了邓--理论、“三个代表”重要思想和党的xx届四中、五中全会精神，并对科学发展观、创先争优、构建社会主义和谐社会、建设节约型社会等相关理论进行了重点学习。通过学习，进一步提高了本人的思想政治觉悟和道德品质修养，做到了与人为善，和睦相处。增强了在思想上、政治上同党中央保持高度一致的自觉性，提高了对发展是第一要务的认识，有效地增强了工作的系统性、预见性和创造性，为做好会计工作打下了坚实基础。

2、加强业务学习，提高工作能力。

我是一名半路出家、初出茅庐、没有任何经验的会计人员，我深知会计是一项专业性相当强的工作，在这么重要的岗位担任会计人员，我感到肩头的担子是沉重的，压力是极大的。有压力才有动力，紧张而又充实的工作氛围给予了我积极向上的动力，任何一项业务核算对于我来说都是崭新的一页。每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向身边的同事请教，直到弄懂弄通为止，真正做到“三人行必有我师”，取别人之长，补已之短。同时，为了能熟练应用会计电算化，利用业余时间自学了《财务管理与会计核算办法》、《现代营销学》、《计算机会计学》等书籍，提高了自己的业务水平，丰富了自己的营销理论知识，为更好地做好会计工作打下了坚实的基础。

3、勤奋敬业，热情服务。

在会计工作中，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。面对工作量大、结算复杂的情况，严格按照财务管理办法的规定，从收入做原始凭证到审核、装订，记账凭证的填列，以及增值税发票的开具，一般纳税人专用发票的开具，办理纳税上报以及其他与发票管理有关的工作，银行账目的核对，用户现汇、承兑汇票的验收工作等等，都坚持实事求是的原则，每项工作都一丝不苟，做到了账清、账实、账表相符、账薄整齐。及时准确地录入数据，建立客户档案，做好客户信息调查，了解客户的基本情况。遵守财务保密制度，对未公开的煤炭价格、财务数据严格保密，决不泄漏。积极协调与计财部、银行、税务等部门的各项工作关系。工作上随叫随到，保持高度的自觉性，及时为客户办理业务，从不抱怨。真正做到了为客户服务零距离。优质文明的服务赢得了客户的信任和赞扬。

4、工作敢本人积极探索会计的新思路、新方法。

不断规范财务工作程序，简化各种手续。例如：以前开具增值税发票时，一个订单一开，费时费力，发票使用很多，而且不易查找，本人和同事积极探索新的工作方法，按厂家、品种将发票合开，然后再打好明细附在上方，既节省了发票的使用张数，又提高了工作效率而且方便了查找。通过工作创新最大限度的给用户提供方便，提高了工作效率。

5、遵纪守法，廉于创新，提高工作效率。洁自律，树立财务工作者的良好形象。

作为一名重点岗位会计工作人员，一年来，认真学习《廉政准则》及中纪委提出的“四项纪律、八项要求”等为行为准则。坚持以自律为本，以廉洁奉公为起点，正确处理“自律”与“他律”的关系，在实际工作中严格遵守法纪，时刻以反面教材警示自己，不断强化廉洁自律意识，努力做到“自重、自省、自警、自励”，树立了财务工作者的良好形象，始终以饱满的精神状态投入到每一项工作中。

20xx年是紧张而繁忙的一年，自己所取得的成绩，除了自己努力工作外，更主要的是领导的指导和同志们帮助的结果，但这些成绩离上级的要求还有较大的差距，还存在许多不足。一是学习的深度和广度还需要加强;二是遇到困难强调客观原因较多，没有充分发挥主观能动性。上述不足，自己决心在今后的工作中将认真加以改正。

20xx年，面临更加繁重的会计工作任务。还要继续努力,相信机遇和挑战的共存将会进一步激发我的工作斗

志和热情。决心在上级部门的正确领导下，团结同事，勤奋学习，扎实工作，努力开创新会计工作新局面。一是要进一步加强学习。认真刻苦学习邓--理论、“三个代表”重要思想、xx届五中全会精神，同时、还要认真学习业务知识，虚心向身边的同事学习，不断充实和丰富自己的会计业务知识;二是要振作精神。只有精力充沛，精神振奋，才能干劲倍增、信心百倍，才能只争朝夕，争创一流。三是要勤奋实干。自己要做到“四勤四多”，即：脑勤多想、耳勤多听、手勤多写、腿勤多跑，一如既往的敬业奉献。四是要精诚团结。做到以大局为重，求同存异，维护集体的团结。以诚相待，相互信任，坚信“理解与友谊比什么都重要”，树立团结就是力量的理念。在销售工作中，不徇私舞弊，做到公平公正对待每一个用户，全面完成新年度各项目标任务。力争使公司(单位)财会工作再上一个新台。

**年度工作总结和工作计划篇四**

本学期我担任七一班的班主任，为了打造温馨和谐、健康向上的班风班貌，特拟定班级工作计划如下：

一、指导思想

围绕学校主题教育活动，以爱国主义教育为主线，以学生的行为习惯的养成和安全教育为主要内容，注意培养和提高学生的基本思想道德素质。规范班级日常管理工作，开展丰富而有意义的课外活动，实施切实有效的学生心理健康教育，努力将七一班创设成为一个特色的优秀班集体。

二、班级概况及工作目标：

本学期七一班从滑县特殊教育学校转来新生7人。我班原有9人，开学后\_伟、徐丹从我班调入七二班，这样我班现有学生14人，其中女生7人，男生7人，13名学生住校，1名学生走读。因此熟悉新学生情况，让新生很快和老生和谐相处，是我工作的一大重点。根据每个学生实际特点，规范学生的行为习惯，明确学习目的，端正学习态度，继续抓好日常行为规范教育，培养得力的班干部，协助老师管理好班集体将是本学期班级工作的主要目标。。

三、重点工作及具体措施

1、认真迎接新学期，按照学校要求做好军训等“开门红”评比内容的各项工作。

2、培养优秀的班干部。

本学期，将由学生民主选举，具有较强管理经验的同学任班委，让他们在新学期更快地适应自己的角色，因此，我将在每月定期进行班委培训，有针对性的进行指导，提高班干部的管理。促进班干部之间的协调与合作。让他们能够时时、事事、处处地能严格要求自己。在学生中树立一定的威信，做好七一班老师的小助手，同学学习的好榜样。将班级各项工作管理得有模有样!

3、开展班级活动，引导健康发展

作为七年级的班主任，仍要注重他们良好学习习惯的培养，而且从多方面着手，力求使他们认识自我、发现自我、确立自信。在上学期的基础上，继续举行“一对一”互帮互助互学;“五个一行为习惯养成教育”;“看，我最闪亮”;“欢度中秋”等一系列活动中，让孩子们逐渐拥有良好的心态、积极向上的心理，养成“比、赶、学”的良好习惯。

4、做好家校沟通工作

平时不定期与每个学生谈心，特别是刚转来的新生，更应该多关注其思想动态，及时疏导解决学生的问题，对学生在校表现通过校信通与家长进行随时联系、定期开好家长会，这样可以更好地提高家长的素质，让家长掌握比较好的教育方法，增强家长对孩子成长的了解，力争家庭教育的配合，家校携手共同实现对学生全方位的教育。

5、利用晨会、班会位主阵地：利用晨会、班会等时间进一步加强班级纪律的整顿，加强文明习惯教育，注重规范学生言行，严格按照学校要求去做：禁止携带匕首等危险性物品到校，做到尊师爱校有礼貌。养成各种安全防范意识，加强法制教育，提高自我防范能力。

6、抓好常规检查工作：配合学校加强学生两操教育;抓好班级的室内卫生及清洁区卫生;不定期去宿舍检查卫生，规范宿舍管理，逐步规范学生生活、学习、卫生等行为。定期办好黑板报、手抄报等，营造良好的育人氛围，加强爱的教育。

7、抓后后进生工作

多角度培养学生，从而增强其学习各方面自信心，从而使学生有较高的积极

和自主性。努力避免学生产生厌学情绪，进一步做好后进生的转化工作，不歧视任何一名后进生。

8、努力创设“和谐班级”

作为班主任，平时要通过各种形式，学习一些优秀班主任的先进管理经验，实践于自己的工作之中。同时，还要多花一些时间和学生交流，发现问题，解决问题;从关心、爱护的角度出发，对班干部进行严格要求;扫除学生与我之间的各种障碍，共同学习、共同进步，，为学生营造一个宽松、民主、和谐的学习氛围。为创设优秀的文明班集体而努力。

**年度工作总结和工作计划篇五**

20\_\_年计划从以下几方面开展工作：

一、社区服务方面

1、充分调动以社区综合党组织为核心，整合社区服务中心和社区党群服务中心。社区服务中心和社区党群服务中心以群众需求为导向，不断拓展服务内容，创新服务方式，提升服务质量，共同做好社区工作。

2、构建社区服务全面化。深入开展面向社区老年人、残疾人、青少年、社区贫困户、优抚对象和其他社会困难群体的社会求助和社会福利服务;加强退休人员社会化管理服务工作。

3、深化高素质、专业化的社区服务队伍。加强社区服务业务培训，提高社区工作者的素质，充分利用党群志愿者、义工、社工等团体开展社区服务，开展优质服务进万家活动和帮助弱势群体“一帮一”活动。

4、继续推进“社区党群资讯”平台，密切联系党员群众。继续发布居民关心、感兴趣的热点信息、社区动态，让居民实时了解的政策法规、及时发布身边的好人好事，引领社会正能量，及时发布社区安全、计生、民政、公益服务、社区资讯、社区活动等各类信息，扩大本辖区资讯平台的覆盖面，多方位的争取居民参与到信息平台。

二、社区环境方面

1、进一步加强对环境卫生的整治，进一步积极改善基础设施。

2、继续配合上级有关部门，做好地面管网整治及宜居社区创建工作，为居民群众创造环境优美的生活环境，大力整治环境，创建干净、整洁、优美的文明社区。

三、做好社区安全、治安、计划生育等工作

1、继续以港鹏新村兼职消防队建设为契机，定期组织消防队伍开展各项消防安全活动，创造良好的消防安全环境。

2、以社区治保会建设为主线，充分发动群众，整合资源，进一步健全和完善群防群治工作机制。

3、密切关注社区居民群众，注重辖区居民群众的联系，及时了解群众的疾苦和思想动态，切实帮助他们解决一些热点、难点问题。

4、做好本辖区内的已婚育龄妇女计划生育工作。

四、积极开展社区文化、体育活动

1、积极开展社区文化体育活动。充分利用社区现有场地开展社区各类文化体育活动，组织开展丰富多彩、健康向上的文体活动，丰富居民的业余文化生活。

2、以社区文化教育场所为依托，积极开展社区学习氛围，同时充分利用社区资源，开展丰富多彩、文明健康的学习教育活动。

五、努力完成上级下达各项工作任务

20\_\_年，社区将继续以服务群众、方便群众为宗旨，进一步深入推进社区体制改革，切实做好如下几项重点工作：

(一)网格化管理工作：

1、继续加强网格化管理，切实提升管理服务水平;

2、重点抓好各项基础信息采集工作;

3、以量化考评为依据，做好网格员队伍的管理工作。

(二)计生工作：

1、继续做好常态计生全员人口系统各项信息的录入、更新工作;

2、大力宣传各项计生政策法规，以利益为导向，加强管理、控制政策外生育及怀孕，加强孕情监测和孕情跟踪力度;

3、加强药具发放管理和指导使用工作，做好药具发放登记;

4、提高避孕率、查环查孕率，加大清理四术库存力度，特别是重点难点对象;

5、加强计生宣传教育工作，帮扶计生困难户，确保计生政策深入民心。

(三)维稳、安全工作：

1、继续做好综治维稳方面的工作，维护社区和谐稳定;

2、继续落实做好日常安全巡查工作，及时消除安全隐患;

3、组织开展消防安全演习，加强义务消防队员的安全应急技能;

4、组织安全生产知识培训，提高社区居民群众的安全生产意识。

(四)城市管理工作：

1、加强城市卫生管理工作，明确工作职责，落实好“门前三包”制度;

2、督促保洁公司对村内环境卫生保洁、垃圾桶冲洗清洁等，定期灭鼠、杀虫工作的监督，全心全意为社区群众服务。

(五)社会事务：

1、协助组织好60岁以上老人的体检工作;

2、配合社会事务科继续为社区低保户、低保边缘户及重大疾病者等做好服务工作;

(六)组织工作：

1、开展党员志愿者活动、书记项目(民间手工艺交流平台)、党建活动、党建认领项目等;

2、跟进家园网、子网，qq群，微信，微博等宣传媒介，宣传党建工作;

3、继续做好党费收缴工作;

4、组织开展传统节日慰问老党员活动。

**年度工作总结和工作计划篇六**

一、现况分析

上学期，我园的教研工作主要从每位教师的实际出发，确立了“以教师发展促幼儿成长”的园本管理理念，并根据本园实际情况，开展了一系列的研讨活动，在领会新《纲要》精神的基础上，将重点放在指导教师如何进行教育教学工作反思上，强调活动中的观察、记录和分析，活动后的反思、评价及对下一次活动的调整。不断提高教师的教育教学能力，从而提升幼儿园教育教学质量。

二、指导思想

本学期，我园将以《幼儿园教育指导纲要》为指南，紧紧围绕区学前教育研修部本学期工作重点，扎扎实实地抓好本园教育教学工作，优化幼儿一日生活;以研究确定适宜不同年龄班的全园性的“迎奥运”主题活动内容研究为载体，立足本园实际，挖掘资源优势，深入课程改革;分层次对教师进行培训，提高组织活动和教研能力。

三、工作重点

1、用“以教师发展促幼儿成长”的园本管理理念带动“以幼儿发展为本”的教育理念，努力创设有利于幼儿发展的环境。

2、针对日常教育教学中急需解决的问题或困惑，确立教研专题，开展园本教研活动。同时在课程安排的合理性、实效性方面作有效的探索。

3、对教师进行分层培养，加强全园教师的教育教学基本功的培训与提高，不断提高专业水平。

4、组织开展各项竞赛评比活动，积极参加区级各类竞赛。

四、主要工作及措施

(一)以新《纲要》精神为指导，寻找更适宜本园的教研的方式与方法。

1、在教研内容上，注重实际性，实用性。

业务园长要多到教育教学工作中，同教师一起通过相互观摩与参与式评议等活动，针对教师在日常教育教学中急需解决的问题或困惑，确立教研专题，并组织教师在教研活动中进行讨论;对于教师们共同关注的热点、难点问题，共同查找相关的经验文章或理论，通过集体学习、研讨，实践，以求实的精神、务实的方法、实实在在的内容确保教研工作的实际性，实用性。真正解决教师在教育教学工作中的难题与困难，使教研活动真正发挥促进教师成长的桥梁作用。

**年度工作总结和工作计划篇七**

20\_\_经逐渐离我们远去，这一年里销售部按照集团领导的指示，充实了队伍，深层挖掘客户群等等，在各个方面都得到了显著提高，对于即将到来的某某年，做如下计划：

一、带领本公司共同努力超额完成公司下达的各项任务。

二、加强基础管理，强化量化考核指标。

1、对各项工作均事先予以量化，奖罚分明，使一切均有章可循，有章可查，分季度考核结合年终考核，业绩的好坏直接与奖金挂钩，做到奖罚分明。

2、坚决杜绝老好人思想，加大跟踪力度，强化监督职能，及时记录，适时引导，定期检查，避免一阵风。做到善始善终，杜绝某蛇尾现象发生。

三、对各项工作分工明确，各区域市场挂牌承包。

1、改变少数人硬性分派的做法，使员工共同参与制定相应的实施方案，择优选用。

2、明确各自的责、权、利，定期考核与年终考核相结合，并与同期收入、年终奖金相结合，对成绩优异者给予奖励，不能按计划完成的与同比例的收入，每下降一个百分点，减少同期收入。

四、建立市场网络，规范客户管理，加大市场开发力度。

1、理顺整顿治理现有资源，对客户、市场按升值潜力分为a、b、c三类市场，对潜力大、上升强劲的市场予以重点开发、维护、宣传。

2、对一些需更换客户的网络先培养其他替换客户，经一段时间的扶持，不与公司发展相匹配的客户，则予以更换。

3、除传统的农资、供销、农业局的网络开发、维护外，同时重点开发粮油、邮政等农化网络。

4、强化驻点服务开发工作，依据市场情况分设一个办事处，强化市场的开发服务功能。

5、网络的建设要以终端建设为基础，掌握市场已有资源，促使市场占有率提升。

6、春节前应重点对鲁西北市场的开发与推广，改变公司春季淡的被动局面。

7、对市场各级客户均分类建档，并定期跟踪监督，及时调整，增加回访客户频率，增加相互了解，解决实际的困难，增加客户赤诚度。

五、强化沟通机制，加速市场信息的收集与转化。

1、收集真实的市场信息，建立档案制度，重点对各区域的种植结构、用肥习惯及其他品牌的优势、宣传方案等对比找出差距，找出如何整改的信息方案。

2、制订定期的沟通机制，并建立有效的奖罚制度。

3、多与终端客户联系，了解一线资料。

六、加强学习，搞好团队建设。

1、除主动参与公司的各种培训外，重点要加强事后的总结与运用。

2、每次出发人员回来，要及时召集相关内咳嗽惫餐分享市场成功经验，分析总结遇到的疑难问题，共同探讨，相互促进，共同进步。

3、主动与业务人员沟通交流，变听汇报式交流为主动谈话式交流，对发现问题应及时解决，从中发现人员的长处与缺点，以便合理安排工作，为其搭建合理的舞台，充分发挥个人的才能，加强团队的凝聚力。

七、强化服务认识，提高服务质量。

1、成立业务投诉电话，对由于业务人员自身问题造成的业务投诉，视情节予以一定的处分，并及时解决客户的投诉，增加其赞誉度。

2、结合驻点服务工作的开展，整合自身市场的信息及技术资源优势，帮助客户理顺、完善开发新的营销方案与实施及二级网络的建设。

3、对重点市场做到电视有影，广播有声，报纸有形，学者参与不遗余力的宣传公司产品，提升品牌形象。

4、取消专车制度为市场专车制，对业务车辆统一调度，形成地面范围化宣传，配合学者及当地经销商服务于终端客户，增加其赞誉度。

八、加大新客户，新产品的开发力度.

1、全年出发不低于240天。

2、世界不变的是在变，只有不断的推陈出新才能跟上市场发展的需求只有不断开发新客户才能更加完善销售网络，提高市场占有率，并制定最低客户数量，少则罚，多则奖。

3、通过细致的调研及时开发适销对路的新产品，并实行谁开发谁受益的奖励机制.奖励业务人员的参与性与时效性。

**年度工作总结和工作计划篇八**

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日，荥经县公共资源交易服务中心召开10月工作总结报告会。会议资料如下：

一是分析10月荥经县公共资源服务交易服务中心交易状况：建设工程项目共计7项，采用竞争性谈判或比选方式进行，控制价783万元，中标金额674.81万元，节约资金135.19万元，节约率17.26%;政府采购开评标项目共计2项，累计项目预算金额共计31.01万元，中标金额30.6064万元，节约资金0.4036万元，节约率1.3%;砂场矿权出让项目共计7宗，累计项目预算金额共计570万元，中标金额634万元，溢价64万元。

二是对公共资源交易服务中心近段时间的运行分析，指出，虽然近期中心工作取得了必须的工作成绩，但在工作中仍然存在一些问题，主要表此刻：工作人员不足，目前公共资源交易中心共有三名工作人员，工程建设、国有产权交易等事项陆续进入交易中心后，人员配备上显得捉襟见肘;工作人员业务水平有待提高，缺乏建设工程、产权交易等方面专业知识;场地面积小。目前公共资源交易中心面积约300平方米，共有开、评标室各两间，每间房屋面积约50平方米左右，座位30个，不能满足稍微大型点的拍卖会和报名人数相对较多的招标需求。

三是对\_\_月工作重点进行了安排部署：一是重点服务灾后重建工作。树立服务意识，增强大局观念，认真服务交易项目，个性是灾后重建项目，确保日常工作有序开展，开通“绿色通道”，根据工程项目和建设单位的需求，推行全天候服务，到达方便、快捷、高效。二是充分利用技术手段，推行电子招投标效率。三是加强公共资源交易中心工作人员的学习培训，建立每周学习法律、法规制度，不断提高自身业务水平。

下月工作总结与计划范文

十月份已经过去，在这一个月的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的潜力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出

一个很好的解决方法。在与客人的沟透过程中，过分的依靠和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，把我的销售潜力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体状况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**年度工作总结和工作计划篇九**

光阴荏苒，时光流逝，20xx年转瞬间过去了。全体员工，在公司各级的领导下，上下一心，团结协作，顺利地完成了全年各项工作任务。回顾20xx年，我们虽没有十分骄人的成绩，但平安、顺利是我们最大的收获。展望20xx年，相信公司会有更大的发展前景。为了更好地开展工作，认真吸取经验教训，找出工作中存在的问题，现将20xx年度工作总结汇报如下：

(一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在x总的正确指导下，在x总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

(二)团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。20xx年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1.加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2.加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。20xx年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3.加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4.加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的园满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20xx年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米3，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

(三)狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面

安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以x总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成 “人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行。20xx年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

(四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

二、工作中存在的一些问题

1.各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。主要表现在工作人员对某些工作认识不足，导致工作“能拖就拖，能缓就缓”的现象时有存在，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在一定程度上影响了工作进度。

2.前场与施工方和生产部门的衔接还不够。主要表现在：施工方配合力度有待进一步沟通和加强;生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。

3.个别员工集体主义观念淡薄，工作怕脏怕累，只要组织照顾，不要组织纪律。不服从工作安排，工作斤斤计较，相互推诿扯皮的现象在一定程度存在。这也不关他的事，那也不关他的事。为此，新的一年，我们要加强纪律整顿，对不服从工作安排的，公司将实行经济处罚和行政处罚。

4.少数员工安全防范意识不高，还有待进一步加强，主要体现在技术还不过硬，处理紧急情况的能力还有待提高，不能提前发现问题，发现问题后又不能正确处理问题。据统计20xx年共发生各类安全事故隐患14余起，处罚20余人次。

5.工作不深不细的现象还比较突出，主要表现在怕麻烦，敷衍了事，不想做，不会做，有的是教他他也不做，这样的员工公司是要清理的。

6.极个别员工特殊思想严重，不服管，认为公司不敢管，拿他没有办法等思想严重存在。

7.工作流程有待制定，以避免造成职责不清，分工不明。

三、二oxx年工作计划与建议

(一)紧紧围绕“抓质量、抓安全、抓成本”这一宗旨，严格管理。

首先，要从原材料质量抓起，不定期、分批次对进场的原材料进行检测，努力控制好水泥强度和稳定性，掌握沙石的含泥量是否超标等;试验中心还应把握好混凝土的塌落度和和易性。

其次，继续加强安全生产监管力度。一是前场工长要加大泵工和管工的监管力度，督促管工加大对泵管的巡查力度，在注意安全的同时合理布管，注意泵管的加固工作，二是要求车队要提高安全意识，严禁超速行驶，严禁酒后驾车，要清楚的认识到安全驾驶的重要性和必要性，同时要认真负责装料，运料及收好小票，不允许把料拉错工地，否则必须严肃处理。

再次，继续提倡全员动员参与公司管理，尤其是试验中心要多做试验，优化混凝土配合比，从各个环节控制好产品成本，以使企业达到产品最大利润化。

最后，除着重抓好以上三方面的工作之外，还应搞好后勤保障工作。一方面要抓好原材料的供给与保障工作，杜绝停产待料的现象发生，否则，会给公司带来一定的负面影响，或者说有损公司形象和社会信誉。

(二)努力拓展商混市场，提高方量和经济效益

目前，我们公司现有的商混业务偏少，每天的生产方量远远不能满足现有设备，由于商混市场竞争比较激烈，为此，我们应制定一套切实可行的销售方案，多发展业务，只有这样，才能提高生产方量，从而提高企业经济效益。

(三)完善管理制度和工作流程，加强作风纪律整顿，提高广大员工的工作积极性。

20xx年，公司将在原管理制度的基础上不断修改，并利用一定的时间组织大家学习。

新的一年意味着新的开始，新的机遇和新的挑战，为此，全体员工，一定会精诚团结，努力奋斗，争取新的更大的胜利。

**年度工作总结和工作计划篇十**

一、 指导思想

以党的xx届五中全会精神为指导，坚持以科学发展、富民强市为主题，以预防重特大道路交通事故为第一要务，以增强人民群众交通安全感和满意度为目标，以牢固树立执法为民思想为核心，以科技强警和信息化建设为支撑，以队伍正规化建设为保证，紧紧抓住社会矛盾化解、社会管理创新、公正廉洁执法“三项重点工作”，不断推进公安信息化、执法规范化、和谐警民关系“三项建设”，着力提高实战打击能力、预防管控能力、排堵通畅能力、应急处突能力、优化服务能力。以新的思路、新的理念、新的举措、新的作为、新的业绩努力实现公安交管工作新跨越，以昂扬向上的资态和卓有成效的工作实绩全力营造安全畅通、和谐稳定、文明有序的道路交通环境。

二、工作目标

xx年全县道路交通管理工作总体要求是创新特色、打造品牌、营造亮点，争创一流，单项工作求跨越、重点工作求突破、整体工作提档次。要达到的目标是：(一)道路交通保持平稳态势，重特大交通事故得到有效遏制，不发生恶性特大交通事故，万车死亡率低于全市水平，交通死亡事故逃逸案件侦破率达×%以上;(二)管控措施扎实有效，道路交通畅通有序，不发生长时间、大规模、区域性交通拥堵;(三)“三项建设”不断深化，信息化建设强势推进，规范化执法明显提升，警民关系进一步和谐，各项重大工作任务全面落实;(四)应急处突能力不断提高，特勤警卫任务圆满完成;(五)队伍建设不断加强，警务管理进一步规范，杜绝发生严重影响公安交警形象的违法违纪问题，杜绝因管理和执法不当引发的群体性事件和舆情危机。县委、县政府和上级公安机关的认同度、社会认知度和人民群众的满意度切实增强。

三、 任务措施

坚持“警力跟进警情，执法力求规范，服务顺应民生，管理紧扣警务”的原则，围绕全年总体目标，xx年公安交管工作任务概括为：把握两个重心、力促四个突破、建立六项机制。

(一)把握两个重心：一是牢牢把握队伍正规化建设这个重心，精心打造学习型、创新性、服务型、廉洁型警队。大队将xx年确定为交警作风建设年，全队要通过扎实深入开展“发扬传统、坚定信念、执法为民”主题教育实践活动，下茬立势解决在理想信念、宗旨意识、执法执勤、为民服务、作风纪律等方面存在的突出问题。要以“忠诚、为民、公正、奉献”为核心价值，凝聚力量、鼓舞斗志、引领队伍。要坚定理想信念，把政治建警的要求落到实处。要增强实战本领，把教育训练落到实处。要激发生机活力，把科学管理落到实处。要整肃纪律作风，把廉洁从警落到实处。要把和谐警营建设作为新时期建警之要、带警之道，积极营造心平气顺、率先力行、和睦共事的领导班子，全力构建荣辱与共、风清气正、爱岗敬业、干事创业的民警队伍，大力弘扬特别能战斗、特别能吃苦的交警精神。领导班子要着力练就领导艺术、指挥调度、宏观调控的本领;科室民警要提升作风硬、有素质、会指导、能协调的能力;车管、事故等窗口岗位民警要锻造快节凑、高效率、守规程、讲正气的作风;一线执勤民警要坚持每日一练、每周一学、每月一考活动，切实提高事故处理，应急处突、排堵保畅、抢险救灾、特勤警卫等的演练，不断提高善战能力。要狠抓民警日常行为规范和作风养成，进一步规范指挥动作、规范执法行为、规范举止言行，努力做到警务管理像部队一样严格，学习氛围像学校一样浓厚，民警间关系像家庭一样和睦。与此同时，全体民警要按照文化育警的要求，不断加强法律法规、政治理论、科学文化、人文经济等系统学习，大队领导班子及科所队长学习笔记×万以上，每位民警学习笔记不得少于×万，坚持集体学习与个人自学相结合，不断充实完善自我，切实提高维护社会稳定水平、打击违法犯罪水平、事故预防水平、道路管控水平和服务群众水平。要建立问责律警制度，针对民警在日常工作学习、生活中可能存在违反各种制度、规定和工作纪律的苗头性行为，及时惩戒警示，防患未然，以“零容忍”的铁腕严整警风警纪，确保交警队伍健康发展。二是牢牢把握道路安畅这个重心，确保道路交通平稳态势。要紧紧抓住事故预防这一要务，以安全联席会议制度，进一步健全社会化事故预防工作机制和源头预防、查纠预防、基础预防、科技预防等管控措施。国、省道重点预防×人以上特大事故，县乡道路和低等级公路重点预防“冷门”事故。全面推行交通事故民事赔偿人民调解制度，年底前建立人民调解工作室，调解案件比例达到×%以上。不断健全社会救助基金机构，确保受害人得到救助。要进一步深化“平安畅通县”和示范公路创建活动，严历惩处严重交通违法行为，实行精细化目标管控，确保严重道路交通违法行为得到有效遏制。年内开展三次有规模、有声势、有目标、有重点的“雷霆”系列整治行动，对那些影响道路交通畅通安全的超员、超速、无证驾驶、酒后驾驶、无牌无证行驶、摩托车、三轮车、低速载货汽车非法营运载客，出租车、客运车、工程车、不按规定行驶经营以及机动车乱停乱放、乱鸣喇叭、不系安全带、行人横穿马路等违法行为进行强力整治。要认真落实领导包片、中队包线、民警包段的工作责任制，及时掌握路况路情，因情施策，大胆探索，不断创新管理模式，促使交通管理更加科学严密、实用有效。要大力推进交通管理服务站建设，不断延伸管理触角，努力促使交通管理网络化、系统化、社会化。

(二)力促四个突破：一是车驾管工作要有新突破。以等级化评定为载体，加快素质型、规范型、服务型、廉洁型、高效型车管所建设，广泛深入的开展人民满意车管所评选活动，不断延伸车管业务，尝试在中队设立车驾管业务，尽可能解决群众报户办证难的问题。积极推行流动车管所服务，为群众提供更加便捷的优质服务。要争取推行告知服务，对机动车临近检验、报废和驾驶人换证等提前告知，提醒群众按期办理相关业务。要严格执行考试工作纪律，规范考试程序，完善考试流程，确保驾驶人考试质量，尽力解决好群众反映强烈的突出问题。要进一步完善机动车登记、驾驶人管理系统信息应用功能，进一步完善场地驾驶技能考试系统，切实加强机动车登记、检验工作的监督管理，实行摩托车“带牌销售”，提高机动车注册登记率、检验率和报废率。二是信息化建设要有新突破。坚持以信息化引领公安交管工作现代化，加快实现由传统警务向现代警务转型。要以信息化高端应用为突破口，加快科技强警步伐。以信息化综合应用为载体，牵引警务机制改革。以信息化基础应用为支撑，大力推进警务工作网络化，以信息化执法应用为抓手，推进执法规范化建设。要不断完善信息平台、车辆和驾驶人管理、交通违法处理、交通事故处理、剧毒化学品运输等信息系统功能，全面提高信息化在交通管理中的应用水平。一线民警实行“警务通”执法，减少执法环节，确保及时有效。要尽力争取多方支持，加快电子监控系统，建设和公路卡口建设，强力使其在查缉布控，纠违治乱中发挥应有作用。要利用先进的交通控制系统，监控系统，定期分析路况流量，增强道路管理的针对性和有效性。要进一步完善互联网服务平台，加快公安交管信息与社会信息的交换共享，积极有效的向社会提供交通违法告知、车驾管服务项目、工作流程、收费标准。要积极探索网上预约服务，为群众提供便捷服务。要狠抓现代科技技能的学习掌握，×岁以上民警必须掌握微机基本技能，×岁以下民警必须熟练应用微机开展本职工作。 三是执法规范化建设要有新突破。要广泛深入的开展社会主义法治理念教育、执法为民教育、职业道德教育、纪律作风教育和廉洁从警教育，确保执法效果和社会效果的统一，要不断规范执法用语、执法动作、执法态度、执法文书和执法程序，健全执法制度，坚持执法质量考评和每月案卷评查，积极推行摄像、录音等执法音像记录和电子文档，使执法更具有权威性和保障力。四是优警强警要有新突破。要积极回应广大公安交通民警的所需、所想、所盼、所求，促使民警身心均衡发展。要进一步净化优化执法环境，坚决依法严厉打击袭警、辱警等不良事件，要理直气壮的为民警撑腰壮胆、排除干扰、解除忧患。要想尽一切办法为民警提拔任用、职级待遇、生活工作、住房办公等创造条件。要舍得投资，为民警装备必须的交通工具、警械器材和防护设备。要灵活把握政策，搞好民警福利待遇，为交管工作注入活力，增添后劲。

(三)建立六项机制：一是建立月讲评工作机制。按照“十先百优”创评活动的总体部署，全队每月进行一次讲评，通过现场观摩会、经验交流会、工作汇报会、对策研讨会以及明察暗访等形式，总结工作得失，分析交通形势，研究管理对策，部署交管任务。二是建立联合考核机制。依据实际情况，制定科学、合理、操作性强的考核办法，半年、年底抽调各科所队长及骨干进行联合考评，增强考核工作的透明度。三是建立督导包干机制，继续实行大队领导分包科室责任制，在加强日常联系的同时，凡所包辖区发生重大交通事故或重大拥堵，要在第一时间赶赴现场协调指挥。四是建立基层锻练和“热点”岗位轮换交流机制。为锻练机关民警，解决一线警力不足的实际问题，大队抽调×岁以下年轻民警下派进行锻练，体验下情，积累实战经验。热点岗位满3年以上的民警分期轮换交流，盘活警力资源。五是建立交叉检查机制。重大专项行动，由大队统一指挥，实行分包片区交叉检查，相互学习，取长补短，共同促进。六是建立新闻机制。及时通报公安交管工作和队伍建设情况，发布交通动态，宣传交安法规，教育鼓舞群众。

四、工作要求

(一)xx年公安交管工作迎来新一轮机遇和挑战，全力做好公安交管工作具有特别重要的政治意义和现实意义。对此，广大民警务必保持清醒头脑，坚决贯彻和执行好县委、县政府、县局党委和市支队的重大部署和决策，做到不折不扣，令行禁止;坚决树立争先恐后，勇创一流的决心和信心，严格岗位目标管理，强化交管措施，誓夺优秀警队;坚决执行各项警令禁令，视形象为生命，全力塑造公安交警新形象;坚决关注民生，以人民满意为标准，不断拓宽为民、利民、帮民的服务举措，争取人民群众的最高奖赏。

(二)各科室要结合实际制定切实的工作方案，明确任务、落实责任，突出抓好群众反映强烈的热点、难点问题，要以牢牢把握队伍建设为重点，规范执法为生命线，安全畅通为要务，提高全民交通意识为主题，建立交通管理长效机制为主攻方向，多策并举、狠抓落实，努力实现事故少、秩序好、党委政府放心、人民群众满意的目标。

(三)全队继续实行岗位目标量化考核，对涉及公安交管各个业务全部量化细化，严格考核考评。全面落实岗位目标责任制，继续开展“创佳评差”竞赛活动，奖优罚劣，推动各项公安交管工作全面发展。

(四)全队要高度统一、步调一致、听从指挥、令行禁止，要强化履职力，提高执行力，求真务实、开拓创新，奋力夺取公安交管工作全面胜利。

**年度工作总结和工作计划篇十一**

瞬息间，对于我来说不平凡的xx年即将过去。在过去的一年里，似乎值得自己去回顾的事情并不是很多，生活和工作依旧是沿途没有什么风景，就在我以为大路朝前，日子就这样平静下去的时候。xx年9月，我经过应聘和选拔来到了永靖古典建筑二分公司，同时很荣幸被分到了其下属的海宏拆迁有限公司，这对于我来说是一件值得高兴的事情，于是大学毕业一年多后的我，有了第一份自己心仪的工作。

加入海宏的这四个月，对于我来说是一种成长与进步的历程。从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序。第一次参与城市建设中的拆迁工作;第一次参与拆迁过程中的协议签订;第一次参与签订协议时对拆迁户的讲解;第一次参与讲解里的专业知识运用。这些之于我首先都是要用心去学习，然后必须要熟练运用在工作中的每一个细节里的，然而我这四个月的工作，并非尽如人意。这段时间自己深刻反省过后，我在这里既对自己前段时间工作批评，也做一些总结，如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司。

一、xx年总结

(一)工作总结

xx年10月27日，我正式开始加入到西新线的项目中，跟着老员工学习协议的签订，由于该项目的协议相对简单，在掌握了协议的签订后，我随陆工一起转入商业原油储备库沿沟庄的拆迁项目中。截止xx年12月20日，共签订协议42份，41户，拆除房屋22户，总拆除面积达2237.06平方米，我参与其中签订的协议共28份。但遗憾的是，我一直没有自信独立签订协议，这将是在未来的一年中，我要面临和改变的首要，也是最重要的问题。

(二)工作中的不足

我在工作中主动性不足，与领导和大家沟通较少，遇事考虑不够全面，不够细致，工作中不够踏实，失误较多。虽然努力做了一些工作，但距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离。如理论水平、工作能力、以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。同时，我对新的工作岗位还不够熟练等等，这些问题我决心在以后的工作中加以改造和解决，使自己更好地做好本职工作。并且自己应该而且能够做的事情，要勇于承担，不依赖他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出此一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

二、20xx年计划

xx年已过，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力，20xx年会是我在海宏的陪伴下蜕变的一年。

(一)增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。

要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，做为一个新人要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

(二)勤学习，提高业务能力。

涉及到工作相关知识的学习，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。大学四年所接受的知识毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。比如“协议内容的计算”“征地拆迁动员工作”等，面对这些问题，我首先要自己先多了解，做到心中有数，使自己很快能进入工作角色。

(三)勤动手，坚守工作职责。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。作为一名刚走出大学校门不久的新人，社会经验和工作经验比较匮乏，因此我们也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为从小上进心很强的我，最大的特点就是学习能力强，待人真诚。工作中，我要勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做也言语的巨人，行动的矮子。不论是办公室的日常事务，还是协议的签订，我都要用心做到更好。同时，这次要抓住沿沟庄协议签订的契机磨练自己，凭借公司的良好环境提升自己。

(四)勤思考，理论联系实际。

工作中要细心留意。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，要学会做个有心人，通过自身细心观察和留意，反思和总结，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的闪光点，加以学习和自我提高，多读多看，学习政策法规，拆迁条例等方面的知识，提高履行岗位职责的能力。

(五)勤动笔，提升专业独立性。

勤写勤练，为了熟练协议的签订工作，要在平时多下功夫，训练自己做到签订协议时胸有成竹，相信自己，游刃有余。要努力重视自己的专业独立性，学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自己我的提升和成长。

希望和机会是留给能够面对伤害，并且懂得封存疼痛的人的。不舍弃一些执念，大概永远都没法邂逅接下来的风景。无论别人怎么看待我，或者我自己如何探测生活，重要的是我必须要用一种真实的方式，度过在手指缝间如同雨水一样无法停止落下的时间，要知道自己将会如何生活!现实挟裹着一种莫名且直白的巨大冲击，在不经意间以不容拒绝的姿态渗透进我的生活，一直在昭示着某种必须走过。很多时候，我们无法去想是否能够成功，既然选择了远方，便只顾风雨兼程就好。所以初心莫忘，谨以自勉。

**年度工作总结和工作计划篇十二**

20xx年是个不详的年，也是一个让我觉得很累的一年。记得大年初一，家里就办丧事。家家户户都喜气洋洋，就我们大家庭泣不成声。这种日子，既是最难过又是最无奈的时间。当爷爷的“头期”的第二天，我就上成都了。离开家，那是一种解脱，也是一种节哀的方法。那天早上，天还未亮，外面下着蒙蒙小雨，有些寒冷，有些凄凉，也有些恐怖。是亲爱的，敬爱的，幸苦的妈妈送我去搭车的!

20xx年初八，是20xx年我工作的开始。当时正是20xx年国考面试招考工作，记得当时总共加起来招生人数150。紧接着，市属事业单位又开始了，鉴于之前的情况，事业单位最多能招生2个班，人数也不是特别多。在潜意识里，就有些不重视。当然，网络上，也是不太重视的。之后，又开始了新兴的项目\"招教\"考试，那段时间也疯狂过。直到表姐说要来成都温江进行教师招聘考试的时候，才知道，其实，我可以给她提供一些参考资料。之后，我发现自己知利用教师考试的资料做教师招聘考试文章页专题。结合当前的考试种类，我和权哥分工，分别做一个文章页专题。当然，我是做的教师类，在借鉴权哥之前做的，尽可能的做得好看，资料丰富些。尽管很努力，我们的教师招生数为0，当时也有点失落。

从20xx年8月到现在，工作了半年，很多同事都问我，你说你还未毕业，怎么天天在这里上班，你现在的待遇是什么情况。我说我还是兼职。当然，兼职的工作原本也不会高。就这样，我被问了很多次，当被问了很多次后，才发现自己不是真的无所谓。我开始争取了，我在被其他同事引导下去问人事部关于我转的实习生的事情，之后，得到的答案就是实习生可以转，工资也就高点点。只要能涨工资，这个当然愿意。3月5日，我去成都第三人民医院体检了。3月7日，和公司签订了实习协议。也就是从那以后，我才开始有了那梦寐以求的工牌，我的工号是实习生2号。当时，还有一个体院的研究生是实习生1号。

工作上，20xx年上半年的我显得非常不成熟，也不知道工作的重要性，每天除了做工作该做的以外，还要花点时间看看php代码，看看html教程，ps视频等，上班的时间也分配得相当合适。上班，感觉就像是混日子，上午上班就期盼着吃中午饭，下午上班就期盼着下班，上一周的班就期盼着周末放假，上一个月的班，就期盼着过节放假。想到暑假就想像学生一样放个暑假。如果晚上在下雨，躺床上，就期盼着第二天早上不用冒着雨去上班。然而，第二天清晨，我发现完全不是那样，好想回家过那种安逸(下雨就不用干活)的日子。

我的这种学生思维的上班，严厉遭到批判。权哥比我年长些，工作经验比我丰富些，平时就是他指导、管理我的工作。他严格要求我，把工作流程整理一份给他，每天就按照这个流程做事。我每每和他说话，情不自禁的表现出就小孩子的样，嘟起嘴，跺跺脚，撒撒娇。他都快受不了了，就皱着眉对我说，不要嘟起嘴，也不要跺脚。在我心里，其实我知道，我每每表现出的这种行为，是因为我确定有点胜任不了这样的工作;对他来说，估计心里很无语了。从那以后，我开始意识到，我什么东西都没有学到，根本就在混时间。平时，他的工作很多，也很杂，也想交点事情给我做，趁此机会，我也开始学些以前没有接触过的。

我平时的工作态度，一方面，是权哥让我养成的。他觉得，和他做同样的工作，待遇却是兼职(实习生)的。在他心里，很是为我打抱不平。有什么加班，或者是工作失误，责任都是他扛着，我完全就是一个打酱油的角色。另一方面，因为我当时也是一个兼职的角色，有些资料、场合都是他处理，我就有理由开小差。有时候，觉得他的权限很大，很想自己可以偷偷的向他学点。私底下，我们的关系很好，我们几乎是吃饭、开会、下班都是一起的。在下班回家的公交车上，我们会交流些工作上的事情，大多时候，他教我怎么处理与领导的关系以及我们的工作职责。我也很任性，老是想到什么说什么，没有顾及到听者的感受。当然，因为无心的说话，老是惹得其他同事把我当开心果一样的逗乐。当时，公司里面，我是年龄最小的一个，也是工作经验最少的一个，我说的也微不足道。

但是，我在学生圈里，是第一个工作的人，也是在她们看来比较成熟、脱离学生时代的社会人士。每每和她们交谈的时候，感觉话题没有交集。除了，有时候和她们一起聚个餐之外，说些新奇的事情大家都爱听。和我一起住宿的是大学校友，也是经过大学同学介绍认识的。不过，在上半年4月份以前，很感谢她的陪伴。当时，我们周末就是睡睡懒觉、洗洗衣服、搞点扫除，晚上去逛逛超市，买点小零食吃。周一至周五傍晚下班就去菜市买菜，然后一起回家做饭。当工作上遇到不爽，就回家相互唠叨几句，让对方给点鼓励和建议，那段时间过得好比较舒心。

有段时间，很烦。真的很烦。家里给介绍对象，叫回去相亲。当然我不愿意，我的理由是：我才刚毕业，不是有介绍对象就回去相亲然后结婚，我有自己的梦想，想趁年轻的有机会的时候拼一拼。最主要的是，我对相亲对象不感兴趣，想自由恋。拒绝家里介绍的，当然会让她们心里不高兴。我也经常和室友谈及这件事。但是，她比我小，家里也没有这样急迫的介绍对象，体会不到这种婚姻大事发生在自己身上是什么感觉，提到的建议也不符合现实。那段时间，心情真的很糟糕。我经常唠叨，说她还是小孩子，不懂。之后，我脾气也怪，心情不好，她和我说话，我不理会她。她个性也强，也说我脾气怪。我经常周末8、9点起床，把早饭做好，叫她吃，她也不起来。我就说她“懒”，不爱收拾家务，做饭也不好吃，也不会安排生活，只知道买素菜，更重要的是为人处事不当。当然，我这样说她，她不高兴，也反击过我，也说我这不好，那不好。时间一长，我们就不是之前随便说说，就是吵架。我和室友的生活就有了180°的变化，我们经常吵架，相互之间看不清楚对方。吵架过后，只要过几天，又可以说话了。不知道怎么的，我那晚加班，她在家做饭，第二天晚上，我回去做饭的时候，发现电饭煲坏了，之后，我们又去买了一个300元的电高压力锅。但是，木有多久，锅又坏了。这好像是我们要决裂的象征之一吧。

回家不高兴，就学学ps教材，聊聊天。饭后，为了第二天的工作，我几乎每晚(周末)23：30就上床睡觉，她估计要00：00之后才睡。大概就是在4月份的时候，我在工作上认识了一个男孩子，那之后，那个男孩子是泸州警校的一个大三的学生，就比我大一天。后来才知道，他想考公务员。平时，他在学校里面苦练行测和申论试题。之后，我们也有了话题，从陌生渐渐有点熟悉了，聊天的次数也多些了，之后还发展成我男友。

3月23号的时候，四川很意外的出了四川选调生、省考招录公告。在那之后，我们网络部经常加班，对于我们来说确实感到有压力。在华图总部，其他兄弟分校，都觉得四川网络做得不好，正好又迎来网络支援。当时的支援其实也就是一种形式，实际上的工作指导，经验的分享其也是一种假象。在怎么幸苦再怎么工作，说白了，还是分校自己的同事在做，其他支援相当于打酱油来得。在平时的工作上，我有关注过那个男孩子，看他的复习情况怎么样。他努力准备他的考试，我认真上我的班。在3月28，一个很不详，一个噩耗传来，说幺爸去世了。瞧瞧的伤心了好些天。不过，阎王要人三更走，人还会留到7更走吗?之后，在他的电话陪伴下，我度过了那个伤心的日子。在清明节放假的那三天，我认识的那个男孩来成都了，我们见面了。还和同学几个，我们还约好去龙泉看桃花啦!那短暂的几天，让我经历了初恋。很单纯的，很美好的。时间也过得很快，当4月23日的时候，我们又见面了，那也是我们交往接近1个月的最后一次见面。感觉清明节就是一个不详的日子，真是一个纪念的日子。失恋的种种，现在就不想提及了。

在5月1号他彻底在在我生活中消失了，在端午节的前那天，我失恋了。失恋的人，真的伤不起。记得，失恋的那段日子，我心情很差，也觉得看见什么，什么就不爽，和室友吵架的次数也频繁。

工作上，当省考笔试结束之后，又相继出了三支一扶、省属事业单位、村官考试、公选干部等。为给省考面试做铺垫，市场部同事又下到各地市去发单子，主要是针对三支一扶、村官，辅导省考面试。王权也下地市了，成都就剩下我一个人。这段时间，网络部的我也一如既往的工作。当大家都从地市回来之后，发现又白忙活了一场。尽管是白忙，但是也有苦劳。让我记忆深刻的是5月11日，我转正了。第二天，公司组织旅游，去华阳进行了一次真人cs。

上半年的工作也就是恍恍惚惚的过去了。平日里，没有什么考试，我们网络部就是做准备。但是我主要的工作就是管理qq群。有一次，我在群里暴露了我失恋的消息，评论达州的男孩子都是坏人，结果引起了公愤，然后就有人偷偷的关注了我。当时饿哦没有什么芥蒂知心，说话大大捏捏，让有想法的人走进了我的生活。在群里，期初没有注意那么多，就随便聊聊自己失败的感情，估计是他同情了我，也估计是他也想找个伴。很巧的是，他也是达州人，那时他在安徽当村官。当时听说在外省，就没有想过有以后，就胡吹乱侃。没想到，一个不小心，就让自己惹上了这么一个事。他说他也考了这次省考，也考了工商银行。如果考上了就回来看我。我还以为，这个事情就是男孩子哄女孩子的一种手段，没当一回事。

在6月份的时候，我和室友就觉得在即将到期的房子还要不要续租，没过多久，听说我们住的那个小区要拆迁，人心惶惶，大家都说不住了。我本来就害怕老鼠，老鼠也经常欺负我。原本我们的房租是7月1日到期，我们提前15天就搬走了，就和住了接近一年的地方说拜拜了。之后，我们搬到建设路，这个地方，交通方便，离上班的地方也近些，就是太吵了点。

**年度工作总结和工作计划篇十三**

20\_\_年，我局在区委、区政府的正确领导下，以党的\_\_届四中、五中全会精神为指针，以开展保持共产党员先进性教育活动为动力，牢固树立“坚定信念、振奋精神、抓住机遇、团结一致、埋头苦干”的商务精神，进一步解放思想，更新观念，转换机制，转变作风，紧紧围绕区委傅书记“三管好”的指示精神，在带好队伍、加强管理、盘活资产、狠抓稳定上抓落实。较好地完成了全年各项目标任务，商业工作取得了非常显著的社会效益和经济效益。

一、20\_\_年商务工作总结

(一)各项目标完成情况

1、\_\_区实现社会消费品零售总额8.7亿元，比上年同期上升11%。

2、我区社会消费品零售总额占地区生产总值(gdp)14.51亿元的60%。

2、商务系统企业税金上交230万元。

3、局机关招商引资完成840万元。

(二)主要工作

1、稳定推进流通改革，强化企业内部管理

推进流通改革，增加企业效益，确保商务系统生存、稳定、发展，是商务局的重要工作之一。我局年初对销售、利税、亏损控制目标及“三金”交纳认真进行分解，逐项落实到每个企业，并定期检查督促完成。饮服公司在加强管理、盘活资产上做了大量工作，一是提前中止五一旅社承包合同，重新租赁给童星艺术幼儿园，年增收入13400元，二是重租红旗照相馆，年增收入5520元，三是全部租出长期闲置的华清池浴室，年增收入13560元。公司在抓制度完善，开源节流方面，一是应对全公司日益严重的收支倒挂问题，强化了收支计划性，加强财务核算，制定并坚决执行年度财务收支计划，在具体操作中严格批报手续。二是完善机关人员工作任务目标考核，从领导到办事员，人人有目标任务，每人每月工资都实行浮动，实际收入和工作状况即按租金收取任务完成情况等项工作评分结果挂靠，达标奖励欠收处罚，从而提高了大家工作责任心，使公司的资产管理、合同管理、租金费用收取走上良性循环轨道。\_\_年应收租金110.80万元，实收110.38万元，回收率99.60%。三是加强对五一饭店的领导，五一饭店现在是唯一的国营老字号饭店，在经理朱金环同志带领下，今年又取得了很好的经济效益，全年营业收入283.8万元，比上年增收2万元，他们主要靠的是货真价实、薄利多销、优质服务、强化管理。副食品公司紧紧围绕“团结、务实、创新”这个指导思想，班子之间相互协调，相互配合。较好地处理了五味全第二轮租赁问题，企业全年收入将增加4万元。在处理五味全职工生活费问题上，为了兼顾公司绝大多数职工的利益，公司提前分别找职工谈心，并每家每户登门做思想工作，从而得到了职工的理解，化解了矛盾，还使大多数职工发了生活费，企业得到了稳定。二饮公司始终坚持严管理，促效益，在今年工作中，继续对各中心店实行目标责任制考核，采劝月评、季考、年总结”来调动积极性，各项任务指标都能超额完成，全年收入增加十万多元，招待费下降30%。批发总公司从稳定大局，谋求发展出发，想尽办法帮助解决110多名下岗职工交纳全部的养老保险金、失业保险和180元生活费。公司从三个方面着手，一是重新整合精品商场一至三楼经营空间约400多平方米，对外租赁，增加收入2～3万元;二是针对天长东路门面房租金逐年上涨的实际情况，采取租赁租赁合同一年一签的办法，从而使今年租金每间增收1千多元;三是企业节约费用开支，全年各种费用比上年下降40%左右。糖酒公司积极抓好增收节支工作，主要从水电费上下功夫，今年实行专人负责，专人管理，对水电线路进行维修和改造，全年在水电费上可节约近万元，另外公司全年无招待费，办公费。电话费每月也控制在80元左右。食品公司积极大胆的改革，提高企业效益，针对经理部东门宰场长期亏损情况，采取对外公开招标的办法，11月份把宰场承租给个体经营户，年租金16万元，增收7万元。对食品大厦菜场实行定额管理的办法，加大内部设施的改造，先后投入了4.3万元，改变了经营环境，年净增收入近5万元，从而保证了企业的稳定。蔬菜公司在盘活资产、提高效益、增加收入上下功夫，公司通过反复论证，决定对综合楼和菜场进行局部的调整，把一楼肉食、鱼市摊位调整到大棚菜场内，一楼重新招租办超市，二楼也全部租赁出去，经过调整后，全年可增加收入近20万元。百货大楼领导班子积极调整思路，全力盘活现有资产，努力保证企业稳定。百货大楼考虑到原老楼分楼层租赁不利于安全、管理，难以取得最大效益，更不利于大楼的整体形象，班子经过研究，必须走整体租赁的路子，5月份通过多次磋商，在区、局相关部门领导的支持下，最后与安徽国生电器签订了租赁合同，年租金60万元。老楼整体租赁后，不仅使企业经济效益增长57.8%，而且装潢过的老大楼面貌焕然一新。另一方面大楼想办法处理有问题的库存商品，减轻企业负担，解决历史遗留问题，账面上价值115万元库存商品，因时间太久，已变质、霉烂、虫蛀，绝大部分商品已无价值，在报经国资、监察部门同意后，进行公开拍卖处理，收回资金3万元，从根本上解决了这一棘手问题，腾空了仓库，为企业重新整体租赁创造了良好的环境。酱醋厂在局里的支持协调下，积极的帮助承租场地的青华中学创造条件，取得了办高中部的资格，保证了租金的稳定收入。二百公司狠抓增收节支工作，对于将要到期的黄金地段门面房，调整租金，为企业增加了收入。总之，各企业都能立足本单位实际，积极开展工作，采取不同的方式找出路，想办法，创效益，不拘一格求发展。同时还为下岗职工提供了就业机会，为企业的生存发展开辟了新的途径。

2、扩大招商引资，盘活闲置资产

招商引资是商务局承担的一项重要政府目标，局党组把招商引资作为商务工作的重中之重来抓，主管领导具体抓，相关科室共同参与的工作格局。一是制定招商引资实施方案;二是因地制宜，实事求是地将招商引资任务分解落实到各企业;三是集中时间对引资任务大、涉及项目多的单位进行跟踪调查;四是根据有关单位的引资潜力和招商优势，协助其制定招商引资计划。全年共招商引资840万元，基本完成了任务，其中百货大楼200万元、二饮公司500万元、饮服公司70万元、蔬菜公司70万元。

3、加大维稳力度，确保了全局的稳定

我局始终把维护稳定工作纳入重要议事日程，明确了局长为维稳工作第一责任人。在做企业军转干部思想工作方面，局党组一班人和有关企业负责人深入到每个军转干部家庭，对他们的家庭生活情况进行了详细了解的同时，进行了政策宣讲和耐心细致的思想工作，认真落实各项政策和生活待遇，解决他们生活上的实际困难。做到了以理服人，以情感人。在信访接待方面，我局紧紧围绕“立足稳定、排查矛盾、重视信访、促进工作”这个大局，制定了《商务系统信访稳定工作制度》、《关于在商务系统内集中开展信访秩序整治活动的实施方案》，全年共接待来访230次、580余人次，受理上级交办信访5件，协调处理3起，做到了件件有回音，事事有结果。

4、积极推进商务机构改革，扎实做好各项工作

商务局是区政府的重要经济管理职能部门之一，担负着管理全区对外对内贸易、生猪定点屠宰管理、整顿和规范市场秩序、食品卫生安全工作等职能。为了尽快实现机构的有机整合，发挥整体功能，推进商务工作快速健康发展，在较短的时间内理顺了三个关系。即内设机构间的关系，科室人员迅速到位，职责明确，各项工作健康有序发展;同上级主管部门的关系，主管领导、科室之间顺利对接，上下畅道;同区直各有关部门的关系，加强了联系，加深了感情，增进了了解。同时，局里重新制定了《工作管理制度》、《开展政务公开工作情况》，各项制度上墙，用制度来规范约束每个领导和机关人员的行为，努力创造优质、便捷、高效的服务型工作机制，形成了一种团结进娶干事创业的良好氛围，为各项工作的开展奠定良好的基矗机关并配制了电脑、打印机、传真机等办公设备，目前已经建立了电子信息化和商务网站，并有三人到区里参加电脑培训班学习，初步实现办公自动化。

5、扎实开展两批保持共产党员先进性教育活动

历时一年的两批保持共产党员先进性教育活动，在区委的具体部署和指导下，商务局机关支部和商务系统基层4个党总支、19个党支部、165名党员参加了两批保持先进性教育活动，从全面动员部署集中学习到开展大讨论进行主题实践活动;从广泛征求群众意见到自我剖析、撰写党性分析材料;从制定整改方案和措施到认真落实整改方案和措施，广大党员能够统一思想认识，各总支、支部都能精心组织，实施学习方案，充分发挥党员领导干部的示范带头作用，把先进性教育活动与推进工作紧密结合起来，做到了学习工作“两不误”，具体做了以下工作：一是认真组织学习，观看电教片;二是组织讨论，围绕理想信念、宗旨观念、组织纪律观念、发挥先锋模范作用四个方面进行了大讨论;三是积极参加保持先进性教育考试，平均每人都获得96分以上的好成绩;四是积极参加主题实践活动，局机关11位党员主动捐交100元特殊党费，并将这1600元及时送到15户困难家庭。企业各支部慰问困难群众，救助特困职工子女上学33户，送出慰问金5350元，为民办事66件，结成帮扶对子18户。通过先进性教育活动，每位党员都能从思想上先人一步、行动上奋勇争先，作风上率先重范，努力做到为民、务实、廉洁。

6、加强素质建设，队伍战斗力全力提升

一是创建学习型机关，提升队伍素质。我局制定了学习制度，收集编印了有关商务行业的行政法律法规选编，明确每星期集中学习法律、法规1到2次，干部职工将每次学习作为提升自身素质的难得机会，机关上下呈现出建立“学习型机关”创一流业绩，建一流队伍和讲学习、讲团结、讲奉献、争一流的良好氛围。

二是创建服务型机关，进一步转变工作作风。为适应商务局职责繁杂，涉及面宽，点多面广的新特点，全局上下一切为企业服务、帮助解决实际问题出发，经常深入基层，密切联系群众，倾听群众呼声，了解民情民意，努力为基层、群众服好务，全年共下基层走访300天，开展商务调研活动150次，为企业指导决策20次，主动为基层协调关系260次，帮助解决实际问题或困难120件，精神文明、政治文明的不断加强，有力地促进了机关工作作风的改进。

三是坚定理想信念，认真开展党风廉政建设。年初，我局重新下发了《商务局党风廉政建设责任实施意见》、《关于在商业系统内集中开展信访秩序整治活动的实施方案》、《企业领导干部廉洁自律若干规定》等，并同下属12个企业领导签订了20\_\_年党风廉政建设责任书。全年在全系统企业班子中，共召开二次党风廉政、反贪腐专题大会，从而促进了全系统的改革、发展和稳定大局。

四是狠抓组织建设，提高党员干部素质。局党组和党的分工委今年着重抓好党的建设，努力提高党员队伍的素质，“五一”前后全系统党员大会、\_\_届四中、五中全会的宣传学习，对一些企业班子进行勤政廉政、团结务实教育，用学习、教育、民主生活会等多种形式来提高他们的素质，在党员中开展“讲学习、讲政治、讲正气、讲奉献”的活动，要求党员干部作风硬、纪律严，努力营造清正廉洁的良好环境。

7、加强安全工作，确保一方平安

抓好企业安全生产、安全保卫、安全防火工作。一是与各企业签订安全目标责任书，督促落实各项安全措施，并顺利完成区里下达的安全生产目标管理任务。二是开展安全工作大检查，对照制度和责任目标查看落实情况，消除不安全因素和事故隐患，全年共检查10次。三是积极开展安全培训教育，增强消防安全意识，提高防火技能。四是建立健全安全防范值班制度，重大节假日领导和干部轮流值班，做到了有备无患。百货公司在安全上抓的比较好，安全意识强，百货仓库全年无事故。

8、树立大商务的观念，努力完成政府和市商务局交办的行政职能。

我局会同区食品安全协调委员会成员单位制订了《\_\_区重大食品安全事故应急预案》、《关于\_\_～\_\_年食品安全工作目标管理责任书》，并且进行工作任务分解。为快速、及时、妥善控制和消除我区突发食品安全重大事故的危害，建立了制度上的保障。

按照省的政府关于促进流通业加快发展的实施意见，我局已将滁州市南门街道高巷社区申报作为省级商业示范社区，等待验收。积极配合市局做好我区“万村千乡”市场工程试点企业申报工作。

9、认真做好其它各项工作

一是努力抓好计划生育工作。计划生育工作是基本国策，必须长期坚持，我局按照区委、区政府、区计生委的要求，切实做好了全系统育龄职工和蔬菜公司交通路菜尝食品大厦的流动人口育龄人员的康检、孕检在内的计划生育工作，认真落实“三到位”。二是努力抓好“四五”普法工作。今年是“四五”普法检查验收年，我局为了做好迎检工作：(1)收集、整理了四年来的软件资料、装订成册。(2)专题写了“四五”普法汇报材料。(3)组织商务机关干部和各企业领导班子成员进行法律法规考试，考试合格率达100%。(4)征订普法教材，做到机关人员人手一册，企业领导班子各有一份。(5)举办机关人员法律知识培训班，制定了《商务局机关人员法律知识学习培训方案》，学习培训时间定为一年半，每周1-2个小时，学习时间从\_\_年9月15日截止到\_\_年3月15日结束，聘请了律师专门进行了授课。由于这项工作做的扎实到位，顺利通过了市、区领导的检查验收。

20\_\_年我们虽然取得了一些成绩，受到区委、区政府的好评和肯定，商务形象和地位大大提高，商务工作健康有序开展。但也存在明显的不足和问题，如工作效率与新商务、大商务的要求尚有较大的差距;服务意识有待进一步提高加强;企业管理还不够完善，费用较大，影响大局稳定因素仍然存在。对此，我们要高度重视，认真对待，绝不可以掉以轻心，努力在20\_\_年的工作中加以改进和提高。

二、二o\_\_年工作的总体思路、奋斗目标和主要任务

明年，我们要在区委、区政府的正确领导下，树立信心，增强决心，上下一心，以饱满的热情、务实的作风，解放思想，迎难而上，努力开创商务工作新局面。重点要抓好以下几项工作：

(一)继续将招商引资工作作为商务工作的重中之重来抓。首先要继续加大招商引资工作力度，在主抓重点项目的同时，对一般项目也纳入招商的范围，其次是及时统计上报，实事求是搞好招商资金认定，保证年终区委、区政府的认可，认真组织项目推介，努力扩大\_\_区商业的知名度，最大限度地吸引外商向我区投资，确保区政府下达我局招商引资任务的完成。

(二)继续强化企业内部管理，进一步完善企业内部配套机制。狠抓企业内部管理，开展增收节流。要从维护稳定的大局出发，增强责任感、使命感，妥善解决拖欠职工“三金”与拖欠职工集资款等热点、难点问题，及时为职工排扰解难，加强企业财务监控力度，严格控制企业招待费等各项费用，提倡企业实行岗位目标管理责任制，充分调动职工积极性，为企业创造更大的效益。

(三)积极做好食品卫生安全、安全防火、计划生育及其它中心工作。全面落实食品卫生安全、安全防火的各项措施，开展食品卫生安全和安全生产工作大检查，对照制度和责任目标，查看落实情况，对大的商店、商尝仓库等重点单位和部位进行不定期检查，消除不安全因素和事故隐患。

(四)加快现代流通业建设的步伐，增强流通企业的竞争力

在\_\_年工作的基础上，今年我局将在市局的统一安排部署下，在努力完成我区的“万村千乡”市场工程建设、省级商业示范社区建设的同时，积极申报滁州市生猪机械化集中屠宰生产线项目的落实工作，真正使滁城人民吃上“放心肉”，提高滁城人民的生活质量。

(五)进一步加强商务部门自身建设。不断提高做好新时期商务工作的能力和水平，真正把商务局建成一个团结和谐、开拓进娶求真务实、廉洁高效的政府职能部门。工作作风上，我们要联系工作和业务实际，经常深入基层和一线，调查了解情况，有的放矢，对症下药，解决实际问题，在服务态度上和服务质量上，要树立公仆意识，服务意识，要设身处地为服务对象着想，要坚决克服“门难进、脸难看、事难办”的恶劣服务态度和老爷作风。对企业、对职工、对一切服务对象都要做到热情周到、随到随办、急事急办、不推诿扯皮。同时，要加强团结，领导班子要团结和谐，成员之间要经常沟通，求同存异，同心同德，共谋商务工作的进步和发展。

**年度工作总结和工作计划篇十四**

一、销售工作具体量化任务

1、制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每一天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，午时时间长可安排拜访客户。研究地广人多，交通涌堵，预约时选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户供给针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每一天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

二、对销售工作的认识

1、市场分析，根据市场容量和个人本事，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品供给商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并能够和同行分享行业人脉和项目信息，到达多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自我的好朋友，到达思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的要及时兑现，讲诚信不仅仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力坚持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

三、销售与生活兼顾，欢乐地工作

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，并且同行间除了工作还能够享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更欢乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常坚持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，能够增进彼此的感情，更好的交流。

3、利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的资讯和产品，不断提高自我的本事。

**年度工作总结和工作计划篇十五**

xx年的工作即将结束，自我担任项目技术负责人以来，由于专业技能不足以及管理经验的欠缺，对工作一直不敢怠慢，坚持小心谨慎、脚踏实地、认真务实、高效求新的工作态度。根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出了分析评定，以便自己在今后的工作中扬长避短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

一、xx年所完成工作

杭州天溪湖酒店工程是从xx年开工，至今已有三整年。但工程的实际产值很少，进度很慢。主要原因是：一是山体建筑的特殊性。二是业主对此项目改动随意性大，没有很好的规划。三是设计单位出图很慢。四是项目部内部管理(特别是土方班组的管理)较松散，没有形成企业的凝聚力。

本人是xx年3月开始到杭州天溪湖酒店工程项目部工作的，今年公司把项目部大部分管理人员都换了，给我们刚接手的工作带来了不小的麻烦和工作上的被动。但即使这样，我在短短的十个月当中我做了以下一些工作：

1、组织参加阅图及图纸会审工作

组织项目施工人员及劳务班组细读图纸，及时的发现图纸中的疑问。并参加了该工程的二次图纸会审工作，将会审内容进行整理、签字，并及时对项目部各部门及施工班组进行了图纸会审的交底工作。

2、编制并完善了各种专项施工方案

由于山体项目的特殊性，图纸的变更，出图零散、滞后给图纸会审和方案编制及施工组织设计的编制等工作及现场施工造成很多困难，根据实际情况及时编制相应的技术、安全方案。并对相关人员技术、安全交底。

3、及时做好技术洽商、变更与签证的整理

贯彻公司领导精神：在技术上找商务。我们在施工中由于施工图纸对于满足使用功能上的欠缺，施工过程中经常发生临时变更，经常是边施工边出图。对于能够在施工前签证的变更，都做到了及时准确，而部分不能在施工前签证的，在施工完成后，立即进行了签证，在施工中的各项资料与施工同步，及时填写收集。在项目部组织下，我和预算员也做了一份《关于杭州天溪湖酒店工程误工、停工费用补偿的报告》正在洽谈当中。去年遗留下来未办理的签证(从5#～15#，11份签证)，目前已经完善。今年从16#～25#签证也陆续办理当中。

4、对各工艺进行了交底

按照公司对各分部工程制定的工艺工法，结合项目现场实际情况，及时对项目管理人员及劳务班组进行了相应的技术、安全交底。明确达到施工的标准，以便进行过程的质量检查与控制。

5、及时进行各种计划的编制及控制

结合现场的实际情况，编制了总、季、月、周进度计划，并下达至班组，每天进行督促检查完成情况，对未完的工作分析原因，采取有效的控制措施，以保证施工进度。由于山体建设变动很大，编制了计划很多不能完成和实现，所以编制施工计划是反反复复，工作量很大。

6、质量过程管理

从今年以来，工程质量都是放在第一位的。施工中配合监理工程师的监理和指导， 严格按规范要求施工，施工过程质量控制采用工序管理点控制办法。以工序质量保证分部、分项工程质量，认真执行“三检”制度。凡达不到工序质量标准的坚决返工，直到检验合格，才能转入下道工序。几个月当中对质量的控制还有一些不尽人意的地方，有些项目管理人员和班组长的质量意识不强，造成局部返工的。针对这些建筑上容易出现的通病我们项目部也召开一系列专题会议，解决了一些质量控制的办法。

二、xx年工作计划

xx年的工作目标是——创建团结、协作、学习型的项目部。提高项目部的技术管理水平，让项目各管理人员都担负起质量、工期、安全把关的重任。借用公司领导姚总的一句话来作为下一年度的开始：“所谓的项目管理:安全、质量是建筑企业的灵魂，管理、技术才是建筑企业的根本。”

1、定位

只有充分认识到在项目中的作用，才能更好的进行管理。作为项目技术负责人，一名现场管理人员，首先要确定自己的位置，现场管理人员是公司利益的体现者，必须站在更高的位置进行项目管理。

2、自身的学习

在新的一年中，首先加强知识学习，继续提高管理水平。我相信只要努力，就会有结果。另一方面，积极学习他人的先进之处，作到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野。

3、加强团队的学习

作为项目技术负责人，我一定要起好倡导的作用，组织项目管理人员加强技术知识的学习。

以上是我xx年的工作总结，以及xx年的工作计划。作为项目技术负责人在今后的工作中将以百倍的热情迎接新的挑战，并对自己加深思想意识，提升自己的工作能力，加强工作的责任心，继续完善自己的技术、管理理论体系，强化技术管理能力。在xx年里我有信心，有能力将项目部建设成为一个技术过硬能打胜仗的团队。

**年度工作总结和工作计划篇十六**

一、指导思想

本学年的小学语文教研工作将以市教育局和教科院的工作思路为准绳，紧紧围绕提高小学语文教学质量这一核心任务，以科学发展观为指导，以服务、研究与指导为基本方针，以积极主动地服务于基层教师的工作姿态，深入实际，努力探索各种新的教研方式，丰富小学语文教研文化，进一步提升我市小学语文教研品位，为有效提高小学语文教师专业水平，促进我市基础教育的和谐发展，提供更加扎实有力的专业支持。

二、工作思路

1.一个目标——

提升小学语文教研品位，开辟小学语文教研工作的新局面。

2.二项任务——

(1)加强小学语文学科教研基地建设，构建城乡小学语文教研联谊体系。

(2)处理好“常态”与“精品”的关系，既抓语文常态课堂教学，又抓“三精工程”，推出“精品教师”、“精品课堂”、“精品学校”。

3.三个推进——

(1)推进古诗韵律操活动，倡导“诵读经典，文化健身”的书香校园文化新风。

(2)推进维客网络教研，建设仙桃市小学语文网络教研平台和网络教研团队。

(3)推进小学低中高、小学与初中语文教学衔接，构建“九年一贯制”语文平衡发展体系。

4.四项重点——

(1)重视语文“双基”训练研究;(2)重视阅读与作文教学与评价研究;(3)重视语文常态课堂教学研究;(4)重视省级两项课题的研究。

三、工作措施

(一)教学研究工作

1.语文网络教研活动。鉴于目前我市的网站众多，教师的价值取向多元的现象，本学年，我室对语文网络教研工作将分两个层面推进：其一是，把仙桃教科研网视作一个基本的网络教研平台;其二是，以湖北网研中心或者维客网络为平台，建立专门的语文管理和研究团队，由认同并热心参与的志愿者组成，开展深层次的语文教科研活动。xx年秋季学期的网研活动将继续开展“我的语文生活”的讨论，同时建设维客网络平台与团队，启动其它相关内容的讨论。

2.开展“优化小语常态教学”的研究。孤立的课堂教学研讨活动与提升教学质量并无内在的必然联系。决定语文教学质量的，是教师们平时每天在无人观察的情况下所上的常规课，而不是以活动形式开展的公开课。如何提高常规课的教学质量是提高教学质量的重要抓手。本学年，我室将改变以往多年的传统教研方式，教研活动不再以一堂堂孤立的课堂教学的观摩、展示、研讨等形式进行，在小学教学系统常态优化的基础上，来观照语文课堂教学的任务、功能和应有的形态。重点是研究和构建小学语文教学目标与达成体系，开展的各年级教材课文训练点研究，尤其是抓好农村小学语文常态教学的研究。

3.在开展“常态课”研究的同时，打造一批“精品课”，让语文教学走过浮躁，走出困惑，跳出误区，走向理性和成熟，使语文课堂杜绝形式主义倾向，回归语文本色，呈现出清新朴实的面貌。

4.开展语文拓展阅读研究工作。课外的拓展阅读在提高学生语文能力上有十分重要的作用，但这方面的研究还比较薄弱。现在的一些配套阅读大都是从内容上拓展，本学年在小语目标体系研究和构建的基础上，开展拓展型阅读的研究工作。

5.开展推进小学低中高、小学与初中语文教学衔接的研究，构建“九年一贯制”语文平衡发展体系。构建“小学双基训练体系”，强化语文基础知识建构和基本技能的训练。

6.继续抓好省级两项实验课题的研究活动。本学年要开展2至3次研究活动，总结阶段成果，参加省级评估。

(二)教学指导与服务工作

1.开展蹲点深度教研工作。以学科教研基地为主要阵地，针对部分农村小学因各种原因导致的教学质量不理想的现实。本学年将在双向选择的基础上，采取“跟学校，跟教师，跟课堂”的办法，确定2至3所城乡小学为试点，确定4至6位城乡老师为对象，确定重点研究以“学生主体言语发展”为本的教学策略，探索提高小学语文教学质量的有效途径。

2.学科带头人和特级教师带徒工作。结合小学语文教研工作，在我市部分农村学校进行蹲点深度调研暨学科带头人和特级教师带徒活动，重点研究各年段的语文课堂教学应有形态。

3.培养精品教师和青年教师工作。本学年拟在去年学科带头人评比的基础上，推出5至8名全市小学语文精品教师，并要求这些教师有精品博客、精品文章、精品课堂和精品学生，开展精品教师汇报展示活动。同时，对近几年毕业有较大潜力的年青教师进行调查了解，通过学校推荐，开展说课、上课、评课等活动，确定2至3人作为重点培养对象，为下一步的全省教坛新秀比武做做备。

4.教学技能、教学论文、案例等指导服务工作。本学年，将开展小学语文教师书写技能比赛活动，为提高教师的书写能力搭建平台。同时，将对“我的语文生活”网研文章进行评比，选择一部分较有质量的文章汇编成册，并开展演讲活动。

5.学校写课程落实工作。督促学校继续开设好写课程(尤其是毛笔课程)，落实写课教学，形成全市小学重视写的大气候，提高学生的书写水平，培养学生良好的书写素养。

6.书香校园的建设工作。以古诗韵律操活动为契机，开展全市古诗韵律操比赛，兴起“诵读经典，文化健身”的书香校园文化新风。

7.教学质量评价工作。本学年继续探索小学语文学科的教学质量评价方案，结合省级课题研究对小学语文的教学评价进行调研，组织部分骨干教师做好小学毕业班考试的研究和命题工作。

(三)教研文化建设工作

1.教研组长培训。制定《学校语文教研组长培训方案》，开展小学语文教研组长的培训活动。结合教研组长培训工作，加强教研组教研活动有效性的研究，组织教研组长开展理论学习、教学实践、课题研究等活动，提高学校教研活动的质量。做好规范教研组的评比工作。自此基础上开展校本研修现有形态的调查研究。

2.教研不能仅仅局限于几次活动，教研应该有自己的文化体系。为此，本学年我们将继续在教研文化方面进行一定的探索和实践，进一步完善“以更新观念为先导，以行动研究为依托，以教研基地为平台，以总结升华为里程碑”的教研文化机制。

四、活动安排

(xx年秋季学期，依据实际情况，活动可能有些相关调整，以具体通知为准。请于每周一关注仙桃教科研网小语栏。)

1.全学期常抓不懈的主要活动。

(1)“我的语文生活”网研活动。

(2)小学语文常态教学的研究活动。

(3)古诗韵律操常态落实活动。

(4)青年教师、精品教师发现与培养活动。

(5)写与小学生拓展阅读活动。

(6)小学语文教学深度视导活动。

2.各月重点活动。

八月：制定学年教研工作计划。

九月：学校语文教研组长培训暨学科基地与城乡学校联谊活动;语文常态教学专题研究活动。

十月：小学、初中教学衔接暨语文“双基”训练教学研究活动;全国及省小语优质课比赛观摩活动。

十一月：古诗韵律操比赛。

十二月：青年讲坛“我的语文生活”。

**年度工作总结和工作计划篇十七**

20xx年在上级部门的正确指导和总公司的正确领导下，通过分公司领导和广大干部职工的努力奋斗，大胆开拓，扎实工作，取得了一定的成绩。全司现有职工480人，其中退休职工143人，建制营运车辆68台，全年总行驶里程预计689.8万公里，运送旅客129.8万人次，同比增长42%，在无任何大小上报事故的情况下，创招揽收入1220万元，同比增长28%，第三产业收入71.8万元，共上交税款55万元，较好的完成了总公司下达的各项任务，现对20xx年工作作如下总结：

一、规范经营环境，加大硬件投入

我司下属汽车站建于上世纪八十年代，站房条件差，设备简陋，已远不能适应现代运输市场的要求，同时今年初随着大部份跨省班线车辆年限将到，车况严重老化，安全隐患突出，及广大旅客对出行乘车工具的要求与日俱增，过境车辆的竞争加剧，社会停车场经营车辆一旁也是“虎视眈眈”，加上

经过20xx年一场突如其来“sars”的“洗礼”，公司效益激剧下降，看起来天天是有那么多的车在跑，却因为站场条件差、车辆档次低、车况差，票价上不去，整个运输市场呈现“买方市场”，公司陷入了低谷困境，收入连创“新低”，处于这样一个危机关头，公司领导果断决策，本着“两手抓，硬件先行”的原则，在公司财力十分紧张的情况下，一如既往的对车站加大投入，在前年投资20余万元修建下水道、围墙、混凝土车坪、厕所和去年投资8万余元维修候车室、更新站场设施及修建隔离护拦的前提下，今年上半年又投资7.5万余元率先在总公司范围内安装了录像监控系统，下半年投资8.8万元修建了车辆检测站等设施，继续完善优化了站场环境，另外积极为车辆经营者提供优惠、出面担保贷款，在今年春节前基本上将全司跨省班线旧车全部换为高档空调影视卧铺车，另外全年预计共更换新车21台，一方面提高了车辆档次，消除了安全隐患，另一方面也吸引了旅客，抬高了票价，提升了经营环境的“人气”，更重要的是在春运即将来临的关键时刻，补充了运力，解决了车辆不足、档次低有客不能拉，有客不愿坐的燃眉之急，为今年春运的大丰收打下了坚实的基础。

二、狠抓生产经营，加强优质服务

运输生产的环境改善了，并不意味着客源滚滚，钱从天下掉下来，还需要以我们优质的服务、以人为本的经营理念、业务扎实的服务人员等方面来吸引旅客，让他们体会到什么是“宾至如归”的感觉，什么是家庭式服务，我们不但要他们乘我们的车，还更要坐回头车、放心车。首先我司集思广义，建立健全了以岗位责任制为主的包括劳动纪律制度、安全管理制度、财务管理制度、工作交接班制度等十多项规章制度，并分发各职工组织学习，在工作中突出以制度管理的特点，体现了公平性、透明性及适用性，受到了广大职工的。另外针对个别工作不扎实，无责任心，不能胜任工作的班组成员，毫不心软，按“能者上，庸者下”的原则，进行了调换，在今年十一月份，车站更是在内部班组工作体制上“别走途径”，敢于突破，全站工作人员一律分为两个大组，下达任务，公平竞争，工资浮动，按劳取酬，打破了原来那种“有人没事干，有事没人干，干不干都一样”的状况，现在人人争着做，抢着干，极大的提高了职工的积极性，人人有了动力和压力。

为提高服务质量，树立文明“窗口”，我司开展了“交通杯”劳动竞赛，围绕“优质、安全、速度、效益”四大目标，充分调动广大干部职工的思想道德、科学文化、技术业务素质，通过一系列的主题劳动竞赛活动，促进了我司经济经济效益的飞跃提升和“两个文明”建设的全面发展。从4月份起，至今已举办了五期业务知识培训，300余人次参加了听课，在6-8月份还分三期举行了职工业务知识考试，共计发放学习资料100多份，全体上岗职工全部参加了业务知识考试，通过率100%，每个月我们还分班组组织学习安全知识，并要求人人撰写学习心得体会;另外在全年长期开展岗位练兵活动，做好真正切实把提高职工素质。上下面貌焕然一新，职工的业务素质也得到了极大的补充和提高。

通过我们的努力，企业和个人的经济效益都得到了提高，到年底，公司预计实现招揽收入1200万元，比原计划增加50万元，增加4%，同比增长250万元，增长18%，职工的工资每月同比增长100元，全年增长1200元，而且基本上实现了人人上岗，并为每位职工订做制服两套。

三、搞好春节运输，实现开门红

“一年之计在于春”，春运对于我们运输企业来说更是至关重要，春运工作的好坏直接关系到我司全年的效益。

领导重视、机构健全是做好春运工作的关键，为此我司专门成立了以经理为组长，书记、副经理为副组长，其他各二级单位党政一把手为成员的“春运工作领导小组”，对春运工作做全面组织领导，同时根据工作的需要及春运工作的特点，还成立了“春运安全领导小组”，“冬季防冻防滑工作领导小组”，“冬季安全护送领导小组”，“防治sars应急预案领导小组”，“高致病性禽流感防治工作领导小组”，并制定了“20xx提慈利分公司春运管理办法”，“春运车辆管理规定”，“春运安全管理规定”对春运的各项工作分工明确，责任到人，确保了春运工作的顺利完成。

精心组织、运力充裕是做好春运工作的基础，在春运前我司在科学预测旅客流量，分析客流规律的基础上，制定了适应市场需求的运输工作方案和应急预案，如“春运期间动力应急预案”，“春运期间事故处理紧急预案”“春节期间后勤保障预案”，成立了“春节道路运输紧急运力组织调配指挥中心”，准备了较为充裕的运力，基本上满足了旅客的出行需要。

采取措施、严格管理是做好春运安全的保障，运输安全历来是春运工作的重中之重。由于今年春运安全目标明确，抓得早、措施严，使运输安全形势好于往年。春运开始前，我司对投入春运的运输工具、设施进行全面检查，对所有春运参运车辆强制进行了一次二级维维护保养，坚决落实各项安全措施，加强了对司乘人员的教育，增强安全意识，采取有效措施，严防驾驶员疲劳驾驶和超速行驶，并广泛发动宣传严禁携带“三禁品”上车，依靠公司领导及全体干部职工的共同努力，凭着广大司乘人员高度的责任心和职业道德，取得了春运期间无一起大小事故的好成绩。

在其它方面，我们转变观念、改善服务，全面提高春运质量。为广大旅客提供了更为舒适、便捷的运输服务，为旅客排忧解难，让旅客走得顺心舒心，在这之中涌现出一批让人感动的人物事迹，如稽查员曹炎同志身体有伤，仍坚持在春运工作的最前线，就是在手术后钢针断裂出体外的情况下也不肯回家休息，其敬业、爱岗、爱企业的精神令人感动。

通过以上措施和努力，今年春运实现开行班次8779个，完成客运量12.199万人，省际加班218车次，包车23趟，地际加班85车次，创营收360余万元，比去年同期增长28.6%，为历年之最。

四、强化经营市场、堵漏增收

我县的客运市场并不是“风平浪静”的，特别是在长途客运市，因为客源相对较好，票价较高，效益较好，是我司的一条黄金线、经济线，占我司整个招揽收入的近50%。在市场经济杠杆的作用下，有许多的外部车辆同我们抢市场，拉客源、争这一杯“羹”，同时内部的车辆经营者也是千方百计，想尽办法钻企业的空子，偷客使客，为自己“创收”，再来这些年来随着运输市场放开而形成的一个特殊的买客卖客、私设站点的职业--“票贩子”，从中搅浑水，牟取暴利。面对各方面的挑战，在公司领导的周密部署和安排下，我们一方面从外部争取有关主管部门的支持和配合，对违反《湖南省道路运输条例》和其它法规，私设站点、买卖旅客牟利的“票贩子”采取行动，予以打击;从内部我们同公安部门取得联系，由他们在我司车站设立公安执勤室，每天有民警值班巡视，极大的威慑了这些不法分子，另外我们率先在总公司范围内安装了录像监控系统，在站场范围内安装了5个摄像头，为打击长期以来困扰我司的“票贩子”现象提供了有力的依据，并解决了站场秩序管理难，缺乏现场证据导致处罚更难的问题。到目前为止，站场内外的“票贩子”现象有效的得到了遏制，得到了广大车辆经营者和旅客的一致好评。

由于我县是途经沿海发达地区的必经之地，长途客源较好，于是一些过境车辆为争抢这块“肥肉”，一是降低票价，二是私设站点，雇请“票贩子”拉客，三是超载超员装客。这样我司的客源被他们抢去不少，长途班线车辆的效益迅速下滑，尽管我们也想了不少办法，如向有关部门反映，治理私设站点问题，还有派车到下面各乡镇接送旅客，更有的车辆经营者一时冲动，在外拦堵过境车辆，但这些办法都只治得了一时，治不了一世，风头过后，又是原样，真是伤透了脑筋。为此公司领导经(权属考试吧所有，文章请登陆查看)过多方奔走联系，几经劝说，终于在今年11月10日在我司召开了由张家界东莞、珠海班，武陵源台山班，慈利东莞、珠海班车辆承包经营者及各客运分公司领导参加的车辆联营座谈会，与会各位人员畅所欲言，各述已见，最后基本上达成“按线联营、利润分成、风险共担”原则的走车辆联合经营的这样一条路子，变过去窝里斗为现在的一致对外，企业和个人共同增长经济效益的双赢局面，为今后公司的线路经营管理带来了新的思路，为明年公司效益的进一步提升打下了良好的基础。

对于内部车辆偷客使客，私收票款的问题，我们加强稽查盖章制度和现场的售票管理，稽查盖章制度是我司的一项老制度，为使之不流于形式，我司曾多次召开生产会强调此项制度，并反复推敲稽查点的位置，最后将地点由原来的常德、长沙方向迁至地处石门、常德分路的三岔路口，更好的发挥了稽查的功能和价值，同时公司多次组织对稽查点进行明查暗访，考查工作人员的责任心和业绩，今年全年稽查点共补票50万元，其中春运30万元，共增收6万元。

说到底，现场的售票力度是我们实现营收的关键，这一直是我司管理的重点，今年来，我们改变以往那种轮班式、形式化的售票方式，由原来站务员轮流排班上车补票，改成“人盯车、人盯人”式的补票模式，一人一车，一人一线，从车子摆出来应班开始，一边帮助招揽客源，另一边来一个旅客主动上前询问，并带到票房买票，不让那些“票贩子”偷客及有的车辆经营者悄悄使客出站的机会，见平时做惯了“闲人”的工作人员这么卖力的喊客，总比让那些“票贩子”偷客给外面过境车辆好的多，驾驶员也乐意让我们补票,大大提高了我们的售票率，营收自然上去了，可谓一举两得。

五、绩效考核、控制成本、压缩开支，寻找新的经济增长点。

我司原来因制度不规范，机构较多，人浮于事、开支乱、杂、多的现象比较严重，据初步计算，今年全司每月收入在20.6万元左右，但每月支出实际在28.7万元左右，加上每月折旧费2万元，现每月亏损在10万元，全年预计亏损在120万左右，如再这样下去，再不采取措施，公司将无法经营，不要说赢利，职工工资都是个问题。在这种情况下，在今年10月份公司新的经理上任后，提出了岗位改ge、绩效考核、控制成本、压缩开支、寻求利润最大化的目标思路，首先在财务上严格执行一支笔签字制度，坚持压缩各种开支，对各种占用企业资金，不能创造效益的资产进行公开招标拍卖，如最近公司准备对车站稽查用车、江垭旧站房等公开拍卖，盘活企业资金，预计收入6万元左右;公司每月对下属各二级单位进行任务完成情况考核，对完不成任务的和开支超支的二级单位领导坚决按考核制度扣发工资，对有突出事迹的人员给予奖励，如车站原来每月可控成本开支就基本在6000元以上，通过采取措施后，每月开支基本上在xx元以下，取得了良好的效果，今年全年通过绩效考核共扣发二级单位人员工资总额3000元左右，其中最多的光九月份就扣除车站领导工资的18%，对他们的工作起到了激励和警示作用。

客运招揽收入是我司收入的主要来源，占90%以上，但随着运输市场的竞争加剧，这块业务的利润必定降低，我们除了采取提供更优质服务增强竞争力，开辟新线路增长收入等措施外，更应该把眼光放在增加非招揽收入所占比重的思路中来，走多元化经营，提高企业抗风险能力，公司新的领导班子成立后，在11月份新的动作频频，如车站下属中心停车场实行了承包经营，由原来的每月上交4800元增加到现在的9200元，每年增加收入近60000多元;成立了“追缴欠款领导小组”和“门面招标领导(权属考试吧所有，文章请登陆查看)小组”，前者对职工、车辆承包经营者长期所欠的63万元公款着重进行清理，整理材料，采取停发社保金，停岗、报请市公司作除名处理、进入司法程序等手段，决不手软，坚决将所欠公款一文不少的追回来，如公司职工杨清林就长期欠公款5.7元，多次去他家追讨，可他就是一直不还，现我司已整理了材料，准备公开登报申明，并报请市公司作除名处理;今年11-12月份，“门面招标领导小组”对公司长期存在的门面由内部职工转包出去得牟利，个人得大头，企业得小头和租“霸王房”的现象进行整治，重新对门面进行清理，按市场价重新出租，到目前为止所有门面都基本上签订了新的合同，预计每月增加收入1.75万元，全年预计增加21万元。

五、抓好安全生产，确保经济效益。

安全出效益，这句话对我司来说是一条至理名言,在公司班子的领导下，通过安全管理人员的努力，今年全年安全行驶689.8万公里，无任何大小上报事故，各类频率均为零，分别与去年同期相比下降了0.12。并顺利的通过了省交通局、市道路运输企业安全生产评估考核小组、县交通局多次对我司进行的安全生产考核，回顾一年来，主要做了以下几点工作：

1.领导重视、健全组织机构。春运前公司就成立了“春运安全领导小组”对春运安全工作进行了周密的安排和部署，下设安全管理机构，做到层层落实安全责任，责任到人，确保了春节的安全生产。在后来的“五·一”、“十·一”黄金周及“全国安全活动月”期间，领导、安机人员更是齐抓共管，使各类频率始终保持在零的分界线上，取得了良好的安全生产效益和社会效益。加大宣传力度，提高全员安全意识。公司行政一把手定期每月召开一次安委会，安机科每月召开一次车勤人员会议，每月召开一次事故分析会，驾驶员到会率达90%以上，安机科每月召开安全小组成员会议二次，探讨本月安全情况。全年各种活动及黄金周共悬挂横幅标语11条，张贴标语300多张，持久的早上出车会签到达19000人次，到会率95%，墙报、短评24次，并经常找驾驶员谈话，共谈话30多人次，使他们形成文明驾驶、礼貌待客的好风气。强化管理，落实制度。为严防机损事故，消除隐患，安机科每月对车辆进行一次日常维护检查，全年共检车25450台次，检车率达85%，并强制保险，进保率达100%。还经常上路检查，全年共上路检查车辆980台次，合格率达98%。及时消除了安全隐患。

六、发挥党务、工会作用，履行职能，为企业的发展稳定贡献自身的力量。

虽然在现在市场经济的大环境下，企业的最大利润化、发展化是主要目标，但如果缺少党务、工会的作用，必然会走许多弯路甚至走错路，在这方面我司历来比较注意重视，主要做了以下几点：

1.我司总支委员会的带领各单位党支部，发挥党组织的先锋战斗堡垒作用，发扬党员的模范带头作用，坚持党的基本路线和政策，努力学习“三个代表”精神，特别是在企业改制在即，干部职工思想波动较大，情绪不稳定，从而进一步影响到工作积极性、责任性的问题上，党总支委员会及各党支部带领党员不是简单的进行说教，而是从党和国家和有关行业的政策出发，从省内外同行业的现状出发，从我们运输企业的发展趋势出发，为他们仔细分析了形势，让他们明白了企业改制的必然性和必要性，减轻他们的心里压力和抵触力，认清形势，消除疑虑，经过党组织及广大党员的宣传交流，现在我司干部职工思想情绪基本保持稳定，各项工作正常。为将来企业的顺利改制打下了良好的基础。工会是党领导下的工人阶级的群众组织，是党联系职工群众的桥梁和纽带，是国家政权的重要社会支柱，是职工群众利益的代表者和维护者。做好工会工作不仅关系到党的阶级基础和执政地位的巩固，也关系到企业发展稳定的大局。在今年的3月18日，我司召开了第七届二次职工代表大会，会议听取并通过了《经理工作报告》、《工会工作报告》、《xx年财务决算及xx年财务预算报告》、《医药费管理规定》、《劳动人事管理规定》、《后勤物业管理办法补充规定》，让职工群众知情、议情，有利于培养职工的责任感和体现主人翁意识，充分调动职工的积极性，起到了沟通和疏导的作用。另外工会还积极帮助解决职工生活中的困难，并在春节前为各单位25名特困人员发放了困难补足共计8500元，今年8月份，公司职工王凡忠同志因患双股骨头坏死疾病，动手术需5万元，我司号召全体干部职工为他募捐，在大部份职工经济都还较为困难的情况下，大家慷慨解囊，共筹款2190元。另外凡是因病住院的职工和职工或家属去世的，工会主席都会代表工会去探视慰问，全年共看望40余次，探视率为100%。

在过去的一年里，我们做了不少工作，也取得了一定成绩，但总公司的期望有一定差距，有些工作还没有做到位，如营收仍有漏洞、站场秩序有待加强、人浮于事，责任心不强、公司资金缺口大、亏损较大等问题，明年要抓好下面一些工作：

1、深化人事制度改革，实行一岗多职，一职多能的人事分配制度，增强职工的工作责任心。干部任用实行全员竞争上岗的聘用制、劳动用工实行竞争上岗、收入分配实行岗位业绩工资制。

2、加强站场管理，规范站场秩序，加大营收力度，增加企业效益

3、重点落实追缴欠款及门面招标工作，增加收入，缓解企业资金缺口的压力。

4、巩固经济线，做通和张家界、武陵源广线的联营问题，开辟新的班线，对已达年限的车辆要坚决更换，在大力发展企业的主要经营业务的前提下，争取开展新的第三产业，增强企业抗风险能力和核心竞争力。

5、做好企业改制宣传准备工作，做好东西两站建设筹备工作，迎接企业改制和东西两站的建设。

**年度工作总结和工作计划篇十八**

今年是全面深入贯彻党的十九大精神，我局党支部在上级党委的领导下，始终坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入开展学习实践科学发展观活动，认真贯彻党的十九大精神，紧紧围绕市委、政府和省市局的整体工作思路和各项工作部署，始终坚持以组织收入工作为中心，继续加强党的组织建设和思想建设、作风建设，充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用和共产党员的先锋模范作用，积极探索工作的新思路，不断实践工作的新途径，努力构建工作的新格局，着力开创工作的新局面。现将我局今年来的党建工作汇报如下：

一、加强理想教育，深入学习贯彻党的十九大精神

(一)按照机关党委统一部署，扎扎实实抓好学习十九大精神。将学习十九大活动作为今年党建工作的头等大事抓实抓好。以全局党员领导干部为重点，抓好与全年工作任务有机结合，与机关党建工作结合起来，组织广大干部职工深入学习十九大，坚持解放思想，坚持突出实践特色，坚持贯彻群众路线，坚持正面教育为主，着力转变不适应、不符合科学发展要求的思想观念，着力解决影响和制约科学发展的突出问题，不断提高领导科学发展、促进社会和谐的能力，确保党员干部受教育、科学发展上水平、人民群众得实惠。

(二)加强思想政治工作，努力建设和谐机关。发挥思想政治工作作用，增强思想政治工作的针对性和实效性，制定了谈心制度和思想分析制度，搭建思想交流的平台，展开谈话谈心活动，努力营造良好氛围，促进各项工作顺利开展。深化教育，强化效果，提高党员素质。以学习十九大为契机，加强党员思想政治教育，提高党员素质，增强政治敏锐性。认真分析思考新形势下面临的矛盾和问题，研究制定破题攻坚的措施和办法，推动建设事业的创新和发展。

(三)加强机关理论学习，开展创建学习型机关活动

建立完善党员干部在职自学和集中学习制度，加强督学、评学、述学。支部做到学习有计划、有内容、有讨论、有记录。积极参加机关党委组织的培训，4月时组织全体人员听取市委党校教授关于十九大报告的专题辅导，并结合工作实际，撰写心得体会13篇。同时深入企业开展调研活动，认真撰写调研报告，今年共完成5篇调研论文。

二、完善党支部建设，发挥党员的先锋模范作用

(一)建立健全党支部建设。按照上级党委安排，我局组建一个党支部，现有在职在编干部职工共16人，有党员12人，预备党员1人;党员人数占职工总数的75%，其中女性党员4名，占总党员人数的33、33%;大专以上文化程度16人，其中本科文化8人。同时规范了党支部工作，开展了党支部工作交流，推进机关党内民主建设，推进党务公开，使党员更好地了解和参与党内事务。

(二)建立健全党支部目标管理责任制。制定了我局机关党建工作责任制，明确党支部的党建工作职责，实行机关党建目标管理，明确工作重点。在工作机制上，落实党支部目标管理责任制和“一岗双责”制，支部书记总负责、支委配合积极参与的工作机制，抓好责任分工和任务分解，并明确责任人和完成期限。

(三)建立健全发展党员工作机制。进一步提高发展党员工作质量，我局党支部严格按照党员发展程序，今年转入我局党支部党员1名，接收积极分子并发展为预备党员1名。同时加强党费管理，及时按标准收缴党费，及时上报党员花名册、各类统计报表等相关表格。

三、强化机关作风，推进党风廉政和行政效能建设

(一)积极开展“四下基层”活动。结合“七个一”工程，积极开展“四下基层”活动，切实改进干部工作作风。建立健全长效机制，深入基层和群众，为企业排忧解难、办实事。20\_\_年我局共走访联系10户重点税源企业，认真收集企业的意见建议，对于无法解决的税收政策问题向市局请示或加以引导解决。今年来共收到企业的建议13条，已解决8户企业的12个问题，

(二)认真开展志愿者活动。我局目前在职干部职工16人，已组建一支学雷锋志愿者服务队，现有志愿者6人。一是开展税法宣传志愿服务活动。在4月份税收宣传月期间，我局以志愿者服务队为依托，深入企业进行纳税指导和志愿服务，共发放税收宣传材料200余份，接受纳税咨询50余人次。二是组织志愿者到社区打扫卫生，协助交管部门解决道路交通堵塞，为南平营造一个整洁、舒适的环境。三是积极参与市局机关党委组织的“地税林”植树活动，为南平绿色家园的创建出力。

(三)推进党风廉政建设。一是认真贯彻落实“八项规定”，树立干部廉政勤政意识。与学习贯彻新《党章》结合起来，与实行税务系统首问负责制、服务承诺制、办结制、一次告知制等制度结合起来。领导带头，示范表率，影响和带动全局干部进一步转变作风、真抓实干，圆满完成税收任务和市局布置的各项工作。二是召开季度党风廉政建设会议，年初与各股股长签订了党风廉政建设责任状，督促各股股长严格按照“一岗双责”要求，抓好管辖股室税收业务和党风廉政建设工作;节日前，组织干部职工学习廉洁自律、禁止奢侈浪费各项规定，落实廉洁节俭过节的各项工作，节日期间未收到纳税人投诉，未发现为税不廉行为。三是建立健全制度，源头构筑廉政防线。根据各股室、各岗位职责，制定《岗位绩效考评细则》，全局干部职工遵章守制，职能部门加强监督检查，保证了各项工作落到实处。

四、注重人文关怀，确保党建工作取得实效

党支部紧密联系税收工作实际，广泛开展了寓教于乐、健康有益的文体活动、多种形式竞赛活动，引导党员立足岗位作奉献，充分发挥了共产党员的先锋模范作用。

(一)积极配合机关党委策划地税“道德讲堂”工作。以道德讲堂建设为载体，积极开展以职业道德、党风廉政和道德文化建设为重点的道德讲堂活动，大力倡导社会主义核心价值观，引导全局干部职工投身道德实践活动，不断提升税务干部思想道德修养和社会文明程度的建设水平。今年，我局工会配合机关党委制定了道德讲堂活动方案和计划，成功举办了地税“道德讲堂”1期，参加“道德讲堂”3次。为塑造税务干部的社会形象、培育良好的道德风尚起到了积极的推进作用。

(二)为进一步提高全局党员干部职工的精神风貌，10月时组织某某山进行登山比赛、12月时组织徒步到某某山庄活动。登山和徒步活动的气氛活跃，大家情绪高涨，不仅考验了党员的耐力和速度，更是对党员精神面貌、团结协助、攻坚刻苦能力的考察。通过活动，进一步营造了党组织、党员干部创先争优的浓厚氛围，增强了集体的凝聚力和向心力。

(三)为深化机关精神文明建设，引导党员干部坚定理想信念，加强党性和思想道德修养，激励干部职工秉持志愿理念，弘扬红色精神。11月时，与延平局、直属局一同组织干部职工参观红色基地，联系税务工作实际，用实际行动向先烈学习，营造出了一个文明、团结、向上的氛围。

20\_\_年来，尽管我们在党建方面做了不少工作，取得了一定的成绩，但也有不足和差距，主要表现为：一是党建工作创新和深入不够;二是一些制度有待进一步健全;三是围绕党委中心工作抓落实的力度有待进一步加强。这些问题都需要我们在今后的工作中认真研究加以解决。20\_\_年，我们将进一步深化机关作风建设，夯实思想能力基础;进一步开展争创“共产党员示范”活动，进一步夯实组织基础;狠抓党风廉政建设，进一步夯实作风基础;加强精神文明建设，进一步夯实群众基础;提高党务干部素质，加强党的自身建设，为开创我局党建工作的新局面而不懈奋斗!

**年度工作总结和工作计划篇十九**

不知不觉中，见证着公司飞越发展的20xx年已经过去，充满希望的20xx年终于来临。回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关、加班备战的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。现将一年的主要工作总结如下：

一、管理实践

20xx年09月07日，对于我可以说是一个可以铭记一生的日子，就在这一天，我肩负着公司领导和全体员工的厚爱和期望，被公司正式任命为公司 设计部主管，分管部门日常工作的管理， 全面负责考勤、卫生、例会、总结、工作分配、部间协调等日常部门管理工作，协助设计总监提升部门业务水平，落实业务工作。这既是公司上下同仁对我的错爱， 也是公司对我在20xx年2年来工作的高度肯定。想到这里，受宠若惊的同时，更是感慨万千、如履薄冰。短短2年，我从普通岗位迅速成长为公司管理基层，这 就导致了我理论知识缺乏，实践经验不足的种种难题。如何快速提高自己的管理知识、更新自己的知识结构，并深入到实际工作的每个环节将尤为重要。在初任设计 主管这段时间，我通过虚心向公司领导及同仁学习，取长补短，不断提高自身素质修养及业务技能。在公司领导和同仁的关怀与支持下，明确了自己的管理职能，迅 速提高了自己的管理才能，也钻研了一套属于自己的管理方法。并以雷厉风行、以身作则的管理作风得到了公司领导和同事的一致认同。

二、主要成绩 在管理及部门协作方面：(1)主导并编制了设计部入职流程及岗位职责、样板房管理流程、买手岗位职责、技术部板师工作流程。(2)增加新员工入职培训并主 导培训(3)提出并建立设计部资料管理库，目前共建立：设计资料库、面辅料小样库、母版和大货纸板库。(4)代领团队完成每月的规定任务，10月、11 月、12月超额完成设计任务

?三、存在不足

1.个人修养、基本素质还需要进一步加强。

2.对公司的管理还需进一步加强。由于历史的原因，进行严格的、全面的现代部门管理，有一个很长的、艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试，但深度、力度都还显不够。

3.对员工队伍建设方面努力还不足。少数员工观念陈旧，工作不实，技术不精、质量意识薄弱、依赖心强等都亟待转变、改善和提高。进一步提高员工队伍整体素质还有大量工作要做。

在今后的工作中，我将努力学习新的文化知识，不断提高自身的业务及管理水平，做好自己的本职工作，争取为设计部以及公司的再次跨越腾飞做出更大的贡献!积极维护公司利益，为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩!

上面的20xx个人工作总结与计划，对大家进行年度个人工作的总结和下一年工作的计划非常有参考价值，希望大家好好利用。

**年度工作总结和工作计划篇二十**

一、指导思想：

本学期将以学校工作计划、德育工作计划、教学工作计划为指导，结合班级实际，与各科老师紧密合作，从点点滴滴做起，时时处处向学生进行有针对性的教育。

二、学生现状分析：

本学期全班学生共计28人，男生13人，女生15人。本班学生热爱班集体，积极向上，活拨可爱，大多数孩子有了初步的学习意识，能够按时的完成作业，维护班级纪律，大胆参与学校班级的事情，从中锻炼和提升自己，可塑性极强。可是也有一小部分孩子，入学前的行为习惯不良，学习意识不足，半个学期还没有进入学习状态，还需要花大力气在这部分孩子身上，虽然有难度和挑战，但我相信在大多数同学的影响和帮助下，在老师的悉心教育下，他们本学期会有所转变。

三、班集体的目标：

每天进步一点点。

四、工作目标：

第一：建立完善的管理制度。

班级里实行班干部责任制。挑选和培养积极分子，形成班级集体领导核心;形成集体纪律;做好个别教育工作。

第二：狠抓学生的学习，促使良好学习氛围的形成。提高学生学习的主动性。

为了让学生在学习上充分地展开竞争，提高自我学习的能动性，要多开展相应竞赛活动激发每个学生的学习积极性。

第三：低年级的学生自护意识还比较弱，所以教师要不断通过讲解、反复强调，在活动中加强安全教育，以确保学生的身体健康。

第四：重视主题班会和各种活动的开展，培养学生团结协作的精神。用活动来达到教育的目的，增强班级凝聚力;要开展好主题班会合理利用升旗仪式、重大节日，加强对学生的德育教育。

第五：在感恩教育的基础上，进行理想教育。

第六：在班级卫生方面，首先培养学生的维护意识，引导他们爱护校园一草一木，班级的角角落落。其次指导学生开展检查督促工作，每天请同学来做检查员，让卫生不太好的同学协助检查员工作。再次，指导学生学习简单的劳动方法，培养爱劳动、会劳动的意识。

五、具体措施：

1、重视养成教育：养成良好的学习习惯和生活习惯，对学生的成长进步是十分必要的，良好的行为习惯使一个人的终生发展受益非浅。因此，在班级进行良好品德的养成教育是十分必要的。根据学生的思想实际情况，与学校的德育工作密切配合，本学期，将从不同的方面和角度对学生进行规律性的常规训练。重点落实好《小学生日常行为规范》，使学生逐步形成良好的道德品质，行为习惯，学习习惯和积极的学习态度，不使一个学生掉队。

2、加强后进生管理：面向全体学生，分类施教，加强对后进生的辅导，要从关心、爱护学生的角度出发，了解关心学生。及时了解学生的心理变化，掌握他们成长道路上的发展情况。

3、及时了解学情：准确把握学生对知识的掌握，因材施教，在重点难点上下工夫，以促进全班成绩的平稳、扎实地上升。课后，多花点时间辅导掌握较差的同学。同时建立“一对一”帮扶活动，让掌握好的同学帮掌握较差的同学，

4、家校结合：经常保持与学生家长联系，远的可以通过电话联系家长，上下村的可以上门向家长反应学生在学校的情况，使学校教育和家庭教育有机地结合起来。本学期，要不厌其烦的做好后进生的转化工作，抓两头，促中间，使全班形成一盘棋，真正成为一个团结向上的班集体。

5、培养班级干部：及时召开班干部会议，指导他们工作，针对他们在工作中出现的问题，教给他们工作方法，使他们明确自己的职责，指出他们的优缺点和今后努力工作的方向。同时，还要求他们注意班干部成员之间的合作，齐心协力，拧成一股绳，尽力在同学之间树立他们的威信，创造机会，锻炼和培养他们的能力。

6、重视关怀教育：要关心学生的生活，及时和家长联系，体贴他们的冷暖，了解他们的心理，建立平等和谐的师生关系，做学生的知心朋友，以使班主任工作做的更好。

7、重视文体工作：教育学生上好所有学校开设的课程，积极参加体育锻炼，积极参与学校组织的文娱活动，重视各项比赛的积极参与，培养学生的参与意识。

**年度工作总结和工作计划篇二十一**

xx年，公司在建设集团的正确领导下，紧紧围绕公司生产经营发展目标，较好的完成各项工作。现将xx年主要工作情况及xx年工作安排汇报如下：

一、xx年主要工作情况回顾

公司坚持以“基础管理年”活动指导精神为统领，按照“夯实基础、激发活力、提升管理、稳定发展”的工作思路，全力开展各项工作，并取得显著成果。

(一)、加强设备安全管理工作，稳步提升安全管理水平

1、公司xx年截止到10月份，实现设备租赁收入5170万元，其中大型设备及机电类收入4097万元，联锁块收入1073万元。预计截止12月份实现设备租赁收入5600万元。

2、截止到10月份，完成大型机械调度10000余次，小型机具调度950余次，及时、高质量的满足各分公司对施工设备的需求;实现设备平均完好率96.37%，设备平均利用率32.79%;共组织设备检查616次，设备维修、保养336次。

3、组织公司内部大型机械的调遣及转场工作，其中包括行走式及建筑塔吊转场、小松650型挖掘机转场、150t履带吊转场、50t履带吊调拨至船务工程公司等大型机械的进场、转场及安装工作。组织对新进1台5016型建筑塔吊，1台wcb500型稳定土站、1台300kw发电机组的验收工作，目前稳定土站与发电机组已投入使用。

4、根据建设集团设备台账进行账物跟踪，对我公司新购、到期报废、调出设备及时更新，并实现台账的分类管理。逐步完善设备的运行资料档案，每台设备配备一套运行资料，真实、按时记录每台设备的日常运行状况，维修换件与保养记录。

(二)、不断强化安全质量管理，进一步增强竞争优势

1、安全管理方面

(1)、按照公司要求，在总结分析上年度安全、质量等总体形势和存在的薄弱环节的基础上，切合实际的组织制定和编制了年度安全、质量、教育培训、维护维修等各项年度工作计划及月度工作计划;组织制定并签订了公司与各科室年度安全、质量、环境目标责任书;组织完成了“三体系”内外审工作;组织完成了建设集团全年各月度的安全、质量检查考核工作;及时完成各类特种设备报检、复审、检验工作。

(2)、积极开展安全宣传活动。根据建设集团要求认真开展“百日安全无事故”、“现场综合整治”、“安全生产月”、“宣贯《事故防控手册》”、“开展消防交通安全整治”、“现场网格化治理活动”、“开展119消防周活动”等活动。在活动开展中，制定周密实施方案，大力营造活动氛围，提高员工的安全意识和参与意识。

(3)、认真组织开展《事故防控手册》的宣贯。不断完善公司应急管理体系，落实检查和隐患责任整改;落实高、危险作业的安全控制，突出重点的抓好塔吊拆除、安装和较大设备维修现场的安全管理;积极抓好“样板车间”的管理工作;重点抓好“四防”工作措施的落实。

2、质量管理方面

(1)、按照公司标准化管理标准，制定完善各项管理制度和工作程序，满足公司管理需要。围绕“推动转型升级，实现质量强港”活动主题，认真扎实开展“质量月”活动，组织开展质量管理标准集中宣贯等活动，进一步调动了员工参与质量管理、改进质量的积极性。

(2)、按季度对各单位进行服务满意度回访调查，从设备操作人员技能服务、操作人员遵章守纪、操作人员服务态度、设备调度服务、设备技术状况、设备维修及时性、其他服务七个方面进行回访。xx年服务满意度达94.3%，达到年度质量指标。由于各单位进行评价反馈，针对其中设备技术状况较差，部分设备老化现象严重进行重视和整改。

(三)、加强班组建设，全面提高员工综合素质

1、维修专业技术人员严把质量关。主动实施技改和“四新”的应用，搞好技术革新、修旧利废工作。二月份完成d85推土机引导轮国产化改造，单项节约成本二万五千多元;完成了推土机支重轮技术改造，单项节约成本近万元;发挥人员的创造性自行研制架管喷漆、打码自动上料机，项目已上报申请专利;自行研制油气分离自动排气装置，解决了其中几项技术疑难关键点，且装车测试成功。

2、先后组织机械作业人员和维修人员参加机电维修相关知识学习、安全生产月教育培训、最新行业标准《建筑施工升降设备设施检验标准》jgj305-宣贯培训，全面提高作业人员操作技能。共派遣11名机械司机分别前往福建、南京、威海、烟台、济宁等工地作业，并在各自的岗位上较好的完成各项工作任务。

3、针对生产作业点多面广、人员分散的特点，充分利用“飞信”和下雨阴天、节假日等时间，开展员工技能培训、安全思想教育、“节前安全教育”、“加强道路交通与消防安全”、“夏季四防”、“冬季四防”教育，组织开展“四严四提”、“安全生产月”和“设备管理月”等活动，全面提高员工的思想综合素质和技术水平。

(四)、不断完善物资管理，进一步优化资源配置

1、建立完善合格供应商名录并加强对供应商的管理工作。

新的供应商目录提供了更广泛的采购厂家、更准确的供应商信息，能更好的满足日常物资及配件采购，为公司采购的及时性及产品质量的合格率提供了前提保证。同时，进一步完善供应商的管理，加强对供应商的评价，广泛听取各科室的意见，对供应商进行了公平、公正的评价。

2、做好废旧物资管理工作。在完善《物资管理规定》中进一步加强了对废旧物资的管理并区分了利旧物资与报废物资。对于废旧物资优先自行修复利用，不能利用的上缴建设集团物资设备部管理。对于经公司鉴定确认为报废物资的，我公司统一存放、专人看管并上报建设集团物资设备部统一处理。

(五)、不断强化综合管理，营造良好的活动氛围

1、充分调动青年集体创新创效潜能，发挥青年先锋军的力量。组织6名团员加入青年志愿者，并积极组织参加青年志愿者活动;组织员工积极参加日照港“千人万米”长跑比赛，并有一人获奖;一人在“安全在我心中”主题征文活动中荣获二等奖;一人在国际档案日活动征文答题中荣获一等奖;一人在“如何提高客户满意度”主题征文中荣获三等奖。共报送“阳光感动、辉煌十年”征文6篇， “三次创业”主题征文7篇，在xx年春联征集活动中共报送47幅春联。积极动员广大员工参加各项征文竞赛，丰富自身业余生活的同时也不断增强了大家的凝聚力和向心力，为以后更好的投入到各项工作中奠定了基础。

2、充分利用日照港报、日照日报等媒介，动员广大员工积极做好对外宣传工作，截止11月中旬已完成宣传报道市级12篇，集团级8篇;政务信息共发表5篇，均已完成建设集团全年任务指标。

二、xx年工作安排

xx年度我们的生产经营目标为实现产值5500万元，安全责任事故为零。

(一)、xx年经营计划主要有充分利用好现有设备，保证集团内部施工需的前提下，积极对外拓展业务，寻找新的利润增长点;创造差异化服务，提升企业竞争力;通过定额化管理、精细化管理细化内部成本核算。

(二)、xx年设备项目投资计划有拟购置6台50型轮式装载机、2台履带式液压挖掘机、1台砼连锁块生产线设备、1台wcb500型稳定土拌合站、1台20方多功能洒水车、1台17立方螺杆式空压机、1台破碎锤以及30台塔吊监控。

(三)、xx年设备技术改造方面主要有：继续在装载机、挖掘机、起重机械等大型设备上安装油耗仪及gps定位系统;对磅房的监控系统进行升级，对称重过程、料车的卸料过程，进行更全面的监控和管理;在稳定土拌合站传送皮带加装急停装置，加强传送皮带在作业前预警、作业中的安全控制;对稳定土拌合站水泥罐顶部除尘进行改造，通过加装小罐的方式实现对粉尘污染的控制。

(四)、进一步抓好安全管理。在安全教育形式和教育内容资料方面进行探讨提高，加强安全教育的效果，结合青年示范岗的创建踏实做好创建“平安车间”活动，力争把安全管理工作再提高一个台阶，为维修生产工作打好一个更坚实的安全保障。

(五)、设备维护保养方面，坚持贯彻“以养为主，养修结合”的工作方针，积极推行“以保为主”的设备管理指导思想。设备租赁科将设专人负责设备的维修保养监督工作，保证设备不失保漏保。

(六)、加强全员综合素质教育，加强员工机械设备操作、设备保养知识培训及各项安全教育，强化员工综合素质，提高员工操作及维护保养水平，确保每位员工安全作业、各机械设备安全生产。引导员工增强学技术学知识意识，为打造一个积极向上、团结奋进、技术精良的高素质维修队伍而努力。

**年度工作总结和工作计划篇二十二**

结合本社区实际情况，制定如下\_\_年的如下工作计划：

一、工作思路

加强团员青年整体素质教育，引导他们为社会改革发展贡献自己的力量;积极向党组织推荐优秀青年，并配合党组织培养入党积极分子;继续深入开展创建青年文明号活动，大力推进青年志愿者行动，促进团的各项工作顺利开展。

二、加强组织建设

1、坚持党建带团建，加强团组织建设，认真探索共青团工作内容、手段、组织建设，理论研究的创新，开展好各项工作。

2、在青年团员中继续开展形势教育、国情教育，树立正确的人生观、世界观、价值观，积极倡导时代新风，教育引导我们的团员们爱国、爱家乡、爱社区，通过一系列的活动，让青年团员们了解社区发、开拓务实，努力使共青团工作有创新、出特点、上台阶。

三、工作任务

1、加强团员青年整体素质教育。组织广大团员青年紧跟形势学习政治，了解国际国内政治动向，增强永远跟着党走的信心和决心，引导优秀团员青年向党组织靠拢。

2、深入开展社区实践，深化青年志愿者队伍在社区的实践活动，发扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者精神，广泛开展扶贫帮困、绿色环保、社区服务、助老助残的志愿者服务，开展丰富多彩健康向上的社区文化活动，力争活动形式、内容方面创新。开展献爱心活动，组织团员青年对社区内五保户各困难户进行慰问。

3、开展学习雷锋活动，准备组织团员青年搞两次大扫除，对社区内卫生死角进行清扫，清洗“牛皮癣”，清除花坛内的朵草。

4、认真完成上级临时布置的各项工作任务。

团支部是共青团工作和活动的最基本单位，是团的最基层一级组织，是同广大团员青年有着最直接、最广泛的联系，社区团支部一定会发挥青年在社区精神文明建设中的主力军作用，围绕社区服务、社区文化、社区管理，以改革的精神切实加强自身建设，积极组织团活动，努力为社区的建设与管理作出贡献。

**年度工作总结和工作计划篇二十三**

时光荏苒，某某年在紧张忙碌的工作中临近尾声。一年来，在局、所领导及同事们的帮助指导下，通过自身努力，我成功从一名大学生转型为称职的国家公职人员，并在业务素质、工作能力等方面得到大幅提升，较好的完成了各项工作任务。现将本人一年来的工作、学习情况总结如下：

一、努力学习，全面提高自身综合素质

学习是永恒的主题，具备良好的政治和业务素质是做好财务工作的必要条件，也是作为一名合格共产党员的基本前提。一年来，我不断加强政治理论和方针政策的学习，通过参加学习活动和坚持自学等多种形式，认真学习了党的路线、方针、政策，尤其是深入学习领会了党的“某某大”精神，用理论知识武装头脑，指导各项工作。同时，重点学习了财务工作相关规定，自觉按照国家政策和程序办事。努力钻研业务知识，积极参加部门组织的各种业务技能培训，充分利用业余时间，加强财务知识学习，保障了财务知识不断更新，工作水平有效提高。

二、严格履职，扎实做好本职工作

一年来，我能认真履行岗位职责，自觉服从组织和领导安排，脚踏实地、忠于职守、尽职尽责，按时、保质保量的完成了本职工作，合理合法的处理了相关财会业务。

一是认真做好财务报账工作。工作中，我本着客观、严谨、细致的原则，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化要求进行财务报账。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，不予报销;对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续齐备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整。同时，定期向领导汇报财会业务执行情况，积极协调财务室与其他科室关系，认真完成领导交办的临时性工作任务。

二是有效加强日常财务收支管理。在校期间，本人系统全面的学习了财务知识，工作中做到了学以致用。一年来，我能积极主动的完成各月记账、结账和账务处理工作，准确无误的填报月度、季度、年终各类统计报表，并按时报送。较好的完成了往来银行间业务、税务申报与缴纳及其他各类日常费用的缴纳工作。在完成本职工作之余，积极参与工作。

三、存在的问题及下一步工作打算

总结一年来的工作，虽然取得了一定的成绩，但仍存在一些问题和不足：

一是工作开展多，经验总结少，导致效率低下，事倍功半现象时有发生。我将虚心学习周围同事先进的工作经验，勤于思考、加强总结、提高效率，以便更好的开展工作。

二是日常事务性工作多，深入学习研究财务相关管理办法及工作制度少，工作有广度，没深度。今后的工作中，我将更加严格要求自己，进一步加强业务知识学习，努力提高工作水平，以对工作高度负责的态度，解放思想、实事求是、发奋努力，力争更好地完成各项目标任务，不辜负领导和同志们对我的期望。

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