# 景区工会日常工作总结(共21篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-06-08

*景区工会日常工作总结1自从事维修电工工作18年来，对自己进行一次专业技术总结是一件很有意义的事情。对以往的工作进行理性地认识，发挥长处，改进不足。承旧启新，有很大裨益，以便最大程度地推动和引导今后的工作、学习、生活。多年来自觉加强学习，努力...*

**景区工会日常工作总结1**

自从事维修电工工作18年来，对自己进行一次专业技术总结是一件很有意义的事情。对以往的工作进行理性地认识，发挥长处，改进不足。承旧启新，有很大裨益，以便最大程度地推动和引导今后的工作、学习、生活。

多年来自觉加强学习，努力提高自身素养和思想道德修养，提高自己的文化理论水平和专业知识、技能，尽最大努力做好本职工作。做好日常维修工作的同时，积极做好技术交流和创新，完成多项设备的更新改造任务。

一、不断学习，提高个人修养。

要说多年工作最大的感触，我想说：选择了维修电工行业，就选择了终生不断的学习。其一是自觉地学习知识技能，电气是当今社会发展最快的`行业，天天在发展，时时在更新，电气控制理论日新月异，新设备层出不穷，时刻感觉到知识和能力的不足，是自己工作的最大障碍。其二，做事先做人，多年的工作和学习过程中，留心向周围的师傅学习他们做人做事，多看他们身上各自的优点，从别人上学习到了不少的知识、技能，也学到了不少做人的方法和道理，对自己是一种很大的帮助和教育。尤其是技术性要求很强的行业来不得半点虚假，踏实工作，虚心学习，不得有一点马虎和差错。其三，注重修养，养成良好的职业道德和修养，摆正自己的位置，端正自己的态度，找准自己的定位，服从领导的安排和指导。对自己的工作认真负责，勇于承担责任，虚心诚恳地听取别人指点和建议。其四，不断学习，提高自己思想素质和觉悟。我是一个有着15年党龄的党员，定期参加党员学习和活动已成为了习惯，听广播，看电视，看报纸，及时了解新闻，领悟精神实质和发展趋势。同时也认识到，人的社会性，决定了人必须融入国家、社会和团体，我们必须保持符合当前时宜的思想觉悟和行为规范，成为一个国家、社会、团体需要的人，有用的人，对家庭、对自己负责任的人。人，都要属于某一群体，团体意识、团队精神，是不可或缺的。不断地学习，保持思想的先进性，眼光的长远性，成为一个有胸怀、有志远的人。

二、踏实工作，打铁还得自身硬。

日常工作中注意养成认真仔细，一丝不苟，发现问题就必须解决，决不能潦草应付，深知隐患则是后患无穷，特别是安全隐患，这就是我们的责任，也是考验。20\_年中心成立机动室，做机电修班长，一线的故障和问题都得自己拿方案、想办法，带领大家一起做好设备的维修工作。有急、难的故障自己首先走在前头，干在前头，首先做好带头作用，承担责任。做大家的思想工作，首先做的是自己的思想工作。

三、注重形成团队合力

日常工作、学习中，社交中，同事、朋友是一个重要的组成部分，平时就要注重真心相待，诚心相处，搞好同事间的交流沟通和互助合作，形成一个良好的团队和集体。团结就是力量，有团队才能做好每一项工作，才能有个人发挥的空间，起到传、帮、带的作用，履行好自己的职责，在一个团体中起到模范带头作用。

四、完成的重大改造项目

20多年前刚上班的时候，同事修好一个收音机，录音机，随身听，是一件很佩服、很感兴趣的事，就请教人家拜师学习，开始了查书籍找资料。是兴趣引导我走上了维修电工之路。刚开始的时候，干起来总是不得法生搬硬套。自己怎么也修不好的东西，师傅们却有办法，也看不出问题，急也没用，只好听师傅的踏实干活。后来才明白：道理得长期悟，不是一下子就看明白，想明白的。

十多年从事维修电工工作以来，经过自己努力工作，不断学习，积累了一些技能和知识，凭着自己的能力，解决了一些生产中的技术难题和故障。受到了领导和同事的好评，给了不少荣誉，是对我的极大的鼓励和促进。同时感谢领导和同事的指导和帮助，给我提供了发挥自己一技之长的平台和机会，成为一个为社会承认的、有用的人。相信我会努力的，认真做人、做事。

存在的问题是，倍感知识和技能的不足越来越明显，对工作成为了最大的阻碍。今后要注重加强学习本专业知识和技能，不学习就要被淘汰，这是客观现实。

**景区工会日常工作总结2**

尊敬的领导、同事们大家好：

在公司党委和上级工会的正确领导下，结合我事业部部自身特点，充分调动职工的聪明才智，开拓进取、与时俱进全面落实依靠方针，突出维权、参与、创新职能，推进企业民主管理、推进职工素质工程、推进企业文化建设、推进公司经济发展，增强企业凝聚力和战斗力，较好地完成了上半年的各项工作任务，取得了一定的成绩。现将20--年1至10月工作汇报如下：

在集团领导的大力支持与集团各部门的帮助下，水利水电事业部在成立为期一年里，以“发展企业、富裕员工、服务社会”为理念，向兄弟单位学习，刻苦钻研，正在逐步稳健发展，切实关注发展动态，服务于社会。去年我事业部在编人员为16人，而今年新毕业生接收及调入本部人员为33人，共计目前为止49人。我事业部在不断吸纳人才的同时，更多为企业发展做铺垫。在岗49职工全部签订劳动合同并都办理了保险，保障了广大职工切身利益，让职工能放心工作，更好的发挥所长。

20--年，集团工会为基层单位做了很多工作，付出辛苦、洒下汗水。组织开展了丰富多彩的活动，使工会工作有条不紊的发展。在集团工会组织的“第二届职工篮球比赛中”，我事业部向广大职工进行广泛的宣传发动，充分调动和发挥广大职工的积极性、为提高职工队伍素质，团结一致、大家踊跃参与报名，给广大职工带来了丰富的业余活动，篮球比赛是一项集体荣誉活动，有一种团结和气势，有着一种凝聚力，一种拼搏向上的精神，在为期2天的比赛中我部取得了优异成绩，同时更多的结识了兄弟单位的新朋友，促进和谐发展社会大家庭做贡献。在双节来临之际，集团工会领导开车前去我事业部的“永泰城项目”，给广大职工带去肉、鱼、蛋、月饼等还有休闲娱乐等诸多慰问品，并在施工现场走访慰问，关注农民工生活、关注工程进度等情况。这让我们备受集团工会领导的关怀，这不仅仅是一份心意，更是一份温暖，让辛苦战斗在一线上的同事们感到无比欢乐，开心的度过双节。

回望一年过去了，我事业部在接下来的道路上，会一直坚定地走下去，力争做好工会工作。目前，事业部还有很多去学习和改进的地方，还存在很多不足之处，望集团工会领导及兄弟单位能多提宝贵意见，力争水利水电事业部做的更好，为城市建设抹上一道彩虹，让职工满意，让领导放心，一步一个脚印扎实前进，尽一份力。谢谢大家!

**景区工会日常工作总结3**

即将过去的半年是我职业生涯中至关重要的半年，是努力学习和发展的半年。半年来在部门领导的用心导下，行政人事中心围绕着公司的主流业务，从三大方面做好各项服务支持工作。具体如下：

（一）人力资源工作

1、招聘及试用员工跟踪考评。今年累计招聘各岗位人员共计名，其中包括区域经理名、质管经理、银行会计、美特融资主管、采购员、行政主管、人力资源主管、pcb布板人员各名，生产技工72名。个性是进入十月份后生产任务突然加大，技工需求急剧增加至三十余人，我们想了很多办法，采用了很多手段及时补充32人，保证了生产任务的顺利完成。另外，我们采用多种方式对新进人员进行跟踪，及时辞退了部分不合格人员。在“宁缺勿滥”的思想指导下，既满足了公司对各种人才的需求，又尽可能的降低了公司的成本。

2、考核。今年4月份对52名车间员工，2名服务维修人员进行了岗级考评。透过考核，明显的看出员工的操作技能大大提高，不仅仅调动了员工的用心性，而且提高了工作质量和工作效率。另外为稳定、留住关键员工，我们制定了检测人员的资格认定方案并组织实施了大口径水表、普通水表、燃气表、热量表的资格认定，对合格人员进行了技术补贴。

3、今年4月份对各部门74岗位进行了普查。因营销模式变化、人员工作变动等，我们对各部门的现有岗位、人员配置及职责状况进行了普查，并完善构成《岗位说明书》，为员工招聘、培训带给了参考依据。

4、对各岗位进行了薪酬调查与分析。我们透过中华英才网、各地工资指导价的查询、发调查问卷、了解相关行业的薪酬、查询不一样地区同行业的薪酬并透过gdp换算成当地的薪酬等各种手段对各岗位进行了薪资调查，并构成了《调查报告》。透过了解市场薪资水平，为本公司的薪酬调整带给了参考依据。另外，透过财务统计出来的人工成本占总成本的比例超过15%，远远超过《\_\_年济南市工资指导价》中制造业人工成本占总成本的比例，数据证明我公司人工成本太高，在当前工资水平大大低于市场水平的前提下，人浮于事的现象比较严重。由此得出，若想进行薪酬改革，务必先对各部门的现有岗位进行梳理，裁掉不必要的岗位，真正实现减员增效、优化配置。在向公司领导提推荐的同时，对各部门的岗位进行了分析，并构成《各部门岗位设置推荐》，为领导带给了决策依据。

5、制定薪酬体系改革的各种方案。如技术中心、行政管理类、制造分公司、服务部的方案等。为了避免惯性思维，我充分调动各部门的用心性，与各部门商量讨论出适合各自部门的薪酬体系，并构成定稿。

6、做好员工工资的统计、审批发放、社保申报和缴纳工作，办理好员工的入职、离职、调动、档案管理、落户等各项手续。想员工所想，急员工所急，做好各项服务支持工作，解除员工的后顾之忧，让他们更专心的做好本职工作。

7、培训工作。今年的大型培训共进行了16场，包括思想意识的培训如创新论坛和质量意识、服务意识的培训；专业知识技能的培训如回流焊、热量表、阶梯计费水表、渠道建设等营销思路技能的培训；财务流程财务知识的培训等等。今年培训的最大特点是打破往年单一被动的讲授方式，采用了互动的座谈方式，让每个员工用心参与进来；采用了“取之于民，用之于民”的思想，引用员工身边发生的实际案例等等。如制造分公司质量成本、质量意识的培训；服务部服务意识、服务技巧的培训等等。为了避免培训流于形式，保证培训效果，在对市场部、销售部、服务部进行的系列光盘培训中，我们让参与部门提意见，并在光盘播放完后进行座谈，让每个人都谈自我的收获等等。总之，我们用心动脑对培训及考核的方式、方法进行了有效创新。事实证明，此方式是有效的，因为经过培训效果评估，员工的评价较高。

（二）行政管理工作

今年办公室工作的重点是转变思想，在为各部门带给好服务的同时，改变原有的思维和工作的方式、方法，对现有工作进行创新，不再依靠于原先的供应商、服务商，引入模拟招标的方式进行大件办公用品的购买，所有的工作都以成本控制为主线。另在工作中宣贯做工作要先了解目的是什么，不要为了做而做。如办公设备的管理，真正做好物品登记，对设备流转进行了跟踪并及时登记台帐等。

1、办公室费用控制。在同样的效果下，名片价格由15元/盒降至12元/盒，耿总提出能够不使用该效果的名片，那么价格还能够下调至少2元/盒；透过200元的攻关，今年残联保障金能够免掉，为公司节约2万余元；透过一系列的斗志斗勇工作，为公司节约物业管理费3000余元；透过谈判，仅用了2800元为公司购买了一套办公家具；在九月份超过6000余元电话费的状况下，透过一些办法，使得十月份话费降至4000余元；工会费少缴纳一个季度的费用20xx元，在申报资料中减少人员，尽力不订购其要求的杂志等等，在订飞机票时，为公司节约80余元的机场建设费和保险费；在修理打印复印机时，为避免原先的一家垄断，我们透过多方考察，选取了另外一家，在此次维修过程中为公司节约了800余元，打破了原先为了保证正常使用而不敢换其他服务商。前段时光打印机有时会出现问题，我们就是在试验，验证原服务厂家说的是否属实，是否需要全部更换，虽然有时耽搁了大家的使用，但对公司来说是一个成本控制的质的飞跃，对我来说也是，顶着那么大的压力那么大的风险去换，确实需要勇气。

2、办公室的日常工作：

（1）完成公司总部各类会议的安排及会务准备工作，会议做到有记录、有纪要，保证各项汇报工作和分配工作有记载、有档案，为公司今后的发展奠定了原始档案基础；完成各类办公文件、会议资料、上报资料、对外宣传资料等的起草、上传、下发及档案资料保存；完成公司各类文件资料的打印、复印、编排、装订工作，个性是配合今年融资工作的开展，完成了超多的企业资质及各种资料的准备工作。

（2）较好的完成总部办公用品的购买、发放、统计工作，做好车辆调度，并做好车辆维护、年审、养路费缴纳。

（3）较好完成电话费、电费、水费等的缴纳工作，协助网站建设以及网络维护。

（4）本着“服务”的思想，用心妥善处理总部各部门日常出现的各类问题。好和物业接口的各项工作，车辆摆放、乘车卡办理、停电处理、电表充电、信件收发等等。做好公司总部办公室、会议室、公共区域的保洁，厕所换纸、地垫更换，总部办公区装修、空调的维护、保养、调试等，为总部带给一个舒适整洁的办公环境，提高员工工作效率。

（5）其他工作：

①成功策划组织了\_\_年的春节联欢会、修改印刷了第五期《三龙人》。

②做好庄总“省富民兴鲁”劳动奖章、耿总市五一劳动奖章的编写申报。

③顺利完成高新技术产品、高新技术企业、免检企业等的年审及高新技术产品——热量表资料的申报、换证。

④协助财务完成二十多个个人工商登记，用其中十六个办理个贷，为公司筹集了发展基金。

⑤项目申报工作。今年顺利完成创新基金、济南市科技发展计划项目、济南市信息产业基金项目等的申报工作，其中创新基金、济南市信息产业基金项目成功获批，分别得到35万元的无偿支持、400万元的低息贷款。另外，完成了去年获批的济南市科技发展计划项目的跟踪资料的填报。

⑥为节约生产成本、提高产品性能、提高工艺流程，在制造分公司开展“金点子”工程，并做到了将好的推荐真正用到生产管理中，取得了良好的效果。

⑦举行了篮球、羽毛球、足球比赛并发放奖品，丰富了员工的业余文化生活，增强了员工的凝聚力和归属感。总之，今年因为形式变化较大，在转变思想和工作方法的同时，对各岗位及人员进行了梳理和培育，在工作上尚有欠缺之处，我们准备在明年进行重点突破。如：

1、薪酬体系的改革和绩效考核体系的建立。明年贯彻实施是重点，保证这项工作能起到激励员工并真正实现人力资源价值最大化。

2、加强协调，提高服务质量。为更好的服务于上级、同级和基层，我们将把执行力和快速反馈机制提到一个高度。

3、费用的节约与控制仍将是明年的重点。分析供应商的心理，进行有策略有步骤的价格谈判。

4、深入调查各部门需求及分析公司发展现状，为公司发展助力。重点是针对明年的大客户年，我们将组织进行系列培训。

5、这期《三龙人》由于稿源及各种原因一向未出，但已进入最后收尾工作，争取在对外宣传工作中提高公司形象，成为员工真正的精神家园。总之，行政人事中心将定好自我的位，为公司的主流业务做好各项服务支持工作，为公司的发展献计献策。

**景区工会日常工作总结4**

20xx年我来到了某某物业工作，在这一年来，在领导和同事们的帮助下，各方面能力都有了提高，在工作中逐步了解到维修对物业管理企业的重要\*。

20xx年工作总结如下:

1、我来到公司正值11号楼测漏，为了不影响业主的正常生活，我们配合自来水公司测漏，发现漏点加班加点急时维修。

2、临时供暖期，为确保今年正常供暖。急时对各区域供暖泵房设备进行了维修，保养工作，为今年供暖打好了坚实的基础。

3、在供暖期间，为保\*全体业主的供暖正常，我们在接到报修电话，都在第一时间到达现场，做到急时维修。

以上是20xx年的工作总结，我将在新的一年里工作更加努力，愿公司的明天更美好。

**景区工会日常工作总结5**

>一、以导游为荣，以工作为乐

根据旅行社的安排，作为导游员的我，带团是我的首要任务。这几年，带过的旅游团队数量已经记不清了，留在我感觉里的是，忙和乐。刚丛云上飞下来，又从水上漂过去；才听罢火车的汽笛声，又闻见了汽车的马达响；才听罢东北的二人转，又尝到了新疆的哈密瓜；才欣赏桂林山水的秀美，又看到“大漠孤烟”的壮阔。夏令营孩子们欢快的歌声，夕阳红老人们幸福的笑脸，盛世北京和谐的音符。还有华西村人美好的蓝图，南街村人不懈的追求……这一切经常在我眼前浮现，是我深深的感受到了我工作的意义所在，从心里热爱导游这一工作。

>二、学理论、学知识

从业多年来，我一直严格要求自己，作为一个国内专业导游人员，我时刻牢记着热爱祖国、热爱人民、热爱祖国几千年的优秀文化，认真学习党的各项政治政策、经济政策、学习党在新的历史时期的主要理论，用来武装自己的头脑，在思想上紧跟形势，努力是自己成为具有优秀道德品质，高尚职业情操、遵纪守法，尽职尽责的导游员。积极参加省市旅游局组织的培训班，认真学习导游知识、导游业务；业余时间细心学习《汉语言文学知识》、历史地理文化知识、《心理学》、《公共关系学》、《政策法规》，认真阅读相关的经济知识、社会知识、旅游知识，在学习中坚持勤动眼，大量的阅读有关景区、景点的资料和有关风光民情的书籍；勤动手，把读到看到的相关资料、甲篇名作、经典名句都分类整理，以丰富自己的学识，增加自己的见闻。

>三、学技能、多实践

导游工作是一个知识密集型和高智能的服务工作，除了要求导游员要有广博的知识外，还需要导游人员具备高超的技能，如讲解能力、组织能力、人际关系能力、分析能力、解决问题能力。而讲解能力是首当其冲的，常言说“大好河山有多美，全凭导游一张嘴”。游客出游，“求知”是愿望之一，而我们导游就起着传播知识信息、传递审美观念、播洒中华文明的重任，因此导游语言必须科学、规范，传递的信息必须正确无误，这样更能够吸引游客的注意，满足游客的“求知”愿望，我们才会得到游客的尊重和敬佩，这是顺利完成旅游计划的重要前提。其次，整个旅游活动是一个有组织的，需要和饭店、宾馆、景点、交通等相关的企业和个人来打交道，它牵扯到社会生活的方方面面，因此上，要求我们导游员要有相当的组织能力和协调能力。

再其旅游活动的主体是人，而人的构成又是复杂的，旅游者来自不同的社会阶层，从事着不同的职业，文化层次高低不等，性别年龄各不相同，兴趣爱好因人而异，身体状况不尽相同。这就要求我们导游员必须学会处理人际关系，学会善于和各种人打交道。在旅游过程中各种各样的情况都有可能出现，个各种各样的问题可能随时发生，这就要求我们要学会独立分析的能力和独立解决问题的能力。

在实际工作中，我十分注重留心学习，在实践中不断的总结和提高自己的业务水平。时时提醒自己“勤动口”，向专家请教先进的经验和方法，向同事学习、向民间学习、向旅游着学习，以丰富自己的学识；“勤动腿”，常言说，读万卷书，不如行万里，勤跑、多动增加自己的阅历，在实践中巩固学到的知识；“勤动眼”，大量的阅读有关旅游方面的书籍、查阅有关风光、风情、民俗的资料；“勤动手”，眼过千遍，不如手过一遍，把看到的、听到的、学到的知识和方法，经验和技巧都动手一一记录下来；“勤动脑”，在动口、动腿、动眼、动手的基础上，善于动脑，把学到、收集到、看到的名作甲篇、知识经验都分类整理，结合自身的特点，取精去糟，最终形成自己的风格和作风。也就是说，在工作实践中逐步的总结，不断的提高自己的业务技能和服务水平。

**景区工会日常工作总结6**

20xx年是公司突破发展的一年，x月份顺利承接xx大厦，物业服务区域增加近一倍，安全保卫部在总经理室的领导下，在正常开展xx大厦安全保卫工作的基础上，积极参加名都大厦前期物业介入，配合开发公司做好xx大厦物业整改工作，为公司的发展尽职尽责。

一、规范入职培训，提高保安服务质量

安保队员流动频繁是物管企业的特征之一。今年，xx大厦管理处安保队员累计流动xx人次，大厦管理处安保队员流动xx人次，新聘安保队员xxx人、车辆协管员人，为了不降低安保服务质量，安保部根据公司《培训纲要》，认真制定入职培计划，精心组织入职培训。为了把好入职培训关，部门经理、班长、骨干择优施教，充分发挥xxx、xxx、xxx等小教员的作用，采用请进来、走出去等多种方式因人施教。如xxxx的xx名女实习生，担心自己不适合保安岗位工作，就组织她们到xxx、xx大厦参观学习，和女安保队员交谈，了解她们的工作情况，看到其他女同志在安保岗位上同样干得很出色，从而消除了胆怯心里；xx大厦消防自动报警系结统和xx大厦的不一样，操作程序也不同，就把厂家工程人员请进来。由于责任明确、分工恰当、把握重点，新队员入职培训达到预期效果。

二、细化岗位职责，签订岗位责任书

在总经理办公室统一安排下，安保部重新梳理xx大厦管理处每个安保岗位的工作内容、工作标准、工作纪律及检查方法，并交员工讨论，统一认识后，签订《岗位目标责任书》，使每个岗位的员工都熟悉本岗位工作职责，懂得不履行职责，违反工作纪律会受到怎样的惩处，今年共调整不称职班长1名，辞退违纪员工2名。管理处与各岗位员工，层层签订《目标责任书》，一级监督一级，有力保障xx大厦安全保卫工作。

三、强化车辆管理，努力增加收入

自去年x月份《xx大厦停车场汽车停放暂行管理办法》后，停车场秩序逐渐好转。今年2、x月份，由于春节期同放松管理，使用人的汽车又开始频繁出入停车场，交通秩序回潮。针对这一情况，安保部抽出2名业务骨干，配合物业管理员逐户解释《xx大厦停车场汽车停放暂行管理办法》，取得绝大多数使用人的理解和支持。同时，组织全体安保队员，学习“办法”、车管岗位职责和考核细则。因为具体工作做得扎实，每个环节都计划周全，很快扭转了被动局面。同时，为提高汽车泊位使用率，在不影响业主停车的前提下，积极收取汽车临停费。截止x月15日，汽车临停费收入元，停车场泊位费收入xxxx元，停车库泊位费收入xxxx元，超额完成指标xxxx元。

四、强化安全管理，创建平安、文明大厦

xx大厦管理处编制xx人，负责主楼和裙楼的安全。仅后大院就需xx个固定岗任，只能设一个巡护岗位，巡护力量明显偏少。为缓解这一矛盾，安保部根据主楼相对稳定的实际，把工作重点放在裙楼，依靠业主的力量共同做好安全工作。为了减少管理环节，变间接管理xxxx店、xxxx大卖场为直接管理，请两店正式聘任安全负责人，便于物业公司与两店的工作联系。今年，安保部牵头，召集两店和市场管理办公室，召开安全专题会议4次，组织检查、互查12次，专项检查3次，开具内部安全隐患整改通知书8份，并达到整改要求；灭火器操作训练率达95％；义务消防队员的训练走上正轨，消火栓操作、灭火演练、疏散逃生训练累计20小时。通过有效的训练，提高市场整体应急处置能力。全年未发生火险事故和刑事案件，顺利通过“社会治安安全”达标验收和三级治安防范评定。

五、承接xx大厦，不断探素管理经验

今年x月10日，安保部xx人先行介入xx大厦前期物业服务工作，在此期间，主要协助开发公司加强现场管理，做好承接验收的准备工作，配合接待部分业主和少量物业整改工作。

x月份，配合公司承接xx大厦项目，xx大厦项目的承接，标志公司上了新的台阶，实现了突破性的发展，安保部全体同仁以此为契机，以主人翁的姿态和认真负责的精神，投入到紧张而有序的工作中去，具体负责、协调钥匙管理、物业整改、煤气开通、有线电视开户、装修现场管理等工作，钥匙发放准确率100％，物业整改合格率约80％，管道煤气除三层小部分外全部开通，有线电视可开户率100％，装修审批率％。

x月份，气候炎热，工作量又大，安全保卫部从经理到员工，放弃休息天，加班加点，全力保障业主顺利入伙。同时，在工作中不断摸索经验，剖析典型案件，组织员工学习、讨论，统一思想认识，提高服务质量。如x号楼xxxx室业主自行车丢失，向安保队员报失后，接待不周、处置不当，又没有及时及业主沟通，导致业主意见很大，后来部门经理和物管员主动上门沟通，业主表示理解的同时还提出几点很好的建议。安保部将这一案例在各班展开讨论，两名接待业主的员工认识到自己的不足，全体队员很受启发。

六、20xx年工作思路

1、继续推行首问负责制，全面提升服务质量。今年9至x月份，90户业主陆续开始装修，在此期间，业主接触较多的是安保队员，大部分业主通过安保队员报修、投诉，由于首问负责制没有全面落实，部分业主的报修和投诉没有及时处置，形响了公司的信誉。因此继续推行首问负责制势在必行。首先，监控岗位作为业主报修、投诉的窗口，必须挑选优秀员工上岗，规范工作程序；其次，给合安保队员班次的待殊性，将安保部所接报修、报诉当日归口到物管员岗位，由物管员担负首问负责的责任。

2、加强与业主的沟通，创建和谐、温馨家园。今年9至x月份，业主装修90户，除装修审核岗位上的员工，熟悉业主和使用人的基本情况，其余岗位员工缺乏对业主和使用人的了解，对业主和使用人少了招呼声、问候声，部分业主认为物业公司的员工素质有待提高，我们同样感觉到这一点。中园是礼仪之邦，加之物业公司的服务性质，要求我们要主动和业主沟通。要服务好业主，首先要了解业主。春节过后，大部分业要进场装修，在装修期间，会有很多和业主接触的机会，业主也需要我们的帮助和服务，要充分把握机会，对业主加深了解。这样，员工遇到业主上班或下班等，方便招呼和问候，迅速养成尊重业主的良好风气。

3、加强骨干队伍建设，保持安保队伍稳定。打破班长终身制，每一年述职一次，班长工作是否称职，由队员说了算。为了增加班长评议的透明度，班长一年内每个班工作两个月，让每个队员都了解每个班长的工作，使得班长评议更加公开、公平，一个班长的述职报告在本班不能通过，就由该班重新推举班长后，报总经理室审批。

4、规范员工在职培训，不断提高员工的业务素质。立足《培训纲要》，结合实际工作中的典型案，认真制定年度培训计划，精心组织培训。旨在通过员工培训制度化的手段，提高业务技能，以达到更好地为业主提供服务的目的。

5、做好安全保卫工作，是安保部的主要工作职责。安全就是效益，安保部作为安全职能部门，要围绕安全做文章，每项工作都必须扎扎实实。银河大厦改造，要严格建筑装修防火设计审批手续，加强装修现场管理，及时消防安全隐患，结合改造装修，安排电气设备、电气线路检测，防患于未然。xx大厦继续把握商铺装修防火设计审批手续，加强三层营业场所装修方案审核。

**景区工会日常工作总结7**

不知不觉中，20xx年的春节就要来临了，回首过去一段时间的工作，有喜悦，有艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。现将最近两个月的工作总结如下：

一、做一名好导游，要有专业精神

专业精神是一个人业务素质的体现；具备专业精神，是一个长时间努力积累，水滴石穿的过程。作为导游，必须在内心建立一个庞大的知识体系，不仅覆盖面要广，更要深而精。这样在带团的时候，才会使客人产生身心合一的愉悦和享受，才会使客人产生信任感，为公司赢得回头客，同时也为自己赢得带团的信心。

在这两个月工作时间里，我感受很多。当我看到身边的同事，在处理业务时的熟练程度，对各种资料的细致了解，我认识到了我的差距。如果可以流利而胸有成竹的回答客人所有的疑问，并且适当地附加一些相关的其它信息，或者真诚地给客人一些建议，这都会体现我们整体的业务素质，往往会收获意想不到的效果。知识的积累是数十年如一日的、长期积累的过程，非一日之功，但是保持进取心和专业的精神是更加珍贵的，这是前提和基础。

二、做一名好导游，要有责任感

我面对每一次带团任务，都会忠于职守、尽职尽责、善始善终。工作中，将责任感融入每一个环节并且贯穿始终，能从客人的角度出发考虑问题，真正把自己放在团队的灵魂位臵。对于客人提出的问题，不知为不知，绝不能出现含糊其词甚至是凭空想象的回答。

三、做一名好导游，要做到细微服务

＂细微＂二字是前辈们多次提到的一个词语。现在旅游市场竞争如此激烈，服务质量是一个举足轻重的方面。作为一名导游，我的＂细致＂的意识从接到接团计划开始到安全送走团队，贯穿始终。

四、做一名好导游，要有集体荣誉感

带团不仅仅是个人的行为，我代表的是旅行社的形象，所以，带团的时候我在内心深处始终记得自己的集体。导游的服务就是公司的产品，所以带团的过程就是公司产品的推广。有经验的前辈在成功带完一个团的时候会抓住时机对客人讲我们石家庄国旅的规模、目前经营状况以及将来的发展趋势等。这些都是很好的宣传公司的途径和方式。客人会感觉到我们国旅人的集体意识和凝聚力。这点我做的还不够好，我要向前辈们学习。

这几个月虽然是旅游淡季，带团的次数不多，但是我并没有因此浪费时间。我利用这段时间阅读了大量的历史、地理、文化等方面的书籍，丰富自己的知识，积累经验，从各个方面提高自己的能力。

今后，我一定会汲取这两个月来的的经验和教训，努力做好自己的工作，努力的执行游客至上的理念，争取成为游客心目中最信任的导游！

**景区工会日常工作总结8**

本学期我校少先队以\_理论和“三个代表”重要思想为指导，认真学习全国第六次少代会精神，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕少先队根本任务和争当四好少年要求，结合“雏鹰争章”、“手拉手”开展综合实践活动课程。

>一、坚持德育为首，培养队员品德

本学期，少先队仍坚持以德育为先，把德育全面贯穿于少先队各项活动过程中，充分发挥阵地作用，弘扬德育的主旋律。

(一)利用周一升旗仪式和晨会，对学生进行生动的爱国教育和中华传统美德教育。

每周一都能够顺利完成升旗仪式并结合每周的德育宣传重点，不失时机地安排旗下讲话内容，多渠道、多层面、多方位地强化对广大队员的爱国主义、集体主义教育，结合实际情况，还进行了安全教育，文明礼仪教育等工作。

(二)我校少先队工作通过开展活动和主题班队课，重过程、抓德育工作实效性，力争做好学生的各项教育工作。

>二、强化少先队的常规管理工作，确保学校各项工作顺利开展。

1、结合学校四项竞赛做好学生日常行为习惯的养成教育工作。

(1)利用班队会时间对学生进行宣传教育，引导学生自觉遵守小学生行为规范。

(2)对学生进行文明礼仪教育引导。通过班队会、少先队广播时间进行宣传教育，现在本校的学生在文明礼仪方面有了很大进步，见到老师能主动打招呼，打架骂人的现象也越来越少，追跑打闹现象明显少了。

(3)对学生进行良好卫生习惯的培养。早晨到校，各班安排值日生打扫各自的卫生区;晚上放学前，打扫教室;课间安排值勤同学进行监督，检查卫生情况。乱扔废弃物的行为逐渐减少，学生的个人卫生方面也有了进步。

(4)做好各项检查工作，保证学校工作正常开展。

2、做好法制安全教育工作。

把安全工作作为头等大事、常规工作来抓，增强学生的自我保护意识，是每一位教职工应有义务和责任。强化学生的法制观念和交通安全观念，培养安全的法制意识和交通安全意识，使学生学法、知法、懂法、守法、用法。

此外，我校还经常利用升旗、上操的时间，对学生进行校内伤害、溺水、防火、防电的消防安全教育，杜绝此类事件的发生。

>三、完善少先队各项制度，抓好少先队的基础建设

1、加强小干部队伍的建设。

少先队是少年儿童自己的组织，队员是少先队组织的主人，由少先队员担任大、中、小队干部是少先队组织教育的重要方面，是实现少先队员自我教育、自我管理、自我服务的重要途径。有了这些小干部的协助，少先队的工作开展得更加顺利。

2、抓好中队辅导员的队伍建设。

我校始终不渝地抓好辅导员的培训工作，落实辅导员的有关政策，为辅导员的学习、工作、创造良好的环境和条件，定期召开辅导员会议，组织学习研究工作，及时向辅导员传达先进工作理念及先进思想，提高辅导员的少先队工作水平。本学期开展中队辅导员考核制度和评比活动。通过对辅导员评比考核，实行对辅导员的科学管理，从各班的日常行为表现、各项评比、参加活动等多方面对中队辅导员进行考核，成绩记录在案，与年终奖惩挂钩。促进其自身修养及提高技能技巧，充分发挥辅导员队伍在少年儿童素质教育中的重要作用。

一转眼，在河头小学工作已经有一学期了。9月份开始，除了进行正常的教学工作外，我还担任了钟家沙小学的大队辅导员工作。其实，对于我这个刚迈出大学校门的学生的来说，辅导员工作还比较陌生。所以，一开始接手这个工作的时候，我还是有点忐忑不安的。所以，一方面向前任辅导员俞老师请教工作，另一方面在网上积极查阅了解其他学校是如何开展少先队工作的。现将这一学期的少先队工作总结如下：

一、坚持抓好常规工作，促使自身建设上新台阶。

1、完善我校少先队建制。在全校公开、公平、公正地民主选举少先队大队部大队长、宣传委员、劳动委员、学习委员、文体委员、纪律委员以及各中队中队长、宣传委员、文艺委员、学习委员、劳动委员。

2、坚持规范的升旗仪式。每周一全体师生肃立在庄严的五星红旗下，在雄壮的国歌声中聆听师生共同主持、参与的国旗下讲话，使队员受到一次又一次的教育。

3、坚持红领巾监督岗的检查。按照年级、班级轮流的方式，每周由各班选派的11名学生坚持做好红领巾监督岗工作，对全校队员的卫生、两操、礼仪、纪律等方面进行检查并做好记录，每周由值周教师在升旗仪式上公布成绩，颁发流动奖牌。

4、坚持“主题队会”制度。主题队会是展示队员活动成果的场所，是锻炼队员能力的舞台，也是学校进行德育教育的途径。

二、积极开展各项活动，深化少先队素质教育。

1、充分利用校园广播的宣传、德育功能。校园广播每周播音四次，内容涵盖广泛。在播音稿的撰稿、搜集上做足工作。

2、认真组织每周升旗仪式。每个星期都能有条不紊的组织好学校的升旗仪式，提前通知，提前做好准备工作。仪式做到有程序、有重点、有中心发言人。每周各班挑选出优秀的同学担任护旗手任务，由一名一名学生或老师作国旗下讲话，讲话内容以我校德育工作主题为基础，结合节日教育等。大队部及时做好工作安排，保证每周的升旗仪式有秩序、有质量的举行。

3、本学期还开展了一些大型的主题活动。这些活动有：“少先队队干授衔仪式”、“经典伴我行——讲故事比赛”、“冬季体育锻炼——跳绳、接力、拔河比赛”、“狂欢圣诞节快乐无极限——英语知识、游戏竞赛”等等。

4、不定期召开少先队大队、中队干部会议。少先队大队部把少先队干部的培养工作作为一项重要工作来抓，重视提高少先队员工作能力和工作热情。少先队大队部不定期培训干部，教给他们工作的方法，增强他们的服务意识。努力向“人人是管理者、处处有管理者”的自主管理模式这一目标奋斗。

5、为学校校报搜集相关材料。

三、工作的不足，及以后的设想。

1、活动开展的还是少了一些。

活动是少先队工作的载体，只有开展活动，队员们才会觉得有趣味，才会认少先队这个家。本学期举行的活动不仅数量上少，而且类型也比较单一。

2、争对少先队队干部所开的会少了。设想下学期结合多方面的培训和学习，全面提高队干部的工作能力，让他们更多地参与到学校的管理中来。在辅导员培训方面，大队部工作做得还不够，没有在学校形成一支“明星辅导员”的队伍。

3、少先队工作做得还不够细化。

总之，一个学期以来，少先队在学校领导的关心和各位班主任的大力支持下，做了一些工作，取得了一定成绩。然而，掩卷深思，还存在着很多问题与不足，需要改正和改进。因此，今后的少先队工作还需不断努力，不断创新，不断提升。我会一如既往的扎实开展工作，利用少先队的阵地优势，为在校园中营造一种积极向上的氛围而不懈努力。

**景区工会日常工作总结9**

在今年的审计工作中，我们将评价的监督对象确定为一线营业人员和各级管理人员；以重点股室、关键岗位、薄弱环节的审计为主；有针对性地检查监督各职能部门建立的各项制度，注意内控制度和管理上的漏洞和缺陷。拓展了评价范围，提升了评价层次。现将一年来的工作总结如下：

一、积极开展内部审计调查工作

对支行集中采购管理情况进行了调查，发现一些管理上的欠缺和不规范的操作，提出了整改意见和建议。对支行外汇法规、内控制度和业务操作规程执行情况进行了调查，通过现场询问、调阅部分档案资料和观察临柜操作情况，基本了解和掌握了xx支局外汇管理工作情况；从调查情况来看，xx支局能够较好地执行外汇法规，及时贯彻落实外汇政策，建立了比较健全的内控管理制度，业务授权分责明确。

能根据上级局的内控要求，结合自身特点，对各项内控制度予以细化补充，及时修订完善了各项外汇业务操作流程、外管股各岗位工作职责、外管股人员考核办法，建立了《内控督导检查办法》。但也发现了不少一问题，根据问题的不同性质提出整改建议，基本得到整改落实。促进了外汇管理部门更好地贯彻和执行外汇法规政策，严格内部管理制度，规范业务操作。

二、积极开展审计工作并及时发现问题

领导重视，强化整改意识。布置安排对审计发现问题和整改情况进行检查事宜。要求有关部门进一步落实责任，制定切实可行的措施；强化整改意识，主动查找风险隐患，坚决杜绝同类问题的再次发生。

精心组织，确保整改实效。安排专人对所有审计项目进行逐一梳理，认真排查问题整改情况；并要求各部门将自查情况、未整改原因及下一步具体整改措施报内审部门。内审在各部门自查的基础上，组织人员进行了再检查。强化责任，落实整改措施。制定了xx支行内审整改责任追究制度，对检查发现的问题经过直接责任人、部门负责人认定后，根据问题的原因、性质和情节等采取相应的责任追究措施，并给予经济处罚。

三、积极参加xx内审项目检查

根据xx内审科的统一安排，今年主要参加了对xx支行的行政执法检查、对xx支行行长履职审计、对xx中心支局外汇依法行政审计，对参与的每一个项目检查都能认真尽职地对待，保质保量完成任务。

**景区工会日常工作总结10**

自担任老隆一小（B）校区的少先队大队部辅导员以来，我深感荣幸。深知辅导员的工作是一项艰巨的任务，记得刚上任的时候，我总是担心自己做的不够好，每次工作上遇到棘手的问题我都会向上一任的辅导员请教，向有经验的老师请教。同时，我并告诉自己：年轻和活力是我工作的热情和资本，虽然辅导员的工作是非常辛苦的，但是也是非常快乐的。如何搞好少先队工作，把工作做出特色，这是我的努力方向。

本学期，我坚持党的路线、方针、政策，使自己有良好的思想品质和道德情操，以身作则。本着服务社会又教育学生的原则，坚持一手抓教育，一手抓建设的工作方针，进一步落实少代会精神。热爱少先队事业，积极开展少先队工作。用我的真心去关爱学生，用我的真爱去温暖学生，用我的真诚去感动学生。在工作中我不断积累经验，我以辅导员特有的敏锐和细致，针对孩子点点滴滴的小事，塑造他们的心灵，培养他们的品质。我在这个平凡的岗位上播洒着自己的汗水和爱心，收获着快乐和希望。我很清楚自己的追求——做一个新世纪的新型辅导员。以下是我在担任辅导员工作中所收获的小小感悟：

>一、为人师表，做孩子的表率

孔子言：其身正，不令而行。其身不正，虽令不行。我深知教师的职责不仅是教书育人，更重要的是要教会学生怎样做人，要教会学生如何做人，少先队辅导员起着不可磨灭的作用。首先，教师自己要为人正直，作风正派，具有良好的品德修养。因此，我很注意提高自身修养，处处以身作则，做学生的榜样，要求学生做到的，自己要先做到。例如：我要求学生按时到校，不迟到，我就要求自己每天尽早的到校。为了培养学生不乱扔垃圾的好习惯，除了开展有关的队会活动之外，我只要见到纸屑就随手捡起，体会在劳动中的快乐。用我自己认真、严谨的工作作风去影响着这群可爱的孩子们。

其次，我在日常工作中，认真学习周围优秀老师的事迹，注意从他们的事迹中吸取自己成长的养料，充分认识师德的重要性，注意自己平常的一言一行。并经常和中队辅导员交流，从而来改正自己的不足，发挥自己的优势。在少先队工作中，我注意做到“严于律己，宽以待人”，用自己的言行来提高引领队员的成长。

>二﹑加强自身学习，开展各种有益活动

作为一位少先队大队辅导员，我兢兢业业、一丝不苟地开展工作。我知道，活动是少先队的生命线。只有开展丰富多彩，集教育性、趣味性于一体的队活动，才能使少先队组织充满活力。我根据学校实际、学生特点，结合时代要求，设计、组织全校少先队员开展了丰富多彩的各项活动。比如每年三月的“雷锋月”我都会组织学生去县城的敬老院和光荣院去看望孤寡老人，让学生帮助老人们做一些力所能及的事情，培养学生尊老爱老的美好品德。这些看似枯燥的道德要求，变成了无形的渗透和正向的激励。在循序渐进的实践活动中，队员们的品质得到了升华。同时也将枸杞中学的体验教育活动推向了高潮。

>三、不断学习，不断实践，不断探索

在辅导员工作中，我不断更新知识结构，自觉学习少先队工作的新理论，研究和探索少先队工作的新方法，不断提高自身素质水平，边学习边实践，努力探索一条符合我们老隆一小B校区实际情况的少先队工作的新路子，形成老隆一小B校区少先队活动特色——既有思想性、科学性、趣味性，又有适应性、可行性、实践性，为我校少先队工作开拓一片广阔天地。

>四、工作中乐于学习，勤于思考，做队员的良师益友。

作为学生思想上的引导者和生活中的朋友，我除了经常找学生谈心，了解他们的学习和生活，并及时给予他们各方面的帮助。我以中队为基点，开展系列主题中队会活动。开展丰富多彩的活动能增强少先队的生命力和凝聚力。我校重视少先队育人功能的发挥，以“成长在中队”为基点，以“加强和改进少年儿童思想道德建设”为核心积极开展主题活动，让少先队员自我服务，自我管理，自我教育，去体验道德，体验教育。

>五、用心育桃李，倾心奉真情，无悔献青春。

我爱教育事业，爱少年儿童，更爱少先队工作。既然选择做教师，选择了做一名普通的辅导员，那就应该自觉奉献。我做到“以身示范，潜移默化”。教育家孔子的“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。”一直在鞭策着我，我也始终认为“身教胜于言教”。因此，平日与学生相处，我时时处处注意规范自己的言行，以身示范，达到了显著的教育效果。我以这种积极的工作态度和无私奉献的精神，赢得了领导的信任、同事们的尊重和全体队员的爱戴。

辅导员的工作，是具体的，繁杂的，有苦有累，有甜有乐。在工作中，我将吸取经验教训，努力工作，为祖国培养出更多的合格的少先队员。相信，我会实现自己的梦想：为孩子们化作清凌凌的河水，永远承载他们的快乐！

**景区工会日常工作总结11**

20XX年初岗位调整现在的我由一个普通员工成为一名会计主管，压力也相应的增加了!羡慕的眼神、支持和赞许的话也听了不少!而我到觉得没什么，心里比较平静，心中似乎也没有什么可喜悦的!可能是因为上学就当过班干部，工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的起点新的开始银行会计工作总结，确实是个锻炼人的机会!

一、加深了对银行价值化的理解

何谓价值化，是指企业通过合理经营，采用的经营策略，充分考虑资金的时间价值和风险与报酬的关系，我们银行将“成为价值创造力的银行”确定为发展的远景。其实质就是要求我们银行能持续保持优异的经营业绩。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到“市场”去卖得到的价值化。作为现代商业银行，必须树立价值化的经营理念，深刻认识和领会价值化理念的精髓，“价值化”克服和避免了“规模化”、“质量化”目标的狭隘;“价值化”也不同于利润化，它不仅反映以即期效益为核心的现实财务状况，也考虑了企业未来价值增长的发展潜力，在保证企业长期稳定发展的基础上使企业总价值它不仅计量了现实经营损失和风险成本，也综合考虑了资本收益的要求，是银行经营安全性、流动性、效益性和成长性的高度统一。并探讨实现价值化的有效途径，在国际通行的财务指标上达到水平;在市场价值的增长上达到同业水平;树立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相关者提供优厚的价值回报。

二、在实践中印证了理论，锻炼了能力。

拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。“蝴蝶效应”的深刻教训，引起的反思是我行推行“六西格玛”管理的必要。它是一种培训，是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以“先行后知”而区别与其他培训，精华就在于参与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的，“1+1>2!”。一个人不可能完美，但团队可以;每个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

三、模拟银行演练

在激烈的市场竞争环境下，商业银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是持久的竞争优势。通过四天的“商业银行经营管理实战演练”，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制商业银行的运作模式及先进的经营理念，找到了商业银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每一个战略步骤的具体实施;使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值化和股东价值化。“模拟银行”演练收获颇多，感触最深的主要有以下三个方面。

1、更加深刻的理解了银行价值化的经营理念。

模拟演练的最终结果反映在各家模拟银行在资本市场的股价(即各家银行的市场价值)上。在四天的模拟演练中，我们切身体验了如何在市场竞争环境中去权衡“规模扩张”、“追求利润”、“资本对风险资产的约束”以及“资金流动性”的关系;体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动过程，理解了要实现“价值化”目标必须以“博弈”的方法去寻求“价值”的“平衡点”。更加深刻的领悟了“价值化”是银行经营安全性、流动性、效益性以及成长性的高度统一;价值化不仅是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯穿于全行经营管理的始终;而“以经济资本为核心的风险和效益约束机制”、“以经济增加值为核心的绩效评价和是价值创造的两个核心机制。

2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值化，成为持续高效的银行。而持续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的“风险承受范围”内开展业务;不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性;不会经常进行剧烈的变革，而是坚持循序渐进，注重长期治理。

3、“战略决定方向，细节影响成败”的深刻教训。

在模拟演练中，我所在的银行因一次微小的操作失误，导致了8个亿的“搭桥贷款”利息损失和下一年度23个亿的“交易收入”损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的最终实现高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有，他们的差别不过是高效银行在100件小事上比低效银行做得稍微好一些，而最终的结果二者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是“六西格玛”精细化管理的实质所在。

四、在思考中领悟了做人做事的真谛。

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会去做受到奖励的事情。“以人为本”是做领导的真谛。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：“人的思想观念”、“人的情感情绪”和“人的利益”。一个成功或卓越的、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，形成一个颇具群体意志和协同战斗力的工作团队。这样的团队不仅具有更强的做事上的执行力，而且具备一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作问题。

**景区工会日常工作总结12**

20xx年x月我荣幸的成为xx的员工。在这一年中，很感谢单位领导不断给我学习历练的机会，使我从一个刚走出校园的学生慢慢掌握学习实践经验和知识；

同时在同事的帮助关怀下，也使我更快的融入了xx风景名胜区这个大集体。现将一年的工作做一个简要总结。

刚到景区的第一天，是很炎热的一天。在领导的带领下我来到了景区游客服务中心，我光荣的成为了一名景区导游员。导游的主要职责是安排游览活动。根据旅游接待计划合理安排团队在景区游览活动。做好接待工作。具体落实团队在当地的食、注行、游、购。娱等各项服务；

最重要的就是导游讲解。负责团队在景区参观游览中的导游讲解。

所以作为一名导游首先就是要熟悉景区的概况，领导和同事为我找来了景区的简介和导游词，但由于当时对景区的印象还停留在学生时代的游玩印象，第二天我就按照同事说的方法拿着导游词在景区里面熟悉每一个景点，同时结合导游词更深一步的了解各个景点。用这种方法很快了解了游览景区的路线，导游词也记住了大部分。第二个月我就开始单独接待导游，当然刚开始导游还是很紧张也出了很多的小错误，不过在实践中寻找不足、在实践中不断学习。慢慢的我也成为了景区一名合格的导游员。

20xx年对我是一个跨越的一年，由于景区的体制改革和人事变动，我从游客服务中心来到了市场拓展中心工作。在市场拓展中心我主要负责的旅行社和媒体记者联系的工作。刚到市场拓展中心有很多工作都不熟悉，在郝处的耐心指导下和同事的帮助下，自己才能很快的投入到工作其中。在市场拓展中心虽然忙碌但是很有乐趣，有更多与外界接触的机会当然我的交际能力也得到了很大的提升。

在这一年的工作中，我在思想方面也从刚出校门的莽撞天真慢慢的学会耐心、细心、恒心。做事情之前学会分析，在实践过程中才会避免很多不必要的问题。虽然在这一年的工作中我学到了很多，但是在以后的工作中我还要继续再接再厉，让自己在岗位上做的更好。

**景区工会日常工作总结13**

一晃三个月的时间就过去了，自己在工作中遇事懂得如何变通着去解决问题，力求把工作做到最好。但是根据实际的情况来看，自己的工作效率还没有提高到自己预想的水平，下面就第一季度自己的工作情况作如下的总结。

>一、工作中做的比较好的方面

本季度自己的工作态度还比较端正，领导交代的任务都可以按时完成，工作的效率相比之前有所提高。一是做好了文件精神的上传下达工作，需要办理的文件及时传阅给相关部门的负责人，并且督促办理的进度。二是每日工作开始之前，先为自己拟定工作的计划，按照事情的轻重缓急逐个攻破工作中遇到的难题，改掉了自己之前办事拖沓的坏习惯。三是完成角色的转变，从之前单纯的做办公室行政工作转变为人事和行政兼任，接受一些基本的人事考核知识并完成考核的考评工作。四是面对自己不是很有把握的工作，仍旧有勇气去接受挑战，力求把工作做好。五是加强学习，力求提升政治素质，也为做好工作打下坚实的基础。六是平时注重深入进行学习，通过看电视新闻、看报纸、看文章等方式积累一些好词好句，写作水平有了一定的提高。

>二、工作中还存在的一些不足

虽然自己平时的工作可以严格要求自己，遇到困难积极的想办法去解决，但是工作中还是存在一些不足。一是独立完成工作任务的能力不够，很多事情总是抱有依赖的思想，想着总是有人给自己做最后的把关，因此做工作未能实现尽善尽美。二是工作中存在急躁和烦躁的心理现象，特别是诸多繁杂的问题汇聚到一起的时候，自己就会觉得心理烦躁和不知所措，没有办法淡定冷静的处理问题。三是做事情还是缺乏信心，在遇到工作中的难题的时候，就会觉得自己没有能力去把事情完成，信心不足。以后我会加强信心。

以上就是我这个季度的总结，在下一个季度我会继续努力，做得更好!

**景区工会日常工作总结14**

转瞬，20xx年已经过去，回望这过去的一年我们的企业发生了翻天覆地的变化。在企业高层领导的英明决策下，我公司成功和XX集团进行了企业重组。乘着这股强劲的东风，我们的小行星生产线也取得了试产成功。这改写企业历史的壮举，无疑又给学校注入新的生命和活力。安保部在这大好形势鼓舞下，全体员工改变以往的工作作风，精诚团结、积极向上、勤奋努力、以饱满的工作热情、端正的工作思路、良好的工作态度投入到企业的安全生产保卫工作中。

20xx我公司的生产销售居于稳定，作为主管安全的安保部深知责任重大。只有在确保公司安全生产的前提下，公司才能长足发展。于是我部在年初就制定有安全生产工作计划，计划全年安全事故为零，各项安全工作达到指标。围绕这一中心计划目标，我部层层展开工作。首先，我部从制度上进行完善。依据国家和集团公司有关职业安全健康管理体系的规范，结合我公司实际情况编制了安全管理体系。建立健全完善补充了各岗位的安全工作职责。组织全公司的安全生产大检查4次，共查处安全隐患共46项，并逐项进行整改和排除。建立健全了重大危险源电子信息管理系统，并定期上报国家主管部门。组织进行全员性安全学习并考试2次，培训人员共计188人。关键工序的学习考试2次，培训人员共计25人。培训新员工14人，转岗培训7人，外来施工人员培训12人，违反劳动纪律培训4人。经济处罚3人，车辆违章处罚一人次。小行星生产线共培训人员53人，应急救援实际演练培训3次，参培人员达92人。张贴宣传安全的国家法律、法规2次。使公司上下，形成一个人人讲安全，事事处处注意安全的浓厚氛围。

在20xx年，我们将总结经验找出差距和不足。提高认识，加强自我学习。按照国家安全管理法律、法规结合我公司安全管理体系，更好的完善安全生产管理工作。20xx年工作安排如下：

一、建立、健全各级各类人员安全责任书。

层层落实责任，贯彻和落实安全生产“部门履责、人人尽责”的要求。坚持以人为本的安全工作宗旨，并贯穿于企业生产经营的全过程。

二、学习、贯彻、落实安全管理体系工作，使之充分发挥作用。

安全管理体系是指导我公司安全生产的纲领性文件。各部门应积极开展宣传、学习、贯彻，结合部门实际加大体系执行力度，保障安全管理体系有效运行。

三、加强安全教育、培训工作，提高人员素质。

提高人员素质不仅仅是安全生产管理的要求，也是企业整体发展的需要。三级培训部门要重点把握好培训对象、内容、形式、效果等4个环节。切实提高培训内容的针对性、培训对象的层次性和培训形式的多样性。使企业管理人员及职工达到较高的业务水平、较强的分析判断和紧急情况处理能力，使广大职工把安全作为工作、生活中的“第一需求”，实现安全工作“要我安全、我要安全、我懂安全、我会安全”的转变。

四、做好XX生产线批量生产安全管理工作。

重点对关键岗位员工操作技能，各设备电气运转情况，安全连锁保护系统的有效可靠性，消防、防雷、防静电及危险品存量情况监督管理。

五、以安保部长、专职安全员为主每天对生产过程进行全天候巡视检查。

坚决贯彻“四不放过”的原则，严格执行安全管理体系。定期或不定期地开展安全生产大检查，使生产人员和设备长年处于良好状态，把一切隐患消灭在萌芽状态，确保生产过程中万无一失。

六、加强消防管理，坚持“以防为主、以消为辅”的防消结合方针。

普及安全防火和消防设施的使用知识，经常性检查和保养消防设施使消防设施处于有效良好的状态。

七、储存保卫方面，加强库区管理，增设基础建设的配备。

对重点部位安排值班人员监管，落实责任规范储存保管，切实做好防火、防盗、防爆、防破坏工作，确保公司人员财产安全。

在20xx年，我们将一如既往，狠抓安全落实。坚决以“安全第一、预防为主”的工作要求来衡量自己的工作质量，确保全年安全生产。以一万的预防，防止万一的发生，坚持科学的安全观，坚持以人为本的安全工作宗旨，为我公司更加辉煌的明天奉献自己的余热！

**景区工会日常工作总结15**

第一、沟通技巧不足。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二、针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三、客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第五、当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20xx年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

篇二xx年已经过去，xx年对于我是成长并小有收获的一年。在成都钢材行业，在四川聚能钢材有限公司旗下成都广盛隆钢铁有限公司工作了整整一年。从分不清螺纹钢，盘元的规格，型号，厂家到完全陌生的成都钢材市场，到现在具备的不是很专业的也不是很全面的一些知识，和作为一名出色的销售人员该具备的素质，知识，能力，团队精神，太多东西还需要学习需要总结，xx年也算是感恩的一年，感谢公司给我机会，鼓励和帮助在学习中成长，xx我会更加努力，进步，严格要求自己，达到自己和公司预期的目标。

xx整年以满分十分计算，自己给自己打分八分。

一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。甚幸，我在其中，在此公司领导下，跟在一堆优秀的销售人员后面一步一个脚印，兢兢业业，做好自己该做的工作，尽力完善自己，提高自己。

没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活和人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在xx年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，太热衷和激情想把每个工作做好，每笔单子成交，有点激进，这是xx需要强烈改进的地方。心态是决定成败和结果的重要因素。

公司从广盛隆独立到和总公司合并，经历了一个过程，在这个过程里，也有对我们自身工作产生影响和阻力的一些问题，也有经历了这个过程以后发现对自己公司有帮助的一些方面。让自己深深的感悟到，不管最初自己以为的公司的决策是对与否，事实证明和说明员工是该全力配合公司的一切决策，公司的考虑是以全局大局大多数方面为由，是为公司的发展和公司的效益公司的总体架构性质在前进，作为公司的一员，在全力毫无怨言配合下，能及时提出自己的建议和异议，能及时和领导和同事沟通自己发现和面对的问题，能给公司创造更好更高的效益同时完善提高自己尽员工的本职，才不失为一名合格的好员工。经营成功的企业和增加我们个人的收入，是很多环节的共同合作完成。众人拾柴火焰高。

希望在xx在众位严以律己，以身作则，公平公正，英明果敢，知人善任的领导团队的领导下，尽自己微薄之力和所有同事一起共同努力打造公司一个崭新的明天，把公司推向一个更加辉煌灿烂的高度。

与诸位领导，同事共勉。

李某某xx年1月7日

**景区工会日常工作总结16**

我从20xx年4月11号来到公司，开始从事店面销售工作，经过这几个月的时间，通过领导的帮助和自己的努力我已经融入了这个集体，在这几个月的时间里我学到了很多，在双环公司让我真真体会到了什么是正规化，模式化的大公司，在没来到公司的一段时间里我在其他的销售公司里任职，在其它公司任职期间在工作时不会有太多的人来帮助你，每个人都在顾自己，个忙个的，人和人之间的距离很远：公司的领导方针就是弱肉强食，固然这种领导方针会在一定程度上帮助到公司，但要是长远发展的话，我觉得是不可行的，因为人和人只有沟通了才能相互进步，

在这个公司任职不到半年时间就辞职了，不久就来到了双环公司，到了双环公司我听到了我原来没有在其他公司听到的一句话，那就是双环公司会给我门销售人员一展示自己的平台，刚到公司没有体会到平台对自己重要性，在双环公司的第一个月自己因对产品知识的不了解很难有销售，这时的自己也很苦恼，自己的工作压力顿时大了起来，就在这时店长，销售经理和店里的销售能手耐心的帮助我熟悉产品，因为自己原来也有一定的销售积累，总算还没有辜负他门的教导总之我在双环公司的这大半年对我来说是我工作生涯里的一段重要历程。

下面我把自己来公司的几个月的销售情况作一下总结，在来到公司的第一个月里，正好赶上公司上东芝的新品，因为有太多的地方不是很适应，在加上自己对产品知识的欠缺，四月份的销量是8台东芝笔记本电脑，进入五月份到了这个季度里的旺季，不知道是自己没有经历过呢还是压根没有做好准备在五月分这个传统的旺季里，黄金的休息日里，我一台销售都没有

在其他同事都趁黄金周抓紧的销售，我却在旁边干瞪眼心里很急，有时自己也在和自己开玩笑，在nba打球的新秀在第二年或者第三年会遇到一些困难，我这是不是也是呢玩笑归玩笑啊我要找到原因，这一次是同事和店长帮助了我，最终我在这个月销售了14台笔记本和一台投影机，其中12台是东芝笔记本电脑，2台为Thinkpad笔记本电脑，进入到了6月份我的销量比起上个月有所下降总共是12台笔记本，其中10台东芝，两台为Thinkpad笔记本这个月一方面市场没有5月份的那么火爆，但也不是想象中的很差，最后给自己的唯一理由就是我的能力还不成熟，过完了自己惨淡的6月份之后，我迎来了自己在双环公司的第四个月，

在这个月里我给自己定了目标就是一定要达到15台以上的销量，因为自己要争取到一个职务那就是公司在店面的销售经理，我发现人要是有了目标了干事就是很有冲劲，在提前7天左右的时间里我完成了预定的销售目标，开始消极对待客户了，在后面的几天时间里我没有销售，在这个月里我总共销售了16台笔记本，其中东芝11台，Thinkpad为5台，虽然这个月的后半段有些消极代工，但Thinkpad笔记本的5台销量是我来公司以来现在都没有打破的记录（说到着真是挺惭愧的）。到了8月份公司有了新的政策就是要调整一下销售的力量。在这次调整的人员中，我也有一些变动，我来到的了公司百花村店面，一开始公司领导是看见我的销量还是比较稳定，调动我来百花村是为了来拉动销量我也就本着公司的器重想好好在百花村锻炼一下可是事情总是说的比做的难多了在百花村的一段时间里我不仅没有了销售了，不知道是自己不积极还是真的是百花村人少，我在这一个月的时间里没有一台销售，仅有的2台东芝都不是自己真正的销售，

这一个月让我真真体会到自己的能力有度么的欠缺了想想原来的消极对待客户是很不应该的，在听到公司领导给我说呆在这里可能不是你的特长，让我回赛博，我的心里很不是滋味，就这样我从百花村撤回来了，但我在次回到赛博店时，我就给自己说一定要珍惜每一次的销售机会，现在是自己的能力不够，但能力就是自己磨练出来的，在回到赛博店的这个月，也就是9月份我的销量有了进步18台笔记本1台投影机，但然这个月也离不开店长同事的帮助，在接下来的10月份里我保持了上一个月销量19台笔记本1台投影机，在接下来的11月中我的销售又遇到了很大的问题，全月我就销售了6台笔记本电脑，我不是在百花村我不是象第一个月那样不了解产品知识，我的销量下降的我自己都有些接受不了，说真的在一段时间里我都不知道自己是怎么了，是为什么我就突然销量下降的如此之快呢？？这一点我的店长和同事到看在眼里，当店面看会时，讲到了我的问题，我现在是店面的销售经理，应该有一个稳定的销量的，但自己就象店长说我的这样，我的心比较的急这样销售机会就很可能被浪费，我要很好的调整自己的心态才能有一个稳定的销量。在进入12月份也就是本月我到现在为止销量是7台笔记本，依然不是很理想。

上就是我来到双环公司的9个月的销量和销售体会，下面我要说的就是我在店面的一些总结和体会，在我7月份成为店面的销售经理之后，公司领导就不断的告诉我，销售经理是要在店长不在的时候有权管理店面的，是要在店面里培训新员工的，但在初期我的这些概念只是在表面的，在我9月份回到赛博的时候，店长把我的工作都明确的指出来了还让我写了销售经理职责，这样来督促我门做好销售经理的职责，说真的到西安在为止的话，我还不是很称职的，但我相信在以后的日子里，在新年即将到来的日子里我会给自己新的目标的，我会努力使自己进步和积极的。

20xx马上就要过去了新的一年要来了这就意味着新的目标新的挑战也要来了，在上面的总结里我提到双环公司是个平台，在新的一年里我会拿撤更好的来展示自己在新的一年里，我努力在提高自己的业务能力，多开发自己的客户使他们变成自己的固定客户在这个年末，我终于理解了有固定客户的重要性，在努力提高自己的专业知识，使自己的知识丰富，每个月应该努力完成公司给予的任务，在店面时一定要记住自己是销售经理要配合店长来管理店面，在新员工来时，应该尽快的给他们培训，让他门更快的熟悉产品，让他门少走弯路，在行的一年里我相信公司还会有很大的变化，马上我门的产品部就要独立运行了，就跟公司领导说的一样，我门公司自己的人不要担心自己有才华没有地方施展，新公司有很多职务等这我门去争取呢所以新的一年也是我的机遇和挑战，但最重要的还是要加强自己，在08年经历了一些事，使自己不能说成熟吧，也都明白了点事了了，在双环公司是我在所有公司工作时间最长的是一个记录了，我希望能够在09年的时候让这记录保持下去，

自己会在新的一年里有一个崭新的面貌，最后祝双环所有员工在新年有新气象，牛气冲天，在新的一年里在各自的岗位上都创佳绩！

**景区工会日常工作总结17**

20xx年的物业服务行业面临很多严峻的挑战，经济效益也不如往年景气，市场竞争也比较激烈，因此物业维修也有了更高的要求。为了适应市场要求，我们在集团公司领导的带领下不断提高工程维修技能，使xx市xx物业维修在整体工作绩效，专业技能，服务态度，制度规章及外围单位管理等方面有了逐步明显提升。

因此，20xx年是简单而不平凡的一年，为了总结经验，寻找差距，规划前景，促成20xx年工作再上一个新的台阶，现将20xx年工作总结如下：

一、主要工作汇报：

1、完成xx楼宇门整修、换锁，消防管道止回阀维修、逛到漏水维修。

2、xx大厦、商务楼东井盖焊制安装了、商务楼下水道疏通。

3、安装了xx19#、24#、25#、7#及小高层电表集抄表管线。

4、安装了xx小区1#商场5户商户供水管道。

5、xx东墙栏杆修补。。

6、安装了xx公寓太阳能管道。

7、xx小区南墙栏杆更换。

8、c4#楼井盖更换。

9、安装了xx花园减速带。

10、xx小区路灯杆加固。

11、xx办公室东栏杆加固、安装了围挡铁皮。

12、焊制垃圾车三辆。

13、xx7#楼排水管修理。

14、机械组团楼顶栏杆焊接修理。

15、积极参加公司组织的集体活动，认真完成了xx水系、xxx、xx、xx的卫生清理工作。

二、日常设备维护保养情况

目前各小区设备保养情况总体还是比较到位的，所有的设备按照设备保养说明书进行保养，目前都处于良好的工作状态

三、目前存在的问题

1、专业技术水平还比较欠缺，一专都能的水平还达不到

2、工作流程中，规范操作的统一性不强，对外围单位监督检查工作做得不够细致

3、养护单写的不是很规范，字迹不够工整，

4、仓库材料摆放不够规范，东西摆放比较乱，没有贴明显标签

5、个别工作进度均比计划拖延滞后，维修工作的效率和维修质量有待提高

6、和各部门工作衔接还不是很完美

四、20xx年xx市xx物业公司维修工作重点设想。

针对以上提到的问题和薄弱环节，20xx年对我们xx市xx物业公司维修工作初步设想主要围绕“计划，完善，规范，落实”等几个方面开展

1、计划：主要对20xx年工作做一个计划，月月有进展，周周有活忙，天天有落实。根据小区实践工作需要进行合理分配人员，把工作落实到人，责任到人。

2、完善：根据公司“精细化服务标准”的方针，对xx市xx物业公司维修部的工作进一步细化，将精细化服务落实到日常工作的所有阶段和环节，形成一套完整的从工程维修养护单看为业主服务的满意程度

3、规范：结合标准要求，对上述工作存在的问题以及其它方面的工作环节进一步规范，一切以标准为规范，一切以业主满意为目标，（包括对外围单位的管理，一切以行业标准为规范）做到各个工作环节有计划，有制度，有实施，有检查，有改进，并形成相关记录

4、落实；对计划工作一定落实到位，责任到人，提高我们维修人员的责任心，督查外围单位一定做到定时与不定时相结合，发现问题，及时解决，促使各项规章制度落实到实处。

以上就是我20xx年工作总结，有不足之处还请领导和同事们批评指正！

最后真诚的期望以后的物业维修工作中，在领导的带领下，在同事的帮助中，齐心协力把xx市xx物业公司维修工作做到更完美，争取更上一个台阶。

**景区工会日常工作总结18**

20XX年即将结束，审视自己一年来的工作，总结一年的得失，感触良多。一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正自己的工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度。在领导的关心、栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责。作为一名保安员，但在我心中，恒宝小区就是我的家，领导就是我的家长,同事就是我的兄弟姐妹，小区的事就是我自己的事，我要精心守卫我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员“守卫小区、守卫我家”的责任重大。

保安是一项特殊的、并具有很大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。记得有位名人曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给我们的每一项任务，做到让领导放心。

在部门李经理的带领下，我们圆满地完成了今年的工作任务，得到了住/租户的满意，同时也得到了领导的认可。我们今年的工作是比较繁琐的一年，有住/租户的装修施工，进出的人员多且复杂，加上因当前金融风波浪潮的影响而愈加加剧了当前治安形式的严峻，这都对我们的工作增加了压力，在这种情况下我们加强了对进出人员、施工人员的监管和登记，加强巡楼的力度，把事故彻底消灭在萌芽状态下，确保了小区的安全。

在工作之余，在部门的部署下，我们进行了保安员体能训练，内容包括，队列训练，军体拳等。坚持完成预期目标，保质保量地完成训练计划，我刚开始时也和队员一样有怨言，觉得成天训练这个没什么必要，但最终我明白要想有整体过硬的业务本领和强壮的体能素质，没有刻苦训练关键时刻怎么能发挥出我们“养兵千日、用兵一时”的作用呢?所以我们一直坚持。

作为保安还是一名义务的消防员，今年在部门组织的几次消防安全培训和发生火灾时的应急处理方案中，能认真地学习记录，掌握消防知识，结合本小区的消防设备、设施，定期组织人员进行设备的巡查和维护工作，以“预防为主、防消结合”的方针，确保住/租户的生命财产和安全。

**景区工会日常工作总结19**

进入销售行业之前，我问自己能不能坚持下去，我坚定地告诉自己，我能坚持下去。直到今天，我证明了我当初的决心，我就是带着这份倔强走到现在的。一路走来，不知道跌了多少次，被泼了多少冷水，但幸运的是，我还在，我还在这个位置，我还在坚持我想坚持的。

今年真快。还没等我反应过来，就快结束了。这是我在销售部的第二年。今年之后，我将迎来第三年。很多东西是经不住“三”字的。无论是爱情还是事业，只要“三”这个数字顺利过了，接下来的几年就相对轻松了。今年是我和这个职业磨合的第二年。除了第一年的学习和努力，今年对我来说稍微轻松了一点。

第一年，我为自己打下了坚实的基础。这一年，通过自己的努力，慢慢想出了一些方法。其实这份工作是需要动脑筋去推销的。不像文书工作，只要按部就班做，不会有大错误。它需要的是方式方法。如何实现这个目标很难，所以我们也有压力。上半年是压力最大的时期，期间明显觉得自己有些动力不足，但后来调整了自己，让自己充满了愤怒，成功度过了最艰难的日子。

下半年整体情况好了很多，我们的压力也稍微减轻了一些。趁着这个机会，我开始提升自己，开始听各种销售培训和讲座。并且在正常工作中向优秀的同事学习。平时也会学习一些营销技巧，学习一些营销套路等等。其实在这个学习过程中，我深深的感觉到，卖这份工作的迫切性。需要你慢慢走，这样以后的日子才能突飞猛进。

其实这两年来，我对这份工作已经差不多了解透彻了。我有很多自己的经历和想法。也许我应该坚持的不是对这个职业的奉献，而是这个职业对自己的要求。既然做了这份工作，就一定要做好，没有成绩的坚持是徒劳的。所以未来一定要想更多的办法提升自己，提升销售能力，提升综合实力，不辜负公司这个平台给我们的宝贵机遇。

**景区工会日常工作总结20**

“导游”工作给我的生活带来了许多快乐，却也让我知道，“导游”不是一项简单的工作，与其他职业有一个显著的不同，那就是你必须与客人近距离接触，这自然使我们对服务的感触比一般人深刻。从某种意义上可以这么讲，导游职业的无穷魅力正是源于我们对服务的感知和热爱。

我深深的体会 到，取得了导游证，并不代表你就永远是一个合格的导游员

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