# 中流砥柱工作总结(热门32篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-06-29

*中流砥柱工作总结11、在工作中能够严格要求自己，保证入库、出库、领料的数据准确；2、当班期间。认真协调入库及准确及时入库；3、物资发放。能认真执行物资发放规定，敢于坚持原则不徇私情，保证成品发货的准确性；4、报表制作。四点班除了提高发货效率...*

**中流砥柱工作总结1**

1、在工作中能够严格要求自己，保证入库、出库、领料的数据准确；

2、当班期间。认真协调入库及准确及时入库；

3、物资发放。能认真执行物资发放规定，敢于坚持原则不徇私情，保证成品发货的准确性；

4、报表制作。四点班除了提高发货效率外，还要认真收集数据，合理编制，以自己最大能力为领导们提供极尽可能准确的数据；

5、做好仓库管理工作，尽可能将库内打并整洁，及时除理烂袋，根据情况整理库房，并积极向5S管理靠近。

**中流砥柱工作总结2**

首先我想讲一讲监理资料。目前我们监理方的资料员都是由监理员兼任的，而对于监理方资料员，国家和地方都没有明确规定（相对于总监、专监及监理员来说），它只是属于监理公司内部的一个岗位。虽然这样，但由于监理资料反映监理工作水平，是各有关部门检查、衡量和评定监理工作的重要依据，也是监理工作科学化、规范化、法制化的标志。因此做好这项工作就显得尤为重要，也很要害。所以监理方资料员这个岗位是应现实的实际需要而产生的。 这个资料员产生了，那么它的职责和工作内容是什么呢？根据我的理解，

资料员的职责由以下几方面共同决定：

①监理合同里的相关内容

②监理交甲方备案的监理规划或监理人员配置方案里的的相关内容

③监理公司内部岗位职责规定及项目中人员配备的预期工作内容

④监理部（总监）认可的甲方的要求。

**中流砥柱工作总结3**

回顾一下工作、反思一下不足、思考一下打算，非常必要和及时。一年多来，在上级公司和大家的共同支持帮助下，本人为有线电视网络的管理和发展作出了一点微薄的努力。现将一年多的工作总结如下：

这一年，对于我们有线网络来说，是非同寻常的一年，网络体制的改革、网络资源的产业化运作、网络业务经营方式的转变等等，都给我们有线网络注入新的活力，给我们带来了广阔的发展空间和发展机遇。我作为一名有线网络人员，有幸目睹并经历了这一年有线网络的发展进程。在上级各部门的直接领导下，我扎实工作，不计个人名利，在网络整合、强化管理、优良服务、思想工作等方面作了些创新和探索，促进了事业的发展。

>一．抓安全传输，保信号畅通

去年以来，网络的安全传输形势十分严峻。为确保网络传输的绝对安全，在上级的统一部署下，本人每天不间断地对线路进行巡查。确保了国庆节、和党的“\_”召开重要播出保证期”的传输安全，使党和政府的声音安全、畅通地传送到千家万户

>二．抓优质服务,诚实做人，树行业形象，干净办事。

作为一名有线网络人员，网络配备应该说是比较精简的，具体负责日常维修的人员现增加到4人，而作为一个窗口服务的行业，且管理范围涉及整个永康坝区，直接用户达3000之多，各种事情可以说是应接不暇。在人手少，工作量大的情况下，本人没有丝毫怨言，从不把困难推向公司里，而是想方设法自我消化。努力调动自己的积极性，在大家的共同努力下，使各项工作有条不紊正常运作，一年来，在上级公司领导的直接帮助、支持下，经过全体员工的共同努力，使我站的各项工作有了新的起色。全年发展（新增入网）户185户，改装楼栋线路100户，改造和改迁主支干线8处，改迁供电电源3处；受理用户报修860起（次），其中维修处理因区域性停电，供电户不正常供电故障50起（次）、受风雨雷电及气温变化和其它因素造成的故障460起（次）、因用户使用不当和室内私拉乱接等造成的故障350起（次）；夜间维修线路3次，并完成了公司里安排的`其它各项任务。

>三．重要任务

有线电视是党和政府的重要宣传工具，又是群众必不可少的文化活动。一旦出现问题，势必响应党委、政府的工作，影响群众的文化生活，后果十分严重。为了确保线路畅通，适应群众的文化生活需要。我镇的有线电视光纤网线路长、光点多，覆盖范围广，最长到达鸭溏来回达20多公里。所经路途地形复杂，既有以架空为主的线路，过大河的线路，受人为或自然破坏的情况较为严重。有线电视外线管理的另一项重要任务学习就是网络局部变更和用户端的增减变化，随着城市改造，街道拆迁，居民迁移，对其重新施工安装、调试及维护应按整个系统设计要求处理，使其满足技术指标的要求。有线电视是高科技装备的社会系统工程，是一个庞大复杂的网络，从信号接收、处理、传输、分配直至用户，环环紧密相连。它的前端部分和外线部分（包括干线、分配网络、用户终端）的技术指标的保证要依赖于各个环节，任何一点出了问题都可能影响用户的正常收看。所以，我们为了要保证“安全优质播出”这一中心任务，更要加强外线的管理。

>存在不足

>一．深入第一线不够

对于工作，虽然本人是尽心尽责，但是联系群众不够深入。与群众交流就比较少，使广大群众的建议和呼声很难全面了解和掌握，从一定程度上影响了我的工作积极性和热情。

>二．工作方式、方法比较简单

这一年，工作可谓千头万绪，要求处理和解决的问题很多，在这种情况下，本人有时处理问题比较简单，特别是遇到一些较为棘手的问题时，内心就显得比较急躁，脾气也就容易暴躁，

得理不让人，最终伤了不少同事的感情，得罪了不少人，使一些工作事倍功半。

>三．工作热情有所下降

应该说，本人工作热情比较高，也较为自觉主动。但随着时间的推移，也自觉不自觉地产生了一些活思想，主要表现出工作热情有所下降，工作干劲不如以前，工作积极性、主动性，创造性没能很好地发挥出来，有时也会产生干多干少一个样的不健康想法。

>四、今后打算

有线电视网络作为窗口服务行业，其服务质量优劣，直接关系到广电的形象。只有提供良好的服务，才能够不断增加用户对我们的信任，进而才会具有市场竞争力。针对目前实际存在的优质服务、快速反应、文明礼貌等方面的问题，本人还要下大力气解决，首先是要加强维护工作，加大有线电视设施保护力度，确保党和政府的声音及时传送到千家万户。其次要通过网络线路维修真正做到“守一方网络，保一方畅通，创一方效益”。有句话说的好：“千好万好不如用户说好，金奖银奖不如用户夸奖。”用户的满意，就是我最根本的追求目标和努力方向。为此，我将持续“树立新形象，满意广电网、保畅通”，积极探索在新形势下优质服务的新途径、新方法、新手段。通过自己的努力，树立自身良好的形象，增加用户对我的工作了解和信任。真正做到服务优质化，反应快速化、行为文明化、用语礼貌化。我想，投入才有回报，忠诚才有信任，主动才有创新，坚毅才有作为。在今后的工作中，我将努力增强工作的主动性、科学性和预见性，总之，我始终信守这样一条真理：“律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人。”并将以实际行动来赢得广大用户的理解和信任。

**中流砥柱工作总结4**

20xx年末——20xx年初，公司投入了大量的经费为业务部四位较出色的业务员配了车，公司也因此在组织机构方面做了较大的调整。因为考虑到团队合作和提高车辆使用率的问题，我们依托这四名较优秀的业务员建立了四个业务小组，分别由四人任组长。最初要求各组在三个月内健全队伍，配额三人，即一名组长加两名组员。我也开始帮助他们招聘人才。但是由于方向的错误和对所聘用人员的要求过高，造成进入公司的六名新员工都在半年之内先后离岗。虽然人员流动是正常现象，但是全军覆没确实有些说不过去。不管怎么说，我们没能留住人，就证明我们在某些方面出现了错误或失误。

第一，我们招聘的对象有问题。应届大学本科毕业生，本身就是极不稳定的群体，他们要求的是长久稳定的收入和良好的个人发展空间，而我们这样以销售为主的公司在这些激情澎湃的孩子眼力是没有这样高地位的。

第二，我们没有成熟的新人培训方案。刚出校门的孩子虽有冲劲，但是他们没有社会阅历也没有工作经验，他们在学校里依靠更多的是导师或教师，离开了课堂和老师他们找不到快速学习的法门，当他们需要快速找到到兴趣和方向的时候，我们却没能迅速提供。这就造成了他们的一个心理落差，逐渐激情消失，工作也就失去了动力。

第三，我们现有的团队还不够优秀。人以群分，虽然我们所聘用的这几个员工并不都是那么出色，但是他们最想加入的确是正规军，他们希望自己成为最优秀的团队中的一员。但是我们无论个人能力还是从团队资质，都没能达到他们的要求。松散的管理体制，无力的要求，这些也是他们逐渐离开的一个原因。

总之，我们从这次招聘中还是领会了一些道理。我们最需要的并不是高学历、高素质的人才，而是中素质、中学历、高经验、低要求的人才。我们在今后的招聘工作中，一定要淡化对学历的要求，但要注重品质和经历，重点放在经过一段时间磨练的相关行业流动销售人员的身上，因为他们已经过了预热期，只要品质好、略微有些销售经历，而往往这部分人群对工资和企业的要求不一定很高。我们还必须制定一整套的招聘和培训方案，力争用最短的时间对新员工进行科学考核，并使他们的工作能力和忠诚度有大的提升。另外，我们还要针对公司现有的员工进行定期的培训，对现有的老员工进行严格要求，从而不断提升团队的战斗力和凝聚力。

**中流砥柱工作总结5**

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、出纳员支付(包括公、私借用)每一笔款项，不论金额大小均须总经理、财务经理、经办人签字。

3、必须建立健全现金日记帐，逐笔记载现金收付。每日核对现金库存，并填报当日现金流量表，做到日清月结、每日结算、帐款相符、定期盘点。

4、销售、维修配件的货款必须入账。

5、提取总公司销售奖励款和报销各项费用的现金必须入账。

6、当日有到款，必须当日开具收款收据。

7、月底及时与财务人员对帐。(帐实相符，帐帐相符)现金帐收支。

8、工程部回款与已送未结.外围发货及到款。

知道了要做好出纳工作绝不可以用\_轻松\_来形容，绝非\_雕虫小技\_，它是经济工作的第一线，财务收支的关口，占有重要的地位。

**中流砥柱工作总结6**

根据年初市、区的工作目标及公证处的工作思路，全处人员精诚团结，齐心协力，努力工作，取得了较好的成绩。截止六月底，我处已办结各类公证事项x件，担任公证常年法律顾问x家，业务收费x万余元，基本实现了时间过半，任务过半的目标，一年来，我们主要做了以下工作：

>一、狠抓政治业务学习，努力提高公证队伍的整体素质

一是组织全处人员积极参加了保持\_员先进性教育活动，通过学习，提高了全处人员的政治思想素质，增强了党性，牢固树立了宗旨观念。二是根据上级的部署，组织全体公证人员积极投身公证队伍教育规范树形象活动，我们认真学习了《全国公证队伍教育规范读本》，重点学习了《公证员职业道德基本准则》、《公证员惩戒规则（试行）》、《公证行业自律公约》等，通过学习，全体公证员认识了开展这次活动的重要性、必要性，明确了这次活动的目标、任务，进一步增强了恪守职业道德和执业纪律的自觉性，提高了质量意识，执业风险意识。三是在搞好政治学习的同时，不间断业务学习，x月x日，我们组织全体公证员参加了xx组织的业务培训，培训班上，我们认真参加了公证业务知识的考试，之后，我们与其他县、市公证处互相切磋业务，交流了工作经验。

>二、规范办证程序，努力提高公证质量

提高公证质量一直是我们努力的方向，为确保每一件公证不出差错，我们从规范办证程序着手，严格按申请—受理—审查—出证—归档的程序操作，不管公证事项多么简单，都不准随意简化程序，重大复杂的公证事项，一般是由两名公证员共同办理，我们的指导思想是：办一件就要办好一件。

>三、加大公证宣传力度，不断拓展服务领域

一方面我们采取有效措施，稳住公证业务老户，银信部门的借款合同公证是我们的一大证源；另一方面，我们结合自身实际，主动出击，拓展新的业务领域，一是以司法所作为宣传公证和获取公证信息的载体，大力开发农村市场，努力拓展为农业、农村和农民提供公证法律服务的领域。二是与xx区民政局婚姻登记处联手，大力宣传婚前财产，夫妻财产约定协议公证的作用、好处，印发宣传资料万余份。三是搞好社区的公证服务，x月x日，我处指派公证员参加了xx举办的法制宣传活动，现场发放宣传资料几千份。四是配合政府的中心工作，宣传公证，在五月农村法制宣传月活动中，我处指派公证员现场监督了“平安杯”法律知识笔试赛、电视抢答赛的全过程。通过多形式，多途径的宣传，使公证家喻户晓。

>四、加强公证处的建设，努力提升赫山公证处的品位

一是加强公证处的制度建设，在原有的基础上，进一步完善了各种制度，该上墙的上墙，该公布的公布，同时将各种制度编印成册，做到人手一册。二是加强公证处的基础设施建设，今年x月，局党组在财力十分紧张的情况下，挤出资金几千元，对公证处的办公室进行了改造、装修，安装了防盗门窗，添置了其他一些必要的办公设施，大大改善了办证条件，使赫山公证处的硬件建设进入了全市的先进行列。

总之，半年的工作有许多可圈可点，但还存在许多不足，在后阶段的工作中我们会继续发扬成绩，克服不足。

**中流砥柱工作总结7**

我是20xx年xx月xx日到岗的“三支一扶”青年志愿者xxx，男，20xx年xx月毕业于铜仁学院，服务单位是xx县xx乡党政办。现将近一年来在服务地开展工作情况总结如下：

>1、克服畏难情况，尽快熟悉乡情，转变工作角色

9月1日我抱着欢喜和期待来到服务岗地宽坪乡人民政府。眼前看到的一切与我想象的工作环境，生活条件相差甚远，无心工作，情绪很低落，有反家的念头，领导门看出了我的心思给我做了很多思想工作，讲了很多道理，我才明白工作的艰苦，生活的坚辛，一定要留下，我是一名志愿者，不要也环境定结论，在坚难中学习，在坚苦中成长，在实践中求生存，不要怕苦，不要怕累。就这样，情绪两天过去了，我开始认真搜集乡里相关信息，尽快熟悉乡情。并在办公室认真做好接待，通讯，收发传真，打扫卫生、草拟办办室基本公文资料。几个月下来，通过平时的积累，我熟悉了办公室的日常事处理，进入了工作角色，深刻体会到了在基层工作的乐趣。

>2、茶叶产业工作

在党委政府领导的安排下，我与乡茶产业组负责庐山村的茶叶产业发展工作，为做好这项工作，我多次到该村万家沟茶叶规划点去开群众会，动援群众种植茶的积极性，丈量土地，面积398、1亩，茶苗和肥料的运输，发放茶苗1393350株和肥料790包，我记得有一次我去丈量土地就是整整六天没有回乡政府与农户同吃同住共同量土地，正是因为这些负出，激发了老百姓发展茶产业的积极性，确保了在11月底全乡茶园建设顺利完成移栽工作。

>3、林权制度改革内业微机录入、农村低保、合作医疗工作

茶苗移栽完，在做好办公室工作的同时，我又帮助林业站搞林改内业工作，把全乡的五个大村26个组18000多亩2540户，姓名、林种、宗地内业号、外业号、面积、林权方案等等林业所有数据通通输入电脑再作效正传到县林业局考核，批示。刚要结束，我又请到到民政帮忙低保核实、输机工作。我完成了高桥村6个组175户一类、二类、三类、四类、五类和五保户等的核实，纠正后输入电脑上交民政办公室主任统一抱县县民政局。期间又是半个多月。接着在党委书记，乡长的安排指导下到乡合医站，我的主要任务是负责全乡从10月—12月所有住院，门诊或外乡人员的住院、门诊的病人姓名、机构、门诊诊断、合作医疗证号等等输入电脑。

>4、工作体会

虽然，在参加志愿服务工作以来，我在各方面有了很大进步，但仍存在很多不足。主要体现在知识的欠缺，经验的不足，有许多问题无法着手。当在输机的时候遇到一部分文字不认识，看不清楚，特别是在合医站的时候医生写的代号或专业名称看不懂或是看不清楚，常常为了一个字看不清楚跑去问领导和同事，有时也感觉好累，想放弃。但是，每每遇到这些情况，我都会想到自己是一名志愿者时，想到自己是为人民、为政府、为党服务时，心中顿时热血沸腾，于是默默地坚守着服务岗位，认真做好服务单位和乡党委政府安排的各项工作。

**中流砥柱工作总结8**

第一次在广告公司工作，已经有一个星期了，来的第一天就接手做中信银行与苏宁电器的合作活动，真的很累，这几天我整个人都晒黑了很多，比以前的销售工作还要累，但是这份工作，我还不反感，因为，我可以学会整理资料，可以学到其他的很多事情，很好。

这次中信与苏宁的活动我做的很不好，有很多我这边的工作我都没有做好，很乱。

针对这次活动，为了能让我在下一次工作中有一个很好的开始，我做出了一个简单的总结：

1、首先应该熟悉这次活动的活动规则，例如刷卡满多少钱送什么礼品，是分期付款，还是一次性付款等等，都应了解清楚，不然后面出的问题可就是很麻烦的问题了。

2、其次就是这次活动礼品怎么发放，有什么要求都应了如指掌，不然自己都会觉得头脑一片混乱，而且，对自己在活动结束后结算这块都会有很大的影响，会很麻烦。

3、再接着就是活动结束后，去回收礼品的同时，应带上笔及笔记本，把回收回来的礼品都记录下来，哪个点回收了什么礼品，多少个，都因详细的记清楚，过后没有人会帮你去对账的。

4、对于合作单位给活动单位营业员的奖励礼品应在活动结束后，给拿过去，不然根本没有办法实数回收。

以上就是我的工作总结，可以说是我的工作经验吧，呵呵

后面的工作，我会遇到更多的麻烦事，我还要继续学习，加油!

你在做什么的同时，我也在做什么，你在努力工作，我也在努力工作，我们一起努力，一起加油，我们是最棒的。加油!

**中流砥柱工作总结9**

从年初的无限期待，到年终的举步维艰，不知不觉我们又走到了艰难的痛苦的不得不时常为了一顿顿晚餐发愁的不得不时常家徒四壁地无望的20xx年末，在今年，我们看到希望同时又失去希望，我们只是为了工作而工作，每月的工资只能拿去还朋友的借款，如此周而复始，我以为，是我们尽力了，可是到了今天回首过去的岁月，其实我们可以做得更好，可是做得更好的只能是联通的建设维护部，当我们热心地向老乡介绍我们的网络，我们的资费，我们的服务时，他们说你们怎么不早点来，我们都买了手机了。可是据我们所知，我们的网路覆盖在一年前已经做好，我们的宣传人员呢？是不是每个月靠几个换来换去的号码过日子？或者只是在某个镇上摆张桌子守株待兔

联通的问题已经积重，能不能自拔还是个未知数。我们不畏惧任何艰苦，多大的困难我们都能克服，可是我们的团队呢？我们的团队怎么去做好自己的本职工作？今年由于政策关系，网络建设暂停，然而经历了漫长的传输资源普查，漫长的联通资产清查，漫长的雷雨季节网络维护，我们今年依然很忙碌，我们依然有繁重的维护工作要做。

在年初的两三个月里，我们的维护人员跑遍了几乎所有的基站去进行传输资源普查，任务重时间紧，口干舌燥饥肠辘辘是时常遇到的考验，我们的维护人员经受住了。我们的网络经历了5月之后长达两个半月的雷雨季节考验，我们的维护人员在那些日子里或披星戴月，或废寝忘食。当人们在广场上散步的时候，我们的兄弟们可能正在赶往抢修的路上，当华灯初上一家人其乐融融的时候，我们的兄弟们可能还在某个大多数人都没听说过的山旮旯里跟酷热、蚊子搏斗，我们的兄弟们流下的汗水和鲜血，有人看到了吗？有人在意了吗？有人曾为此做过努力改变我们兄弟们的处境了吗？我很悲哀地告诉自己：“没有！”这是个充满悲哀和无奈的20xx年，我们时常在领导的励志宣言里充满希望的斗志，又一次次在现实面前感到心有余而力不足。

如果这篇总结能有幸被领导看到，请把我当作一个愚者。古人云：“愚者千虑，必有一得！”我期待我有这样的幸运，这篇总结中错误和纰漏在所难免，我只希望我能以的努力帮助我们把工作做好。

从消费者的角度来说，联通的服务和竞争对手的服务相比，GSM网络相比完全没有优势，能让消费者稍微动心的只能是两样东西，资费和售后服务。就前者而言，电信市场的资费已经到达底线，几乎再无降价的可能，尤其是对于我们这种需要与固话运营商结算的移动通信运营商来说。售后我们完全可以做得更好，但是好像目前我们还没有把自己的潜能发挥出来，所以在对方手里能抢到什么样的客户实在值得怀疑。我们能与竞争对手拼一下的只有CDMA网络，在（包括三县一市），我们的网络和竞争对手市不相上下的，甚至在很多地方还比对手强。但是对手是怎么做宣传的呢？特别是乡下，他们一手拿着自己的移动电话，一手拿着我们GSM网络的电话在用户面前比较，无形中给用户造成“联通信号就是不好”的错觉，用户不知道联通的CDMA和GSM是两张不同的网络，对于那些对移动通信技术术语不是很明白的客户群，我们有必要给他们进行有力的宣传。然而，目前联通的考核体制之下，投入与支持似乎陷入无法跳脱的死循环，节约成本导致工作无法有效开展，收入降低，反过来收入降低导致无法投入的资金，也许，就我们基层员工而言，我们是羊这并不是最可怕的，我们希望的仅仅是有一头能带领我们冲锋陷阵的狮子。

通过这次年末的促销，我深深感觉到开展业务是多么的艰难，要说服一个用户用我们的服务是多么的不容易，但是我们可以抓住几个要素：资费，服务和计费。在保证这几个方面优势的同时我们可以适当宣传CDMA网络的优势，例如网络覆盖，例如通话质量等等。还有维系是相当重要的，我们要做到用户在有问题的时候，我们能以最快的速度给予答复，这方面也是需要大量人力物力的，很遗憾，我们目前的条件根本无法将这项工作做得更好。什么是广告？广告就是广而告之，我们工作人员的\'100句话，都顶不上用户的1句话，我们要重新树立我们的口碑，这样我们才能在市场中占有一席之地金奖银奖不如群众夸奖，金杯银杯难比人民口碑，这句话引申到我们用户身上也是非常恰切的。我们的农村市场还可以进行大规模的发掘，有了口碑，工作就容易开展了！

也许这不是一篇正儿八经的年终总结，但在一个侧面上反映了本人对今年工作的回顾和反省，我不知道明年公司的发展会怎么样，但是我还是相信，只要我们每个人都兢兢业业，我们尽自己能力做好，我们就一定会有好的回报引用去年一档庸俗的娱乐节目中很高尚的一句话：内心纯洁的人前途无量！

很快我们就会走过20xx，迈向20xx，对于即将到来的这一年，我们能有什么样的期待呢？我希望我们的网络给用户的感觉是一流的，没有打不通的地方，没有打不通的时候。我希望我们的收费完全是透明的，永远不会有无数的用户拥挤在我们的营业厅大声质问我们的营业员，多么希望所有的用户都说一声：“联通的收费很明白！”我也希望我们的系统能够帮助用户杜绝不良短信的骚扰，杜绝所有骗取用户信息费的SP商，让用户真正信赖我们的服务，别人做不到的，我们要为用户做到。

看到了今年的挂历样本和宣传贴画中国联通，福“到”了，福真的会到的，我相信。不管怎么样，充满艰辛的20xx年终究会过去，但愿明年我们能看到一张张充满笑容的脸！

**中流砥柱工作总结10**

20xx年是我领导业务部工作的第三个年头。我在前两年的工作更多的是实战，而我在20xx年的工作可能更多的是通过数据上的分析来评估市场以及对员工加以引导和指导。

首先是队伍的健全，现在看来建设一个强大团结的队伍是最为重要的。我们领略了团队的强大是可以创造奇迹的。单独凭借一个人的力量或几个人的力量是不够的，因此我们必须要在20xx年x月份之前把缺少人力的小组补充完整。可以采用两种办法：

1、借用公司现有的政策，广泛宣传，吸引一部分优秀的有经验的行业内人员；

2、借助人才市场招聘部分有事业心、品质优秀的人才，培养新人。我已经准备下达死命令，招聘合格人组员是四个组长的重心工作，如果到20xx年x月末，哪个组长的兵不购数或凑数，直接打散。

接着是管理制度的规范和培训体系的健全。这项工作我们一直在努力着，20xx年x月份之前我们也要把这项工作列为重点。集合团队的智慧和经验，共同完成。

最后是工作细节的把握。细节决定成败，道理很浅，大家也都明白。但是真正的发现细节上存在的不足，是自己无法作到的，这就需要协助和互助，我说过，共勉很重要，20xx年我准备对四个组长做以下要求：要经常总结组内成员在细节上存在的不足，经常沟通关于工作上一些细节的处理办法，善于发现细节错误和总结经验教训。

大船已经起航，在茫茫的商海上我们风雨同舟。我们这些水手必须要有认真严谨的心态，勤劳智慧的思考，勤奋不懈的努力，我们才能顶住风浪的考验，沿着即定的方向驶到彼岸！

>公司年终工作总结（17）

回首这一年来的工作，有成功的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。时光过得飞快，新的20xx年年已经来到，新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。为了在20xx年年能更好地完成工作，扬长避短，现将20xx年工作总结如下：

20xx年，我被调入规划住宅组，更近距离的参与了x个住宅小区的规划设计中，对规划方面的知识有了进一步的理解，具备了一定的动手能力。

作为设计师，主要通过国家现行规范和当地政府部门规定的容积率，建筑密度，绿化率，建筑高度和间距来宏观控制；其次，基本柱网的确定，消防通道与小区路网的贯通，建筑风格的选定也是一名成熟的设计师必须熟练解决的x个问题。在工作中遇到难题时就虚心向领导和其他同事专家请教，取得了较好的效果，积累了不少宝贵的经验。

住宅户型设计方面更是我这一年来的工作重点。好的住宅户型方案不仅仅要方正实用，符合规范，并且要与住宅小区规划设计和建筑外观设计相协调，还要更多地了解房地产开发的动态和走向，了解开发商的商业目的，努力寻求设计师与开发商的结合点。

一年来，我参与了设计院大部分项目户型方案的设计，xxx项目，xxx项目等平面方案的设计中，我跟随设计组的同事一起查阅资料，核对规范，实地考察，虚心请教有经验的领导和同事，取得了不小的收获。

经过这x年的工作，我还是觉得自己的进步太小，离目标还是那么远。而且工作时间越长，学的东西越多，就越感到自己的不足。总之，成绩属于过去，过错已化为经验。在以后的工作和生活中，伴随着设计院的不断拓展和业务量增长，我们依旧会面临巨大的挑战和压力。就我个人而言，有几点尤其需要重视。

一是加强自身业务能力的培养，增加自已对设计各个环节的熟练程度，多吃苦，多思考，努力提高工作效率；

二是与同专业同事间增强忧患意识，竞争意识，营造你追我赶的氛围，不学习不上进就要被社会淘汰；

三是加强与设计院内部各设计人员间的团结合作，保持平和的心态，多沟通，多配合，充分挖掘集体的潜力。

最后因加强自身的责任感。无数次，我拿责任这个词来衡量自己，要求自己。不论说过的话、做过的事，都要负起责任。肩上扛着工作上的责任，社会的责任，家庭的责任，不可逃避的。

新的一年即将来临，我相信，有了院里各位领导的正确指导，加上单位全体设计人员的共同努力，同舟共济，我们院的的发展一定会蒸蒸日上。我们每个人也必定都会有一个锦绣的前程。

>公司年终工作总结（18）

20xx年悄然已逝，在过去的一年里。我\*\*房地产开发有限公司本着“董事会领导下的总经理负责制”原则，致全力开发一期工程。全体同仁不断转变观念，认真分析形势，以“超前、务实、拼搏、团结、敬业”的企业精神，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划并取得初步成效，现将公司一年来的工作总结如下：

一、工程进展状况：

在县委、政府领导的关心和各职能部门的支持下，我公司的开发项目经过近三年的筹划、设计、审批、基建等程序，终于在20xx年初进行市场推广营销阶段，随着市场的变化和成长初步达到：工程上规模、管理上水平、企业上台阶、经济出效益的年初计划。全年完成一期工程竣工的有号楼。首批业主已逐步入住。目前正在起动的基础和在建的有号楼，其中x#、x#小高层电梯房。 全年完成项目投资 约x万元，完成工程建筑面积m2，其中验收合格m2，合格率达到100%，在建工程m2。

二、销售及推广：

自20xx年3月首期开盘至今，在取得《商品房预售许可证》等各种证件齐备的条件下，共预售各种房型的住宅商品房合计套，实现销售x万元，销售面积x平方米 ，销售率达90%。企业不但在销售上取得骄人的业绩，还上缴土地过户税、土地使用税、房屋销售税、工程施工税,合计x万元，各部门行政规费约x万元，共计x万元。

为了进一步扩展销售渠道、传播品牌，我公司在传统广告投入基础上特在网站上投入广告，致力在注重品质，加大推广品牌的同时融入当地文化。以“规模最大，配套最全，环境最美，品质最优”的开发理念，将打造成“第一城——城中之城”。

三、公司管理：

为了认真执行房地产开发的相关法律、法规，多次参加州、县级的房地产法规学习、技术培训，认真落实房地产市场的规范操作。在公司内部进行技术培训和制度管理。在售楼全过程中，始终执行州、县关于商品房预售中的规定，未发生违规操作的行为。所有销售款项均按要求进入资金监管帐户并按相关规定，认真履行法人单位上缴各种税、规费。在项目工程管理上，认真做好“七分安全、三分生产”的工程规范管理，全年无大、小事故发生。

四、存在问题：

对照年初工作计划，工程虽有条不紊的逐步进展，但未全面达到年初计划。需加强员工队伍的技术、管理培训，用企业文化塑造品牌意识;加大对售后服务的督查，使物业管理水平不断提升、规范，力创把打造成x县“文明小区示范单位”。

为此公司本着实事求是的工作状态，积极向县委、县政府汇报工程进展协调争取各职能部门的支持，力争今冬明春的有限时间内，加快工程进度，为社会、企业的效益作出应有的努力。

>公司年终工作总结（19）

结合年初制定的工作计划，今年我完成了以下各项工作：

1、在文明优质服务方面：以“以客户为中心”为指导思想，以多年的业务知识积累为基础，我做到热情，高效的服务。同时有意识地分流中小客户办理的简单业务到自助终端办理，提高自助终端的使用率。

2、在营销方面：“优质的服务是的营销手段”，在此基础上我坚持“一句话营销”，推销\_\_等产品。同时累积目标客户群，为平时的营销及今后营销做好准备。

3、在内控方面：以做好自身工作入手，保证以最低的差错率完成各项工作，做到真正的高效。对新同事做好传、帮、带。协助业务经理做好各项自查工作。在银企对账的工作上，以当面，电话提醒、催收的方式来提高我行的对账率。

4、在自我学习与提高方面：以做好工作、提高自身素养为目的，积极参加各种培训，如：个人理财，afp后续培训等等

一、工作总结

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

1、抓基础工作，挖掘理财客户群；通过前台柜台输送，运用crm系统，重点发展vip客户，新增vip贵宾客户；

2、进一步收集完善客户基础资料，运用crm系统将客户关系管理，资金管理，投资组合管理融合在一起，建立了部分客户信息。在了解客户基本信息对客户进行分类维系的同时。进行各种产品销售，积极营销取得了一些成效；

3、加强了宣传，通过报社、移动短信，展版张贴，led横幅等方式传递信息，起到一些效果；

4、结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取搏弈理财等、以及贵金属的销售

二、存在的不足

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，展现我行的特色产品的专业性理财产品。

不足处：

1、基础理财客户群（中、高端客户）较少，对客户信息资料了解不全（地址、号码、兴趣爱好）缺少对客户的维护；

2、营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

3、业务流程有待梳理整合，优化服务提高服务质量，多渠道从前台向理财室输送客户信息；

四、以后工作打算

1、在巩固已取得的成绩基础上，了解掌握个人理财业务市场，应对同业竞争，进快迅速发展我行的理财业务；

2、不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平；

3、加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

>公司年终工作总结（20）

**中流砥柱工作总结11**

1、加强各项费用的收缴工作

鉴于物业管理是一个高投资、高成本、低回报的服务行业。要确保管理处工作持续正常进行，必须做好物业管理各项费用控制，并保证按时足额收缴。截止11月未管理处收费率达到98%以上。

2、厉行节约、降低成本

今年管理处全体员工，继承发扬XX年的优良传统，时刻树立成本意识和节约意识。严格控制各项管理费用的支出，使各项费用支出降低到最低限度。截止11月末费用支出比同期支出节约28243元。

通过管理处全体员工的汗水浇灌，\*\*家园上半年的工作扎实而富有成效。截止11月末收入目标完成率达到124%，已产生利润56336元，XX年工作怎么来开展，是否能保持这个良好发展势头呢？下面我就\*\*家园管理处下半年工作实施计划及工作目标做以阐述。

一、巩固XX年新增的利润增长点

XX年，家园管理处对物业管理费和垃圾清运费进行了上调，XX年管理处的工作重点将放在物业管理费的收缴和解释工作上。

二、进一步寻求新的经营项目，突破常规，对外发展，辐射周边区域

XX年工作的实践证明，展开多种经营思路是行之有效的，XX年工作中，\*\*家园将在现有基础上更加放开手脚，对各项经营活动突破常规不只是局限于小区内，将对外横向发展。利用现有资源创造处每一份利润。

三、提升管理、以人为本、稳步发展

人能创造一切，管理处在XX年工作中将加强管理，提升员工的综合素质和凝聚力，以人为本来展开各项工作，使管理处全体人员在管理服务工作过程中走向积极主动的方向。

一份汗水一份收获，\*\*家园管理处全体员工在默默无闻奉献的同时也在积累着利润和客户的满意，在XX年工作中我们虽然取得了一定的成绩但XX年工作还不能松懈。我们相信\*\*家园管理处在公司各级领导的正确带领下，将在XX年工作中谱写出新的篇章。

>公司年终工作总结（11）

转眼间，20\_\_年已经过去，无论是进度还是质量方面都能够较好地达到领导的相关要求，但仅满足这些可是远远不够的，因此我们对今年完成的工程部工作进行了如下总结。

一、进度控制

事先对该工程的难度估计不足，合同工期过于紧张。这个工期只有在理想化的状况下才有可能按计划完成，但该工程由于难度较大，任何一个事先未预料到的状况出现都有可能造成工期的延误并有可能产生连锁反应。两家施工单位都属于承包职责制，施工单位收取承包人的管理费用，工程的资金投入和管理人员的配置由承包人负责，施工单位不给承包人任何资金支持和人员支持，同时也缺乏必要的管理方面的支持，存在以包代管现象。

我们工程部全体人员在总经办的大力支持和帮忙下，在资金上和其他各方面采取了一系列措施，也取得了很好的效果，在施工过程中，不仅仅遏制住了工期进一步拖延的势头，而且延误的工期也在一步步减少。

二、质量控制

从开工以来，工程部始终坚持质量第一的原则，严把质量关，到目前为止，施工质量还是比较令人满意的，虽然以前出现过一些质量滑坡现象也都及时得到了解决，持续了高质量工程的总体势头。目前经过多次检查，虽然提出了一些问题，但对我们的总体工程质量还是给予了肯定的。按目前状况来看，我们的工程通过优质主体结构验收问题不是很大。

三、造价控制

在造价控制方面，尽可能减少图纸中不必要的成本投入，我们还通过技术上的改造在不增加成本的前提下增加了一些可供销售的车位，增加了销售收入。对于施工过程中出现的一些技术变更，我们对投资造价影响不大或者降低造价的及时进行变更，对于增加成本但又不变不行的变更组织大家进行技术分析，选取最经济的可行性变更方案。同时严格执行图纸变更审批制度，所有变更务必经过总经办审批方可执行。工程签证方面，我们重新制定了工程签证流程审批制度，层层把关，对于不就应支付的签证坚决退回，对于确实发生并就应支付的签证进行严格的费用审核，杜绝此项费用的不合理支出。

四、对监理公司的管理

我们对监理公司的管理是存在必须问题的，主要是缺乏强硬的手腕，没有严格按照合同要求监理公司相关人员到岗，导致监理人员总体素质偏低，最后我们工程部不得不花很多精力去帮忙监理公司完成本应由监理完成的工作，虽然在我们的共同努力下基本圆满地完成了工作，但相应的加大了工程部同志们的劳动强度。

五、反思与建议

在今后的项目运作时要尽可能制定合理的工期计划，以免在实际的项目运作过程中给公司增加过多的可变因素，并影响公司的整体计划。同时由于工期提前会给我们带来较大的收益，而施工单位加快工期也是需要成本投入的，为鼓励施工单位采取抢工措施，尽可能加快工期，可对加快工期的施工单位给与重奖，以提高他们缩短工期的主观愿望。

工程部尤其是部门经理对本工程工期严重滞后负有不可推卸的职责，在工程质量及现场管理方面的管理也需要进一步提高，但总的来说，我们对于现场的管理不管是在工程质量上还是其他各方面均能到达同行业的较高水平，工程部全体人员在工作上均能兢兢业业，认真负责，为了工程的顺利开展毫无怨言的加班加点，牺牲自己的休息时间，真正的把公司的事情当成自己家的事情来做，表现出了良好的敬业精神、严谨的工作作风和较高的业务水平。

>公司年终工作总结（12）

20xx年，我加入到了x公司，从事我不曾熟悉的x工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮忙下，自我从一个保险门外汉到能够很好的为容户供给保险咨询服务，在自我的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一齐共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人年来的工作情景总结。

**中流砥柱工作总结12**

\*\*家园是集团公司开展较早的一个项目。小区面积不大，入住率虽高，但住户资源不是很丰富，物业公司通过几年和业主的磨合，已经形成较为成熟的管理运作模式。业主对物业公司也给予了认可，但由于小区面积不大，收费低下，造成物业管理经费不足，无法保证物业管理的正常运作。根据这一状况，管理处在XX年度工作中调整工作思路，在保证小区各项工作稳定的状态下，利用现有资源，赢得新的利润增长点，通过新增点来弥补由于管理面积小而产生的亏损；另一方面阳光家园一直以一种较为平稳的管理方式在运行。在相对的物业管理活动中突出业主至上的服务模式，只要求品牌不看中利润。XX年公司整体思路做了调整，作为\*\*家园管理处，即要保持物业管理各项工作平稳，又要创造相应的利润。针对这种情况管理处立足现有的管理服务模式进行创新，以服务带动管理费用的上调，使业主感受到物业提供的超值服务，便于管理处对费用适时进行调整。

管理处在XX年上半年工作即将结束时，对\*\*家园物业管理服务费用进行了上调，在原来的基础上涨浮达到每平方米元。在这种情况下，就要求我们以更加优质的服务来赢得业主对涨费的认可，管理处在进行了艰难解释和沟通工作后，终于在7月份将物业管理服务费涨到国家标准范围内的最高标准，使管理处产生一项新的经济增长点。

**中流砥柱工作总结13**

公司一直人为：创新是公司发展的原动力，是公司超越自我的必然选择。

1 、员工的管理，通过员工资料的登记与更新，了解每位员工的年龄、个性、职业、家庭状况、收入水平、文化背景等情况以及经济收入差异所形成的品位趋向，针对不同的类型，策划一套与之沟通的方法，减少与员工沟通的摩擦，增加员工工作的积极性。

2、量化服务体系物业管理属于服务业，涉及面广，影响服务质量的因素较多，质量保证的实施较困难，尤其特殊的是，业主对物管服务质量很难全面、客观的检查和评价。对此，品质管理部在充分交流的基础上，建立可行的业主满意评价方法，通过识别顾客、确定评价指标、设计调查、调查实施、统计分析五步骤，利用定性分析、定量分析、因素分析等分析方法，对公司服务质量进行了客观的评价。业主满意评价的开展为公司服务质量的持续改进提供了大量的基础数据。

3 、改变组织架构的传统观念公司非常重视组织革新，今年将管理处转变为“四部一室”的格局。理念上作了进一步的提高。公司认为：在服务业，没有满意的员工，就没有满意的服务。员工是企业与顾客唯一的接触媒介，公司重视那些直接与业主接触的一线员工，不是将他们放在组织架构的最底层，而是将其放在组织架构的最顶端。另外，为了控制服务传递过程，公司在利用规程和制度控制员工，建立一系列严格的操作规程使服务质量体系标准化的基础上，适度放权，使每一个员工都成为一部中央服务器，不限制与业主接触的员工服务的自主权和判断，保证公司、与业主接触的员工和业主三者支配需要的平衡，提高了服务的效率和质量。

谢谢大家！

各位同仁：

下午好！

把爱心送给每一个人，我们用诚信书写人生；把真情送给每一个人，我们用信念铸就双成。在这天朗气清的午后，在这万家团结的温馨时刻，我们在这里聚首，共同庆祝中国人寿xx支公司家属联谊会的召开，同时也庆祝我们辉煌的20xx年，和即将到来的20xx年。首先，请允许我，代表公司经理室，向一年来为公司发展辛勤耕耘作出贡献的所有同仁说声：你们辛苦了！

向关心并支持营销伙伴的各位家属，表示衷心的感谢，谢谢你们！寿险是什么？您的爱人每天在外奔波到底忙什么？我想这是各位家属一定想要知道的问题。上帝创造了人类，却没有办法保护每一个人，于是他创造了母亲；而母亲没有办法陪伴孩子一生于是有了人寿保险。

当您的家人通过自己的努力给千家万户送去爱心时候；当客户因为您家人的介绍从人寿保险获得保障的时候；当您的家人通过自己努力撑起家庭另一片天空的时候，各位，您平日里默默地支持没有白费，我要告诉您：您的家人从事的就是这样一份有意义的工作！刚刚过去的20xx年，是xx公司发展史上极不平凡的一年。

全体同仁以崭新的精神面貌，饱满的.工作热情，顽强的斗志开展了各项工作。截止12月底，全年保费总收入达xxxx万元。其中，个险首年期交保费收入xxxx万元；中介保费收入xxxx万元；短意险保费xxxx万元；全年共计赔款xxxx万元。这些数字的取得是大家点滴努力的

汇聚。成绩的背后，无不凝聚着大家的智慧和汗水，我们的管理人员，面对激烈的市场竞争，可以说是日夜辛劳，体现了较强的拼搏精神；我们的内勤人员，经常放弃休息时间加班加点，也是非常的辛苦；我们的广大员工和营销伙伴们，工作兢兢业业，从不叫苦叫累，反映出很好的大局意识。其实，你们每一个人的辛勤努力和敬业精神都让我感动，也正是因为有了你们，xx公司才有今天这样的发展势头，才能取得这样的发展业绩。与此同时，我们也看到，我们所有的工作都离不开我们的家人的默默支持，我们的家人同样也是我们公司发展的有生力量和功臣！军功章也有你们的一半！在这里，请允许我再次向你们诚挚地道一声：你们辛苦了！公司永远感谢你们！

20xx年，对于xx公司来说，是极为关键的一年。这一年，我们不仅要全面、高质量地完成上级公司下达的各项指标任务，还要进一步注重内涵式增长、坚持走跨越式发展之路。我们是小公司，所以我们可以更灵活，通过大胆创新、特色取胜，让我们显得更精锐；

我们要以勇争一流的志气和不断超越的贡献，赢得别人的尊重。20xx年开始xx的保险市场进入一个新的历史时期，群雄逐鹿，竞争加剧；群众的保险意识更加强化，群众对公司的选择和要求也越来越高。在未来的日子，不是群众买不买保险，而是选择哪一家公司的保险。

现在对市场还心存疑虑的伙伴，我要告诉你，保险无季节，销售无模式；只有淡季的思想，没有淡季的市场。市场在哪里，市场在你脚下。你走不出去，你就没有成长的机会，你将永远不知道市场在什么地方！我们肩上的担子还很重，发展的路还很长，希望大家在新的一年里能继续保持这种可贵的拼搏精神和奋发有为的状态，振奋精神，再接再厉，为xx公司的发展历程作出更多更大的贡献，为支持我们工作的家人交出更好更优的答卷。

再过几天，一年一度的传统佳节——元旦就将来临，我们平时工作很忙，一定要利用这个假期好好陪陪家人，尽一尽作为儿女、父母、爱人的责任，借此机会，也预祝大家度过一个热闹的、祥和的元旦佳节！今天，花似锦，歌飞扬；今天，酒不醉，人自醉。

最后，我提议，让我们为了xx公司更加美好的明天，为了我们所有同仁都拥有幸福安康、为了默默支持寿险事业的家属鼓掌！

同志们：

今天，我们在这里召开临沂市城市资产经营开发有限公司20xx年度工作总结大会，主要任务是贯彻落实党的十八届三中、四中全会和中央省市经济工作会议精神，认真总结20xx年公司的各项工作，安排部署20xx年工作任务，进一步动员全体干部员工解放思想、创新发展，拧住目标，攻坚克难，促进公司各项工作实现新跨越。下面，我讲以下几点意见：

**中流砥柱工作总结14**

关于执行力的问题，公司的两位老板已经多次提到。在我看来，执行力应该分成两个环节，一个是反应，另外一个是行动。首先，有很多一部分工作是需要团队合作或者分工才能完成的，这个过程的指挥者需要有快速反应的过程，分工结束时就是行动。在两个环节的连动过程中，团队的指挥官也就是部门主管的责任是最大的，因此我认为执行力不好，部门主管罪不可赦。借此机会，我也向大家检讨。之前我在执行的时候，一般都只有一个步骤，那就是分配。错误已经很明显了，我缺少了指挥、监督以及检查（或者说验收）。我也决心在今后的工作中，严格要求自己，争取做执行的标兵。

**中流砥柱工作总结15**

货物的管理现仓库开业三个多月来原材料已相继进入XX仓库。客户的部品，成品，出口品部分或全部进入XX仓库进行保管。所以要做好仓库的管理，货物的入出库作业，日常保管，仓库清理工作，把好库存数量的管理，防止不必要的损耗的发生，有效的利用库存区面积。

a：易拿，易放，易看，易点的堆积方式，

b：物流堆放不要超过托盘，不要超高堆放，要注意“五距”，

c：货物入出时做好桩脚卡记录(计好箱数和枚数)

d：坚持货物先进先出，对于频繁进出库的货物和小件的货物应多盘点这样减少库存差异

e：保持仓库的整洁，地面的清洁，通道的顺畅

二、人力的合理、排和运用

1：人员的培训和提高虽然装卸工人的工作比较简单，但为了作业的不断提高，我们也要不断提醒他们现场作业的规定，及客户对我们的要求，这样有利于我们对仓库的管理，理货，配货等作业。他们的作业效率也会有所提高的。

2：合理的休息在出口装箱时，现高温季节，仓储作业量大，出汗多。像有的箱子，每一箱成品都套有一个塑料袋，很滑，装箱时不能碰伤箱子，作业要求高，难度大。在40多度的箱内，一会儿就汗流浃背了，所以要合理物流网安排作业和休息，做到轮流休息，不间断作业，这样在保证作业安全的情况下，作业效率就不受影响了。

3：人力的安排

作为物流公司的传统业务———仓储，虽然技术性并不高，但需要勤劳，心细，作业强度大，体力要求比较高。象我们XX仓库，随着客户的不断进入，业务不断增多，原本在人力方面就比较紧凑，这就要我们合理安排装卸工人，做到在有限的人力上作合理的`安排，做到有条不紊，作业顺利。特别在同一时间里出现多个作业任务时，如有时出口装箱，toto国内成品发货，toto工厂部品纳入等作业会碰到一起，这时就要合理安排人员，使每一作业尽量不受影响。

三、部品的管理

现大部分部品已进入XX仓库保管，部品作为成品的一个部件，其种类繁多，大致分f部品和d部品，从加工手册上有分手册品(保税品———存放在保税区域)和非手册品，保管也有不同的要求。部品在转库进入仓库时，往往比较乱：部品外箱比较破因为它是周转箱，要用到不能用为止的。而且进来的端数有时乱，要整理清点每一个型号，箱数，端数;所以一定要多留神，多注意清点。

2：部品的出库作业

生产线会按照生产计划在每天10点之前开部品纳入单传真至我们仓库，我们就按纳入单配货。如单上有“优先出库“的部品，我们应在第一时间配并第一时间物流信息发给生产线，这样就不会耽误生产线的运转。配的部品应整齐放于托盘，标签朝外，出端数的放于周转箱内，做好标记和数量，便于对方清点。

四、成品/出口品的管理

1：成品/出口品的出库作业

成品/出口品在出库时根据定单或出口装箱单出库，一定要坚持“先进先出”原则，特别在出口方面。还有出口时，装箱单上的箱号和封号要填写正确，并传真至货代部确认后再封箱放箱，最好让集卡司机进来时把箱号和封号与“设备交接单”上的对一下，是否一致。

2：成品/出口品的入库作业

相对于部品，成品/出口品的入库比较方便，但还要注意点数，特别是有些产品，要翻板逐件堆高，以前入库时多次发现多箱为空箱(入库时在工厂被盗)所以一定要小心仔细。入库堆放整齐，出口品应在每一托盘上标明生产日期，便于“先进先出原则”

为了做到先进先出，可否在填制一张记录单用于记录每一货品每次入库的数量和同一生产日的数量，出库时进行“先进先出”销帐，并记录余数。

五、设备的管理和卫生工作

1：卫生工作

仓库作业量大，容易积累灰尘，所以每天要清理仓库，清洁地面，保持卫生。创造一个整洁的仓库，在良好卫生的工作环境下工作。

第五部分：自我学习和总结作文网中小学生作文大全小学生作文大全小学生日记大全

每天的工作中都有很多问题发生，我们恩施物流公司要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

这也要求我们不断的学习，提升，学习老师傅的业务知识和掌握专业技能;交流，了解，吸取他们的经验;学习仓储保管，装箱作业，货物记帐等业务知识，这是我还有所欠缺的。还有要学习物流相关知识。

我想通过工作学习能有更大的进步，愿我和经贸山九共同发展，共同进步!

2：设备管理

仓库现有设备：液压车，堆高车和铲车。

仓储设备是省力省时的有利工具，要做好日常的清洁保养，清理轮子中的杂物，保持其顺利使用。发现隐患要及时报修，还要安全用电。

**中流砥柱工作总结16**

20xx年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨、和效益目标上，行政部紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署、注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出积极贡献、为了总结经验，继续发扬成绩同时也克服存在的不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结：

>一、人事管理方面

根据公司部门岗位的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，以配备各岗位、规范了各部门的人员档案并建立了档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐、同时要加强内部的培训管理工作。

>二、行政事务工作方面

1、本年度进行了两次验厂活动，主要出现在目前公司厂地面积窄小和现场员工访谈的培训不够使得验厂结果要求改进。

2、搞好ISO再认证工作，确保ISO认证通过，通过这次ISO在认证，让我们认识到了我们的管理上还存在着诸多的不足，ISO的覆盖不全面，来年行政部需加强各部门ISO管理体系的培训于学习。

3、对后勤保障工作做到让员工用上健康、卫生的食品。

>三、公司管理运作方面

1、顺应市场的发展，依照公司要求，制定相应的管理制度、完善公司现有制度，使各项工作有法可依，有章可寻、在日常工作中，及时和公司各个部门沟通。

2、逐步完善公司监督机制、有一句话说得好：员工不会做你要求做的事情，只会做你监督要做的事情、基于这个原因，本年度加强对员工的监督管理力度。

3、加强团队，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队、作为一个管理者，对下属充分做到\_察人之长、用人之长、聚人之长、，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性、提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的公司新形象。

4、搞好明年的高质量、高效率、确保安全生产，减少安全事故发生。

5、充分引导员工勇于承担责任了解职责、要逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担责任。

>四、工作中的收获

懂得事情轻重缓急，完成领导交代的工作，做到了\_上传下达\_、与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作；工作适应力逐步增强，对后期工作垒积了许多经验、

>五、工作中存在的不足：

过去的一年，在得到公司领导的指导和各部门的大力协助下，行政部取得了一定的成绩、尽管我们取得了一定成绩但仍存在着很多不足之处，主要表现在以下几个方面：

1、由于行政部工作常常事无巨细，每项工作我们主观上都希望能完成得，但由于人力和精力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。

2、对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

3、抓制度落实不够，公司事物繁杂，基本检查不到位，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。

**中流砥柱工作总结17**

一年来，我县扶贫开发工作在省市扶贫办的关心和指导下，在县委、县政府的正确领导，县直有关部们的密切配合和乡(镇)村基层组织的共同努力下，顺利推进，取得了较好的成效。现将一年来的工作情况总结如下：

一、工作落实到位，基础工作全面完成。

从县乡机关抽调人员，专门负责承办全县两项制度有效衔接试点的日常工作。各乡镇都设立了扶贫工作机构(扶贫办)，明确了扶贫专干。对全县“十二五”期间的48个扶贫开发重点村的基本情况及扶贫成效进行了的基期调查，并把内容录入了重点县扶贫统计监测系统，上报到了\_扶贫办。在广泛征求意见的基础上，制定了全县16个国定贫困村“十二五”规划，上报到了省市扶贫办。

二、为民办实事工作圆满完成。

两项制度项目全面启动，今年考核的任务是帮扶贫困农民8850人。截止目前，我县已帮扶贫困户9549人，发放扶持资金300万元，已超额完成今年考核的任务。帮助贫困户发展白鹅养殖白鹅72466羽、笋竹林3304亩、油茶1070亩、药材1100亩、茶叶475亩、造林1200亩、牲猪1786头。雨露计划有序进行，今年考核的任务是贫困农民培训180人，截止目前已完成194人招生任务。分春秋三批选送62名农村的种养大户到湖南生物机电学校的农村科技骨干培训，重点学习种养业相关知识与技能。我办与林业局、农业局、福来喜鹅业公司等部门及农村专业合作组织，在贫困村举办各类农村实用技术培训班12期，培训1800余人次，完成劳动力转移就业培训205人。

三、整村推进工作扎实开展。

20XX年，列入国定贫困村的第一轮整村推进村项目总投资834万元，其中财政资金257万元，整合部门、社会资金486万元，群众投工投劳自筹103万元。目前已完成新修村组公路公里，维修改造村组公路4公里，修建独立桥1座，新修和维修水渠9公里，维修改造村级小学1所。完成80亩油茶林示范基地的土地平整，发展油茶林300亩，高标改造笋竹林2200亩，新种金银花200亩，新建1个红砖厂，发展高山特色水果200亩。

四、项目争取取得新突破。

经过多方艰辛的争取，我县扶贫项目资金达到了1000万，炎陵县纳入了罗霄山脉特困地区连片扶贫开发范围。

二、20XX年工作和措施

20XX年，我县扶贫开发工作总的指导思想是：深入贯彻落实中央、省、市扶贫工作会议精神，以科学发展观为指导，以整村推进、“两项制度”为平台，突出抓好产业化扶贫、“雨露计划”等重点工作，着力增强贫困人口自我发展能力，不断加大扶持力度，积极创新扶贫方式，努力把扶贫开发工作提高到新的水平。

目标任务：在20个贫困村实施“整村推进”扶贫开发，重点扶持6个国定贫困村。在全县15个乡镇全面实施“两项制度”产业扶贫开发，扶持贫困对象万人，实现人均增收1000元以上。雨露计划培训671人。计划通过项目扶持，实现脱贫人口3000人。

围绕上述总体要求和目标，20XX年重点要抓好以下五个方面的工作：

(一)深化贫困村整村推进工作

帮助20XX年的整村推进扶贫开发项目村科学制定好规划和实施方案，项目选择坚持与当地的发展思路、产业结构相对接，与贫困群众的意愿相统一，充分调动广大群众参与项目开发的积极性、主动性和创造性。整合各类涉农资金和机关定点帮扶、社会帮扶等资源，集中投入，分期分批实施整村推进。

(二)扎实抓好扶贫培训工作

一是抓好贫困村农民实用技术培训和职业学历教育。不断加大“雨露计划”的组织实施力度，采取专家上门、学校培训和依托扶贫龙头企业培训相互结合的方式，提高农民实用技术培训质量，确保培训效果。完成两后生职业学历教育任务297人、实用技术培训1000人次。二是抓好扶贫干部培训。突出抓好乡镇分管扶贫工作党政领导和贫困村干部的培训，提高基层干部组织、领导扶贫开发的政策水平和工作能力。

(三)全面推进“两项制度”有效衔接工作

一是要切实加强对两项制度有效衔接扶贫开发工作的领导。督促各乡镇明确扶贫专干，专门负责两项制度的日常工作。制定并上报相应的扶贫开发项目实施方案。二是建立帮扶措施。在项目实施过程中做到“三到户”“三到人”，即：项目实施到户、检查验收到户、资金落实到户，帮扶责任到人、服务监管到人、工作联系到人。三是继续完善贫困农户的信息数据。以乡镇为单位分类整理存档，真正做到“户有卡、村有册、乡有薄、县有电子档案”。四是加强调研，及时总结经验，积极探索扶贫新机制。

(四)切实做好扶贫基础工作

**中流砥柱工作总结18**

x年以来，我镇安全生产工作镇党委政府的正确领导下，在县安监局的精心指导下，认真学习贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中、五中全会精神，坚持“以人为本”和“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，进一步统一思想，认真贯彻执行省、市、县关于安全生产工作方面一系列工作部署，以全新的精神状态，扎实的工作措施，开展了安全生产隐患治理活动，以及其他专项整治活动。切实加强安全生产监督管理，促进我镇辖区单位落实安全生产主体责任，全面开展安全生产大检查和事故隐患整治工作，有力保障了我镇的社会和谐稳定和经济健康发展。现将我镇20XX年安全生产工作总结如下：

一、我镇20XX年安全生产工作主要做法及取得的成效

安全生产关系人民群众生命财产安全，关系镇域经济发展和社会稳定大局，我镇严格按照年初县委、县政府安全生产目标责任状要求，自始自终把安全工作放在首位。全面推行以“五个一”为主要内容的基层安全管理模式，做到情况明、底数清。切实加强安全生产监督管理，落实安全生产责任制，突出重点，全面治理。全年未发生一起安全事故，安全生产工作取得了可喜的成绩。主要抓了以下几项工作：

(一)领导高度重视，着力抓好安全生产工作

今年以来，我镇高度重视安全生产工作，把安全生产工作纳入重要议事日程，作为重中之重工作来抓，多次召开专题会议，研究部署全镇安全生产工作，做到安全生产常抓不懈，警钟长鸣。经常利用黑板报、悬挂醒目横幅、宣传车、橱窗、逢场天搭建咨询台等形式，宣传安全生产法律法规和安全防范技术知识;镇安委会还不定期召开安全生产会议，做好对法人、安全生产管理员和特殊工种人员的安全生产专题培训。全年共培训26次，驻镇单位内部组织培训12次，受培训人员达2660人次。通过一系列行之有效的宣传教育工作，全镇上下已形成“人人讲安全、事事讲安全、时时讲安全”的浓烈氛围。

(二)切实加强组织领导，明确责任，构建长效管理机制

为把安全生产管理工作真正落到实处，我镇实行“一岗双责”和三包责任制，做到安全工作有人管、有人问、有人抓。我镇调整充实了以镇党委书记为组长，党委副书记镇长和其余副职领导为副组长，镇属部门和驻镇单位负责人为成员的安全生产工作领导小组，同时各村(社区)和驻镇单位调整了安全生产工作领导小组成员。我镇在重大节假日、重要时段和各专项整治行动中多次召开党政会议，研究部署全镇的安全生产工作，确保各项工作落到实处。年初我镇与各村(社区)、驻镇单位签订了目标管理责任书，量化分解各项指标，按照“谁主管、谁负责”和“层层抓落实”的原则，把安全生产责任制落实到生产一线，实现安全生产责任全面覆盖。

(三)不断创新工作机制，落实各项工作目标

紧密结合我镇的实际情况，重点做好三项制度建设，努力建立健全规范有效的安全生产长效管理机制。一是安全生产监督检查。坚持定时检查与重点抽查相结合，全面排查全镇的各类安全生产事故隐患。全年开展安全生产大检查14次，镇主要领导带队7次，共出动检查人员254人次，对x营点、建筑施工、教育等重点行业和规模企业进行全面的排查整治达35次。二是安全事故隐患排查管理制度。坚持日常巡查和单位自查相结合，推进监管关口前移，加强安全源头隐患排查。三是安全生产应急救援制度。根据我镇的实际情况，制定全镇生产安全事故救援应急预案，不断完善救援体系，有效防范各类重特大事故的发生。

(四)深化专项整治，进一步消除重点领域安全隐患。

坚持以突出重点，强化实效，有效地开展安全生产专项整治活动。抓好用电安全监管工作;抓好消防安全工作;抓好危险化学品和烟花炮竹安全工作;抓好特种设备安全工作;抓好学校安全工作;认真开展好“安全生产月”活动。

在全镇范围内进行综合性安全生产隐患排查整治工作。驻镇单位开展好自查自纠工作。镇安办牵头，组织中和派出所、中和供电所等相关单位深入开展安全检查监督专项行动，通过突出重点，分类督查，对全镇范围内的大小企业、家庭作坊、商场、饭店、娱乐场所、学校等进行全面排查，重点检查安全生产制度、安全生产设施和隐患自查自纠记录，发现隐患自查自纠31条，检查出电路等安全生产隐患11项，这些隐患都给予当场整改。

(五)加大宣传教育力度，营造浓厚的社会氛围

一是加强安全生产干部队伍建设。选调一批政治素质高、业务能力强的干部充实安全生产工作队伍，加强教育和培训，不断提高队伍的战斗力和凝聚力，健全农村公共安全监管体系。二是加大安全生产宣传发动力度。充分利用黑板报、悬挂横幅标语、发放宣传资料等多种形式，大力宣传普及安全生产法律法规和安全生产常识，切实提高广大人民群众的安全防范意识，营造浓厚的安全生产氛围，形成良好的社会导向。三是开展“百安活动”和“全国安全月“活动。在逢场天举办现场咨询活动和宣传安全图片展览4次，张贴安全标语438张，刷写永久性标语21幅，悬挂横幅14幅，组织各村(社区)、驻镇单位安全协管员培训4次，培训人数达到740多人次。

(六)结合本镇实际，积极开展安全社区创建工作

为保障安全社区创建工作顺利完成，我镇将安全社区建设纳入全年工作重要目标之一，以创建市级安全社区为总目标，通过不断完善安全促进、伤害预防和项目干预的创建机制，努力营造一个宜居宜业、安全和谐的生活环境，打造现代化人文社区，并在20XX年顺利通过市级检查和验收，为我镇的安全生产环境打下了一个坚实的基础。

(七)正视差距，分析问题，继续谋求安全生产监督工作新突破

随着安全生产监管工作的进一步深入，安全生产工作存在的一些困难和问题逐步显现。一是部分单位对安全生产工作认识不到位，措施不够有力，工作流于形式，仍存在“严不起来，落实不下去”的问题。二是安全生产基础还比较薄弱，安全生产仍有潜在的隐患。一些单位安全生产条件差，缺少规范的岗前培训。“三违”现象屡见不鲜，给安全生产管理工作带来许多不确定性。三是安全投入不足，重特大事故隐患排查和治理工作力度还不够，重点行业、领域的事故隐患和问题还未得到有效治理。四是安全宣传有效性有待加强。虽然我镇加强了安全宣传，但群众文化程度偏低，虽有安全意识，但安全知识相对匮乏，给安全管理工作带来无法预计的隐患。

二、\_年工作打算

虽然我镇安全生产工作取得一定成绩，但当前全镇的安全生产形势依然严峻。我们要以此次专项行动和安全生产月为契机，继续深入推进安全生产各项工作，有效防范和遏制安全事故的发生，确保我镇20XX年安全生产监管工作目标的实现。

(一)工作目标：

降低事故发生率，安全生产事故四项指数同比下降，杜绝责任事故，防止重特大事故发生，争创安全生产模范乡镇。

(二)工作重点：

1、进一步搞好道路交通安全。首先要切实加强宣传，认真开展多种形式的交通安全宣传教育活动，广泛宣传交通安全法规，普及交通安全知识，提高驾驶员和乘客的安全意识。第二要加强车辆源头管理，严禁无牌无证、带病车辆上路营运。加强农用车、三轮车载客的安全监管，严禁农用车、三轮车等非客运车辆载客。第三要加大路况的检查力度，确保道路畅通。加强对危路危桥和事故多发路段的监控和整治。

2、进一步加强水上交通安全管理，确保汛期安全。对水上船舶、渡口、沿河各村实行定人、定点管理，切实搞好对船主的安全教育。拟定在每季度对全镇所有渡口、码头和船舶进行一次全面检查。达不到安全标准的，坚决取缔、封渡、停航。取缔“三无”船舶。禁止生产用船渡客。在高水位期要组织力量采取特别监护措施，必要时封闭渡口，切实抓好防汛工作。5-10月搞好水库的安全检查，落实汛期24小时值班制，确保农田水利设施和群众生命财产安全。

3、切实抓好消防安全。一是镇直属单位要落实消防安全岗位责任制。二是加强公共聚集场所的消防安全。加强对电子游戏室、餐厅、酒店、超市、农贸市场的监管，认真做好社区消防和农村防火工作。三是加强森林防火工作。加强重点森防区域监控，加强巡逻守护，落实护林人员责任，建立森林火灾报告制度和火灾扑救预案。

4、切实加强建筑安全管理。认真贯彻“消除隐患、预防事故、保障安全、严格标准、确保质量”的方针，全面落实建筑安全责任制，强化对施工队伍的安全管理和安全培训。要严格施工企业和资质管理。对重点工程实行“三同时”管理。

5、切实抓好危险化学物品及x的管理。搞好危险、有毒化学物品的检查和处理，对剧毒化学物品实行全过程跟踪管理。整顿和规范成品油经营市场，把好“市场准入关”和严格执行安全生产条件先审制。中和派出所要严格规范民用x储存使用，打击非法购买、使用x的行为，取缔非法\_鞭炮的行为。

6、切实加强公共卫生安全管理。认真落实突发公共卫生应急条例，建立公共卫生防疫长效机制。切实抓好食品卫生，做好食品卫生安全检测，加强食品市场检查，搞好学校食品卫生安全。

(三)工作措施：

1、进一步健全和完善安全生产责任制。加强安全生产的督查和管理，继续推行安全生产一把手负责制，实行安全生产目标管理和安全生产一票否决制，各村(社区)、驻镇单位要建立健全安全生产各项制度，制定好《重特大安全生产事故应急处理预案》，做到安全生产责任制度和措施落实到位。镇安办要会同有关部门对安全生产责任单位进行定期和不定期督查，对安全生产责任单位和工作情况进行通报批评和表彰。

2、进一步完善安全生产监管体系。切实加强安全生产机构队伍建设。一是开展法律、法规学习和教育，组织执法人员认真学习安全生产政策法规，规范执法行为，提高执法水平。二是切实加强镇安办建设，完善监管体系，健全规章制度，提高队伍素质。三是建立健全事故应急救援和预警体系。对隐患严重、容易发生事故的区域和单位实行安全生产预警，督促有关部门和企业采取紧急措施，防止事故发生。

3、强化执法监督，创新执法方式。大力推行分类监察、计划监察，正确处理好点和面、质量和数量的关系，努力降低执法成本，提高执法效率，做到年度有计划，季度有重点，月底有检查。对“春节”、“国庆节”黄金周、“元旦”、“清明节”、“劳动节”、“端午节”、“中秋节”以及高温季节等重点特殊时段要做到早部署、早安排，有针对性地开展专项执法检查。

4、加强隐患排查整治，强化事故责任追究。一是加大安全检查力度，实行重大事故隐患、危险源备案制和台帐制，对在各类检查和日常执法监督中发现的重大隐患和危险源，要登记台帐备案，隐患不消除，台帐不消号。二是把检查与执法结合起来，督促隐患整改。对安全检查中发现的事故隐患要依法下达整改通知书，该停产整顿的要坚决停产整顿，凡是消极对待或顶着不改的，要依法依规严肃处理。三是进一步加大事故处理力度。严格按照“四不放过”原则，严肃查处每一起事故。

5、夯实工作基础，建立长效机制。一是加强教育培训，安全教育培训必须坚持经常化、制度化，加强对各村(社区)两委、驻镇单位负责人和安全协管员及其从业人员的安全生产培训教育，认真落实从业资格和持证上岗制度，不断提x职工的安全意识和自我防护能力。二是加强信息报送工作。各村(社区)、驻镇单位要按照统一要求，及时准确报送事故信息和工作动态，不能瞒报、拖延不报，加强安全生产形势的分析预测，为领导决策提供依据。三是加强执法档案建设。建立健全安全生产执法监督档案，做到一文一档，一案一档，以促进安全生产执法的规范化和程序化、制度化，在抓落实上下功夫，力争把不安全事故和隐患消灭在萌芽状态，为我镇经济快速发展创造良好的环境。

**中流砥柱工作总结19**

一年的时间过得可真快呀，转眼间就已经到了年末的阶段，回首这一年的工作经历，自己有着很多的感受，不管是从自己的工作效率还是自身的能力看，较去年都有一定程度的改善，同时在今年的工作中也收获了不少，现在针对20xx年工作作如下总结。

>一、工作上的调整

20xx年对于我来说是不平凡的一年，在这一年中我的工作内容有所变化，这也是我在进入公司后，完成的第一次调整，与我而言这在一定程度上是存在着不小的挑战的。内容的变化也让我对于自己的日常工作计划做出相应的调整，那么具体变化的部分有以下几个部分：

(一)数据的调整，这一部分的变化让自己必须熟悉新数据的统计流程，对于差别较大的地方，要做出重点标记，较于以往的工作，现在的工作更要求精细程度。

(二)今年的工作中去除了资料的整合，此部分替换成每周一项指定任务，根据相关要求，完成特定的内容。

>二、主要学习到的内容

由于在整体上发生了变化，所以在今年的工作中主要对新内容进行学习，在这一方面并没有太大的难度，因为在之前的`阶段有过短暂的接触，那么唯一比较有挑战性的就是数据的重组分析，在之前的工作中，这部分所占的比重比较小，但是在本年度中这是比较重点的地方，所以对一每一个细节的部分也做了全新的处理，确保在之后的任务对接上不会出现较大的失误。

>三、个人感受

今年对于我来说是飞速成长的一年，跟随项目部完成的xx等项目，让我的能力得到了很大的提升，因此，也要感谢领导和同事对我的信任，能够有这样的机会与众多优秀的人士共事，我认为是自己最大的荣幸。公司积极向上的工作氛围，也让我每天的状态都达到最佳，这对于员工来说无疑是最好的激励。同事间的互相帮助，更加让我感受到了公司的温暖，促使我意识到，这是一个多么有爱的大家庭。

>四、20xx年工作计划

在全新一年的工作计划上，我主要针对20xx年这一年的整体状况，做出重新的规划，重点在出现不足的地方，要特别关注，那么在20xx年的工作中更重要的就是效率的提高，所以在这一方面自己在日常的工作中也会不断地积攒经验，使自身不断地得到提高。

20xx年的工作已经顺利结束了，对于新一年的工作我也进行了展望，期待在20xx年中取得更大的进步。

**中流砥柱工作总结20**

20xx年市场环境不容乐观，从大的方向来看，由于经济危机的影响，短期内楼市的情况不会有太大的好转，老百姓都处在恐慌中，买房、投资都很谨慎，买房子的少了，精装的少了，甚至有些计划重新装修的小型企业都会将计划推迟。总之就一个字——难！但是我们可以从另外一个方向上多少嗅到一点乐观的味道，那就是国家的基本建设。我对明年的工装市场的看法是，大型采购会增加，反之小型的工装可能会较往年有较大的缩水。这就需要我们把重点工作放在大型工地上，作好明年的投标和公关工作，力争在恶劣的环境下找到夹缝以保平安。

小区推广在20xx年是空白，20xx年我们开始认识到了这个环节的重要性。在同行业，已经有很多的先行者无功而返，大家都在摸索最便捷的路。这条路实在是不太好找，但是我认为首先是我们要选择一个目标，如果没有最终的目标，我们就没有办法确立方向。所以我们在20xx年着手做小区推广之前就定向为“以宣传和推广为主要工作，力争提高我们的商品在小区的占有率”。目前这项工作正在试进行，我相信只要我们能坚定的沿着已确定的目标，一步一个脚印的走下去，就一定会取得成功。20xx年，我们还是要把重点广告投入放到小区，但是一定要作好小区的定位和可行性分析，并找到性价比最高的传播方法，并作好一系列的服务工作，力争让用过我们产品的客户做我们的宣传媒介，从而带动其他消费者购买。

**中流砥柱工作总结21**

1、热水制备总站工程按计划于20xx年9月30日完成了招投标工作，工程建设按步实施，站房主体工程土建部分于12月30日前完成，其它各标段的合同签订完毕，完成工程投资xxx万元，工程合格率为100%。

2、今年供热设备和管网检修、改造投资xxx万元，于9月30日前完成了计划检修和改造的全部内容。我们在各项工程建设和检修、改造过程中，始终坚持把安全放在第一位，杜绝了事故的发生。

**中流砥柱工作总结22**

时光转瞬即逝，紧张充实的一年已经过去了。在这一年里，我在这里工作着、学习着，在实践中不断磨练自己的工作能力，使我的业务水平得到很大的提高。这与领导的帮助和大家的支持是密不可分的，在这里我深表感谢!

作为收费员这个岗位，每天就是对着不同的面孔，面带微笑的坐在电脑前机械地重复着一收一付的简单的操作，不需要很高的技术含量，也不必像其它科室的医生要承担性命

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