# 现将今年的工作总结如下(精选24篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-08-07

*现将今年的工作总结如下1把进店的客人分为两种：第一种客人，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买上一条裙子，但是具体要买什么样子的裙子，还没有...*

**现将今年的工作总结如下1**

把进店的客人分为两种：第一种客人，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买上一条裙子，但是具体要买什么样子的裙子，还没有明确。第二种客人，闲逛型的客人：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的客人，她们有的是纯粹打发时间，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的客人不一定是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的客人闲逛型的客人占大部分，同时将越来越多，闲逛型的客人的接待和目的型客人接待是不能完全相同的。闲逛型的客人进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的客人进了店，我正确的服务动作就是寻机，在迎宾之后，对于那些三三两两闲逛的客人，保持距离，用你眼睛的余光去观察客人的.举动，给客人一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候，才进入到接待介绍工作中去。

我今后的努力方向：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

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

二、明确任务，主动积极。

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

三、努力经营和谐的员工关系，善待员工，稳定员工情绪。

规划好员工在店的职业生涯发展。由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

**现将今年的工作总结如下2**

去铁通广东省公司及铁通广州分公司学习的总结报告省公司领导：

岁末年初，在省公司市场部领导的带领下，我们一行去铁通广东省公司及铁通广州分公司参观学习。此行开阔了眼界，可谓受益匪浅。现将此次参观学习的心得做一总结，汇报如下：

1关于单机产出

广东是我国比较富裕的省份，虽然在学习之前对此有所认知，但是该省分公司高额的单机产出还是给我留下了深刻的印象。据广东省分公司领导介绍，其单机产出高达70～80元，这与我们10几元的单机产出相比，的确是望尘莫及。鉴于此种情形，反思我公司的一些投资行为，可以不难得出结论：今后应进一步对投资行为进行细化分析，力争把有限投资花在刀刃上，要比过去更加重视投资产出比。现在我公司大量用户低产出（每月只有几元钱）甚至零次呼，摊低了整个公司的单机产出，使公司处于微利乃至亏损的边缘。因此，发展高端用户和产出率高的大客户应成为我们一以贯之的既定战略，并实际体现在投资行为上。在营销奖励政策方面，应考虑对成功发展高产出率用户的营销员，采取和发展低产出率用户的营销员不同的奖励办法。应让他们获得的营销奖励与他们所发展的用户的产出率挂钩。

2关于价格战

广东省公司和其他运营商的价格战也是很激烈的，主要体现在长话领域，以广州市分公司为代表。其长话价格低于内地，跌破普通民众的心理价位。广东铁通应对价格战的主要是被动跟进的方式，从无

主动挑起价格战的\'举动。这是其单机产出能够维持在高水平的一个重要原因之一。

电信业最近几年来的价格战使基础电信业务的利润率不断下滑，原因是多方面的。这些价格战铁通都有参与，但不应该的是我们个别地市公司的市场营销人员，主动降价，一降再降，显然是市场营销的指导思想出了问题，和片面的认为低价格是唯一的卖点、忽视服务质量、忽视新业务的推广、忽视差别服务有关。在今后的营销工作中，我们应力图避免重走过去的老路，遏制单机产出不断下滑的不利势头。

3关于新业务

发展新业务的目的是为了让它变成“传统业务”和寻找相应的“盈利模式”

这次广东学习的心得体会之一，就是要大力发展新业务。同时发展新业务的目的不是为发展而发展，而是要提高新业务的认知度，逐步把一项项的新业务变成“老业务”和“传统业务”，快速形成该项业务独有的“盈利模式”。广东公司发展新业务不是为了新而新，而是在实践中不断摸索新业务的盈利模式。快速把一项新业务培养成“能够赚钱的业务”。

发展新业务的同时不能放松传统业务的发展

广东省公司领导坦陈：通常赚钱的不是最新的业务。新业务自身的性质特点决定了它不可能成为赚钱主力军，要赚钱，主要还靠传统业务。因此在指导思想上，不能指望新业务迅速担当“盈利主力军”。

的重任。新业务只有逐渐转变为“传统业务”的时候，才能取得规模效应。就像今天的互联网业务曾经是“新业务”、今天是“传统业务”一样。由“新业务”到“传统业务”的转变，是一项新业务培育成功的标志。那种认为“传统业务”没意思、不刺激、不值得搞因而放松“传统业务”发展的想法是错误的。从某种意义上讲，所有的“新业务”最终都将转变为“传统业务”，除非它失败了。我们关注的重点不应该是一项业务到底有多“新”，而是它究竟有多“赚钱”。换言之，我们喜欢什么并不重要，重要的是客户喜欢什么。因此，提高新业务的认知度，培育新业务的盈利模式，规范新业务的业务流程，正是我们要做的工作。

**现将今年的工作总结如下3**

20xx年过去，在集团总公司的正确指导和大力支持帮助下，我公司紧紧抓住长白山地缘优势的的契机，紧紧围绕企业发展这个中心，坚持抓安全促效益的发展理念，通过完善工作制度、拓展发展思路、强化企业管理、优化发展环境等工作措施，各项工作都取得了较好成绩。具体可以总结为“生产经营稳步推进、安全指标全面实现、环境治理成效明显、服务质量显著提升、企业凝聚力进一步增强。现将有关做法和存在不足总结如下：

>一、主要工作措施

>（一）狠抓思想建设，提高职工素质

深入开展了“文明微笑服务”活动，充分利用LED显示屏、简报、等载体，宣传学习党的路线方针、政策；以雷锋精神为榜样，深入开展向雷锋同志学习活动，提升职工文化素养。通过这些学习，提高了职工的思想觉悟，增强了工作动力。企业及员工无违法违纪行为，人心稳定，生产经营顺利，促进了企业的健康发展。

>（二）狠抓安全生产，提高企业效益

>1、加强组织领导，落实责任

公司成立了以总经理为组长，副总经理为副组长，安全科、办公室、客运站负责人为成员的安全管理工作领导小组，领导小组下设办公室，办公室设在安全科，。建立经理为安全管理第一责任人，副经理为第二责任人，相关科室负责人为第三责任人的安全管理责任制，与各二级生产单位、部门、经营车辆签订安全生产目标责任书，共签

订责任书40余份。形成经理负全责，副经理和安全科长负主责，现场工作人员负执行责任，层层抓落实的安全生产责任体系。

>2、建立健全制度，完善考核机制

建立健全了安全例会制度、“三不进站”“六不出站”制度、驾驶员安全承诺制、安全生产责任制、安全检查制度、消防安全制度、安全工作定期汇报制、安全工作奖惩制、恶劣天气叮嘱提醒制度，同时为预防突发事件客站还针对性的制定了客流高峰期安全应急预案、汛期安全应急预案、消防安全应急预案等安全工作方案。建立和完善了各项岗位职责全面完成企业服务信誉质量考评和安全生产动态考核工作；严格驾驶员聘用考核制度，严格审查驾驶员准入资格，不符合资质要求的不聘用；

>3、加强安全教育，树立安全意识

道路旅客运输直接关系到人民群众的生命财产安全，我公司从以下两个方面提高大家的安全意识，一是加强宣传。采取了在站内和站前停车场悬挂永久性的安全警示牌，在醒目位置张贴温馨安全标语，设黑板报、安全栏等各种载体广泛宣传安全知识。为进一步加大宣传力度，在候车厅安装了LED大屏幕显示屏，滚动宣传安全警示语。二是加强培训教育。每月25日定期召开驾乘人员安全学习会，由安全管理人员对驾乘人员进行培训，进一步提高驾驶人员的安全意识、操作技能和应急处置能力。

>4、强化安全管理，抓好工作落实

各种安全管理制度能否落到实处，关键是管理要到位。我公司采取多种措施强化安全管理。一是严把人员到岗履职关。将安全生产同

年终评优挂钩，对到岗不尽责的安全管理人员采取停岗休息、调换工作岗位等手段予以督促。二是严把旅客进站关。车站利用封闭式管理的优势，在旅客的出入通道，进站口设置安检仪由专职人员严查“三品”，把“三品”堵截在站外车下，确保“三品”不上车。三是严把车辆营运关。凡是每日营运车辆都严格执行趟次安检，签单验单。从车辆的转向、制动、底盘、灯光的安检到驾驶员行车的各类营运证件是否齐全有效，从车辆消防器材的配备到做从业人员的上岗资格都一一进行检查。检查不合格，不予以报班售票，不准车辆运营。对查出的问题，按规定进行整改，并通报车属单位。四是严把出站复查关。每辆即将出站运营的车辆一定要在出站口进行最后的安全检查。站务员认真核对车辆安检合格单，三品检查记录，核定载客人数和实际乘车人员，进行检查记录和登记，并经当事人双方签字，明确责任后方可出站运营。通过这些措施杜绝了车辆带病出站，超员出站，切实做到了“三不进站，五不出站”，从汽车客运站安全源头消除了安全隐患。

>三、存在问题

1、公司生产经营处于攻坚阶段，还有个别职工工作主动性不强。

3、公司生产经营渠道有待拓展，客运线路有待增加。

4、安全工作还未完全深入职工人心，有“检查组来时紧一紧，检查组走了松一松”的思想。、

5、各类安全预案还有待于进一步加强演练，做到人人熟练。

>四、下半年打算

1、继续深入开展“客运安全年”活动，全面加强公司各项建设。

2、与上级主管部门沟通，增加旅游线路的开发。

3、进一步创造办公条件和改善职工工作环境。

4、进一步完善安全管理措施，力争安全管理工作再上一个新的台阶

6、探索企业发展新路子，以增加营运线路、扩大经营范围为>突（二）

截止1-5月完成销售收入为万元，1-5月货款回收万元6月销售收入预计30万元，货款回收预计225万。

二、上半年主要工作进展情况及取得的成绩

（一）上半年主要工作

1、行政管理方面

做好企业管理创新工作。按照兰石建设有限公司对运输安全和服务的要求，开展安全教育和服务意识的培训，认真做好日常安全管理以及服务质量考核，并制定绩效管理制度，积极引导员工的服务意识和创新意识。

2、安全管理方面

上半年，我公司大力加强安全监督管理，严格监督检查，落实安全管理责任，重点对车辆车况、油路、电路等情况进行检查。一是对吊车进行全面检查，针对出现设备故障和存在安全隐患的，及时研究维修方案，对其进行维修，消除了故障，确保车辆安全运行。二是结合“安全生产月”活动，开展了班组安全自查工作，并制作了安全宣传条幅，广泛开展安全宣传教育，普及安全文化，认真深入地排查安全隐患，确保全年安全工作顺利实现。

3、生产经营方面

公司上半年完成钢结构“出城入园”整体搬迁任务，安装重工公司5000吨锻压机，以及装备工厂内吊装和运输等，为下半年的搬迁和大型设备安装打下了良好的基础，并深入调研出城入园搬迁情况，制定下半年搬迁计划。 4支会管理方面

运输公司支会在党支部的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如：参加了兰石集团爱心一日捐、建言献策及新厂区道路征名、员工技术比武等活动。

（二）、取得的成绩1.安全管理方面：针对集团出城入园搬迁计划，详细既定安全计划和运输方案，首次承接钢结构“出城入园”整体搬迁运输，做到了搬迁工作安全无误，并且在上半年的.运输和大型设备吊装工作中，未出现安全事故和纰漏，完成了防范安全隐患，确保安全服务的目标。 2，服务质量方面：在继续紧抓服务质量的基础上，提升优质服务水平。服务工作前制定方案给客户，并根据客户要求及时调整方案实施内容。任何时候，客户有需求，我公司所有人员随叫随到，并且有时加班工作至深夜。我公司的服务态度和质量得到了客户的好评。 2，管理工作方面。配合兰石集团绩效管理制度，认真编制绩效管理办法，并将此办法及时与工作人员沟通。积极配团各项规定，并及时做好人员沟通工作，确保信息沟通顺畅，避免不实信息的传播，提升员工对企业管理的满意度。三、上半年存在的问题以及措施

（一）、存在的问题

1、由于市场萎缩、订单不足，运输、吊装任务少，仍处在保本经营。 2、资金方面存在的问题与困难比较突出，货款回收较慢，加大了我们生产资金周转难度。

3、设备老化问题突出。目前公司现有可使用吊车3台﹑货车6台并已陈旧、老化，其中两台设备已到报废期仍在延期使用，其余设备也将陆续达到延审期，设备不足，严重影响生产。

（二）、措施

1、积极开阔市场。深入调研其他公司出城入园搬迁计划，利用自身优势，积极开展运输、吊装物流一体化，主动走出去开展营销，与货源单位或用户签订协议，扩大运输与吊装的服务范围，扩大业务量，增强公司可持续发展后劲。

2,加大资金管理力度。继续强化对资金的管理和使用，严格流动资金定额管理，提高资金使用效率和效益。把资金管理的重点放在加大清欠工作力度，及时回收贷款上来，坚持每月核对到期应收账款，并努力将其进行清理，及时对回款情况进行分析，制定清欠计划，采取各种办法，确保清欠效果。

3、加强设备保养和维护。针对设备老化严重，增强设备保养，提升设备使用率，确保其能完成工作任务。

四、下半年工作安排1、深入调研出城入园搬迁计划、确保全年经营指标顺利完成。继续紧盯装备公司订货信息，加大出城入园搬迁调研力度和了解其他单位的订单

信息，确保承接更多的搬迁任务和安装设备的订单，最大努力完成全年经营指标。

2、做好运输公司出城入园搬迁安排。统计运输公司现有的生产资料，以及需要搬迁的物资，做好出城入园的搬迁计划和车辆配置，确保按时搬迁。

3、做好车辆的维护保养工作，确保生产经营正常运行。一是切实使车辆管理工作达到规范化，避免轻保养和以修代保的现象，我公司从加强维护保养着手，重点进行换季保养，确保投入运营的车辆保持良好状态，使用户得到安全运输服务，圆满完成用户的运输任务，确保公司订单不断，效益增加。二是搞好车辆的日常维护和管理工作，及时消除车辆隐患，保证车辆不带故障行驶。

4、加强安全生产经营工作，层层落实安全责任目标，保证全年无重大安全事故发生。一是进一步加大安全生产监管力度，严格执行各项制度，严格遵守安全操作规章，确保安全生产，为公司的生产经营进一步创造良好的安全环境。

5控制成本，降低能源消耗。继续发扬不嫌少不嫌小的工作作风，针对运营车辆的使用特点，要在压缩成本上下力气，严控费用支出，降低因油材料上涨所带来到成本压力，同时，加强车辆的维护保养，督促驾驶员及时了解车辆运行状况，发现问题及时解决，尽量降低维修成本费用。

>五、党建工作总结

公司上半年党建工作继续深入学习实践科学发展观，以党的十八大精神为指导，以进一步提高党组织的凝聚力，并且围绕集团出城入园、实施改革改制、抓好生产经营开展党员思想交流，发挥党组织服务保障工作。

（一）、党建工作取得的成绩

1，加强基层组织建设方面。成功发展一名积极分子。并且加强对党员和入党积极分子的管理教育力度。开展民主会议查找、分析党组织和全体\_员自身存在的影响个人发展和影响企业发展的问题，尤其在集团出城入园、实施改革改制、抓好生产经营的大环境下，起到党员模范带头作用。 2、创建“六有样板支部”。我公司党支部在集团党委的正确领导下，紧密围绕集团出城入园、实施改革改制、抓好生产经营等工作，充分发挥党组织战斗堡垒和党员的先锋模范作用，坚持以“安全至上、服务优先”为核心，以创建学习型党支部为载体，不断加强党建和思想政治工作，深入开展“创先争优”活动，深入学习实践科学发展观，增强党支部的凝聚力和战斗力，使队伍建设得到健康稳定发展，各项工作均取得了较好成绩。

（二）、党建工作存在的不足

党支部党员人数较少，各项制度还不是特别完善，党员主动学习的积极性还不够高，各项党建工作开展还不是特别完整，党建宣传力度还不够强，职工主动入党的意识还不够强烈。

（三）、党建工作整改措施

1、继续加强基层组织建设。不断完善各项制度，加强宣传力度，做好\_员发展工作，做到成熟一个发展一个，确保发展质量。

2、加强与其他党支部以及工会的联系。加强>与其他党支部以及工会的联系，充分发挥党支部和工会的桥梁纽带作用，开展丰富多彩的文体娱乐活动，开展群众性创建活动，争创青年文明号，党员示范岗活动，充分调动全休职工的工作积极性。

**现将今年的工作总结如下4**

今年一季度，xx花园管理处在公司的正确领导下，在全体业主的大力支持下，经过全体员工的共同努力，各项工作平稳而有序地进行。现将一季度的工作做以简要总结：

>一、第一季度主要围绕创＂市优＂＂安全礼貌小区＂这两项工作重点，做了以下几方面的工作

（1）粉刷了住户家的阳台，使小区的.外观焕然一新；

（2）小区出入口安装了电子门禁系统，加强了小区的智能化管理，进一步保障了小区的安全；

（3）在公司的大力支持下，与移动通信公司签署了通信信号覆盖合同，很快将解决小区手机信号弱的问题；

（4）对小区的所有机电设备进行了全面检修保养，重点维修调试好了所有的消防报警系统；

（5）进行了公共设施的养护：解决设备房的通风问题，在配电房、水泵房等加装排气扇。

（6）针对小区内部分业主信箱发现了有人散发xx宣传资料的情景，配合派出所、居委会、街道办事处进行调查，并抓获了xx犯罪分子；

（7）公司领导的大力支持下，申报了xx市安全礼貌标兵小区，接待了xx区政法委及综治办、派出所一行领导到我小区检查安全礼貌小区标兵单位的创立工作，对小区的各项创立工作给予了进取的肯定，现已基本完成其它各项准备工作；

（8）开展了社区文化活动，组织近百名小区老人去xx、xx一日游，让老人们渡过了一个愉快的重阳节；

>二、经营工作方面

xx花园（13）月份经营收入总额为1107834元，其中管理费收入为871411元，每月平均收入在96823元左右，收缴率达99、8%以上。

停车场（13）月份收入总额为189654元，每月平均收入为21072元，会所（19）月份的经营收入总额为46769元，每月平均为5197元。

今年计划支出总额为1098788元，实际支出总额为1164735元，超支65947、33元，亏损主要原因为：

1、2号楼、xx区教育幼儿园的接管问题一向未得到解决，已售出停车场未收到管理费；

2、今年因＂创优＂及＂创安全礼貌小区＂工作，完善及改造了部分设施；

3、业委会的开支去年未列入经营计划。

**现将今年的工作总结如下5**

辞旧迎新旧的一年即将过去，新的一年即将到来，现将今年的工作进行总结。

>一、总结过去，找出不足

过去的一年里我们取得了一定的成绩，但工作中也存在着突出的问题，执行力不到位，使得一年的整体工作计划发展缓慢。缺少一名协调指挥、实施安排、检查督促工作的经理总监。人员结构整体年轻化、不稳定、流动性大。部门之间配合不够默契，团队凝聚力氛围不浓。工程上拖延工期严重、工程服务质量未达到标准客户满意度降低。

>二、满怀信心迎接新的一年

过去所有的成败都将成为历史。我们翻开的是崭新的一页，为了在未来的一年里能获得更好的成绩，我们要做好充分的准备，为了共同拥有更好的明天而努力，为创造xxx万的业绩而冲刺。经营目标：xxx万，力争突破xxxx万大关！服务宗旨：优质服务打造xx品牌，过硬的工程质量赢得客户口碑。八字方针：团结、共赢、求真、务实。口号：xx装饰公司质量服务年！

在房产将处于疲软的影响下，我们装饰公司同样也要受到冲击，这无疑是对我们一个考验，如何保证客户进店量对市场部来说压力越来越大。市场部将在五一进行如下活动：征集xx精品房，设计部配合在xx前做好准备，不打价格战征集零利润样板间。

设计部门针对明年的工作提出了六个需要：

1.需要提高办事质量和效率

2.需要重视各部门工作中存在的实际问题

3.需要重视协调工作

4.需要重视信息的重要性

5.需要重视督办工作

6.需要提高内部员工素质基础，加强团队建设

工作重点向工程质量要口碑，向客户满意度要品牌为主导思想，一切以工程质量和客户满意度为主，精心打造客户100%满意的精品工程。对工程施工过程中出现的问题及时解决，杜绝拖延工期，客户投诉电话要有记录落实及回访，最终客户满意程度。为确保工程的质量和形象，要增加优秀的施工队，对工程施工人员实行末位淘汰制。

在人员少工作量大的情况下继续做好搜集网络市场信息，针对不同客户群制订推广计划和目标，与各大行业媒体和协会保持良好的沟通和合作关系，利用各种媒体推广公司的\'产品。，配合市场部和设计部进行全年各阶段性的主题选题、设计、推广效果。同时通过网络沟通邀约客户来公司详谈。我们明年要不失时机地对装饰设计师、家装业务员、电话营销等岗位进行不间断的招聘，采取选优淘劣的办法，春季市场上有大量流动人才，是公司招聘人才的黄金时间。我们要积极参加各院校的人才招聘会，同时通过网络对所需要的人才进行招聘。

加强办公设置的管理，对固定资产低值易耗品做到统一采购、保管、发放、登记，各部门需使用办公用品的可按审批程序领取。完善规范企业规章制度。及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，负责督促、协调各部门认真贯彻执行公司的规章制度和上级命令。还要不断加强劳动纪律的监督管理。还要做好人事变动、出勤统计管理工作。

公司部门薪酬制度进行修订，除此外还对在公司工作连续工作的职工增加工龄工资、社会保险等项目，对业绩突出者或有特殊贡献的员工，实行物质奖励和精神奖励相结合的原则，给员工创造适合个人发展的空间。

**现将今年的工作总结如下6**

回首忙碌而充实的20xx年，在公司领导的正确领导与关怀下，

我部门发挥本部门岗位专业知识与技能，在日常工作中坚持工作原则，圆满地完成了20xx年的各项工作任务。为了全面总结一年来的工作，积累经验，再创佳绩，更好地完成年的各项工作目标，结合公司工程进度与本部门工作职责，现对20xx年全年工作做以下简要汇报与回顾，并对年工作做出安排。

>一、年度工作总结

1、工程的招标工作

由我们部门自行组织招投标工作，从编制招标文件、报价依据和

要求，严格审查相关资质，采取“多家报价，综合考评，择优入围”。

针对前期工程的情况，我们部门秉持公平、公正的态度寻找具有

相关资质的单位，并进行抽查考核，保证参与投标的单位资质真实并具有完成本公司工程的能力。

在编制招标文件的时候，我们部门严格按找有关部门的要求进行

编制，并完成招标文件的发售、投标文件的回标、开标、定标和中标通知书的签发，保证了工程的正常施工。在20xx年预算部完成的招标的工程有：

（1）、xxxxx工程勘察招标；

（2）、xxxxxx工程招标；

（3）、xxxxxx工程招标；

2、合同签订与管理

预算部日常合同方面工作职责是负责各种与工程有关合同的起草、洽商、签订、会签与监督合同条款的执行，保证合同的合理性、规范性，严格执行公司制定的合同评审制度和会签流程，并完成合同的签订。

我们日常合同方面工作涉及场地道路及三通一平合同、临时围墙合同、销售中心设计合同、销售中心钢结构合同、销售中心装修合同、监理合同等，对每一份已签署完成的所有资料都及时分类登记整理，做到底数清、情况明，为以后工程结算、付款打好良好的基础。

截止目前已签订各种工程合同共xx份，正在会签的合同有x份，合同总金额约xxx万元。以上合同原件均交由行政部存档，我部门整理、留存复印件并在电脑中做好电子台账、备份，以便日后检索、查阅。

3、工程预结算、成本管理工作

预算部又一工作重点就是预、结算。在预算方面，我们在接到施工图纸后立即安排查看图纸存在问题，同工程部协调解决，计算工程量、编制清单、调研现行材料价，依据计价规则、相关费用文件编制工程预算及成本；在结算方面，编制和审核用于结算资料的完整性、准确性，认真计算，和相关单位核对，及时准确的完成各项结算。

从工程开始就经常到施工现场跟踪工程进度，随时掌控工程进度及施工情况。工程施工过程中发生工程签证及时到现场核实签证内容，保证签证的准确性和真实性。工程结束后同工程部和施工单位到现场量取施工的工程量，力求工程量数据真实，保证公司利益。完成

售楼中心钢结构的预算、临时围墙工程、广告围挡工程、售楼部、主体工程基础和主体工程等工程的预算工作。

截止目前为止完成前期工程的结算工作，并做好资料的存档工作。完成工程签证审核共x份。

随时掌握工程进度及工程款拨付情况，做好每月进度款支付的存档及核实工作，保证同工程有关的每一笔款项支付都清晰明了。

随着主体工程的施工，组织扬建和造价咨询公司审核精品排铺的预算价格及工程量，审核并确定精品排铺的预算价格。

根据工程进度及所需的材料，到市场去考核各种材料的市场价，并同xx省和xx的价格信息价格做对比，做好台账，根据市场波动价格及时调节成本，严格把控好成本关。

4、配合公司各部门完成的工作

本部门在做好本职工作外，还配合其他部门完成了相关工作，如：

（1）、配合营销部做广告围挡工程的方案确定和价格比对，确定广告围挡施工单位；

（2）、配合营销部完成精品排铺的销售面积测算；

（3）、配合前期部完成成本核算等工作。

>二、年度工作计划

年新的一年，在新的一年里，我们会继续做好预算部的本职，在20xx年的基础上将工作做的更好。作为公司的预算部，定会以公司效益为前提，做好招投标工作、合同签订于管理工作、预结算工作，做好工程结算，施工成本控制。在本年度计划完成的工作如下：

（1）、完成xx工程招标、定标、合同签订工作；

（2）、完成xx工程量的预结算工作；

（3）、根据确定后的基坑支护方案询土方价并签订合同；

（4）、及时掌握省、市造价管理部门的有关政策文件，收集、分析建筑市场人、材、机信息，掌握施工动态，根据施工（或竣工）图、图纸会审、设计变更、现场签证等有关资料，做好预、结算审核工作；

（5）、不断丰富工作经验，提高工作技巧，掌握充足的数字资料，为洽商工作提供切实可行的论据支持；

（6）、学习并掌握工程成本控制方式、方法，积极干预开发成本，努力降低工程成本支出；

（7）、积极进行市场调研，记录工程材料价格资料，认真算好主要材料的当期和基期的价格指数，以便准确进行材料调差；

（8）、配合其他部门完成相关工作；

（9）、积极完成各项工程预算工作和领导交办的各项事务。为了更好地适应飞速发展的企业要求，计划在年要求本部门员工在不影响正常工作的前提下经常深入在建工程施工现场，实地查看工程进度，严格审查工程进度报量。有机会多和同行业其他公司同行们学习、交流预算编制技巧、工程成本管理、工程审计等方面经验，更加熟悉业务；进一步加强与其他部门配合。充分发挥我部门在公司的重要核心岗位作用，为公司严把每笔工程资金的合理结算与支付关口，为全面完成公司年各项工作目标做出努力和贡献。

祝公司事业红红火火！

xx社区工作站今年计划生育工作在社区工作站领导的.正确领导下，根据街道计生科的统一部署，全体工作人员群策群力，不畏辛劳，顺利完成上级下达的各项目标任务。具体汇报如下：

>1、总体情况。

xx社区20xx年户籍人口为1133人，已婚育龄妇女300人，当年出生27人,其政策内出生22人（一孩18人、二孩4人），政策外出生5人（外一孩1人、外二孩3人、外三孩1人）；四术2人(其中：人流1人，上环1人)；用套191人，服务证持证率100%。流动人口总人数18916人，已婚育龄妇女3877人，当年出生304人（政策内一孩179人、二孩71人、三孩1人）；四术18人（其中：上环12人，女扎3人、人流3人）；用套1788人。查验《流动人口婚育证明》605本。为辖区育龄妇女提供免费查环查孕480人次。

>2、宣传教育。

今年年初，xx社区工作站全体人员开始为辖区居民进行宣传。发出1万多张《流动人口一封信》，发放计划生育等宣传教育资料4000份，发放避孕t7800只，张贴宣传栏10期，开展生育文化中心活动20次。并督促育龄妇女回户籍地办理《流动人口婚育证明》和《广东省计划生育服务证》等，发放《催办通知书》160份；办理《广东省计划生育服务证》27本，与属地劳动用工单位签订流动人口计生管理责任书2份。

>3、惠民工程及利益导向。

组织育龄妇女到区计划生育中心普查普治及查环查孕工作，今年育妇普查普治50人；协助计划生育特困户领取补济金和下岗人员独生子女费；免费为独生子女体检。为落实长效避孕措施的育妇申请奖励金18人。自孕前优生检查项目开始以来，为社区居民共发放宣传资料20xx多份，组织育龄对象检查共86人，随访86人，随访率为100%。

>4、信息协查。

在全员系统通报信息共994条（省外通报信息420条、省内通报信息574条）。系统发送业务通报信息共139条、接收业务通报信息共69条。发送信息59条、接收信息11条，处理超期怀孕信息20条、输入当年出生共232人。个案数据主要项目完整率、逻辑准确率均达到100%。

展望20xx年计划生育工作，xx社区全体工作人员将继续尽心尽力，努力做好计划生育有关政策法规的宣传工作，组织一些有利于居民身心健康的活动，切实提高辖区育龄妇女的思想素质。

20xx年是提升城市管理水平的重要一年，我局机关的人口和计划生育工作，在市委、市府的大力支持下，我们认真贯彻\_中央《关于全面加强人口和计划生育工作统筹解决人口问题的决定》，改进工作作风，采有多形式多角度大力开工计划生育宣传教育活动，全面推行优质服务，引导广大干部职工及家属树立科学、文明、进步的婚育观念，在局机关开成良好的计划生育氛围。我们主要做了以下工作：

>一、加强领导，责任到人

为了把人口和计划生育管理工作的目标任务落到实处，局机关成立了计划生育管理工作领导小组，组长罗晓芹,副组长冯文祥、张娅萍、苏春胜、任春秋，成员马伟、刘黎明、张清华、邓长文、蒲俐玲。领导小组办公室主任由冯文祥兼任，马伟、蒲俐玲为成员并由办公室负责局机关的人口与计划生育工管理作日常事务。在整个系统形成了由一把手负总责，全体职工、家属积极参与人口和计划生育工作，真正体现了计划生育人人有责的浓厚氛围。

>二、认真学习、分解目标，落实到人

20xx年年初，为了完成计划生育工作任务，结合本单位情况，我局组织干部职工认真学习了《215年人口和计划生育工作要点》文件，并与下属单位签定了目标责任书，将目标任务分解到人。同时制订了计划生育工作宣传单，下发到局机关每一个职工，为强化机关职工学习，了解计划生育法律法规知识和计划生育有关政策，提供了保障和服务。对计划生育政策、法规的宣传、舆论监督及正确执行国策起到了积极的作用。很大程度上提高了贯彻《决定》的自觉性。

>三、将计生工作列入“一票否决”制度管理

局领导班子将计划生育工作同其它各项业务工作同等对待，强调完成其它各项指标任务的同时，要完成计划生育工作，对于本系统内评优表模、晋职升级等与计划生育执行情况挂勾，实行一票否决制度。

>四、落实妇科检查，保障生殖健康

为保障育龄妇女生殖健康，发现问题能及时处理，我局及时安排局机关育龄妇女到市医院进行生殖健康检查，一切经费由局机关单位统一报销，独生子女费也发放到位。虽然单位经费紧张，但为育龄妇女大开了方便之门。

>五、依“标”行事，措施得力

我局机关现有已生育妇女7人，均已落实节育措施。全年本单位职工、家属和流动人口无违规生育。虽然我局机关人员少，育龄妇女少，但我们坚持对本单位已婚育龄男、女干部职工登记造册，严密掌握其计划生育情况，作到不等、不靠、不推、不拖。及时填写了育龄妇女档案表，长效节育措施落实率达100%，环孕检率达100%，怀孕录入率达30%以上。积极配合计生办做好49周岁以下已婚育龄妇女康检工作。将本单位独生子女出生时间准确登记造册。一是严格执行计划生育规章、政策，增强计划生育自觉实行的婚育新观念和工作透明度，同时督促局属各单位建立健全计生制度、台帐，定期召开例会、定期上报报表、定期检查婚育证明，定期开展流动人口清理登记工作。二是建立健全流动人口管理登记统计、报表、户口清理，按期报送有关资料等工作。三是努力抓好基础性工作，建立好各种基础台帐，努力推动计划生育基础性工作扎扎实实地进行。

总结一年的工作，虽然取得了一定的成绩，但仍然存在着不足，今后要更进一步加强常住流入人口的管理，不留死角，避免管理失控，同时从注重工作实效性上下功夫，切实把计划生育优质服务工作提高到一个新水平。

**现将今年的工作总结如下7**

20xx年即将过去，现就xx分公司全年的工作做以报告。xx分公司在总公司的正确领导下，在公司各部门的大力支持与配合下，在全体员工的共同努力下，很好的完成了公司交给的任务。回顾全年工作，xx分公司既有成绩，也有不足。现将过去的工作总结如下：

>一、加强“三修”管理工作，为供暖平稳运行做保障

今年，xx分公司在制定“三修”计划过程中，结合上一个采暖期的运行情况，对“三修”计划进行论证。做到应修尽修。各项工作要从实际出发，从保障运行出发，完成三修1049项，为平稳运行奠定基础。

>二、发包工程组织员工自行完成，既锻炼队伍又为公司节约成本

今年，xx分公司根据自行完成情况，做到能自行完成的不外委原则，对部分外委工程自行完成。针对班组能力有限的问题，集中全公司的`力量，临时从其他班组抽调骨干完成大的工作项目，起到了锻炼队伍，提高业务水平的目的，同时也为公司节约了成本。

>三、重点抓技改项目，保证供热系统安全稳定运行

针对前几个采暖期易出现的问题，有针对性的进行技改。对天河家园和xx苑的地沟内腐蚀严重的管线进行了更换。同时对xx苑部分不热的楼号进行改线。针对一级网井室内压力表座、放风等腐蚀严重这一情况，认真做好取消压力表座及放风等工作，消除了安全隐患。通过技改解决了5#厂房水箱水位控制问题，解决了多年来由人巡视实现自动控制，大大节约了人力。

>四、加强科学运行与调节认真做好高低温户控制工作

针对供暖前期及上一个采暖期出现的高低温用户情况，加强精确化调网，针对这一情况，分公司组织专业人员及运行人员进行专项研究，制定具体方案，通过运行取得良好效果。同时加大查失水力度，部分失水量较大的站，失水率大幅下降。同时针对今年新入网负荷面积较多，情况复杂这一情况，组织人员对一级网及二级网温度进行严格控制。根据数据随时调整的办法，既满足了用户需要也大大节约了能耗。

热源厂运行方面，通过前期的运行对运行方案进行进一步修订。根据不同室外温度情况，结合不同供暖区域情况，合理调整参数，并严格执行生产调度令，真正做到科学运行。同时加大炉渣含碳量的考核。制定科学的奖罚制度，大大促进了员工的节能降耗意识，真正的做到了科学节能降耗。

>五、 20xx年下半年的工作设想和建设

1、加强运行管理工作，提高服务质量

在供暖进入后期时，科学的调整运行参数，加强节能降耗的意识。通过对前期的工作总结，在供暖末期做到降耗不降质量。

2、加强对员工的培训及考核工作

随着公司的不断发展壮大，xx分公司现有员工必须加理论及技能方面的学习和提高，才能适应公司来年的发展。为此，在20xx年我们将继续强化员工的培训及考核工作，对部分员工进行岗位调整，引进竞争机制，储备后备力量，增强员工的事业心和责任感。

3、加大对一、二次网的改造力度

继续对一、二级网部分管网进行改造，降低失水率，延长管网使用寿命。

4、加强新入网用户的验收管理

尽早提出所存问题，要求开发建设单位尽快整改，不给以后工作留下任何隐患，xx公司的发展在xx，我相信xx分公司在公司的正确领导下，在xx分公司全体员工的共同努力下，各项工作会更上一个台阶，为xx公司的发展会做出更大的贡献。

**现将今年的工作总结如下8**

20xx年本人来到xx工作，可是唯有20xx年这一年的学习，让我深深的感受到了自我提高，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，可是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

>一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感激一个人那就是我们销售部的x经理，我要十分感激他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了x年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。20xx年初，我都是在曹经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户情景、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是x月份本人的销售业绩及本事才有所提升。

>二、职业心态的\'调整

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心。如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

>三、自我工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、尽快提高自我的销售技能。

20xx年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20xx年度的工作。现制定工作划如下：

1、对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，好稳定与客户关系。

2、因xx限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

>四、20xx年对自我有以下要求

1、每月应当尽努力完成销售目标。

2、看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着xx的服务理念爱您超您所想这样的态度去对待每位进店客户。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7、为了20xx年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

**现将今年的工作总结如下9**

作为一个\_\_\_广告销售员，工作以来，我就秉着用心做事，超越前人，超越自己的理念，全身心投入工作。我很喜欢一句话，叫“师傅领进门，修行在个人”。这是我人生的第一份工作，我从一个没有任何工作经验的应届毕业生，到现在对职场规则的深入了解，与部门领导的带领有密不可切的关系。

每天早上十点以前我就必须在把24小时内的销售额，卖出数量，\_\_\_数据，每日好评，中差评登记好。然后解决议价，标发货，催付款等等，这些都是每天必不可少的工作流程，虽说都是小事，可是做下来都要一两个小时。然后就是看自己最近哪些产品卖的好，进市场调查。这样用每天七八个小时的付出，换来第二天业绩增长的.喜悦。

其实，要想把自己的店铺经营得有声有色，用心付出是必不可少的。但是\_\_\_平台是很公正的，一份努力就有一份收获，让人充满了成就感。所以，当我用自己的辛勤劳动，换来每个月业绩增长的时候，那种喜悦，只有付出过的人才能真正体会到。

**现将今年的工作总结如下10**

会务接待工作手册

第一章接待工作。

三、交通

四、会谈

五、参观

六、住宿

七、餐饮

第二章会务工作

一、准备

二、材料

三、食宿

四、交通

五、场地

六、其他

七、会务工作中一些注意事项

第一章接待工作

接待工作是展示\*\*\*\*风貌、显示管理水平的主要工作之一，也是完成各项业务工作的重要组成部分。接待工作一般都具有较严格的计划性，但有时也会有突发和易变的特点，这就要求接待部门的工作既热情周到，耐心细致，又有条不紊，井然有序。同时，在接待工作中，应严格遵守上级单位和公司的有关规定。

一、接待工作基本要素接待工作主要应注意5W要素：What（什么事）、When（什么时间）、Who（什么人）、How（怎样做）和Where（什么地方）。

1、What（事由）。首先应了解客人来访的目的。这是接待工作的基础，因为随后一切工作都必须依此而进行，通常包括以下几种：商务谈判、业务往来、合作协商、调研考察、出席会议、参加典礼、礼节拜访等。

2、When（时间）。这是指客人来访的日期和时间，包括到达时间、在我单位逗留时间、离开时间、以及相关的车次航班情况等。

3、Who（人员）。人员是指来宾的基本组成情况，包括人数、姓名、身份（职务、级别等）、性别、民族等，尤其应了解来访客人中最高领导的情况。同时，根据来访事由和人员情况，确定我方出面接待人员，一般应把握“对口接待、身份对等”的原则，其中关键是确定我方出面接待的最高领导。

4、How（方式）。方式则是指接待所采用的形式，这主要由接待的\'事由来决定。不同的事由将决定接待地点的选取和布臵。

5、Where（地点）。地点主要指迎送、会谈、住宿、就餐等地点。来访的事由、人数、主宾的身份等是确定接待地点的主要因素。例如：举行大会或典礼，当级别较高的客人来访时，可在正式会场旁备一小型休息室，供双方领导在会前小憩和见面。所选用会谈场所的座位数宜略多于双方总出席的人数，达到既能融洽交流又相对宽松的效果。另外，就近原则也是要考虑的因素，使会谈、住宿、就餐的地点相对靠近或顺路，可以节约时间和精力。

二、准备接待前的准备

是做好接待工作的重要组成部分，是整个接待工作能够顺利进行的基础。准备工作包括来访信息的确认、补充；确定接待规格；制定接待计划等方面。

（一）确认来访信息。来宾信息的收集，是做好接待准备工作的基础。在接到接待任务后，首先应确认来访人员的信息，包括以下几个方面：

1、来访客人情况：包括来访人数；主要成员姓名、身份（职务、级别等）、性别、民族（在食宿等方面有无特殊要求和风俗习惯）、随行联系人及联系方式等。

2、来访计划：包括来访目的、来访时间、离开时间、来去的交4通方式及班次、是否需要订房、订票、接送等。

此外，还应告知来宾我方接待人员的姓名、联系方式等信息，便于双方的沟通和信息的及时更新。联系时要注意复述关键信息，如人名、电话号码、日期、航班班次等，请对方确认，以保准确。

（二）补充相关信息。由来宾方面提供的信息非常有限，不足以支持接待工作圆满完成。因此，接待人员要根据已知情况扩展信息。

1、来访单位的情况：包括来访单位的概况、特色和所处地区的概况等。这些信息摘录、整理、打印后分送参与接待的主要领导和工作人员。

2、重要来宾的主要经历：来宾地位尊贵，需要进行一对一的接待时。接待人员应了解嘉宾的个人信息，包括个人资料、主要经历等。这样才能在接待中做好细节工作，使彼此心情愉悦。

（三）规格定位接待工作中，规格定位是一个非常重要的环节。在掌握有关信息后，主要依据来访人员情况、时间与目的，及时向主管领导汇报，确定我方接待规格及参与人员，并制定接待计划。一般来讲，接待规格依据实际情况分为三种形式。

1、对等接待，这是最常见的接待规格，指我方出面接待的领导和客人的职务、级别大体相同而采取的一种接待形式。

2、高格接待，是指我方出面接待的领导比客人职务高而采取的一种接待形式。

3、低格接待，是指陪客比来客职务低而采取的一种接待形式。在接待工作的准备中，只有对接待规格做出正确的定位，才能确定应该邀请哪些领导出席，如何安排车辆和行程，从而完成接待计划。

（四）制定计划制定计划是接待工作的重点之一。尤其是重要来宾来访，应及时向主管领导和有关同志汇报，听取领导对接待工作的安排意见，同时召开接待工作会议，在安全保卫、交通用车、陪同人员、经费开支、活动方式、日程安排、接待规格、接待地点、汇报内容、参观路线、后勤保障、宣传报导等方面做出准确、恰当的部署，确保接待计划顺利实施。制定计划可通过填写《接待事务安排表》使计划完整和详细，其中的关键内容包括以下三方面：

1、物质准备，包括：住宿安排、用餐安排、会谈地点、参观点、接待用车和有关文字材料等。

2、参加人员，根据对方来访目的、活动需要来确定，其中的重点是落实我方出面接待的最高领导。

**现将今年的工作总结如下11**

为切实抓好20xx年第二季度安全生产工作，巩固“打非治违”专项整治成果，继续保持我县安全生产的良好势头，确保全县人民生命财产安全，我局严格按照各级相关会议精神，对地质灾害、非煤矿山及无证小煤窑、无证勘探等各类安全隐患进行了督查、排查，现将第二季度安全工作情况总结如下：

>一、加强领导、统一思想

在四月初，我局就向各乡（镇）国土资源所下发了《x县国土资源局关于开展第二季度安全生产督查、排查工作的通知》，要求各乡（镇）国土所干部思想上务必高度重视；工作中务必突出重点；强化措施，落实责任，务必确保第二季度广大人民群众的生命财产安全。

>二、工作全面，不留死角

四月中旬，各乡（镇）国土资源所对20xx年第二季度排查出的安全隐患整改情况进行了全面核查，对非煤矿山第二季度以来复工生产的安全问题进行了认真督查，对地质灾害隐患、无证小煤窑、无证勘探等各类隐患进行了拉网式排查。随后，地矿与资源环境管理股对重大地质灾害隐患点和部分非煤矿山进行了复查。

>三、20xx年第一季度的\'安全隐患整改情况

在第一季度的隐患排查中，共排查出无证小煤窑1个，在此次核查中均全面整改，整改率。

>四、第二季度安全生产隐患排查情况

此次排查内容主要围绕有无越层越界开采行为、是否分台阶分层式开采、安全生产制度是否彻底落实、是否存在无证勘探或资质不符等情况进行逐一检查。均未发现安全隐患。

>五、取得的成效

通过此次督查、排查，我县非煤矿山的安全水平得到继续保持，安全生产形势稳定好转，有效遏制了安全生产事故的发生；地质灾害隐患情况更加熟悉，充分掌握主动权，为防灾减灾工作做了充分准备。

>六、存在的问题

经过此次督查、排查工作，我县非煤矿山及地质灾害的安全隐患得以降低，安全水平得到提高，但还存在以下问题：

1、由于我县部分地区离合法采石场较远，加之交通不便，导致偷采、滥采的情况时有发生。

2、由于地质灾害治理经费有限，一些险情较大的地质灾害隐患点得不到及时治理，给危及居民造成极大的安全隐患。

**现将今年的工作总结如下12**

在公司领导及各部室支持下，客户服务部较好的完成了今年各项工作，取得了一定成绩。回顾一年来的工作，我们主要做了以下几点总结：

>一、管理精细化

xxxx工作在xxxx业务中具有举足轻重的地位，它不仅事关xxxx公司自身的经济效益和发展，也影响到xxxx职能作用的发挥及社会效益的实现，对保障社会稳定和人民的安居乐业发挥着积极的作用。为此我们在xxxx管理中，本着各自的工作岗位和分工，认真履行职责，努力学习有关理论和规定。随着公司精细微管理的深入，制定了本部一系列规章制度，岗位到人，职责到人，奖罚到人。在xxxx数据管理中，严抓落实，保证了数据的真实性、一致性、正确性、及时性和规范性，使xxxx管理工作，达到了上级公司的要求。

>二、工作标准化

xxxx工作中我们坚持实事求是、迅速、及时、准确、合理的原则，狠抓xxxx和防灾防损质量的提高，工作讲究高标准严要求。首先从抓第一现场的查勘率入手。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。坚持双人查勘，双人定损，限时赔付，不断提高服务质量;坚持24小时值班制度，积极参与三个中心建设，进一步提高了服务水平;加大了考核力度;积极做好防灾防损工作，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，增强了防范风险的能力，收到了良好的\'社会效果。我们狠抓xxxx管理，加快xxxx速度，加强队伍建设，提高服务水平，改善服务形象，切实挤压xxxx水分，实现有效降赔，较好的完成了各项xxxx指标。

>三、服务规范化

xxxx市场竞争不外乎是价格竞争、品牌竞争、服务竞争，而服务竞争在xxxx市场竞争中具有十分重要的作用。作为客户服务部来说，服务的好坏直接关系到公司的发展与生存。因此，我们部把xxxx服务工作放在了重要位置。组织大家学习，充分认识客户服务的重要性，扎扎实实抓好客户服务工作，建立健全了服务制度，服务措施，规范了服务行为，于细微处见精神。比如客户随时随地上门办理业务，我们都能提供周到的服务;能一次办好的业务，不让客户跑第二次，每理算好一件赔案都会及时的电话通知保户前来领款。半年来我们不断改进工作作风，提高了服务质量，提高了客户满意度，尽职尽责的完成了工作。

成就代表过去，辉煌铸就未来。今后我们要加强学习，努力提高业务技能，精诚团结、扎实工作、奋力拼搏，为确保全年目标顺利完成而努力奋斗。衷心祝愿我们的人保事业蒸蒸日上，公司大而富强。

我也知道我有一些不好的习，我在工作的时候还是应该要养成更好的修养，我觉得自己耐心不是很足，在和客户沟通的过程当中有时候会有这种不耐烦的情绪，当然这也是极个别的情况，但是我还是非常清楚这应该要努力去做好，新的一年我也会继续努力的，让自己维持一个好的状态，成为一名优秀的客服工作人员。

**现将今年的工作总结如下13**

经过一年多的工作，我学习到了很多，受益匪浅，同时也让我同时也明白了临床检验工作对临床诊断、判断病人病情的轻重程度、治疗效果及估计病人的预后起的的关键作用。

一年多的\'工作中，在两位主任及同事们的指导下，我先后到了电化学发光室及体液免疫室轮转学习，在学习中做到严肃、认真、准确、负责，熟练掌握了各种仪器的日常操作和维护，同时对各种手工操作也做到步步精确、准确。在标本接收时认真查对，避免错号、漏项、未收费等；在检测时，严格、规范操作，防止张冠李戴等错误等的发生，减少人为误差；在检测后，核实后报告单后准确发送，对有异常的检测结果进行复查，及时跟临床医生联系沟通，讨论其出现异常结果的原因，如实报告检验结果，不随意更改，保证各项检测都在质量控制下，使检测报告单准确、及时、规范发出。同时在医院“精医厚德、诚信仁爱”精神的影响下，深入学习了我院的“十五项核心制度”，以病人为中心，站在病人的角度思考，关心、耐心、细心地为病人解释各种不解问题，提高了自己为病人服务的理念。

**现将今年的工作总结如下14**

时光匆匆，20xx年的第一个季度就已经步入了尾声，比较去年的销售情景，今年有所提高，同时为全年的工作做了一个好的开头。在这个季度中，我对自己的工作总结如下：

>一、管理上

按照公司的工作计划，认真的做好管理工作，将公司今年的方向的调整和一些新的经营策略准确并且及时地传达给每一位员工，做好一个沟通的桥梁。

在每月的伊始，做好员工的动员，激起每一个人的斗志，充分发挥自己的表达本事，调动起员工的进取性。了解每一位员工的特点和长处，安排在适宜的岗位，团结起来，共同创造本店的辉煌。

在日常工作中以身作则，做好表率，身体力行的向员工表示在店里应当有的行为。同时做好培训工作，向员工灌输企业的文化，以xx公司为荣，在做事情的时候，要研究周到，从整体上出发。

>二、工作上

经过不一样的渠道去了解市场上的动态，同行的信息，以及顾客在购物时的心理和对每一件服装的喜爱程度。孙子兵法云：“知己知彼，百战百胜。”这是具有相通性的，仅有了解对手，了解顾客，才能让我们的服装销售更加的具有针对性，避免错失机会，带来损失。

带领员工给顾客创造一个舒心的购物氛围，发挥每一位员工的主观能动性，使我们的销售业绩得到提高。首先就是使得店里的卫生环境得到顾客的认可，干净整洁；其次就是主动的`询问客户，尽可能的满足他们的要求，使顾客从进店到离开都能坚持愉悦的心境。

>三、学习上

应对工作上的事情，经历的越多就觉得自己越无知，需要经过不间断的学习来超越自己，提升自己。所以在第一季度中，我从未停止过学习。

市场在不断地变化，顾客的需求也更加的要求细节，在接下来的日子里，更多的挑战在等着我。经过第一季度的总结，也看清了我在之后的工作中还有那些地方需要加强，那些地方继续坚持，为xx服装店创造出更加突出的业绩而努力。

**现将今年的工作总结如下15**

同志们，20xx年即将过去，我们一起回顾过去，发扬成绩，总结经验，吸取过去存在不足的教训；我们一起展望未来，不断进取，扎实工作，促进项目部各项工作更上一层楼。

>一、一年来工作回顾

项目部今年以来在公司的领导下，在公司各部门的通力配合下，在项目部各位员工的努力拼搏下，理清思路，正确理解公司的总体部署和要求，兢兢业业地工作，确保了项目部各项工作的落实。

1、建章立制从而保障各项工作有章可循，有据可依。

众所周知，没有规矩，就不成方圆，项目部自组建以来，严格执行公司的各种规章制度，针对远离公司、独立在外执行任务和人员文化素质参差不一的特点，先后制定和完善了上下班、地磅房交接与管理、保安管理、食堂管理、卫生管理、日工作汇报、车辆派遣、会议制度和会议纪律等，通过各项规章制度的建立，规范了员工行为，从而保障了工作有章可循，有据可依，增强了员工按章办事的意识，提高了员工按章办事的自觉性。

2、积极备战开工前的准备工作，确保工程如期开工。

项目部自组建后，一直围绕工程建设这个中心精心准备，一个部门，一个单位的环境建设，直接体现出单位的形象，常言说的好，一看门，二看路，三看花草树就是这个道理，为此公司领导倾注了大量精力，为项目部营造了一个良好的拴心留人的工作、生活环境，在公司领导的大力支持和各部门通力合作下，在项目部所有员工的共同努力下先后完成围墙、员工宿舍、项目部办公场所、食堂、保安岗亭、水、电、路、地磅房、200kva变压器及施工用电等项目的建设和花草树的绿化美化工作，含盖着设计、预算、合同起草与鉴定，施工管理，竣工结算等，共完成经费万元。这些工作的完成，为促进工程顺利如期地开工建设提供了有力的保障。

3、坚持“一个中心、二个基本点”开展工程建设。

一个中心，就是以工程建设为中心，项目部所有员工始终紧紧围绕这个中心开展工作，大家心往一处想，劲往一处使。积极向上，以忘我的精神，兢兢业业地工作，体现出了高度的.责任感和紧迫感，以石场的踩点开挖到施工便道的铺垫，从构件的预制到防波堤的建设，从外部因素的协调到内业文件的起稿无不体现出了项目部员工的爱岗敬业之精神，无不凝聚着项目部全体员工辛勤劳动之汗水。

截止今日，已完成了防波堤堤心抛石约490米，防波堤外侧理坡约450米，北护岸基床抛石并理平170米，砼预制构件1915块，完成了二处石场的征用，完成了约1524米的铁丝网安全防护和土地界桩的埋设工作。涌现出了一心扑在施工第一线，晒的黝黑发亮被员工们亲切地称为“老黑哥”xxx，当星星还在天空闪烁时，他静悄悄地起床为大伙烧开水，当东方亮出第一道霞光时，他就戴着草帽到了工地既当指挥员又当战斗员；涌现出了被大家亲切地誉为“秀才”的xxx，时常正当人们沉浸在梦乡里时，仍在默默无闻地加班加点，他不计个人得失，努力工作，他不仅要担起项目部工程内业的工作，而且还要担负着工程采购方面的谈判；涌现出了被大家亲切地称为“小曾哥”的xxx，他几乎天天工作在石场和临高，处理那些最繁琐而又必须耐得住忍得气的外联事务上，他不厌其烦地奔波在与村民和有关政府职能部门的沟通、协调、谈判的艰辛路上，他忍着腰痛的折磨而不知疲倦地为解决工程的瓶颈问题而努力工作。

**现将今年的工作总结如下16**

20xx年即将过去，我们将迎来崭新而充满挑战的20xx年。作为技术研发部的我们在过去的一年里有许多收获，也存在不足的地方。回望走过的一年，有难以忘怀的欣慰，也有不堪回首的往事。回顾过去，展望未来，使人警醒，使人明智，催人奋进。

所谓“志当存高远，真诚写春秋”以下本人将向各位领导汇报20xx年的主要工作。

>一、努力协调各部门，根据销售计划安排生产

根据公司销售的计划，统筹考虑原材料，生产设备，人员安排等各方面的因素，来确定生产产品的先后顺序。制定产品的生产工艺参数，安排各部门生产。

>二、工作求真务实，开拓创新

在20xx年新产品的创新上，我们有了新的突破。我们经过长时间的研究探讨和实践的尝试，成功的生产出外观优美，材质耐磨的石英砂地板和具有抗菌，防水的植绒地板；以前需要购买压花的面层，我们进过自主的.研发，可以自己生产；在20xx年里通过不断总结后申报数项专利。在不断的实验和实践的过程中，我们大胆使用新的材料来减少成本提高产品的质量，以求给公司带来更大的收益。20xx年，石英砂地板还处在初期的试产状态，今年生产3550米，大约7100平方米，研发费用大约50万。植绒地板今年生产1600米，大约2400平方米，研发费用大约10万。水池纹系列产品生产2800米，大约5040平方米，研发费用大约20万。商用地板新产品包括自然系列，都尚系列，卡乐系列，希尔系列，弗瑞系列，瑞诺系列等。

>三、不断学习，认真总结

无论是旧产品的改进还是新产品的研发都需要我不断地学习新的知识，提高自己的理论水平。对于新产品的研发，需要考虑新产品生产前的各种因素，然后通过实验初步确定其工艺参数，再通过实际生产来检验工艺参数的正确性，再次进过实验、总结、思考和反复的实践，最后得到我们的各项工艺参数，确保生产出合格的产品。

>四、今后努力的方向

1.努力学习，勇于实践，理论结合实践，提高综合素质和业务能力，为本职工作作出自己的贡献。

2.强化创新意识，加强各部门之间的合作，不断开拓，大胆创新。

我有信心和各部门一道，努力学习，不断开发新的产品。通过大家的努力使我们企业走在行业的前面，让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。

**现将今年的工作总结如下17**

回顾本月工作，我紧紧地把握“理论联系实践”这一主线，努力把知识运用到工作实践当中，使自己尽快地适应工作。

在上月底的工作小结会议中，黄主任依旧提到了工作纪律问题，严格遵守各项制度，谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工；严肃办公室纪律，工作不懈怠，做事要谨慎认真，向领导汇报的材料要仔细检查，日常工作要记录并及时上报。

对于工作存在的问题，我还未能很好地把握某些件事件应否归划为大事记，通过不断的实践总结，会不断强化熟练。由此可见，我和同事们的能力相比较，工作经验尚浅，还有不少差距。今后工作，必须重视每一项工作任务，通过实践使自己取得跨越式的进步！

**现将今年的工作总结如下18**

我站是一家以物流运输为主业的公司，服务站也是在原来的自保站的基础上转型的。

今年上半年因为我公司购买了一批中国重汽的车辆，服务站也相应的跟着公司新购置的车辆运行。

第三季度情况总结：主要的工作是落实活动，在活动范围的车辆正好是年月日至日的车辆。我站通过统计维修记录对车辆进行服务。由于我公司车辆普遍去了。而我们服务站的基地在长途的跟踪服务很有困难。正在申请在店建自保站。

用户对中国重汽产品的真实意见：用户反映，以前的`车辆司机可以随便开，车辆出了故障可以自己解决，现在不行了，很大部分司机上车要很长时间才能适应新车，车辆出了故障不知所措。知道了问题又没有配件，而且不能一下就知道配件在哪。主要是司机一般都看不到使用说明，而保修卡都在车主有单位车队长手里保管着。对于新车的了解只能在驾驶车辆后得到积累和习惯。

对分公司服务及中心库人员的要求：希望分公司领导能够了解区域内各服务站的特点，并创造一些条件给各服务站一个相互学习相互配合的机会，在修理遇到问题时能在服务经理的指导下，各服务站配合，能省时省力一起解决用户的问题;能常巡察一下各服务站的工作，现场处理一些突发事件。能够把我站的一些无法彻底解决的问题解决一下。例如：针对夏天有一批车水温高无法排除。

在不能调件的一些配件希望中心库能告诉我们当地的什么地方可以购买。旧件回收的意见：在一线通报的旧件，只要是单子通过了。说明配件厂家就是对的。只要上交的旧个把确定是上交的旧件就可以了。上交了旧件收回以后不对应上报的，后果自付。现在这样上交旧件“劳师动众”其他重卡厂家在你站区域内的销售、服务情况汇总：车辆故障里程照片和铭牌照片太累人了。现在想做报修的，做个里程或者找个铭牌只是费点劲，用这两样根本做不到限制作假。而欧曼、陕汽都没有这些问题。

**现将今年的工作总结如下19**

自20xx年1月7日进公司及研发部建立以来，在上级领导的关心，支持和指导下，以及各部门的配合下，统一思想、坚定信念、规范经营、求实创新、开拓进取，为全面推进企业健康稳定快速发展而努力奋斗。促使新产品不断更新，妥善应对市场变幻的大环境，适时调整经营思路和方略，使我们较好地完成了年度主要工作任务，取得了一定成绩。现对本部门的工作总结如下：

>一、新产品完成情况

灯：总共完成20款样品，目前有10款作为主打产品将投入生产。

灯：总共完成10款样品，其中9款为新产品，目前有5款作为主打产品投入生产。

灯：总共完成33款样品，目前有7款作为主打产品将投入生产。

x灯：总共完成20款样品(其中8款年前样品完成)，目前有5款作为主打产品。

灯管：总共完成13款样品，目前将此款作为主打产品且投入生产以批量生产。

小功率灯：总共完成9款样品，其中5作为主打产品，目前有4款投入生产以批量生产。

>二、工程进展情况

目前新产品继续更新以下产品：

灯目前增加4款(1x1W)和2款(3x1W)新产品。

灯目前新增3款(5x1W)新产品;

灯目前新增10款产品。

小功率目前新增7款新产品。

以上产品结构已经完成;先需购电源，预计在20号完成样品。

客户6000PCS目前做样品确认;其次为激光灯;蜡烛灯;射灯(目前市场最新产品)正在研发阶段，预计xx号完成样品

以上为研发部工程进度统计，根据工程实地情况，准确对工程进度进行统计，同时并建立了相关工程进度，相应做好工程计划工作。其次新产品是质保体系中重要的环节，是质量创优的内容之一，也是客户是否满意中不可缺少的组成部分，工程资料的.更加规范、明了、标准是以后工程管理的工作核心

>三、工作上的建议

1.合理分配成员之间的工作量。成员的工作项目经理心中应该要清楚。哪些人任务比较重，让工作量稍微小的一点同事帮助完成。建议制定一张表格放在svn中，记录各成员工作任务，成员更新svn中的表格，完成自己应该做的事情。项目经理检查的时候可以看见谁完成了工作，谁没有完成，谁有空的时候可以去帮助其它人。

每个人都有自己的事情要做，替别人帮忙做事心中肯定不太愿意。可以理直气壮的讲这是你的工作，和我无关，老是让我帮你，我不干。工作不在乎这是你，那是他的任务，都是一个公司的人，做的都是公司的事情，没有你我之分。我觉得，如果大家都想着咱们是一个集体、是一个团队，工作上的事情互相帮助，就没有那么多的计较，最后工作一定能顺利的完成。

团队精神一定要有表率，需要有人树立这种榜样，可以每月考核的时候参考这一点。

2.赏罚分明。根据工作，论功行赏，有过则罚。赏罚标准参考项目经理分配的工作及要求!

3.关于例会。开会的时候应该用一半以上的时间来讲工作报告，最好是每人都讲。增加一个讨论问题的时间，拿出问题出来分析讲解。新闻播报去掉，大家平时关注的新闻一定不必会议上讲的要少。游戏部分也可以去掉，时间上有时会用的比较多，意义就不大了。视频分享可以保留，播放一些积极向上，对工作有帮助的小短片。

以上是对本部门自开以来的工作总结，望各位领导指正。

**现将今年的工作总结如下20**

不知不觉，20xx年已经结束，我来xx工作已经有x年了，x年间在公司领导及各位同事的帮助下以及公司良好的工作环境和工作氛围中，使我受益匪浅，感触良多，也使我明白好工作难求，在公司不断扩大进步的推动下，我必须认识到不被淘汰就要不断的学习，更新理念，提高自身的素质和专业知识水平，以适应新的形势需要。还要认识到自身的不足，在新的一年改善自身缺点。现在就个人xx年来的工作情况做一下总结：

>一、岗位职责

我于20xx年x月入职以来，在刚开始先对公司的规章制度和办事流程有个基本的了解，以及熟悉xx市区以及周边的楼盘，然后就是拿送报告，拍照这些。然后在闲余时间，也有跟公司的前辈一起去拜访银行和中介的客户，从中也学到很多在日常培训中学不到的知识以及一些交际的技巧。从入职的第x月开始就接触了一些业务，一些单子从头到尾的跟踪下来，之间也有许多的问题，好在公司的领导及同事也都很热心的帮助，努力的让我成长。通过x年的磨合学习，让我对单子的处理能力也有了一定程度的提高。入职的前x个月我还有负责基础知识的培训，刚开始也是做的不是很好，会紧张，遗漏许多准备好的知识点，但也通过几个月的时间与大家一同学习，渐渐让基础知识培训这方面走上正轨。

>二、不足之处

1、刚从学校毕业，这个行业对我而言非常的陌生，期初许多工作没有合理安排，导致一些问题没有及时处理。自己又对工作的思索能力不够，很多事情没有认真的用脑子去想，工作也做的不够细致，以及对于一些专业的知识水平的缺少，有时在谈论工作相关问题的时候一问三不知。

2、业务的拓展能力以及不熟悉人之间的交际能力很差，对于陌生人，如果别人不主动找我交流的我基本也是不会去跟他交流，这一点对于做业务这方面的人来说是很致命的。业务拓展方面至今还没有开始展开，有时工作的时候太死板，去送报时其实有很多的机会可以向一些银行的客户经理认识自己，自己却没有把握住机会。

>三、未来的工作计划

在新的\'20xx年，我主要有一下几点规划：

1、要走出去，拓展业务，努力改善自身性格内向的这个毛病，在与银行的接触中主动的去向别人推广自己，让别人认识到自己，也要走出去拓展出自己的人脉关系网。提高自己处理事情的能力以及与客户之间的沟通能力。

2、拓宽自己的知识面，对于担保还有融资方面的知识现在可以说是一窍不通，在明年公司培训这方面的知识时要认真的学习，跟上公司前进的步伐。

3、遵守公司内部的规章制度，维护公司利益，团结同事，积极的为公司创造更高的价值，争取取得更高的成绩，不能原地踏步，要加倍努力，弥补自身的不足。

**现将今年的工作总结如下21**

在市委、市政府的坚强领导下，药厂坚持以科学发展观为指导，坚定信心、科学决策、沉着应对，团结和带领全体员工奋力拼搏，转变思维，更新观念，科学管理，大力开展节能降耗、工艺改进，全力抓好生产、销售、安全等各项工作，不断拓宽增收节支途径，保持了药厂平稳健康发展。

>一、20xx年工作回顾

（一）生产能力及质量管理进一步得到加强。20xx年，生产能力和质量管理仍保持了全面、健康、协调发展。20xx年9月经过公司全体员工的努力，公司顺利通过了国家GMP认证，标志着药厂的软硬件建设达到了国家药品生产管理标准。

（二）营销渠道进一步得到拓展。20xx年，药厂根据国家药品宏观调控政策和产品结构，在药品销售上继续实施产品大宗包售形式，不断创新机制，优化组合，继续巩固和加强与经销商的合作。一是在中药材原料价格大幅上涨，生产成本增加，投入提高的背景下，药厂决策层果断决策。二是

1.公司在北川县马槽乡黑水村、坪地村及桃龙乡投资建设北川安特天然中药材GAP立体种植示范基地，建设绿色、有机药材生产基地，进行种植基地的GAP认证和中药材的地理产品标志性认证，以“公司+农合+基地”的模式，带动灾后重建农业产业化“三农”走中药材科学种植道路,促进北川中药材规范化选培育和种植。项目现已进入实施阶段首期已推广金银花种植400亩，示范基地15亩，现已种植金银花20余万株。公司在北川县桃龙乡建设有厚朴金银花万亩立体种植示范基地。

（三）企业良好形象进一步得到提升。药厂坚持内强素质、外树品牌理念，围绕药厂文化和企业精神，狠抓药厂形象建设。一是抓员工素质培训，建立业务技能与工作岗位相适应的工作机制。坚持员工实践锻炼、自学成才和集中培训、搞好传帮带的办法，共培训员工20余期60人次，基本实现了业务技能与岗位工作相适应，业务水平与工作要求相协调的目标，员工工作效率稳步提升，精神面貌和礼节礼貌焕然一新。

（四）项目资金和工程运行进一步得到改善。项目工作是药厂持续发展的“拳头”和“心脏”，20xx年，药厂申报了《700吨中药材加工项目》、《年产30吨厚朴酚超临界萃取及配套项目》得到了省财政厅、工信委、发改委、科技厅、农业厅等政府部门的资金扶持，为药厂的发展起到了积极的

2.推动作用。药厂工程项目建设加强了监管和督查力度。

（五）基础管理进一步得到改进。20xx年，药厂进一步加强对财务、生产质量、物业服务、人力资源与后勤接待等基础管理，不断提高药厂规范化管理水平。财务工作加强会计基础管理和会计核算流程管理，加强融资还贷、银行授信、资金筹措等工作，加大资本运作和税收策划管理力度。生产质量管理加强生产统计、计划和设备安全管理，坚持现场质量监督与产品质量检测相结合，完善招投标制度和GMP文件修订，生产、设备采购资金得到了有效管控。物业服务管理加强组织领导和机制建设，加强安全保卫措施和环境卫生整治。人力资源管理坚持政策规定和标准，严把员工入口关，畅通员工辞职途径，优化员工队伍结构，激发员工队伍活力。目前，员工队伍年龄和文化知识形成梯次结构。后勤综合供管和对外接待归口管理，坚持收支两条线和一支笔签字，杜绝了铺张浪费，堵塞了漏洞，保证了有限经费花在刀刃上。

>二、药厂存在的主要问题及面临的形势

总结工作经验教训，是推动工作前进的重要环节，是探索应用工作规律的重要手段，是提高工作效率的重要途径，是药厂团结带领员工奋力拼搏、开创工作新局面的重要渠道。20xx年，药厂经过了重重考验；克服了生产原材料中药材价格大幅上涨，生产成本加大的困难；在一定程度上缓解了市场销售渠道不畅的问题，药厂各项工作仍保持了协调发展的良好势头。但在肯定成绩的同时，我们必须清醒地看到

3.药厂存在的主要问题和面临的形势。

（一）产品销售渠道不畅是制约药厂快速发展的瓶颈。药品生产线、功能性食品生产线生产能力大于市场销量的矛盾十分突出，面对竞争激烈的制药行业和严峻的药品销售压力，我们的创新不足，缺乏灵活多样的措施和方法，市场拓展突破性不大，造成了生产能力大于销售总量的被动局面。

（二）产品成本原材料价格大幅上涨是制约药厂快速发展的主要因素。在生产成本加大、市场拓展不够、销售渠道

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