# 开展员工工作总结会(必备36篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-08-24

*开展员工工作总结会1我们今天召开的此次会议，是对后半年工作具有指导意义的一次重要会议，能否确保今年全县农信社各项任务目标的实现，在很大程度上取决于能否认真贯彻落实好本次会议精神。为此，大家要努力做到以下几点：一要认真学习、深刻领会。大家回去...*

**开展员工工作总结会1**

我们今天召开的此次会议，是对后半年工作具有指导意义的一次重要会议，能否确保今年全县农信社各项任务目标的实现，在很大程度上取决于能否认真贯彻落实好本次会议精神。为此，大家要努力做到以下几点：

一要认真学习、深刻领会。大家回去后，要发扬雷厉风行的工作作风，认真组织人员学习会议精神，领会实质，把握内涵，并把会议精神不折不扣地传达到每一位员工。要通过学习领会这次会议精神，真正提高思想认识，提高解决实际问题的能力，从而增强当前工作的紧迫感和责任感，增强战胜困难、迎接挑战的勇气，树立全面完成年度各项工作任务的信心和决心。

二要认清形势、理清思路。大家要了解、掌握当前有关农信社改革发展的政策，把握农村信用社改革发展的现状、趋势，联系本职工作，正确分析经营形势，明确经营管理中的有利条件及存在的困难和问题，了解当地经济发展形势等各方面的情况，理清工作思路。要认真履行职责，加强管理，为农信社的改革发展创造条件、优化环境，确保改革发展不断取得新成效。

三要相互学习、取长补短。每一个单位都有自己的优点和不足，要学人之长，补己之短。全县农信社发展很不平衡，特别是存、贷款、利息收回这几项关健指标，这里面有客观的原因，但也有主观方面的因素。经营较好的信用社必然有独到的经营理念和措施，值得大家学习；经营效益较差的信用社，形成的原因是多方面的，许多同志在工作中也作出了积极努力，在有些方面也有值得大家学习的地方。大家要互相学习，吸取经验教训，以求共同发展、共同进步。

四是抓住重点、协调发展。大家要把会议精神的贯彻落实与实际工作结合起来，把会议提出的要求落实分解到实际工作中，对照会议所确定的各项目标任务，查找不足和差距，认真研究下步工作重点、目标和措施，充分调动广大员工的积极性、主动性。要制定详细的措施，突出工作重点，认真分析薄弱环节，下大力气去抓；要找准工作难点和热点，采取有效措施，花大力气去解决；要不断创新工作思路，创新工作方法，推动各项工作不断上台阶。

同志们，20xx年前半年，全县农村信用社所取得的工作成绩值得充分肯定，后半年工作任务还很艰巨，仍需加倍努力。让我们在省联社的正确领导下，继续发扬勇于拼搏、甘于奉献、开拓进取、注重实效的精神，以昂扬的精神状态，扎实的工作作风，实现全县农信社改革发展的新跨越、新突破。

**开展员工工作总结会2**

根据财务管理制度以及财政预算执行标准，我们积极配合财务科认真编制了处财务总预算和财务收支预算，为规范财务管理提供了制度保证。规范了采购制度及日常费用的结报制度，各项费用支出必须按财务制度的规定执行。严格审核一切开支凭证，并及时结算、记账，做到各项开支都符合规定，一切账目都清楚准确。对经费的使用情况和存在问题，及时向有关领导请示汇报。及时编制财务状况表，让领导及时了解本单位的财务状况，为领导管理和决策提供依据。

在办理各项经费用报销时，向下、向上多解释、多沟通，从而多理解。同时严格按照有关财经法规及处财务有关规定和审批的权限办理。在财务核算工作中，做到尽心、尽责，让每一笔支出既合情，又合理，不让个人及集体的利益得到损失。单位有重大资金支出的时候，会给领导好的建议和参考，并及时对接财政，在政策允许的范围内使让预算资金得到很好的利用，也确保单位工作的正常开展。

从目前资产管理现状来看，对固定资产管理上，缺乏长期、有效的资产管理制度，管理制度执行还不够到位。因此，按照国有资产管理的有关规定，并结合单位的实际情况，统一建账核算，并定期的进行了核对，确保账物相符。会计档案妥善保管、有序存放、方便查阅，严防毁损、散失和泄密。实行会计电算化会计档案管理的有关规定，有关电子数据、会计软件资料等作为会计档案进行管理。同时保存打印出的纸质会计档案。

**开展员工工作总结会3**

作为事业单位下属的经营类场所——国际饭店有其独特的优越性，从管理体制到发展规模都已成为同行业中的佼佼者，员工整体素质也在大学这个特定的氛围内得到了熏染，领导者能够高瞻远瞩，开拓外部市场的同时切身为员工的利益考虑，能够有识大体、顾大局的观念，虽然这是一个新兴的企业，更是一个具有生命力和创造力的企业，再这的每一天，我都能看到了希望。

但是事物的发展是具有两面性的，作为新兴企业在市场竞争的浪潮冲击下一定会展露出柔弱的一面，也一定会有矛盾问题的产生，只要我们找到解决问题的途径我们就会更上一层楼，竞争也是企业最大的发展动力，关键是要掌握竞争的技巧避免竞争，增强创新意识、勇于打破传统观念、经营观念、管理创新逐步从以市场为本向以人为本的管理机制上靠拢，塑造具有佳大特色的品牌企业。

多少意气风发、多少踌躇满志、多少年少轻狂、多少欢歌笑语都在昨天的日记里画上了一个终结，但是未来的一年又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，就应该有新的起色，在新的一年中继续努力工作，勤汇报、勤学习、勤总结。最后祝愿我们酒店在澄澈如洗的晴空里，策马奔腾，祝愿各位经理在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺、祝愿各位同仁在新的一年里续写人生新的辉煌！

一年来本人在领导的关心和指导下，在同事的帮助和配合下，以认真实干的工作作风，踏实地完成本职工作。现将我一年来履职情况报告如下：

**开展员工工作总结会4**

会议时间：XXXX年XX月XX日(星期XX)上午XX时

会议地点：指挥部第三会议室

主持人:XXX

参加人员:XXX、XXX、XXX及各部门负责人等

记录人：XXX

会议内容

本次周例会听取了各部门上周工作情况汇报及本周工作计划，公司领导对本周重点工作进行了安排部署。现将会议纪要如下：

>一、安全管理方面：

1、安健环部要按照公司关于秋季安全生产大检查的部署，认真落实秋检工作，做到人员落实、项目落实、时间落实，确保秋检收到实效，不走过场，不流于形式。

公司第XX次安委会初步定于XX日上午召开，这既是一次月度的安委会会议，也是季度的安委会会议。届时请全体安委会成员务必参加，特别是XXXXXXXX公司和上海电建公司的主要负责人均要参加。会议不仅讨论研究安全工作，还要就进度、质量等一系列与工程施工相关的问题进行磋商。

2、工程部、物资部要按照公司的要求，严格检查已到设备的保管情况，做好防腐防锈工作;同时就设备监造中发现的问题与监造单位进行沟通，严格执行考核制度。

3、目前，公司外出实习人员较多，共有四个实习队，XXXXXX多人，希望公司各部门根据各自的职能，对外出实习人员从人身安全、思想稳定、政策落实等方面切实做好工作，保证培训与实习工作的顺利完成。

3、XXXX公司要采取有力措施，切实加强对武装部的治安保卫和安全管理，综合管理部要加强监管，确保公司

>二、质量进度管理方面：

1、国庆期间，虽然我公司与参建单位没有放假，但由于参建单位兵力不足、机械、设备投入不足，现场并没有呈现出热火朝天的紧张局面。目前“十一”长假已过，今年仅剩三个月不到的时间，各部门要充分利用这段时间，想尽一切办法向前推进，全力投入到工作中去。工程部等相关部门要抓紧与参建单位沟通，敦促施工单位投入必要的人力、机械、设备等，保证连续施工，在确保工程质量的情况下，保证施工进度，务必实现年度工程目标。

工程管理、计划等部门要认真梳理、检查今年的工程进度完成情况，哪些是必须保证完成的，哪些是受客观因素的影响确实完成不了的，而这些客观因素又不依我们的意志为转移，哪些是由于我们主观上的因素造成工程工期滞后的。但无论如何千万不能完全依赖调整工程节点进度来完成。

2、为启动送出工程，计划部需与前期组配合，进行必要的招投标等方面工作的调研。

3、工程施工过程中要继续充分发挥监理的作用，要始终明确：监理单位就是业主单位的具体延伸，监理工作就是业主工作外延的扩张，必须将其推到第一线。现在第三季度已过，要对监理的工作情况进行总结疏理，认真检查、考核。

4、设计方面，工程部可在十月份赴定洲电厂或沧东电厂进行小径管、洁净化施工及电缆敷设等方面的调研，同时与设计院沟通二次设计方面的问题。

5、工程部要对施工单位擅自改变补给水管线施工路线的事情进行认真反思，同时要对已施工完成的部分做好标识，避免损坏。

>三、内部管控方面：

1、XXXXXXXX公司港电的机构设置、人员定编都重新进行了核定，生产准备部及公司其他各部门要提前做好策划，在人员定员减少的情况下，优化配置、加强现有员工工作能力的进一步挖潜;生产准备部要对此引起足够重视，做好外出人员的培训策划方案，同时严格执行考试、考核规定，提升培训效果，提高员工专业水平与工作能力，以达到高岗位的要求。公司各部门要采取多种措施降本增效，包括降低人工成本，按照国华公司的要求实行成本领先战略。

2、XXXXXXXX准备承接的外委检修事宜，公司相关部门要积极主动地与其沟通，提前做好策划工作，理清港电公司自身的管理思路，制定具体方案，以便与国华徐电进行磋商。对于国华徐电不能承接的检修事宜，生产准备部要尽快研究其他方案，做好策划，

3、公司的经济活动分析会，从本月起要增加对工程的分析，主要就设计优化及工程变更事宜进行分析，工程部等各相关部门要做好准备;下月开始经济活动分析会要增加对物资的分析。

4、送出工程方面目前已发生费用，计划部、财务部等要单独列支，专款专用，防止将送出工程方面的费用与工程建设的费用混淆在一起。

5、公司专业人员要密切关注施工现场的情况，要深入一线，身体力行，对施工组织、方案、工序、图纸等按照作业指导书的要求进行比对、研究，对于存在的问题，要按照内因外因的辩证关系去廓清思路、找准症结，同时做到知与行相统一。

>四、其他：

1、综合管理部要将XXXX公司XX周年庆典所需上报的各种材料疏理清楚，精心准备，按期上报，不能有遗漏。

2、XXXX公司要尽快完成#XX、XX楼的结算工作，同时做好#XX、XX楼的结算准备工作。

3、XXXX公司办公室板房已经完工，请信息中心尽快协助接通网络等，以保证立丰公司搬迁后正常开展工作。

4、做好三季度工程综合奖励的各项准备工作。

**开展员工工作总结会5**

20xx年即将来临，全体永辉同仁将继续用勤劳和智慧谱写永辉的新篇章。我想每一位有志于在永辉企业工作的员工又将迎来新的机遇与挑战。众所周知，永辉集团的综合实力正在不断地壮大。20xx年，新的永辉超市将相继开业，这无疑给在职的永辉员工带给了广阔的发展空间。我作为永辉企业的一份子，有什么理由不激流勇进呢？

20xx年，在进一步摆正工作心态的同时，改善工作方法、提高服务意识，多与人沟通，已经列入了我的工作计划。我愿意将我的工作热情投入到群众力量之中，实现自我的人生价值，与永辉共同成长。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的20xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20xx年。在这年终之际，现对来公司4个月的时间里所作的工作汇报如下：

一、完成了xx年秋冬新定单与补单货期跟进的工作、xx年春鞋/凉鞋定货会的顺利完成、xx年春鞋/凉鞋定单顺利到达工厂手中并跟进工厂的生产进度及货期的确定。主要负责如下：

1、催工厂出xx年新单/补单的货品、按下单日期的先后出货（特别需要急出货的除外、根据采购部人员的要求）

2、我司要求货期已到但工厂未生产完成的货品、我就将这信息转告各品牌负责人让他跟工厂去谈货期并告知采购部。

3、xx年新定单我做了定单总表传工厂要求工厂签回货期并确定收到我司所有的定单（工厂回复货期告诉采购部）

4、按排xx年定单的出货顺序依次排列深圳、上海、北京、西南、武汉、天津、中原、东北、西北

5、每天更新工厂进度表、比如今天出了多少货我就在进度表上减掉（每周六把更新过的进度表发给所有的人）

6、每周三负责、上海、武汉、深圳、广州地区的配件申请、每天负责这几地区的出货通知（找阿生拿货运单向工厂要出货明细结合这两张东西做成一张货品明细扫描发给各工区）

7、积极配合地区的需要我帮助的事情（比如货品不准时到达地区、错误报告并让工厂签回一式两份一份给财务）

8、每周五前完成下周《预期表》在周六做好下周出货的通知传各工厂要求工厂按《预期表》准确出货。

9、合格证的修改及时传给工厂，要求工厂按我司的要求去定购合格证。

10、积极完成上司交代的任务。

二、期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1、刚进公司不久时、补单的货期不达到我司要求，我没及时去告知采购部和地区负责人。

2、输入定单资料不正确、出货通知打错字等

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

三、个人建议：生产部与采购部人员要经常沟通、谈谈货期问题、好让跟单与工厂谈货期。在工厂货品质量方面要加强管理不要再出现装错箱、窜码、窜款、有露钉等现象。跟单人员要清楚每家工厂的评估（产量、员工管理等）、跟单人员要经常下工厂去考察工厂的生度进度与工厂业务人员增加些感情！加强同事之间的沟通意识、做到用心、开心、关心、主动、的去对待每一件事。

四、展望邻近的20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一件事情，努力学习更多的工作技巧，完善完成生产部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

一年的工作到了尾声，回头看，有成绩，也是有一些遗憾，但自己也是感受到这是不寻常的一年，同时自己也是会继续的努力，去让自己能在进步，在来年也是取得更好的一个成绩，而在此也是就这一年工作来整理下，也是做好计划。

**开展员工工作总结会6**

加强护理操作规范，实施流程化服务，严格无菌操作及查对制度，提高护理质量，对不同年资，能力的护士进行不同的培训，让大家养成主动学习的习惯，并做好“传、帮、带”的工作，目前我科临床护理人员分四个层级：即n1(经验护士)n2(初级责任护士)n3(高级责任护士)n4(专科护士)。除了按要求分层级培训外，我们工作5年内的护士也参加由护理部组织的统一的规范化培训，现参加规范化培训护士有4人，每月参加读书月考，本年度无考试不合格人员，本年度护士“三基”理论知识达标率为100%，基本技能合格率100%。

**开展员工工作总结会7**

今天XX集团公司隆重召开XX年工作会议，主要任务就是客观总结集团公司XX年工作，认真分析当前形势，研究部署今年各项工作任务，动员公司员工进一步认清形势、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。

下面，我向大会做工作报告，请审议。

>一、XX年工作回顾。

XX年，是压力与动力同在、挑战与机遇并存的一年。回顾过去的一年，XX集团公司全体员工在董事会的正确领导下，妥善应对市场变幻的大环境，适时调整经营思路和方略，在电力体制改革逐步向纵深发展、工作头绪多、任务相当繁重的特殊情况下，通过曲折不懈的艰辛努力，较好地完成了年度主要工作任务，取得了一定成绩。

>（一）经营指标完成情况。

全年完成经营收入万元完成下达计划指标万元的%。需要说明XX矿业公司下达指标万元，其经营收入未列入集团公司统计。XX房地产公司因建房工程方案和时机不成熟，建房工程未启动无法完成下达指标万元。耀鑫工贸公司因先后两次停产影响收入多万元。综合上述客观因素，集团公司XX年的经营指标基本完成。全年在人员工资增幅达万元的情况下，实现利润万元，完成下达计划指标万元的%。并已为全局股东提前足额兑现了红利。总之XX年集团公司经济效益总体保持了平稳增长的发展态势。

>（二）突出主营业务奋发拓展市场。

突出主营业务、抓好客户工程。疏通理顺了客户工程管理渠道，印制完成客户服务宣传手册，建立宝鸡地区大客户通讯联系网络、建立信息平台，实现信息资源来源广泛化和资源共享。针对客户工程项目不定因素较多、客户要求不一的特点，结合实际工作中出现的沟通不及时、汇报不到位等问题，多方协调，积极想办法，督促做好企业间的沟通与联系，保证了项目的超前介入和超前管理。较好的实现了客户工程接洽、工程设计施工、工程验收投运一条龙服务。全年实施各类客户工程项目项，实现工程收入万元。

我们抓好客户工程的成功经验归结起来，核心就是高效优质服务。优质服务是我们拓展市场的法宝，是我们赖以生存和发展的生命线。施工企业引进采用先进技术和管理方法，加强工程组织管理，确保质量和周期，干一件工程就要成为一件精品工程、样板工程。象用户中心夜深人静、风雨兼程巡查排除卧龙寺油库专线故障，忙乎了一个通宵，“五一”、“国庆”，他们还奋战在施工工地这样的事例不胜枚举。信通公司完成四个家属区的宽带改造工程，网络的稳定性和速度有了质的提高，家园网用户已达多户。他们努力开拓外部市场，与市区五大电信运营商联系商洽，签订个协议合同、金额达万余元，并争取到由省信通公司投资，自己负责施工、管理、维护的宝鸡市区二期光纤环网工程。建安公司积极参与社会招投标，先后完成了社会水泥厂、东岭集团变电站土建工程和“七一七”地质总队住宅楼、陕送四号楼土建施工任务，坪头中学职教楼正在施工中。尤其是他们的“施工现场规范化管理的做法”在东岭集团所属施工单位广泛推广。

产品制造企业加强质量体系管理，在市场营销和售后服务上狠下功夫，提高回头率、巩固周边市场。并注意做好内部挖潜、节能降耗、降低成本工作。如天合水泥制品公司抓住农网工程“回头望”的有利时机，开足马力连轴转，销售额增加，经营局面有所改观。电力开关厂随着大规模城农网改造结束及时调整经营思路，把销售力量重点投入到中小客户上。斯通公司加强销售队伍建设，采取灵活多样的销售方式方法效果明显，如自主销售、代理销售、贴牌销售等营销手段齐头并用。鲁瑞XX公司的“增铁减铜”优化方案不仅保证了变压器产品质量性能，而且大大降低了生产成本，无形中增加了利润。

为了增强市场竞争能力，我们对祥泰宾馆进行设施改造，完成能源公司印刷厂厂区大修项目及天泉纯净水厂的改、扩建工程。对收购中庄水电站控股权项目进行了充分的调研和论证，形成了调研报告。为扩大水电经营规模，提出了整合三分局水电站的方案，将三分局的水电电量结算纳入XX水电公司统一管理，于XX年月开始试运行。XX房地产公司对XX大厦闲置厂房招租做了实质性的工作，对XX综合大厦高层建筑以及配合东开发区征地建房做了深入的调研论证。

>（三）夯实基础工作深化细化财务经营管理。

⒈、检查督促分子公司履行委托经营协议，保证足额上缴上年度承包利润，在认真测算的基础上，广泛征求意见，剔除水份、实事求是分解下达经营指标，签订新年度委托经营协议进行了营业执照、施工资质年审和二级建造师申报。为加强集团公司的战略管理，自身准确定位，明确发展方向，以科学求实的精神、认真负责的态度组织编制集团公司五年规划。加强两标一体化培训，组织督促检查电力开关厂、天合公司、建安公司的质量体系培训及内部审核，为迎接审核机构的监督性审核做好准备。

⒉、按照XXXXXXX安排扎实开展了集团公司清产核资工作，全面部署、明确任务、责任到人、各司其职，既严格分工又密切合作。对集团公司及其分子公司资产负债及所有者权益进行了清查。通过清查基本摸清了公司资产“家底”。

⒊、认真开展审计整改。根据XX年月国家\_驻西安特派办对我局XX年财务收支延伸审计中，指出集团公司存在的问题积极进行整改。按照政策规定、充分利用有利条件，主动做好XX年度税务稽查配合工作，最大程度维护公司利益。配合审计室对集团公司原总经理的经济责任进行离任审计对凤县温江寺铅锌选矿厂（含XX矿业公司）资产、产权、经营情况专项审计调查。

⒋、针对鲁瑞XX电气公司经营方式的变动，指导配合顺利实现了帐务移交。抄表公司组建后，在建立健全基础资料的同时，积极拓展业务，并经多次反映协调，解决了抄表班人员定岗定级问题和工资奖金的开支渠道，并逐月专程到抄表公司代发人员工资。

⒌、对全局名集体职工的医疗保险、工伤保险、养老金的缴费标准进行了测算认定，每月由专人负责统计、申报、核对、交纳。并给集体工内部退养人员调整随企业效益浮动生活补贴。

⒍、全力做好公司投资收益回收工作，全年共回收资金万元，收缴年度承包利润万元，为集团公司开展正常经营管理工作提供了有力的资金保障。

>（四）加强和规范多种经营迈出坚实步伐。

加强和规范多种经营是建立和完善现代企业制度的要求，是适应电力体制改革向纵深发展的要求，是一项政策性强、工作头绪多、错综复杂、涉及方方面面的综合性系统工程。局成立了以局长为组长、局领导分工负责的加强和规范多种经营领导小组，明确职责、印制下发文件、作出部署安排，并决定把加强和规范多种经营领导小组办公室调整设立在集团公司，由总经理担任办公室主任，我们高度重视，深感肩负使命责任之重大，当即召开总经理办公扩大会，研究制订具有可操作性的贯彻落实措施，从两个层面着手展开工作，一是首先查阅集团公司历年台帐表册资料、明细投资股金管理、债权债务、资产资金使用归属规整各分子公司会计报表，对虚报不实的予以剔除，对正常经营的予以纳入，使集团公司财务报表完整反映公司整体经营情况。抓住时机开展公司债权清理，为规范财务资金管理和XX年度财务决算打下良好基础。二是为了全面彻底摸清全局整个多经企业“家底”，核实多经企业资产拥有量，更好建立和完善产权结构及资本纽带，组织开展了多经企业资产清查，通过清查如实掌握了多经企业资产状况。

集团公司组成联合调查组对分子公司董事会、监事会建制、人员构成，企业经营者年薪制执行情况以及财务状况、经营状况详细调查了解，掌握第一手资料。巩固清产核资成果、理顺产权关系，全面实地核对普查资产，重点清查主业与多经之间在设备采购、委托承包工程、咨询服务等方面的关联交易情况，有无违规违纪。清查多经企业的投资项目管理，是否建立健全资产占用、投资、拆借和担保管理制度，规范资产资金隶属占用关系。清查工资管理，规范工资来源。集团公司领导先后到咸阳、渭南、宁夏等地学习取经、借鉴兄弟单位的经验，从中得到有益的启示启发，撰写出了具有实用价值的调研报告。并根据长期的多经工作实践、结合调研情况，修订补充了《固定资产管理办法》、《资金管理办法》等规章制度，切实把加强和规范多种经营落到实处。目前加强和规范多种经营管理的具体操作方案也正在深入酝酿讨论、分析论证。

在总结成绩的同时纵观全年的工作还存在一些问题和困难不容忽视：

一是安全的基础管理有待于进一步加强，由于经济基础相对薄弱，在劳动保护资金投入和必要的安全工器具配备上做的还欠缺。习惯性违章时有发生，有的企业还不同程度存在不安全因素甚至事故隐患。

二是正确理解国家财经政策水平不够。工作中准确把握应用政策能力不够，深入宣传贯彻政策不够，政策理解水平有待进一步提高。

三是集团公司的战略中心指导地位尚未确立，集团公司及其分子公司资本纽带关系尚未真正建立起来，更谈不上集团化、集约化、规模化经营，公司管理与现代企业制度要求尚有一定差距，有待进一步改进。

四是尚未真正牢固树立市场经济、“订单第一”的思想观念，有的企业陈旧观念根深蒂固，不能自身准确定位，还是一味依靠主业、“等、靠、要”、得过且过，面对风云变幻的市场大环境束手无策、无所适从，陷入被动。

对以上问题，我们必须高度重视，深入分析，认真加以研究解决。

>二、目前面临的形势和任务。

年前不久，国网公司、省公司相继提出了建设“电网坚强、资产优良、服务优质、业绩优秀的现代公司”的发展战略目标。紧接着我局也提出了建设“一强三优”的现代化学习型供电企业的发展战略目标。毫无疑问，电力发展战略目标的逐步实施和电力体制深化改革将联动互动、对电力多种经营产生深远的重大影响，从整体上带动多种经营的发展，同时也对加强和规范多种经营提出了更高的标准和深层次要求。

XX局长兼XX集团公司董事长在全局中层干部大会上的讲话指出：要重点关注、重点研究、重点推进加强和规范多经管理工作，…要深入分析论证加强和规范多经管理的具体方案，细化措施、慎重操作。XXXXXXXXX年工作要点也明确要求加强和规范多经管理，推动多经快速健康发展。很明显加强和规范多种经营是电力体制深化改革的重要内容和具体体现，是集团公司和所属分子公司XX年继续面临的事关生存发展的深层次重大课题。去年我们做了大量的调研和基础性工作，今年将按照董事会部署安排步入实质性操作，包括规范法人治理结构、理清产权关系、进行资源整合、推进产业结构调整。发挥财务结算中心、调配中心功能，建全财务内控机制等等。

当前国家产业结构政策处于逐步调整的过程，市场竟争日趋激烈，原材料价格大幅度上涨我们的产品企业、服务行业难免受到冲击。经营活动有一个潮起潮落、此消彼长的周期，一些企业由于长期超负荷运转，资金资源开始匮乏、设备陈旧老化，有的已危及到安全生产，设施革新改造、产品更新换代迫在眉睫。从集团公司整体来说人员负担相对沉重，缴纳“四金一险”、历年工资结构调整等使企业成本开支相应加大，而我们的投入和产出不成正比、开拓市场的视野不够宽、办法不够多，我们的经济基础相对还很薄弱，新的经济增长点和支柱型产业尚未真正形成。

认清形势的目的，是为了改造客观世界，明确目标任务。我们要坚持用科学求实的态度去认识分析困难因素，同时我们还有诸多有利因素，挑战与机遇并存，压力驱动会变成无穷的动力。西部大开发、“一线两带”、“一区七园”发展战略孕育着新的机遇。经济快速增长势必用电需求量巨增这将给我们出击市场、做大做强基础产业带来丰富的扩展空间。我们有董事会的坚强领导，有XXXXXXX全体职工的强有力支持，有一支吃苦耐劳、勤奋学习、能打硬仗、勇于攻坚的多经干部员工队伍。因此，我们完全具备实现多经发展战略目标的物资基础和组织基础。归根结蒂道路是曲折的，前途是光明的，只有发展才是硬道理，元月日董事会已为我们指明了方向，构划了今后一个时期的发展蓝图，董事会强调今年的经营指标必须略高于去年计划指标区分内外部市场分解下达。集团公司要自身准确定位，把工作重心和着力点放在一方面要围绕电力生产经营充分发挥行业优势，突出主营业务，突出抓好客户工程项目和电力主导产品开发，突出抓好小水电开发和电力建筑安装，包括保质保量、保证工期、全力搞好职工住宅建设。另一方面要以高效优质服务为宗旨，奋勇拼搏、努力拓展市场，扩大市场占有份额，提高企业整体经济效益和综合经济实力，塑造企业良好形象，精心打造XX品牌。

**开展员工工作总结会8**

认真履行财务岗位职责，恪尽职守，爱岗敬业，团结同志，严守纪律，踏实工作，受到了领导和同事们的好评。

（一）积极开展日常财务管理工作

作为财务战线的一名“新兵”，本人始终以“小学生”的心态严格要求自己，虚心学习，不耻下问。工作耐心细致，服务热情主动，收付一丝不苟，编表有条不紊，记账有板有眼，工作任劳任怨，克服了工作任务重等困难，顺利完成了年初预算，年终决算，催收租金，申报经费，保障开支等常规性财务工作。由于工作细致，全年未发生现金收付差错。

（二）严格遵守财经纪律和结算管理规定

年初，本人认真学习领会财经法律法规，参与完善全院的财务规章和内控制度建设。从加强会计基础工作入手，严格收付程序，细化报账流程，审核票据真伪，防范税务风险，坚持“日清月结”。严格执行资金预算管理制度，不挤占、不挪用，保证专款专用。

（三）加强与财政、社保、银行等部门的沟通联系

财政资金能否及时、足额拨付，对全院的正常运转关系重大，社会统筹费用能否按时缴纳，与职工的切身利益息息相关。本人不辞辛苦，不厌其烦，夙兴夜寐，风雨无阻，经常在省财政厅、省医保中心、省直住房公积金管理中心、开户银行之间往来奔波，申领经费，上报资料，核对资金，精打细算，保证支付，顺利完成了全年的各项工作。

（四）做好其他份内事务

本部门除了负责财务工作，还分管本院的资产管理，人事管理，工商年审，医保、公积金核算、年检，收取水电费等其他具体而繁琐的业务。

**开展员工工作总结会9**

1、酒店销售力量薄弱，人员急需补充，目前销售部仍需补充2—3名销售代表。

2、对外销售需加强，面对周边各行政单位搬迁的大环境，现在我们散客相对比较少，如何开发新的客源，吸引散客，调整消费群体结构成为当务之急。

3、销售部人员合理的工资结构急需确定，要补充人员没有合理薪资结构是无法实现的。

4、销售部在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面，在今后的工作中需要进一步加强。

5、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

**开展员工工作总结会10**

20xx年，我的工作计划与目标主要是：

1、配合管理部完成上半年抵押登记收件、办理工作。

2、完成20xx年抵押注销业务。

3、做好20xx年逾期贷款催收业务。

4、完成领导交办的其他工作。

虽然来公司的时候还不长，但看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

一年来，在处领导的正确领导和各科室的通力配合下，财务科圆满完成了年初所制定的各项工作目标。作为财务科科长，我的工作任务就是组织财务人员认真贯策执行国家财经法规、政策。组织做好日常财务核算、收支、及财务监督工作，按时完成处下达的各项财务工作指标，对处财务费用做到及时结报、认真监督。在编制预算、资金安排上做到量入为出。以下是20XX年财务工作总结。

**开展员工工作总结会11**

一眨眼，一月份就这样不见了，春节即将到来，我们每个人心里都是非常兴奋的，但是冷静下来之后，才发现这20\_\_年已经开启了，这不免让我又有点焦虑了。一月份也快要过完了，回首看去，仔细翻找之下，发现自己在这一个月也得到了一些成绩，但也有了一些小失误。这份工作让我每次都可以清醒的面对自己，这让我看清了很多问题，从而也有了一些成长。面对今后的时间，我认为我应该给自己好好的总结一下，也规划一下未来。在此，我想先将自己这一个月的销售情况做一个总结，希望领导也可以多加指点。

1、销售方式上面的改变。销售这份工作是一件非常考验人耐力的工作，我也刚刚进入这公司不久，之前在其他公司做销售的时候，我就已经感受到了销售带来的压力，但是我还是想在这份工作上继续努力一把，后来我听闻我们公司的销售是做的非常好的，所以我就来到了我们公司，也很荣幸真的加入了这个团队，所以在这里，我不得不拿出自己全部的实力来，去证明自己。也通过借鉴和学习，不断的强化自己。这一个月我就在销售方式上进行了一些修改，业绩方面也有了一些提升，更是让自己也感受到了一些关于销售这份事业的魅力，这个月自己所作出的改变有了一些成绩，是一件可喜可贺的事情，但是接下里的日子不可骄傲，更应该沉下心里，努力往前探索。

2、销售态度上面的改进。现在这个时代，无论什么，我们都应该在服务态度上下功夫，太多的人越来越注重对方的服务太毒了。所以不论怎样，我们都应该在自己的销售态度上逐渐改进。每个人都是有脾气的一个个体，有时候也许对方无理取闹一些，硬要纠缠的话，也许我们每个人都没有办法控制好自己的情绪，这时候考验的就是我们的职业素养了，所以对待这份工作态度，我们是需要重视的，这一个月我也保持了一个良好的态度，在业务上面力求上进，创造新业绩!

3、对待工作的热情有所提升。对于销售这份工作来说，我认为提高业绩最便捷的办法就是提高自己对工作的激情。有时候我们会遇到很多挫折，就像这个月我的其中一个客户突然退单，这件事情让我困扰了很久，因为这个客户，是我谈了很久才谈下来的。这样突然没有了，确实大大的打击了我对工作的热情和激情。我也人事调，当我们遇到一些问题的时候，要及时调整好自己，这样才能确保今后工作的正常执行。

**开展员工工作总结会12**

在这个月中我感受就是自己从迷茫中找到了方向。以前我总是在问自己，我是谁？我能做什么？我想成为谁？我都是一片茫然，在于经理和主管的接触中我慢慢的明白了一句话：“活在当下”。我只有把眼前的每一件事做好，那样我就会慢慢的进步。人不能放眼未来，只有走好每一步，才能到达顶峰！在这个月中我的总结如下：

一、接待每天前来咨询的来访和来电客户

在接待完后，卢经理和扶主管都会给我指出我哪里做的不好，话哪里没有讲好。我知道那些不好的必须要改正，而且更要掌握。在每天接待中我们最不足的就是在于客户交谈时很不自然、不放松、有小动作、语气僵硬等。我有时候也不断的在想为什么会这样？为了改变这一现状，我每天大声朗读羊皮卷，提高我的精神面貌和语气，但是效果不佳。

为了更进一步的了解，我解剖自己，我发现最重要的原因是我没有自信，丧失了自信，如何能做好这行工作？以后也要加强自己的信心，做好接待。其实还有一点，我自己觉得如果领导鼓励了我，我会信心是倍增的，干什么都来劲。我记得有人给我说过一句话：“不要怕犯错，大胆去做，错了就改，以后不要犯第二次”，对我影响很大。

二、处理\_\_售后事宜

如更名，2，17，18号楼的工期解释、房产证迟办说辞等。虽然我了解说辞和流程，但是在实战中还是出了不少的问题。通过经理和主管的开导我了解到，在做这些的时候，一定要了解每句话的意思；每个流程的意义，才能做好！在与客户交谈中一定要发现问题，分析问题，问题目的是什么。这些东西一定要在脑子里飞快的旋转，养成这种好的习惯，一定可以吧工作做好！

三、在新的一个月里我要做到以下

在接待完客户后，总结在接待过程中的不足并加以改正；在书写合同时一定要细心、用心；加强自己的信心，积极工作；加强自己说话的，学习好待客之道，用好礼貌用语；遇到问题，马上解决。

**开展员工工作总结会13**

时光飞逝，在日与夜的轮回中新的一年又要到来了。在平凡的工作中又将迎来一个暂新的开始。总结过去一年工作中的点点滴滴，总有一些功过得失让人不堪回味。工作亦或生活中也总有那么一些不尽如人意，我努力了，可是有时确没得到肯定。在这即将到来的一年就让我发挥长处，好的就让它更好，不足之处努力来完善。让自己以最饱满的精神面貌来面对着一个新的开始。

总结过去的一年，我是兢兢业业面对自己的职责。对待每一位宾客都笑脸相迎，让他们来到宾馆就有一种如沐春风，宾至如归的感觉。宾馆的前台是宾馆的重要部门，在工作中我尽力做好部门之间的互通协调工作。保证入住的宾客能够住的安心。服从领导的指示，团结同事，礼貌待人，服从分配，尽心尽力地做好了自己的本职工作。

新的一年，我将一如既往地在自己平凡的工作中，为宾馆创造最大价值。

我叫###现一名网通营业员。会议服务员工作总结

20xx年在公司领导的正确领导下，在上级的指导、在同事的共同努力下，我按照领导确定的工作思路，以微笑服务为己任，以顾客满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好基层营业工作。现对自己全年的工作总结如下：一、勤奋学习，与时俱进理论是行动的先导。作为网通基层服务人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。一年来我坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。1、注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。2、注重理论联系实际。在工作中用理论来指导解决实践，学习目的再于应用，以理论的`指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性。

简而言之，大家都要立志成为一个道德高尚、才智杰出的人，可从来都没有用一个明确而清晰的标准来要求过、衡量过自己，这让大家时感困惑。现在中国移动给了我们一把很好的钥匙——正德厚生臻于至善。这八字虽少，但意义非凡。正德厚生，即正身之德、厚民之生;臻于至善，即不断追求完美，是从优秀到卓越的有力体现。它至少回答了：“我们是谁?我们要做什么?我们的目标是什么?”，更明确了我们的工作责任、社会责任和自我责任。因此，我们网通人只有坚持以强烈的社会责任感为使命，在工作中勇担责任，对自己严格要求，并不断超越，才能打造中国网通卓越的运营体系，建设卓越的组织，培养卓越的人才。只要这样，中国网通必将成为卓越品质的创造者。

**开展员工工作总结会14**

说这些，可能有人会觉得，这些都明白，都是大道理，只是怎么样执行的问题，下面我举一个真实的例子。

我曾经带过的两位新人，A君上班，交代给他负责的东西，是永远没有结果的，我交代给A做一个数据展现的部分，A君告诉我他不会JSP的技术，我给他推荐了一些书籍以及我曾经写过的demo，并告知不能光学，要有成果展示，可以通过这个数据展现来学习jsp技术，但是最后的结果是他下班就走，走之前没有跟我汇报任何进度，我最后只能换人做这个东西。这里我并不是推荐职场新人要加班，但是做事的态度要认真负责，新人可以对技术不懂，但是要有负责的态度，起码应该汇报一下今天的进度。

再来对比一下另一位B君，也是同样接到这个任务，首先B君懂jsp，但是他不懂JSTL，我给了他时间学习，结果B君在很短的时间内，学了JSTL并将总结发给了我，我相信这么短的时间内，他毕竟掌握的有限，但是学习了，又有总结，这种态度令我非常满意。在第二天，B君就把数据展示做出来了，而且确实是我想要的样子！不得不说，同样的事，同一水平线，不同人做的时候，态度和积极性就决定着一切，所以一个人只要工作态度好，我相信这个人的工作绝对不会差。

**开展员工工作总结会15**

对于XXX工作我提几点补充意见：

一、对于XXX工作我们要从思想上提高认识，充分领会XXX工作重要性和必要性。目前，XXX工作已经开创了很好局面，获得了很大成绩，这是有目共睹的，但还要从深度和广度上更加推进XXX工作我看最重要一点：提高认识！各级领导要充分领会XXX工作重要性和必要性，各级组织要加强关于XXX工作宣传力度形成上下“齐抓共管”局面，只有这样XXx工作才能更上层楼！

二、对于XXX工作要加强落实，要把工作落到实处。目前有个别同志、个别部门存在一个很不好现象就：热衷于搞形式主义，热衷于开大会传达文件，当然开大会必要上传下达，也必须但光讲空话打官腔远远不够，对XXX工作要真抓实干加强落实。各级领导要把XXX工作列入日常议事日程，要具体部署认真执行，各级领导要为XXX工作创造必要物质条件和舆论环境，扎扎实实推动XXX工作开展要抓出实效抓出成绩！

三、要加强协调工作历史证明：团结我们消除一切困难有力武器。关于XXX工作也一样，各级领导要加强协调工作，要把上下、左右、各方面、各环节有机结合起来，步调一致地推进XXX工作开展，目前有些部门遇事推倭、互相扯皮这种官僚作风十分要不得！这种作风轻则导致工作效率降低，重则影响我们威信，我们要坚决铲除这种官僚作风！

四、要在实践中探索。XXX工作与市场经济有机结合，新路子XXX工作与市场经济有没有关系，我看大有关系，市场经济一场深刻社会变革，它影响将波及社会生活每一个领域，XXX工作也不例外，它必然会受市场经济影响，因此如何适应市场经济并要求如何和市场经济有机结合起来，希望大家认真地思考一下去探索一下这十分有意义。

五、参与XXX工作同志要有自豪感和责任感，同志们对于XXX工作我们非常重视，尤其各级组织也投入了大量人力、物力、财力，同志们你们承担。XXX工作肩负了各级组织对你们殷切希望，希望你们要脚踏实地同心同德努力工作，在各自岗位上努力工作添砖加瓦！

以上五点供各位同志参考，总之大家要振奋精神多干实事、少说空话，开拓进取努力开创XXX工作新局面。

**开展员工工作总结会16**

对我科护理人员加强制度、预案、疾病护理常规的培训，通过对往年护理经验的总结，结合本年度我科室实际情况，重新完善修订了护理工作制度及各层级护理岗位说明，明确各级各类护理人员职责。根据护理部制定的各种突发事件的应急预案，严格要求每一个护士认真模拟演练，通过真实的演练，大大提高了我科护土应急反应能力、急救技能，同时进行多种形式急救程序、心肺复苏、急救约物知识、急救仪器使用培训等。抢救仪器、药品、应急设备定人负责、每日检查、及时维修，保证随时处于备用状态。

**开展员工工作总结会17**

按规定完成全处人员的工资及福利发放、住房公积金和社会保险费的缴纳、票据的管理、会计档案的管理、费用的报销、凭证的编制、会计报表的上报等常规性任务。一方面做好年初年终财务预算内外的准备工作，同时加强与财政部门的沟通，掌握最新财政政策，衔接好每一项财政资金的核拨，强化预算资金使用的刚性要求。做好财务指标考核相关工作。为了确保财务指标的完成，并使其真正做到厉行节约，保证预算资金的使用效益，将按月对单位收支情况进行分析考核。

配合处办公室做好物资采购工作，协助其进一步完善全处物资采购办法，理顺物资采购机制。执行采购相关规定，采购其他零星物资，应控制在账务预算支出范围内，超出财务预算的物资，原则上不予采购，从而提高资金使用效益。针对目前我们科室的现状，我们要加强业务学习，要有开拓创新意识，要让工作由被动变为主动，从思想、工作、作风、形象等多方面提出具体要求，爱岗敬业，最大程度发挥个人能动性，提高工作效率，提高科室的凝聚力和战斗力。

总之，我们以往的工作可能有很多地方做的还没有到位，但在今后的工作中会加倍的改进。我们已做好准备，努力工作、发扬成绩，改正不足，与其他科室一起同进步、共成长，与领导共分忧。尽全力完成领导交付的.各种任务，为我处的财务工作发挥应尽的力量！

光阴似箭，日月如梭，转眼之间已是xxxx年12月份。在这辞旧迎新的日子里，我与许多永辉同事一样，一边努力工作，一边回望过去、畅想未来。xxxx年，我工作在永辉融侨超市，我快乐着、感动着、张扬着我的个性。

**开展员工工作总结会18**

一年来，本人努力学习新理论、新知识、新思维，认真思考新情况、新问题、新形势，积极践行新解放、新跨越、新崛起，在理论水平和实践能力方面取得了很大的进步。

（一）不断丰富法律知识

系统学习了《会计法》、《会计基础工作规范》、《现金管理暂行条例》等财经法规，增强了自身法律意识，真正达到了运用法律依法行政、沟通思想、理顺工作、维护正义、实现和谐、谋求发展的目的。

（二）继续提高业务水平

下半年，参加了财务知识培训班，通过了会计人员从业资格考试，顺利取得了上岗资格。此外，通过学习电脑技术和培养阅读习惯，计算机操作水平和文字表达能力也得到了长足进步。20\_年，我将继续保持认真负责的工作态度，迎接未来的挑战。

自20xx年xx月xx日酒店开业以来，在总经理的正确领导及各部门的密切配合下，酒店各项工作顺利开展，各项规章制度不断得以完善，大酒店的知名度、美誉度、市场的竞争力得到不断提升，在许昌酒店行业占有重要的一席之地。

众所周知，在销售部人员配置不足，销售力量十分薄弱的情况，经不断努力，实现部门销售收入xx万元，对酒店的发展尽自己的绵薄之力。在过去的一年里，是大酒店全面发展的一年，在各部门的密切配合下酒店的销售工作得以顺利开展：

**开展员工工作总结会19**

\*\*\*宾馆召开员工大会会议总结

20\_年7月15日在\*\*\*宾馆餐厅宴会大厅举行了本年度第一次员工大会，各部门员工全员参加，无一人缺席，大会完成了预定的议程。

会议期间，员工们围绕会议制度及员工加薪进行了认真讨论，对会议内容提出了很好的意见。与会代表一致认为，在当前新宾馆、新趋势、新情况、新问题的形势下，专门召开会议研究讨论“安全”问题及经营管理办法，的确十分必要，十分及时。这次会议开得紧张而富有成效，达到了预期目的，获得了圆满成功。

会议内容如下：

1、安全问题：各部门安全生产制定了“三首”原则、年初签定了安全生产目标责任书。夏季用电安全避免各种伤害的发生，安全要大投入，大家牢记安全。

2、经营管理办法：全员营销方向不变，通过全员营销人人都懂业务，会做业务、能做业务。收帐的奖罚制度体现多劳多得。

3、会议明确了今后的会议制度：（1）管理要民主。

（2）“安全”问题是宾馆所有会议所议第一项工作。

（3）确定召开全体员工大会每年1-2次、召开员工例会每月1次、召开管委会每周1-2次。

4、会议听取各部门工作内容。

（1）行政部：贯彻制度；执行和督促人力资源的管理；加大员工培训力度。

（2）财务后勤部：对财、物统筹安排；加强财务分析给经营提供指导；抓好采购及出入库制度。

（3）工程保安部：对人员调整要有责任心，内外保安充分发挥好作用。

（4）餐饮及客房部:做好日常接待工作。

5、会议讨论并解决职工餐的问题。会议研究决定员工餐打饭专人负责，用餐凭餐票要有秩序，加班人员不收餐费。

6、会议同意给员工发放加班费。由于新宾馆的搬迁，大家连续加班比较辛苦，会议一致研究同意满3个月的员工每人200元，满一个月的员工每人100元，下周一进行发放。

7、会议讨论新员工调薪。

（1）餐饮部：肉孜古加薪100元/月、\*\*\*150元/月。

（2）生态园餐厅：张梦30元/月、阿米娜100元/月、孔祥丽100元/月、艾尼100元/月。

（3）工程保安部：肉孜100元/月、热依木100元/月。（4）客房部：\*\*\*100元/月。

8、通报好人好事，7月9日客人丢失钱包，客房部服务员哈斯也提拾到后能及时上交，得到客人的好评，宾馆收到客人表扬信，大家一致同意物质奖励，哈斯也提50元。

这次会议是宾馆的重要会议，关系到制度改革、宾馆发展、员工

稳定的大局，我们一定要贯彻执行好会议的所有决议，为宾馆的美好明天而努力奋斗！

\*\*\*宾馆

20\_年7月15日

**开展员工工作总结会20**

员工大会总结

本次员工大会得以顺利圆满的召开，和各部门的通力协作是分不开的。在这次员工大会中出现了一些好的方面，但同时也存在一些不足，根据这些问题汇总如下： 好的方面：

1、整个员工大会都按照时间节点在进行，很多的内容都在短短的二个小时之内完成，没有出现超时的情况。

2、本次大会各部门均按照要求统一着装，让家属以及观摩团看到我们的精气神。

3、大会当中需要的物料都按时按量准备到位，可重复使用的物料事后也及时通知大家交回。

4、本次大会所使用图片、数据、视频、流程、PPT等也进行了分类存档，便于以后查阅。

5、预备会流程清晰、分工明确、责任到人。

6、在企业文化团队PK中，厅面、后厨、机关的员工利用休息时间都积极参与到训练中。

7、本次员工大会，南店厅面的员工在头天有宴席的情况下，仍然提前布置出了会场，工程技术部也在头天加班加点的将灯光、音响、大屏提前转备好。

不足之处：

1、在员工评选阶段，没有完全将评选规则宣贯，导致评选结果出现一些问题。

解决措施：在下一次员工评选开始之前，提前将评选规则拟好，并确保宣贯到每位员工。

2、PPT里展示的员工照片五花八门，没有统一的形象照。解决措施：根据公司统一安排，部分员工拍摄形象照。

3、主持人台词不熟悉，两位主持人之间未能搭配好有抢词发生。解决措施：督促主持人对台词多熟悉，明确分工。

以上汇报，请领导指正！

汇报人：潘俊波 20\_年10月31日

**开展员工工作总结会21**

年初，在处办公室的安排下，制定了科室学习计划，并组织科室人员学习政治理论知识和财经专业知识，树立活到老学到老的理念，营造浓厚的学习氛围，做到“在工作中学习、在学习中进步”。不断吸收新知识，与时俱进，适应工作需要，提升自身及整体工作能力。引导科室人员团结一致、谦虚谨慎、真诚待人，踏实工作、加强品性修养。精学电脑操作，以适应信息化发展的要求，力争做一名优秀的财务人员。

组织财务人员参加会计人员继续再教育学习，认真学习法律知识，交流财务工作经验，引导和鼓励科室人员敬业爱岗，坚持原则、廉洁奉公，使我处的财务管理水平整体得到提高。根据处办要求，紧紧围绕如何又好又快地完成今年财务工作的目标任务，科室制定工作岗位责任，明确人员岗位的职责权限、工作分工和纪律要求，强化人员的责任感，加强了内部核算监督，从制度上奠定了完成年度目标任务的基础。

**开展员工工作总结会22**

永辉融侨超市的特点是购物环境整洁、员工服务热情。在融侨超市，广大员工齐心协力将永辉的营运制度和服务理念贯彻落实在日常的工作中。那里的员工个个和蔼可亲，那里的顾客都能做到礼貌购物。在这样一个礼貌的环境下工作，实在令人感到快乐。我想，在永辉的工作时光必将成为我人生之中快乐的里程。当然，人生的旅途是不可能一帆风顺，实际工作中也不可能事事顺心，偶尔有员工为工作争吵，偶尔有员工在超市里发生口角，但经过多方沟通，很快就消除了纷争，超市也恢复了往日的辉煌。我深刻地体会到：沟通让同事之间拉近了心灵的距离，沟通让员工与顾客之间更加融洽，沟通使我在工作中找到了快乐。

**开展员工工作总结会23**

会议第一天，刘顺总裁作了精彩的开幕致辞，继而各分公司业务二部的负责人分别对各自20xx年上半年的销售工作做了总结，并在总结后进行了务实的交流和讨论。会议后两日分别是各分公司业务一部和技术服务部门的总结和交流，均得到了卓有实效的成就。

此次销售年中会议，在每个人的汇报中，纷纷呈现出展辰文化中谦虚、好学、求真、务实的态度和精神，用准确的数据和系统性的分析，真实地将成绩表达，也将各自的问题毫不掩饰地拿出来交流，共同探寻解决之道，传递出一股极有力的正能量，为下半年销售工作的开展奠定了良好的基础。

汇报总结结束，集团对表现优异的业务和技服部门进行了表彰和嘉奖，北京业务一部、成都业务一部、青岛业务一部、成都业务二部、上海业务二部、深圳业务二部、北京技术服务部、成都技术服务部、深圳技术服务部分别获得精英团队奖。

会议最后，孙总对会议进行了精炼而又务实的总结，一番感激之词让现场每一个展辰人温暖而感动，一语“为了目标，前行！”更将展辰销售人的风采潇洒展现！

通过此次会议，大家更加清晰了下半年的工作方向、目标和重点，同时对于提高各公司的销售管理工作提供了一个交流沟通的平台。相信通过此次会议，展辰销售系统必将在下半年取得更优异的成绩！

**开展员工工作总结会24**

员工大会总结

作为一名新员工，第一次员工大会给我很大触动，在这过程中学到了很多，对于自己的要求也提升了很多。

.印象最深的还是那几个迟到的人所付出的代价，迟到就是迟到了，没有任何的理由，什么堵车、等人，其实归结到底还是不够重视，因为对于迟到的恐惧不够大，所以才没有阻止迟到行为的发生。这正是从反面的角度验证了刘一秒所说的阻力。b.印象很深的是那个迟到的女设计师，因为等同伴迟到受到了同样的惩罚，所以当小家与大家的利益冲突时，必须有所抉择，并为自己的行为负责。c.迟到反映一个人的品质，跟别人约定好的时间不到，就是对别人的不尊重，连承诺都不遵守的人会让别人对其的信用产生很大怀疑，见微知著，细节决定成败。

2.高总说的一句话印象深刻：机会时时都有，就看你能不能抓住，你抓不住总会有人抓住。是啊，机会时时刻刻都有，就看你是否做好了充分的准备，准备好了时时刻刻都是你的舞台；准备不好，机会来了你也发现不了。只管按照对的方向去努力，总有一天你的收获会与你的付出成正比。

3.努力一定会成功。其实这也是自己以来一直坚持的信念，只不过在听刘一秒说之前认为这种想法是自己倔强的认为，在听他讲以后是坚信。努力过后，除了看最后的结果还有这途中的经历。有没有感觉努力过后会感觉特别的轻松自在？甚至有时候回头看看会被自己当时的状态所感动。在自己一点一滴的努力中总会有或多或少的成长，当过程都令自己满意了，那结果又能坏到哪里去呢？努力就一定会成功！

4.对于刘一秒所说的爱的8个层次，我想现在的我还处在第3个层次，爱自己的家族，或许是有些低吧，但是现在的自己确实还停留在这个阶段。我希望自己可以衣食无忧，父母安享晚年、以我为傲，自己的亲戚朋友也可以因为自己的存在而少一些烦恼，少一些劳累。这些个情感是很强烈的，我当然也爱国、爱生灵万物，只是它们不会成为我成功的动力。我相信，一步步来，当自己的成就跟视野慢慢扩大以后，自己爱的层次也会有所提高，毕竟不同层次的人使命感也是不同的。5.对于目标的制定，一定要细化到什么时间具体该做什么事，怎样去做，这样目标的制定才有意义。其实这样来制定目标的意义很明显，因为人总是有惰性的，当在一个时间段内的目标过于含糊，人总是会趋向于去做到自己最省力的点就停止，所以具体的目标可以增大行动的动力，没有调节的余地才会让自己更坚定。这样最后总结的时候，完成了就是完成了，没完成就是没完成，没有那么多推卸责任的借口。目标，一定要细化到规定时间内的具体动作。

6.团队任务，一定要让团队成员明白自己是团队一员，对于团队取得的成绩每个人都至关重要。只有让每个人了解到自己对于团队的责任才会让他们更好地加入到活动中贡献自己的力量。在这过程中，组长也就是团队带领者的感染力是很重要的，就拿我自己来说，刚开始参加这个大会不太懂，更多的是听、观望的心情，可是当看到我们组长那强烈想赢的心情以及团队一部分成员为了团队出谋划策、集思广益的表现，自己不自觉的就变得很积极，求胜欲特别强烈，整个团队的凝聚力也有了。

7.最后的感恩环节，高总在我们写信的过程中说过这样一句话：一定要记得先有老后有小，先尊老后爱幼。是啊，我们对于父母的付出才是感恩，一个连自己的父母都不爱护的人还指望他可以去爱谁呢？父母给予我们的爱是无私的，不掺杂任何杂质的，那么我们应该回报给他们些什么呢？怎样回报？我想当一个人开始思考这些问题时，那这个人一定不会缺乏成功的动力了。同时我也为我们的公司感到骄傲，这样大的会议最后一个环节是感恩，那足以表明其重视程度，俗话说一个懂得感恩的企业才会不断成长，我们也受到更多好的熏陶。

以前，我对于我们公司感到的是崇敬与骄傲，因为真的很欣赏我们的企业文化，经过员工大会以后，更多的是踏实。只有当你真正静下心来去想怎样为企业创造更多的价值时，这个企业回馈给你的才会更多，更多的主动权是握在自己手里的，而不是这个企业催促你去做什么你才行动。所以，踏实点，做是最好的表达！行动，行动,YES!

市场三部

**开展员工工作总结会25**

转眼间，新学期又过去一个月了，时光的飞逝让人慨叹岁月的无情，想留驻时光，可岁月已经在我们的慨叹中悄然离去。教学工作刚刚开始，可又到了该写总结的时候了，想说点什么，却又不知道该说些什么。

总体说来，我所接的五年级比我一年前四年级刚接的时候有了很的进步。首先从纪律上来说，以前上课总是乱哄哄的，乱成一团，一堂课要维持多次纪律，才勉强把课上下来。针对这种现象，我与他们谈心、订保证、订目标，并在班里采用比赛的方式，让他们认识到遵守纪律的重要性，以及纪律不好的破坏性有多。经过一段时间的努力，在我的管教下，在班长的带头下，在同学们的互相监督下，同学们的纪律在很程度上有了很好的改善。上课再也听不到乱哄哄的声音了，同学们都舒规矩矩地坐着，认真听老师讲课，即使有问题也是举手发言，甚至有个别同学没有认真听讲，别的同学还举手检举揭发，同学们就害怕被当众点名批评，所以上课都是认认真真地听讲，再也没有人胡乱说话了。

其次，从学习上来说，同学们也比以前变得爱学习了。以前，学习上不会、不懂的有许多人，还有很多同学根本就不做家庭作业，有的作业即使做了，也都是抄的。针对这种现象，我总是苦口婆心地给他们讲学习的重要性，以及你们到校上学、上课的意义、目的，纠正他们的学习态度，使他们对学习有一个正确的认识，认识到学习的重要性。在学习上，我还采用比赛、竞争的方法来调动他们学习的积极性。另外，我还采用优带差、中等生互相弥补检查的方法，来增进他们学习的兴趣，使他们在学习上能够做到真正积极、主动地学习。

在本月的工作中，我认为学生们的学习自觉性还应该提高，如何提高学生学习的自觉性，这将是一项长期的、艰巨的、重要的工作，如果能把学生们都培养成自觉、认真的学生，那班主任老师的工作将真正得到解放和轻松。

**开展员工工作总结会26**

新的一年，我有了新的盼望。已经在公司一年了，其实我也能算得上是一名老员工了，一年的基础让我对这份工作、对这个环境都有了十足的把握。其实我很清楚自己哪些方面比较擅长，哪些方面比较缺乏。因此这一年，我首先会不断改善自己比较缺乏的那些方面，其次就是加强自己擅长的部分。比如说在语言沟通上，我是要加倍努力的，其次在专业能力上，我也要去继续保持。这是保持我匀速进步的基础。

20xx年，这对于我个人来说是一次机遇，对很多行业来说也是一次崛起的机会，每个人都在努力，所以我不能够掉以轻心，我必须在这样的竞争中存活下来！我一定要为自己努一把力！

公司为了使我们新入职员工尽快适应新的工作、生活，领导组织我们一百多名新员工进行了为期两天的培训，还特地请来了培训专家，为我们带来了生动趣味而又发人深省的课程。

刚刚离开学校的`我，虽然只是一名小小的采油工，却也像初春刚露头的枝叶渴望朝阳雨露的滋养一般渴望能有更多的学习机会。现如今，社会飞速发展，各种知识如爆炸般增长，正是如“逆水行舟，不进则退”的时代，我们更应当珍惜一切学习、培训的机会，充实自我的思想，汲取他人的经验，不断完善自我。

经过两天时间的学习，让我体会很深、感触很深的是，我的内心发生了变化。我们应当端正心态，因为态度决定一切。认识到工作虽然辛苦，可是不工作会更加辛苦，并且我们不仅仅要工作，还要有认真务实的工作态度，吃苦耐劳、忍受委屈的精神，更要明白“吃亏是福”的道理。除此之外，对未来的一切要具有强烈的职责感，以各种方式进行学习，珍惜公司给予员工的最大福利------培训，提高自身修养。尊重同事劳动，配合同事工作，学会欣赏别人，意识到别人的缺点就是我存在的价值，发扬团队协作的精神。培训教师更以吕布“三姓家奴”的典故为我们生动地描述了跳槽的误区，在某种情景下，人们离开一个公司是为了寻找更好的、更有发展潜力的工作，可是，如果一个人经常不断的更换工作，我们就不禁要质疑，是工作的问题还是他自身的问题?好工作是干出来而非找出来的，干容易，干好难，成就

人生必须脚踏实地。

在就业形势如此困难的情景下，我们能得到这样一份工作，实属不易。我们应当常怀一颗感恩之心，感恩父母，感激他们对我们的养育之恩;感恩领导，不让肤浅的思想蒙蔽双眼;感恩企业，为我们供给学习与工作的机会;感激制度，制度是保护我们的工具;感激批评，批评我们的人是我们生命中的贵人;感激对手，对手让我们成长;感激磨难，磨难使我们成熟。

来到岗位就职，我们每个人都有一种期待：期望经过自身的奋斗来实现自我价值，同时获得合理公平的回报。这种回报不仅仅是物质上的，并且也包括精神上的，我们不仅仅能够经过努力工作解决基本的衣食住行，更能够在工作的过程中充实自我，展现自我，做岗位的主人翁。作为理解过良好教育的大学生，作为企业的新鲜血液，作为企业生产的未来的主力军，我们更应当改变我们的工作理念，化“被动工作”为“主动工作”，做问题的终结者，不做问题的制造者。树立正确的人生目标，做正确的人生定位。

我们这一代，大都是温室的花朵，被父母家人捧在手心里长大，出外求学也未吃过苦，从小到大不曾受过多少挫折，受不得一点点委屈。初次来到艰苦的工作岗位，很多人都无法适应，觉得工作异常苦闷，根本不是自我所想。试问，如果带着这样的负面情绪工作，我们又如何在工作中寻找到欢乐呢?我们应当及时改变自我的观念，无法改变现实，就努力去适应现实。社会如何对待我们取决于我们如何看待这个社会，当你觉得这个社会可爱的时候，社会也会向你伸出友善

的双手。在遇到困难挫折的时候，要有坚定的信念，坚信自我必须能够在哪里跌倒，就在哪里爬起来。正如俞敏洪给我们的启示------成功者就是爬起比跌倒的次数永远多一次。

对于这两天的培训课程，我想我只能用受益匪浅这四个字来形容了。教师的博文广识、生动讲解、精彩案例无不在我的脑海里留下了深刻的印象，我只恨自我才疏学浅，无法将所有的感触都经过文字表达于纸上。只期望，谆谆教诲铭记于心，个中深意静坐常思。伴着良好的心态、完美的心境，在人生的长河中、在事业的原野里且行且思。

行政工作是一项很重要的基础工作，我在公司领导和同事的关心和帮助下基本完成了各项工作，在工作不断地向领导请教、向同事学习、自己实践摸索，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在思想觉悟上有了更进一步的提高，在具体的工作中形成了一套清晰的工作思路，能够顺利的完成领导交办的工作任务，在管理方面也尽到了应尽的责任。为了总结工作经验，继续发扬成绩同时也克服存在的不足，现将20\_年度的工作做如下总结。

**开展员工工作总结会27**

一年来，我能积极加强思想政治学习，并通过学习进一步树立了正确的世界观、人生观、价值观和为人民服务的思想，增强了工作使命感、责任感和服务意识。

在工作上，我积极主动地向领导学习、向同事学习、向书本和实践学习。同时，利用业余时间来给自己增加知识，积极参加各项会计培训学习及我行举行的各项业务知识培训和业务技能考核，通过虚心请教，刻苦钻研，反复练习，熟悉掌握各项业务操作程序和技能，以不断提高自身素质和工作效率，适应新的工作要求。

**开展员工工作总结会28**

春种一颗粟，秋收万颗籽。春季，是一个万物萌生的季节，也是一年最开始的季节，它蕴含着希望、寄托、憧憬融合了一系列的美好的东西。就在这样一个春意盎然的季节，公司召开了“集群E家启动大会”。首先恭祝这次会议的圆满举行。其次将我在本次会议中的总结如下：

>一：报道期间在公司做好值班工作。

20xx年3月22日，在公司领导的安排下，我准时在8：30到公司值班，刚一开公司大门，不到三分钟，就陆陆续续有会员以及代理到公司里办理业务，由于工作权限的限制，我只处理了亲情卡以及主卡的销售、POS机的发放、商家账号的开通，解答了商家后台的操作问题以及一些自己能解答的会员及商家问题。（在出售亲情卡及发放POS及的同时，我做了一个登记本，让会员及代理自己登记了自己所办理的业务，并在会后将此登记本转交给了相关的工作人员。）而各位家人看到我的忙碌也能自觉的排好队的等待我处理他们各自的问题，这让我觉得很欣慰。尤其是听到一些家人还在咨询的时候会有些家人说，“你能自己解决的问题就自己解决吧，别打搅人家了，没看到人家很忙吗”。听到这句话，我的心真是感觉到暖暖的。因为他们也是一路的奔波，从全国各地汇集到西安，刚到公司报完到，都没顾上休息就来办理业务，有的甚至连行李箱都没来得及放，这让我很是感动，市场的那份热情，那份激动更是让我震撼。这份感动，这份震撼更是鼓舞了我在以后等工作更加热情更加用心的去为他们服务。伴随着这样的心情，我一直工作到下午18：45才结束了值班工作准备晚上20：00的会议召开仪式的准备工作，于此同时，我将一天所出售的卡的钱上交给了财务。

>二：负责会议期间的检票工作

因为在之前的会议当中负责过检票，所以，对检票的流程还是很清楚的。不过，这次的检票工作我认为自己比前几次的检票工作做的到位，因为在这次会议召开之前公司领导对各位员工做了一项礼仪的培训。教我我们如何走，如何站，如何坐，如何笑等等等等，而且我们所展现出来的礼仪礼节也得到了家人的肯定。我觉得不管工作的内容是什么，得到别人肯定，才是把一件事情给做成功了。这是我们检票组在这次会议当中做的比较好的一个方面，当然有好的一方面肯定就会有不好的一方面。那就是我们检票组的人没做好对接工作，没有在一起商量如何分工。因为大家都是一站就是一天，都会很累，尤其是女孩子穿着高跟鞋站着，脚真的很疼。所以，我们就会在自己累的时候休息一下。这样就给会场造成了一些不好的影响。这是我们做的不到位的地方。不过，我相信我们会在以后会议中不会再犯这样的错误。因为我相信王总说的那句，“我不怕你犯错误，我就怕你不犯错误，因为犯错误了，你才会进步”。我相信我们会在下次会议中更进一步的。

>三：辅助其他组队搬运物资

>四：宴会期间的服务工作

每当一场会议结束的时候，王总都会给大家安排一个践行的宴会。这也是各位家人聚在一起的最后一天，所以大家的心情难免会有些不舍。都会想着在这里留下更多值得纪念的回忆。这份激动，这份不舍也难免得给我们在服务宴会的工作中带来了一些阻碍，甚至有些同事还受了委屈。不过，家人们的心情我们是可以理解的。我们只能是在以后的工作中更加努力的工作，让家人们觉得，最然我们没有在一起，有的还分隔千里。但我们都在为同一个目标而努力着、奋斗者。我们的心是在一起的以上是我对这次会议的岗位职责的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。在以后的工作中，我将做好个人工作计划，个人总结，使自己的工作做到更好。

最后预祝公司将集群E家打入人心，打入世界。

**开展员工工作总结会29**

一个月的时间总是那么短暂，稍纵即逝。转眼之间，又到月末。回顾本月的工作有值得褒奖的地方，但也存在很多不足之处。本月份宣传部主要围绕中国语言文学系的特色活动汉语言文化周开展系列宣传报道工作，本部门主要负责前期的海报宣传工作，活动期间的拍摄工作，以及活动后期的对活动进行报道等工作。

本月在常规工作方面，本部门协助配合各个部门的各项工作，在宣传通知各方面皆去的较满意的成绩，海报画风更加细腻多变，红白榜也及时地更新在宣传栏上;在博客建设方面，本部门主动从各系部博客中吸取经验，努力打造一个更为新颖特色的系部博客，尽全力地提升本系博客及各班博客的稿件质量，亮化整个中文系的博客，让博客的宣传力度扩大。

在活动开展方面，本月本部门主要针对汉语言文化周活动进行了全方位宣传，即及时向全院宣传活动开展状况。同时，本部门协助文体生活部对活动现场进行布置，努力打造一个有中文气氛的活动现场，让参与学生更加积极，是活动更加顺利地展开。在本系部各个部门的共同努力下，“汉语言文化周”如火如荼地开展，相信保持这样一种积极进取的工作态度，本部门的各类活动会办的更好。

有了以上的工作回顾，相信我部门在今后的工作与活动开展中，考虑问题能更加细致与周全，办事效率也将有显著提高。

**开展员工工作总结会30**

在我刚进公司的时候，还只是个经验粗浅的采购者，对公司的产品也没有足够的了解，对所需要的材料更是只清楚个大概。在这样的情况下，我仍然能进入公司学习我真的觉得我是很幸运的。

在培训的阶段，我跟在x工的后面做事，一边跟着跑市场，一边学习公司的资料。在这段时间里真的被灌输了很多的知识，但也正是因为太多，且太杂，我只能先死记硬背，再慢慢的在工作中去体会和消化。

这场培训持续了很久，作为一个采购员，要了解的东西实在是太多的，从市场的局势到材料的优劣，还有对公司的产品以及所需各种材料和用品的了解。这些着实让我头疼了很久。但是在坚持不懈的努力下，我终于还是熟练的掌握了所需的知识。

**开展员工工作总结会31**

做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。

行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

**开展员工工作总结会32**

昨天参加一次销售晚会，由销售主管主持，开会的目的是让销售员汇报一天的销售情况。其中反映了几点情况：

一、销售员对晚会的目的不是很清楚，所以都是希望晚会早早结束、早早回家的急切心理开会，对于开会内容，并不会有太大的关注。实际上晚会的目的是向主管、策划反映案场一天的客户情况及销售情况：为什么今天成交低、为什么客户来了不成交、客户看重什么、如何让客户从B类转成A类……把问题反馈给主管或策划，主管据此提出应对方针解决办法，促进销售让销售员提高业绩。所以必须要让销售员明白销售晚会目的，提高积极性及关注力。

二、销售员的客户的分析辨别总结能力有待提高：销售员描述客户常用的语句，意向一般、B类客户、经济实力有限。为什么意向一般不能转化成意向强烈，为什么B类客户不能现场逼定？销售员的态度仅仅是停留在接待、讲解、算价、客户回家考虑、送客、电话回访、考虑、然后死掉。一个个客户就此流失。做销售其实是做服务，销售员应该充分了解客户的意向、兴趣爱好等各方面，与客户成为朋友，才能让客户高兴的在你手上成交。所以销售员必须具备基本的辨别、分析、总结的能力，要有与客户成为朋友的态度。有辨别能力才能了解客户爱好；有分析能力，才能为主管提供策略素材；有与客户交朋友的态度，才能为客户更好的服务。

三、主管主持会议的方式有待改进：销售主管开会如果采取训话的方式主持会议，将会让销售员产生抵制的心理，减弱会议效果。向一个人传授一个理念实际上是很难得。所以说话方式很重要，要站在对方的角度说问题：国庆节人休息，销售员加班、每天下班还要开晚会听训话，这么累，谁愿意？这是销售员心理真切所想的。所以开晚会，就要站在对方的角度说：大家都很累，都辛苦了，但是累却没有见成效，这么累却没有业绩，这个值得吗？大家开晚会，分析业绩低的原因，大家何不在多花点时间总结一下，让明天做得更好，让付出就有回报呢。

四、写给自己的建议：做营销、做策划必须经常呆在销售一线，对销售情况、客户反映的情况、对竞争对手这些信息了如指掌，才能成为优秀的营销人员，才能在对别人提案灌输理念时，有货可讲、有素材可拿，让人家更加信服。

**开展员工工作总结会33**

积极组织我科护士参加医院组织的各项法律法规知识培训，我科本年度也组织多次法律法规培训，以护士条例、医疗事故条例及其他相关法律法规为蓝本，通过多媒体讲解、案例分析等方法对护理人员进行培训，尤其是新入职护士。让护理人员意识到，社会主义市场经济体制的建立，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现在护理理念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，因而丰富法律知识，使护理人员懂法、用法、依法，以减少医疗事故的发生存在不足及改进措施

1、层级培训细化工作做得还不够细致

2、缺乏对培训效果的评估，有落实不到位的现象。

3、缺乏新业务、新知识的开展。下一年度加强科室护理人员创新意识的培养

在过去的一年里，我们取得了一些成绩，这与护理部的领导和指导是分不开的，我们的培训工作还有许多不足，但我们不骄傲、不气馁，在新的一年里，以迎接“三级复审”契机，我们努力打造出一个优质、高效的临床护理队伍，使护理工作再上新台阶。

20xx年过去了，在一年里，我在公司领导公积金领导、部门领导及同事们的关心与帮助下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，现将个人工作总结如下：

**开展员工工作总结会34**

20xx年7月9日至11日，展辰涂料集团xxxx年上半年销售工作总结会议在北京顺利召开。此次会议由销售中心主持，来自全国六家分公司的业务一部、业务二部、技术服务部以及集团家具漆销售中心的相关负责人共同参会，会议还荣幸地邀请到了刘顺总裁、孙金平副总裁、肖劲总经理、王宝副总经理、张君副总经理以及北京公司部分同仁参会。

会议第一天，刘顺总裁作了精彩的开幕致辞，继而各分公司业务二部的负责人分别对各自20xx年上半年的销售工作做了总结，并在总结后进行了务实的交流和讨论。会议后两日分别是各分公司业务一部和技术服务部门的总结和交流，均得到了卓有实效的成就。

此次销售年中会议，在每个人的汇报中，纷纷呈现出展辰文化中谦虚、好学、求真、务实的态度和精神，用准确的数据和系统性的分析，真实地将成绩表达，也将各自的问题毫不掩饰地拿出来交流，共同探寻解决之道，传递出一股极有力的正能量，为下半年销售工作的开展奠定了良好的基础。

汇报总结结束，集团对表现优异的业务和技服部门进行了表彰和嘉奖，北京业务一部、成都业务一部、青岛业务一部、成都业务二部、上海业务二部、深圳业务二部、北京技术服务部、成都技术服务部、深圳技术服务部分别获得精英团队奖。

会议最后，孙总对会议进行了精炼而又务实的总结，一番感激之词让现场每一个展辰人温暖而感动，一语“为了目标，前行！”更将展辰销售

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