# 猎头谈薪工作总结(合集30篇)

来源：网友投稿 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-13

*猎头谈薪工作总结1中医院内科20xx年上半年的工作在院领导及上级有关部门的正确领导和大力支持下，内强素质、外树形象，力求突破，争创一流，狠抓医疗服务质量，强化全方位管理，各项工作取得了一定的成绩。>一、内科的主要工作成绩表现在以下几个方面，...*

**猎头谈薪工作总结1**

中医院内科20xx年上半年的工作在院领导及上级有关部门的正确领导和大力支持下，内强素质、外树形象，力求突破，争创一流，狠抓医疗服务质量，强化全方位管理，各项工作取得了一定的成绩。

>一、内科的主要工作成绩表现在以下几个方面，现总结如下：

1、中医内科呈现良好的发展势头。住院病人量明显上升，总出院人数460人，比去年同期增长28%，病床使用率110%，比去年同期增长20%，临床与病理诊断符合率都在95%以上，药品品使用率，平均住院天数天。上半年业务总收入200万元，与去年同期基本持平。

2、由于内科业务收入的好转，第二季度实现奖金1万多元。

3、加速人才培养。科内积极开展业务学习和技术练兵活动，积极参加疆内的一些学术活动，了解最新的医学动态。并于4月选派一名医生去自治区中医院进修学习肝病，根据医院的发展状况和需求，在现有人才的基础上，本着以内部培养为主，有计划地培养专业技术人员，逐步形成合理的人才梯队。

4、积极参加院内举行的各种文体活动，通过科室的团结协作，取得了较好的成绩。

>二、存在的不足：

1、由于科主任及护士长管理经验不足，管理工作不到位，不能上传下达，出现工作滞后，不能及时完成院里按排的工作任务。

2、抓医疗服务质量力度不够，医疗技术和护理水平提高不明显，服务意识不强，医疗差错时有发生，仍有患者不满意的事情发生。

3、对医保政策的理解和把握还不够深入，合理检查合理用药方面仍存在不少问题。平均住院费用未达到医保线，未能体现利润最大化。

4、病历质量有所提高，但仍存在很多问题，乙级病案率仍较高。

5、住院病人量大幅度提高，但收入未相应增高，科室增收节支力度不够。

>三、整改计划

1、科主任护士长加强自身学习，提高管理水平，找准切入点和突破口，不喊空口号，不摆空架子，做一些实实在在的工作，使内科工作走向正确轨道，迈上新台阶。

2、质量放在医疗工作的首位，把抓医疗质量作为开展一切工作的出发点和立足点，形成全科人人、处处、时时抓医疗质量的良好局面。进一步加强医疗质量、医疗安全的各项规章制度，各级人员职责、各种技术操作规程的学习，逐步使各项工作制度化、职责明确化、技术规范化、并建立起长效机制，确保了我科医疗质量再上一个新台阶。

3、开展争创先进科室活动。在科室之间、同事之间开展比、学、赶、帮、超活动，调动全科各个方面的积极性。科内成立考核小组，由考核组制定考核细则，进行打分登记，年终根据平时考核情况综合评出先进个人，年底进行表彰和奖励。

4、更加深入地学习医保政策，扩大服务范围，努力把医保政策用足用活，在不违反医保政策的前题下努力增收创收。

5、加强环节病历和终末病历质控，组织全科认真学习病历书写规范，力求甲级病案率达到100%。

>四、下半年工作计划

1、认真落实上述整改方案。

2、拓展业务范围，拟引进电子胃镜和输液泵，以提高我科对消化疾病的诊断及治疗水平，提高心脑血管疾病的疗效。增加服务项目，扩大服务范围，开拓新的经济增长点。

3、拟选派1-2名医生外出进修学习胃镜或心脑血管病。

4、切实加强专科专病，特色科室建设。科内加强劲业务学习，确立每位医生的主攻方向，使内科在消化肝病，风湿免疫，内分泌，心脑血管病形成专科特色，做到科有特色，人有专长。

5、广泛联系，扩大宣传，加强回访，在练好内功的同时，注重加强医院宣传的力度，利用各种形式，采取各种办法，把医院宣传出去，使医院知名度越来越高。注重信息沟通，把医院发生的重大事件、情况及时向上级有关部门报送，使领导了解中医院，支持中医院。力求下半年经济效益再创新高。

**猎头谈薪工作总结2**

在这辞旧迎新的时间里，我们回顾过去，展望未来。以下是本人的工作总结：

在上个月的工作中，按照公司的要求和任务，努力的完成了个人的工作目标。且在收集通讯上有了一些新的突破，取得了一定的成绩。但还有有许多值得学习和反思的。

一、工作中做得还不够仔细，应该以认真负责的态度，细致去完成我们的工作，特别是编写推荐报告上，必须根据收集的信息真实、认真、细致的填写。

二、加强行业知识、业务技能的提高，不断的通过业内的沟通、后选人的交流、纸杂志及\*\*等拓宽自己的知识面和增强自我的职业嗅觉。

三、这最后这段时间里，为了明年的工作能取得更优异的成绩，特在此制定1月份的工作目标如下：

(一)、KPI本月的总分值在25分。具体安排：

1、每周收集45位新的后候选人;

2、争取每月要作5份的候选人推荐报告。

(二)、为了强化个人的业务能力和业务技能上有新的进步和突破，特别安排如下：

1、每周收集地产公司的信息1到2个来加强自己的行业知识。

2、努力去收集一份通讯录。

3、与以前联系过的候选人保持联系，维护与候选人的关系。为明年取得好的成绩打好基础。

最后，我希望公司和各位同事都能在明年步步高升，取得更优异的`成绩，也在此预祝公司的\*\*、全体同事，新年快乐、万事如意、合家欢乐，来年大展宏图!

猎头年终工作总结 (菁选2篇)（扩展4）

——年终工程工作总结 (菁选2篇)

**猎头谈薪工作总结3**

本人xx于xx月份从一名实习生正式成为xx公司的一员，在xxx项目部x#楼从事施工员一职，从学校到工程施工单位，虽然我的工作岗位和角色发生了很大变化，而且对工程上的各种技术都是很生疏，但在领导的关心和同事的帮助下，凭着自己的专业基础和在同事的细心讲解指导下有了一定的了解和认识，加上刻苦钻研和学习，很快适应了工作环境，并取得了一定的成绩，注重自己的思想建设，不断提高自己的政治素质，在工作中言行一致，作风端正，实事求是，工作作风严谨一丝不苟，精益求精，勤奋务实。保持健康心态，积极进取，乐观向上，对建筑事业和公司前途充满信心。

情况简要总结如下：

>一、工作态度

无论在工作还是生活，只要在工作中你努力了就有一份收获，所以我一直在努力，不断学习，不断努力工作。热爱自己本职能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。工期紧，人员少，任务繁多，能够做到跟班作业，保证按时完成检验任务，保证工程检验畅通，表现出我们施工人员责任心强，发扬了我们施工人员连续工作、吃苦耐劳的精神。

认真学习各种规范文件。及时掌握新技术、新知识、新规范，以便在工作中加以应用，坚持根据工作需要学习，将学来的技术知识及时的应用到实际工作中，使自己的业务水\*提高，具备较强的专业工作能力，能根据工作需要，服从领导安排，从事多个岗位的技术工作。

>二、具体工作

主要负责12#楼的砌体和粉刷。

（一）墙体砌筑质量要求：砖缝必须横\*、竖直、错缝搭接、避免通缝、同时砖缝砂浆必须饱满，薄厚均匀。

墙体施工应注意的事项：

1、在与剪力墙接触处，应用预留的拉结筋与砌筑的墙体搭接，使用拉结筋的目的在于提高墙体的整体性。

2、对墙体的细部构造，在设门窗过梁时，当上部荷载过大时须加设钢筋的应设钢筋，以提高承载能力。

内墙抹灰：一般的施工工序，基层处理—做烩饼、冲筋—抹底层灰——抹中层灰—罩面灰。

（二）材料选用：

1、水泥选用普通硅酸盐水泥。

2、砂选用中砂，过5mm孔径的筛子，期内不得含有树根等有机物质。

**猎头谈薪工作总结4**

每个人都有自己的岗位职责，写年度总结时自然也各有千秋。为了如果是经验较浅的初级猎头顾问，那可能需要总结的就是

如果你是部门领导或者涉及到开拓新客户的部分，那么除了个人业绩外，则需要增加：

如果你是专门负责BD客户的商务人员，则要在客户展示、客户数据上来撰写。比如我们平台猎头经理，会在每年度进行自己的客户粘性、客户的邀约率等进行排名，从数据中分析和判断客户来年的招聘情况，对于客情维护关系较好的客户，甚至可以通过他们的新年招聘预算来指定自己的交付业绩目标。所以先把自己的定位搞清楚，再去着手进行，是猎头在写年度总结前需要明确的一个认知。

**猎头谈薪工作总结5**

20xx年即将过去，我们将满怀信心地迎来20xx年，过去一年，是公司提升企业安全、服务品质的一年，也是安全管理部工作贯彻项目部指标完成的较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，对一年的工作进行回顾，总结经验、查找不足，以利于在新的一年里扬长避短，再创佳绩。

>一、发挥优势管理，狠抓基层建设

1、优质服务、赢得信赖。

自公司把安保部转为内保后，强化管理准则，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善安全岗位的窗口形象，不断提高自身的优质服务水准，得到了小区业主好评，赢得了业主的信赖，一改以前的不好习惯，把被动服务变成自动服务，多次受业主写信表扬，多名同志成为业主眼中的活雷锋。

2、预防为主、重点布控

在公司总部的关心指导下，通过制定各项安全方案等项消防预案，贯彻落实防火、防盗等“六防”措施，全年未发生一件意外安全事故。项目经理每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。安全部安排员工勤于巡查、严密防控，在相关部门的配合下，实行群防、群检、群治，以确保小区万无一失。针对特别区域实行重点监控。

3、完善设施、有备无患

通过公司领导亲临现场指导，安保部将小区消防预案、设备设施、消防器材检查维护等各项工作，进行了不断的完善。制定园区消防设施设备维修保养计划，使园区消防设施设备不但做到正常运行而且延长使用年限。今年已对小区的消防设施进行了专业性检测，严格检查消防设施设备，提前对烟感系统报警点不准确进行专业性检测。同时对消防器材实行分区管理、检查、维护并落实到人。

>二、严格管理、提升品质，改变观念、创新管理

1、按照项目年初制定的安全培训计划，多次对保安员进行专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、专业技能、消防知识、突发事件分析等，通过讲解、点评、交流使保安员在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。

2、安全管理部按照各月计划对保安员进行岗位培训，对保安一线岗位做好培训工作。做到实际工作培训，分阶段、分内容进行考评，通过培训保安员整体素质提升了、服务水平提高了、业主满意度提高了，通过培训提高了保安员整体思想素质，服务态度和业务技能。

3、在思想工作是一切工作的生命线的方针指引下，结合项目管理服务特点，按照项目部的要求，针对保安部的实际情况，引导保安员与时俱进、提升素质、转变观念。，安保部教育安保人员要有紧迫感、应具有上进心、培养精气神、物业的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键在人的主观能动性和责任心，是对公司的忠诚度和敬业精神、是对管理与服务内涵的真谛的理解及运用。安保部通过树立优秀标兵，激发大家积极进取，在完成项目给的管理工作和服务工作的过程中体现自身价值，并感受人生乐趣。通过思想教育工作，提升了保安员思想道德品质，涌现出多个拾金不昧的好保安，受到了业主的书面赞扬。通过工作实践的摸索，安保部还学习了“物业保安员应知应会”，不但使椰林湾的每位一线保安员在为业主和客户服务时品质显著提升，而且使其他同行向我们学习。

总结过去、展望未来，整改不足之处并制定新一年的提升服务目标，以利于20xx年安全管理部各项工作更好的全面展开。

**猎头谈薪工作总结6**

新年将至，在过去的一年里，我保安部紧紧围绕酒店全年的中心工作，以脚踏实地的工作作风，求真务实的工作态度，积极创新，不断提高，全面地完成了今年的各项任务，为我们今日大酒店再创了新的业绩。

非常感谢公司领导和同事对我的信任，给我这次汇报一年来工作的机会，酒店安保工作总结。在担任酒店消防保卫主管工作中，有公司领导的信任和同事们的关心、帮助下，使我很快适应了这个工作岗位，本人积极领导部门员工协调配合好各部门之间的工作关系，充分调动员工的工作积极性，在单调的工作中努力营造一个守纪律又有情趣生动活泼的工作局面，现将一年来工作汇报如下：

>一、停车场管理

首先通过收取停车费来限制停车数量，使在有限的停车位上停放适量的车辆，单位内部车辆尽可能少占车位，控制非本酒店的车辆进入停放，其次通过对车场保安的调整后培训上岗，做到工作要踏实认真。

>二、消防安全管理

消防工作一直都是各项工作的重中之重，为保证酒店安全工作万无一失，带领中控及内保人员进行全面细致的消防检查，检查中发现的消防隐患立即排除和上报解决，另外加强中控人员的消防安全培训，学习酒店的消防应急预案：对酒店全体员工进行培训灭火器的使用方法，如何报火警及安全疏散紧急逃生的常识。

>三、安全监控管理

按岗位职责24小时严密监视画面动态，内保人员定时和不定时对重点区域和各楼层巡视，确保客人及酒店财产安全。

>四、安全防范管理

配合学习北京市公安消防总队，和东城区防火安全委员会的文件内容，做好今冬明春火灾的防控工作，制定适合本酒店性质的各项应急预案，有效预防火灾事故的发生确保重要季节以及马上临近春节的消防安全工作，配合消防总队的检查，做到有事及时发现，及时处理，不隐瞒。

最后，相信通过我们大家的共同努力，加强各方面管理，规范各项管理工作，一定能促进公司经营业务的发展，提高公司经济效益，同时为客人营造一个更加安全舒适满意的休息、娱乐环境。

**猎头谈薪工作总结7**

在这辞旧迎新的时间里，我们回顾过去，展望未来。以下是本人的工作总结：

在上个月的工作中，按照公司的要求和任务，努力的完成了个人的工作目标。且在收集通讯上有了一些新的突破，取得了一定的成绩。但还有有许多值得学习和反思的。

一、工作中做得还不够仔细，应该以认真负责的态度，细致去完成我们的工作，特别是编写推荐报告上，必须根据收集的信息真实、认真、细致的填写。

二、加强行业知识、业务技能的提高，不断的通过业内的沟通、后选人的交流、纸杂志及新闻等拓宽自己的知识面和增强自我的职业嗅觉。

三、这最后这段时间里，为了明年的工作能取得更优异的成绩，特在此制定1月份的工作目标如下：

(一)、KPI本月的总分值在25分。具体安排：

1、每周收集45位新的后候选人;

2、争取每月要作5份的候选人推荐报告。

(二)、为了强化个人的业务能力和业务技能上有新的进步和突破，特别安排如下：

1、每周收集地产公司的信息1到2个来加强自己的行业知识。

2、努力去收集一份通讯录。

3、与以前联系过的候选人保持联系，维护与候选人的关系。为明年取得好的成绩打好基础。

最后，我希望公司和各位同事都能在明年步步高升，取得更优异的`成绩，也在此预祝公司的领导、全体同事，新年快乐、万事如意、合家欢乐，来年大展宏图!

——年终工程工作总结 (菁选2篇)

**猎头谈薪工作总结8**

>一、行业不同，寻猎之道相通。

作为一名优秀的猎头顾问要有持续的学习能力，善于从不同的case中总结一般规律，以不变应万变，而又能随着具体的case，方法有所不同。在工作上常有猎头同行或企业招聘人员和我交流，问我是那个行业的猎头。我知道他们要问什么，要了解什么，但对此问题和答案我内心是有保留的。优秀的`顾问，需具有持续的快速学习能力，以及透视行业、洞察现象、直现本质规律的能力。道通则术灵，方法论终究是形而下，依附于具有相对高度且正确的思想意识层面上生效的。

>二、大胆推断，小心求证。

对于一个客户、一个职位，抑或一位候选人，我们在初次接触的时候都会依托个人知识、经验会有一个判断，认为此客户不值太用心跟进，是个c类客户，以致对客户和职位都失去信心或心存成见。虽然往往经验如此，但是否真的是这样？多年的猎头经验告诉我，还需心中存疑，小心求证。受经验和接触时间长短影响，一些信息我们未必就捕捉到，并能理解到位，我们应一面大胆的推断，一面还需小心的求证，不断的去伪存真，修正自己的看法及认知，揭开其庐山真面目。我就曾有这样的项目，本来是boss并不看好的客户和职位，在我悉心培育、不离不弃的关注下，几个月后却给我们尚贤达带来了意想不到的业绩。客户在尚贤达寻猎部门内部也一度从c级客户升级为b级，乃至准a级，实现了共赢。有人标榜自己有多么多么厉害，面人只需五分钟就能做出结论。简直是胡扯！那是在草菅人才，而非专业猎头的体现。我所了解的那些识才之人，他们就是英明睿智如杰克韦尔奇，也断不敢称五分钟就能对一个人选做出断论。更多的是大胆推断，即使5分钟之内完成面试，待人选初步过关，尚需后续60分钟或n个60分钟的不断小心求证。

>三、理性地看待客户和职位的非亮点，并对客户及职位保持足够的自信。

目前使用猎头服务的企业有相当一部分是中小型快速发展型企业，对于这些有需求的客户，我们要心存包容，并要有自信，拿出自己的专业技能和专注的态度来用心做好每一个职位，和客户共同成长！谁就能保证目前这个客户不会是第二个行业中的腾讯、华为、阿里巴巴呢。如果由于心存偏见，总以一副挑毛病、挑不足的心态去看待，以致错失了共同发展、跻身行业前列的机会，岂不是令人扼腕悔恨不已？！腾讯成立之初，也是名不见经传小企业，华为、阿里巴巴等亦然，当初又有几人能在当初识得？

>四、猎头，重在定位，重在搜寻！一个猎头职位在手，先得把方向定好

。这个是很重要的前期工作，类似如企业定战略，国家定xx发展规划，方向决不能错了、偏了。而后就是寻猎工作了。猎头人选一般都具有稀缺性和隐蔽性的特征，一般方法较难寻得，所以这才值得企业不惜重金寻找优质专业猎头合作。猎头的中后期工作，关键在于搜寻。没有搜寻的结果，所谓的测试、配置和推荐都是不存在的。所以，搜寻是基础，是前提，非常重要。而搜寻的方向将直接影响搜寻的效率。有时候方向不一定一下就能定得好的，还需要用人单位的\*\*和配合。这时候，就需要在搜寻中注意方向纠偏的问题，在搜寻中和客户互动，修正定位，完善搜寻！ 五、不断尝试，不轻易放弃任何一丝的希望。猎头搜寻人才有很多渠道：其一有赖于各种常规渠道，一般也为in house的hr使用，除此之外，专业高效的猎头公司都会建立自有的高端人才数据库，一般会优先使用这个猎头公司独有的内部共享资源，其后才是非常规的渠道。cold call是一种极为重要的方式，或者依靠猎头顾问自有的丰富的行业人脉关系、圈内朋友自荐或推荐而来。猎头行业是一个资源高度依赖于猎头顾问自身的有着典型的智力资本型特征的行业。对于渠道，我们不排除任何一个可能奏效的渠道；对于人选，我们不放弃任何一个可能会是我们合适候选人的希望。有时候仅\*\*借自己手上的一份简历就判断人选不合适，而放弃与之沟通，导致被他人捷足先登，错失良机。这样的案例时有遇见，需深以为戒。我们在进行人岗匹配度评估的同时，务须心中存\*\*\*，大胆推断的同时小心的求证，这样才不会错失交臂。

猎头年终工作总结 (菁选2篇)扩展阅读

猎头年终工作总结 (菁选2篇)（扩展1）

——猎头试用期工作总结

**猎头谈薪工作总结9**

从六月二十号来到公司，到目前也有一个月多一周的时间了。从初来乍到对公司、对猎头都还不是很了解，到现在可以比较上手地开展自己的本职工作，还是有一定进步的，就是自我感觉进步还是有些的不迅速。

这个月公司\*\*了一次培训，阴总也给我们信任布臵了完成猎头顾问或者猎头顾问助理职位说明书和搜集成都50家猎头公司的任务，通过这，我觉得我对猎头也有了更进一步的了解，要做好猎头服务行业，准确地去分析职位工作内容，把握该职位对人才的要求，完成一份非常棒的职位说明书是必不可少，而且非常重要的一项基本工作。同时，猎头行业也是个非常锻炼人的行业，除了帮助客户猎到高管人才外，也需要你对行业有更多的知识，更多的去了解各行各业的知识，丰富你的`头脑，一个成功的猎头，一定是一个各方面都很优秀的人。所以，来到公司，走进这个行业，加上阴总不断鼓励我们多学习多了解多进步，我觉得是一件非常幸运的事情，在工作的同时也不断丰富自己的头脑、提升自己的能力。

七月本就是一年中比较炎热的时段，人也比较容易烦躁，但公司里每个人的工作热情依旧还是很饱满，尤其在公司进行了大部制，将猎头一部、二部、新人工作部合并为猎头一部后，我看到同事们在项目的跟进、工作的开展上都有更好地推进。而且我清霞身上看到了极强的行动力，在余珺身上看到了对工作的认真负责和勤学好问，还有曾姐对猎头行业的热爱，邓颖的开朗大度，房姐的沟通和工作能力，我觉得每个人都是值得我学习的。

猎头年终工作总结 (菁选2篇)（扩展2）

——猎头顾问年终工作总结报告

**猎头谈薪工作总结10**

>一、20xx年度主要工作

1. 带队伍

一个快速发展的企业此阶段需要做好三件事：定战略、组班子、带队伍。作为一名中层管理人员在执行公司战略的前提下，带好自己的队伍是工作之首，是突破“能力”瓶颈、使团队稳定持续地发挥作用的根本保证。为了达到预期，部门采取了变“参与者”为“责任人”，变“指挥”为“辅导、支持”等措施和方法，极大地提高了部门成员单兵作战能力和协同作战能力，工作效率和质量整体上得以提高。更主要的是，每个团队成员就像一颗颗火种，在人力资源工作推进的道路上，照亮了自己，也照耀着他人。

2. 直接参与的工作

20xx年直接参与的工作（详见月度工作汇报表）归类总结，有以下几个方面：

1）基础管理性工作。该类工作主要是考勤、绩效、工资等统计表的审阅、复核；部门对内、对外行文的审阅等。

2）工作计划的制定及实施过程中的必要辅导。

3）薪酬标准编制、绩效考核等项具体工作的实施或参与。

4）项目性工作的筹划与参与。

3. 倡导、弘扬公司文化

倡导、弘扬公司文化——看不见、摸不着，但却有着后效应及重大影响。

人资作为一个对内、对外的窗口，打交道的人较多，一定程度上扮演了公司“形象代言人”的角色，对此，我们倍感压力并非常珍惜和重视。无论是招聘、与员工交流沟通还是其它方面，有意无意地规范自己的行为，倡导公司的理念。久而久之，在自我提升的基础上，也使大家感受到公司的魅力，向内向外传递了公司的良好信息。

>二、一年的工作经验、不足、体会

20xx年，人力资源部内部工作的运转较去年顺畅、规范很多，逐步从繁杂的事务性工作解脱出来，能够腾出精力做其它更重要的工作。

总体来讲，20xx年度最大的收获莫过中基层人员关注做事及以结果为导向的理念建立与运用——这对公司健康、持续地发展非常重要。诚然，这绝非人资自身的业绩，而是与公司高层坚定不移的企业发展信念息息相关，但却是对人资工作强有力的支持与鼓舞。不过，时不待我——随着市场竞争力的提升和管理需求的增强，人力资源部的工作已经从部门扩展到企业的方方面面，也就是说哪里有人，哪里就有人资工作。20xx年资工作将更为艰巨：一方面要深化并规范部门各项工作，二是要满足公司该发展阶段对人资的需求。做好这些，需从重点从以下几个方面做好准备：一是人资工作人员的专业水平及人员匹配；二是公司及各部门领导对人资工作的认知和重视程度；三是人资工作开展的方式方法。

>三、对本部门人员设置、工作流程及管理模式和对公司管理的建设性意见

想法和建议日常与主管领导有过一些沟通，在部门总结中也会提到，在此就不多说了。只是，有几个工作习惯等，认为对工作效率、工作质量的提升比较有帮助，供参考：

1. 日常文档管理

1）注意行文或报表的排版。排版包括页边距、字号、行间距等——这往往在编写文档之处就要设定——开始设定标准，后边的自然都标准了（当然，根据情况最后可适当调整）。

2）要善于运用目录。目录起到提纲挈领的作用，通过其即可对整个文档有了大概了解，也便于归档。当然，目录可以与统计表、记录、考核的功能结合起来，这对内部管理非常必要。

3）文档名称标识清晰。见过好多人，找资料时自己甚至都头晕了，甚至改过没改过自己都不记得了——这与自身文档标识的习惯有关。建议其一是标注清晰，二是有序。例如：在编文档，可用“文件名+稿次”标注，定稿后，可将其之前几稿放入“作废参考”文件夹或直接删除，当然，也可用涂色来区分异动的内容等；日常管理类文档，文件夹可用“文件名+年度”区分等。

2. 各项工作在实施之前先做好筹划

开展各项工作的精髓就是“PDCA”——这个“P”就是策划、计划，也就是说在做之前先要盘点盘点到底有哪些工作内容，谁做，怎么做，什么时候做，做到什么程度等，这些本身并没有什么难度，难的是建立工作思维习惯，否则，忙忙碌碌而不得要点或者事倍功半。

3. 办公用品的选用

十一孔袋、夹以及手风琴票据夹对未归档前的工作资料、单据的整理非常有帮助，成本也很低。

**猎头谈薪工作总结11**

不知不觉中来公司已经一年多了，回想起一年前，自己还是一个对猎头零概念怀着忐忑心情，步入到这个完全陌生的领域来工作时的情景，似乎就在昨天，但是跟那时比起来，现在应该算是小有经验了吧!不过这些真的是要感谢这一年来同事们在各方面给予我的帮助和支持，同时在公司大环境的熏陶之下也培养了我从事这个行业的兴趣与信心。

目前来看整个猎头行业似乎进入了严冬，市场越来越成熟，竞争过于激烈，有时甚至出现恶性竞争现象。总得来说\*\*公司在这样的大环境下整体情况还在稳步上升，说明我们还是有很强的竞争优势的。但是怎样在这样的环境下站稳脚跟，在行业内做强做大，作为一名销售人员首先考虑的无疑是提高销售目标，占领市场份额。

>一、个人对20xx年开拓业务总结

1、业务开拓地域

xx年我个人开拓业务地域还是集中在广东省内;一方面广东省内对于人才的需求在数量上要多于其它省市，并且高级职业经理人以及高级技术人员在这个区域内需求量相对较多;另一方面，特殊的地理位置决定了目标客户对于新兴事物接受较快，对于高层职位用猎头形式招聘较为接受。对于销售人员来说比较好做前期的说服工作。但是另一方面正因为有这样的市场存在，由于行业壁垒不强，现新成立公司日益增加，各公司操作水平参差不齐，也曾在开拓业务过程中出现过一些客户恶意压价现象。对于此种现象，如果客户对用此种方式招聘意向较大的，我个人一般都是先向客户阐明客观原因，让其理解收费的标准与其服务质量有着直接的联系;在这过程中，尽量举一些实例，并跟据实际情况给到其一些建议，让客户公司从言语中感悟到“”在猎取人才方面的专业性。那么即便此次合作未有结果，也会给相关人员留下深刻印象，对于“顶才”在行业内声誉做一个很好的铺垫。

随着后半年拓展工作的继续，有明显的感觉到浙江、江苏一带外资企业进驻形式非常之明显，对于生产型企业中高层人员需求量有所增加;联系过程中大部分客户还是比较看重公司所在地域和前期费用。在日后的工作中还要多跟同事一起探讨开发异地客户的经验。

2、开发客户行业总结

这一年较为集中在生产型企业和it软硬件行业的开发，其它一些是有需求的零散客户。生产型企业从今年七八月份开始，对于高层人员的需求量明显增加，特别是对技术出身的高管人才。但是由于其企业的特殊性质，其对此种招聘方式和费用方面的认识有待于提高，所以给拓展工作也带来了一定的难度。

相对于生产型企业，大部分it企业的前期接洽则显得较为顺利，此行业公司目前对于中层的研发力量似乎都显薄弱;个别企业对于公司内部单一领域的研发出现断档，急缺项目带头人的角色。针对这一情况如何把拓展客户公司从前期接洽引入到后期的实质性的谈判显得由为重要。但我个人似乎总是在这一环节显得心有余而力不足。关于此阶段，工作及谈判技巧性还有待于进一步提高。

3、对潜在客户行业及其所在领域知识的总结

对于销售人员来说，职业嗅觉显得格外重要。那么对猎头行业的销售人员来说似乎除了对各行业的最新动态及各大公司时事的积累并做出重点服务的行业判别外，同时还要对同行业公司进行密切关注。

在这过程中，无疑给从业人员带来了新的知识充击。就本人而言，对于这些知识的积累多来自于业内朋友的交流，平时的报纸杂志及新闻。但跟公司内部同事关于潜在客户行业的沟通交流并不多，希望在日后的工作中，能够增强信息交流。一方面可以拓宽自己的知识面;另一方面，通过这些信息能够增强自我的职业嗅觉，在工作的同事及时辨别工作的重点方向。同时这些信息也有助于跟客户的谈判过程中为自己增加谈判筹码;俗话说：“知已知彼，方能百战百胜”;对于客户而言我们了解的行业情况越多，愈会显得我们对其行业情况了解深刻，给客户的专业形象也就更深刻。

4、工作中的不足

一年来，虽然自己在工作中取得了一些成绩，但还存在着很多不足。一是工作当中主动向领导请示的多，汇报少，为公司出注意想办法的少。二是开展工作前调研不够，有些情况了解得不够细，不够实，不够多，掌握材料不够充分，使工作被动。三是对于新信息(包括同行业竞争对手方面)的来源渠道少，跟同事在业务方面的沟通不多。在新的一年里，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好。

>二、跟上公司发展脚步

在过去的一年中，公司的不断壮大我应该是深有体会的，作为公司的一名“老员工”公司的每一次变化都让我深深的感受到它的成长。从每周的例会，到每月的公司活动;从半年一次的旅游到定期的培训课程再到这次的工作总结。虽然这些在实施过程中存在着一些问题，但不可否认的“”在成长，我们的队伍在壮大，并正朝着更有前景的方向一步一步迈进着。对于这些我相信“”的每一个员工都例例在目。

1、关于公司的文化，我想每个同事都对其有着不同的理解，那么怎样把这些不同统一起来，我想将是公司的领导面临的一个新课题。

这其中也不乏激励机制的建立，营造一个灵活有效的人才环境，使个人利益与公司目标息息相关，个人能把公司的事业当作自己的事业，使公司长期、稳定、健康地发展确实是大有裨益的。比如公司的目标，及下一步的规划或计划是否可以让员工们参与其中，这样做有几点好处：一是让员工深刻体会到其真正是公司的一员，使其有归属感;二，可以让公司领导通过此种方式了解每个员工的想法及其更深层次的心理需求;三，可以让目标分别落实到团队里的每个人，使其下一步工作的目标和方向更加明确;从而使公司实现目标计划的难度系数降低，真正体现出团队的作战的优势;四，公司实现目标后可以说不论是团队作战实力，还是公司的总体实力都上了一个新的台阶;而对于团队成员来说，得到的不仅是薪金奖励，那种完成任务的成就感和喜悦心情不单单是奖金可以等价代换的。

公司制度的不断完善以及各种福利的健全，可以使员工们抛掉一些顾虑以更加饱满的热情投入到工作中去。xx年公司健全了社保、养老保险、医疗保险等福利，使员工有了一些基本保障，在生病时可以启动自己的帐户，为自己节约一笔开销。但是人们常说：“有什么别有病”，真生病了，不止是花掉一笔费用，更重要的是身体受罪，家人朋友担忧的同时，也耽误了手头工作。很多公司在健全公司福利制度中加入了，年度体检福利，这种制度我司是否可以进行效访，让“以人为本”的文化在公司中更加发杨光大，把同事们对疾病的隐患消灭在启蒙状态，从而有针对性的加强体制锻炼。

2、关于团队活动

公司在不断的壮大，并把原来每天都见面的同事分开在了不同的楼层，大家彼此有时候一两周都不一定见到一面，但是每月一次的团队活动把大家的距离又拉近了，而且每次的活动可谓是多姿多彩，满足了不同员工的不同需求。但每次总是感觉时间丛丛还未尽兴，大家就各奔东西了(不知道别人是不是跟我有一样的感觉，花在路上的时间跟活动的时间差不多一样长)。那么是否在活动完之后大家可以自愿去留，一起猎头顾问职位个人工作总结制再次餐饮活动呢?也许在别人看来这只是吃一顿饭，但这顿饭背后拉近了多少同事之间的心与心之间的距离呢?!相比较起运动来，这毕竟也是一次沟通和交流的机会啊!(前面组织活动的时间可以提前或延后1到小时，空余出吃饭时间)

3、关于公司的周例会制度

市场拓展人员的工作由于工作性质的特殊性，例会频率可能有时没有做后期的同事那么频繁，但可以不定期的参加后期同事的例会，这样可以把做前期跟客户沟通中遇到的问题以及在推荐候选人工作过程中遇到的问题进行交流和分析，毕竟前后期工作是有一个过渡的。后期面临着猎寻候选人的压力，前期面临着候选人出现问题时被客户斥责的难处。交流多了，大家可以互相理解。并使工作顺利完成。

4、关于公司的培训(提高公司的文化氛围)

公司业务的不断扩大，使得我们的队伍也在不断的壮大，年龄结构比较集中并且年轻化是最大特点，这使得“顶才”变得越来越有朝气。怎样使得这样一个团队在行业群雄逐鹿的今天提高团队的做战实力?我个人认为应该加强团队的学习氛围的建设和公司培训制度的完善。

在这一浪接一浪的知识管理热潮中，几乎所有企业都开始逐步重视起企业文化氛围的建设来。不知道别人是否跟我有同感，学习气氛浓厚的区域，人们的思想和言行都会受到很大的影响，甚至可以深入到形体气质中去。不定期的组织主题进行学习或传播一些新的知识，可以提高团队的整体精神面貌，使团队更具凝聚力。而公司的不定期培训可以再未来的工作中继续完善。由不定期到定期，通过这种形式，员工们可以了解到不同行业的行业知识，和最新动态，提高个人的业务能力，这样长期以往的坚持下去相信整体的战斗力也会得到相应提高。

随着时间的推移，20xx年退出了历史的舞台，新的一年开始了，它带着我们每个人对未来的憧憬，同时也给每个人带来了新的希望，我们也会在新的一年迈开崭新的一步，走向更美好的明天。

**猎头谈薪工作总结12**

在繁忙的工作中，20xx年即将曩昔，一年里在\*\*和同事的关心赞助下，充分施展岗位技能，通过本身的赓续尽力，工作与业务程度都取得了长足的提高。赓续改进工作措施，进步工作效率。总结曩昔汲取好的工作经验。下面我对20xx年的各项工作做出一下总结：

>一、工作环境

我们的主要工作便是共同检修、抢险、备品备件的领用、或现场生产和检修所留下的垃圾、废钢、旧的备品备件清理清卫等主要工作。在工作中能很好的完成\*\*下达的任务，快速\*\*的托运备件，清理清卫等工作。有时设备检修可以或许积极共同检修工作。在设备检修繁忙时此中最多的跨越一天14小时战斗在工作岗位上，因用车计划无规律，需求重要时，每天在车间往返要跑上百次，有时抢修光阴较长，为了生产加班加点不能休息，又加上我车噪声大，驾驶室温度高散热差，整个人就好比在洗澡。而且在我们车间路面狭窄，途径条件差的工作情况下等，但我们都没有牢骚，可以或许正确对待，尽力工作，认真完好各项工作任务。

>二、\*\*方面

在工作中我们都可以或许自觉严格要求本身，自觉遵守劳动纪律和\*\*操作规程，认真学习交通律例，严格遵守交通律例和厂规厂纪。认真完好本职工作，做到了警钟长鸣、\*\*第一、预防为主的\*\*生产方针。起到了以防万一的后果。全年无违章\*\*、无责任事故，在包管了行车的\*\*的环境下我们做到了：尽力学习赓续进步\*\*素质。本身作为一名驾驶员、尽力做到马达一响、集中思想、车轮一转、注意\*\*。固然驾驶员的工作很单调，然则这种工作要求有很强的责任心，在行驶中来不得半点马虎，要集中精力开好车，时时想\*\*，处处防不测，做到\*\*二字宁神中。

>三、尊章守纪方面

严格遵守公司订定的.各项规章\*\*，不打斗、盗窃、不干有损企业形象的事，尊敬\*\*，连合同事，工作上认真仔细。上班集中精力，不违反劳动纪律和厂规厂纪，做到以厂为家，维护好企业的利益。

>四、主要存在问题及下步计算

（一）主要问题

1、工作上还不敷认真仔细，短缺主动性，对车间的不\*\*因素还不敷了解。

2、由于我们车间途径条件差、狭窄、路口多等，不\*\*的因素下有超速的行为。

3、对车辆的颐养、维护、维修等工作做的还不到位。

（二）下一步计算

1、在新的一年里我们将要面对两台机的生产，要比今年忙一倍，那我们就更要做好本职工作，做到不超速，超载等各项违章的行为，做到生产在忙\*\*不忘，做到增强对车辆的颐养、反省、维修、维护等工作。只有颐养好能力包管\*\*行车。为生产检修等工作的必要提供有利的条件。

2、我们要在新的一年里更家尽力的学习交通律例，增强本身的\*\*意识。我们要改正缺点，连合一致，做好本身本职工作，争取更好的、圆满完好\*\*交给我们的各项工作任务，并争取在原力的工作力度上在上一台阶。

猎头年终工作总结 (菁选2篇)（扩展10）

——设计主管年终工作总结 (菁选2篇)

**猎头谈薪工作总结13**

任何事情都不是\*\*\*\*的，猎头行业更是这样。客户着急要人时猎头着急，找到人选没有安排面试也着急，面试没有及时反馈同样着急，面试通过了，入职前会有 很多变数不免让人担忧，入职后候选人和企业的互相融入也是一个关健问题。把猎头称为项目经理很贴切，项目的任何一个环节出问题都会有相应的反馈发生。 20xx年我和同事们有幸的经历了上述的很多情况的发生，还好我们经受了考验。

对待猎头工作的态度有些改变。刚开始做猎头时更多的是 考虑找到合适的人选符合企业的需要，这种匹配更多的从jd表面的描述去研究，慢慢的发现在寻访中候选人和企业的文化和性格差异也很重要。也许一个侯选人在 企业发展的某一阶段是符合的，但是脱离了特定的历史时期也许只能成为\*\*\*了。时间，地点，人物，事件都要对才可以，正所谓天时地利任何。

金子终有一天会发光，付出都会有收获，只是早晚而已。去年推给a公司的候选人不合适，但是可能会适合b公司现有项目的候选人，和候选人保持联系沟通，候选人这个金子某一天就会发光。

没有难做和容易做的case，很多事情都是相对的。容易做的职位往往寻访范围比较大，客户相对比较挑剔，难做的职位往往人选很有限，但是只要进入这个圈子， 事情也可以很好的解决。面对任何一个项目，冷静客观的分析很重要，不能一开始就给自己设限或者盲目的乐观。猎头行业也是一个培养心态的行业。

每周的读报和公司一定阶段的培训，让自己懂得猎头是一个不断进取和更新的行业，只有猎头顾问与行业同步了，才能和企业及候选人同步，才能成为真正意义的猎头顾问。让学习成为一种习惯很重要。你是否了解猎头顾问

在期待的20xx年，打算 在如下几个方面改善和努力：

一、加强猎头内功修炼，毕竟猎头行业从业经验有限，很多行业知识和专业技能有待学习提高和规范

二、巩固建立熟悉行业的渠道。根据个人推荐成功的总结，朋友推荐的准确度和成功率非常高，多向行业的候选人学习很重要，有他们的帮助和\*\*很重要。

三、提高候选人的深度和层次，做到真正的猎头。任何一个行业都是一门深不可测的学问，很多候选人穷其职业生涯都没完全了解它，更何况只是外围的猎头顾问呢。

五、有针对性的挑战一些难度系数比较高的职位，让猎头成功案例新年进行刷新

20xx年受金融危机影响，猎头行业会有一些情况发生，但是还是值得期待的。因为任何危机发生，只能会对局部的行业影响较大，肯定会有新的行业诞生，新的行业必然 需要人力资源去支撑和发展，这工作非猎头莫属。比如3g的出台就是一个很让人期待的行业。另外，世界发展越来越科学，人们面对自然灾害和经济危机，并不是 坐以待毙，而是积极的采取措施防范或者是降低危害，相信人类的智慧。

**猎头谈薪工作总结14**

从六月二十号来到公司，到目前也有一个月多一周的时间了。从初来乍到对公司、对猎头都还不是很了解，到现在可以比较上手地开展自己的本职工作，还是有一定进步的，就是自我感觉进步还是有些的不迅速。

这个月公司组织了一次培训，阴总也给我们信任布臵了完成猎头顾问或者猎头顾问助理职位说明书和搜集成都50家猎头公司的任务，通过这，我觉得我对猎头也有了更进一步的了解，要做好猎头服务行业，准确地去分析职位工作内容，把握该职位对人才的要求，完成一份非常棒的职位说明书是必不可少，而且非常重要的一项基本工作。同时，猎头行业也是个非常锻炼人的行业，除了帮助客户猎到高管人才外，也需要你对行业有更多的知识，更多的去了解各行各业的知识，丰富你的`头脑，一个成功的猎头，一定是一个各方面都很优秀的人。所以，来到公司，走进这个行业，加上阴总不断鼓励我们多学习多了解多进步，我觉得是一件非常幸运的事情，在工作的同时也不断丰富自己的头脑、提升自己的能力。

七月本就是一年中比较炎热的时段，人也比较容易烦躁，但公司里每个人的工作热情依旧还是很饱满，尤其在公司进行了大部制，将猎头一部、二部、新人工作部合并为猎头一部后，我看到同事们在项目的跟进、工作的开展上都有更好地推进。而且我清霞身上看到了极强的行动力，在余珺身上看到了对工作的认真负责和勤学好问，还有曾姐对猎头行业的热爱，邓颖的开朗大度，房姐的沟通和工作能力，我觉得每个人都是值得我学习的。

——猎头顾问年终工作总结报告

**猎头谈薪工作总结15**

本人xx于xx月份从一名实习生正式成为xx公司的一员，在xxx项目部x#楼从事施工员一职，从学校到工程施工单位，虽然我的工作岗位和角色发生了很大变化，而且对工程上的各种技术都是很生疏，但在\*\*的关心和同事的帮助下，凭着自己的专业基础和在同事的细心讲解指导下有了一定的了解和认识，加上刻苦钻研和学习，很快适应了工作环境，并取得了一定的成绩，注重自己的思想建设，不断提高自己的\*\*素质，在工作中言行一致，作风端正，实事求是，工作作风严谨一丝不苟，精益求精，勤奋务实。保持健康心态，积极进取，乐观向上，对建筑事业和公司前途充满信心。

情况简要总结如下：

>一、工作态度

无论在工作还是生活，只要在工作中你努力了就有一份收获，所以我一直在努力，不断学习，不断努力工作。热爱自己本职能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。工期紧，人员少，任务繁多，能够做到跟班作业，保证按时完成检验任务，保证工程检验畅通，表现出我们施工人员责任心强，发扬了我们施工人员连续工作、吃苦耐劳的精神。

认真学习各种规范文件。及时掌握新技术、新知识、新规范，以便在工作中加以应用，坚持根据工作需要学习，将学来的技术知识及时的应用到实际工作中，使自己的业务水\*提高，具备较强的专业工作能力，能根据工作需要，服从\*\*安排，从事多个岗位的技术工作。

>二、具体工作

主要负责12#楼的砌体和粉刷。

（一）墙体砌筑质量要求：砖缝必须横\*、竖直、错缝搭接、避免通缝、同时砖缝砂浆必须饱满，薄厚均匀。

墙体施工应注意的事项：

1、在与剪力墙接触处，应用预留的拉结筋与砌筑的墙体搭接，使用拉结筋的目的在于提高墙体的整体性。

2、对墙体的细部构造，在设门窗过梁时，当上部荷载过大时须加设钢筋的应设钢筋，以提高承载能力。

内墙抹灰：一般的施工工序，基层处理—做烩饼、冲筋—抹底层灰——抹中层灰—罩面灰。

（二）材料选用：

1、水泥选用普通硅酸盐水泥。

2、砂选用中砂，过5mm孔径的筛子，期内不得含有树根等有机物质。

**猎头谈薪工作总结16**

光阴似箭日如梭，转眼间20xx年已经过去，在领导的带领下，我学到了不少知识和社会经验，让我在工作中基本上能独立完成各项工作，首先感谢领导对我的指导和栽培，在以后的工作中我会刻苦学习；不畏困难；更好的工作来回报上级。

20xx年在领导的带领下，围绕商场的总体目标，认真贯彻安全第一、预防为主和内紧外松的工作方针，始终坚持群防群治和人防技防相结合的工作路线，积极做好商场的消防安全防范工作，维护商场的治安秩序，先总结工作如下：

>一、工作的职责

疏导后院进出货物的车辆，保持后院消防通道的畅通等，登记工作：登记外来人员进入商场施工的检查；巡视工作：白天巡视商场内有无可疑人员；消防通道是否畅通；消防设施是否被占用等；晚上巡视施工区域是否有消防器材，施工证件，施工安全隐患是否存在等等。

>二、消防知识

九月份消防局举行了关于消防安全知识宣传教育四个能力演讲活动，我们去听了别的商场的演讲深受感动，在此之前我们还是三个能力三懂、三会从那以后实行贯彻消防局的意见，从三个能力三懂、三会发展到四个能力，四懂，四会让我们又学到了好多，紧接着每天的出操、消防演习，从中又学了好多知识和问题，在一次消防局的领导来检查我们的工作，我们在商场消防演习了，演习分两组：一组是组织灭火另一组是组织疏散逃生，消防局的领导看了之后很赞同认可！

>三、存在的不足和今后的努力方向

回顾一年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足，突出表现在：

1、由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐。

2、我们的工作方法还有待进一步的创新和改进。

3、工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到三个再创新，两个大提升，最后实现三个方面的满意。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意！

**猎头谈薪工作总结17**

20\_年，经营部在公司\*\*的正确指引下，紧紧围绕公司制定工作思路，充分发扬“团结、诚信、高效、创新”的企业精神，坚持以经济效益为中心，以安全生产为基础，以市场为导向，以\*\*促发展，以发展促效益，以效益促产业的指导思想，团结一心，艰苦创业，顺利完成了各项工作任务，取得了物质和精神文明的双丰收。 现将经营部一年来运行的情况作如下汇报：

>一、20\*\*年工作总结

(一)、20\*\*年度经营情况

1一11月份经营部实际完成工程收入约\*万元。预计全年经营部完成工程收入\*万元，主要工作如下：

(1)业扩高压工程完成c8户，预计金额为元;

(2)业扩低压工程完成c户，预计金额为元;

(3)自主维修工程，预计金额为7c00元;

(4)营销一户一表改造工程，预计金额为?元。

>二、20\*\*年度经营部工作情况

1、加强\*\*学习，提高思想素质，在搞好本职工作的同时，利用业余时间集中贯彻 、学习各级\*\*的指示精神，严格按照“讲\*\*、讲学习、讲正气 ”的指示，努力提高员工的\*\*思想觉悟和道德情操，在思想和行动上始终与公司保持高度一致，营造\*\*的工作氛围和环境。

2、加\*\*\*建设，实行规范化、科学化管理;按照公司的要求，搞好经营部建章建制工作，参与

>三、20\*\*年的工作重点

1、积极走出去，努力开拓市场和新客户，完成公司下达的经营指标，促使公司效益最大化;

2、 提高工作效率，按时完成工程施工预算，加强与相关科室的配合，以优质于民的理念，加快完成客户需求;

3、积极配合公司推行内部承包核算相关工作，完善成本\*\*相关办法;

4、加强班组管理，督促科室各项业务的顺利开展，随时了解科内各工作人员的思想状态、工作状态，积极沟通协调，对存在的不协调因素及时调整，争取使科室各项工作再上一个新台阶。

猎头年终工作总结 (菁选2篇)（扩展9）

——维修员年终工作总结 (菁选2篇)

**猎头谈薪工作总结18**

一年的时间很快过去了，在过去的一年里，我在公司\*\*及同事们的关心与帮助下圆满的完成了本年度的个人及团队业绩，在思想觉悟方面及团队合作方面有了进一步的提高。本年度的工作总结和明年的个人及团队规划如下：

>1、年度总结：

今年完成个人业绩45万多，个人应该完成业绩178200元整。超额完成个人业绩27万多。

团队业绩应完成业绩283500元，实际完成团队业绩51万多。超额完成23万多。 签约客户15家，成功推荐14个候选人入职。待上岗人选3个。待明年回款业绩113400元。

>2、明年的个人规划及团队规划：

明年争取完成个人业绩增长30%以上，团队业绩完成150万以上。争取每月至少签单5家以上的客户，10个以上的高端职位。争取团队成员发展至5-10人的团队。督促助理至少每天30个以上电话，推荐合适简历每人每周最少10个以上的候选人。每月成功上岗3-5个职位以上。加强自我的.工作能力及管理能力，改掉之前的不足之处，加强完善自我。争取成为公司的合伙人或分公司经理。

>3、总结：

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但离个人规定的业绩50万的目标还是差点。在工作中也还存在着很多的不足之处，个人的心态有时候调整的不好，有时候工作中，会有把个人情绪带到工作中，这点是非常不好的，希望各位\*\*及同事们帮忙\*\*一下，争取改掉这个毛病。个别工作做的还不够完善，由其是在团队理管方面比较薄弱。这有待于在今后的工作中加以提高和改进。在新的一年里，我将认真学习各项\*\*规章\*\*，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水\*，为公司的发展做出更大更多的贡献。

猎头年终工作总结 (菁选2篇)（扩展3）

——猎头年度计划书

**猎头谈薪工作总结19**

伴随着新年钟声的敲响，又迎来了崭新的、布满期待的20xx年。回看20xx年度的工作生活，感遭到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的品牌在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们预备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘往返顾和总结过往一年来所做的努力。

人力资源部自成立到当今已一年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，渐渐成长到今天的成熟。自20xx年以来，人力资源部的队伍在渐渐壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的进步，人力资源建设正在逐渐走向规范，职能作用也在逐步得到体现。

公司领导对人力资源部的建设极其关心，这对人力资源部同事来讲无疑是的强心剂。过往，大家可能对“人力资源”这个词语感到有点陌生，不知公司设如此部分真实的意图在哪里。通过今年大家的同心协力，已渐渐获得了公司各部分尽大多数人的认可与支持。

上半年因部分人手紧缺，使得一些工作没法真正展开，一直在做着基础工作，今年上半年莫总监任职以来，对人力资源部工作进行了整理，明确了每一个人的工作职责，使分工更加细致化，现对今年的工作总结以下：

>一、对公司员工的人事档案及其他资料进行搜集及管理。

使其更加完善化，保持公司档案的完全性，为保证往后的分析工作提供更正确的信息。因档案内容触及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的守旧意识。协助上级把握人力资源状态;填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借正确的信息。

>二、负责员工劳动合同，办理劳动用工及相干手续。

劳动合同的签属工作展开的不是特别的顺利，主要由于市场推广部业务职员较散，集中的机会较少，常常都是来往匆匆，导致部分业务职员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

>三、结合公司制度及国家规定考勤和请休假管理。

按月正确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已一年半时间了，由于部分员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。今年人力资源部特地为此题目进行了考勤重申，并与综合管理部技术职员讨论后改善了考勤系统，但因公司很多工作岗位性质的不同，员工工作时间常常需要弹性化管理，还是不能很好的交上使人满意的考勤数据，但为了避免有些员工“夸大其词”，照成考勤不公的结束，考勤系统还需更加完善。

>四、执行各项公司规章制度。

处理员工赏罚事宜;对有些员工不遵守公司规章制度，导致工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周到调查以后，给予了公道公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均熟悉到了本身的错误。

>五、今年以来，公司充分斟酌员工的福利，各项福利制度正逐步开始实施。

比如以往只有市场推广部职员才享有的品牌推广用烟，在本部也得以实现;每个月协助行政部职员进行生日活动的策划及实施工作，丰富了员工的业余生活;斟酌到员工的安全保障题目，公司也已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司获得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了鼓励员工的作用。

>六、进行促销职员的管理工作。

自今年9月份以来，人力资源部正接手促销职员的管理工作，通过资料搜集分析，发现固然制定了相应的管理制度，但是发现很多市场并没有严格依照制度来执行，随便性较强，职员增长率太高。促销职员是五叶神市场的重要组成部分，加强促销队伍的管理燃眉之急。下一季度计划尽快重新制定促销职员管理制度，并严格依照规章制度办事。控制好职员的增长速度及进步整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。

>七、协助做好招聘工作。

包括发放招聘启事、搜集和汇总应聘资料、安排口试职员、跟踪落实口试职员的情况等。

>八、帮助建立积极的员工关系。

调和员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动;另外，在部分领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相干的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，公道化，符合了公司“以人为本”的人才理念。

对个人来说下一步重要应当在认真工作之余加强学习，不断进步本身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不容易的机会，扎扎实实做好每份工作。20xx年人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年的工作计划，用实际的工作业绩来讲话。

**猎头谈薪工作总结20**

20xx就快要结束了，整理好思绪，对这一年的工作进行梳理与总结归纳，不仅工作需要总结，生活也是一样。苏格拉底曾经说过：未经省察的人生没有价值！时时对自己的生活进行反思。这-就是有智慧的人和普通的人的区别。20xx年的工作总结有以下几项;

>一．销售方面

从对销售一无所知的我通过自己不断的努力和公司的培训，销售技巧一天一天的积累，自己也能够独挡一面，很感谢公司有位领导曾经给我们说过，坚持就是胜利，还记得自己刚进公司的时候一无所知，始终入不了行，正当我准备逃避的时候，公司领导给我们培训的时候说，如果这里遇到的困难你都不能克服，那么你下一次遇到同样的困难还要逃避吗？人生要活的有价值，诚实做人，踏实做事，只要你一直坚持这个信念走下去，相信你的人生会有很大的改变，每次开员工大会公司都会请销售冠军总结自己是怎么样获得销售冠军的，其实并不是他们所说的运气好，我也是这样走过来的，仔细算算时间，我进公司也将近两年了，从初级导购到中级再到高级，我总结了什么是销售，“销售就是让顾客一步一步说YES 的过程。

>二．陈列方面

作为刚升为店长的我，刚开始对陈列总找不到头绪，每次来新款调整陈列的时候脑袋总是一头雾水，不知从何入手，当然肯定不能一直这样下去，我每次开会也会到市中心的店铺进行市调，跟前辈学习，只要掌握它的几大点因素其实是非常简单，根据顾客的动向，客群，当然也不用每周的大大调整，我觉得调陈列的最终目的就是能卖钱就可以了。

>三．管理和沟通

无论是对员工的管理沟通和商场主管的沟通，对于现在的店铺 起初压力相当大，可能是因为他们都年长于我，刚开始都有点排挤我，我始终不敢发火，说重话，也不敢安排他们去做事，很多事情都是自己一个人埋头苦干，可是这样下去总不是办法，慢慢的我开始逐步的了解他们每个人的心里想法，拉近彼此的距离，换位思考，现在我们相处的非常融洽，和商场主管的沟通是没有问题的，只要你按照他的要求做好每一件事情，他是肯定不会找你的麻烦，相反偶尔有好事情会第一时间想到你。

>四．业务知识和工作能力

自己在目前的工作岗位上已工作了2年，经过不断学习、不断积累，具备了比较丰富的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过多年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，在实施上述各项工作的过程中，没出现过明显失误。

>五．工作态度勤奋敬业方面

能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真学习公司和商场制定的各项方针、政策并努力贯彻到实际工作中去。积极参加公司、和商场组织的业务培训，提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心。

我想，20xx年，我最大的收获，就是弄明白了，什么是我内心最重要的！

20xx年，我希望自己做个有智慧的人，或者说，向“有智慧”靠拢！

**猎头谈薪工作总结21**

财务个人年终工作总结开头范文【一】

（一）

20xx年的脚步即将结束，这已是本人在财务部工作的第三年。在这一年的时间里，本人认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上也发挥了相应作用，取得了必须的成绩，总结如下：

（二）

转眼间又过了一年，回顾这一年，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰\*与努力，也有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，在工作中能够自觉的服从领导的安排，努力的做好财务部的各项工作，也较好地完成了各项工作，但由于财会工作繁事多、杂事多，其工作

**猎头谈薪工作总结22**

范例一：

办公室主任引领着办公室的大事小事的管理规范，做好工作总结尤为重要。办公室主任工作总结怎么写？以下是一篇办公室主任工作总结范文，大家在撰写工作总结时，不妨予以参考。

范例二：

在学校党支部，校委会的正确领导下，在镇财政所的正确指导下，较好的完成了本学期的收支计划，保\*了学校的日常工作的顺利进行，现将本学期学校的财务工作总结如下：

范例三：

半年来，在领导和同志们的帮助下，自己在\*思想和工作方面都取得了一些成绩，下面就将教师上半年工作总结汇报如下，敬请各位师生提出宝贵意见及建议

**猎头谈薪工作总结23**

转眼间我来到\*电信宽带维护部工作已经一年的时间了。在这一年的时间里，自己学习到了很多有关宽带的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作情况总结如下：

>一、工作汇报

紧接着又做了一部分资源上线的工作。包括模块局的建立和dslam设备的.内连接及外连接。这些工作使自己更加熟练的操作使用客服系统。而且对机房设备有了一定的了解，使自己对上层设备有了更加感官上的认识。

在投入到新的办公环境后，我也开始了新的工作――故障预处理。这项工作使自己掌握了基本的adsl技术。可以处理大部分的用户端故障。为了解决一些外线班处理不了的问题，自己和外线人员一起机房和用户端处理。在用户家，每一句话都\*\*着公司形象。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了部门\*\*及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

>二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

>三、工作目标在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成\*\*交给的任务。

随着端口绑定工作的深入，新工作内容的展开，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提\*\*化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章\*\*，做好本职工作。

猎头年终工作总结 (菁选2篇)（扩展6）

——科员年终工作总结 (菁选2篇)

**猎头谈薪工作总结24**

xx项目部在施工管理工作中，始终将“科学管理、安全生产、优化结构、降低成本”作为我项目部全年工作的重点。认真贯彻执行xx下发的管理手册及会议精神，积极协调甲方、监理等各方面工作。不断提高施工方案的可操作性。对内部管理上，坚持以人为本，多做思想工作，发挥各员工的积极性善于发现不足并能够及时解决。下面我将围绕工作重点做详细总结。

>1、 加大排查力度，落实安全管理

把安全生产摆到首位，安全生产始终贯穿于整个施工生产过程中，公司领导对安全工作高度重视，配备专职安全员进行现场巡视，并培训学习了相关管理人员的安全意识，安全资料齐全，安全防护用品分发到位，对于重点部位及工序上，设专职人员管理看守。对于危险性较大的工作如高空作业及现场临时用电等，提前进行安全隐患排查。下一步我们将对分包队伍施工用电量大甚至私拉乱接现象 进行彻底排查管理 ，同时我们也看到施工现场个别部位安全防护不及时，存在无证上岗现象，这些问题的存在将引起我们的对工作中的高度重视，真正做到防微杜渐，把安全工作落到实处。

>2、 降低成本、提高效率

1)严格控制管理，首先从材料抓起，施工前提前进行材料使用计划及材料返回计划。材料使用中，坚持要求实行限额领料制度，以班组为单位根据施工预算，由班组长统计施工内容及工程消耗量，及时与预算量进行对比分析，控制各分项工程的材料使用及消耗。各班组使用材料由组长集中领用发放及统计，发现浪费及时整改。周转材料等各班组统一返还，对于浪费严重的由相应班组负责。同时加强用水、用电及办公用品管理，从细节上节约每一分钱，降低每笔不必要的开支。

2)加强与甲方沟通尽全力将还未全面打开的关系打开，为以后现场经营做好铺垫，尽自己最大能力为项目争取利益减少亏损。

>3、 合理安排工序与人力，严格质量管理

作为项目上的管理者，自己在注重施工方案和质保措施的同时，对于生产进度的控制。在工作管理上，我一直坚持：

1) 加强部位控制落实计划安排。我坚持用施工部位指导和现场的作业安排，来严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按计划落实。

2) 加强安装施工组织落实资源到位。为保证项目生产顺利进行，针对现场劳动力情况等因素，做好调配。并根据安装施工情况做好工程预见性测算，从而进行合理配置，保证施工不间断。

3) 加强责任落实到人。严格按照施工布置，将当天的工作及布置落实人，以保证施工进度的有效进行。

4) 总结现场施工中发生的质量通病。分析现场生产中应该把控的细节，做到严格控制施工质量，及时发现质量问题，提早改进，避免出现效率低,施工速度慢等问题。

5) 劳动力水\*对比。由于劳动力水\*良莠不齐。所以在日常工作中对劳务队施工进行细致的观察与对比，并在生产例会中提出优缺点并予以对比，让劳务人员互相学习，增加优点较少缺点，争取做到施工速度快并且生产质量合格。

6) 人力安排。把控现场施工进程，通过本年施工过程中劳务队与项目配合的默契度和对劳务人力提供的能力，来预测与安排结构封顶后的劳动力人数。

7) 与其他安装公司的生产对比。由于本项目有二家安装。所以在生产过程中甲方、监理、总包会进行对比、当然我们自身也会进行对比当让这样我自身也感到身兼重任，我在完成履约的前提下尽可能的提高与甲方、监理、总包的配合默契度让局安装的口碑受到一致好评。

在接下来的时间里，我将加强自身建设，加大管理措施，准备迎来更大的安装任务及新的挑战。遵守和执行公司下达的各项施工任务及工作安排，钻研业务，努力工作。不断提高自身综合素质，为公司打赢一场漂亮的攻坚战。

——翻译年终工作总结-年终工作总结 (菁选2篇)

**猎头谈薪工作总结25**

我们每个人都是在不断的总结中成长，在不断的审视中完善自己。年自己也是在总结审视中脚踏实地地完成好本职工作，现将年工作总结

一思想方面：重视理论学习，坚定\*\*信念，积极参加局机关\*\*的各项活动，能够针对自身工作特点，学习有关文件报告和辅导材料，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。20\_年在全国范围开展了十六届六\*\*\*的理论学习，作为一名\*员，在学习过程中认真按照支部的要求深入学习其内容，掌握其精髓，把理论知识践行到实际工作之中。

二工作方面：

认真做好本职工作，做到腿勤口勤，笔勤，协助\*\*圆满完成各项工作。

月份前在供暖所办公室工作，作为单位的窗口科室，一言一行都\*\*着单位的整体形象。因为是服务部门，每天都会有部分群众来访，对待他们，我始终遵循一个原则“一张笑脸相迎，一把椅子让座，一杯热茶相送，一个满意答复”，每次看着来访的群众满意而归，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗?“你快乐所以我快乐”，小我之后要成就大我，“群众满意”，我们的价值也就得到了体现。 同时负责各类总结的撰写，收集信息，及时了解单位发生的事情，及时向\*\*汇报，努力做好\*\*的参此文来源于文墨星河谋助手。月份借调到政工科，主要负责\*务这块工作，记得刚踏进这间屋子的时候，感觉挺微妙的，不绝于耳的键盘声，每个人埋头工作的热情，深深的感染着我，心里暗暗的给自己鼓劲加油。工作角色的转变，使自己意识到工作水\*较其他的同志差距离还很大，为了缩短差距，自己定指标下任务，坚持每天学习，紧紧围绕本职工作的特点，努力做到融汇贯通，现具体工作主要包括\*务方面的收发文撰写\*务文章掌握全委\*员入\*积极分子转正\*员基本情况，以及\*务其他方面的工作。在实际工作中，把理论和实践相结合起来，把工作和创新结合起来，拓宽思路，努力适应新形势下对本职工作的要求，通过近段时间的学习，理论水\*有了明显的提高，工作逐步走向正轨，这两个月共上报下发各类总结通知份。

同时来到这个新集体，总的感觉“团结，友爱，互助”是这个科室最大的特点，作为新同志的我，每天都会有这样那样的不懂，每名同志都会用心热情的“知无不言，言无不尽”，在这样的一个大集体中工作，我会更加倍努力工作，也许会有一些的辛苦，但人不常说吗?辛苦是一种磨炼，何况是我们大家一起同甘共苦，在辛苦中，才会锻炼自己的能力;在辛苦中，才会充实的体现着自己人生。

三存在不足

一是\*\*理论学习不够，虽有一定的进步，但在深度和广度上还需继续下功夫。二是工作中不够大胆，创新理论不强。

**猎头谈薪工作总结26**

在20xx年里，我能够发挥主观能动性和团队精神，积极参加集体劳动，共同完成工作任务。工作之余加强业务知道的学习，熟练掌握仪表仪器的使用，现在能够单独完成对光缆的接续和测试工作。

>一、加强日常维护管理。

1、做好日常维护工作，严格执行维护规范和维修作业计划，加强线路巡回护线宣

传，对\*\*光缆距路面高度不够、路旁电杆防撞、穿越树林光缆的防鼠咬等安全问题及

时整改，排除线路上的重大外力隐患。20xx年共排除障碍隐患点x处，修理管道x处，整理线路x公里，更换人手孔盖板x块;更换(新立)电杆x根;光纤纤测试总芯数x芯;进行抢修x次，其中因松鼠咬断纤x次，因外力施工断纤x次，被车刮断x次，森林火灾x次，自然断纤x次，被枪击断纤x次，线路维护质量检查x天;

3、每月定期召开巡线员会议，听取线路维护工作中出现的问题和遇到的困难，针对巡线员提出的线路维护工作中的建议和意见，进行维护质量分析，及时改进不足之处。

>二、狠抓技术维护，提高快速反应能力。

1、为了增强县级各乡镇抢修维护人员的业务水\*，提高快速反应能力，我们对巡线员、修理员、抢修技术人员进行了集中培训和岗位自学，并进行岗位考核;

2、保证抢修车辆、工具、仪表的正常运转和器材的充足可靠，在本级我们始终保持有两套完整好用的仪表、工具专用于移动线路维护;

3、针对由于缺乏经验而导致抢修容易超时这一情况，公司线路维护中心制定了相应的割接、抢修流程，很好地规范了操作流程，提高了抢修质量和效率，使我们的工作取得了很大突破。

>三、初步建立了“预防为主，主动维护”的运行维护体系

“预防为主，主动维护”的运行维护体系主要包括\*\*结构建设、基础工作、质量督察制、预警机制、外力影响动态管理系统、应急抢修、重要通信保障、技术支撑、考核体系等内容。

虽然在预警机制、技术支撑、考核体系等方面还不够健全和完善，但体系建设已初具规模，发挥了有效的作用。在日常维护中，碰到最多的也是最当心是建房、修路对我们线路造成的安全隐患。为保障线路维护工作的顺利进行，线路维护中心积极采取措施，以人为本，确保安全建设。

>四、认真总结，精心计划20xx年建设方案及准备工作。

**猎头谈薪工作总结27**

一转眼一年过去了，回顾这一年来的工作，物业部保安紧紧围绕着物业部保安求发展的总体战略，全起保安员工完成本职工作外，办公室二次搬家保安队员不说一句话，一个字“搬”。从日常的交接班中，锤炼严格的组织纪律观念；从每星期三、四、五的交接班前进行二十五分钟的军事列队训练中，锻炼整齐划一、团结一致的优良作风；在消防安全工作方面，在罗总、和刘经理的合理周密的安排下，对商城全起员工、和全体商家、有消防中队配合一起，进行一次商城大型消防演习，派出所领导也到现场观参看，得到了公司领导及消防中队领导的好评。平时对消防抓的也紧，新员工入职对他们都进行消防培训，必须达到每个员工都会灭火，让他们知道消防的重要性。通过一系列的思想教育培训引导，使部门员工服务意识更加牢固。我们增强了使命感和紧迫感，为确保世贸商城各类大型活动的顺利举行无重大责任事故，对员工作了专项的技能培训。

总的看来，我们的工作还存在着许多明显的不足，为了能在今后的工作中，扬长避短，取得更大的成绩，以适应未来商城发展的需要，特作如下总结：

>一、抓紧培训不放松，保证员工牢固树立服务意识，在服务技能上有较大提升

服务意识、服

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