

医美回访工作总结精选28篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/251870.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

医美回访工作总结1

20xx即将过去，回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，按照公司的部署和要求，较好地完成了自己的本职工作。通过任职以来的学习与工作，工作模式和方式上均有了新的突破和改变，现将半年来的工作情况总结如下：

一、日常管理工作

（一）内部人员管理。公司内部实行奖惩责任制，提高了员工的责任心感和工作积极性，同时服务质量也有了相对提高；积极开展了多种形式的物业知识培训，提高了服务人员综合素质和服务水平。

（二）涉外工作。迎接县房管局和林业局组织的美国白娥消杀工作；同时为保证小区的水电暖正常运行，积极与各专业部门进行协商和解决，最终小区的用电比例和供暖价格均达到了预想的效果。

面对繁杂琐碎的大量事务性工作，强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

二、房屋交接工作

全年共办理业户房屋交接691套，（其中住宅674套，商品房27套），对于业户交房验收时提出的问题进行了及时处理，维修的处结率达100%。绿化、休闲广场等配套设施成功交接。

三、投诉处理工作

全年投诉主要集中在住户房屋（厨房、卫生间）及地下室漏水、东区11#—16#的车库维修，防盗门维修等方面。针对上述问题，物业公司积极联合工程进行集中排查与维修，确保了维修的效率和质量，将投诉率降到最低。

针对施工噪音扰民及出租户扰民的投诉，物业公司积极与该施工队伍和当地派出所磋商并对出租户进行了统一排查，最终得以有效解决。

四、服务、维护工作

(一) 日常维护。东区主要为业户报修问题的处理，维修处结率100%，西区主要为新交接房的维修，根据《交接验收单》中问题联系工程部及时维修，并对处理过程进行监控并回访。

(二) 收费工作。全年收费工作完成得较好，除空置房外，应收的各项费用都已收回。收费率为100%。

(三) 环境卫生。在维护园林绿化、清洁卫生方面，不断地完善、改变管理方法，尽量地做到园林绿化完好、清洁卫生整洁，全年辖区内未出现绿化虫害、花草树木未出现死亡和疫情现象，并组织了年终卫生大检查，给辖区住户营造了一个舒适、温馨的家园。

(四) 装修及太阳能的管理。加强装修队伍和太阳能安装商的管理和监督，做到发现问题及时处理，违规装修现象已明显减少，未出现因违规而引起的安全事故和大的投诉，未对楼顶和各楼道造成损坏。

(五) 安全管理。由于西区存在部分在建工程，加大了安全管理工作，全年虽未发生消防、抢劫事故。但发生自行车、摩托车被盗事件7起。故在安全工作方面不得有半点疏忽、麻痹和侥幸心理，应在对外来人员、车辆的出入管理多下功夫，避免类似或更为严重的事故发生。组织保安部召开了冬季安全严峻形势的会议，并实施了安全大检查。

五、社区文化建设

为加强小区精神文明建设，在扩建部分休闲设施的同时在十一期间举办了各种形式的大型庆祝活动，大大拉近了物业人员和业户的距离。体现了人性化管理的宗旨。

六、存在的问题和努力的方向

(一) 存在的问题：一年来，我处员工能爱岗敬业、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一：管理处多数员工非物业专业人员，许多工作都是边干边摸索，以致有时工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

第二：有些工作还不够过细，一些工作协调不是十分到位。

第三：相关的专业理论水平还不太适应公司工作的要求。

第四：车辆管理有待进一步规范。

第五：东区供水管线老化、锈蚀、日常盘查、巡视管理不严谨，造成部分跑、冒、滴、漏现象。

第六：管理成本较高，企业亏损严重。

第七：工程部维修效率低，在一定程度上影响了物业的整体服务形象。

(二) 努力方向：

第一：在新的一年里，应把提高物业专业管理、服务知识、工作水平作为培训、学习重点，努力提高工作效率，为公司发展壮大，贡献力量。

第二：注重部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成内抓管理、外树形象的良好作风。

第三：规范车辆停放与管理，改善其混乱局面。

第四：加强对辖区内的水电日常盘查、巡视，建立一个长效管理机制，从源头上堵住漏、跑、冒、滴现状，尽量将水电亏损降到最低。

第五：成立业主委员会，解决维修资金的收缴与使用等问题，减少企业在大、中修方面的支出，避免公司长期亏损。

第六：严格控制供暖成本，力争实现今冬供暖不亏损。

第七：为控制成本、提高工作效率，下一步将对物业员工进行人事改革。

新的一年，全体员工将以百分的热情，服务好业主，维护好公司利益，积极为业主提供优质的服务，为公司创造更高价值，力争取得更大、更优异的工作成绩。

医美回访工作总结2

本人在20xx年度的针灸临床工作中，牢固树立为人民服务的思想，急患者之所急，想患者之所想，认真做好各项业务性及事务性工作，全面贯彻执行上级领导安排和布置的各项任务，全面履行了一名医师的岗位职责要求，

一、贯穿一条主线，情为群众所系

二、坚持两个导向，营造和谐氛围

三、做到三个必须，塑造良好形象

第一必须有宽广的胸怀。海纳百川，有容乃大。作为医生，对于患者的责难，同事之间的误解等要有正确的态度和心胸，以诚待人，以理服人，才能凝聚成一个团结和睦的集体。其次必须有严格的自律。认真学习党的路线方针政策，努力实践科学发展观，求真务实，清正廉明；不该说的不说，不该许的诺不许，不让千里长堤溃于蚁穴。第三必须有高远的境界。一个好的医生必须立足长远，有前人栽树、后人乘凉、敢当人梯的觉悟，有新竹高于旧树枝的勇气，有敢于创新的胆略，有俯首甘为孺子牛的情操，用明天的眼光做今天的事情，多做基础工作，多干惠民实事。

四、抓住四个关键，提高服务水平

在业务上，本人刻苦钻研业务知识，一丝不苟，尽职尽责完成本职岗位所承担的工作任务，工作成绩突出，成为本单位针灸骨干。开展了针灸治疗内、外、妇、儿常见病、多发病的诊治，对某些慢性顽固性疾病，采用自己独特的手法，取得了很好的效果。尤其擅长治疗各种疼痛（颈肩腰痛、三叉神经痛、偏头痛、痛经）、神经性耳聋耳鸣、面瘫、腰椎间盘突出、失眠、中风后遗症

等。一年来，通过大量病例观察，运用独特的治疗方法，取得了事半功倍的效果，撰写了“浅刺电针加频谱治疗早期面瘫临床观察”、“浅刺夹脊穴加频谱治疗腰椎间盘突出临床观察”等论文，并相继在省级刊物上发表。对处在中医理论前沿的“经络系统的实质”进行探索，并发表论文，其论点被日本一学者在实验研究中证实。本人在临床中，深感患者恐惧针刺疼痛，经反复研究实践，创立了“无痛”针法，使患者乐于接受，深受好评。针对部分无法行走的偏瘫患者，本人无偿上门服务，精心诊治，直至患者可到门诊就诊，曾多次收到患者表扬信。

在科研教学上，积极配合本单位其他人员，开展科研活动，先后参与了高血压、糖尿病普查研究工作，参与本市一年一度的科技活动周，完成了多项科研项目。在教学上本人坚持培养并指导临床医师实践操作，组织指导本专业的技术工作和科研工作，近年来，本人对“神经性耳鸣、耳聋”的诊治做了进一步研究，疗效有了新的突破。

在业务学习上，本人深切认识到一名合格医生应具备的素质和条件，努力提高自身业务水平，不断加强理论学习，通过订阅大量书刊，学习有关针灸指示，写下大量读书笔记，经常参加及省市内举办的学术会议，聆听专家学术讲座；积极参加各种学习培训班，不断提高自己的业务水平，充实了自己的理论指示，为更好地使理论与实践相结合提供了扎实保证。

在管理上，本人在今后的工作中，本人将更加刻苦学习，认真履行职责，开拓创新，不断提高专业技术水平，为祖国医学发展贡献毕生力量！

医美回访工作总结3

××的脚步快要远去，新年的钟声即将敲响，我回首过去。总结经验，吸取教训。我展望未来，虚心面对不足。今后用心努力工作，为创造新的更加完美的局面而努力奋斗！我是从以下几个方面总结归纳的：

一.自觉加强学习.努力适应工作。

二.认真地完成各项工作任务。

本人一向本着“负责到底”的工作态度，能积极的迅速完满的完成各项工作任务，特别是在外国语学校管理处时。每次活动举行的前期准备布置和后期现场收尾工作，即帮忙搬桌椅等等道具。完后物归原处。甚至现场清洁打扫。只要有任务都能乐意接受积极带领这队员很好完成。

在今年的移植栽树挖坑。连续几天的劳动。期末移动教室外的书柜等等。我都能工作在队伍的最前面。起到模范带头作用。事后还能够关心队员是否辛苦。甚至慰劳慰劳。从很多活动中我也感到了和大家一起工作一起劳动的乐趣。也体会到了无比的快乐。

三.队伍管理

我是今年调到外语学校管理处上班的。当初的我环境不熟。也没什么管理经验，但我深知我只要工作有主人心，有责任心，有细心，对同事有关心。那么我的工作就不会有多大困难。一年来我是从以下几方面来抓好队伍管理的。

1.每换一班开一次班会。每月组织队员聚一次。

班会的召开使工作更加具体。更加细化。而且能不断提高队伍的业务素质。

每月组织一次活动或聚一次，不断能丰富队伍生活而且通过接触和沟通能拿近彼此距离。

2.正确引导队员发掘队员发光点，努力提高队伍工作积极性和服务热情。

每个队员都有缺点，当然要用适当的方法和机会指出缺点所致的结果，在工作中要以鼓励为主。多赞扬有点，使每个队员感到在集体里有自信。有快乐。

3.关心队员。让队伍有足够的凝聚力。

队员上班事务繁杂，有时难免会有点情绪。这样不利于队伍稳定和发展，因此我多观察，多接触，多沟通，多关心。多为队员着想。宿舍电视有看吗?夏天蚊子多吗?冬天降温啦注意添衣保暖。感冒好了吗?

四.主要收获和经验.

1.只有摆正自己的位置。下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应工作环境和工作岗位.

2.只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在工作环境中保持良好的工作状态。

3.只有坚持原则，认真管理，才能履行领班职责。

4.只有树立良好的服务意识，加强协调沟通，才能把分内工作做好。

5.只有以身作则。起到模范带头作用。才能带好队员做好各项工作。

五.存在的不足

1.有队员情绪容易波动。队员沟通还要下大功夫。尽做大努力维护队伍稳定。

2.调入小区后。虽然队伍基本情况已熟悉。但工作还不够细化。

3.队伍的服务意识不够强。应该进一步更严格的要求队员做到:骂不还口。打不还手。

六.今后的打算

1.不断学习业务知识，丰富管理经验。提高自身素质，创新工作方法，提高工作效益。

2.进一步加强与队员沟通，尽最大努力维护队伍稳定。

3.积极配合上级工作。认真执行各项规定，保持以高部长为中心。上下一条心。争做领导的得力助手。

4.想法设法提高队伍的服务意识，想法设法让队员把操作知识掌握好。

在过去的一年里。我整体管理能力有所提高，工作细节方面还有许多问题，但我有信心。在领导和同事的帮助和指导下，在今后的工作中不断改进，不断创新，不断总结经验和教训，不断进取。做一名真正的物业服务宣传者，塑造着和执行者！

医美回访工作总结4

20XX年2月共收到病员回访信息表875份，其中无信息、错误信息、有信息未接共151份，实际回访724份，总回访率83%，回访率最低的科室是骨科，最高的科室是心血管、神经内科。在2月的回访病员及家属中，有713份对我院医护人员的工作表示满意，有9份病员及家属对我院医护人员的工作评价一般。有2份病员及家属对我院医护人员的工作评价不满意，总满意度为98%，说明我院广大医护人员的辛勤付出仍然得到了广大病员及家属的认可和赞扬。

>总体上医生的工作态度好于护士工作态度，从回访不满意的反馈中了解到存在下列缺陷：

- 一、对疾病的诊治缺乏规范的方案，要求静养的病人又要求到院外做检查，不能手术治疗、又不建议转院。
- 二、临床实习护士穿刺技术差。
- 三、B区收费室工作人员服务态度差、不了解情况、又不解释、专横、机械、工作方法简单、不耐心、不热情。
- 四、医生每天诊视病人的次数较少、无法与医生沟通交流病情。
- 五、存在医疗费用过高。
- 六、医院环境差（如厕所太脏）。
- 七、医疗质量存在疗效不佳、出院后又转至县中医院、市级医院治疗。
- 八、逐日清单显示，记了辅助检查化验费，但实际情况又未做该检查，属于乱计费。
- 九、自费药品、自费检查比例过大，涉及报销的比例少、个人承担比例大。
- 十、吸氧、雾化治疗，医嘱调整后未及时于病人沟通、解释其原因，引发误会和医疗告知信息缺乏。
- 十一、个别医护人员对病人呼叫应答不及时、巡视少、解释不耐心。
- 十二、病人较多、加床较多的科室：护理人员较少、与实际工作需求不相适应、建议适当增加护理人员。
- 十三、回访表填写中、误将病员性别填错的现象时有发生。

2月回访情况显示，绝大多数病员与家属对我院的诊疗工作、服务工作是满意的，同时也反映出在我们的工作中，特别是服务工作中还有持续改进的地方，综合以上十三条工作服务缺陷分析，集中体现在“认真”或“负责”二字不落实，都不涉及、违背诊疗、检查原则或常规、规程，主要存在于医疗服务方面的缺陷、不热情、不耐心、不细心、不认真、告知解释不及时、沟通不全面、不持续，关键点是我们的医务人员未与患者进行换位思考，对待工作、对待病员。以致医患误会、误区多，造成医院良好形象降低、满意度下降。

所以，我们广大医务人员及职工，在工作中必须不断修炼好服务行业中，最基本的五种技能：“看、听、说、笑、动”。以适应和改进我们的服务工作。质量永远要第一、服务永远要超前。

医美回访工作总结5

一、基本情况

全县有县医院1所，中医院1所，保健院1所;20xx年成立疾病预防控制中心，核定编制60人，现有在岗职工47人，占编制数的78%，其中专业技术人员36人。设有免疫规划科，有专业技术人员7人;有乡镇卫生院13所，下设防保组14个，乡级专职疾病预防控制人员14人;村卫生所84个，乡村医生31人。

二、工作开展情况

(一)领导重视责任明确

麻疹疫苗强化免疫工作不仅关系到全县少年儿童的身心健康和生命安全，而且关系到我县的经济发展和社会进步，县委、政府将其纳入重要议事日程。

一是成立了以分管副县长任组长，卫生、教育局长任副组长，宣传、财政、食药监、妇联、团委、广电、文化等部门领导和各乡镇分管领导为成员的xx年麻疹疫苗强化免疫。

二是各单位、各乡镇相继成立了领导小组，卫生局还成立了技术指导组、疑似异常反应诊断处理组、巡回督导组 and 宣传报道等相关组织。

三是制定了《xx县xx年麻疹疫苗强化免疫活动工作实施方案》和《xx县xx年麻疹疫苗强化免疫接种疑似异常反应处置预案》。

四是政府要求要本着对人民高度负责的态度，把麻疹疫苗强化免疫工作作为执政为民的大事来抓xx年预防接种工作总结汇总文章。

五是全卫生系统以麻疹疫苗强化免疫为中心，王燕书记、李副局长要求举全卫生系统之力开展麻疹疫苗强化免疫接种工作，所有工作人员在接种期间禁止饮酒，严肃工作纪律，启动工作问责制。

六是疫苗接种期间所有村卫生所在做好通知村民事由的前提下，停诊全力开展麻疹组份疫苗的接种工作。

(二)组织有力宣传到位

全县县直医疗卫生单位抽调了业务骨干40人分赴各乡镇指导，并以挂钩到各乡作督导的xx县疾病预防控制中心专业工作人员为督导组长;各乡派出每村至少1名的乡级医务人员85人深入各村指导31名乡村医生工作;乡村社领导及学校校长、老师等106人参与了此次工作

县卫生局成立了3个以李副局长、纪检书记徐嘉伟、吴献副局长为组长的督导组负责全县巡回督导，各乡镇分管领导、中心校校长、卫生院院长负责辖区内的巡回督导和指导;xx县人民医院被指定为疑似预防接种异常反应处理的定点医院。

各卫生院对全体职工、全体乡村医生进行了接种知识和疑似接种异常反应的.业务培训，学校召开了“三个”会议，即领导班子和班主任会议、全体教职员工会议、学生家长座谈会，分别将各项任务分解、落实到个人。

各村根据实际情况召开了社长会议，村委会班子成员，以村民小组为单位，分片包干、责任到人，积极参与配合强化免疫接种工作。

县卫生局督导组、技术指导组重点帮助薄弱地区和容易引发群体性的事件的地区，对重点学校坚持守候在现场。做到了环环有人抓、步步有人盯、层层有落实，保证了工作的顺利实施。

医美回访工作总结6

不知不觉来到xx银行客服中心这个大家庭已经有一年的时间了，在这一年的时间里我经历的是从一个刚走出校园的大学生到一个上班族的改变；从一个独立的个体到成为xx银行客服中心的一员。以下是我今年的工作总结。

一、查漏补缺，强化话术

在这里，我们每天早上开班前小组会议，每个组的小组长会从昨天的外呼和呼入情况中总结一些错误，在第二天

强调今天外呼应该注意哪些问题；在这里，我们小组成员之间、组长和学员之间互相做案例，从一个个案例中发现我们的不足之处，强化我们的标准话术，让我们在面对各种刁难的客户时都能游刃有余。这紧张忙碌的气氛，使平日有些懒散的我感到有些压力。但老坐席和新学员们热情、欢迎、微笑感染了我，使我轻松起来。听着老员工们亲切熟练的话语，看着他们娴熟的操作，体味着他们在工作时的认真和笃定，青春的浮躁也与之褪去，多了一份成熟和稳重。

二、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，做好工作计划，坚决服从公司的安排，全身心的投入工作。

三、勤奋学习，与时俱进

记得主任给我们新员工上过的一堂课的上有讲过这样一句话：“选择了xx就是选择了不断学习”。作为银行客服人员，我深刻体会到业务的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。这一年以来我坚持勤奋学习，努力提高业务知识，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

在工作中用理论来指导解决实践，学习目的在于应用，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；坚持按制度，按计划进行业务知识的学习。首先不将业务知识的学习视为额外负担，自觉学习更新的业务知识和xx的企业文化；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。

四、今后工作计划

学会总结各地方的特点，善于发现各地区客户的生活习惯和性格特征，高效的外呼。增强主动服务意识，保持良好心态；不断完善自我，培养一个客服代表应具备的执业心理素质。要学会把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一种享受。

医美回访工作总结7

这两个月，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社

一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力。

在医疗美容技术岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。

在这两个月的实习工作中给我的感触就是：我们在学校学到了很多理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。

通过这两个月的实习，并结合医疗美容技术岗位工作的实际情况，认真学习的医疗美容技术岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责。

在医疗美容技术岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在医疗美容技术岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。

为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对医疗美容技术岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据医疗美容技术岗位工作的实际情况，结合自身的优势，把握工作的重点和难点，尽心尽力完成医疗美容技术岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的赞许。

三、转变角色，以极大的热情投入到工作中。

从大学校门跨入到医疗美容技术岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就像一个热情的的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

四、发扬团队精神，在完成本职工作的同时协同其他同事。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。

但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

五、存在的问题。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对医疗美容技术岗位工作还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

医美回访工作总结8

__年即将过去，回顾一年来的工作，支行会计结算部按照省、分行的总体部署，以安全防范为主题，强化会计结算基础管理工作为主线，坚持锐意进取、开拓创新、求真务实的工作作风，在行领导及分行专业科的关心、重视和支持下，在各部室的密切配合以及结算部全体人员的共同努力下，较好的完成了揽存增储、中间业务、保险、基金等各项任务，全员的防范意识、业务素质、核算质量、服务技能等有了很大的提高，下面将本年度的工作情况汇报如下：

一、强化风险防范，确保实现会计结算安全无事故一年来在主管行长的带领下，一总两员、各位经理及专职监管员各履其职、各负其责，加强管理、监督、检查与辅导，尽其所能把工作做细做实，从最基本的制度入手，指导全员严格按照规章制度和操作流程办理业务，通过现场检查，调阅录像、传票、登记簿和不定期抽查等多种形式进行检查，全年重点对反交易及冲正业务进行监测和检查，同时对省、分行以及各部门检查出现的问题逐条逐项分析原因，及时落实整改，将隐患消除在萌芽状态，从而化解并防范了风险，会计结算全年安全无事故。

六、全行上下积极行动，清理帐户。在人行清理帐户过程中，会计结算部抢先抓早，在帐户数量多，开户时间久远，企业分布较广的情况下，有计划、有重点的对优质的大客户提前收集帐户资料，同时得到了机构业务、公司业务、个金业务等部门的大力帮助和支持，同志们克服各种困难，下企业收集开户资料，现已核准430户。

八、积极配合人民银行，做好反假和反__宣传工作在人民银行组织的反假币和反__工作中，在主管行长的带领下，结算部组织人员以挂宣传标语、宣传画报、发放宣传手册、宣传单及设咨询台等多种形式，向广大市民宣传反假币和

反_知识，提高了广大人民群众和企业财务人员反假、识假的能力，有效的防范了现金风险。__年，会计结算工作虽然取得了一些成绩，但离领导和同志们们的要求还有很大的差距，如服务不到位，不常使用文明用语等，因此在今后的工作中，我们要加强管理，发挥一总两员、会计主管职能，加强内控外防，提高员工的素质和核算质量，拓展外汇市场，使结算部的工作再上新台阶。

医美回访工作总结9

回顾即将过去的一年，我感慨万千。202x年是我人生旅程中转折的一年，这一年我转行进入证券行业，对我来说，这是一个充满机遇和挑战的行业，充满了神秘，好奇，时而豪气万丈，时而信心缺缺，这是一条布满荆棘的道路，只要你能迈过一个一个坎，同时也是通往光明的道路。

进公司已有两个月，对于理财顾问这个岗位，没有我想象中的简单，即需要对行情的了解，也需要对客户有耐心，同时还需要沟通技巧。通过这两个月的学习我学到了很多，不只是证券知识，更多的是对学习的方法，工作的态度，对待客户的方式及沟通技巧。作为一个新员工非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，领导和同事对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我工作中更加的得心应手，也因为你们，才能令到公司的发展更上一个台阶。

在这两个月的时间里，我也看到了我的业绩还很不理想，之中也存在着诸多问题,经过自我反思，究其原因主要有：

- 1.缺乏正确的时间观，总以为时间还有很多，
- 2.工作还不够积极主动，可能是之前的工作性质决定了我不需要特别主动，只要等着领导安排，自己认真完成就好。但现在做为理财顾问，我需要自己去开拓客户，需要自己更加积极主动。
- 3.业务水平还有待提高，无论是客户沟通能力，还是市场分析能力都是我目前欠缺的。

因此，在接下来的时间里，我会从以下几个方面着手：

- 1.凡是预则立，不预则废，合理的规划有利于接下来工作的顺利张开，因此我要先认真做好接下来3个月的计划，并按计划实行。赶紧把之间浪费的时间补回去。
- 3.认真做好客户维护。作为理财顾问，客户是我们一切工作开展的核心，在接下的时间，我会让真的做好客户私档性管理，尽可能的发掘客户有用的信息，加以整理归类。主动联系沟通客户，这也是我之前做得不够的，虽然是银行介绍的空户，可能他们有些人因为暂时资金紧张，或年底事情忙，暂时不需要，但不代表他们以后也就不需要理财服务，因此对于有潜力的客户，我要坐好及时的跟进。
- 4.做好银行渠道的维护。银行上市我们客户的最主要来源。做银行渠道维护时，首先先要认清银行的需求，同时注重技巧。像我刚开始只顾帮他们做事，以为只要帮他们做事，客户就会源源不断的介绍过来。可是客户是自己的，不是开了个户就完成任务，对银行来说联了三方任务九完成了，可是对我来说这才刚开始，更重要的是后续的开发维护。

医美回访工作总结10

医院之间的竞争日趋激烈，人们选择医院就医，就像买商品一样，不仅要求产品质量有保证，又要求有完善的售后服务。对现代医院来说，在医疗质量保证的前提下，竞争成败的关键就是服务。我院已深刻认识到这一点，努力在“跟踪服务”上做好文章，做足文章。通过电话回访，使病人出院后也能感受到我院“一切以病人为中心”的人文关怀和充满人情味的“跟踪服务”，让病人出院后能“背靠背”提意见，解除了病人的顾虑，说出了在医院不敢说的话，而随访到病人的意见和建议，往往包含着他们对改进医院服务的期望和需求，为进一步加强医院行风作风建设，构建和谐社会，促进医患沟通，提升医疗服务质量，更好地了解患者对医院各方面工作的意见，我院制定并实施了《出院指导及病人回访制度》。自开展工作以来，目前已取得初步成效。

通过出院指导，使得病人对自己所患疾病有了更深的认识。通过电话随访了解到出院病人在日常生活及工作中，能

坚持对自己病情有益的生活习惯，尽量避免使病情恶化的情况发生。对于慢性疾病的病人，能坚持院外继续服药及治疗，使疾病得到很好的控制。通过回访，将医院的服务延伸到病人出院之后，听取了广大病员群众的意见与建议，获取了指导医院发展、改善医院服务的第一手信息；通过回访，给病人送去他们急需的康复指导，让病人感受到医院的关心，提升了病员群众对医院的认知、认可度；通过回访，将得到的信息进行分类、归纳、总结，针对一些具备共性的问题及时制定相应措施进行整改，将影响医院发展的不良因素降到最低，确保了医院服务质量持续改进；通过回访，针对个别突出问题及时向病人解释或表示歉意，力争得到病人的理解，从而获得了病人对医院的忠诚度，无形之中将流失的病人重新争取回了医院。另一方面，我们针对这些问题及时向相关科室、个人进行反馈、批评，杜绝了同类事件的再次发生。

随访内容重点围绕以下4方面：

- 1、跟踪病人服药及愈合情况，及时掌握信息；
- 2、根据病情做好健康宣教及告知复诊时间；
- 3、征求病人及家属对医院的医疗、护理、医技、后勤工作以及医院环境的意见、建议；
- 4、通话结束，向病人对医院工作上的支持表示感谢，并送上祝福的话语。

20xx年我们共回访11240人/次，收到多份患者反馈信息。通过患者反馈信息，发现病人对医院反映最多和较为集中的焦点为服务态度问题，主要表现在以下方面。

- 1、医务人员沟通不够或沟通不当。一些病人反映，病情反反复复，不能治愈，医生又不耐烦解释原因。
- 2、细节上缺少技巧。如讲话欠婉转，未注意病人的感受，容易引起病人和家属的误解。
- 3、出院指导中，使用了过多的医学术语，患者看不懂，造成院外治疗困难；以及患者打电话到科室，主管医生下班了没在科室，其他医生对患者情况又不了解。这就造成了患者需要了解的信息不能及时的传达给患者。
- 4、大部分科室出院随访未落实。

针对以上存在的问题，制定相应整改措施：

- 1、出院指导中包括对患者及其家属口头交待与书面指导，尽量少使用医学术语，用通俗易懂的语句来表达。
- 2、除了把科室电话留给患者外，主管医生、护士应把自己的私人联系方式（比如手机）告知患者。这样才能更好的为病人提供服务，真正把《出院指导及病人回访制度》落到实处。
- 3、科室应对出院患者进行100%回访，及时、准确、完整记录患者出院随访记录本。同时科室应积极进行自查，不断改进该项工作。
- 4、定期开展出院随访情况的日常监管，将发现的问题及时反馈给临床科室。鼓励出院随访工作落实好的科室继续保持，加强对随访工作落实较差科室的督导检查。
- 5、调查中涉及的有关医院建设方面的问题应及时反应给相关部门负责人，建议其积极整改。

医美回访工作总结11

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。以下近期个人工作总结报告：

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和

提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，做好个人工作计划，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

医美回访工作总结12

当新年的脚步悄然而至，我们20xx年的工作也宣告落幕了。为在20xx年能更好的前进，我们有必要进行总结，汲取经验教训，以便扬长避短，力求公司在新的一年里更快、更强、更好的发展！根据公司现有情况，对20xx年行政部工作总结如下：

2、20xx年举办了1次企业管理制度培训，1次安全生产的培训，2次新员工培训等，通过考试成绩来看效果较理想。建议利用各种机会让公司全体员工经常聚一聚、沟通谈心，或许比理论培训更能增加员工的向心力及融洽度，但必须选择好主题。针对20xx年度售后满意度得分一值偏低，这时应该多做些售后服务部门的接待人员礼仪举止培训、接待过程礼貌用语培训、接听及回访电话礼仪及规范用语培训，以增强他们的服务意识及业务水平，作为人事行政部负责人，我没有及时开展团队精神培训及相关礼仪服务规范培训，这是我应该检讨的，力争在20xx年度通过大家的努力配合售后前台把工作做精做细，严格按操作规范流程执行，把我们的弱分项变为我们的强分项。

3、人事考核方面。20xx年度积极评出优秀员工3名、销售能手1名、技术能手1名、服务标兵1名、优秀经理/主管1名，共计7人已上报集团公司，但对中层管理人员的考核《管理人员民意测评表》并未实施，建议年终进行不记名民意测评。

4、于20xx年6月份拟制了新的企业管理制度、员工手册自8月1日起执行。新制度较公司成立初期时细化明确补充了很多内容，推行表单管理。但由于本人工作不到位，导致执行力度不够，在监管过程中存在这样或那样的问题。“执行力”是人事行政部工作的重中之重，因为规章制度是公司管理的一个核心，年后需要各部门经理、主管的支持与配合，共同加强“5S管理”保障公司规章制度体系充分发挥作用，促进公司全方位发展。

6、20xx年上半年及下半年分别二次对公司固定资产、车间工具、办公用品及低值易耗品进行盘点，并详细登记在案，使公司物品管理更加完善详细。

7、原外用的办公设备及耗材也经过市场考察，重新换了供应方，降低了维修保养费用。但部分物品（如原客户服务部多功能打印一体机、售后前台打印机）超负荷使用年限较高，损坏频率较大，同时也增加了办公成本。根据公

司发展及工作需要，客户服务部需重新购置复印机一台，现已上报20xx年请购计划。

当然，人事行政部的工作绝不止以上所提到的几点，它还有部分比较细微的地方，比如员工档案管理、社会保险办理、上传下达、来人来访接待、公务用车管理、户外车展巡展促销活动筹备、配合各部门工作协调、后勤服务保障以及文书工作等，工作中不足之处，恳请公司领导指导批评，20xx年我们将更加努力，不断提高自己的业务水平和综合能力，为公司的发展尽绵薄之力。

医美回访工作总结13

20xx年，xx镇纪委在上级纪检部门和xx镇党委的领导下，坚持以理论和“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实科学发展观，认真贯彻落实中纪委xx届三次全会、省纪委十届三次全会、市纪委四届三次全会和县纪委十一届四次全会精神，有效促进了镇域经济和社会各项事业的发展，以树立正确的权力观为重点，以“加强作风建设，保障科学发展”为主题，加强领导，精心组织，深入推进党风廉政建设和反腐败工作，积极开展了一系列有特色、有影响，针对性强的宣传教育活动，呈现出亮点较多，措施较实，反响良好的态势，为营造“廉荣贪耻”的良好氛围，为推动xx镇反腐倡廉建设发挥了重要作用。

(一)深入学习，广泛宣传，规范领导干部廉洁自律工作取得新成效

1、为更好贯彻落实中纪委xx届三次全会、省纪委十届三次、市纪委四届三次全会和县纪委十一届四次全会精神，今年三月xx镇召开20_年党风廉政建设工作会议，组织学习传达会议精神，部署今年党风廉政建设和反腐倡廉工作，并要求广大党员尤其是领导干部要认真领会精神，严格遵循xx倡导的领导干部八个方面作风，对照自己，提高自身，全面履行党章赋予的职责的要求。

2、围绕“加强作风建设，保障科学发展”主题教育活动。紧紧抓住“政治纪律教育，思想路线教育和群众路线教育”这三条主线，结合xx镇实际开展了一系列形式多样，特色鲜明的学习教育活动。一是根据省纪委和市纪委下发的相关文件精神，特别是今年是改革开放和纪检监察机关恢复重建三十周年和党风廉政建设责任制十周年，与xx镇党委办联合牵头，组织广大党员干部认真落实主题教育活动，全年xx镇党政领导上党课2次、各支部集中学习25次，凝聚党员力量，积极解决群众迫切需要解决的问题，切实维护了广大群众的切身利益，推动了转变干部作风，加强机关效能建设。二是认真学习有关党纪党规等学习内容，组织全镇党员干部学习《中国_党章》、《中国_党内监督条例》、党的xx大精神、《建立健全惩治和预防腐败体系20_—20_年工作规划》(以下简称(以下简称 工作规划))、《反腐倡廉教育读本(20_年)》、《党员干部党性党风教育读本》等学习资料，用马克思主义最新理论成果武装党员干部头脑，增强拒腐防变能力和执行党的纪律的自觉性。三是xx属各单位主要领导专题辅导报告，举行各类形式的教育专题培训班，学习会和辅导报告会，邀请上级领导辅导报告。据不完全统计，由xx镇举办党政领导主讲的反腐败辅导课或报告会共3期，培训人员400人次。

(二)围绕热点，源头防腐，强化监督制约机制

为了预防腐败的滋生，我镇完善了一系列制度，并不断深化改革。一是完善干部管理制度。分别制定了《20_年xx镇党风廉政建设的实施意见》、《xx镇领导干部外出请示报告制度》、《xx镇府考勤制度》、《xx镇府财务管理制度》，认真贯彻执行党员和干部廉洁自律的有关规定，并认真落实《村干部廉洁自律守则》，加强了对村干部的监督管理。二是深化机关管理改革。认真执行有关厉行节约、反对铺张浪费的规定，对公务用车、会议、公务接待、办公等五项费用“零增长”加强监督，并结合本镇的实际，制定了小车管理、公务接待、干部日考勤月考核等机关管理规定，严肃了纪律要求和责任追究，进一步加强对干部勤政廉政行为的规范。三是扎实推进“活力民主，阳光村务”工程。在全镇20个村已推行“财账镇管”的基础上，发挥了村、组村务监督小组的作用，实行了民主理财，节省了费用开支，减轻了农民负担，堵塞了漏洞，提高了群众的知情权、参与权，密切了干群关系，很好地遏制了腐败行为的产生。

(三)建章立制，规范程序，抓好作风效能建设和党风廉政建设责任制的贯彻落实

做好作风效能建设的各项工作，加强领导干部廉洁自律，必须把党风廉政建设责任制落实好。结合本年度实际情况切实抓好责任分解、责任考核和责任追究这三个环节，把报告年度落实党风廉政建设责任制情况作为落实责任制的重要工作切实抓紧抓好，并把它列入领导干部年度考核的重要内容之一。一是继续坚持党委统一领导，党政齐抓共管，业务部门各负其责，纪检监察组织协调，群众积极参与的领导体制和工作机制，把党风廉政建设责任制的落实与业务工作紧密结合起来，一起部署，一起落实，一起检查，一起考核，形成“一岗双责”的工作格局。二是党政领导按照《党风廉政建设责任制》的要求，自觉遵守廉洁自律的各项规定，正确行使党和人民赋予的权力，严格规

范个人的行为在管好自己的同时，管好配偶、子女和身边的工作人员，今年来，未发生党风廉政建设及责任追究案件和领导干部廉洁自律案件。三是认真开展制度建设年和开展党风廉政建设责任制的检查考核工作。将落实党风廉政建设的任务分解，并根据领导班子分工的调整及时调整了领导机构。制定《党风廉政建设责任制考核细则》、《党风廉政建设责任追究制》，确保党风廉政建设责任制的贯彻落实

(四)强化职能，严格管理，认真做好信访工作

信访工作是群众向纪检_门反映意见和要求的重要渠道，是纪检_门联系基层、密切党群关系的重要途径。我们已将该信访件反映情况进行调查核实，有关问题已得到妥善解决，调查结果也反馈到了县信访部门。在下半年的工作中，高度重视群众来信来访和举报，热情接待来访人员，对群众举报的问题认真进行调查核实，及时向实名举报人回复有关调查情况。

(五)适应新形势新任务的需要，加强纪检监察队伍自身建设

xx镇纪委十分重视自身建设。今年以来，通过集中学习、自学、党支部学习等形式，学习了xx在中纪委xx届三次全会上的讲话精神，作风效能建设有关文件，_关于加强党风廉政建设和反腐败工作的战略部署及其有关政策等内容，切实加强思想道德建设、能力建设、作风建设，不断地充实自己，拓宽视野，增强法治观念，提高工作水平和政策水平，使之更好地履行职责，胜任新形势下反腐败工作的需要。

回顾我们的工作，纪检监察工作在xx党委和上级主管部门的领导下，取得了一定的成绩，圆满完成了各项任务。但是，工作中还存在着一些问题和不足。离上级的要求和xx党委的期望还有一定的差距，如工作标准仍需进一步提高，创新意识不够强烈;廉政教育和监督工作还需在广度和深度上下大功夫;工作中存在怕得罪人的思想，对规章制度的监督检查处理还不够严格;工作上还满足于现状，主动性还有待进一步增强，特色工作不明显等。我们将继续努力，把工作做得更深更细，为xx镇的改革与发展事业提供坚强的政治保证。我们将要采取有力措施，认真加以解决。

医美回访工作总结14

工作总结：

时光飞逝，转眼间年即将过去，新的一年将要到来。回首过去的一年，内心不禁感慨万千。虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，详细内容请看下文行政主管个人年度总结。

对于我们每一个追求进步的人来说，都免不了会在年终对自己进行一番“盘点”，也算是对自己的一种鞭策。在新的一年里，我们将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法；深入学习，掌握技巧；加强管理，改进服务；大胆探索工作新思路、新方法，促使我们的工作再上一个新台阶，为公司的健康快速发展作出更大的贡献！

行政部是公司关键部门之一，对内管理水平的要求应不断提升，对外要应对政府机关单位的各项政策做到及时了解及时撑握.行政工作是繁琐的，小到复印、扫描、传真、订阅报刊杂志、文件的保管、大到接待、会议，评估验厂等活动，每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，如何化繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得最高的效率，这已经不单纯是对现代企业从事业务工作人员的要求了，对行政工作人员也同时适用。行政部人员虽然少，但在这几个月里竭尽全力将各项工作顺利完成。经过几个月的磨练与洗礼，行政部的综合能力相比之前又迈进了一步。

xx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，现将年的工作做如下简要回顾和总结，不足之处恳请领导批评指正

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.加强团队建设，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。

工作计划：

xx年一月份，在公司领导的栽培和自己的努力下，竞聘为公司的行政主管，作为工作才一年的我，既兴奋，但更多的是压力。领导这么器重你，总要在今年拿出点成绩出来吧，但是如何创成绩是我这几天来一直想的一个问题。现在将自己今年的几个重点工作罗列了如下：

一是将绩效考核真正落到实处。说归说，但真正落实起来我想难度将是很大，最大的问题在于工程人员，因为他们都是现场出身，对文字这些东西都是非常厌烦的，要让他们配合确实一件非常困难的事。我想我应该从计划这个源头入手，在制订计划时要求量化，并制订相关奖罚措施。

二是自己的创新工作，即墙报和内部参考，要如期保质保量完成，这两份是我独自创办也是我的独特之处，我必须全力以赴做好。

三是编制员工手册。这在我竞聘演讲过程中已经明确表态，初步打算在上半年要完成，要求实用和有我自己的特色。

四是完善员工岗位职责。这工作我已经在做，估计在一季度就能完成，代员工核对修改后就颁发实行。

医美回访工作总结15

>狠抓工作的落实，现将我局一年来的消防安全工作总结如下：

>一、领导重视，措施得力

今年，我局针对局人事变动情况，及时调整和完善了黄埔区司法局消防安全工作领导小组成员组成，坚持“一把手”总负责，分管领导具体抓，坚持实行“一票否决制”的消防安全目标责任制，局与区政府签订了《消防安全工作目标责任书》，下属单位层层落实责任制，完善了安全事故报告制度、安全隐患排查制度，定期召开消防安全形势分析会，及时传达区有关消防安全工作会议精神，每季度结合局务会议汇报各单位消防安全工作开展情况，各司法所对所管辖区域坚持每月消防安全自查一次，局每季度及重大节假日组织一次消防安全工作大检查，并对检查工作做到了细致周密的安排，做到工作有计划、有布置、有总结；每半年组织消防安全教育一次，对消防设备及消防器材进行及时的维护保养。

>二、创新形式，深入基层开展消防安全宣传教育

按照贴近群众、贴近生活、贴近实际的要求，我局普法办围绕“五五”普法、“创建文明城市”及区交防委开展的消防安全“五大”活动，组织开展了形式多样，人民群众喜闻乐见的消防安全宣传教育活动。

一是举办“法律进社区”电影放映活动，深入全区各社区，利用晚上居民休闲散步时机，放映法制宣传片，并现场派发宣传资料3000份，宣传相关的消防法规。

二是开展“法律进企业”巡回展览活动，在区内各大厂企、工地展出并在企业饭堂等地播放法制宣传光碟，宣传相关的消防法律知识。

三是在全。区三十多所中、小学校开展“小手拉大手，学法创文明”法律知识竞赛，通过发动在样学生带试卷回家与父母共同完成的方式，让学生带动父母一起学习相关的消防法律知识。

四是围绕区交防委今年开展的消防安全“清剿火患五大”活动，在区普法办属下的全区范围内的十二个法制宣传栏出版了两期有关消防法制宣传栏，宣传消防法规知识。

通过一系列宣传教育活动，提高了广大干部群众的消防法制观念和消防安全意识，提高了防范火灾事故及在火灾一旦发生后自救逃生的能力。

>三、加强内部管理，切实消除机关办公场所消防隐患

我局在各楼层和过道上都设置了消火栓，配备了灭火器等消防设备，并加强对消防器具的管理和保养，保证随时可以应急使用。认真做好局大楼及司法所电器设备的用电管理，做到“人离开，即断电”。坚持“预防为主”的原则，定期或不定期开展燃气、电器使用安全大检查，尤其是节假日期间，局主要领导、分管领导亲自带队对重点环节进行检查防患未然。全年组织了安全大检查8次，配齐了机关大楼及所有司法所的灭火器材，更新了水龙带及水枪一批，更换了一批走火通道安全出口指示牌。机关大楼配有专人对下班后办公场所、公共场所电器关闭情况进行巡查，发现问题及时处置;每月将巡查情况汇总成表通报办公室，从而在源头上杜绝火灾事故的发生，彻底消除火灾隐患。

>四、存在的问题：

- 1.少部分同志消防安全意识淡薄;
- 2.个别司法所对消防安全检查重视不够、不细不实、有走过场现象专职消防员个人半年工作总结500字工作总结。

五、今后努力方向

- 1、进一步完善制度，真正用制度管人，一抓到底。
- 2、加强培训教育，上、下半年各进行一次消防安全知识教育培训。
- 3、积极配合交通防火大队，做好明年新《消防法》的普法宣传工作并加大宣传普法的力度。
- 4、继续抓紧抓好日常的消防安全检查，坚持物业管理公司派专人对局大楼进行不定期的消防巡查制度。
- 5、加强消防基础设施建设，加大消防经费投入，配齐配强消防器材，做到真正管用。
- 6、建立定期汇报制度，利用每月局务会对各所消防安全情况进行汇报，并提出整改建议。
- 7、定期对局及各司法所的消防器材进行维护保养和更新，保证完好率100%。

医美回访工作总结16

时间过得真快，转眼紧张繁忙的20xx年即将过去，新的挑战又要在眼前出现。沉思回想这一年，作为部门负责人，在公司领导的正确引导下与各同仁合作中，努力的工作，一年来取得了一些成绩，现将总结如下：

一、全年完成销售业绩统计分析

- 1、第一时创写字楼与底商截至十二月份完成销售面积x平米，完成销售x万元，完成租赁面积x平米，租赁收益x万元，剩余面积;仅三套底商现状出售出租中。
- 2、xx别墅截止十二月份完成销售x套，剩余x套。
- 3、逸园小区尾房销售x套，剩余两套。
- 4、那日xx美食街开盘至今截至十二月份，除预留两套外，剩余全部完成租赁目标。

业绩分析：

从上面的销售业绩上看，这半年工作侧重于租赁，销售做的不理想。个人认为客观上影响销售的一些负面因素也存在：

- 1、国家宏观政策使购房客户群体产生变更，从7月份开始客户访问量急剧减少。
- 2、项目没有进行专业的策划;
- 3、xx别墅项目本身在本地区的高价位因素
- 4、项目广告投入空白，客户访问量少;
- 5、售楼中心(对外窗口)的建设空白;
- 6、xx项目销售许可证办理滞后，造成部分客户流失。
- 7、样板间建设滞后错过本年度最佳销售时间，等因素。

二、人为因素

销售团队人员自身素质都不高，专业性很弱，在工作中一些做法也有很大的问题，主要表现在：销售工作最基本的沟通不够深入。销售员与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议或要求，不能做出或做到迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或多大接受程度，诸多客户反映价格高不能承受是个明显的例子。

三、市场分析

x别墅项目为例，现锡林浩特市别墅项与我公司别墅项目，从功能上比较，我公司项目存在一定的劣势，诸如门前没有小花园，没有私家独立车库，户型布局差等，但在价格上属偏高的价位，个人简历在年末两个月销售过程中，牵涉问题最多是产品的价格。

四、销售团队的精简化

随着公司各地区项目不断开发，有必要对销售队伍进行优劣淘汰，进行人才储备，专业性强，素质高的销售员从销售成本方面稍加考虑，我认为在影响销售的基础上可再进行招聘，我们的队伍需要有效整合。

五、总结建议

从以上总结分析除硬件的建设。销售部建议配备数据员，与各个部门衔接，以及各种重要数据和合同的管理，其次销售目标销售计划也需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成

果，以便于不断调剂而尽量达到最高目标正确度。目前销售部的销售数据管理依靠纸、笔来统计或简单文档，没有实现一律电子化专人统一管理。销售部与财务部门因工作饱和等因素不能及时每天一一对接。诸如销控，欠款追缴，合同管理，各类许可证证件的管理等，与财务分工不明确不能划清责任，我认为配备销售秘书也可将客户资源以及公司各类重要数据及时进行统一电子化专人管理，这不仅极大提高各部门工作效率，也可作为公司数据员为公司储备管理各类重要数据和资料，便于今后各项目各类资料数据，各部门能资源共享。

六、年初工作计划

在年初的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、建立一支熟悉地产行业，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在年初的工作中建立一支具有杀伤力的团队，因作为一项主要的工作来抓。
- 2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。
- 3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，帮助销售人员在业务能力提高上达到一个新的档次。
- 4、销售目标：今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，以每月，每周的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，工作总结公司专业团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的团队和有一个好的工作模式是工作的关键。

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

医美回访工作总结17

我非常明确自己的工作方向，那就是学习，跟积累经验，说实话我做护理工作还不是很长，做这份工作以来我感受很多，过去的在学校的时候我是没有体会到这些，但是现在我是能够深刻体会大，我感觉自己学到的东西到了工作当中不够用，一年来的护理工作让我一直在积累经验，结合自己的理论知识，我踏踏实实的在做好自己，把细节的事情完善到位，遵守医院的的规章制度，尽自己的能力去强化工作能力，一切的一切都是开始的时候就决定好了，我完善了这一年来的工作指标，做到了用心服务病人这几个字。

当然这一年来也让我在不断的成长，工作上面有很多突破，首先就是动手能力，护理工作人员一定要会动手，对每一位病人都要用心，这是非常基本的，在动手能力上面我是非常在乎的，我不会放过任何一个机会，一有这种机会我就会马上加强提高自己，当然我也有不足的地方，在接触一些新的东西的时候，需要很长的时间去消化，这也是个人的理解能力欠缺吧，我很在乎这些缺点，未来护理工作当中我会正确的看待这些，实现对自身各方面的提高，纠正缺点，努力做好护理工作。

医美回访工作总结18

回顾过去变化巨大，竞争激烈的医美行业，我们可能有过辛酸，有过泪水，当然也有过鲜花和微笑，为了求得长期的生存和发展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略计划。战略计划不同于一般意义上的短期或长期计划，是根据医美外部市场营销环境和内部资源条件而制定的适应医美各个方面(包括财物管理、人力资源管理、营销管理等)的带有全局性的重大计划。因此，制定战略计划的过程必须要考试包括规定美容院任务，确定美容院目标，合理安排医美的业务组合以及制定新业务计划在的一系列计划。

以上就是我的一点工作经验和体会。人无完人，我在工作中任然存在许多问题。就工作经验而言，相对于优秀的医美，我要学的很多。人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。

下半年，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

- (1)医美基本知识：女性的生理周期、皮肤的结构、人体穴位、中医和美容的相关知识等
- (2)医美产品知识：医美产品种类，产品结构，产品的功效，产品的成分，产品的卖点，产品的文化。
- (3)医美基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。
- (4)医美销售技巧：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。
- (5)医美工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

以上就是我本年度的工作总结和下年度工作计划，在过去的工作中我很感谢各位领导和同时对我工作的支持和信任，在接下来的工作中，我会愈发努力，再接再厉，不断总结经验，改正不足，争取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

医美回访工作总结19

这是很多美容院经营管理者面临的最头疼的问题。其实只要掌握方法，写美容院工作总也没有那么困难，写任何工作总结无非是三点，过去、现在、和将来。过去就是过去取得的成绩和存在的问题，现在就是现在和过去比取得哪些进步，还有哪些问题没有解决，将来就是下一步工作计划是怎么样的，要达成什么工作目标。当然，美容院工作总觉在写的时候还是有些问题需要注意的。

- 1.工作的完成状况是怎么样的，可以分门别类的来写，比如美容项目，身体项目，足疗项目等等，这样就一目了然。
- 2.在工作上质量问题、技术培训学习问题，和美容师设备的折旧保养等问题。例如做员工培训，对美容新手法、新的美容项目掌握情况等。还有哪些手法掌握的不够娴熟等等。
- 3.对于美容师的管理问题，主要体现在员工的考勤状况、工作态度、以及美容院的人事安排变动等具体情况。
- 4.美容院的安全问题，安全始终是第一要务，具体到美容院来说，安全主要体现在用电安全，消防安全等问题。

回顾过去变化巨大，竞争激烈的美容行业，我们可能有过辛酸，有过泪水，当然也有过鲜花和微笑，为了求得长期的生存和发展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略规划。战略规划不同于一般意义上的短期或长期计划，是根据美容院外部市场营销环境和内部资源条件而制定的适应美容院各个方面(包括财物管理、人力资源管理、营销管理等)的带有全局性的重大计划。因此，制定战略规划的过程必须要考试包括规定美容院任务，确定美容院目标，合理安排美容院的业务组合以及制定新业务计划在的一系列计划。

以上就是我的一点工作经验和体会。人无完人，我在工作中任然存在许多问题。就工作经验而言，相对于优秀的美容师，我要学的很多。人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。

下半年，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

- 1.美容基本知识：女性的生理周期、皮肤的结构、人体穴位、中医和美容的相关知识等。
- 2.美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。
- 3.美容院销售技巧：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。
- 4.美容院产品知识：美容院产品种类，产品结构，产品的功效，产品的成分，产品的卖点，产品的文化。
- 5.美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

以上就是我本年度的工作总结和下年度工作计划，在过去的工作中我很感谢各位领导和同时对我工作的支持和信任，在接下来的工作中，我会愈发努力，再接再厉，不断总结经验，改正不足，争取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

医美回访工作总结20

我的20xx年是在客服部度过的，这是一个直接与客户沟通和业务量大、业务种类繁多的地方，我的职责是每天接通各个客户的电话，听到他们的一切的意见和建议，建立完整的客户客服沟通档案。回顾这一年来的工作，我学到了很多，也发现了自身存在的许多缺点，以下是我的总结报告，请领导评议，也希望提出宝贵意见。

一年来，本人在xx银行xx支行党组的领导下，坚定自己的政治信念，加强了思想和政治理论、法律法规、金融知识学习，通过学习，转变了自己的思想观念，改进了工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵守支行纪律和各种规章制度，认真履行自己的职责，树立良好的科学发展观，以自己的实际行动实践。

在工作中，我是尽职尽责，尽力而为，领导和同事也给了我很大的帮助和鼓励，在大家的共同努力下，把我们客服部打造成让客户满意，让客户赞誉的部门，让客户都认为我们建行的客服部的各项服务都比其他银行的好，也赢得了大批的忠实客户，都愿意来我们这里开立账户和办理业务，为此我尝尝提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在每天繁忙的工作中，我仍然坚持做好服务工作，用微笑去接听每一客户的电话，用认真和耐心细致的解答客户问题，让客户达到最好的满意度，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解，最终也赢得了客户的理解和尊重。

一年时间，说快也快，忙忙碌碌的日子就这样快过去了，在这一年的时间里，每天听着支行领导的言传身教，严于律己，用心的工作。时间也让我对于建行的工作有了更深一步的认识和理解，也让自己通过学习去扩大了知识面，让自己可以变得在自己所做的工作中做到模范带头作用，用自己的实际行动去感染和带动身边的同事。各种的经营理念 and 规章制度，让我养成了良好的行为习惯，做到了“入门建行正步人，出门建行走的正”的个人理想，工作中注重细节和细致的管理，针对违法违规也有的全新的认识和了解，也有了更多的防范措施，工作不但要做的好，还要快，合法，合规，让客户满意是我们唯一的目标。回顾一年的工作和学习，发现自身存在的不足，我个人认为：

1、学习不够，当前的信息时代，是以科技进步作为第一发展力，新的情况和内容会在以后的工作中接连的出现，新的知识和科学会不断的涌现，面对这些，只有无止境的学习各种科学知识和专业文化在能不断适应新的要求和发展。

2、个人工作态度的不稳定，在忙的时候或者遇到难缠客户时，有时间坚定不了自己的信念，也是自己对于工作达不到真正热爱的表现。针对以上问题，20xx年，我的个人努力方向针对以下几个方面：1、加强学习，进一步提高自己的素质和思想觉悟，用熟练的客户服务来稳步提升客服部的服务质量，加强对于应对各种问题的适应和分析解决问题的能力。

2、增强自己的个人团队化精神，把自己融入整个大家庭，做到“舍小家，为大家”，放弃个人思想简单化，努力去完成自己与集体的共同发展，克服消极情绪，努力做好自己工作，配合领导完成各项任务和服务。在未来的一年里，我不会有任何的松懈，我指挥努力的去工作，将自己的不足之处和优点之处认真总结，和同事分享自己的成绩，做出在新的一年里怎么去工作的方法，才能更好的工作下去，我可以做的更好。

银行是中国的命脉，只有帐算好了，才可以使国家有更好的发展，这就是我们每一个银行工作职员的责任和义务，才可以更好的为早日实现祖国的现代化而添一块砖，加一块瓦。

医美回访工作总结21

本人于20xx年11月取得临床执业助理医师资格，20xx年6月取得公卫执业医师资格，取得医师资格后，我更加珍惜这份来之不易的工作，因为医生这个名词太高尚、太令人尊敬，他不仅救死扶伤，他更是人类生命的守护神。所以我只能用全身心的投入工作来回报我自己选择的这份职业和为之而付出的辛勤努力。下面我把这今年来的思想、工作情况从工作成绩、职业道德和业务水平三方面进行自我总结。

一、职业道德

我之所以选择先汇报职业道德是因为：要想做一名合格的医生，首先要求要有较高的道德素质修养，一名医生可以技术上不高，但起码的职业道德必须具备。就像对感动中国年度人物之一陈晓兰的评价“既然身穿白衣，就要对生命负责。在这个神圣的岗位上，良心远比技巧重要的多”。三个方面的汇报我看重的也是职业道德。

二、业务水平

三、工作成绩

1、在工作上，围绕中心的全盘工作思路，对照科室自己分管工作的相关标准，严以律己。独立或配合完成了自己分管的工作。

- a、单独或配合完成传染病管理、漏报、报告质量、居民回顾性调查工作;
- b、完成医院传染病监测工作;
- c、布病监测工作;
- d、出血热防制工作;
- e、学校传染病防制工作;
- f、流感样病例监测工作;

2、利用六年来布病监测资料编写了布病疫情六年资料汇编。

3、撰写了题为“宝鸡市学校传染病防制工作现状与防制思路”，在中国学校卫生杂志发表。

4、撰写了题为“宝鸡市医疗机构法定传染病与死亡病例管理及报告质量现状分析”的论文，在疾病监测杂志发表。

5、参与完成了“宝鸡市肾综合征出血热流行现状及防治策略研究”课题，获宝鸡市政府科技成果二等奖。

医美回访工作总结22

在市纪委、市监察局和区委、区政府的正确领导下，区纪委监委以_理论、“三个代表”重要思想和党的xx大、xx届三中全会精神为指导，按照中央纪委xx届二次全会、省纪委八届三次全会、市纪委二届三次全会、区委三届八次全会和区纪委三届三次全会部署，深入贯彻科学发展观，全面履行党章赋予的职责，坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的方针，认真贯彻《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系实施纲要》，认真落实《党风廉政建设责任制》，深入推进反腐倡廉建设，为全区经济社会又好又快发展提供了坚强的政治和纪律保证。

一、工作扎实有效,重点开展了七个方面的工作：

(一)加强廉政教育，努力营造“大宣教”格局

坚持党风廉政宣传教育联席会议制度，结合在全区广泛开展的“解放思想”大讨论活动，动员各方力量，坚持以领导干部为重点、以党委(党组)中心组为龙头、以廉政文化建设为重点，以整合宣教资源为抓手，把反腐倡廉教育同职业道德、社会公德、家庭美德和个人品德教育紧密结合起来，深入开展了理想信念教育、权力观教育、党纪国法教育和反面案例警示教育，积极开展廉政文化“六进”和“廉内助”活动。充分发挥廉政短信平台作用，利用节假日向副科以上领导干部发送了廉政短信4000多条。全面完成了《xx日报》的征订任务，下发了农村基层党风廉政建设工作简易读本500余册。加强了纪检监察信息工作，截至目前，共编发、上报信息110余期，被省纪委采用10条，被市纪委30条，在全市纪检监察信息评比中名列前茅。充分发挥了“大宣教”作用，在全区营造了反腐倡廉的良好氛围。

(二)加强检查考核，认真落实党风廉政建设责任制

根据中央纪委办公厅《关于印发 关于党风廉政建设工作的实施意见 的通知》(中纪办发〔〕5号)、省纪委办公厅《关于做好党风廉政建设工作的通知》进行了签订《党风廉政建设责任书》。认真搞好党风廉政建设责任制和反腐败工作责任及任务分解,印发了《区党风廉政建设和反腐败工作主要任务分解方案》(x区办通()51号)和《农村基层党风廉政建设工作要点》(x区通〔〕8号),把目标细化量化、把任务分解到部门到人。

在强化日常监督检查的基础上,进一步加强了综合检查考核,区委组成18个“党风廉政建设责任制检查考核组”,与年末干部考察工作同步,于11月底12月初,对全区党风廉政建设工作进行了历年来规模、最彻底的检查和考核。做到了党风廉政建设和反腐败工作与物质文明、政治文明、精神文明建设以及其他业务工作紧密结合,做到了统一研究、统一部署、统一落实、统一检查,做到了一级抓一级、一级带一级、层层抓落实。

(三)认真履行职责,全力保障科学发展和谐发展

始终把促进科学发展作为反腐倡廉工作的重要任务,紧紧围绕区委的决策和部署,认真开展监督检查,严肃执行党的纪律,全力促进科学发展。坚决查处和纠正损害群众利益的腐败行为和不正之风,倡导清廉和谐,促进公平公正,不断提高人民群众对党风政风的满意度,全力保障和谐发展。围绕提高“执行力、创新力、凝聚力”,认真贯彻“八个坚持八个反对”,督促全区各级党组织和党员干部认真执行党的纪律特别是政治纪律,自觉做到“四个服从”,坚决维护党的团结统一,维护中央和省委、市委、区委的权威。

(四)强化制约监督,不断规范领导干部权力运行

坚持关口前移,增强监督合力,认真落实党内监督各项制度,坚决维护制度的权威性和约束力。认真开展了制止党政干部公款出国(境)旅游专项工作、清理纠正党政机关和事业单位小灵通捆绑使用办公电话问题工作和贯彻执行《领导干部职务任期暂行规定》检查等工作,加强了对领导干部特别是主要领导干部的监督,加强对人财物管理使用、关键岗位的监督,加大对重大决策、重要干部任免、重大项目安排、大额度资金使用等的监督检查。今年,执行领导干部重大事项报告36人;领导干部述职述廉429人;纪委负责人同下级党政主要负责人谈话31人;领导干部任前廉政谈话31人;诫勉谈话17人。

(五)深入纠风治乱,切实维护群众根本利益

加强了对新农村建设、农村低保、新型农村合作医疗、“百千万帮扶工程”等农村综合改革措施和各项支农惠农政策落实情况的监督检查,严肃查处了各类违纪违规行为。及时纠正了教育收费、医药购销和医疗服务中的不正之风。深入开展了公安、民政系统基层站所民主评议行风工作,对去年评议的学校、医院行评整改措施落实情况进行了跟踪检查。重点加强了对市场价格调控、节能减排、固定资产投资、土地管理、安全生产、工程建设招标投标等方面执行情况的监督检查,着力解决了食品药品安全、环境污染防治、矿产资源开发、土地征用、房屋拆迁、企业改制、安全生产、社保基金和住房公积金管理等方面损害群众利益的问题。严格实行建设工程“双合同”制,共签订廉政合同32份;严格督促落实各项支农惠农政策,使农民共得到实惠xxx万元;严格清理乱收费,共查处教育违规收费xxx万元,已清退违规收费xxx万元。

(六)深化改革创新,大力推进源头治腐

深化了财政管理制度改革,继续完善了部门预算、国库集中收付和“收支两条线”管理制度,严肃清查整治了“小金库”,规范了非税收入管理,清理纠正了不规范资金xx万元。按照“统一管理、分片派驻、集中办公”的要求,积极稳妥地完成了纪检监察机关派出(驻)机构改革,成立了区委巡视组3个、纪工委监察分局5个;认真开展了地方党委委员、纪委委员党内询问和质询工作。积极推进了“三务公开”、政府信息公开和实施行政问责办法等四项制度工作,全面推行行政问责制、首问责任制、服务制、办结制,不作为、乱作为和效率低下等问题得到有效处理。干部人事制度、行政管理、金融、投资、国资经营管理、司法体制等改革进一步深化,力度进一步加大。工程建设招标投标、国有土地使用权招标拍卖挂牌出让、产权交易和政府采购等制度进一步规范和完善。社会信用体系和“阳光市场”建设等有序推进。

(七)认真查办案件,坚决维护党纪国法尊严

牢固树立“有案不查是失职、不查处大案要案是不尽职、查办案件不促进经济社会发展是不称职”理念,坚持把查办案件作为反腐败工作的重要突破口,主动出击,切实加大查办案件力度,坚决维护党纪国法尊严。信访举报工作做到了“件件有结果、事事有回音”;案件查办工作做到了“事实清楚、证据确凿、定性准确、处理恰当、手续完备、程序合法”。今年,共受理信访举报101件(含上级转来和领导交办的31件),其中:来信67件、来访1件、电话举报

2个、重复信访3件;属纪检监察系统办理的83件、转非纪检_门办理的18件;作信访问题办理的79件已办结，办结率达;作信访初查核实的22件28人，已查清结案22件28人，当年结案率100%。共立案13件，其中主动立案1件(现已移送检察院处理)。

共审审结党政纪案件12件15人，其中：党纪案件12件15人，政纪案件0件0人;开除党籍处分10件13人、留党察看1件1人、党内警告处分1件1人。共审审结申诉案件1件1人。共办理政纪解除处分案件2件2人。

二、存在不足和下步工作打算

回顾过去，我们的工作取得了一定成绩，但也还存在着一些不容忽视的问题和薄弱环节，一是少数地方和单

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发