

年中工作总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/167020.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

年中工作总结（精选13篇）

年中工作总结 篇1

全年来，部室安全生产工作始终贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的方针。牢固树立安全责任重于泰山的意识，认真贯彻上级有关安全工作的会议及文件精神。遵循“横向到边、纵向到底、责任到人、不留死角”的安全工作原则。在部室负责范围内开展安全生产大检查及整改活动，积极开展了“全国安全生产月”活动，进一步完善安全生产体系，建立健全安全岗位责任制，加强领导，落实责任，强化监督检查。现将20xx年年度安全工作总结如下：

一、加强领导、健全制度、明确职能、落实责任、确保安全生产工作有序开展

中心领导高度重视安全生产工作，常年都将其摆上重要议事日程进行研究部署、制定目标、明确重点、细化实施。年初，按照职责分工调整了安全生产小组机构及其组成人员，建立了安全小组，领导总体负责，全员“一岗双责”制。在原有基础上健全了安全生产管理制度，健全了安全生产机构及职能，明确了安全生产职能机构工作职责，与各小组长签订了安全生产目标管理责任书，及时召开每周的安全生产工作例会，部署下达安全工作目标任务。明确本部室安全工作的指导思想、工作目标任务和重点，确保了安全生产工作有序开展。

二、完善体制、明确责任、切实强化安全安全监管

部室领导高度重视安全工作，及时召开安全工作会议，对全体教职工职责进行明确分工，明确职责，落实责任。要求各成员切实担负起对安全工作的领导、管理、督查、检查责任。为中心安全生产工作的顺利开展提供组织保障；严格落实“一岗双责”，层层签订安全目标责任书。在去年的基础上对安全责任书的考核内容和考核实施细则进行了充实和完善。把安全工作目标任务层层分解，形成了“横向到边、纵向到底、责任到人、不留死角”的安全工作网络格局。为强化安全保障责任，营造和谐工作环境，防止责任性事故的发生，提供了措施保障。

三、积极响应、群策群力、扎实开展安全生产活动

1、安全隐患治理年活动的开展情况。一是认真制定方案，结合现场工作实际，针对易出现问题的隐患重点环节、重点部位，制定了体实施方案。二是严格落实责任，严格落实“一岗双责”和“分工负责制”。安全小组承担了隐患排查治理的义务和责任，各成员结合个人分工情况积极主动的开展隐患排查治理工作。做到了不走过场、不留盲区、不留死角。三是加强隐患的治理和

监控，对排查掌握的事故隐患，都及时上报中心安全办和后勤服务中心，并立即通知全体成员。按照责任、措施、资金、时间、预案“五落实”的要求，已经全部整改到位。

2、在全国“安全生产月”活动中，按照上级文件精神安排部署和要求，开展了形式多样、内容丰富的安全活动。组织开展了安全生产法律法规和安全知识学习培训，全体教职工参与安全有奖问答等活动。教师及班主任对培训学员宣读安全生产法及煤矿法律法规等知识，进一步完善生产事故及险情应急救援预案。检查应急救援设备、设施，做到安全生产防患于未然。

四、加强宣传、广泛动员、切实增强安全生产意识

1、积极部署、广泛动员。领导高度重视日常安全工作，把安全工作摆上重要议事日程，切实抓紧、抓细、抓实。始终坚持安全例会制度，及时传达上级文件精神。了解各小组安全、办公室教室情况，查摆问题，将各类事故隐患消灭在萌芽状态。

2、强化培训、增强意识。积极开展了安全基础知识、技术技能和安全法律法规等方面的培训教育工作，重点学习了新《安全生产法》。并对学员学习情况进行了答卷测试，教师及管理人员共同参与。提高了全体干部职工的安全意识，有效的防范了安全事故的发生。

3、加大宣传、强化防范、安全小组认真组织，周密安排，加强教育，扩大宣传，确保目标、措施、任务落到实处。在教学区显著位置悬挂安全生产隐患防范和专项整治的条幅，努力提高安全生产意识，增强安全生产防范技能。

五、强化措施、突出重点、扎实做好安全生产工作

1、认真做好节假日值班工作。严格实行节假日值班制度，坚持领导带班制。做到定人、定车、定岗，切实做好节假日期间值班工作，加强巡查力度，做好节假日期间安全工作。

2、认真做好夏季“三防”工作。一是防高温，随时检查饮用水设备的使用情况，确保能正常使用，防止职工高温中暑;二是防汛，为切实作好汛期的安全防汛工作，成立了防汛领导小组，制定了防汛预案。三是夏季防雷电;成立雨季“三防”小组，督促职工下班检查门窗水电是否安全关闭，值班人员手机24小时开机。面对夏季有可能出现大风天气，我部室对高层的窗户进行了检查加固，防止大风天气造成倾倒、损坏现象的发生。

3、认真做好开车员工的安全教育工作。一是利用安全会对驾驶车辆的员工进行交通安全教育。严禁驾驶员开车饮酒，提高安全交通意识。二是利用开班时间对学员进行警示教育，确保开车学员有良好的精神状态，提醒学员在校门口开车要注意，确保行车安全。

201#年度的安全工作已经结束。在今后的的工作中，我们将高度认真履行职责，加大措施，强化管理，把安全真正落实到实际工作中去，继续狠抓全年度安全工作，持续深入开展安全隐患排查治理工作，继续保持我中心安全形势的平安稳定发展，为圆满完成全年的各项工作而不懈努力。

年中工作总结 篇2

尊敬的各位领导各位同志们大家好：

201#年度以来，我科室在院领导的关怀和支持下，紧紧围绕医院的奋斗目标，立足岗位，拼搏

奉献，取得了一定的成绩，现将我科室今年以来的工作情况总结如下：

一、政治思想方面

我科室全体医护人员坚持全心全意为人民服务的主导思想积极参加各项政治活动，维护领导，团结同志培养良好的职业道德和敬业精神，工作任劳任怨，使我科室201#年度患者满意度，无患者投诉现象。

二、业务工作方面

积极围绕妇幼卫生工作方针，以提高管理水平和业务能力为前提，坚持走临床和社会工作相结合的道路，积极配合全院职工齐心协力，努力认真完成各项工作，在201#年度中我科室的每一位医生都能够熟练掌握妇产科常见病、多发病的诊治，能够熟练诊断处理产科并发症及合并症，熟练诊治妇产科各种急症、重症，独立进行妇产科常见手术及各种计划生育手术，工作中严格执行各种工作制度和操作规程，一丝不苟的处理每一个病人，在限度上避免了误诊、误治，一年来我科室共接诊住院患者约1100余人次，其中产妇约900余人，通过剖宫产分娩的患者约800余人，自然分娩患者约80余人，与20xx年度相比自然分娩人数有所下降，中期引产及保胎患者共计约150人，妇科手术包括子宫切除、盆腔肿物、宫外孕、范文100前庭大腺囊肿等共计约60例，输卵管吻合术一例，以上病例无一例医疗事故及医疗纠纷住院患者都按时出院，201#年我科室门诊共接诊患者约3000余人，妇产科门诊自开展无痛人流手术后门诊收入明显提高，并且门诊小型微创手术如取上环、人工流产、清宫术输卵管通水等手术无一例医疗事故差错发生，并有着收费合理患者满意度高入院容易等好评。我科室本年度住院部及门诊总共为医院创收约210万元，

三、医患关系方面

我科室存在其特殊性，所以医患沟通很重要也很困难，但妇产科全体医护人员相互理解、团结一致、对住院分娩病人耐心做好医患沟通，让患者及家属了解产程中可能发生的情况，并理解这一过程，这样我们的医患关系非常融洽。

四、管理方面

严格遵守排班制度及首诊负责制度，杜绝了空岗漏岗而发生医疗事故，坚持床头交接班制度，加强重点时段如夜班、中午班、节假日班等的管理，对重点病人的管理、如抢救室的患者和普通病房的危重患者，作为科室早会及交接班时讨论的重点，并引起各班的重视，我科室消毒责任明确、正规并及时记录，手术病人严格把握手术指征及加强围手术期的管理降低手术风险、对危重病人尽快诊治，并请示上级领导会诊讨论，思想汇报专题对我院现有水平及条件不能诊治的患者及时转诊，手术严格无菌操作，无一例产褥感染。加强医疗文件的书写的管理，我科室坚持出院患者病历及时完成并层层把关，力争每一份病例一次成型安全出科。

五、增收与节支方面

增收方面：我科室在全科人员的努力配合及护士长的严格督促下熟练掌握各项收费标准，把该收的钱一分不少收回来，加强催款力度避免患者欠费现象。

节支方面：尽量减少水电各种一次性耗材及药品浪费。为科室及医院创造的经济效益。

六、存在的不足

个别医护人员态度强硬、缺乏耐心爱心并缺少对工作的热情、使医患关系紧张

个别医生无菌观念不强没能严格遵守无菌操作制度

多数医护人员时间观念不强，迟到早退现象严重，包括我本人。

七、努力方向

加强专业知识的学习，提高医务人员的业务素质 and 业务水平，希望院领导提供医生每年一名医生外出进修学习的机会和每月或每周院内学习及特殊病人讨论的机会。

积极开展新项目，如：开展产前准妈妈课堂及产后康复知识的宣教工作，范文写作积极鼓励患者在条件允许的情况下能够经阴道分娩，以提高自然分娩率。门诊即将开展阴道灌洗上药等治疗阴道炎的新技术以及宫颈锥切等技术。

年中工作总结 篇3

转眼又是一年，在这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两年半让我从一个稚嫩的实习生成长成为一名正式组训，让我感受到了温暖、历练与激励-----感慨万千。回首所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，也有泪水，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。现将我的20xx年工作情况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的：

一、中介团队日常工作的经营

从20xx年下旬开始，由于区部改为支公司，实现一体化经营，所以哪里需要组训我们就会冲向哪里，经常会被调到各个岗位，这个时候我被调到中介工作，主要负责银保团队日常管理、培训等工作，在这个全新的岗位上，在学到更多东西的同时我也遇到了前所未有的困难。虽然中介同样是以团队形势出现，经营模式也正在逐渐向营销靠拢，但中介的客户经理早已习惯于他们分散型的工作方式，所以很难按照正规的早会流程、制度管理实施，这也是让我大费苦心的一件事。会报、表报这些熟悉的词语会经常出现在组训的眼前，通过工作不断的磨练，我深刻的领悟到这不只是简单的晨会经营、产说会运作、数字信息等，它包含一个个温馨的电话追踪，一次次耐心的私下沟通，一场场精心细致的准备，乃至一杯炎炎夏日里解渴的冰水。韩非子认为：天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起，通过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。在这其中，要想成为一名优秀的组训，有一个最重要的因素，那就是细节决定成败。一开始，大家还不是很接受我，毕竟陌生吗，可以理解，那我就从小事做起，第一时间深入他们中间，打电话了解情况，到办公室与他们聊天，消除介心。大家认可了我，早会自然也有声有色了，势气也好于原来很多。并且我也把一些基础性工作像日志管理、考勤制度等逐步在中介团队中深化，使大家的责任感，大局意识逐步得到提升。

20xx年是市公司银保整合转型的关键之年，开始着重于期趸两手抓的工作，逐渐的把期交产品

纳入到考核业绩当中。这对于中介部来讲是一项艰巨的任务，因为目前所有的客户经理都已习惯于销售趸交，转变需要一个过程，最快的方法就是通过说明会的形式来推广期交，而对于中介部门来说又从没召开过，也没经历过，所以前期的准备、邀约、追踪是至关重要的，这时我就把前期在营销积累的说明会经验精心归纳总结，通过早会多次进行宣讲讲解，使大家清楚的了解说明会的意义与功用，并全面掌握运作要领，这样在我们共同努力下，中介首场说明会取得了圆满成功，为开门红工作打下了很好的基础。通过实践一次又一次的摸索、总结、宣讲，截止到年底共召开近10场的说明会，大家越来越积极踊跃，成功签下一张又一张期交保单。每当一次次没有硝烟的战火开始的时候，我都会第一时间与部门经理积极商讨配套竞赛，这样才能更好的激励伙伴，合理有效适当的激励对团队的成功是至关重要的因素。我是幸运的，有机会在中介部工作，学习了更多全新的知识，接触了更多没有做过的内容。感谢经理给予我的机会，让我一次又一次的挑战自我;感谢组训与我并肩作战，传授给我很多经验;感谢伙伴给我的问题与困难，让我一次又一次完善提高自己。

银保市场是最受经济环境影响的，在四季度中，全球遭遇了百年的金融危机，同时也给大家带来了严峻的销售阻碍。而此时又是在业务冲刺的关键时期，做为一名组训就要时刻站在市场的前线，搜集最新信息传递给大家，并且要对产品有更新的研究，使我们的产品在同业当中占有优势，其实这个时候不仅只是专业知识的传达，更重要的是通过理念的传达，转变大家没有信心，不认可产品的想法。因为每个人所经营的银行网点不同，所以大家彼此之间没有更多的接触，而且心里压力要远远大于营销单纯销售的压力，大家不仅仅要面对客户，还要面对银行众多的柜员、主任，使得大家对于集体、责任感没有更深刻的认识，这样，我就定期与大家分享一些团队降压方面的小专题，使大家真正的拧成一股绳，我始终相信，思想变则万变。通过潜移默化的学习，大家的集体荣誉感在每一次的任务冲刺时，都得到了充分体现。销售行业中数字代表着一切，从**年完成的7700万，到**年完成的1.3个亿，每一次银保团队都超额完成任务，虽然来到这个新的部门只有不到两年的时间，但每一次冲刺都让我激动不已。在刚刚过去的**年庆功宴上，当大家高举庆功酒时，我热泪盈眶，感动，为团队所取得的成绩感动，为团队的成长感动，因为我时刻感受到了团队的变化，看到了一次又一次刷新的业绩，感受到大家越来越强的集体荣誉感。目标就是责任，完成就是忠诚!

二、银行网点各种培训工作的安排及授课

由于中介的销售主要是依托于银行，可以说没有银行，客户经理就失去了更多销售的机会，所以网点工作的开展是至关重要的。也就是当每一次新产品、活动开展的时候，都要第一时间与网点搞好关系，并且要使每位银行人员全面掌握产品的卖点，这样我们才能占有有利的局势，而银行往往驻点的不只是一家公司的客户经理，多时能达到四家，所以及时到位的培训是至关重要的，这对我来讲也是一个更高的要求，因为给银行人员培训不同于对自己公司的人，所以不仅要有清晰的思路，讲解产品基本责任，还要透彻分析产品的市场、定位，这样对于银行里的行外人才能更好的全面掌握产品卖点，提高销售技能，带动保费增长。

三、参与筹建、管理理财经理团队

在去年底，支公司正在筹建中介部一支新的队伍：理财经理团队，主要负责银行到期客户的后期服务及开发，这对于整个北分来讲也是一个新的开始，我们也在摸索中前进，可谓是困难重重，这对我也是一个新的挑战，我想起了姚明的一句话：人生没有失败，失败就是放弃!我是组训，我就一定要做好!当时市公司对理财没有准确定位，我也不知道怎么去带，只能结合一些现有资料进行工作，我大量运用营销新人招募的流程，从人员筛选安排面试，二次复试，录用，后期培训，小到安排办公室里的每一张桌子，可以说每一个环节都亲身参与，目睹了理财团队的发展

与成长。当初只有两人的团队现在已成长为13人，他们的平均年龄在25岁左右，因为与营销不同的薪酬体制，所以就要采用不同的管理模式，因为没有老人带，只有通过每周一、三、五的早会，使每一个新人掌握产品、沟通技巧，增加信心，这样他们才不会流失，真正的留下来。还有每一次满期、红利客户的分配，为了体现合理公平性，制定了相应的管理规定及分配服务要求，做到有章可循，这样大家才能更好的服从于公司。内部产生意见分歧，或者新的活动启动时，我就要利用很多时间单独对一些绩优、意见人员进行沟通了解，不断的带动、改变他们。最令人可喜的事，这支队伍在这次**年业务达成中创造了近700万期、趸交业绩，不仅打开了新的销售局面，而且也为全年业务冲刺立下了汗马功劳。

四、目前我存在的问题：

在上面的总结已有了一些指出，目前，我觉得做为一名组训最重要的一点就是学习、学习、再学习!而每一个人又都存在惰性，所以我必须要克服。还有就是授课、产品解析能力，有所欠缺，要不断加强。目前银保团队也在不断的增加人力，所以还要多补充一些团队管理知识。

对于我这样一个入司时间只有两年的员工来讲，能够被评为**年的优秀个人，我感到无比光荣，同时也感到身上的责任更重了，这不仅是对我一年来工作的肯定，而且是对我的鼓励与鞭策，我要牢记这份荣誉，勇往向前!

我原来看到过一篇文章《组训如水》，上面的一段话做为我20xx年工作总结的结尾：水的灵性造就了生命的历程，失去了水的地方一切将黯然失色，组训在寿险营销蓬勃发展的的今天将发挥他们不可磨灭的作用。在这样一份高度专业的工作中，虽然充满艰辛，但我们相信，通过我们的努力，我们将成为经理最得力的左膀右臂，成为主管最专业的合作伙伴，成为伙伴心中最亲密的良师益友，我们将用我们水一样的情怀陪伴寿险营销事业，直到永远。

年中工作总结 篇4

自己从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止xx年xx月xx日，xx年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，销售单价比去年下降了13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了55%和32%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求;
- 3、负责严格执行产品的出库手续;
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、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。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的YH5WS17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35KV避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10KV线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

(一)市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二)竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，YH5WS17/50型避雷器销售价格仅为80元/支、PRW710/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

年中工作总结 篇5

社区民政工作，在街道的正确指导下认真贯彻有关方针政策，积极开展慈善援助活动，努力做好民政各项工作安排和实施，切实为辖区困难家庭、低保户办实事，解决他们的生活困难。现对一年来的工作做以总结：

一、低保工作：

根据上级精神，落实最低生活保障工作，重新对低保户进行入户走访核实，确定了10户18人的

低保户，月保障金2820元。在实施低保动态管理中，接受群众的低保申请后，通过认真调查摸底，入户核实，张榜公示，评议小组评议，评审委员会审议后报上级民政部门审批。

二、救灾救济工作：

1、社区居委会走访辖区长期生病和特困户居民、残疾人、生病的低保困难家庭为他们送去米、面、油等慰问品，并帮助他们申请困难援助，共发放资助金额20900元。援助关心、慰问和解决他们生活中的实际困难，使他们在生活中得到实惠，享受到政府的关怀。

2、开展金秋助学活动，资助15位贫困学生31800元。

3、对困难户无住房家庭进行了摸底、统计，并对5户符合申请廉租住房的家庭申请到了廉租房补助30000多元，建立廉租住房台帐，长期了解他们的生活状况。

三、优抚工作：

做好拥军优属的慰问工作，为军人家属送去更多的关怀和帮助

了解军属和退役军人在工作和生活上的情况，及时帮助他们解决一些实际困难。做好优待金及立功奖励金的申请上报，发放立功奖励金3人1710元。

四、残疾人工作：

积极开展面向残疾人的社区服务，落实各项残疾人政策和措施。残疾人的生活、上学、就业、康复治疗等权益得到保障。成立残疾人组织机构，健全组织制度，建立残疾人档案，组织残疾人参加社区的活动，为残疾人提供帮助，使他们感受到社区的温暖。

五、殡葬管理工作：

社区建立了殡葬管理台帐、死亡人员台帐。及时为群众宣传政策，确保辖区内无违反规定。

总之，一年来我们社区民政站克服重重困难，顺利完成街道办事处下达的各项任务，较好地解决了困难群众的生产、生活问题，充分体现了以人为本，为民解困的服务宗旨，在新的一年里，我们将深入实践三个代表重要思想，充分发挥民政站的职能，从而推动本社区民政工作再上一个新台阶。

年中工作总结 篇6

2019年，我院在县委、县人民政府及主管局的正确领导下，团结一致，奋力拼搏，克服困难，从抓质量，强服务，重医德入手，进一步树立医院文明行医、优质服务新形象，有效促进了医院各项工作的开展。现将上半年工作总结如下：

一、上半年各项指标完成情况

2019年上1-6月，全院总收与去年同期相比增加18.05%。其中：财政拨款减少29.82%;医疗业务收入与去年同期比增加18.43%。门诊量79604人次、增长21.9%;住院病人8801人次，增长28.8%;平

均开放床位330张，增长46.7%；120 接诊952人次，增长26.74%；手术1232台次，比去年同期增长24.3%；治愈好转率99.1%，与去年同期相比提高1.0%；危重病人抢救成功率98.1%。

据不完全统计收到病人感谢信4封(其中外科3封、后勤部1封)，获病人点名表扬50人次，通过病从满意度调查问了解，病人对医院工作的综合满意度达99%。

二、加强行风建设，纠正行业作风

2019年我院按照市、县卫生局行风建设目标要求，结合医院的实际和特点，认真抓好落实，加大我院行风建设和反腐败工作的力度，并取得了初步成效。

通过加强对医院行风建设工作的领导，调整充实行风建设管理领导小组；开展“三好一满意”活动、创先争优活动、创建学习型医院活动，职业道德教育、法制教育和反腐倡廉警示教育等活动；建立健全规章制度，认真落实各项规定；向社会公布医院举报电话，在各科室设举报箱，设立院务公开栏，增加医务工作的透明度；落实“谁主管，谁负责”的行风管理责任制，并层层签订责任状，对违反规定的按责任轻重处罚，进一步强化了行风建设岗位责任，营造廉洁行医的良好氛围，使全院干部职工自觉地把行风建设工作与医疗业务岗位工作结合起来，规范执业，文明行医。

三、加强医院科室建设，狠抓医疗质量与安全医疗

在实际工作中我们做了以下几点：一是进一步建立各组织机构，组织按各自的职责开展各专业工作的监督、检查、指导、评价、督促，努力使上级主管部门制定和部署的工作要求落实到实处；二是进一步完善各项规章制度，建立健全技术规范、操作规程、工作质量标准、管理方案、管理办法，使医疗护理活动有章可依，有规可循，严防医疗差错事故的发生；三是坚持院领导行政查房、中层干部夜查房、医疗缺陷公示、医疗护理分级管理制度等重要的医疗安全管理制度；四是加强《医院感染管理规范》和《消毒隔离技术规范》、《合理使用抗生素》的学习培训，严格执行用血登记、报批，检验核对制度；五是加强病历环节质量管理，并对存在不安全因素和薄弱环节的科室又进行了重点要求，对重要岗位及工作环节不定期的进行了抽查，确保了安全医疗。由于方法得当、措施有力，2019年上半年我院无医疗事故发生。

四、加强医院宣传，树立医院新形象

九、完成党委、政府指令性工作任务100%

十、存在问题

(一)人才缺乏，技术发展缓慢

目前，我院人才断层明显，高级职称人员严重匮乏，部份学科建设缺乏带头人，专科特色无法开展，这些因素对医院以后全面发展极为不利。

(二)医疗纠纷增多，医疗风险大，束缚了医务人员的工作积极性随着医疗纠纷的逐年上升，医疗风险增大，应结合实际，分析医疗纠纷的特点，提高医务人员工作责任心，提高防范医疗事故的自觉性，健全和完善医疗质量管理制度，做到依法行医，既要用法律规范我们的医护活动，又要用法律维护医务工作者的合法权益，提高医疗服务质量。

(三)少数医务人员医德观念淡薄。尽管医院长期把行风建设作为一项重要工作来抓，建立了制度和措施，但仍有个别职工，由于不加强学习，思想觉悟低，责任心不强，影响了医疗服务质量。因此，要今后的工作中，要强化职业道德教育，加大对医德医风的管理力度，促进行风建设工作。

上半年在全院职工共同努力下，在院领导班子的带领下，医院各项工作正在向好的方面发展。下半年我们更要寻找医院发展的突破口，使年终大盘点时能达到年初预期的工作目标。

年中工作总结 篇7

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。

先说销售：由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。以我西单xx店的运动100店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会20xx年的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤jive

、休闲上衣bossini。之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择levi s,lee,是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品牌。在竞争过程中，在能够接受的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战。

不过，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。比如，jive 陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么，我克什么，如果，对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻，不过，在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利。在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是，还是全盘掌握一个气势的问题，比如，如果我的男T恤的销售份额占到了40%，女T恤的销售份额只占到20%，那么我切不可将库存调整为男T恤40%，女T恤20%，因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果，一旦，我的女T恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。

另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。在陈列的时候，一定要充分利用绿叶红花的组合，如果，但单纯的色彩重复组合，而没有画龙点睛的妙笔的话，整场的布局会出现没有焦点的尴尬局面。在店铺海报方面，一定要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。在销售方面收集销售的方面的数据，一定要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，这样才能够最准确地反馈设计及生产。在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男T恤的销售只有10%的市场份额，要考虑为什么是10%，能够在下一

季的销售过程中提升多少，15%或者其他?这个推断必须要有根据和战略的眼光。促销方面：促销要有计划的制定，而不应该盲目，在全季开季之前，就要制定好全年的促销计划，而不是盲目的跟随竞争品牌，被竞争品牌牵着鼻子走。

促销的形成有三点：1、节假日的促销;2、完不成商场保底的促销 3、季末库存的促销。促销的优点：提高销售，降低库存。促销的缺点：品牌形象的顾客印象折扣。为了降低促销而给顾客带来的品评印象折扣，每一次的促销多要尽可能的给顾客一个降价的理由。促销的时候，还可以加入其他文化的介入，比如，与一个其他行业的强势品牌联合。每次促销之后，要进行及时地检讨和总结，把握接下来的货品流向问题。

买货方面：

- 1、以细节反推大围，再以大围推敲细节。
- 2、上一季的优点一定要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。
- 3、了解货品的销售周期，所有的销售应该是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。
- 4、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自己的场子里面形成竞争。
- 5、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。
- 6、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不应该是整季销售的比例。但是，又要注意完整性。
- 7、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。代理商方面：要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商考虑一点。在专业知识上面要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的提供给代理商。要让代理商形成长远的目光。和让代理商看得到盈利的希望。在服装品质方面：要尽量的精益求精，最大程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。

以上是我对服装商品管理上面的一点点经验总结。由于文字的局限性，很多方面，还为能够全面展开。

年中工作总结 篇8

上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践中工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

年中工作总结 篇9

20xx年上半年已经结束，我也已经来公司四个多月了，回顾这四个多月，我觉得有必要从以下几个方面做以总结：

一、上半年工作回顾：

(一)所作的工作

三月份：

1.制作了两篇分别针对新患者和非会员的营销信函；

2.协助曹经理创作4月份的援助和赠书广告文案;

3.学习糖尿病基础病理知识:主要学习书目有基地的《糖尿病康复指南》、《糖尿病300问》、中国古籍出版社的《糖尿病、高血压防治全书》等;

4.营销理论学习方面,研读了一些经典的营销书籍,如周景勤北京大学出版社的《营销策划》、迈克尔.r.所罗门《消费者行为学》等。

四月份:

1.八周年总结会中自己的工作主要有:(1)撰写了5篇发言稿;(2)部分撰写了总结会的大会纪要;

2.制作了第一版的非会员调研的调研问卷;

3.在曹经理的指导下尝试创作4月份的广告文案;

4.研读了科特勒《市场营销学》一书;

5.协助曹经理进行机构册子大纲的编制及初步组稿。

五月份:

1.协助曹经理打造机构册子,主要工作有前期的文字内容的撰写、中期的文字梳理及后期校对工作;

2.协助曹经理编制第一版的产品册子大纲,并进行相关文字稿的撰写、组稿工作;

3.按照朱总的要求,在曹经理的指导下,制作了第二版的非会员调研的调研问卷;

4.与曹经理协商制定八周年专题碟片脚本大纲,并举行初步的文字组稿。

六月份:

1.按照朱总的要求,在曹经理的指导下编撰产品册子第二修改版的大纲,并与曹经理分工完成册子文字稿的撰写、梳理及校对工作。

2.在与曹经理探讨后,完成第二个版本的八周年专题碟片的脚本文字稿;

(二)工作绩效的自我评估

回顾总结这四个月所作的工作,可以用一句话来进行绩效方面的自我评估,那就是:付出了很大的智力劳动,但最终的成为可以用来量化的成果却少的可怜。而导致这一结果的原因是多方面的,这个我会在接下来的教训总结中加以反思。

二、工作总结

(一)值得分享的工作经验及心得

思想上

- 1、在不断的自我发现中，我更加的自信了，以前稍显内向的性格开始变得活跃起来，对生活，对未来充满了希望。在此，我要特别感谢6月份的那次拓展。
- 2、对于 林欲静而风不止，子欲孝而亲不待 的含义有了更加深刻的理解，深刻地认识到了父母的艰辛和亲情的温暖。如果说这半年来，我确实成长了的话，那么这一方面的转变应该算是一个很重要的方面。感谢公司的家人文化，感谢公司温暖和谐的工作氛围，正是因为有了这些，我才在这一方面有了更快的成长。

3、认识到了不耻下问、三人行必有我师

的学习精神的重要性，我深深的懂得我只是一个才来社会的毛头小子，要学的东西太多太多，而公司的每一个人不论管理人员还是销售人员，都是我的前辈，都有我可以学习的地方。比如，从贾总的身上我学到了很多做人、处世的道理，从马总的身上我看到了中国传统文化的博大精神，而他精彩演绎也使我有了一种狠补国学的冲动，朱总的在经营和营销上的高瞻远瞩、运筹帷幄及其超强的信息分析和处理能力是我梦寐以求的智慧风采，王副总高超的演讲技巧和对团队强大的掌控力使我艳羡不已，曹经理和华经理对于工作的务实和一丝不苟的精神是我要努力学习的，同时像吴晓梅大姐、小左、小徐等家人这种富有朝气，嬉笑人生的乐观生活态度也给我留下了深刻印象。

技能上:

- 1.文字功底有了进一步的提高，这是在公司领导如朱总、曹经理的鼓励和指导下，我勤加练习的一个结果。
- 2.以营销学的视角分析问题、解决问题的能力有所提高。这主要是公司培训和我的日常涉猎的一个结果。
- 3.工作上，人际沟通能力有所提高。

经验上:

- 1.将读书视为一种工作的常态。我认为在不影响正常工作的前提下，每天坚持读书是非常必要的。学习能力的强弱和学习上的自觉性直接决定着一个团队的生命力的强弱。而打造学习型团队，公司的培训当然必不可少，但给员工营造一个浓厚的学习氛围也同样不可或缺。
- 2.将交流作为工作的必须。四个多月的工作经历告诉我，没有进行前期充分的沟通，是导致工作效率低下的一个主要原因，所以为了提高工作效率充分的组织沟通是保障。

三、需要改正和改进的不足和教训

回顾这半年，在工作上我做过的还是比较多的，但做成的却并不多，如调研问卷的制作(前后共有了5个版本)、营销信函的写作(两封信函每份共3个版本)、协助曹经理编著两本册子(版本应该不下5个)、光碟脚本的制作(还未出炉已经改过3次)，同样付出了艰辛的智力劳动但为什么最

终没有出结果呢，当然除过一些不可避免的客观原因外，我认为我的原因主要有以下几个方面：

- 1、思维常常太过于活跃，而这种活跃往往是盲目的，导致很多时候把文案的写作想象成了可以天马行空的东西，缺少了营销方面的考虑，这是文案工作者很不成熟、不专业的表现，必须该之。
- 2、缺少务实精神，老是凭直觉做出判断，导致很多时候自己的东西带有强烈的个人色彩，而不被认可。在身经百战、阅历丰富的基础上，有时候直觉是有效的，但对于一个初入行的人来说，凭直觉行事绝对是一件危险的事，以后必须审慎从之。
- 3、缺少把工作做精致的耐心。这其实是责任心的一种修炼。在前半年的工作中，我不得不承认在一种很可怕的自满心理，当一篇文案得到曹经理的赞扬甚或是通过后，我都会产生一种很不该有的自满心理，老是认为自己其实还是很优秀的。满招损，谦受益的警言，看来还得常驻于心。

四、下半年的计划

(一)思想上

在思想上我觉得，我仍在热情的接纳、勇敢的面对、果敢的决断等情绪心智上还表现的不尽令人满意，所以在下半年的工作中，我觉得应该从以下几个方面加以改进：

- 1.积极参加公司组织的娱乐活动，呈现多面的自己，给大家带来的快乐的同时更好的融入这个集体；
- 2.多于一线的家人进行交流，与他们建立友谊，以实现方便工作、丰富生活的目的；
- 3.培养自己勇于接受新挑战的胆气和勇气，以使自己更快的成长。

(二)工作上及技能上

- 1.通过报纸、网络、杂志、书籍等渠道，多了解一些竞品信息，及时跟踪掌握我国糖尿病保健品市场的新动向，为以后更深入的介入公司的市场营销工作打下基础；
- 2.读一些广告文案大家的作品，并在深入领会其精髓的基础上，进行一些模仿，以求为我所用；
- 3.涉猎一些经典国学典籍(如儒家经典)和中医药经典如《黄帝内经》，以拓展自己的知识储备、开阔自己的视野，使自己在以后的文案创作上能做到厚积薄发。

五、对公司及部门的建议

(一)对公司的建议：

- 1.减少一些不必要的仪式或程序性的设置、安排，以切实提高工作效率。如我在和一些销售人员的沟通中，发现他们经常抱怨公司的销售会议开的次数太多，导致他们每天都要把很多的时间用来应付这些大会小会，而没有时间来真正考虑他们的销售问题。当然，对于销售来说及时的

总结是必要的，但会太多了未免会流于形式，反而会影响到工作效率;

2.个人觉得有必要对各部门、各位家人在公司的规章、制度、工作流程方面进行培训，使各个部门、岗位各司其责、各尽其力，减少不必要的纠纷，切实提高工作效率、融洽工作氛围。

(二)对本部门的建议

1.探索制定一些能够明确责任、提高效率的部门制度、章程或文件，以切实提高部门的整体工作效率;

2.探索一些方法，以争取使部门的整个工作氛围更加的轻松、活泼一些，因为这样的环境是创意工作者所必须的;

以上就是我这四个多月工作的一个回顾和总结，有成绩也有教训，而只有不断的反思才能使这些成绩和教训转化为有益的工作和人生经验。而在接下来的工作中，只有一如既往的坚持好的(如爱学习、爱思考、不创新毋宁死的精神等)，义无反顾的摒弃不好的(如不务实、少耐心、有点小自满等)，我才能在这么好的一个历练平台上更快的成长起来，才能使自己的人生更加的多姿多彩!

六、希望得到的工作待遇

1.环境上:有一个相对安静和自由的工作环境，使自己能够顺畅的思考，以保质保量完成工作。

2.薪资上:付出和回报成正比。

3.绩效评估上:不奢望自己的成果都能被认同，但希望自己的付出能被人理解。

4.团队:希望团队的每一位家人都能更快的成长，争取不要因一个人的问题而拖整个部门的后腿。

年中工作总结 篇10

在县委、县政府的正确领导下，在上级业务部门的精心指导下，通过水利全体干部职工的共同努力，我局XX年以来的各项工作进展顺利，已完成年初既定的目标。现分别总结如下：

一、抗旱工作

自去年10月下旬以来，我县已连续110多天无有效降雨，土壤墒情迅速下降，加上连续发生3次寒潮，干旱和霜冻叠加在一起，致使小麦苗情不断恶化。县防汛抗旱指挥部于1月21发布了抗旱应急响应 应急响应，县气象于2月2日发布了旱灾红色预警信号，2月6日县防指又发布了抗旱级应急响应。旱情出现后，县防汛抗旱办公室自也从去年12月10日开始了24小时值班，及时转发省、市开展防冻抗旱工作的相关传真、文件，并结合我县实际编发了各类紧急通知等，要求全力以赴抓抗旱、及时上报抗旱进度等，以便科学决策，促进工作。

县水务部门加强水源调度，抽调人员组成八个技术组加快对中型电灌站的维修，抢修中型电灌站19座，日翻水量可达180万立方米。同时向上级积极争取抗旱物资支持，三次从省防指增援水

泵49台套，有力支持了我县抗旱工作。截止2月15日，全县抗旱灌溉面积达到100%，国有电灌站共修复22座/27台套，流动泵112台套，共开机5640台时，提水2227万立方，为全县抗旱解决了水源问题。

二、防汛工作

1、抓好工程岁修和汛前检查工作，确保安全度汛。我局于今年4月22日就召开专门会议，安排部署今年的汛前检查和维修工作，要求水管单位在资金紧张的情况下，要挤出经费，对所有度汛工程进行全面检查维修，确保安全度汛。对所查工程要逐一登记造册，责任到人，层层落实责任制，并于5月12日、18日对水管所、茨管所、河道局、涡河闸管理处所管辖的涵闸、堤防的自查情况进行检查验收。县防汛办对所存在的问题进行复函，并要求所查单位根据提出的问题进行认真整改，对落实情况进行回复。同时，调整充实了县防汛抗旱指挥部成员，进一步明确了县政府领导对我县四条河流和城区防洪排涝的分工负责制。各乡镇成立了相应组织，一级抓一级，一级对一级负责；我局和各水管单位也成立汛期应急组织，落实人员，落实抢险设备。沿涡各乡镇落实汛期堤防防守的各项目标任务；对险工险段制定应急抢险措施，明确任务、目标，落实人员和责任。涡河第三道防线所在乡镇成立抢堵指挥部，每个沟口、路口成立抢险队，落实抢堵人员和物资，明确任务，责任到人。

2、修定蒙城县防汛预案，做好防汛物资储备和应急队伍建设。根据XX年、XX年抗洪抢险经验，依据现实情况，对我县的防汛预案进行重新修订，使之更详细、更具有可操作性。5月27日全县防汛抗旱会议后，再次要求各乡镇针对自己的实际情况，制定可行的预案。尤其是立仓、板桥两个沿茨、沿北淝河的易涝乡镇，预案要更加细化。有中型涵闸乡镇的坛城、楚村、篱笆、辛集等，专门成立了应急启闭小组。物资储备方面：除省防指在我县储备的防汛物资块石3000吨、石子1300吨、瓜子片1300吨、黄砂1400吨、防浪布30000平方米、尼龙袋10000条外，我县防汛抗旱器材储备县级物资，草袋51000条，15000条尼龙编织袋、防浪布18600平米，木材35立方，14英寸潜水泵7台套，8英寸水泵50台套，10英寸水泵65台套，3千瓦潜水泵28台套；已按抗旱防汛的有关规定分类保管，以备应急使用。我局成立了50人防汛抢险队，并进行培训、演练，为防汛抢险队配备了必要的设备；我局有3名抢险队员参加了亳州军分区举行的冲锋舟驾驶、编队、抢险演练。

3、加强汛期值班制度，确保政令畅通，保证了今年防汛工作的顺利开展。县防汛办公室于5月15日开始实行24小时值班制度，要求各乡镇也要24小时值班。全县大中型闸、站都建立了汛期值班制度，以确保信息畅通、调度及时。由于今年汛期没有发生特大或集中强降雨，汛期各类水利工程运行较为正常，防汛工作取得了较好成绩。

三、农田水利基本建设工作

为进一步做好全县农田水利基本建设工作，今年3月份，按照上级要求，县财政投入近100万元启动了全县农田水利规划编制工作，这是今年和今后一个时期做好我县农田水利基本建设的基础。我县于3月18日召开了专题会议，并对参与人员进行为期三天的培训。并与省水电学院联合，利用农田水利专业毕业学生实训，40名学生参加了前期数据调查和测量工作，保证了规划工作的科学性、规范性。4月份完成前期数据调查和测量，目前，编制工作已基本完成。与此同时，我们还进行了城市防洪规划、淮河流域规划修编、茨河治理规划设计、茨淮新河灌区改建续建等多项涉及农田水利的专业规划。这些规划的完成，将为我县下一步争取农田水利建设资金打下坚实基础。

XX年冬至XX年春的农田水利基本建设工作行动早，落实快，做到了早规划、早动员、早实施。在今年汛期刚过，针对在防汛中暴露出来的实际问题，县水务局及时进行了调查了解，并协调所在乡镇，对具体问题拿出了切实可行的规划方案。早在今年八月份，县农田基本建设指挥部就以蒙农指[]1号文件的形式下发了《关于做好今冬明春农田水利基本建设规划工作的通知》。《通知》要求各乡镇要立足实际，科学规划;突出重点，注重实效。

在10月30日，县委、政府又及时召开了全县冬季农村工作会议。会上下发了《蒙城县人民政府关于今冬明春农田水利基本建设实施意见》，《关于印发蒙城县XX年冬-XX年春农田水利基本建设检查评比方案的通知》(蒙农指【】2号。同时表彰奖励了去年冬修水利先进单位和先进个人。

今冬明春我县计划完成土石方370.72万方，完成大中沟疏浚26条97公里，完成高标准治理农田19处13.005万亩，村塘改造40面317.4亩，新打机井1371眼，恢复机井375眼。县级重点工程为3沟5个治理片(潘大沟、东孙沟、三号沟、板桥土地整理项目、许町土地整理项目和邱朱治理片、王楼治理片、二郎治理片)，全县冬修会议后，各乡镇已快速行动，掀起了冬修高潮，截止全县已完成土方36.5万方，共投入机械台班0.1万个。涉及到县重点工程乡镇双涧、白杨、立仓、板桥、乐土、王集等乡镇前期各项准备加紧进行中，近日可望开工。

四、重点水利工程建设(略)

五、农村饮水安全工程项目建设(略)

六、水政水资源工作。

一是积极开展水法宣传。在世界水日和中国水周活动中，我局紧紧围绕落实科学发展观,节约保护水资源这一主题,精心组织,扎实开展水法宣传活动,掀起法制宣传教育热潮。积极和广播电台、电视台联系，开展多种形式的舆论宣传。在水周宣传期间，我们在圣人殿广场设立大型咨询台，发放宣传材料，摆放宣传图版，接受广大群众现场咨询。二是加大水资源费和水土保持设施补偿费的征收力度。今年共征收水资源费16万元，水土保持设施补偿费36万元，完成了全年计划任务。三强化水政执法，严厉打击水事违法行为。为了加大水行政执法力度，我局成立了水政监察大队，并举行了岗前培训。自5月份以来，水政执法大队下辖的三个中队，分片包干，深入乡镇，加强巡查，出动300余人次，共查处水事案件9起，其中立案5起，结案2起。在两违整治期间，共拆除违法建筑物37间，违法面积约537平方米，其中配合乡镇共拆除违法建筑物34间，违法面积约477平方米。同时还根据县政府的统一部署参与了二里楚和四里曹违法建房的拆除工作。涡河禁止采砂方面：自6月9号，水政监察大队和县河道局联合执法以来，共出动人员733人，船只、车辆97辆次，打击非法采砂船只24艘，销毁抽砂机泵头12个，动力设备29台，抽砂管道约3700米，有力的遏制了非法采砂、堆砂行为，确保涡河的防汛安全。

七、其它各项工作

1、机关效能建设。调整充实了水务局机关股室人员，进一步明确了各股室工作职责，成立了水务局办公室，理顺了各项工作关系。制度建设有新成效，出台了《车辆管理制度》、《招待用餐制度》等6项机关管理制度，日常事务工作逐步走向制度化、规范化。政务信息公开的网络公开量不断加大，受到县政务公开办公室的好评。完善点名签到制度，实行上下午一天两签到，并针对效能检查暴露的问题进行认真整改，机关作风明显转变。局直属单位形势稳定，工作顺利开展，水管所、茨管所领导班子得以调整优化，内部管理进一步规范、明确，职工精神面貌和工作热情得以提升。水务局工程队业绩喜人，全年中标工程10余项，中标合同价达5461万元，实际完成6215万元。

2、党建和思想工作。5月22日，成功进行了水务局总支和所属6个支部的换届选举;党员信息采集准确、全面，进一步丰富了党员信息库;党建工作扎实开展工，县水务局机关被县委表彰为先进党支部;切实抓好深入学习实践科学发展观教育活动，顺利完成学习调研、分析检查、整改落实三个阶段全部的目标任务，为进一步推进我县水利工作再上新台阶奠定了良好基础。

我局将认真贯彻落实县委、县政府的总体部署，利用最后一个月的冲刺时间，继续努力抓好各项工作，以确保XX年总体任务的顺利完成，实现水利工作再上新台阶。

年中工作总结 篇11

在县人民医院、县信用联社的正确领导及当地党委政府的大力支持下，本人结合自身实际，始终用以诚实守信为荣、以见利忘义为耻作为行为准则，进一步加大工作力度，配合本社领导、团结协作，在困难中前进，在压力中奋起，创造性地开展各项业务。回顾一年的工作，在原有业绩基础上，取得了更喜人的收获。

一、加强学习，提高自身的综合素质

1、坚持把学习当作提高自己的保障。问渠哪得清如许，唯有源头活水来。自己在工作实践中深知：无论从事什么职业，都需要不断学习保持思想、文化、业务诸方面得到鲜活的源头之水。因此，本人平时十分注重理论与业务学习。工作之余，我坚持学习党和国家的方针政策，特别是科学发展观 构建和谐社会

以及社会主义荣辱观等理论，认真领会、清醒头脑，保持与时俱进。这使我在工作实践中绿灯常挂。同时，本人意识到，政治理论的学习，只能解决工作中方向和动力问题，而文化和业务的学习方能解决工作中的具体问题。为此，我一如既往地订阅各种业务刊物，博览群书。在提高对政策、理论认识的同时，强化自己的业务操作和管理能力，正确处理工作与学习的关系，为维护本行业的形象，保持本行业的正常运营，促进社会经济健康发展尽了自身绵薄之力。

2、坚持发展是第一要务的理念。坚定信念，树立信心，工作既立足当前，又着眼长远，坚持把服从服务于改革、发展、稳定的大局作为自己行动的出发点和落脚点。在工作中，加强品德修养，筑牢思想道德防线，廉洁自律，坚决抵制本行业各种不正之风。我认为，20xx年所取得的好成绩，与自己平时注重树立良好的职业道德、职业形象，以及不断提高自身理论和业务素质是成正比的。

二、立足本职，积极主动地开展业务工作

(一)、明确己任，立足三农、服务三农

1、遵照从紧方针，优化贷款投向，确立以农业为基础的指导思想，为合理调整信贷结构，改进信贷管理而不懈努力。坚持资金以支持农业生产为主，对发展农业生产的小额农户简化贷款手续，全面落实谁放谁收和包村包户制度，发扬农村信用社背包下乡的优良传统，积极上门服务，掌握群众生产生活资金需求情况，及时发放贷款，想群众之所想、急群众之所急。20xx年，我继续包##、##、##三个村，工作量大，特别是##村，地处偏僻，交通不便，群众生产条件差，生活困难，每次赶街需步行四个多小时，部分群众缺钱购买种子、农药、化肥等，而农村赶一次街又往往不能顺意办理各项贷款手续，影响他们的生产生活。根据这一情况，我经常登门入户，深入了解，确实有这方面困难的农户，就与他们建立一种贷发互信关系，到时他们准时将小额贷款归还，为以后的贷款建

立信誉基础。由于彼此之间互相信赖，20xx年我先后发放三个村290户，累计近200万的贷款，没有不良现象。很好地促进了所包村的农业生产增收，为农村经济向多元化发展贡献了力量。

2、立足本地，挖掘资源。在没有突破指令性指标的前提下，尽力支持本地发展种养业，从鼓励开发本地资源入手，热心支持科学技术支柱产业，重点扶持农户从事旱藕粉加工和养殖业的发展。如：农户###在年初(3月份)时要扩大农副产品收购，急需补助资金投入，正值我下队路过。见他左右为难，我主动与他了解了情况，得知他确有困难，便答应给他贷款5000元。20xx年末，他纯收入15000元 20xx年1月，他如期归还贷款本息。对于其他所包村屯的农户，我就是这样深入了解，体察民情，以达到解决他们农业生产燃眉之急的目的的。20xx年，我累计发放于开发本地资源的贷款90多万，支持农户118户。他们分别从事旱藕粉加工、冬玉米种植、山羊养殖等。据不完全统计，旱藕粉加工4万斤左右，比20xx年稍有减少之外，其余都多于往年。农户的这些实惠就是我立足本地、注重挖掘本地资源，深入调查，发放款项的结果。农村发展，农民高兴，我内心深感欣慰!

3、认真贯彻执行区别对待、扶优限劣政策和贷款三查制度。一年来，我从实际出发，深入调查，主要支持会经营、善管理、经济效益好的农户。按自有资金为主，贷款支持为补的比例原则，合理发放，充分发挥贷款效益。今年，##村个体经商户周##，因积累多年的生意经，他想利用##公路沿线的交通便利条件，扩大经营规模，需将原来的小瓦房推倒重建，并加大流动资金投入，但自有资金不足，需要部分外援资金。我经深入调查了解，深知情况属实，并征得本社领导同意、审批，决定给予该户一万元的贷款支持。由于该户经营有方，生财有道，如今已提前偿还该匹数额较大的贷款本息。和以往一样，我以同样的工作热情和工作方法，积极支持从事运输、农副产品收购、工程承包、个体工商户以及进行家庭水柜、沼气池建设的农户。先后解决160多个资金困难农户的燃眉之急，投放该项贷款98.5万元，同时加强对贷款户的跟踪调查，让他们取得良好的经济效益。

三、强化管理，努力清收各项不良贷款

20xx年我所管辖的三个行政村共90多个自然村屯，由于欠款(在我包村之前欠的)农户居住分散、点多线长、涉及面广，工作难度极大，但我能克服畏难心理。风伴奏、雨弹琴，含笑山行湿淋淋，是我走家串户催还贷款 早出晚归风雨兼程 情景的真实写照。由于本人深入村屯对各农户进行调查摸底、掌握还贷资金信息、积极宣传贷款的有关方针政策，按队按户发出催款通知书，落实农户限期还款计划。由于上述感人的默默行动，打动了欠款农户，收到了无声胜有声的动员效果，增强了农户积极还贷的紧迫感和责任心，许多农户虽然一时手头紧张，但也千方百计如期偿还。到年末，累计收回各项到、逾期贷款140多万元，其中收回不良贷款86万元，利息收回28万元，且没有任何一户埋怨。回想那些艰难的日子，虽然还有后怕，但家家户户喜贷乐还，本人汗水没有白流，再苦也值得。

四、团结守纪，不折不扣地履行职责

- 1、严肃劳动纪律，遵守各种规章制度，坚持请、销假制度;
- 2、坚持每月参加社内两次集中开会学习制度，遵纪守法，积极进取;
- 3、全面建立和完善大额贷款档案及资料管理，保证贷款质量;
- 4、与本社同事团结协作，我是外勤人员，但内勤因公离岗，我服从安排，自己工作再忙，也

鼎力相助，无怨无悔!

上述是我20xx年工作的概况，是微不足道的，一些成绩的取得，也离不开上级主管部门的正确领导和大力支持。本人深知，个人的力量毕竟十分有限，许多方面与上级的要求和群众的愿望还有距离。年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。在今后的工作中，我将一如既往地用心作太阳用汗作雨，以诚为拐杖以勤搭桥，争取更丰硕的果实，更喜人的成绩。

年中工作总结 篇12

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了____年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广_____专柜店长一职，而面对激烈挑战，。我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩1-6月份总体任务_____，实际完成_____，完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000-56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1-6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份_____撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动，5月份_____举行大型促销活动，6.4-6.12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。1始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。2察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。3当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

年中工作总结 篇13

20_年是简单而不平凡的一年，行业面临很多严峻的挑战，经济效益也不如往年景气，市场竞争也比较激烈，因此对公司及个人也有了更高的要求。为了总结经验，寻找差距，规划前景，促成20_年工作再上一个新的台阶，现将20_年工作总结如下：

20_年工程部主要工作就是完善一期工程收尾工作以及二期工程的开挖、打桩工作。

__一期因楼内部分工程未完成验收，而大部分业主已进入装修阶段，楼内各专业问题接踵而来，首当其冲的就是天然气：1、3月份进行天然气验收，而户内钥匙已不在我们手中，这就必须要求物业通知到各家各户，而天然气公司又不是我们所能控制，为了将业主和天然气公司的时间安排在一块，颇费周折。2、因户内装修，不少业主在装修过程中私自拆卸天然气管道，造成管道泄漏，部分业主拒不承认错误，推卸责任。综上所述，总结经验：以后工程，在业主收房之前提前将天然气验收，并当面打压，形成书面记录。

其次是楼内水暖，在屋顶花园的施工过程中，将屋面挑出部分排水管堵塞，三层屋面挑出部分排水不畅，导致漏水至商铺;部分户内在做地面的时候将地漏埋在了地面以下;在采暖调试工程中，发现多层走道内管道有漏水现象，打开发现都是后续工种在施工过程中不小心损坏，以上种种，反映了我们在成品保护管理过程中的缺陷，因此，在以后的施工过程中，我们要加强施工衔接过程的管理，每个工种施

工前，对上一个成品工程进行交接，施工后进行检验，从根本上杜绝损坏他人劳动成果的现象。

__二期施工过程比较周折，3月开始开挖，正赶上__会，工程进展缓慢，我们督促土方公司见缝插针，及时的完成了开挖;在每次材料进场后，及时要求施工方对需检验材料取样、试验，严把质量关;到目前为止在二期前期管理过程中，我向张工学到了不少土建知识，但也发现了不足之处，归结为以下几点：

- 1)土建技术水平相当欠缺，一专多能的水平还达不到;
- 2)工作流程中，规范操作性不强，对施工单位监督检查工作做得不够细致;
- 3)个别工作进度比计划拖延滞后，工作的效率有待提高;
- 4)和各部门工作衔接还不是很完美，有待加强;

在以后的工作中我将改正以上缺点，进一步规范自己，做到一切以规范为标准，做到各个环节有计划，有实施，有检查，有改进，并形成相关记录。

以上就是我20_年工作总结，有不足之处还请领导和同事们批评指正!

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发