

# 业务重点抓的工作总结通用17篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/210329.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 业务重点抓的工作总结1

转眼间，20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这10个月多的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是、欣慰的是、自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进、他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。

>业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。

>经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：

只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑。

我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

>自我剖析：

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。

>根源：

没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的

飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力、这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”我对自己说。

## 业务重点抓的工作总结2

任现职以来，我一直严格要求自己，努力工作，兢兢业业，在德、能、勤、绩四个方面表现良好，能真正做到为人师表，教书育人，较好地完成教育教学工作任务，尽到了一名中学教师应尽的职责，受到上级、同行和学生的认可和好评。现就个人在任职期间的表现做如下总结：

### >1、加强政治修养，提高思想素质。

本人热爱社会主义，坚持党的领导，认真学习党的路线、方针和政策，忠诚党的教育事业，热爱本职工作，加强自身修养，做到学高为师，身正为范，热爱学生，真诚对待学生，做学生的良师益友，受到学生的好评。特别是在此期间，我努力地学习政治理论，积极参加学校组织的一系列政治活动，将学到的知识切实运用到工作实践中，并及时有效的对学生进行思想政治及道德教育。

### >2、潜心研究业务，干好本职工作。

任现职以来，本人一直担任中学物理教学工作兼任物理教研组长。能积极配合学校教导处开展各项教研工作，以身作则，带头参加各种业务培训，潜心教研，锐意教改。本组的教师业务素质不断提高，物理科目一直成为我校的优势科目。在教学上，我切实抓好教学的每一个基本环节，深钻教材，认真备课，以学生为主体精心设计每一堂课，激发学生学习兴趣，创设轻松活跃的学习氛围。形成了具有个人特色的教学风格。

为了配合全县“学案导学”的教学改革，在教务处领导下，我带领全组教师努力钻研终于完成了“一案三为主”的物理教学模式，并得到全县的肯定与推广。20xx年，顺利完成中国教育学会“十一五”科研课题子课题的研究。

### >3、外出学习经验，充实自己头脑。

这几年，既是我工作成绩突出的几年，更是我不断提高，不断进步的几年。在这期间，我努力提高自己的业务水平，参加了一系列的学习活动。能力得到提高，已经能较好地完成各项工作任务，胜任本职工作。在此期间，我是在教学基本功上有了较大的提升，先后参加了一系列的教育教学技术和基本功培训，并获得了相应的证书。二是在专业技术上提高了一个层次。我先后参加市县等教育部门组织的专业技术培训。使本人在教研、课堂教学、教学常规等方面有了更进一步提高。三是在外出学习的同时，利用课余时间进行自学专业技术、教科研、心理学、教育学等方面的知识。四是经常与学生多层次接触、交流，深入了解学生，帮助学生排忧解难，使自己在班主任工作中更上一层楼。

### >4、勤勤恳恳奉献，再创辉煌佳绩。

任现职以来，我时时处处严格要求自己，在教学、教育等工作得到了一定成绩：20xx年，镇优秀教师

20xx年，县教学能手、县优秀班主任、济宁市骨干教师20xx年，执教济宁市公开课等其间，物理活动中辅导的学生一人获济宁市物理知识竞赛一等奖，一人获全国知识竞赛三等奖。当然，由于自己的能力有限工作中还存在很多不足之处，离党和人民的要求还有差距，要走的路还很长，教学改革的任务还很重。因此，我决心继续加强学习，积极参加教学研究，大胆进行教学改革，充分发挥自己的光和热，乐于奉献，培养好下一代，无愧于人民教师的光荣称号，在今后的教学工作中争取更上一层楼！

## 业务重点抓的工作总结3

我于xxxx年xx月xx日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到公司的团队中。时间飞逝，现在我在公司不知不觉已经快三个月了。在公司的这段时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，我的各方面均取得了一定的进步。现将我的工作情况作如下汇报：

来公司以前，离开大学后的我对自己只有理论没有实践的“半吊子”状况有着清醒的认识，因此对未来的'工作水平和状态充满了跃跃欲试和焦虑的双重心态。是浙江中盈投资有限公司，为我迈向职场的第一步提供了勇气和平台。

来到公司后，我知道在试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，是我的当务之急。

我在公司的工作暂时是协助x经理和x经理处理业务事务。事情小到复印传真，往来银行，制作单证，大到融入业务，和业务单位进行沟通。

在工作过程中，我努力从处理力所能及的小事和翻阅以往业务留档、沟通业务单位中去了解业务、理解业务、熟悉业务，并努力掌握业务流程和细节。我很高兴我能够在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了业务的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了领导交予的任务，做好了本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

因此我要特别感谢领导对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上都有很大差距，工作和生活上的不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

在短短三个月的试用期中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的收获。但与其同时，也发现了自己很多不足的地方：实践经验的缺乏，使得我在开展具体工作中，常常表现生涩，工作经验方面有待提高；对需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。

xxxx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。
- 2、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。
- 3、寻找客户资源，以扩大公司利益为基础和中心点，展开全新的工作。

最后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

## 业务重点抓的工作总结4

业务员年度转眼间，我进入xx行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

### >一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要対得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

### >二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

### >三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20xx年x月末正式接手分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的'传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20xx年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

- 1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。
- 2、20xx年，在争做的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的xx行欣欣向荣，作为xx行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

## 业务重点抓的工作总结5

### >一、办公室的日常管理工作。

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，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，至今基本做到了事事有着落。

- 1、理顺关系，办理公司有关证件。公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在xx部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了证书、项目立项手续产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。
- 2、及时了解情况，为领导决策提供依据。作为x企业，土地交付是重中之重。由于拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到、拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。
- 3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(0x号办公会议精神要求，我针对目前xx房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如，又到花园、花园、xx小区调查这些物业的租售情况。就x号地块区位优势提出“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾”开发个人设想。
- 4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作;公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

5、落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的'考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保(养老保险、失业保险、医疗保险)的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧;

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在x月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准;

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

## >二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，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，经过半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，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极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，努力提高工作效率和工作质量。

## >三、存在的问题和今后努力方向

半年来，本人能敬业爱岗、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，办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致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，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做到领导的助手;第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。在办公室工作不足主要有：1、缺乏基本的办公室工作知识,在开展具体工作中,常常表现生涩,甚至有时还觉得不知所措;2、对我局各部门的工作情况缺乏全面具体的了解,从而影响到相关公文写作的进行;3、对电脑知识的掌握度较低,这直接影响到相应的工作质量;4、工作细心度不够,经常在小问题上出现错漏;5、办事效率不够快,对领导的意图领会不够到位等。

就总体的工作感受来说,我觉得这里的工作环境是比较令我满意的.是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感;第三就是目前正在营造形成我们局特有的“企业文化”氛围给了我工作的信心。

我知道,上面的工作表现也许不能让领导感到满意,如果完全依据这些表现来决定是否可以继续留在这里工作学习,坦白说,我自己并没有太大的信心.但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好,保证让领导满意.

## 业务重点抓的工作总结6

xx年，我县的计划生育工作在县委、县政府的正确领导与上级业务部门的精心指导下，以“三个代表”重要思想为指导，按照自治州党办、政办的要求，紧紧围绕巩固“三为主”先进县工作成果这一中心，实事求是，开拓进取地加快我县计划生育综合改革试点工作，积极开展计划生育优质服务乡（镇）和计划生育村民自治合格村、先进创建工作，并注重加强职业道德建设，提高整体工作水平。一年来，通过全县计划生育干部和其它相关部门共同的努力，全面顺利完成了各项工作任务。现将我县xx年度人口与计划生育业务工作指标情况汇报如下：

## >一、人口计划落实情况

自xx年10月1日至xx年6月30日，全县共出生婴儿xx人，其中汉族xx人，少数民族xx人，计划外出生x人；上半年出生率为xx‰，与去年同期相比下降xx个百分点；计划生育率为xx%，较去年同期上升了xx个百分点；其中，少数民族计划生育率为xx%，汉族计划生育率为xx%；全县已婚育龄妇女人数为xx人，采取各种节育措施人数为xx人，综合节育率达xx%，较去年同期上升xx个百分点；长效节育率为xx%，较去年同期上升xx个百分点。

## >二、计划生育业务工作完成情况

### 1、宣传教育与培训工作

为提高计生干部队伍的业务素质，我们发放了学习材料、在每月例会时对全体干部进行专业知识的培训。培训中我们采用了传、帮、带的形式，并进行统一测试。并在例会上多次组织学习了《计生法》、《条例》、《决定》等，为今后进一步提高工作水平打下了一定的基础。为提高全县计生干部的整体业务水平，我县计生系统制定了年内两次测试“不合格”者，清除出计划生育队伍交县人事局处理的制度及待岗、轮岗制度，今年有9名同志待岗3个月，名同志进行了轮岗。xx年10月13日，在县党校举办的党政干部培训班上，我们对参加培训的xx人进行了《条例》及《决定》的培训，并进行了考试。xx年x月x日，我县举办了一期由38名各乡助理员参加的药具培训班，为助理员更好地服务群众打下了一定的基础。xx年1月18日，我办组织计生系统全体工作人员在县人口学校对《计生法》进行了认真的学习，并要求各乡（镇）场计生办加大对《计生法》的宣传力度。1月24日，在县党校举办的xx县村级及七站八所干部“三个代表”重要思想、“七一”讲话培训班上，我们对参学的全体干部进行了《计生法》及人口理论专题讲座。3月1日至3月2日，我县举办了由95人参加的为期2天的计划生育综合改革培训班。6月10日至6月24日，我县对县、乡、村三级共37名新上岗人员及待岗人员进行了人口计划与统计、宣传教育、政策法规、药具管理、知情选择、流动人口管理及协会、三结合、村民自治、党风廉政建设等知识的综合培训，为全面促进我县的人口与计划生育工作打下了坚实的基础。8月26日至8月30日，我县对全计生系统工作人员举办了一期计划生育业务知识培训班。9月2日，我们又对乡级计生助理员进行了为期一天的知情选择培训。此外，我们还对全县计划生育技术服务人员进行了以《条例》为重点的强化培训。对技术人员的技术提高，我们采取了在县指导站轮流培训与下乡指导、定期测试相结合的办法，不断提高了乡级服务站工作人员的技术服务水平和服务质量。

### 2、技术服务工作

### 3、协会、“三结合”工作

今年我们在加强行政管理的同时，加大了群众工作的力度，更好地发挥了计划生育协会的作用。年初，我们完成了基层协会组织整顿工作，通过整顿，我县协会会员增加至7267人。占总人口的.13%。现有乡级协会15个，村级协会94个，会员小组340个，活动阵地488个，联系户5612户，积极分子3280人；今年共辞退协会干部50人，辞退会员529人，新增会员1123人，会员队伍的加强，使协会焕发了新的生机，工作得以很好的开展。

基层计生协在党支部的领导下，协助村委会，组织动员群众实行自我教育、自我管理、自我服务，带动群众依法参与民主选举、民主决策、民主管理、民主监督。通过参与村民自治的一系列活动，达到协会会员和全体村民参与面广，实行计划生育的自觉性高，群众对计划生育工作的满意程度高的目标。

今年，县计生协开展的“树立计生科技致富、勤劳致富奔小康示范户”活动取得了明显的社会效益和经济效益。全县现有63户“三结合”示范户，各乡（镇）场共为计生“三结合”示范户投入贴息贷款62万元。

### 4、村民自治工作

xx年11月26日，我县在xx乡召开了由县五套班子领导、各乡（镇）场负责人、计生办主任、各村领导及民政、司法、宗教部门领导共86人参加的村民自治工作现场会，从而使我县的村民自治工作进入全面实施阶段。为更好地完成好这项工作，我们还于xx年11月28日至12月10日到兄弟县市虚心学习了先进的工作方法和工作经验，并总结运用到了我县的实际工作中。今年我们加大了村民自治的宣传力度，通过多种形式的宣传，使广大干部、群众充分认识到了村民自治的重要性，极大地调动了广大干部、群众的积极性、创造性，提高了广大育龄群众的计划生育主人翁意识，全县现有xx个行政村，其中有xx个村开展了村民自治工作，开展村民自治村的所有已婚育龄夫妇都签订了《计划生育村民自治民约》，村委会认真落实了实行计划生育家庭的奖励优惠政策。

7月2日至7月12日，县委、县人民政府组织有关人员对全县计划生育村民自治工作进行了检查验收。通过检查我们发现，各村领导对计划生育业务工作重要性的认识较往年有所提高。村级各项制度健全，档案管理规范，各项技术服务到位，村干部也没有违法违纪的现象，干群关系较好，群众对计划生育工作的满意率达98%，与往年相比有明显

改善。达到计划生育村民自治合格村标准的村有42个，占开展村民自治工作行政村的，先进村5个，占合格村的12%。初步建立了县指导、乡管理、村负责、户落实、民自治的基层管理机制。

## 5、流动人口管理工作

今年我县进一步加大了流动人口综合管理的力度，流动人口计划生育综合治理得到了进一步加强。公安、卫生、工商、城建、劳动等部门积极配合计生部门开展查验工作。公安、派出所所在清查流动人口时，查验《婚育证明》率达92%以上，对没有持有《婚育证明》的及时发放了联系函催办，严格执行了“一证否办制”。工商部门在为流动人口办理营业执照时，也坚持了“一证否办制”，验证率达到了100%。城建部门与施工单位签订了《计划生育管理责任书》，签订率达100%。流动人口计划生育管理办公室在加强管理的同时，努力为流动人口提供各种计划生育服务，普及计划生育法律，传播避孕节育、优生优育和生殖健康等科学知识，受到了广大外来人员的欢迎。对于转变流动人口生育观念，提高出生人口素质和育龄群众生殖健康水平起到了促进作用。

县卫生局加强了对外来流动人口生育与孕产期保健的管理力度。对在县、乡所有医院分娩的外来流动人员妇女进行了登记、查验了准生手续，对无《生育证》的及时通报了县计生办，通报率达100%。计生办还与公安局协作，多次对外来人口进行清理清查，进一步摸清全县流动人口的现状和存在的问题，对加强流动人口出生分析、计划生育管理和服务、孕产期保健等工作起到了重要的促进作用。另外，在开展计划生育双向管理、加强私房出租户和集贸市场外来人员计划生育管理等方面我们也做了大量的工作。县计生办于3月份举办的综合知识培训班上，对流动人口台帐、清理清查、验证发证等工作进行了细致的讲解。

## 6、党风廉政建设工作

我自办接到x党办[xx]80号关于认真学习贯彻《xxx关于加强和改进党的作风建设的决定》的通知后，于xx年10月27日和11月9日先后两次对《决定》进行了集中学习；xx年1月12日，县计生办、站全体工作人员向支部上交了一份心得体会；1月20日，办、站全体党员与党支部签订了《xx县计生办党支部党风廉政建设责任书》；2月8日，组织了学习与州计生州签订的《党风廉政建设责任书》，并进行了贯彻落实；2月21日，集中学习了xx《贯彻意见》及xx纪检办第三次会议公报，并给每位工作人员下发了一份学习《决定》的问答题；3月2日，与各乡镇计生办主任签订了《xx县计生系统党风廉政建设责任书》；4月4日，对《决定》进行了讨论，交流了心得体会；4月5日，对《决定》内容进行了考试。在每周五的政治学习时间，我们对党风廉政建设工作进行了经常性的学习教育。在半年及全年计划生育工作考核时，我们对各乡（镇）场计生办党风廉政建设工作都进行了认真的考核。做到了工作同步抓，考核一起过。此外，我们还先后办了6期贯彻落实《决定》精神的宣传板报。

## 7、精神文明创建工作

在精神文明创建工作方面，我办加强了思想政治建设，并进行了经常性的学习及考试。年初我们改选了工会、妇委会会员，工会、妇委会等群众组织充分发挥了作用。在春节、古尔邦节期间组织慰问了老干部，送去了269元的慰问品，2月14日参加了县委宣传部举办的舞龙活动，3月8日参加了县妇联举办的知识竞赛，3月18日为牧区农民捐赠了价值1720元的衣物。4月11日至15日为托乎拉克乡农民义务种植枣树1200余株。5月7日，在县人口学校召开了全县计生系统公民道德建设及民族团结月活动动员大会6月7日，成立了县计生办“扶贫帮困基金会”，所有工资表在册人员每人每月捐出10元，用于扶贫帮困。6月9日，为xx乡牧民定居点牧民xx购买了价值600元的小鸡、饲料等。8月20日，为xx捐衣物49件。9月11日至13日，参加县上组织的“防病改水工程”的义务劳动，共挖自来水管400米。在公民道德建设月中，我们认真开展了《公民道德建设实施纲要》的学习教育，并办了2期黑板报，悬挂了2条横幅。在爱国卫生月中，我们进行了爱国卫生教育，并办了1期有关爱国卫生、健康教育知识的黑板报。此外，我们还大力开展了争做文明市民、巾帼建功等活动，鼓舞了全体工作人员的士气，推动了我办精神文明创建工作的进程。

## 8、优质服务县创建工作

在得知今年xx要在全x开展创建计划生育优质服务县(市)的活动时，我县计生办就树立了创建计划生育优质服务县的信心，县委、县人民政府主要领导对此也表示赞同，并于5月27日召开了一次专题会议，确立了创建目标，并就相关工作进行了安排和部署。6月14日，副县长xx和全县计生系统全体工作人员一起参加了国家计生委召开的开展创建计划生育优质服务先进县活动的电视电话会议，并做了重要讲话，提出了明确的要求。随后，县计生办成立了计划生育优质服务县创建活动领导小组，并按要求制定了《xx县计划生育优质服务安排意见》和《xx县计划生育优质服务实施方案》，强化了创建工作的指导，把群众满意率作为主要指标，把提高服务质量作为工作的重点，不断拓宽宣传教育范围和服务项目，积极协调计划生育家庭优待政策的落实，使全县群众对计划生育综合服务的满意率达98%以上。通过各乡（镇）场自查和县计生办复查，达到优质服务乡（镇）标准的乡有10个，占全县乡（镇）总数的83

%。我县各项指标均达到优质服务县的标准。

在今年优质服务的宣传中，我们重点强调了面对面宣传，除计生工作人员下乡入户进行面对面宣传外，各乡（镇）场也利用干部住村的时机，先对住村干部进行集中培训，然后采用包户的办法，让各住村干部对广大农牧民进行面对面的宣传。今年面对面宣传达30000余人。

## 9、计划生育合格村创建工作

在合格村的创建工作中，我县坚持实事求是的工作作风，在考核验收过程中做到不开口子，严格按照合格村标准打分，在各方面不开口子、降低标准；在合格村质量上严格要求，以实查为主，并结合档案资料打分，对不符合条件的坚决予以摘牌，不凑数字。xx年有43个村被县政府命名为“计划生育合格村”，虽比上年减少5个，但在制度建设、政策落实、干群关系等多方面均比上年有所提高。

我县计生系统“内抓作风、外树形象”，为确保基层各项工作的落实，我办采取了每月指导，每季检查，半年、全年考核和平时派专人指导的办法，及时发现并解决了基层工作中存在的问题，提高了基层计划生育工作的整体水平，树立了“人往基层跑、心往基层想、钱往基层花”的良好形象，促进了干群关系。今年我办把人口与计划生育目标管理同党风廉政建设、公民道德建设“三个代表”学习教育活动有机地结合起来，认真实践了“三个代表”重要思想。使计生干部队伍思想作风、组织作风和生活作风有了明显的转变，增强了服务意识，提高了工作效率。

各位领导：我县为巩固深化“三为主”工作及开展创建优质服务县活动，县委、县人民政府在人力、财力上给予了全力的支持，在大家的共同努力下，我县的计划生育各项工作取得了较好的成绩，但离上级部门的要求还有一定的差距，对存在的问题和不足，我们将认真总结，不断完善，不断提高我县的计划生育行政管理水平和服务质量。在下步的工作中，我们坚持以“三个代表”重要思想统领新时期的人口与计划生育工作，以“三个代表”重要思想推动人口与计划生育工作的进一步发展，深入贯彻落实xxx、xxx《决定》和“十五”计划纲要提出的各项任务，为使我县顺利通过xx优质服务县的验收而努力奋斗。

## 业务重点抓的工作总结7

以流逝去的两个月时间里，我深深的感觉到公司的活力与发展和全体同事热气、拼搏、向上的精神，都拥有共同的一个目标，共同的一个理想去努力、去奋斗、做出自己想要的业绩出来。回想起来，通过这两个月的产品专业知识学习、电话销售技巧、客户电访及拜访、同事之间的学习与合作。让我体会和明白到了很多在学校里是学习不到的知识，无论是做人、做事、还是对当今自动化行业的了解与区势分析，让我感觉到随着现代科技的迅猛发展，日新月异的自动化技术为传统产业的改造、生产水平的提高和产品更新换代注入了强大活力，随微型计算机、通信、网络技术的掘起，也就意味着更先进的自动化产业、信息化产业的又一次飞跃，成为当今发展最快、影响最大的、引人瞩目的行业。正因为这样工控前景，让我更有信心和有能力去做好祈飞的产品、推广好祈飞的产品，并永远的跟随年轻而又适应当今自动化技术潮流发展的祈飞科技，来做我人生长期的职业规划的目标，共同成长。

我的主要是以武汉为中心及周边省市的客户信息收集，主要是以自动化工业设备、电气设备、数控设备、地质探测设备、智能交通、网络安全(软件硬件开发及经销商)、环保工业及测控设备等行业的客户进行收集、海选工作，

通过这两个月电话沟通及面谈返溃回的有用信息显示，有需求、有用量、竞争品牌、公司规模、性质及关见决策人物、公用到我们公司那一款产品的公司以有二三十家有效客户。同时通过客户信息的返溃及与张经理和同事共同分析、探讨以划分出好几家重点年需求量多并可以做为长期重点跟进的客户。

>不同行业、不同性质、不同问题的代表客户分析举例

1、武汉华茂工业自动化有限公司该公司主要会用到的是我们祈飞嵌入工单板及平板电脑、工业整机也用，主要用于他们的高速横断机、模切、套色、静止画面显示之类产品中去。目前的联系情况：有研发部的郑工和采购部的徐经理徐经理说我们现在工控机的年100多台，说要先我跟研发部郑工确定性能上能不能与他们的产品(组态软件)兼容等方面的问题，他只负责采购，不负责选型。目前的供应商是台湾磐仪。郑工此人只有直接电话沟通过一次，他确说选型是徐经理负责，我后来多次打电话进去找他，说他一直在外面出差。决策：我想十一回候用不同的方式更进一步了解他们公司的管理架构，确定他们的主要核心人物是不是他们，如是的话就约一下他们，过去拜访一下他们、送一本产品选型。

2、武汉奥特先锋数控技术有限公司该公司主要是做火焰嵌入式数控切割控制系统目前的联系情况：研发主管陈工

他说叫我先给他一台一体化工作站给他测试，要求：装机箱：140×400工业机：118×388配制：硬盘80G内512DDRP4他说过去他们研祥、研华都用过，说一台一体化工作站才3000多元他们同事跟我说他们是东拼西凑来的，陈工其实没有选型和采购的权利，只是工厂的主管搬设(员工说的)，所有的权利在两个大学老师手上分别是高老师和李老师，我好几次打电话进去都找不到人。下次要到他们的移动电话后直接联系拜访。在发样机给陈工测试。

3、武汉光谷新光电工程有限公司该公司十月份后有几个有电站项目他们主要是会用到我们的工控整机对信息采集处理及运行监视目前的联系情况：技术孟工他和他的助理说明年的项目都以接下来了，配制以经发给我了，说要十一收假才具体定型，试了机之后才具体采购。前几次面联系商谈都是说推十一后。他们以前用华北工控做项目，他说如果是我们机的性能、售后、价格可观的话会选择我们的。只是用量不多一次几台工业整机。十一收假后直过去回访他和采购索经理谈下具体事宜，很有信心把单拿下来。

我相信我们的明天会更好!

## 业务重点抓的工作总结8

本人于XX年毕业于华北电力学，所学专业为供用电工程，在XX年8月进入电力实业公司参加工作至今。在这五年中，我先后在电力实业公司的线路班、变电班、生技股从事生产一线工作。在各位领导和同事的支持和助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，下面就从专业技术角度对我这五年来的工作做一次全面总结：

电力企业是一个特殊的行业，它需要职工有良好的自身能力和心理素质，因此我不断学习各种技能，努力学习和掌握电力系统运行方式及其特点，了解全地区的配电网运行情况，同时能根据各类电气设备的需要，掌握相关的电工基础、电工材料、高压工程技术专业知识，能根据现场电气设备运行情况选择最佳运行方式及经济运行方法，根据实际运行经验，正圈理电气系统的设备故障以及系统突发性事故，初步了解班组管理和生产技术管理的基本常识，进一步加强自己的业务水平。

### >一、学习生产运行专业知识，提高岗位劳动技能

从XX年参加工作，领导为了让我尽快转变角色，熟悉工作环境，适应生产要求，我先后被分配至电力实业公司的线路班和变电班从事线路架设、电缆敷设、高压试验、继保及变电检修等工作。

工作伊始，我发现学校里学到的专业知识同生产实际有很大的不同和差距。为此我努力学习生产运行专业知识，努力提高自己的岗位劳动技能，在短短的一年内，我主动吸收老师傅们的工作经验，虚心向他们请教工作中的技术问题，并通过自己的努力，迅速掌握了线路和变电运行的生产程序及各种一、二次设备的规范、参数。

### >二、从事施工设计和技术管理工作

XX年年底，我被分配到电力实业公司生技股，主要负责输配电线路的设计和施工，此时，正是农网改造初期，工作量十分，在时间紧任务重的形势下，我边工作边学习，很快就步入了正规。

首先跟随老师傅们勤下现场，并对照自己原有的各项知识使自己的理论知识和实践更好的结合，一方面放弃休息时间利用各种资料进行专业学习，有针对性地强化自己的专业知识储备;另一方面对自己不清楚的问题向老师傅请教，勤思、多做、苦学、牢记。利用较短的时间学会了各种线路的技术要求和参数，弄清楚各个设备的运行原理和铭牌参数，并利用配网调度图分析线路的运行情况，给自己增添了许多工作信心，丰富了自己的实践经验。我参加了庞家堡镇17个村的高低压农网改造工程，我主要负责线路的设计、施工图的绘制与修改、线路资料的整理。且丰富了公司的线路资料。我还参加了小吾营龙关110kv二回线路改造工程，线路全长公里，且部分是山区，并且是冬季施工。我主要负责线路的复测、熟悉设计图纸并与施工现场比较、计算线路的各种技术参数。经过7个月的努力终于圆满完成了工作，最后我又把工程验收资料进行整理上报监理和运行维护部门。

其次，将先进科技手段应用到实际工作中去，同时应用autocad绘制了线路走向图、相序图，交跨图。做到及时更新线路图纸资料，并将新旧图纸进行衔接、更新，使图纸资料与现场相符，与设备相符，进一步完善了线路资料，保证了数据真实性，为真正指导生产管理和逐步实现线路的状态维护奠定了基矗提高了工作效率和管理水平。

我还参加了新安规和工作票的培训。今年我又被定为线路的工作票签发人，这使我身上的担子更重了。因为工作票签发人的安全责任很，他的一点疏忽可能就会造成很严重的后果，他不仅要保证工作的必要性和安全性，还要看工

作票上所填安全措施是否完备，更要保证所派工作负责人和工作班成员是否适当和充足。于是我开始勤下小现场，积极熟悉城区的各条街道名称结合配网图，了解了城区范围内的高低压线路的运行情况，认真学习《电力工业技术管理规定》、《电业安全工作规程》和《电业生产事故调查规程》，熟练填写各种工作票和措施票，并进行危险点控制与分析，为工作票的正确签发奠定了坚实的基矗。

### >三、努力学习新知识，用知识武装自己

在完成好本职工作的同时，我还不断学习新知识，努力丰富自己。XX年底我参加了二级建造师的考试，并以优异的成绩取得了国家二级建造师的证书。为了更好的完成这项工作，我重新学习了各种规程、标准、施工和验收规范，按时圆满完成各项工作的同时充实了自己。

总的说来，在这几年来的电力管理工作中，自己利用所学的专业技术知识应用到生产实践中去，并取得了一些成效，具备了一定的技术工作能力，但是仍然存在着许多不足，还有待提高。在今后的工作中，自己要加强学习、克服缺点，力争自己的专业技术水平能够不断提高。更能适应现代化电力建设的需求。

以上就是我从事生产运行工作五年多以来的专业小结。总结是为了去弊存精，一方面通过技术总结，在肯定自己工作的同时又可以看到自己的不足和缺点，在以后的生产和工作中加以改进和提高，精益求精，不断创造自身的专业技术价值，另一方面，通过这次资格评审，从另一侧面看到别人对自己的专业技术水平的评价，从而促使自己更加从严要求自己，不断提升知识水平和劳动技能水平。三人行必有我师，我坚信在日常的工作中相互学习、相互请教，自己的业务水平必定能更好。活到老，学到老，知识无限的，学习是不可停止的。在今后的工作中，我将以饱满的热情投入到本职工作之中去，更好在电力建设行业中发挥自己的技术专长，为企业创造更高的经济效益为企业、为国家做出更大的贡献。

## 业务重点抓的工作总结9

转眼间，我进入XX行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20XX年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

### >一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要対得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

### >二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

### >三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20XX年X月末正式接手了XX分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20XX年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年

来的种。种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2、20XX年，在争做的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的XX行欣欣向荣，作为XX行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

## 业务重点抓的工作总结10

天柱县社会治安重点地区大排查大整治

### 第一阶段工作小结

根据中央综治委关于《进一步加强社会治安重点地区排查整治工作的若干意见》（综治委[20xx]5号）和全国、全省、全州政法工作电视电话会议精神，我县高度重视，强化措施，加大排查整治力度，着力形成“公安为主、部门配合、上下联动、群众参与、强化排查、重点整治”工作机制。现将我县开展社会治安重点地区大排查大整治第一阶段工作小结如下：

#### 一、工作开展情况

自开展大排查、大整治活动以来，按照“乡不漏村（居）、村（居）不漏组、组不漏户”的要求，成立排查整治工作组41个，发动干部开展排查1306次，发动群众1890次，其他组织开展53次，先后出动警车627辆次，出动船只45船次，警力1462人次，干部2450人次、群众3780人次，通过对全县16个乡镇326个村（居、社区）和各行业开展拉网式、地毯式的片区排查、行业排查和重点排查普查，至20xx年4月9日止，共排查出社会治安问题46起，经梳理筛选为23起（重点村1个），其中：已整治9起，14起正在整治当中。

#### （一）领导重视，加大投入，将排查整治纳入全年政法中心工作

一是安排部署。全国、全省、全州社会治安重点地区排查整治工作电视电话会议结束后，县委常委、政法委书记龚循政及时向县委常委会作专题汇报。2月26日，召开公、检、法、司负责人及各乡镇政法委书记参加的大排查大整治工作会议，明确了大排查、大整治工作的目标任务、工作要求和工作重点。4月2日，召开全县政法综治信访维稳暨国家安全工作会议，把深入推进“重点地区大排查大整治工作”纳入全年政法的中心工作。二是成立机构。及时成立以县委副书记、县长、县综治委主任杨光杰为组长，县委常委、政法委书记龚循政及四大班子分管领导为副组长，综治成员单位负责人为成员的县社会治安重点地区大排查大整治工作领导小组。设立专门办公室，公安局局长、综治办主任分别兼任办公室主任、副主任，并从公、检、法、司抽调人员实行与原单位脱钩，负责整治办的日常工作，各乡镇、各成员单位也相应成立组织机构，形成上下联动、齐抓共管、协作配合的大排查大整治工作格局。三是加大投入。1、落实社区管理人员报酬。将县城四个社区划分为23个小区，采取“居家委”管理模式，分别设党总支和党支部，支部其人员在享受现有工资的基础上，今年县委、县政府另安排15万元，按工作绩效年终进行奖励。2、落实村级综治维稳信息员报酬。在20xx年全县安排15万元矛盾纠纷排查激励措施基础上，今年县财政将每年安排23万元，解决全县315个村信息员的工作补贴，负责做好村内矛盾纠纷的排查调处、上报和村级便民利民党务政务服务站（公众安全稳定管理

站）的日常工作。3、落实排查专项工作经费。县财政划拨专项经费3万元，目前已到位1万元。形成了有钱办事、有人管事、齐抓共管的大排查大整治的工作格局。

#### （二）制定方案，落实责任，确保排查整治顺利推进

一是制定方案。为加强排查整治工作力度，县委办、县政府办，制定下发了《天柱县社会治安重点地区大排查大整治工作实施方案》（天党办发[20xx]3号），将大排查大整治工作分为排查摸底、整治、集中打击处理、建章立制和总结回查5个阶段，对城乡结合部、“城中村”、矿区、库区、出租屋、集镇以及重点村寨、特种行业、复杂场所开展重点排查整治。二是落实责任。1、落实副科级以上领导干部联系村工作责任。在去年实行科级领导干部维护社会稳定工作联系村责任制的基础上，进一步加强对副科级以上领导联系村排查化解矛盾纠纷的督查力度，严格实行每月至少到联系村开展工作一次以上，并写出工作情况报县综治办。2、落实值班守护工作责任。加强对城区机关、企事业单位值班人员到岗、上岗情况的不定期抽查，对不落实值班守护制度的单位责令限期整改。3、落实综治委成员单位综治工作责任。进一步细化综治委成员单位综治工作责任分解，严格实行领导干部实绩档案制度。4、落实政法机关执法工作责任。加强与纪委、组织等部门在政法各部门党员干部监督管理工作中的协作配合，大力推进“阳光执法”，加快大要案的快侦快处。三是强化督查。为

推动大排查大整治工作取得实效，不走过场，分别由副县级领导带队，组成7个督查工作组，每月开展不少于2次的不定期暗查暗访，对工作不力、排查不细、整治不深的，进行通报、挂牌直至实行一票否决。目前，已向12个单位下发督办通知13份，限期整改。

（三）加大宣传，营造氛围，促进群众积极参与为加大大排查、大整治宣传力度，各乡镇、各部门通过召开动员会、张贴标语、悬挂横幅等多种形式，广泛宣传，发动社会各方面力量积极参与排查整治工作，使排查整治工作深入人心，形成强大的工作合力。乡镇干部、社区（驻村）民警因地制宜，深入居民小区、治安复杂场所、偏远村寨、矿山企业开展便民服务、治安宣传，发动群众积极参与。先后召开干部群众座谈会42次，张贴标语80余幅，出动宣传车21辆次，悬挂宣传横幅26幅，发放宣传资料4500余份。大大提高了人民群众主人翁意识，形成了良好的舆论宣传氛围。

（四）强化措施，加大排查，确保排查整治取得实效

按照“什么问题突出就集中处理什么问题，哪里治安混乱就集中整治哪里”和“属地管理”、“谁主管谁负责”的原则，切实做到把问题搞清、把事情摸透，把情况弄明，分地域、分行业、分重点全面铺开大排查工作。一是开展片区排查。充分发挥社区“居家委”和县、乡、村、组四级“公众安全稳定管理中心”，以及村“

委”、村综治维稳信息员的力量，为排查整治及时提供情报信息；二是开展行业排查。根据行业、部门特点，在工商、公安、安监、交通、发改、水利、农业、文广等部门全面开展对矿山企业、特种行业、库区、重点工程、复杂场所等行业为主的大排查工作；三是开展重点排查。依托大排查、大整治工作的开展，积极推动社区警务改革，制定了《关于进一步加强社区警务工作的实施意见》，投入人力、物力、财力，全力推动警力下沉，把获取情报信息和基础信息的及时、准确、鲜活作为社区警务的首要任务，着力遏制刑事犯罪高发势头。有效地改变了\_门的单兵作战，形成了全民参与、部门联动，的大排查、大整治工作氛围。

## 二、存在的问题

通过前一段时间的排查摸底，收到了一定的成效，也暴露出一些问题，主要表现在：一是部分乡镇、单位对排查工作认识不深、重视不够。二是部门各自为阵，协作配合有待加强。三是部分乡镇和单位排查上报不深入、不细致、不及时。

## 三、下步工作措施

一是加强部门间协作配合。进一步加强乡镇与部门、部门与部门间的协作配合，形成上下联动、齐抓共管的工作格局。二是提高信息、数据上报的准确统一。加强与\_门等相关单位上报人员的业务对接，形成统一准确、内容翔实、上报口径，提升上报质量。三是

## 业务重点抓的工作总结11

在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个人总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

### >一、塌实做事，认真履行本职工作。

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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

>二、做好售后服务 不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。

当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

### >三、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

### >四、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

### >五、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的是同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的目标，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年来对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

## 业务重点抓的工作总结12

时代进步的潮流和社会变革的趋势，不断向我们提出改革和发展的新课题，在二期课改新理念的指导下，我们深深感到，课程实施的过程是一个教师专业化水平提升的过程，也是一个塑造21世纪一代新人的过程。面对新理念，我们不断学习、思考与实践，全面走进新课程，实施新教材。下面就本学期业务工作作简单回顾。

### >一、加强学习，促教师专业化发展

#### 1、学思结合，转变观念。

《上海市学前教育纲要》和《指南》，为我们确立了先进的教育理念。开学以来，我们幼儿园利用政治学习、业务学习、教研活动和一切可以利用的空余时间，组织了各种形式的学习活动。传达、共享上级新课程实施精神和专家的精神报告，组织专题讨论，开展了测试式培训等等。一次次学习、讨论与反思，教师们从不理解到逐步理解，从畏难、知难而上到逐渐接纳的过程。

首先，抓紧自身的学习，反复学习《指南》与《指南解读》，逐步领会实施新课程的精神实质，在组织教师学习之前，自己先学习，从而有的放矢地组织教师开展学习讨论，提高实效性。

其次，切实转变教师的教育观念，确立以幼儿发展为本的理念。从开学到现在，我们认真学习《课程指南》的基础上，分析新教材，在实践中不断摸索、选用适合儿童发展的教材。一般是以主题的形式来选用教材的。在具体实施的过程中，老师们根据本班幼儿的年龄特点、已有经验、兴趣需要选择、运用教材。让课程既面向全体幼儿，又能满足不同幼儿的需要，让每一个幼儿获得充分的、全面的、和谐的发展。

#### 2、以教研为主阵地，促教师专业化发展。

##### A、多种教研形式，开展研讨活动。

为了进一步学习新课程、新教材，我们以教研组为主阵地，采取大、小教研组的形式，进行学习研讨活动。我们根据期初计划，安排了集体与分组、个别学习等形式相结合，开展了论坛、讲座、活动展示、评析、学习课程指南测试等形式，让教师对新课程理念、内容等逐步了解。

B、创设多种条件，为青年教师提供成长舞台。本学期，我们幼儿园举行了青年教师实施新课程的教育教学比武活动。青年教师们根据新课程要求，以主题背景的活动的形式，开展了较为丰富、形式多样的学习活动、运动活动。如“能干的小企鹅”、“说说我的老师”、“落叶”、“水果拼盘”等，幼儿在广泛收集资料、已有一定生活经验的基础上，活动过程自然、活泼。教师还注重为幼儿创设良好的、能引发幼儿与环境互动的各种材料，孩子能大胆自主地参与活动。孩子学得主动而积极，所表现出来的创造思维、动手能力都可以感受到青年教师在实践新课程中的心血。活动后，她们对各自的活动进行了恰如其分地全面的自我评析、反思，取得了良好的效果。这次比武活动，比出了青年教师各自的才能和朝气，也提高了对新教材的实施能力。

##### C、珍惜学习机会，促教师发展。

(1) 本学期利用我们片联合体开展的活动让一线教师轮流观摩、参加，学习，活动形式、方法、经验、观念的转变、课程的整合、活动的评析、反思等。教师们感到受益非浅，使教师在原有基础上有了发展。

(2) 让新教师参加了新课程培训，通过培训、学习，新教师有了明显的提高与发展。11月份向本园全体教师上了实习汇报活动。

(3) 骨干教师本学期继续参加了骨干班带教活动，通过带教活动的传、帮，骨干教师自己不断的努力学习，转变观念，在原有基础上上了一个新的台阶。

(4) 教研组长通过参加外出培训活动中，既让老师们共享了培训内容，又让大家和自己提高了认识和积累了经验。

### 3、下放课程选择自主权。

在实践、实施新课程中，课程权下放给老师。根据教师的不同层次，给以一定的课程选择权。我们把课程的选择权给教师，让教师在课程实施中发挥自主性和创造性，在实践中不断提升教师的专业水平。在下放课程权的基础上，指导教师将视野转向孩子，帮助老师把新教育观、课程观落实到具体的教育行为中去，从而更全面地将课程内容、形式有机整合，做到既面向全体，又满足孩子个体发展的需要，从而实现教师专业化水平的提高。

### 4、全面提高教师教科研能力。

(1) 组织教师学习教科研理论知识与方法，提高教师的教科研理论素养，更好地掌握实践研究的方法，克服畏难情绪，大胆实践，提高教科研能力。

(2) 我们坚持了“以自我探索为主”的形式，提升自我的研究水平，特别是青年教师的培养。为青年教师创设良好的成长环境，加强青年教师的课题管理。为青年教师搭建研究舞台，鼓励教师多写论文，使他们养成爱学习、勤反思的好习惯，在平日的教学活动中发现问题、研究问题。本学期我们继续围绕二期课改理念，三位青年教师的课题《小班幼儿入园适应的对策研究》与《中班幼儿合作行为的初探》和《提高农村5—6岁幼儿家长对培养幼儿社会交往能力的实践研究》的课题已申报县青年教师基金课题。

(3) 根据西二幼合作课题《幼儿园利用废旧物进行环保小制作的实践研究》开展研究，以大小区域结合的形式，针对幼儿的实际需要，利用废旧物和本土化材料，开展教学，做到人人参与，并做到定期反思。教师的研究、反思能力得到了较大提高。

(4) 县级重点课题《农村幼儿园区角活动材料投放本土化的实践研究》申报成果奖评审。

## >二、关注幼儿的需要。

实施新课程的基本内容都选自于新教材，根据新教材提供的内容，以主题的形式呈现。在实践新教材的同时，教师们发现教材有许多的局限性，往往受环境条件的限制，因资源和相应的配套用具、教材缺乏，容易使主题无法拓展。教师们即时关注孩子的需要，因地制宜地将幼儿熟悉的感兴趣的资源利用。例：中班的主题“在秋天里”，教师利用农村自然资源，带孩子们参观田野的过程中，让孩子们既感受秋天是收获的季节，又让孩子观察了人们在收割。观察到了收割机收割水稻的全过程。师生们亲自在收割机收割后的稻草中拾稻穗，让孩子既体验到了劳动的快乐，又使孩子知道要爱惜粮食。还了解了秋天的蔬菜和秋天的水果、田野中的红薯、土豆等植物、路边的树木、花草，生活中人们的生活居住、风俗，四季的变化、气候等等都是农村资源拓展的空间。我们的孩子都来自农村，农村的孩子由于受社会、家庭、环境等诸多方面的影响，对事物的关心、探索和热爱也都从身边所熟悉的事物起。因此，尽可能地从孩子的角度去关注理解他们的生成活动，了解他们的需求，判断生成活动的价值，及时予以支持和提升。例：带孩子外出欣赏秋天的自然变化时，孩子们对丝瓜络产生了兴趣，“丝瓜可以吃，丝瓜络可以吃吗？”“丝瓜络能做什么？”等，教师把握教育时机，及时调整活动计划和教育行为，将视野转向孩子，从孩子兴趣出发，把丝瓜络带回了幼儿园，将孩子的发展需求作为研究、选择教材的依据，对丝瓜络进行上网查资料，帮助孩子积累经验等等，再进行了小组讨论、个别探索、实践操作等活动而更全面地为孩子提升了经验，实现课程内容、形式的整合，促进幼儿的全面发展。

## >三、社区家长工作

树立服务意识，构建幼儿园、家庭、社区三位一体的社会教育框架。我园除挖掘幼儿园资源外，还积极开发家长资源。通过召开家长会、家长讲座、开辟家园之窗，开放半日活动等，及时向家长传递信息，了解家长建议和意见，虚心听取，积极改进，达到了家园共育、一致教育的目的。我们在做好3—6岁家长工作的同时，积极开展0—3岁家教辅导和婴幼儿早教活动，我们的形式是：现场家教指导活动、发放亲子小报、家长讲座、利用广播和社区宣传栏进行专题宣传等，提高了家长的受教育率，提高了0—3岁家教的质量。家长受教育率为。

## >四、其他

1、参与活动、获奖等情况：1位教师获县局记功奖；1位教师在片级联合体青年教师案例交流活动中作了案例交流；16篇教学案例、教学论文、活动感想等分别在中国学前教育网、学前教育网、中国幼儿教师网上发表；3篇教案参与上海学前教育网“创新应用新课程”实践大擂台活动；1项县级重点课题、1篇科研论文申报成果奖评奖。

2、重阳节组织全体师生带着礼物去敬老院慰问了老人们，孩子们一把礼物送到爷爷、奶奶的手里，老人们激动万分，拉住孩子们的小手，流露出了谢谢、微笑……。全体师生观看了一次木偶戏，木偶戏虽然短小，但从中受到了一次有价值的教育。

## 业务重点抓的工作总结13

20xx年是公司实施“立足xx，拓展xx”发展战略的重要一年，在董事会和总经理室的正确领导下，广大干部员工发扬“团结，敬业，开拓，求实”的企业精神，重抓门店扩张，拓展采购渠道，培养务实团队，齐心协力，奋勇拼搏，促使企业保持了较好、较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。

### >一、20xx年国内经济形势分析

#### 1、国内经济形势。

受金融危机影响，第一季度经济增长缓慢，随着国家出台一系列应对危机和拉动内需政策的落实，从4月份开始国内经济形势好转，消费者信心指数止跌回升，二、三、四季度经济呈现环比增长，20xx年预计全国gdp增长实现保8%目标。其中：社会消费品零售总额的增长一枝独秀，同去年相比增速达到16%。20xx年xx全省gdp增长预计达到11%，比全国高出3个百分点。其中：社会消费品零售总额同比增长18.7%。城市零售额增长18.3%，县及县以下零售额增长19.1%。今年首次出现农村消费增长高于城市消费增长。

#### 2、超市业发展形势。

综观20xx年的超市业发展出现四个特点：

- (1) 第一季度销售疲软，二、三、四季度开始呈现环比增长。20xx年促销力度同比增强，零售毛利有所下降。
- (2) 品牌超市纷纷抢占二、三级市场，经济相对落后但潜力巨大的中部地区已成为商家拓展、争夺热土，从20xx年二季度后来势凶猛。
- (3) 品牌超市在一、二级市场优势突出、稳固，地方性龙头超市在二、三级市场具有区域竞争优势。
- (4) 二、三级市场超市企业将进入第二轮“洗牌”。为追求新的赢利模式多数超市进行多业态的经营拓展。

### >二、20xx年公司各项数据分析

20xx年xx商品销售总额为xx亿元，创利税xx万元，同比增长67%；完成销售扣税毛利xx万元，扣税毛利率9.2%，同比下降1.2个百分点；综合毛利达到xx万元，完成全年计划的95%，综合毛利率为18.8%；公司的利润总额达到了300万元

### >三、20xx年公司主要工作业绩

#### (一) 加快门店拓展，抢占市场先机

##### 1、开新店、抢市场、保增长。

20xx年，公司先后开设了xx等7家门店，新增营业面积xx平米；目前，公司门店总数达到17家，网络遍及全省8个地市；新开门店共计实现销售xx万元，占到总销售的19%，有力地促进了公司经营的整体增长。

##### 2、抓机遇、找资源，打基础。

公司发展部主动出击，想方设法，积极寻找门店新资源。20xx年先后在xx签订新店开发项目8家，为20xx年公司今后的可持续发展储备了资源，奠定了基础。

##### 3、主业为本，多业态推进有突破。

xx公司在繁昌中心城区35亩土地的近10万平米的商业地产开发项目正在重新设计规划定稿中，在xx的1.4万平方米的集住宿、餐饮、ktv娱乐于一体的国会xx大酒店已全部装修完毕，即将在元月16日隆重对外营业。两大新业态项目的启动、运营，对组建xx集团实行多业态管理，追求新的赢利模式以及可持续发展奠定了基础。

## （二）加大门店整改，挖掘发展潜力

### 1、“全面瘦身”。

针对门店人员编制松散、配置不合理、人浮于事等实际情况，今年3月份通过全面梳理，重新核定了门店岗位编制，总经理室带班深入门店，克服困难实施减员，共计裁员220人，达到了降低运营成本之目的。

### 2、“解困自救”。

针对铜陵店、无为店等经营业绩较差的门店，公司进行了专题研究，采取措施进行整改。其中对铜陵店通过压缩经营面积3000平米、精减员工30余名、二楼整体招商转租等形式，最大限度地实现了减亏的目标；对无为店实施了卖场布局调整，增加了晚市经营，调整后销量环比增长在20%以上。

### 3、“整改弱项”。

今年先后对x针对xx店“精品区域”经营业主素质差、商品档次低、效益不达标的实际情况，20xx年春节过后公司对卖场“窗外场地”重新进行布局规划、装修和招商，重点引进知名品牌服饰类商品的经营，打造精品百货，弥补卖场品项。

“五一”期间开业后得到了消费者的普遍认可。通过调整，不仅商品档次得到明显提升，且租赁效益由10年不到180万元/年增加到20xx年近415万元/年，同比提高近230%。

## （三）拓展采购渠道，促进业务提升

### 1、主动出击攀新亲。

采购部通过对xx等大卖场商品的全品项的市调、缺项对比，今年3月、5月、8月分别多次组队到xx、xx等大城市寻求合作新伙伴，20xx年共引进新供应商255家，引进新品12104个，淘汰9365个。年底已拥有采购供应商763家，比10年508家增加255家。其中直接进入厂方的达到60家。拓展了渠道，丰富了商品，促进了销售。

### 2、引进竞争扩渠道。

针对生鲜联营商多店经营后，兼顾力量弱、管理难度大的现状，通过引进竞争，重新进行规划，目前蔬菜联营商由去年的1家发展到4家，每家限店经营3家，水果联营商由去年的1家发展到3家等，这样既促进了对联营商的管理，又扩展了联营商的合作渠道。

### 3、推进地产搞试点。

新发展门店区域性越来越强，运输半径越来越长，商品统配已很难适应经营需求。分别在xx等门店实施区域分采购体系的试点工作，通过设立门店业务科，放权单店促销等，建立当地新的采购供应链40余家。尽管推进过程中遇到了一些阻力，但这为今后实施单店公司化运作全面启动积累了经验，拓展了思路。

### 4、快速拓展促效益。

经过采购中心共同努力，20xx年优质供应商培养快速提高，年销售在xx万元以上的达到4家、在500万元以上的达到5家，200万以上的供应商21家，100万以上供应商27家。

为企业的后续经营奠定坚实基础。20xx年采购的经营业绩得到了快速提升。全年采购毛利达到了805万元，采购毛利率达到2.54%，比20xx年2.35%增加0.19个百分点。全年通道费用收入2100万元。通道费率达到6.6%，接近了外资超市企业水平。

#### （四）规范管理流程，强化内部管控

##### 1、调整流程抓订货。

分离采购订货工作组建物流订货组。总部向供应商要货采用必备商品上下限库存自动要货，非备库商品门店每周要货自动汇总、自动库存对比、自动生成分门店订货单，网络传真供应商的新要货流程，提高了要货的准确性，减轻了原来采购订货的工作量，提前实现了无纸化办公，降低了成本。

##### 2、重抓商品配置。

一是通过调整必备商品选择方法，加强对门店每周必备商品无要货跟踪，促进必备商品销售占比的稳步提高。从3、4月份销售占比30%上升到现在的50%多。

二是通过按经营面积设定sku单品品项数，从原来按面积确定货架数，再按货架配置单品的传统方法，现逐步推行到按面积确定总单品数和经营类别，再确定类别单品数，再配置类别货架数的现代方法。宣城三店等新店的商品配置质量提升较大，经营品种数明显减少，从去年的每千平方米2500只减少到1800只，货架商品动销率明显提高。

##### 3、组建监督部门，强化内部管理。

自今年4月成立防损、审计部，将门店商品防损、盘点监控、问题调查、执行督导等纳入部门工作范畴以来，门店的盘点重视程度、盘点损耗的控制比20xx年大有改观。20xx年共处理各类问题262余起，处罚金额近9.33万元。对公司规范化制度的建设起到了促进作用。

##### 4、推进软件应用，提高管理效率。

一是通过对用友erp财务管理软件在全省各门店的全面应用，实现了总部与门店会计帐务的实时管理，财务信息的实时共享。

二是通过对供应商网上供应链软件系统的应用培训与推广使用，实现了供应商与公司经营数据的共享，促进了其参与门店商品经营管理的积极性。

三是通过与联通合作，启动了xx内部局域网络的组建工作；再通过联网，实现门店与总部数据非人工的畅通传输，实现了公司内部与门店之间工作交流、信息传递的实时性，电话通信虚拟网化。提高了工作效率，降低运营成本，达到无纸化办公目标。

四是积极配合工商局推进“诚信通”——xx重要商品电子监管备案查询系统工作。20xx年共上传食品类商品进货记录、商品信息、证件资料5000余条，对提升xx在当地消费者中商品质量安全的形象起到了积极的作用。

##### 5、注重培训教育，提高业务技能。

20xx年组建培训部后，重点对门店开展了流程管理、操作技能的岗位轮训，共组织培训12次，培训员工200名、培训课时285个。采取“走出去，请进来”的方式，先后安排30余名店长、采购、防损等部门管理人员到xx等参观学习并接受业务培训；聘请xx零售业著名讲师上门讲授“门店管理”、“促销技巧”、“采购年度合同谈判”等知识，不断提高员工干部的专业知识水平和管理能力。

#### （五）推进文化建设，提升企业品牌

##### 1、开展有益活动，增强企业凝聚力。

为了弘扬先进，激励员工，20xx年先后组织50余名优秀干部、优秀员工到xx观光旅游，陶冶情操。并与团市委合作创办宣城市首届“xx”演唱比赛活动，公司组织30余名团员青年参加，受到社会各界一致好评。

##### 2、落实报刊网站建设，塑造企业形象。

20xx年共编写出刊xx12期，改版、完善xx网站，专人进行维护，使广大员工和供应商及时了解企业发展的最新动态

。

### 3、注重舆论监督，完善内部管理。

20xx年公司安排专人密切关注《xx》等网站中针对公司经营、管理、工作方面的意见和建议，及时进行收集、回复和整改。吸纳社会力量，聘请了7名义务监督员，参与对xx市区门店商品质量、安全、卫生、服务意识、现场管理的实时监督。促进门店管理工作的进一步改进和提高。

### 4、着手干部储备，加强梯队建设。

20xx年社会招聘处长以上干部67人，实际录用26人。公司内部选拔和竞聘30多人，实际聘用4名。高校选拔大专学生30人，实际录用8名，作为公司科长以上干部进行实习、储备。

### 5、积极参加行业交流，提升企业品牌。

### 6、加强党建工作，建设精神文明。

公司结合经营实际，积极开展教育活动，20xx年公司党支部培养入党积极分子9名，发展预备党员3名。

## >四、20xx年工作中存在的主要问题

过去的20xx年虽然取得上述五个方面工作的提高，但也存在十分紧迫和严重的问题与不足，值得我们需要认真反思、总结、改进。

### （一）门店运营基础差，公司经营核心竞争力较弱。

#### 1、门店缺乏责任性，基础工作执行力差。

（1）要货乱：店长或处长缺乏对门店要货的审核，没有及时跟进商品排面量和库存天数的修正，导致周日无要货、过季商品、滞销商品继续要货、要货量为1只1包的商品补货，过量要货整箱退货等现象频繁出现。

（2）退货乱：许多门店的退货商品不归类、无外包装、单货不符现象不断，把退货当“垃圾”不爱护商品的思想倾向严重。

（3）收货乱：个别店长极不重视收货把关，配送商品不清点总件数，盲目查询。直送商品质量、数量、帐务把关不严，如铜陵店的鸡蛋虚假自采、黄山二店的奶粉虚假入库，损失严重，教训深刻。

（4）陈列乱：有库存没出样、易盗商品不陈列、促销商品乱堆放没气势、季节变化排面不调整，已经成了许多门店的通病。

#### 2、店长缺乏责任感，经营意识淡薄。

（1）在思想上：面对销售滑坡、经营上不去，亏损严重的实际情况，个别店长自加压力少、缺乏危机感和职业素养。

（2）在行动上：面对竞争和困难，束手无策、手段单一，等靠要依赖性强，主动出击、想方设法的少。如安庆、绩溪、无为、湾址店等。

#### 3、商品质量缺乏把关，投诉处罚损失严重

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