

展厅设备人员工作总结优选20篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/220243.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

展厅设备人员工作总结1

回首在众望的一年多的时间里，也有了不少收获，进入20xx年，我对自己的工作和对展厅的情况做一下总结。目的在总结教训，提高自己，完善团队，展望未来，相信我们的团队在以后的工作中会越来越越好，下面我对一年的工作进行简要的总结：

一年的时间里，在公司领导和同事的关怀下，通过向同事的学习和沟通，加上对销售工作的一向热情，从对销售工作的一片模糊，到和客户之间进行汽车知识的熟练沟通；一边向领导请教管理经验，一边向同事学习产品知识，一切均从能迅速融入到这个团队中而学习和工作着。

在刚开始的那段时间里，由于展厅的日常管理和具体销售业务之间的'模糊关系，使自己在日常的工作中摸不着头绪，往往是紧了这头，松了那头，不能有效的处理管理和业务之间的关系，在学到了不少东西的同时，也发现了自身的矛盾之处：没有经验。在这段时间里，领导兼同事宋经理和侯经理一遍遍的给我灌输领导经验和知识，给了自己无微不至的关怀，有时候为了不同的意见和建议我们也会争的面红耳赤，我想这就是工作吧，不再像学校中的老师传授、学生接受的千篇一律一样了。由于自己的工作是和销售顾问与客户之间直接展开的，一方面对于销售顾问的管理和辅助工作，开始的时候觉得自己知识欠缺和经验不足，没有颜面去管理别人，但在后来的学习中逐渐发现：管理者是通过别人来完成工作，他们做出决策，分配资源，指导别人的活动从而实现工作目标；除了具有管理者的基本能力和素质外，在某些方面，他也许没有基层员工懂得多，知道的多。懂得了道理之后，在后来的工作中便得心应手了许多。另一方面，在客户的满意度和客户抱怨处理方面也是做到了快速、及时、有效。客户满意度提升方面，在第一、第二季度成绩很不理想的情况下，及时采取有限措施，加强了和客户的沟通，销售顾问能力和礼仪运用的培训，之后第三季度的成绩有了很大的改观，甚至赶超省内最佳经销商，但是在成绩面前我们还是要保持清醒头脑，做到不骄不躁。在成绩面前，工作中的不足还是不能忽视的，主要表现在：

- 1、客流量多的时候客户接待工作做的还是不到位，人员调动工作有待加强。
- 2、和销售顾问之间欠沟通，不能有效做到上情下达、下情上传的工作。
- 3、工作没有明确的目标和计划。
- 4、客户满意度的实施和监督没有持续性。

针对以上的不足之处，我将不断学习，努力在下一年的工作中解决问题，积累经验。

展厅设备人员工作总结2

在这辞旧迎新之际，回顾并总结20xx年过去的一年在公司**的带领下，在同事的**和帮助下，努力完成了本职工作任务，对我个人这一年来的工作和学习情况做以下个人工作总结：

首先进入一个新的行业，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，我学到了如何定位市场方向和产品方向，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，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，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，容易急躁，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都想自己去做好，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量。

> (一) 务实基础，尊章尊制

展厅作为公司的销售部门的一个服务网点，是销售经理的后盾，是客户值得信赖、温馨的家，进一步完善日常工作状况、安全消防意识、来宾接待服务、设备维护管理、库存管理等方面内容，增加展厅安全管理办法、库存物资管理表等。

> (二) 提升展厅顾问综合素质和知识水*

作为展厅顾问在展厅运营阶段不断加强知识节能的培训学习，注重自己的仪容仪表，端正自己的工作态度，加强丰富的谈吐技能，（**了公司的形象）了解产品的理念知识。了解水对人体的重要性：（人体内超过70%被一种称为活水的液所充满。这并非一般的水，而是一种人体细胞所善于吸收且能渗透细胞的生命活水，其物理性能与一般自来水比较是非常不同的。健康纯净的活水能够增强生命的能量，维持人体机能的正常运作，强化体内细胞，让身体更活力充沛

有益身体的矿物质与微量元素：矿物化之后的水喝起来更清甜。略带碱性的水更符合人体血液*均酸碱度的需求，有利人体机能的正常运作。

KDF（解离重金属）+活性碳粒：品质符合NSF检验标准的KDF是一种锌铜复合物，能中和有机及无机水银、三氯乙烯(TCE)、三卤代甲烷(THM)以及其它重金属。KDF也能防止细菌生长，并保留水的新鲜的状况。一旦与活性碳粒结合，它的除滤量可增加6至8倍。）

> (三) 重视**及对外宣传工作的推广和开发

为全面加强展厅对外宣传力度，努力提升公司优质服务品牌形象，展厅一直努力做好**对外的宣传工作，力求充分发挥公司窗口的展示功能。自始以来，展厅通过网络文字消息的形式作为推广，收集网络信息，以开发信件的方式向街道、个人、单位（公司）社区寄去开发信件等，展示了我们员工的风采及日常工作情况。

> (四) 积极配合公司安排的各项开能活动

同时，展厅重视对新老客户的回馈，对外**开展茶艺、厨艺烹饪、理财及健**活方面的活动来感谢开能用户长久以来对开能的**和信赖，得到了客户们的认可。树立来了开能在服务行业的公众形象，得到了很好的评价。

在今后的工作中要不断创新，及时与同事之间进行沟通，提高自身的素质，严格要求自己，做好展厅顾问的本职工作。在明年的工作中，我会继续努力，多向**汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确**下，开能的明天会更加美好！

展厅设备人员工作总结3

20××年是我矿的管理年，本年度安监处在王矿和袁矿的直接**下，各位矿级**的指导下，在各专业部门的配合下，始终坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，围绕总公司提出的“加强管理，深化**”的理念以及“矿60万吨验收”部署开展安全工作。本年度，矿实现了总公司制定的安全目标，矿发生**事故零起，非伤亡事故零起，轻伤事故一起。本年度安全工作主要从以下七个方面展开。

>一、规章**建设

- 1、在总公司刘总的主持**下,经过一司两矿安全部门共同努力下，初步制定了《德林矿业安全管理规章**汇编》。
- 2、结合我矿实际，初步出台了安全管理**7种，分别是“安全目标管理**”、“安全隐患排查**”、“安全技术措施审批**”、“安全办公会议**”、“安全生产调度例会**”、“安全教育与培训**”“入井车辆运输管理**”。
- 3、初步建立了我矿各部门、工种岗位安全生产责任制。

>二、安全教育与培训

- 1、加强员工安全教育和培训，不断提高安全意识，安监处每月**三至四次生产一线人员的安全和生产技术、工程质量学习和培训，主要内容为《煤矿安全规程》、矿《安全管理**》、《煤矿井巷质量验收规范》，新开采面《施工**设计》、《作业规程》、《安全技术措施》以及事故预防和自救互救的一般知识。
- 2、安监处对新入职的员工进行培训，培训时间不少于48学时。对新入职的员工培训主要内容为《入井常识》、《矿劳动纪律》、《安全生产法》、《煤矿安全规程》以及矿工自救与互救的一般常识。
- 3、安监处今年工**了安全知识的培训共计26次（部分为“百日安全”活动计划中的培训），**了考试四次。

>三、隐患落实整改情况

今年矿对全矿进行分区划块管理，进行责任区域划分，明确各区域负责人工作责任以及安全责任。安监处主要通过以下措施来保证安全工作的落实。

- 1、定期检查，每月25日由安监处牵头**全矿安全和文明施工大检查，对查出的问题以下达整改通知单的形式限期整改，并狠抓落实，对于没有在规定期限内整改的及时进行处罚，确保工程质量保质保量完成。对于查出的安全隐患与隐患整改情况及时向总公司汇报，安监处今年共计查出向总公司汇报的隐患128条，整改了128条，我矿隐患整改率达到了100%。
- 2、工作重点放在施工过程的**上，安全员始终坚持在生产一线，对随时发现的不安全因素及时进行处理，对于现场不能处理的，直接向调度室汇报情况，从而有效的**了事故的发生。
- 3、逐步建立健全隐患排查**，完善隐患排查表格。

>四、反“三违”工作

- 1、通过对员工进行培训教育，从而达到减少“三违”的发生率。通过全年“三违”情况的对比，在未接受培训时，员工每个月“三违”次数在50次左右，员工在接受培训与学习后“三违”行为明显减少，每个月“三违”次数在30次、20次左右。
- 2、加强对“三违”的处罚力度。“三违”罚款由原来的30~50元改变为现在的50~100元，通过加大处罚力度，使员工很清楚的认识到通过“三违”而得到的经济利益不足以用来弥补因为“三违”而导致的处罚。
- 3、由安监处**其他业务部门对员工进行《作业规程》和《操作规程》的培训，进一步使员工的作业规范化，从而达到降低“三违”现象的目的。

>五、质量标准化建设

矿成立了质量标准化**小组，目前已完成收集质量标准化标准相关资料，我矿的质量标准化工作已经进入实践操作阶段，矿正在努力完成质量标准化相关工作。我矿双回路电路正在与电力局协商之中。但是由于60万吨基建工程等项目使质量标准化建设其他工作进展缓慢。

>六、班组建设

班组建设是我矿的一项重大事情，矿专门召开了会议狠抓落实工作。班组建设工作中，安监处负责检身班组的建设工作。检身班组现有成员三人，武海云任班组长。检身班已经完成了检身员岗位责任制的建设、检身班的**建设两项重要工作，班组手册正在编制当中。

>七、“百日安全”活动

在总公司刘总的倡导下，我矿开展了以“反违章、查隐患、防事故、保安全”为主题的“百日安全”活动。活动主要分三个阶段完成。

第一阶段：9月20日至9月30日，宣传动员阶段。

第二阶段：10月1日至12月20日，检查落实、培训提高阶段。

第三阶段：12月21日至12月31日，总结评比阶段。

我矿在这三个阶段中不断寻找不足，不断来提高我矿的安全管理水平*，虽然在“百日安全”活动期间我矿皮带队发生了一起小的轻伤事故，但是矿**对这期事故给予了相当高的重视，在事故发生后立即**人员进行救治工作，并在事故后开展了事故警示教育会。

——定岗工作总结5篇

展厅设备人员工作总结4

自从进入xxxxx有限公司以来，我始终严格要求自己，在这期间，深刻地认识到要成为一名合格的土建工程师，就必须遵守职业道德，并进一步提高自身素质和职业修养，诚信工作，树立正确的世界观，人生观和价值观，工作总结如下：

>一、思想道德方面

首先我树立了正确的人生观和价值观，保持积极的工作态度和工作热情，我积极主动，勤恳务实，责任心较强，乐于接受**安排的各项工作，我还注意知识的学习和积累，尽快的实现理论与实践的有效结合。在不断的学习中，努力使自己的思想觉悟、理论水*、实践能力都得到较快的提高。当然，加强学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容。不断加强学习，以适应社会发展的需要，不断的提高自己的**理论素质，以适应社会经济发展的客观要求。

>二、工作方面

对能够完整的参加一个项目施工过程，我感到非常的荣幸，因此倍加珍惜在xxxxxx的工作。工程施工是按照设计图纸把**的思想完成从****到实物形态的转变过程，要搞好工程建设，就必须首先熟悉施工图纸，掌握**的意图，完成从图纸了解设计意图再回到修订图纸的过程，其次要强化对图纸的了解程度，熟悉工程的基本概况，考虑审核具体的施工方案，为工程的具体建设做好整体的把握。

由于工作经验的不足，所以每天都深入施工一线，结合现场的实际情况加深对图纸的理解，遇到不明白的地方，及时请教资历丰富的同事们，以便自己能够更快的进步。工程建设是件严肃的事情，对现场发现的问题，绝不放过，深究出现问题的原因和解决问题的方案，以及对问题整改后的复检，做好总结，避免类似问题的再次出现，确保工程质量。

>三、业务能力

在业务上，我努力夯实专业基础，深知基础知识的重要性，以及主动扩大知识面，力求更好更从容地完成自己的本职工作。主动增加和同事之间的沟通，虚心向他们学习，学习他们处理问题的方式和方法，以及面对工程实际发生的问题该如何去思考，如何去协调，如何快速圆满的解决问题。业余时间我加强了word、Excel、AutoCAD、天正建筑、Photoshop等相关软件的学习，尤其对AutoCAD、天正建筑软件已达到熟练掌握的程度，以适应信息社会自己处理问题的能力和效率。

展厅设备人员工作总结5

20xx年远安中燃安全*在集团总部和公司**的正确指导与**及公司各部门的大力协助，使安全*能够全面落实“安全第一、预防为主、综合治理”的工作方针，使安全管理工作的基础不断加强，有力促进了公司安全生产工作的进行，为公司往后的发展打下良好基础。现将有关情况总结如下：

>一、建立各项管理规章**，并不断完善。

远安中燃作为一家新项目公司，一切从零开始。远安中燃安全*根据国家法律法规、集团总部相关管理**，制定了远安中燃安全管理体系、安全管理工作标准、安全生产岗位职责**、安全管理**、安全事故管理办法、安全台帐**、消防安全管理**等汇总的远安中燃安全管理**。安全*在日常安全管理工作中努力发现问题、积极解决问题，与公司各部门、同事在互相交流学习中总结经验，不断完善公司安全管理**。

>二、严格落实安全生产责任制，强化目标管理。

公司成立了以总经理为组长，各部门负责人、安全员为成员的安全生产**小组和安全生产委员会，以公司**为首坚决遵守安全生产责任**，严格落实安全生产**责任和部门安全生产责任。20xx年公司与6个部门负责人、21名公司员工签订了安全生产责任书。公司设专职安全员1人，各部门设兼职安全员共7人，安监部即对各部门进行安全生产指导，并通过定期检查与不定期抽查的方法，对各部门安全生产管理与落实情况进行督查，将督查情况向总经办汇报。

>三、强化教育学习，提升员工安全意识。

公司主要负责人和安全生产管理人员、特殊工种人员都经过严格考核，按国家有关规定持职业资格证书上岗；公司每位职工全部经过三级安全生产培训，合格后方能上岗。公司员工安全教育主要包括以下三点：

- 1、帮助每位员工正确认识并学习国家燃气行业有关安全生产方针、**、法律法规及行业有关规章、规程、规范、标准等；
- 2、普及并提高生产运营部员工燃气安全技术知识，使其了解燃气相关的安全管理**，增强安全操作技能、掌握作业场所和工作岗位存在的危险因素及防护措施、应急措施等；
- 3、通过对燃气行业典型事故案例的分析，使每位员工从事故中进行深刻反思，让他们了解到自己所遵守的安全管理**及操作规程，是根据国家的法律法规和标准和实践中积累的经验，以及血淋淋的事故中汲取来的教训制定的。

>四、抓好公司安全着力点，狠抓内部管理。

目前，远安中燃共有CNG调压器及相关数据采集、**、燃气泄漏报警等设备设施、约7公里左右的市政燃气管网、20个供气阀门井、通气小区8个、商业用户2家、居民用户193家。这些设备设施的后期维护保养、检查巡视等工作都将纳入生产运营部工作范畴。作为一家新项目公司，大部门员工均是刚刚招募过来的新手，特别是生产运营部人员作为整个公司燃气技术操作要求较高的岗位，可想而知具有多大的压力。安全*与生产运营紧密结合，根据安全生产需要制定生产运营管理**，并对**一一细分为：生产运营部管理体系、进出站区管理**、生产运营管理**、岗位职责、安全调度计量设备管理体系、设备管理职责、燃气设施操作规程及维护标准、CNG管理**、生产运营管理考核体系。CNG管理**又分为CNG岗位职责、CNG管理**、CNG操作规程、运行记录经营报表及绩效考核标准。要求生产运营部员工定岗定责，严格遵守相关**规程，安全*定期对相关岗位进行培训考核。

>五、加大隐患排查整改力度，严格追究责任。

20xx是不*静的一年，接连发生了几起引起国人震惊的大事故。如20xx年11月22日发生的中石化青岛经济技术开发区

原油输送管道发生泄漏引发特大爆燃事故。集团总部多次发布要求各项目公司加强安全管理，预防安全事故的通知。远安中燃根据集团总部要求，每月及国家法定节假日前召开安全生产会议，**公司**、各部门负责人、安全员、兼职安全员进行安全生产大检查活动。自20xx年10月底远安中燃开始试运营至今，共发现安全问题及隐患11起，及时下达了安全隐患整改通知书6份要求职责部门和人员进行处理，事后要求其加强管理**学习、提高业务技能并在思想上保持一定的警惕性。

>六、做好燃气用户安全宣传，开展燃气安全咨询活动。

远安中燃20xx年积极响应地方*和相关部门的号召，**公司各部门业务能手在法制宣传日、安全生产月期间进行活动3次，活动中分别组建了现场协调组、宣传咨询组、入户巡检组和维修服务组为小区居民服务。现场摆放了宣传展板、悬挂了宣传横幅，并提前录制了燃气安全使用知识、防火救灾常识在现场进行播放。20xx全年发放燃气安全宣传材料、宣传品1000余份，入户巡检280户，在地方电视**宣传2次、网络宣传5次。通过安全宣传活动使燃气服务走进了社区、走进了百姓，提高了燃气企业的社会影响力、提高了公众对燃气安全的重视。

回顾20xx年，远安中燃安全*还存在以下四个方面的问题：

- 1、目前，安全*没有建立一套严格的奖惩**，没有相应的奖励措施，不能激起企业开展安全生产的激情，也不能为其他员工树立一个安全生产>工作的标杆。
- 2、很多员工没有真正意识到安全生产工作的重要性，日常安全行为和警惕性不强。不按安全生产规定的流程操作，大问题没有，小毛病不断。
- 3、安全管理人员的业务能力不足，由于安全工作风险大、又容易得罪人，一旦出问题就全盘否定，一切**就什么都没有，工作累又不出成绩。导致安全管理人员工作积极性不高、工作有情绪等问题。
- 4、公司义务消防队、抢险维修队、CNG操作人员对消防安全、抢险抢修、设备管理等工作还存在业务不精的问题。

通过以上四个问题的分析，20xx年远安中燃安全*将着重做好以下几点工作：

- 1、与中燃其他兄弟公司展开合作、保持良好交流，学习安全生产管理工作的经验，进一步完善各项安全管理**。
- 2、加强公司员工的安全教育和岗位技能培训工作，构建严格的岗位操作考核机制。
- 3、**各部门安全员、兼职安全员的工作职能和岗位职责，切切实实的将安全生产放在各部门日常工作中的第一位，让安全管理工作不留于形势。
- 4、制定更加完善的安全演习方案，积极**各部门开展消防安全演练、抢险维修队的应急演练等活动。
- 5、完善部门人员配置，合理分配工作任务，在分工明确的同时，要做到部门内部有效配合、和其他部门有机结合，让公司的安全管理工作顺利开展。

展厅设备人员工作总结6

一个人在工作上的价值常常是借由他人的认可来体现的，我的第一句认可便是来自于自己的直属上司，一个完美主义者加工作达人，至今令我感恩万分的是她的信任与包容，大胆的放权并允许我在实践的过程之中，就算不停地摔倒，也都有勇气以自己的方式站起来、一步一脚印的走过这段属于自己一个职场“菜鸟”混乱的第一战。

而今后，当我不再是能够被容忍犯错的“菜鸟”时，如何管理好老板对自己的期望值仍是值得我今后深思并探究中的话题。因为一点很显然确实实在实践的过程中让我深刻体会到，在每犯一个可能避免的错误后，信用程度就在受损；一个在精确度上的错误，抵得上若干天的加班。

除此之外，“严以律己，宽以待人”便是203这个充满着大气度与人格魅力的办公室所另外教会我最珍贵的职场智慧！

展厅设备人员工作总结7

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。以下是我20xx的工作计划：

- 1· 继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握汽车业的发展方向。
- 2· 与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的意向客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解江淮车，并能亲身体验。了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。我在这里想说一下：我会要把c类的客户当成o类来接待，就这样我才比其他人多一个o类，多一个o类就多一个机会。对客户做到每周至少三次的回访。
- 3· 努力完成现定任务量，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅要努力完成公司的任务，同事也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。
- 4· 对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。
- 5· 在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。
- 6· 在工作中做到，胜骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。
- 7· 意识上，无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

>每日工作

- 1· 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。
- 2· 每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。
- 3· 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息。
- 4· 每日自己给自己做个工作总，回想一下每天的工作是否有没做好的，是否需要改正。
- 5· 了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

>每周工作

- 1· 查看潜在客户，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。
- 2· 查看自己的任务完成成了多少，还差多少量。下周给自己多少任务。

>月工作任务

- 1· 总当月的客户成交量，客户战败原因。
- 2· 总当月自己的过失和做的比较好的地方。
- 3· 制定下个月自己给自己的任务和工作计划。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司的其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

展厅设备人员工作总结8

在领导的指导和教诲下，我在本次展会中，相对于9月、11月展会，有了较大的改进，具体如下：

- (1) 有了一定的提前意识，能提前把一些可能在展会过程中出现的突发情况处理掉。
- (2) 对接问题更加细心，特别是安全问题，处处考虑是否存在安全隐患。
- (3) 合理安排配备人员，做好分工安排。
- (4) 划分好事情的轻重缓急，按顺序处理事情，效率有所提高。

但是，即使有了些许改进，我仍然存在许多不足：

- (1) 没有做好项目预备方案，没有找好预备供应商，导致公司处于被动，造成较大损失。
- (2) 没有做好时间计划表，导致工作进度缓慢。
- (3) 对客户过于热心，事必躬亲，客户的需要都一一去解决，以至于耽误了自己的工作进度。
- (4) 缺乏商机头脑，失去很多可以为公司添益的机会。

展厅设备人员工作总结9

20xx年公司的安全质量环保工作在集团公司**的关怀和指导下，在公司**的重视和**下，经过全体员工的共同努力，圆满地完成了本年度的各项安全、质量环保目标，取得了较好的成效。截止二 四年年底，全年杜绝了**，未发生任何伤亡事故，年负伤频率为零。青藏线1座特大桥、3座大桥获得青藏总指优质样板工程；化德一级沥青混凝土路面工程、科尔沁一级沥青混凝土路面工程、渝怀线泉孔2号特大桥、苏州西环路高架桥工程分别获得集团公司优质工程称号。单位工程完成176项，合格率100%，优良率%。

总结一年来的工作，我们具体做了以下工作：

>一、用**管住人，提高职工对安全工作重要性的认识

今年年初，根据集团公司1号文件精神，起草并下发了五公司安发(20xx)第1号文件《关于建立完善安全质量环境管理长效机制推动企业实现强势发展》的通知，在文中阐明了20xx年安全质量工作的指导思想，制定了本年度的安全质量环保目标。在加快进行健康、职业安全、环保管理体系认证的基础上，根据公司的特点的实际编制了安全管理*汇编，制定了多项规章**，修订完善了安全管理**，做到了有岗位就有安全职责。在全公司范围内进行危害辨识与风险评价，合理地确定了每个单位每项工作的安全风险系数。确定了安全质量工作防范的重点，为全年安全工作的顺利开展打下了较好的基础。大力宣传安全生产方面的方针、**和法律、法规，把上级文件精神及时传达到各生产单位。

>二、靠人来消灭事故，强化全员安全意识

把创建学习型**的理论引入到安全生产管理中，以安全系统工作为基础，将安全目标体系、“三标一体”管理体系、安全**建设、安全教育与安全文化建设、安全**五大方面有机地结合起来，建立了以人为本的安全管理模式。

今年共**开展了四次安全生产活动：元月1日至4月10日**开展了“百日安全无事故活动”，活动的主要内容是努力提高全体员工在思想上对安全生产的****和自我保护能力，强化安全措施，落实安全生产责任制，抓好安全防范重点。5月13日至19日**开展了“安全活动周”活动，主题为“落实安全规章**，强化安全防范措施”。6月1日至6月30日**开展了“安全生产活动月”，活动的主题为“以人为本，安全第一”。9月12日，集团公司董

事长刘成山、总经理李志义签署了关于“实施看板管理、确保施工安全、实现扩张目标”的命令，在活动的开展过程中，各单位都能积极的行动起来，健全**，并对各项活动进行周密的安排部署、使得各项目的安全工作都紧紧围

绕着活动安排进行落实。通过上述四次活动的开展，促进了各施工单位安全生产工作的有序进行，增强了广大**职工的安全生产意识和自我保护意识，杜绝了人身伤亡事故的发生。

>三、制定安全生产责任制，做到谁主管谁负责

安全工作关键在**。公司把安全工作作为“***”工程来抓，**坚持带头学习安全法律法规的文件，促进了基层安全工作的开展，在《公司本部安全生产责任制》中明确了谁主管谁负责；《中铁三局集团第五工程有限公司劳动安全*检查实施细则》，将安全工作的各项职责落实到每个部门和每位**，把各位**和各职能部门在安全工作中应负的责任从**上固定下来，确保了安全工作真正做到了有人抓、有人管。

>四、抓住施工重点，全方位严密**

在安全**检查工作中，由安质部、**、***等部门组成安全工作检查评价组，把安全管理工作作为绩效考评的重要内容，培养了管理层的安全责任意识。全公司的每个岗位每台设备都有安全责任人，形成了一张“横向到边、纵向到底”的安全网。

根据我公司今年的施工特点，制定了安全**的重点工程。主要有：1.既有线施工：胶济线、武嘉线的全线施工，神朔线线路清筛工程；

2.水上高空作业：苏州泰让桥、四川乐山电厂栈桥、滁河特大桥等的施工；

3.隧道施工：榆江公路七间房隧道、墨左铁路温城隧道、云南思小隧道等；

4.现场环境和道路安全、材料堆放和仓储安全、现场用电安全、施工机械使用安全、高处作业和模板工程安全、基坑工程安全、脚手架安全、现场防火防爆安全、锅炉、压力容器安全、季节性、区域性施工安全、职业健康卫生等。

安质部对这些工程的安全工作采取了现场**、检查指导的方式进行**。进行现场**检查每一个施工环节及施工过程的安全措施保证情况。确保了全年安全生产目标的实现。

>五、依靠科学进步、提高施工质量水*

随着国民经济的发展和国民素质的提高，施工质量成为施工企业生存的基础，发展的前提。在《中铁三局集团第五工程有限公司工程质量**检查实施办法》中规范了公司工程质量的**检查办法，各施工生产单位都积极采用各种新技术、新工艺，依靠科学进步，提高施工质量水*，确保了**今年的在建工程的施工质量普遍良好，青藏秀北河特大桥等4项工程、苏州西环路高架桥、化德一级路面工程、科尔沁一级路面工程、渝怀泉孔一号大桥等工程分别获得了优质样板工程。

苏州西环路快速干道重点**工程——西环路与金门路相交的Z32#墩

~Z35#墩之间的箱梁提前4天顺利完成砼浇注，这联箱梁是苏州市快速内环线——西环路工程三个重点**工程之一，也是技术难度最大、施工过程最复杂的咽喉工程。它下跨335米长的金门路跨线桥，采用军便梁支撑，34#墩身高米，为全标段最高墩，分三层立体交叉结构。尽管这联箱梁是最晚开工的，但从支架到完成第二次砼浇注仅用30天时间，比计划工期提前4天完成任务，它的提前完成为确保金门路跨线桥在4月28日通车赢得了宝贵的时间，其中高架桥工程获得了集团公司优质工程。

青藏五队从5月1日起掀起“大干六十天”活动**，6月底顺利地**完成管段内剩余的全部工程，获得了青藏总指的高度赞扬。其中DK1125+100特大桥、DK1125+098大桥、DK1126+685大桥、DK1128+大桥获得青藏总指挥部优质样板工程。

5月11日，*副**陆东福视察了公司正在施工的胶济铁路电气化改造工程。对公司承建的胶济铁路电气化工程ZH-6标段，K193+345级配碎石拌合站，及已施工完毕K193+020-K193+263段的时速200km路基进行了视察。对公司的施工水*及工程质量给予了高度评价。为确保胶济铁路电气化工程施工任务顺利进行，胶济指挥部制定了严格的安全保证措施，按照“看板管理”要求确保工序衔接落实到位；对管内防火、防爆、油库、消防器材进行全面检查；对施工用电和高空作业严格按照铁路安全技术规程要求执行；进一步加强了施工现场的防护工作，指挥部各相关部门实行24

小时值班，以确保安全工作万无一失。胶济指挥部承建的胶济铁路ZH—6标油房水库桥位于胶济线潍坊东至潍坊区间，梁体采用后张拉预应力砼曲线梁，支座为盒式橡胶，施工中需要封锁线路使用施工便线，给架梁工作增加了难度。为确保既有线施工安全，指挥部研究制定了严密的施工**方案，细化了安全保证措施，精心**施工现场每一道工序衔接，从而保证了架梁工作顺利进行。11月20日，潍坊西站站场改造工程顺利通过验收，青岛分局负责人对现场施工质量及内业资料整理给予了高度评价。胶济经理部克服了站场轨料短缺、变更设计频繁等不利因素的影响，抢重点、攻难关，不断优化施组方案，动员全体参战职工民工加班加点，昼夜奋战，确保了站场改造验交工作的顺利进行。

宁淮经理部抓住滁河特大桥关键**工程不放，尽快办理了水上施工许可证，为积极响应公司大干百天号召，他们采取有力措施，抓住雨季到来之前的有利时机抢晴天，战雨天，倒排工期，精心**，合理安排，实行24小时作业，终于高质量地提前完成了滁河特大桥的关键工程，受到了当地**的广泛关注，树立了良好的企业形象。6月8日，经过宁淮经理部全体员工24昼夜奋战，终于赶在汛期前将淮河特大桥主桥水中8号、9号墩抢出水面，不仅顺利实现了节点工期，也为大桥按期合拢赢得了宝贵的时间。

8月9日，天水麦积山公路开发有限公司致函我公司，称赞公司北贾项目部近期施工进度快，质量**严，从项目部到班组形成了有序的管理体系，并多次受到市交通局、北贾公路项目办、总监办的表扬。

8月20日，公司与武沁铁路公司工程处签订了武墨铁路柳沟至墨镫段DK47+550—DK52+200段全部工程的交接协议，从而圆满完成了武墨铁路柳墨段 标段的验交工作，向业主交**一份满意的答卷。

墨左经理部紧紧围绕安全、质量、进度、效益四个重点，按照“快速有序”的施工原则，优化施组方案，狠抓工序衔接，严格现场管理，突出人性化管理理念，隧道正洞开挖已突破了1500米，成为温城隧道完成实物工作量最多的单位。

8月28日，武嘉项目部管段K569+924一孔一米盖板涵破土动工，标志着武嘉项目部在全线率先正式开工，打响了武嘉铁路建设攻坚战。由于该工程是既有线改造，施工干扰大，工期紧且点多线长。项目部自进场以来，不等不靠，施工**、搬迁建点、催要图纸、贯通测量等工作齐头并进，仅用13天就完成了施工前各项准备工作，为提前开工奠定了基础。

安质部专门出台了《中铁三局五公司建设工程施工现场环境保护工作基本标准》，制定了项目队环境保护管理制度及管理措施。20xx年12月21日，在环保部门对公司的烟尘排放、污水处理的环境检测中各项指标全部达到国家标准。

>六、在学习中提升素质，让安全成为一种习惯

今年，随着“三标一体”在全公司、全系统范围内的实施，拓宽了安全培训的内涵，提升了培训工作的效果。年初至今，对新转岗复员工工、引进的大中专毕业生、项目经理、专兼职安全人员进行了国家有关安全生产管理知识、安全生产技术，劳动卫生知识和安全技能知识，有关行业安全生产管理专业知识、工伤保险的**、法律、法规、伤亡事故和职业病统计、报告及**处理方法、事故现场勘验技术，以及应急处理措施、重大危险源管理与应急救援预案编制、公司内外先进的安全生产管理经验、典型事故案例分析等方面的安全生产知识培训。在着重“培、查”的同时，对肃黄、胶济、四川乐山栈桥、安阳、沾昆、苏州西环、苏州泰让桥、苏州东方大道、宁淮项目等项目利用不同的环境因地制宜，现场进行培训。在全公司范围内进行的危害辨识与风险评价、环境因素的识别评价，通过扎实有效的培训工作的开展，使公司“横向到边、纵向到底”的安全管理网更加稳固，基层管理水*日益提高，全员参与意识明显增强，让安全成为一种习惯，让习惯变得更安全。

>七、完成了《安全生产许可证》的首次申请工作

今年国家全面实行安全生产许可**，安质部作为公司申办此项工作的牵头部门，经过了三个多月的精心准备，做了大量的基础工作，圆满地完成了资料的上报工作。

>八、顺利地通过了“三标一体”的第三方审核

20xx年4月，第三方审核在公司进行了全面审核，安质部做为主要受审核部门陪同专家在项目部进行了现场审核，本部门主责的八个程序在审核中一次通过，未发生不合格项和观察项。审核专家对安质部的内业资料给予了高度评价，其中我部门做的《法律法规遵循情况评价》做为样板被专家推荐使用。

>九、严格处罚事故责任人

神朔项目经理部在大准线工点K127+300~K127+500处发生中断行车事故及在K117+200~K117+800处（二甲车站）连续发生卸碴车掉道和出现红光带事故。

给公司及集团在神华的经营工作及声誉造成了极为不利的影响，对神朔项目经理部相关责任人给予行政处分及经济处罚，并在全公司**批评。

>十、存在的不足和问题

一年来，尽管我们做了大量的工作，但还存在不少问题，主要表现在以下几个方面：

- 1、安检人员不稳定，由于各项目部及工程队的安检人经常变动，使得安全质量工作不能做到持续有效进行，个别单位的**忽视安检工作，把安检人员派去从事一些其他的工作，甚至让见习生担当安全质量**，使得安检机构****，起不了**检查的作用。
- 2、各类报表及需要上报的材料上报不及时，存在催要现象。
- 3、虽然制定了劳动安全**检查实施细则和工程质量**检查实施办法，但各部门的责任制还需进一步落实，完善各项工作标准，以使各项安全质量工作更加细致，具有可操作性。同时，各项目部及工程队的安全生产责任制及规章**仍需进一步完善。
- 4、安检人员配备不足，不能满足工作需要，造成工作量大、工作压力加大，给安全生产管理带来隐患。

以上是我们工作中的成绩和不足以及面临的具体困难，在新的一年里，在公司**的**和帮助下，我们将努力克服困难，弥补不足，发扬成绩，使我公司的安全质量管理水*再上新台阶。

展厅设备人员工作总结10

20xx年，安全*在公司**和上级****的正确**、**下，在公司各部门大力协助下，紧紧围绕公司生产经营和安全管理这一要务，认真履行职能，团结协作，强化措施，扎实工作，圆满完成了各项工作任务。

>一、20xx年主要工作

(一)进一步构建和完善安全管理体系建设。

年初，为加强安全生产管理工作，加强了责任制明确和落实。一方面分解山东公司与公司签订的《年度绩效目标责任书》安全绩效目标，分别与西周煤矿、曲阜电缆签订《安全目标责任书》，按照40%、20%的权重实施安全绩效考核，并明确主要负责人为安全生产第一责任人，实行“一岗双责”，对本单位安全工作亲自抓、负总责。另一方面，西周煤矿、曲阜电缆强化责任，企业安全责任部门、车间、区队、班组层层签订安全目标责任书，真正把安全生产责任落实到基层，严格奖惩兑现，确保安全各项措施落实到位，做到了“横向到边、纵向到底”。

截止12月20日，全公司没有发生人身重伤及以上(含多人轻伤)事故;没有发生较大及以上设备事故;没有发生任何火灾事故、交通事故责任、环境污染事故，初步完成了山东公司下达的20xx年各项安全目标。

(二)**开展形式多样的专项活动促安全生产。

20xx年，公司相继**开展了春季安全生产大检查、“安全生产基层基础深化年”、“安全保障能力提升年”、“安全生产月”、“应急演练周”、“安康杯”竞赛、“百万职工答题活动”、反违章“百日整治”行动、“隐患排查治理专项行动”、“秋季安全大检查”、煤炭产业“三个专项行动”(煤矿证照手续管理专项行动、煤矿安全生产管理**体系建设完善专项行动、煤矿井下安全避险“六大系统”建设完善专项行动)等活动。在上述几项活动中，公司建立了以总经理为首的活动**小组，下设工作机构，反复研究确定各项活动的实施方案，随之又及时进行动员和部署，全体员工充分认识开展安全活动的重要意义，能够**思想，提高认识，积极参与，群策群力，确保活动取得实实在在的成效，同时通过丰富活动内容，使公司安全管理工作更深入、更具体、更有特色和成效。

(三)强化安全监管，夯实管理基础。

首先，为了强化公司安全管理工作，公司成立了安全*，全面充实和提升安全监管工作，推进安全管理工作科学化、专业化。其次，公司聘任了5名煤矿采掘、机电运输、通防、地测防治水、防冲击地压专业安全监督员，明确其职责、权限和工作要求，进一步强化煤矿现场监管，保障安全生产。第三，公司严格贯彻落实国家关于煤矿企业建立健全安全生产管理**体系的工作要求和集团公司华能煤[20xx]491号文件精神，科学制定**体系建设完善计划，**各单位全面开展**查缺补漏工作，认真实施**修编，切实提高**修编质量，公司本部修订和完善了20余项安全管理**，建立健全了包括消防、防汛等紧急情况应急处置在内的应急预案，基层煤矿企业也相继修订**、完善应急预案，为公司煤矿安全生产提供坚实可靠的**保障。第四、公司认真贯彻落实山东公司关于安全管理体系建设系列工作精神，督导各单位强化安全基础管理，深入开展安全管理体系建设工作，形成了以安全质量标准化和“双基”建设为抓手，全力推进本质安全型企业建设。

(四)继续做好隐患排查与整改工作，实现标本兼治。

今年，落实公司《安全生产隐患排查治理办法》、《安全生产**检查办法》等安全管理**，加大了安全隐患治理的工作力度，按照“上下结合，共同治理”的方针全面开展隐患排查治理工作，从源头预防各类安全事故的发生。截止10月底，公司管理各单位共排查出一般隐患45项，违章现象124个，对查出的隐患全部进行了整改，整改率100%。今年以来，安监部多次参与**接待和陪同集团公司煤炭部、山东公司等上级部门到西周煤矿进行安全大检查，检查结束后，督导整改。

(五)开展安全教育培训，进一步提升员工安全技能。

公司坚持“安全管理、以人为本”、提高员工安全生产意识和自我保护能力，是搞好安全生产工作的基础。在安全管理工作中采取各种形式，强化员工素质教育。公司本部利用网络*台连续推出了四期安全生产及防火、防洪方面的安全教育培训、以安全生产法律法规知识和安全生产基本知识为内容的网上全员培训、“百万职工安全生产法律法规知识答题”等活动，并将**来发生过的事故通过事故分析等形式进一步查找原因，吸取教训，防止同类事故重复发生，达到了以事故推动工作的目的。西周煤矿深入开展“学知识、学业务、提素质、保安全”活动，加强所有员工培训和煤矿安全知识更新。按照国家有关规定，年初制定培训计划，对操作特种设备人员、特种工等定期培训。曲阜电缆积极开展三级教育等形式多样的安全培训工作，**班组长开展每日查隐患讲安全促交流的学习活动。他们还研究危险点的识别、**和特种设备的管理工作，并取得了实实在在的成果。

(六)进一步加强应急安全管理。

今年3月份，我部转发了山东公司关于加强应急管理工作、制定和完善应急预案工作的有关精神，积极**西周煤矿、曲阜电缆修订和完善《安全生产事故应急预案》，进一步推进公司应急工作**化、规范化。

另外，公司及管理各单位根据应急管理要求和“应急演练周”活动计划分别举行演练活动。公司本部6月份“安全生产月”第三周“应急演练周”举行了消防逃生和抢救演练；同时还督导曲阜电缆举行防汛、西周煤矿突发事件停产撤人演练。通过一系列针对性强、符合企业实际的演练活动，提高了职工安全意识，增强了应急处置能力和抗风险能力。

(七)坚持以落实项目计划为抓手，认真**，确保计划管理科学有序。

安监部认真落实山东公司和公司的计划管理工作有关精神，坚持以项目计划为抓手，强化计划管控。一方面，根据山东公司《检修管理办法》有关规定，注重加强项目审核、筛选，积极做好20xx年检修计划及更改零购项目申报工作，强化**协调，最大限度地使相关计划及其费用预算得到山东公司。另一方面，督导西周煤矿、曲阜电缆20xx年初生产性资本支出预算的落实，强化费用使用和管理，在此基础上，排查相关项目建设进度计划，确保年初项目计划的落实。此外，安监部重视安全管理计划和安全生产规划，按要求**西周矿、曲阜电缆编制安全生产“xx”规划、20xx年煤矿生产建议计划。

(八)积极参加企业内部**体系建设工作。

根据业务分工我部承担了内部**体系中“社会责任”以及“工程项目的**”部分指引编制，对涉及安全生产、产品质量、环境保护、工程项目**等四个方面的工作按照规范化、具体化的要求，编制相关流程、找出问题关键点、完善管理**，进一步规范相关业务管理工作。

(九)坚持以日常管理为切入点，努力做好安全生产、节能环保等各项工作。

日常管理是安监部重要的工作内容，安监部认真履行上传下达的职能，将“安全生产年”活动、“20xx年春检”活动、上级检查整改情况等公司安全信息，以及职业健康工作、培训管理经验、地质精查资料等上报集团公司、山东公司，累计转发文件近100多份。同时，安监部将上级会议精神、安全要求等及时传达到管理各单位。

另外，安监部传达、落实集团公司、山东公司安全管理工作指示并保持与西周煤矿及曲阜电缆两单位在落实集团公司、省公司安全管理工作中密切沟通与联系，有力地保证了集团公司、山东公司各项工作指令的开展和落实。

>二、存在问题和不足

安全隐患排查工作具有长期性、复杂性、艰巨性和反复性的特点，给安全管理带来了诸多的挑战。20xx年虽然取得了一些成绩，但还存在不足之处：贯彻和落实有关**的力度、安全检查工作科。

展厅设备人员工作总结11

(1)崭露头角，提高了企业知名度

(2)推动销售，促进业务增长

(3)树立企业员工信心

总体来说，本次展会经过全体员工的努力还是比较顺利的，并且对公司的品牌也进行了很好的推广，本人更是在展会上学到了以前没学到的知识，并且对淘气宝行业有了一个更新的认识，而且更是体会到：一个公司想要健康有序的运营下去是需要全体员工的一致努力、互帮互助的。

6月的展会马上就要到了，工作颗粒未收，在这里反思和总结一下，比如说高佳平说的盖房子我就没全弄明白。下去得再好好想想。还有就是对会展运营那边的佩服。后台看他们跟踪过的一些客户，会发现很多北京的客户他们都是面谈过的，包括有些人还会跟踪客户去特许展去面谈认识，姑且不用想他们是什么时候什么时间去见客户的，单是那份用心，就值得学习。如果工作真的能做到这份上，一门心思，我想失败几率也会大大降低吧。起码对自己是一个启示。

展会销售流程包括找客户，发资料，了解需求，明确需求，做方案，促方案，签协议，回款，等等。每天一直在交流怎么样吸引客户注意，深入和客户聊，说白了就是卡在了解需求，明确需求这块吧，做什么都有一个流程，现在才发现自己连流程衔接都没弄清楚，难怪工作做的不好。一直觉得发完资料就不知道该怎么跟了，今天看了会展运营销售标准手册才恍然大悟。自己集中缺失面就是了解需求，明确需求这两块，现在就专门拉出来学习一下，再说说自己的看法吧：

展厅设备人员工作总结12

同志们：

大家下午好！

20xx年以来，在上级**的关心和**下，在广大**职工共同努力下，公司坚持“安全第一，预防为主，综合治理”方针，立足生产工作实际，全面贯彻落实安全生产责任制，扎实开展多项安全生产大检查、大整顿工作，稳步推进安全生产标准化达标创建工作，取得明显成效，目前安全生产发展势头稳健，圆满完成全年安全目标。

对广大**职工付出的辛勤劳动和不懈努力，在此表示感谢，大家辛苦了！希望在20xx年，再接再厉，再创佳绩！

下面，我就20xx年安全生产工作进行简要回顾，并对20xx年主要工作讲几点意见。

>一、20xx年安全工作回顾

>（一）圆满完成年度安全目标

依据市公司年初制定的安全生产目标，我公司召开工作会，层层分解目标，细化**指标，以公司一部门一班组为**主线，逐层签订目标责任书，并制定和落实**措施，推行安全生产双向承诺。截至20xx年12月31日，未发生人身、设备、电力安全、信息系统、火灾等事故，设备事件和调度通讯事件未突破**指标，长周期安全日未中断，能够圆满实现全年安全生产运行目标。

>（二）、进一步规范安全生产秩序

一是依据安全职责规范，严格落实各级、各类人员和各部门、班组安全生产责任制，做到各司其职，各负其责，坚决贯彻“谁主管，谁负责”、“管业务必须管安全”的安全管理要求，做到权责对应，以责论处。并依据安全生产工作目标，定期进行安全生产工作考评，对安全生产工作开展不力的单位和个人进行责任追究。

二是建立和完善安全生产**体系，在部门、班组中配置兼职安全员，协助和配合负责人做好各项安全生产工作，构建完善的安全**网。定期对其工作绩效进行考评，充分调动安全**力量，参与到公司实际工作当中，起到应有的**、协调作用。

三是加强安全生产法律法规、标准规程、规章**的传达、学习和落实，推进法治建设，强化法制意识，进一步提升全员法制观念，树立“硬约束”意识，完善“硬管理”机制。年度**开展了《安全生产法》、安全规等培训、考试，提高全员法治化、**化、规范化水*。

四是建立“管理人员安全生产责任落实追踪卡”。由基层班组负责建卡，对机关管理人员下基层督查、指导安全生产工作，落实安全生产职责情况进行如实记录。对安全责任落实，不仅仅看工作总结、工作报告，重点放在实际工作完成度和基础督导方面，完善责任追溯和考评机制。

五是定期召开周例会、月例会、季度安委会等会议，集中分析安全生产情况，安排部署阶段性安全生产工作，协调解决安全生产工作中的重要问题，对重大事项进行**思想，明确责任，贯彻落实。

>二、缺陷和隐患排查治理工作取得新进展

安全检查中，从以往侧重于电网设备等硬件方面，逐步拓展到安全管理、安全教育、违章现象、环境卫生等全员、全方位、全范围的排查治理工作，对影响到人身安全、电网运行的人的不安全行为、物的不安全状态及管理的欠缺进行全面排查整改，杜绝安全生产隐患，保障安全生产顺利开展，取得新进展。

一是强化电网设备缺陷排查治理。结合季节、用电负荷等特点，开展年度春、秋、冬季以及其它专项安全检查，对查出缺陷进行分析定级，根据缺陷等级和缓急程度，编制检修计划、防范措施，**实施缺陷整改、定期**，确保按期整改到位和安全可控。采用新技术，对危险点装设“高压危险”报警装置，采用雷达探测方式，对靠近人物声、光警示，防范安全事故。

二是加强现场安全生产**检查，**落实安全防护措施，开展反违章治理，杜绝人的不安全行为。截止目前，开展班组安全管理督查、施工作业现场**等共计156次，查处和纠正违章95起，处罚金额20_00元，涉及日常安全管理、施工现场安全管理、交通安全管理等方面，违章整改率100%，处罚率100，有效遏制违章行为。

三是强化基建工程验收管理。公司****、班站组成联合验收小组，对每项工程进行实地验收，依据标准给出符合实际的验收报告，对施工工艺不到位和存在安全隐患的提出整改意见，确保验收一处、合格一处，不遗留任何安全隐患。

四是修订完成现场运行规程。结合调度所、各变电站设备状况、人员岗位职责等实际情况，修订和完善相关运行规程，规范各类运行操作动作，防范误操作事故。

五是开展重要用户安全用电检查、指导工作。定期开展用户侧安全用电检查，对查出问题下达书面整改通知，督促开展隐患排查治理工作。结合季节特点，定期**用电安全风险，制定重大活动保电预案，协助用户做好电力保障工作。防范因用户电网、设备隐患影响公司整体安全运行。

>三、加大投入，完善安全生产基础建设

随着安全生产标准化建设工作的开展，我公司加大资金投入力度，彻底整改基础设施、基础配备，全面推进安全生产基础建设工作。

一是应急防护方面***

三是消防安全方面***

四是基础资料方面**

五是安全文化建设方面**

六是设备设施改造方面**

>四、安全生产教育培训工作扎实开展

结合生产实际制定全员年度安全培训计划，建立健全了职工安全培训档案，对一线员工、农电工和新入厂、转岗等员工坚持开展了安全警示教育和《电力安全工作规程》的培训工作。增强员工安全意识，规范员工作业行为，提高现场作业人员安全风险辨识、安全措施掌控和自我防护能力。同时，坚持开展春、秋季安全生产知识考试，每年进行工作票“三种人”和安全考试，进一步提高全员安全意识和安全能力。

>五、电力设施保护、交通安全管理有序开展

一是**开展“农村安全用电宣传周”、“城乡安全用电宣传”等活动，发放电力设施保护相关宣传材料，装设安全用电宣传牌。

二是发挥电力警务室作用，依靠政企联动的工作机制，**打击盗窃、破坏电力设施、危害电力安全的违法行为。

三是利用设立安全用电专栏、开展专项安全活动等各类方式，向广大群众宣传电力设施外破工作，增强群众安全意识，降低外力破坏风险。

四是建立和完善群众护线机制，根据实际建立义务联防员名录，实时掌握每个台区、线路运行状况，及时应对突发事件。

五是加强了驾驶员，特别是聘用驾驶员的安全教育工作，结合典型事故案例开展警示教育，并针对特殊天气，落实季节性安全行车措施，并加强车辆维护保养，保持车辆健康状况。

六是印发车辆安全检查表，定期检查车辆安全状况，杜绝交通安全隐患。

>六、主要存在问题及整改措施

虽然我们通过不断努力，逐步改善安全生产薄弱环节，提升安全生产水*，但在安全生产标准化达标工作实施过程中，通过自查、自评，发现我公司距离标准化要求还有一定差距，存在一些问题，主要如下：

1、基层班组对安全目标的理解还不深刻，制定的**措施、细化的安全目标还不具体、不实际。需要继续加强安全教育培训，进一步提升对安全目标的理解及执行力。

2、****安全**人员需具备注册安全工程师资质，目前我公司专职安全**人员尚未取得此资质，但安全管理主要人员已经取得安全管理资格证书。

3、基层一线员工学习能力还欠缺，对上级公司各项规章**、**的理解和执行存在缺位现象。同时对相关培训教育活动的开展存在一定的抵触情绪，积极性不高，这种状况，还需要进一步努力改善，以扭转安全学习意识为主，多举行一些方式多变、灵活，员工易接受、易参与、多互动的安全教育活动，从教条式、框架式教育学习模式中跳脱出来，营造一个全员参与、全员学习、全员提高的培训教育环境。

4、基层班组文化层次普遍较低，在安全活动、班前班后会等记录方面，对危险点分析、防范措施等内容的表述还

存在一定问题，能做但写不到位。今后，将进一步调动员工学习兴趣，加强综合培训，提高综合素质。

5、受地方经济发展制约，局部电网结构依然薄弱，在运老旧设备还存在一定的缺陷和隐患未能及时消除，将进一步加大资金投入，加快网络结构完善和设备规范化整治。

6、部分线路、变压器各类标识牌、警示标示的设置还存在不规范和缺失现象，将加大资金、人员投入，开展持续整改工作。

7、基层一线个别生产人员习惯性违章还时有发生，人身安全风险始终存在，需要继续加强从业人员安全教育培训和业务技能培训，进一步提高作业人员安全防护意识和标准化作业水*。

安全生产是一个企业的生命线，不仅关系着企业的长治久安、经营效益，还密切联系着职工、群众的生命财产安全。安全生产建设工作，决不能一蹴而就，应该长期、持续开展。今后，我公司也将继续以安全生产标准化规范为指导，落实企业安全生产主体责任，持续提升公司安全生产能力，促进企业快速*稳发展。

展厅设备人员工作总结13

计划、执行、总结“三部曲战役”里，有条理是最关键的。具体落实到比如说，当天工作事项的笔记、零散大小突发情况的记录、到第二天工作日志的归纳排列。有条理可以保证好结果的连贯一致，并且几乎自动地产生，同时能时刻提醒自己做事的优先度、从而确保集中精力在关键点。这便是让我在其中发现工作和学习课堂里专业知识最不同却又最相似的一点，在知识、行事中它们有很多碎片需要自己去填充扩展，从而才能搞清楚自己当下最需要做的的是什么。

而如今5个月下来，翻开自己满满书写的两大本笔记本里罗列出工作事项，以及当下随手写的处理解决问题心得体会已然成为了在流程繁杂与信息繁复的环境属于自己思路框架和知识系统，虽然一点像拼图，需要一点一点来用拼板一块块去凑，但这已然成为自己成长里记录下得最宝贵的轨迹图。

展厅设备人员工作总结14

20____年设备管理工作在环球集团“科技效益年”指导思想的引领下，在特玻公司各级领导的高度重视和本部门领导的组织管理下，严格贯彻执行公司的各项设备管理制度，实现了公司重大设备事故为零的总目标，为公司的圆满完成生产任务提供了保障。针对今年设备管理工作中的不足，找出存在的问题，为明年的设备管理工作打好基础，现将20____年设备管理工作总结如下：

一、公司领导高度重视，动力设备部全面负责设备管理工作。

今年在公司领导的高度重视下，动力设备部全面负责特玻公司设备管理工作。动力设备部依据设备管理相关制度和公司领导的谆谆教导，对公司设备管理体系进行全面清理、完善，使每一台设备有责任人，每一个设备管理责任人都清楚的知道自己的职责。同时加强三级保养人员能力水平的培养，每级保养人员在每个阶段的工作目标明确。

二、今年设备管理工作的重点在于落实：

1、在落实每台设备管理责任人的基础上，对每一级设备管理人员进行制度、规程、设备理论、设备操作方面的培训共计72场次。通过培训每一级责任人能够清楚的知道自己的职责和怎样做好设备管理工作。

2、对设备维护保养的落实，由部门设备管理员和设备工程师进行日常检查，对查出的问题及时整改，对违规违纪行为进行处罚。组织设备管理人员进行交叉检查，互相学习优点、互相查找缺点共同进步。

3、定期组织设备管理体系会议，将各阶段公司设备管理现状进行通报，分析查找不足的原因，制定改进措施，布置下阶段重点工作。

4、对各部门车间进行季度考核，依据环球集团考核细则结合特玻公司实际修订考核细则，在第三季度开始进行考核，通过考核后的奖惩使各部门、车间对设备管理工作的重视程度提高。

三、科技创新技术改造

科技效益年，特玻公司重点体现在组装一线的技改工作上。通过培养自己的人才、掌握核心技术的指导思想，特玻公司在今年的组装一线技改中大胆决定，核心部分自行研制。具体实施由动力设备部进行，动力设备部组织精兵强将先消化吸收原有组装线设备技术，但设备厂家的技术封锁让我公司技术人员收获不大。为此组装一线设备核心部分无法借鉴，我公司技术人员就依靠自己掌握的知识，根据组装工艺自行研制组装机控制系统、植绒机控制系统等采用先进自动控制技术的设备。整个组装技改历时半年，自行研制的设备和外协提供的设备安装调试完成，使组装一线产能扩大到原有产能的两倍，且因自行研制设备降低了整个组装技改的费用，由原来计划的360万降至240万，为公司节约了120万元，充分体现出科技创效益的精髓。

展厅设备人员工作总结15

没有*凡的工作，只有*庸的员工—xx年工作总结xx年成为尘封的一页已被翻过去了，在这将近一年的工作时间内我通过努力工作，有了一些收获和心得。一年过去了，真的有必要对自己的工作做个总结，目的在于吸取教训，提升自己。以至于把工作做的更好。自己也有信心、有决心把xx年的工作做的更好。下面我对xx年一年的工作进行简要总结

A任务完成度从基层到**，思路的开拓，处理问题的方法，人际关系的处理，上级传达的执行力等等一系列我从未涉及的领域，面临的较大的考验和自我锻炼。或许我骨子里就有股不服输的精神，追求完美，无论做什么事情我必须用心去做，别人能做到，我要做到。别人做到的，我要做到更好。在摸爬滚打中，在上级**的指引下，我一点点成长，一点点进步。通过不断的自我充电，吸取同行业之间的信息和积累市场经验，我对销售经理的职责有了新的认识，众所周知，销售部对于任何一个企业来说，都是核心部门，因此作为一名销售经理，责任重于泰山，作为销售经理，首先要明确职责，思路要清晰，以下是我工作中总结对销售经理这个职务的理解职责阐述

1.依据公司管理**，指定销售部管理细则，全面计划和安排本部门工作

.管辖本部门内与其他部门之间的合作关系主持指定销售策略及**，协助销售顾问执行人员顺利拓展客户并进行客户管理.主持指定完善的销售管理**，严格奖惩措施负责内部人员调配和内部工作人员业绩和综合表现的评定销售部人员建设和团队建设KPI的有效管理，以及促销计划执行和管理制定本部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才9.对部分工作过程，效率及业绩进行**，服务，**，评估、激励，并不断改进和提升10.本部门人员关怀，充分调动积极性。本部门的满意度及公司的满意度和厂家的满意度三方的有效**11.市场动态的及时了解，分析并制定应对方案，提升销量，有效完成既定任务和目标。

这段时期，公司也经历了高层***员**动后，在黄总的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。我对销售部阶段工作所取得的成绩，所存在的问题也做了一个简单的总结，今年实际完成销售量为台，SSI第二季度和第三季度取得的返点，成绩不是很理想，但是与季度相比，**取得，基本完成年初是有进步的。其中保险取得既定目标。销售数据表明，成绩是客观的，问题是肯定存在的，总体

上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

B经过大半年的磨合，销售部已经融合成一支精干，团结，上进的队伍。团队有分工，有合作。销售人员掌握一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想，相关部门的协作也能相互理解和**。目前总体来看，销售部目前还存在很多问题，也是要迫切需要改进的1**纪律意识个人同事还是浅薄，上班迟到，个人不算紧急的事情导致早退的现象还是存在，针对这种现象，个人认为公司除了有适当的考勤**，有部门**管理，公司的高层**也要出面制止。

2虽然销售部已实行了管理**和办法，每月工作也有布置和要求，但是销售顾问没有形成按时回报的习惯，仅仅是口头汇报，间接转述，销售部不能全面，及时的统计，规划和协调，从而导致部分**的执行和结果打折扣。

3销售流程执行不彻底**不到位，销售组长的管理职能没能化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。

销售部目前组员，组长，内勤，主管的互动沟通不及时，任何知情不报，片面汇报的行为还是存在的而且也不利于整体发展，更不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

4.内部还是存在个别人滋生并蔓相互**，推诿责任，煽风点火的不良风气，所以从就要提倡豁达的心态，宽容理解

的风格，积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，者胜，智者相遇，人格胜。

4，销售顾问并不重视客户资源，客户资源是我们生存和发展的根本，

工资也是客户发给我们的，所以销售部要加强对于目标群体我们要有计划，有步骤的实施，盲目地，无计划地，重复地回访都可能导致客户资源恶性反戈甚至产生负面影响。

5销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个**的管理，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

6增值业务开展的'不好，现在新车销售利润几乎是负数，店内的增长利润点一方面**和保险的拉动，另一方面是SSI和厂家**的推动。销售人员主动去推销**和保险的主动性不足，个人销售顾问自己的腰包鼓起来但未想到公司的利益增添到化，这也是部分四S店存在的普遍现象，如何调动大家的主动性，如何提高大家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运。这些都是我在xx年工作中主抓的脉络。要扭转思想是一件很难的事情，要改变一个常态的现状也需要循序渐进的过程。水到渠成好过一气呵成。

那么，针对销售部下一步工作开展提几点看法。

1培养并建立一支熟悉流程而且相对稳定的销售团队目前，销售部共计13人，相对来说比较稳定，个别人员存在不稳定因素，所以后备人才储备要在春节结束后落实，并进行培训。

2团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高

新员工的逐步增加，随着公司稳步发展，由陌生变为熟悉，紧密协作，传帮带，伴随公司的发展共同发展成长3敢于摸索，大胆尝试，不断改进新的营销模式，并规范化世界上没有相同的两片树叶，那么每个人思想都不一样，带动大家拓宽思路，敢于提建议，勇于提建议，众人拾柴火焰高！4有法可依，有法必依，执法必严，违法必究执行力，是销售部各项**和规章**能顺利执行的保障，也是公司朝既定目标实现的基础，销售部已经出台了销售部管理手册，是检验销售人员*时工作的天*，是衡量销售人员*时工作的标准，在这个基础上，首先，两组组长要制定《销售人员考核办法》对组内成员做出明确的规范，对每一项具体的工作内容也做出具体的要求。其次，销售部将出台，《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部在完成本部门工作同时更规范与其他部门协作的规范性。销售部还将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到“事事有标准，事事有保障”最终形成“总结问题，提高自己”的内部沟通机制，及时找出工作中存在的问题，并及时调整思路，尊重销售人员的意见，提高工作效率。**是标准，执行力是保障！二关于公司管理的几点想法1“管理出效益”这个准则大家都知道，但是管理好却不是件容易的事，我感觉公司有的时候偏重感情化管理，**化管理不够。有的时候，征询民意，人性化关怀是对的，但是如果高层**做什么决定和事情都一味的征询民意，容易导致基层人员不重视中层管理者，甚至个别

人会形成“水能载舟，也能覆舟”的想法。单存从销售部来看，存在过这样的现象，也出现个别人不接受公司补充管理规定集体不签字，也曾听说过，老总还得征询我们的意见，我们不接受也执行不了的声音，这样长期下去，对中层和高层管理工作都很难开展。希望高层**给予重视。

2“过程决定结果，细节决定成败：公司的目标或者一个计划之所以出现偏差，往往是在执行的过程中某些细节执行的不到位所造成，老总有很多好的想法，方案，有很宏伟的计划，为什么到最后没有带来明显的效果，这就是中层和基层的执行力，执行力从哪里来？过程**就是一个关键！个人对公司对执行力管理提高和**有以下几点建议

a相关人员和部分定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，如果因为忙无暇已书面汇报，**也可以抽出时间主动了解进展状况，已口头形式汇报，**给予工作上指导和**b定期例会我们公司也在执行，但是相互沟通不足，个人认为总经理对工作计划和目标部署后，征询以下对自己工作的看法，开会的时候总经理说的多，下面部门反馈意见的声音少，这样老板不了解员工的想法和需要。

c计划或方案执行一段时期后，公司定期检查执行情况，是否偏离计划，是否调整，并布置下一段时间的工作任务d建立一支**的团队，调动员工的积极性，主动性都需要有一个公*的激制机制，否则就会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，

上班没有积极性，就我的个人看法，销售部全年的工资还是偏低，比较同等品牌的销售人员的待遇，如果公司希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位优秀的员工损失还是大的。

而且另一方面也由于自己接任销售主管和经理一职不长，欠缺经验，管理做的不是很出色，工资也是广本品牌**售经理工资的。但我始终相信一句话，只要自己做到了，相应的工资也自然会回报于自己。

也希望**能考虑到中层**的激励机制的建设。

e由于公司是合资企业，自身结构有特殊性，公司管理结构和用人问题我认为人事管理上容易出现越级管理，多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，最后容易导致部门内**与员工不融洽，多头**则容易让员工工作无法是从，过度管理可能员工失去创造性，不自信等。不过现在公司管理结构还是趋于阶梯式管理结构，也希望能建设和保持下去。>；以上只是个人之见，不一定对，但是我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，请老总斟酌。

三.xx年销售部工作计划在xx年的工作规划中下面几项工作作为主要的工作来做A销售目标

初步根据公司中层会议上老总下达的销售目标台，我个人拟定的目标是台。

(是根据建店年限厂家一般签订的任务量)可能明年广本理念和本田共存销售，会扩大市场份额的提升，那么就大胆的设定目

标为台，**目标万，保险目标也提升为万。当然这一具体目标的制定也希望结合厂家年会商务****能结合实际，综合各方面条件和意见制定。在销售人员中我会明确目标并大张旗鼓的提出。因为明确的销售目标即是公司的阶段性奋斗方向，而且给销售人员增加压力产生动力。

B销售策略思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导才能产生正确的销售**，完成既定目标，销售策略不是一成不变的，在执行一段时间后，检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整。

1结合销售目标，销售目标，**目标，保险目标，规划营销思路，筹划多种营销方案，与销售人员及时沟通，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，每日。以每月，每周，每日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2销售部电话客户资源不被重视，准备开展销售电话专人接待，专人回访，专人营销，电话营销，此人参与店内销售，负责把来电话的顾客邀约到店，然后提成初步建构是与店内接待销售顾客5：5分成。

此人兼职，绩效考核和三表一卡意向顾客级别追踪和录入。

3销售部职责明确化，**机构图的建立如下：销售助理--销售顾问(***保险做的好的，可以肩带保险专员，主推保险，对贷款做的好的，可以肩带贷款专员)-----销售车管----销售落户员，二

手车专员，----销售内勤--销售经理助理(信息员)-----销售组长(展厅主管)--销售经理(主管)其**售经理是否可以根据内部人员个人适合实际情况进行岗位调动的**呢？是否有人事任免的**呢？C销售部建设和管理1，建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队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呢，在明年的工作中建立一个**，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓2.完善销售**，建立一套明确的业务管理办法。

完善销售管理**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.绩效考核，销售部是一支团队，每一笔销售都是大家共同完成的，因为不能单凭业绩来考核为尺度，应该从以下几方面

(1)出勤率，(2)业务熟练程度和完成度，业务熟练程度能反映销售人员知识水*，以此为考核能促进员工学习，创新，把销售部打造成一支学习型的团队(3)工作态度，“态度决定一切”如果一个人能力越强，太对不正确，那么能力越强危险就越大。有再大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

(4)培训是员工长期成长的推助剂，也是公司财务增值的一种方式。

对培训的吸收和掌握并在工作中加以运用也是衡量销售人员指标之一。

(5)KPI指标的完成度。例如留档率，试乘试驾率，成交率等4.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，业务能力提高到一个新的档次5在周边地区建立销售。扩大厅外销售从今天来看，绥化在安达设二级网点，齐市在海拉尔，内蒙等地设二级网点，也堵截了我们一部分周边地区客户。所以我建议扩大厅外销售，并能提高我店知名度以上只是对xx年销售部的初步设想，不够完善，也不够成熟，最终方案还请老总考虑，定夺。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设时分不开的，提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境也是工作的关键。

展厅设备人员工作总结16

一年，全镇理论武装工作按照学习一个专题、调研一个课题、推动一项工作的思路，突出重点，创新载体，时间上保证，内容上突出，方式上灵活，为全镇改革和发展营造了良好的思想舆论氛围。

>一、抓龙头，在镇委中心学习小组的理论学习上求发展

镇委中心学习组采取集中学习与分散自学，专题辅导与理论研讨的办法，深入学习了党的一大、一届三中、精神和科学发展观，做到了用马克思主义的最新理论成果武装头脑，指导实践，推动工作。镇委主要领导在学习上做到率先垂范，镇委书记、镇长付锋同志在工作之余，撰写读书笔记2万字，收集各类资料近8万字，并结合仙女的发展实际，认真开展学习调研活动，先后撰写了《加强农田水利基本建设提升农业综合生产水平》、《推进和谐拆迁服务经济建设——枝江市仙女镇创新征地拆迁模式》、《统筹协调突出重点加快推进和谐社会建设》等调研文章，并在《学习月刊》、《今日湖北》、《三峡瞭望》、《宜昌快报》、《宜昌信息》、《枝江通讯》等刊物上发表。

>二、抓创新，在推进学习方式上求进步

精心组织“送理论下基层”活动，建立和完善党委中心学习组制度，坚持以导学、述学、评学、考学为主要内容的督学制度，坚持中心学习组学习调研制度，学习报告会制度，保证了党委中心学习组和机关干部全年集中学习在12天以上，机关干部做到了每周学习一次。同时，把理论学习同学法律、学科技、学业务结合起来，把理论学习与党风廉政建设、作风建设有机结合，建设文化墙，注重实用性，强调针对性，把握灵活性，增强学习效果。通过学习，促进工作，强化机关管理，打造机关高效运转的平台，努力形成团结、向上的工作状态和氛围。

一届以后，镇委把学习党的一届精神作为当前和今后一个时期的中心内容，列出了专题进行研讨，并安排老、中、青三个年龄层次的机关干部，领导干部、中层干部、一般干部三个职务层次的干部先后走上讲台，按照各自主管和分管的工作，从总结成绩、安排下一年度工作的角度，进行了一届精神的专题讲座，并迅速在全镇范围内掀起了学习贯彻一届精神的热潮。在学习实践科学发展观活动中，对科学发展观的来源、意义、内涵进行全面学习和解读，全镇各级党组织和广大党员通过学习贯彻党的'一届精神和学习实践科学发展观，及时消除了不利于科学发展观的思想观念，努力克服了不利于发展的不良作风，为实现全镇科学发展提供了强大的精神动力。在学习方式上，加大外请讲座的力度，开通了机关党员干部现代远程教育，加强对学习的专项考核，增强了学习效果。

>三、抓活动，在推进武装头脑、指导实践上求实效

镇委充分发挥文化科技中心户的作用，深入开展文化科技中心户理论宣传活动，积极引导广大群众更好地运用党的理论成果析事明理，释疑解惑，统一思想。积极开展文化科技中心户送书活动，今年相继为全镇文化科技中心户赠送各类科技书刊达一余册，高标准建设2个农家书屋和3个信息资源共享村。充分发挥文化科技中心户的示范带头作用，推动了全镇文明村镇创建工作的实质性

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