月例会工作总结范文必备30篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/254030.html

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

月例会工作总结范文1

来到公司已经快半年了，在公司我担任财务出纳这项职位，从刚来公司的陌生到熟悉，回顾了自己在工作中的过程，在工作中我学到了很多，也思考了很多，从自己的工作上发现了几点：

2、工作不耐心、干出纳这项工作枯燥而乏味，没有生机也没有刺激感，也因此在工作中经常的出错，业整理务不熟练，导致自己不细心检查单据、看错数字、不记笔记靠脑子想等失误。以后要在此工作上锻炼自己的意志和耐心。

3、资金理不严格、在工作中有来财务支出的，就把资金给他们，没有经过必要的手续，导致资金不合理的流失。以后要严格并合理的利用资金开支。

4、工作总存在焦急的情绪，为了完成工作而导致一些细节上的失误，出现一些不该出现的错误在公司的这段时间让我明白了，不管是在工作、学习、生活方面都因该做到仔细、尽责，和善的处理人际关系，在平凡的工作岗位上作出不平凡的工作。

月例会工作总结范文2

今年的五月份好像十分短暂，等我回过神来的时候，才发现五月已经结束了，在这个月我想我也算是做出了一些成就，或许也会有些许不足，但这些都是宝贵的工作经验，是时候总结一番了。

>一、日常的工作

>二、五月份的工作成就

也不能说是我一个人的成就吧，毕竟xx店的收入是大家共同努力的结果，由于五月份的节日比较多，我们也做了许多促销活动，而且在节日的前一周就得做出策划方案，进行反复的修改，既要时尚潮流，又要新颖简约。这个月的业绩相比上个月提高了x%，而且xx店的排名也上升了很多了，提高了知名度，这是让人喜悦的，毕竟流量提高了，以后卖东西也更容易了。

>三、工作中的不足

首先是图片被盗用的情况，这点是比较让人心寒的，辛辛苦苦做出来的创意，被别人直接拿走，裁剪logo以后俨然成了别人的创作，这无疑是让美工感到心寒的，而且由于目前对这方面的打击力度不大，即便是被抄袭也是无可奈何的事情。

其次是准备工作不足，这一点也不是美工的问题，而是客服方面出了问题，明明节假日是生意的时候，但是节假日我们的客服有好几人休假，导致工作非常忙，即便是愿意多出加班费也没人愿意多做，不然的话xx店的销量其实还能够更好的。

>四、工作体会

既然五月份已经结束了，那么我就没有必要继续纠结下去了，这个时候应该要往前看，x月份的时候我会更加努力，争取做的更好。

月例会工作总结范文3

x月份就快结束，回首这个月的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，现就本月的重要工作情况总结如下：

>一、虚心学习，努力工作

（一）在这个月里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

（二）注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（三）爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

>二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实销售目标

（一）主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目。

（二）x周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成x条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

（三）通过x公司介绍，认识高x公司的张总（老板的弟弟）及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

>三、主要经验和收获

在这个月的工作中，完成了一些工作，取得了一些收获，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

>四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

（一）开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

（二）经过这样紧张有序的一个月，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根

本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一新的月度，又从无限轻松中走出这一月度，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

（三）在这月的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。

（四）在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

（五）回顾这个月的自己的工作情况，扪心自问，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，提高销售工作的方法技能与业务水平。

>五、要定期召开工作会议，兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

>六、存在的不足

1、对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。

2、需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越应该斗劲十足，坚持不懈的对待，不应该有丝毫懈怠的情绪，也不应该轻易放弃。这个是以后需要时刻提醒自己的。

3、工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通能力和细致程度还需要加强，在新的月度里面争取有更大的改变和进步。

4、发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

>七、下步的打算

针对工作中存在的不足，为了做好下一月度的工作，突出做好以下几个方面：

（一）积极搞好内部的协调工作，进一步理顺关系；

（二）加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目；

（四）加强利用中介的资源和关系开展好客户的开发；

（五）加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的提升。

在今后的工作中严格地要求自己，在工作中要不断创新，我相信：在上级的正确领导下，XXX的明天更美好！

月例会工作总结范文4

3月一开始，E区科技实践部围绕本月工作安排随即开展了一系列的活动，度过了较为忙碌而充实的一个月。下面，对本月工作做一个详细的总结。

一、主要工作回顾

（一）、3月8日，我们部门进行干事招新的工作，为部门和E区团总支、学生会的发展注入新的血液。

（二）、3月9—11日E区团学对面试人员进行赛选，并初步定下被录用名单。

（三）、3月12日，部门成员第一次见面会，使新成员尽快融入团学这个大家庭。

（四）、3月14日，参加E区团总支、学生会20__第一次见面会。会议内容：片区指导老师宣布主要干事名单，对本学期核心工作进行部署和计划。

（五）、3月15号召开部门会议。会议内容：对班委宣讲会进行安排，对本月部门工作进行大致安排，为部门工作的进行打下基础。

（六）、3月16号召开班委宣讲会，对招募志愿者的制度进行讲解，让班委做宣传，使更多的同学了解我们的活动，加入我们的志愿者团队。对班委考评制度进行讲解，使班子更加清楚自己的责任，为以后班委工作效果考评提供了一个强有力的说明。

（七）、3月17号，参加全院科技实践部第一次例会，了解这学期科技实践部的工作安排，与院上和各片区进行了进一步的交流，为今后工作的展开打下了一定的基础。

（八）、本月，我们部门的常规活动打扫学术报告厅、助残、敬老院，照常进行，每周的志愿者报名活动和带领自愿者开展常规活动都照常进行。

二、工作总结

通过3月开展的各项工作和发现的问题进行以下几个方面的总结

（一）、3月是部门开展工作的第一个月，每星期都要进行的常规工作我们基本上都已经比较熟悉。由此，我们应该更加积极的来对待每次工作。在平常工作中，我们可以尽量多的去寻找自己的问题，发现问题，并迅速的解决问题，我们以前犯过的错误坚决不要再犯，争取有所进步。

（二）、我们不但要团结部门内的成员，了解我们部门的各种工作，更要与其他各个部门加强联系，扩展我们的交际能力，创造一个美好和谐的工作氛围。在部门中，团结是最重要的，这是一个部门是否能长远、健康发展的关键所在，加强成员间的交流，互帮互助自然必不可少。我们应着重提高我们的团队意识，使E区科技实践部更加的团结，这样更加有利于工作的顺利开展。

（三）、在以后的工作中，我们要加强与各班的联系，认真、公正地对各班进行考核，以此来引导和督促其更好的完成各项工作。

月例会工作总结范文5

东瑞煤业汇报材料

尊敬的各位领导：

现将我矿9月份的安全工作情况作一简单汇报：

一、1--9月份生产建设情况：

（一）今年1--9月煤炭产量、建设工程进展情况

今年1--9月份我矿生产原煤万吨，比生产计划万吨多出万吨，完成生产计划。进入4月份以来，我矿改为改扩建矿井，停止原煤生产，整个建设工程进展良好，一切正常，目前回风立井掘进，浇筑，完成进度，副立井掘进，浇筑148m完成进度。

(二）精细化管理工作进展情况

为认真贯彻落实古煤工发【20_】14号文件精神，切实加强我矿安全生产工作，全面提高安全生产管理水平，有效防

范生产安全事故的发生，确保矿井该矿建工程的安全顺利完成，我矿坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，按照注重细节、立足专业、科学量化的原则，采用复杂事情简单化，简单事情流程化，流程事情定量化的安全精细化管理办法。

8月份率先在通风科、安全科开展“手指口述”安全确认法，9月份在全矿推行“手指口述”安全确认法，10月份已进入全面实施阶段，计划在10月中旬由矿领导牵头对各岗位人员进行考核，对不合格的进行处罚。

（三）安全质量标准化进展情况，瓦斯示范矿井建设情况

1、安全质量标准化进展情况

为全面加强质量标准化工作，夯实安全生产基础，提高安全管理整体水平，我矿成立了质量标准化建设领导机构，制定了质量标准化实施方案及细则，并于7月份在全矿掀起了一片全员学习质量标准化的高潮。

我矿为改扩建矿井，在施工过程中我矿与北京康迪监理公司制定了旬检和月验考核制度，每班由矿方委派施工员跟班监督，确保质量达标，严格遵守“三同时”的原则，落实安全质量标准化工作。

2、瓦斯示范矿井建设情况

我矿瓦斯示范矿井的建设目标是20_年底完成60万吨瓦斯抽采工程建设，现在瓦斯抽采设计已完成，抽采泵站场地平整已结束，抽采泵站建设工程招标已开始。

（四）煤矿安全生产百日大检查专项行动开展情况

为深刻吸取煤矿各类事故教训，贯彻落实_、_领导同志的重要指示，国家安监总局要求各省、市、县安全生产会议精神，根据古煤工发【20_】1

15、117号文件《关于开展百日大检查安全生产隐患排查治理专项行动的通知》的安排部署，结合我矿实际，决定在全矿范围内立即开展安全生产隐患排查治理专项行动和安全大检查工作,制定了“百日大会战”隐患排查自查自纠实施方案。

9月份我矿根据“安全生产百日大会战”实施方案，于9月10日、20日和30日由矿委组织安全管理人员和技术人员对副立井、回风立井、井下和地面进行全面安全检查，共排查出一般隐患93条，没有发现重大隐患，以上隐患已全部整改完成，整改率100%。

9月21日和22日，古县煤炭局对我矿进行了安全大检查，共查出隐患问题14条。针对检查所提出的问题，我矿领导高度重视，立即召开了隐患排查整改专题会议，研究布署，制定措施，落实到人，限定时间，投入资金。结合本矿实际，制定了整改方案，成立了整改组织领导机构，针对21日和22日所提出的问题积极整改。现还有以下问题未整改完成：

1、“六长”已上报省厅进行变更，现正在积极办理中，办理完成后，立即报县煤炭主管部门进行任命。

2、B类管理人员配备不足，已上报临汾煤业公司配足管理人员。

3、回风立井绞车保护装置不齐全，由中宇项目部制定计划完善立井提升保护装置。

其余问题已全部整改完成。

（五）20_年第四季度安全生产工作打算

为建设和管理好东瑞煤业新副立井、回风立井和其他建设项目，保证各项目安全顺利进行，全体领导职工时刻坚持“安全第一，预防为主”的安全生产方针，认真贯彻落实国家有关法律、法规和煤矿的各项规章制度，与各项目部签订施工安全管理合同协议书，施工安全承诺书，完善了各项管理制度和岗位责任制度。在质量管理方面牢固树立质量第一的思想，专门成立改扩建工程领导组，确保改扩建工程在计划期限内保质保量完成。在安全生产管理上具体抓好以下几项工作：

1、“ 115 ”工程建设：

以科学发展观为指导，坚持“ 安全第一，预防为主，综合管理 ”的方针，按照注重细节，立足专业，科学量化的原则，严格按照县局“ 115 ”安全工程的要求，统筹规划，分步实施，强力推进，创建本质安全性矿井，建立煤矿安全生产长效机制，增强煤矿企业安全保障能力，始终把安全质量标准精细化建设放在工作日程中，深入开展精细化班组建设，继续深化“ 115 ”安全工程管理，力求达到上级要求，促进我矿安全生产形势明显好转。

2、“ 六大系统 ”建设

“ 六大系统 ”建设已制定设计方案，上报上级主管部门，等待批复，随着主体工程的建设，及时完善“ 六大系统 ”的安装。

3、矿井生产建设工程

副立井掘进共349m，其中马头门40m，现在已完成，剩余，四季度计划完成135m，每月进尺45m；回风立井掘进共287m，其中马头门和防爆井盖基础20m，现在已完成140m，剩余147m，四季度计划完成135m，每月进尺45m；原井底车场扩刷共130m，现在已完成33m，剩余97m，四季度计划完成97m。

4、质量标准化建设

把标准化建设工作作为一项重点来抓，加大“ 安全质量标准化矿井 ”建设的监督力度，在今后的日常检查中，把“ 安全质量标准化矿井 ”建设工作列入日常检查内容，加大督促力度，确保我矿20_年度煤矿安全质量标准化达标工作圆满完成。扎扎实实开展质量标准化达标建设活动，绝不搞形式，走过场，从严从细，为把我矿建设成一级质量标准化矿井努力。

5、班组建设

明确定位，切实落实班组建设的工作目标。我矿班组建设的工作目标，就是通过持续、有效地加强班组建设，提高防范事故、保证安全的五种能力：抓好班组长选拔使用，提高班组安全生产的组织管理能力；加强安全生产教育，提高班组职工自觉抵制“ 三违 ”行为的能力；强化班组安全生产应知应会的技能培训，提高业务保安能力；严格班组现场安全管理，提高隐患排查治理的能力；搞好班组应急救援预案演练，提高防灾、避灾和自救等应急处置的能力。

6、企业主体责任落实

我矿已按要求配齐矿级领导，组织机构设置完善，设立安全科、生产技术科、通风科、机电科、调度室、基建科、地测科等科室。安全科配足安全员，确保每个采掘工作面每班有两名安全员现场监督检查。配备齐全特种人员，全员培训率达到100%,确保安全生产。

矿长与副矿长、分管矿长与科室、科室与队组、队组与班组签订了安全目标责任书，并实行安全生产与绩效挂钩，一月一兑现。

以上各项工作已制定专项措施，写出承诺书，并由矿长签字，加盖公章。

7、隐患整改

严格执行隐患排查制度，充分发挥隐患排查治理机构和群监网的作用，跟班检查，定期组织安全检查，对发现的隐患上到三定表，落实到具体责任人，限期整改。

（六）工程建设情况，单项工程质量认证情况

目前，改扩建工程主要以两井筒施工为主，从工程质量控制上，主要有以下几个方面：

1、质量保证方面

（1）进场材料的合格证（包括水泥、钢材）；

（2）复验报告（砂子、石子、水泥、钢材）现场见证取样，送检；

（3）混凝土配比通知单和水的ph化验；

（4）混凝土试块强度报告，每20m一组，每组3块。

2、主控项目

就是对一个循环中的基岩掘进分项、钢筋分项、模板分项、混凝土浇筑分项，逐项验收（验收不合格的不能进入下一道工序）。

3、工程质量验收

每月由监理单位、建设单位、施工单位组成验收小组严格对每道工序进行验收，验收过程中凡出现前一道工序不合格的，严禁下一道工序进行施工，验收小组对每月的工程质量进行全面验收，对不合格的工程及时进行返工，返工所需费用由施工方承担。

截止目前，回风立井工程质量验收：127m，副立井工程质量验收146m，均达到合格。

（七）重点工程建设投资情况 截止目前，我公司工程项目实际工程投资2100万元。

二、下一步工作打算

我矿现在主要以两井筒的建设为主，在前期基建过程中，由于缺乏矿井建设管理经验，出现了制约工程进度的多种因素，我们认真总结基建过程中的不足，从人员组织、现场管理、建设程序等方面逐一改进，确保证基建工作的顺利进行。同时做好如下工作：

1、做好立井井筒揭煤施工安全技术措施，成立井筒揭煤施工领导组，由矿长负责全面监管及领导组分配揭煤前，地测部门提供准确的煤层工作。由矿总工程师、副总工程师和通风助理负责专业部门监督指导揭煤安全措施落实，并由通风助理统一指挥成员调遣。

2、在整个揭煤期间，两立井项目部揭煤小组人员24小时轮流值班，矿揭煤小组24小时巡回检查，确保揭煤措施在施工现场严格落实。

3、揭煤前，两立井项目部每日8点汇报掘进进尺，由地测部门将汇报数据及时填绘在井筒预见煤综合柱状图上，并将柱状图悬挂于调度室，做到每班测量揭煤点距离每天填绘。

4、由机电部门检查局部通风机的“三专两闭锁”及双风机自动切换情况。

5、由通风部门检查瓦斯及风筒吊挂、接头、漏风、风筒出风口距工作面距离，瓦斯传感器的位置，除尘系统情况。

6、做好冬季施工安全保障工作，副立井工程为矿井改扩建的关键点，争取在最短的时间内完善冬季防冻及人员组织和施工材料的准备工作。确保两个井筒冬季施工不停工。

7、协调地方部门关系，完成现有10KV变电站的验收工作，争取早日投入运行。争取35KV变电站的开工批复。

8、协调各方力量，合理安排

二、三期工程，加快矿井建设进度。

9、严格落实矿领导、项目部领导井下带班工作，抓好建设工程质量验收工作和安全管理工作，坚持工程质量不放松，安全理念不动摇。

10、协调运作，尽快完成采矿许可证办理后续五项工作。

11、强化全员素质培训和安全技能培训，加强新进人员岗前培训工作和特种作业人员持证管理工作，不断提高员工安全生产素质，规范操作，确保安全生产。

月例会工作总结范文6

七月份，我队在分公司及各级领导的关心下，在各职能办公室的大力帮助和指导下，强化落实HSE管理各项规章制度，严抓现场安全要求和措施，不断提高职工的安全意识和操作技能，以HSE管理体系建设推进工作为主线，以HSE管理规范为载体，不断夯实HSE基础管理，开展具有针对性培训，进一步提升员工整体素质，深化HSE风险控制工具运用，有效控制作业风险；继续深化安全生产月主题内容。现把我队七月份HSE工作进行总结如下：

>一、树立HSE理念，严格落实HSE管理

1、有感领导：通过以身作则的良好个人安全行为，让员工真正看到、听到和感受到领导在关心员工的安全，高标准地践行安全，进而影响和带动全体员工自觉执行安全规章制度，形成良好的安全生产氛围。

2、直线管理：各级主要负责人要对安全环保管理全面负责，做到一级对一级，层层抓落实；每名员工都要对所承担的工作的安全环保负责，做到“谁管工作，谁管安全”、“谁组织，谁负责”、“谁管理谁负责”、“谁执行、谁负责”。

3、属地管理：落实“每个员工对自己岗位涉及的生产作业区域的安全环保负责”，包括对区域设备设施、工作人员和施工作业活动的安全环保负责，做到“谁的领域谁负责、谁的区域谁负责、谁的属地谁负责”。现场实行“按岗划区，挂牌明示”，落实“我的区域，我负责任”，将区域HSE责任落实到岗位上。

>二、严管细化，落实全员HSE培训教育工作

严格按照《HSE作业程序标准》进行作业。班前班后会和特殊作业都要加强学习，针对作业风险进行提示。在做这项工作过程中，我们采取抓重点，抓层次，抓深度的方法进行，队长利用周会时间在HSE小组会上传达上级文件精神，全员大会上进行全面重点的讲解，彻底解决职工的认识问题；紧接着由副队长HSE现场作业程序标准对各岗位的安全职责进行培训并组织考试；接下来由副队长联合司钻对现场标准进行培训；设备的安装标准和操作标准以及“检查表”由各路大班分别进行培训；最后，由司钻组织下班之余时间进行班组内学习，加深HSE理论学习。经过这些工作，对职工的触动很大，他们首先是知道了什么是HSE理念的精髓，理解推行HSE管理体系是为了保证他们自身的安全和健康；在此基础上开展工作就顺利的多，使我队的HSE安全生产管理很快就全面推行开来。

>三、抓好风险管理、违章查纠工作，搞好现场的HSE作业

HSE工作不仅仅是一句口号，最主要的问题是在实际工作中落实。七月份我们把安全工作做为安全管理中的重中之重，HSE风险控制在现场得到一定的效果，降低的了风险，确保了安全生产。

1、井队管理人员，HSE班前班后会议中、周会上、开展安全经验分享，讲述自己亲身经历或所闻、所见的HSE方面的典型经验、常用常识、事故事件、不安全行为、不安全状态进行宣传

2、加强“安全观察卡”运行，落实安全观察与沟通，注重管理者的安全意识，提高职工识别风险的能力。让大家知道“安全观察卡”不是形式的问题，是切实关系大家安全的有效措施，沟通观察是员工之间相互提升的有效途径，这也有效的促进了每个员工的风险识别能力，从而更好的规避作业中存在的风险。

3、加强特殊作业作业许可票、工作安全分析、工艺安全分析落实制度，在作业时，我们严格执行制度，先进行作业许可、识别风险，再学习程序，最后重复安全步骤，而且严格进行安全分析，彻底分析可能出现的隐患和等级，进而制定可行性措施，彻底将隐患消除，现场监管，做到真正安全作业。

通过本月的努力，我队在征1—X3井生产过程中严格落实分公司的各项专项排查要求，要害部位的安全管理，并且在根除“十大隐患”方面取得了良好的效果。圆满完成了征1—X3井的施工。虽然取得了一定的成绩，但我们清楚地知道，安全管理永无止境。同时，认真总结本月的工作，我队在HSE管理工作方面，还存在一定不足，主要是现场管理还不够细化。在以后的工作中，我们将不断完善、持续改进，促使我队的安全管理再上新台阶。

月例会工作总结范文7

时光荏苒，20__年上半年已经悄然离我们而去，回首过去的半年，内心不禁感慨万千。半年来，在公司领导及各位同事的支持与帮忙下，我严格要求自我，按照公司及车间的要求，较好地完成了自我的本职工作，并且经过努力，使自我在工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改善。现将20_年上半年的'工作情景总结如下：

一、主要完成的工作

1、班组的建设与管理得到加强

冲压车间成立的时间不长，因其前身“ _公司 ”的管理比较混乱，故在班组中存在着许多亟待解决问题。为了解决这些问题我采取了规范执行正激励制度的措施。对于班组表现较好的员工给予加考核分，而对于表现较差的员工则坚决扣除必须的考核分。由于采取了这种奖惩分明，公平公正的考核办法，班组员工的执行力得到了很大的提高并且提高了班组的凝聚力。

2、狠抓安全管理

冲压车间相对于公司其他车间来说安全隐患较多，比较容易出事故，在过去的20_年里也发生了几起重大的工伤事故，这些事故给公司和车间带来的损失是巨大的。“ 愚者用鲜血换取教训，智者用教训避免事故 ”。身为一班之长，虽然所拥有的权力不是很大，但肩负着全班十几名员工的生命安全的重任。所以，对于安全工作我从未放松过，月月讲，天天讲。

3、保证产品质量

随着公司规模的扩大和品牌知名度的日益提升，消费者对_汽车的质量要求也越来越高，所以，公司高层对产品质量的重视程度也被提到了一个前所未有的高度。作为整车产业的龙头工艺，冲压车间所肩负的职责也越来越大。我深知作为车间班组长，自我的工作直接影响车间的工作质量。出于对公司的负职责，我在质量控制方面一向不敢有所松懈，进取与检验班的同事及时进行信息的沟通与交流，对于生产过程中出现的问题件，缺陷件从不轻易放过。同时加强员工对质量的重要性的认识，要求大家认真做好自检互检工作，确保不让一个问题件从本班组流入下一道工序。

4、进取参与车间改善活动

冲压车间就像一个大家庭，我每一天生活工作在这个温暖的大家庭里，作为这个大家庭中的一员我觉得我有义务和职责将她建设的更加完美和谐。所以，半年来，我进取参与车间的改善活动，并调动班组员工的进取性，利用团体的智慧对车间提出了许多有价值的改善。

5、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自我身上的担子很重，而自我的学识、本事和阅历与一名优秀称职的班组长都有必须的距离，所以总不敢掉以轻心，一向在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，进取提高自身各项业务素质，努力提高工作效率和工作质量，争取工作的主动性。经过这半年的努力感觉自我还是有了必须的提高，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理本事、综合分析本事、协调办事本事和文字言语表达本事等方面都有了很大的提高，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，具备较强的专业心，职责心。

二、工作中出现的问题及解决方法

半年来，我敬业爱岗、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，主要表此刻以下几点：

1、安全生产方面

安全管理没有做到位，力度不够；安全培训不到位；检查不到位。很多时候，由于员工的劳动强度较大，体力消耗较多，所以在完成当天的产量，做整理现场的工作中出现忽视安全的现象，更是有在劳保用品没有穿戴整齐的情景下进行操作的现象从而导致x月x月连续两次发生划伤事故。此刻想来这两起事故的发生，我有着不可推卸的职责。

首先：在组织班组日常安全培训的过程中没有真正做到让每一个员工时刻将安全生产牢记于心；其次：在安全检查方面没有做到全程跟踪全程检查；最终：在发生一次事故后没有及时总结经验教训，避免类似的事件再次的发生。使我的员工遭受痛苦，使车间的荣誉及利益受到损伤我很是自责。

为此，我决定在今后的工作中加强安全培训的力度并改善相关培训的形式并强化班组安全员的职责感，使班组每位员工都认识到安全生产的重要性，从而构成“ 人人重视安全生产，人人参与安全生产 ”的良好氛围。

2、质量控制方面

质量是生产出来的，而不是检查出来的，就是说要讲全面质量管理，要按照目标要求认真抓好每一个环节，每一道工序。同时质量检查又十分重要，异常是在生产过程中的质量检查能够有效地避免发生质量事故和质量问题，变事后处理为事前预防和事中控制，变被动为主动。虽然目前公司从上至下都开始重视质量，但在实际操作过程中还是存在许多问题，尤其是班组之间的配合，例如在板料的运输和成品的装卸过程中还有许多有待改善的地方。

要解决这些问题不是某一个班组努力就能够做好的，这需要几个相关班组的通力合作，我认为要想做好质量工作，必须把握“ 严、细、实 ”的原则，要严格管理，认真细致，狠抓落实。

3、班组管理方面

虽然在过去的半年中班组的管理水平有了必须的提高但还是存在一些问题，如：员工的标准化作业情景有待改善，员工的专业技术水平有待提高，员工的工作进取性还没有被充分的调动起来等。

我深知：没有高水平的管理，就没有高素质的员工，就没有高质量的产品。所以，我会在以后的工作中着重解决提高班组员工综合素质的问题，充分利用业余时间，多安排一些有关标准化作业以及冲压专业技术知识的培训，争取在较短的时间内让员工的综合素质有较大的提升。

三、今后努力方向

新的下半年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战。我会再接再厉，认真提高业务、工作水平，为公司和车间发展，贡献自我的力量。

我决心在接下来的下半年中努力做到以下几点：

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习冲压专业知识和相关管理知识；

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

3、加强与车间兄弟班组的沟通合作，向先进班组学习，加强管理，努力使班组构成团结一致，勤奋工作的良好氛围；

4、全面完成车间交给的各项任务，为车间带出一个能打硬仗，吃苦耐劳的_x班组。

最终，期望各位领导能在以后的工作中一如既往的支持我，我将以更加优秀的工作业绩回报各位领导的关心与厚爱，因为我会一向努力！

月例会工作总结范文8

>一、xx月份和xx月份的工作总结

1、xx月份的销售业绩不是很理想，总任务是50万，去年同期完成了39、7万，今年完成了22、8万，完成总任务和去年同期任务的40%多，其中餐饮占33%，流通占42%，商超（主要以bc类店为主）占15%，xx月份总任务是50万，去年同期完成40万，今年完成36万，完成总任务的70%，去年同期的90%，其中餐饮占30%，流通占55%，商超占15%，xx月份的销售额在xx月份的基础上上升了32%，应对如此不理想的销售额，本人也感觉到惭愧。

2、引起销售额不理想的因素有以下几点

a、大气候大环境影响。

今年经济不景气，居xx的消费潜力下降，购买力下滑

b、今年有个润4月，因为结婚和做寿一般都不会选在润4月，所以餐饮个性淡。

c、低价位的竞品对市场的冲击相当大，比如江西洪门150g鸡蛋干，到岸价98元一件，润成单独生产了150g鸡蛋干到岸价125元一件。

3、应对销量不好状况下，本人在6月份对工作重心作出了适当的调整，在地级市健全客户，（如已开南充的许期兵，遂宁的王治富）在县级市场经销商未覆盖的地方开客户（叙永的李敏，营山王总等），要求有渠道的流通经销商开拓bc卖场，此刻已经有宜宾黄小平，绵阳马明春，蓬安周静，西昌叶飞等，以此扩大销售渠道，并且取得了比较理想的效果

>二、关于公司产品的推荐

1、期望稳定产品质量。在宜宾客户张祖付处，150g鸡蛋干背面几乎完全发白，当时已经发照片给李筠，散装鸡蛋干打开里面有许多飞虫，由于本人的照相设备有限，没有中央电视台拍动物世界那么清楚，无法拍，所以没用发给李筠

2、期望提高产品品牌知名度。我们豆腐干的质量客户反映很好，并不亚余同行业的产品，包括南溪豆腐干，但是我们的品牌知名度却不高，就像一只好的球队没有好的前锋临门一脚定乾坤，不明白公司目前到底是扩张还是收缩，如果扩张肯定是要在品牌上下功夫，当然投入费用比较大，如果收缩，公司的市场前景是何出路，这是个比较纠结的问题

>三、xx月份工作计划

1、全面开发新客户，将销售网络全面铺开，个性是三级市场。

2、维护老客户，关注老客户的销售状况，增加单品，提高销售额。

3、认真做好市场维护，抵制竞品。

旺季即将来临，个性是餐饮产品已经走出低谷，本人将全力将销售中心持续在餐饮客户上，然后紧抓流通和商超客户，努力完成公司下达的各项任务。

月例会工作总结范文9

20xx年已经结束，新的一年开始了。俗话说“一天之计在于晨，一年之计在于春”。新的一年新的起点，在新的一年开始之际，对于公司和我个人自己都应该有新的气象。

时光飞逝，眨眼间来公司一个多月了，在这段日子里我的主要工作依然是对加工区的蔬果进行农药残留的抽样检测。同时，我也查阅了相关资料，为质检室的建设和食量安全控制体系的建设做准备。

在过去的一个月里，我主要做了以下工作：

1、每天对加工区的蔬果进行抽样检测，并做好数据记录；

2、查阅资料罗列出了质检室所需的仪器和设备的种类、规格、数量和预估价格表；

3、了解申请QS认证所需的材料并做好相关准备；

4、了解公司目前加工的产品的制作流程，并分析其中的关键控制点；在接下来的日子里，我希望可以把我的计划实践，按照公司的进度尽快把质检室建立起来。如果质检室没有建立起来，当然检测工作就无法顺利开展。虽然暂时用目前的仪器可以检测农残，但是缺少许多辅助设备，使得检测的项目单一，准确度低。

下面谈谈我的建议，加工中心这边的管理制度还不是很完善，个人职责应该更加的明确；加工进度很慢，少见成效，应该加快新产品的研发以及试销，在保证质量安全的情况下批量生产；蔬果报损比较大，冷藏库的控温不稳定，导致有些蔬果容易腐败变质，因此冷藏库的控温应该明确到个人职责上。

我相信，经过我们大家的努力，用心去干好自己的本质工作，大家团结一致，公司会越来越好。

月例会工作总结范文10

3月转眼就要过去了，回顾这个月，总结如下：

>一、本职工作

认真参加学校学习，认真打扫教室午睡室及包干区的卫生，对包干区的地板使用专门清洁的`药水清洁。对幼儿碰触到的地方及时认真的给予消毒，本月参加了膳管会，在会上许多家长对学校的幼儿膳食，幼儿进食及一些列的过程听取了宝贵的意见和建议也发表了一些看法。

>二、护理幼儿

小班下班学习的幼儿园生活到来，虽然经过了一个寒假，但大部分孩子很快能适应学校的学习生活。除了个别的孩子在一个寒假里凡事都由家长操办，所以重新学习起来。比如小陈宝宝，饭又不愿意吃了，衣服又不愿意自己穿了，需要老师喂才吃，衣服也是由老师帮忙穿。在这些方面，我发现了及时和家长沟通，家长也相当重视，经过每天的训练和坚持，一个月了，情况已经有所好转，以后相信会更好。孩子们每天按照一日生活有条理的学习，自己的事情能自己做就让孩子独立完成，培养他们的自理能力。

>三、家园共育

在家园共建方面，我们知道要搞好班级工作，一定要家长的配合。平时，我能热情对待每一位家长，注意和家长沟通。接送孩子时和家长聊上几句，了解一下幼儿在家的表现或关心一下幼儿的身体情况。让家长正确了解幼儿保育方面的内容，了解孩子的一日生活，并向家长提供一些正确的保育方式信息，建立了和谐信任的家园关系。

月例会工作总结范文11

5月即将过去，回想这个月，有点忙，但很充实。

同事XXX调走，所以我接手了苏木的社保和就业工作。以前从没接触过这方面的工作，所以很多方面不了解，马上上手工作，做起来很慢，而且时常出错，有的时候一张表要改好几次才能过关。于是我利用空闲时间，仔细阅读关于社保和就业的相关制度、上级下发的文件等。翻阅往年的一些资料，了解本苏木关于社保和就业人员的相关情况，不明白的地方及时向同事请教，经过一个月的学习，基本掌握了相关的情况。

>本月所做工作简要总结：

1、与XXX交接工作。

3、统计本苏木农牧民工转移就业情况，上报。

4、协助本苏木秘书的相关工作。

5、录入本苏木新型养老保险申报的相关信息。

工作看似没做了多少，但每项工作都让我有所收获，使我从中学会了很多。例如；接手本苏木社保和就业工作，虽然交接工作很简单，就是一些文件的移交以及未完成工作的接手，但是，因为不了解，所以我得从最基本入手，从而使我更细致、全面、深层次的了解了我苏木，了解了我苏木的牧民们。再如，录入本苏木新型养老保险申报的相关信息。这是件简单的工作，但同时，也是件繁琐的工作，依据当时收费时的原始申报表，一项一项的录入，重复的工作做多了难免会心烦气躁，耐心磨没了，细心也就没了，可是最后需要校对，和原始申报表数据不符，就得从

几千甚至几万个表格里一个一个的查错误，有时候身份证号错一位，就得找上很长时间才能找到错误，这着实锻炼了我的耐心，从最初的每篇都出错，到最后几乎一个嘎查也不一定出现一个错误。一个嘎查录下来往往是腰酸背痛，但心里很有成就感，因为不但顺利按时完成了工作，还从中得到收获。

同时深知自己所学的知识还具有一定的局限性，不够广博，尤其在某些方面如关于社保及就业方面的知识还十分匮乏，因此我意识到，自己在做好本职工作的前提下，还必须不断充电，学习各种关于农村工作的知识，方能胜任今后的工作。

月例会工作总结范文12

为认真贯彻落实公司20__年“安全生产月”活动方案精神和要求，牢固树立安全生产工作“红线意识”，紧紧围绕“四化三体系双基”总任务的工作理念，传播安全知识、强化员工意识、提高员工安全技能和防灾减灾救灾能力，使中心安全生产工作更上一个台阶，我中心紧紧围绕“安全生产月”活动主题，认真开展安全生产工作，现将本次“安全生产月”活动总结如下：

一、开展安全生产宣传教育工作，营造安全氛围

“安全生产月”期间，中心根据中心实际，采取多种形式，积极开展贴近职工生产、生活的安全宣传活动。通过悬挂安全横幅、张贴安全宣传挂图、播放安全教育宣传片、观看事故案例视频等手段加大宣传力度，不断提高员工的安全责任意识，推动中心安全文化建设。

二、用电安全警示教育周

在用电安全警示教育周活动中，利用班前会和安全例会讲解用电安全知识，并结合工作实际，组织开展用电火灾隐患专项检查和事故案例警示教育活动。深入学习《安全用电常识》和《北京市安全生产责任事故典型案例汇编》中的触电事故案例，通过播放用电安全宣传片，悬挂横幅、标语，等形式，普及用电安全知识，学习新型电动车的充电安全和充电操作规范，做好夏季的车辆充电安全工作，提高中心职工的安全用电意识。

三、隐患集中排查治理周

制定安全隐患排查工作计划，由中心经理带队对中心的场区、库房、员工宿舍、停车场等重要部位开展全方位的隐患排查治理工作。对发现的安全隐患要建立台账，并立即整改落实，对无法立即整改的，落实各项安全措施，确保安全。

四、《安全生产法》集中宣传周

1、中心举办了《安全生产法》的集中培训，利用安全例会开展“三个一”活动。即“看一场安全生产录像；组织一次安全知识竞赛；集中学习一次安全规章制度。”有重点、分步骤的组织中心一线职工学习，提升职工的法治意识，防范各类生产安全事故的发生。

2、各项目部利用班前会学习《安全生产法》，并利用一周时间完成了学习，提升了全员安全意识，增强了安全生产能力。

五、安全生产应急演练周

健全各类应急预案，提高预案的实用性和可操作性。结合工作实际，采取多种形式，组织开展消防安全、道路遣撒清理应急演练活动，通过演练，提高了员工的安全意识和应急能力，对灭火器材的使用方法的熟练程度、救援方法、应急预案的启动程序都有了进一步的明确，增强了中心职工的安全意识和应急处置能力，提高自救互救能力，达到了演练的目的。

月例会工作总结范文13

>一、工程进度情况：

土建：

a、取暖锅炉基础已做好。

b、办公楼装饰样板间已完成。

c、主厂房和锅炉房的轻钢和重钢已全部进场，并且拼装结束。

安装：

a、锅炉房的炉内烟道挡板全部安装完毕。

b、锅炉的疏水管道、取样管道、排气管道完成95%。

c、烟道外加固肋制作安装完成2吨。

d、烟道组合完成10吨。

e、去武威安全质监部门报验锅炉设备（初步完成）。

>二、现场安全文明管理情况：

土建：因天气原因，土建的砼、砂浆、墙灰已停工，为了明年顺利复工，将现场各个工作区内的建筑垃圾全部清场整理。

安装：将现场工作区域内的物品整理，为钢构施工和明年给西三线倒场地做准备。

>三、工程质量情况：

严格按规范和设计要求进行钢构材料检查，使安装质量及焊接符合设计及规范要求。

>四、进场材料及设备：

a、主厂房内行车进场并安装完毕，并已去安全质监部门报验。

b、进场材料：

烟道制作材料：钢板吨；烟道支撑材料：吨。

>五、征地：

完成对外排水工程临时征地工作，并签订征地补偿协议；完成引水工程清水池永久征地工作事宜。

月例会工作总结范文14

为认真贯彻落实公司20xx年“安全生产月”活动方案精神和要求，牢固树立安全生产工作“红线意识”，紧紧围绕“四化三体系双基”总任务的工作理念，传播安全知识、强化员工意识、提高员工安全技能和防灾减灾救灾能力，使中心安全生产工作更上一个台阶，我中心紧紧围绕“安全生产月”活动主题，认真开展安全生产工作，现将本次“安全生产月”活动总结如下：

一、>开展安全生产宣传教育工作，营造安全氛围

“安全生产月”期间，中心根据中心实际，采取多种形式，积极开展贴近职工生产、生活的安全宣传活动。通过悬挂安全横幅、张贴安全宣传挂图、播放安全教育宣传片、观看事故案例视频等手段加大宣传力度，不断提高员工的安全责任意识，推动中心安全文化建设。

>二、用电安全警示教育周

在用电安全警示教育周活动中，利用班前会和安全例会讲解用电安全知识，并结合工作实际，组织开展用电火灾隐患专项检查和事故案例警示教育活动。深入学习《安全用电常识》和《北京市安全生产责任事故典型案例汇编》中的触电事故案例，通过播放用电安全宣传片，悬挂横幅、标语，等形式，普及用电安全知识，学习新型电动车的充电安全和充电操作规范，做好夏季的车辆充电安全工作，提高中心职工的安全用电意识。

>三、隐患集中排查治理周

制定安全隐患排查工作计划，由中心经理带队对中心的场区、库房、员工宿舍、停车场等重要部位开展全方位的隐患排查治理工作。对发现的安全隐患要建立台账，并立即整改落实，对无法立即整改的，落实各项安全措施，确保安全。

>四、《安全生产法》集中宣传周

1。中心举办了《安全生产法》的集中培训，利用安全例会开展“三个一”活动。即“看一场安全生产录像；组织一次安全知识竞赛；集中学习一次安全规章制度。”有重点、分步骤的组织中心一线职工学习，提升职工的法治意识，防范各类生产安全事故的发生。

2。各项目部利用班前会学习《安全生产法》，并利用一周时间完成了学习，提升了全员安全意识，增强了安全生产能力。

>五、安全生产应急演练周

健全各类应急预案，提高预案的实用性和可操作性。结合工作实际，采取多种形式，组织开展消防安全、道路遣撒清理应急演练活动，通过演练，提高了员工的安全意识和应急能力，对灭火器材的使用方法的熟练程度、救援方法、应急预案的启动程序都有了进一步的明确，增强了中心职工的安全意识和应急处置能力，提高自救互救能力，达到了演练的目的。

月例会工作总结范文15

>一、重点工作

1、做好“综合行政执法信息平台”项目前期咨询工作。召开20xx年xx区城市管理(综合行政执法)工作会议。举办全区环卫行业新春运动会。召开区城管局年度安全工作会议，与下属单位签订安全责任书。

2、整理拟定20xx年xx区“保供水、抓节水”工作计划和考核细则。做好国家节水型城市复查台账资料整理工作。持续开展排水管网清淤疏通及污水管网检测工作。完成中心城区餐饮垃圾基础数据库;制定“五水共治”餐厨垃圾专项整治方案。

3、推进“三改一拆”专项行动，2月拆除违法建筑万平方米，今年累计拆除违法建筑万平方米。迎接市对春晓、梅山“无违建乡镇(街道)”考评，草拟“无违建区”创建相关方案。

4、继续协调兴光公司接盘富茂公司燃气资产的各项协调工作，推进天然气气种转换等工作。继续推进老小区天然气改造协调工作。

5、完成智慧城管视频(二期)租赁服务项目协议签订，召开开工前协调会议，完成租赁服务初稿。启动指挥中心到小港执法中队一条渣土管理视频专线链路施工。做好霞浦街道纳入智慧城管实施范围前的相关准备工作。

6、做好人大审议依法行政及政协派驻委员民主监督小组的对接工作。

7、全力落实“六小十题”整治行动。2月16至3月15日，我区智慧城管平台应解决数6646件，结案6646件，主动发现率100%，及时解决率100%，解决率100%。

>二、城市管理方面

1、继续实施市政设施精管细养。对明州路、华山路、恒山路架空线上改下工程收尾。城区沥青坑洞填补243平方米，维修破损人行道米、侧石18米、警示杆5根;修复桥梁隔离桩3根、栏杆2米，对中河、太河、岩河桥等5座桥开展下空间整治;修复电缆48米、电缆井1座。

2、打造园林生态景观精品工程。继续做好黄山路万华景园北地块绿化工程施工养护;继续完成中河路“五水共治”施工绿化恢复工作;对高速出口(庐山路高架桥下)裸地进行绿化。全区绿地施肥25吨，完成约65%任务;完成春季绿地苗木补种35%任务。组织城管系统义务植树，整理义务植树场地1600平方米。完成14块面积约519800平方米绿地认管认养。

3、提升城乡环卫作业能力。2月份，生活垃圾处理19292吨，20xx年累计处理吨;粪便处理2199吨，20xx年累计处理5184吨。规划城区装潢垃圾的清运处置工作，并进行装潢垃圾定期的清运，2月进光大焚烧发电厂1745吨，累计进光大吨。

4、抓好综合服务能力提升。2月16日-3月15日，智慧城管中心共受理投诉、咨询196起，其中市智慧城管中心96310转办投诉15起，区长电话转办2起，86883255城管热线158起。办理道路挖掘手续1起。对综合项目绿化设计审核12个，综合项目验收2个，工业企业绿化竣工备案1个。处理燃气设施安全保护范围内作业批准审批1份。

>三、综合行政执法方面

1、强化日常巡查。开展节后市容环境秩序大整治行动，重点治理无证设摊、占道经营、人行道违停、乱吊挂等问题，恢复整洁、有序的城市环境。2月16至3月16日办理一般程序案件43起，并处罚金元，人行道抄告504起，处理754起。

2、做好新划转职能执法工作。2月份，作出新划转职能处罚决定13起，其中盗采矿产资源非法采矿案件5起，无证餐饮案件8起，共计罚款35650元。

3、集中开展专项整治。3月份，共组织专项整治64次。其中组织建筑渣土运输车辆专项整治23次，查扣无证建筑渣土运输车辆14辆。整治无照流动设摊300余起，暂扣经营物品100余件。整治占道跨门经营11次，教育整改600余家，开具《责令整改通知书》60多份。

月例会工作总结范文16

>一、新学期开学，工作千头万绪

在紧张和忙碌之中，一个月悄然而去。虽繁忙，但还是能有序完成月初制定的各项工作任务，本月重点开展了以下几方面的工作：

开学之前召开了一次全体教师会议，布置了本学期的园务工作计划和教科研工作计划。业务园长结合《纲要》和《指南》精神和教培研中心的工作思路，结合我园上半年度在教科研方面取得的成绩和存在的问题，进行了全面的梳理和整改，结合本园办园特色，从“幼儿园发展、教师发展、幼儿发展”的角度，拟定了本学期的工作计划。会上对重点工作在操作层面上进行了详细的布置和解读，从而给教师们明确了工作方向。

完成幼儿各类信息（花名册、家校通、学籍管理、参保名单等）的录入上报工作。并配合中心做好各类诸多报表的填写上报工作。

>二、教育教学

1、期初下发了教育教学记录表及有关活动安排表，如：教师任课安排表、专用教室和角色游戏安排表、各大型玩具安排表、作息时间表、各班晨间体育锻炼场地安排、国旗下讲话安排表等，让教师们有的放矢地开展工作。

2、统筹制订本学期的课程计划和数学活动计划。

3、召开了专用教室负责人会议，负责人做好内环境规划的张贴和材料的整理。同时本学期规范统一了专用教室计划制定的格式，从总目标到阶段目标再落实到月计划，让计划性更强，便于操作。

4、各组重新收集、整理、录制

5、加强主题审议，认真研读主题说明，理解主题脉络，分阶段实施，认真制定每个阶段集体教学活动目标。课程内容要适宜、有连续性、层次性，要体现知识的系统性，给领域正确定位。

6、进一步加强晨间区域性户外体育锻炼在操作层面上的管理。首先，规范体锻计划的制定格式，做到计划层层落实。各组能根据幼儿的年龄特点和动作发展水平，制定体能发展总目标及各基本动作目标，并把基本动作发展目标分解落实到月计划之中，在月计划中体现计划落实的层次性和递进性，从而促进幼儿动作发展。

>三、安全、卫生保健、后勤工作

安全教育工作常抓不懈，期初召开了新学期全园教职工安全工作会议，会上强调了安全工作的重要性，并与每一位教职工签订了校园安全协议书和岗位安全协议书。

我们教师能经常性地加强对幼儿的安全教育。本月幼儿的损伤、差错发生率为0。出勤率为96%.老师做好了新入园幼儿的预防接种卡的登记、查漏、补种等工作。每天严格晨检制度，九月是一个夏秋交替的时节，幼儿很容易患感冒，老师通过家校通等形式做好对家长的提醒工作，老师认真细致做好患儿的服药工作及全日观察工作。常见病发生率为 .

>四、家长工作

初期召开了大班组家长会。为了让家长更全面、清楚地了解幼儿在园的生活情况，9月10日下午，会上业务园长向家长介绍了幼儿园的作息时间、一日活动环节、课程设置以及对幼儿的培养目标，还就家长们最关心的家庭教育问题进行了交流和沟通，如：如何培养孩子的生活自理能力等。同时，提高了家长对幼儿园教育的参与意识，又满足了家长对家庭教育知识的需求愿望，进一步增强了家园共育的实效性。

>五、环境创设

做好角色游戏所缺材料统计和添置工作。教师们放弃“ 国庆 ”长假的休息时间。做好区域活动内环境规划，根据幼儿的年龄特点，合理设置区域内容，做好内环境规划，投放相应的材料，制定好活动规则。

月例会工作总结范文17

一个月的时间如同白驹过隙一般毫无声息的从身边流逝，每有留下任何印记，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。

如今，试用期已近尾声。这段时间是我人生中第二段弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。回想在过去的一个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有月明星稀加班的经历，这似乎是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。

首先感谢公司领导对我的信任，给予了我展示才能、实现自身价值的机会。在这段时间里公司给予了我足够的支持和帮助，让我充分感受到了领导们“ 海纳百川 ”的胸襟，感受到了博隆人“ 不经历风雨，怎能见彩虹 ”的豪气，也体会到了博隆公司作为行业中佼佼者的艰难和坚定。同时，也为我有机会成为博隆的一份子而兴奋。

进入公司的一个月时间里，在领导和部门同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，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：

一、对公司的认识

1、博隆公司是从事铁矿精粉加工的一家资源型私营企业，企业规模宏大、资金雄厚、员工众多。

2、博隆公司以正确的经营和管理理念为指导，依靠精干的团队，成为行业的佼佼者。同时，为县域经济乃至整个社会都作出了巨大的贡献。

现在，博隆公司努力建设企业文化，不断强化管理水平，积极提高员工素质，为成为一流的现代化矿产品加工企业

而奋斗！

二、工作成绩：

1、与部门主管及同事一起完成了新宿舍水管安装工作。

2、在部门主管及同事的悉心指导下，参与尾矿库标准化建设工作。

3、与各部门良好沟通协调，较好的完成上传下达工作。

三、存在问题及对其改进方法

在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，且工作主动性发挥的还不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离。存在的缺点与不足，我会在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己。

为了博隆公司辉煌的明天，也为了我美好的未来，我愿同博隆公司一起努力！努力！再努力！

月例会工作总结范文18

1、对项目合同的把控不足，给后续管理工作带来隐患

由于公司IT系统的合同由其它部门负责管理，我们部门主要负责具体系统的建设，所以在本项目中对项目的合同关注不够，对项目的合同资料把控不足。主要体此刻以下几个方面：

（1）合同中的项目的建设资料与当初汇报的建设方案中的资料两者没有仔细地核对，有一些我方期望纳入的建设资料结果在合同中没有体现，最终导致我方与软件开放商之间的扯皮，软件开放商会拿合同来说事，这是很致命的一个问题，说到底关于项目合同是两个部门之间的衔接出现了问题。

（2）项目团队成员没有仔细核实，虽然在看合同时也发现了这个问题，可是由于对方是我公司的长期合作伙伴，这些小问题没有太多的在意，此刻看来这种原则性的问题还是不能忽视。

（3）在签订项目合同是，我们公司通常要求包含项目的考核规则文档，在做本期项目时没有仔细地研究好如何进行考核，结果把十分通用的一个考核规则文档放入了合同中，但这个通用的考核规则很多地方并不适合本项目，导致在后续实际考核工作中，有些问题由于没有在考核规则中详细的描述清楚，导致具体执行起来没有依据，容易出现扯皮。

2、新业务的开发模式

由于本项目的需求相比较较分散，所以在实施项目时采用的是新业务的开发模式，即一个个功能模块依次开发，每个功能模块都要经历需求分析、设计、开发、上线等阶段，有点类似迭代的开发模式。可是这种模式存在一些问题：一是每次迭代划分的太细，导致几乎每个月都要经历需求、设计、上线这些工作；二是这种开发模式导致对系统的整体把控本事不足，可能由于原先相关的一些功能模块，本来应当统一研究需求和设计的，可是由于人为地把他们分割成多个阶段来实现，导致出现顾了当前没有研究到将来及对原有功能模块的影响；三是这种开发模式使得项目经理不清楚整个项目的工作重点应当放在哪里；

这种开发模式在下一期的项目中需要改善，不能再采用这种方式了。

3、建设方案设计及汇报本事不足

本期项目的建设方案主要由主管来完成的，梦想的情景是方案由我来写，主管供给一些指导和意见，这样我这个主角才算是称职的。方案完成之后，向领导的汇报工作不是很成功，前后汇报的三次才算经过，这算是一次很深刻的教训，需要吸取。

4、需求文档和设计文档的规范性

需求文档和设计文档的规范性这个问题一向困扰着我，不仅仅是这个项目，其它项目也存在相同的问题，就当前我所参与过的项目来讲，需求和设计能够做的好的很少。需求文档和设计文档应当体现哪些资料，这些资料如何以比较好的方式来表达，才能清晰地描述清楚需求和系统的设计？

5、应用推广重视度不够

建设一个系统的目的是什么？目的是期望系统能够为公司带来价值。那么如何体现价值？系统经过为公司的业务发展供给支撑本事，从而实现公司收入的增长的方式来体现价值。那么系统仅有真正被业务部门使用起来才能够发挥出价值。而在本项目的建设过程中，虽然意识到了应用推广的重要性，可是具体的应用推广工作还是做的十分不够，感觉是在为建设系统而建系统，感觉最求的是完成建设任务，至于用不用就不关我事了。

整体来讲，第四季度是进入工作状态非常好的一个季度，经过第三季度的适应和调整，职业规划相关工作渐入佳境，个人各方面能力更加成熟，所以，也可以说第四季度是一个丰收的季节，现将本季度工作总结如下：

一、工作内容

从项目启动大会到跨部门协调与沟通项目正式结束，整个项目历经2个多月的时间，项目活动主要包括”有效沟通培训”;”公共事务服务咨询日”;”部门例会互动”;”部长轮岗”;”标杆部门评优”;”部门协工作机制”。

整个项目活动前期因客观原因相对滞后，后期严格按照计划时间开展，并在计划结束时间前完成整个项目，进度控制良好!各项活动前期准备充分、宣传到位，后期总结完善;立足公司现状和实际，没有搞形式主义;整个活动在公司形成了一定的影响力，得到员工和公司领导的认可;活动结束后新闻报道和反馈及时;能够根据三级公司实际同步开展部分活动;每一阶段都有独特创新和亮点，实施细致，落地效果好。

1)有效沟通培训吸引了240多位员工积极参与，_总监用丰富的人生阅历和智慧的语言让员工享受了一顿丰富的沟通盛宴，员工通过培训对于沟通技巧和技能等方面的知识有了深刻的认识，现场互动热烈，培训满意度高达95%，整个活动效果非常好!

2)公共事务服务咨询日活动现场异常火爆，员工对于公共服务部门的需求得到了很好的满足，整个活动策划和组织很成功，后期结果的反馈很及时，员工的对于服务部门的认识有了进一步加深，员工在工作和生活中的疑问得到了很好的解决，加强了服务部门与公司员工之间的交流与沟通。

3)部门例会互动活动前期调研深入、各部门对活动认知度很高和参与度很高，共14个部门组织了例会互动活动;例会活动中插入了跨部门七项行为规范光盘的学习，使沟通规范在__公司深入人心;例会效果调查表的设计与调查，使活动效果能够得到很好的量化，成为整个集团的亮点;整个活动结束后，例会成果展做成了海报，在整个公司巡展，包括三级公司，整个活动对于打破部门之间的隔阂起到了很好的推动作用，实施简单，易操作，可以在公司长期推广运用。

4)部长轮岗活动因为种种原因只在办公室与企管部;信用管理部与财务部;法务xxx与营运部之间进行开展，但是活动的连续性和完整性很高，包括欢迎会和总结会，以及活动后期的评估一体化，轮岗期间各部门均进行了详细的学习计划与课程安排，整体轮岗效果良好，对于联系紧密的部门之间的沟通是一种大胆的尝试和实践。

5)标杆评优活动的评选结果来自于公司400多人整体评估，整个过程公正、公平、公开，很大程度上反映了员工的认可度，标杆部门的出炉对于其他部门起到了很好的榜样作用，让所有部门了解到员工和领导对本部门协调与沟通工作的评价，寻找与标杆部门的差距，正确定位，提升整体服务质量。

6)部门协调工作机制的建立来源于项目活动的实践，比如部门例会互动的流程设计来源于活动本身，拥有强大的群众基础，可以在广东公司长期推广。部长轮岗活动未在全公司充分深入开展，工作机制尚未形成，值得进一步探讨。

二、个人亮点

1、项目管理和项目组织能力得到了很好的提升。

跨部门协调与沟通项目的顺利开展和圆满结束，使个人在项目工作的开展上积累了丰富的工作经验，对项目管理有了很深刻的体会，项目组织能力得到很大的提升。

2、创新意识不断加强。

从部门例会互动实际效果调查表的设计实施到营销储备职业规划管理方案的撰写，随着个人对实际工作的了解和认识进一步加深，打破常规的思维模式逐渐形成，各种大胆创新的方案不断涌现。

3、综合素质在实践中得到很好的锻炼。

现代社会需要的是综合型的人才，所以在做好本职工作的同时，接手了很多额外的工作，对于个人综合素质能力的锻炼争取了很多良好的机会。比如中层储备培训班的全程参与和跟进，使个人在培训管理、培训策划、培训组织等方面的能力得到很好的补充。

4、沟通能力进步很快。

由于项目工作涉及的面和人员比较复杂，对资源的调动更加迫切，因此对个人的沟通协调能力提出了很大的挑战，在此过程中，与部门负责人和高层领导的接触和交流更加频繁，在克服与高层领导沟通恐惧心理的同时，个人沟通能力取得了长足的进步。

三、个人不足

1、对于细节的关注不够。

细节决定成败，但是在实践工作中对于细节的关注往往没有提升到一定的程度，出现了因小失大的情况。特别体现在集团职业规划中心对我们的考核，因为对细节的不屑，在认证考试的组织工作中没有按照集团的 ’ 规范进行操作，出现扣分的情况，导致整个职业规划项目在整个集团排名比较靠后。

2、难以保持长久的工作激情。

从刚进公司的满怀激情在现在的 ” 麻木不仁 ”，工作热情可谓是一落千丈，人在无法改变环境的时候往往就会被环境所同化。重复、繁琐的工作将满腔的激情一扫而空，如何寻求新的支撑点，爆发新的工作热情，并保持住长久的工作热情是当前亟待解决的问题。

3、对职业规划项目认可度不高。

由于职业规划项目的前期研发和方案的编写集中在集团人力资源总部开展，分公司职业规划岗的工作职责主要是协助集团开展认证考试的操作，所以个人对于整个认证方案、认证意义、了解不够深刻，在具体认证过程中对于集团认证实施方案的认可度不高，有时候出现消极应付的情况，没有加入个人主观能动性。

4、空杯心态没有自始至终。

初入职场，怀着空杯的心态，在学习中工作，在工作中学习，个人能力提升非常快，但是当个人技能和经验积累到一定程度，能够独挡一面的时候，就很难倒空心中的那杯水，从头再来。每个人都会碰到职业发展的瓶颈，如何才能够不断进取，更上一层楼呢，唯有倒空心中那杯水，空杯心态自始至终，方能不断吸取他人之长，补已之短，早日实现个人职业发展目标。

过去的xx年，算不上精彩，但足够让自己记忆深刻;毕业已经三年有余，在证券行业的发展不算长，也不算短，但面对过去的路，有失败的泪水，也有成功的喜悦，记得在刚进入证券行业说的第一句话：三年，一定要混出个样子来。

如果说xx是拼搏的一年，xx是勤奋的一年，xx是转型的一年，那我的xx就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队……坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到庆春路营业部了，唯有我们团队还在青春坊

奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们有计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷。

但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进庆春路8楼，不会在冷了，环境也好很多。

那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等。

此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有一个银行渠道，年终必须完成。

离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好。

但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早早会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通。

当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯;另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次。

让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会。

因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等。

这种状态真的很好;除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年8月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制,。

通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的凝聚力。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息。

因为4月份我们取得了突出的成绩，在6月份我们安排了和安吉营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有8个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近20人，从4月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到11月，行情一直低迷，团队出现人员流失。

当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到22人，在八、九月份，那是考验最大的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队，xx年对团队的要求势必更加严格。

今年是我们公司重要的战略转折时期。国内专用车市场的日益激烈的竞争、价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给公司的日常经营和发展造成极大的困难。在全体员工的共同努力下，专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。回顾全年的工作，我做如下汽车公司销售工作总结：

一、追踪对手动态加强自身竞争实力

固步自封和闭门造车，早已不能适应目前激烈的汽车市场竞争。对于内部管理，作到走出去、请进来。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

二、加强面对市场竞争不依靠价格战，细分用户群体，实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在年初商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在提升营销服务质量和差异化营销两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售，我们摸索了一套对策：

对策一：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、专人负责、及时沟通的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据今年的销售形势，我们确定了洒水车、化工车、散装水泥车油罐车、等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，专门成立了大宗用户组，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我公司的专用汽车销售量。

对策三：加强销售队伍的目标管理

1、检查工作规律化2、晨会、培训例会化3、服务流程标准化4、销售指标细分化5、日常工作表格化6、服务指标进考核售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

三、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一认识，又明确了目标。我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

今年，通过全体员工的共同努力，各项经营指标均创历史新高，公司各项工作取得了全面胜利。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，公司领导团体，一定会紧紧围绕“服务管理”这个主旨，充分发挥团队合作精神，群策群力，将“文化营销”、“服务营销”和“品牌营销”三者紧密结合。

光阴飞逝，转眼蛇年又过去了。回首这一年，在公司领导的正确领导下，在部门领导关怀和帮助下，本人一年来严格遵守公司规章制度，思想上以党员的标准严格要求自己，工作上勤勤恳恳，任劳任怨，作风上艰苦朴素，务真求实，较好地完成了领导和各部门安排的各项调度与协调工作，努力完成年安全生产的各项指标。年已经接近尾声了，为了做好年的各项工作，现对年的工作总结如下：

一、精心组织、合理安排、确保生产顺畅

每次班前例会前，我会和上班调度作有效沟通，及时完整的了解生产系统运行状态，电气设备运转情况，各工段存在的问题，在班前会中做出合理安排和调整，为企业正常生产保驾护航。作为一名调度，首先要做到内行管理。管理工作、重在管人、管人重在关心、管思想，对人对事，实事求是。对于常见的易发生问题，从而拿出强而有效可行的措施加以预防和控制，把一些问题控制在萌芽状态，保证生产有序顺畅的进行。同时，对待同事热心帮助，对待问题认真分析，对待困难迎难而上，对待成绩不骄不躁，对待失误总结反思，努力做到说话铿锵有力，做事雷厉风行，考核有理有据。在生产中不可能不碰到问题，但是原则性的问题我一定会坚持，一是一，二是二，绝不含糊，端正自己的工作态度，行为检点作风正派，公正公平，一碗水端平，才能服众。

二、确保安全生产、做好领导的左右手

调度所负责的是一个全厂的生产协调指挥，生产中我心怀大局，严格按照规章制度指挥生产，时刻不忘把提高整个团队的凝聚力和同心力作为已仁。与各岗位员工交流思想，多沟通，了解最新生产情况。遇到突发事件，能在最短的时间内了解，并着手解决，将企业损失降到最低，及时向上级领导反映实际情况，为企业领导排忧解难，保障企业安全、优质、高效生产。调度作为生产部领导的眼睛和左右手，在日常生产中，传达领导的指令，向领导反应一线实际情况，辅助领导解决一些实际问题。

三、定期组织召开轮班例会

每个月召开至少两次的轮班例会，研究讨论生产环节各工段岗位遇到的实际问题，集思广益，及时沟通解决，尽全力提高工作效率和工作质量。

20XX年是不平静的一年：20XX年5月22日下午，青海

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