

# 最新银行消防培训有哪些内容 银行消防 培训心得体会(通用5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 学年度工作总结小学数学教师 财务工作总结ppt篇 一

在竞争激烈的市场中，在两位老总的正确指导下，我公司上半年销售业绩比去年同期有着大幅度的提升，也是公司突飞猛进的阶段，从而也确定了我公司在西南同行业中的地位。

现将我公司财务部九月份工作总结如下：

一、公司的销售业绩稳居西南地区第一。

在两位老总的领导下，作为西南地区的家用、商用、笔记本的分销商，各类产品的销量始终保持稳中有升，今年总计销售万元，与去年相比上升%，从而确保了公司在这个地区这个行业中的商业地位，为明年的销售起了一个好的开端。

二、公司的内部管理较往年有进一步的提升。

提供了有力的保障。

三、财务管理工作上，做好财务工作计划，加强财务管理，杜绝一切不合理的开支，增收节支，开源节流。

在公司规模不断扩大的这一年，门市的开张，产品的增多，在无形中增加了财务的工作量，对财务工作提出了更高的要求。

(1)严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。

在实际工作中做到每周出应收报表，各类流水帐目做到日清月结，与产品部人员紧密配合，积极有效的回收资金，为订单的执行作好配合工作，使各类产品的存储趋于合理化，为销售人员搭建起一个好的供货平台。

(2)各项收支做到帐帐相符，帐实相符，支出要考虑合理性，做好个人工作计划，做到出有凭，入有据，费用报销具有实效性，做到监督有力。

在实际工作中，大额报销实行提前早通知，报销金额与票据符合，对于不合理的'开支完全杜绝。

光阴如梭，半年的工作转瞬又将成为历史，今天站在这个发言席上，我多想骄傲自豪地说一声：“一份耕耘一份收获，我没有辜负领导的期望”。

然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色；

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。

在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面我们负有很大的义务与责任。

只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高！。

精神、永不满足精神、顾全大局精神。

内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合集团管理的要求，与有关部门进行修正。

一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平。

## 学年度工作总结小学数学教师 财务工作总结ppt篇二

九月即将过去，在我担任一年级班主任的这一个月里，我和学生们都努力踏实地做好每一件事情，有辛勤的耕耘，有收获的喜悦，也有不足与遗憾。

我为自己在这学期要做的主要工作确定了具体的目标和规划。

一、 培养学生的好习惯。

“好习惯，益终身”，良好的行为习惯对人的一生起着重要的作用。

一年级是基础教育的起始阶段，更是进行良好行为习惯培养的关键时期。

由于孩子年龄小，表现为活泼好动，自觉性很差，凡事总得有老师在旁看着，并加以引导。

所以我要把工作重点就放在培养学生的好习惯上，首先是提醒学生做好上课准备工作。

在日常学习中，时刻注意调动学生的积极性，逐渐养成上课专心听讲、下课不追逐打闹、讲文明、讲礼貌的好习惯。

## 二、 培养有管理能力的小干部

要建立一个团结奋进、求实进取的班集体，就必须有一个强有力的班级领导核心。

班干部作为联系班主任与学生的桥梁、班主任的助手，他们工作能力的强弱、工作热情的高低、工作方法的科学与否，在同学中威信的高低，往往能够决定一个班级的精神面貌。

因此，班主任要管好带好一个班级，形成良好的班风、班貌，关键要选拔、培养、使用好一批热心于班级工作的班干部。

一年级，特别是一年级第一学期是学生各种习惯形成的重要时期，是一个班班风、学风形成的关键时期。

班主任工作显得特别得烦琐，而此时培养一批得力、能干的班干部对班风、学风的形成起着决定性作用，作为一年级班主任的我，必须十分注重培养班干部。

刚进入小学的'学生对各种事物充满了好奇，表现欲望强，学

生的表现也很不稳定，教师对学生缺乏了解，而此时班级的各项工作都才刚刚起步，班干部是又是班级中班风形成的重要因素，工作起来顺顺当当。

一年级学生年龄小，刚入学，对班级管理工作无从着手，更无管理的经验。

做为班主任，我会跟紧跟牢，教给班干部各种工作的方法，这一学期凡事都不能怠慢，亲力指导，如指导班长如何管理班级日常事务，指导学习委员在课前进行带读，指导劳动委员安排值日生并督促他们值日等等，还包括一些零碎琐事。

如老师不在时，班中有人打架怎么办，带读时有人不守纪律怎么办等等，都得进行指导，学生只有在老师的指导下和自己的实践中才能不断地增强管理班级的能力，积累管理班级的经验。

一学期很快就会过去的，到本学期末，力求班里的孩子基本上都能适应学校生活，对学校的各项规章制度了然于心，大部分也能够做到，并没有发生任何安全事故。

但是我在未来的工作中一定还有很多做得不足的地方，期待在我的努力下，班集体的一切都向着又好又踏实的方向可持续发展。

时光飞逝，转眼间在宜通工作已有一月有余，回顾这一个月的工作，虽然时间短暂，却是感触很深，收获颇丰；同时也发现了许多自己的不足，让我不断的反思、进步。

这一个月在领导和同事们的关怀和指导下，我从最初对公司、产品及业务一无所知到现在基本了然于心，而在这个过程中最让人庆幸的莫过于能够结识这么一群可爱的同事们。

下面我就对这一个月的工作从两个方面进行一个简单的总结。

## 1、工作任务方面

来到公司之后，尤其是作为一个销售人员，最当务之急的莫过于尽快的熟悉公司的产品以及各种业务。

可能由于在上家公司养成的坏毛病，我一直处于一个拖延的过程，对自己的要求并不那么严格，这个过程中特别感谢贾昆贾总对我的严格要求，让我在工作过程中能够时刻的保持紧张感，将压力转化成主动学习的动力，从而快速的熟悉公司的产品、业务。

在贾总培养我们的过程中，他很善于调动我们的积极性，同时能够把我们需要了解的东西非常生动的传授给我们，在这个布置任务-培训讲解-个人演练-集中考核的过程中，我和一起来的同事快速的熟悉了公司的各种产品以及业务，同时我们也看到了贾总的能力，更加坚定了跟着贾总的脚步往前走的想法。

到目前为止，我已经学习了调度系统的配置、产品终端的参数及配置、整体系统的操作、竞争对手的优劣势以及各个行业的业务知识，大致能够结合行业的业务知识进行系统功能的讲解，当然，作为销售人员来讲，与客户面对面的交流才是最重要的。

我需要把目前学到的东西灵活的运用到各个场景中，后续的就是需要更多的跟客户进行实际接触，在实战中不断的完善自己，希望能够尽快为公司创造效益，实现自己的职业目标。

## 2、公司文化方面

从最初的面试到这一个月的学习过程中，周围同事们的乐观、包容与公司和谐如家庭般的工作氛围一直是让我印象深刻的。

在入职当天，人事部门就组织了关于公司文化及发展历程的

培训，通过培训，我也大致了解了公司的业务方向，认识了各个部门的领导，这为我之后快速的融入整个团队打下了坚实的基础。

在这一个月的学习过程中也感谢我的导师秦昊，以及公司的各位同事们，感谢他们尽心尽力的帮助我们解决遇到的各种问题，同时积极主动的帮助我们学习各种知识。

进入公司这一个月，我最大的感触就是公司的上下级界限没有那么严格，除了在布置任务时，其他时间真的是可以跟领导像朋友一样聊天的，这在之前的公司简直是不可想象的，而且作为公司的一员，我们可以直接参与到部门甚至是公司的决策会议中去。

虽然我们很少提出什么好的建议，但是这对我们的发展都是很有利的，我个人来讲特别喜欢这一点；同时公司的文化氛围是比较浓的，虽然我来的时间比较短，但是通过我们的“今日宜通”就能看出公司真的是人才济济，在这方面我还需要加强学习，争取早日追上大家的脚步。

进入到宜通之后，我所感受到的优点远不止此，但是与此同时我也感觉到部分同事工作的积极主动性并没有那么高，在这方面还是有提升空间的；另外可能我们来的时间不长，所以感觉公司集体性的活动并不多，也希望公司今后能够更多的安排一些集体活动，不然感觉跟大家的交集除了工作就没什么别的了。

总之，能进入这个宜通这个大家庭，我深深的感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，更好的为公司工作。

接下来的日子里，我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，与大家齐心协力，保障公司能够快速发展、

蒸蒸日上，与公司一起走向美好的未来。

## 学年度工作总结小学数学教师 财务工作总结ppt篇三

### 一、切实落实其岗位职责，认真履行本职工作

作为一名项目的销售员，我可以充分的认识到自己的岗位职责是：千方百计的完成区域销售任务并及时催回货款；努力遵守销售管理办法中的各项的要求；对工作具有较高的敬业的精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它的工作。

自己在从事业务的工作以来，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，工作时间以来，在业务的工作中，首先自己从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场的信息，其次自己经常同其他项目经理勤沟通、勤交流，分析市场的情况、存在问题及应对的方案，以求共同的提高。

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，通过这段时间的实践证明作为业务员的业务技能和业绩至关重要的。

### 二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成任务

对领导安排的工作丝毫没有马虎、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，另一方面积极考虑并补充完善。

3、自己是销售变压器方面的新的业务员，在销售方面没有太

多的经验，是造成市场没有开拓开来的另一因素。

### 三、电气产品市场分析

这半年通过自己对区域的了解，内蒙区域的电气生产厂家有二类：一类是中电、顺特、正泰、中联，特变等，此类企业进入内蒙市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂相比基本偏低，所以已形成规模销售；二类就是一些本地的小厂家，本地作战是他们的优势，当然价格更低。

### 四、20xx年区域工作设想

(1) 依据20xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在鄂尔多斯区域，一是主要做好各甲方自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的集团合作，如：蒙南集团、乌兰集团，中煤集团；二是在各区域采用代理的形式，让利给代理商以展开甲方的销售工作。

(2) 为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以便形成代理大全变压器产品迅速走入市场并形成销售。

(3) 自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战，来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(4) 为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

### 五、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。

团结协作 真抓实干夺取项目建设的伟大胜利

二0xx年是\*\*\*\*公司发展进程中非常重要的一年，经过全体员工的共同努力，年初经济工作会议确定的三大任务全面完成，经济工作的总体目标顺利实现。

其中包括\*\*\*\*工业园一期技改项目的提前竣工投产。

一期技改项目的提前建成，公司产能得以进一步扩大，在全社会进一步树立了\*\*\*\*抓发展、做大事的`良好形象，社会效益十分明显，并且为公司今后融资计划的实施和各项事业的推进提供了重要基础。

在过去的一年里，工程研究院光荣地承担了工业园一期技改项目建设工作。

项目建设提前竣工投产的胜利夺取，离不开股份公司党委的正确领导和关心，离不开各部门的大力支持和配合，离不开工程研究院全体干部和员工的团结协作，真抓实干。

在此，很荣幸地作为一个先进集体来回顾总结过去一年工作，与全体项目建设人员共勉，再接再厉开展后续工作。

一、 树立目标、明确任务，昂扬斗志，迎接挑战

二0xx年是工程研究院起步的一年，充满了挑战。

一期技改项目建设任务重、摊子大、时间紧，这对二0xx年元月份新成立的、人员力量相对薄弱的工程研究院来说，形成了一定的压力和挑战。

面对压力，院领导班子及各专业室领导，迎难而上、开拓创新，不断提高管理水平，努力加强工程管理，设计工作新思路。

成立之初，召开多次会议，征集意见，向每一位员工明确公司的发展目标和工程研究院的工作任务，划分了各专业室职责范围以及个人岗位责任；制定了相应的工程建设管理制度和考核办法，以及项目建设工作流程，形成一整套项目建设管理体系，以确保项目建设的顺利开展。

任务明确，责任到位，我们的每一位领导干部和全体员工紧密团结有股份公司党委周围，树立了一期技改项目12月9日投料试车的奋斗目标，以昂扬的斗志迎接挑战，以饱满的精神状态投入到项目建设中。

## 二、 团结协作、真抓实干，稳步向前

二0xx年是工程研究院成长的一年，风雨兼程。

自二0xx八年3月底土建全面开工以来，历经几个大的里程碑控制点，5月底天然气装置投料开车；7月中旬土建交付安装；8月底公用工程基本完成，空压制氮、纯水站、地下管网具备投用条件；10月中旬聚合装置投料试车；10月底一台锅炉产汽，我们有条不紊地向前推进项目建设，最终于11月29日投料试车，12月3日打通全流程，生产出合格的产品。

这是我们全体项目建设人员，团结一致、齐抓共管，心往一处想、劲往一处使，站在公司发展的角度，从大局出发，全方位思考，动员一切可以动员的力量，想尽一切办法，使工程建设得以如火如荼向前推进取得的。

设计图纸到了，我们的技术人员为了不耽误施工材料到货时间，把吃饭、休息时间都省了，全部“消费”在了办公室，集中加班加点统计材料报出采购计划。

计划报出后，积极同采购人员及供货厂家联系，跟踪掌握设备材料到货情况，以及时调整施工进度计划。

现场施工开始了，工程研究院实行晚间既周六周日值班制度，早八点前，晚八点后，由中层领导带领不同专业室人员巡检各个施工现场，以及时发现问题，解决问题。

施工人员每天早晨7时左右进入施工现场，直到晚上天黑才收工，中午也只1小时吃饭调息的时间。

为了抢工期、抓质量，大家几乎把所有精力都投入到了项目建设中。

在项目攻坚安装施工阶段，我们全体项目建设人员自觉响应股份公司“大干300天”的号召，吃住工业园，没有周六周日的概念，每天深入到项目建设一线。

特别是我们院20xx年几个结婚的姑娘小伙，为了工业园的建设进度，他们主动放弃新婚蜜月的假期，无一例外地在婚礼举办后的第二天，穿上工装走入工地现场。

项目前期设计中，设计院将工艺流程图与配管图一同发送，造成我们边审工艺流程图边改配管；同时，由于时间紧，考虑到设备制作及材料生产周期，需尽快报出材料采购计划，图纸审核时间严重不足；加上我们的专业技术人员多为进厂一两年的年轻人员，生产知识积累不足，项目建设经验更是缺乏，方案的确定和图纸的审核未能严格把关和仔细核实，导致施工过程中，出现设计漏项，预埋件、预留孔洞设计出错，设备同管道冲突，电气仪表桥架冲突，等等情况。

各专业室领导干部同专业技术人员不分白天黑夜，及时到现场研究最佳施工方法，协调一切可以调用的材料，或者调整施工方案，以保证工期向前推进。

不多说现场具体施工有多累，更难的是项目管理协调工作。

首先，一期技改项目情况比较特殊，生产经营和项目建设共同进行，交叉作业，为保证安全生产，项目工期共同推进，我们做到同生产事业部、生产管理部、安全环保部多方协作，共同监督，杜绝各类事故的发生；其次，不同专业施工的协调问题，内部做到每开召开项目协调会，摆出问题，共同讨论解决，促使各专业施工相辅相成快速向前；再次，监理管理作用的发挥，以及不同施工单位的协调问题。

做到充分利用监理对施工过程、施工规范和项目管理专业性强的特点，对工程质量及进度进行监督管理；同时，经常同各施工队伍管理人员进行交流，协调不同施工队伍的交叉施工，尽一切办法调动施工队伍的积极性。

### 三、总结经验、吸取教训

二0xx年，是我们收获的一年，有着成绩，有着教训。

工业园这片热土，不仅凝聚了我们付出的心血，抛洒的汗水，还见证了我们一年来取得的成绩，得到的教训；让我们收获了知识，积累了经验。

在一年的项目建设过程中，各个领导干部及员工，及时对各阶段项目工作进行总结，吸取教训，发扬成绩，为后续工作的顺利开展作出指导。

经过一年的锻炼，领导干部工程管理水平得到提升，包括对施工队伍的管理，对专业技术人员的组织，对各方面事务的协调处理；经过一年的锻炼，技术人员学到了新工艺，了解了

项目建设流程，施工管理、问题协调解决能力等方面均得到不同程度的提高。

20xx年项目建设经验的收获，我们将更有信心，去开始20xx年二期项目建设新的历程，夺取20xx年底二期项目投料试车的胜利。

在做好项目建设工作的同时，注重加强员工思想建设，克服项目建设时间紧的困难，利用晚上时间，集中学习党的中国共产党第十七次全国代表大会；平时利用调度会后及各类协调会、调研会，宣传公司及上级部门的精神文件。

坚持以人为本，为员工办实事，做到体察员工情绪，关心员工疾苦，主动慰问生病住院的员工及家属；积极争取员工最关心、最直接、最现实的利益问题。

努力从各方面增强工程研究院这个集体凝聚力和战斗力！

面对20xx年前所未有的机遇及挑战，我们工程研究院这个集体，将继续发扬团结协作，真抓实干的工作作风，以只争朝夕的精神加倍努力工作，奋发图强，乘势而上，开拓进取，为夺取下一个项目建设的胜利，做出应有贡献！

谢谢大家！

## 学年度工作总结小学数学教师 财务工作总结ppt篇四

### (一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在x总的正确指导下，在x总的领导下，以理顺关系为重点，以制

度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

## (二) 团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。20xx年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1. 加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2. 加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。20xx年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对

不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3. 加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4. 加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的圆满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20xx年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米<sup>3</sup>，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

(三) 狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面 安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以x总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成“人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全

工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行□20xx年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

#### (四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

1.各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。主要表现在工作人员对某些工作认识不足，导致工作“能拖就拖，能缓就缓”的现象时有发生，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在一定程度上影响了工作进度。

2.前场与施工方和生产部门的衔接还不够。主要表现在：施工方配合力度有待进一步沟通和加强；生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。

3.个别员工集体主义观念淡薄，工作怕脏怕累，只要组织照顾，不要组织纪律。不服从工作安排，工作斤斤计较，相互推诿扯皮的现象在一定程度上存在。这也不关他的事，那也不关他的事。为此，新的一年，我们要加强纪律整顿，对不服

从工作安排的，公司将实行经济处罚和行政处罚。

4. 少数员工安全防范意识不高，还有待进一步加强，主要体现在技术还不过硬，处理紧急情况的能力还有待提高，不能提前发现问题，发现问题后又不能正确处理问题。据统计20xx年共发生各类安全事故隐患14余起，处罚20余人次。

5. 工作不深不细的现象还比较突出，主要表现在怕麻烦，敷衍了事，不想做，不会做，有的是教他他也不做，这样的员工公司是要清理的。

6. 极个别员工特殊思想严重，不服管，认为公司不敢管，拿他没有办法等思想严重存在。

7. 工作流程有待制定，以避免造成职责不清，分工不明。

(一)紧紧围绕“抓质量、抓安全、抓成本”这一宗旨，严格管理。

首先，要从原材料质量抓起，不定期、分批次对进场的原材料进行检测，努力控制好水泥强度和稳定性，掌握沙石的含泥量是否超标等；试验中心还应把握好混凝土的塌落度和和易性。

其次，继续加强安全生产监管力度。一是前场工长要加大泵工和管工的监管力度，督促管工加大对泵管的巡查力度，在注意安全的同时合理布管，注意泵管的加固工作，二是要求车队要提高安全意识，严禁超速行驶，严禁酒后驾车，要清楚的认识到安全驾驶的重要性和必要性，同时要认真负责装料，运料及收好小票，不允许把料拉错工地，否则必须严肃处理。

再次，继续提倡全员动员参与公司管理，尤其是试验中心要多做试验，优化混凝土配合比，从各个环节控制好产品成本，

以使企业达到产品最大利润化。

最后，除着重抓好以上三方面的工作之外，还应搞好后勤保障工作。一方面要抓好原材料的供给与保障工作，杜绝停产待料的现象发生，否则，会给公司带来一定的负面影响，或者说有损公司形象和社会信誉。

## (二)努力拓展商混市场，提高方量和经济效益

目前，我们公司现有的商混业务偏少，每天的生产方量远远不能满足现有设备，由于商混市场竞争比较激烈，为此，我们应制定一套切实可行的销售方案，多发展业务，只有这样，才能提高生产方量，从而提高企业经济效益。

(三)完善管理制度和 workflows，加强作风纪律整顿，提高广大员工的工作积极性。

20xx年，公司将在原管理制度的基础上不断修改，并利用一定的时间组织大家学习。

新的一年意味着新的开始，新的机遇和新的挑战，为此□xxxx全体员工，一定会精诚团结，努力奋斗，争取新的更大的胜利。

成立以局长为组长、分管领导为副组长、相关股室为成员的“双随机一公开”工作领导小组，加强对“双随机一公开”工作的领导部署。制定《\*\*县民政局“双随机一公开”工作方案》，对随机抽查的项目、时间进行统一细化安排，并就抽查中发现的问题及时进行通报整改。

一是利用每周例会的时间组织学习的相关法律、法规和文件进行统一培训，促使我局执法人员全面掌握执法的相关法律规定。二是针对执法中出现的新问题、新矛盾，及时组织执法人员进行讨论，研究解决方案，交流工作经验，使执法人

员的执法水平得到进一步提升。

坚持将群众利益放在首位，把群众关切作为工作的重点，针对群众反映和关心的问题进行抽查，合理规划抽查工作的时间、范围和频次，改变陈旧的执法模式和观念，形成机动灵活的工作状态，既提升了执法工作水平，同时也提高了群众满意度。

2016年上半年，县民政局已针对我县各乡镇的殡葬工作情况、殡葬服务机构的服务情况和社会组织开展活动情况等开展了多次随机抽查工作，处理了多起乱埋乱葬、殡葬服务乱收费和社会组织违规开展活动现象。同时将随机抽查与社会和群众反映的问题相结合，更好的发挥执法部门的作用，突出了“双随机、一公开”工作的优越性和实用性。下一步，我局将进一步做好“双随机、一公开”工作，继续简政放权和优化服务水平，进一步完善执法随机抽查工作机制，改进工作方式，提高工作效率，解决群众突出矛盾，提高群众满意度。

## 学年度工作总结小学数学教师 财务工作总结ppt篇五

x年是xx公司持续飞速发展的一年，在董事长和总经理的领导下，在各部门的积极配合和全体质检人员的不懈努力下，在已取得省优产品、省产品的基础上，公司领导抓市场、抓质量，订单大幅度增长。质检部全体员工以服务生产、服务客户为宗旨，以提高产品质量为己任，任劳任怨、加班加点。只要生产不停、就有质检员在场，及时完成检验多台起重机各工序的检验，从进货开始到工序检验，直至发货。在检验工作中，能严格按照标准、工艺、图纸和合同进行，坚持原则、严格把关，对检出的质量问题，要求班组及时整改，对重要部位或项目出现的质量问题按公司质量管理规定报有关领导或部门进行处理，并记录在案。坚持巡检，在巡检中发

现的违反工艺和质量管理规定的情况能进行及时制止或报有关领导处理，能学习贯彻执行国家有关质量的政策、法规和公司的质量方针及规定，并能配合相关部门处理好生产环节、图纸、协议等方面出现的问题，对售后服务反馈的质量问题能及时传达、总结和改进，积极配合多项质量体系认证审核和产品样机的验收取证以及制造许可证、安装许可证的复审换证工作，为公司的发展壮大做出了应有的贡献。

一、向先进的部门学习好的管理经验，加强内部管理，把内部管理工作做的更细、更好、更规范。

二、仍有客户反馈产品质量方面的问题，还存在工作中责任心不强的现象和把关不够严的现象，对公司质量管理规定文件执行力度不够的情况，存在怕得罪人的现象。

三、部分质检人员业务不全面，产品技术标准、工艺掌握的不全面。

四、巡检力度和效果不足，监督力度不足。

以上工作中存在的问题和差距，在新的一年里，我们要总结、学习和改进，加强内部管理和学习，加强责任心的教育，提高检验技术水平和理论水平，加强学习标准、工艺以及公司的质量方面的规定文件；提高执行力度，工作中尽职尽责，公平公正；加强巡检，严把质量关、持续发扬吃苦耐劳、认真负责的精神，团结一心、练好内功，以质量优势，争取更大的市场，为公司长期稳定、快速发展做贡献。