

最新督查总结 工作总结报告(模板5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

督查总结 工作总结报告篇一

在区委、区政府的正确领导下，经信局充分抓住庆祝建党九十周年和“治庸问责”的契机，以优化投资发展服务环境为重点，以创新思维、服务企业为举措，深入解决影响我区工业经济发展的实际问题，突出了工业经济结构调整、转变经济发展方式和服务企业等工作，较好地完成了年度工作目标，并荣获武汉市“五五”普法依法治理工作、电力设施建设与保护等先进单位，实现了“”规划良好开局。

一、绩效指标完成情况

1、规模以上工业增加值增幅目标7.8%。1-11月完成增幅12.9%，超目标值7.8%的5.1个百分点。

2、规模以上工业万元增加值能耗下降率4.5%。加强对五家重点能耗企业实施跟踪和监管，建立了节能指标统计与市级直报制度。1-11月实际下降5.18%，超目标值0.68个百分点。

3、新增市级全民创业示范基地1个。汇丰总部基地已通过市级全民创业示范基地申报，市政府已下文批复同意，该项目目标全面完成。

4、重点建设项目：

(1)化工企业搬迁改造(古田城市综合体)目标：一期土地挂牌，开工建设。目前化工企业搬迁改造、土地挂牌按目标要求推

进。

(2)工农路南北片项目目标：形成规划建设方案。已请市规划设计中心完成了初步概念性规划。

5、全社会固定资产投资额18亿。因该项指标与1135片一期土地挂牌同步，到年底一并纳入统计(卓鑫车业技改投入800万元)。

6、引进资金总额6.4228亿元。1-11月共引进资金3亿元，完成年度目标的46.71%，因该项指标与1135片一期土地挂牌同步，到年底一并纳入统计。

7、新增就业人数150人。新增就业人数完成208人，完成年目标150人的138%，超目标58人。

8、创建全市文明城市工作目标完成率。今年开展了文明礼仪接待、热情服务、礼貌待人、服务基层、服务群众等系列活动，完成了该项目目标规定的各项任务。

9、公共服务平台案件办结率。1-11月共接收办件110件，按时办结率100%。

10、基层党组织“五个基本”、“七个体系”建设。今年迎接了省市组织部对我局的检查，受到检查组的高度好评，达到了省市区的建设标准。对口帮扶共建工作和“三万”活动圆满完成并接受市级检查。

11、特色指标

(1)企业改制5户。目前完成改制企业4家，完成目标的80%，年底前可确保该项目目标的完成。

(2)企业直通车满意度测评组织工作完成率100%。今年进一步

加强与辖区重点企业、重点项目对口联系制度的落实，形成了良好的服务企业直通车的局面。此项12月份市服务企业领导小组组织考核。

(3)宜家销品茂项目目标：已经落实了变电站建设资金，完成了变电站建设的前期准备工作。可以确保变电站建设与该项目建设同步建成。

二、主要工作做法及其成绩

1、工业经济发展保持了良好的发展势头。全区工业经济税收截止10月份同比增长20.5%，呈现较好增长势头。1-10月全区47户规模以上工业企业累计完成工业总产值89.82亿元，增长24.9%，为年目标挑战值99亿元的90.73%；完成工业增加值26.57亿元，增长12.9%，为年目标挑战值30亿元的88.57%，可以确保完成全年工作目标。1-10月全区完成工业投资11.41亿元，同比增长38.20%，为年目标挑战值9.8亿元的116.4%。今年新进年主营业务过20xx万元工业企业2户(武汉晨创化工机械制造有限公司、武汉机床厂)，长丰赛博思、三川印务、胜帝润滑油、启华药业、材保所、盛世包装等6户工业企业正在申报“进规”，全区规模以上工业企业达到47户，预计能确保全年规模以上工业企业户数基数。

2、服务企业的效率和质量进一步提升。以“治庸问责”优化投资发展环境工作为契机，调整充实了硚口区服务企业协调工作领导小组，制发了《20xx年硚口区服务企业工作方案》，进一步明确了相关单位、部门的服务企业责任，取得了明显的成效。一是深入企业排忧解难。以走访企业、对话会、座谈会等形式，收集企业各类困难和问题146件，及时解决143件。市政府转发和报道了我区为汇丰企业总部二期建设项目、园区企业电力设施配套建设的工作经验2篇。与市服务企业办等职能部门协调，解决了盛世包装公司房产证办理难的历史遗留问题。组织3场优化投资发展环境企业座谈会，帮助企业解决一批难题。二是积极为企业发展提供资金扶持。今年以

来，为武汉远大制药厂、南国电器集团、卓鑫车业、武汉嘉盟塑料制品有限公司、亚格兰服饰、吉美粮油机械、航天电工等企业申报各类专项资金14项。为方圆钛白粉、京东方、天然气等13家企业申报和输了贷款贴息补助，联系农业银行、交通银行、农村商业银行、民生银行等金融机构和担保公司为中小企业业融资1.57亿元。三是为企业积极拓展国内市场。今年6月、11月，先后组织江花调味、亚格南服饰、圣斯莱服饰、贝思特纸业等7家辖区企业分别在济南、南宁参加了“武汉名优特新产品全国行”活动，当日现场销售参展产品合计24.63万元、现场签订850万元的产品销售协议。组织江华调味、贝斯特、鹤都酒业等企业参加在广州举办的中博会、在桂林的展销会、在沈阳举办酒类产品全国展销会，帮助辖区企业“走出去”拓展国内其他市场。四是全民创业保持了良好的发展态势。全民创业工作各项指标均超进度完成。汇丰·企业总部市级全民创业示范基地验收合格，完成武汉新材料科技企业孵化器的市级全民创业示范基地复评工作。

督查总结 工作总结报告篇二

- 2、 制定年度生产计划，进行生产调度，管理和控制；
- 3、 随时掌握生产状态，及时解决生产中出现的的问题；
- 4、 组织落实，监督调控生产过程的各项指标；
- 5、 负责培养，激励员工，知道生产各个部门的绩效管理考核；
- 6、 制定完善生产部的各项管理规定与制度，生产总结。
- 9、 负责生产计划落实，物料审核与控制；
- 10、 监督生产设备的保养及维修，控制生产现场的安全；

12、提出改进生产设备，工艺流程，操作环境等方面的建议；

13、协调车间各项工作进度，参与或协助公司执行相关的政策和制度。

督查总结 工作总结报告篇三

xxxx年上半年，我部全体职工在局班子的正确领导下，以提高经济效益为中心，真抓实干，奋力拼搏，较圆满地完成了各项经济指标和工作任务，实现了“时间过半，任务过半”，现将我部上半年的工作总结如下。

一、主要经济指标完成情况

1、供电量

完成供电量亿，同比增长，超出任务指标万。

2、线损率

完成全部公用线损率，同比下降个百分点；线损率，同比升高个百分点，比任务指标低个百分点；线损率，同比下降个百分点，比任务指标低个百分点；线损率，同比下降个百分点，比任务指标低个百分点。

3、电费回收

上半年应收电费万元，实收万元，电费回收率；其中冲减旧欠电费万元，占旧欠总额的；上交电费万元，实现毛收入万元。

4、电价

完成售电单价元千度，比去年同期增长元千度；千度差价元

千度，比去年同期增长元千度。

5、平均功率因数

平均功率因数完成，比去年同期上升；平均功率因数完成，比去年同期上升。

二、主要工作任务完成情况

1、农电管理常抓不懈，供电所规范化管理水平明显提高

(1) 制定发布了《供电所规范化管理考核办法》及考核细则，每季度第一个月对上季度各所规范化管理工作进行检查考核，考核结果作为年终评优的依据，促使各所把规范化管理工作纳入常态运行机制。月份，会同生技、运行、安监等部室对供电所进行了第一季度规范化管理检查考核，检查促进效果明显。

(2) 制定发布了《供电组建设标准》、《供电组规范管理考评办法》，每季度最末一个月对全局个供电组进行检查考核，考核内容涉及经济指标、资料整理、设备管理、经营管理、环境卫生等诸多方面，总分前三名颁发流动红旗。上半年，先后于月份和月份进行了两次供电组季度考评工作，该项工作的开展，使我部管理的触角首次伸向供电所基层班组，消除了规范化管理的死角。

(3) 针对供电所库房管理混乱的情况，对供电所库房管理进行了统一规范。以朱各庄所为试点，召开库房管理现场会，要求各所以朱各庄所为标准，建立健全库房管理岗位责任制和物资管理制度，统一出入库手续，清理现有库存物资，分类摆放，并使用库存数量卡，定期清库，真正做到帐、卡、物一致。在市局组织的供电所规范化管理复查中，我局供电所库房管理成为规范化管理工作中的一个亮点，深受到市局领导及兄弟县局同行的好评。

(4) 为提高农电工队伍素质，利用天时间分批对全局名农电工在容城武警培训基地进行了封闭式训练。军训期间我部和办公室负责人员与广大农电工同吃、同注同学习，广泛的交流沟通，了解农电工的思想动态，灌输我局目前的农电管理思路。对其它农电工由于年龄偏大，用一天时间进行了专业培训和考核，没有进行军事训练。

(5) 按照我局今年开展争创“十佳”活动的工作思路，我部起草制定了《争创“十佳农电工”活动实施方案》，并于月份开始实行。本次活动与以往的“评先创优”等活动有所不同，这是一次学习、提高、考核、再学习、再提高的过程，我们下发了农电工自学教材和自学计划，每月考试一次，根据考试结果对争创对象进行动态管理，有进有出，最终选出文化基础好、专业素质高、工作完成出色的农电工，为我局参加上级组织的农电工专业竞赛、技术比武等活动储备人才。

(6) 根据省公司下发的《供电所职工岗薪办法》，结合我局实际情况起草制定了《农电工岗薪工资管理办法（试行）》，于月份开始落实，本办法贯彻按劳分配原则，工资分配合理拉开档次，并向技术要求高、责任重的岗位倾斜，极大的调动了广大农电工的工作积极性。

(7) 在落实农电工待遇的同时，加大了农电工检查管理力度，上半年对板西村电工收电费打白条、刘家铺村农电工拖欠电费、西河营村农电工私立收费项目等三起案件进行了调查核实和严肃处理。

2、营销管理持之以恒，全力提高我局经济效益

(1) 修订《供电所经济指标考核办法》，重新核定供电量、线损率、售电单价等五项经济指标，使办法和指标更趋于科学、合理，真正起到调动供电所职工工作积极性的作用。

(2) 购置抄表器台，在城镇所安装了红外抄表电能表，在西

柳线路安装了大用户远程抄表系统，使抄表方式由原来单一的人工抄表变成现在的人工、远红外、三种，工作效率和抄表准确性大大提高。

(3) 加强了电费核算管理，设置专人对用户电费通知单进行审核，无误后加盖电费核算专用章，力争把电费差错率降至最低。上半年，经审核纠正了多起因计费程序等原因出现的电费差错，避免经济损失万余元。

(4) 积极与银行部门协调，确保电费回收渠道畅通。我局电费回收要经乡镇信用社、县联社、工商行、建行等多家金融机构，哪个环节出问题，都会影响电费如期如数到帐。从去年年底开始，龙湾所电费款中出现大量零币、残币，银行清点速度缓慢，严重影响电费回收速度。我部与财务部一起多次去工商行、建行协调解决办法，最终与建行签署了上门收款协议，零币问题迎刃而解。

督查总结 工作总结报告篇四

呈刘总：

走过寒冬，迎来的是明媚的春天，解放思想，宝峰公司定能踏上新一轮发展征程；科学发展，宝峰公司必将谱写出更加辉煌的新篇章！

——2016年度品质部成绩小结

一、立足全面、真抓实干、基本完成2016年度的工作任务
(公司认证验厂、部门品质目标、新人入职培训)

2016年3月iso9001 2015质量管理体系sgs换证认证，在品质部主导及组织协调下，通过各职能部门的密切配合，顺利地一次性通过，未发现有严重的不符合事项。

2016年7月、8月、9月、10、11月先后有walmart、thd、lowe's、bbb等重要客户、its、sgs、str、bv的第三方验厂，特别是sgs、bv的fccca及lowe's、thd的qms验厂的内容皆涉及公司的品质管理体系，在品质部牵头及其他部门的积极配合下，基本达到各客户的验厂的一一社会责任管理体系、质量管理体系、环境管理体系、职业健康与安全管理体系的要求。为公司业务接单创造了应有的条件。2016年年底以品质部为主组成的安全办公室，在东莞骏景公司的辅导下，顺利通过了冶金等工贸企业安全生产标准化第三级的考评。

2016年度部门的主要品质目标也基本达成！

质量管理体系qms建立后，通过多年的实施、保持及持续有效性的改进。公司质量管理体系qms的有效的自我监督和自我完善机制正在显现，在实施过程中能够及时获得有关产品、过程和体系的信息，通过分析、评价以识别存在的问题并加以解决，从而确保体系有效运行和提供满足客户要求的产品。许多影响产品的功能性不良，及时得到发现与有效控制，像在来料抽检时发现的影响产品组装功能的不良；发现后按照“纠正与预防的措施程序”及时得到了处理，杜绝了客诉隐患，防患于未然。当然，因种种原因也发生了一些不该发生的品质事件，像trinity 918光身管因对客人的标准把握不到位而遭致投诉。另外像瑞典客人的镀锌的冲孔光身管表面处理质量不良的投诉。

二．打好基础、立足服务、品质部平稳健康发展

正在有条不紊地进行中。因应公司未来发展的需要，品质部对公司需要任用或新进的其他职能部门的人员提供了“产品知识、品质意识、工作流程、程序文件、职业道德”等相关知识的培训，通过培训使他们懂得在质量管理体系中承担任何职务的人员都可能直接或间接地影响产品要求的符合性（灌输质量大师戴明的“质量散布在生产系统的所有层面”

的质量观念），使他们对解决各自职责范围内的品质问题有一种责任感和使命感。使他们从一开始就牢固树立“品质第一”、“用户至上”、“品质是企业的生命”、“工作品质决定产品品质”、“结果是靠过程来保证的”等意识。

三. 注重管理、务求实效、品质部工作日益提升

在2016年度品质部明文规定且高度细化了品质部人员（含正副组长及品管员）的职责与权限。明确规定了qc检验工作的指导思想、工作方法和工作作风。通过有计划规范的系统培训、通过传、帮、带，新进群管员的基本技能已具备，但在某些工作方法方面及标准的把握方面还有待提升。

——2016年度品质部问题剖析

2016年度品质部的问题可以从以下四个方面来界定剖析

一、当前品质部应有的状态与现实的差距所表现出来的问题

1□qc的专业知识与鉴别能力还有待提高。质量检验是一项技术性很强的工作，它要求检验人员应当具有与其所承担的检验工作相适应的生产技术技能，熟悉所承担检验工作的基本理论和技术知识，熟悉有关的技术标准和管理标准

（如iso9001□2015□能够熟练地掌握有关的检验、测试技术，会正确使用检验测试设备、仪器仪表和量治具。公司产品是从原材料进厂经加工制作后通过表面处理（如镀铬、镀锌、电泳或粉末涂装）再辅以其它五金塑料配件而成的多工序、多部件的较复杂的产品，作为qc所要掌握的专业知识和应该要具备的鉴别能力相对来讲还是比较高的。

2□qc的在职学习与自我充电还有待加强。质量检验是一项学科性很强的工作，一般应具备高中或高职以上文化程度，能够掌握质量管理和质量检验基本知识，有一定的生产实际经验和较强的质量分析判断能力，并且有基础能够钻研技术业

务，更新知识，不断提高检验技术水准。可是随着客户的要求不断变化及随着生产和科学技术的不断发展以及管理科学化、现代化的要求，质量管理在整个企业管理中的地位和作用越来越显得重要，同时有关对质量管理的理论、技术和方法的探索，也越来越丰富和深化，这就需要我们的qc加强在职学习与自我充电，一定要跟得上所属行业的最新潮流（像络物架的结构、新的制作方法、新的表面处理等），否则不进则退。未来职场上只有两种人，一种是忙得要死的人，因为工作和学习；另一种是找不到工作的人，因为能力或知识。

二、未来品质部的状态与现状之间的差距所表现出来的问题

1、忠诚敬业与技能超强者还不多。何谓人才或者后备人才，他必须是品德与技能两者都很优秀才算人才。一个不忠于公司的人，再有能力他可能为公司带来比能力平庸者更大的破坏。忠诚是员工之本，也只有忠诚的人才会在工作中踏踏实实、不投机取巧；也只有忠诚的人才会自觉维护公司的利益，不以职谋私。也有少数ipqc认为ipqc是一份卑微的工作，其实世界上没有卑微的工作，只有卑微的工作态度，只要你全力以赴去做，任何工作都会变成最出色的工作，就像一位名人所说的“世界上没有卑微的职业，只有卑微的人”。如果每天都保持忠于职守，勇于承担责任的工作态度，无论他从事什么样的工作，都可以做出骄人的成绩来。优秀的qc不仅要有一流的能力，更要有一流的敬业精神。

2、善于发现问题与处理问题者还不多。发现问题与处理问题应具备辩证的分析能力，既要考虑问题的起因，又要考虑问题的结果，更要考虑问题的本质。发现问题与处理问题应具备敏锐的洞察能力，要透过现象看本质，通过苗头看趋势，从小事断大事。控制品质问题的关键在于“预防”。对不合格品的控制要以“预防为主，检验为辅”。所以说，做品管的最佳境界就是能够做到“预防品管”。目前有部分品管总是“马后炮”。

三、品质部品质目标与现实的差距所表现的问题

1、品管员的检验频率（次），每台机要抽检的数量，产品检验的项目及检验重点有的品管员还是在打折扣！从所发生的一些品质事故中就可以看出！

2、各检验站点所订定的考核指标，如错检率、漏检率等离公司所期望的还有差距，按公司的要求进料检验错、漏检批次应为零！

四、品质部理想状态与现实的差距所表现的问题

品质部理想的状态应该是以下状态。

1□ qc检验工作的指导思想：即“质量第一、预防为主、客户至上”。

2□qc工作方法：要做到“三员、三帮、三按、四不放过”。即

“三员”：品质意识宣传员、工程技术辅导员、产品品质检验员，做好三员的出发点和落脚点在于把关，为的是起到品质保证的作用。“三帮”：帮助现场人员对照图纸、帮助现场人员分析产生品质问题的原因，帮助研究采取措施解决品质问题，做好三帮的出发点和落脚点在于预防，为的是预防品质问题的发生。“三按”：按产品图纸、按标准、按规范（工艺），做好三按的出发点和落脚点在于纪律，为的是在生产现场□qc能模范遵守工艺纪律，一丝不苟执行品质标准规定。

“四不放过”：品质事故原因找不出不放过，品质事故责任查不清不放过，预防与纠正措施不落实不放过，品质事故责任人没有得到教育培训不放过。做好四不放过的出发点和落脚点在于责任制，为的是明确责任、积极采取有力措施，防止同类品质问题再次发生。

3□ qc的工作作风：“严、细、精、准”。“严”：执行品质标准要严，“细”：进行检验时要认真仔细，“精”：钻研

技术业务要精益求精，“准”：检验检测结果要准确。

可现状是：有的品管员指导思想不明确，不是在替客户把关，不是在替公司把关，而是在应付甚至阳奉阴违；有的品管员视图能力较差，看不懂稍微复杂一点的图纸或经常看错图纸；有的品管员工作作风不严谨、不务实；有的品管员对自己要求不严，不思进取，得过且过；有的品管员眼高手低，却一味抱怨公司没有给他机会；有的品管员不用说做到三员、三帮，就是一些简单沟通都不会去做或不愿意去做等等。

在公司的主管会议上，刘总都曾多次要求各部门主管要善于从各自的管理中加强学习，从学习中加以总结，将总结又反哺于各自的管理工作，循环反复“pdca”不断提升自己，以适应和跟上公司的快速发展！

年终总结的主要目的，就是依据pdca管理循环，针对过去的一年所未解决的问题，进行检讨分析、拟订对策、在新的一年里执行确认、防止再发而完成新的更高层次的一轮循环的思考的过程。

要解决问题，首先要认识到问题，要有问题意识！问题是什么？不知道问题是什么本身就是问题！不清楚问题的解决方法就是问题！虽然既知道问题是什么也清楚其解决方法但什么也不去做就是问题！

问题意识，就是意识到其差距的存在，并有弥补其差距的意愿！

以上是品质部的一些主要问题从四个层面上的解剖分析！

不知做什么，何谈做好！不知责任是什么，何谈责任心！不知定位在哪儿，又何谈称职！以上这些问题的出现，作为品质部的主管难辞其咎。

——2016年度品质部工作展望

在2016年度品质部拟针对以上问题点采取以下措施或对策

1、 心态。工作心态是指对工作的态度，包括对岗位的认知态度，在新的一年要加强qc的忠诚心态、敬业心态、责任心态和进取心态。加强qc个人的心智成长与职业理念培育。心态决定一切。你改变不了事实，但你可以改变-态度；你改变不了过去，但你可以改变现在；你不能控制他人，但你可以掌握自己；你不能预知明天，但你可以把握今天。你可以平凡，但不能平庸；你可以虚荣，但不能虚伪，你可能低落，但不能堕落。今天做别人不愿做的事，明天就能做别人做不到的事。“决定成功与失败的原因，态度比能力更重要”。世上没有不好的人，只有不好的心态。在把产品品质做好之前，先把人的品质做好，所以说：人的品质是一品质的根本。启动企业要从人开始，启动人要从精神开始。第一步就是要改变人的观念、心态。观念心态不改，就要换人。

2、 激励。产品质量复杂性的提高进一步强化了每一位员工对质量做出贡献的重要意义。对人类动机研究的结果显示，除了金钱报酬以外，当今员工要求强化工作上的成就感，以及承认他们对实现公司目标所做出的贡献。管理始于尊重，这就突出了质量教育和提高质量意识的必要性，不仅品质部，而且包括全公司所有部门的人员，特别是一线操作人员，要营造一种团队氛围，从公司的层面上讲就是一种企业文化，用激励的措施来强化他们工作上的成就感，并承认他们所做出的贡献。人类本性中最深刻的渴求就是赞美。美国作家马克·吐温曾经说过：“得到一次赞扬，我可以多活两个月。”当众表扬是用来提高一个人积极性的最简单、最有效和强有力的方法。有人力资源专家认为，赞扬是最经济实惠的激励。

3、 技能。技能是做好本职工作的关键。“君子生非异也，善假于物也”，品管员不能只仅仅依靠个人的文化水平，还

需要依靠科学的方法、专业的qc工具来让自己更加方便快捷，更加卓有成效地完成本职工作。在新一年里，系统地、全面地进行qc本职工作与qc专业知识的强化培训，以提升qc的工作技能。通过培训掌握一些作为qc专门的方法，接受一些最新的先进的思想和理念。管理就是让别人做好你想做的事，解放自己的最好方式就是培养部下。

4、学习。把品质部打造成一個学习型的部门，职业咨询机构曾告诫职场人士，需要充电的七个信号：一是感觉目前自己的职业没有意思时；二是处在职业生涯的停滞期时；三是发现自己经常在工作中面对问题不知所措时；四是迁升或跳槽做准备时；五是当工作中缺乏专业知识时；六是当需要更新自己知识结构时，七是当缺乏职场安全感时。你永远不能休息，否则，你就永远休息。

管理好下属。原因何在？因为他们缺乏对人的影响力和控制力。有两种力量决定管理效果：一种是人控制人的潜在力量，另一种是制度控制人的显像力量。所以，管理效果首先是管理者的问题，其次是管理模式和管理制度。管理者有了驾驭人的能力，管理模式和管理制度才能发挥最大效果。当管理者控制人能力强的时候，下属若出现失误或者错误时，会有心理上的压力或惧怕心理，即使在制度不完善的情况下也同样会出现这种心理上的压迫。当管理者控制人能力弱的时候，下属若出现失误或者错误的时候会无所谓：“看你会怎么处理我？”即使在制度完善的情况下也同样会出现这种现象。管理者若要提高管理效果，先要强迫自己变，再要求别人变。先要提升自己控制人的能力，要在如何提升控制人上下功夫，找到控制人的潜在力量，这是一个改变自我的过程。其次是掌握管理工具和做事工具，制定适合的制度和程序，这是一个指导、要求别人的过程。

6、细节。问题出在岗位，答案藏在流程。管理问题经常反映在人的身上，但问题的根源往往都出在流程。流程不清晰、不完善，岗位上的员工就不清楚这件事该怎么做，容易出现

失误。管理者的责任在于让团队规范地做成事。把工作重点放在类型性问题的思考、流程的设计与流程的训练上，这就是管理的逻辑。在新的一年里，作为品质部的主管更要意识到细节的重要性。品质大师戴明曾说过：质量无须惊人之举。海恩定律也清楚地说明了细节的重要性，他认为，每一起严重事故的背后，都有9次轻微事故、300起未遂先兆、1000起事故隐患。这说明所有的安全事故、质量事故等问题，都是由于不重视细节所造成的。管理要关注过程，而不仅仅是结果，紧抓工作过程中规定动作或要求的执行才是管理的核心。在新的一年里，要将品质部所有检验工作细化、量化、标准化并按制订的考核指标严格执行到位。在2016年11月份月初，刘总针对公司目前人员难管、绩效不好、条块分割、沟通不畅、质量下滑、交期难保、成本上升、人心不齐等诸多苗头表现，当机立断，并放权要求各部门重新检讨修订各部门的绩效考核制度。我想这正是明年管理工作的一个突破口。

7、 监督。监督是管理中一个非常关键的环节，如果只强调信任，不强调监督与控制，就一定会出问题。管理者接受监督是管理的要求，监督是一种保护也是一种爱护，这样就不容易出问题。

公司是员工的根基，员工以她为归宿并依托她逐步成长，成功的人会在公司事业成长的过程中，同时实现自己的人生目标，他的价值会随着公司的发展不断增值；个人进步带动公司成长，公司成长促进个人发展，这是双赢的循环。希望在新一年，有新的起点，有新的气象，有更大的收获。

品质部：唐植勇

2016年12月31日

督查总结 工作总结报告篇五

截至11月份，流量经营综合排名全省第三，其中流量经营收入累计完成2464.65万，调整前的预算执行进度为88.02%（调整后的预算执行进度为78.24%），全省排位第三（调整后第六）；月户均流量完成133.81m³预算执行进度为102.93%，全省排位第二，提前完成预算指标；月均终端活跃率为81.10%，全省排名第八。电子渠道综合排位全省第5，其中电渠移动放号完成进度74.86%，位居第七；交易金额累计完成1884.08万元，预算执行进度83.36%，位居第七；宽带续约率21.11%，位居第一。固网号百累计完成1039.88万元，完成全年预算117.62%，位居全省第 。

回顾全年，中心工作主要围绕预算任务开展：年初制定全年的工作计划，并按实施表有效执行。围绕3g流量开展体验式帮扶炒店，推进主流业务发展；通过下县巡回互动培训，落实产品拓展支撑；立足转型，全力创新，聚焦重点，强化执行，中心全体人员以务实勤奋的干劲贯穿于全年的工作之中。

“智慧城市”做为电信占领本地移动信息运营制高点的重要工具之一，不仅深接地气，而且还能拉动流量，并有利于提升电信品牌，占领客户心智资源，促进潜在销售。在公司领导的有效指导及各经营单元的大力支持下，“智慧城市”得到强势、高效推广，其中完成进度及日均安装量均居全省第一，安装量绝对值全省第二。不仅为全省各本地网树立了标杆，而且一举获得集团“智慧城市”标杆门户殊荣。

1、强化组织，落实细节。将“智慧城市”推广工作按客户入网属性“一分为二”，梳理并简化“智慧城市”卖点，“有的放矢”的针对性细化开展。新入网购3g智能机客户在辅导时，结合“智慧城市”优先推荐，通过“安装送流量”、“缴水电费9折”等卖点吸引客户积极配合安装注册；存量未安装“智慧城市”的智能3g用户，实行“派单制”，即提取流量

活跃并关联促销人、客户经理等字段的清单下发给各经营单元，各经营单元根据清单相关字段进行二次派发给一线客户经理，结合日常营销开展“智慧城市”的随销工作。该公司信息运营中心实行细节管控，每周关注并通报新入网及存量的安装情况，保持全市“你追我赶”的积极态势。

友分享，形成推广氛围的“点面效应”，为“智慧城市”有效推广造势。

3、广泛宣传，营造氛围。“空中地面”组合开展系统宣传。通过整合移动互联网app定点投放□itv□宽带web□短信、微博微信、本地报刊、公话厅、厅店（含供水供电厅店）等资源系统开展“智慧城市”的品牌及业务宣传。

1、加强团队建设，成立全省唯一纵横一体的流量经营队伍。横向方面，市公司本部成立了由前端及支撑关键部门组成的“流量经营虚拟团队”，让流量经营工作在整体推进中取得协同支持与合力。纵向方面，成立了由各经营单元的流量专岗人员组成的“流量经营执行团队”，通过每月kpi绩效对标，“奖先罚末”，加强了各流量专岗对全市流量经营工作的协同推进及本单位流量经营日常工作的落地执行。

2、实施经营帮扶，深入一线开展“3g体验式”娱乐交叉炒店活动，“有声有色”融入并推进主流业务发展。通过热门、新颖、时尚的3g应用聚集厅店人气，并以有奖体验、娱乐互动等方式，宣传天翼3g优势、手机促销政策、热门应用并拉动机卡销售，为县公司今后炒店活动树立了“标准化、低成本、有效果”的炒店样板。目前已启动第二季3g娱乐式交叉炒店活动，交叉主持、互动学习，培育各经营单元炒店能手，打造高效率的营销宣传团队。

3、积极创新运营，在夯实流量经营基础上寻求与探索新的运营思路与利器。

(1) 按时间维度梳理汇编流量辅导日常工作并每周反馈执行情况。让流量专岗及流量辅导员的日常辅导工作可知、可见，让日常辅导工作有计划、有提醒、有跟踪、有对标、有考核，属全省首创。

(2) 结合实体厅店各客户接触点，自外向内逐一梳理与布路“3g流量”的宣传元素，为流量辅导营造氛围，并自行设计、制作《3g流量使用手册》及《二维码荟萃墙》等辅导元素，该助力流量经营的细节做法，赢得省公司赞同。

(3) 全省第一个制作“流量辅导电子书”辅导应用，助力辅导工作开展。将梳理的“流量优选集”形成“流量辅导重点知识”应用，通过手机安装，辅导员随时查阅流量辅导知识的盲点，有利于推进辅导员的日常辅导。

(4) 巧借外力，协同推进流量经营发展：利用本人之前在客服部工作时积累的关系，积极借力客服部外呼组的力量针对性开展流量包外呼及流量使用提升外呼，均取得喜人业绩，其中流量包外呼成功率及套餐迁转率创全省记录，期间省公司产品部组织团队到抚州开展外呼调研。

1、立足服务，网厅充值稳步提升。持续推进“网厅充值赠送话费、推荐好友赚话费竞赛活动”，立足方便客户，提升客户感知的宗旨，通过短信推送、外呼提醒等多方式引导现有在网客户到网厅缴费充值，让客户感知到电信对存量用户的体贴服务。网厅充值由1月 47万元提升到11月137万元，提升率全省第2。这个主要依赖于政企客户群的大力支持！

2、渠道协同，快速提升宽带续费率。通过设立地市专区，解决抚州本地化宽带自主续约网厅匹配度不高问题，提升网厅宽带续约率。与客户服务部联动开展网厅宽带续约活动，将所有当月宽带到期用户进行一对一外呼营销，提高网厅宽带续约率，并关联网格经理再开展二次续约营销，大大提升成功续约率。二季度活动竞赛将网厅宽带续约占比指标纳入最

小收入核算单元的周竞赛中。通过多种举措，抚州宽带续约占比提升明显，从2月份倒数第1提升至全省第1。