

工作月总结才好(优秀9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

工作月总结才好篇一

在思想上，认真学习邓小平理论、领会党的十六大和十六大三中全会精神，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍，深刻领会胡总书记的讲话精神，并把它作为思想的纲领，行动的指南；积极参加党委组织的各种政治学习及教育活动；积极向广大员工宣传党的方针政策和公司党委的精神；时刻牢记为人民服务的宗旨，明白自己所肩负的责任；积极参与基层建设，在工作中要起到模范带头作用，做广大职工的表率，同时，认真学习相关业务知识，不断提高自己的理论水平和综合素质。

在工作上，围绕公司××*的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。本年度主要完成了如下工作：1、2、3、4、5。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记党员的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

今后努力的方向：随着××××的实行，可以预料我们的工作

将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为××*应有的贡献。

工作月总结才好篇二

事业单位工作总结模板

工作总结是对这一年的工作，进行一次全面系统的检查、评价、分析以及研究，从而分析不足，得出可供参考及改进的经验。事业单位工作总结模板是豆花问答网小编为大家准备的，希望对大家有帮助。

我公司党组在团党委的正确领导精心指导下，把提高公司整体素质放在工作的首位，坚持改善作风、搞好服务、提高工作水平，充分发挥团体的聪明才智，不断加大队伍建设力度，经过重点开展各项教育活动，使队伍凝聚力、向心力、业务本事大大增强，队伍整体素质得到大幅度提高，较好地完成了全年思想政治工作任务。

一、坚持理论学习，促队伍政治素质提高。

按照思想政治工作要求，一年来，我公司干部职工不论是在“党的先进性教育”活动中，还是在平时的工作之余，都不忘理论学习的重要性。经过集中学习与自学、导读与讨论、读原文与谈体会相结合等形式，认真学习了“三个代表”重要思想、党的十九大会议精神等一系列重要讲话和文件。根据不一样时期干部职工的思想状况，我公司还有针对性地组织职工开展各种形式的学习教育活动。此外，我公司还进取动员全体干部职工参加各种形式的学习，如动员职工参加自学考试、函授学习等。经过多种途径的系统学习，全体干部职工进一步强化了政治意识，认清了当前形势，增强了政治

敏锐性和政治鉴别力，从而把思想和行动统一到了“三个代表”的高度上来，既充分坚持了我公司党员队伍的先进性和纯洁性，又使队伍始终坚持了高昂的斗志和进取向上的状态。

二、狠抓班子建设，促核心堡垒作用的发挥。

“火车跑得快，全靠车头带”。公司领导班子本着克己奉公的原则，一心为队伍争先动脑子，为部门工作创优出点子。一是狠抓班子的自身建设。认真贯彻民主集中制。进行公司党组中心组学习、召开党组会议和班子民主生活。会上，党组成员能密切协调、集思广益，坚持少数服从多数的原则，一经会议决定的事情，班子成员能雷厉风行、不折不扣地执行。充分利用考察成果，把一批政治素质高、工作实绩大、群众反映好的干部职工调整到重要岗位。

在党的组织建设中，公司党组经过发扬党员先锋模范带头作用，并加强党组织建设，有效促进了队伍建设和各项业务工作的完成。

三、开展教育活动，提升队伍形象。

为抓好全体干部职工思想政治工作，按照区委、区政府的统一安排，我公司成立了以党组书记、公司长江涛为组长，副公司刘训琦、纪检组长王代容为副组长的思想政治工作领导小组，为使思想政治工作扎实开展并取得实效，以保证学习不图形式、不走过场，我公司制订了思想政治工作学习制度，对全公司干部职工提出了明确要求。组织全体干部职工进行时事政治的学习教育，并请熟悉各项国土资源业务的才能同志出任教师，为我公司的新老同志进行相关的业务知识培训。使全公司干部职工思想素质和业务素质都得到有效提升。

实践证明，职工思想政治教育活动是我公司队伍形象工程建设的又一个重要的里程碑。今年以来，在我公司队伍建设过

程中，群众测评的满意率更高了、严格执法的更多了、热情服务的更多了、争先创优的更多了。

四、队伍凝聚力、向心力进一步增强。

今年，我公司在进行干部职工思想政治教育的同时，还进一步加强了与干部职工的思想交流，打造“凝聚力”工程。

1、关注职工思想动态。定期开展交心、谈心活动，广泛听取群众意见，尊重干部职工对公司内各项事务的知情权、参与权、选择权和监督权，营造干部职工有话方便说，有意见随时提，心境舒畅、生动活泼的民主氛围。

2、关心职工工作及生活。认真解决干部职工在工作中的难题，着力改善工作条件，创造安全、整洁、优美的工作环境。进取开展文体活动，培养科学礼貌的工作生活方式，促进干部职工的身心健康。进取帮忙干部职工解决生活中的实际困难。

五、进取扶助贫困学生，资助困难群众。

1、支助贫困学生。“友爱、互助、勤奋、向上”是我公司多年来一向倡导的风尚，也是全体党员干部的精神追求。这种精神追求变成了资助贫困学生、关心贫困儿童成长的具体行动。在开展支且贫困学生的同时，也让我公司干部职工及子女深受教育，使他们懂得珍惜自我的生活，努力学习，关心他人。

2、资助困难群众。今年四月，我公司在“坚持员先进性”旗帜的号召下，由公司党组书记、公司总经理的带领，放下手中繁忙的公务，深入基层，实地调研和解决群众的困难。具体了解了群众的困难，给困难群众指点致富经，并认真听取了群众对公司的意见和提议，对我党“立党为公、执政为民”等话题与群众进行了座谈和深入细致的交流。

今后我公司将坚持与时俱进，着眼于新形势新任务，深刻分析队伍现状，把队伍的思想作风建设摆在第一位，使我公司的政治思想工作再上一个新台阶。

一年来，本人在上级领导的带领和指导下，在同事们的关心和帮忙下，自我的思想、工作、学习等各方面都取得了必须的成绩，个人综合素质也得到了必须的提高，现将本人这一年来的思想、工作、学习情景作简要总结汇报。

一、自觉加强理论学习，努力提高政治思想素质和个人业务本事。

认真地学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论，领会其精神实质，并指导自我的教育教学实践。同时，认真学习《教师法》、《教育法》、掌握教育方向，明确教育趋势，并严格按照《中小学教师职业道德规范》、《中小学教师八要十不》的规章办事。

二、进取开展工作，力求更好的完成自我的本职工作。

认真研究教材和学案，关心爱护学生，赢得了学生、学生家长及学校领导的好评。在其中考试中获得了较好的成绩。并于2013年5月取得了x二等奖□20xx年9月本人取得了乡级公开课执教者的称号。本人撰写的论文□x□在《x□公开发表。

三、严格要求自我，养成良好的生活习惯。

本人严格遵守曲阜市教育局的五条禁令严格要求自我工作中能作到不讽刺、挖苦、歧视和体罚或变相体罚学生；没有向学生推销任何商品或强迫学生购买未经批准的各种学习资料；是不举办、参加以营利为目的的补习班、特长班、有偿家教等活动；从没有在工作日中午饮酒或在教学区、学生面前吸烟；在上课时间不使用任何通讯工具。

当然，在自我的思想、工作、学习等方面还存在着许多的不足。

首先，在思想上，还需要进一步加强思想政治学习，深入领会，并坚持作到身体力行。以更加饱满的工作热情，以更加进取的精神面貌，开展工作；还需要进一步加大对思想政治理论的学习，不断提高个人的思想理论水平。不断加强对人生观、世界观、价值观的改造。

其次，在业务知识上，与自我本职工作要求还存在有必须的差距。

在今后的工作中，还需要进一步的努力，不断提高自我的综合素质，克服畏难心理，思想素质上还需要不断的提高，克服懒惰情绪，进一步加强自我的政治理论修养。

各位领导、各位同事大家上午好！我叫xx，xx年考取利辛县三支一扶，同年分配到利辛县中医院工作，时间过得很快，酷暑严寒转瞬逝，春去秋来又当时。在中医院工作的日子已近尾声，感激中医院能够给我供给这样一个锻炼成长的平台，接下来，我就自身这一年来的工作、思想向大家做一个总结汇报。

一、适应工作，严格要求。

自去年9月底到中医院体检中心工作以来，经科室主任安排，让我去彩超室帮忙整理报告，刚开始业务上较为生疏，经科室同事的帮忙与指导，工作上逐渐得心应手，虽然平时工作较为繁忙，工作量很大，可是在工作上我尽心尽责，从未出现过原则性的错误，同时也适应了在体检中心的工作。

二、加强学习，提高自身。

工作之余，我买了很多书籍，空暇时间就会去看看书，从书

本汲取知识，提高自身水平。另外，我进取学习科室内的其他业务，尽量做到样样知晓，主动替同事分担工作。

三、尊重同事，团结同事。

在和同事的相处中，我始终坚持着谦虚的姿态，工作上向同事学习，做人上向同事看齐。与科室领导及科室同事坚持着良好的同事关系，与同事从未出现过纠纷，更未出现过矛盾。

工作和生活是分不开的，我是蒙城人，在利辛工作的同时，也在利辛生活将近年的时间，利辛民风淳朴，利辛人干事创业的精神更是令人称赞，临别之际，写了两句，聊表情谊，皖北水乡美名扬，宜居宜业好风光。回想一年支扶事，利辛早已是故乡。

文字脱俗！

事业单位年终工作总结

热门事业单位年终工作总结年终工作总结

事业单位年终工作总结

事业单位意识形态工作总结

事业单位财务工作总结

工作月总结才好篇三

自从in house hr转换到尚贤达猎头公司的hunter[]经历了各个行业各个职位的不少项目，于此趁机将近期之心中所得，与各位猎头同行分享。因主要是思想意识层面的体会，而非具体操作上的方法论，故曰，感悟。

一、行业不同，寻猎之道相通。作为一名优秀的猎头顾问要有持续的学习能力，善于从不同的case中总结一般规律，以不变应万变，而又能随着具体的case方法有所不同。在工作上常有猎头同行或企业招聘人员和我交流，问我是那个行业的猎头。我知道他们要问什么，要了解什么，但对此问题和答案我内心是有保留的。优秀的顾问，需具有持续的快速学习能力，以及透视行业、洞察现象、直现本质规律的能力。道通则术灵，方法论终究是形而下，依附于具有相对高度且正确的思想意识层面上生效的。

二、大胆推断，小心求证。对于一个客户、一个职位，抑或一位候选人，我们在初次接触的时候都会依托个人知识、经验会有一个判断，认为此客户不值太用心跟进，是个c类客户，以致对客户和职位都失去信心或心存成见。虽然往往经验如此，但是否真的是这样？多年的猎头经验告诉我，还需心中存疑，小心求证。受经验和接触时间长短影响，一些信息我们未必就捕捉到，并能理解到位，我们应一面大胆的推断，一面还需小心的求证，不断的去伪存真，修正自己的看法及认知，揭开其庐山真面目。我就曾有这样的项目，本来是boss并不看好的客户和职位，在我悉心培育、不离不弃的关注下，几个月后却给我们尚贤达带来了意想不到的业绩。客户在尚贤达寻猎部门内部也一度从c级客户升级为b级，乃至准a级，实现了共赢。有人标榜自己有多么多么厉害，面人只需五分钟就能做出结论。简直是胡扯！那是在草菅人才，而非专业猎头的体现。我所了解的那些识才之人，他们就是英明睿智如杰克韦尔奇，也断不敢称五分钟就能对一个人选做出断论。更多的是大胆推断，即使5分钟之内完成面试，待人选初步过关，尚需后续60分钟或n个60分钟的不不断小心求证。诸葛亮错用马谡，毛主席误信四人帮，缺的是小心求证的过程。五分钟，对一个鲜活的人来说，盖棺定论是不是太早了些呢？所以，不要过早的下结论，过早的放弃，主观性太强终会自断成单之希望。

四、猎头，重在定位，重在搜寻！一个猎头职位在手，先得把方向定好。这个是很重要的前期工作，类似如企业定战略，国家定十二五发展规划，方向决不能错了、偏了。而后就是寻猎工作了。猎头人选一般都具有稀缺性和隐蔽性的特征，一般方法较难寻得，所以这才值得企业不惜重金寻找优质专业猎头合作。猎头的中后期工作，关键在于搜寻。没有搜寻的结果，所谓的测试、配置和推荐都是不存在的。所以，搜寻是基础，是前提，非常重要。而搜寻的方向将直接影响搜寻的效率。有时候方向不一定一下就能定得好的，还需要用人单位的支持和配合。这时候，就需要在搜寻中注意方向纠偏的问题，在搜寻中和客户互动，修正定位，完善搜寻！

五、不断尝试，不轻易放弃任何一丝的希望。猎头搜寻人才有很多渠道：其一有赖于各种常规渠道，一般也为in house的hr使用，除此之外，专业高效的猎头公司都会建立自有的高端人才数据库，一般会优先使用这个猎头公司独有的内部共享资源，其后才是非常规的渠道□cold call是一种极为重要的方式，或者依靠猎头顾问自有的丰富的行业人脉关系、圈内朋友自荐或推荐而来。猎头行业是一个资源高度依赖于猎头顾问自身的有着典型的智力资本型特征的行业。对于渠道，我们不排除任何一个可能奏效的渠道；对于人选，我们不放弃任何一个可能会是我们合适候选人的希望。有时候仅仅凭借自己手上的一份简历就判断人选不合适，而放弃与之沟通，导致被他人捷足先登，错失良机。这样的案例时有遇见，需深以为戒。我们在进行人岗匹配度评估的同时，务须心中存有希望，大胆推断的同时小心的求证，这样才不会错失交臂！

以下是我4-6月份在尚贤达猎头公司作为客户顾问的工作总结，主要为过去三个月我所面临的问题、出现的原因、解决方法、结果情况及后期如何提升。

忐忑的心情进来的。我对人力资源这个行业是完全陌生的，对客户顾问这个职位也毫无经验，因此在开始产生了自我怀疑的心态。我知道这种心态会严重影响我的工作，这是我所

不能接受的，同样也是公司不能接受的。经过认真的思考，我决定正视自己的问题，有针对性地逐步更正这些不足之处；同时也要看到自己的优点及进步之处，不断给自己鼓励，增强自信心。既然要做，就要尽全力把工作做到最好。摆正了心态，才有足够的动力应付工作中各种各样的问题。

就是武器，但我在这方面却不尽如人意。在发音标准度、语速及反应速度等方面，我都面临着巨大的挑战。毕竟，说话的方式是长期形成的习惯，并非凭借一朝一夕的努力就能改变的。但是，我也深知，这是我所必须跨越的障碍。因此，在接下来的工作当中，我会有意识地纠正自己的说话方式及速度，提高沟通能力，并以自己的真诚去尽量弥补。

户，尽量在第一通电话里，就要了解很多的信息。在公司辅导老师和其他猎头顾问、高级顾问的指点下，我逐渐明白，怎样比较专业地和客户沟通，怎样摸清客户的需求和底线，怎样更准确、更全面、更快速地掌握客户、职位及猎头项目的相关信息，怎样更有效率及针对性。因此，我从联系人、公司、职位及客户的以往情况等方面出发，列出详尽的问题。我要做的是，不断地了解、学习、总结、吸收。除此之外，还要通过对方的语言方式，进一步地了解潜在信息。这也是我在日后工作中要进一步提升的地方。

何吸引客户及对象是关键，这是获取更好业绩的前提。猎头是个现代服务行业，猎头服务是一种无形的东西而非实实在在的物品，有时是非可视的、非标准化的、非可控的，对接客户时处处小心谨慎，而消除客户顾虑最好的办法就是快速流畅地给客户作出专业的应答。但由于我对产品知识的掌握不够详细，导致我无法自如地应对客户，因此，不能创造出更多的附加值，造成即使进入了实质谈判阶段，也得不到很好的效果。就这个问题，我认真向各位前辈请教，学习如何更好地运用专业知识，解决客户的种种疑虑。解决这个问题要分两步走：第一步，必须将硬性专业知识烂记于心；第二步，灵活应用并延伸。

户企业所在的行业、人力资源等方面的专业程度，让客户在使用猎头服务之前，就对尚贤达猎头有一个良好的印象。这不仅有利于我们谈判，也有利于后期猎头顾问与企业的合作。专业度并不是一朝一夕就能解决的问题，只能在日复一日的重复中不断地学习、沉淀、升华。综上所述，还得归根于在进入尚贤达猎头公司之前，面试官和我沟通的三个要点：热情、真诚、自信。遇到困难并不可怕，关键是我们有解决困难的信心及恒心。前面三个月的工作已经成为历史，后期也会面临更多的挑战。我要做的其实很简单，就是做到明天比今天做得更好！

猎聘网发布猎头年度报告：中国职场60万以上超高薪职位不增反降近日，中国中高端经理人职业发展平台猎聘网发布《猎聘网2013年度猎头报告》，这是首次基于大数据对猎头提供的企业招聘需求和猎头自身的工作行为进行分析。该报告通过对2011-2013年的百万个猎头职位的大数据研究，呈现了猎头职位在行业与薪酬分布上的三年发展变化。

一、猎头职位呈两端集中分布，高薪职位不增反降

二、房地产、互联网依然大热，舍得花钱请能人

在猎头职位的行业分布上，地产行业的猎头职位在2011-2013的三年中始终占比更高。尽管在2013年，房地产行业在政策上遇到了很多并非利好的消息，但是在人才需求、特别是商业地产人才需求上毫无减速之意。

代表最前沿的互联网特别是移动互联网对于优秀人才的争夺毫不吝啬。无论从校园招聘中开出的初级人才的价格，还是从猎头职位的数量来看，我们都有理由相信在2014年，整个大互联网行业对于人才的需求是极度旺盛的，这个行业在2014年度人才争夺战必将更加惨烈。尽管2013年机械制造业的猎头职位占比排名在第三，但是从趋势来看，这个行业的猎头职位占比是呈下降趋势的。与此相反的是排在第四

位的金融行业猎头职位占比，三年来持续上升，且这种上升势头没有减缓的迹象。

2013年度猎头职位占比跌幅最大的要数计算机软件，同样有较大跌幅的还包括电子技术。

三、猎头职位经理总监是主体，总监岗位地位较尴尬

猎头职位仍然最集中在经理和总监级别，特别是经理级的中级管理岗位，超过了总职位数的40%。总监紧随其后，可以看出企业对核心人才的迫切需求。然而从整个人才市场来看，总监级别的招聘，往往却是最困难和尴尬的。猎聘网ceo戴科彬说，“对企业来说，总监是极其重要的一个岗位，对于人才的要求也明显偏高，但是在薪酬上却很难给出一个极具诱惑力的数字。而从供给方来看，有总监背景的求职者对于职位和薪酬普遍有较高期望，希望能够在这两方面得到一个更好的提升。因而，企业往往为招不到重要的核心人才发愁，而另一方面很多总监背景的经理人也感到困惑，觉得属于自己的好的机会并不多”。

四、超过八成猎头集中在一线城市，华东猎头最活跃

猎头占比最高的城市依然在上海，其次是北京，广州和深圳不相上下，但从规模上还是无法与北上抗衡。上述四个一线城市的占比相加已经超过八成，可见主要的高端岗位以及中国最重要的猎头公司依然集中在一线城市。

在二线城市中，成都和苏州的猎头占比还是高于其他城市的。在排名前十的十大城市中，华东地区的上海、苏州、杭州、南京占据四席，且总比例超过40%，成为最猎头最活跃的地区。

五、猎头周一到周五持续高强度工作，周末也不放弃候选人

对于猎头行为的分析可见，从周一到周五猎头都保持较高活

跃度在寻找和联络候选人。周二是猎头活跃度的峰值，联系和沟通候选人的次数最多。即使在周末，也有将近30%的猎头在工作，在他们看来，周末更适合与候选人进行沟通。从每天的工作时间来看，从早上9点到晚上18点，猎头基本都保持在一个高活跃值上。虽然随着标准下班时间的到来，活跃度逐渐下降，但是基本到凌晨依然有猎头活跃在线上，查找候选人简历。

六、工作经历最重要，跳槽频繁有问题

在猎头寻找候选人的过程中，对于简历的关注度的分析显示，工作经历毫无疑问几乎是每个猎头最关注的。但是值得注意的是，尽管猎头职位通常寻找的是至少3年以上的中高端人才，但是教育背景依然是猎头和企业高度关注的项目。另外，跳槽是否频繁是猎头最关注的要素之一，因此猎聘网ceo戴科彬特别提醒职场人慎重选择自己的职业发展道路，不能为了跳槽而跳槽，一定要找对真正实现自己价值的平台。

工作月总结才好篇四

业务员年终工作总结模板三篇

当工作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，就叫做工作总结。豆花问答网小编为你准备了业务员年终工作总结模板三篇，希望可以帮到你！

业务员年终工作总结模板【篇一】

转眼间20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应

对能力。

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，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

一、业务能力

1、对公司和产品一定要很熟悉

进入一个行业，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，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2、对市场的了解

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3、业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

二、个人素质能力

1、诚实

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在

客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3、耐心

4、自信心

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，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，容易急噪，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，每个环节都自己去跑，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，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

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。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

业务员年终工作总结模板【篇二】

xxxx年已经过去，在一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错的业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

（一）不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

（四）持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

业务员年终工作总结模板【篇三】

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了[]20xx就要过去了，明年又是一个新开始，在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有一定销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有一定挑战性的，到现在为止，我不

再说自己是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时间，说长不长说短不短，大约540天的时间每天都在围绕销售这一个中心而展开的。

20xx这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自己，每天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明年能取得优异的成绩，一定再接再厉，做的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时间，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。

在上季度询盘是非常少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复可以看出他们是没有意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。

在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时间在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种情况

就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，不过每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头一定要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。

第四季度，在11月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样子如果做不到单就辞职。

因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是3个月的样子。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时间的问题。虽然付出并不一定就有很大的回报，但是有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也可以完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。到目前为止还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技

术上的问题应该，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自己的不足，以后如果想小有成就必须在这方面精益求精。

工作总结是可以总结经验从而提高自己的工作效率，那么你的工作总结写好了吗？下面就是小编给大家带来的保险业务员工作总结，希望能帮助到大家！

2019保险业务员工作总结(一)

一年来，保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一

直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的

货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入元，其中车险保费元，非车险业务元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

2019保险业务员工作总结(二)

一年来，我们紧跟公司战略部署、把握主动、明确目标、扎实措施、合力攻坚、强势奋进的一年。在这一年里，我们紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，与时俱进，勤奋工作，务实求效，文明服务，较好地完成了领导交付的各项工作。

为深入贯彻公司做强战略，全面实现公司合规经营、风险控制、提高效益，加强理赔基础管理，规范理赔操作实务，优化理赔处理流程；领导多次安排组织学习专业理论，法律法规，条款要例等专业知识的培训，让我们掌握到更多的专业知识，为我们的工作打下了坚实的基础。

进公司以来一直从事结案岗的我，十一月份已被转为从事了档案管理。虽然新工作分项复杂，有些琐碎凌乱。对我，确实是全新的挑战。不过经过这段时间的奋斗，在实际工作中，只要有强烈的责任心，积极严谨的工作态度，一切都不是问题。档案管理岗现对于我来说，已是得心应手了。完成本职工作后，如果有需要的时候还会去协助结案岗。

在工作上，我严格要求自己，确保工作的顺利进行。做到敬业爱岗，恪习职守，以务实的工作作风，坚定的思想信念；饱满的工作热情，较好地做好自己本职工作和领导交办的各项工作。最后正视自己的缺点，在不断学习中进步，不断向前辈、同事请教学习，来弥补自身的不足，对实际问题的处理，使自己从中学到更多的东西，积累一些处理问题的经验。

总之，自己在以后的工作中要加倍努力，一定听从领导的安排，积极主动地工作，好好学习保险理论和业务知识，为公司的再次创业做出应有的贡献。

回顾历史展望未来，明天总是充满着希望。我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的天安保险公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人的理想，一定能！

2019保险业务员工作总结(三)

我主要谈三个方面：

1、个人发展及工作完成状况

2、存在的问题和不足3、19年的思路及展望

一、个人发展及工作完成状况

我的18年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作；下半年开始丁家营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是1450万，截止到11月初，已经完成全年任务，截止到12月31日，我部共完成保费收入约1800多万，超任务指标约25%；18年，部门给我下达的任务指标是32万，截止到12月31日，我已完成保费收入62万(其中含摩托车17万)，排除摩托车新增业务按45万计算，超出计划指标40%，于年28万同比增长60%；此外，丁家营销服务部实现全年保费任务约417万，同比增长19%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

下面是我的具体工作表现：

在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，用心向党组织靠拢，定期撰写思想汇报，在党组织有意识的培养和锤炼下，我于年6月9日光荣的成为了一名预备党员。这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。

可借鉴，在人员配备上也没有到位(是指签单人员在前期还没有到位)，我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇；有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中；同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时用心沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。丁家营销服务部开业后，不到5个月的时间，实现了保费收入200万，实现业务增长35%，高效、

优质地完成上级下达的阶段保费任务。此外，还加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，透过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单；在日常业务上或私人生活圈中，我经常和贴合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

在生活中用心热情，全面发展。我用心参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名；作为团支部组织委员，也用心组织团员开展各项活动，在年“五四青年节”，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了邱少云纪念馆；作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在“职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

二、存在的问题和不足

1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于留意谨慎，习惯依靠经验决定。

2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。

3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改善。由于管理时间不长，管理潜力还有些欠缺。期望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理潜力，提高自己的工作水平。

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也期望能透过公司的各类活动，增加交流的机会。

三、19年的工作思路和展望

- 1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理潜力。
- 2、注重团队意识和大局意识。用心工作，正确应对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。
- 3、深入了解营销人员的生活、工作、学习状况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。
- 5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在19年我们会做的更好，支公司的明天会更加辉煌灿烂！

2019保险业务员工作总结(四)

曾经和多数人一样对保险很不认可，对保险业务员更是厌恶至极。也曾认为从事保险工作是极其低级，极其没有地位的。可是直到那一刻，进入中国晋城分公司营销七部的那一刻，我的看法完全改变了。

残酷的现实生活，让我曾一度成为它的奴隶，得过且过，极其消极，曾经以为生活就这样了，虽然我还很年轻。可是当我踏进中国晋城分公司营销七一部的那一霎那，我的观念发生了质的变化，那里的伙伴大多数已经迈入中年，可是他们对生活充满激情，对工作充满热情，他们向往成功，他们不断努力，不断学习，他们相互激励。他们那种积极的态度，深深的感染了我触动了，我不停的告诉自己，我不能在这样下去了，我还年轻。

冲着那份激情，我进入了保险这个行业，才对保险有了新的认识，保险是什么？保险是用今天的钱筹划明天的生活。我们都知道，未来充满着变数，没有人能准确预知自己将来会发生什么。有些人一觉醒来便一贫如洗，有些人一出家门就生离死别。往往这样一些意外就能使一个原本幸福的家庭或一个原本兴旺的企业陷入困顿之中。中国有句古话：“人无远虑必有近忧”，而保险就是一种未雨绸缪的智慧，是化解未来可能发生质风险的有力手段，能使人们明天的生活免受剧烈波动的困扰。

保险是用小钱换大钱。保险就像一个蓄水池，在平时投保人一起进行点滴积累，一旦谁需要时就可以直接去用，并且去用的量是其投入量的数百倍、数千倍，甚至数万倍。当然，在保险集合体中的每个保险人虽然都只付了一定的保险费，但只有遭遇保险事故的被保险人才有可能获得保险赔偿。这恰恰说明了保险的互助性质。“一方有难，八方支援”。这样，如果其中有个被保险人遭遇不幸，就可以借助众人的力量避免或减小损失了。

保险是“仁爱”的化身，是“责任”的体现，是“尊严”的延伸。保险不仅仅能提供一种物质补偿，更重要的是，它还能折射出人与人之间的和谐关系。为家人购置保险是对亲人的爱，为员工购置保险是对社会的责任，为自己购置保险则是自我尊严的延伸。

保险是那么伟大！它可以让爱心永续！做什么工作都是做，但不是每一份工作都能让我感觉到有意义。传播爱心，落实责任，倡议互助，我为人人，人人为我，大家帮助大家……这不正是我们这个国家、这个社会所需要的吗？作为一个保险代理人，作为一个普普通通的人，背负着如此大的使命，身负着如此大的责任，是多么值得骄傲和自豪啊！所以我庆幸选择了保险行业，我将让我的生命价值在这个行业中得到体现。

业务员年度工作总结

业务员工作总结【热门】

业务员工作总结

业务员年终工作总结

业务员年终工作总结

工作月总结才好篇五

一、20xx—20xx上学期

在大一新生中进行纳新，对面试中表现较好的'予以采纳。最后从大一的新生中招收6人（后走一人），组成了新一届社团中心集体。

组织运动会的啦啦队。积极到大一各个班级进行宣传，与他们协商，选取啦啦队，其中骨干啦啦队成员有40多个。并对啦啦队进行了有必要的排练，其中包括口号以及阵型的设计。同时在运动会的时候我们也协助纪律部管理好观众席的纪律，带领啦啦队加油呐喊助威。并对道具进行了发放，回收和保管。

对各种活动进行了配合，比如说打扫双代会的会场，组织人参加观看其他部门的活动包括学生知识竞答，辩论赛等。

与校园文化中心一起设计舞台。每个部员都设计出了一套方案，我们综合优点并讨论得出了基本的方案。在这当中，因为场地、经费等的限制，我们对设计方案进行了多次的修改，并在元旦晚会的当天按照设计好的方案进行了搭建，取得了令人满意的效果。

二、20xx—20xx下学期

组织我院舞协以及跆拳道协会参加了由学校举办的社团文化节。经过多次的协商和多方的联系，最后舞协和跆拳道协会在校级舞台上一展风采。值得一提的是，在所有参加活动的社团当中，院一级的只有我院的舞协和跆拳道协会。

筹建爱心支教社团，我们严格按照社团建立的流程，通过一系列的努力，已经产生了一定的雏形。但是刘老师对于该社团在安全性上的问题有一定的疑虑，所以暂时还没有实质性的进展。尽管如此，我们社团中心还是会尽可能的争取，因为这对于我们学院以致学校的社团工作来说是一次有意义的尝试。

毕业生晚会的舞台设计。毕业生晚会由于种种原因未能举办，对于整个学生会来说是一个不小的遗憾。整个学生会为之努力付出了许多，我们社团中心也不例外，在这之前我们已经设计出了舞台的效果，希望能给大四毕业生一个难忘的回忆。

以上就是社团中心的主要工作，虽然看起来不是很多，但是在这之后的是我们社团中心全体的付出以及默默的努力，其中，我们一直询问和鼓励同学建立社团。

在这一年的工作当中，我们学到了很多。我们懂得了如何团结他人，如何处理学习工作以及生活的矛盾，学会了严谨认真的做事态度。当然，我们也从这一年的工作当中找到了许多快乐。每当我们解决一件事情的时候，喜悦的心情油然而生；看到我们自己设计的舞台那绚丽的效果，更是喜不自胜；部门成员的交流 and 玩笑，也让我们感到了集体的温馨。在这一年中，我们也存在着不少的问题。首先没有自己部门的特色活动，在整个一年中，我们一直在想着做，但是也没有形成一个轮廓。，这是我们几位部长的失职。第二，有时候工作的重心产生了偏移，对于社团方面的工作抓得不是很紧。主席团也提出过这个问题，经过主席团的建议和我们的重视，我们很好的解决了这个问题。不得不说的是在这一年中主席团做了很多，正是因为他们对于各个阶段的努力，各种活动

项目的牵头，学生会才井然有序的运转起来并取得了很好的成绩。尤其是下学期，主席团强调务实的办事风格，简化了许多的流程和一些形式，提高了学生会的办事效率。一年要过去了，所谓铁打的营盘流水的兵，新一届的学生会也即将浮出水面。祝愿下届的社团中心集体，也就是现在我们部门的大一成员以及未来大一的学弟学妹们，取得更好的成绩！

工作月总结才好篇六

一、至 xxx 年度工作(一)警务战略实施工作。今年以来，户政大队在开展城乡警务战略工作中，紧贴实用，围绕实际，以警务室民警开展“拉家常”活动为切入点、以奥运安保为结合点，以“三基”工程建设为突破口，深入推进警务战略工作。一是改善办公环境，完善硬件。对警务室设置对已破损的___个警务室公示牌和 ___个标识牌统一进行了更换；二是通过考核评定、择优汰劣，加强辅警队伍管理，工作中涌现出了一批工作中能力强、业务精、成绩突出、受到群众称赞的辅警，他们的事迹被市局“三基”简报和市局简报进行了宣传报道。三是警务室民警通过入户拉家常，广泛收集基层基础信息，积极开展防范宣传、群防群治和送“证”上门等便民工作，进一步密切了警民关系。我们在拉家常过程中好的做法分别被市局“三基”简报、政治工作简报刊登。四是警务室民警积极联合基层治保组织，开展全民巡防工作。将警区内的居民小区、厂房、单位、学校等内保单位和治安积极分子统一集中起来，进行培训后，在民警带领下佩带红袖标开展“邻里守望”等安全防范工作。我们由此总结出的“五警巡防”模式被市局简报刊载。

一是为切实加强暂住人口管理，有效预防和严厉打击混迹在流动暂住人口和出租房屋中的各类违法犯罪活动，我们紧密结合辖区实际，在调研分析的基础上，找准辖区内的治安复杂地区和段落，围绕暂住人口、寄住人口、出租房屋分局制定了四个方案，区综治办出台了《关于开展流动暂住人口和出租房屋管理专项整治行动的实施意见》和《关于集中开展

流动暂住人口房屋出租清查的通知》，在乡镇街办、政府职能部门的共同参与下，有针对性地组织开展了 ____ 次暂住人口房屋出租集中清理整治行动。二是按照分局安排，结合具体实际，围绕刑满释放人员、解除劳动教养回归人员、吸毒人员、上访缠访人员、等有可能危害奥运安保工作的重点人员、群体及治安危险分子全面开展排查工作，并对暂住人口、重点人口、治安危险分子信息实行微机化管理，逐一比对，绝不放过任何蛛丝马迹。户政大队通过网上抽查、明查暗访等方式，对各派出所“一口一屋一对象”工作情况不间断轮回检查，将检查情况十日一通报，全面促进重点人口的稳控工作。

程、细节进行规范，使户籍窗口在人民群众的心中真正“亮”起来。今年来，共为群众办理农民婚迁、补录户口等业务 ____ 件，无违规操作及违法违纪问题发生。

(五) 二代身份证换发工作。

____ 年我局“二代证”任务 ____ 个，通过全局上下的共同努力，提前半年完成了全年的任务。今年我局共为群众办理二代证 ____ 个，二代临时证 ____ 个，无一差错。

二、2009 年度工作打算 在新的一年里，我们要紧贴分局党委的工作部署，从服务群众的大局出发，以基层基础工作为抓手，依托警务信息平台的应用，深入开展城乡警务战略工作，对户籍窗口管理再规范，不断提高实有人口管理水平，为打造平安临潼，构建和谐社会而努力。

一是以争创省、市“人民满意窗口”为目标，加强对全局 ____ 个户籍窗口的培训、指导和检查，在全面提高民警接人待物、服务态度、业务知识等“软”素质上狠下功夫，打出窗口的“品牌”效应。

二是突出重点，兼顾一般，推进城乡警务战略工作。依据

《陕西省公安机关警务室建设工作规范(试行)》，对全区的警务室进行合理调整，该缩减的缩减，该建中心警务室的加大人、物投量，目的是建成一个就要发挥一个的作用，警务室具体规划和日常管理待进一步调研后再定。尽快选聘公益岗位的辅警，将这部分人用起来，解决警务室的“有室无警”问题。

三是提高服务质量，做流动、暂住人口的贴心人；加大管理力度，严厉打击流动、暂住人口中的违法犯罪人员。

五是继续做好二代证的换发工作，通过换发进一步核对居民个人信息，确保达到“五统一”；认真执行户口管理政策，逐步建立以居住地登记户口为基本形式，以合法固定住所或稳定职业及生活来源为基本落户条件的新型户籍管理制度，为我区社会发展和经济建设服务。

关于“德”方面 一方面：我坚持用科学发展观来武装自己，认真学习政治理论和公安业务知识，努力提高自身的思想觉悟和政治理论水平。坚决贯彻执行党的基本路线和各项方针政策，立场坚定，是非分明。始终牢记全心全意为人民服务的宗旨，坚决“文明执法”“执法为民”。以新时期人民警察职业道德、人民警察核心价值观严格要求自己。始终坚持“人要精神，物要整洁，说话和气，办事公道”的原则，认真倾听事件双方人员的辩解和困难群众的诉求。另一方面：自己始终坚持尊重领导、团结同志、尊重家人、尊重民警，在家听家长的话，在单位听领导的话，在工作中经常开展批评与自我批评活动，对自身和同事们在工作、生活、思想上出现的情绪波动，做到及时发现、及时掌握、及时协调、及时鼓励，坚持职业道德养成教育，消除心理障碍，始终保持积极向上的心态进行工作。

关于“能”方面

在工作中，自己从事的是协同民警处理 110 接处警、维护社

会治安的工作。坚持各方面的业务学习，注重全方位的提高自己，工作做到有分析研判、有计划、有步骤、合理地组织实施。在协同民警同志接处警和处理各种事件的工作中，根据不同的事件和服务对象，采取不同的、灵活的方法加以控制和服务；根据不同的事件性质、事件缘由等，采取多方面的、认真的听取事件双方的发生原因，确定准确的调解方式和处理方法。采取科学灵活的工作措施，科学合理的安排自己的本职工作。自己在业务能力、协调能力、研判能力和服务群众的能力等方面均得到了很大提高。

关于“勤”方面 在工作中，虽然自己只是一名协同民警办案的辅警，但在大队领导的指导和关心下始终起好模范带头作用，规范着装、服从命令。在大队自己是辅警，必须做好自己的本职工作。但又是清洁员，在休息室里，能主动的清扫卫生，整理物品，保持室内的清洁，让上班的同事和民警保持良好心情。

还是巡逻车的保养员；接班后第一件事，就是拿着扫帚清扫车内卫生，和同事一起清洗车身，检查车内设施好坏。无论刮风下雨，从不迟到早退。个人工作态度是端正的，敬业精神是挚诚的。

关于“绩”方面 说到成绩，和工作十几年或几十年的民警同志相比，对于我这个才工作了不到 4 个月的辅警来说实在有些微乎其微。但是在我的心中就是因为这一点点小的成绩，才让我更坚实了警察的这条道路。作为一名辅警，我们的工作平凡的，但在平凡的岗位中，我始终坚持高度负责的态度和任劳任怨的工作作风，把群众的难处当作自己的难处，设身处地的为人民群众着想，不管是对于百姓纠纷、求助、打架、盗窃等等 110 接处警工作，还是为平安顺利召开的保卫卡点工作我都尽量做到最好。通过自己辛勤付出，受到领导和同事的充分肯定的同时，也赢得了人民群众的信任，正是这份信任不断的鞭策着我，在今后的工作中继续发扬任劳任怨的工作作风，并刻苦钻研业务知识，争取在副总业绩上

能有更大突破和创新，更好的为人民群众服务。

关于“思”方面 我始终以共产主义为旗帜，树立正确的世界观，人生观价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在政治上，思想上，行动上同党中央保持高度一致。在工作中坚决同一切违法违纪行为作斗争，并严格遵守公安部“五条禁令”，认真学习“立警为公，执法为民”的执法理念，端正作风，切实提高自己的素质。在思想上坚决抵御资产阶级的自由主义等一切腐朽思想的侵蚀。促使自己成为一名作风优良的人民辅警。

通过这段时间的工作和学习，虽然取得了一定的成绩，得到了领导和同志们的认可，但同时也认识到自己存在着许多不足。

首先，由于工作实践不长，实践经验有所不足。在业务方面理论运用还不是很成熟，需要进一步的学习业务理论知识，并认真向每一位民警求教，汲取各位同事的宝贵经验，适应工作上的需要。

其次，在出警工作和案件办理过程中有些法律知识还不是很成熟，需要进一步的加强法律知识的学习。

深入的落实到实际工作中，切实提高工作效率，真正成为一名便民、利民、保障人民安居乐业的人民辅警。

关于“德”方面一方面：我坚持用科学发展观来武装自己，认真学习政治理论和公安业务知识，努力提高自身的思想觉悟和政治理论水平。坚决贯彻执行党的基本路线和各项方针政策，立场坚定，是非分明。始终牢记全心全意为人民服务的宗旨，坚决“文明执法”“执法为民”。以新时期人民警察职业道德、人民警察核心价值观严格要求自己。始终坚持“人要精神，物要整洁，说话和气，办事公道”的原则，认真倾听事件双方人员的辩解和困难群众的诉求。

另一方面：自己始终坚持尊重领导、团结同志、尊重家人、尊重民警，在家听家长的话，在单位听领导的话，在工作中经常开展批评与自我批评活动，对自身和同事们在生活、思想上出现的情绪波动，做到及时发现、及时掌握、及时协调、及时鼓励，坚持职业道德养成教育，消除心理障碍，始终保持积极向上的心态进行工作。

关于“能”方面在工作中，自己从事的是协同民警处理 110 接处警、维护社会治安的工作。坚持各方面的业务学习，注重全方位的提高自己，工作做到有分析研判、有计划、有步骤、合理地组织实施。在协同民警同志接处警和处理各种事件的工作中，根据不同的事件和服务对象，采取不同的、灵活的方法加以控制和服务；根据不同的事件性质、事件缘由等，采取多方面的、认真的听取事件双方的发生原因，确定准确的调解方式和处理方法。采取科学灵活的工作措施，科学合理的安排自己的本职工作。自己在业务能力、协调能力、研判能力和服务群众的能力等方面均得到了很大提高。

关于“勤”方面在工作中，虽然自己只是一名协同民警办案的辅警，但在大队领导的指导和关心下始终起好模范带头作用，规范着装、服从命令。在大队自己是辅警，必须做好自己的本职工作。但又是清洁员，在休息室里，能主动的清扫卫生，整理物品，保持室内的清洁，让上班的同事和民警保持良好心情。

还是巡逻车的保养员；接班后第一件事，就是拿着扫帚清扫车内卫生，和同事一起清洗车身，检查车内设施好坏。无论刮风下雨，从不迟到早退。个人工作态度是端正的，敬业精神是挚诚的。

关于“绩”方面说到成绩，和工作十几年或几十年的民警同志相比，对于我这个才工作了不到 ____ 4 个月的辅警来说实在有些微乎其微。但是在我的心中就是因为这一点点小的成绩，才让我更坚实了警察的这条道路。作为一名辅警，我

们的工作是平凡的，但在平凡的岗位中，我始终坚持高度负责的态度和任劳任怨的工作作风，把群众的难处当作自己的难处，设身处地的为人民群众着想，不管是对于百姓纠纷、求助、打架、盗窃等等 110 接处警工作，还是为平安顺利召开的保卫卡点工作我都尽量做到最好。通过自己辛勤付出，受到领导和同事的充分肯定的同时，也赢得了人民群众的信任，正是这份信任不断的鞭策着我，在今后的工作中继续发扬任劳任怨的工作作风，并刻苦钻研业务知识，争取在顾总业绩上能有更大突破和创新，更好的为人民群众服务。

关于“思”方面我始终以共产主义为旗帜，树立正确的世界观，人生观价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在政治上，思想上，行动上同党中央保持高度一致。在工作中坚决同一切违法违纪行为作斗争，并严格遵守公安部“五条禁令”，认真学习“立警为公，执法为民”的执法理念，端正作风，切实提高自己的素质。在思想上坚决抵御资产阶级的自由主义等一切腐朽思想的侵蚀。促使自己成为一名作风优良的人民辅警。

通过这段时间的工作和学习，虽然取得了一定的成绩，得到了领导和同志们的认可，但同时也认识到自己存在着许多不足。

首先，由于工作实践不长，实践经验有所不足。在业务方面理论运用还不是很成熟，需要进一步的学习业务理论知识，并认真向每一位民警求教，汲取各位同事的宝贵经验，适应工作上的需要。

其次，在出警工作和案件办理过程中有些法律知识还不是很成熟，需要进一步的加强法律知识的学习。

在今后的工作和学习中，我将针对自己的这些不足，加强学习，虚心向老同志学习，把老同志处理事件方面的实践经验化为己用，不断提高自身的业务水平，将为人民服务的宗旨

意识更深入的落实到实际工作中，切实提高工作效率，真正成为了一名便民、利民、保障人民安居乐业的人民辅警。

%和 _____

%和 %。现将一年来的工作情况总结如下：

一、业务工作（一）加强领导，调研谋划，实现巡逻组织合理化。县城乡安防大队将奥运安保工作置于今年工作的重中之重，采取有力措施，切实加以推进。在深入调研论证的基础上，大队制定下发了《城乡安防大队巡逻工作实施方案》、《城乡安防大队社会面治安巡逻防控的实施方案》，及时召开巡防工作动员部署会，进行全面部署。一是加强指导。县局副局长刘溯多次深入基层开展调研，及时发现问题，指导工作。巡警大队充分发挥牵头部门职能作用，抓好组织、规划、督促、考评等工作，定期召开由派出所巡防民警、安防队员参加的巡防工作分析会议，总结部署工作，推动发展；二是坚持“信息导巡”，充分发挥精确打击效能。每天根据指挥中心警情预报和分析研判进行警力调整部署，并根据不同区域人员流动、季节变化、易发案时间变化等情况，进行认真分析，确定本巡区白天和夜间的重点巡逻时段，实行弹性工作制和错时工作制，将巡防重点向繁华区域、偏僻地段、居民小区等重点要害部位以及案件高发区域延伸，提高与犯罪分子“碰见”机率，最终达到精确打击的目的。针对“两抢一盗”案件的特点，我们切实加强了夜间巡逻的力量。巡逻现场抓获率的提高，有力的遏制了“两抢一盗”犯罪的高发势头；三是实行小单元建制和错时工作制。在 _____（地点）

划分了 19 _____ 个巡区，每个巡区 _____ 人，由 4 _____ 个小队长带领，分四班 24 小时开展巡逻巡防。同时，在大洼镇主要路口和治安复杂区域设置了 _____ 个治安联防岗亭，形成了铁桶合围之势；四是建立了指挥中心、大洼分局、田庄台分局和巡警大队共用治安信息平台，每天发布一次，由巡警大队按照治安信息的变化来调整联防时间、联防地段和联

防密度。

(二)统一部署，改革勤务，实现巡逻防控实战化。按照巡防资源效益最大化的要求，合理摆布安防队员参与巡防工作，全面推行适应动态社会治安特点的勤务运行模式，实现巡防勤务由静态向动态、由被动向主动化的转变。一是巡防勤务实行 24 小时错时工作制。大洼镇两个巡组每组 ____ 名民警、____ 名安防队员，实行 ____ 班 ____ 倒，____ (地名)

巡组 ____ 名民警、____ 名安防队员，实行四 ____ 班 ____ 倒，____ (地名)

警务工作站 ____ (地名)

名民警、____ (地名)

名安防队员，实行三班三倒。同时大洼镇巡组车辆安装 gps 卫星定位系统，并配备 350 兆无线对讲机；二是指挥中心对巡警大队巡防工作实施扁平化指挥。指挥中心借助 350 兆无线通信系统、gps 卫星定位系统实时图像对巡防车辆进行轨迹监控和回放，点名和轨迹监控出现异常情况立即向局长、主管副局长和巡警大队长报告；三是突出防范重点。

____ (地名)

安保期间，将县委、人大、政府、政协等首脑机关，金融网点、各大商场及水、电、油、气等重点单位，重要部位，人员密集地区，作为巡逻重点，最大限度地挤压违法犯罪分子的活动空间，确保奥运期间城区的社会治安稳定；四是加大督查力度。县公安局督察部门在对各巡区进行 24 小时不间断督查的同时，在每个巡区都聘请 3-5 名巡防工作监督员，请他们给巡防工作出主意、提建议，对执行巡防任务的民警和安防队员的工作进行监督。

(三)长效管理，规范运作，实现巡逻防控常态化。县城乡安防大队将规范运作安防队员的巡防工作作为巡防机制建设环节来抓，以此促进巡防机制建设的各项工作要求和措施真正落到实处。一是完善考核方案。为保证巡逻防控体系建设的有效运作，大队出台了《城乡安防大队工作考评办法》等一系列考核措施，真正做到分工明确，责任到人；二是落实考核奖惩。为提高队员的工作积极性，大队制定了《巡防抓获现行奖励办法》，把现场抓获、压降案件、服务群众情况作为考核的主要内容，考核成绩与奖金挂钩，对平时工作表现突出的队员和中队予以表彰奖励，切实改变安防队员巡与不巡、防与不防、工作好与不好一个样的状况。这些奖励措施大大激发安防工作的热情。在治理盗窃自行车专项行动中，大队一班人积极想办法，出主意，支新招，在自行车被盗案件多发的县医院、____（地名）____（地名）____（地名）

等地采取了蹲点守候的措施，在从____年____月1____日至____日的短短的____天内，抓获盗窃自行车嫌疑人员____名，破案____起，查收自行车____台，____台已返还给失主；三是做到奖惩分明。大队成立考核组，负责大队日常勤务考核，先后共有____人次被扣分，____名队员分别在大会上做出检讨、赔偿损失，1名队员被亮黄牌，对涌现出的两名见义勇为有功人员各重奖____元；四是树立和培养典型。城乡安防大队用身边典型弘扬正气，在大队营造一种人人奋发向上、争优创先的良好氛围，教育引导全体队员。目前，大队涌现出了十多名工作积极肯干，任劳任怨，不记个人得失的先进典型，促进了工作全面开展。四是配备了硬件设施。积极争取党委、政府的重视和支持，在乡镇主要路口和治安复杂区域设置了安防岗亭，为安防队员配置了____台警用车辆、____部对讲机和____部强光电筒，统一制作了标准胸签、为安防队员队伍建设提供了坚实的物质保障，努力满足其巡防工作需要。

____名安防队员分布全县的____个乡镇的重要部位、公共场所，居民区。在案件的多发、易发、高发区进行严密防控，

有效预防，制止各类可防性案件的发生。建设服务性队伍是城乡安防队伍建设的重要内容，县城乡安防大队坚持把群众利益放在首位，用忠诚和爱心赢得社会满意。一是巡逻队员整体素质参差不齐。巡逻队员来自社会各个阶层，文化素质参差不齐，加之巡逻队员待遇不高，队伍不稳定，人员流动性大，队员素质难以保持在平均水平，不便于管理；二是一些安防队员程度不同地存在厌战畏难情绪，影响了巡防工作的正常开展；三是巡防工作效果不明显，对街头违法犯罪现行打击力度不大；四是对外宣传力度不大，离上级的要求存在一定差距。

三、____年工作思路(一)队伍建设工作。

一是强化队伍管理，提升队伍形象；二是加强学习，提高法制意识，注重培养团队荣誉；三是狠抓纪律作风建设，打造过硬的战斗队伍；四是从优待队，营造拴心留人的环境。

(二)业务工作 一是开展“三巡”(即“巡点”、“巡段”、“巡岗”)与“信息导巡”有效结合，构建更密集的防控网，加大对社会面的控制。

二是完善警情研判机制。警情研判是实现警力跟着警情走的前提。要进一步加强警情分析研判工作，健全动态布警机制。重点加强对“两抢一盗”等多发性案件的研判工作，推动巡防网络构建和巡防措施落实。

三是完善巡防制度体系。着重完善管理、实战、服务三大巡防制度体系。从提高城乡安防工作实效入手，切实加大考核力度，真正把现场抓获、压降案件作为考核的主要内容，做到奖优罚劣，奖惩分明，坚决扭转“巡与不巡一个样”、“防与不防一个样”、“干与不干一个样”的不正常状况，以强化安防队员的责任意识和竞争意识，不断提治安联防工作的质量和成效。

一般程序处理的交通事故 ____ 起，死亡 ____ 人，受伤 ____ 1 人，直接经济损失折款 ____ 元；与去年同期相比，起数减少 ____ 起，下降 ____ %，死亡人数减少 ____ 人，下降 ____ %，受伤人数减少 ____ 人，下降 ____ %，直接经济损失折款增加 ____ 元，上升 ____ %。其中：发生死亡交通事故 ____ 起，死亡 ____ 人。与去年同期相比，起数减少 ____ 起，下降 ____ %，死亡人数减少 ____ 人，下降 ____ %；发生一次死亡 ____ 人特大道路交通事故 ____ 起，死亡 ____ 人，受伤 ____ 人，直接经济损失折款 ____ 元。与去年同期相比，起数增加 ____ 起，死亡人数增加 ____ 人，受伤人数增加 ____ 人，直接经济损失折款增加 ____ 元。发生适用简易程序处理的道路交通事故 ____ 起，直接经济损失折款 ____ 元，与去年同期相比，起数减少 ____ 起，下降 ____ %，直接经济损失减少 ____ 元，下降 20.86%。

一、201x 年上半年主要工作情况(一)积极协调关系，精心安排部署工作。

在支队的积极争取和协调下，3 月 11 日上午市政府组织召开了全市公安局长暨道路交通、消防、禁毒工作会议，对全市道路交通安全工作进行了安排部署，市政府与各旗区政府签订了《2013 年道路交通安全工作责任状》，进一步强化了旗区政府的道路交通管理职责；3 月 11 日下午至 12 日，支队组织召开全市公安交通管理工作会议，对 2013 年全市公安交通管理工作进行了全面的部署，并与各大队签订了《2013 年道路交通安全责任状》；各大队也都相继组织召开 2013 年公安交通管理工作会议，传达贯彻上级有关会议和文件精神，对 2013 年工作进行了安排和部署。4 月下旬，全区道路交通安全工作电视电话会议和公安交通管理工作会议后，支队及时向市公安局、市委、市政府领导汇报两个会议精神。市公安局党委召开会议，对会议精神贯彻落实进行了专题研究，及时提出了贯彻实施意见；市政府召开了全市道路交通安全工作领导小组会议，对贯彻落实会议精神做出了明确要求；支队通过召开会议、网上转载会议材料等形式对会

议精神逐级进行传达，并结合实际研究制定了相应的贯彻落实意见，对 2013 年工作进行了再部署。同时，上半年市政府和市公安局党委多次召开专题会议，研究解决道路交通管理工作及存在问题。各大队也积极争取地方党委、政府的重视和支持，积极协调各方面的关系，为做好交通安全管理工作创造了有利条件。

一是积极部署，推进执法规范化建设。支队在 2013 年制定执勤执法十不准的基础上，今年又制定了推进执法规范化建设工作方案，对执法规范化建设工作进行了全面安排部署，并不间断就全市交警系统执法规范化建设工作提出要求。

训;6 月 9 日至 11 日，支队举办了全市车驾管业务员培训班，各大队分管领导、业务员 194 人参加了培训。半年来，全市先后有 ____ 人次参加了有关部门组织的各类培训班。

三是狠抓协勤人员队伍管理。上半年，支队在提高协勤人员工资待遇，解决协勤人员养老保险、医疗保险和人身伤害保险，做好稳定协勤队伍工作的同时，又先后制定出台了协勤人员管理办法、协勤队伍教育整顿方案，并专门部署开展了协勤人员集中教育培训工作。6 月份，支队组织人员陆续深入各大队举办协勤人员集中培训班 5 期，培训协勤人员 680 人，目前培训工作仍在开展中。

四是认真贯彻落实 ____ 全区集中整治严重交通违法行为电视电话会议精神，开展了集中整治严重交通违法行为专项行动。查处各类交通违法行为 ____ 起。其中，查处酒后驾驶 ____ 起，查处超速驾驶 ____ 起，查处客车超员 ____ 起，查处疲劳驾驶 ____ 起，行政拘留 ____ 人，切实整治了各类严重交通违法行为。

五是按照市委、市人民政府的指示和全市公安交通管理工作会议精神，从 4 月份开始，周密部署开展了“不按规定使用安全带”专项整治行动;进入 6 月份以来，按照公安厅、交

警总队要求，及时在全市部署开展了军警车辆和民用专段号牌车辆专项整治以及机动车涉牌涉证专项整治。截至6月15日，(三)坚持不懈狠抓了机动车及驾驶人源头责任管理工作，努力从源头上消除安全隐患。全市交警部门把客运车辆、危险化学品运输车辆和接送中小學生校车作为源头责任管理的重点对象，按照支队出台的《机动车驾驶人源头责任管理办法》的有关要求，建立完善客运车辆、危险化学品运输车辆和接送中小學生校车“六知二保”档案，督促客运企业、危险化学品运输企业和中小學校落实安全责任制，加强对客运、危险化学品运输从业人員和接送中小學生校车駕駛人的交通安全教育，积极排查整治客运、危险化学品运输和中小學生校车交通安全隐患，全面落实车辆驾驶人源头责任管理各项措施，有效预防和减少了涉及客运车辆、危险化学品运输车辆和接送中小學生校车的道路交通事故。截止目前，全市境内未发生一起涉及上述车辆的道路交通死亡事故。

(四)高度重视，精心部署实施，有力确保了重要节假日期间和各项警卫活动的道路交通安全。根据元旦、春节、元宵节、清明节、“五一”节、端午节等节日期间的交通管理实际，支队及时安排部署，强化督导检查，各地交警部门在认真分析往年上述节日交通规律特点的基础上，结合辖区实际，强化重点路段、人群密集场所和旅游线路的隐患排查，有针对性地采取管控措施，确保了节日期间全市道路交通安全形势平稳，期间未发生一起涉及客运车辆的交通事故。

通过建立车驾管人員绩效考评机制，对车驾管民警工作量、服务态度、出勤以及群众评价等方面进行定期考评；健全完善办理机动车、驾驶人业务资格审核制度和车驾管业务岗位责任制；严把车辆注册登记和检验关，杜绝为不符合要求的车辆落户和办理检验手续；加强对驾校培训工作的监督，完善驾驶人考试监督管理，实现驾驶人考试全程监控。目前科目二考试全部安装使用电子监控系统，科目三考试车辆正在安装监控系统。

(六) 大力推进信息化建设和应用。

至 2 日，支队举办了第一期信息化建设培训班。支队领导、机关全体人员和大队分管领导、信息员共计 94 人参加了培训；深入各大队对信息化建设、应用工作进行了检查、指导。同时支队将信息化应用纳入业务考核，定期通报工作量并排名，确保交警队信息平台在大、中队的使用率达到100%，70%以上的交通管理业务在采集、使用、维护上实现信息化流程；(七) 狠抓了各项便民利民惠民措施的贯彻落实。

为满足群众需求，支队不断改进、创新车辆、驾驶人管理服务机制，在近年来陆续推出增设业务窗口、首问负责制、延时办结制、限时办结制、简化办事流程、增设排队叫号系统、咨询服务区、休息等候区等便民利民服务措施的基础上，又将经过培训的 20 名业务导办员安排在服务区解答群众的疑难问题、帮助填写表格和办理相关事宜，方便办事群众。今年以来，部交管局、市公安局先后推出了“交通管理服务群众十项措施”和“三十条便民利民措施(其中涉及交通管理七项内容)”，支队又推出“保增长、保民生”五项惠民措施。为抓好各项便民利民惠民措施的贯彻落实，支队高度重视，多次召开支队长办公会议进行专题研究部署，通过落实责任领导、责任单位和时间进度要求，目前各项便民利民新举措已全部落到实处。

车驾管业务方面：“一窗式”综合服务 6 月下旬起全面实行；驾驶证、行驶证补换领和驾驶证审验业务已于 6 月 20 日正式下放到各旗区车管所；除危险化学品运输车、校车、中型以上客车以外的国产车登记业务，也于 6 月 20 日先期下放到目前具备条件的准旗车管分所；在离支队偏远的鄂前旗正筹备设立科目一考场；各大队还定期组织民警下乡为农牧民集中办理摩托车登记、检验及其驾驶证申领等业务，做到了为群众上门服务。

一是扎实开展了苦练基本功活动。全市交警系统积极推

行“战训合一”模式和科技练兵，完善以经常性普训、阶段性集训、年度性专训为主要形式的长效练兵机制，不断掀起苦练基本功高潮。年初，支队对苦练基本功工作制定了专门的工作方案，进行了全面部署。为了确保苦练基本功活动取得明显成效，支队专门成立了以市公安局副局长、交警支队支队长王景山为组长的苦练基本功训练活动领导小组，加强对全市交警系统苦练基本功活动的组织领导，并将民警苦练基本功与工作绩效考核挂钩。全市各级交警部门按照支队的安排部署，结合各自工作岗位实际，有计划、分步骤，循序渐进的开展了岗位练兵活动。在练兵活动中，全市交警系统各单位采取集中强化、分组消化、个别辅导等形式，组织开展了岗位业务技能和民警体能的强化训练。6月9日，支队又下发了《关于全市交警系统进一步加强岗位大练兵活动的通知》，对下半年练兵工作作了进一步安排部署，以崭新的精神风貌迎接新中国成立60周年大庆和第十一届亚洲艺术节的到来。

二是认真开展了队伍纪律作风教育整顿活动。3月份，支队在全市交警系统部署开展了为期一个月的队伍纪律作风教育整顿活动，通过学习提高，查摆剖析问题，并针对存在问题进行大力整改，进一步打牢了民警以人为本，执法为民的思想，增强了民警组织性、纪律性。

三是全面安排部署了全警“背法条”活动。为切实提升交通民警熟记、理解法律法规的水平，按照自治区交警总队《关于开展全警“背法条”活动的通知》精神，3月份，支队在全市交通民警(包括协警)中部署开展了“背法条”活动。全市各级交警部门通过组织学习培训、举办法制讲座、下派服务队等方式，扎实深入开展了学法、背法活动，并组织进行了严格的法律法规知识考试。上半年，全市交警系统共组织举办“背法条”闭卷考试22次。

考核经验的基础上，研究制定了《201x年全市公安交警系统绩效考评办法及考评细则》，对各大队和机关各科、所、队、

室工作实绩及全体民警的德、能、勤、绩、廉进行全面考评。力求通过绩效考评，落实奖惩，从而充分调动全市交通民警工作的积极性、主动性和创造性，进一步强化民警责任感，不断提高政治和业务素质，推进交通管理工作再上新台阶。

(一) 狠抓执法规范化建设和各项便民利民措施的落实，扎实开展“平和内蒙古交警”形象创建活动。通过开展执法培训、加强队伍教育管理、强化执法监督等方式，进一步推进执法规范化建设；同时，按照自治区交警总队开展“平和内蒙古交警”形象创建活动的要求，进一步明确工作任务、措施，循序推进创建活动，加快落实各项便民利民惠民措施和创建工作任务，力争使队伍整体达到“平和内蒙古交警”创建标准。

(二) 加快信息化建设和应用步伐。按照《全市交警系统深入推进信息化应用工作实施意见》，全面启用警务信息综合应用系统和办公自动化系统，切实抓好信息化培训、应用、检查、指导和考核工作，提高信息化应用水平。确保交警队信息平台在大、中队的使用率达到100%，70%以上的交通管理业务在采集、使用、维护上实现信息化流程；力争到2013年底，全面完成“金盾工程”二期确定的交通管理信息系统建设任务。

(三) 加强队伍管理，确保队伍内部稳定。继续扎实开展好学习实践科学发展观活动、“大走访”爱民实践活动、大练兵活动和民主评议行风等工作，进一步规范队伍内部管理，树立交警队伍良好形象，确保队伍全年无违法违纪。

一切的思想。学习上，我认真学习了《道路交通安全法》等专业知识，不断提高自己的理论水平，时刻保持清醒的头脑，以健康良好的状态投身于本职工作。

工作上，我严格遵守队里的各项规章制度和纪律，服从命令，听从指挥。在工作中勤勤恳恳，不论天气如何恶劣我都能按

时上班，认真站好每一班岗，保质保量完成上级下达的任务，努力协助民警维护好自己辖区内的交通秩序。认真做好电动车排查工作，协助民警开展电动车超标、逆行、不按规定车道行驶等专项整治工作，不怕苦不怕累，发扬连续作战的精神，与同志们一起确保道路畅通。

一、严于律己，自觉提高政治思想觉悟 我始终用马列主义、毛泽东思想、邓小平理论以及胡锦涛同志一系列重要讲话精神武装自己的头脑，不断增强贯彻和执行党的基本路线的自觉性和坚定性，忠于党、忠于祖国、忠于人民、忠于法律的政治本色；认真贯彻党的“”等重要会议精神和公安部的“五条禁令”，树立人民利益高于一切的思想，以全心全意为人民服务为宗旨，尊重人民群众，强化服务意识，虚心接受人民群众的批评和监督。用实际行动践行“立警为公、执法为民”的要求和“人民交警为人民”的服务宗旨。在认真学习思想的同时，我自己严格遵守队里的各项规章制度，能够按时出勤，文明执勤，注重团结。在工作上，虚心向领导和老同志请教，使自己受益良多。

二、加强学习，不断提高自身理论水平在社会发展日新月异的时代下，我深知不断学习和提高是多么的重要，只有认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为人民服务。因此我坚持认真学习《中华人民共和国道路交通安全法》、《中华人民共和国道路交通安全法实施条例》等专业知识，通过这些学习不断提高自己的理论水平，坚持在实践中学习，不断夯实业务基础。

级领导相关警卫开道任务，多次参加本县州级现场会的交通管制和巡逻执勤任务，每次都能圆满完成任务，得到了上级领导的充分肯定。在 20xx 年，由大队领导牵头，本人负责的“三大建设”之一公安交管信息化建设工作，评得全州公安交警系统信息化建设第二名。

回顾三年的工作，检查自身存在的问题，我发现存在以下问

题：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的公安科技迅速发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性将不能适应新的要求。

诚然，在三年的工作中我有得也有失，但是我相信只要找准自身差距和不足，在领导的关心和同事的帮助下，在自身的努力下，就一定能创造性地开展公安执法工作，切实提高行政执法效率，真正成为一名便民、利民，保障人民安居乐业和维护社会和谐稳定的合格协警员。

工作月总结才好篇七

大家好！

我是学生会主席高三一班的苗静乐。自20xx年x月我和我的团队首次通过竞选上任后，这一年中学生会从上到下负责了校内关于学生的许多工作，下面向全校师生对我们这一年的工作进行汇报。

20xx年x月份，学生会的主席、副主席及秘书长经过一周的公开宣传后通过学生大会竞选上任。九月底由生活部负责收取了该学期的团费，并有详细的表格记录。

十月，由文艺部主办了名为“校园文化月”的系列活动。内容包括全校师生横幅签名、心情板留言、涂鸦征集和文明标语征集。首先，我、负责文艺部的副主席及文艺部部长对我们活动策划的不完善而导致的师生签名活动进行的不顺利道歉，同时我们认为这也是一笔宝贵的财富，为我们后期举办活动积累了经验。在我们设立的心情板上，有许多同学间互相鼓励加油的话，让人十分感动，涂鸦征集由于上交的作品太少而无法大规模展出，多少有些遗憾。而征集来的

文明标语经过挑选部分已经张贴在校园里了，随时警示大家文明举止。在为期一个月的活动时间里，副主席田媛媛、部长李想及全体部员随时留意活动的进行情况，对活动进行调整，贡献了很多。之后，体育部协助体育组的老师组织了篮球赛和足球赛。

接着，由学习部主要承担了第七届英语风采大赛的准备工作，在赛前由于报名竞选主持人的同学非常多，工作量很大，所以大多数学生会成员都参加了挑选各年级主持人的工作。之后由负责学习部的副主席安妮和学习部部长马望午进行了英风环节的创意，改变了原有的几个环节，增添了新环节，大胆创新，取得了不错的反响。在大赛过程中一直有学习部的同学在场以应对紧急问题，并有技术部的成员协助老师播放幻灯片。

十二月份学生会部长以上职位的同学一起前去蓝田县玉山中学进行一帮一的扶助活动，我们和他们学校的学生进行交流，并代表学校进行了捐款。

第一学年学生会进行的工作基本如上所述。

第二学年，首先一开学就由学生会高层们商议决定着力办好社团活动。文艺部部长李想发动全体部员进行新社团的创意，最后决定先由学生会开办街舞和动漫两个社团，再采取同学申请开办的方式开办新社团。之后由文艺部全权负责社团宣传、筹备、组织和开办各个环节的工作，成功地开办了属于同学们的社团，同学们参加的热情也很高，积极响应这次活动，令文艺部的部员倍感欣慰。之后经过学生会和学校的审批又成立了魔方社团和diy社团，但由于许多社团成员在上课时间玩魔方，最终没有给魔方社团成员学分，其他社团均和选修课一样得到学分。我们希望这些由同学自己管理的社团能继续开办下去，并且有更多新的社团能够开办起来。虽然在后期由于学习压力大，一些社团成员纷纷退团，但在此我们还是想呼吁大家，在完成好学习任务之余，积极投身

于自己的兴趣爱好中，尤其是低年级的同学，可以利用课余时间，展现自己的才华，享受自己的青春，缓解学习的压力，让自己的中学生活增添一份光彩，也希望老师们能支持这些同学们自己的社团，爱他们就让他们锻炼自我、全面发展吧。

在开学后的一段时间里，生活部收取了第二学年的团费。之后汉语风采大赛拉开了帷幕，全体学习部的成员又行动起来筹备汉风，和上学期的英风一样，选拔主持人，创新环节，全权负责。

...

工作月总结才好篇八

在厂领导的正确领导和关心支持下，市场部全体人员克服金融危机带来的诸多不利影响，积极开展相关工作，全年实现销售收入人民币8494.46万元，新签合同人民币2523万元；全面完成厂下达的产品服务及抢修任务；提高了人员的业务能力；做好了部门资料归档工作及价格调整工作；完善部门质量工作，贯彻质量体系工作运行正常。

二、工作目标

- 1) 实现销售收入力争达到人民币1.64亿元，其中：柴油机1.33亿元，增压器1282万元，备件及工业性协作1795万元；力争实现利润人民币920万元；新签合同力争达到人民币9000万元。
- 2) 进一步提高年轻营销人员的业务水平，培养可以独当一面的营销人才。
- 3) 进一步加强部门的文件管理工作及质量工作。
- 4) 进一步提高售后服务管理工作，提高顾客满意度。

三、重点工作

- 1) 加强市场调研和研究工作。
- 2) 加大对竞争对手的分析和研究，制定有竞争力的销售策略，努力开拓市场渠道。
- 3) 加大力度走访船舶设计院所及船厂，了解船舶需求信息。
- 4) 建立用户信息档案、销售项目信息实行专人负责跟踪。
- 5) 加大对主流客户的营销力度，积极承接新机型订单，提高市场占有率。
- 6) 进一步把握军品老船复造市场，在稳固老机型(l+v20/27)的基础上，争取新机型(l16/24□l21/31)早日进入军方型谱。

备件的市场占有率。

- 8) 进一步加大老机型备件市场及工业性协作任务的承接。

集和处理交付产品的质量信息;建立售后服务信息月报表制度，按时编制报表;进一步提高顾客满意度。

四、主要工作内容及措施

1、柴油机销售(×××、×××)

完成厂部下达的销售收入指标，主要工作内容如下：

- 1) 对公司柴油机产品进行销售，并对每个销售项目的工作负责。
- 2) 对柴油机市场进行调研、预测、分析，掌握市场动态，不断拓展产品销售渠道。

3) 负责销售合同应收款项的回拢工作。

4) 负责与已签约客户的业务联系及沟通，及时掌握客户生产进度，确保沟通信息的有效性。

2、增压器销售(×××)

完成厂部下达的销售收入指标，主要工作内容如下：

1) 对公司增压器产品进行销售，并对每个销售项目的工作负责。

2) 对增压器市场进行调研、预测、分析，掌握市场动态，不断拓展产品销售渠道。

3) 负责销售合同应收款项的回拢工作。

4) 负责与已签约客户的业务联系及沟通，及时解决客户的相关问题。

3、工业性协作及备件销售(×××)

完成厂部下达的销售收入指标，主要工作内容如下：

1) 收集工业性协作及备件销售信息，不断拓展工业性协作及备件销售渠道。

2) 负责销售合同应收款项的回拢工作。

3) 做好产品发运工作，保管好发运及提货书面记录凭证。

4) 做好顾客财产的接收保管工作，负责协调公司内部各部门与顾客的沟通和联系工作。

4、售后服务管理(×××)

- 1) 负责拟定公司交付产品售后上船服务计划，编制月报表及年度报表。
- 2) 负责产品保修期内的维修服务管理，协调解决售后服务过程中出现的相关问题。
- 3) 配合做好产品交付后发生质量问题的分析及相关资料收集工作，协助做好客户沟通工作，及时反馈公司有关部门。
- 4) 负责顾客满意度调查和分析评估，提出具体改进建议。
- 5) 负责组织对用户产品操作使用、维护保养等方面的培训工作。
- 6) 负责及时申请售服工作令并下发。

工作月总结才好篇九

任何事情都不是一帆风顺的，猎头行业更是这样。客户着急要人时猎头着急，找到人选没有安排面试也着急，面试没有及时反馈同样着急，面试通过了，入职前会有很多变数不免让人担忧，入职后候选人和企业的互相融入也是一个关键问题。把猎头称为项目经理很贴切，项目的任何一个环节出问题都会有相应的反馈发生。2008年我和同事们有幸的经历了上述的很多情况的发生，还好我们经受了考验。

对待猎头工作的态度有些改变。刚开始做猎头时更多的是考虑找到合适的人选符合企业的需要，这种匹配更多的从jd表面的描述去研究，慢慢的发现在寻访中候选人和企业的文化和性格差异也很重要。也许一个候选人在企业发展的某一阶段是符合的，但是脱离了特定的历史时期也许只能成为牺牲品了。时间，地点，人物，事件都要对才可以，正所谓天时地利任何。

金子终有一天会发光，付出都会有收获，只是早晚而已。去年推给a公司的候选人不合适，但是可能会适合b公司现有项目的候选人，和候选人保持联系沟通，候选人这个金子某一天就会发光。

设限或者盲目的乐观。猎头行业也是一个培养心态的行业。每周的读报和公司一定阶段的培训，让自己懂得猎头是一个不断进取和更新的行业，只有猎头顾问与行业同步了，才能和企业及候选人同步，才能成为真正意义的猎头顾问。让学习成为一种习惯很重要。

在期待的2019年，打算在如下几个方面改善和努力：

二、巩固建立熟悉行业的渠道。根据个人推荐成功的总结，朋友推荐的准确度和成功率非常高，多向行业的候选人学习很重要，有他们的帮助和支持很重要。

三、提高候选人的深度和层次，做到真正的猎{头}。任何一个行业都是一门深不可测的学问，很多候选人穷其职业生涯都没完全了解它，更何况只是外围的猎头顾问呢。

和发展，这工作非猎头莫属。比如3g的出台就是一个很让人期待的行业。另外，世界发展越来越科学，人们面对自然灾害和经济危机，并不是坐以待毙，而是积极的采取措施防范或者是降低危害，相信人类的智慧。一起努力，2019!