

最新预防接种心得体会与经验分享 预防 接种情况报告(精选5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

春运工作汇报 工作总结报告篇一

商场属于人员密集场所，人员多，火灾危险性大，火灾扑救困难。主要有以下特点：一是中庭和共享空间大，容易造成火势蔓延扩大；二是可燃商品多，容易造成较大经济损失；三是营业期间人员密集度高，疏散困难，容易造成大量人员伤亡。四是内部空间大，结构复杂，物品多，火灾扑救难度大。

一是要落实检查消除火灾隐患职责。商场内要落实消防安全制度和消防安全管理措施、执行消防安全操作规程等情况，消防安全责任人、消防安全管理人应每月至少组织一次防火检查；商场内设部门负责人应每周开展一次防火检查。检查用火、用电有无违章情况；消防车通道、安全出口、疏散通道是否畅通，有无堵塞、锁闭情况；安全疏散指示标志、应急照明设置及完好情况；有无违章使用易燃可燃材料装修情况；消防（控制室）值班情况、消防控制设备运行情况及相关记录；消防水源情况；灭火器材配置及完好情况；室内外消火栓、水泵接合器有无损坏、埋压、遮挡、圈占等影响使用情况。

二是要提高灭火救援能力。商场应当制订灭火应急预案，消防安全责任人、消防安全管理人应熟悉本单位灭火和应急疏散预案，掌握扑救初期火灾的组织指挥程序。当火灾发生时，员工应当立即呼救并打“119”电话报警，火灾发生点周围的

第一灭火力量应利用就近的消火栓、灭火器等设施器材灭火，电话或火灾报警按钮附近的员工立即通知消防控制室或单位值班人员；第二灭火力量立即利用附近的消火栓等装备加强灭火力量。

三、引导人员疏散逃生。火灾发生时，安全出口或通道附近的员工应当按照工作分工和平时预案演练的方法，立即引导人员疏散。在组织疏散过程中，员工应当通过喊话、广播等方式稳定火场人员情绪，消除恐慌心理，引导群众采取正确的逃生方法，向安全地点疏散逃生，并防止拥堵踩踏。

四、开展消防安全教育培训。商场应当加强对全体员工的消防安全宣传教育，确保大家掌握必要的防火检查、火灾隐患排除整改、灭火、逃生自救和组织引导疏散的相关知识，并经常开展演练。商场还应确定专兼职消防宣传教育人员，通过专业培训，具备宣传教育能力。员工上岗、转岗前，应经过岗前消防安全培训合格；对在岗人员至少每半年进行一次消防安全教育培训。

顾客应当掌握相关的消防安全知识

一、顾客进入商场时，要有逃生的意识，首先要对整个商场的总体布局和主要设施、人员密集情况进行观察，记住疏散通道和安全出口的位置和方向。

二、发生火灾时，应立即逃生，不要观望和等待，根据消防安全疏散指示标志指示的方向，立即从消防安全通道逃生，逃生过程中要注意不要慌张，不要拥挤。如果受困，要及时采用自救和互救手段迅速逃到地面、避难间、防烟室及其他安全区。

三、逃生时，尽量采用低姿势前进，不要做深呼吸。可能的情况下用湿衣服或毛巾捂住口和鼻子，防止吸入有毒烟气造成窒息或中毒。

四、逃生时，不要乘坐电梯。普通电梯没有防烟设施，发生火灾时会电源会被切断，如果冒然乘坐容易被困在电梯里。

五、如果向下逃生的疏散通道被烟火封堵，这时就应该立即到阳台或向上跑到楼顶、平台等没有烟火的地方，通过挥动颜色鲜艳的东西或呼喊、敲打等方法吸引消防人员注意，等消防人员的救援。

六、超过2层楼时，千万不要冒然跳楼。

春运工作汇报 工作总结报告篇二

自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在双选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：__珠宝国际玉器城。从7月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中半年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这六个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之所以会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问题时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。因为我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生

性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么？现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真；感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围；更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，但是我不怕前路艰难。就像黄总说的“又不是造原子弹，有什么难的。”也像雷总说的“明天，会更好。”眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点：1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微

笑的为他们讲解。2、对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。3.控制好自己情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是最好的老师。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与人沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

建议与意见：

2. 餐饮卫生不过关，要不豆芽菜里带汽油味儿，要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生。

3. 上级不能够对员工一视同仁，在判分单之事存有私心，伤人心呐。

4. 希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形。

5. 每个柜台上所挂标牌指示的最低和最高价位与实际存在不符，有客人发现后为此对我们的服务产生不信赖感。

一、思想政治方面

本人一贯热爱社会主义祖国，拥护中国共产党的领导，爱岗敬业，工作勤勤恳恳，兢兢业业，按时上班，不定时下班，认真完成了党委政府交办的各类工作。

二、加强学习，提高认识

为提高自己的业务水平，更好地开展工作，我认真学习《中

《中华人民共和国安全生产法》等安全生产方面的法律法规，并以之来指导自己的工作。在今年4月底参加了__市安监局组织的为期一周的“__市宣贯《四川省安全生产条例》工作”培训班，培训期间认真学习，虚心求教，经考核成绩优秀。

三、踏实工作，确保安全

- 1、在索桥安全隐患整治过程中尽职尽责。
- 2、认真组织开展了“安全生产月”活动，效果显著。
- 3、认真组织人员开展了安全隐患检查工作，每月开展企业安全生产检查一次以上，全年组织开展了四次安全生产大检查，在检查中做到有计划，有安排，有记录，及时发现并排除了安全隐患，保障了广大群众和游客的生命财产安全。
- 4、积极参加了创建国家级4a景区的安全治理工作，并完成了“环保安全科”的全部认证材料。

回顾过去的一年，有汗水，有收获，也有一些不足。在今年的工作中，我将继续学习别人的长处，弥补自己的不足，力争更好地做好本职工作。

春运工作汇报 工作总结报告篇三

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。

春运工作汇报 工作总结报告篇四

贯彻落实十六大精神，与时俱进，解放思想，开拓创新的一年，也是我思想、工作、学习取得长足进步的一年。在十六字精神的鼓舞下，我励精图治，各项工作都有了新进展。

积极参加各种形式的政治理论教育，善于提炼和总结□20xx年5月至7月借调解放思想大讨论办公室期间，负责思想政治

宣传工作，参与各阶段活动实施和总结，无论思想或是政治理论水平都有飞速进步；之后，在学习贯彻“三个代表”重要思想再掀新高潮活动中，能够认真学习领会，再创新成绩，撰写的总结在《xx组工快讯》第39期发表；积极参加以公道正派为主要内容的“树组工干部形象”集中学习教育活动，完成各阶段总结和整改，政治素质得以提升；还于今年10月参加了入党积极分子入党前理论培训班，取得了优异的成绩，并于今年年底被发展成为预备党员。

针对分管工作的特点，我合理安排时间，坚决服从领导安排，同时积极发挥自己的主观能动性，勤于思考，力争有新意、有突破，在自己所负责的工作中均有突出表现。所负责的党校工作较繁杂，在人员仅配备一名的情况下，我能独挡一面，做到年初有计划，年终有总结，极力办好各类培训班。全年共举办培训班21期，完成调研文章2篇，参加研讨学习会1次，其中调研文章《试论全面建设小康社会的内涵、要点及思路——学习十六大报告的体会》在市十六大精神理论研讨会上获三等奖；积极配合全区远程教育网络站点的建设工作，在城区共建设三个站点，开展和组织收看活动6次，观看人数达上千人；认真负责各站点的维护和播放工作，遇事冷静，能够切实地解决问题，还发扬互助协作精神，多次通过电话或上门为兄弟县区答疑解决实际问题，并被市组指派为全市站点维护技术员。在负责的党组织建设工作中，能快速熟悉党内统计数据库的操作和管理，在短时间内掌握了一定的党建知识，动态地、持续地做好统计工作，多了解基层情况，把握好工作的尺度和力度，高效率、高标准地完成了工作。在档案管理工作中，井然有序地分类排列档案，建立了便于查询的目录，并对零散档案进行登记和及时归档，防止了档案的遗失，对档案分放了如指掌，随时随地都能快速地查找档案，还预备利用数据库软件完善档案管理，简化工作程序，此项工作正在筹划进行中。全年共整理档案2套，送往市组接收验收合格，收集零散档案439份，查阅档案66人次。在负责的部内计算机及办公设备的管理维护上，能够做到有条不紊，有问题及时解决或送修，保证了工作的顺利进行。工作中我

从不计较个人得失，工作分工不分家，尊敬领导，团结同事，乐于助人，时刻以一名党员的标准严格要求自己，工作表现是有目共睹的，得到了上级领导及同事的认可和好评。

年初，参加了为期4天的档案员培训，课上我认真做笔记，课后提问消化，不但顺利完成了培训任务，还帮助和辅导别的学员完成了实践课程，并取得了结业证书。随着全市远程教育网络站点陆续建成，我参加了历时3天的站点技术人员培训，因掌握培训内容较好，还被委任为唯一的一位老师助教，协助老师并教导其它学员较好地完成了培训任务。之后，还参加了xx市城区通讯员培训班，在对信息与新闻有一定了解的同时，也全新认识了通讯的重要性和几种基本形式，信息报送工作有了较大进步，下半年共报送信息4次。年末还参加了党内统计干部的学习培训，培训历时7天，培训中我能充分利用专业知识，在学习中融会贯通，并在电脑共享被禁止的情况下，利用映射为学员们开通资源，较好地协助老师完成了教学。

辞旧迎新，在总结本年工作的同时，针对自己经验不足及知识面薄弱等问题，我对明年工作也提出了初步设想。一是继续加强理论学习，牢固树立“学习是第一位任务”的观念，认真学习阅读今年未读完的6本书，做好读书笔记和撰写读书心得体会；二是继续加强业务学习，积极争取参加各类培训班，做业务上的行家能手，做专业上的尖兵骨干，使工作再上新台阶；三是密切联系群众，多下基层，以便了解情况，发现问题及时汇报，更好地开展工作。

春运工作汇报 工作总结报告篇五

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，我庆幸自己找到了一份适合自己的工作，我学的是旅游管理但在酒店实习根本就没有做过销售，刚从三亚回来是一直在酒店寻找自己合适的岗位，但却发现这管理模式和自己所学的一点都不一样怎么样都融入不到团队里。

一. 业务能力方面。

1. 进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。

在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2. 对市场的了解。

不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“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。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3. 处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。

因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

二. 个人素质能力方面。

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。

售楼也是一样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，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长的销售的过程。

3、耐心

房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，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成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，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。对于成交的客户，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，维护好关系。

在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4. 自信心。

这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，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，维护好关系。

5、勤快，团结互助。

一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。

这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何

人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是最大的误工和浪费。

7、规范自己的工作流程.

在新的一年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

看过“房地产个人工作总结”的人还看了：、

春运工作汇报 工作总结报告篇六

为充分调动广大职工的工作积极性和创造性，激发劳动热情，项目部通过多渠道挖掘潜力，为施工生产做好服务，确保了施工生产高效有序进行。

一是挖掘潜力，扎实开展劳动竞赛。

项目部根据公司开展劳动竞赛的有关精神，结合在建工程的实际，在职工队伍和合作队伍中分别开展以“六比六赛”为主要内容的劳动竞赛活动，制定了详细的劳动竞赛活动实施方案，明确了劳动竞赛范围、竞赛目标，检查评比考核方法、奖罚措施等具体内容，使全体职工与合作队伍能充分了解开展“六比六赛”劳动竞赛的目的和意义，使劳动竞赛活动从思想工作、组织领导、制度建设、实施措施上得到保证。项目部利用“技术交底”、“安全教育”等活动引导职工立足岗位，完成任务，既强调竞争竞赛，又突出团结协作，充分挖掘了广大员工和合作队伍工作潜力。

在×××工程圆筒安装中，全体施工人员通力协作，克服大风、涌浪、大雾等恶劣天气不利因素影响，积极与业主、海

事局等各方沟通协调，解决了浮船坞在港区内频繁拖带与外来大型货轮进出港的矛盾，科学调度利用船机，使圆筒安装进度不断加快，最高达到每月安装22件，圆筒出运安装小组在公司劳动竞赛评比中荣获“集体一等功”；为加快圆筒预制速度，通过合理安排各工序，加强各工序配合与衔接，在确保海上卸荷板施工的同时，利用间隙将泵机及罐车调回预制场使用，在滑模施工过程的同时进行底板浇筑，大大加快了预制进度，圆筒预制从2天一个到3天二个。高峰时，完成产值近3600万元，激发了员工工作积极性。今年来，共表彰竞赛之星28名，优胜部门12个，优胜合作队伍7个，进一步激发了员工以及合作队伍之间你追我赶的赶工热情，大大加快了工程施工进度。

二是充分调动广大员工，从多渠道增收节支，创造效益。

项目部积极开展“双增双节”活动，循环使用废旧物资，节约成本。改选利用旧有的钢制模板、螺母、现浇卸荷板模板（底模）处所用的三角架经过保养、加工重复循环使用等，节约了成本约310万元。

由于项目部对二台贝雷架门机支腿阴、阳板支座进行了更换，需要经常性的进行维修，按常规修理方案需要外租大型吊机将整个门机解体进行支腿阴、阳板支座更换维修，但需要消耗大量的成本。经过项目部成员的讨论研究，决定采用利用吊机停用的空隙时间将分割门机支腿阴、阳板支座，用千斤顶顶起逐件拆换，既节省了吊机费用，也避免了影响生产，节省了成本近20万元。

一是认真组织学习，结合职工的思想实际，组织员工认真学习关于推行厂务公开的有关文件精神。通过学习，使员工进一步明确地认识到厂务公开制度是一项与己有关于企业有利的一项重要工作。

二是公开员工关心的热点事务。如我们将项目部的重大决策、

薪酬工资标准、带薪休假的执行情况、培训制度、养老保险、医疗保险等方面工作进行公开，确保在操作中公平、公正、合理，使每一项工作的实施，都能够得到员工的拥护和支持。

三是加强劳动保护及安全投入。项目部加大安全设施投入，更新施工现场设备，加大员工防护用品投入，项目部共投入了400多万元给员工（包括分包单位员工）发放工作服、劳保鞋、救生衣等，定期安排员工进行职业病的防治，真正做到农民工、职工一样对待。

项目部工会本着“有困难找工会”的理念，把关心员工的生活、认真解决员工关切和迫切需要解决的问题，增强员工队伍的凝聚力作为一项重要的工作来抓。

一是加强职工健康保护。坚持定期组织员工进行体检，做好职工健康档案，使员工能及时了解自己的健康状况，并对职工病情及时跟踪了解，保障员工的身体健康；天气炎热时认真做好员工和农民工的防暑降温等劳动保护工作，在工地现场搭建临时休息间、设置太阳伞、定时提供绿豆水等清凉饮料；天气寒冷时，为职工配备了防寒衣、保温饭盒等举措把关爱员工落到实处。

二是坚持开展各类文体活动。项目部今年根据施工实际情况，分几批次安排职工去张家界、成都、西安□xx等地旅游；定期每周开展羽毛球、乒乓球等文体活动，并经常性的邀请业主、监理单位开展足球、篮球比赛，丰富职工的业余生活，陶冶性情，促进职工的身心健康。

三是职工宿舍基本都配有电视、洗衣机、空调、热水器等到为职工提供一个良好的生活环境。

四是不断的改善饭堂质量，根据员工众口难调的因素，不断的改变菜色，尽可能的做到每个人都爱吃；五是关心员工的疾苦，做到“三必访”，即遇婚丧嫁娶必访、员工生病住院

必访、家庭出现矛盾纠纷必访，及时做好思想稳定工作，解决工作生活的困难，使员工切实感到组织的关怀和温暖，增强了员工队伍凝聚力。

项目部的各项工作任务，是靠项目部全体员工去完成的，员工素质的高低，直接影响着项目部每项工作、任务完成的质量。为此，项目部十分重视员工的学习工作。

一是根据公司开展组织的培训计划，无论工期再忙都会一期不落的安排职工工参加各类培训。

二是根据施工实际，组织职工学业务、学技术。在工期不紧的情况下，组织项目部去×××等兄弟单位学习取经，以提高职工的业务知识水平和开阔视野。

三是加大职工学习力度。通过中心组织学习等形式不定期组织职工学习了局、公司下发的相关文件精神、新版三标管理体系内容，组织青年员工学习“海底捞的智慧”，并开展了推荐一本好书活动，项目部为青年员工购买推荐了《谁动了我的奶酪》、《于丹的天空》、《第五项修炼》等七本好书等，并组织青年员工结合本职工作进行了讨论，营造了良好的学习氛围。四是积极开展农民工学校教学水平。根据农民工的特点，项目部组织安全、质检部门负责人为农民工讲授安全生产、施工技能以及《四航文化》等知识。今年，共进行农民教育培训46次，培训农民工900人次，提高了农民工的作业技能和安全生产水平。

项目部工会坚持加强与各方面的沟通交流，充分发挥工会桥梁纽带作用，努力创造和谐的发展环境。在内部，通过座谈会、文体活动和开展运动型团队建设，促进员工之间的交流，增进了解，增强协作意识。同时，积极加强对外的沟通联系。在今年××旱灾灾情发生后，项目部工会迅速发出救灾捐款倡议，全体员工迅速为旱灾捐款10000元，成为驻地首个自行组织捐款的企业，受到×××工会领导和当地群众的好评，

增进了与驻地有关单位、部门的沟通，为各项工作顺利推进创造了良好的内外部环境。高温酷暑期间□xx市总工会领导率队到我部工地慰问，并送上各类清凉饮料50多箱，对我部20年扎根该市参与港口建设所取得的成绩给予了高度评价。

回顾一年来的工会工作，我部虽然取得了一定的成绩，但还存在着许多不足，在组织引导职工开展健康有益的群体活动方面还不够广泛，维护农民工权益有待进一步加强等。

为此，我们在明年要着重做好以下几个方面的工作：

一是加强工会组织的自身建设，充分发挥桥梁纽带作用；

二是因地制宜地开展普及性的职工文体活动，搞好职工之家的建设；

三是进一步落实为职工办好事，办实事，不断增强职工的凝聚力。

在新一年里，我们将更加努力的做好工会工作，紧紧围绕中心工作，关爱员工，增强凝聚力，进一步挖掘职工的聪明才智，立足于服务职工，充分调动职工积极性，服务生产经营中心工作，不断总结经验、解决问题，在实践中探索与创新，使我部的工会工作更加丰富深入，更有成效。

春运工作汇报 工作总结报告篇七

1、工作表现：

a□严于律己，在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。能够严谨、细致、脚踏实地的完成本职工作。

b□懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

2、工作收获：

a□工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果；

b□工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手；

2、外来客人的接待和服务不够热情大方；做为办公室文员，做好接待工作是自己的本份工作。由于本人在这方面没有足够的经验，每次接待都不能做得很好。在以后的接待工作中，力求能做到热情周到，耐心细致。

：会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说***年的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着****年的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信***年的我，在行政文员这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色！为企业的明天尽一份力。更希望通过公司全体员工的努力，可以把公司推向一个又一个的颠峰。

春运工作汇报 工作总结报告篇八

转眼间，一年时光又匆匆而过，回顾这一年来，感触颇深。借用老舍先生的一句话就是：“有喜有忧，有笑有泪，有花有果，有香有色，既须劳动，又长见识”，这就是工作的乐

趣。本学年我的工作分为两大块，一是大队部工作，一是教导处工作，下面作一简要总结。

一、教导处管理工作

教导处工作量大而杂。从学期初计划的拟定，各种教育教学工作的安排布置，以及对上级下达的各种指令、安排的各种任务，都力求做要认真，参要到位。自我认为态度上是重视的、工作中是积极的，不因任重而心忧，不因资浅而畏怯，不因私事而轻公，不因个人情绪而影响工作质量。虚心向有丰富工作经验的校长和老教师请教，团结同事，关心青年教师的成长，热情助人。一年来，在校长的悉心领导下，在同事的支持帮助下，使教导处日常管理工作顺利开展，教育教学工作有条不紊。

为了迎接省教学督导评估，学校安排了大量档案修定完善工作。我无怨无悔地投入到工作当中去，和老师们一起加班加点，几乎是满负荷运转，但从来不计报酬。终于，在老师们的共同努力下，我校在省检查中获得了好评。

二、大队部工作

(一)基础工作常抓不懈

1、队知识我掌握

使全体队员掌握队知识是少先队最基础的工作。我校除了利用集会的时间对全体队员进行传授外，针对低年级学生的特点，在参观队室时由我进行集中讲解，大队干部则利用周一的第一节课进班讲解。这些方法起到了事半功倍的效果，现在全体队员都基本了解了队的常识。

2、升旗展风采

本学期升旗从一年级各班开始，别看同学们年龄小，训练起来都一丝不苟，表情庄重。你看，他们昂首挺胸的姿态、敏捷有力的步伐是多么让人振奋。老师和同学们都被这些小同学浓浓的爱国之情所感染者、震撼着。特别令人感动的是——一班的朱雨萱同学没有当上升旗手，在家时对着紫荆花唱着国歌敬队礼。我想这就是我校爱国主义教育的力量。

3、入队我光荣

每个一年级新生都梦想着自己能早日加入少先队，这不，你看他们入队了，与他们一起见证成长的还有自己的父母。家长们亲手为孩子带上红领巾，每个人的脸上都洋溢着灿烂的笑容，一片祥和的气氛。今天是他们共同的节日。

(二)活动开展丰富多彩

1、唐山市青少年“文明出行”主题实践活动启动仪式

_年4月24日，唐山市青少年“文明出行”主题实践活动启动仪式在我校举行。市区教育局领导、市直学校主管校长、我校师生及社区居民、家长，市交警一大队部分干警出席了活动。同学们在会上表演了快板、三句半、小品，节目短小有说服力。当时我校70名学生还成立了“文明出行”志愿服务小队，他们每月都要走上街头，向居民宣传交通安全。此活动得到市领导高度评价。

2、我看改革开放_周年

今年是改革开放_周年，为了让同学们感受如今的幸福生活，队部组织同学们开展了“大眼睛看唐山”活动，把自己看到的、听到的唐山巨变用相机摄下来，用纸写下来。同学们把饱含深情、充满幸福的语言凝聚在一张张照片中、一幅幅画中。

3、缅怀革命先烈争做有为新人

清明节队部除了开展听老师讲那过去的故事、主题演讲比赛等活动外，还让孩子们亲身参与扎白花、祭英烈活动。队部组织部分同学亲手为英烈们制作一朵朵包含无限敬意之情的小白花，并在4月17日这一天由大队干部带到英雄纪念碑前敬献。当时所有人的心情都是无比沉重的，为那些失去生命的英雄们。同学们献花的小小身影震撼着在场的每一个人。

今后将继续开展好教导处工作，做校长、副校长的助手，做老师们的知心朋友，为老师们做好服务。

春运工作汇报 工作总结报告篇九

经过了前期段时间的实习，加工了不少，其中有成功的部分也有许多考虑问题的不全面而造成的重复加工，浪费了时间与材料。在这里对过去的工作进行总结，以便为后期工作高效成功的完成，并制定下后期加工的大致时间计划。

我们组做的是以“希望小学”为主题的一个学校的模型。其大致需要加工的有：希望小学房子，操场上的篮球架，乒乓球台，学校四周的围墙（因考虑乡村希望小学的实际情况，围墙就以栅栏代替）。我们首先制作的便是房子，这个是我负责的，用的是冲折的工艺，前后一共制作了5次才把房子做好。其中有许多问题是在加工制作之前没有充分考虑，比如房体的连接我们用的是铆接的形式，但我是在冲折后才考虑到用铆接的’方式来连接个墙体，所以在冲铆钉孔的时候又把折好的房子“打开”冲孔后再铆接，再修整。做出来的比较难看，所以我又重新画图，并标注了铆钉的位置。这只是我们在加工的过程中一个常见的问题——加工前考虑不够充分，多次制作同一个部分。

力不太强，更其他指导老师的沟通缺乏技巧。

第一没有早点让大家熟悉学校能办到的加工方法，造成了在加工时不知道有的方案是否可行。

第二多个组都需要用到材料应该学校统一购买，这样可以减少成本，并且帮大家节约时间。

12周：完成篮球架，乒乓球台的焊接；确定栅栏四周柱子的材料，并将栅栏的材料剪好；实验看房子能否喷油漆，确定房子外表的装饰方法。

13~14周：将栅栏做好（铆钉连接），并上好色彩；房子操场的色彩也完成。

15~16周：房子及个物体焊接到底板上，并作最后的修改美化。

17~18周：撰写报告，完成相应的图纸。