

最新镇交管办工作人员工作总结报告(大全5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

镇交管办工作人员工作总结报告篇一

自从进入客户部从事信用贷款工作，我便全身心地投入，立志做一名优秀的客户经理。在新的岗位上，我首先认真学习业务知识和业务技能，利用空余时间自学了《信用贷款业务手册》，还自学了《物权法》、《合同法》、《抵押担保法》等。通过实际操作掌握了小企业成长之路和速贷通这两个信用贷款品种。在客户部徐经理和那些多年从事信用贷款工作具有丰富经验的同事们的指导和帮助下，自己在较短的时间内对信用贷款业务有了清晰的认识。通过与客户零距离接触，我逐步做到善于和客户进行沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。

工作是忙碌的，但我过得非常充实。回顾这段时间的工作，我觉得有不少需要改进的地方：客户是多种多样的，素质有高低。我与客户打交道的经验不足，总觉得自己已经尽心尽力了，仍然有客户对我的服务不够满意。所以在今后的工作中我要牢固树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，始终做到三勤：勤动腿、勤动手、勤动脑，把简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，当客户在过生日时送去的一束鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时发去短信趣言，也一定会让客户暂时把不快抛到脑后；当客户不幸躺在病床上，更要亲自探望，祝其早日康复。

从事客户经理工作对我是一项新挑战,需要具备系统、扎实的业务知识,这一方面我还有一些薄弱环节,以后在学习方面我要狠下苦功,刻苦钻研,持之以恒,深刻领会知识的内涵。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识,又学习较为冷门的业务知识;既要有较高的政策理论水平,又能具体介绍各种业务的操作流程;既要熟悉传统业务,又要及时学习新兴业务。另外,我还要具备法律知识、经济知识,特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

信用贷款风险是银行经营过程中不可避免的现实,下一步,我要加强对信用贷款风险的认识、管理和控制,避免银行不必要的损失。从本人做起,建立风险早期发现机制,一个客户经理的知识水平、业务能力以及主观能动性发挥与否都将影响银行信用贷款资产的质量。我要实现从以产品为中心到以客户为中心、从请客户注意到请注意客户、从业务营销到服务营销的转变。

通过实地了解客户的基本情况、生产经营项目的现状与前景、调查客户的贷款用途、还款意愿,从而分析客户的还款能力,对每一笔贷款都一丝不苟地认真审查。在细分市场的基础上,通过充分利用内部可控因素,对外部可控因素做出积极的动态反应,用已有的或积极创新的金融产品为客户提供系列化金融服务,即从客户的实际需求出发,以互利双赢、共同发展为原则,提供客户所需要的个性化信用贷款服务,密切与客户的关系管理,增强自我管理意识,充分发挥创造性和能动性,实现风险的早期发现和控制。

总结过去,是为了展望未来,为了更好地完成今后新的工作和任务。客户经理心理要成熟、健康。我经受过磨炼,能理智地对待挫折和失败,同时具备了积极主动性和开拓进取精神。今后,我要锻炼较强的交际沟通能力,在语言、举止、形体、气质方面更富有魅力,在性格上热情开朗,在语言上风趣幽默,在处理棘手问题上灵活变通,在业务操作上谨慎

负责。相信在领导和同事们的帮助下，我将一如既往、任劳任怨地做好本职工作，真正做到踏踏实实做人，勤勤恳恳做事，为建设银行的繁荣与发展尽一份力量。

镇交管办工作人员工作总结报告篇二

俗话说：“三分治疗，七分护理”，经过实践，我越来越感觉出护理工作的重要性。在日常工作中，我坚持着装整洁大方，用语文明规范，态度和蔼，礼貌待患。严格遵守医德规范和操作规程，认真书写护理记录，千方百计减少病人的痛苦，安安全全做好自己的工作。无论是职工家属，还是地方患者，我都坚持视病人如亲人，做到态度好、话语亲、动作柔，耐心回答病人及其家属关于病情的咨询，以及家庭治疗、保健方面的注意事项等，没有发生一起与病人的言语冲突，没有发生一起因服务态度、服务效率、服务质量等问题引发的纠纷，受到病人及其家属的一致好评。

对于病人来说，护理工作不是一个护士能够主管负责的，而是一个需要团队轮值配合的工作。近年来，医院为护理队伍补充了新生力量，工作中，自己能够充分发挥自己年资较高、经验丰富的优势，主动搞好帮带工作，为年轻护士讲解业务技术、与病人沟通等方面的知识，解决护理业务上的疑难问题，指导落实护理措施，帮助年轻护士尽快成长，为整体护理水平的提高做出了自己的贡献。

在过去的一年里，我能够认真学习党的方针政策，学习上级的各项指示精神和规章制度，通过学习，提高了自己的政治理论水平，进一步端正了服务态度，增强了做好本职工作、自觉维护医院良好形象的积极性。同时，自己积极主动地参加医院和科室组织的业务学习和技能培训，并坚持自学了相关的业务书籍，通过不停地学习新知识，更新自己的知识积累，较好地提高了自己的专业修养和业务能力，适应了不断提高的医疗专业发展的需要。

随着社会的发展进步，病人对护理质量的要求也越来越高。在今后的工作中，我将进一步牢固树立“为病人服务、树医院形象”的思想，立足岗位，勤奋工作，履职尽责，为提升社区医务人员整体形象增光添彩。我曾有过这样的感慨：做护士难，做好护士更难，做好急诊室的护士是难上加难。以上只是我在急诊工作的浅谈，要学的东西还很多很多。总之，我所学到的经验、知识和感悟，是我一辈子的财富，急诊是个需要不断学习和乐于付出的科室，在这里，急需要勇气，也需要底气，急需要体力，也需要智力。当然，想做好一名急诊科的护士，这些是远远不够的，还需要扎实理论基础、丰富的抢救经验、快速的反应、麻利的动作，这才是在遇到紧急情况时禁得起考验的保证。努力，加油！

镇交管办工作人员工作总结报告篇三

即将过去，新的一年即将到来，这一年对我来说，既充实又紧张，在这一年的时间里，财务科经历一次重大改革，一部分有经验的同志调离财务科，这让我们结算部这些年轻的同志面临着前所未有的压力。我们为完成每一项工作，加班加点，认真总结经验，经过不懈的努力，我不仅能够顺利完成领导交给的各项工作，而且在思想上也有了很大的提高，现在我对我一年的工作、思想进行总结汇报。

在这一年中，我认真学习我党三代领导人的伟大理论，并以此指导自己的实际工作，认真学习了党内优秀的作品，从中吸取党的精髓，及时了解党的方针政策。积极参加党组织组织的各项活动，为党组织建言献策。

（一）、认真完成日常业务，做好核算工作

现在我负责学协会的核算工作，我每个月及时完成编写凭证、记账及编制报表工作，并对各科室进行核算；编制预算、决算，并且认真完成省局及市局交给的各项报表。每月月初进行网上报税，积极和税务机关沟通，认真学习地税局各个软

件的应用。同时负责系统内资金拨付工作，保障了资金拨付的及时性，准确性和完整性。虽然每月我都在做一些重复的工作，但经常会遇到新问题，对我的业务知识也提出了更大的挑战，所以为积极应对不断变化的财务形势，我也在不断充电，及时更新我的业务知识。

（二）、积极配合各项检查，认真做好对县级局指导工作

在这一年中，我先后经历了财政局、市局主要负责人任中经济责任审计工作。在财政局的检查过程中，我认真提供各项资料，积极配合检查组的检查考核，根据检查结果对各项制度进行完善，更好地起到财务监督作用。济南新联谊事务所对我局主要责任人进行任中经济责任审计工作，我主要负责市局的核算工作，按照检查组的要求，提供所需资料并且做好配合工作。

（三）、加强学习培训，提高个人素质

平时我利用八小时外时间，加强专业知识的学习，努力学习注册税务师的有关知识，为我将来的工作打下良好的基础；积极参加核算中心组织的报账员培训工作，学习中心的各项业务，及时传达质监系统财务工作思路及相关财务规定。

一年的工作时间里，我收获了很多，不仅进一步完善了核算部的工作业务，认真完成了领导交给的各项任务，而且培养了我高质量、高效率、高水平复命的基本素质，但是我的工作中仍然存在着很多的不足。

（一）未及时梳理做过的工作。

在核算工作中，我们会经常遇到新问题，在每一个问题解决之后，我应该及时梳理自己做过的的工作，认真总结经验，以后再遇到类似的问题，能够更好更快的完成。

（二）缺乏创新精神。

随着整个社会经济的巨变和质监系统自身的特点，质监财务也面临着巨大的挑战，创新精神是今后工作的重点。在今后的工作中我应该多钻研业务知识，尤其是会计、税法等方面的知识，多了解法律的政策变化，及时调整工作思路，运用知识指导工作，利用工作实践知识，在今后的工作中发挥创新精神，能够更好的复命。

在这一年紧张的工作中，我心怀一份感恩的心感谢领导和同事，谢谢他们给过我的帮助和指导，在质监局学到的知识都是我职业生涯中最宝贵的收获。在新的一年里，财务工作面临着更高的要求、更大的挑战、更宽的领域，我会本着高度负责的态度，保持饱满的热情，迎接新的工作挑战，也祝愿同事们在新的一年里身体健康、万事如意。

镇交管办工作人员工作总结报告篇四

大家都知道，从事销售行业是非常能够锻炼自己的，这份工作能够给予我们的，不止是物质上的满足，还有对自己心智的锻炼。下面是由小编为大家整理的“销售工作人员工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

一、沟通技巧不具备

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开

会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。

确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有xx个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会想到通赢防伪的。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

三、客户报表没有做很好的整理

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性，那么也更加如鱼得水。

四、开拓新客户量少

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。

而自己开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且下半年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今

后的工作当中加以改进，有句话说得话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导 and 同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的半年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这半年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq□客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。

为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到x公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。

并且让意向强烈的客户能够想到，想到跟x公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候□qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

阳光倾斜灿烂的七月，我们又相聚在一起。看着每一位同事的笑脸，我的心久久不能平静。端午已过，农田里；新一季如翡翠般的秧苗不停地摇摆美丽的身姿，像多情的少女抵挡不住微风的甜言蜜语。公司里；紧张而又团结的工作氛围让每一位同仁拼搏奋进，犹如八仙过海、各显神通。

这使我看到了明媚的阳光，体验到了夏日的激情，这半年多值得回忆的东西太多太多了，酸甜苦辣，回味无穷。今年上

半年已悄悄过去，作为销售人员的我值得一提的是，合同定单量比去年同期要多出一些，善于总结以往的失败经验，吸取教训，不再犯同样的错误，与客沟通的技巧逐渐成熟起来，在领导英明的带领下，心态也比以前好多了，由衷的感谢吕总、任经理。在下半年争取能做出更好的成绩。

一、学习勤奋度不够

具体表现在，看书不认真，一拖再拖，不看书或看书少，以至考试成绩不理想。考试，思考，考试，确实考试能考出自己不懂的东西来。自己思想懒惰，缺乏创新，专业方面的知识仍然欠缺，所以加强学习是关键。

二、跟单不及时，不仔细，不勇敢

原则是觉得能跟的客户全力以赴永往直前的跟，哪怕跟“死”了也不罢休的去争取，灰都要抓一把回来。觉得拿不下来的单子却弃而远之，漠不关心。大单的“恐惧症”一如既往的逃之夭夭。主观意识强烈，结果顾了东边忽略了西边，丢单的现象屡见不鲜，俨然孤军奋战，损失惨重！

三、感性，固执，不热诚

凭借父母给我的一双手，目的虽然谈不上拯救地球，也许能支撑整个家庭那也算幸运的了，我却大刀阔斧的干了些傻事。我是一个敏感的人，也是一个明白人，这性格要说改一时半会儿还真改不了，因为我尝试过n遍了，结果以失败而告终。凭感觉做事、牛气、自惭、尤为被动这些都可以说是缺点，都是对工作发展极为不利的因素，可这方面我总是知错改错但不认错。

四、承上启下的作用没发挥出来

自本年度x月x日任xx公司主管以来□x经理对我恩重如山，大

爱无疆，或许因为我有了安逸的上班环境，工作中非但没做出成绩，团队合作的力量丝毫没有体现出来，对同事的关心也不够，这是我的失职。我不太喜欢故做表面的工作，实事求是，勤奋塌实的走好每一步，摔跤的几率自然减少。任经理曾对我说：“工作只要善始善终的去做，必有回报。”我一直很懊悔今天的我，这也许才是工作的刚刚开始，我一定加倍努力向前进，我也想说：只要用心，必能大胜。

五、沟通从“心”开始

“沟通从心开始”是中国移动公司的广告宣传词，我非常喜欢这句话，因此，我也时刻记住并把这句话带到我的工作中去。希望我能用心做好每一件不平常的事。

1. 如果我犯了错希望任经理当面对我直说无妨，多批评，因为现在压力很重，不能为任经理撑起半壁江山，我心里极度难受，食不下，睡不眠。
2. 来已经两个月了，没做出成绩，也没做好表率，但是我不甘落后，望领导多支持。
3. 我相信一时运气差不代表永远都这样，我也相信我一定能够做的更好，我的成绩离不开公司的大力支持，在这里感谢我的上级领导，深深的鞠一躬。相信公司发展明天更美好！

说这些不是为了壮大士气，我现在还算不上一介匹夫，正因为我们的团队年轻，还不具备作战的能力，也因为我们正年轻，年轻无极限，年轻有朝气有活力，年轻就应该奋斗。而我们最多现在也只是处于练兵阶段，目前完成量离全年任务还差一大截，我们力争有市场的地方，就有斯可络！在今年剩下的半年中加快步伐，勇敢超越。早日完成今年的目标。——不停为你打气！加油！总结的不好望领导提出批评，多多见谅。

现在进入公司已经将近有半年的时间，这半年的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就本周的一些心得与体会写一下。

总结：

x月份截至目前出了x单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感谢，帮忙。没有她们的帮助这个单子是不会这么顺利拿下来的。

经过半年的电话销售，自己也总结了一下小小的心得经验：

1. 首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

2. 其次要有正确的决策者。在工作中能找到一个真正的决策者也是需要下一番工夫的，在没有确定接电话的人是否是决策者时轻易不要暴露自己的身份，可以从旁去询问出哪些人有决策权，要出电话与姓名，这时需要的我的说话艺术，对大数的人来说，他(她)们在不是很忙的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作烦忙时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示出你的感谢马上挂电话。

3. 再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。

4. 对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有xx个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。

5. 但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

计划：

接下来的时间，每天还要继续的保持电话量。在即将到来的最后一周我的计划是期望自己有新的突破，能够锻炼好自己的口才，向前人学习经验。争取能够全额完成目标。

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，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。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时□xx年平时公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，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。

1. 全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总。

2. 经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通。

3. 确度，仔细审核。
4. 物的及时处理。
5. 的维系，并不断开发新的客户
6. 每一件事情，坚持再坚持！

1. 的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2. 回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）

3. 购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

4. 应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

5. 部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

6. 及时派车问题。

7. 产品开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高□xx人都会洋溢着幸福的笑容！

镇交管办工作人员工作总结报告篇五

20xx年度王陵街道办事处的绿化工作在区园林旅游局的精心指导下，在办事处党工委的正确领导下，较好地完成了区绿委下达的绿化任务。

根据区园林旅游局下达给王陵街道办事处的绿化任务□20xx年王陵辖区共新增绿地近5000，基本完成区下达的绿化任务。其中徐州市第一中学增加2200，徐医附院西门新增绿地500。办事处在老体育场围墙外及居民区进行立体绿化20xx余。在年初对辖区小街巷及居民小区绿化情况进行摸底调查的基础上，办事处组织修剪乔木150余棵，全年共清除危树23棵，死树44树。（其中处理倾倒2棵，清危枝3棵）。今年春季，对辖区300余米大叶黄杨绿篱及50余株大叶黄杨球进行了喷药杀虫。

1、领导重视是抓好绿化工作的重要前提

年初，街道党工委就把办事处的绿化工作提到议事日程，从建设生态泉山的高度来认识加强绿化建设的重要性。办事处领导将绿化工作的调度工作作为一项重要的制度来抓，及时准确掌握办事处绿化工作的动态。办事处分管领导根据辖区的绿化态势及时调整绿化工作的布署，科学分布绿化资源。区园林旅游局领导及时对我处的绿化工作进行精心指导，确保我处高质量、高标准、按时完成绿化工作任务。区园林旅

游局的精心指导，极大地调动了办事处绿化工作的积极性。

俗话说得好：绿化工作是三分栽、七分管。针对王陵辖区绿量基本饱和的现状，办事处领导适时提出了加大绿化工作管理力度的要求。办事处专门聘请一位有绿化管理经验的同志负责绿化的管理工作，把辖区树木、植被、绿化设施的管理和维护扎口在一个人身上，落实责任，明确考核奖惩措施。社区主任在绿化管理工作中起到主力军的作用，今年以来先后整治全辖区自管花坛505个，13906，清理杂物、垃圾等20余吨，先后对居民小区内的灌木进行了6次修剪，社区绿化管理逐步走上了科学化、规划化、长效化管理的轨道，获得了社区居民群众的一致好评。

3、有效的管理制度是做好绿化工作的可靠保障针对王陵辖区的实际情况，办事处领导审时度势，在客观分析绿化管理工作的基础上，以上级绿化管理条例为依据，在上年制订《王陵街道办事处绿化管理制度》的基础上，制定了绿化工作分解责任状，将绿化工作分解到各社区，落实责任到社区。办事处城管执法科负责每周调度一次社区绿化工作，每月组织一次考核检查，并把考核结果与社区年终考评挂钩，明确奖惩措施，并制定了《绿化材料报送制度》，制度的逐步完善有效地保障了绿化管理工作的经常性和持久性。

4、心系群众是做好绿化工作的根本举措。近年来，绿化成果日渐巩固，绿化覆盖率不断提高。部分乔木随着树龄的增长，也以出现了影响群众日常生活和财产安全的情况。我们把群众的需要和安危放在首要位，及时处群众反映的影响日常生活和安全的问题，广大群众无不拍手叫好。今年3月1日清晨，由于前日的一场大雪将二眼井社区101院的两棵高杆女贞压倒，横在了小区的道路，严重影响了小区居民的出行，我们第一时间组织人员赶赴现场，将两棵女贞扶起，固定好，及时地疏通了小区居民的出行通道。7月14日中午，王陵社区大院两棵国槐因大雨被风刮断主枝叉，吊挂在小区路面上。我们及时派人员赶赴现场进行了处理。8月26日，由于持续的阵雨

导致小北门社区29号院内生长了20多年的泡桐倾倒在小区平房上，严重后果随时可能发生。我们及时带领社区主任，联系区园林旅游局的同志，冒雨将危树砍伐，消除了安全隐患。事后，居民为我们送来了锦旗表达感激之情。9月2日，王陵社区大院43#楼6单元302室居民反映其楼前高杆女贞树的枝叶影响其通风采光，经我们现场查看，该树的枝杈已延伸至阳台且有病枝，及时对枝杈进行了梳理，并修剪了病枝，该户居民连声道谢。

20xx年，王陵街道办事处将继续按照区园林旅游局的要求，结合本辖区实际情况，切实提高王陵辖区的绿化覆盖率，加强绿化设施的管理和养护，为建设生态泉山做出应有的贡献。