

最新美术课教案教学反思(优质6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。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

合同年终工作总结 乡镇年度推进行政执法工作总结 篇一

据组织要求，现汇报工作情况如下：

一、加强学习，尽快进入角色

城管执法局是县人民政府的行政执法部门，负责城市市容和环境卫生管理方面法律、法规、规章规定的行政处罚；强拆不符合城市容貌标准、环境卫生标准的建筑物或者设施；负责临街破墙开店及建筑物外表装饰的审批；负责市区建筑工程渣土运输、处置管理；对擅自搭建妨碍公共安全、公共卫生、城市交通的建筑物、构筑物等违法行为实施行政处罚；对绿化带、绿岛等公共地临时占用的管理；对违反市政设施管理行为实施行政处罚；负责临时占道摊点和夜市排档的管理，对擅自挖掘道路、侵占城市道理施工等违法行为的行政处罚；负责各类出租车营运的审批和管理等。

职责要求我必须加强法律、法规、规章和业务知识的学习，快速进入角色，才能出色完成任务。利用业余时间系统学习了《中华人民共和国行政许可法》、《中华人民共和国行政处罚法》、《中华人民共和国行政复议法》、《中华人民共和国行政诉讼法》以及《中华人民共和国城市规划法》等相关的法律条规知识。20xx年5月份还参加了市法制办在**市举办

的执法资格认证培训班，收获很大。为履行职责打下了良好的基础。

二、建立健全制度，以制度管事管人

为了落实党风廉政建设责任制和反腐败工作，人事变动后，及时调整了局党风廉政领导小组，认真贯彻落实中央、省、市、县纪委会议精神，特别是县纪委第十二届五次全会精神，研究制定了我局20xx年党风廉政工作实施意见和党风廉政建设学习教育计划，对目标任务进行了分解，落实党风廉政建设和反腐败工作的组织领导和任务分工。同时与二级单位负责人层层签订了责任状。

依法办事，以制度管人，在过去各项制度的基础上，进一步修改完善了车辆管理，设备管理，招待费管理，工作制度与工作纪律，完善了网格化管理岗位目标责任制考核办法。在县政务服务大厅开设窗口，公开办事程序和收费标准等，实行“一站”式简洁高效服务，落实岗位责任制、首问负责制、一次性告知制，限时办结制、服务承诺制、失职追究制□ab岗制制度等。加强效能督查、建设效能型机关。

三、坚持原则、认真履职

城市管理行政执法局职责要求我们工作永不止步、永不懈怠。作为监察室主任必须坚持原则严格执纪，秉公办事，对工作纪律执行情况开展检查，对电脑与工作无关的软件进行清理，对市容市貌的管理情况以及违法建设的巡查、拆除是否到位，进行严格的督查，经常对执法人员开展反腐倡廉教育，使他们能牢筑拒腐防变的防线，真正做到依法行政，依法执法，文明执法。

在工作中，严以律己，尽职尽责。严格遵守党的各项纪律，不断提升自己的思想境界，始终廉洁自律的规范来约束自己，自重、自省、自警、自励，真正做到警钟常鸣，谦虚谨慎，

构筑起牢固的思想道德防线。不断改进工作作风，强化群众观念和大局意识，为搞好城管工作献计献策。坚定不移的在思想上、政治上、组织上和行动上与局党组保持一致，有损团结的话不说，有损团结的事不做，维护本部门的团结。坚决做到严守组织秘密，不跑风、不漏气，真正做到工作到位不越位，敢于担当不推诿，工作中特别在拆除违法建设时顶住人情风、说情风，为城市建设尽一份力。

以上是我在20xx年所作的一点工作，虽然取得一些成绩，但也存在一些问题，业务知识有待提高，工作方法简单有待改变等。这些问题的存在在一定程度上影响各项工作的开展。对此，我以这次百名股长考评为契机，认真回顾和反思这半年的工作，对一些不适宜的方法和思维加以调整和改正，以更加饱满的热情、更加顽强的斗志，尽职尽责，脚踏实地，埋头苦干，认真完成各项工作任务。

合同年终工作总结 乡镇年度推进行政执法工作总结 篇二

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

一、主要工作及成效

一是敢闯敢试，政策先行，构建技能人才培养制度体系。重视发挥政策的引领作用，依靠完善的政策体系出导向抓工作。在出台全国首个职业技能培训地方性法规《xx市职业技能培训条例》基础上，结合实际打造完整的“1+x”技能人才政策体系。近3年来，先后拟定《关于进一步加强技能人才队伍建设打造技能强市的实施意见》等技能人才规划意见，制定《关于进一步加强职业技能培训监管的实施意见》《xx市技能创业孵化基地管理办法》等x余个规范性文件，发布了《xx市高技能人才专项资金管理办法》，加大对高技能人才培训引进、评价激励、基础平台建设等方面支出，基本实现技能培训政策全

覆盖。

二是整合资源，多方发力，构建技能人才培养平台体系。积极实施高技能引才集聚计划，连年举办“高洽会”“毕洽会”等大型招聘活动，创新推出“在xx里·xx抱你”高层次人才云端招聘周，线上线下联动引进xx产业紧缺的高技能人才。着力打造“155”高技能人才公共实训体系，即建成1家综合性、5家区域性、5家专业性实训基地，年累计实训x万余人次。打造技能创业产业孵化平台，构建“技能创业苗圃+孵化器+加速器”全程孵化链条。建设覆盖重点产业和特色行业的技能大师工作室网络，建成市级以上技能大师工作室x家。重视发挥技工院校引领示范作用，全市x所技工院校主要专业基本覆盖了电气、工业机器人等社会需要的技术工种。在培养思路上，坚持以工匠精神和技能培养为核心，积极探索多种培养方式，技工院校毕业生一次性就业率保持在x%以上。

三是创新方法、拓展途径，构建技能人才培养培训体系。大力推进企业新型学徒制，围绕xx临港工业、支柱产业和新兴产业对技能人才培养的需求，探索学徒制培养新方法新途径，近x万人参与学徒制培养。完善市场化培训机制，引导社会力量开展市场化培养工作，鼓励行业部门、社会团体、企业和个人举办各类职业培训机构，全市x余家民办职业培训机构，年均为x余万人提供技能培训。聚焦重点大力实施技能提升行动，完善差异化培训和补贴，建设“xx市技能人才继续教育网”，拓展线上培训功能。自x年职业技能提升行动实施以来，全市累计开展各级各类补贴性职业技能培训x万人次，支持x万家企业开展以工代训x万人次。各类补贴性培训共涉及补贴资金x亿元。

四是明确导向，突破限制，构建技能人才培养评价体系。积极规范技能评价机制，推行“统一鉴定范围”“统一职责划分”等“七统一”，制定鉴定考务实施规范，启用无纸化考试系统，实现“申报市县级职业技能鉴定”和“领取技能人

员国家职业资格证书”事项“跑零次”。大力拓展评价晋升途径，在传统社会化考试基础上，探索新形势下技能人才评价新模式，出台《关于在工程技术领域实现高技能人才与工程技术人才职业发展贯通的实施意见》《xx市高技能人才直接认定暂行办法》等，打破唯学历唯资历的传统评价标准，激发技能人才创新创业活力。针对xx制造强市战略建设需要，积极开发“plc编程”“机器人焊接”等与制造业密切相关的专项职业能力，助推产业发展。

五是重点倾斜，有效激励，构建技能人才培养激励体系。不断加大高技能人才激励力度，做到政治上关心、经济上提高、生活上照顾。建立优秀高技能人才重奖制度，设立“xx市优秀高技能人才奖”，每年评选x名左右优秀高技能人才，每人给予x万元奖励，力度在全省全国处于前列。建立优秀技能人才培养选拔制度，实施“技能菁英”“双百提升”等培养计划，每年遴选优秀技能人才赴国（境）外参加技艺技能培训、交流等技能提升项目。2021年，出台《关于高水平培育新时代xx工匠队伍的实施意见》，加大xx工匠培育，并由市财政给予培养单位最高30万元的支持。积极采取措施提高技能人才社会待遇，实施紧缺岗位补贴制度，对符合条件的技师、高级技师，分别给予每月x元、x元的岗位补贴，可累计补贴x年。对获得省级以上技能荣誉的高技能人才，纳入专家管理服务范畴，享受专家慰问、带薪疗休养等相应待遇。xx市高技能人才每年都获评xx市杰出人才，至今已有x、x、x等四人入选xx市杰出人才，每人获得x万元奖励。

六是提高标准，打造品牌，构建技能人才培养竞赛体系。大力推行“以赛代培”，积极打造“技能xx”竞赛高地。完善职业技能竞赛制度，提升竞赛技术标准，依托模具设计与制造等优势专业，积极承办各级技能大赛，创新推进“技能之星”职业技能大赛，提升“技能xx”品牌影响力。“技能之星”职业技能竞赛已连续举办x届，累计评选出“技能之星”x名。近年来xx每年开展各类竞赛活动x余项，并带动区县

（市）、企业行业上百万人投入技能比武岗位练兵，先后有x位选手入围世界技能大赛国家集训队。2021年□xx承办第一届xx技能大赛□xx代表队取得全部x个项目中x个项目第一名□x个第二名和x个第三名的优异成绩。在今年12月落幕的全国职业技能大赛中□xx选手共获得x金x银x铜x优胜的优良成绩。经市委、市政府批准，从2021年起□xx将每两年举办一届xx技能大赛，作为全市规格最高、规模最大的全市性、综合性职业技能赛事。第一届xx技能大赛暨2021年xx市“乡村振兴”职业技能大赛，已于今年x月成功举办。

二、存在问题

当前□xx技能人才培养还存在一些不可忽视的瓶颈和问题。一是技能人才总体待遇不够高，技能等级与薪酬不挂钩，劳动者学习提高技能的动力不足。全社会重视技能人才的良好氛围还需进一步提升。二是技能人才工作处在改革调整期，职业培训、职业资格等政策制度配套衔接不够顺畅。三是部分企业承担职工技能培训的主体意识不强，愿意招聘、不愿意培养。四是社会培训机构总体规模偏小，培训能力不足，加之技工类院校的生源质量不高等因素，导致技能人才总体不均衡。

三、下一步思路

一是与时俱进健全完善技能人才培养机制。建立企业职工培训制度，实行技能培训与考核评价、工资待遇相结合的激励机制，根据生产经营、科技创新和技术进步的需要，组织职工开展多种形式的职业技能培训。鼓励有条件的行业、企业利用自身资源建立培训中心、技师工作站、技能大师工作室，开展自主培训；支持企业以政府引导为主，依靠职业院校、行业 and 大型企业培训机构开展委托培养培训；大力推进企业新型学徒制，为企业培养一批优秀技能人才。

二是全面推进实施新时代xx工匠培育工程。全面落实培育新时代xx工匠队伍的实施意见，挖掘培养一大批高学历、高质量的优秀工匠，推进技能人才增量提质。着眼优质高效目标，抓好“金蓝领”技能提升行动，聚焦智能制造产业工人、民生服务从业人员、乡村振兴实用人才以及创业就业等重点人群，聚焦三大科创高地建设发展过程中涌现出的新职业新岗位，大规模开展有针对性的职业技能培训。积极建立和完善技能竞赛体系，以技能竞赛平台打开交流窗口，对接世界职业教育，提升师资水平，助力企业发展。

三是创新拓展技能人才评价改革路子。改革完善技能人才评价机制，进一步规范社会化评价，探索实施职业技能等级认定制度，扩大企业技能人才自主评价范围，全面落实工程技术领域高技能人才与工程技术人才发展贯通工作，确保技能人才评价更加合理，社会认可度更高，流动更加顺畅。加大专项能力项目开发力度，着眼实际需求推出一批地方特色明显、社会需求迫切的专项职业能力考核项目。

四是大力营造技能人才成长成才良好环境。加强宣传，优化技能人才成长的社会环境与舆论环境。充分利用各类媒体，大力宣传技能人才的重要作用和突出贡献，宣传优秀高技能人才的典型事迹，通过政策引导和舆论宣传，树立正确的人才理念，转变重学历、轻技能的传统思想观念，在全社会营造人人崇尚技能、人人学习技能的良好氛围。

技能人才发展工作道阻且长，营造劳动光荣、技能宝贵、创造伟大的良好氛围需要全社会接力前行。秉持技能就业、技能增收、技能成才的社会共识，建设“技能xx”□xx这片沃土必将孕育出更多为高质量发展耕耘服务的优秀高技能人才！

;

合同年终工作总结 乡镇年度推进行政执法工作总结

篇三

20xx年旅游与经济管理学院在重点学科建设中，认真贯彻、落实学校“十一五”发展规划、重点学科建设目标，以提升学科建设水*、突出旅游管理研究特色，积极服务地方经济为指导思想，开展学科建设。经过广大教职工的共同努力，学科建设工作取得了明显的成绩。超额完成了“年度计划书”各项指标，为20xx年度学科建设工作奠定了基础。

在硕士点建设中完成了我校旅游管理学科，三个研究方向即：

(1)、旅游规划与开发。

(2)、旅游经济与市场营销。

(3)、旅游文化与遗产保护，以20xx年和20xx年全国研究生招生单位的招生专业及方向为依据，对全国高校和师范学院进行了调查。

完成了旅游管理学科区域分布状况调研报告。通过调研我们发现了学科建设中我们应当注意的问题，同时增强了我们加强学科建设，争取早日取得硕士点授予权的信心。如从四川全省高校旅游专业结构来看，截止到20xx年9月，全省共有旅游专业高校40所(包括高职高专)，拥有博士点1处，硕士点2处。由此来看，四川省高校旅游专业结构存在严重的结构失衡。因而我们认为我校应抓住四川大力发展旅游业的契机，加速硕士点的建设，在不断的对人才市场调查和学科建设中凝炼学科研究方向，为优化四川旅游专业教育结构作出贡献。

(一)、学科建设

1、申报了旅游管理学科年度项目并获批准，并作到任务分解到学科三个方向的每一个成员。

2、成功申报旅游规划实验室为校级重点建设实验并与乐山市旅游局初步达成合作协议，旅游局相关领导将指导并参与旅游规划实验室建设。同时旅游规划实验室的建设也将得到四川省建筑规划设计院和四川省农业科学研究院的支持。

3、新建“学科建设”专栏，大量补充和完善了学科的内容。

合同年终工作总结 乡镇年度推进行政执法工作总结 篇四

(一)对本职工作的认识

1、对仓库的认识

2、对流程的认识

3、对管理的认识：仓库安全管理；库区规划；货品摆放；成本节约；人员安排等。

4、对职责的认识：明白了团队的重要性；工作合理安排、保障效率的重要性；较好地协调本组人员的工作和保障准确性；对工作能够负责和能够按时顺利完成。

(二)不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是20xx年09月10日进入公司，也是我踏入社会工作的第一天。面对陌生的环境，陌生的工作，当时无从下手，充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

二、几点粗浅体会

(一) 高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

(二) 专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么?是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

(三) 因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。“天下难事，必始于易;天下大事，必先于细”，从简单的事做起从细节入手。在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

(四) 认真负责是做好工作的有力保障

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

(五) 心态决定一切

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作都是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

三、存在问题及计划

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程没有较深入地了解 and 认识，对物流专业知识也有很大的不足。

(一) 虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破；

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且还要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

一、要坚持个人自学，通过阅读物流专业知识书刊，利用自己的业余时间加强学习。

二、积极参与公司各类新知识的培训，及时更新自己的知识，提高自己的工作和专业能力。

三、虚心向同事学习，取他人之长，补自己之短。

(二)加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

(三)确立目标，不折扣行动；

(四)大胆思考，小心求证，力求做得更好；

在20xx年，我会努力改进，争取做出更好成绩。为了进一步做好工作，为我们向行业先进水平迈进打好基础，积极参加部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

合同年终工作总结 乡镇年度推进行政执法工作总结 篇五

20xx年合同部市场工作再上新台阶，合同额首次突破20xx万，在经历了一个不平凡的20xx年，上游房地产行业大调整至今未见好转迹象。在异常困难的情况下，我们依然实现了快速增长。在亲身经历前所未有的复杂局面，亲身体会到金融危机的寒意，这一年的工作给予我们很多，在总结这一年的诸多成功之时，更重要的是认清形势，准备如何去度过冬天。

总结合同部20xx年工作，主要体现在以下几个方面：智能化工程拓展整体情况、设计工作、项目发展跟踪□iso9000体系。

一、智能化工程拓展整体情况

今年智能化工程签约额再创新高已毫无悬念，然后总结起来可谓喜忧参半。

已签约或已中标项目统计表(截止到20xx年10月30日)

1、得益于深圳中海地产今年几个大项目的同时动工，为我司提供了1291万的合约额，超过了全年总签约额的一半，并以此为契机，开始了整体承接中海华南区智能化工程的运作工作。在经历了痛苦的竞标、丢标的过程后，以中海怡美山庄为起点，通过不断的努力，逐步提高设计、施工、维护能力，并借助集团调整的东风，我公司终于在大本营固土深根，面临这来之不易的大好局面，我们更应加倍珍惜，以实力说话，为我司打造示范窗口，不断提升专业技能，推进我司由量变到质变的过程□20xx年，合同部在深圳项目的主要工作体现在设计及项目发展跟踪方面，将在后面的章节予以论述。

(1)过硬的工程质量、良好的现场配合、优质的售后服务，是项目拓展的坚强基石：我公司曾经在长春的项目上出现了失误，也一度让长春中海地产极度不满，然而这三年通过项目部的努力，逐步扭转印象，并连续两年在该单项工程商的年度评比中获得第一，得到了甲方一致认可，并给新成立的大连公司带去了良好的示范效果，使得在大连中海华庭的项目投标中，甲方从一开始就比较倾斜我司，并最终顺利中标。这也再次体现了“金杯、银杯不如人的口碑”这句话的真谛，优质永远是制胜的法宝。

(2)合同部与现场的良好配合是顺利中标的关键因素：从项目立项开始，北方区域就与合同部开始频繁沟通，各用所长，从方案设计的反复磋商到投标策略的制定，仔细分析竞争对

手情况，准备各种应对预案，力求把握各个细节，有了正确的方法，中标也自在情理之中。以前我司多次受制于现场与本部的脱节，导致对项目的错误判断，浪费人力、物力却屡屡失望而归，北方区模式理应在整个市场工作中进行推广。

(3)公司领导和各部门的大力支持、配合为项目开发保驾护航：公司领导与北方区上层的良好沟通为我们的市场工作带来莫大推动力，在项目跟进和工程施工过程中，我们也时时需要公司领导和各职能部门给予支持，今年我们在年末同时中标长春中海三个项目，短时间内需要大量人力和材料供应，公司上下迅速反应，有效的确保了项目的顺利实施。

可能有很多人会把东北区域今年的成绩归于其处于中海地产北方区的区域这个得天独厚的优势，不可否认这是其中的一个因素，然而仅仅因这一因素而忽略背后大量不为人知、日积月累的努力却大不应该。不应忘记，我们曾有很多类似的优势，大部分最终悄然退出，只有北方区生根发芽，化优势为胜势，并不断的为我们带来潜在的效益，每一个中海楼宇人都应该仔细的思考，并得出其内在的规律。

当然，东北区域仍有潜力可挖，除了明年中海地产仍然良好的发展计划以外，我们将仔细研讨东北区域中海外项目开发的策略，逐步在东北区域达到两条腿走路的目标，早日实现区域签约额过千万。

(3)市场开发力量非常薄弱，人员单薄、资源极其有限，后继乏力；

(4)合同部未能发挥主观能动性，深入了解项目情况；

(5)各自为战，导致项目每每功亏一篑。

(3)与本地几大产品商都建立了较好的合作关系；

(4)致命缺陷仍是公司本部与区域严重脱节，合同部对项目的把握差，而区域方面在项目跟踪的综合能力上略差，项目跟进上缺乏主心骨，导致缺乏对项目的整体把握，往往是某个环节出现失误，导致整个项目失标。

(4)大力扶持：外部市场本身确实相对困难，而湖南江西区域正式启动刚一年，处于培育期，需多一些耐心，制定符合实际情况的市场目标，明确一定额度的业务费用，严格执行奖惩措施，对不能按节点完成的情况，应坚决处罚。

市场工作的成功与失败往往在一线之间，但如果不能按照正确的方法逐步发展，纵然今年可能超额完成任务，明年也极有可能归零□20xx年江西区域取得了不错的成绩□20xx年却一单不签，就是因为市场体系、模式没有建立起来，市场工作是无计划的、零散的，从而也不能持续。很多公司能够在全国遍地开花，就说明只要有我们有正确的方法、正确的体系、正确的模式、选对了人，湖南、江西区域一定能够做大做强。

(3)20xx年需要更加统一思想，上下一心的去全力开发市场：公司今年提出“全员市场”的理念，但是这个概念目前在大家的心目中还是模糊的，甚至连我们的市场部门人员，都没有意识到危机已经来临，“全员市场”目前还只是一句空洞的口号，并没有落实到我们的工作当中，所谓全员市场，一方面是大家都应时时关注市场拓展情况，献计献策，积极提供资源；另一方面是大家应该深切体会到市场是公司的生命之源，没有源头一切无从谈起，因此大家的工作应该是以市场为导向的，为市场工作服务，很多人可能会理解，这句话的意思是不是说大家要为市场部门服务，如果市场部门提要求要全力满足他们的要求等等，如果是这样的话那就过于狭隘，市场是一个广义的概念，当人力资源部把优质的人才送到工作的一线、当业务人员用自己的敬业精神展示企业风采、当采购部门及时为项目保证供给，当施工人员作出了精品工程……这一切才是“全员市场”的真谛，市场是所有人辛勤培育的结晶，企业的生命之源是每一个员工共同创造的。

上面这个图表是三年来，智能化市场签约情况的趋势，如果再加入每年工程回款额，设备事业部、维保部三年经营状况，含义将更加丰富。透过现象看本质，在内部市场不断萎缩的前提下，科技公司一年一个台阶的不断发展，市场化进展不但加快，如此大好局面，我们更不应妄自菲薄，而要统一思想，认清形势，上下一心的去共同促进公司的发展，然而毫不讳言，多年来我们习惯了按部就班的工作，重复操作多，战略思考少，很多部门的工作缺乏规划和前瞻性，头痛医头，脚痛医脚，极容易陷入到无意义的争吵、扯皮当中，让大家心神俱疲、直至麻木不仁，工作也就经常处于无序、凌乱的状态之中，以外部工程为例，这些年的进步有目共睹，顽疾也仍然存在，时时重复同样的问题，进步的幅度不够大，这就急需我们深入贯彻“全员市场”的思想，统一认识，去除顽疾，在工作当中以小我服从大我，以公司利益为上，这样我们才能在未来的市场发展中真正抓住机遇、克服困难，做大做强。

二、设计及项目发展跟踪情况

(2) 初步拟定了合同部出图标准；

(3) 深入现场，不断调整已出图项目的错漏之处；

(4) 借助产品厂商的设计力量，同时加强自身的整合能力；

(5) 加强建筑知识学习，提高看图能力，使设计工作更专业。

总之，今年设计工作的收获是走过了稀里糊涂做设计的阶段，开始逐渐有了眉目，找到了正确的方法。

(2) 按照项目开发进度安排，分区拟定预算清单，预算清单要求系统配置准确、型号规格清晰、线材用量计算准确(误差控制在10%以内)

(3)随项目进展要求，随时实地勘察，进一步深化系统方案

(4)进一步提高设备选型能力，对之前长期模糊不清的一些设备参数及规格要求深入学习，达到合理优价。

(5)探索一些新技术在项目上的实际运用。

项目的前期设计和后期跟进是密不可分的，如果前期设计都是模糊不清的或者完全不符实际的，后期的跟进就毫无意义，对现场提出的疑问，就不能正确解决。在20xx年合同部将持续加大设计能力的提高和对现场跟进的细化。

三、iso9000体系的建立和实施

经过多次开会研讨，合同部编制了工作手册，明确了在公司新的发展形势下的工作职责，将项目跟进、方案设计、招投标等工作流程化、制度化。

多年的习惯导致很多人愿意凭经验、凭口头去做工作，认为流程、制度过于呆板或者形式化，然而事实也证明凭经验做事容易出问题、工作水准长期低水平徘徊，人员更迭后工作很难迅速流畅。当然经验也告诉我们，过分教条主义也会导致思想僵化、效率低下。

合同部多次内部沟通、统一思想，使大家认识到iso9000体系的重要性，并体会到建立iso9000体系的意义所在[]20xx年10月起，部门正式开始试运行iso9000体系，目前仍处于适应阶段，我们的目标是[]20xx年开始我们应能自觉的运行这个体系，不刻意去宣讲但确实无时不处的体现在我们工作的每个环节当中，而决不能将它演变成事后填表型的形式主义。

四、20xx年工作整体设想

1、市场工作安排

2、其他工作

(3)做好项目的决算工作。