

催货工作总结(通用9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。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。

催货工作总结篇一

文章摘要：作为一名普通的小学语文教师，最紧迫的问题是具有新的教学理念，要把课上得生动而有趣，才能够抓住学生的兴趣。教学质量是学校的生命线，我深感肩负责任之重大，虽工作繁杂，但不敢懈怠，唯恐有负家长和学生。为此，我从以下几个方面努力提高教学质量。课前认真备课，根据学生特点，对教案进行认真修改，课后布置作业力求少而精，努力做到既减轻学生的负担，又提高教学质量。其次，教学中培养学生良好的学习习惯。如教会学生预习的方法，坚持课前预习，让学生在预习中发现问题，带着问题上课，鼓励学生大胆质疑等。再次，在教学中渗透本班的德育课题教育，充分利用教材中好的内容对学生进行爱清洁、讲卫生的教育。

一、努力学习理论知识，紧跟时代步伐

在飞速发展的当今社会，注重学习是使自己不被社会所淘汰的最有效的手段。本学期，我广泛涉猎各种书籍，开阔视野、增长见识。

其次，积极参加业务学习。平时，我能积极利用课余时间，认真学习教育类刊物，从刊物中汲取营养，领略教育改革的趋势和方向，学习他人的成功经验，移植到自己的教学中去，达到事半功倍的效果。同时，认真学习了《基础教育课程改革纲要》，对课改要求有了一个全面的了解，促使自己彻底改变陈旧和落后的教育观念。

二、兢兢业业，做好教学工作。

作为一名普通的小学语文教师，最紧迫的问题是具有新的教学理念，要把课上得生动而有趣，才能够抓住学生的兴趣。教学质量是学校的生命线，我深感肩负责任之重大，虽工作繁杂，但不敢懈怠，唯恐有负家长和学生。为此，我从以下几个方面努力提高教学质量。课前认真备课，根据学生特点，对教案进行认真修改，课后布置作业力求少而精，努力做到既减轻学生的负担，又提高教学质量。其次，教学中培养学生良好的学习习惯。如教会学生预习的方法，坚持课前预习，让学生在预习中发现问题，带着问题上课，鼓励学生大胆质疑等。再次，在教学中渗透本班的德育课题教育，充分利用教材中好的内容对学生进行爱清洁、讲卫生的教育。

三、尽心尽职，做好班级管理工作。

除了教学，我还担任班主任工作。古人云：“其身正，不令而从。其身不正，虽令不从。”在管理班级、教育学生的过程中，我始终坚持这一原则，要求学生做到的，我首先做到；反对学生做的，我也坚决不做。现在，我班学生基本做到令行止禁，班级风气正，同学关系融洽。

四、存在的问题与不足

在教学中，过高地要求学生，但自己对课堂的把握、师生的互动等掌控的不够好，在班级管理中，经验不足，方法不够灵活多样。当然在以后的教育教学中，我会更加努力，克服问题与不足，使自己更快地成长。

雨果曾说过：“花的事业是尊贵的，果实的事是甜美的，让我们做叶的事业吧，因为叶的事业是平凡而谦逊的。”我愿做绿叶，为了花更红，花更艳，奉献自己的青春。

催货工作总结篇二

1、 日常来访招待

2、 商务宴请接待：

1、 一般业务会谈

2、 合作洽谈会议

会谈前准备好领导需要的会谈资料，尽可能详细，随身备好领带名片

提前检查会议室的安排布置，通风设备，电源设备，供水设备等

做好会谈人员的接待工作，如接待人员安排，联系方式，接待车牌号等

会谈进行时，做好会议记录，会议结束后，拟写会议纪要及报道，督促会议决议的完成实施。若要更改会议地点，应提前确认好各个场地设施的布置及设备情况了，出会议室时迅速关好门，在领导左前方引导领导去下一个会议地点(或参观地点)

3、 重要会议

做好会议接待工作：包括会议接待计划及财务清单的拟写，行程的安排，酒店饭店的预定，预计可能的突发状况的应急预案，检查工作细目表等，计划制定后提前与参会人员沟通核实，确定行程计划的安排。(补充细节) 会议资料的准备(补充资料) 会后工作(补充资料)

1、 与领导工作相关信息的收集。了解领导所在进行的工作，

尽可能全面的为领导的工作提供及时有效的信息资料(如科技能源，项目申报等方面的最新信息)

2、 与商务接待及日常工作相关的信息收集。

商务接待方面：收集包括食住行等方面的信息，尽可能全面。

日常工作方面：如通讯录，公司相关资料等(如公司财务申请报销流程)

包括卫生整理，工作汇报等 五、提醒备忘事宜

如接待外宾是，提前告知各国风俗习惯。

催货工作总结篇三

选出普通话口才较好的同学选手，进行培训，为参加学校的演讲比赛做好准备。

四 大学生辩论赛

以班为单位在学院内举行，以大一同学为主要对象，选出表现突出的辩手做为校辩论赛做准备。

五 与英语沙龙协会合办英语学习活动

七 组织知识竞赛. 提高同学们的知识水平. 扩大知识面

催货工作总结篇四

1. 谢谢亲选择咱家店铺宝贝，亲既然觉得很好的话，就多分享下您的感受和心得吧。商城店铺保证品质，亲是可以放心哦。祝亲购物愉快，生活美满幸福。

3. 多么吉利的数字呀。。可惜是遇到花呗催债，这个月我可怎么还哇
4. 你就说要买点什么东西吧，或者是要存钱去旅游，和女朋友去哪里哪里。
5. 你是人，我也是人，所以，我是你，所以，你的钱就是我的钱，那么，既然，钱是我的。我要还什么钱。
6. 脱发女孩来自灵魂深处的呐喊
7. 又是月底求订单的时候了，希望有需要的宝宝们能够赶快砸单，我一天24小时都在线，就为了不错过你们的需要。
8. 读书的时候难免会挺肤浅的，找对象主要还是看脸。经过几年的学习后，一般人基本上都可以做到不再让这份肤浅流于表面。然而，一个人的肤浅并不会消失，它只是被弱化了。因为走入社会之后，再找对象不仅看脸，还要看钱。
9. 天塌下来你顶着，我垫着。
10. 被人瞧不起的从来不是你的职业，而是你的所作所为。
11. 美好的周六，从骂你开始，还钱，清账，别装死了。
12. 我后面也有一堆供应商天天逼着催款，还钱吧！
14. 后来操作妹子和我说，这人虽然不靠谱吧，但是还挺有担当的，他说产生额外费用给我担着。
16. 这年头要账难啊！借出去的钱像泼出去的水，遥遥无期…
17. 欠款通知，离过年还有几天了！旧账不跨年，还有欠款的亲不管大钱小钱请配合结账。欠账是种支持，不催是种信任，诚信可天下。

18. 某条地铁线，要开通建设了，利好房价。
19. 如果你真的不想借，你就说最近过年给家人买年货啊，给上司送礼品啊什么的导致用钱紧张。
21. 你像我借钱的时候我二话没说，我让你还钱的时候你千言万语。
22. 教你运动、教你fashion□教你怎么赢
23. 借钱看朋友，还钱看人品。
24. 话说，要友尽，好歹把钱还了啊喂。本人表示不服，还钱呐。
25. 可以说下之后的合作，让他心里知道，不能因为一时的钱，而坏了之后的生意。为了和你们继续合作，不得不先结清这笔钱。
26. (全网独家)全球平均每90秒就卖掉一条的运动裤，长什么样？
27. 要账难!难!难!干工程的真不易，这个点了，还在加班要账
28. 展开全部幽默搞笑的句子种草不让人去躺，不如改种仙人掌！我心眼儿有些小，但是不缺；我脾气很好，但不是没有！人和猪的区别就是：猪一直是猪，而人有时却不是人！原来只要是分开了的人，不论原来多么熟悉，也会慢慢变得疏远。去披萨店买披萨！服务员问我要切成8块还是12块？我想了想说：还是8块吧！12块吃不完！
29. 借钱就要向悲观主义者借，因为他们不会期待你还钱。

32. 你看不到，我小心的想念。
34. 每次给你电话之前，我跟我的伙伴们都是想了又想，练了又练，勤了怕你烦，懒了怕你忘。
35. 做业务这么多年，从没这么频繁的接触过这么多的同行，对很宅的我来说，真的是一个很大的挑战。
36. 兄弟，就为这点钱，你天天从城东跑到城西，肌肉发达了，老寒腿好了，气管炎也奇迹般的痊愈了，就凭这，你还有意思叫我要钱！
37. “亲亲，你看我盘子里的面香不香呀”
38. 借钱时见人心，还钱时见人品。
39. 生活就像呼吸，为了“出气”和“争气”。
40. 永远别信“过两天还给你”，都不知道什么时候还钱给我了。
41. 很讨厌这样一个人，她向你借钱时热情，说各种好听的话，还钱时百般找理由。
42. 没钱还账不占多数，有钱不还的可为数不少。
43. 所以我认为你可以告诉他，你的钱全在投资在其他地方了，自己手里还要留一部分急用，所以没有能够借他的!!!
44. 好朋友之间的相处，重在坦率，重在舒服。我不希望他来找我借钱难以启齿，我也不希望我找他还钱的时候需要小心翼翼，这才是好朋友的相处之道。
45. 欠账是种支持，不催是种信任，催是真的急用，按时付款是诚信，诚信在自己手中请珍惜！希望每一位欠账的客户能理解，

支持理解万岁！！

46. 终于，我还是不得不举起手，拿起手机，打开危险发出最真挚的呐喊，大款吧！为了以后更好的合作机会！

47. 话说，要友尽，好歹把钱还了啊。本人表示不服，还钱呐。

48. 其实每个客户都不是故意拖欠款项的，只要你在打电话的时候有礼貌的和他说明白最近公司的情况，也希望他们在某个日期能够还清自己的款项，只要他们有经济能力偿还就会按时打款的，所以一定要注意你的态度也不要得罪客户，因为后续他会给你的公司带来越来越多的订单。

49. 我没有魔术师的无中生有，也没有观音的法力无边，更没有量子纠缠的瞬间转移，只能借助快递哥的外力，送货到你面前，准备接货吧，仙女们，会有帅哥约你出来谈谈，最近几天。

50. 客户催货搞笑的说说憋了一个月想要花钱的心

51. 由于速卖通的商家很多都是paypal的用户，同时也经常和做速卖通的朋友们进行交流。速卖通怎么做，怎样做好速卖通，速卖通开店技巧，今天和大家分享下速卖通高手们的速卖通攻略。

52. 为什么你的询价货代不爱回复

53. 啊我要买房；啊我要到国外留学，需求用钱；

55. 有些钱，不能张嘴要，伤感情，困难不要讲，办法自己想，年底不清账，来年不欠帐，这是原则问题，挣钱多与少，口碑最重要。

56. 再想想，如果一票柜子到了目的港，出问题，比如说清不了关，然后每天几百上千美金的箱使堆存产生，那这条链上的黄牛朋友们，不论你当初赚了多少钱，都得一分不剩的吐出来。想想这么多人互相抵赖，谁也不肯担责，就很搞笑。

57. 欠账是种支持，不催是种信任，催是真的急用，按时付款是诚信，诚信在自己手中请珍惜！希望每一位欠账的客户能理解，支持理解万岁！！

58. 我的钱也是我苦逼赚来的，又没有义务给你花！还总是借钱不还，语带讽刺，真心不想做亲戚了。

59. 做生意简单，要账难！

60. 送走了客户，主管对我们说：这个客户真没礼貌，我说了半个多小时的话，他竟然打了20多个哈欠！！！！

61. 看看要借多少，200以内就随便了，如果多的话，你就说：我这没有这么多，最近用钱的地方比较多，真是不好意思。

62. 现在欠钱的都是爷爷 要账难啊……

63. 妈妈在也不用担心我的学习，一手拿着教科书，一手拿着打火机，那里不会点那里。

64. 我为什么不支持你走差劲航空

65. 从前有人欠我钱不还，后来他死了.

66. 我借你钱了吗?万物都是变化的，你叫过去的那个我要钱去吧。

67. 还钱，也是再见的一个理由。

68. 不好意思！我最近也很缺钱！

69. 购物购不停，中奖唯你赢！
70. 因为号就不在他手里掌握着。
71. 心情低落的时候，总喜欢一个人在街头漫无目的的乱走
72. 好想去见你，然后拥抱你。
73. 这时候你就可以开始反击了
74. 闺蜜就是你没钱我养着你你有钱了赶紧给我还钱。
75. 这就是我人生当中所有的需求，月底求订单，希望多来一些订单，希望让自己的生活可以更加的富裕一点！
76. 再难再苦，账总还得要。
77. 每周采访一位创业者，讲述一个创业故事。
78. 心里五味杂陈不舒服。难受。也许借钱给朋友是真的好心办坏事。催债的路上看到了很多问题。
80. 不怕讨债的是英雄，就怕欠债的是真穷。要账难，难于上青天。朋友们这样的感觉有木有。
81. 哭穷式表现形式：只要是要帐时就哭穷。
82. 这位相当有市场潜力的黑马股，看来还是要多些历练。虽然他真的很努力而且一直在努力。

催货工作总结篇五

1. 话说，要友尽，好歹把钱还了啊喂。本人表示不服，还钱呐。

2. 年底了，又过年了，欠债的人怎么不见还钱呀。还是需要催你一下。要记得还哟！都没钱过年了。唉。

3. 告诉客户我们的价格是有效期的

4. 真是受够了，催别人还钱还要提前想好理由！人家借钱时100个理由都合理，而自己要钱时为什么想什么理由都不合理呢？是你不要脸还是我钱太多啊！

5. 要账要了天了，要账难啊。

6. 欠出去的是感情，我希望要回来的不是仇恨而是信任。已经清帐的朋友，我是万分的感激。明年期待我们更好的合作，还未清帐的朋友，请你们放下所有理由，把帐清了，信誉是做人之本，信誉在，一切都在！

7. 生活就像呼吸，为了出气和争气。

8. 一脸泪水无人问，满腹委屈难下饭。

9. 每当我周围的朋友不高兴时，我都会劝他们把眼光放远点，过去的事就让它过去吧。可他们却总是不甘心，一个劲儿的催我：赶紧还钱！

10. 生来时，无人深思熟虑而后生；临死时却无人不烦恼。这就像借债时漫不经心地把钱借到手，到了还钱的时候却心疼起钱来。

11. 要账难。要账的都是孙子

12. 天下有三难，登天难，求人难，要账难。

13. 发朋友圈说自己没钱了 请求支援 艾特 所有欠钱的人
哈哈

15. xxx☐我很着急用钱，欠我的钱明天能给我吗？
16. 看看要借多少，200以内就随便了，如果多的话，你就说：我这没有这么多，最近用钱的地方比较多，真是不好意思。
17. 幸福就是，在没钱的时候，想起某人还欠了我一笔钱。
18. 天下最尴尬的事莫过于叫朋友同事还钱。
19. 借钱的时候是孙子，还钱的时候是大爷。
20. 亲爱的，你还记得当年在大明湖畔借我的二百块钱吗？
21. 年牌九，十年金花，却因你一句还钱，不敢回家。
22. 客户去度假或者暂时失联系
23. 心里五味杂陈不舒服。难受。也许借钱给朋友是真的好心办坏事。催债的路上看到了很多问题。
24. 应该没人愿意跟个没钱还一身债的人在一起，就让这一切埋心里好了，只要这一切都不是我个人一厢情愿就好。
26. 向他坦白你的难处，让他知难而退。而且如果可以的话可承诺他但凡有点能力一定帮他。
27. 通过电子邮件的方式提醒租户，可以在邮箱设置定期邮件，在到期前发出邮件。
28. 马上就要过年了，我还没有回家和家人团聚，要账中！
29. 借出的钱，打水漂，曾经的友谊，破碎一地。
30. 这年头要账难啊！借出去的钱像泼出去的水，遥遥无期…

31. 如果你真的不想借，你就说最近过年给家人买年货啊，给上司送礼品啊什么的导致用钱紧张。
32. 借钱的时候别人求你，还钱的时候你求别人。
33. 那你故意输错密码，然后刷卡机会提示密码错误，你就说哎呀密码我前两天刚改过忘记了，我再想想，然后再次输错，就跟他说不能再输了，不然卡就要被锁了之类的。
34. 为何自己干这么多买卖还是没房没车没钱花，要账难，难于上青天
35. 客户是中间商，客户也在等他的客户给他付款。这也是客户迟迟不付款最大因素。如果是这样的原因，你真心没办法，只能耐心等待，如果客户最终流单，你也应该理性接受，因为客户对这个定单没有真实决定权。
37. 其实，像你一样，我也有自己的理想与规划，还钱吧！
38. 嗯，哥们，嗯，这个……呃……我其实……我其实想说……嗯，我知道我有点唐突，但是我……我想问问你……我媳妇喊我……让我来问问你啥时候方便……不是这个方便，我意思是……我其实想说……吾贫而竭食久已。
39. 你是人，我也是人，所以，我是你，所以，你的钱就是我的钱，那么，既然，钱是我的。我要还什么钱。
40. 闺蜜就是你没钱我养着你 你有钱了赶紧给我还钱
41. 你先下手为强，没等他开口你就说最近手头有点拮据，打算向他借钱。
42. 这个人是个骗子，他跟朋友借钱不还，打电话也不接，好心借给你钱，你就这样不讲信用，这个人太缺德了，你骗

的了 一时，骗不了一世。

43. 啊！友谊是无价之宝啊！（重复n遍）知道债主离去。

44. 年关将至，回家过年，手头有点紧，借款的朋友可以还款了。

45. 人人团圆好热闹，唯我要账急死人啊！

46. 在租赁协议中列明按时交房租的条款，注明交房租的款项、方式、具体时间等，如每月的1号，说明延误的最后时限及延误该受到的处罚。

47. 十年牌九，十年金花，却因你一句还钱，不敢回家。

48. 借钱不还还说话不算数的人，我都是要踢出我生活圈的。别把自己说的那么神圣，我要回借你的钱我倒是恶人了。呵。

49. 结束友情的方式有许多种，最彻底的一种是借钱不还。

50. 那时候天还是蓝的，水也是绿的，鸡鸭是没有禽感的，猪肉是可以放心吃。那时候照相是要穿衣服的，欠债是要还钱的，丈母娘嫁闺女是不图你房子的，孩子的爸爸也是明确的。

51. 其实，我多想只是问候你一声，或者只是去你那里喝喝茶聊聊天！还钱吧！

53. 要账难难……！都不接电话！不讲诚信！怎么办呢？？？

54. 不怕讨债的是英雄，就怕欠债的是真穷。要账难，难于上青天。朋友们这样的感觉有木有。

55. 借钱不还让我认识到人类最丑恶的一面，彻底崩溃了。

56. 借钱前称之为朋友，借钱后是你大爷，还钱了他便成了

你的恩人

57. 李嘉诚说：什么最难？垫资！肯垫资给你的人，一定是你的贵人；不仅肯垫资，而且揭不开锅都不愿意催你款的人，一定是你贵人中的贵人。如今，这样的贵人不多，遇到了，必须要珍惜一辈子啊。朋友！茫茫商海！合作不易！且借且珍惜！

58. 人品好不好，结账见分晓，年底不清账，来年不赊账。这是永恒不变的原则！诚信的大路让你阔步前行，失信的小道让你举步维艰！小年已过，清帐进入倒计时！！！借口不要讲，办法自己想！

59. 人品好不好，结账见分晓，年底不清账，来年不赊账。这是永恒不变的原则！诚信的大路让你阔步前行，失信的小道让你举步维艰！小年已过，清帐进入倒计时！借口不要讲，办法自己想！

60. 干了一年了，挣了一副对联。上联：拆东墙补西墙，还是窟窿。下联：借新帐还旧帐，都是欠条。横批：年年都紧。

61. 窗前明月光，原来催债荒；举头四目望，只见大水缸；皆愿儿时不努力，一天到晚打游戏，要想翻身挺腰板，亡羊补牢还未晚！

62. 不表白可以做朋友，做朋友可以借钱，借了钱再去表白，被拒绝变成了陌生人，那么就不用还钱了！

63. 要想站在一个优秀的人身边不被别人替代，一个基本要求就是你得比他还优秀。

64. 欠出去的是感情，我希望要回来的不是仇恨而是信任。已经清帐的朋友，我是万分的感激。

66. 在你困难时，有朋友肯借钱给你，帮你解燃眉之急，说明人家信任你，这是大恩。他事后不管何时找你还钱，你都不能瞎bb抱怨和不爽，他要你还钱肯定是有他的难处，其实叫人还钱和找人借钱相似度很高，都是难以开口的事情。所以，不要把别人对你的帮助当天理所应当，请感激那些在你手足无措时拉你一把的人。

67. 借钱给你是支持，不催是信任，还钱是诚信，请不要拿别人的支持与信任而毁坏了自己的诚信。

68. 再难再苦，账总还得要。

69. 要账难，帐难要，没钱开发个啥呀？

70. 不知从什么时候开始，还钱成了检验友谊的唯一标准。

72. 欠债还钱天经地义、人卜能穷。

73. 借钱陪笑脸，还钱似阎罗

74. 可我也有一大帮兄弟跟着吃饭，我也要给所谓的投资者每月交代。

75. 有些钱，不能张嘴要，伤感情，困难不要讲，办法自己想，年底不清账，来年不欠帐，这是原则问题，挣钱多与少，口碑最重要。

76. 做生意简单，要账难！

77. 借人钱一定要谨慎，谁能借谁不能借，心里都要有数；你有借人钱的勇气，就一定要有不还钱的觉悟。

催货工作总结篇六

一年来，血库在医院各位领导的关心支持下、各临床科室的大力配合以及科室全体同仁的共同努力下，血库的各项工作得以顺利开展，圆满完成了20xx年临床用血的各项工作任务，达到了预期的工作目标，促进了血库可持续发展。以下是对我院血库在本年度工作的回顾和总结。

20xx年1月至11月我院临床总用血量：去白细胞悬浮红细胞1431、25个单位，较去年同期增加了15、2%；冰冻血浆或新鲜冰冻血浆30010ml□较去年同期减少了12、1%；机采血小板17、5个治疗量；冷沉淀凝血因子150、5个单位，较去年同期增加了201%□rh阴性去白悬浮红细胞4、5单位；洗涤红2单位。完成交叉配血1210人次，较去年增加了9%。出现4例输血不良反应。

外院总用血量1月至11月份去白细胞悬浮红细胞783、75个单位，冰冻血浆或新鲜冰冻血浆8600ml□机采血小板4个治疗量；冷沉淀凝血因子8个单位；其中中医院用去白细胞悬浮红细胞443、5个单位，冰冻血浆或新鲜冰冻血浆8150ml□博爱医院101、5个单位；康复医院80、5个单位，血浆150ml□红十字会57、5个单位，血浆300ml□煤矿医院1、5个单位；白云医院36、8个单位，黄溪口卫生院46、5个单位，单采血小板3个治疗量；火马冲卫生院9、5个单位，妇幼保健院6、5个单位，冷沉淀8个单位。

科学合理地做好血液监督管理工作，进一步贯彻落实《医疗机构临床用血管理办法》和《临床用血技术规范》。在以医务科带头进行监督管理，检验科科长和血库负责人落实各项具体工作下，本年度对临床用血科室加大管理力度，严格审批用血手续和程序，使我院的临床用血管理正逐步制度化、用血逐步规范化，提高了我院临床用血质量。而针对本院用血科室存在的问题，每月做出整改意见，使存在的问题明显

减少，改进效果显著。

血库坚持科学合理用血，确保输血安全，让每一袋血都输给需要输血治疗的病人。并熟悉掌握临床用血适应症和输血指征，根据临床多年形成的习惯申请输全血和红细胞的误区，血库大力提倡宣传成分血，指导临床精准输血，杜绝了“人情血”、“安慰血”的输用，减少了血液不必要的浪费，同时积极开展互助献血工作，在血液相对紧张的时期，互助献血能缓解用血紧张，保证择期手术的顺利开展。

20xx年在上级领导的督促下，血库不断健全建立了临床用血的各项规章制度，并在医务科的带领下，上半年在科内组织了一次全科人员的《科学合理用血》的业务培训，提高了全科人员对成分输血适应症的的认识和掌握能力，下半年组织了一次全院医护人员的《输血相关的法律法规》的业务培训，在全院普及有关临床用血的法律、法规，规范临床输血的操作程序，确保临床输血的安全，避免输血医疗事故的发生。

1、临床医生输血申请单填写仍然存在随意性、不完整性、不规范性，没有严把输血指证要求用血。

2、在当前血液供应越来越严峻的形势下，本年度出现五次择期手术或择期大量用血的病人未做到提前预约，给血库合理安排用血带来非常大的困难，也存在一定的医疗安全隐患。

3、随着我院肿瘤病人的攀升，需要长期输血的病人、疑难病人增多，从而带来疑难配血的病人日渐增多，面对疑难配血的病人，我们的技术能力有限，检测的项目有限，没有标准的处理办法，从而无法给病人提供安全的血液及时治疗，也不适应我院业务快速发展的需要。

面对以上存在种种的问题，即是我们自身不足也是我们今后发展的局限，在今后的的工作中，我们将进一步加强《医疗机构临床用血管理办法》和《临床用血技术规范》的学习，加

强全科医务人员的医疗安全教育和基础知识及技能的培训。加强人才队伍的建设和培养。保证临床输血治疗的安全、及时、有效，达到可持续发展的效果。

“输血工作无小事”，是我们每个人铭记于心的一句话。我院的临床用血工作任务仍然艰巨和繁重，但我们一定会按照医院发展的要求，再接再厉，积极进取、以饱满的工作热情，脚踏实地做好各项工作。

催货工作总结篇七

去年九月份入职，到现在已经八个月了，在这看似短暂的社工生涯中，酸甜苦辣咸，五味杂陈。也让我的生活从此更加丰富多彩。

刚入职的兴奋，迷茫，让我对这个行业充满了无限的遐想。好像一直飞翔于碧海蓝天中的鸟儿，苦苦寻觅一块属于自己的天堂，历经无数个日日夜夜的期待，终于看到了前方一片葱葱郁郁的陆地，找到了心的归宿。那种感觉无以言表，好像这里就是我将要实现梦想的地方。就这样带着这份虔诚与信念，我开始了自己的社工之路。

入职伊始，便是制度的学习以及了解中心与社区的基本情况。直到九月底才开始正式开展妇女儿童家庭领域的服务。而开展的第一项服务就是四点半课堂。当时因为场地有限，只能招募十个小朋友。即便如此，我也怀揣着十分的热情投入到了这项常规服务中。慢慢地，我感觉到了这些课业辅导并不能满足我的需求，我想做一些更加有意义而且符合社区居民需求的一些服务。

鉴于自己对这个行业的了解还是少之又少，所以总感觉自己心有余而力不足。不知道应该开展什么样的服务。到十月份的下旬，小学堂已经开展了差不多一个月的时间了，因为对小学堂的学生和家长的深入了解，我也慢慢地从这里看到了

自己以后开展服务的方向，或者说小学堂就是我以后开展服务的基础。后续继续跟小学堂的孩子和家长深入沟通和了解，发现了很多家长和学生们的深层次的需求。在这个基础上，开展了关于儿童注意力不集中；沟通障碍；校园欺凌；学习兴趣低等一些个案。还有针对家长的关于情绪；亲子关系；家庭暴力等个案。

为了充实学生的课余时间，创建了一个儿童绘本馆的常规服务。主要分为三个部分：绘本阅读，绘本借阅，绘本故事会。让孩子平时写完作业能够有机会阅读绘本。针对小学堂之外的孩子实行会员制，加入绘本馆会员就可以办理借书证，将绘本馆的服务推向社区其他居民，让对绘本感兴趣的家长和学生有机会将绘本带回家。绘本故事会是固定每周五下午的时间由社工给学生讲述绘本故事。

在了解了一些中心和社区的基本情况后，开始寻求一些外界资源，最终也整合到了一批人力和物力，顺利开展了敬老月活动，两届安全知识竞赛，亲子活动，布艺小组，英语兴趣小组，瑜伽常规服务等。经过这些，也明白了整合资源的重要性。如果没有松岗一小，肯德基，新爱婴早教，如是布艺，英语周老师，以及瑜伽教练的支持，可能我的工作很难开展下去。

另外还需要特别感谢的就是我们社区的义工朋友。前期的一些活动招募义工，会主要安排他们做一些简单的签到，维持秩序，收集意见反馈表。但是这样的活动中，义工的状态基本上都是比较被动，没有充分给机会让他们发挥自己的能力，所以这可能就是很多义工参与活动中积极性或者投入度不高的原因。后面在一场领域的宣传活动中，我有意识地将活动流程全部都交代给义工们来完成。有的负责分发宣传册并现场招募参与者，有的负责现场签到并且登记积分牌，有的负责游戏环节，有的负责有奖竞答环节，有的负责按照统计分数并发放礼品。社工负责统筹和拍照，只要将活动的每个流程安排好给义工的分工，剩下的只要悠闲地看着义工们忙得

不亦乐乎就行了。整场活动下来义工的反馈特别好，感觉自己在活动中都发挥了很大的作用，不在只是站在一边看着，等着社工的随时指挥。所以在以后的义工和志愿者服务中，我们更多需要考虑的是如何提升义工和志愿者的自我价值感和主观能动性。

说到这里，也不禁让我想起了20xx年度的小学堂，当时主要是我来负责看的。每天下午基本上需要两个小时的时间花费在小学堂上。再加上其它工作，感觉余下的时间太少，不够忙别的事情。所以在20xx年度的这个学期的小学堂，就和其他同工商量轮流排班，另外招募义工。这样每天一个社工，一个义工相结合的形式来管理小学堂。而我平时负责周五的绘本故事时间，偶尔有闲暇再去小学堂，因此节省了四天，每天两个小时的时间可以安排给小学堂的孩子做个案辅导。同时也让我们社工办公室的环境有所改善，不再像之前总是有学生随便进出办公室问问题，打扰社工的正常工作。

在小学堂与家长的接触中，特别是后期做的一项关于家长对于家庭教育的调查问卷，让我清楚地意识到家庭教育面临的严峻形势。很多家长虽然一直说自己要正向的教养孩子，但是行动上却还是沿袭传统的教育方式。比较明显的一个就是在我们小学堂中有一些家长给孩子辅导做的过程中，总是在孩子旁边督促孩子尽快写作业，这里写的不对，那里写的不好。经过社工劝说离开一会，马上又返回来提醒孩子要好好做。很多家长就是这样一边哭诉孩子注意力不集中，一边又用自己的方式造就孩子的不良行为。还有更多的家长将孩子的成长局限于成绩，认为成绩就是决定孩子未来成功的关键。他们送孩子来小学堂，只是让他们写作业。周五绘本故事的时间，有的家长强迫孩子先去社工办公室写作业，写完作业才能去听故事。看着孩子眼巴巴地回头望着，慢慢走出绘本馆教室，犹如看到一双大手，粗暴地将一直活蹦乱跳的小鸟硬塞进铁笼子里。看得人心痛!可惜!这也激起了我寻找方式改变家长教育理念的决心。我想让更多的家长能够还给孩子本该属于他们的童年。

也许这是一条很远，也很漫长的一条路，但是我相信会有希望。因为我们秉持着一个共同的目标，就是希望孩子变得更好。

因此家长会在我们社区应运而生了。我设想的目标是每个月举办一次家长会，每个家长会会有一个主题，来讲述家庭教育方面的知识，普及家庭教育方面新的教育理念，改变原有的一些不恰当的教育方式。到目前为止，家长会已经开展两期，有一次只有六位家长参与。我当时很失望，不明白为什么家长对这些可以提升他们教育理念和方法的活动不感兴趣呢！后面总结了原因，最主要的可能就是意识问题。后面如何提升家长对于家庭教育的意识又成了我今后工作的一个重点。而家长会我依然会继续做下去，也在时刻提醒自己，只要有一个家长愿意来听，我都有坚持下去的理由。就像海边捡海星的那个小男孩一样，决不放弃！

还有一个绘本推广小组，也是目前正在做而且以后会继续壮大的一个发展目标。现在的小组成员共计五名。我们第一次的小组集会讨论出的小组目标：短期目标是开发绘本教案，并开展相应的绘本课程，让孩子和家长喜欢上我们的绘本课；长期目标是希望这个小组将绘本阅读推广出去，让更多的孩子和家长认识绘本阅读并爱上绘本阅读。

以后的路还有很长，我不想让自己局限在某一点上。有的同工问我想不想晋升为主任？有的同工问我工资没有实行新标准，有没有别的打算？还有的同工问我机构考核制度不完善不公平，有没有感觉委屈？这些事情都发生在我身上，我只是一个正常人，不是没有感受。只是我相信随着时间的推移，这些问题都会被解决。而我干嘛要提前预支自己的精力，纠结于明天未必会一直存在的事情呢！何不省下心思放在自己更需要花时间和精力去处理的事情上。职位，工资，奖励都不是我的，但是工作中总结的经验和学到的知识却会伴随我一生，为我所用。孰轻孰重，在我心里早已经有了答案。

另外，特别感谢两个人对我的支持，我的爸爸和老公。是他们的支持坚定了我继续这条路的信念。

八个月的社工之路，一路汗水，一路收获。

我将继续勇往直前！无欲！无求！只为心中那份执着！

催货工作总结篇八

本人xxx自20xx年8月参加工作至今，已经两年了，通过自己的不断努力工作和刻苦学习我的专业技术有了长足的进步。在这2年的锻炼中，我从同行工程师、工人师傅们那学到了丰富的园林绿化施工、工程管理经验，特别是工人师傅们的现场经验、技术绝活及他们对工作的敬业精神和感染着我。同时自己加强了自身的不断学习，xx年12月取得了全国统一的造价员资格，xx年通过了北京市土建工长的考试，丰富了自己的土建知识，并取得了证书。对我今后的发展终身受益，使自己在业务水平方面每年都有较大的提高。

1.1 施工计划，我参与了屋顶绿化和庭前小院工程的施工，山水文园一期工程共九栋六层建筑，室外大墙已经装修完毕，并且大部分为玻璃装饰或者落地窗，所以无法用卷扬机工作，否则会造成不必要的麻烦，所以全部用人工将材料运送到屋顶。增加了成本，所以在今后的工作中结合现场的实际情况和工期进度，做好合理的施工安排是非常必要的。

1.2 施工工艺，屋顶的现场情况是与室内地坪相差60公分，当然防水的上卷高度也符合做屋顶花园的要求。但是屋顶花园的草坪、花卉的面积多些，如果全部铺轻介质没有必要，并且会提高造价成本，所以我们通过研究，制定了一个符合实际情况和降低造价成本的施工方案。首先在整个屋顶平面和立面铺设隔根层，立面上卷高度要超过种植轻基质平面5公分，然后在隔根层上铺设30公分高的轻质陶粒砖，其中种植灌木和小乔木的位置下方不铺设保证足够的土壤厚度，另外有需

要修筑园路或汀步的地方要砌到相应高度，保证面层比种植面稍高。然后再在陶粒砖基础上铺设硬质塑料排水板，再在排水板上粘贴无纺布作为过滤层，防止轻基质流失。最后再铺设轻基质，铺设完成后浇水让轻基质下沉，整平再种植。

1.3轻基质，轻基质是我公司自行研制的xxxxx基质，它的特点质量轻、蓄水能力强、土质肥沃等优点，主要配制有蛭石、壤土、松树有机质（锯末、松叶、树皮等）、膨化鸡粪等按照1:1:2.5:0.5比例进行配制。

1.4在郾城小区的屋顶绿化工程□d1-d8的楼层是由日本著名设计师设计，屋顶为云式波浪式屋顶，远看就像飘在空中的云彩，可是屋顶的坡面达70度，对屋顶绿化施工造成了不小的难度，为此我们向甲方建议，在屋顶施工时坡度较大处预留与地面平行的多排钢筋，高300，行距1000，间距800.。然后用排水板拦挡基质，其余做法基本相同。

2.1基础墙的拆除、破碎、粘钢加固

在xxxxx工程中，有一项是下沉小院单项工程，小区为回迁房改造工程，要在a户型和d户型做下沉小院，须用水钻拆除地下室的部分基础墙，然后用液压钳对钢筋混凝土进行破碎，为确保结构的承重问题必须要对拆除的基础墙进行粘钢加固，首先将水钻拆除面剔凿、打磨平整，在打孔、植化学锚栓，然后用丙酮擦出粉末，待干后用石英砂环氧树脂砂浆填补有较大缺口的平面，接下来将裁好的钢板粘接面打磨去锈，再用jn建筑结构胶粘接，涂抹均匀，切忌空鼓现象。

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里各位同事和领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了作为广告人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了重庆广告从业人员作为拓荒者的艰难和坚定(就目前国内广告业

而言，我认为重庆广告业尚在发展阶段并且起步较晚)。在对各位同事和领导肃然起敬的同时，也为我有机会成为今天广告的一份子而惊喜万分。

催货工作总结篇九

工作一定要认真仔细。在平时的工作中，每天我们的业务经理都会给我们开早会，告诉我们今天的工作任务，对于工作中的每一个细节都会讲的很细致，强调一天的工作重点，然后第二天经理会让我们反映问题，把昨天在接待顾客的过程中遇到的问题在会议中提出来，大家讨论解决的办法。这样不仅能顺利的完成工作，还能提高工作效率总结经验教训。和大家工作的这段时间里，她们严谨认真的工作作风给我留下很深的印象，我也从他们身上学习到很多自己缺少的东西。这次实习虽然时间比较少，但是却让我了解公司的文化、管理经验等，这对我来说是很宝贵。

刚进入营销中心的时候，对三合的企业文化及项目都还不够了解，对于一个职业顾问应该掌握的专业知识也是一窍不通。针对这个问题，我经常和同事们多学习，多讨教，掌握房地产行业的专业术语，了解楼盘的相关知识，深入的学习营销知识，不断的提高自己的能力，使我的工作做起来渐渐的步入正轨。对于销售过程中遇到的问题，我多动脑筋，不断改进自己的工作方法，渐渐的我的工作效率提高啦，成为一名专业的置业顾问，得到了大家的认可与肯定。

在大学的时候，我们学习过市场营销课程，当时只是书本上的知识，纯粹的理论没有应用到实践当中，虽然在脑子里理解了这个概念，但是还是不知道具体怎么用，使理论和实践脱节了。在参加工作之后，作为一名合格的置业顾问，就是针对不同类型的顾客采取不同的策略，把顾客划分为几个不同的目标市场，以及怎么样要顾客接受你所推销的产品，更好的运用了我所学到的书本知识，在实践中检验知识的有用性。

是说明你的付出还远远不够，如果你的眼里一直是你的目标，那么你多看到的障碍都不是障碍。

每一个营销都会有电话营销这个项目，在一开始工作的时候，由于我的工作不是很熟悉，在进行电话推销的时候很多顾客了解的问题我都不能即时的给予认真满意的回答，使得顾客对我的服务质量不是很满意，给公司造成了无形的损失，流失了客户。经过这次教训之后，使我明白了客服是公司的窗口，客户对于公司的形象认识可以从客服人员开始，对于那些没有网点或网点较少的金融服务公司、网络公司客服是重要的接触点，客服人员的服务态度、素质、专业性、语言习惯、遣词造句，甚至声音等都会影响到客户对公司的印象。客服是公司管理水平和能力的体现。一方面，对客户的服务需要系统的管理流程，没有高效和严谨的流程涉及不可能创造出高质量的服务。客服处理问题的系统性、周密性、响应速度、回馈方式等都体现出公司整体的管理水平。另一方面，服务人员的主动性关系到服务质量。对人员的管理是客户服务管理永恒的课题。管理者只有能够调动员工的主动性和创造力，提升团队凝聚力才能培养出一个高效的服务团队。所以说，客服能够反映公司整体的管理水平。

半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好个人工作计划，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度。在团队工作的这段时间，使我有了很大的收获，学习了很多对自己有用的知识。在工作中存在一些问题和不足，主要表现在：第一，由于对业务的不熟悉，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还跟不上公司工作的要求。