

汽修中专生毕业自我鉴定(模板5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

奶粉业务年终工作总结篇一

紧张的期中考试已经结束，回顾总结这次考试的工作得失，感受颇多，教训更多。从开学到现在，我坚持抓好常规不放松，注重培养学生的自主管理能力，勇于探索班级管理的新模式。

1、加强学生在思想上的教育，教育学生学会如何学习，如何生活，以及如何做人的道理。让他们在思想上有根本的认识和转变。

2、加强对班级卫生、纪律的管理和监督。看一个学生是否是好学生不单单看他的成绩，而要从学习，生活，行为习惯等方面加以综合的考虑。如果一个学生情愿让自己生活在一个像垃圾堆一样的环境里而不愿多花两分钟时间去做一下打扫；如果一个学生对自己的言行举止是否会影响到其他学生而熟视无睹，那么，我觉得这样的学生即使他的学习成绩再好也称不上是好学生。因此，我经常到教室对他们进行突击检查，也因此发现很多问题，但这样却有利于问题的解决。

3、组建强有力的班委集体。学生是班级的主要组成部分，也是班级的主人，因此我觉得要尽可能的培养学生的主人翁意识，尽可能的发挥学生的自我管理、自我监督和自我教育能力。班长定期地组织班委成员召开会议，部署班级工作。同时进行责任分工，让每个班委成员都加强到班级管理中去，

做到人人负责，互相监督，培养学生的民主意识，同时加强学生管理班级的能力，形成一个强有力的班集体，使班级开始朝向良性循环发展。并不时地对他们的工作进行监督和指导。但由于个方面的原因，包括个别学生过于胆小，明哲保身，以及我经验的不足，未能做好每个细节工作。

4、加强后进生的转化工作。后进生也是班级的组成部分，初一一是整个初中的刚刚起步阶段，我们不能因为个别学生因一时的学习成绩差而放弃对他的希望。每个学生都有自己的优点，都有很大的发展潜力，因此，我不厌其烦地对他们在思想上进行耐心的教育。特别是几个比较懒散的学生，如吴国建，滕金龙，胡罗斌等学生，他们不是不会学习而是没有养成一个良好的学习习惯，没有真正认真的去学。我相信只要不屑努力他们照样可以像其他同学一样能够把学习学好。

5、设置合理的奖惩制度。一学期的班主任工作让我深深体会到，教育学生不能一味地批评，而应该及时有效地对他们进行奖励，这样不仅会激发他们的自信心，还可以鼓励他们更加努力地学习。比如对平时表现突出的同学进行适当的加品德分，对为班级争光的同学进行一定的物质奖励等。由于经验不足，这方面应该说还做的不是很到位，也没有固定的书面制度出台，希望在下学期能做的更好。

6、主动联系和协调各课任教师，及时了解班级学生的学习和表现。刚开始由于经验不足加上工作繁忙未能及时加强与各任课老师的联系，致使对班级的同学的情况了解不到位。特别是班上的调皮生胡罗斌，经常在上课捣乱，以致个别老师无法进行正常的教学工作，耽误上课进度。因此，对这其进行谈话、批评、教育，并及时跟踪了解他们的表现，应该说也取得了一定的效果。

7、加强与学生家长的联系，平时一发生什么问题就及时联系家长，了解学生放假回家后的表现，做到学校和家庭共同管理，积极做好合力教育工作。

总的来说，这学期下来更多的不是成绩，而是在管理过程中取得的一些经验。好的班级管理需要师生的共同努力，而作为班主任则要做到细心、耐心、虚心、忍心、爱心和良心，去竭力培育，去发现学生身上的闪光点。

总之，勤能补拙，时间就是效率，时间就是质量，时间就是生命！

所以现在高一二班原有学生56人，有一人休学，无流生，收费中饭费学费也收齐。学生也无重大违纪事件，当然三项竞赛不是很如意，这也是今后要加强，努力方向。

这是本学期作为班主任工作一点小小的体会。

奶粉业务年终工作总结篇二

20__年，我在门店领导的关心、关怀下，在各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，尽职尽责，较好的完成了自己的本职工作和领导交付的其它工作任务。通过一年来的学习与工作，我的岗位技能有了新的提高，服务水平得到进一步提升，工作方式更加全面和完善。

一年来，本人严格做到按时上下班，从不迟到，不早退，敬岗爱业，工作积极主动，坚决服从领导安排，无论是外跑团购、单位送书，还是对工作中的加班加点，从来都是主动承担，无怨无悔。同时在与同事们相处的这一年里，得到了大家无微不至的关心、支持和帮助，我们共同塑造了门店良好的工作氛围。一年中，为完成全年销售目标我们精诚团结，共同奋斗，在这个集体中工作我感到既温暖又舒心。

在岗位工作中，我坚持以热情、周到、细致的服务对待每一位进店读者，以读者的需求作为自己的工作追求，以累为荣，以苦为乐。每一次轮馆，我总是争取在最短的时间里熟悉本馆书籍的展台布局、分类方式、上架位置等业务，同时岗位

不同服务对象有学生和小孩，有老人和青年人，有农民和知识分子，有普通工人和白领，在与他们的沟通过程中我总是以诚相待、以心换心，并主动分析和掌握他们的需求动向，在为读者的服务中争得主动。我深刻认识到我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。每次看到他们满意的笑容和给予我服务的肯定，我也体会到了工作带来的最大快乐和成就感。

第三，严格遵守公司规章制度，维护和发扬门店良好的工作氛围；

第四，服从领导安排，与同事精诚团结，为门店再创营销佳绩作贡献。

奶粉业务年终工作总结篇三

感谢您对xxxx的关心，支持和厚爱！感谢xx总在工作中对我们的细心指导和帮助□xx总在本月不辞辛劳的来到xxxx指导工作，给我们的工作做了详细的安排和部署。

以下是我本周的工作总结，请领导指正。

1. 压货方面，截止目前本月的压货工作一直做得很不好，很多经销商库存量还比较大，只有部分产品开始补货，同时经销商在先款后货和先货后款上还有很大的争议，还需要和经销商在详细的沟通各项政策，在有些经销商确定好政策后，但是迟迟未打款从而退后了发货时间。同时经过每周跟踪销量发现销量下滑较快，很多点产品在做为期较长的pk赛，对于我们的销量和市场份额冲击较大。目前我们也在紧紧的盯住经销商，给经销商施加压力，同时协助终端门店销售，目前展桌已经到位，我们也在开展终端展示促销工作。

2. 上货签单方面□xxxx在年初一到两个月的重要任务就是做好新品上货，主要的xx奶粉，900克孕妇奶粉，以及800克腹泻

和早产奶粉。以及部分经销商的牛初乳上货。目前都在紧张有序的开展中。在上月经销商牛初乳基本上货完毕，在本月的重中之重就是xx奶粉的上货，目前已经上货xx□xx□xx已经谈好上货，将在月底发货，但是目前比较期待的就是原装进口希望能够尽快能够发货，很多经销商是冲着原装进口来的，同时我们在全系列以前上后经销商这边好统一启动市场。目前已签单四家，分别是xx10万，xx5万，xx5万。x县5万，在剩下的xx和xx以及xx将在开会后决定定多少，目前正在积极的沟通，想尽一切办法把他们邀请过来。

3. 基础工作方面，基础工作的常抓不懈的工作，是必须落到实处的的工作，我们在终端的不断开展培训工作和客情宣传等工作，在每一个地方都在测量广告，设计广告，有些经销商开店速度快，我们在紧紧的跟进这么门店，在第一时间抓住这些终端门店，本月五一活动即将开展，和经销商一起制定活动。同时本周xx做了春季消费购物节的展销会，我们是唯一的食品参展，取得了很好的宣传工作。对于刚刚上货的xx奶粉，我们也紧张的上货和培训，为店员树立信心，时刻监控终端销量。我们也在开展展示促销工作和微量元素测定工作，以配合五一活动。

4. 团队方面，加强对周强的工作监督和指导，每天早上安排沟通工作，及时交流和沟通，我们相互配合，周强最近工作状态良好，也在进步。本周开始开展终端展示促销活动。

下周的工作重点在以下几个方面：

1. 把所要的回款作为第一要务来抓，确保公司货款准时到账
2. 加快xx奶粉的签单回款和上货。邀请客户来参加联谊会。
3. 加快年度协议的回款和出货。加大对执行先货后款的客户的压货

22号□xx□确定参加本月联谊会，查库存补货。

23号□xx□奶粉补货，上xx奶粉。

24号□xx□□签定xx奶粉协议，上xx奶粉。

25号□xx□xxx奶粉压货

26号□xx□xxx压货□xx奶粉上货

27号：回公司参加会议

以上是我本周的工作总结，请领导批评和指正。

奶粉业务年终工作总结篇四

ideng_f十六期及十七期的设备安装项目，具体工作内容有：负责合同的签订、业务的联系、监督施工队的施工情况、材料的订购、文件的似草，及按时完成部门的管理体系要求的各项工作等。为了做好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了部门的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练地完成本职工作。

(3)做好工程材料的订购，并详细登记，严格执行公司的流程办事。

(4)认真、按时、有效率地做好部门领导交办的其它工作。

为了部门工作的顺利进行及工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正

确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守公司纪律，保证按时出勤，至今没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为部门工作做出了应有的贡献。

总结八个月的工作情况，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如处理合同的一些细节方面，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的工作里，我将认真学习移动通信方面的知识及提高公文写作能力，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司及部门的发展做出更大更多的贡献。

奶粉业务年终工作总结篇五

(2)设备的维护：对使用的工具轻拿轻放，不得野蛮操作，用后及时归位，机器的及时清洗与保养，保证正常运营。

(3)卫生管理：

1) 店面卫生：桌椅、玻璃、门窗、死角卫生及时清理保证干净清洁。

2) 餐具整洁：用过的餐具及时清洗不能出现有污垢油渍的现象，定期对餐具进行消毒处理。

3) 个人卫生：勤剪指甲、勤洗澡、勤换衣服，衣装整洁，不能出现有异味现象。

(4) 服务：加强培训员工礼貌用语、促销用语、服务用语。

(5) 人员管理：执行公司制度、遵守上下班时间，不得串岗，私自离岗。

“革命尚未成功，同志还需努力，”我相信只有不断的学习，不断的发现，不断的改进，通过坚持不懈地努力，在未来的xx年，一定能在工作中取得更好的成绩。

本人自参加工作以来，在各药店领导和各位同仁的关怀帮助下，通过自身的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务不断提高。工作多年来，我的政治和业务素质都有较大的提高。在药店工作期间，认真学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等相关法规，积极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全有效用药作为自己的职业道德要求。全心全意为人民服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识，在不断的实践中提高自身素质和业务水平，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力。

一、掌握了中药材的鉴别方法，常用的有基源鉴别法，性状、显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法比较简便易行(眼看、手模、鼻闻、品尝和水试、火试)以中药性状鉴别方法为例：如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎或仅用其木材部分，以及少数草本植物的茎藤。其中，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等；药用为本草植物茎藤的，如天仙藤；药作为茎枝的，如鬼见羽；药用为茎髓部的，如灯山草、通草等。木类中药药用部位木本植物茎形成层以内各部分，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双叶植物根茎和单子叶植物根茎的重点。双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有明显的放射状纹理中央有明显的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物根茎外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散布，无髓部，如

黄精、玉竹等。另外，还有皮类中药、叶类中药、花类中药、果实及种子中药、全草类中药、藻菌地衣类中药、树脂类中药和矿物、动物类中药的性状鉴别。

二、 践了中药的炮制、加工等技术，例如： 通过炮制可以增强药疗效，改变或缓和药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂。增强药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的药物，便能煎出有效成份；羊脂炙淫羊藿可增强治阳痿的功效；胆法制南星可增强镇茎作用。 改变可缓和药物的性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床应用上会有副作用。如生甘草清热解毒，蜜炙后有补中益气；生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。降低或消除药物的毒性或副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，如果通过炮制便能降低毒性或副作用，如草乌、川乌、附子用浸、漂、蒸、煮加辅料等方法可降低毒性；商陆、相思子用炮制可降低毒性；柏子仁用于宁心安神是如没通过去油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。 中国医药学具有数千年的历史，是人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分。我在多年的工作学习中，坚持理论联系实际，不断探索和创新，学有所有坚持服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

20xx年即将成为历史，我们又将迎来崭新的一年，虽然过去但不能忘记，在过去一年里，我们究竟做过那些具体有意的工作？有哪些工作我们做的还不完善？我们又从那些事件中得到启发等等？在这里谈不上总结，可以说是我自我检讨和自我批评吧。

xx年x月份，我从一名中层提升到高层，可以说当时无形的压力和有形的压力都很大，再加上自身工作经验不足，那一刻我真的很迷茫，至从做上管理有五年，从没有这种心理压力。但是在所有领导的指导和帮助下，以及所有同事的配合和支

持下，使我重新找到工作方向。从当时的迷茫到熟练，最后到投入进工作角色，担起这个重任，在这段路程上留下每一个脚印都有大家的帮助，在这里我感谢公司领导对我的信任，给予我这次锻炼的机会和发展的舞台，更加感谢这个优秀的团队对我的帮助和支持。感谢大家。

下面对自己不足之处给予总结：

首先，从自我管理意识来讲，虽然现已转正营业副总，但是自我管理意识和管理思维还没有达到这个水平，在处理每一件事情上还不够成熟。在今后的工作上还要加强学习。

二、自我急躁的性格，对自己开展每一项工作，都会带来负面影响，失去管理者的风度，使每项工作落实的不够彻底，同时给自己下属不能够创造一个愉快、开心的工作环境。

三、工作经验不足、欠缺，对领导所布置的工作，不能够第一时间领悟，对每一件突发事件处理时，不能够及时拿出处理意见，同时是此事件不能够第一时间给予处理完。在此方面加强自身学习力度，定期总结工作经验。

四、对下属员工生活关心不够，不能够定期定时找他们谈话或者给予生活方面的帮助，有句古话“得民心者得天下”，也是21世纪人性化管理的起点。

针对以上不足之处，在新的一年里用最快的时间完善自己，使自己成为一名成熟的管理者，正如我所说的20xx年已经即将过去，以往挫折和再多的失败，都会随着日历的更换而被我们记入历史，历史可以让我们反思，但我们却不能永远活在历史中，所以我们要做的就是通过历史来展望未来，我们的步子不能停下来，落后就会挨打，在洗浴行业竞争如此激烈的今天，我们要记住以往失败的教训，不断创新，不断充实和完善自己的管理水平，才能跟上公司发展的步伐，在xx走在洗浴行业最前端的企业中走在相对前端的位置。

xx年是洗浴竞争激烈的一年度，处在xx的xxx和处在xxx的我为中心，以崭新的面貌来迎接新的挑战，以下是我xx年的工作计划，我的目标没有最好，只有更好。

一、注重团队建设，分工明确、目标一致，这也是每一个企业所谈的一个话题，给大家分享一个故事，在雁群的飞行过程中，会发现每只大雁在拍动翅膀的同时会本能的形成人字形队列，同时位于队形后方的大雁会不断发出鸣叫声，如果发现受伤的同伴，雁群会自发的出现两只大雁脱离队形，靠近这只遇到困难同伴，协助它降落在地面上，直至它能够重回群体，或是不幸死亡。领雁并非一只贯穿飞行始终，当领雁疲倦时，便会自动退到队伍之中，另一只大雁马上替补领头的位置。

从上述大雁飞行过程中所循环的原则中，不难看出团队建设中的几点要素，这也恰是企业团队建设中缺少核心精神，也是我们需要学习的案例。高效的团队离不开良好的团队建设；而为了创造更高的业绩、达成更高的目标也势必要求有一支高效、团结、向上的团队。

1、从思想教育入手，培养服务员要以主人翁的身份去工作，每个管理人员都要对自己下面的员工进行耐心、细致的思想教育。

2、扭转传统破旧的思想观念和意识，开展“微笑服务”和“人情化服务”这里重点谈一下“人情服务”，管理者把“顾客是上帝”作为企业的宗旨，因此各方面的服务都局限于规范化和标准化，这种单一的服务方式有它的相对不足之处，因为在上帝面前服务只能毕恭毕敬，不易接触和相互沟通。这样，一是不能烘托客人的消费气氛和愉快心情；二是不容易了解、掌握客人的生活习好和消费规律；三是不便培养企业的“回头客，或者不会加入企业的会员”。而“人情服务”是规范化和标准化的补充和延伸。它将客人当作企业的“挚朋亲友”。在服务中，服务人员不仅能了解掌握顾客

的生活习好，且能及时了解顾客对企业各方面的建议和要求，便于企业经营管理方面的调整和提高，从而使顾客满意，并成为企业的忠诚客户。

3、抓紧服务技能和培训，保证服务质量。顾客对服务的要求一方面是热情周到，另一方面就是快速敏捷，热情周到具有情感的“人情服务”，而快速敏捷则正是服务技能的体现。

4、培养员工的记忆力，加强对企业会员的认识和熟悉，达到会员共享。

三、培养管理干部管理意识和自身管理潜能的开发，定期召开管理分享会，探讨不同管理的模式，取长补短。并加强基层部长的管理意识，定期给予培训，工作上给予指导和鼓励。

四、做好各部门月销售计划，定期给予检查和指导。

五、做好各部门月节能计划，不定时的给予抽查，对发现浪费的现象给予严肃处理，做的比较好的部门给予奖励。

六、加强自身管理意识和工作责任心，不断提升自身管理意识。协调和解决每日工作事项，争取做到日毕日清。

总之，在未来的xx年里，在董事会和x总的正确指示和领导下，在我们全体的共同努力下，xx一定会始终屹立在北京洗浴行业的最高峰，将跟随市场的变化而不断发展进步，而我也始终相信xx这艘洗浴界的大航母在新的一年里已经准备扬帆起航，无惧任何挑战，去迎接美好的明天！同时我对咱们这个团队有信心，请大家对我要有信心。

奶粉业务年终工作总结篇六

(一)强化卫生许可意识，规范卫生许可行为

依法开展卫生行政许可但是卫生监督工作主要职责，全县卫生监督员认真开展学习《行政许可法》活动，了解《行政许可法》的规定，明确本级卫生行政许可事项条件、程序、期限，规范了行政许可行为。对卫生行政许可我们实行服务承诺制、一次性告知制、否定事项报备制。公开卫生许可审批程序、审批期限、准入条件和收费项目，为申办者带给须知等材料，热情接待申请人，耐心解释和指导申办人填写有关申请材料等，受到群众的好评。同时，严格把好准入关，逐步提高准入条件，使生产经营场所、卫生状况得到进一步改善。今年我县卫生许可食品生产经营企业700户，其中生产加工企业8户；食品批发零售企业425户；餐饮业60户；群众(校园)食堂3户；食品摊贩32户；公共场所72户。监督覆盖率为100%。培训从业人员286人，培训率为100%。

(二)用心开展专项整治，确保监督不留空白点

1、食品卫生监督工作。食品卫生监督工作是今年卫生监督工作的重点，在加强经常性卫生监督的同时，用心开展了多次专项治理整顿工作，元月份开展食品生产经营卫生许可证专项治理整顿工作，共检查食品生产企业10家。共检查生产加工单位7家，经营单位100家，餐饮单位51家，集贸市场3个，检查卫生许可档案资料700余份。使全县的食品卫生有了较大好转，食品卫生监督覆盖率为100%，从业人员健康体检合格率为。

2、公共场所卫生监督工作。完成了20xx年直管单位涉及生活饮用水卫生安全产品监督抽检工作，对涉水和饮水产品生产企业实施现场卫生监督10户次，现场采样20份，完成桶装饮用水专项检查，并公示抽检结果。

3、校园卫生监督工作。十一月份我局与县教育局联合对66所校园70余家食品和公共场所实施了食品安全专项整治。对3家单位进行了行政处罚。完成全县校园卫生档案建档工作，保证了6月份学生高考期间食品安全。

(三)集中力量，加强传染病防治监督检查

有效地开展以传染病疫情报告、医疗废弃物、生物制品等为重点全面开展传染病防治卫生监督工作，开展了医疗机构、采供血机构、大型厂矿医疗机构和社会办医机构传染病疫情报告和消毒管理工作监督检查，对疫情报告职责单位进行了传染病疫情报告监督检查，促进和规范了医疗卫生机构传染病疫情报告工作的开展。依据传染病防治相关法律，围绕本县重点传染病防治问题，结合县监督检查方案组织成立了两个执法检查小组，以地域划片的形式，把工作任务安排到组、落实到人，举办培训班，明确传染病重点监督检查的资料和方法，为扎实开展监督检查工作打下坚实的基础，提高了卫生监督人员的思想素质和业务水平。今年共出动监督人员350人次，对全县医疗、卫生、保健机构进行执法检查，县级医院3家，乡镇卫生院及分院18家，村卫生所及个体诊所360家，对发现存在问题的单位提出整改意见进行整改。

(四)突破职业卫生瓶颈，放射防护安全的监管到位

针对企业职业健康体检率低、防护措施不到位、职业卫生管理制度和档案不健全等问题，进一步加大职业卫生宣传贯彻力度，重点加强从业人员的健康监护和职业卫生监督指导，深入开展职业病危害专项整治，督促用人单位进行整改落实。今年我们会同安监局对全县涉及职业危害的厂矿进行了检查，开展了职业健康检查，全年共完成体检4600人，并对3家重点厂矿单位建立了职工健康档案，为下个年度职业卫生工作打下了良好的基础。

我们组织对医疗单位放射工作进行检查，共检查医疗单位25个，持有放射工作许可证25家，放射单位都取得《放射工作许可证》，医疗单位放射工作人员都取得《放射工作人员证》，并进行预防性健康体检。

(五)扎实开展手足口病防控的监督检查和“问题奶粉”的清

查

今年年初，我国部分地区发生手足口病流行，根据国家“手足口病预防控制指南”和上级手足口病防控工作的部署，认真落实各项手足口病防控措施，有效地控制了手足口病在我县的发生和蔓延。县卫生局抽调20名卫生监督员组成4个检查小组，重点对医疗机构、托幼机构、校园、餐饮业、自来水厂开展手足口病防控工作的监督和检查。出动卫生监督车辆25台次，共检查2000户次，自来水厂12户次，共制作各种卫生监督文书200余份。

(六)周密部署，部门联动，用心开展打击非法行医专项行动。县卫生局、县公安局、县食品药品监督管理局联合行动，各部门既按照各自职责开展工作，又相互配合，在县卫生局、县卫生监督局的配合和支持下，对全县非法行医活动进行监督检查，重点是查处无证行医、医疗机构聘用非卫生技术人员、医疗机构出租、承包科室、非法从事诊疗活动、药店坐堂医生等非法行医活动，共检查各级各类机构、单位、个人105户次，出动监督人员72人次，出动车辆25辆次。查处无证行医1户次，取缔1户次，罚款9000元，没收药品器械价值3000元；查处医疗机构出租科室1起，罚款万元；查处承包科室2起，没收非法所得及罚款共计万。查处药店坐堂行医1起，没收非法所得及罚款共计7020元。透过专项行动，有力地打击了各种非法行医违法犯罪活动的势头，进一步规范了全县医疗服务市场秩序。

我们建立完善了监督稽查制度，深入开展监督稽查工作。20xx年我们受理群众举报、投诉违法案件5起，立案5起，处理结案率到达100%；对举报、投诉案件，我们及时进行了依法督促办结，切实维护了广大消费者合法权益。日常工作中，我们注重强化了被监管单位负责人是卫生安全第一职责人的思想，强化宣传引导，层层签订卫生安全职责书，从而提高了经营单位主动整改、自觉遵守卫生法律意识的主动性，构成了卫生监督部门和被监督单位齐抓共管的良好局面。专项培

训工作：9月份，举办了食品、餐饮业、校园、卫生管理人员、负责人等培训班，学习法律法规及量化分级的有关要求。进行卫生知识培训。全年参加食品卫生专项培训共1286人。

为实现20xx年的工作目标任务，我们将采取如下举措：

(一)进一步理顺和协调卫生监督局与疾控中心、乡镇卫生院的工

作关系，紧紧围绕提高工作效率、降低工作成本、减少工作摩擦、密切工作关系等创新运行机制。

(二)进一步加大违法案件查处力度，争取法院加大执行力度和与工商等职能部门的密切合作。

在卫生行政案件的强制执行中，县法院行政庭给予了我们大力的支持，我们将继续争取县法院的支持，加大卫生行政执法的执法力度，推动卫生监督工作全面开展。在卫生行政许可工作中，协调县工商部门按照卫生法律法规的规定，在发放工商营业执照时，务必凭相关行业的卫生许可证进行登记或变更登记。把卫生许可工作做得更完整、更好；加强与安监部门的合作，争取在职业卫生监督上有新的突破。

(三)突出工作重点，促进各项业务工作全面开展。突出抓好食品卫生、职业卫生和医疗卫生的卫生监督工作。食品卫生监督，突出抓好餐饮消费行业的卫生监督工作，保障餐饮消费安全。职业卫生监督，重点做好接触有毒有害因素工人的健康监护，保障工人的健康权利；医疗卫生监督，强化医疗机构和医务人员的依法执业观念，规范医疗机构执业行为，保障人民群众就医安全。

(四)进一步加强卫生监督队伍的素质建设。加强卫生监督员在职业、法律知识培训，开展卫生监督员年度考核工作。广泛开展职业道德宣传、教育，将职业道德教育作为卫生监

督员培训的一项主要资料，同时建立激励机制，对突出的先进典型予以表彰、宣传，为全县卫生监督员树立学习榜样。建立外部监督制约机制，公开理解社会监督。除设立举报箱和举报电话外，还从社会各界聘请社会监督员，定期召开会议，及时收集和听取意见和要求，做到有报必查，有查必果，违法必究。

奶粉业务年终工作总结篇七

1、各班成绩：和前几次比较；班与班差距。

2、各分数段学生人数分布。

3、各科成绩分析：个别学科成绩差距较大；个别学科整体成绩较低。

1、工作态度

绝大部分教师：认认真真上好每一堂课，不迟到、不早退、辅导到位、作业批改认真。

个别：有迟到早退现象；某教师多次旷课；工作拈轻怕重，受到照顾还做不好。

2、工作纪律

绝大部分教师：有事请假，尽量做到不请假，也有亲戚家嫁女以工作为重没参加的。

个别：为很小的事误课；签到后擅自离校。

3、参加活动

学校组织的各种教研、听课、评课等，个别人不能按时参加。

4、学生管理

(1) 对不自觉的学生不仅班主任管，任课教师也要管，并且注意“因人而异，方法得当，灵活高效”。

(2) 班主任检查工作要做到“有规无律”。

(3) 对违纪学生要常抓不懈，一抓到底，不嫌麻烦不放松。学校不是违纪学生自由的乐园。

1、充分认识本次总结会。要找出问题，认清差距，才能找准努力方向，做到好的再接再厉，不足的克服缺点迎头赶上。

2、教师无小节，教育无小事。对暴露出的问题不能持无所谓的态度，当然也不能背包袱。要制定措施，扎扎实实走一步扎好一步，把工作做细做实，杜绝平时不努力，考试乱抓抢的现象。

3、要正确处理好生活与工作的关系。为人师表，影响学生形成正确的世界观人生观；习惯成自然；态度决定一切；偶然中蕴含着必然；自己的事重要，几百名学生的事更重要。

4、班主任一定要注重班风建设，要弘扬正气，打击邪恶；要多树立正面典型，重视榜样的带动作用；要激发学生的爱班热情；管理要上轨道、上水平、有特色。若一旦落后，由于学生的行为惯性，随可亡羊补牢，但也要付出事倍功半的努力。

5、班主任要配合课任教师、帮助学生克服瘸腿课现象，有时只依靠任课教师的力量是不够的。

6、目前甲流感盛行，气温又较低，学生感冒人数增多。班主任要多关心学生的生活。

7、全体教师要认真搞好试卷分析，查漏补缺。

最后希望全体教师要以饱满的工作热情投入到今后的工作中，化被动为主动，花落后为动力，昂扬斗志，共同努力，使各项工作在学期结束时全面开花！

奶粉业务年终工作总结篇八

我们准备了齐全的面试问题，包括基本问题与情境假设，共75个。这让我们能够在短时间内较好的考察出面试者是否适合我们部门，是否具有做文娱工作的能力，提高了效率。

面试的时候，我们针对文娱部的特点，开展面试工作：

1、尽管今年的面试者很多，但是我们并未像其他同样多人的部门一样，把面试官分开，分别对面试者分开面试而节省时间。我们部门采取统一面试，因为我们的面试官在文娱部从事的是不同的岗位，不同的工作。一同面试可以依据自己的经验，挖掘面试者某一方面的素质，有方向的对其进行录用，从而避免重复录用同类素质人员，导致今后工作中缺乏某一方面人才的状况。

2、我们考虑到今后文娱工作的开展需要，做到每一个09届的班级都有一名文娱部的成员，有利于今后开展活动时调动各班级参与的热情，以及各种活动的有效宣传。

3、考虑到有的面试者会同时参与法学院其他部门的面试，我们与其他部门进行了良好的沟通，减少人员的变动。并且考虑到了可能会有参加学校团联而放弃学院团学工作的情况出现，我们选取了14名面试通过者进行考察。因此即使后来有人退出文娱部也并未对我们部门的面试工作造成影响。

我们今年的面试工作，总体而言进行的较好，在规定的时间内，有秩序有效率的完成了文娱部的招新工作。所录用的09

届文娱部新成员，总体水平较好，热爱文娱工作，具有做文娱工作的潜质。每位成员都具有自身独特的优点，适合文娱部不同方向的岗位，有利于今后工作中的分工。而大多数成员性格活泼开朗，善于与人交流，内部气氛总体和谐愉快，有利于今后工作中的合作。

但面试仍存在不足之处，如面试时来参与面试的男生过少，即使我们面试时充分考虑过男女比例的问题，仍旧只招收到四名男生。究其原因，可能是大多数男生对文娱部与文娱工作不了解，没有将舞台表演与幕后工作区别开来，误以为文娱工作是比较适合女生的。其实文娱工作里有些工作是相对于女生而言，更适合男生的。鉴于本次经验，文娱部将来招收新成员之时，应在前期宣传工作中，加强在男生中的宣传，让更多的人了解文娱工作，吸引更多有潜质的男生加入到文娱部来。

奶粉业务年终工作总结篇九

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉，年度工作总结《促销员年度工作总结》。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让

顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面;1认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。2充分展示珠宝首饰，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意|”是顾客最好的广告。3促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。4熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。5售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。6抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着。