

新入公司年终总结(优质8篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

福彩中心工作心得 服务人员年终工作总结篇一

作为售后服务部，主要负责公司的设备的售后维护、设备的调试及培训、设备售前演示等各项工作；售后服务部，认真解决每一例客户报修，认真调试每一台设备，认真给每一位客户讲解设备的使用操作方法，认真解答每一位客户遇到的问题，认真给客户演示设备每一项功能；售后服务部每一位员工，都齐心协力做好每一项客户服务工作，不断提高客户对公司的满意度和忠诚度。

售后服务部xxx等几位员工，每一位员工都发扬不怕吃苦，勤于学习的精神；努力做好自己负责的本职工作，同时干中学、学中干，不断提升自己的工作能力和工作效率。我要负责的售后服务，把的售后工作做的井井有条，大大提高了客户的满意度；同时，其他地方售后、设备安装调试及设备演示也尽职尽责的做好□xx主要负责电气方面的售后工作。

作为来公司不长的新员工，他在20xx年里成长的很快，默默的做好安排每项工作，并在干中不断总结学习，提高自己解决问题的能力□xx作为公司的老售后服务人员，负责机械方面工作，接受能力强，善于干中总结，不断提高自身技能，把售后工作做的让客户满意。

20xx年全年出差人数xx人/次，其中安装后改造xx人/次，不到一年换件xx人/次，有赏服务xx人/次，外厂免费维修xx人/

次，用户使用不当xxx人/次，售后服务xxx人/次。

售后服务部由于人员不足，造成有些维护，不及时造成客户抱怨；售后人员缺少定期培训，不能及时对公司的新技术，新方法，新产品及时了解；售后人员之间经验交流太少，不能及时分享各自的工作经验和心得；客户回访工作没有真正落实；客户报修没有及时记录处理；售后总结及资料整理不及时不完善。

1、售后服务工作要得到公司领导的足够重视和支持；市场是一个公司的生命线，但是售后服务，是决定这个生命线是否存亡的重要因素。

2、定期组织售后人员培训，及时掌握新技术，新产品；同时加强售后人员的沟通及经验交流。

福彩中心工作心得 服务人员年终工作总结篇二

1、前台接待接待人员是展现公司形象的第一人□20xx年4月入职至12月以来，从我严格按照公司要求，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，对于上门推销的业务人员，礼貌相迎并把其留下的实用名片、宣传册整理归档，以便于以后工作的不时之需，近9个月来，共计接待用户达600人次左右。

2、电话接听转接、传真复印及信件分发认真接听任何来电，准确率达到98%；能够委婉并合理对待骚扰电话，提高工作效率；发传真时注意对方有无收到，是否完整清晰。复印时注意复印的资料完整否，避免复印资料缺漏。如有信件也及时交给了相关人员。

3、临时事件处理饮用水桶水发现不够时会及时叫大河人家送水。前台所需物品不够时，会及时申请购买如：纸巾、复印纸、一次性纸杯等。打印机没有墨时，会电话通知加墨业务

人员加墨。办公电话费用快用完时，提前去营业厅预存。如果办公室内的物品坏了如：空调开关，卫生间灯，会及时打电话给国企物业，让物业师傅查看原因，需要自己买的设备自己买后让物业师傅安装；交换机考勤机故障问题直接联系商家售后解决，电话线路有问题求助电信局解决等。总之，遇到问题都会及时想办法解决。

1、房间、机票车票及生日蛋糕预订项目部人员出差需要订车票或机票时我会及时联系票务，并持续跟踪直至车票送到公司，以免影响到出差人员行程；到目前为止累计订票70张左右。对于来郑州出差需要订房间的领导和同事，订好房间后我会短信或电话给领导或同事确认酒店详细信息；还有就是员工生日蛋糕预订，预订前一天会我与员工确认时间，生日当天告诉王兰莹在oa上发生日祝福□20xx年累计订生日蛋糕17个。

2、文档归整及办事处资产登记从项目部人员接手的培训资料、确认单都用档案袋分门别类的归整起来；办事处新购买的书籍会让张利先盖章，再进行编号，以便于资产管理，现办事处书籍累计已有37本；其它的办公设备（如笔记本、光驱、插座等）也都有详细登记，员工借用时也都依公司规定签名登记。

3、考勤统计每月25号之前从考勤机中导出考勤明细，不清楚的地方发邮件与大家核对，再进行统计汇总，都能够按时发给王兰莹。

4、组织员工活动每周三下午5点组织员工去农大活动，通过活动提高大家团队意识，并很好的锻炼了身体，近段天气较冷，愿意出去的活动人数也在减少，期间组织过一次乒乓球比赛，但效果是不是特别理想，这也是一方面以后需要改进的地方。

如协助软件项目部人员装订项目文档；协助营销部薛义明，

与他一起给客户送礼品，制作标书等。在这个过程中自己也获得了一些新的知识。

1、采购办公用品时没有能够很好地计划，想得不够全面，只看到眼前缺的，这点需要自己以后多用心，多操心。

2、考勤统计过程中存在过失误，虽然当时已改正过来，没有造成大的影响，但是这也提醒了我细心的重要性，考勤做出来后，一定要仔细检查一遍，确认准确后再发出去，还有一些同类型的信件也是一样，发出去了有错误再修改重发很容易让别人认为你就是个粗心大意的人，虽然这种错误只是偶尔，但也一定要尽量避免。

3、临近冬天组织室外活动的效果很不好，中间也与张利商量一起在室内活动，给大家提供象棋、跳棋等适合室内玩的活动，并组织实施过，但是这样还是达不到户外运动的效果，对于触决这种情况的办法也还在考虑之中。

1、提高自身的主动性及沟通能力，多用心，细心，各方面周全考虑，以便更好地完成工作。

2、加强与公司各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话；或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题。

在过去的将近一年中，我特别要感谢张利对我的帮助，她热心耐心教我许多，也对我很信任，我为有这样的同事而感到荣幸，也为在这样一个优待员工的公司而骄傲，辞20xx
迎20xx[]现在已是新的一年，在这一年里我要脚踏实地，认真地完成自己的工作，为公司发展尽一份自己的绵薄之力！

福彩中心工作心得 服务人员年终工作总结篇三

一是积极学习《人口与计划生育法》、《安徽省省人口与计划生育管理条例》、《计划生育技术服务管理条例》、《安徽省流动人口管理条例》、《医疗事故处理暂行条例》、《安徽省农业人口独生子女家庭奖励规定》等与计划生育有关的法律、法规、条例和规定。二是认真学习专业理论知识和计划生育技术服务操作常规。通过不断的学习为适应新时期、新形势下的计划生育工作打下了坚实的基础。

（一）医学监护随访工作。

为巩固多年来计划生育工作取得的成果，保证我乡计划生育工作的持续有效健康发展，我经常进村入户对重点对象和确有实际困难的育龄妇女提供上门服务，进行环情、孕情、术后随访、避孕药具使用随访等免费检查服务，对查出的异常情况及时有效地采取补救措施，保证了广大育龄妇女健康的同时杜绝了违法生育的发生，并取得了广大育龄妇女的信赖和支持配合，密切了干群关系，为今后工作的顺利开展奠定了群众基础。

（二）以宣传教育为主，全面贯彻计划生育现行政策。

利用随访时机，宣传部分农村家庭计划生育奖励扶助、特别扶助、关爱女孩行动、独生子女优惠政策、婚育道德与家庭幸福、出生缺陷预防知识及计划生育相关的法律、法规和条例规定等。一年来通过定期或不定期对辖区内的群众访问，提高了群众计划生育政策知晓率，提高了广大群众的思想认识和计划生育意识，促进他们树立新型的婚育观念，极大地推动了全乡计划生育工作的顺利开展。

（三）积极开展避孕节育优质服务工程。

以开展避孕方法“知情选择”为切入点，以新婚夫妇、上环

不适应改用避孕药具、不宜结扎选择上环等对象为重点，及时指导育龄群众选择安全、适宜、有效的避孕节育方法，定期随访，及时指导，逐步建立起以人为本的技术服务理念和工作模式，切实提高育龄群众避孕方法的普及率、及时率和有效率。

回顾总结一年来的工作，我虽说圆满完成了上级交办的各项工作任务和目标，在优质服务、优生促进、生殖保健服务等方面取得了明显的成效和突破，但工作中仍然存在着许多问题和不足，在今后的工作中克难奋进，开拓创新，力求突破，使下一年的工作取得更好的成绩，为我镇人口与计划生育持续健康发展做出更大的贡献。

福彩中心工作心得 服务人员年终工作总结篇四

回首20xx年的深圳fdk的工作，兴奋与激动的同时，大城市的机遇和挑战给了自己人生未来的很多考虑与思索。此时此刻更多的是难舍，在去与留的抉择面前，自己考虑了很久，留在fdk可以继续以往的工作，做名高级生技员，办公室安逸和清闲的工作，同时可以接受很好的世界级大公司的培训；离开公司，一个新的工作环境，很多事情都是未知。当时，想到了《谁动了我的奶酪》里面的故事，人生只有勇于尝试改变和突破才会更加精彩。因此，我选择了到一个新的工作环境去历练和学习。

从深圳回到襄樊工作，来到了大力集团售后服务部工作，但是工作的对象，方法确是大有不同。在刚开始的那段时间的确不太适应，但通过领导和帮助与引导，透过同事的关心与照顾，这种不适应的心理很快就消失了。但与心理上较快适应相比，工作方式和方法的适应相对慢一些。像以前的工作，很多事情都很固定和轻松，在工作程序和方法上都比较简单，但是现在要处理的现场实际问题，很多时候不仅棘手而且多是和其他公司或是甲方交流，客户的不满情绪也给工作的顺利进行带来了一些不利的影晌。对于过程和方法是否得当考

虑的不够周到与全面也要做充分的考虑和记录，通过时间和现场经验的积累来提高自己的处理问题的能力。在现场问题上也要和客户做充分有效的沟通，防止不愉快的事情发生，使得现场问题能够及时处理的同时，也能维护好客户关系。

新的工作岗位和角色，给予我了很多挑战，同时每一次特殊的服务案例都给予我了一次学习和提升自我的机遇，下面是一个具有代表性的案例报告可以很好的来说明（附页）。

每个现场处理完成以后，我都养成了好的习惯，把每次的工作过程记录下路和现场的调试过程及其问题的处理过程，这样自己的水平提升的很快。技术本身就是一个漫长的积累过程，同时也要不断的学习先进的新技术来武装自己的头脑。由于工作性质的需要，养成良好的个人工作记录习惯，通过漫长的时间积累将来会成为一笔可观的财富。通过近一年的工作和积累，公司的相关产品现在都可以独立处理了，这里面有很多是公司培养促使自己可以尽早的独立，并产生经济效益。

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；
- 2、业务素质提高不够快速，对新业务知识仍然学习得不够多，不够透彻；
- 3、本职工作与其他同事相比还有差距，创新意识不强。

福彩中心工作心得 服务人员年终工作总结篇五

(二)交易情况。4天房博会期间，住房成交81套，面积平方米，交易金额万元；车位交易5个，交易面积72平方米，交易金额36万元；商业房交易2宗，交易面积平方米，交易金额48万元。购房意向登记1700余组，其中新都约占70%，成都市区占20%，省内其它地方10%。参展楼盘售房部人气大增，几乎恢复了xx年市场繁荣时期的接待量。展会期间共接待参观、咨询群众

万余人次。

二、展会特点

(一)楼盘整体品质较高。本次参展楼盘，如万科双水岸、汉嘉国际社区、东骏湖景湾、港基翰香府、交大香洲半岛、和信水沐天城、交大云堤、天之海天府江南等，都是新都的精品中高档楼盘，无论是基础配套、周边环境还是小区规划、建筑质量等都可圈可点，是新都房产的形象和代表。

房管局邀请了中国物业管理协会房屋安全鉴定委员会专家自6月8日起，对24个楼盘、万平方米商品房进行安全排查，所有参展楼盘完全达到抗震要求和质量标准，主体结构安全，无隐患。

(三)城市形象规划展成为亮点。本次展会设置了城市规划展厅，以展中展的形式，将新都“北部新城·成都新区”的发展总体规划向市民进行展示，使市民更加了解新都，对新都的未来发展充满信心。规划展受到购房者的高度关注，成为本次房博会亮点之一。

(四)配套活动丰富多彩。房博会期间，为营造氛围、聚集人气，承办单位组织进行了“房博会文艺晚会”、“迎奥运挑战世界冠军乒乓球表演赛”、“发现新都摄影展”、“千名车友自驾购房游”、“省内10城购房游”、“购房抽奖”等丰富多彩的配套活动，促进了人气的提升。

中公积金贷款政策放宽、财政补助、个税优惠以及房管局系列办证优惠政策，直接促使房地产交易量和展会人气的提升。

(六)开发商推出购房优惠。房博会期间，为了吸引购房者，除了政府给予的优惠政策外，各开发企业都推出了一些优惠措施，如购房直接优惠2-3万元，同时有4-8%的返点折扣；有的楼盘还针对灾区购房者推出了特别的优惠措施。

(七)宣传形式多样，媒体广泛参与。本次房博会的宣传采用了多种媒体形式，有电视、报纸、期刊、电台、网络、短信、出租车分动传媒、定点视频、户外单立柱、主干道灯杆道旗、dm单、广场气柱等，几乎涵盖所有的宣传形式，省、市及省内10城主流媒体广泛参与，宣传宽度前所未有。

三、几点经验

开展开发企业座谈会，听取企业意见，安排部署展会筹备工作。开幕式当天，区委、区人大、区政府、区政协领导冒雨出席开幕式，展示了新都区领导班子务实、自信、干练的工作作风，感染了所有参加开幕式的购房群众、工作人员和媒体记者。

(二)充分筹划。本次房博会自4月中旬开始筹划，历时两个月，期间4次召开参展开发商座谈会，充分听取意见、建议，展会方案多次修改、完善，最后确定了“北部新城·成都新区·福地新都”的展会主题。在展会各项筹备工作充分准备的同时，加紧优惠政策的拟订，在成都市促进房地产发展的优惠政策出台后，新都区及时跟进，迅速反应，制定了适合本区的优惠政策。

(三)团结协作。房博会的举办涉及宣传部、政府办、房管局、公安局、财政局、城管局、规划局、文体局、供电局等多个部门，各部门在时间紧、任务重的情况下，及时协调，保障了各项工作-的顺利进行。

(四)作风过硬。受地震影响，房博会筹备工作一度停滞，6月初重新启动，短时间内房管局完成了工作方案分配、召开新闻通气会、开发企业再次动员、对外宣传组织、场地协调、灯杆广告安装、各活动方案制定和组织实施等诸多工作，许多工作人员节假日连续工作，每天工作10几个小时，顺利上完成了各项组织工作。

四、问题与不足

(一)时间仓促。5月12日下午，作为房博会启动标志的新闻发布会在成都香格里拉大酒店举行。正在进行之中，由于汶川特大地震的突然发生，被迫中止，各项筹备工作也暂时停止。工作重点转为抗震救灾，直至6月初，筹备工作才重新启动，完全打破了原来的工作部署和节奏，给宣传和组织筹备工作带来了很大的困难。

和购房者信心受挫，5月12日汶川特大地震灾害的发生，使本来冷清的市场雪上加霜，许多售房部可以说门可罗雀，甚至关门大吉。开发商对短时间内召开房博会缺乏信心，致使招商工作进行得十分困难，原来划定的近40个展位只有 24个楼盘参展。

(三)协调脱节现象偶有发生。由于缺乏工作经验和因地震对原来工作节奏的影响，承办单位与主办单位之间、区级部门之间以及承办单位与协办单位之间，出现了一些工作脱节现象，导致效率不高、工作质量不高甚至疏漏、错误的偶有发生。

(四)宣传的力度不够。本次房博会，因宣传资金较少，加上目前群众对抗震救灾的关注，宣传的深度和声势还不够。

五、下一步工作建议

(一)积极推进城市营销。

城市营销长期以来散、软、少，在区域竞争中处于劣势，成都市民对新都的印象还是乱、差、交通不方便，影响了城市整体形象的提升，房地产销售价格在成都二圈层处于洼地，开发、交易量较小。应积极推进城市营销工作，提升城市形象，塑造城市品牌，使城市价值得到应有的体现。

(二) 落实购房各项优惠政策。

在本次房博会上，许多购房者关心优惠政策的落实问题，应尽快拟订可操作的实施细则，树立政府以人为本、诚信高效的良好形象，增强亲和力。

(三) 加快基础设施配套建设。

新城区基础设施配套和交通道路建设应进一步加快，按照对外公布的进度千方百计推进，言必行，行必果，使新都城市功能进一步增强，新城区人气有较大提升。

本次展会已落下帷幕，4天展会创下多个第一：

1. 全省震后首个房博会；-
2. 新都时隔8年后第一届房博会；
3. 第一次在新城区举办大型展会；
4. 第一次媒体宣传全覆盖；
5. 第一次对商品房展开全面的结构安全排查；
6. 第一次在对在新都购房的业主进行财政补助；

.....□

“北部新城·成都新区·福地新都”城市形象展示暨房产博览会的举办，使开发商、购房者重新树立了信心，迅速恢复了房地产市场销售的人气，为抢得新都经济发展的时间创造了有利条件，效果超过预期，取得了圆满成功。

己就算是一个人像一支队伍一样，也能够对自己的心灵与头脑招兵买马，不抛弃、不放弃！

1、我的后勤—情绪管理

集中注意力，耐下性子做一些最不愿意做的事情，往往就是当下最应该去做的事情，每一件事情都是最重要的小事。当选择坚持做下去，心灵就能够获得磨练和提升，而如果选择拖延，那么将继续痛苦。在情绪管理这场战役中，最需要的就是克服和战胜的就是自己本身的弱势与惰性。

送相关文书于参展商时，必须先电话通知后，同时在寄发时严格记录下寄送材料的具体内容及快递单号，过后通过网络或电话确认是否收到。在工作过程中，这样的流程或许是繁杂、零碎的，当下往往是枯燥而机械的，如今回想起来才真正明白只有对每一个小事儿做到了面面俱到的了解和掌握，才能在往前走的时候更快一点。

2、我的武器—行事

计划、执行、总结“三部曲战役”里，有条理是最关键的。具体落实到比如说，当天工作事项的笔记、零散大小突发情况的记录、到第二天工作日志的归纳排列。有条理可以保证好结果的连贯一致，并且几乎自动地产生，同时能时刻提醒自己做事的优先度、从而确保集中精力在关键点。这便是让我在其中发现工作和学习课堂里专业知识最不同却又最相似的一点，在知识、行事中它们有很多碎片需要靠自己去填充扩展，从而才能搞清楚自己当下最需要做的是什么。

而如今5个月下来，翻开自己满满书写的两大本笔记本里罗列出工作事项，以及当下随手写的处理解决问题心得体会已然成为了在流程繁杂与信息繁复的环境属于自己思路框架和知识系统，虽然一点像拼图，需要一点一点来用拼板一块块去凑，但这已然成为自己成长里记录下得最宝贵的轨迹图。

3、我的指挥官—上级

一个人在工作上的价值常常是借由他人的认可来体现的，我的第一句认可便是来自于自己的直属上司，一个完美主义者加工作达人，至今令我感恩万分的是她的信任与包容，大胆的放权并允许我在实践的过程之中，就算不停地摔倒，也都有勇气以自己的方式站起来、一步一脚印的走过这段属于自己一个职场“菜鸟”混乱的第一战。

践的过程中让我深刻体会到，在每犯一个可能避免的错误后，信用程度就在受损；一个在精确度上的错误，抵得上若干天的加班。

除此之外，“严以律己，宽以待人”便是203这个充满着大气度与人格魅力的办公室所另外教会我最珍贵的职场智慧！

4我的同伴们—同事间

定誓言！都有着作为广西人的那份骄傲与担当，就是为了一个目标，做好这一届有我们参与的中国—东盟博览会！而一个团队最核心的是什么呢？信任、风格还是负责？通过这次的历练，我想应该是一个大家都参与的“目标”。

5、我的胜利—客户

招商招展最直接面对的就是客户，博览会提供给客户的除了一个兼容并蓄、富有生命力的交流平台之外，或许就是服务这一软性设施了。当硬件设施，已经被做到极致之后，在我看来真正能用来当做“武器”去披荆斩棘的就是服务了。而服务的本质又是什么？当我还是在校大学生时就与老师们及挚友讨论过这一问题。专家说：“服务是满足客户需要的一系列特征的总和。”而如今在我看来，服务的本质就是“尊重”即为尊敬与重视！服务人员对客户不卑不亢的尊重！

不因为对方是客户，就将自己的地位放低到尘埃里，卑躬屈

漆；也不因为-

自己是举办者，就将自己抬高到天上人间，目空一切，双方应该是在一个水平线上，以自己的同理心去尊重的服务于客户。从马斯洛需求层次理论来看，人人都有获得尊重的需要，即对力量、权势、名誉、威望的向往，对地位、权利、受人尊重的追求。

记得在临近开展的前几天里，食品包装和加工机械行业的参展企业佛山市禅城区电器有限公司的负责人来到办公室寻求帮助，由于当天晚上办证系统就要关闭，而他们参展团队却刚刚才到达南宁，临时决定变更布展人员，需要立刻更改系统内的数据，当下我就立即在笔记本上记录下他们的需求，同时帮助企业负责人在办公室里利用无线网络更新了办证人员的相关数据，之后及时与办证系统的工作人员沟通，使得客户在当天下午就完成了增补人员办证审核。

谢，之后一定会大力邀请同行参加，因为透过服务让他们看到了博览会的高规格与国际化。

工作、生活，学习、运动，社交、独处……都是在动态中寻求平衡。通过“实战”提升技术能力、深入了解常规业务、业余去钻研专业知识，都要花很多时间，所以必须明确规划来分配有限而宝贵的时间和精力。

和兴趣爱好差不多，所有事情都是做得好、擅长了，才会喜欢上，然后便是持续地正面累加……这样才让工作不仅仅是工作！

会议的各项会展任务已圆满完成,现将本组的有关工作情况总结汇报如下:

(一)会展方案的起草工作。在认真总结对接会展经验的基础上，吸收了相关方面的意见和建议，提出了对接会会展工作

总体方案，进行了讨论修改，并逐步落实推进，为大会的整体筹备工作顺利推进起到了重要的作用。

(二)大会招展工作。根据工作分工，各接受任务单位，主要领导亲自挂帅，积极组织力量，利用各种工作渠道，组织大会招展工作，此项工作，任务重，要求高，难度大，时间跨度长，由于组委会和各单位领导的重视，参与人员负责任的工作，会展组圆满地完成了大会的招展工作。

调整，保持与组委会的总体工作同步；保持与各工作组的工作交流和信息沟通，注意与各方面的工作衔接；会展中心就展馆租用、服务要求、价格优惠幅度等进行了多次磋商，经过多次协调、修改，完成了室外、室内展区的平面布置图和布展示意图，并对展馆的布展提出了统一要求。

本次对接会设室内、室外展厅和会议区。室外展厅4000平方米；室内展厅xx0平方米，设标准展位400个，450个参展单位；特装面积共8200平方米，设序厅及地市特别支持单位，国家创新型试点市展区、投资商展区、开发区县区展区、高校科研院所展区、高新技术项目展区、环保产业产区、人才交流展区及科技兴贸和国际科技合作展区。

会办公室批准，监督中标单位严格设计方案，高质量制作。

(五)组织高校院所参展。高校院所的参展工作关系到整个对接会的项目水平，会展组高度重视驻高校院所的参展动员工作。在整体方案出台后，会展组即与各单位保持密切的联系，保持信息通畅。组织召开了高校院所参与对接会会展工作协调会，讨论有关高校院所参与对接会的会展工作安排，高校院所派代表参加了会议。会议向各单位通报了第六届对接会筹备情况，就有关高校院所参与对接会的初步方案做了说明。与会代表就各自单位的情况对有关参展问题进行了讨论，提出了不少建设性意见，并表示积极参与第六届对接会，充分利用这个平台，做好成果推介，扩大宣传。

工，会展组重点做好现场协调和质量安全监督工作，并根据总体进展情况合理安排加班时间，确保施工质量和进度；10月28日至30日，会展组的中心工作转移到现场管理和服务上，做好人员和展品展件的进出管理，及时协调解决现场出现的各种问题，尽可能满足参展商提出的各种要求，协调好领导巡馆、新闻采访等相关工作；10月30日下午，现场开展撤展，通过精心组织，使整个撤展过程做到文明、安全、有序，圆满完成展会的现场组织管理工作。

(七)做好了组委会及办公室交办的其它工作。参与了会议的协办或特别支持单位的邀请工作；积极参与大会的客商的邀请工作；利用各种渠道进行对接会的宣传，吸引更多的投资商参会，及时与他们保持沟通和联系等。

当然，由于部分参展商频繁改变计划、不遵守统一的时间安排以及信息沟通不及时等原因，展会现场组织工作的整体进度受到了的影响，也增加了额外的工作量，虽然这些问题最终得到了解决，但也值得在下次展览组织时给予重视。

福彩中心工作心得 服务人员年终工作总结篇六

(1) 物业费共收取xx户xx元，收取面积xx

(2) 其他有偿服务费xx元

(1) 副主任徐磊通过熟悉西四层的用电设备，锲而不舍的想办法解决西四层商户用电管理上的弊端，积极协调农行方面进行用电线路改装，为后来西四层水电费和物业费的催收打下了良好的基础。

(2) 出色完成公共设备的急修和抢修。3月份d区主水管爆裂、5月份箱变开关损坏，徐磊联系施工队伍的同时，带领胡元，

路遥连夜加班加点实施抢修，熬夜后白天不休息的继续干，没有要求任何支援，没有任何怨言，在最短的时间内完成抢修工作，保证商户的用水用电正常。

(3) 按时对电梯、消防设备及中央空调进行维修，保养。使园区设备正常运转。

(1) 在公司领导的参与帮助下，争取了c[]d区五年的广告位招商权。

(2) 分别于集团公司工程部及产业园协商，解决了商城空置房内损坏零配件的配置问题。

(3) 通过消防管理，对商户人为破坏的消防设施设备，提供有偿服务，增加收入的同时，提高消防火灾防御水平。

(4) 针对商城用水损耗问题，积极查找损耗源，找出漏水点，积极联系组织维修，减少损失的同时，组织准备相关材料报工程协调解决水损资金，挽回损失。

(5) 加大力度，不断采取措施，减少公共用水量。

(6) 平时对办公设备、保洁、保安等服务工具及低值易耗品节省利用，减少采购申请。

(1) 客服部：客服人员李森、张霞在物业费、水电费的收缴上尽了很大努力，耐心向业户解释，灵活谨慎的处理的关系。在接待服务中礼貌待客，为业主排忧解难，获得商户的好评。截止现在，物业费及水电费的收缴率都达到95%以上，显现出良好的职业到个和出色的业务技能。

(2) 规范保洁服务，制定了标准监督、落实分区负责制，定人定岗、定工作内容，每周定期检查制度，有效调动积极性。在人少成本低，任务中的情况下，完成保洁服务的任务，提

升商城环境质量，保洁主管郝广玲在工作中以身作则带领全体保洁员在缺这少那、精简人员的情况下，发扬吃苦耐劳精神，克服困难为商城的环境清洁付出艰辛的劳动和汗水。

根据商城实际情况，重新修订秩序维护个人职责范围，明确工作内容，提出工作重点，人防机防相结合，保障商城及商户的经营秩序、消除安全隐患。

(1) 在完成基础安全防范工作的同时，加大力度规范广告牌的安装，使公共区域无广告牌乱挂现象，消除因广告牌乱挂而引起的安全隐患。

(2) 通过制定实施严密周到的公共区域治理方案在全体工作人员共同努力下，对商户私搭乱建、乱占乱用等违规行为进行了有效地制止，成果显著。

(3) 同时对越来越多的车来车往、停放，秩序维护队员通过耐心的劝说、引导，车辆乱放现象得到有效控制，维护了商城的车辆通行和经营秩序。

(4) 突发事件的处理，对于商城出现断水断电、盗窃、个人破坏及在工作冲出现的意外冲突事件，秩序维护队及时发现，反应迅速，处理得当，记录完善。队长贾廷华在工作中认真负责，反应敏捷，关键时刻挺身而出，处理执勤过程中发生各种问题并协助消除隐患。并带领队员正确处理突发事件，做到了没事不惹事，出师不怕事的要求，队员王君泉、万克喜、耿怀森等人恪尽职守，遵守纪律，成为队员们学习的好榜样。

一、主管刘霞尽职尽责，在提高自身业务素质的同时，为商城的消防管理献计献策，积极联系消防设备维修，并向施工队员认真学习掌握业务技能并具有较高的弱电技能，协助徐磊在日常巡检中认认真真，从不马虎，动手干活时毫不含糊，尽心尽力。

二、理顺与产业园各部门的工作关系，完善物业工作流程，加强工作衔接，简化手续，使园区运营工作扎实有效的开展。

三、在完成基础服务工作的同时，大力协助配合产业园的工作，并提出合理建议（如停止餐饮业的招商等），公共区域治理工作更是大力促进了招商工作的进展，尤其是绿洲酒店心租赁区域的交付使用。

福彩中心工作心得 服务人员年终工作总结篇七

（一）举办了xx年街道端午节邻里节活动；各社区通过开展各类文化体育活动，使居民朋友之间增进了了解，促进了邻里的和谐。参与人员上万余人，观看人数上万人，严密的组织，喜庆的氛围得到居民群众的好评。

（二）开展了送文化下乡活动；在三月份结合创建中国文明礼仪之乡和各种传统节日之际，街道与县艺术团合作开展了送文化下乡活动。到各社区共演出了三场，使居民朋友在观看节目的同时也学到了许多的文明礼仪知识。

（三）组织选送三个节目参加了县老体协成立三十周年的文艺汇演，并得到了相关部门的好评。另组织参加了县里举办的双井寨长跑活动。

（四）组织街道四百居民参加了县体育局举办的千人健步操的表演活动。

坚实的文化基础是保持长期可持续发展的保障，我站从不放松对辖区每一个基础阵地的建设和支持。

（一）加大农家书屋建设力度□xx年各村和社区配备书柜34个，书桌12个，凳子24个，报刊架5个，书籍7950种，音像光碟500张，标志牌、制度牌、登记册等5套。完成了石云、东风两个村的书屋的书籍补配工作。

(二) 圆满完成了社会体育健身场地的普查工作，并为桂湾、黄金包社区配送了一批健身器材，现已全部安装到位。并为梨园、杏家湾等五个社区配送了五张室外乒乓球桌。

(三) 基续完善广播村村响工程。全年拨付村村响维修费用7000余元用于器材的维修，保证了此项工程的顺利开展。

(四) 完成对文化志愿服务团体和文化志愿者的培训和上报登记工作。

(五) 主动争取部门支持，推进老体协工作建设指导。4月中旬，邀请县老年体协对我街道各社区老体协的骨干进行了业务培训，为我街道的老体协工作指明了方向，也增强了我们的工作动力。

(一) 是认真完成街道党工委办事处交办的各项突击性工作。

(二) 是配合完xx县级和相关职能部门的文化体育活动。

福彩中心工作心得 服务人员年终工作总结篇八

我县有丰富的旅游资源，并且具有品质优、保存好、分布广、品类多的鲜明特色，发展潜力巨大，是转型跨越发展的优质首选产业。为此，结合十二五时期的发展需要和我县的实际情况，我中心确定提出今年和今后一个时期我县旅游工作的主要思路 and 目标是：以建设全省一流生态旅游大县为目标，立足生态优势，挖掘文化内涵，加快整体开发；完善服务功能，提升管理水平，推进产业升级。通过做强一个优势品牌(灵空山风景区)，做大一个红色旅游经典景区(太岳军区司令部旧址)，打造一个基地(华北最大的自行车休闲度假基地)，建设两大特色景区(花坡风景区、菩提寺风景区)，整合全县绿色、红色、古色和特色旅游资源，实现全县旅游资源的循环连接，完善旅游接待服务和休闲、娱乐功能，使我县的旅游产业再上一个新台阶。

按照上述思路，我们通过采取加快项目建设、加强活动效果、加大宣传促销、加强内部管理等举措，基本达到了年初目标，促进了旅游发展，主要考核指标实现了突破性进展。全年实现游客接待量旅游接待人次50万人次，达到预期目标。旅游综合收入达到1.5亿元大关。

(一)基础条件得到改善。一年来，我们把灵空山风景区作为龙头景区，围绕创建山西省标准化景区建设目标，着力提升基础条件，大力改善游娱环境，尤其针对景区安全积极采取落石防护、护林防火、食品卫生等各项防护措施，保障游客安全、放心旅游，实现了游客安全责任事故零记录，达到了秩序、质量、效益、安全四统一目标。

灵空山风景旅游区投资950万元对灵空山圣寿寺、唐王祠进行维修。目前项目已基本完成，有效的保护了灵空山风景区古建筑，增加了景区的吸引力，推进了灵空山风景区开发建设步伐。

(二)项目建设卓有成效。

1、山地自行车生态旅游项目。按照年初的计划，我中心三次组织中期论证，三次修改规划文本，四月份完成了山地自行车生态旅游的规划，七月份通过了由xx市旅游局组织的项目规划评审，并报省旅游局备案。按照规划要求，我中心展开了项目一期西线工程(灵空山——红窑上——沁河源——花坡)约80公里的道路设计、规划。到目前为止，黑峪——盘桃凹8公里的道路改造及铺装工作已基本完成，花坡——沁河源15.3公里的勘测设计工作基本完成。

2、闫寨太岳军区司令部旧址红色旅游基础设施建设工程。按年初计划完成立项的前期工作。目前已完成地形测绘，项目可研，安全评价报告，土地初评意见，选址规划意见，初步设计正在进行。立项工作可在年内完成。

(三)宣传促销效果明显。我们持续推行“大力度宣传、大手笔促销”的方针，以宣传沁源旅游特色为主要内容，重点推介灵空山为代表的生态环保品牌，采取发放宣传资料、参观交流等手段，大力宣传我县旅游资源特色，着力推介品牌景区，进一步扩大了我县的知名度和吸引力。在资金不足的情况下，我们仍然竭尽全力开展对外宣传促销，平均每年用于宣传促销的经费达20多万元，参加的各类旅游交易活动达10余次。促销手段也涵盖了报刊、网络、电视、户外、活动赞助、发放宣传册、制作旅游纪念品等主要方式。这些工作都产生了日积月累的宣传效应，我县旅游的资源特色、知名度、美誉度和吸引力在不断增强。

(四)旅游活动有声有色。

1、3月15日，旅游服务中心积极组织开展了“3.15”旅游服务宣传活动。此次宣传活动以xx县旅游产品质量、宾馆饭店食品安全和旅游安全、消费及特种设备安全为重点，制作了相关宣传资料，并向广大旅游消费者介绍识别旅游消费相关知识。

2、3月15日，沁源灵空山旅游景区创建“国家级旅游服务标准化试点”工作在xx县旅游服务中心顺利启动。这是质检部门发挥标准化对旅游服务业发展的促进作用，培育服务品牌，提高服务业发展水平的又一务实举措。

3、4月23日至4月28日期间，旅游服务中心组织专门人员对xx县范围内的旅游市场进行检查，并与“五一”、“端午”等节前旅游市场检查工作紧密结合，认真开展旅游市场检查工作。在本次检查周活动过程中，旅游服务中心联合公安、工商、劳动、质监及卫生等部门，出动20人次，对全县范围内其中19家涉旅企业(包括4家景区、3家旅行社营业部、7个景区饭店和5家旅游购物商店)开展了3次检查行动，发出书面整改意见和建议1条，散发旅游宣传资料500余份。通过此次活动，提升了我县涉旅企业及从业人员旅游服务质量和安全意

识。

4、开展xx年“中国旅游日”活动□xx县旅游服务中心本着全民参与，节俭高效的原则，并结合xx县旅游实际情况，开展了主题为“健康生活，欢乐旅游”的中国旅游日活动。灵空山景区由于及早安排部署，工作人员积极努力，中国旅游日活动期间景区实行打折优惠并且恰好和双休日重叠，使景区游客人数迅速增加，19日当天接待游客达2900余人次。

5、开展整治吃拿卡要问题创优发展环境活动。为进一步加强机关作风建设，把干部职工的热情、精力和智慧凝聚到工作上来。按照xx县县委办、政府办下发的文件精神，结合旅游服务中心干部队伍建设和工作实际，全面部署整治“吃拿卡要”问题创优发展环境活动。

6、黄金周期间灵空山旅游再创新高。今年“中秋、国庆”黄金周期间，灵空山景区按照县委、县政府有关旅游工作要求，在安监、交通、卫生、林业等相关部门的通力配合与大力支持下，结合xx年山西省“晋善晋美”这一主题活动，精心组织，经过全县景区全体员工共同努力，实现了“中秋、国庆”黄金周假日旅游“安全、秩序、质量、效益”四统一的目标。今年“中秋、国庆”黄金周期间，灵空山景区共计接待游客1.18万人次，门票收入25万元，全县旅游总收入1.91亿元同比增长24%，无论是游客接待还是旅游总收入，都创历史最好成绩，取得了经济与社会效益双丰收。

(五)机关管理步入规范。我们进一步推进创先争优和学习型机关创建活动，全体人员坚持开展理论学习，努力提高专业素质，工作作风和精神面貌有了良好改观。为提高灵空山、花坡风景区的导游人员素质，我们组织专人和邀请社会权威人士对导游进行了业务培训，使景区导游队伍的整体素质的服务接待水平得到进一步提高。

在此基础上，机关各部门按照各自职责，分工协作，围绕党

的建设、精神文明建设、行风建设、安全管理、文物保护开发等各项工作，完善机制，强化落实，使各项工作走上了规范化轨道。

(六)行业监管长效落实。按照上级文件精神，我们认真开展旅游行业百日安全专项行动，专门成立专项工作领导小组和检查组对所有涉旅乡镇、涉旅单位及景区进行全面详细的排查整治。重点检查了安全生产责任制落实情况、安全生产规章制度、安全机构建设和安全生产管理档案、机械设备及消防、食品卫生安全情况，使全县旅游行业安全迈上了一个新水平。

为进一步加强旅游质量监管力度，针对“五一”、“国庆”等节假日期间游客集中、问题多发的实际情况，我们向社会公布了投诉电话，机关全体人员由领导带班蹲点值守，及时受理和解决游客投诉，切实维护游客合法权益，不断提高游客的满意度。

(七)文物工作有序推进。按照国家和省市文物主管部门的统一安排部署，我们依法履行文物行政执法职责，强化文物法宣传，在法制宣传日、博物馆日、非物质文化遗产日等重大节庆日开展了集中宣传活动。以安全专项整治为契机，加强了安全文物管理，一是在文物安全投入上达到3万元，比过去有所增加；二是配备了必要的消防器材、监控设备。三是建立健全了相应的安全保卫、消防管理、突发事件应急预案，并开展了多次演练。

福彩中心工作心得 服务人员年终工作总结篇九

___年工作总结及存在的问题：

对各小区进行日常维护：1、世纪花园___户，楼宇对讲方面：其中每天对___个室内分机进行清理维护；___个单元主机、___个单元门禁系统进行维护，对于___个单元___电源进行定点维护。监控系统方面：___监控系统进行维护。

1、___广场监控系统进行维护。

2、其他网络维护等。

本着出现问题的态度，及时解决了大多数故障。各小区主要故障是由于小区业主装修擅自更改线路导致主机损坏，以致单元不能使用，及各小区闭门器、室内分机芯片氧化等原因造成楼宇系统不能使用。

回顾这一年来的工作，虽然有成绩但也存在不足，具体表现在：

1、跟__物业公司沟通、协商较少，如个别小区出现业主长期不在家，需要联系，一般只是口头跟他们说声联系，没有以书面方式跟其联系，在这方面还待加强。

2、缺少创造性的工作思路，个别工作做的还不够完善，这有待于在__年的工作中加以改进。

工作体会：

售后服务作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，并且努力做好自己的本职工作。

___年度工作设想：

1、在__年工作的基础上更进一步提高自身的知识结构及专业知识。

2、提高及时解决问题、处理事情的能力。

3、做好本职工作及领导安排的其他工作。

__年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

__年又是关键的一年，发展的任务十分紧迫。我们相信，在公司领导的正确领导下，在公司每一名员工的努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，就一定能够创造出更加辉煌的业绩！