

2023年社区医院服务实践报告(精选10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

业务方面工作总结篇一

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结。

20xx-x年我们公司在xx□xx等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解□20xx年度老板给销售部定下xxx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xxx万元，产销率xx%□货款回收率xx%□

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xx-xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术

职能和自我增值□20xx年我学习了xxx内部审计培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

xxx我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃至全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

业务方面工作总结篇二

各位领导、同事以及银行保险公司的朋友们：

非常感谢市行中间业务部、个人银行部与保险公司的举办的这次保险业务知识培训课，也非常荣幸能够给我与大家共同研讨如何作好保险代理业务的这个机会，我十分珍惜这次能与在座的各位领导、同事以及保险公司的朋友们进行近距离的交流和沟通。谈不上什么经验，只是作为一名一线员工在代理银行保险业务的时候，所感受到的一点点体会和想法。希望借此机会阐述一下个人的观点，也希望能够起个抛砖引玉的作用。最主要的目的是想：能通过我的这种形式，能够充分调动和发挥我行广大员工的聪明才智，集思广益、广开

言路，多提宝贵意见和合理化建议，以促进我行保险代销工作能够迅速开展。

一、分析一下我行保险代销工作的现状：

我个人认为：我行尚处于银行保险营销的初级阶段。为什么是初级阶段，而不是发展阶段或加速阶段呢？我们来分析一下我行现阶段的表现就知道了。

表现一：销售额度小，市场占比小。

引用市行有关资料显示：代理保险业务开展几年来，在我行虽然得到大力发展，已成为我行中间业务中最具发展空间和发展潜力的业务品种之一。但是在xx年###市各家商业银行及邮政储蓄代理保险保费总额近xx.x亿元，其中：工商银行销售7xxx万元；农业银行销售1xxx万元；中国银行销售1xxx万元；邮政储蓄销售5xxx万元，而我行只销售了xxx万元。占比还不到xx.x%连人家的零头都不够，今年的形势仍不乐观，上面这组数据足以说明我行代理保险业务存在的差距非常巨大。

表现二：保险代销的投入力度不够，专业客户经理的队伍尚未建成。根据我的了解，工行和农行的网点都专设了一个柜台，由专人进行保险业务的营销，而且是开放式的营销模式，即在柜台外面增设个柜台，可与客户近距离、手把手的接触，当面交流和沟通。而反观我行，则多是由前台储蓄人员，隔着厚重的防弹玻璃、通过对讲机与客户讲解，连具备保险代理人资格的营销员都凤毛麟角。这样，无论服务水平还是营销效果上看，都明显落后，很难取得客户的信任。并且由于营销的专业人才极其匮乏和缺乏专门的营销队伍，而造成因人力不足而导致需要投保的客户资源流失的现象，在我行屡见不鲜。前面提到的与其他专业行的销售情况所显示的数据进行比较，就说明了这个问题。

表现三：员工代销保险业务的思想认识和工作积极性还不够高。尽管市行领导为我们员工极力争取到大幅度提高代理保险销售的奖励费用的机会，但目前尚未在我行员工中起到理想的效果，一个不容忽视的重要原因在于在我们员工当中仍存在不少思想认识方面的问题没有得到真正解决，所以员工的积极性自然不高，并且加之销售手段单一，宣传力度不足等原因，都是造成销售额度上不去的原因。另外由于我们的dcc业务刚刚上线，大家在此方面的业务还远不够熟练，就更加加剧了目前保险代销工作停滞不前的阻力。

二、找出问题的症结所在：

首先，我认为，我们对待银行保险的认识上尚存在误区。银行柜面销售的保险和普通的保险存在本质的区别，即普通保险是保户由于担心发生意外而作出的一种保障行为。而银行保险的保户的心态是为了获取更多、更稳定的收益而进行的一种投资行为。

其次，研究每日与我们所打交道的客户都是什么类型的，那种会是银行保险的潜在客户，那种不是。

(一)研究什么样的储户

1、有一定风险意识或遭受过重大损失的客户群体，他们的保险意识强烈，是最佳的人选，这个的客户你不需要多废话，只需要告诉他，我这里也能办理你需要的保险种类，就可以达成这笔生意。有的员工一定接待过主动来投保的客户吧，这些人就是最佳的保险推荐人选。（可惜这样的人太少）

业务方面工作总结篇三

一、立场鲜明讲政治

人们说，人事也是一个实权位置，当然他大概是指其他行业吧，我想我的工作体会是我从事的是政策性比较强的工作，面对的是“是就是‘是’”“不是就是‘不是’”的问题，不存在模棱两可的回答，针对具体问题，一旦形成决定，不是面对这一类人可以这样，面对那一类人可以“不是这样”，更不可以带着私心杂念，感情用事，所以人事部门工作应该是一种原则性较强，有着党性作保证的很严肃的工作。在以往的工作中我也确实做到了这样，也具备了对党的忠诚和对人的负责精神。

二、摆正位置顾大局

学校人事所处的工作位置是联系上级主管部门的工作较多，与本校教师联系的反而比较少，许多事情是向上级主管部门拿出我校的各项管理数据，包括资金管理，人员管理，工作管理及学校发展管理等等，所以大量的时间是一个人埋头苦干，而不会被人发现，更不会被人理解我从事的工作的辛苦，也无法了解我所做的工作的重要性。

1、为了查阅资料方便，今年暑假我化了大力气将本校教师的所有有关人事资料整理成一本材料，作为我的工作资料，今后许多项目需要查阅时，我可以在最快的时间当中为学校领导提供资料。许多老师想了解自己的某些情况，我一查就知道了，老师们看了我的这本资料，感慨的说：要整理出这本东西，那是一项很大的工程吧？是啊，我为了整理出这本东西，不知道设计了多少方案，做了废，废了再做，最终化了将近20天时间才完成了这项大工程。

2、加工资今年共进行了三次，二次是工资调整，一次是在暑期里、一次是在元旦。酷暑严寒，别人在空调中与亲人团聚在一起享受天伦之乐之时，我冒着烈日，冒着寒风，到学校为教师们的工资待遇的提高工作着，暑期里我烧到38.8度，由于时间紧迫，不能停下来，只能边吃药，边干活，元旦之时，天冷的要命，为了及时完成工作，我感冒咳嗽到晚上经

常坐起来胸口受不了，但我不能停下来，因为时间紧迫。马上就要放寒假了，老师们都在完成了一个学期的辛勤工作等待着一个美好假日、盛大节日之时，我却在为老师们的第三次加工资，两年一次晋升工资档次和年终一次性奖金发放即所谓的第十三个月工资努力着，加工资对老师来说是一种喜事，对我来说是喜事，更是苦不堪言之事。当然这是我的工作，不管多么辛苦我都会一丝不苟的去完成工作，我一直是这样要求自己，我不可能是最好的，但我会为每一的“更好”而努力。

三、文明团结修养好，以身作则树榜样。

教师是人类灵魂的工程师，要塑人类的灵魂，首先要有一台能塑人类灵魂的好机器，怎样才算是一台好机器呢？我认为这台机器应该具有无论外界条件多么的恶劣，无论别人想怎样的损坏你，你都能够抱着一种宽广的胸怀接纳，同时感化他，我想我已经做到了这一点。我是一名教师，应该是学生的榜样，我又是一位中层干部还应该是普通教师的榜样。为此我处处严格要求自己，做到上课绝不迟到早退，不备课不进教室，不带胸卡不站在学生面前。穿着打扮朴实大方，既不华众取宠，也不怪模怪样。让学生服我而不威我，敬我而不远我。让同事和我相处，既随和又放心。

四、工作勤奋肯实干，钻研业务能力强，职责到位出成绩。

五、勇于科研求创新

探索创新是青年人应有的职责，也是社会向高层次发展的必由之路。我顺应时代付于给我们的历史重任，参与人事电脑操作培训，勇于在人事工作方面多使用现代化的武器，不断寻找能人事工作的科学性和规范性，力求能在人事的工作领域寻找出一点有价值的东西。

总之，我无愧于一个人民教师，共-产-党员的光荣称号，无

愧于学校领导所委托的重任。

（一）、党建工作常抓不懈，进一步发挥了党员先锋模范作用

06年的党建工作，教育局重点抓了“八荣八耻”社会主义荣辱观教育活动和《江-泽-民文选》的学习。按照市、县统一部署下发了专门文件，出台了“践行社会主义荣辱观，进一步树立教师良好形象”教育活动方案，召开了全系统骨干和城区所有教师参加的大规模教育活动动员会，此项活动共分宣传发动、自查自纠、民-主评议、整改提高、整章建制等五个阶段。活动过程中督促各学校分别成立了领导小组，制定了工作方案召开了所有教师动员会，并写出比较深刻的心得体会。通过活动的开展，从根本上解决了部分教师在理想信念、根本宗旨、服务意识、组织纪律、先锋模范作用发挥等方面存在的突出问题，使广大骨干教师在深化教育教学改革、提高教育教学质量中发挥了先锋模范作用。

（二）、队伍建设不断加强，进一步提高了教师队伍整体素质

1、调整优化了骨干队伍结构。一是采取竞争上岗的方式，对教育局机关的股室站负责人和部分工作人员进行轮岗交流；二是本着“年轻化、知识化、配强配优”原则，对全县乡镇学校班子进行了调整。三是规范了对县直学校二层骨干的管理。06年对县二中、五中、职中等几所县属学校教育局直接管理的骨干进行规范管理，由教育局统一下发了干部聘任文件。四是对于到龄退职校长在尊重个人意愿的前提下力求做到了妥善安置。通过此次调整，教育系统的骨干得到了进一步优化，使班子结构更趋年轻化、知识化。

2、实施了教师业务知识考试。根据汉教函[2015]6号、[2015]39号通知精神，06年8月23日在县一中对高中语文、历史、物理；初中英语、初中化学等五个学科的490人进行了

集中业务知识抽考。十一月份各中心学校又对小学各学科进行业务知识考试。此次教师业务知识考试引起了全系统各位校长和全体教师的高度重视，部分校长亲自参考，大部分学校组织教师参考十分严谨。做得比较好的有龙阳、坡头、酉港、毛家滩、三和、百禄桥等单位。此次教师业务知识考试，在全系统教师中产生了很大的震动，对推进我县教师培训工作、提高教师队伍整体业务素质，提升我县的教育教学质量水平起到重要的推进作用。

3、加大了人才引进力度，拓宽了引才渠道。06年度我县教育系统的人才引进工作真可谓硕果累累。通过签约和公开招考两种形式将优秀人才补充到教育第一线。一是由县人事局、县教育局组织部分学校，参加湖南师大、湖南文理学院等师范院校的毕业生供需见面会，通过双向选择，择优聘用具有本科以上学历的应届毕业生60名；二是由县人事局、教育局和纪委等单位共同组织采取了公开招考的形式，本着公开、公平、择优和按需聘用的原则，组织公开招聘具有专科以上学历、政治思想好、热爱教育事业、遵纪守法、身体健康的专科以上毕业30名；三是通过一切关系，将国内外优秀专家、学者3人次引到汉寿来传经送宝，为我县教育的发展注入了新的理念，为今后我县教育系统的人才引进拓宽了渠道。06年一中、二中、周文庙等单位先后邀请专家来校讲学多次。

4、实施了名师培养工作。06年根据上级主管部门的文件精神一中的. 马云和二中赵良平等2人被评为县级学科带头人、二中的张集中和酉港的徐碧锋等2人被评为“picc人保财险杯”优秀校长，一中的张瑞荣、周文庙的曾锐等2人被评为常德市“芙蓉杯”优秀青年教师，一中易化祥、东岳庙的李进超、五中的龚加友、岩汪湖的陈华等4人被评为常德市“师德标兵”，有罐头嘴盘古小学王新明校长被省教育厅评为“湖南省职业教育优秀‘双师型’教师”。这些优秀名师、校长确实在我县教育系统起到了模范带头作用。

（三）、职称评定改革继续深化，申报评审更加合理

06年的职称申报评审改革继续深化。一是坚持了公开、公正、公平、择优的原则。二是严格坚持标准条件、岗位结构比例、专项指标专用、基层边远教学一线人员优先的原则。三是把各项评审条件量化到分（包括自测分、民主测评、专家综合考评分等），通过个人申请、自我测评、群众测评、专家综合考评、考评记分排队公示等步骤来确定申报人选。四是会同县职改领导小组逐校督查落实情况。五是严把职称材料审核关，确保较高的评审通过率。由于在座各位的规范操作，06年我县上报到市的中学高级和中级评审通过率居全市之首。评审通过中学高级职称任职资格的有64人，中级职称的有528人，县内评审通过的初级任职资格的有133人。

（四）、师资培训力度加大，业务不断提高

根据上级主管部门和我县06年的师资培训计划，加大了师资培训力度，通过教育局外派、学校与外校联办、县一中师科直接培训等形式组织教师参加多种培训。一是汉寿二中有40多名教师报名参加了与湖师大联合举办的研究生课程班培训；二是由师训科组织近700名参加了普通话培训和测试、310多名教师参加了继续教育、近1200教师参加计算机高级等级证培训、250名教师参加了本专科学历教育；三是外派13名正副校长分别参加了省、市级校长任职资格培训或提高培训、13名小学语文教师、12名数学教师、9名初中地理教师、6名初中生物教师分别参加了市级骨干教师培训、90名教师报名参加英特尔未来教育项目培训。四是组织1700多名专业技术人员参加了市人事局举办的“职业道德”和“权益保护”两门公共科目的考试。同时，我们还十分重视校本培训工作的落实，强调了校本培训工作的目标、要求、配合教研室、基教股推介了校本培训模式。使我县教师的师资水平和业务素质得到明显提高，逐步适应了实施素质教育的需要。据统计，到06年底止，全县小学学历专科以上学历率达59%，中学教师本科以上学历率达6.9%；县小学、初中、高中专任教师学历合格率分别达99.75%、95.01%、98.4%，均比往年有所增加。在教师培训方面做得比较好的有：一中、二中、龙阳、岩汪

湖、坡头、酉港、朱家铺、太子庙、毓德铺、崔家桥、三和、龙潭桥、蒋家嘴等单位。

（五）、教师资格认定把关严格，颁证规范有序

06年教师资格证认定工作成效比较显著。主要有如下几个特点：一是各校政策宣传比较到位，按国家教师资格认定精神，不仅在校内的教师中搞好了政策宣传，而且在社会上也作了大力宣传；二是在办理过程中对材料的审核能做到坚持标准、操作规范。须提供各种证件齐全，办-理-证-件比较及时。三是申报人数较去年增多，且资格升级认定人数增加。06年共组织176名人员参加了教育学、心理学的培训考试，组织188名人员参加了教师教育专业培训，申请认定教师颁发教师资格证176本（其中升级认定人数有近80人）。四是组织比较严格。如一中、二中、三中、五中、毛家滩、酉港、文蔚、岩汪湖、龙潭桥、军山铺、太子庙、大南湖、鸭子港等单位能做到集体统一报考、统一申领证件。特别是龙潭桥、毛家滩不仅能做到校内集体报名，而且社会上的也是组织统一由学校集体报名，服务意识增强。

（六）、老干管理狠抓落实，步入良性轨道

1、建立健全了老干管理组织和工作机构。切实做好了离退休教育工作者协会换届选举工作。教育局成立了以分管政工负责人为组长的老干工作领导小组，具体领导和组织管理教育系统的老干工作。

2、高度重视了老干的各项待遇落实。截止到06年底，教育系统共有离退休教职工1977人（其中离休59人），“人多、线长、面广”是我系统老干的突出特点。为了落实全系统老干部的各项政策待遇，争取教育局领导的高度重视。一是下发了汉教发〔2015〕11号文件，规定各学校必须按文件要求落实好离退休教师的各项待遇。二是教育花费近30万元为离休教师无固定收入的配偶办理了基本医疗保险。三是由于在座

的扎实工作，切实落实好了老干部的各项政治待遇和经济待遇，使老干部体会到了组织的温暖与关怀。

3、组织和开展了丰富多彩的老年活动。一是组织老干部参加县老干局举办的了各种老年活动（如老年门球赛）。二是组织老干部参观太子庙工业园和清水湖校区。三是组织老干部参加文娱队（如朱家铺组建的腰鼓队），丰富了老干部的文娱生活。

4、鼓励老干部为教育事业发展贡献余热。06年配合县老科协讲师团，到学校进行巡回讲座，对中小學生进行了法制、思想品德、健康等方面的教育，得到了广大中小學生及家长的高度赞扬。

5、日常管理工作逐步规范。06年对老干工作管理进行了规范，特别是王校长负责此项工作后，对涉及到老干管理需办理的各种程序和资料上交下发工作要求，各校均能严格按程序操作。

结合平时人事股的记载，综合县离退休教育工作者协会反馈的情况，06年老干管理做得比较好的有一中、二中、五中、詹中、坡头、酉港、丰家铺、株木山、三和等单位。

（七）、其他日常管理工作的规范有序

1、档案管理更加规范。一是局档案室对2001年以后新聘的500多名新教师档案从县人事局全部移到教育局统一管理，进行了重新清理归类整档。二是绝大多数单位能按档案室的具体要求及时做好各类档案材料的归档，且分类准确、填写规范、装订整齐、入箱有序。

2、来信来访回复及时。06年是比较特殊的一年，来信来访的对象比较多。主要涉及到原清退民办教师、原学前班幼儿教师任教人员、86年县教师进修学校招收的幼儿教师及其他人员，

我们能做到及时处理回复各种信访件。对上访人员能热情接待，能解决的按政策尽力解决，不推诿；不能解决的耐心给予说服。

3、真实、准确、完整、及时地完成了机构编制信息采集、工资套改和年报统计工作。一是准确地完成全系统的工资套改手续。2015年套改手续办理政策强、工作量大，由于各位的吃透文件精神准确，到11月底，圆满地完成了全系统所有教职员工的工资套改手续，没有因为我们政工人员的工作失误而造成上访事件。二是办理了新一轮教职工续签聘用合同手续。二是配合县机构编制办对全系统的干部职工进行了人事信息采集，为逐步实行干部职工电子信息化管理打下了良好基础。

过去的一年，由于各位的辛勤劳动，教育系统的组织人事工作，成绩比较好的显著。为了表彰先进，更好地激励工作，根据人事股平时考核掌握的各种情况（到会、上交相关资料和其他工作任务完成等），结合一中师训科提供的教师培训情况，年终评定了12个人事工作和师训工作先进单位。人事工作：三中、五中、周文庙、鸭子港、文蔚、新兴、聂家桥、毛家滩、株木山、百禄桥、月明潭、大南湖。师训工作：一中、二中、龙阳、岩汪湖、坡头、酉港、朱家铺、毓德铺、崔家桥、三和、龙潭桥、蒋家嘴。

去年的组织人事工作虽然取得了一些成绩，但确实也还存在一些问题，主要表现在如下几个方面：一是个别人员业务不精。如职称申报材料把关不严，导致通过率低。个别单位去年中、高级申报材料未通过就有3、4人；二是个别人员业务“过精”。也就是善于钻营、弄虚作假。主要表现在个别单位工资套改时对工作年限和教龄等的认定弄虚作假，造成不必要的矛盾；再者个别单位在评奖评先方面工作简单从事，出现矛盾。三是办事拖拉。个别单位上交有关材料不能按时，几次催要都难上交。到现在为止，去年工资套改个人进档案的审批表至今还有5个单位，年度考核表还有10个单位没有交

到档案归档。四是教师中违规现象时有发生。主要表现在有偿补课、体罚学生、违反师德师风和教师职业道德现在依然存在。五是教师结构还不十分合理。主要表现在年龄结构不合理、学历还有部分没有达到规定要求、部分学科教师短缺。六是教师培训经费难到位。由于我们工作没有做到位，教师培训经费对照上级规定要求还十分短缺，影响师资培训工作正常开展。

业务方面工作总结篇四

二、是做好延长油矿的电气材料采购，

三、是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量[]20xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（七）对销售管理办法的几点建议：

1、年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

2、年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

3、年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

4、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

业务方面工作总结篇五

20xx年对于的物业公司来说是成长和壮大的一年，也是迎接挑战、自我加压、探索新课题的一年。在上级领导的关心和支持下，在各部门的帮助和配合下，在公司党、政、工经营班子的正确领导下，紧紧围绕商城“打造精致豫园”战略主题，以提供优质服务为重心，以安全文明生产为基础，积极开展了绩效管理、信息沟通，品牌建设，市场拓展等各方面的工作，不断更新思想观念，积极拓展工作思路，与时俱进，扎实工作，抢抓机遇、共谋发展，圆满完成了各项工作任务，

特别是在人才培养，市场突破，经营业绩等方面取得了可喜的成绩。

20xx年，公司各职能部门和管理处主要完成了以下几个方面的工作。

公司始终把提高物业服务水平、扩大服务范围、由内部服务逐步走向外部服务、争取从市场中获取效益当作今后可持续性发展的必由之路。而要实现这一目标，以质量管理体系为标准，抓好基础管理是根本所在。

综合管理部完成对质量管理体系文件全面改版工作并付诸实施。强化工作责任考核，把管理处经理落实责任作为工作考核目标之一。不断创新管理部监管工作方式，建立数据库完善小区的设施、设备管理情况。对各管理处进行安全管理教育，安全评价及技术指导，使小区的监管工作做到制度化，标准化，规范化。

计财部随着公司业务的不扩展，公司规模进一步扩大，财务工作量翻倍加增，计财部全体人员发挥团队精神，兢兢业业，在财务核算、资产管理方面均尽职尽责，为商城总部以及公司提供相关的财务信息及相关管理工作，体现了较高的素质。**年度我司经历了税务及社保部门的两次检查，在检查中，计财部工作人员密切配合，积极协调，据理力争，使相关部门认可了我们的处理过程，未发生有行政处罚及补缴款情况。

行政办办公室在协助经理室加强内部管理和配合党、政、工、团组织开展政治思想教育、学习培训、职工代表大会、对内对外宣传等方面做了大量工作，同时，协助各职能部门和管理处做好相关工作。协同人力资源部制定系统的培训计划，加强员工培训力度。以“细节成就品牌”为主题展开调研活动，以加强品牌建设为调研的主要目的，切实努力提高公司服务意识和服务质量。

市场部在市场拓展方面取得了可喜的成绩，公司市场拓展在南汇地区取得突破性成功，顺利中标上海市住宅建设发展中心组织建设的秀康新城“四高”示范居住区，位于康桥板块的大型住宅区二、三、四、五号板块近66万平方米的项目物业管理权以及地处三林板块的“东方吉苑”10万平方米的物业项目。

人力资源部为满足公司业务发展需求，克服部门员工少，用工性质复杂，人员流动频繁等各种不利因素，勤勤恳恳做好部门工作，确保公司各项任务的顺利完成。**年人力资源部在上岗培训，最低工资调整，完善用工制度，建立外来人员信息库及降低用工成本开拓外聘人员渠道上做了大量工作。

物业公司只有不断提高服务质量，才能最大限度的满足商户和业主的需求，才能稳步提升物业收入，树立良好的企业形象。

商城管理处的全体员工团结一心，努力奋斗，完成了上级公司交下来的多项大型任务，确保各楼宇正常工作，增加了业主对我们工作的信任。在创建“市物业管理优秀大厦”的过程中，管理处上下同心同德，在经理室的关心和指导下，经过不懈努力，发挥了不怕苦，不怕累的精神，荣获了“市物业管理优秀大厦”的称号。

公寓分公司全体员工通过努力和工作，使自己的服务意识和工作技能得到了一定程度的提高，员工的经济收益也有了相应的增长。在区域范围内实现了人尽其才，资源共享，开源节流。

浦东区域分公司始终把以人为本，人性化管理作为管理目标。昌里管理处四个小区成立了业主委员会。为了使小区面貌有一个较大的改观，给小区居民一个整洁、舒适的居住环境，管理处提出“心系居民，真情服务”的服务口号。别墅服务中心紧抓基础管理，对照服务中心存在的不足，一面学习，

一面改进，通过多种途径，多种方式，提高员工的积极性，提升管理服务业务水平，从而确保完成了今年的经济指标。

北上海管理处本年度基本完成了人员整合、精简、部门协调等预定目标，全体员工同心协力，精诚团结，克服种种困难，出色完成了各项工作，效益明显突出。

海关综合楼管理处自去年10月进驻洋山深水港海关综合楼以来，强化内部管理，从基本制度建设、员工队伍建设和服务建设入手，严格按照公司和业主方的要求，深入细致地对区域内房屋实施标准化、制度化、规范化管理。

业务方面工作总结篇六

一、在思想政治方面

本人始终用马列主义 $\square^v^$ 思想、*****以及“****”重要思想武装自己的头脑，忠于党、忠于祖国、忠于人民、忠于法律的政治本色；全心全意为人民服务。本年度，本人积极参加了司法部开展的各种专项执法教育活动以及省局和本所举办的其它学习。

二、在工作方面

1、参加本所举办的“心理健康课堂化教学比赛”获第一名。参加全省劳教所“心理健康课堂化教学比赛”获第四名。

4、认真完成了 6 篇个案和进行***人次的个别咨询。

5、积极参加心理咨询技术与应用教研活动并认真做好研讨记录

6、完成两次讲座《自信心的训练方法》和《建立自信，重塑自我》。

- 7、协助高主任完成 6 次团体咨询，并取得良好效果。
- 8、积极参加科领导安排的各项其他工作。
- 9、认真做好常规工作。

三、在组织纪律和个人修养方面。

服从命令，听从科领导安排，不迟到，不早退，不计较个人得失，经常加班加点。始终坚持真诚待人，尊敬领导，团结同事，和谐相处，坚持正直、谦虚、朴实的作风，不趋炎附势，不在背后议论他人是非，豁达大度，从不与同事们斤斤计较。

回顾一年来的工作，本人在思想上、业务工作水平上取得了很大进步，但本人也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低。今后，本人一定认真克服缺点，发扬成绩，认真学习业务知识、法律知识和其他相关知识，不断提高自己的政治素质、业务素质，勤奋工作，争取做一名优秀的劳教工作人民警察。

公安个人总结 2020 五篇【二】

一、充分履行职能，严厉打击各类违法犯罪活动。作为一名刑警，侦查破案，打击犯罪，保护群众是我的天职。今年以来，按照大队的总体安排部署，我积极参加了全局组织的春、夏季破案大会战、秋季严打攻势、冬季严打严防白日大会战和“侦破命案”、“反盗打抢铲恶”、“禁赌专项斗争”，破获涉及 8 个省市的盗窃案件 100 多起，遏制了城区盗案告发的势头。今年以来，我与其他民警一道克难攻坚，先后破获了伤害致死。案、团伙系列抢劫杀人案件，突破了”强*杀人案、绑架案件等一批大要案件，抓获逃犯/人，有力的打击了各类违法犯罪分子的嚣张气焰，确保了全县社会治安大局的持续平稳。

二、加强自身学习，努力提高自己的破案水平

随着犯罪手段的多样化、智能化，我深感自己的知识还不能完全适应当前打击犯罪的需要。今年以来，我进一步加强了自身的学习，除认真学习一些政治理论知识外，提高自己的执政理论水平以外，我非常重视对刑侦业务和技术的学习，积极参加到大练兵活动当中，认真学习《公安机关刑事案件现场勘查规则》、《公安机关办理刑事案件程序规定》等法律法规、规定知识，不断为自己充电加油，我还积极学习一些基本的刑事技术知识，使自己在业务上不外行。同时，我注重对全县的刑事发案规律特点进行研究，注意从破案中积累知识，使自己侦查破案的水平 and 能力有了不断的提高。今年以来，我荣立个人三等功 1 次，并被评为了严打整治先进个人，受到了表彰奖励。

三、大力强化刑侦基础建设，不断夯实刑侦工作阵地

积极参与刑侦技术三级点建设，大力加强阵地控制工作力度。在刑侦基础建设中，我非常重视“特情耳目”建设，对我物建的特情耳目加强领导，合理使用，今年以来，我物建的特情共提供各类案件线索/条，从中破案/起，特别是在侦破”案件中没，我管理的特情及时提供了有价值的线索，使得案件得到了顺利的破获。平时，我注意对各类案件的特点进行研究，积累资料，积累经验，在侦破案件中，这些资料发挥了重要的作用。

四、严格要求自己，全力指导基层派出所的侦查破案工作

使派出所办理的案件质量有了不断提高。同时，我严格的遵守公安机关“五条禁令”等禁令规定，严格要求自己，全年没有违法违。

公安个人总结 2020 五篇【三】

一、思想政治方面

作为一名人民警察，我坚持以*****和“*****”的重要思想为指针，认真贯彻执行党的决议和有关精神，注重思想政治修养，通过不断学习和实践，树立**产阶级的世界观、人生观和价值观，时刻牢记并努力实践全心全意为人民服务的根本宗旨，始终保持忠于党、忠于祖国、忠于人民的政治本色，并不断提高政治、理论、思想意识、职业道德、社会公德等方面的觉悟，不断改造自己的主观世界，努力争做一名政治思想过硬，业务能力强的新世纪、新阶段的公安民警。

的各项工作。

三、组织纪律方面

今年以来，我将加强组织纪律意识贯穿到工作生活中。不仅是从小事做起，点滴做起，严格要求自己。更在日常生活中注意遵守各项规则制度，每一天上下班，我都做到严格规范，坚持精益求精，不断提高对自身的要求，确保纪律严明，作风过硬。

四、存在问题及下一步打算

回顾一年的工作、学习和生活，我发现自身还存在以下问题：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的公安科技迅速发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性将不能适应新的要求。二是在工作压力大的时候，有过畏难情绪。这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对上述问题，我为明年确定的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质，要适应新形势下公安工作的新要求；二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好；三是打牢全心全意为人民服务的思想，脚踏实

地的工作，时刻用孟部长的话为行动指南，以新世纪、新阶段的三大历史使命为己任，深入群众，虚心向人民群众学习，不断丰富警民关系，把为人民服务的宗旨观念落实到行动中去。

综上所述，在一年的公安工作中我有得也有失，但是我相信只要找准了自身的差距和不足，在领导的关心和同志们帮助下，就一定能创造性地开展公安执法工作，切实提高行政执法效率，真正成为一名便民、利民，保障人民安居乐业的合格警察。

公安个人总结 2020 五篇【四】

一、充分准备，保证纪律作风建设开好局、起好步。

打牢思想基础是纪律作风建设活动的主线，也是学习动员阶段的主要任务。为抓好动员学习工作，我所对纪律作风建设活动做到了精心酝酿，充分准备。一是组织准备。活动刚开始，我所汇报地方党委政府，成立了纪律作风整顿领导小组，由党委书记担任组长，派出所长担任副组长。由专人负责纪律作风材料的收集工作。二是方案准备。为使纪律作风整顿扎实开展并取得实效，我所精心布置，周密安排，制定了工作思路清晰、方法步骤明确、措施要求具体的实施方案。同时，我所还详细制订了纪律作风整顿行使历，从时间到内容，从方法到步骤都进一步予以了细化、量化，力求做到具有很强的可操作性。三是思想准备。*月*日，我所召开了纪律作风整顿动员会。通过动员，全所民警提高了思想认识，消除了厌烦情绪，增强了搞好纪律作风整顿的热情与信心，也营造了良好的氛围，使全所民警以良好的精神状态，积极投身到纪律作风整顿活动中去。

二、严格要求，保证纪律作风整顿高质量、高标准。

逐人进行检查验收，并进行批示。在纪律作风整顿活动全过

程中，查摆剖析是一个关键阶段，既是对动员学习成果的检验，又是整改建制的前提和基础。为开展好查摆工作，我所专门制订出“**派出所纪律作风集中整治查摆剖析实施方案”，从充分认识剖析阶段工作的重要性，到切实加强对广泛征求群众意见、认真撰写剖析材料，都提出了明确具体的要求，使全所民警在查摆剖析工作中有章可循，有章必循。

*月*日至*月*日，我所召开了人大代表、政协委员、企业代表、辖区群众座谈会，同时发出了《纪律作风整顿征求意见表》共 200 份，为找准抓住公安工作和队伍建设中的突出问题动真的来硬的。经统计梳理，在征求意见活动中，共征求到群众意见和建议共 12 条，群众对我所公安队伍的满意率为**.*%。对征求到的意见和建议，我所原汁原味地反馈到了具体民警，为全所深入查摆问题，认真撰写剖析材料工作打下了坚实的群众基础。

撰写剖析材料，是纪律作风整顿活动中一项重要内容。为使民警开展好这项工作，我所要求民警要对照县局提出的治“慢”、治“混”、治“散”、治“满”、治“浮”、治“懒”、治“庸”、治“差”八个方面进行认真查找，由于查摆重点明确，剖析要求具体，全所民警利用业余时间认真扎实地撰写了剖析材料。个人定稿后，我所召开了民主评议会和民主生活会，对剖析材料进行集中评议。所内评议后，并将所有民警的剖析材料报县局备案。查摆剖析阶段种种行之有效的做法，为下一阶段全面整改打下了良好的思想基础。

公安个人总结 2020 五篇【五】

的肯定。现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

一、严于律己，自觉加强党性锻炼，政治思想觉悟得到提高

一年来，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的

工作岗位上做出力所能及的贡献。

强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质自己又缺乏工作经验，所以只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼好为人民服务的本领。这一年来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。

是认真学习“****”重要思想，深刻领会其科学内涵，认真学习党的_大会议精神和公安会议精神。认真系统地学习了党的基本知识和各种理论著作，进一步夯实了理论基础，提高了党性熟悉和思想道德素质。

二、认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。

一年来，在所长的带领下，走帐串户，参加牧民代表会议、座谈会等各种会议，到生产、建筑实地考察，学习了许多牧民工作方法，更是直接与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。

三、存在的问题

回顾一年的工作学习，检查自身存在的问题，我发现存在以下问题：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的公安科技迅速发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性将不能适应新的要求。

二是在工作压力大的时候，有过畏难情绪，这是自己政治素质提高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

在领导的关心和同志帮助下，就一定能创造性地开展公安执法工作，切实提高行政执法效率，起真正成为一名便民、利民，保障人民安居乐业的合格协警员。