

三年级下科学教学计划表(优秀6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

年底工作总结说篇一

xx年即将过去，回首年前的工作计划和这一年中的忙碌种种，厨房员工付出了艰辛的努力，大家齐心协力，积极奋斗，在完成计划的同时还创造了一个个的惊喜，但也有不足需要我们去总结和弥补。

一、xx年工作总结：

1. 加强厨房内部培训。根据前一年的工作总结，厨房员工工作能力差和工作意识不强现象，严抓新员工的工作服务意识，强化岗位技能，提升员工的综合能力。
2. 加强前后台沟通和协调，提升对客服务。定期拓开厨房、前台协调会议，增强香榭里人员的团队意识和服务意识，发现并解决工作中的存在的不足，前后台相互协助，共同努力，提升了餐厅的品牌。
3. 合理安排人员，劳动力综合运用。在竞争日益激烈的当今，人员紧张，根据厨房现有人员对其进行合理安排，综合运用，及时调整员工的工作内容，提升员工的工作效率。
4. 进一步规范明确厨房奖励考核制度。为提升厨房员工工作效率，增强团队战斗力和凝聚力，提高员工总体水平和素质，培养员工积极进取的工作态度，对员工的奖励及考核方

案作了进一步的明细规定。

5. 一如既往做好厨房“五常法”和卫生工作，厨房的卫生和“五常法”工作一直是厨房工作的重点之一，厨房员工持之以恒进行落实。在饭店星级复评自查中，受饭店领导好评，还被评为西餐部“五常法”示范厨房。

6. 体现餐厅品牌，突出个性化服务。在平日服务中，前后台共同配合，不缺乏个性服务，对特殊客人特殊对待，这其中有为孕妇制定制作为期两个多月的营养餐，有为喜好美食的常客长期制作个性菜肴等等。

7. 坚持做好各厨房的协调配合工作。严把出品质量关，保证从本厨房出去的任何成品或半成品符合标准，提升部门的服务与品质。

8. 圆满完成月饼销售任务。一年一度的月饼销售工作厨房人员齐心协力，把工作重点放在销售上，虽厨房人员的销售能力薄弱，但经过两个多月的努力，圆满完成任务。

9. 各节日美食活动丰富多彩。从中西混合套餐到经典自助吧台，从母亲节温馨套餐到圣诞大餐，给客人带来的不光是美食，更多的是惊喜和满足。

10. 创造具有南苑特色的优秀西餐菜肴。厨房内部创新开拓，研制了许多深受客人喜爱的西餐零点菜肴；在参加全省烹饪技能大赛中屡获金奖、特金奖，为饭店争夺荣誉。

这些都离不开全体人员的共同努力，也离不开领导的支持和配合。在这一年中厨房取得了一些成绩，但我们更多的思考应该是我们的不足，在竞争如此激烈的今天，我们如何在明天创造更多的业绩，这需要我们群力群策。我们会在新的一年里，共同面对困难，共同挑战未来，创造更美好的明天。

这个总结中没有写到不足，因为不足真的有很多。日常的点点滴滴都需要我们去提高，虽不能完美，但有很大的提升空间，在xx年中，继续努力，做好厨房工作，带好团队，希望在11的的总结中有更大的成绩，给自己加油！给厨房加油！给我们的饭店加油！

年底工作总结说篇二

xxxx年的工作已接近尾声，作为刚结束试用期的我，在公司领导和同事的指点帮助下，基本能够独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结：

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。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。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立优良的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验 and 失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方法，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

总之，四个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

年底工作总结说篇三

一年来在各位领导和同事们的帮助下，我的各项工作都取得一定的进步，下面我将工作总结一下：

1、编制扩建车间设备台账。

2、编制设备大中修计划，并监督按时落实实施。

3、修订车间操作规程和设备管理制度，使其更加完善。

1、在8月份对新入厂职工进行设备管理培训。

2、组织车间工人进行特殊工种培训。使职工理论与实际相结合，更好地运用到工作中去。

1、8月份通过质量管理体系认证。根据审核过程中提出的建议，对设备维护保养记录进行更改，使其更加简单、易做，并节约大量纸张和印刷费用。不定期抽查维修人员记录，保证记录的及时、真实、可靠。

2、参与安全标准化自查工作，对车间的重大风险设备及关键装置进行风险分析，检修前核实设备交出及检修的安全措施和危害分析做的是否到位来决定是否进行检修，做到防患于未然，最低限度降低安全隐患。

2、由于试车正好赶在冬季进行，所以对扩建车间及时进行保温，针对不同管道，不同介质，不同设备，选择不同的保温材料，在确保质量的前提下力求使设备及管道得到最好的隔热效果，从而来保障试车工作的顺利进行。

3、在日常巡检过程中如果发现散热的设备及管道，及时组织施工人员进行保温，防止热量散失。

4、组织外协对车间普通管道进行防腐，每日检查工程进度及质量，并通过考查对厂区部分管道（氯气、液氨）进行特殊防腐，既节约成本又延长使用寿命。

5、每月底对车间设备的完好率，动、静密封点泄漏率进行统计，及时解设备的运行状况。对需返厂维修的设备，多处联系厂家及物流，并进行比价砍价，最终选择性价比更高的维修厂家及物流公司进行合作。

6、每月底对车间进行盘存，掌握车间的消耗情况。

1、6月份完成静电除尘器的安装；7月份完成上煤除渣系统的安装；9月份完成锅炉本体的安装。在安装期间，接收新设备并对其进行管理，建立验收档案。

2、11月份对锅炉进行调试，在此期间，统计各种运行数据，协助车间发现问题并及时查找原因，联系安装公司，并给出相应的对策。

在工作的过程中，我感觉自己在不断的积淀，不断的成长。这些都于领导的关心和同事的帮助是分不开的。在这里我由

衷的感谢各位领导和同事们。

平静，认真，积极和努力是我现在面对工作的态度。在以后的工作中，我会更加的严格要求自己，努力学习，提高自身素质，使自己的工作做的更好！

年底工作总结说篇四

201#年，按照公司年度既定计划部署，招聘工作有序开展，现将半年度招聘工作总结如下。

一、招聘工作总体情况

上半年，人力资源部组织参加现场招聘80余次，参加校园招聘9场，收集各类简历信息3000余条，组织集团面试11场，共面试大专以上管理人员249人，录用82名，实报到72人，签订劳动合同（参保）29人。基本完成了上半年的用工需求计划，满足了各单位对管理人员的需求。

在一线人员招聘方面，人力资源部积极协助、配合各单位招聘一线操作人员，基本满足各单位对一线操作人员的需求。公司接下轻轨项目后，面临着保洁员缺口较大的问题，人力资源部从4月中下旬开始，通过网络、报纸、劳务市场等多种渠道，积极招聘保洁员，到4月28日轻轨项目正式接管后，保洁员已基本满足项目运行。

为规范招聘工作流程，做好与各单位的衔接，人力资源部5月份着手对《招聘管理制度》进行修订，目前修订版本已基本定稿，进入试运行和征求意见阶段，后续将组织相关人员进行学习并贯彻执行。

二、招聘渠道的维护与拓展

201#年，人力资源部在充分利用各种原有渠道的基础上，进

一步拓展招聘渠道，深化校企合作。

1、在利用常规人才市场进行招聘的同时，积极关注价位更为低廉或免费的劳务市场，比如旧学前人才市场、平江区职业介绍所等，这类劳务市场定位于学历低、年龄偏大、就业面窄的低端劳动力，能更好地满足公司对一线操作人员的招聘需求。

2、进一步拓展校园招聘。在维护扬州大学、扬州商校、苏州经贸学院、园区服务外包职业学院等既有的校园招聘渠道以外，今年积极拓展并参加了苏州农业职业技术学院、工业园区职业技术学院的校园招聘，另外与苏大应用技术学院和苏州卫生职业技术学院进行了接洽。

3、深化校企合作。5月份，完成了与扬州商校新一年度的校企合作协议，并邀请负责学生就业的老师来公司实地参观；6月份，与职业学院签订了“东吴班”的定向培养三方协议书，在去年签订的校企合作协议的基础上，进一步明确了学校、公司和学生的权利与义务。

年底工作总结说篇五

一、领导重视，使cafis5□1指纹自动识别系统在江苏省全面展开。

xx年初，公司领导以徐州市公安局指纹系统改造成cafis5□1系统为契机，针对江苏省各地区清华系统都已经不能满足实际的比对速度、增加库容要求的现象，决定在江苏地区进一步推广cafis系统，并将版本统一升级至cafis5□1withpma版本，力争年内江苏省各地市全部改造完毕。为实现这个目标，公司各部门步调一致，从领导到员工各司其职，销售中心主动出击，逐一与省辖市指纹系统分管领导、负责人联系，介绍江苏地区目前指纹系统的现状、海鑫cafis5□1withpma指纹自动识别系统的优越点以及发展前景，逐渐使有关人员在认

识上取得一致，年内公司先后与江苏省公安厅、扬州、南通、连云港、泰州、盐城、宿迁、镇江、无锡、海门、江阴等县市公安局签订了指纹自动识别系统的升级改造合同。客服中心根据签订的合同，及时合理的安排了相关人员，一方面与系统改造单位主动联系，确定原有设备是否符合系统的要求及新增加的设备是否到位；一方面根据系统改造单位的工作要求，在尽可能的前提下确保按照客户的要求去做，以“客户之上”的理念真正服务于客户。

二、协调有力，江苏地区指纹系统建设与维护工作进展稳步有序。

几年来cafis指纹自动识别系统在江苏地区取得长足的发展离不开江苏省公安厅指纹信息中心的大力支持。xx年内，江苏省公安厅指纹信息中心作为全省的业务主管部门，针对全省指纹系统不统一，管理难度增加的情况，且各省辖市指纹系统配置不统一，在征求全省各单位意见的基础上，考虑到江苏省自身的特点及各市的实际情况，要求各市：一方面在原有清华系统如需改造升级的情况下，必须选用与省厅同一个版本的指纹自动识别系统；一方面在时间上、工程上、资金上、系统容量、比对速度等方面多加考虑，确保系统改造一步到位，防止资金的重复投入。一年来，江苏地区指纹系统在省厅指纹信息中心的协调下，现已形成了一整套合理、行之有效的管理模式。为确保江苏省指纹绩效在全国实现“四连冠”打下了坚实的基础。

三、合理调配，确保江苏区cafis5.1指纹自动识别系统改造工程保质保量。

xx年，江苏地区客服针对该区系统改造较多，系统升级在即、活体安装较频繁等情况，客服困难多、任务重人员少、时间紧等情况下，一方面与使用单位主动联系，明确工作时间和工作人员，以确定工作日程，做到心中有数；一方面合理调配时间和人员，确保完成任务，以确定工作进度，做到如期

安装；一方面在系统完成后，主动联系用户，咨询系统使用情况，及时征求反馈意见，以确定工作实效，做到保质保量。

四、分工明确，确保江苏地区指纹自动识别系统的培训维护到位。

xx年下半年，江苏地区客服人员有所增加，现有四名人员。为使江苏地区的指纹自动识别系统能最大限度的正常运行，在人员偏少的情况下，江苏地区对客服工程师进行了具体的分工，明确其职责，以“客户满意”为目标，一方面要求各位工程师在规定的时间内保证培训、维护到位；另一方面要求客服在接到请求后24小时内给予响应；一方面要求客服小故障网络远程解决，大故障现场解决；一方面要求客服人员在培训、维护期间不得增加客户的负担。

五、乐于奉献，确保项目准时完成、系统正常运行、系统发挥最大的效益。

xx年是非常繁忙的一年，任务量非常之重，工程质量要求非常之高，时间安排非常之紧及有所交叉，人员配置相当紧张（上半年江苏地区主要为2个人，8月份之后增加2人），既要如期保质保量的完成项目，还要保证全省地区系统（包括指掌纹中心系统、指掌纹客户端、活体采集系统）的正常运行。如果按照正常的工作时间和安排，就很难确保江苏地区项目准时完成、系统正常运行、为江苏地区的破案提供一个高效的平台。江苏地区的工程师，承受着巨大的工作压力，发挥了无私的奉献精神，不怕苦，不怕累，加班加点，主动放弃节假日、休息日，在保证项目质量的前提下，硬是将工程时间缩短正常之2/3。

五。一国际劳动节期间江苏省公安厅指纹自动识别系统当时正在大批量的转换十指数据，这个过程需要人照看着，以确保程序的正常运行。江苏地区的工程师坚持上班，做到“人等机器，而不是机器等人”使数据转换工作进行顺利；在系

统升级后期更是遇到了很多问题，包括特征点飘移、数据库效率低下等。面对用户的责问，在繁重的工作压力下，更是承受着巨大的心理压力，每天加班到夜里12点之后，解决各种各样的新问题，就这样，一加班就是连续一个多月，包括双休日也是这样，最终解决所有的问题。

十一国庆之后，陈鹏还在婚假中，但是南通的指纹系统出现了问题，而其他工程师都挪不出时间去，为了能使南通的工作不受到影响，陈鹏毅然暂时丢下了妻子，及时来南通帮助解决了问题。

xx年下半年，李刚从河南区调往江苏区，负责江苏地区活体采集的安装、维护以及泰州市局的指纹识别系统的维护工作，面对庞大的活体采集仪的维护量，他经常加班到深夜，放弃正常的休息日，保证活体采集仪的正常使用，基本做到使活体采集仪时时刻刻都是在可用的状态，为江苏地区的破案提供了保障。

六、存在的问题以及展望明年尽管江苏地区今年取得了很大的成绩，但是仍然存在着许多的不足。

主要表现在：一方面江苏地区的工程设施仍然不够规范，缺乏统一的标准，这个将是明年重点要解决的问题；一方面对用户的培训尚且不到位，来年需要加强对用户培训的力度。