

最新纪检基层调研方案 学纪委心得体会 (精选6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？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

煤矿调度室工作总结篇一

今年，在公司领导正确指引下，深入学习科学发展观，不断改造世界观、人生观和价值观，在各部门同仁的大力支持下，结合我以饱满的工作热情和奋发向上的精神状态开展各项工作。公司各项生产计划和工作安排认真组织和指挥生产调度，顺利完成采面接替工作目标，主要做了以下几方面的工作：

这一年的调度工作我总结为以下几点：

一、根据自身实际，建立和健全了调度室各项制度，全体调度室人员，全面落实安全生产责任制。为了做好调度室的工作，争创一流业绩，我们认识到必须要有较高的政治理论素质和分析解决问题的能力。定期组织全体工作人员认真学习公司下发的各种文件精神，明确了每个人的岗位职责，工作任务，做到分工明确，责任清晰。树立高度的服务意识，服务态度和蔼、热情、耐心、细致，为公司上下沟通提供良好周到的服务。认真组织业务学习，提高理论水平，与此同时经常深入实际，深入采掘一线，调查研究，熟悉生产情况，掌握第一手资料，及时向各级领导汇报生产情况。在调度工作中，调度室根据工作实际制定了调度室工作无间隙传达和交接，对重点工作任务实行全程跟踪安排解决。将总体目标和工作内容具体化。日常工作中与调度对象建立良好有效的

沟通，做到固定任务传达提前及时准确、临时任务做到说明详细无误，安排合理，尽可能缩短工作任务完成的时间。认真对待调度对象的咨询、合理要求及提出的建议，创造和谐的调度氛围，以优质规范的服务、良好的工作作风赢得了广大员工的支持。

二、定期组织召开调度例会、专题调度会议，反复研究现场生产管理主要环节问题，并积极给领导提供决策依据。组织召开调度会、生产协调会，和公司领导，生产骨干共同研究解决安全生产中存在的问题，督促检查任务落实完成情况，及时对各部门进行人力、物力等合理调度，确保生产各环节的理顺与协调。想方设法弥补工作上的不足，认真审视每一阶段的工作，改进不合理的工作流程，遇到问题及时沟通，解决。尽全力提高工作效率和工作质量。及时掌握生产形势，分析生产动态，对生产薄弱环节、采掘接替、13采区恢复等进行专题调度。特别是13采区的恢复工作，组织召开多次专题调度会，安排部署清淤、修理、排水工作。

三、重点环节、在安全的基础上保证采面顺利接替 今我矿采掘严重失调。采面及采面走向长度已非常短，可能造成井下无面可采的局面。在此情况下，调度室周密部署、重点支持、全面调度，精心组织人力、物力，保证了采面在很短的时间内顺利贯通，有力地扭转了采掘失调的局面。

目前，采面已经结束已由采面接替。当时由于时间紧、任务重，在掘进期间，我经常深入井下一线，及时发现掘进期间实际困难，协调、解决现场实际问题。四、管生产必须管安全，管生产必须安全，只有安全抓好了，生产才能畅通无阻。在当今安全形势十分严峻的情况下，我矿在安全问题是再也经不起任何的风吹草动了。我时时刻刻把安全放在第一位，下井就是到现场去排查隐患，安排及时消除隐患。每次下井到达工作地点，总是先给当班责任人交待应注意的问题，那些是重要的容易出问题的地方，提醒当班薄弱环节，提出整改意见，做到“不安全、不生产”。回风巷维修期

间，重点跟班，坐阵指挥，保证了维修期间安全生产。

煤矿调度室工作总结篇二

终于离开的枯燥的理论学习，怀着激动地心情，通过医教科的岗前教育，迈入了外一(神经外科)。这对于初次走上一线的我来说是极大的考验。在这短短的15天里，从理论到实践的转换;从试验模具、电教片到身体力行，战斗在一线;才明白医学的海瀚和医生的坚辛，但我知道我不会退缩。

实习期间，我遵守医院及科室的各项规章制度，尊敬指导老师及实习单位人员，实习态度认真，勤奋好学，紧密联系实际，刻苦钻研课本外专业知识(医院的阅览提供了这一条件)。

短短的15天，我首先要学习的是最基础的东西：开处方，可能大家都不陌生，但我却总是犯错。在陈老师的解说及护士长以“一张纸要两毛钱呢”造成我个人良心的谴责下掌握了处方、各种化验单和出院记录的书写规范。

下来就是住院病历了，首先我照着已有的病历抄几次，然后自己写刚入院患者的住院病历，写完后请老师修改评论不断完善，再后来写完病历后就与老师写的对照，自多检讨，弥补不足。这样，我初步掌握了住院病历的书写规范，用同样地方法学会首次病程记录及后续病程记录的书写。

动手方面，要感谢陈老师对我的信任，指导我学会各种深浅反射及病理反射的检查方法，多次让我独立完成换药拆线。病例方面，掌握了颅脑损伤的诊断方法及依据，如“脑震荡、头皮损伤、头皮下血肿、硬膜外血肿、硬膜下血肿等”。熟悉了颅脑损伤的基本治疗方案，如“抗感染，减颅压，预防出血，营养神经等”，了解了病情的演变过程。随着一位20岁重型颅脑损伤及脾破裂少年行脾切除与开颅血肿清除术后，一天一天地好起来，我在外一的实习也结束了。

最后我想说的是在这15天里，我学到的不多。但是没关系，更重要的是我知道了以后要走的路，“医务工作是神圣而光荣的，但担子也是沉重地，医生的路不好走，做一个好医生就更难！”人生最难的是抉择，这句话没错！我选择了走下去，没有挑战就没有进取！所以我不会退缩！

煤矿调度室工作总结篇三

转眼间我来到威敏国际舞蹈工作已经一年多的时间了。在这一年的时间里，自己学习到了很多有关销售和管理的一些模式及理念。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作情况总结如下：

一、工作汇报：

一年来的我从教学的工作中慢慢被威敏校长引导开始学起学校的销售和教务管理，教务管理其实是一项又杂又琐碎的工作模块，简单的介绍一下我工作的职责——教务管理包括：前台接待，家长回访，学校课程的安排，及老师工作的调度。销售工作则是接待咨询的家长，招生。在工作中接待的家长数名，其实简单的沟通也是一门学问，看你怎么掌握语言的技巧，尤其是面对家长一定要多站在对方的角度去考虑家长的需求，以最快的时间里解决或帮助家长提出的问题。

二、工作感想：

在工作中的每一天都让我过的不仅很充实也非常有自我价值，永远都在跟时间赛跑，最幸福的是在疲惫中可以享受快乐，就是每天都能跟学员们在一起，不管是我们最小的幼儿班，还是少儿班，成人班，看着每一位学员在学习舞蹈中点点滴滴的成长和进步，作为老师的我们是感到非常骄傲和自豪，尤其是面对非常内向，心里素质不好的学员，我们的老师都非常积极有耐心的去讲解和给予，用爱去引导孩子们的外向和自信，学校的宗旨也是以感恩和爱的文化以及专业的舞蹈

理念为主。在这里更要真心的感谢和祝福我们的大家长—戚敏校长，感谢您给予我们大家庭的每一员无限的爱和正能量的引导，让我们在您的鼓励和支持下更加自信，快乐的成长。

三、工作目标：

今年通过去外地的学习和戚敏校长长期对我的教导，我认为自己已经开始快速的成长和学会运用所学到技巧去结合现实，但是作为一名合格的管理者我还差的很远，就像领导经常会对我无奈地说：“一定要多占在别人的角度上去为他人考虑，要合理的把工作落实到每个老师身上。”我确实在这方面能力非常薄弱，气场不是很强。在明年我的目标里，第一个就是要改变和克服我自身的弱点。第二个是要通过不断的学习和充实自己的能力，能力是靠学习实践锻炼出来的，我会更加积极地去学并用在工作上，大胆地打开自己的思路 and 想法，新的一年我要给自己重新定一个更高的目标，有目标才会有奔头，我相信自己，我更相信我们这支优秀的教师团队和创新的专业舞蹈教学会在最短的时间里完成我们共同的目标。戚敏国际舞蹈艺术学校也会一直用心的去对待每一位我们的家人，真诚的用我们的微笑做到质的服务。

煤矿调度室工作总结篇四

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作好准备。

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

六 与外联部合作，组织同学深入到聊城比较成功的企业中去

参观学习。增长同学们的和专业知识水平.

七 组织知识竞赛. 提高同学们的知识水平. 扩大知识面

煤矿调度室工作总结篇五

- 1、协助分公司领导，从事施工现场的生产管理，平衡协调各队、组工种之间的作业关系。
- 2、准确掌握当日当班次的作业计划与施工进度。
- 3、了解不同标高段位的岩石变化情况，依据实际监督和检查循环作业中出现的问题，一般的就地解决，把握不准的汇报分公司领导，然后组织解决。
- 4、如实记载本班次调度日志，包括各队进度，作业人数，作业内容，工程质量及其它事宜。
- 5、签批本班次的出勤报表与班中餐并详细审查核实。
- 6、处理影响施工作业的相关问题，如风、水、电等，及时解决现场所发生的问题。
- 7、调度和指挥施工车辆与班车，签发和下达发车命令、记录和统计月度车辆使用情况，并向分管生产的助理汇报。
- 8、每个班次都要下井对井筒或巷道的施工情况进行检查，及时调整不正确作业方式、纠正违章操作。
- 9、遇到特殊情况及对汇报工地值班长和上级调度，可能的情况下，及时处理现场紧急事宜，如撤人、停电、抢险、救人等。
- 10、组织和参与本班次事故分析、调查、处理等工作。

11、按规定参加分公司组织的有关会议及活动。

煤矿调度室工作总结篇六

- 1、负责“一通三防”信息调度工作。
- 2、经常深入井下现场了解通风系统、生产布局、通风设施、防尘设施、局部通风、监测设备等情况。
- 3、认真做好上情下达、下情上报工作，对本班出现的“一通三防”重大问题要及时如实迅速地汇报值班领导及矿调度并按指示及时贯彻，随后及时通知其他科室领导及相关人员。
- 4、按照本班各队组生产情况登记好上岗的瓦斯检查员的姓名，工作地点和通风设施施工、防尘、注水、监测等人员的工作量和施工地点以及工作范围和安全措施。
- 5、严格遵守瓦斯管理制度，按时接收，瓦斯超限时立即向值班科长和矿调度汇报，随后及时通知其他科室领导及相关人员。
- 6、每班掌握主要通风机的运转情况和负压水柱变化情况。
- 7、掌握监视井下局部通风机风面运行情况，对无计划停止运转时，除及时将局部通风机停止时间、原因、停风后的瓦斯变化情况，处理结果及恢复运转时检查瓦斯浓度等情况要记录清楚。
- 8、做好交接班记录，本班的“一通三防”工作情况交接清楚并对遗留问题要重点交代。

煤矿调度室工作总结篇七

尊敬的各位领导、各位同事： 大家好! 20xx 年对于我来讲是

成长的一年、 奋斗的一年、 学习的一年、 是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导, 感谢团结上进的同事帮助鼓励, 感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事, 感谢那些给我微笑, 接纳我和五洲产品的合作者, 因为他们的帮助、 认可、 信任、 鼓励才能使我更加热衷于我的工作, 更加热爱我的工作。 一年来, 我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策, 积极配合销售经理做好 本职工作, 并和其他销售员一道努力拼搏、 积极开拓市场, 较好地完成了年度销售目标。 根据公司管理人员考核办法的通知精神, 按照年终述职的有关要求和内 容, 现将一年来的个人工作述职如下:

1、 苏北市场全年任务完成情况[] 20xx 年, 我负责连、 徐、 宿地区的销售工作, 该地区全年销售**万元, 完 成全年指标 1%, 比去年同期增加了**万元长率为%。 与去年相比原老经销商 的销量都有所增长, 开发的新客户销售也基本稳定[]20xx 年新客户销售额有望 有较大突破。

2、 重新捋顺销售网络。 在原有的销售网络的基础上, 精耕细作。 以各经销商为中心, 从一个一个市 场入手, 同经销商编织五洲产品的销售网络, 通过我们的努力, 和每个经销商细 致沟通, 耐心做工作, 明确各家经销商经销区域范围, 做到不重复, 不恶意串货, 逐一解决售后服务等各项问题, 终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、 开发空白市场。 连、 徐、 宿地区三个地区 20xx 年底只有 6 家经销商, 能够正常发货的只有 4 家, 空白县市过多, 能正常销售的太少[]20xx 年年初我对空白区域进行重新调 1 研, 结合区域生活用纸消费习惯, 制定了详细的市场开发方案, 寻找合适目标客 户, 有针对性宣传销售产品。 经过一年的努力, 全年共开发新客户 6 家, 终端连 锁超市 1 家。

4、 组织今年的销售工作。 积极宣传公司各项售政策及淡储 旺销政策, 苏北区域今年销售量比 20xx 年 增加了 800 万以

上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市

场规范不到位，随意销售现象比较严重。结合 20xx 年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸 20xx 年 1.5 亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展 20xx 的销售工作：

- 1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。
- 2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查□20xx 年消灭江苏省空白县市。
- 3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作□20xx 年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。
- 4、服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任□20xx 年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争 20xx 年公司生活用纸销量增长%，为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。

煤矿调度室工作总结篇八

日子过得真快，转眼间，一个学期就要过去了。在校领导和同事们的帮助下，本人顺利的完成了本学期的工作。回顾这一学期，既忙碌，又充实，有许多值得总结和反思的地方。

现将本学期的工作做一个小结，借以促进提高。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

本学期以来，我认真参加学校组织的各项培训活动及教学理论学习，还利用书籍、网络认真学习了美术新课程标准、积极探索特色美术教育课程的有关内容，通过学习，使自己树立先进的教学理念，也明确了今后教学努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。平时有机会还通过技能培训、外出听课、开课等使自己在教育教学方面不断进步。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的教学实践作好了准备。

二、求实创新，认真开展教学、教研工作。

教育教学是我们教师工作的首要任务。为保证教学质量，努力将所学的新课程理念应用到课堂教学实践中，立足用活新老教材，实践新理念。力求让我的美术教学更具特色，形成独具风格的教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高美术教学质量。

本学期，我每周14节课美术，包括两节幼儿班美术课程，课时量比较大。在日常教学中，我坚持切实做好课堂教学工作。课前认真作好充分准备，精心设计教案，并结合各班的实际，灵活上好每一堂课，尽可能做到堂内容当堂完成，课后仔细批改学生作业，不同类型的课，不同年级采用不同的批改方法，使学生对美术更有兴趣，同时提高学生的审美水平。另外，授课后根据得失及时写些教后感、教学反思，从短短几句到长长一篇不等，目的是为以后的教学积累经验。同时，我还积极和班主任进行沟通，了解学生，改进教法，突破学法。针对旧教材内容陈旧、单一、脱离学生实际问题，我积极进行校本课程的开发与设计，有利于启发学生的新型教育方法，着重培养学生的综合实践能力和创新思维能力。

对于我负责的美术的美术课程，我采用边学习、边教学的方法，坚持系统性、阶段性相结合的原则，做到定时间、定地点、定内容，使每堂课都能让学生有收获。总之，在课堂教学，我都以培养学生能力，提高学生的素质为目标，力求让美术教学对学生的成长和发展起到更大的作用。

三、任劳任怨，完成学校其他工作。

本学期我校开展了一系列的活动，我能够积极参与到活动当中，不仅参与美术宣传工作，组织学生参与创作作品。对于学校布置下来的每一项任务，我都能以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到任劳任怨、优质高效。

四、加强反思，及时总结教学得失。

反思本学年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。

1、对于美术新课程标准的学习还不够深入，在新课程的实践中思考得还不够多，需要进一步提高。

2、教科研方面本学年加大了学习的力度，认真研读了一些有关教科研方面的理论书籍，但在教学实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、美术教学中有特色、有创意的东西还不够多，许多设想由于种种原因也没能实现，今后还要努力找出一些美术教学的特色点，为开创美术教学的新天地作出贡献。

煤矿调度室工作总结篇九

在公司领导正确指引下，深入学习科学发展观，不断改造世界观、人生观和价值观，在各部门同仁的大力支持下，结合我以饱满的工作热情和奋发向上的精神状态开展各项工作。

公司各项生产计划和工作安排认真组织 and 指挥生产调度，顺利完成采面接替工作目标，主要做了以下几方面的工作：这一年的调度工作我总结为以下几点：

一、根据自身实际，建立和健全了调度室各项制度，全体调度室人员，全面落实安全生产责任制。为了做好调度室的工作，争创一流业绩，我们认识到必须要有较高的政治理论素质和分析解决问题的能力。定期组织全体工作人员认真学习公司下发的各种文件精神，明确了每个人的岗位职责，工作任务，做到分工明确，责任清晰。树立高度的服务意识，服务态度和蔼、热情、耐心、细致，为公司上下沟通提供良好周到的服务。认真组织业务学习，提高理论水平，与此同时经常深入实际，深入采掘一线，调查研究，熟悉生产情况，掌握第一手资料，及时向各级领导汇报生产情况。在调度工作中，调度室根据工作实际制定了调度室工作无间隙传达和交接，对重点工作任务实行全程跟踪安排解决。将总体目标和工作内容具体化。日常工作中与调度对象建立良好有效的沟通，做到固定任务传达提前及时准确、临时任务做到说明详细无误，安排合理，尽可能缩短工作任务完成的时间。认真对待调度对象的咨询、合理要求及提出的建议，创造和谐的调度氛围，以优质规范的服务、良好的工作作风赢得了广大员工的支持。

二、定期组织召开调度例会、专题调度会议，反复研究现场生产管理主要环节问题，并积极给领导提供决策依据。组织召开调度会、生产协调会，和公司领导，生产骨干共同研究解决安全生产中存在的问题，督促检查任务落实完成情况，及时对各部门进行人力、物力等合理调度，确保生产各环节的`理顺与协调。想方设法弥补工作上的不足，认真审视每一阶段的工作，改进不合理的工作流程，遇到问题及时沟通，解决。尽全力提高工作效率和工作质量。及时掌握生产形势，分析生产动态，对生产薄弱环节、采掘接替、13采区恢复等进行专题调度。特别是13采区的恢复工作，组织召开多次专题调度会，安排部署清淤、修理、排水工作。

三、重点环节、在安全的基础上保证采面顺利接替今我矿采掘严重失调。采面及采面走向长度已非常短，可能造成井下无面可采的局面。在此情况下，调度室周密部署、重点支持、全面调度，精心组织人力、物力，保证了采面在很短的时间内顺利贯通，有力地扭转了采掘失调的局面。目前，采面已经结束已由采面接替。当时由于时间紧、任务重，在掘进期间，我经常深入井下一线，及时发现掘进期间实际困难，协调、解决现场实际问题。

四、管生产必须管安全，管生产必须安全，只有安全抓好了，生产才能畅通无阻。在当今安全形势十分严峻的情况下，我矿在安全问题上再也经不起任何的风吹草动了。我时时刻刻把安全放在第一位，下井就是到现场去排查隐患，安排及时消除隐患。每次下井到达工作地点，总是先给当班责任人交待应注意的问题，那些是重要的容易出问题的地方，提醒当班薄弱环节，提出整改意见，做到“不安全、不生产”。回风巷维修期间，重点跟班，坐阵指挥，保证了维修期间安全生产。四、认真做好会议记录、整理会议纪要，服务于安全生产。我们认真组织好各种会议。无论是临时性会议还是矿井各种例会，都严格按照矿领导的要求认真组织，并及时准备各种材料、报告，基本上没有出现过任何的失误。在各种会议召开之后，都及时的按要求整理会议纪要，以便使会议精神得以及时的上传下达。

五、建立健全管理机制，完善调度室软硬件建设。根据上级部门及公司领导要求，建立健全了调度室各项管理机制和制度和领导值班制度，加强调度指挥中心建设，充分发挥了调度监控指挥中心作用，改善了领导值班室居住条件。按质量标准化要求规范调度室各项专题记录、报表、台帐、总结等资料，有完整的原始记录和档案管理，调度资料定期归档保管。六、加强信息报送质量，完善公文处理流程一是信息力求又快又准。及时、准确、全面地为矿领导和公司报送信息。我们在信息工作中努力做到“收集信息第一时间、报送信息第一时刻、处理信息第一时段”，确保信息快速报送。二是

督查力求落到实处。我们进一步落实了督查制度，对各级管理部门及公司下发的重大决策、重要工作部署，重要会议、重要文件、重大决定事项的执行，领导交办的事项等在基层单位的贯彻落实情况，组织开展督促检查，即传达领导指示，又反馈各种信息，做到了快捷和实效，保证全矿上下政令畅通。今年以来，没有出现任何重大失误行为，较好地推动了公司重大决策的落实和各项目标任务的全面完成。在总结一年工作成绩同时，根据自己的工作，结合岗位要求，存在以下几方面不足：一是主动参与精神不够。主动思考问题方面不够，有时处于被动的工作状态。二是待人处事不够成熟。对一些事情的处理，容易情绪化，所以在工作中有时有急躁情绪，用理论指导实际工作的水平也还有欠缺。三是管理需进一步提升。工作常常是安排的多，检查落实少，工作的精细化程度有待进一步提高。在过去的一年内，我也只是把自己份内的事做好，成绩不是很突出，在今后的日子里，我有信心、有决心，在公司领导、各科室、队的支持和帮助下，扎扎实实、脚踏实地的干好调度室的本职工作，为公司交上一份满意的答卷，为公司的和谐、稳步发展恪尽职守、尽职尽责，确保矿井的安全生产。

煤矿调度室工作总结篇十

回头看我之前一年的工作，让我心里百感起伏，当初在工作的时候遇到了那么多的困难，吃了太多没有经验的亏。然而可贵的是那段最艰苦的日子我扛过来了，不仅把我摔打的更有韧性，还让我锻炼出了战胜低潮的能力。直到现在我都凭借着那股子韧强劲，经受住了很多难题的考验，从最初一个部门小白成长为一个副主管，我得多谢我自己的坚持。市场部虽然大家都有自己的利益点，可是我觉得我们的工作还是要协作一心，毕竟我们是一个部门的，在以后的日子我不管要自己进步，还要和同事相处好，以下就是我的工作总结。

从前我在做事的时候从来就没动过歪心思，只要是自己分内的事情从来不推诿给别人，只要自己能力够用的范围内都会

主动承担更多的工作。这并不是出于想着出风头，而是想要帮其他人多分担一下，此外我还经常研究工作的细节，从中找出一些更好的改善渠道。

尽管现在我已经成了很多人崇拜的对象，可是他们不知道我能有今天这样的能力都是由我不懈学习得来的。所以当初在重新修订制度的时候我就加了一条不断学习的条款，而我自己也是趋身在前给大家做榜样。我不光学习市场规律方面的知识，而且一直在紧跟行业动态，学习更接近实用。

如今我每天涉及的工作事项十分的繁多，不过我却总能够处理的很有序，那就是由于我习惯了细致做事。也就是工作时从来都不放过细节问题，长期适应下来就形成了非常好的执行效率。那么以后我仍要让自己保持严格的工作态度，不允许出现细节差错，不断给自己压力，这样才能得到更好的锻炼。