

小小班看照片教学反思 小小班教学反思 思(实用9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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

行业总结和篇一

很荣幸在这里代表餐饮部和园主题餐厅厨房班组与大家分享20xx年的收获与喜悦。（下面，我从三个方面向大家汇报）

第一，强化食品安全意识、成本控制意识和市场竞争意识，于试营业第一年扭亏为盈。

和园餐厅自去年11月6日试营业以来，始终严格把控原材料品质和食品卫生，规范操作流程，确保食品安全。在经营中逐步摸索和园餐厅消费群体的特性和规律，不断精心研制符合和园餐厅的消费群体的菜品，根据季节性原料供应特点，先后推出春、夏、秋、冬季节菜和一些特价菜和创新菜，例如：针对市场原料价格上涨的情况，在菜品的销售价格基本保持原价格的前提下，我们精心研发，利用季节菜做出色、香、味、意、型的低价位菜品，如：石锅木耳白菜从3月开始销售以来，月销量屡居榜首。

根据顾客消费需求不同我们也研制了一些低价位，高品质的菜品，引用了一些新的加工烹饪技法，特别是今年九月份园区为我提供了学习中国意境菜的机会，使我受益匪浅，并且很快运用到和园菜品制作中，给宾客以全新的视觉、嗅觉、触觉、味觉的四重享受，赢得宾客好评。和园餐厅收入逐月

攀升，销售额从日均3千元到现在每天1—2万元，最多突破了3万元。人均消费从20元到提升到现在40元，并扭亏为盈。这背后是厨师们一碟碟、一盘盘、一碗碗的制作加工出来的，是厨师们在火热的灶台边用汗水和勤劳的双手创造出来的。

第二，加大培训、规范菜品主辅料配方，不断创新研发新菜，为逐步打造和园餐厅品牌奠定基础。

一年来的经营过程中，我们面临最大的困难是员工队伍不稳定，流动性较大。特别是5至11月份是餐厅最忙也是厨师流动最大的时候，这给厨房工作带来了很大压力和挑战。为稳定菜品质量，为宾客提供优质服务，我们采取了以下几种方式：

1. 人员打通使用。我们将和园厨房、咖啡厅厨房、甚至员餐厨房的厨师打通使用，以及充分利用园区给予的加班政策，努力克服人员短缺等种种困难，顺利完成了一次又一次的接待任务。

2. 加大培训力度。今年厨房共培训56次，使新入职员工能较快胜任岗位。在这方面，作为厨师长，我责无旁贷，身体力行，本着传帮带的原则，一方面利用饭口在实际工作中言传身教；另一方面利用餐余时间进行培训，将自己的手艺传授给大家，还将新学习来的中国意境菜做法向厨师进行培训，从而培养和稳定了部分有潜力的厨师。

3. 规范菜品主辅料配方，使得不会因为部分厨师离职而影响餐厅菜品的质量和品味。

4. 不断创新。先后推出顺应季节的冷菜18道、中西式热菜72道，丰富了客人的选择，形成了以“石锅木耳白菜”、“塔香三杯鸡”等为代表的低成本、低价位、口味独特、销量攀高的创新菜品，深受客人喜欢。

第三，坚持厨房与餐厅密切配合的团队互助精神，创和谐餐

厅，共赢佳绩。

一个好的餐饮品牌需要餐厅和厨房的密切配合。一年来，我们餐厅厨房密切配合，融为一体。厨房研发的新菜品，我们首先在餐厅服务员当中进行讲解和培训，让他们了解菜品的特点、口味及营养知识，以便于餐厅经理、领班及服务人员向客人推介；如遇客人有反馈意见时，我们及时调整，以达到客人满意，招揽回头客。

特别是在大型餐饮接待服务中，我们餐厅、厨房密切配合，通力合作，相互补台，在人员短缺、设施设备条件有限的情况下，多次顺利完成接待任务。还有看似简单但又并非简单的洗碗工作，一道好菜没有干净卫生的器皿是上不了桌的，所以就像木桶效应一样我们缺一不可，在此我们向餐厅所有人员及其他兄弟部门表示感谢，有了你们的工作付出和支持，才有了校内外宾客对和园餐厅品牌的认可和赞扬。

行业总结和篇二

随着我国医药零售连锁业的迅猛发展、零售药店的市场比率越来越高。市场体系的发展和调控等给药品零售业带来发展机遇□20xx年是零售市场挑战机遇的一年，下面，我代表公司对去年的工作进行简单总结：

1、 规范管理，深化考核，成效明显。

过去的一年，公司监督加盟店严格按照gsp规范合法经营。并在5、6月份派专人对加盟店进行了检查和监督，加盟店自身的经营情况总的来说良好□20xx年未出现重大的、严重的不良事故。

2、 用心经营，扩大规模。

20xx年公司加盟店从20xx年的 家，发展到 家总数达到了

家，网点遍布合川城区。对公司20xx年的扩大化经营打下了坚实的基础。公司的综合实力及品牌影响力大大提升。

3、加盟店与公司的沟通、协作情况不佳。

公司加盟店 家。完成任务的 家，其完成任务的比例 %。其原因种.种，当然有各种不利因素的影响，但加盟店本身占主要原因。让我们看看完成任务的吧。他们既然能够完成任务，为什么在座的其他同事们不行?是我们公司管理不到位，还是未完成任务的各位主观意识未重视。这是个值得深思的问题，请各位扪心自问□20xx年公司为大家做了什么?大家又为公司尽了什么义务。

4、 加盟店的经营力度有待提高

20xx年公司个别的加盟店经营情况不佳，如： ，面对这些情况。加盟店应该改变自己的经营思路，不要追求短期效益。多寻求公司的支持，把经营做好。

总之□20xx年公司加盟店在规模上提高了，在经营上不太理想，对公司下达的任务不重视，在与公司的协调发展上还有待提高。

行业总结和篇三

为落实xx市安委会《关于印发□xx年全区“安全生产月”活动方案》的通知□□xx委（xx□37号）及xx市交通运输局□xx年安全生产月活动方案》的精神，我处坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，以“科学发展、安全发展”为主题，在全市交通运输行业范围内组织开展了全国第xx个“安全生产月”活动，通过广泛深入宣传活动，进一步提升企业及职工安全生产意识和事故防范能力，促进全市道路运输行业安全生产形势持续稳定好转，活动取得较好的效果。6月份期间，

全市运输企业无一例安全行车事故发生，道路运输事故得到初步遏制。

为开展好今年全市道路运输行业“安全生产月”活动，成立了以处领导为正副组长，有关科室负责人为成员的活动领导小组，围绕“安全责任，重在落实”的主题制定了活动方案，并及时下发到基层，要求各县级运管部门及各相关企业按照上级部署，结合本单位和本企业实际，制定细化的实施方案，确保“安全生产月”活动的顺利开展。

（一）在本单位办公场所及车站、停车场、驾校、危险品运输企

业等地悬挂横幅、条幅三十余幅，印发宣传资料10000份，督促相关企业张贴宣传画963张、宣传标语170条。向广大经营业户宣传安全生产的重要性、紧迫性，形成了人人讲安全，事事注意安全的氛围，为活动顺利开展提供了保证。通过这些活动，不仅极大地提高了相关企业职工安全生产教育知识水平，同时也增强了广大人民群众的安全生产意识和责任意识，安全宣传工作取得了良好效果。

一、预防为主、综合治理”为主题，向广大市民介绍道路运输行业相关法律法规知识，并向群众发放“打非治违”的宣传单5000份，进一步提高了全社会的交通安全法律意识和责任感。

三、开展事故警示教育、提高事故防范能力。认真开展安全生产事故警示教育周活动，通过召开事故分析会形式，对行业发生的行车事故及行业典型事故进行分析，查找事故原因，总结经验教训，积极采取有效措施避免事故的发生。活动周期间，各企业共举办32场事故分析会，对3500多名驾驶员进行安全教育，营运驾驶员安全行车意识普遍得到提高。

加大隐患排查治理工作，对发现的隐患按照定人、定措施、

定期限期整改的“三定”原则，坚决予以整改。在活动期间，派出检查组x个，检查客运企业共xx家，客运服务站xx个，出动检查人员xx人次，查出一般隐患x处，完成整改x处，整改率100%。

（二）、开展危险货物运输隐患专项整治。重点检查我市道路危险货物运输业户共x家，查看企业事故应急预案及各项安全管理制度是否建立健全，从事道路危险货物运输的车辆、设施、设备及从业人员是否符合国家有关规定等。6月14日，配合市安监局等七个部门，到xxx等企业进行安全生产大检查，对督查中发现的安全隐患和问题，要求立即采取有效措施予以整改，确保危险货物运输安全有序。

五、开展安全应急演练。为了完善应急预案体系，提高预案的针对性、科学性和操作性，督促企业积极开展应急预案演练活动，进一步提高企业应急处置能力。活动期间，部分企业开展了安全应急演练活动，并达到预期的目地。

为进一步净化道路运输市场环境，维护运输生产安全，结合当前开展的“打非治违”专项活动，严厉打击各类违法违规经营行为，取得显著地效果。活动期间，共出动xx人次，检查各类车辆xx辆次，其中查扣非法运车辆 xx辆、营运客车违章xx起，有力地打击了非法营运车辆的嚣张气焰，净化道路运输市场环境。

1、部分企业对开展”安全月活动”重要性认识不到位，参与活动的积极性不高。

2、运输企业以包代管的意识仍然存在，安全生产管理松散、粗放，造成部分营运车辆不按规定线路行行驶、不按批准站点停靠等违法违规行为时有发生，旅客和社会反映强烈。

3、少数企业对安全生产隐患排查治理工作不够重视，开展安

全隐患排查治理工作不彻底、不到位，安全生产形势比较严峻。

1、进一步提高对安全管理工作重要性的认识，深入开展安全生产生产大检查大排查工作，强化安全监管责任，督促企业落实安全生产发主体责任，狠抓各项工作和措施的落实，确保道路运输安全生产形势的稳定。

2、认真落实“道路客运安全年”活动，加大客运隐患整治力度，明确部门的责任，落实隐患整改责任制，对排查出来的安全隐患责令企业限时整改，彻底消除道路交通不安全因素。

3、督促企业加强对进出客运站的人员、车辆的检查，严格落实“三不进站、五不出站”管理规定，扎实做好源头的安全管理。

4、以全国正在开展的“打非治违”专项行动为契机，加强与相关部门的执法力度，采取各种有效措施，严厉打击各类非法违法行为，进一步净化道路运输市场秩序。

行业总结和篇四

下面我分三方面汇报一下开业以来物流销售工作情况以及20xx年工作计划：

我们物流公司是一个刚刚成立的新公司，一切都从零开始，不论是硬件设施还是软件实施以及人员配置方面都存在磨合的周期。业务员的问题存在老业务员带新业务员的过程。经过新老业务员从跑市场收证照坐起跌跌撞撞、勤勤恳恳工作，至9月13号试营业开始，共收集证照3014份，这是销售工作能够正常开展的前提保证，慢慢的销售工作就会有有条不紊的进行。零售终端客户每一个月平均有30%的增幅，大客户、连锁每一个月有50%的增幅；从销售进度上来看，取得了一定的成绩，但从公司的要求上还是有一定的差距，我们定会加倍努

力，争取完成公司下达的各项指标任务，具体完成情况我将以下3张表格进行说明：

1、每个区域各月的销售情况

20xx年各区域数据汇总表

单位：万元

2、每个区域客户的各月订货发生数情况

20xx年各区域订货汇总表

单位：家

3、各个区域业务员收集证照情况

20xx年各区域开户统计汇总表

单位：家

从业务员对市场不熟悉，开票员对客户品种的不了解，采购对所需品种的把握程度、品规的齐全，财务对税票以及现金收款交接问题，仓库尤其是中药库对中药发放等等问题，都在逐步改进，截止到11月30号为止销售部试营业以来，由于各级领导正确指挥，业务员的请恳工作，取得了一部分成绩。尤其是常武地区市场，可以说对竞争对手造成了不少的影响，取得了一定效果。

1、从开发客户数及客户的发生数上来看，部分业务员走访市场不够积极，或者即使走访了市场，效率也不高，工作的方法有待改善。

2、部分业务员的执行力不够。对公司下发的活动政策不能及

时传递给客户导致商机延误，错失销售良机。（在这里我想补充下对业务员的日常工作考核中，我们的客服会打电话给我们客户来了解业务员有没有把近期促销政策告知客户，通过这样的方式来考核业务员的日常工作）

3、部分业务员在工作中出现了问题，不能正确的看待。一有问题，不找主观原因，首先找客观原因，总是喜欢把原因推到其他人身上。

4、与接单员、收款员、驾驶员的配合有待加强，遇到问题要耐心商讨，互相沟通协调。

5、对市场的控制力不强，对市场行情、竞争对手信息分析不够，不能够抓住重点，开拓市场没有详细的计划。

1、加大客户开发力度，努力完成终端客户网络的建成。

2、增加客户的订货率，采取公司与厂商、客户三方的协作促销政策。

3、加大宣传公司总代理品种，提供销售总代理品种方案。

4、加大新品销售力度，制定新品目录表。

5、加强连锁、客户、公司之间的合作，尽量归笼其进货渠道。

6、严格控制应收账款的幅度，现款客户严格按照7天之内回款期限，帐期客户严格按照回帐期来回款，回款期严格按照制度处理不能拖延。

市场是良好的，形势是严峻的，可以用这句话来概括在物流行业飞速发展的今天，明年是有所作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有把握好这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会再做这个市场。

行业总结和篇五

我来五公司已有了x个年头了，在这x年里我参建了各种各样的工程，可以说对建筑行业的大体已经有了较为清晰的认识，作为一名技术人员，我将工作定位为协助好技术负责人的工作和不断的自我学习充实，在参与建设的工程中，在完成工程的材料计划和基本的施工测量放线的同时，还协助技术负责人编制施工方案、技术交底，并负责工程技术资料的指导与编制，和施工员一起进行现场质量检查，以及协助安全员落实、督促、检查施工现场安全工作。

在工程施工过程中，我一直以积极的心态认真地对待自己的工作，在从事的各项工作中，都能尽职尽责，以求圆满的完成工作任务。“不要急于出成绩，埋下头来干工作”，是领导xxx我的工作态度，从而提醒自己不要好高骛远，要脚踏实地，多干实事，在实践中检验自己的知识并获得施工现场的经验累积。

一、积累经验，落实到底。施工现场工作更使我深深明白，自己翻看规范、规程学习到的知识在实际操作过程中必须落实到底，不能有一点迁就的意向。拿除盐车站室内外水沟防腐一事来说，对我就是一个莫大的经验教训，因为是新工艺，不单单对我，对我们整个项目部而言，此项工程也是头一遭，在学习过相关规范规程之后，对耐酸转的做法以及施工时耐酸转对温度、湿度、养护时间、粘贴工艺和呋喃胶泥的配比有了较为清楚的认识之后，我们便即刻xxx了相关人员进行施工，由于选择的队伍只是粘贴普通面砖的人员，我们认为只要在配比上严把质量关，应该没有问题，再加上当时工期紧，没有时间联系专业的防腐队伍，再加上当时天气寒冷，而耐酸砖粘贴时要求的温度在150c以上，我们也没有采取相应的保温措施，养护时间不低于xxx天，甲方在xxx就投入到了使用当中，以至于造成所有耐酸砖在不到一个月之内大面积脱落，后来全部返工处理。若当时我们坚持原则，给甲方签订

书面协议，我们的损失会减少到最低限度，我作为当时负责除盐水处理工程的技术员，有一定的责任，像这样以公司的效益为自己买的施工经验对我来说太重了，必须以严谨的工作态度来要求自己，技术含量上不能掺杂任何侥幸成分，只有这样你才能在自己的岗位上站稳。

二、技术交底不容忽视。技术交底作为施工班组的作业指导书，这就要求技术人员必须在施工工序开始之前做好，这一点我没有做好，像钢筋、模板、砼浇筑这些常见的施工工序在基础都快施工完了我还没有去做，只注意那些有特殊要求的施工工序，然而随着工作中不断的学习和认识，我对技术交底工作有了更深的认识，就技术交底工作来说，并不是简单的把交底写完交给施工队签字就完成工作了。而是在书面交底工作完成后，还要在工人的实际施工过程中跟踪、检查，发现未按或未完全按技术交底施工的工人，要耐心的给予讲解和指导，也就是我们公司所要求的“保持过程受控”的质量方针之一，无形中又和质量检查员联系到了一体，从而充分体会到了建筑施工过程中各项专业人员“既分工又合作”这种无形的团队精神，这一点在今后的工作中是我必须要改进的，也是我一定能做到的。

三、加强管理能力。协助安全生产一幕幕血的事实，一行行触目惊心的数据，把建筑行业中的安全生产推向了巅峰，管生产必须抓安全，安全工作并单是专职安全员的责任，我们每一个人都应绷紧安全生产的神经，特别是技术人员，在编写安全技术交底的时候，不能因为不是自己的本职工作而玩忽懈怠，要认真编写，积极配合安全员管理工作，加大管理力度，众所周知，安全管理工作难度很大，很多工人都不能理解，但我们要以足够的耐心和力度来严格管理。最重要的就是树立安全意识，首先在项目部管理人员心中必须有强烈的安全意识和责任感，只有项目部管理人员从心底认识到安全的重要性，才能用心做好这项工作。如果项目部管理人员抱着侥幸的心理去做这项工作，那在工程安全施工方面是致命的隐患。对于劳务队，首先要做的就是工人进场以后要

安排一次安全教育培训，同时要对劳务施工队进行安全技术交底。

今年的工程施工工作，使得自己的专业知识得到了长进和加深，工作能力，包括xxx协调能力、管理能力和应变能力都得到了很大的提高，更重要的是获得了宝贵的工作经验的积累。半年来的工作表现也得到了项目部领导和同事们的认可。在今后的的工作中，我将以百倍的热情迎接新的挑战，在学习中进步和成熟起来，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同进步、共同成长。为公司的发展贡献自己己的力量。

行业总结和篇六

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫xxx□28岁，专科学历，助理经济师。现在，我将三年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

三年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。利用业余时间，通过自学考试获得山东经济学院金融专业专科学历和助师资格。在抓好自身业务理论学习的同时，我能够立足本职工作，苦练出纳基本功，并取得较好的成绩。先后获得省行级单指单张、机器点钞能手称号、总行级机器点钞能手称号，在省分行第三届业务技术比赛中，获得出纳专业机器点钞第一名的好成绩□20xx年4月被推荐到省分行干部管理学校参加出纳机器维修和反假钞培训学习，为今后工作夯实了理论基础□20xx年10月，在竞争上岗中，我竞聘到第二储蓄所。到岗后，在部室领导和主任的帮助下，我立即扑下身子学习储蓄各项规章制度和专业基础知识，在短时间内能够独立对外办理业务。当时，储蓄专业正面临储蓄综合业务上机，时

间紧、任务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会，多问、多学、多练，不分昼夜地加班、加点，结合自己在会计业务系统上机中学到的知识和摸索出的经验，很快熟悉了储蓄专业系统上机的各项工作。在20xx年11月4日上机中，我所在的储蓄所做到了不压单、不压人，很好的完成了上机后的第一天工作。

三年来，我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁。20xx年8月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。在三、四季度，我每天收款量月均在300万元以上，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我同时兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头必须准时的工作。工作中，我认真学习管库员守则和库房管理的各规定，严格遵守库房钥匙的管理规定，协助科领导共同做好现金清点、上缴人民银行等业务，及时、准确地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。把了解到的企业现金量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工

作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。

我到二所工作后，由于所里代发财政工资较多，牵挂到的各单位事情也比较多。在各种代机款，代交费，以及单位与银行的业务来中。我想客户所想，急客户所急，协同所主任共同搞好服务。获得了各单位会计人员的信任和支持。在离退休职工换取工资时，提前兑换好大小票，积极主动、热情服务，尽最大努力为老年人提供方便，让他们高兴而来、满意而去。一次，东关批发市场一农资经营户送来三麻袋零、残、破币，要求兑换，我们加班加点，仅用一周时间就把三万余元兑换好的现金送到储户手中。此后，这位储户陆续把自己的资金转移到我所来，成为我们的黄金储户。这样的例子还有许多。由于工作认真勤奋，在20xx年度考评中，我被评为良好。

入行十年来，在不同的岗位上，我都兢兢业业、任劳任怨，也取得了一定的成绩。总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。同时，本人也热切企盼有机会为工行今后的发展继续贡献力量。

谢谢！

行业总结和篇七

2015年我营业网格认真贯彻落实分公司工作部署，按照分公司在年初工作会上提出的工作要点，扎实开展深入学习实践科学发展观活动，紧紧围绕分公司下达的各项目标任务，明确工作思路，找准企业定位，攻坚克难、开拓创新，在分公司的正确领导和关心支持下，经过我网格员工的共同努力，各项工作稳步推进，较好的完成了全年任务目标。2015年是比较特殊的一年，工作任务繁重，工作量大，很多小区新开通光纤接入，这就要求我们既要做好装维工作，同时也要做好营销工作，最大限度的保证公司营维工作协调发展，保证公

司的利益。随着我网格业务稳步增长，市场份额也在稳中有升，业务在从原单一的维护工作向更广泛的营维业务渗透，营造全业务发展态势，有利于公司业务收入多样化，同时也使我广电品牌给客户留下了良好的感知度。保持了与电信等运营商的竞争力。

在过去的一年我们在工作也存在很多不足，由于市场狭窄，目前我们经营活动严重依赖于过去存量用户，随着电信等竞争对手对异网用户的拦截、渗透和全光网建设等措施的实施，在新的一年里我们将面临更大的压力。15年我们在市场开发上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破。只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，掌握市场的主动权。为此我网格将从以下几点出发对新的一年进行工作安排。

（一）探索专业化经营的道路。对公司目前经营的主要专业业务进行分析。

针对盈利的业务提出标准、精细管理，不断提高盈利水平，支撑公司和自身专业的正常发展思路。

针对不盈利的业务提出减少亏损或盈亏持平的思路，寻求新的经营思路。

针对政企业务，采取多种方式的思路，探索新的业务方向和增长点。

（二）紧盯全年的目标计划，加强经营分析工作，确保全年目标任务的实现。

（三）继续完善各种管理办法和业务流程，推行全面标准化建设工作。

（四）优化人力资源配置，规范各类用工，加大管理和技术

人员培训力度，建立人才储备库。

（五）大力开展企业文化宣传推介，树立公司职工良好形象。继续推进企业文化核心内容在职工中的宣传、推介，继续创新企业文化传播形式，通过开展各种活动来表达、传播企业文化，努力促进职工对企业文化内涵的深刻理解，从而培育出具有东坝营业部特色的职工队伍，树立起东坝营业部职工的良好形象。