

# 计划生育部门归部门管 计划生育部门个人工作总结(优秀5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。写计划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计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 计划生育部门归部门管篇一

围绕镇党委、政府“保类进位”的工作目标，在上级主管部门的指导下□xx年至今，我与计生战线全体工作人员，紧紧抓住“控制人口增长”不放松，认真扎实搞好每一项工作，本资料权属文秘资源网，放上鼠标按照提示查看本站更多资料取得了较好的成绩。

计划生育工作是我国的一项基本国策，在各级目标管理考核中占有重要地位，并实行“一票否决”，在工作实践中，必须坚持“经常抓，抓经常”，才能确保工作任务落到实处。

为推动全镇计生工作，我一直把制度建设摆在第一位，通过建立健全各项制度，推动经常性工作。今年以来，党委、政府先后联合下发了《关于对计划生育工作经费的考核办法》、《关于推行计划生育村民自治的补充规定》，镇人民政府以《督办通知》的形式对节育手术实行月清月结。

这一系列措施强化了责任区和村支两委的工作责任，基本做到每月一小结、每季一考核、年终大评估，从而真正实现了计划生育“以经常性工作为主”。

同时，镇里还出台了《关于计划生育重大责任追究的实施意见》、《关于加强机关干部职工计划生育管理的规定》等，使全镇的计划生育工作有章可循，有制度管人，有人做事。

计划生育村为主和村民自治，是新时期人口与计划生育工作的发展之路、改革之路、必由之路。我镇自去年推行计划生育村民自治以来，取得了一定的成效。

今年5月31日，在全市的“计划生育村为主村民自治经验交流会”上，洪山殿镇作了经验介绍。会后，镇党委、政府又对村民自治工作作了专门部署。

按照党委、政府的工作思路，我着手起草了《计划生育村民自治章程》和《计划生育村民自治协议书》的指导性条款。

各村在此基础上，结合各自实际，对相关条款进行了修改和补充，如：柞子村、前塘村规定对两女户的小孩实行九年制义务教育全免费入学；永忠村规定对两女结扎户一次入500元养老保险，并在其小孩义务教育期间每年补助100元学费；梓木村规定对自愿放弃再生育的家庭一次性奖励1000元……到7月底，已有37个村按法定程序通过了新的《计划生育村民自治章程》，有26个村与农户签订了《计划生育村民自治协议书》，从而使我镇的计生工作走上了村民自治的良性发展轨道。

流动人口管理一直是计划生育工作的重点和难点，我镇的违法生育90%以上是流出人口造成的。为了破解这一难题，我们积极向县局请示，县计生局于4月7日到新檀村就流动人口的计划生育管理办点示范。

5月13日，全镇流动人口管理现场会议在新檀村召开，之后，“八个一”的流动人口计划生育管理模式迅速推向全镇。

现在，每个村的流出已婚育龄妇女，都按照上级要求与村上

签订了合同书，找出了担保人，并按时向村上通报居住地的地址和联系方式，及时寄回有效的孕检证明；村上也及时为每个对象办理了婚育证明，建立了计划生育管理卡，流动人口以户籍地和现居地共同管理的工作格局初步形成。

以加强流动人口管理为基础，我们对基层基础工作提出了更高的要求。

根据上级指示，对村务公开的内容进行了进一步的补充和完善，并督促责任区、村对环境较差的服务室进行了整体搬迁。

农村部分计划生育家庭奖励扶助制度，是缓解实行计划生育家庭的特殊困难，引导农民自觉实行计划生育的一项基本的计划生育奖励制度。按照上级要求，计生办于元月24日组织摸底培训，2月24日进行二次复核，4月29日以后又进行多次核实，先后共进行了五次调查核实，三次村组公示，最后确定了22个村的37名对象享受奖励扶助金。

集中整治“两非”是贯彻落实省政府194号令、有效遏制性别比失衡的'一项重要举措。4月份以来，我们先后对扶冲村吴爱香等13名对象终止妊娠的情况展开调查，并于7月8日对洪山实业公司职工医院的b超医师王计华进行立案查处，在全镇形成了集中整治“两非”的良好氛围。

一是太注重做事，理论学习不够，不能用与时俱进的人口理论指导工作实践，从而导致在实际工作中创新不够。

二是太注重完美，对干部关心不够，日常工作期间对工作人员要求太过苛刻，从而导致内部生动活泼的局面不够。

三是太注重结果，对过程管理不够，不能对被考核单位的工作进行有效的指导，在考核时不能充分考虑被考核单位的实际情况，从而导致计生办与少数单位之间团结协作不够。

计划生育工作责任重大，在今后的工作中，我将不断加强学习，集思广益，与计生战线的全体同志负重奋进，认真地做好迎检的各项准备工作，为全面实现党委、政府的工作目标而努力奋斗。

## 计划生育部门归部门管篇二

开头语□xx年的脚步已迈向身后，回想走过的脚步，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，有淡淡的失落□xx年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在工作上廉洁奉公、务真求实。作为公司的采购人员，我树立“为公司节约每一分钱”的观念。积极落实公司采购工作的要点和完成钢厂协议量的计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。现将主要工作情况总结如下：

### 一、个人工作回顾

在公司领导及公司其他同事的配合与支持下xx年里在自己的业务单位江阴长达钢厂共完成采购一万六千多吨的计划量。虽然公司与江阴长达钢厂签订的协议量是每月3000吨，但在行情不稳定的情况下，长达钢厂每月每期都在打折，在这样的情况下我公司还是较圆满的完成了与长达钢厂签订的协议量。

在五月到八月间，在部门领导销售思路的带领下我在本市市场里挨家挨户的发放我公司经营的中板与热轧卷板的宣传资料给市场商户进一步了解我公司经营的钢材品种规格的齐全和价格的实惠在取得一定成果后（期间市场其它商户在我公司拿货也较多）增加了一定的销售的数量。

期间在部门领导的安排下我与新进公司销售部的小陈同事一起去下游市场跑业务，在我们俩共同努力下也新增加了好几

家用中厚板和卷板的厂，每月也有70-80吨的拿货量多的时候有一百来吨。我感受到只要肯出去真心努力的跑客户，总归是会有回报的。

平时每日电话询问市场各大经销商价格（对每日网上各地区报价如上海杭州南京无锡等地的价格了解和电子盘、期货）。

也会帮着部门同事去市场商户那开提货单、送支票、收发票等一些事物。观察本市市场一些同行竞争对手的库存变化情况。

跟车送货（这样能让我做采购的第一时间了解到下游用户对一些产品规格的需求）。

空下后我会去市场上与一些认识的商户探讨和分析行情走势这样可以进一步了解行业竞争对手的一些基本情况等等。

## 二、工作中的不足及需要改进的地方

通过这一年来，自己参与的各种工作，我认识到自我力量的不足。尤其是在与客户谈到一些棘手的业务问题时自己不知道如何灵活的处理时，我都在对自己进行反思，希望可以实现对自己的一些突破。我想要改变自己身上一些局限我自己展现的因素，改变原有的工作方式，要求自己在业务上达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己，对自己的一言一行又像一个旁观者在监督着自己，这些在我以往的工作经历中都是没有的，都是在自己遇到一些棘手的问题不能及时解决，才有所感悟后对自我的要求。我认为自己工作中的不足之处有：

### （一）沟通不够

人和人交往，最大是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方

接纳。我相信这句话是没错的’，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同事顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。在经历了一些事以后，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

## （二）工作中缺乏创新思维

不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个人的潜力。通过这一年来，自己共同合作的部门领导和同事，他们都很热心的及时给予了我在工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各种工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断更新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望公司领导和所有同事能够帮助我一同发现问题、解决问题。

### 三、今后提高工作水准的举措

xx年已过去了，面对xx年的工作，新的各项工作给我带来的是迷雾和无限遐想。在这里，我从个人的角度谈谈自己xx年要对工作的努力：

#### 关键词一：蜕变

任何改变对于一个人都是艰难的。我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与各个部门、同事间的工作配合，工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务，这样的结果会有两种：要么顺利完结，要么被遇到的困难打到。因为一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。

xx年对我来说，正确的蜕变很重要。要改变的问题很多，首先就是意识。纵观我们公司的发展历程，和其他同行的差距越来越大，如何定位我们这样的公司，如何多争取更多的业务，促进公司的发展。意识转变能反作用自己的行为。写出来分析是对自己的警示，提醒自己需要树立深刻的危机意识，认识到问题是蜕变的第一步。其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎么样才能做得更好。

#### 关键词二：提高

公司的发展形势的客观原因不用过多描述，因为任何公司的发展都要经历这样那样的曲折道路，我想有部分来自自身原因，说明从我自身还有需要改进和加强的地方。这要求勤练内功，提高个人的专业知识和业务能力。对于我一个从公司采购员来说，勤练内功和提高专业知识、技巧是必要的。另

外最重要的就是要扩大个人的信息来源和广泛的沟通技巧，全身心的投入到公司的各项工作。

在过去的一年里，认识自我，找出差距，在新的一年里工作中更要有大的进步，这一年里还是有很多不足之处，在新的一年里要吸取着前一年的教训，对业务知识活学活用，在新的一年里弥补去年的不足之处，全面提高自身素质业务水平，在以后的工作中有不足之处请领导批评指出，为公司作出一点点贡献。

### 计划生育部门归部门管篇三

开头语：随着结算预算工作的结束，一年的工作就算彻底的结束了。一年来有必要对自己的工作作一个客观公正全面的总结。

六、每天搞一次办公室卫生那是必须的。整洁的环境可以愉悦心情，也能提高工作效率；

七、放东西一定要有规律，及不能丢三落四，杂乱无章。做到防患于未然；

八、好记心不如烂笔头，更何况现在的记忆力是每况愈下，以前厚厚的一本书都可以倒背如流，可如今记一个电话号码都难，天命不可违呀！

总结不是为了总结而总结，而是为了改变而总结。只有工作做好了，生活才会好，心情才会好。

#### 【范文二：公司采购部门年终总结】

开头语□xx年的脚步已迈向身后，回想走过的脚步，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，有淡淡的失落□xx年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳

息、任劳任怨，在工作上廉洁奉公、务真求实。作为公司的采购人员，我树立“为公司节约每一分钱”的观念。积极落实公司采购工作的要点和完成钢厂协议量的计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。现将主要工作情况总结如下：

## 一、个人工作回顾

在公司领导及公司其他同事的配合与支持下xx年里在自己的业务单位江阴长达钢厂共完成采购一万六千多吨的计划量。虽然公司与江阴长达钢厂签订的协议量是每月3000吨，但在行情不稳定的情况下，长达钢厂每月每期都在打折，在这样的情况下我公司还是较圆满的完成了与长达钢厂签订的协议量。

在五月到八月间，在部门领导销售思路的带领下我在本市市场里挨家挨户的发放我公司经营的中板与热轧卷板的宣传资料给市场商户进一步了解我公司经营的钢材品种规格的齐全和价格的实惠在取得一定成果后（期间市场其它商户在我公司拿货也较多）增加了一定的销售的数量。

期间在部门领导的安排下我与新进公司销售部的小陈同事一起去下游市场跑业务，在我们俩共同努力下也新增加了好几家用中厚板和卷板的厂，每月也有70-80吨的拿货量多的时候有一百来吨。我感受到只要肯出去真心努力的跑客户，总归是会有回报的。

平时每日电话询问市场各大经销商价格（对每日网上各地区报价如上海杭州南京无锡等地的价格了解和电子盘、期货）。

也会帮着部门同事去市场商户那开提货单、送支票、收发票等一些事物。观察本市市场一些同行竞争对手的库存变化情况。

跟车送货（这样能让我做采购的第一时间了解到下游用户对一些产品规格的需求）。

空下后我会去市场上与一些认识的商户探讨和分析行情走势这样可以进一步了解行业竞争对手的一些基本情况等等。

## 二、工作中的不足及需要改进的地方

通过这一年来，自己参与的各种工作，我认识到自我力量的不足。尤其是在与客户谈到一些棘手的业务问题时自己不知道如何灵活的处理时，我都在对自己进行反思，希望可以实现对自己的一些突破。我想要改变自己身上一些局限我自己展现的因素，改变原有的工作方式，要求自己在业务上达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己，对自己的一言一行又像一个旁观者在监督着自己，这些在我以往的工作经历中都是没有的，都是在自己遇到一些棘手的问题不能及时解决，才有所感悟后对自我的要求。我认为自己工作中的`不足之处有：

### （一）沟通不够

人和人交往，最大是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同事顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。在经历了一些事以后，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这

方面的能力。

## （二）工作中缺乏创新思维

不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个人的潜力。通过这一年来，自己共同合作的部门领导和同事，他们都很热心的及时给予了我在工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各种工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断更新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望公司领导和所有同事能够帮助我一同发现问题、解决问题。

## 三、今后提高工作水准的举措

xx年已过去了，面对xx年的工作，新的各项工作给我带来的是迷雾和无限遐想。在这里，我从个人的角度谈谈自己xx年要对工作的努力：

关键词一：蜕变

任何改变对于一个人都是艰难的。我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与各个部门、同事间的

的工作配合，工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务，这样的结果会有两种：要么顺利完结，要么被遇到的困难打到。因为一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。

xx年对我来说，正确的蜕变很重要。要改变的问题很多，首先就是意识。纵观我们公司的发展历程，和其他同行的差距越来越大，如何定位我们这样的公司，如何多争取更多的业务，促进公司的发展。意识转变能反作用自己的行为。写出来分析是对自己的警示，提醒自己需要树立深刻的危机意识，认识到问题是蜕变的第一步。其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎么样才能做得更好。

关键词二：提高

公司的发展形势的客观原因不用过多描述，因为任何公司的发展都要经历这样那样的曲折道路，我想有部分来自自身原因，说明从我自身还有需要改进和加强的地方。这要求勤练内功，提高个人的专业知识和业务能力。对于我一个从公司采购员来说，勤练内功和提高专业知识、技巧是必要的。另外最重要的就是要扩大个人的信息来源和广泛的沟通技巧，全身心的投入到公司的各项工作。

在过去的一年里，认识自我，找出差距，在新的一年里工作中更要有大的进步，这一年里还是有很多不足之处，在新的一年里要吸取着前一年的教训，对业务知识活学活用，在新的一年里弥补去年的不足之处，全面提高自身素质业务水平，在以后的工作中有不足之处请领导批评指出，为公司作出一点点贡献。

**【范文三：公司部门主管工作总结】**

开头语□xx年就快结束，回首xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的xx年就伴随着新年伊始即将临近。可以说□xx年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

## 一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务！

（一□xx年里，我自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学，学中干，不断掌握方法积累经验，我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锤炼，较快地完成任务。另一方面，问书本，问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（二）爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

## 二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

（一□xx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度xx年下半年，行政组织召开xx年的工作安排布置会议年底工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

（二）对清洁每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

## 三、主要经验和收获

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系。才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与员工的交流，要与员工做好协调，解决员工工作上的问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

（一）经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一步，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为处事的道理，也明白了，一个良好的心态，一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

（二）总结下来：在这一年的工作中接触到了新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

六、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不新遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

## 七、下步的打算

针对xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

（一）积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

（二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，公司的明天更美好！

## 【范文四：市场部工作总结】

开头语□xx年，我们公司市场部根据总公司的安排与部署，在

省公司下达的规定指标基础上，充分挖掘潜力，层层分解任务，强化业务管理，以人为本，注重人员培训，加强业绩考核，到7月份为止，全市业务收入\*\*\*万元，总排名全省跃居第3位，宽带业务增加\*\*\*户，普通电话添增\*\*户，取得了良好的业绩，现将xx年工作总结如下：

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

二、基础管理方面：落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于情况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5

月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5个月调帐超过万元，达到5月份的元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

三、绩效考核方面：改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

四、存在的问题和困难

1、由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部从以下几方面进行改进和提高：

一、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广；帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

二、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

三、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

### 【范文五：行政部门新员工工作总结】

开头语：今年是传说中的xx年，它的不平凡也许是因为玛雅人的世界末日降临。对我来说，这更是个不平凡的一年，因为这一年是我迈出校园踏入社会的第一年，在这一年来，在领导的指导下，在各部门的支持下，使得行政的工作顺利开展。所以在这一年中无论是我个人的工作能力，还是思想素质都有了很大进步，在这一年中行政部较好地完成了公司领导安排的各项任务，也完善了公司的考核制度，为公司更正

规范化做出了努力。现在就这一一年来的工作做简要的总结：

### 一、根据本职工作，这一年的工作情况

这一年的主要工作分三个方面，一方面是日常的行政工作，一方面是考核制定与管理，一方面是对外物业及招聘工作。

日常的行政工作主要包括员工考勤、卫生管理、员工会议、员工集体活动、办公用品采购、办公设备维修及业务人员的其他一些事情的处理工作，这些工作上基本得到了公司领导的认可，公司的正常办公有序的进行。xx年公司的制度有很多变化，协助王经理制定考核制度；至于对外物业及招聘的工作是相对较少的，在此一年中配合人口普查、业务人员意外保险的办理和更改以及联系招聘学校并对招聘坐车准备。

### 二、在工作中出现过一些错误，做到及时分析原因并改正

这一年在工作中出现过一些或大或小的错误，或许是因为刚毕业步入工作岗位，在工作中没有相应的经验，所以会在一些工作中出现一些小错误，但每次都做到及时改正。在不断的摸索中成长，最终总结出来自己的心得，凡事要想细、想全，凡事要亲历亲行。还有就是对一些事情上准备的不够充分，使得工作效率不是很高，这一点在以后的工作中都有所注意，并有所提高。这一年好多错误的改正都是靠他人的帮助，有领导的细心指导和同事的提醒，所以在这里真心的谢谢他们对我的帮助！

### 三、在工作中有成长

在这一年的工作中不断的摸索，不断的积累经验。所以无论是在个人的做人方面还是在工作能力上都有了很大的提升，安都真的是教会了我很多，也给了我一个很好的机会，让我能够锻炼自己在行政管理方面的能力。

在这里我要感谢的人真的很多，每一个人对我的帮助对我的锻炼我都记在心里，这将是我的成长经理中永远不可磨灭的部分，这一年让我成长了很多，谢谢大家。最后祝大家新的一年中：工作顺利、身体健康、步步高升、财源广进、幸福万年长！

## 计划生育部门归部门管篇四

开头语：今年是传说中的xx年，它的不平凡也许是因为玛雅人的世界末日降临。对我来说，这更是个不平凡的一年，因为这一年是我迈出校园踏入社会的第一年，在这一年来，在领导的指导下，在各部门的支持下，使得行政的工作顺利开展。所以在这一年中无论是我个人的工作能力，还是思想素质都有了很大进步，在这一年中行政部较好地完成了公司领导安排的各项任务，也完善了公司的考核制度，为公司更正规化做出了努力。现在就这一年来工作做简要的总结：

这一年的主要工作分三个方面，一方面是日常的行政工作，一方面是考核制定与管理，一方面是对外物业及招聘工作。

日常的行政工作主要包括员工考勤、卫生管理、员工会议、员工集体活动、办公用品采购、办公设备维修及业务人员的其他一些事情的处理工作，这些工作上基本得到了公司领导的认可，公司的正常办公有序的进行。xx年公司的制度有很多变化，协助王经理制定考核制度；至于对外物业及招聘的工作是相对较少的，在此一年中配合人口普查、业务人员意外保险的办理和更改以及联系招聘学校并对招聘坐车准备。

这一年在工作中出现过一些或大或小的错误，或许是因为刚毕业步入工作岗位，在工作中没有相应的经验，所以会在一些工作中出现一些小错误，但每次都做到及时改正。在不断的摸索中成长，最终总结出来自己的心得，凡事要想细、想全，凡事要亲历亲行。还有就是在一些事情上准备的不够充分，使得工作效率不是很高，这一点在以后的工作中都有所

注意，并有所提高。这一年好多错误的改正都是靠他人的帮助，有领导的细心指导和同事的提醒，所以在这里真心的谢谢他们对我的帮助！

在这一年的工作中不断的摸索，不断的积累经验。所以无论是在个人的做人方面还是在工作能力上都有了很大的提升，安都真的是教会了我很多，也给了我一个很好的机会，让我能够锻炼自己在行政管理方面的能力。

在这里我要感谢的人真的很多，每一个人对我的帮助对我的锻炼我都记在心里，这将是我的成长经理中永远不可磨灭的部分，这一年让我成长了很多，谢谢大家。最后祝大家新的一年中：工作顺利、身体健康、步步高升、财源广进、幸福万年长！

## 计划生育部门归部门管篇五

围绕镇党委、政府“保类进位”的工作目标，在上级主管部门的指导下□xx年至今，我与计生战线全体工作人员，紧紧抓住“控制人口增长”不放松，认真扎实搞好每一项工作，本资料权属优习网，放上鼠标按照取得了较好的成绩。

### 一、健全工作机制，落实经常性工作为主

计划生育工作是我国的一项基本国策，在各级目标管理考核中占有重要地位，并实行“一票否决”，在工作实践中，必须坚持“经常抓，抓经常”，才能确保工作任务落到实处。

为推动全镇计生工作，我一直把制度建设摆在第一位，通过建立健全各项制度，推动经常性工作。今年以来，党委、政府先后联合下发了《关于对计划生育工作经费的考核办法》、《关于推行计划生育村民自治的补充规定》，镇人民政府以《督办通知》的形式对节育手术实行月清月结。这一系列措施强化了责任区和村支两委的工作责任，基本做到每月一小

结、每季一考核、年终大评估，从而真正实现了计划生育“以经常性工作为主”。同时，镇里还出台了《关于计划生育重大责任追究的实施意见》、《关于加强机关干部职工计划生育管理的规定》等，使全镇的计划生育工作有章可循，有制度管人，有人做事。

## 二、完善村为主和村民自治机制，实现工作重心下移

计划生育村为主和村民自治，是新时期人口与计划生育工作的发展之路、改革之路、必由之路。我镇自去年推行计划生育村民自治以来，取得了一定的成效。今年5月31日，在全市的“计划生育村为主村民自治经验交流会”上，洪山殿镇作了经验介绍。会后，镇党委、政府又对村民自治工作作了专门部署。按照党委、政府的工作思路，我着手起草了《计划生育村民自治章程》和《计划生育村民自治协议书》的指导性条款。各村在此基础上，结合各自实际，对相关条款进行了修改和补充，如：柞子村、前塘村规定对两女户的小孩实行九年制义务教育全免费入学；永忠村规定对两女结扎户一次入500元养老保险，并在其小孩义务教育期间每年补助100元学费；梓木村规定对自愿放弃再生育的家庭一次性奖励1000元……到7月底，已有37个村按法定程序通过了新的《计划生育村民自治章程》，有26个村与农户签订了《计划生育村民自治协议书》，从而使我镇的计生工作走上了村民自治的良性发展轨道。

## 三、加强流动人口管理，提升基层基础工作水平

流动人口管理一直是计划生育工作的重点和难点，我镇的违法生育90%以上是流出人口造成的。为了破解这一难题，我们积极向县局请示，县计生局于4月7日到新檀村就流动人口的计划生育管理办点示范。5月13日，全镇流动人口管理现场会议在新檀村召开，之后，“八个一”的流动人口计划生育管理模式迅速推向全镇。现在，每个村的‘流出已婚育龄妇女，都按照上级要求与村上签订了合同书，找出了担保人，并按

时向村上通报居住地的地址和联系方式，及时寄回有效的孕检证明；村上也及时为每个对象办理了婚育证明，建立了计划生育管理卡，流动人口以户籍地和现居地共同管理的工作格局初步形成。以加强流动人口管理为基础，我们对基层基础工作提出了更高的要求。根据上级指示，对村务公开的内容进行了进一步的补充和完善，并督促责任区、村对环境较差的服务室进行了整体搬迁。

#### 四、抓好奖励扶助和整治两非，促进工作全面发展

农村部分计划生育家庭奖励扶助制度，是缓解实行计划生育家庭的特殊困难，引导农民自觉实行计划生育的一项基本的计划生育奖励制度。按照上级要求，计生办于元月24日组织摸底培训，2月24日进行二次复核，4月29日以后又进行多次核实，先后共进行了五次调查核实，三次村组公示，最后确定了22个村的37名对象享受奖励扶助金。

集中整治“两非”是贯彻落实省政府194号令、有效遏制性别比失衡的一项重要举措。4月份以来，我们先后对扶冲村吴爱香等13名对象终止妊娠的情况展开调查，并于7月8日对洪山实业公司职工医院的b超医师王计华进行立案查处，在全镇形成了集中整治“两非”的良好氛围。