

年终工作总结干货(模板7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

年终工作总结干货篇一

今年以来，城管局认真贯彻落实县委十届七次全会提出的“十全”“十美”幸福__建设的部署和要求，立足城管实际，围绕基础管理，履职尽责；围绕重点项目，加快推进；围绕特色工作，打造亮点；围绕制度建设，转变作风等工作为中心，取得了明显成效。上半年，全市城市管理现场会在我县召开，县委徐书记专题调研城管工作时，对我局工作给予充分肯定。现将20__年度上半年工作总结和20__年度下半年工作计划汇报如下：

一、20__年上半年工作完成情况

年初，局对各项目标任务进行细化、分解，分别与各部门签订了责任状，制定了督查考核细则，确保年内工作目标按序时推进，高质量完成。

(一)围绕基础管理，履职尽责，城市环境得到改善。

局属各部门根据自身职能，落实工作责任制，加强督查考核，全力尽责，确保城市管理成效全面进位争先。

1、市容管理：多次开展专项整治行动，一是清理各主、次干道、迎宾线路各类“牛皮癣”小广告4500余份，粉刷墙体、出新大约8000平方；二是加强对学校周边流动摊点的清理，暂扣气瓶15只，电子秤18台，三轮车2辆；三是市场周边管理有

序推进，对二菜市场周边进行每日一整治，暂扣小称26杆，电子秤6台，喇叭8只，对大庆北路市场进行整治，确保市场外无流动摊点，全部进驻市场内经营。

2、环境卫生：落实环境卫生划片保洁责任制，提升清扫保洁质量。

一是优化小型扫地车作业机制，将小型扫地车作业时间调整为白天清扫，与环卫工人白天保洁同步，提升机械化清扫质效。

二是每月开展环境卫生集中整治行动，实行人员和机械相结合进行，整治区域包括东风东路、人民北路、北京路、南东一道、东十三道、教师进修学校周边、商贸城前游园等，先后清理垃圾杂物约160余吨。

三是巩固城乡统筹体系。全面做好县生活垃圾卫生填埋场规范处置监管，督促填埋场落实消杀措施，垃圾渗滤液集中规范处理，生活垃圾无害化处理率94.8%，上半年已处理生活垃圾2.26万吨。

3、广告管理：坚持长效管理与专项治理相结合，城区户外广告 and 店招标牌设置环境得到一定程度的改善。

二是强化违规户外广告标牌的管理，拆除日常巡查中发现的破损及违规道旗、条幅、店招标牌等220多处。

三是推进北京路省级城市管理示范路店招店牌改造提升工作，整改更换店招店牌共110余处，打造了靓丽的空间视觉环境。

4、广场管理：加强对物业的监管和考核工作，每月对物业形成督查通报，确保各类广场安全开放。

三是突出广场电子大屏的公益宣传。

(二) 围绕重点项目，加快推进，办好惠民利民实事。

年初排定的经县政府批准实施的7个重点项目，实行项目责任到人，明确施工进度，要求保质保效。上半年，已经完成项目2个，其余项目正在建设之中，时间和数量达到了“双过半”。

1、东五道停车场建设。该项目为20__年立项，20__年建设，项目现已完成，交付使用。项目占地面积34.67亩，总投资800万元，可停放大型货车132辆，解决了园区部分大型货车无处停靠，车辆乱停乱放的情况。

2、粪便处理厂建设。完成立项审批、环评报告及批复、审图、地勘、设备采购、用电手续等环节，目前已进入土建招标程序，计划到年底竣工。

3、环卫基础设施建设。投资100万元建成运行东九街压缩式垃圾中转站，协作路公厕新建项目已进入招投标程序，南东一街中转站、公厕和社会停车场项目已完成选址，目前正在图纸设计。

4、环卫车辆购置。申请购置2台3吨道路洗扫车、1台8吨无泄漏垃圾吊桶车和1台拉臂式小型垃圾运输车，上半年已完成政府采购招标。

5、北京路疏导点建设。为解决大庆路烧烤摊点油烟扰民状况，经规划部门同意，在老城区北京路与大庆路交汇处，设置疏导点，该项目总建筑面积2200多平方米，总投入110多万元，统一厅棚、统一座椅，设施精美，项目已经竣工。下半年将附近的烧烤摊点全部动员至疏导点经营，进行统一管理。

6、数字化城管。按照县委、县政府智慧城市建设的总体目标，数字化城管系统平台建设纳入全县智慧城市项目进行统一建设，实行“一级监督、二级指挥”的管理模式，上半年数字

化城管项目建设背景和工作方案落实情况获得了省专家一致同意通过。

(三) 围绕特色工作，打造亮点，提升城市形象。

作为城市环境综合整治、防违治违、城市长效管理、“四城同创”牵头责任单位，认真落实各项措施，不遗余力推进精细化管理。

1、综合整治成效显现。20__年，全县共实施“931”整治类项目22个，规范类项目9个，目前，已全部进入整治阶段。

一是城郊结合部、棚户区整治工程。涉及328省道两侧旧城改建和原质监局地块旧城改建两个项目，共搬迁居民308户，拆除建筑面积6.78万平方米。目前已完成279户，剩余29户(原质监局地块14户、328省道两侧15户)搬迁了279户拆除了4.98万平方米，剩余1.80万平方米。

二是城中村、老旧小区、背街小巷3类7项整治工程。上半年已全部完成项目整治内容排查及方案制定工作，预算投入资金达980余万元，整治内容涉及停车泊位增设、设施修复、绿化补植、墙体立面出新等，其中老旧小区已全部进入施工阶段，洪渠路已投入资金45万元，完成道路铺设1070平方米，雨污水管道各230米。

三是河道环境整治。预计投入1200余万元，对砚临沟、北和平沟、三邱沟等三条全长共12.4公里河段进行整治。目前，砚临沟整治工程已正式启动，疏浚及护砌工作正在有序推进中，已完成土方清淤约5000m³护坡砌筑达20__o³预计整个工程将于7月底全面完成;北和平沟河道整治工程也将于7月上旬全面开工。

四是低洼易淹易涝片区整治。唯新片整治覆盖面积52公顷，投入资金60余万元。目前，已完成该片区泵房建设工作及内

部机组等设施装备工作，并已通过市专家组验收。

五是农贸市场整治。今年，我县启动了城南和富民两个农贸市场改造提升工程，启动了砚台和惠民两个农贸市场新建工程，目前富民农贸市场已投入资金160余万元，完成内部摊位改造及整治工作；城南市场改造工程也将于7月份正式启动，砚台市场建设工作目前已完成整体建设工程量的80%，惠民市场建设工作已完成前期立项等工作。

2、防违治违重心下移。协助县委、县政府出台了《__县关于进一步加强防违治违工作的意见》（洪发〔20__〕5号）文件精神，根据文件要求，局防违办加强全县防违治违工作指导、巡查、督查，各街道（镇）、县直相关部门等责任单位向县政府递交责任状，缴纳了防违治违保证金，实现了重心下移，联防联控，齐抓共管的新机制，并多次组织集中拆除违法建设行动。上半年，高良涧街道办上报违建10处，拆除违建面积约为150平方米；朱坝街道办上报违建7处，拆除违建面积约为210平方米；古堰管委会上报违建3处，拆除违建面积约20平方米；县城管局巡查发现及群众举报全县违建问题114处，开展与高良涧、朱坝等街道办集中拆违行动14次，拆除面积约3100平方米，与国土局至白马湖区查看违法用地1次。

3、“四城同创”开展有力。着力完成县委县政府中心工作，大力推进“四城同创”工作。

一是局先后出台了“四城同创”实施方案，多次组织人力和机械参与主次干道、城郊结合部、城中村和整治责任区开展环境集中整治行动。

二是大力开展社会主义核心价值观宣传教育，利用道旗、广告标牌、__湖文化广场大屏幕的宣传主阵地作用，设置永久性“讲文明，树新风”、“八礼四仪”、核心价值观12个关键词等公益广告标牌80多块，大屏幕每天不间断滚动播放宣传标语，沿街商户的电子显示屏也要求播放核心价值观的内容。

三是开展局城管志愿者服务活动，按照志愿者组织章程，多次组织志愿者开展交通文明引导轮班值守，劝阻市民闯红灯行为、城郊结合部和学校周边市容环境整治、与惠民家园(四期)开展联创共建文明小区等系列活动。

四是借“四城同创”东风，建立城市环境整治长效管理机制渐成常态。

年终工作总结干货篇二

起步在年头，总结在年尾。一年来，在中队领导和各位同事的帮助下，克服种种困难，扎扎实实开展各项工作，无论是中心任务还是日常巡查，我都能完成自己所承担的工作任务。现将自己20__年度的工作和学习做个简单的总结：

一年来我严格要求自己，紧紧围绕中队的工作目标，在中队领导的带领下坚持脚踏实地、创新创效的务实作风，坚定信心，迎接挑战，扎实工作，付出最大的努力，争取较好的成绩，顺利的完成了领导分配的各项工作任务。

一、强化学习意识，提高自身素质。

无论是日常市容管理或是大队领导安排的中心任务，在完成本职工作和上级交办的任务的同时，不断充电学习，查遗补漏，使自己在各方面都得到提高，成为一名合格的协管员。

城管工作点多面广，较多的涉及弱势群体的利益，因此在今年的实际工作中，端正认识态度的同时，不断加强了对理论知识的学习，通过大队和中队组织的政治学习和业务培训等多种方式正确地树立了文明执法，服务为民的思想，不断提高自身的道德修养。本着干一行爱一行，边学习边总结边提高，在学中练，在练中干并把自己的思想认识与实际工作结合起来。

二、强化服务意识，提高履职能力。

今年我和__、__负责建国路和长江路的管理。建国路是省级文明示范路，对管理要求是很严格的。对一些商家的多次出店经营，占道堆放，设置移动广告战牌，我们依然天天去宣传，做到文明管理。对于新开店铺，及时发放温馨告知书，通知及时清理垃圾，并设立施工围挡。全面实行“门前三包”，由于店铺时常更换，我们也会经常检查商家的市容环卫责任书，做到每家每户签订市容环卫责任书，确保商铺门前环境良好。

任何工作的宗旨都是一样的，那就是全心全意为人民服务。因此，我要做到服从命令，听从指挥，文明管理，严格遵守各项规章制度，自觉遵守职业道德，树立爱岗敬业，无私奉献，为人民服务思想，不断增强服务意识，提高服务水平。

三、存在的问题。

一是理论学习抓得不够紧，分析问题和解决问题的能力不够强。二是思想解放程度不够，对于工作中遇到的问题，解决办法不够多。在今后的工作中，我要多向有经验的同事学习，弥补自身存在的不足。

今年的工作已经结束，在即将迎来的20__年中，我将继续努力工作，严格要求自己，克服自身存在的不足，争做一名合格的协管员。

年终工作总结干货篇三

时光荏苒，公司又走过了一个辉煌年。回首20xx年，我在公司及部门领导的指导带领下，在各位同事的协同下，基本完成了各项任务。主要工作有：

1. 通过反复的调试比对超声波和热熔机，完成了b客户表贴式

和嵌入式按钮线路板熔接保持力的问题，使量产产品的线路板保持力符合要求，解决了客户飞检投诉的问题。

2. 优化并发布了供应商索赔制度，同时完成了供应商的索赔工作，全年索赔共计约合人民币21万多元。

3. 参与新开发的北美项目的第一阶段任务，一周内指导供应商完成ppap资料31份。

4. 从6月份起，给三家零库存供应商制定了改善辅导方案和计划，定期辅导，并定期监督检查完成状况。通过此次辅导，各家供应商在管理流程上有了初步改善，都已经建立了专职检验员制度。其中甲供应商连续三个月的fpy和otd都已达标。

5. 与技术工程师和采购同仁一起，对乙供应商(pcb板供应商)进行多次审核，帮助其查找问题，验证其纠正预防措施的有效性，减少生产对原材料的投诉，保证公司产品按时保质出货。

6. 与质量工程师一起，通过对供应商的多次审核辅导，帮助他完成按钮组装的可量产化工作，完成了公司产品外包的工作。

此外，我还能积极参与公司组织的各项理论和专业知识培训，为后续工作能更好的开展打下铺垫。过去的一年里虽然取得一些成绩，但也有需要提升的空间：

1. 需要强化项目的知识，参与项目的过程中，要能更加积极主动。

2. 对供应商管理方面，要想办法培养供应商解决问题的主动性和能动性，而不是我们催就动，我们不催就没有动静。

3. 平时工作中，与供应商沟通时，要能控制自己的情绪，要

通过交流让对方接受自己的观点，明白自己的要求。

20xx年公司即将开发更多优秀的客户，展现在自己面前的将是一片任自己驰骋的沃土，但同时也感受到了沉甸甸的责任，在今后的工作和生活中我将继续努力学习，深入实践，不断提升自我。

时间流逝，岁月如梭□20xx年已悄然走过。在这一年中，本人在公司和部门领导的指导下、在各位同事的协助下，基本完成了年初计划中所定的各项工作。回想这一年来，本人服从领导，努力工作，严格要求自己，不断提高，自我加压，保证工作质量，严把质量关。保质保量地完成了领导交办的各项任务，主要做了以下一些工作：

年终工作总结干货篇四

转眼间，我来到__工作已经快_年了。在__大药房__店店长和同事们的关心帮助下，我学习到了更多的知识。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，现将近_年来的工作总结如下。

1. 工作回顾

进入__以后，在药店领导和各位同仁的关怀帮助下，首先，我的政治和业务素质都有较大的提高。刚进入新的工作岗位时，被分在了中药区，虽说本人过去从事西药销售，接触中药知识不多，但是也了解中药的活是又脏又累，可正是这样的分工，使我对中西药知识有了全面的了解，掌握了更多地知识，因此，做起来也比别人得心应手得多，获得了很多这方面的知识和经验。

其次，工作这几年来，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样，深刻认识到药品是用于防病治病、康复疗养的，做一

个合格的药品把关者，是最重要的职责。因此，我时刻不忘自己的责任，热情接待顾客并作详细的解答，同时向患者讲解药物的性能、功效、用途、用法用量及注意事项和副作用，既为患者提供安全、有效、廉价的药物，又让患者能够放心地使用。

在认真做好药品销售及药店领导所分配工作的同时，业余时间本人能够一贯坚持学习《药品管理法》、《药品经营管理制度》、《商品质量养护》等相关法规，认真参加gsp认证、药品养护的有关工作，为药店获得gsp认证、做好药品养护的有关工作，起到了重要的作用。积极参加市人事局组织的信息化素质、知识产权保护与管理实务等公需科目培训考核，提高了自己的综合素质。

2. 工作目标

在今后的工作中，我在全面学习的同时，重点学习专业知识，掌握更多的业务技能，进一步深化对药理学的理解，更好地胜任本职工作。在工作作风上，遵守公司的规章制度、团结同事、务实、乐观上进，始终保持认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，不折不扣地完成领导交给的任务。最后，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，熟练业务，提高工作效率，积极响应公司加强管理的措施，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

年终工作总结干货篇五

不知不觉中xxx已接近尾声，加入国华房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。xxx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增

加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，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，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

xxx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之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。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

（一）、依据xxxx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

（二）、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

（三）、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

（四）、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）、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

（七）、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

（八）、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。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！！！！

年终工作总结干货篇六

新的一年来临之际，回首过去的一年，在公司领导的关心和同事的帮助下，凭着自己的基础和工作经验，刻苦钻研和学习，取得了一定的成绩，总结在这一年工作中的经验教训，发挥自己优势，完善自身不足，为今后的工作积累经验：

- 1、严格遵守公司各项规章制度。时刻提醒自己要严格遵守公司的各项规章制度，维护公司形象。
- 2、不断充电、认真学习。除报考的二级建造师外，着重加强工程造价方面的学习；除此以外，还取得了重庆交通大学本科学历。
- 3、今年主要完成了x合同段竣工资料的编制工作，办理工程竣工结算和决算，该项目竣工资料先后通过社会审计、国家审计和档案局验收归档。完成了xx灾后重建工程路面项目的竣工编制、结算。

1、首先需要给自身充电，积累自己的专业知识水平，在xx合同段竣工资料在内业资料两次审计过程中，总体上受到业主、监理的好评，但是也发现自己在编制竣工资料是思维不够严谨，作为该项目技术负责人和资料员对内业资料的完备性认识不足，随着灾后重建工程的推进，在工程内业资料上也越来越规范，自己有时还报着以前的思维。在这方面我应该即是改正。

2、积极参加证书考核，钻研专业技术，提高业务能力和专业水准。通过总结一年来的工作，我虽然个人认为取得了一点成绩，但离一个优秀的工程技术及管理人员的要求尚有很大的差距。找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服，同时还需要多学习，掌握好规范规程及有关文件资料的专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的'各项工作。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，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。

年终工作总结干货篇七

大家新年好！

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾__年的工作业绩，我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作业务上取得了较明显的进步，在公司领导的正确指导和带领以及全体队员的密切配合下，分队的各项工作及业务开展一切顺利，怀着一定要成功的信念和敢闯、敢干、敢承担的精神力量，__年是我在公司三年多以来收获最多、成长最快的一年，在此我非常感谢公司杜总经理一年来对我的鼓励，使我明白成功是送给有准备的人，非常感谢公司吴大队长、黎副中队长对我工作及业务上的指导与帮助，感谢公司各位同仁的大力配合与支持。

我一定努力经营好自己的长处与优势。为了更好的有计划、有步骤、有创新、有行动的实现__年新的战略目标，现把__年的工作整理、总结如下：

一、__年工作回顾。

__年我负责管理3个点的安保工作。定期对护卫点区域进行安全大检查，有漏洞的及时汇报客户领导，定期组织队员训练学习军事消防业务技能等知识，定期对值班区域和宿舍清洁大扫除，不定期与客户沟通和协商安保工作及各项事情的处理解决，重视消防工作，始终坚持“预防为主、防消结合”的原则，每月定期对消防设施进行检查，确保其良好运作，同时培养队员“养兵千日、用兵一时”的指导思想，重视客户单位安全防范，加强对外来人员的登记、管理，配合公司领导和客户领导共同完成各项安保工作。

在公司飞速发展的今天缺人是不可避免的，我分队想尽一切办法大量招工：不定期组织外面摆招工牌招工、岗位上天天招工、晚上查岗时去外面显眼的地方到处贴招工简章、和职介所合作、朋友. 老乡介绍招工等，努力补满自己队伍的同时向公司输送合格保安员上新点及补充队伍，为公司缺人问题尽自己的一份力量。

强化队伍，定期组织附近护卫点队员训练和学习，展我公司保安风采。星期一下午18点--19点训练军事技能(立正. 稍息. 停止间转法. 敬礼等)。

星期三下午18点--19点消防技能演练(灭火器使用. 水袋使用. 理论知识)。

星期五下午18点--19点学习公司制度(公司制度. 客户规定. 法律法规等)。

通过加强队员的思想、技能等各方面的引导，增强保安队伍凝聚力和处事能力，

让队员工作能够有序有效有带动的进行，达到客户满意的效果。

__年__月__日早上5：40左右，__护卫点被盗一辆三轮摩托车，队员以为是饭堂人员开的，所以就没有查实，导致事件发生。事情发生后我司领导积极与客户沟通、查找漏洞、建议客户规范管理，所有车辆一律凭车牌证外出，杜绝此类事件的发生。

__年__月__日__护卫点因工厂倒闭撤点。

__年__月__日__小区上13人，接到公司领导命令派我去做分队长，我听从公司领导安排，提前交接好原护卫点的工作，信心十足做好全力以赴的准备，在福永大队. 中队大力支持下，接点

当天一切顺利，上点第一天开始克服种种困难，有序的解决队员吃饭、住宿及工作安排，工作上刚开始不是很熟练发生了一些问题，一个多月工作以来，全体队员齐心协力，为小区搞活动全体队员义务执勤一次、发现嫌疑人多次、为客户领导提建议多条，得到客户好评。12月_日上点以来，在人员非常紧张的情况下，我分队不辞辛苦想尽一切办法招工，上点以来在保持本分队能运转的情况下，向公司输送6名队员(其中2名支援南海)。

为了让队员安心工作和生活、稳定队员思想，我分队特向公司领导申请了一台电视机，在鄙陋线不能看电视的情况下，我自己贴了120元钱买了一个电视接收锅，队员下班后可以开开心心看看电视，把队员当自己家人对待，生活当中相互帮助与支持，工作当中讲究原则、强化思想，做人用于情、做事用于心，用心做好每件事对我来说每天都在成长，每天都充满着成功和快乐。经过_年的努力工作，我的目标分队长、业务目标50人顺利完成，使我在能力.经验.业务水平有了很大的提升，同时也明白了自身存在的缺点和工作中的不足，在今后的的工作中我将不断超越自己，用创新的方法和思路，把工作每个细节做好，让公司放心，让客户放心，让队员上班安心。

二、业务汇报。

我进入__保安公司已经三年多时间了，特别是在__年我的成长是最快的一年，我坚信.相信是万能的开始，从我进入公司的第一天起我都非常相信自己一定能实现心中的理想，相信公司能发展壮大、能给我们提供良好的舞台，让我们演绎精彩。

__年我开始进入业务发展领域，我相信：努力一定成功，学历不等于能力、文凭不等于水平，在公司领导指引和随行中、开始跟公司领导学习业务技巧，收集客户资料、电话预约、陌生拜访等。

__年见面谈的客户达28家(见业务报表)。成交5家客户：共计：成交54人，达到了__年目标计划50人的理想效果。

我们合作我们对他有帮助，资源整合共享，一定是一个多赢的结果。要让客户选择我们，光是口头是不够的，需要持久提供优质的保安服务，保证服务到位、坚持改进服务，使服务更专业更真诚；需要我们与客户不断沟通，使我们的保安服务更好的满足企事业单位的需求，需要我们保持公司稳定健康的发展，使我们能够成为客户长期信赖的合作伙伴。

公司发展离不开业务开发，我来到公司就想一件事：怎样才能把公司发展得更好，让公司去为社会做贡献，__年我要努力学习更多知识来提升和超越自己，我要做得更好、我要让生命充满意义、我相信我是最棒的，我一定会成功。

三、__年工作目标计划。

- 1、合同人数成交100人。
- 2、成交6个护卫点。
- 3、公司业务第一名。

四、自我信念。

任何事情都是好事。相信是万能的开始。努力一定成功。没有得到想要的我即将得到更好的。

新的一年即将到来，机遇与挑战同在，光荣与梦想共存，在这激动人心的日子里，我满怀喜悦的心情，畅想来年的目标和计划，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行，以艰苦奋斗为荣，以团结互助为荣，努力完成__年的工作目标，和公司一起展望美好的未来。祝愿我公司在所有同仁辛勤的耕耘下，新的一年里大展宏图、蒸蒸日上。