

# 2023年工作总结改进措施 政教处工作总结系列(汇总9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。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。

## 工作总结改进措施篇一

本学期，我校德育工作在区教育局普教科及学校领导的正确领导下，紧紧围绕学校的“三年发展规划”工作中心，以全面提高学生综合素质为工作重点，积极推进励志教育，本着“抓管理，促教学”的原则，着重在探索民主、科学的管理方法，调动广大班主任的积极性等方面，进行了大胆的尝试。为了下学期更好地开展学校德育工作，特对本学期的学校德育工作做一下总结：

2、切实抓好学生常规管理，营造良好的校园氛围：开学初我们结合《中学生守则》、《中学生日常行为规范》制订《戍上中学学生品德考核方案》，以百分制的形式量化每一位学生在校期间的表现，并将每位学生的扣分记录进入学生成长袋。从而督促学生养成良好的生活学习习惯，做一名合格的中学生。每天由值日教师带领“文明监督岗”同学对各班的教室卫生，学生仪表，学生出勤以及其他行为规范做到勤检查，每日由检查学生对卫生及纪律情况进行反馈，并在每周一晨会上由值周教师向全校师生汇总反馈，由班主任督促整改。并通过“文明班级”的评比机制，将常规管理进一步推向深入。

3、加强安全教育，增强防范意识

安全教育是学校的生命线，所以我们在加大安全教育宣传力度，增强安全意识方面下了很大功夫。在每周的政教工作安排中，安全教育都摆在了突出的位置；每次的国旗下讲话都强调了安全问题；每周班会课班主任都进行了安全教育。并配合相关的文件进行了专门的安全整治，取得了良好的效果。

本学期，学校德育工作在各处室、全体教职员工的全力配合下，加强了安全知识的宣讲教育。抓好学生校内、校外的安全工作，规范制度，落实好各种措施。每次重大活动和学生回家返校，各班都要通过加大安全防范措施，达到了教育的目的，本学期没有校方责任事故的发生。

本学期是德育特色校创建的冲刺阶段，我们以创建评估标准来完善创建工作，并通过了温州市德育特色校的创建验收，被评为温州市德育特色学校。

1、落实励志导师制度：开学初组织各班主任摸清后进生及留守学生的基本情况，召开专门座谈会，让心理健康老师给予辅导，多给予他们精神上关心和爱护，并利用营养餐的有利时机给贫困学生以物质上的帮助。对后进生，我们加强管理的力度，结合《戍上中学励志导师制工作方案》，由每一位教师落实2—4名学生进行结对帮扶，在生活上、学习上、心理上给予关怀。通过这类活动的开展效果明显，使他们不论在学习上、品德上都有很大的改观。

2、励志体艺“2+1”活动：树立“健康第一”、“每天锻炼一小时，健康工作五十年，幸福生活一辈子”的现代健康理念，全面实施《学生体质健康标准》，蓬勃开展“励志体艺”2+1”活动”。并利用在跑步的过程中喊励志口号来激励学生，从而提高师生身体素质，磨练师生的意志品质，培养刻苦锻炼的精神，培育坚忍不拔的意志，增强抵御疾病的免疫能力，使身体素质和心理素质方面得到全面提升。

3、励志园建设：本学期在食堂的后面空地上，建立学生劳动

基地——励志园。通过劳动培养学生的劳动意识，体会粮食来之不易的过程，培养学生节约粮食、杜绝浪费的习惯。

4、科技节和体育节活动：本学期，通过精心的策划和严密的组织，成功举办了20xx校体育节和科技节并取得了圆满成功。

1、做好常规工作。

1) 各种安全教育做到及时有效，确保学校安全有序；

2) 加强班主任队伍建设；

3) 与团委一起做好学生的行规教育；

4) 加强后进生的管理。

2、完善励志教育，实现与四大节的有效整合。

1) 以市德育特色校为契机，关注细节、关注养成，更有效的开展使励志教育；

2) 使励志教育系列化、课程化，有计划、有评比、有展示、有反思；

3) 每月一次的主题班会。学期初制定一学期的主题，实现定主题，定时间，扎实开展主题班会。

4) 将励志教育常规化。如：励志主题班会、励志歌曲、立体励志读书、励志大课间活动、励志教育手册、励志班刊等。

3、班主任例会制度：

1) 固定时间召开：每周的周一下午（约2小时）

## 工作总结改进措施篇二

为了丰富大学生课余活动，我轮滑社团在校园内，进行了表演活动！来丰富大学生，娱乐生活！

此次活动我们进行了有序的训练，每到星期五，我们会组织轮滑社友们有序的训练来提高自己的轮滑水平。

此次活动我们有单人滑，多人滑。以及他们表演的动作，都是值得肯定的！但此次活动中也有不足，大一新生经验少，也出现过不少错误。

但他们这种精神是值得肯定的！敢于拼搏、敢于创新，勇于像困难挑战！在继承了上一年的优良作风，我社团进行了，有秩序，有条理，有策划的训练方案。

我社团成员在充满欢笑中训练，凭着他们对轮滑的热爱，勇敢坚持下来，他们不仅在技术上得到提高，同时也养成了不轻易服输，不轻易向困难低头的性格，更重要的是培养了会员的团队精神。

这个学期轮滑社取得了巨大的成绩。大一的新社员，基本上都能够自己练习和训练动作了。新成员在轮滑技术上取得了很好的成绩。根据这个学期的训练，我总结以下几点：

- 1、新手的训练量加强了，让他们得到更好的进步。
- 2、社员们从轮滑中得到了自己想要得到的快乐。
- 3、社团的团队协作能力也得到了提高。
- 4、后半学期天气变冷，许多同学都不喜欢锻炼身体，轮滑变成了社员最好的锻炼的一种方式。

5、这个学期不管是个人能力或者团队的能力都得到了提高。让各个社员都能够更好的锻炼自己。

### (1) 12月9日轮滑社与创业协会友谊篮球赛

这场比赛让两个协会的社员有了更好的认识，在比赛中体验到篮球带来的快乐，体现出了团队精神，社员之间友好的合作，把社团建设的更加美好。

### (2) 12月11日wtr大学轮滑联盟第二站——xx大学

各个学校轮滑社参加xx大学举办的团队比赛

1、由xx大学组织了两项舞蹈。

2、由各个大学挑选5——10个人参加轮滑过竿比赛，我们社团取得了第二名。

3、挑选5个人做轮滑的各种动作，我们社团再次取得第二名

4、由各个学校挑选10个人参加轮滑拔河比赛。取得了第三名

5、每个学校轮滑社挑选3个人，参加轮滑篮球比赛。一球定输赢。我们社团取得了第一。

本学期的工作总结已结束，在本学期中轮滑社团取得了一定的成绩，并收获了很多的经验，这离不开老师，以及所有轮滑社员的努力。但我们的工作中仍有很多值得改进，值得思考的地方。我们会在今后的工作中扬长避短，继续完善我们的工作。相信轮滑社在全体人员的努力下，轮滑社会越来越好！

## 工作总结改进措施篇三

过去的一年，酒店在探索中前进，在开拓中进取，积累了丰富的经验，取得了一定的成绩。主要是“抓住了一个中心、实现了两个亮点，搞好了三项基本建设”。

### (一) 搞好三项基本建设

一是基础设施建设，二是管理制度建设，三是员工队伍建设。

“以人为本，善待员工”，是我们酒店一贯遵循的优良传统。员工休假制度、婚假、产假制度、工资调整制度、年终奖励制度及优秀员工外出考察学习制度等，无不体现了酒店对员工的深切关怀，多数员工的平均工资额超过了酒店效益的10%，而xx市一般私营企业员工的工资额仅在企业收益的5%左右，仅此一点酒店每年在员工待遇上的投资就比一般私营企业多投资50余万元。善待员工，不仅仅体现在员工工资的按劳取酬、多劳多得、水涨船高等方面，更重要的是在xx大酒店这个大舞台上，员工们的才华得到了充分地展示，xx大酒店已经成为广大员工实现人生观、价值观的最佳场所。正如有些同事说，这里真正是能够体现能者上，庸者让，劣者下。

在市场竞争激烈情况下，去年上半年顺利完成了三楼餐厅、旋转餐厅、员工食堂的扩建和改造。下半年又进行了二楼餐厅、客房的改建。连续施工，工程部同志在吴总监、孙经理的直接领导下，服从分配，听从调度，也付出了艰辛的劳动。扩建三楼办公室及主体楼暖气安装时，正值营销旺季，但前后在半月时间即投入使用，又一次创造了深圳速度。目前，酒店基础设施建设累计投资达x万元，经过改造后的xx大酒店，成为集餐饮、住宿、娱乐、购物、商务为一体的综合型大酒店。

为了使酒店进一步走入规范化轨道，在薛总经理主持下，组建酒店管委会，解决了制度建设的根本问题，纠正了权力大

于制度的错误做法，制定了“公平、公正、公开”的“三公”酒店管理制度，完善了人事制度、劳动用工内部机制和工资分配等方面的几项重大改革。

## (二) 抓住了一个中心

去年，我们紧紧抓住营销这个中心，全体员工以营销为中心开展各项工作。酒店员工人人都是营销员、宣传员，个个都是服务员。尤其是我们营销部门，人人都有强烈的营销意识和服务意识，做到了稳住老客源，不断开拓新客源。

## (三) 实现了两个亮点

实现了酒店客房入住率和餐厅上座率这两个效益的亮点。

200\*年，全年客房入住率为65%，平均房价为120元，在xx市同行业中处于前列，客房部去年也基本上是月月完成任务。这些喜人成绩的取得，是客房部全体员工努力的结果，也与李副总经理严格管理分不开的。他们管理制度明确，坚持天天早班会，周周有周会，月月有总结，及时解决存在的问题，表扬先进，明确下一步工作重点，提高服务质量，做到了个性化和人性化服务，从而增加了客人入住回头率。

200\*年，餐厅上座率为65%，日均收入万元，成绩也非常喜人。特别是二楼餐厅、三楼餐厅重新装修和调整经营策略后，餐厅收入突飞猛进，这些都利益于硬件设施的改进，菜品质量的提高。在厨房的努力下，酒店菜品基本形成了自己的特色：二楼以高档宴会，高档接待群体为主，三楼以喜宴为主。我们的姚厨师长带领王厨、张厨、孟厨、耿厨、赵厨等一批名菜高手，几乎每周都推出新菜，吸引了不少美食家和顾客光临本店。一年来，他们很少休息，却很少有怨言，他们始终坚守在工作岗位上，不论工作时间多长，任务多重，从没有影响过工作。正是因为有了这样一批好同志，才使xx大酒店餐饮有了大批的回头客。餐厅服务人员笑迎顾客，善待来宾，

提供及时、准确、周到的服务，同样受到了顾客的欢迎和表扬。

一年来，通过大家的共同努力，各部门的工作也都有了很大起色：

1、我们的财务部在李总监的带领下，对酒店财务日清、周理、月总结等，项项明了，笔笔清楚，年底又做了决算，在百忙中赶着做出了200\*年酒店年度资金预算。

2、工程部员工们始终做好自己的本职工作，默默在后台支持着各部门的工作，确保了酒店各项设备的正常运转。

3、采购部在酒店大量资金投入装修项目的情况下，完成了酒店全年的采购任务，很不简单。

4、公室和质检部在王主任的正确领导下，积极协调与外部职能部门的关系，为酒店的正常经营创造了一个良好的外部经营环境，尽量为酒店减少每一笔开支，加强了内部各部门的协调，对一些难点、疑点、热点问题及时介入，保证各部门的正常工作。

5、安全管理是酒店经营发展中的重要工作，加强保安队伍建设，是确保酒店安全的重要保证。为了提高保安队伍的整体素质，切实发挥保安员的作用，在赵海斌经理的领导下，大力开展业务培训和检查工作，确保了酒店经营全年无重大事故。

## 工作总结改进措施篇四

从\_\_至今，共经历了潍坊的盛世豪庭和兖州的九州方圆两个项目。

潍坊前期的市场调研，主要包括市场现状、竞争楼盘以及商



业客户需求三方面的工作，通过定量和定性的分析，建立了完备的信息体系；并完成了团队基础建设。九州方圆主要是在保持稳定的前提下激励销售人员的工作情绪加强销售管理。

如何看待这三个月时间的磨砺，总结是对过去的一种回顾也是对未来的鞭策。

销售经理的职责范围：

进入公司之前一直从事终端销售，直接面对客户，在转型为销售经理之后，平级面对的是开发商和策划部，上对公司总经理负责，下有案场经理的销售团队，岗位的变化带来的是工作职责的变化，对内要管事管人、务虚务实兼而有之，对外与开发商的沟通过程中，要在坚持原则和让步之间寻求一种平衡。在这其中决定工作业绩的是项目的销售额及盈利能力的提高，核心内容必须要创建一种竞争向上的工作氛围，打造一支有战斗力的团队。

代理公司与开发商的区别

通过这一段时间的工作，感觉在开发商的工作环境中要求更多的是“执行”，代理公司的工作核心是“发现、解决”，把销售做到极致，缓解投资者的资金压力，这就要求我们每一个人，必须要有一颗主动学习的心态，锻炼把握市场变化的能力，只有站在资讯的最前沿去引导开发商前进的方向，才能达到良性控制，完成计划与目标的协调。

策划与销售的关系

过去总认为策划是玄而上的关系，现在才逐渐发现，策划不仅是前期有目的的资源整合、提高产品附加值的技巧，而且他和销售的关系密切相连，贯穿于销售的每一个节点，如果销售是传递动态情报的前线，策划就是中枢把握，只有策划与销售执行积极配合，才能对市场和目标客户进行准确地把

握，刺激销售额的提高。

执行性变通可以、方向性变通不允许

外地项目由于距离远，存在空间和时间上的管理难度；每一个项目管理者又要协调开发商、代理公司、销售人员三方利益，在及时有效的决策体系中如何寻求平衡并实现有效控制，是困扰大多数代理公司的一个战略性问题。

目前大多数公司一直遵循“目标管理、过程监督、效果评估”的管理模式，执行性的变通与方向性的变通的把握是放权的根本原则，灵活性不能挑战权威性。

打造一支训练有素的销售团队、保证执行力

人员心态：目前，很多销售人员在进入房地产行业之前，怀着极高的期望值，在外地和济南之间，获得佣金数量和时间上，是其思考的首要问题。针对这种现状，企业文化的建立、价值观的引导极为重要，必须要从个人成长、行业积累、以及个人建立人脉关系等方面创立愿景，引导销售人员将关注重点转移，并灌输职业素质的培养，使其积极树立自己的人生品牌。

领导威信：专业知识让人信服，处事方式让人信任，利用人格魅力影响团队，合理利用规章制度。

灵活的人员组合：坚持案场经理和主管以济南派遣为主，销售人员以本地人员构成。针对项目的不同采用灵活的团队组成，全程策划，采用以老带新的人员组合加强团队的凝聚力，注重投入与收益的关系；短期项目寻找有经验的售楼人员，采用提成激励模式，刺激销售。注重速度与收益的关系。

管理模式：“逐级汇报、越级监督”，及时了解案场动向，以规则与人性化相结合，打造“训练有素的销售团队”。

房地产销售是房产和营销的结合，涉及面广，对人员的素质要求高，必须不断的进行提高修炼，才能与公司共同成长提高。

## 工作总结改进措施篇五

转眼，四月也随风而去，第二季度的工作也算是结束了三分之一。回顾这个月的情况，虽然因为清明假期的缘故，时间比以往少一些，但也许也正是假期的缘故，我们的团队也同样焕发了更高活力，并在工作中取得了较好的成绩。

作为部门的一员在，在这个月里，对于我的工作我也积极的努力了一把。不仅在成绩的方面有所提升，个人的能力和思想都有了一些新的认识。以下是我4月的工作总结：

在工作方面，因为在月初转眼就迎来的清明的假期，导致我一时间没能收心，结果导致在月初的工作中出现了一些心不在焉的懈怠。但好在我及时的认识到了自己的问题，并在领导的指挥下，积极改进了自身的态度。

在本月的工作上，我认真的反思了在上个季度的工作中自身的问题和不足，通过对自身以及工作要求的对比，充分改进了自我的工作重心，并在工作中取得了较好的成绩。但是，对比自己更上面的同事，我也能清楚的看到自己的不足。自身的优势仅仅是对比之前的自己，但对于整体来说，我在这个月的进步是非常有限的。

作为一名不断进步的工作者，我在学习上也一直在积极的计划和努力着。本月里，我针对自身在工作中的马虎、不严谨等问题，积极改机了我自身的态度以及工作的方式。不仅几乎改进了自身的出错问题，在思想上也进一步巩固了自己。

另外，我还开始利用移动设备，在每天空闲的时间钻研专业知识，提高自身的知识储备，扩展了自己的知识面。此外，

我还积极总结了自身的所得，在讨论会议上与其他同事分享学习，也更多的发现了自身的一些问题。

在这个月的工作中，我在思想上也有了很大的进步。其中，尤其是对自我的要求上，通过自身的管理和要求，我在工作中也能更好的要求自己，在工作中严格遵守工作的各项纪律，并在工作更长久的保持工作热情，为岗位增添更多的贡献。

回顾这一个月的工作经历，我们有了成长，也发现了很多的不足。转眼下个月又要到来，但我会认真吸取这个月的经验，再不会让自己犯下同样的错误！下个月，我定能取得更好的成绩！

## 工作总结改进措施篇六

岁月如梭，光阴似箭，又到一年金秋季节。一年时间对人类历史而言，只是一瞬，但对一个人的一生而言却不算短，特别是当年富力强的时候，更具有十分重要的意义。过去的一年，是我走上新的领导岗位的第一年，更是我人生的一个转折点。

在厂行政领导分工中，\_\_×安排我分管经营工作，主管财务、劳动工资培训、公安、福利等科室。面对比较陌生的业务，我边学习边工作，边工作边学习，一年多的工作中，既有苦，也有乐；既有成绩，也有不尽人意之处。我非常重视组织给予的机会，竭尽全力，兢兢业业地工作，以回报组织和广大职工对我的信任。在全厂经营形势非常困难的情况下，也较好地完成了公司下达的经营指标。现就自己一年多来的学习、工作等情况做以总结和剖析，向在坐的各位领导和同志们做以汇报：

### 第一部分 主要工作成绩

#### 一、财务管理

是企业管理的一部分，是有关资金的获得和使用的管理工作，关系到企业的生存和发展。所以，上任伊始，我就抓紧学习财务知识，寻找内部控制的薄弱环节，堵绝各种漏洞。先后多次带队对各车间的库存进行了盘查，摸清家底，进行目标成本管理，\_\_年1月，组织人员深入实际，收集资料，历经一月，编制了加工车间主要产品的目标成本，以此，对生产成本进行控制。

\_\_12月份，今年8月份两次带队对各单位帐务进行了检查，对存在的问题进行纠正，年初亲自起草制定了《\_\_关于现金管理的办法》，堵决了小金库的存在。严格执行差旅费、材料费用等的报销制度，堵决弄虚作假。今年6月份，安排\_\_重新对全厂的固定资产进行了认真核查，规范了管理。通过以上等方面的努力，使我厂的内部控制工作更加有效，财务核算工作更加合理、真实、可靠。

二、受\_\_委托，从\_\_年8月份开始，对\_\_“三项制度改革”进行调研。

先后带队考察了公司内外改革、改制多家单位，组织人员起草了《\_\_改革实施方案》。按照公司十届三次职代会精神，今年2、3月份与公司相关处室共同协商，完善了该方案，并获得批准。7月份率先对\_\_进行了改革。由于精心安排，周密布署，取得了较好的结果。

三、主持制定了《\_\_经营责任制实施办法》。

进一步完善了以经营责任制为中心，责、权、利相结合，按劳分配，绩效优先，兼顾公平的经营责任制考核体系，有效发挥了经营责任制的杠杆作用。

四、重视职工技能培训。

从\_\_年8月到今年8月，共组织举办了电工、管工、焊工、司

炉工、锻工、泵工、化验工、铸造工等培训班，培训人员\_\_人，奖励\_\_人，降岗\_\_人，促进了技术工人技能的提高。而且我厂也荣获了\_\_职工培训先进单位称号。

五、在“\_\_”肆虐时期，按公司要求，及时组织抽调人员，设立检查站保护水源并经常检查督促此项工作，圆满完成了任务。

六、协助\_\_开展\_\_户搬迁和周转房、腾空房处置等工作，并负主要责任。

此项工作时间长，任务重，焦点多，矛盾大。为了搞好这项工作，近一年来，多次召开专题会议进行研究部署，经常深入车间、单身楼、家属区了解情况，解决问题，平息矛盾，克服了诸多困难，使我厂此项工作开展的比较顺利。

七、加强劳动纪律管理，从\_\_年7月份开始，全厂干部、职工实行挂牌上岗，并制定了《\_\_劳动纪律管理办法》，并不定期对各单位进行检查，极大地改变了干部、职工的工作作风。

## 工作总结改进措施篇七

工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。一个月即将过去，因此为这一个月的工作作一总结，本文是关于公司出纳职员的月工作总结，欢迎大家阅读借鉴。

我调任到如今财务部出纳，在财务部业务种类繁多的地方，我的职责是现金收支，现金日记账的登记和账务核对，手写支票，工资及奖金的核对和发放。回顾这几个月来的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作，努力适应新的工作岗位，以最快的速度 and 最好的状态进入自己的工作状态。我的缺点也是不可掩饰的。

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

其次作为公司出纳，我在收付、反映、监督四个方面尽到了应尽的职责，过去的几个月里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。

- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

- 3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

- 4、坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

- 1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

2. 完成领导交付的其他工作。

三. 回顾检查自身存在的问题，我认为：

- 一、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用

及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

二、对针对以上问题，今后的努力方向是：

能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

综上所述。在过去的几个月中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的xx年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

## 工作总结改进措施篇八

同志们，下午好！

旧岁已去，新年已经到来。在这辞旧迎新之际，我们在这里召开值班长以上干部会议暨2014年工作总结2014年经济责任承包签订大会。主要目的就是总结和思考过去，展望和规划未来。在过去的一年里，有许多值得我们在座的各位包括我自己去认真总结和思索的地方。2014年，对于我们长江棉纺织有限公司来说，可以说是一个“失败之年”。古人有云：“败军之将，岂敢言勇”。我作为总经理，责任自然是不可推卸的。但痛定思痛，我们这一年中究竟在哪些方面出了问题呢？要想2014年能有个好的开门红、能有更好的发展，我们就必须找出问题的所在，想出解决的办法。下面我就来给大家具体的汇报一下今年工作的开展情况。

2014年我公司实现产值17506万元，与 2014 年全年相比增加5559万元，增长率46.53%；实现销售收入17945万元，同比增长6607万元，增长率58.27%；完成纯收入 1315万元，同比



下降 102万元，下降比例7.2%。

从上面的数据可以清楚的看出，我们的产值销售是在大幅的上升，但却并没有能够带动纯收入、净利润的同步上升。这究竟是什么因素造成的？道理很简单，产品的差价降低了。我们的百元销售创纯收入自然就下降了。形成这种趋势导致的结果就是让我们完成全年的计划任务很不理想。一些客观原因，不是在座的你我所能左右的。例如2014年的春天美伊战争结束后，即四月份就出现了非典疫情，下半年的棉花及农副产品价格的大幅上升。这一系列的客观原因的出现，自然会令我们损失惨重。对于这方面，我们在座的各位不用抱怨、不用自责。因为客观原因，不会长期存在。我们要分析的是我们企业内部存在的问题。只有扎实的练好“内功”，才有足够的力量去迎接那些所谓客观原因给我们带来的挑战！以下是我针对我们自身的不足归纳的几个方面：

产量是生存之本、质量是发展之源、没有质量就没有市场、没有产量就没有了一切，一个企业没有质量也就无信誉可言更无效益可言。因为没有了质量也就根本没有人会要我们的产品。在质量方面，我们公司在 2014 年做的很不理想。今年全年的质量赔款达到近100多万元，每月一般情况下都要有5-6万左右的质量赔款。其中的三次质量赔款就达到了70万，一次是50s的并线赔了17万、另外两次分别是40s的并线赔了32万、20万。

在今年的中秋节的那次会议上我记得我曾讲过：假如这笔不小的赔款金，用来增发我们职工的工资，用来增添新设备，这样会给我们的公司、给我们的员工带来多大的利益。现在我还要老生常谈，主要目的就是再次提醒大家，“同样的错误我们不能犯第二次”。

几万、几十万的钱赔给人家，我们得到了什么了？不但没得到任何利益，还给我们的客户留下很坏的印象。这对于以后的业务也是很不好的影响。我归纳了一下质量问题主要有以

下四点：

一是质量的不稳定性，也就是说质量时好时坏，说不准在哪个批号的产品上就出现了问题。这也是由于我们员工的操作水平层次不一所造成的。对于这一解决的措施只有一条那就是提高挡车工的操作水平，加强刚进厂员工的操作培训。

二是纱支粗细不一，成筒有大有小，纱支条干不匀。这个问题解决方法只有依靠我们的员工在生产过程注意。

三、混批现象相当严重，全年发生的大小混批事故达到十五六起，造成的损失也将近十万元。归纳一下混批主要原因有四个方面（1）原料在生产进程中混批。（2）包装混批（3）筒管混批（4）纱子混批（5）并线混批。对于解决混批现象的办法。我想在座的各位可能比我更清楚！我唯一要讲的就是不管是挡车工、还是包装工在工作中一定要细心、再细心。

四、抓质量有放松现象，没有抓细抓实，没有落实到班组。从原料到成品，再到销售。一旦有不合格现象，销售出去的产品客户肯定会不满意，市场则难以打开。同志们！没有过硬的产品质量，就谈不上占领多大市场份额，反之只有过硬的产品质量，才能占领市场。

在此我希望我们的全体员工在这方面一定要重视起来。质量一定要抓好，这样我们才会拥有竞争的最起码资本。

2014年的销售额上不可谓不高，我们的销售员在业务拓展过程中也吃了不少苦，付出了不少的心血。我们的销售收入达到了17945万元，与去年相比增长6607万元。增长率达到58.27%。但是最大的缺憾，相信我们每个销售员都知道，也就是到目前为止我们的应收款比去年增加了471.34万元。

以上的这个数据，不能不令我们销售部的每位销售员深思。

这种形势是很逼人的。销售本来就是“企业的第一车间”。销售搞不好，我们的企业就失去了生存之本，我们的其它工作就不能正常开展。应收款一增加，相对来说也就是我们的流动资金就会欠缺，对企业的正常运作就带来了困难。基于这一点11月份的时候，我不得不制定了“承包销售协议”。意思也就是严格控制欠款销售。应收款严格按照“谁发生谁负责”的原则进行。对于一些低差价、欠款且数量小的订单，我们宁愿压单，甚至拒绝生产，也不能让应收款继续增加。

在销售方面，陆永其经理在以后的销售工作中，一定要严格抓上去，绝对不能放松，并要督促各销售员绝对要做到“货到付款”，最好是带款提货。还有我要提到的是我们销售人员的素质问题和销售质量问题，目前我们公司的销售人员的素质普遍有待提高。在以下几点能显示出来我们的业务水平：

第一、业务滞留在旧客户上，比较安于现状。

第二、在应收款的催收方面没有加强力度，对一些客户太照顾情面，办起事来拖泥带水。

第三、市场开发效果不太好，我公司的市场没有能完全打开，仅仅局限于原先开发几个区域市场。

第四、没有真正巩固发展到上2-3000吨的大客户。三、安全方面

安全问题，这是每次开会必讲的问题，“安全第一”是生产的根本前提。可是在2014年依然发生了近20起安全事故。其中工伤事故5起，造成直接经济损失7万元。安全事故的赔款总额达到近10万元。这不仅仅给我们公司的经济带来损失，同时也严重损害了我们员工的身心。发生的几起事故中有的员工摔断了腿、有的在操作中被机器绞断了手指。同志们，这些都是血淋淋的事实啊！我们每个员工都希望健健康康的在外地打工挣点钱回家开开心心的过个年。可是摔断腿、少

了手指，这年还能过的开心吗？归纳分析事故发生的原因主要有以下几点：

第一、有些员工没有按照操作规程办事，完全按照自己的想法胡乱操作。

第二、缺乏安全意识，在有些员工的思想概念当中，根本就从来没有重视过。

第三、我们公司的安全培训工作开展力度还是不够，没有深入到实际、没有给员工真正的树立起安全防范意识。

在此，我对大家要说的就是，一定要加强员工的安全意识，在新员工进厂时，一定严格对员工进行培训。一定要严格按照操作规程来操作。保证安全、才能保证生产，希望在新的一年里不会再有安全事故发生。

对于现场管理方面，我主要讲的就是卫生方面，这也是我们公司的老大难问题。我在会议上也不知说过多少次。但究竟效果如何呢？我相信我在这里不用多加描述，大家心里也应该有数。通过本人亲自检查以及综合管理部每个月的抽查表明，卫生方面最差的主要就是三分厂和四分厂两大分厂，尤其是四分厂，作为一个新的车间，现场管理搞得如此差，而且被集团公司检查扣了分，我们的领导不能不去思考。希望在这方面姚厂长和杜厂长应当重视起来。

卫生问题是绝不容忽视的，你们要知道生产卫生问题，严重的影响着产品的质量。在今年几次的质量赔款中，有的就是因为在生产过程中，一点毫不起眼的小纤维落到纱上，就造成了产品的疵点。带疵点的产品卖给客户，客户自然会有意见。

我们的各大分厂在卫生方面，不要“三分钟热度”。一听要检查了就抓紧打扫一下，应付了事。在新的一年里，这项工

作一定也严抓。肖副总这是你们综合管理部管辖范围内的事。希望你要督促到位，同时也希望我们各大分厂厂长能配合起来。一定要坚持把卫生搞好，绝对不能放松。

我们厂是个老厂，设备有不少还是八十年代留下的，自然是很陈旧、很落后，生产出来的产品也就很难符合客户方面的要求。我也曾想过一步到位的把落后的设备全部更新。但是各方各面的条件不允许，相信大家也能理解这一点。但我们必须要克服困难，而且必须通过我们自身的努力去克服。

在2014年的技改上我们是有一定的成果，例如对梳棉车的改造、对清花车的改造都是很成功的，在此我还得再一次感谢参与技改的技术人员和科技人员。但是在总体的技改力度上还是不够大。我们要想利用自身有限的实力，去创造更大的财富，就必须要求我们加大技改力度，改进我们现有的设备，希望能进一步提高我们的产量、提高我们产品的质量，这就需要我们的科技人员不断的努力，争取这方面明年能有更大的发展。明年对在技改上发明有成效的工段或部门一律按所节约的资金30-50%结算奖励现金。

我们的企业已经不再是当初八十年代的手工作坊式的，更不是那种小型的村办企业，我们公司已经逐步走向现代化。现代化的企业就必须要求我们在管理上现代化、技术设备上现代化、人的思想观念现代化。而我们在座的各位，可以说都是我们长江棉纺织有限公司的中坚力量，你们的工作质量好坏，素质修养的高低，直接决定着公司的兴衰成败，而在座的各位包括我自己文化水平都不是太高，虽说眼前通过自己的努力工作能应付自己的本职工作。但随着我们企业不断的进步、不断的发展，凭我们那点能耐肯定要被淘汰的。如果各位不加强学习，不提高自身素质修养，不用现代化意识来考虑解决问题的话，以后肯定不能适应时代的发展、社会的进步。在此我希望在座的各位包括我自己不管是在哪个部门、哪个岗位，不管是年纪大的，还是年纪轻的，都不能丢掉学习，一定要不断提高自身的素质修养，用知识来武装自

己。

管理上随意性太大，人员分配上部分人该干什么，不该干什么自己都不清楚。根本没有做到“各负其责、分工明确”的原则。我在车间主任会议上曾听过我们的班长反映过，我们的挡车工让机修工去检修一下机器，居然还有叫不动的现象，这说明他们对自己的职责很模糊，今年初把这个工作好好抓一下，分工不清就意味着我们的工作不能做好，出了问题就会互相推脱。

在《2014年企业经营管理改革方案》中把各科室、部门、各管理人员、科室成员的分工定得一清二楚，希望大家明确自己的职责，该做什么不该做什么心里一定要有个底，考核方面我们将按标准严格把关，绝不手软。

俗话说：“无规矩不成方圆”。我们一些新员工由于进厂没有经过专门的质量、操作规程、厂纪厂规等教育，所以他们缺乏纪律观念。有时甚至无视厂纪厂规，迟到、早退、打架、旷工等现象仍然存在。那么明年在职工管理上一定要做好工作，想方设法提高员工整体素质。加强他们对法律法规、厂纪厂规的认识。

以上几点是我对我们公司2014年的工作之中存中的问题，做出的总结。开头我讲过，2014年我们是“败军”，但相信大家能明白这个道理：再怎么样的“败军”之中，依然会有勇往直前的士兵。2014年我们共评出了3个先进班组，65名先进工作者。王建国、赵国兴、姚惠芹、杜叶明、胡瑞建、卢明、等根据平常工作表现获得特等奖。对于他们的先进事迹我想在座都是有目共睹的。在此我只举几个例子，一、棉纺包装组的组长陈国芬相信大家都认识。夏天的时候，气温高达38℃-39℃。每袋纱净重都在25公斤，对于一个女同胞来说，在这种环境下经常这样包装、成袋，确实很辛苦的。每次都是全身被汗水浸透，可以说她流的汗比我们任何一个人都要多。二、我们的老先进赵国兴同志，我在每年的总结大会上

都会提到，他的工作大家也是知道，不管是刮风还是下雨，不管是上班时间还是下班时间，不管是白天不是晚上，他都要带着装卸工去装货去卸货。三、棉纺三分厂甲班的吕亚勤，她的两大管理方针就是“从严治班”加上“热情如火”，在实际管理工作中实施的很好，在2014年她对班里的质量、产量方面做了大量的工作。四、陶国妹同志是我公司棉纺一分厂乙班班长，该同志以吃苦耐劳，工作思路清晰，工作措施得力而见长，每次统计产量，她都是遥遥领先。五、长山分厂乙班的班长朱勤娣，她在自己的岗位上，任劳任怨、勤勤恳恳把班里的一点点琐都事做的干净利落。六、一二分厂甲班的值班长——张秀琴，吊着绷带进车间的值班长，她的事迹我也早有耳闻。七、并线分厂的郁良芬同志，是一位热爱本职工作，有强烈的事业心和责任感的值班长。八、一分厂梳棉工段的工段长——秦兴峰同志，在我公司已经扎扎实实的干了整整十四年，今年他又在对梳棉车改造上作出了很大的成绩。还有像我们各大车间的主任，他们的工作也都很辛苦。对于这些先进们的先进事迹，都是值得我们大家去学习的，因为他们并没有在逆境中倒退，他们依然在不断的努力工作，在自己的岗位上发光发热。我们长江棉纺织有限公司需要更多这样的先进。希望他们在新的一年里继续发扬这种精神、努力工作。同时也希望其它同志，能以先进为榜样，充分发挥出自己的能量，争当先进。

以上是结合2014年企业的各项工作运作情况，总结出来的七大具体问题，希望2014年我们能趋利避害，在质量管理、安全卫生、销售管理、人员素质等方面彻底解决2014年存在的问题。

## 工作总结改进措施篇九

在20xx年下半年，我院认真按照上级部门的有关要求，认真开展了节能降耗工作。现将我院开展节能降耗工作进行了认真的自查，总结如下：

一、加强领导，统一认识，全面部署节能工作。从今年7月份开始，我院进一步加强了对节能降耗工作的领导，把节能降耗工作列入重要议事日程，对全年工作进行了认真的筹划，确保将节能降耗各项工作落到实处。

二、我院领导高度重视，为防止节能降耗工作流于形式，院长亲自抓，成立领导小组，建立责任目标，设办公室并落实工作任务。

三、强化宣传教育，增强节约意识。我院充分认识加强节能降耗工作的重要意义，为深入贯彻落实《公共机构节能条例》，进一步增强系统广大职工节约资源、保护环境的责任和意识，努力营造全员参与节能降耗的浓厚氛围，确保节能降耗工作目标的顺利完成，加强了节能降耗的宣传力度，开展了形式多样、内容丰富的宣传教育活动，通过各科室培训和发放宣传手册的方式广泛宣传动员，教育广大职工、患者树立公共节能意识，努力营造节能降耗的良好氛围，使全体人员强化节约意识，倡导节约文明，实践节能行动，形成良好的节约风尚和习惯。

四、健全节能制度，加强监督检查。将节能工作纳入院长目标考核责任制，要求各医疗卫生单位制订节能降耗工作方案，强化日常检查与监督，及时分析节能降耗进展，针对新问题，不断提出新办法、新措施。

五、狠抓工作落实，全面贯彻推进。

（一）厉行节约用电。我院从节约每度电做起，堵塞浪费漏洞。首先加强用电设备管理：使用计算机、打印机、复印机等办公自动化设备时，要求尽量减少待机消耗。其次将花园景观灯及病区楼道、走廊照明灯全部更换为节能灯，并设定时间自动开放及关闭。再次，将病区所有窗户加上海绵条改善门窗密闭性，并季节性开放空调以节约用电。



（二）加强节约用水。加强用水设备的日常维护管理，养成随手关自来水龙头习惯，防止跑冒滴漏，坚决杜绝长流水现象的发生。防止水资源的浪费使用。这些措施最大程度上降低了水资源的使用。

六、创建节能型医院，推广绿色节能理念。新区中心医院在建设过程中遵循健康、节能、环保、舒适的原则，在业务用房的设计上，大量采用自然通风、自然采光的设计，充分体现了绿色节能环保理念，绝大多数房间采用自然采光，尽可能地达到节能的效果。全院采用新型外装饰材料（无机增强改性保温复合板），具有保温装饰一体化的性能。灯具选择了t5型2x28w直管节能荧光灯代替科目前普遍使用的t8型2\*36w的节能灯，在总的灯具效率之比提高了72%。门诊大楼中庭采用节能环保空调设备，更有效地降低环境空间温度，控制湿度，实现全年小于29℃全新风流通，达到节能的效果。路面采用渗透路面砖，更好地解决下雨时的排水问题，节省排灌设备能耗。将住院部外科楼、内科楼的天面雨水收集起来重新用于灌溉，解决灌溉用水量大的问题。在信息化智能控制技术方面，消防系统采用中央信息化控制技术，有效控制人力、物力的资源浪费。

存在的问题

我院在水、电、气、办公耗材等方面的费用均比去年同期有了一定程度的降低。节能工作总的势头是好的，但也存在一些突出的问题：

一是有部分科室人员节能意识仍有待加强；

三是节能降耗是一项长期的工作任务，要不断落实各项工作措施，在节能降耗小组的监督下巩固节能降耗成果，才能把这项工作继续向前推进。