

最新地铁月度工作汇报总结(优秀8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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

地铁月度工作汇报总结篇一

六一儿童节是一个快乐的日子，而这个月的日子便是从这个快乐的节日开始的。

那一日对于我们来说，无疑是繁忙又快乐的。上午的儿童节汇演和家长的参观是我们所有教师对这个学期工作成果的一次总结和展示，所有的老师们都全体出动且分工明确。我们忙忙碌碌一个上午，带着家长观看了学生们精心准备的节目，参观了各个精彩的社团活动，以及高大上的ipad教室。辛苦的一个上午，我们得到了家长的表扬和微笑，心情是喜悦的，我想这就是教师工作的魅力吧，我们付出我们应该做的，我们收获着心灵的愉悦。

六一活动结束后，全校就进入了紧张的学习中去了，一次期末模拟考结束后，便开始了再一次的查漏补缺，准备迎战六月十七日的期末考试。时间过得很快，似乎前一秒我们还在思考考试的事情，下一秒，我们已经到了这个学期的工作总结时间了。

六月可以说是一个考试季，高考的孩子们考完了就是中考的孩子们，一分一秒似乎都在紧张中度过，然而不能忽略的是六月也是一个毕业季，作为我们学校这一届的六年级学生来说，这一定是一个难忘的六月记忆，在这里，我想祝福这群

孩子们以后的路越走越精彩。

六月的结束意味着这个学期的结束，虽然六月还没有结束，但是这个学期距离结束也就差了一个句号而已，我回顾六月的日子里，总觉得就是一个眨眼间。

下个学期，加油吧！

地铁月度工作汇报总结篇二

本学期已结束，在学校领导的正确指导下，在全体高二教师的共同努力下，高二年级组能较好的完成本学期各项任务，现将主要工作总结如下：

一、完善年级制度和目标，使年级工作做到有的放矢

2、年级根据各班不同特点，下达年级各班教学目标，确保各班教学和管理有目标、有动力，共同奋斗，齐抓共管。

二、加强教师队伍的建设和管理，形成一支师德先进、业务过硬、有团结协作精神的教师队伍。

1、多次召开年级教师会，宣讲《教师职业道德规范》，不断提升本年级教师的师德水准。教育教师爱教育、爱学校、爱集体。

2、全面关心教师的成长和生活，营造积极向上、和谐、友善的氛围，认真组织教师参加各种学习，建立教师理论、业务学习制度，不断提升教师的素养。

3、充分发挥骨干教师在平时教学中的凝聚力和模范带头作用，对优秀教师给予表彰，引导青年教师谦虚好学、刻苦钻研业务、不断改进教学方法。

4、认真落实备课组长责任制，备课时真正做到“三定”即：定时间、定地点、定内容。规范备课过程，同时教师要结合本人所教班级学生的具体情况和本人自身的情况，调整自己的教学设计，写出教案，以保证集体备课的效果，坚持每月教师听课制度。

5、强化年级班主任的培训，发挥他们在教育教学管理中的统筹、协调、检查、监督和激励作用。建立年级组例会制，及时通报情况、分析现状、研究对策、解决问题。

6、加强年级组教师的日常管理，对教师的考勤、办公环境、办公纪律等方面加强检查，对不符合要求的及时纠正。

7、全面了解教师的教学和管理情况，通过学生问卷调查，及时反馈和总结，提出不足加强整改。

8、认真召开期中考试总结会，表扬先进，鞭策不足，达到共同进步的目的。

三、加强学生的教育教学管理，使学生养成良好的行为习惯。

1、定期召开科班会，了解学生情况，发现问题及时处理

2、加强年级学生的安全教育，防范于未然。

3、做好学生的思想工作，关注优生、差生、贫困生的思想动态，关注学生健康成长。

4、做好学生心理健康辅导和沟通，及时了解学生在心理上存在的问题。帮助学生解决

5、进一步加强学生行为规范的养成教育，对学生中存在的不良行为及时处理和纠正。

6、加大对违纪学生的处罚力度，对违纪学生进行正面教育，

正确引导。

四、工作中存在的问题

- 1、对教师的管理力度不够，有待加强
- 2、对重点班学生成绩的提高还不够理想
- 3、对学生管理有待加强，教师值日不够落实。

通过总结工作中存在的得失，下一步年级工作更要做到主动、全面、完善。我想在全体高二教师的共同努力下，今后年级工作会一定取得较大成绩。保证完成学校下达的年级各项工作任务和目标。

地铁月度工作汇报总结篇三

在正式的开始工作之前，我也想要对自己之后的工作作出计划，对自己之后在工作上面努力的方向和目标有一定的确立，同时也希望我可以在新的一个阶段更加的努力，不辜负公司以及领导的期待，不辜负他们长久以来的对我的细心的栽培和照顾，我也会尽力的在自己的工作岗位做好自己应该要做的，尽职尽责的完成好自己的工作。

作为保洁公司的一名主管，我的工作就是维持好公司的正常运营，解决公司所面对的各种问题，同时也希望自己可以更好的完善自己，日常的工作就是安排好公司每个人的工作岗位和工作区域，将他们的工作任务分配好，尽管自己的工作看上去非常的轻松，可是也只有在自己的工作开展的时候才知道其中的艰辛，我作为一名主管，最重要的就是要合理的安排好公司的任务，保持自己绝对的公平，在工作当中最忌讳的就是出现私心，所以自己在工作的时候，也要更加的谨慎和认真的去对待工作当中的每一件事，我也更加的要做到以身作则，保证自己的工作可以顺利的进行的同时也要顺利

的将公司运营下去。

我清楚的知道自己在今天这个时候可以成为一个主管，我的责任和肩上的担子都是非常的重的，公司以及公司的所有的领导都对我抱有很大的期望，也信任我，也正是因为这样，我才更加不能辜负他们，我也才更加的需要努力和刻苦，将自己的工作顺利的完成，带领公司的全体同事共同的创造属于我们和属于公司的美好的未来。我也要足够的相信自己，要知道公司既然把如此重要的担子交给我，就是相信我的能力，所以在之后的工作当中，我也希望自己可以完成好自己所力所能及的事情，调整好自己的心跳，尽全力，将自己的心思和精力都花费在工作上面，相信自己可以的。

不管自己之后的具体的工作内容是什么样子的，我都会尽心尽力的去完成，也会往更好更高的层次努力，争取成为更优秀的保洁工作人员，我也会管理好我们公司的成员的，保持自己的初心，坚守自己的原则和底线，在职场上也要足够的严格才能更好的做好一名管理者，不仅仅要足够的严格要求员工，也要严格的要求自己，让他们足够的信服于我，我才能更好的完成自己的工作，才可以取得更加优秀的成绩，我也坚信在自己的努力之下，在我们xx公司全体成员共同努力下，美好一定是属于未来的我们的。

地铁月度工作汇报总结篇四

12月份，带着朴实的心情回到了裕峰。开始了一段新环境的里程，工作内容包裹着熟悉的和未知的，鞭策着我需要付出更多的努力去学习和挑战。几个月一瞬间过去了，工作在有条不紊的进行着。岁末，每个人都应该梳理过去、筹划未来。此刻，就将自己一年来的工作总结如下：

1. 物业服务工作

物业工作主要有新业主一切办理入住事宜、日常报修、投诉

处理、收费、基本设施、设备维护，环境卫生、害虫的消杀；有学习培训、有上级部门检查等。催缴管理费及小区公共设施设备问题项目的整改时管理处20__年度的主要工作。结合实际，在进一步了解掌握服务费协议收缴方法的基础上，经过与物业公司各部门的同事通力合作下，一部分工作已经顺利完成。

2. 办公室的工作

办公室工作对于我来说也是个工作领域，工作千头万绪，面对繁杂琐碎的大量事务性工作，需要自我强化工作意识，注意加快工作节奏；提高工作效率。主要做好以下两方面的工作：一是资料录入和文档编排工作。对管理处涉及的资料文档和有关会议记录，我认真搞好录入和编排打印，根据工作的需要，制作表格文档，草拟报表等。二是档案管理工作。到管理处后，对档案的系统化、规范化的管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记处理。

3. 细致做好管理处财务工作

耐心细致地做好财务工作。自接手财务管理工作以来，我真核对财务账目，清理财务关系，严格财务制度，做好每一笔账目，确保了收支平衡的实现。一是做好每一笔进出帐，对每一比进出帐，我都能根据账务的分类规则，分门别类的记录在案，登记造册。同时认真核对账单，搞好细致记录。二是每月搞好例行对账。按照财务管理制度，我细化当月收支情况，定期编制财务报表，按公司要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情况。三是合理控制开支。合理控制开支是使实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，积极协助管理处领导的当家理财。特别在经常性开支方面，严格把好采购关，消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化建议。

4. 认真负责抓好园区的绿化维护。

当前缺少绿化工人，正值冬季，园区绿化形势比较严峻，主要做到以下两方面的工作：一是搞好园区绿化及设施的日常维护；二是对路面和各个角落的及时清扫和积雪的消除，做好认真交接及验收。

时光飞逝，作为一名财务出纳，同时也作为一名服务住户的物业公司人员，我的职责主要是：认真做好住户物业费和购水电费以及其他相关费用的现金收存，核对前台文员的各种票据台账，做好现金日记账，保管库存现金、财务印章以及相关票据，负责支票、发票、收据管理，负责支出公司报账单，按时发放工资，办理银行结算及有关账务，协助前台做好接待工作，以及及时修改住户的数据库等事项。

一年以来，我的工作在公司领导层的正确指导下，依靠全体同仁的共同努力，在平凡的工作岗位上，以细致入微的工作作风，以乐于奉献的工作态度，以服务无止境的工作追求，较好的完成了各项工作任务。为了积累经验，查找差距，提升能力，现就去年工作情况总结汇报如下：

1. 坚持原则，严谨细致，认真做好账务核对。

每天小心翼翼的处理各种来源的现金收款，仔仔细细的核对各种票据，使之票款相符，并于当日录入财务账单，详细规范做好日记账。做到日清日结。主动与会计核对票据和对账单。本着客观、严谨、细致的原则，坚持从细微处入手，实事求是、不怕麻烦、细心审核。在业主购水电的高峰期，有时一天的现金收入达十多万，票据百多张，都需要我独自反复点验，反复核对，确保不出一点差错。

2. 态度端正，依章办事，严格执行财务纪律。

因财务工作是公司的核心部门，《会计法》和各项财务规定

对这一块工作要求细致、规范、严谨。我严格遵守财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求，进行财务记账与报账工作。无张冠李戴现象，无现金坐支行为。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，说明原因，果断不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我公司财务信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。同时，按国家财务规定对每一笔收支票据的真实性、完整性进行认真审核，经得起随时检查。

3. 勤勤恳恳，乐于奉献，坚守财务工作人员的职业道德底线。

尽心尽职做好柜台服务工作，及时整理好破币和散乱现金，按时发放员工工资。因为实际工作情况的特殊性，我除了完成出纳工作，还同时要兼顾公司其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，乐于吃苦，乐于奉献，经常加班加点工，起到了先进和榜样的作用。

同时，每天对于数万元的现金从手中经过，也是对我的道德操守是一种强大的考验。抱着对老板负责任的态度，凭良心做事，扎实工作，任何时候任何情况，都决不挪用公司的一分钱。我很荣幸，公司现在账目清楚，各种票据完全真实，一分也没差错。账款相符，心理坦然。

4. 兼顾前台，依章办事，适时加大对相关费用的收缴。

我们物业公司主要靠及时收缴物业费和其他相关费用，来维持公司的良性运转，这些费用的及时收取，就如同及时注入新鲜的血液。根据我部门内对领班和我的职责划分，我负责经营性车库杂屋水电费物业费的催缴管理，开发商车库租金的催缴管理，车位占用费的定期清查管理，以及有偿服务费收入、场地占用情况等相关费用的管理。在每个单月份的10

日，我协同物管员一起催收经营性车库杂屋的费用，在每个月月底，协同1#接待柜台对拖欠租金的使用人发出催款通知，每天亲往门岗，收取临时停车费，每天观察步行街广场的场地使用情况，核对收费情况。通过一系列切实有效的方法，确保了应收现金的进账，提高了资金的运行质量，保证了资金运作和流动上的顺畅。

5. 顾全大局，团结协作，做好住户服务工作。

作为服务行业的一员，心中时刻装载我们的服务理念：住户的满意是我们的追求。当有住户前来我柜台缴纳水电费物业费时，我都主动与住户打招呼，微笑服务，让住户感受到我们的热情。因为多方面的原因，上半年我前台职员流动频繁，给我们部门的接待工作带来一定影响。作为公司这个大家庭的一份子，我发扬老员工的表率作用，以老传新，并在其他员工不在位，或有业务纠纷时，发挥能者多劳，勇于担当。同时不断告戒新员工要牢记：业务忙，莫慌乱，情绪好，态度谦。

6. 任劳任怨，服从安排，做好公司交代的其他事项。

5月份，公司统一部署对小区所有住户进行住户满意度调查工作。作为一名家庭主妇，作为一名家长，我家务多，孩子读书学琴也需要辅导，监督。但我更知道，公司的荣辱得失与自己休戚与共。没有摆自己的客观情况，服从安排，克服困难，和同事一起，利用晚上加班加点，挨家挨户，尽自己的能力去说通业主，记录业主反映的问题，并迅速反馈给相关工作人员，最终顺利做好了满意度调查问卷工作，圆满完成了公司交代的任务。

一年以来，个人工作经过不断的认真探索，经验积累，自我学习，自我总结，较之于往年，在以下两个方面得到有效的加强：

一是坚持学习，提高了业务水平。我于今年3月份再次报名参加了20__年会计从业资格考试，并在4月份的考试中终成正果。平时也经常自购相关书籍，自学业务知识，不断充实自己的工作经验和业务技能，并学以致用。通过坚持不懈的学习，在业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了一定提高，较好的适应了工作的需要。

二是加强了服务意识，端正了工作态度。公司领导的言传身教，工作环境的亲历渲染，本人心态的逐步转变，个人感觉对我所从事的物业服务工作已渐入佳境。面对个别无理取闹的业主，能保持心平气和，耐心解释说服，起到了一名老员工良好的表率作用。

在过去的一年里，我虽然能基本完成工作，取得成绩，但这与领导的有力支持和同事的协同给力是分不开的。客观冷静的自我剖析，自身还存在很多不足之处：首先，由于科学技术的快速发展，我对现代化的办公方式和业务处理方法还不是完全能驾驭；其次，由于经常顾这头没顾到那头，没有尽到管理者的管理责任。针对诸多存在的不足，在以后的工作中，我还需要：

- 1) 搞好与业主之间的关系协调，进一步理顺关系。
- 2) 进一步加强业务知识的学习，提高自身素质与业务水平。
- 3) 进一步管好财、理好账，做好经常项目开支。

新的一年已经来临了，我决心再接再厉，鼓足干劲，迎接更高的目标，接受更大的挑战，各方面都能更上一层楼。

地铁月度工作汇报总结篇五

- 1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、加强业务学习，提高工作能力，努力开展实施工作计划，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，保持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

二、 存在不足

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、 今后努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作。

地铁月度工作汇报总结篇六

一个月即将过去，你护想要写一份工作总结呢?下面小编就和大家分享个人月度工作总结，来欣赏一下吧。

一、召开专题会议，明确工作任务

为了扎实有效地搞好安全生产月活动，使活动不走过场，收到实效，我们召开了安全生产月活动专题会议。

(一)通过开会大力宣传讲解安全生产的重要性、必要性、关键性，更好地促进企业、单位和个体业主加大对搞好安全生产的力度，确保安全生产月活动的顺利开展。

(二)会上分管领导就安全生产月活动作了安排布置，并对如何搞好安全生产月活动提了要求，同时下发了活动方案，学习了活动方案，用方案指导安全生产月活动开展，按照方案要求把安全生产月活动各项工作抓落实。

(三)会上安排了企业、单位、学校、个体业主代表作了表态

性发言，通过表态性发言来增强企业、单位、学校、个体业主对安全生产主体责任的履行和社会责任的承诺，更好地把安全生产责任制真正落实到实处，进一步促进安全发展、和谐发展，同时也起到了企业单位相互之间的促进作用。

(四)加大宣传力度，营造安全生产月活动的浓厚氛围，有效推进安全生产月活动的顺利开展，我们一是利用报纸、广播、电视游动字幕开展宣传，二是在企业单位办专栏、墙报进行宣传，三是写标语树醒目警示标识宣传安全生产。

二、组成活动专班，指导活动开展

在安全生产月活动期间，镇主要领导、分管领导都高度重视和支持，在会上强调指出安全无小事，要求活动专班一定要按活动方案把各项工作、各个环节抓好抓到位，并且会后要切实加强跟踪督导，保证安全生产月活动收到成效，按照领导要求。

(一)我们活动专班对重点企业单位进行了认真地跟踪督导，看他们是否按安全生产月活动方案在组织实施开展工作。通过督导指导我们重点企业的领导和分管负责人都十分重视安全生产，并把抓安全生产月活动与抓发展、抓效率、抓和谐等同起来两手抓。如五华建材按活动月方案要求成立了活动专班，制定了活动方案，通报了本厂安全生产情况，完善了奖惩制度。如建兴电器为把安全生产年活动抓好抓出成效，杜绝本厂各类事故的发生，制定了一套完善的安全管理手册，明确了相关人员的安全职责，有安全会安全职责、法人代表和总经理安全职责、总经理助理安全职责、安全主要安全职责、行政副总等安全职责。由此可见我们企业单位对抓安全生产重要性的认识正进一步在提升，企业单位制定的上述管理制度和措施是我们强化安全、严防事故的有效办法和举措。

(二)在活动过程中，我们专班注重抓了企业和单位的安全生产月活动的作法和落实情况。整个安全生产月活动中，我们

一是结合安全生产“三项行动”查看企业单位学校工作开展情况，是否按方案要求在抓落实。二是查看企业单位学校领导是否重视支持，分管负责人是否按活动要求在认真组织活动开展和实施。三是查看企业单位学校开展活动的具体做法和效果，是否在活动中真正收到实效。通过查看，我们的企业单位学校领导对安全生产月活动认识高支持力。如五华建材、沙隆达农化公司、建兴电器设备责任有限公司、皂市小学等企业单位都针对各自的工作实际按照活动方案要求开展了多种有针对性活动来宣传安全生产，强化安全生产，完善安全生产，落实安全生产，从而提升了安全生产防控理念，提高了抓好好做好安全每一天的共识。

五华建材集中组织职工开展了一次安全生产知识竞赛活动，沙隆达认真组织进行了一次消防演练，建兴电器认真准备组织了一次安全生产知识讲座，皂市小学为了进一步加强学生在危急情况下的自救互救能力认真组织了一次消防演练。

安全生产月已接近尾声，在安全月活动期间，客户服务中心全体职工以“安全发展，国泰民安”为主题，以“安全第一，预防为主”为方针，以实际行动积极投入到安全生产工作中去，为确保安全生产，做出了极大的努力，取得了显著的成效，并对自己在安全月中的工作做出深刻的总结。

一、健全组织机构，落实目标责任制

为了加强安全生产的宣传和培训，进一步强化安全意识，在“安全月”期间，全体员工一起认真学习公司精神，认真贯彻各项安全生产措施，大力开展反“三违”活动，认真学习规章制度和操作规程，杜绝各类隐患事故的发生，工作期间，经常针对机房设备和用电安全进行检查，查出隐患及时汇报，及时维修，在实践工作中真正落实安全生产。

为认真贯彻“安全生产”活动，在部门成立了活动工作领导小组，由经理亲自带头巡视部门工作间的安全生产情况，将

存在安全生产隐患的细节一一整改、落实，并要求将各项工作的安全责任划分到个人，遇到问题随时上报，健全顺畅的安全生产体系，一级指导一级，一级对一级负责。从部门领导到班组成员，从班组成员到全体员工，制定切实可行的安全计划，把本次活动的工作罗列清楚，明确各项规章制度，以便按部就班、有章可循，把可能出现的问题估计足，以便早做工作，在工作上做到同布置、同实施、同检查、同评比。其次，层层明确安全生产目标，使每一级都有明确的任务和要求，为部门的安全工作提供有效运行的强力保证。

二、广泛宣传，加强全体员工安全防范意识

在安全生产月期间，部门员工充分利用各种渠道对全体员工进行安全生产意识教育，从各班组的班前班后会的日常工作安全宣传到消防知识的统一学习，将安全生产意识渗透到班组和个人，通过公司的悬挂标语、宣传展架、散发安全知识材料对部门员工进行广泛宣传，对树立员工的安全意识起到了良好的辅助作用。

三、规范管理，促进完善“安全生产月”教育活动工作的运作。

机构的建立和宣传活动的实施只是为安全工作提供保证，而规范的管理和科学的运作才是关键所在。在安全生产初期，部门开展了一次自查自纠活动，将存在安全生产隐患的故障进行清理和改进，严格重申通信机房的各项安全管理规定，杜绝外来人员的随意来访，把不安定的因素消灭在萌芽状态，极大保障了机房及维系中心的日常工作安全。

四、加强安全防范工作的具体做法

- 1、要求员工加强自身防范意识，下班后关闭不用的电脑，继续落实严禁将食品带入机房的管理规定，杜绝在机房内给手机充电的不良行为。

2、请相关部门对机房内的各项设施进行全面检查，线路布设规范合理，保持室内整洁规范，保证充足、正常的消防设备配置。并在全体员工中开展消防知识培训，深化消防安全。

3、树立全员安全生产意识。

为了提高班组成员的安全意识，首先从自身抓起，学习安全知识，并以班前班后会的形式进行宣传和巩固，协助部门领导搞好每一次的安全生产教育，刻苦学习有关安全技术知识和业务知识，大力提倡读一本安全生产的书，记一次事故教训等活动。在部门员工中牢固树立安全生产意识。

总之，工作中以科学的态度老老实实地干，因为安全生产的改进和提高是无止境的，只有这样才能保证企业的生产安全，才能不断提高企业的经济效益，才能为自己在工作中提供安全保证。将继续规范管理、强化责任、落实措施将安全生产落实到日常的各项工作中去。

青少年是祖国的未来和家庭的希望，为他们提高安全的生活空间，建立一个安全的生活、学习环境，使他们呢功能艰苦、幸福成长，既是教育工作者和家长的职责，也是全社会的责任。随着社会的发展，中小学生的活动不断增多，如何抓好中小学生的安全工作，是一件涉及千家万户的的大事，为此青田县教育局组织人员编写了《中小学日常安全手册》，并将xx学年定为安全教育年，我校响应县教育局推行安全教育的号召，开展了一系列活动。通过一系列的安全教育，增强学生的安全意识，提高自我保护能力。

一、齐抓共管，群防群治。

学校安全教育工作是一项社会性的系统工程，需要社会、学校、家庭的密切配合。我们积极与市公安、卫生、综合治理等部门通力合作，做好学校安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动，取得了良好的教育效果。坚持以

人为本和科学的发展观，构建和谐的学校，培养学生的安全意识，提高学生的自我保护能力。

二、加强教育，促进自护。

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是安全工作的基础。我们以安全教育为重点，经常性地对学生开展安全教育，特别是抓好交通、大型活动等的安全教育。

1、认真做好安全教育工作。结合《中小学日常安全手册》，在每周一的班会课针对某个方面对学生进行交通安全、课内学习安全、课外活动安全、用电安全、住校安全消防安全、预防安全以及自我保护和救护知识的教育。让学生“多一份防范，少一份危险”。

2、开展丰富多彩的教育活动。通过讲解、讨论、观看电视，对学生开展安全预防教育，使学生接受比较系统的防溺水、防交通事故、防触电、防食物中毒、防病、防体育运动伤害、防火、防盗、防震、防煤气中毒等安全知识和技能教育。还利用黑板报以及举行主题班会、安全征文与知识竞赛等形式开展丰富多彩的安全教育。并通过“寻找安全隐患、想出金点子、写一句安全警句”评比活动，让大家行动起来，一起关注学校的安全问题。通过教育提高广大学生的安全意识、安全防范能力和自我保护能力。

三、主要活动形式

1、充分发挥安全宣传员的作用。认真检查学生的自行车后车灯，预防和减少各种交通事故的发生。

2、召开安全教育会。认真学习《中小学日常安全手册》的内容，理解安全，明确意义，并让学生将一些有关家居安全的知识带回家，让他们向家长或周围的人做好宣传工作。

3、开展了一系列活动，出一期以交通安全为主题的黑板报，增强宣传效果；写一篇以安全教育为主题的作文，写写体会心得；组织一次安全知识竞赛，以平衡组为单位展开竞赛。

4、结合创建“平安校园”，让全班学生寻找学校周边环境的安全隐患、想出消除安全隐患的金点子、写一句安全警句给予警示，及时解决安全隐患。

总之，通过开展安全教育的一系列活动，进一步提高了师生的安全意识，达到了开展安全活动的预期效果。

地铁月度工作汇报总结篇七

一、工作概述：根据审计室要求完成生产车间相关核算工作；根据人员工资情况对劳动工时定额进行核定；月生产完成产品的分类统计及产值核算；对车间设备、物品状况统计、损耗核算；登记车间固定资产明细账及低值易耗品台账，并与相关部门核对；按时编制车间成本预算和产品成本计算单。

二、本月工作内容：核算电器工序定额和收集整理车间成本核算所要的基础数据

三、本月存在的问题：

1、工时定额与计件单价的矛盾：计时工资大于计件工资(经过2个月的核算都存在如此问题)

2、成本核算项目公司安排上的问题：工作关系和工作职责没有明确，其他部门不知道这个部门是做什么的。

3、组织机构的稳定性存在问题：组织机构人员和岗位的调整没有及时的通知相关工作责任人或工作关系人。

4、人员的工作岗位关系存在跨级任命和跨级汇报的问题。

5、工作目标和项目时间、优先顺序没有告知，直接责任人不清楚。

四、本月工作心得：

现在面临的问题：各生产部门不知道我是干什么的，不知道需要提供什么支持，也不知道这种工作的重要性，更不知道公司这个部门的存在，在我下发《关于成本核算中相关统计工作的通知》给各生产部负责人和统计人员：（内容如下：为了便于公司审计和生产成本核算的要求，特对各部门的生产报表作如下要求：

1、各生产部门或工序的生产报表至少要体现如下内容，产量，以能了解生产进度；工时，以能了解实际工时的耗用；效率，以能运用绩效管理，提高工效；成本方面必须的基础资料，以能准确核算成本。2、个人日报表由车间负责人指定人员或车间统计员进行录入，并按工序、设备、产品种类、消耗进行统计。

a□日报：工序产量，工序工时，工序消耗(原料消耗，低值易耗品)□b□旬报：设备产量，设备使用工时(在通电状态的时间)，有效利用工时(在生产作业状态下的作业时间)□c□月报产品类别产量，产品类别工时，原料消耗，工序低值易耗品，设备、模具维修费用的统计，工资核算报表，异常工时的统计按计划异常、物料异常、设备异常、制程品质异常、设计工艺异常、水电异常、其它异常等七个方面进行统计。3、本《通知》通知事项和统计报表从20__年日起开始实施收集，并作为部门绩效考核的基本条件和审核的依据。)

在此过程中，有个别部门说，你就干点实事或让我们干点实事好不好，(我也不知道什么是实事)。有的部门没有统计员(我叫他们先收集交到我这里来，我抽时间给他们统计)当

我发完通知后在办公室了解到又成立了生产部(向办公室人员了解)，实际上就减少了我们直接与生产部门的直接联系，所有的统计都应该由生产部提供，而最后我又知道车间统计人员归我调度，但配置还是属于车间部门(姚总经理单独告知)。而车间和部门以及统计员也不知道有这种工作关系。任何一个部门或部门人员和职权的变动，上级和人力资源部都应该有告知相应工作部门或工作关系的义务，以利工作关系的建立和工作关系的畅通，而不是局限几个人知道，也给这个项目的建立和完成设置了无形的障碍。设置一个部门和项目组都应该有一个职权而不是仅仅的一个工作内容，工作内容也不是一个人能完成的(说是部门工作内容，而部门仅仅只有一个人)，什么事情或责任都落在一个人的身上，直接上级有几个，工作目标有几个，工作关系有几个等等，直接上级是否告知这个项目该如何开展，优先顺序是什么，时间段呢?我感触最深还是以始为终，多从自己身上找原因这个观点，养成主动沟通的习惯是我必须要改变的，然而我还在人际关系这一点上，我认为在公司人际关系主要还是工作关系，实际上我们在工作上的关系还是都没有处理好——就是工作职责和工作关系。所有业务处理必须程序化、制度化，任用人员必须经过慎重挑选和训练，任用品德不良人员则容易发生舞弊，任用业务不熟练人员则容易发生错误。培训的全员参与是目前解决基础责权范围最好的措施。

五、本月建议：

明确划分权责，建立岗位责任制，实行购、产、销、账、钱、物分管的原则；所有实物财产要有专人负责保管、保养、维修以提高使用效率，保证财物安全；所有业务处理必须程序化、制度化，任用人员必须经过慎重挑选和训练，任用品德不良人员则容易发生舞弊，任用业务不熟练人员则容易发生错误。在成本统计方面首先要解决的是一线员工对异常情况的认识和报表的填制工作，一线员工认为异常情况消耗的工时填制就意味着他们得到的工资就会降低，这样造成生产工时和工资有冲突，我想用车间主管和统计人员实行考核，对异常情

况要求必须从生产计划异常、物料异常、设备异常、制程品质异常、设计工艺异常、水电异常、其它异常等七个方面进行人员和工时的统计来解决生产部门与生产服务部门的关系。因为从整个生产流程来看解决和确认部门的责权才是解决生产管理混乱的根本所在。比如我们在工序上作手，必然牵扯到一线员工工资的问题，如果我们能在异常情况下有所突破，就有充分的理由说服员工。如此在通过广州和深圳的相关工序和工种的工资水平指导价格来确定工资水平，来平衡生产成本。在基础数据(设备产量、工时、消耗等初步汇总统计)和异常情况的双重统计下来完善成本核算工作和工资的核算。

六、20__年__月份工作计划

(一)建立健全异常情况统计制度(第一周内)

1、要求各部门必须对异常工时进行分类记录和统计(必须按生产计划异常、物料异常、设备异常、制程品质异常、设计工艺异常、水电异常、其它异常等七个方面进行人员和工时的统计)

(二)审核和建立设备和原材料台账和易耗品台账(第二周内审核)

1、要求各部门必须对动力消耗和易耗品消耗以及原材料消耗进行台账登记，月底进行相应的统计。

(三)加强盘点管理(召开盘点审计会议)

1、各部门盘点数字相当不准确，漏盘、错盘较为严重，其次是型号问题。

2、盘点报表的格式问题

3、盘点制度的建立(保障盘点数据的正确性和及时性)

(四) 逐渐建立和完善各种产品的生产用料明细表

1、先建立常规产品的`用料明细。

(五) 逐步建立本部门相关文件

地铁月度工作汇报总结篇八

成为员工后，被分到了公司的总部所在地——佛山，负责100家终端和4家医药公司. 之前负责这个市场的人由于做得太差了，已经离职了. 那么等待着我的是什么呢?以下是我的swot分析(把自己当作产品了，呵呵)：

：无经验说明我是一张白纸，没做起来的市场也可以看作是有个空白的市场. 由开始，因此存在着无限的可能.

w(劣势)：无工作经验，专业是药学，无市场营销知识.

o(机会)：新来的主管是公司去年的销售冠军，有着丰富的实战经验，我将在他那学习到最有用的销售知识;股市跌到了谷底，说明它有机会反弹了，且区域位于公司总部，只要做得好就会有发展.

t(威胁)：这个区域的市场供货渠道乱，价格不稳定，为终端工作带来更大的困难.

成绩：开始计算任务指标的第一个月，铺货店数比前人半年铺的还多，但只是因为他们懒，并非我有多厉害.

3月份：干一行爱一行

经过了一个多月的铺货，大部分的药店都已经开始经营我们的产品了，只剩下极少数的“顽固分子”依然雷打不动，而这些药店正是当地较大型且生意较哈破的店. 为了把货铺进去，

我只有更加频繁的拜访，不断地向他们陈述我们产品的优势。“皇天不负有心人”，终于在后来的一次拜访中发现其中一个“顽固分子”开始经营我们的品种了。回到家我第一时间把这个好消息告诉我主管，当时我主管说了一句话：“你会成功的，因为你已经把工作和情感连在了一起。”

成绩：铺货工作基本完成了，铺货率为全公司前三。由下月开始进行上量工作。

4月份：有了自信就成功了一半

拿到了三月份的奖金了，是一笔不小的钱啊，第一个月就能拿到这么多奖金，对自己越来越有信心了。

由于我们的产品在当地来说是该领域的no.1但好卖的产品通常都没有什么利润可赚，加上我们没有什么促销活动，首推率是达不到的了。只能在其它方面寻求突破，于是我有了以下的想法：1、我们的产品有两个规格，我们做的是大的规格，而小的规格是消费者主动购买的产品，于是我便让店员每次都先把大的包装拿给消费者，增加购买率；2、我们的产品是西药，价格便宜，能与其它中成药联合使用。于是我便做其它中成药促销员的工作，送点小礼品什么的，让她们在介绍自己的品种时搭配我们的产品联合用药。

成绩：主打产品销量急速上升，达到指标任务的150%以上，全公司该产品销量排名第二。其它产品的销量也有了不同程度的上升。

5月份：失败，一个新的起点

在上个月的销量增长的刺激下，正当我在满怀信心打算再创高峰时，突然发现我的目标门店里的货都塞得满满的。原来，虽然当时的我根本不懂得什么叫压货，但却不自觉地使用了压货的技能，却没能很好地销出去，以至现在终端

这么多货.没办法，只有老老实实继续做店员的工作，店员教育，做陈列.但同时也对自己上个月的压货做了个人总结：压货对短期的销量冲刺有一定的帮助，但却会影响到后面的销售.

成绩：由于受到上月存货的影响，本月销量只有800左右，完成指标的60%而已.但两个月的平均销量还是有所上升，因此也知道了适当的利用压货可以增加销量的技巧.

6月份：去做，而不是去讨论

由于6月份的销量统计还没出来，经理按4、5月份的销量制定第三季度的任务指标，再加上工作细分，我开始做重点产出，目标药店由原来的100家减少到60家.我的指标却无可避免的大幅度增长，达到以前的166.6%-200%.但是，积累了之前的经验，再加上终端的存货基本已经销出去了，我却有信心完成.

就在其他人都在抱怨指标太高，无法完成时，我根据我的60家药店的大小分别给它们下达了它们绝对有可能完成的任务，然后再根据月底的完成情况，把没完成任务的药店量转交给超额完成任务的药店，最后再适当的压了点货，就这样，指标完成了.

成绩：全公司能完成任务的三人里的一个，在别人讨论指标是否太高的时候，我选择了去做，所以，我有了不同于别人的成绩.

7月份□otc三要素，缺一不可

在完成了上个月的任務后，我的终端不可避免的有一部分存货，幸好我从6月份已经开始注意到otc三要素(客情、陈列、店员教育)的同等重要性，在每个方面都尽量做足功夫，我的存货也在短期内销出.然后，还是按上个月的方法，把指标分

解到每个药店上，于是，我再一次的完成了任务.而上个月同样能完成任务的两位同事，却由于没有计划地压货，获得了和我6月份相似的成绩.

成绩：首次成为公司月销售冠军，而且是全公司唯一连续两月完成任务的人.而且，公司的一个一直销不动的新产品我也创下了一个销售新高.

8月份：适应一切的变化，使自己变得更强

后来自己想了想，能教我的，他都已经教了，剩下的，也都该由我自己去领悟了.而且，只有离开了他的光芒，我的光芒才能显露出来.那么这个月开始，就是我发挥的时候了.

成绩：主打产品基本保住了第一，但其它产品由于费用兑付不及时等原因销量普遍下滑.

9月份[no excuse]执行力是关键

新一季度的任务指标又下来了，而且这次的还明显不合理，按上季度的销量来分，做得好的做多点，差的做少点，但奖金却和完成率挂钩.我的指标再次上升.经理却还放出话来，由于主打产品离年度任务还差挺远的，现在可以有促销活动，但所有人的任务都要100%完成，就算压货也得完成。没办法，还得干。既然经理都把话说死了，那就没有任何借口了，只有去执行咯。反正我也已经有了压货的经验，这点儿量我还是有办法的。

成绩：成功完成了本月任务，同时也为逐步确定了年度销售冠军的位置。

10月份：想得比别人更多更远

由于上个月主打产品货都压得很死了，所以这个月把重点转

为终端建设和其他产品的销售。

由于我负责的地区销量做得好，公司愿意拨出一笔钱给我做卖场的陈列。于是，我抓住了这个机会。让公司对我感到满意，期间我运用了grow思考模式：

g(目的)： 公司要求为两个指定产品做好端架陈列，为公司增加品牌知名度。

r(现在有什么)： 主打产品由于我一直工作做得不差，已经陈列得非常好，其他产品由于有otc产品但还没有otc标志，以及保健品没有上促销员等原因，一直陈列得不太好。

o(有什么选择)： 1、可以按照公司的要求，买一个端架，专门陈列指定的两个产品。但对我的销量没什么帮助，而且一个端架有四层，只做两个产品太浪费了。2、利用这笔费用同时做好原先陈列得不好的产品，但由于有otc和保健品，内服药和外用药，无法陈列在同一个端架上，不过可以分开陈列，每个产品占一层端架，只是对建立品牌的效果没集中陈列那么大，但对各产品的销量增长都有帮助。

w(要做什么)： 经过思考，认为第二个选择能获得最大效果，并尽量争取更多的利益。

最后，我除了按照第二个选择，一共做了5个产品，每个产品都争取到最好的位置外，还为我们的主打产品争取到了一个堆头陈列。

成绩： 主打产品销量下滑，但达到公司要求的最低完成标准。其他产品普遍少量增长。陈列和堆头虽然与公司原意不同，但却获得众领导的一致好评。

11月份：做销售，没有不可能做到的事

又接到了一个新的任务：由于我们的某一个新产品在某连锁销量一直不理想，面临着退场的尴尬。这个连锁在广州，以平价卖场为主，因为我的卖场都做得不错，经理要求我做出一个样板店来，避免退场。我这只有一家门店。之前由于他们的配送一直不稳定，老是无原因断货，我一直没有把它当作重点来做。这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以2：3的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动(经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应)，这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外__年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了！