

# 法制部门半年工作总结 酒店部门个人工作总结(通用7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 法制部门半年工作总结篇一

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的用心支持和大力帮忙下，较好的履行楼层服务员职责，圆满完成工作任务，得到宾客和同事们的的好评和领导的肯定，总结起来收获很多。

今年客房最重要的工作是前装修工作，自x月份接到通知上班后，为了使新客房早一天投入使用，我和大家克服了重重困难，发扬不怕苦、不怕累的精神，每一天在完成自己本职工作的基础上，加班加点、连续作战，利用了很短的时间就完成了房间新旧家具清理、摆放和装修前期，中期和后期的室内外卫生清洁工作，确保了客房的装修和及时出租，为公司增加收入做出了我们的贡献。

为更好的协助部门经理做好日常工作，今年以来服务员一向进行常白班制。这项制度的实施就意味着服务员务必每一天参加工作，每一天监督和参与各项服务工作。操心、费力、得罪人的活一个干了，还不必须落好。但是，为不辜负领导的重望，不影响公司的正常运营，我不辞劳苦的每一天空上班，除因伤不能参加工作的几天病休外一向参加工作。使我们二三楼未因监督不力或人为因素出现意外。

楼层服务员换班值班是一个十分重要的环节。做到让服务员既做好公司工作又不误家里的事宜，我们采取服务员每一天跟白班的方式，使服务员将能操的心都操到，能够即时的监

督服务员的每一项工作，尽可能做到只有做不到的，没有想不到的。使每个工作人员都能无后顾之忧的满腔热情的投入到服务工作中，每一天以崭新的姿态应对客人。

做为服务员，最主要的工作是配合部门经理做好各项上传下达疑难问题等。开张初，各项工作有待理顺。我在手伤未愈的状况下投入到开张顾客的接待工作中。很多的顾客，有的是住宾馆的，有的是来庆贺的，众多陌生的面孔来来往往，加上一大部分工作人员也是新手。我暗暗稳住自己，对每个工作人员的每一个细节进行跟踪，提醒，做细致的安排，使开张接待工作顺利进行。新装候的客房存在水、电、电话等各项维修问题，每一个细节都做详细记录并及时上报给经理迅速解决，以免给初来的顾客留下不良影响。同时也及时将工作人员的期望心声透过正常渠道上报给领导，期望领导予以解决。

从参加工作的头一天，公司领导对安全问题再强调，所以安全问题始终是我们平时工作的重中之重。所以每一天安排工作的每一项我都强调安全问题。查房时注意环节，床铺上面、地板上面，楼道内地毯上面的烟头是隐患。理所当然是首查问题。其次，为做好卫生工作，我们也做了细致的安排：即“三净”“三度”“二查”制度，“三“净”卫生制度”，它包括房间卫生、床铺卫生、卫生间卫生三“净”等，“三度”即床铺被子有角度，家具擦示有亮度，工作过程有速度；“二查”制度即搞完卫生本人自查、要求服务员复查。坚持空房“一天一过”制度，及时发现存在问题并及时解决，力争将疏漏降到最低。

身先士卒，以身作则是我做好工作的关键，也是用来服人的法宝。除每一天空上常白班外。大卫生清洁过程中，本人一向直接参与打扫卫生，并且在发现有不合程序或者清洁不彻底时，不但指出问题所在，而且自己重做示范，使同样的错误不在同一个人身上出现两次。这样新工作人员会很快适应工作，老工作人员不但每个人都能够做好做到位，而且同样

能够带任何一新参加的工作人员。在日常服务工作中，我们几乎做到有求必应，回答顾客问题，引导顾客开门，指导顾客用客房内的设施等，甚至在不忙的状况下帮忙顾客在门口小超市购物。所谓大河有水小河满。我们期望用我们优质的服务换来公司的长足发展。期望我们的劳动不会被浪费。

思想工作是一切工作的首要工作。做好思想工作，其重点工作就完成了一半，在我们二三楼这个小团体里，怎样使其到达适当团结，充分发挥小团体的整体作用。这项工作是一个长期的也是日常的工作，我们的工作人员在不断的更换，结构也在不断的调整。思想工作的资料在不断的变化。在日常工作中了解她们的个性，讲话方式，生活状况，以便对症下药。我们总以公司的投放资金为引子，以公司将来的发展规划为目标，以目前全球经济状况为主例谈就业难，谈前景发展良好，谈公司效益就是我们自己人的效益。使工作人员从思想深入深刻认识，从而认真的投入到工作中。

对于经理安排的各项工做我们总是不折不扣的完成。当然对于工作人员的要求和期望我们也及时的上报给上级领导。我认为只有做到工作人员从内心深处满意才能更加热忱的全身心的投入到他所在的工作中。只有工作人员身心喜悦的应对顾客，才能使顾客有真正的宾至如归的感受觉。

一年来，二三楼在两级领导的正确指导和大家的共同努力下，共接待外来顾客人次，出售客房间，经济收入为xx元，尽管取得了必须的经济效益，但离领导的期望还很大很大，在20xx年里，我将不遗余力，带领同事们再接再厉，抓好我们的服务质量，提升我们的服务标准，全面提高公司效益。开创服务工作新局面。

## 法制部门半年工作总结篇二

年，在市委、市政府的正确领导下，在上级业务部门的大力帮助和指导下，我市林业工作以党的十七大精神和科学发展

观为指导，以建设生态文明为总抓手，围绕打造绿色瑞昌和促进经济发展的目标，将林业建设与农民增收、改善生态、打造和谐林区结合起来，坚持造林绿化、森林防火和常规工作、其他工作同谋划、同部署，圆满完成了年度林业各项工作任务。

紧紧围绕造林绿化“一大四小”工程建设这个中心，加快生态瑞昌、绿色瑞昌发展步伐，按照“产业化发展、园林化建设”的要求，做到“五坚持五结合”，统筹山上绿化与山下绿化，实施造林6.29万亩，其中山上造林4万亩，山上造林2.29万亩；实施整地6万亩，其中山上整地2万亩，山下整地4万亩，圆满完成了年度造林绿化“一大四小”工程建设任务。

1、坚持高位推进，做到组织保障与资金、技术保障相结合。一是强化领导，落实责任。20xx年，我市造林绿化“一大四小”工程建设得到了市委、市政府的高度重视。市委常委会、市政府常务会多次研究造林绿化工作，专题部署造林绿化，市委书记、市长亲自部署工作，亲自检查调度。各乡镇和有关部门认真履行职责，快速跟进，主动参与，积极配合，狠抓落实，认真做好份内之事，为实施造林绿化“一大四小”工程建设提供了坚实的政治和组织保障，确保了工程高速运转、快速推进。二是加大投入，保障经费。市财政投入经费500万元通道绿化专项经费，用于购买通道绿化苗木、支付通道绿化租地和开沟等工程建设费用，确保了有钱办事。三是严格把关，狠抓质量。在造林绿化“一大四小”工程建设过程中，林业部门干部职工深入到村组，积极开展技术指导，城建、交通、国土、农业、公路等部门坚持重心下移，深入造林责任地段，做好租地服务、组织实施整地和造林工作。切实推行“四大一深”操作法，严格造林操作规程，确保了造林质量。

2、坚持突出亮点，做主干道绿化与两侧可视村庄绿化、荒山绿化相结合。对照国省道两旁5—10米、县乡道3—5米、通村

公路1米的绿化标准，全力做好补植工作。今年确保全面完成已硬化的国道、省道、县道、乡道、村道绿化，推进主干道两侧可视1公里范围内的集镇、村庄及荒山造林绿化，力争用2年时间全面达到绿化标准。落实责任主体，国道、省道的绿化由公路部门负责，县、乡、村道绿化由交通部门负责，集镇绿化由乡镇政府负责，村庄绿化由新村办负责，荒山造林由林业部门负责，明确造林责任主体，并在技术保障、资金筹措、人力安排上一包到底，跟踪落实。全市主干通道及两侧可视村庄、荒山绿化规划造林2万亩，占全市造林绿化“一大四小”工程建设总任务的三分之一。

3、坚持创新机制，做到企业造林、大户造林与群众造林相结合。把推进林地流转作为造林绿化“一大四小”工程建设的突破口，开展政策宣传、利弊分析，引导和鼓励农民通过承包、租赁等方式将林地流转给企业和大户造林，办好林地流转手续，签订合同。截止目前，全市13个有林地流转任务的乡镇完成林地面积流转5万亩，解决了农民“有地无钱”与企业和大户“有钱无地”的矛盾，为推进企业造林和大户造林创造了条件。截止目前，参与林业建设的企业和大户达40余家，其中1000亩以上的造林企业和大户有9家，特别是江西省丰林公司建设光皮树基地达3万余亩，300亩以上1000亩以下的企业和大户有29家□20xx年完成新造林3万余亩。

4、坚持产业化发展，做到注重生态效益与提高经济效益相结合。在推进造林绿化“一大四小”工程建设过程中，我们按照产业化发展的要求，选择经济效益好、生长周期短的树种作为造林苗木，有效调整了林业种植结构，提高了林农经济效益，促进了林业可持续发展。荒山造林以种植光皮树、湿地松、油茶、杉木为主。荒滩绿化和农田林网主要种植杨树，目前，全市以杨树为主的速生丰产林基地面积达10万亩，其中500亩以上的杨树林基地有6个；生物森林防火隔离带以油茶为主树种，完成油茶造林1万亩。

5、坚持城乡联动，做到推进平原绿化与城市、乡村园林化建

设相结合。一是突出抓好城镇绿化。大力实施城市“增绿”工程，在长河沿线、城市主干道广泛进行补植常绿树种、高大树种，努力形成“城在林中，林在城中”的城市绿化新景象。二是突出抓好村庄绿化。按照“白天看不到村庄，夜晚看不到灯光”的基本要求布局村庄绿化工作，在新农村试点村庄和主要干道沿线村庄大力发展以杨树、泡桐为主的速生丰产林和以柑桔为主的经济果木林，在村庄外围建设环村林带。三是突出抓好农田林网绿化。结合土地、造地增粮富民工程、农业综合开发等项目，在高丰、范镇等乡镇推进农田林网建设，田边、路边、渠边、沟边以栽植杨树为主，实现“林成网、树成行”。

以巩固造林绿化成果，维护生态安全为切入点和落脚点，认真落实各项森林防火措施，实现了森林火灾显著减少的目标，确保了森林资源的安全。全市共发生森林火灾1起，过火面积为9亩，受害森林面积为零。与20xx年相比，山火起数减少4起，过火面积和受灾面积显著减少，森林防火形势为近10年来，被九江市森林防火指挥部评为森林防火目标管理先进单位。

1、健全森林防火责任机制。市政府与乡镇政府签订森林防火责任状，落实“党政领导是第一责任人、分管领导是直接责任人”的责任制，并实行市领导包乡镇，一级抓一级，一级对一级负责，在重点防火期，市委、市政府领导及森林防火指挥部领导，分片带队深入到重点林区及山火易发地段，检查督导防森林防火。健全组级森林防火员组织，全市每个有林村民小组落实1名森林防火员，森林防火重点期每天开展森林防火巡查，管理野外火源，排除隐患。

2、建立森林火险预警机制。通过气象灾害预警平台，利用移动手机号码，通过短讯提供森林防火气象信息服务。当森林火险等级为1、2级时，向市四套班子主要领导，分管领导、林业局班子成员发布气象预报。当火险等级为3级时，向全市乡镇主要领导、分管领导，林业站工作人员和护林员发布森

林防火高火险预警信息。森林火险等级在三级以上，向全市各有林行政村和组级防火员发送手机短信，发布森林火险高等级天气预报，提醒注意森林防火。防火紧要期，市森林防火指挥部及时确定防火戒严期，发布戒严令。市森林防火指挥部办公室及乡镇防火值班室在防火期内实行24小时值班和领导带班制，市森林消防队和乡镇半专业森林消防队要到岗在位，一旦发生森林火灾，能迅速出动，实施扑救。

3、加大野外火源管理力度。建立野外用火许可证制度，需野外用火的，必须报告村两委及村级信息员，报林业站审批，重点防火期内的生产性用火由市防火办审批。元宵、清明节等森林防火高发时期，以乡镇为单位组织护林员进山巡查，在重点区域、重要地段、坟山墓区、林区主要进出道口设立临时火源检查站，加派流动巡查人员，落实巡护责任，进行重点监控，对进入林区的火种和燃烧物品一律收缴，做到见烟就查，违章就纠，把火源堵在山下林外。

4、做好森林火灾扑救准备。进一步加大扑火队伍建设，备足预备扑火力量，市森林消防大队、大德山和青山森林消防中队全面组建到位，各乡、村逐步建立了森林消防半专业队伍，各有林村民小组均落实了一名森林防火员，基本形成了“四位一体”的森林防火队伍体系，加强了扑救力量。抓好森林防火指挥员、森林消防队长和扑火队员等重点岗位人员的分级业务培训，组织森林扑火实战演练，提高组织指挥能力、扑火技能和安全自救能力，投入森林防火经费2万余元，用于购置风力灭火机、油锯、防火服等，保障了森林防火工作需要。重点防火期内，集中食宿，严阵以待，一旦发现火情能拉得出、用得上、打得赢，做到“打早、打小、打了”，努力减少火灾损失。

5、强化森林防火设施建设。以挖“区间”为重点，按照“先规划再实施”的要求，完成森林防火隔离带110条，共计360公里，实施造林10227余亩。20xx年，我市森林防火隔离带在总结过去经验的基础上，统一采用挖掘机实行全垦作业，提

高了建设质量。森林防火隔离带建设，夯实了森林防火基础，提升了火灾防控能力。森林防火阻隔带工程建设实施一年来，发挥了显著的作用，年初发生在乐园、南阳等几起山火，就是由于阻隔带的作用，把火势控制在一定范围内，确保了山火在短时间内被扑灭，减少了灾害造成的损失。

20xx年，林业局立足工作实际，统筹安排业务工作，坚持相互协调、相互促进，全面做好了林政管理、依法治林、二类清查、林业宣传等业务工作，实现了林业业务工作面发展。

1、做好林政管理，加大林业管理力度。认真落实“严管林”措施，在规范木材采伐、木材运输、木竹经营加工、林地征占用和野生动植物保护上下功夫，理顺了林政管理关系，保护了森林资源。一是狠抓“源头”管理，严格控制木材采伐。认真执木材采伐限额管理措施，做到下达木材采伐指标不超标、有节余，实行“两榜”公示，全面接受社会监督，确保指标落实到户，明确了护林员在实行采伐过程中必须到场监督，做到了伐前有设计、伐中有监督、伐后有验收，有效遏止了超砍树木行为。20xx年，九江市下达我市的木材采伐指标为10300立方米，其中国有部分3000立方米，集体部分7300立方米，实际采伐8300立方米。二是坚持“源尾”不放松，减少木材非法流失。强化木材运输、木材加工等领域的管理，做到山上与山下一场抓，既管林场，又管市场。开展木材经营加工清理整顿，取缔非法加工户5户。木材检查站实行24小时值班，林业稽征队实行流动巡查，依法制止乱收购和偷运木材行为，查获无证木材28车次，补征育林基金2.5万元。三是强化林地管理，规范林地使用。实行林地限额管理制度，做到征、占用林地要审批，办理林地征占用7起，涉及林地面积50公顷。9、10月份，重点对20xx年以来非法占用林地行为进行了清理整顿，依法查处了违法占用林地案件2件。四是强化野生动植物保护，维护动植物资源多样性。以“09护绿行动”和“绿盾三号行动”等行动为契机，积极开展野生动植物保护宣传和打击破坏野生动植物资源行为，接群众举报48次，



处理案件5起，放归各类野生动物82只。

2、做好依法治林，提升林业法治水平。认真贯彻落实林业法律法规，以创建“祥和林区”活动为载体，推进依法治林，营造了良好的林区治安环境。一是开展林业严打活动。按照“滥伐必破、涉火必惩、占地必究”的要求，整合森林公安和林业行政执法力量，先后开展了“09护绿专项行动”和“绿盾三号行动”等系列行动，先后出动执法人员90多次，车辆30余次，共受理并查处各类森林案件129起，其中立刑事案件28起，破刑事案件29起（其中积案5起），当年案件破案率86%，刑拘9人，逮捕9人，追逃5人；移送起诉刑事案件28起，移送起诉34人；查处各类林业行政案件100起，治安案件1起，处理各类违法人员121人次。重点打击了乱砍滥伐林木、乱收滥运木材、乱垦滥占林地、乱捕滥猎野生动物等行为，有效遏制了破坏森林资源违法犯罪行为的发生，较好保障了林权制度配套改革和造林绿化“一大四小”工程建设。市森林公安局被国家林业局、公安部评为“绿盾三号行动”先进集体。二是规范林业行政审批。按照“该取消的取消、该调整的调整”的要求，对现行的林业行政审批项目进行了清理，明确了办结时限和收费标，公开了办事程序，所有行政许可项目全部进行市行政服务中心办理，通过林业局窗口为群众提供一站式服务，方便了群众办事。三是规范林业执法行为。严格按照“依法、廉洁、文明”的要求，坚持做到未经允许不进入外资企业进行检查，不以检查为由向当事人收取检查费用，不索取和无偿占用当事人商品和物品，不对相对人故意刁难或打击报复，杜绝“吃、拿、卡、要”现象发生。

3、做好二类清查，摸清林业发展状况。为全面摸清林业资源家底，掌握资源现状，科学考核造林绿化“一大四小”工程建设成效，按照省林业厅的统一部署，我市自5月份开展了第六次森林资源二类清查工作，作为林业部门的一项重要业务工作，林业局高度重视，把“二清”工作摆上重要议事日程，与全局中心工作同谋划、高部署。一是明确分工定责任。成

立了“二清”工作领导小组，明确森林资源二类清查工作由局长新自抓，分管领导具体抓，业务科室抓工作落实的工作机制。二是分组实施定任务。此次清查涉及全市436个固定样地，小班14000个，林地面积140万亩，时间紧、任务重、要求高，为按按时按质完成外业调查工作，林业局集中力，抽调全局15名技术人员成立13个工组，每个工组按照划定的任务，开展野外调查工作。三是集中力量赶输机。进入内业作业阶段，全局抽调8名工作人员集中输机，确保了整个工作进度。截止20xx年12月中旬，我市全面完成了436个样地，14000个小班的外业调查工作，内业数据录入完成70%。

4、做好舆论宣传，营造林业发展氛围。以扩大林业影响、提高林业地位为重点，开展了多层次、多形式的林业宣传工作，为林业建设营造了良好的舆论氛围。一是加大了政务信息工作力度。成立了信息办，落实了专职人员，举办了《瑞昌林业》信息刊物，共计发行15期。积极向各类新闻媒体、信息刊物报送政务信息100余条，采用75条；重点加大向《九江林业信息》、《江西林业信息》的报送力度，信息采用率实现了历史性突破，在省林业厅和九江市林业局排位明显上升。二是广泛开展林业宣传活动。结合造林绿化“一大四小”工程建设、森林防火、林政管理、林业严打行动等林业工作，以“五月林业法律宣传月”、防火巡逻、“12.4法制宣传月”等活动为载体，在林区及重点地段竖立林业宣传牌100多个，刷写、悬挂宣传标语、横幅1000余条，印发宣传资料3万余份，发放宣传手册500余册，重点宣传了《森林法》、《森林防火条例》和《江西省森林条例》。在森林防火重点时期，出动防火宣传车50余辆次，印发森林防火宣传画1万余张，张贴森林防火禁令3000张。三是积极抓好林业科技推广和业务培训工作。按照农民需求，以送科技下乡等形式，组织林业技术干部深入乡村举办高产油茶嫁接、竹腔施肥等林业技术培训班8期，培训人员1000余人次。根据林业工作需要，举办业务培训班4期，培训400余人次，特别是7月14日在市委党校举办的护林员业务培训，对提升护林员整体水平具有十分重要意义。重点推广了竹腔施肥技术，林业技术人员现场教授群农

民30余次，涉及5个乡镇、12个行政村。

按照市委、市政府统一部署，积极参与全市中心工作和配合有关部门开展工作，加强自身建设，搞好服务，全面做好了招商引资、信访综治和帮扶等工作，提升了林业部门整体工作水平。

1、做好争资争项，夯实林业发展基础。招商引资是促进我市经济社会快速发展，实现总量提升的重要途径。林业局把招商引资工作作为跟进市委、市政府工业强市战略部署的重要举措，始终坚持任务不打折，力度不放松，狠抓思路创新和方法创新，千方百计想招商，共引进项目4个，其中江西省丰林公司投资5120万元、嘉裕牧业基地投资100万元、林海苗圃基地投资170万元、立信园艺公司增资500万元，实际引资达5890万元，比20xx年增加140%，比市委、市政府下达的任务多17.8%，超额完成了年度招商引资任务。主要是做到了“三多”，一是强化招商保障投入经费多。明确了专门的招商工作人员，对招商引资所需的经费重点保障，要多少给多少，一年来，全局共计投入招商经费20万余元。二是广泛收集信息联系客商多。动员全局干部职工利用各种关系广泛收集信息，深入摸排线索，多渠道联系客商，先后到上海、福建、湖南等地开展招商活动，联系客商20余人。三是发挥部门优势涉林项目多。将招商引资与林业产业发展结合起来，与夯实林业发展基础结合起来，利用资源招商，林业项目成为招商引资的重点。与此同时，林业局按照班子成员分工，分口落实责任，跑“部”进“厅”，积极争取上级林业工程项目，争取项目3个，完成林业项目争资1000万元。

2、做好自身建设，树立良好部门形象。一是深入开展了学习实践科学发展观活动。林业局深入学习科学发展观活动自3月开始到8月结束，历时6个月。活动中，林业局围绕“创效建设新机制、筑绿色长廊新景观、建生态人文新家园”的主题，坚持规定动作不走样，圆满完成了学习调研、分析检查、整改落实各项任务。通过活动，提高了思想认识，增强了贯彻

落实科学发展观的自觉性和坚定性，理清了工作思路，促进了各项工作开展。二是稳步推进了机关效能建设。认真落实效能建设各项工作要求，坚持效能建设与完善单位工作制度相结合，与规范林业行政行为相结合，与健全便民服务体系相结合，与规范林业政务公开相结合，与民主评议基层站所活动相结合，与推进生态文明建设相结合，积极开展执法检查、纪律检查活动，提高执法平和服务水平，提升了林业部门形象，为林业工作提供了有力的作风保证。三是加大了党建工作力度。开展困难党员走访活动，发放慰问金1000元，送去了党的温暖。参与“六联六互”活动，帮助西门口社区做好“平安创建”等工作，落实帮扶资金20xx元。做好党员管理工作，完善了党员信息管理平台，实现了党员动态管理，收缴党费15000元。四是加强了制度建设。完善了公务用车、用餐接待、文件处理内部管理制度。健全了首问责任制、办结制，分解落实各个岗位工作责任，实行目标管理，建立了用制度管理人、以制度激励人工作机制，形成了良好的干事氛围。

3、做好其他工作，促进工作全面发展。一是切实搞好了帮扶工作。积极参与新农村建设，投资2万元帮助下周搞好绿化，美化人居环境。扎实做好了高丰村帮扶工作，落实帮扶资金2万元，帮助该村杨秀文建立“三培两带两服务”基地500亩。二是全面落实了综治信访措施。坚持每月开展一次矛盾纠纷排查，重大节日、会议期间开展集中排查，确保矛盾纠纷化解在萌芽状态。认真落实领导信访接待日制度，全年开展信访接待日40次，现场解决群众的实际困难3次。20xx年，林业局共受理各类信访案件7件，做到件件有落实，化解不稳定因素2件，调处山林权属纠纷3起，维护了林业局一方平安。三是扎实推进了文明创建工作。认真搞好了武庙下社区和李家湾等责任地段的文明创建工作，自11月份以来，每天安排人员在责任地段值守，每天安排志愿者和督导员到责任社区和路段蹲点巡查，确保了责任地段卫生整洁。

## 法制部门半年工作总结篇三

时光如梭，一年时间很快过去了。这一年，对于我的工作来说是一个重要的转折点，我从xx调到了xx□主要从事统计工作。在领导及同事的关心和帮助下，我以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，认真完成了领导安排的各项工作任务，自身的业务水平和综合能力等都有了很大提高。现将一年来的工作和学习情况以及今后的努力方向总结如下：

我始终把加强学习作为提高自身综合素质关键措施。一年来，我积极参加机关xx组织的集体学习活动，认真学习规定的学习内容和篇目，并在业余时间认真翻阅相关文件资料，使自身思想政治素质有了很大的提高，为自己开展各项工作提供了强大的思想后盾。在加强理论学习的同时，重点加强了工作业务知识的学习。在市统计局学习的半年时间里，我努力进取、虚心请教，圆满完成了领导交办的学习任务，并在以后的时间里，积极参加统计局组织的各项学习培训活动，还利用业余时间，自学了大量工作业务知识，为做好本职工作打下了坚实的基础。

一年来，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。

一是做好日常统计工作的搜集、整理、汇总、上报和分析工作，确保站前区各项经济数字上报准确、及时，并做好对统计原始数据的规范化整理、存档。

二是做好市政府对我区年度重点工作与经济社会发展主要目标任务考核资料的汇总、搜集和整理，确保年度考核工作圆满完成。

三是积极主动地完成领导交办的其他基础性和临时性工作任务。

工作开始的时候是陌生的，对于我来说是一种挑战也是一种磨练。我从不懂到懂，从肤浅到深入，可以说这个过程是艰辛而美丽的，从工作中我所得到的领悟也很多，对我以后的人生旅途有很大的影响和帮助。通过这一年的工作和学习，我虽然对工作有了一定的认识，进步也很多，但同样存在很多问题。

首先，业务水平不够高，统计是一门很深的学问，学习提升的空间还很大；

其次，工作创新意识不强，独立工作能力比较弱；

再次，工作还不够认真严谨。

针对以上问题，在今后的工作中，我要努力做到：

一、自觉增强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提升自己的理论水平和业务才能。

二、战胜年青气躁，做到脚踏实地，提升工作自动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提升自己。

三、认真细心，勤于思考，工作态度要更加严谨，并以饱满的精神状态来迎接新的挑战。

## 法制部门半年工作总结篇四

转眼间，20某某年已成为过去成为历史，但我们仍然记得去年一整年的激烈竞争。本行业天气虽不是特别严寒，但大街上四处飘着的招聘条幅足以让人体会到20某某年阀门行业将会是一个大的竞技场，竞争也将更加的白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上千家企业都在抢人才，抢市场，大家切身的感受到了市场的残酷成都，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

## 一、任务完成情况

今年实际完成销售量为某某某万，其中一车间球阀某某某万，蝶阀某某某，其他某某某万，基本完成了今年初既定的目标。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

## 二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如某某某客户的球阀，某某某客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如某某某、某某某、某某某等人是说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，某某、某某某等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户

等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

### 三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，某某某在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。



5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

#### 四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化不够。严格说来公司应该以制度化为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。

这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面:

4) 公平激励建立一只和谐团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

## 五、明年工作计划

### (一) 销售目标

初步设想20某某年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为某某万左右，球阀某某万左右，其他某某万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面

条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

## (二) 销售策略

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“某某”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“某某”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，20某某年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广某某品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为某某推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得某某很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

## (三) 销售部管理

## 1、人员安排

- a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表。
- b)一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款。
- c)一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等。
- d)一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题。
- e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通。
- f)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题。

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定；同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

- a)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。
- b)业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。
- c)工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没

有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

## 法制部门半年工作总结篇五

作为质检员，不但要掌握专业的检测知识，还需要认真仔细，才能发现问题，找出问题，解决问题。所以这一年的`现场的`质量工作使我受益匪浅。在检验之前，要学会看懂产品图纸，与产品试装。根据品质流程要求，做好事中监督工作，发现及纠正检验过程中存在的问题。配合操作员对产品质量作全面的检查，对产品中出现的问题及时提出、纠正。对特殊产品要加工工艺的进行全过程跟踪检查，确保每道工序合格。对进仓的产品严格把质量关，对事后结果进行总结分析，以便于工作的持续改进。每天下班之前，对检验过程中出现的质量问题做好对班交接工作。记载检验过程中往后容易出现的问题可取之处，不断地提高个人的专业检验水平；将现场存在的质量问题及须公司协调解决的问题认真反映出来。

1、对产品品质方面要求还有一定差距，导致少批量的退货现象。一方面，由于个人检查方面不够细致、专业知识不够充足，一方面就是工作量多、和时间比较长时，工作效率不高。

2、在发现质量问题中不敢明确确定是否，果断性不强，在处理有些事情时还需要领导的帮助。

3、由于目前质检工作人员有所欠缺，工作时间长，工作量增加，如有一人请假无人替代。

1、我将进一步发扬优点，改进不足，全力做好本职工作。要保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、学习进取、敢于拼搏精神。理清工作思路，提高办事效率。

2、在检验之前，我首先要了解需要检验的产品，并且在检查前应该做好事前准备，检查时认真监督。

最后，我公司为人性化管理，注重员工技能的培养，和团队的精神，以及积极上班的热情，我相信，我一定会在贵派这个大家庭的发展中，共成长，我们一定会壮大起来！

## 法制部门半年工作总结篇六

日子如同白驹过隙，回首间，自我已站在月份之末。回忆这月份的工作，不知觉得略感失落，时间过的太快了，总是觉得自我在学生会这块令人瞩目的平台上得到的太少了。总是无法动笔写这份工作总结，可是这份个人工作总结还是要写的，因为仅有总结了过去，才能更好的提高自我，以至于来开展以后的工作。

成功、失败，这就好比一对孪生兄妹，与生俱来，浑然天成，他们地位等同。胜不骄，败不馁，也许人在最痛苦的时候，成长的更快，在生活和工作中做个有心人一切都将会好起来的。

在思想成长方面：我很喜欢每一次的例会，在那里我扬长补短，智慧的思想不断的撞击，因为每一位优秀的人身上都有很多优点，自然每一个成员都是一本使我受益的大书。异常是我们的学长、学姐们，在他们身上永远有我学不完的东西。对“全心全意为同学服务”这句话有了更深的认识，当

自我全身心的投入每一次学生会的活动时，我便深深的感觉到我们是同学的公仆，不论工作的哪一个方面都要研究到同学的利益，也就是这一句话使我的职责感更强了，组织本事也有了很大的提升。在学生会里还有很多的经典语句，例如：做个有心人；高调做事，低调做人；细节决定成败，态度决定一切等等。以及——教师总结时说的时刻坚持一颗进取心、时刻坚持一颗平常心、时刻坚持一颗忍耐心、时刻坚持一颗中(忠)心。每一句话都可是一剂精神良药在工作中我不断的实践，领会，实践，随着时间的推移，我对这些话有了较深的认识，自身素质也提高了很多。每次会议结束后，我都会对其进行修改，保存到学生会电脑中存档。

在学习和生活中：我是一个喜欢忙忙碌碌的人，总喜欢充实的过好每一天，因为工作，学习的时间总是很挤。但作为一名学生会干部，就应当品学皆优，而不要为了工作而耽误了学习，图有虚名，所以在学习上我有很大的压力，在寝室里我是寝室长，自然我要带好我的兄弟们，我要以自身的优秀品质不断的影响我身边的每一人。但在工作和学习的时间上我安排的不够好，优待进一步合理安排自我的时间，让自我的大学生活更加充实丰富。

在这一月份的工作里，我全心付出了，在协助其它部门的工作里，我们每一个成员都代表我们各自的形象，在这方面我做的还不错。开学的第一个礼拜二我们开了本月份的第一次会议，布置了这月份工作，教师提出要求，我也详细的听了这次会议，本月份活动很多，一个就是与各系学生会的交流，首先我觉得这个活动相当好，不仅仅能够相互交流大家好的方面，同时也是取长补短，吸取精华，同时增进各系之间的友谊，这同时也是我们锻炼的好机会。3月份在——社团举办的“视觉巅峰”活动中，我们都起着中流砥柱的作用。活动结束后，由于学生会男生有限，仅有几个男生在那边帮忙搬木板，直到将近20：00我们才回宿舍的。说实话，那确实是挺累的，但我们都克服了，因为我们把它当作一次挑战、锻炼自我的意识。5月10日是我们院一个重大的日子——50周年校

庆。校庆那天，作为一个直接与服装有关的系部，我们用我们的特色为校庆增添了一份色彩，与此同时，我又担当了后勤服务人员，负责搬运演员的衣服。5月21日晚上，我们协助院学生会会在足球场上举办手机拼图活动，为悼念那些在地震中丧生的同胞们。5月28日我们院与各系部举办了“五四大合唱”，虽然我们取得的成绩不尽人意，但我们会继续努力，争取明年登上桂冠。

同时，作为一名秘书处的副部长，我不仅仅代表我们这一个部门，而是整个学生会的缩影，但自我本身还有很多的不足和缺点，有待进一步完善，提高。

总之，因为有这样一个团队，使我在大学里不断的展示自我，提升自我，团结、和谐、默契、相亲相爱。最终预祝下一年的招新工作顺利展开，我们将以全新的姿态带好下一届新成员，做好学生会工作计划，争取取得更大的成绩。

## 法制部门半年工作总结篇七

20\_\_年，公司认真贯彻集团公司优化产业结构，抢占资源的战略意图，各项工作取得了较好的成绩。我们主要有以下几点总结：

一、团结严谨、高效务实的领导班子是全面完成工作任务的领导基础。

20\_\_年年初，为适应方元电力公司成立、上市的需要，集团公司对电力公司及时进行了改组，对公司的领导进行了调整，领导之间做到密切配合需要有一个磨合期。一年来的运作证明，公司领导班子是一个团结严谨、高效务实的领导班子。电力公司的领导分工明确，开诚布公，团结协作，凡公司的重要决策都要集体讨论通过，领导办公会、司务会、业务例会已成制度；在爱岗敬业、不畏艰苦，不谋私利、廉政建设方面，领导始终做到以身作则；为了完成集团公司交办的任务，



电力公司领导经常放弃休息时间，加班加点，为落实一些电力项目的开发，不畏艰苦，做到亲自踏堪现场进行项目调研；为解决电厂燃煤供应紧张问题，公司领导亲自到现场进行协调。领导以身作则的精神极大地激发了员工的工作热情，增强了员工凝聚力。

二、建立科学合理的绩效考核机制是高效、高质量完成工作任务的保证。

为提高管理效能，激发员工积极性，我们以集团公司的考核制度为基础，结合公司实际制定了《职工考核办法》、《目标管理办法》、《部门绩效考核办法》等制度；明确了各部门的工作责任目标，我们制定了年度部门工作目标表，人手一份，各部门对工作目标分解到个人，凡事都有责任人；我们建立了业务例会制度，把业务例会布置任务完成情况作为部门绩效考核的主要依据，提高了考核的可操作性和公平性，及时地检查了各部门工作任务完成情况，促进了各部门工作的积极性。

三、转变观念，改进作风，是新形势下完成电力工作任务的关键。

随着电力体制深化改革的不断深化，电力市场环境发生了质的改变，我们面对的是激烈竞争。推进资本运营，成立方元电力公司并申请上市，对我们的工作提出了更高、更严格的要求。如何适应新形势下艰巨的工作任务，我们不墨守成规，及时转变观念，改进作风。把“以市场为导向，以客户为中心”作为我们开展电力营销工作的思路；严格按上市公司的要求，积极推进方元电力公司的各项工作全面完成。

四、加强学习是提高员工工作水平的重要途径

建设一个善于学习的团队是提高我们战斗力的关键。为了适应公司上市的需要，我们的职工及时补充有关上市公司的相

关知识;作为业主主持大型电力项目建设,我们经验有限,必须学习和借鉴国内外先进的项目管理经验,确保工程建设质量、安全、进度和经济性;为了适应电力体制改革,把握住政策的脉搏,从容应对国家政策调整对电力行业产生的影响,我们做到不断学习,研究政策,吃透政策,随时调整我们的策略,使我们的工作更具针对性。