

# 工作总结及明年工作目标(大全5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

## 工作总结及明年工作目标篇一

### (1) 人员流失率

2017年全年全公司的人员流失率约为8.55%，整体来看相比去年人员稳定性有所增强。但离理想控制线6%，仍不是很理想。具体每月的人员状况及流失统计分析见图表。员工离职原因分好多种，有公司环境因素、工资福利因素、主管管理因素等等，但是作为管理者应该想办法尽量降低员工流失率，尤其是控制技术能力强的老员工。

### (2) 管理员工劳动合同、办理劳动用工及相关手续

本年度所有入职员工(个别管理干部说与公司签订协议的除外)过了试用期均签订了劳动合同，劳动合同的及时签订对员工的稳定有一定的促进作用，从根本上约束员工的一切劳动行为。此外不同员工签订劳动合同是企业的违规之举，因而劳动合同及时签订有很重要意义。

(3) 对于公司员工的人事档案及其他资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。

### (4) 管理员工考勤和请休假，按月准确出具考勤表。

我认为本公司员工考勤也是一个难点，公司实行上班按指纹办法已经一年多了，受本公司工种影响，个别员工的指纹很

难刷上，时常有刷不上的现象发生。其次我们的刷卡指纹机器也不是很好，有时也不是很稳定，时有故障发生。我们的请休假手续执行的还不是很到位，极个别填写不规范，有没日期的，有没姓名的，有没经过部门主管审核的甚至有不写请假单的等等不良现象，一些部门主管不负责任，审核把控不严所致。

本年度人员招聘配置方面基本满足公司生产运营之需要。相比去年公司规模在扩大，具体岗位人员招聘情况及全公司每月人员情况见人员统计流失分析表中图标。

2017年度公司的各项培训工作得到了初步开展，尤其是iso质量管理体系与erp工作的开展与推进，但综合来看培训工作开展并不是很理想，虽然根据各部门提交的培训需求制定了年度培训计划，大部分的培训计划得以开展落实，但是培训抵触情绪较大，大多流于形式过过场而已，培训质量效果较差，培训的有效性不理想。

个人认为主要原因如下：

2017年进一步明确了公司各个管理岗位的岗位职责，让员工清晰地知道自己的岗位责任、工作内容、工作权限、工作条件、必备的岗位技能及与相关岗位的汇报与负责关系等。今年岗位说明书虽已成文下发，但我认为各部门只流于形式，并没有真正的了解明白自己工作岗位应该去做那些事，需要对那些事负起责任。

本年度公司绩效考核工作有所开展，不论对一线作业人员还是管理人员都有了一定的约束，工作质量和效率有所提高。我认为我做的还不够，我们对绩效考核的理解不够全面，绩效考核的目的是为了帮助我们发现不足，通过总结绩效面谈寻求改进改善的办法，从而推动工作目标实现，也就是说重点应放在改进提高将来，而不是考核过去木已成舟的事实。

绩效考核工作的实施推动了我们公司薪酬体系的改革，更加科学合理完善的薪酬体系才得以适应新的环境。本年度末我们对公司的薪酬体系重新进行了设计，薪酬体系偏重于工作能力，工作目标的达成，全面系统的整合公司的福利待遇，力求公平公正，缩短同岗同工种的两极分化差距。

企业文化建设方面在本年度没有什么特色的业绩，虽然办公环境有所改善，办公室、车间增添一些标语，食堂、楼梯、楼道、卫生间也增添了一些小标语，车间墙壁有混刷、墙洞有填充，但管理者的影响力、感染力这些能促进企业文化形成的并没有实质性的增强。

企业制度的各项宣传工作不够理想，出现脱节的现象。往往上面的政策制度难以执行落实到位，这是2017年必须加强的工作。

建议公司整理整顿所有管理看板，常规的管理通知与文化建设制度完善的政策文件图标加以区分宣传，规划设计宣传橱窗。这样不仅有利于宣传公司制度，更有利于提升我公司形象。

公司5s现场管理工作在本年度得到了一定的开展，工作场所有所整理、整顿，但受各方面阻力影响和督导不严，没能制定出有效的5s现场管理制度，缺乏通过评比实行奖惩的方案，虽然一直在酝酿中，但终究没能落实到位。

## 6、其他

作为总经理助理一职，深感羞愧，没有从真正意义上减轻总经理的工作量，也没能为公司提供到可行性的'发展建议。原因是多方面的，但是自身的不足是不可回避的，新的一年我将努力提升自我、加强个人综合能力。

公司的iso质量管理体系和pdca循环管理模式没有得到充分的

实施，经过半年的培训学习，现在公司整体人员针对此概念略懂皮毛，作为内审组长或总经理助理我有不可推卸的责任。

## 工作总结及明年工作目标篇二

这半年来自己一直严于律己，刻苦谨慎，认真负责。在公司领导和全体同事的共同指导帮助下，通过自身的学习和工作，取得了一定的成效，很好地履行了岗位职责。现在就将自己的工作情况作下总结：

1、上机前的准备工作(领片、数片、核对随工单、小条标识等)

我们的上道工序是厚度检测，对于轻磨或研磨再或磁场片来说，每天工作的第一件事就是先要领到厚度检测所测好的硅片，核对好小条与随工单后，就到数片的环节了，等核实无误就开始工作，这样每天在这个环节所用的时间一般来说是一个小时左右。

然后分类自己的所有硅片，把同一个厚度的合盒到一起，二级品分类放好，这样在测片的时候会减少混片的几率。(还可以和其它同事调换一下二级品或者厚度不同的硅片，这样就使得大家的类别都少两样，测起来比较方便，也可以预防一些小错误的发生。)

2、上机操作(包括到岗后的开机、维护、测片、抽检等)

在分好片后，接下来就是换掉平台上面的纸、调整好系数、对好样片、填好校准记录。这时候仪器大概也就该预热够30分钟可以开始测量了。

测片时一定要以仔细认真的态度去对待，不可以有似乎的疏忽大意。这样才可以保证测量结果的准确性。而且现在的硅片经常有电阻率不稳定情况出现，经常要重测，甚至反复测

量。为了减少测量的次数首先就要保证看准测量数字，以保证不放错任何一片。因为大家都认识高低点甚至混档的重要性。

现在分档一般情况下低档的比较稳定，但高档点的像轻磨片40-45的与磁场研磨55-60的就经常会出现高低点，免磨的就更加的不稳定。这样就造成了像混档一样的问题。所以测这两个档的时候，经常要反复测量，甚至这样还是不能保证归档的准确性。所以测量这两个档的时候就更加要仔细，经常与同事对片，对片子等，以这样的方式尽量减少误差的出现。

### 3、下机收尾(数片、核对数量、厚度字条标识等)

在测完后，就可以数片、核实种类、厚度、数量然后开票了，这几个环节也是一点都马虎不得，因为任何一个小小的差错都可能会造成后面一连串的错误发生。比如说数少了一片，这样就要重新来数，运气不好的话，可能要全部数上一遍。或者小条标识上面少填一样，那么到中转库就会对不上数。所以说一定要在确保准确了的时候才可以合盒交片。

在上面这整个操作流程中，都始终要严格要求自己，有条不紊的完成好各项工作，以保证不只自己还要有其它各道工序的顺利运行。当然，在这整个流程中，我还存在着很多不足，有待进一步提高，在工作过程中，缺乏大胆提出可行性建议，缺乏创新意识。今后应加强学习不断总结经验以提高自己的专业知识。

“您想做精英吗请从基层做起”，公司不会提拔一个没有基层经验的人做管理者。进入这个公司以后，无论您是本科生、大专生还是高中生，您的一切业绩将凭实际能力与责任心定位，对您个人的评价及应得到的回报主要取决于您对公司的贡献。在晶龙，晋升的途径只有两个：一、努力奋斗；二、做出杰出的贡献。”它们深深触动着我的内心，在自己正值盲

目是从心路摇摆不定的时候，正在为自己的一事无成而懊恼的时候，正在为自己的未来选择目标的时候，刚好看到了这几句话，使我好像看到了自己在公司所要经历的每个阶段，看到了自己以后的发展之路。

我相信“机遇是偏爱有准备的、踏踏实实的工作的人的。”所以说我以后一定会脚踏实地的投入到工作中去，为把工作做好，也为自己能够争取到每个机会而努力。

## 明年计划

人是在不断改正错误中提高的。我对未来充满了希望，所以对于下半年来说，我会更加严格要求自己，努力做到下面几点：

1、责任感。字就三个但意义却很深远，做起来也不难，关键是思想观念转变问题。我会把公司当作象自己的家一样去关爱，去对待，维护好它的形象，保护好它的财产，作个有心人，有责任感的人。

3、加强学习，力求精益求精。多加学习一些专业知识，尤其是对我们检测室的检验标准要有问必答，做到99%以上的准确性。还要经常与其他同事学习，学习她们的长处，以弥补自己的不足。除了在工作中学习、掌握一些知识外，还要在工作之余，如培训，下班后、休班时等加强专业知识的积累以便早日成为技术骨干。

4、团队精神。俗话说，“兄弟齐心，齐力断金”“众人拾柴火焰高”“团结就是力量”……集体的力量是巨大的，一个人不能完成的事情，团队可以完成；一个人能完成的事情，团队可以完成的更好！只有将自己融入到团队里，才会将工作做的至善至美。

通过总结前面的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一

些方面还存在不足，没有创新性的工作思路，个别工作做得还不够完善。在今后的工作中，我将努力找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服，同时还需要多看书，认真学习好与工作有关的各项考核标准及有关文件资料，掌握好专业知识，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。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。

## 工作总结及明年工作目标篇三

xx年来，我能始终如一的严格要求自己，严格按照局里的规章制度，默默工作，积极进取，通过局里组织的学习和收看阅读相关报道和信息资料等，思想得到进一步提高，通过向领导、同事、同行学习，充实了自己，从而提升自我以更好的投入到工作中。

爱岗敬业、扎实工作：在工作中任劳任怨乐于吃苦，每天做好对车辆的清洁工作，做到车子每日如新。平时注意掌握车辆的状况，及时做好保养等工作，使车况良好。平时在工作中注重学习掌握交通法，做到依法行车，及时掌握有无违章信息，如有违章及时查找原因立即改正行驶中的错误。在行车任务工作之余，安排做好单位到行政服务中心资料文件的传递工作，做到及时传递无差错。一年来始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。

新的一年积极参加公司里组织的学习，努力做到在思想上、认识上。同公司价值观保持一致、始终保持与时俱进的精神状态。同时，自己将树立终身学习的'观念，利用业余时间进一步学习自己的知识。培养一种良好的敬业精神和责任感。

对今年的工作，将安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作，在这一年里能够自觉遵守交通法规和单位的规章制度，能够在工作中任劳任怨，对车子做到每日的三检

查(出车前、行车中、收车后),做到耐心细致,按期保养车子,不让车子带病工作,保证了车子的性能,保持平衡稳定的良好状态,在保修期内及时修复,减少损失。平时保持车辆整洁,卫生、干净,让公司领导和同事都有一种舒适感。

在收款方面,积极协助公司各人员的收款,配合公司的收款行动和方法。并且合理利用空余时间,积极催收欠款。

对新的一年,本人将做到岗敬业,将在新的一年里如下几个将作为本人的重点工作进行开展:

第一,作为一名司机,服务效率进一步提高;

第二,有些工作还不够过细,有待于加强;

在新的一年里,在领导的正确领导下,我决心认真提高专业技术水平。做到:

一、继续坚持安全行车,不开溜号车,不开情绪车,不开故障车,不酒后驾车,不让车辆带病上路,做到勤检查,勤修理。

二、对领导安排的事情坚决不拖拉,能当时作到的当时作到,今天的事情在今天做好。

三、工作中要学会开动脑筋,主动思考,充分发挥自己的主观能动性,四、有问题积极与领导进行交流,出现工作上和思想上的问题及时汇报,也希望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正,使我的工作能够更加完善。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战□20xx年,随着社会保障工作的发展,可以预料今后我们的工作将更加繁重,要求也更高,需掌握的知识更高更广。为此,我将更加勤奋的工作,刻苦的学习,努力提高文化素质和各种工作技能,



为社会和事业贡献自己的青春和微薄之力，在平凡的工作岗位做出不平凡的业绩。

驾驶汽车是一项关系人民生命财产的职业，所以职业对汽车驾驶员无论是从驾驶技术和修理技术方面，都有很高的要求，以保证工作圆满完成。

## 工作总结及明年工作目标篇四

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

[导读]为的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。

写年终工作总结不能行敷衍了事，吹嘘自己、捏造事实，弄虚作假。工作总结是帮助我们提升工作质量的一大途径，我们都必须重视起来。下面就是小编给大家带来的2020年终工作总结及明年工作计划范文，希望能帮助到大家！

回首20\_\_年，有太多的美好的回忆，20\_\_年本人来到长京行工作，但是惟有20\_\_年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。20\_\_年初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快

乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

时间如梭，20\_\_年转眼已经过了一半，在这半年里采购部在公司领导的帮助和指导下，在各部门的大力支持和配合下，认真贯彻集团公司物资采购相关的规章制度，加强物资计划管理，不断提升管理和服务水平，为公司生产经营提供坚实可靠的物资材料保障。

采购部在公司领导的指导下，在各部门同事的监督下，积极响应集团公司关于物资采购相关的规章制度，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。廉洁奉公，保持良好的工作作风。制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测是对整个项目资金的一种理性的规划，以便于提高项目资金的使用效率，优化项目管理中的资源调配，从而更好的控制采购成本。在供应商数量的选择时即要避免单一资源，寻求多家供应同时要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资采购的价格和采购成本。5、做好采购合同跟踪制度，

其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度，是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。质量与价格永远是采购工作的主题。采购人员的技术能力与业务水平直接影响到采购工作的质量和效率。

20\_\_年财务部认真执行公司各项制度，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，较好地完成了工作任务，取得了一定的成绩。全年工作总结如下：

进一步加强日常财务工作的管理，完善财务规章制度和岗位职责。加大财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证等最基础的工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程，将内控与内审相结合，每月终结都要进行自查、自检工作，逐步完善财务部的财务管理体系。

财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作，这是财务部最平常最繁重的工作。及时为各项经济活动提供了应有的支持，满足了各部门对财务部的财务要求。公司资金流量一直很大，现金流量巨大而繁琐，部门人员本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现差错。公司的各项经济活动最终都能准确以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中财务部尽心尽力，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己的努力。

随着公司精细化管理水平的不断强化，对财务管理也提出了更高的要求。部门以此为契机，根据财务管理的特点以及财务管理的需要，及时制定公司《固定费用管理办法》、《资金管理辦法》等一系列相关制度，从而使每项工作有计划、有落实、有监督、有考核。在费用控制方面：1. 采取定额报销的方式，将手机费、电话费、办公费、车辆油料费、维修费等定额控制，培养了员工的节约意识。2. 采取预算审批的

方式，对定额以外的费用，必须先层层审批，没有审批发生的费用，一律不予报销。在现金预算方面，为提高现金预算的准确性，在实际支付时做到，没有现金预算项目的不予支付，超预算支付标准的不予支付，从而提高了现金预算意识。通过预算管理这一有效的管理手段，员工的规范意识进一步增强，从而有力地带动了财务其他各项工作的开展。全年财务核算工作，资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能及时有效的完成。

按月及时将各项指标进行审查核对，保障数据的准确性。

对存放的购销合同进行集中的档案管理，并建立合同台帐。对合同的类别、名称、签订单位、合同金额、付款时点及金额、执行情况等做出详细准确的反映。（客户：你好！由于我实在不清楚您公司性质，并且上段我已阐述大量财务管理。这段您自己可根据工作情况自己做适量添加。）

正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得支持与指导。

近年来，公司以科学发展观为统领，切实树立以人为本，以员工为本的理念，公司得到长足的发展和进步。绩效考核就是使员工岗位报酬与岗位贡献有机结合起来，形成劳有所得、多劳多得、不劳不得的利益分配格局，程度地激发广大干部员工的工作热忱和创造活力。

今年，我公司严格以原则办事，对所有员工进行了绩效考核：

事实胜于雄辩。通过绩效考核，用目标和数据说话，谁贡献大，谁效率高，谁付出多，清晰明了，为员工晋级晋职提供了科学依据，使那些想干事、能干事、干成事，成绩突出、

业务精湛、品德高尚的员工脱颖而出，从而为公司的可持续发展奠定坚实的基础。

重点是对部门内部运行的规范化、程序化管理有所松懈，造成部分工作运行缓慢。

着重建立集财务核算、资金监控、财务核心业务管理、财务稽核分析于一体的财务管理信息系统，在基本实现财务数据集中的基础上，全方位发掘与利用集中的数据，实现财务数据的层层穿透查询、即时汇总、数据分析、重大财务业务实时监控等功能。通过财务信息化建设，可集中财务，提高公司对业务的制约管理，有助于整改公司资源的有效使用。

借助信息化技术的全面预算管理系统，在实施过程中，通过多次自上而下、自下而上、以及上下结合的编制流程，使企业各级管理者、各层面员工逐渐在公司总战略目标之下达成共识，形成一种思维方式、一种行为方式，最终在公司形成一个全面有效的管理控制体系。

合理高效的财务分析思路与方法，是公司管理和决策水平提高的重要途径，并将使我的工作事半功倍，在公司成本分析上，做好保本点与规模效益、销售定价分析等等，量化分析具体的财务数据，并结合公司总体战略，为公司决策和管理提供有力的财务信息支持。

弘扬“甘于奉献、乐守清贫”的精神。财务人员要都能从大局出发，主动化解和消除不良情绪，显示了较高的政治素质，加班加点、自觉奉献，使财务工作更加有序、协调、高效。

20\_\_年，我部的工作重点，要树立就优质服务的理念，提升服务意识，加强团队建设。在工作中提倡“先服务人，再处理事”的概念，以“真心关怀，轻松体验”的服务宗旨，以诚心诚意的服务意识为中心，以精益求精的专业技术为基础，以环境行为流程规范为重点，全面开展各项工作。今年，虽

然在政治思想和业务上有了很大的提高，取得了较好的工作成绩，但是与上级领导的要求相比，还是存在一些不足和差距，需要努力提高和改造。今后，要进一步加强学习，提高自身综合素质，围绕财务工作的目标任务，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为公司的发展做出自己应有的贡献。

光阴似箭，20\_\_年转瞬即逝，我在公司领导的指导和关心下，在同事们的鼓励和帮助下，完成了全年各项工作任务，个人的业务水平和思想觉悟都有一定程度的提高，现将创业服务中心创业指导部工作情况总结如下：

为了给创业企业提供有针对性的创业服务，经常与创业企业沟通交流，掌握运营情况、宣传各项优惠政策，包括政策性补贴申报、项目申报、投融资等，全年为在园企业150余人次提供政策、融资等各项咨询。

协助\_\_家创业企业获得\_\_银行信用卡共计\_\_万元。对接\_\_区青年就业创业服务中心推荐\_\_家女青年创业企业申请女青年创业小额贷款。

对接区就业局和\_\_街办劳动保障服务中心，对有政策性小额贷款需求的2家创业企业进行指导。

对接\_\_园区发展中心，筛选、收集整理有融资需求的创业园客户资料，并对经营情况较好、项目有潜力的4家创业企业进行了约谈。

对接团市委ybc成都办公室，学习ybc中国青年创业国际计划相关理论和案例，积极开展创业服务站建站工作，并向有融资需求的创业企业进行宣传。

对接区就业局，协助\_\_家符合条件的创业企业申报创业补贴，

共计\_万元。开园至今累计有\_家创业企业申报到该补助，共计\_万元。

对接团区委和工业园管委办，协助\_家创业企业申报20\_\_年税收返还，共计\_万余元。

对接团区委，协助创业企业\_\_公司、\_\_公司等\_家创业企业进行第三批(20\_\_-20\_\_年度)市级重点创业企业申报。

为了让企业更好的了解国家现有优惠政策，丰富创业企业财税知识，提升创业企业各项竞争能力，指导部在服务中心各部门协助下，对接区人事局、区就业局、团区委、区科技局等相关部门，为园区创业企业组织4次政策交流、财税专题、沙盘演练、企业融资等内容的专题培训。

为\_\_大学有创业意向的创业工程专业12名大学生组织了为期两天的创业实践培训，培训活动包括优惠政策解读、创业成功案例解析等，并邀请创业青年与大学生进行创业座谈。

积极与区人事局、区就业局、\_\_街道劳动保障部门联系，向创业企业提供大型招聘会、网上招聘、社区招聘等多种招聘形式，为10余家创业企业申请到3次大型招聘会的展位、\_\_网和\_\_街办的2处长长期招聘位。

积极对接第三方代办机构，向\_家新进企业提供工商注册、税务登记、企业财会等相关咨询。

积极对接公司相关部门出具场地证明，协助\_家新进企业办理工商注册等手续。

积极对接政府相关部门，为\_家创业园企业解决20\_\_年企业工商年检难题。

积极配合发展区人才交流中心，协助1家创业企业人员办理园

区集体户口，享受三年免人事代理费的优惠政策。

对接区就业局，组织10名创业青年参加由中央电视台《致富经》栏目主办，市农委会、市人社局、市经信委承办的“第二届创业致富榜样评选推介活动——榜样到身边之走进\_\_”活动。

对接团区委，组织12家创业企业参加由成都市政府和联想控股有限公司共同主办、成都高新区管委会、成都高新区技术创新服务中心承办的联想之星创业大讲堂暨天府创业论坛活动。

协助团区委，组织创业企业参加20\_\_年创业园嘉年华活动，并做好活动现场接待等工作。

对接团区委，组织有融资需求的10家创业企业参加由团市委主办、西财mapcc联合会和美瑞财富系协办的融资推介活动。

对接区科技局，推荐有参展意向的1家创业企业，报名参加由省科技厅指导，清科集团承办的“20\_\_中国(西部)高新技术产业与金融资本对接推进会”活动。

对接区人事局，推荐、指导4名创业企业负责人参加市级创业先进典型人物评选并获得认定。

对接区科技局，学习科技重点项目、科技创新基金、申报高新技术企业、高新技术产品申报等业务知识，为创业企业做好咨询工作。协助区科技局相关部门，积极做好园区科协相关工作，及时向中心主任汇报工作进展，并参加园区科协年终总结会，整理参会信息。

协助团区委多次进行领导调研、院校参观等接待工作，包括现场接待、企业门牌和指示牌的更新等。还协助团区委整理创业企业基础资料，协助团区委发放创业问卷调查，协助拍



摄创业园专题片等。

对接银行及第三方服务机构，为创业企业提供集中代理记账、税收申报等财会及法律咨询服务。

经过一年的改进，指导部工作较之早期的工作信息脱节、缺少档案等现象有较大改观，现已做到信息报送较为及时，职能职责较为清晰。但是由于专业性不够，工作中还是存在不少问题，对企业项目申报、知识产权申报、企业管理等缺乏经验，对创业企业信息不实现系统、深入的掌握。

## 20\_\_年工作计划

20\_\_年，创业指导部在继续实现现有功能，完成“中心”工作任务的同时，还将加强业务学习，以及与相关部门的联系力度，各方收集信息、资源为我所用，实现快捷的资源渠道、准确的信息来源，为企业提供增值服务打好基础。

20\_\_年以来，\_\_镇党委政府将精准扶贫工作作为一项重要的政治任务和中心工作来抓，举全镇之力而为，现将工作开展情况总结如下：

\_\_镇辖12个村(居)，其中贫困村2个，全镇现有建档立卡贫困户1599户3316人，其中五保户228户237人，低保户550户1070人，一般贫困户817户2309人。从致贫原因来看，因病致贫810户，占50.8%，因残致贫279户，占17.5%，因缺劳动力致贫167户，占10.5%，因缺技术致贫121户，占7.6%，因学致贫102户，占6.4%，其它原因致贫120户，占7.5%。20\_\_年脱贫任务是2个贫困村出列，609户1578贫困人口脱贫。

按照区委文件要求，我镇于4月中旬安排布置贫困户评议工作，为确保评议会开出效果，评议出真正贫困户，镇联村党政班子成员参加每个村的评议会，各村村民组长、党员等80%村民代表参会，会上联村干部向群众充分介绍国家相关扶贫政策，

各村支部书记逐户介绍贫困户家庭情况，每一个贫困户接受参会人员评议，并由参会代表逐户票决。评议结果由镇统一制作公示名单在每个村民组公示，并公布监督联系电话。经过逐村召开评议会和公示，全镇基本做到了扶贫对象精准，为下一步“真扶贫、扶真贫打下了基础”。充分发挥党组织力量，认真开展党员干部包保贫困户。按照区委文件两个全覆盖要求，全镇20\_\_年脱贫任务1578人中除区直单位党员干部包保外，镇机关干部44名、村两委所有干部全部参与包保贫困户，党委书记张恩平、镇长王宏琴分别包保三户贫困户，并经常入户走访，了解户情。每位党员干部踏实走访包保贫困户家庭情况，分析致贫原因，认真填写扶贫手册，科学制定脱贫计划，使每个贫困户既感受到组织关怀，又对未来充满希望。全镇形成了浓烈的扶贫攻坚氛围。认真落实“五个一批、六个精准”，确保贫困户脱贫取得实效。镇扶贫工作站根据本镇实际制定了脱贫攻坚脱贫任务、干部包保、责任落实、脱贫人口、扶贫措施等“六项清单”，各村居根据本村实际制定了脱贫攻坚作战图(即脱贫任务清单、责任包保清单、项目到户清单、村级扶贫项目清单)，做到挂图作战，目标明确、任务清楚。

镇安排300万扶贫专项资金，细分为健康扶贫、产业扶贫和零售发展业扶贫三大类，针对不同的贫困户安排相应的项目支持，保证贫困户顺利脱贫。全镇光伏发电共计安排60户光伏发电贫困户，2个村级光伏电站，现正在对选址地点进行土地平整，待平整结束后施工方进场安装；产业扶贫到户共计安排500余户，已发放前期补助资金30余万元；我镇50%以上贫困户致贫原因是因病致贫，镇拿出专项扶贫资金对因病致贫贫困户给予健康扶贫，已实施到户；雨露计划共计资助在校大中专生40余人；镇村两级公益事业、农业专业合作社、相关企业共计安排30余户贫困户就业，带来稳定收入，确保脱贫。

区帮扶单位深入到村、帮扶到户，为村级发展带来了实际效益。区环保局包保联系到户，同时帮助桃湾村做好村级发展五年规划，安排了专项扶贫项目，改善村民生活环境。

按照区两次现场会会议精神要求，镇组织全体包保干部和村两委成员年去新安镇参观学习两次，深入了解扶贫资料的整理要求。统一购买档案柜、档案盒、扶贫包，保证做到一户一档，资料详实，能够很好的掌握贫困户发展状况和脱贫成效。同时对村级扶贫资料做到规范完善，对扶贫资金的使用、扶贫项目的安排、贫困户帮扶的措施都留存资料以备查阅。桃湾、周湾两个拟出列贫困村一个没有集体经济收入、一个收入较低，严重制约了村级的集体经济社会建设发展。部分贫困户等靠要思想严重，不想通过自身努力来脱贫，只想等着救济和帮扶，整天想着不劳而获，此类贫困户脱贫任务艰巨，需要打通思想，通过“扶智、扶志”来解决思想上的根本问题。同时还存在群众相互攀比现象，形成新的不稳定因素。由于贫困户的产生是非硬性指标，不好把握，虽说通过“四议两公开”推荐上报，但群众对扶贫措施的过高预期容易造成互相攀比，争指标，形成不稳定因素。扶贫工作上级倡导的很响，群众期望值很高，各阶层都很关注。扶贫工作压力大、责任重、审计严，基层仅靠走访很难掌握实情，从事扶贫工作人人自危而又无能为力，很容易因掌握的农户信息权力和承担的真实性责任不对称受到党政纪处理。今年以来全区自上而下制定各项责任机制，压实扶贫工作，但对于贫困户而言，如何做到稳定脱贫，降低返贫的发生，仍然是一个重要的问题，机制不够细、措施不到位，这都将是脱贫攻坚路上的“隐患”。根据前期干部包保情况进一步弄清贫困户致贫原因，逐户制定脱贫计划，结合产业发展、大病救助、危房改造、雨露计划、异地搬迁等政策，因户施策，确保到户项目、脱贫效果精准，务必完成年度脱贫任务。结合当前“两学一做”活动精神，充分发挥党组织和党员在扶贫工作中的核心力量，把脱贫攻坚作为衡量党组织战斗能力和党员带头引领力量的试金石，通过党员干部包户，落实干部包保责任等方式，压实每个党组织和党员干部责任，通过脱贫攻坚来进一步树立党的形象和巩固党在基层的执政基础。全镇将2个贫困村出列、1578贫困人口脱贫作为的政治任务，举全镇之力而为之，严格落实各项清单任务，把每个贫困户、每个项目、每个政策落实到每一位党员干部、每个相关单位

的身上，紧盯目标，压实责任，认真履行向区委政府作的庄严承诺。明确做到以下三点：一是底子准，确实穷；二是穷的有理，群众服；三是政策不过激，可以让社会和他人承受。既让那些真正无助的贫困户享受到政策的温暖，也不能在农村纵容安贫、守贫的恶习，更不能因此形成了民意对立，引发新的不稳定因素。

## 工作总结及明年工作目标篇五

时间飞逝，转眼间新的一年已经悄无声息地到来，而旧的一年已浑然不觉地逝去。在这辞旧迎新的季节里，感觉有必要对自己的工作做下总结了。目的在于吸取教训，总结经验，提高自己，以至于把今后的工作做的更好，使自己更有信心也有决心把明年的工作做的更好。

虽说是年度，但我来到公司也不足两个月而已，要说也没什么好说的，可是有好多感想是真的，下面就谈下我这两个月的感想吧，以及对20xx年的一些展望吧！

首先，在此我先感谢公司能给我提供这个工作的机会，并给我展示的舞台表示感谢。请你们相信且放心：你们的选择没有错！说实话，来到公司之前，我是一点专业知识都没有的，可以说一切都要从零开始，我不仅不了解工业电器这个行业，同时我也不是学这个机电，电气自动化专业的。所以，刚进来，公司难免会给我们安排一个月的产品知识培训，让我们对自己销售的产品加以了解，熟悉以及掌握它们的每个功能。虽说时间很短，但是通过公司专业人士的培训，再加上我们不断的学习，取得了良好的效果，对产品已有了大概的了解，基本的功能已初步掌握，可是也存在一些不足，对这些产品的技术问题以及一些专业的知识掌握的过于薄弱，可以说理解，或许原因就在于我不是这个专业的缘故吧！

接下来就是接近一个月的市场培训了，很幸运的是我被分配

到上海市场，对于这个富于挑战而又充满机遇的大城市里，显然我是不能很快熟悉，以及进入工作状态。在这工作快三个星期了，前一个星期主要是对整个上海的`地形地貌，人文环境进行了解，而后一个星期就真正出去工作了，刚开始出去都是我的老大——张经理带我出去的，和他一起去拜访客户，一起去设计院，跑工地，给我的收获很是不少，真的，在他没有带我之前，我很是迷茫，根本不知从何下手，更是有悲观的心态。不过在他的带领后突然间有了方向，不迷茫也知道如何获取渠道信息，如何与客户交谈，更懂了一些产品知识。同时，最重要的是在我悲观沮丧时，他给了我很大的鼓励与关心，让我重新找回自信，以积极的心态去面对我的工作。在这我向他说声谢谢，在他的领导下，我学了好多知识。当然我的同事——小娄哥也帮助我不少，从他那里我也取得了一些知识和经验。但是我还是存在一些缺点，就是对于我们这个行业市场了解的还不够深入，尤其是上海市场，品牌众多，竞争对手多，所以到现在我还不能独立面对客户，存在这些的原因可能是我对产品了解的还不够透彻，行业市场不熟，当然也不够自信以及时间短。

1 2虽然我存在以上的不足和缺点，但是我会吸取教训，总结经验，从学习产品知识入手，以及对行业市场知识的了解，同时还要学会操作。

新的一年新的计划，新的开始，面对20xx年的到来，我要放眼展望，放手拼搏，做一个全面的工作计划：

(1) 制定一个明确的工作目标和详细的计划，在一个月內尽快进入工作状态中去，独立面对客户，并同时了解和熟悉工作的基本操作程序。

(2) 要加强对产品知识的理解和掌握，熟悉每个产品的功能，能处理好客户提出的各个问题。

(3) 提高自身的整体素质，增强交际能力，能很好的与客户

沟通，并能进一步的与客户维持好关系。