

# 工作作风方面工作总结报告 管理方面工作总结(模板10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 工作作风方面工作总结报告篇一

理方面

我自1996年参加工作以来，一直坚持党的四项基本原则，贯彻执行党在新时期下关于素质教育的方针政策，着力于培养学生的创新能力，既教书又育人。在工作中，不怕困难，勇挑重担，顽强拼搏，敢于创新，在教育教学方面取得了一定的成绩。

### 一、教学手段及方法

我参加工作的这六年，可以说是语文教学不断改革和探索的几年。在这几年里，市、区教育局不断提倡改革，鼓励教学上的大胆创新。在这种教学思想的指引下，我也努力探索，大胆尝试，逐渐摸索出了一套适合自己教学的方法。为了调动学生上课参与的积极性，发挥学生的主体地位，提高课堂教学的效益，我采取了如下的一些措施和方法：

1、牢牢把握“读”的环节，让语文教学的课堂充满朗朗的读书声。

竞赛“读”了。具体操作是这样的，我把全班同学分为四组，以组为单位，然后进行朗读比赛。一组在“读”的时候，其

它组就听，等到这组读完后，其它组就指出这组在“读”的过程中读错的字。错一个扣10分，然后把这组的最后得分记入他们的学期总分，学期末进行奖励。由于有这么一个强有力的竞争机制，学生上课的参与热情相当高，他们大多能把别人读错的字找出来，并且轮到自己读的时候也相当认真。事实证明，这种“读”的效果是不错的。

2、注重课堂提问的艺术，引入竞争机制，让学生上课积极思考。

提问是一门艺术，教师在上课的时候会不断地提出问题，如果教师提出的问题太大、太泛、太难，都很难激起学生思维的火花。为了解决好这个问题，我在每一节课上课之前，都做了认真的准备，把要在上课的时候提出的问题做到心中有数。要学生回答问题的时候，我针对学生的掌握情况，分别叫不同的学生来回答。由于问题设计得比较合理，学生接受起来就容易多了。为了调到学生上课参与的积极性，我常常采取小组竞赛的方法让学生自己去发现问题，解决问题。这种做法和前面介绍过的朗读竞赛的方法是一样的，学生对这种方法相当欢迎，为了给自己这一组争光，可以说个个都积极地思考，小组讨论的气氛也相当热烈。学生上课参与的积极性高了，上课的效果自然也就好了。

3、探索研究新教法，新课型，全面提高学生的语文素质。

语文课的工具性特点决定了这一门学科靠死记硬背是学不好的，它体现的并不是你明白了多少语文知识，而是一种语文素养的全面提高，着重体现在“听、说、读、写”四个方面。这种能力的提高，单单靠语文课堂教学又是不够的，在这种教学理念的促使下，我不断地探索、尝试新的教法、新的课型。在一个学期中，我不间断地开设了诸如“朗读竞赛”、“演讲竞赛”、“背书比赛”、“查安典比赛”、“找错别字比赛”、“成语接龙比赛”、“iq游戏比赛”、“写字比赛”、“讲故事比赛”、“讲笑话比赛”、“作文

片段描写比赛”等等。这些生动有趣的课型的开展，不仅是对课堂教学内容的有益补充，更是激起了同学们对于语文这一门课程的热爱，使他们对于语文这一门学科“爱学”、“乐学”，同时，他们的语文能力，语文素养也在一种轻松活泼的氛围中不知不觉地得到了提高。实践证明，学生们很喜欢上这样的课，这也是我以后继续探索、努力的方向。

#### 4、运用多媒体教学，提高语文课堂教学的效益。

近几年，多媒体教学在语文教学中悄然兴起。多媒体教学由于其集文字、声音、图象、动画于一体，有很强的可感性、趣味性，所以得到了学生们的热烈欢迎。由于运用多媒体教学的效果比较好，我利用课余时间加紧钻研，努力学习，逐渐掌握了这种新兴的授课方式，适当加以运用，让语文课取得更好的效果。

例如，初中课文中有两篇文章，岑参的《白雪歌送武判官归京》和毛泽东的《沁园春·雪》都是传诵千古的名篇，诗中所表现出来的和谐的音韵，优美的意境，作者博大的胸怀和气概，都深深地感染着学生。但这里却存在着一个关键的问题，全篇都是以雪作为背景的，雪对于增强对于诗的感知能力，审美能力，都起着至关重要的作用。但广州的学生根本就没有见过下雪，只是从电视画面上得到过一点模糊的认识。如果此时不加深学生对雪景的形象感知，即使学生对课文了如指掌，也达不到对诗歌内在美的品味，那么这节课就是失败的。为了在上课之前加深学生对雪的认知和感知的能力，我从网上下载了许多雪景图片，然后把它们制作成课件，在上课的时候进行演示，这样在上课的时候既创设了良好的教学情境，也有力地调动了学生上课的积极性。整堂课下来，学生们都显得意犹未尽，这是传统的教学模式所达不到的效果。

欢迎。这几年的语文教学，也取得了一定的成绩。

97年至20xx年，我连续四年担任初三毕业班的语文教学工作，教学成绩年年超出区平均分[]20xx年初中升学考试，我班的萧媛妮同学达到了单科标准分789分的高分，创下了我校单科分数最高之最。

同时，在辅导学生参加市、区各项竞赛方面也取得不错的成绩。98年度，萧美艳同学获得区文言文知识竞赛三等奖；99年度，萧丽芳同学获得区文言文知识竞赛一等奖，萧钟艳同学获得区朗诵比赛三等奖；20xx年度，萧晓丹同学获得市环境征文三等奖。

## 二、班主任工作方面

在坚持教好书的同时，我从未放弃过育好人。从参加工作第一年起，我连续五年担任班主任，其中四年是初三的班主任。我觉得，做一个班主任也许不难，但要做一个好班主任就很难了。我在班主任工作中，主要做到了两个字：“爱”和“严”，这使我在班主任工作中取得了较好的成绩，既改变了一大批后进生，又培养了一批优秀的学生。

### 1、有一颗爱心，这是做好工作的前提。

心。例如99届，我班有一个学生叫黄雪梅，在临近升学考试的前一个多月突然提出退学申请，经过了解后我才明白，她家里有五姐妹，个个都在读书，而父母亲的收入又少得可怜，家里决定让她不要读了，出去打工挣钱。我于是在班上发动学生捐款，同学们的捐款十分踊跃，有的同学把自己仅有的零花钱都捐了出来。我又把这件事向学校领导作了反映，学校领导也相当重视，个个慷慨解囊为她捐款，最后为她筹得了新学期必须的资金。我又把她的情况写成书面材料，积极地向上级主管部门反映，向报社反映，最后得到了上级主管部门的重视，使黄雪梅同学破格录取到一间收费相对较低的师范学校读书，这使学校领导和我班的同学们都兴奋不已。

## 2、细心、耐心、诚心这是做好工作的基础。

教育学生不是一朝一夕的事，是一项长期的工作，这就需要足够的耐心。在平时的工作中细心观察，发现了学生的错误，坦诚地和他交流，学生是能够接受的。

多次找他谈话，只要他犯了错误，我就找他谈。次数多了，他也被我的诚心所感动，努力尝试改变坏习惯。到初三最后一个学期，他基本能做到和老师积极配合上好课了。在升中考中，他还考上了一间较好的技工学校。

## 3、严格要求，措施得力，这是做好工作的保证。

“严是爱，松是害”，在对学生关心爱护的同时，也不忘对他们严格要求。我班制定了严格的班级文明公约，在班宣读、张贴后，师生一起严格遵守。例如，以前我班的卫生工作一直不得力，达不到学校的要求。针对这种情况，我把班上的同学按自愿组合的原则分成八个组，每组6-7人，设小组长一人，把以前的值日制改为值周制，本周内该组的卫生得分必须要达到学校的平均分，否则重扫一周，相反，如果本周值周拿到卫生流动红旗，则奖励一个笔记本。措施得当，奖惩分明，学生们劳动的积极性大大提高，一个学期下来，我班竟然拿到了十四次卫生流动红旗。通过我的言传身教，97年到20xx年，五年时间，我所带的班级德育考核合格率为100%，多次获得过校“文明班”、校“学雷锋活动先进集体”等光荣称号。

由于我工作的成绩，得到了学校领导和上级主管部门的肯定，1999年，我被评为“白云区优秀德育工作者”，还参加了9月10日在白云区礼堂进行的教师表彰大会，领奖那一刻的幸福感现在还时时在我的脑海中出现。20xx年，我的年度考核被学校评为“优秀”，还获得了白云区的嘉奖。

在工作的同时，我也不忘提高自己的理论水平，积极参加市、

区教育局组织的各项论文竞赛。1999年，我的论文《诗词教学中形象思维的拓展》获得区二等奖，《班会课教学设计》获得区三等奖。

“捧着一颗心来，不带半根草去”，陶行知先生的真知灼言，言犹在耳，我深感一位人民教师的责任，也深感一位人民教师的光荣，成绩属于过去，未来才属于自己，作为一个青年教师，我知道我的工作才刚刚开始，党在新时期下的素质教育的方针政策已经确定，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩。

## 工作作风方面工作总结报告篇二

xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年x月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在

可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们x销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感。x月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员。x月份在我们的二级x公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在xx年xx月xx日国家实施x。被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在xx月xx日和xx月xx日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的x危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

对于车价差万元的情况我们在x第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们x人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行

命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的.一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

## 工作作风方面工作总结报告篇三

回顾20xx年整个高低压配电柜产品销售市场竞争激烈，销售工作中同时也存在着一定的难度和问题。为了更好的提高工作效率，不断学习新的销售技巧和方法，努力完成公司下达的任务。现对工作中的几个主要问的解决方法总结如下：

产品销售的结束以货款回收为标志，回收决定着利润。然而目前我们的产品存在资金拖欠现象十分严重，要实现货款的回笼并有效地催讨拖欠货款，除分析造成拖欠的原因之外，还必须实施有效的控制方法。

1、在采取催款工作前先弄清造成拖欠的原因。是疏忽还是对产品不满，是资金紧张还是故意，针对不同的情况采取不同的收款策略。

3、当机立断，及时中止供货，特别是针对客户“不供货就不再付款”的威胁，否则只会越陷越深。

4、收款时间至关重要。很多企业喜欢年终讨账，孰不知年终往往是企业资金最为紧张的时候，清欠成功率低。应加强日常的清欠，时间拖得越长，就越难收回。有专家研究表明，收款的难易程度取决于账龄而不是账款金额。



5、采取渐进的收款程序。当赊销款在赊销期后仍不能收回，就应转入收款程序。通常先发催款信或打电话；如果不能奏效则应派人收款；最后是诉诸法律。

很多项目我们有了信息，跟进过程中且出现问题让同行占了优势中了标。在这种工作环节出现的问题我们还将要加强客户跟踪的方法和力度。

具体来说，有以下细节和注意事项。

1、主动联系客户。跟踪客户，遵循的原则是“主动”联系客户，而不是“被动”的等待客户的召唤。

我们在以后的项目跟踪当中不到最后一刻决不能失去信心，要积极跟进积极沟通。一方面表达出了我们的诚意和服务姿态，尊重和重视客户；另一方面也便于我们随时了解客户的真实需求，掌握商业合作的进度，做到有条不紊、未雨绸缪。

2、坚持与客户的沟通和联系。跟踪客户，是全方位的、多形式的跟踪客户，不管是电话、短信，还是邮件等等；总之，要利用各种不同形式的信息沟通渠道来交流。

## 工作作风方面工作总结报告篇四

转眼之间□20xx年即将成为过去，又到了盘点一年工作和总结得失成败的时候了。回顾一年来的工作，总体来说自己的工作既有可圈可点之处，也有不尽如人意的地方。

下面我对自己一年来的工作开展情况作简要总结：

20xx年在公司领导集体的正确领导和支持下，我和我的团队共完成了xx件产品的销售任务，总销售收入为xx万元，产品数量比去年增加xx件，总销售收入较去年增加了xx%另外在维护好现有客户的同时，在公司产品极具市场竞争力的前提

下，我和伙伴们通过用心用情的真诚服务新挖掘了xx名新客户，新客户带来的销售收入占到了总销售收入的xx%□

### 1、认真学习，不断提高自身能力，提升工作高质开展

作为一名销售经理，我深刻认识到处在当前这样一个各行各业的竞争都相当激烈的环境中，只有不断加强学习，努力提升自己才能不被社会和市场所淘汰。因此，我利用一切可以利用的时间认真学习销售、管理等相关知识，并将其运用到实际工作中加以提炼升华，使之能够更好的指导自己的实际工作，从而促进自己的综合素质和工作能力得到了全面的提高。在我的带动下，我所带领的团队都养成了爱学习的好习惯，浓厚的学习氛围也让团队的战斗力得到了不断的提高。

### 2、建章立制，不断完善管理制度，促进工作有序开展

今年，根据实际情况，我对以往已经制定的工作制度进行了更加合理的修订，同时，在实际工作中，我作为销售经理，随时注意并做到了以身作则的遵守执行，为整个部门工作的顺利有序的开展奠定了坚实的基础。

### 3、严格管理，公开公平公正奖惩，促进业绩不断攀升

在实际管理工作中，我注重团队人员积极性的调动，在人性化管理的前提下，严格执行兑现公司的奖励惩处制度，在团队内部营造了一个你追我赶、勇攀高峰、争创佳绩的工作氛围，从而使我们的销售业绩得到了节节攀升。

### 4、用心服务，通过维护客户利益，树立口碑保持形象

工作经历告诉我们，要做好销售工作，需要在提供优质贴心服务上下功夫。基于此，在今年，我更进一步坚持了自己亲自跑市场维持客户，与团队伙伴们的工作形成了珠联璧合、相得益彰的良好局面。

虽然，今年20xx年我的工作比起去年有了大的改观和进步，但是自己仍然存在诸如沟通管理能力有待提高和市场开拓力度有待加强及客户维护仍有待改进等问题不足，需要自己在以后的工作中有针对性的加以改进。

光阴荏苒，紧张忙碌的20xx年即将匆匆逝去，迎来的是更加富有挑战的20xx年，回首过去一年的工作历程，感慨良多，以一言蔽之：苦劳大于功劳，压力重于动力。

## 工作作风方面工作总结报告篇五

20xx年，大关街道党工委、办事处在区委、区政府的正确领导下，认真贯彻落实科学发展观，紧扣“宜居、人文、幸福”大关，以及“强经济、优环境、惠民生、精文化、促和谐”主题，努力克服各种困难，大胆创新工作方法，一心一意谋发展，千方百计保民生。通过广大干部群众一年的艰苦努力，较好地完成了各项目标任务，推动了街道经济社会事业较好较快的发展。现将20xx年主要工作完成情况及20xx年的工作思路简要汇报如下：

今年以来，在宏观经济形势不乐观的前提下，街道党工委、办事处齐心协力，坚持不懈抓好经济工作，保持了街道经济“新常态”的发展。1-11月，财政总收入19162.17万元，地方财政收入9661.32万元；规上工业销售产值11859万元，同比增长50.84%；外贸出口3023万美元，同比增长22.22%。

一是招商引资抓提质。扩大招商队伍，实行多方招商，充分利用好德胜商务大厦这一招商平台，注重引大、引强、引优。1-11月，共引进企业94家，新增1000万元以上项目29个，500万元以上项目xx个，市外实际到位资金5.4亿元，完成考核目标106.46%。抓好浙商回归工作，加强与各地浙江商会联系，引进浙商创业创新资金2.96亿元，完成考核目标101.75%。

二是转型升级促发展。第三产业得到了快速发展，战略新兴产业不断壮大。1-11月街道社零总额完成60088万元，同比增长24.89%，完成年度考核目标的85.58%；服务外包合同执行金额551.4万美元，完成年度考核目标任务的xx%□服务外包离岸合同执行金额545.76万美元，同比增长55.84%，完成年度考核目标任务的113.7%；“6+2”产业实现主营业务收入208284万元。产业转型给经济带来了新动力，并形成了以人人集团为代表的先进装备制造业、以天达环保为代表的节能环保产业的产业集聚群。

三是企业服务抓深化。街道一直以“引得进、留得住、能发展”为目标，通过完善街道党工委成员联系重点企业等各项制度和开展“优商携企、共促发展”企业等各种服务，及时帮助企业解决困难，及时做好引进企业“一企一策”落实工作。同时积极做好人才和企业的牵线搭桥工作，创造企业引才的机会□20xx年，街道共走访企业653家，帮助企业解决困难和问题85个，帮助企业申报扶持项目35个，组织各类培训人次达3000人次。

围绕打造“宜居”大关目标，加大资金投入，完善基础设施，提高管理水平，辖区环境品质得到进一步提升。

一是重点项目强势推进。深化“三改一拆”工作，1-11月拆除各类违建29处，4210.36平方米，完成年度考核任务的281%。完成旧宅改造440758平方米，完成年度考核任务的551%。完成8个社区的无违建创建验收。扎实推进河道治理和截污纳管工作，落实“河长制”，基本实现辖区生活污水“零排放”。实施美好家园绿化提升工程，新增垂直绿化10000余株，铺装及园路2278平方米，提升绿化面积10659平方米，并通过市美化家园验收评比，荣获二等奖。

二是城市管理不断创新。调整完善城管工作考核办法。实行每周双向抄告制，数字城管处置率、解决率100%。大气污染和水体检测、保洁、保序、数字城管考核成绩稳定，推进环

卫作业市场化运作。开启“垃圾不落地的清运新模式”，全年完成5个垃圾房的改造。以翠玉社区为试点探索社区负责、社区发展议事委员会、准物业参与的管理新模式。

三是惠民工程扎实推进。努力缓解停车难题，新建苑西路停车场1处，面积约2200平方米，新增车位71个，与周边共建单位合作开展错时停车，挖掘停车泊位350个。积极开展德胜社区“大封闭综合管理”工作，新增泊位71个，道路改造7条，小区全部采取单向通行，11月进入试运行。扎实开展“三清”整治，在“最清洁楼道”创建活动中排名前列。切实抓好街道辖区内的小餐饮、涉药单位及医疗机构规范管理工作。

围绕“人文”大关目标，完善民生保障，做好社区建设，打响文化品牌，大关知名度美誉度进一步提升。

一是民生保障狠抓落实。突出居家养老服务工作，深化“幸福大家园”，使辖区老人享受政府购买服务，向辖区内70周岁以上空巢、独居、高龄老人发放老年关爱手机。开放居家养老日间照料中心。同时抓好特殊群体救助工作，十项民生实事全部落地。全年无新增零就业家庭，城镇新增就业人员2884人，1-11月完成目标任务的91.56%。落实计生工作目标管理责任制，计划生育率实现97.78%。

二是社区建设健康发展。结合社区“减负增效”专项行动及规范社区挂牌，逐步形成社区党委领导、居委会自治、社区居务监督委员会承载的运行机制，不断提升社区工作群众满意度。6处e邮柜投入使用，解决网购一族的邮包安全的忧虑。

三是草根文化品质提升。街道成功举办“水·健康·生命”护河节暨大关街道第二届草根运动会等大型活动，积极开展丰富多彩的文艺汇演，全年文化走亲50场。四支草根团队获得20xx年度xx市群众文化示范团队称号，两支团队分别获得20xx年度xx市群众文化星级示范团队二和星级和一星级团队称号，百姓书场被列入“xx市第一批非遗传承基地”，《钱

塘剪纸》也成功录入xx市第五批非遗名录项目。

坚持以人为本，把保障和改善民生摆在更加突出的位置，加大为民服务力度，群众生活品质进一步提升。

一是创新工作持续推进。完成“大封闭综合管理”智能提升工程，规范停车收费运行机制，对大封闭区域内道路两侧进行绿化提升改造及对4个社区主要节点绿化景观进行美化、彩化。积极协调错时停车。建成“大关北苑小区居民拼车数据库”，拼车app软件上线，街道以自愿为原则，为自愿拼车的双方搭建起平台，现已开通的拼车线路有：桥西一大关2条拼车线路，城西一大关1条拼车线路，文晖路一大关1条拼车线路。

二是防控体系继续完善。新增监控点81个，区域治安防范监控体系基本实现全覆盖。积极开展“零发案”小区和“控案先进小区”创建活动，据统计，今年辖区可防性发案率比去年同期下降近43%。进一步推进香积社区农居点门禁系统建设，整治香积南四苑重点防控区域成效明显。

三是社会和谐维护稳定。全面落实维稳、综治、信访、安全生产责任制，重点做好敏感时期维稳工作，创新基层社会管理，扎实推进“网格化”管理，着力化解社会矛盾，共走访居民10000多户，调处各类矛盾纠纷xx起，调处率100%。围绕“平安大关”建设主线，大力开展平安综治、禁毒、反邪、流动人口等宣传活动截至目前共举办宣传活动12次，专题讲座30余次，制作悬挂横幅30多条，展出宣传图板40余块，张贴、发放各类宣传资料累计近3000份。

## 工作作风方面工作总结报告篇六

本人于20xx年9月下旬进入非常荣幸加入中凯公司，和众多经验丰富、年富力强的专业人士共事。并在安徽巢湖中凯景湖豪庭项目工程部，担任水电工程项目主管工作。进入工程部

以后，在公司领导及各位同事的热心帮助下，对景湖豪庭工程概况有了大致了解，并很快熟悉公司组织管理架构和工作流程，迅速进入角色。回顾这三个月以来的工作，这一阶段我完成的主要工作如下：

- 1、根据国家对施工用电管理要求及行业条例，结合自己多年工作经验，绘制临电施工cad图纸，及时和供电公司沟通施工方案，成功的更改已经形成文件的供电方案。为公司节约开支约7万元。
- 2、协同土建对一期和二期的回填土场地进行测量。
- 3、及时收集当地相关资料提供给设计院作为设计依据。
- 4、及时对设计院巢湖踏勘前答疑进行答复，并提出合理化建议。
- 5、利用工作空余时间集合当地施工单位的施工质量，编写完成《水电安装专项交底》。
- 6、针对当地小区燃气工程，根据国家规范要求及行业条例，结合自己多年工作经验，绘制燃气施工方案cad图纸。
- 7、配合预算部对机电设备的合同谈判工作，并起草电梯采购合同中技术要求和施工要求部分。
- 8、严管施工用水、电工程质量关，并及时办理现场签证，上报预算部。
- 9、协同土建及施工总包单位共同对施工现场周边标高及市政配套预留接口标高进行复测，并以cad形式存档。
- 10、制作施工用水用电设备的移交资料和管理办法。

11、和相关单位联络、沟通，为后期施工打好基础。

以后的工作目标：

建议

1. 公司各部门之间仍需加强与配合。

总结

这一阶段的工作总体上还是顺利的，前期影响工程整体进度的因素比较多，不是哪一个单位或者个人的原因，我也相信通过前期的磨合后期会配合的更好。

一个工程就是一块丰碑！一个公司就是一个大家庭，人人同心协力，发扬主人翁精神，我相信，中凯企业一定能做大做强！

工程部员工□xxxxxx

工作总结(建筑方面).doc

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)



## 工作作风方面工作总结报告篇七

20xx年已成为历史，但我们依然记得去年激烈的竞争。气象虽不是特别的酷寒，但大巷上到处飘飘的应聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感触到市场的残暴，坐以只能待毙。总结是为了来年取长补短，对自己有个全面的意识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀20xx万，蝶阀1200万，其余1800万，基础实现年初既定目的。

球阀惯例产品比去年有所降落，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（筹划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量畸形□oem增加较快，但公司本身产品增长不够幻想，“双达”品牌增长也不理想。

对咱们出产销售型企业来说，品质跟服务就是我们的性命，假如这两方面做不好，企业的发展强大就是夸夸其谈。

1、质量状况：质量不稳固，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，产生的质量问题接踵而至，客户口碑载道。

2、细节留神不够：如大块焊疤、名义不光洁，油漆色彩犯错，发货时手轮落下等等。固然是小问题却影响了全部产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不迭时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成

货期迁延，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xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支撑问题：客户的问题不答复或者含混其词，造成客户对公司埋怨和曲解□xxx□xxx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”的主旨不协调。

6、报价问题：因公司内部价钱系统不完全，所以不同的客户等级无奈体现，老客户、大客户领会不到公司的照料与优惠。

经由近两年的磨合，销售部已经融会成一支精悍、团结、长进的步队。团队有分工，有配合，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已控制了一定的销售技巧，并加强了为客户服务的思惟；业务比较纯熟，都能独当一面，而且工作中的问题擅长总结、演绎，找到合理的解决方式□xxx在这方面做得尤其凸起。各相关部门的配合也日趋顺利，能互相懂得和支持。好的方面需要马不停蹄，发挥光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热忱不高，自主性不强。上班聊天、看片子，打游戏等景象时有发生。究其起因，一是轨制监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事件做得不少，但和其他部门比拟工资却偏低，导致心理不均衡。

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

3、发货人员的观点问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯

义务，认为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。实在细节上的居心更让客户感到到公司的服务和真挚，比方货物的包装、清楚的标志，及时告诉客户货物的分量，到货时光，为客户尽量把运输用度下降等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都须要向车间讯问货物库存状况，这样一来可能造成销售机遇丧失，造成劳动挥霍，而且客户也猜忌公司的办事效力。成品仓库和半成品仓库应定时供给报表，告知库存状况以便及时筹备货品和告知客户详细生产周期。

5、销售、生产、采购等流程连接不顺，常有造成交期耽搁事件且推辞责任，相互责备。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸缺乏。

7、部门义务不清，本末颠倒，导致销售部人员没有时间主动争夺客户。

以上问题只是诸多问题中的一小局部，也是销售进程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的基本，但不加以看重，终极可能给公司的未来发展带来重大的丧失。

我们双达公司经过这两年的发展，已领有进步的硬件设施，完美的组织结构，生产管理也提高显明，在温州乃至阀门行业都小著名气。应该说，只有我们策略切当，战术得当，用人得当，远景将是无比美妙的。

“管理出效益”，这个准则大家都晓得，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较重视情感管理，制度化管管理不够。严厉说来公司应当以制度化管管理为基本，统筹感情管理，这样才干获得管理结果的最大化。就拿考勤来说，卡每天打，可是迟到、迟到的没有处分，加班的也没有嘉奖，那么打不打卡有什么差别？不如不打。又如员工工作怠慢没人

批驳斧正，即便有人提起最后也是不了了之，这是迁就、放纵，长此以往，公司好处必定受损。

过程决议结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后涌现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有良多好的想法、方案，有很雄伟的计划，为什么到了最后都没有带来显著的后果？好比说公司年初订的仓库报表，本钱核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有成果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么海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？过程节制就是一个要害！完整的过程把持分以下四个方面：

4) 公平鼓励树立一只和谐团队，调发动工的积极性、主动性都需要有一个公正的激励机制。否则会造成员工之间产生抵触，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人见地，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，实际上大家心坎都有一些看法，燃气阀门。如果公司以为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛劳，盼望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我倡议工资仍是要有相应调整，究竟失去一位员工的损失太大了。

## 工作作风方面工作总结报告篇八

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对

销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大致的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

## 二. 部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，

也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

### 三．市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上

是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

现就本人所管理的片区xx市场及大区后勤从20xx年年初至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报。

## 一、xx市场部经营情况

20xx年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现xx市场实际经营网点为46家，销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

## 二、xx市场部管理现状

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集

和新网点开发上。

### 三、大区后勤管理情况

#### 1、仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

#### 2、品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

### 四、存在问题及分析

1、大客户大包袱□20xx年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面□a□金融危机有一点点b□禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑c□迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进d□品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约定，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统



旺季c促销活动跟进。

2、其它几个亏损小网点已积极沟通，用撤货来终止亏损。

3、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。

4、即期品存在和处理，即期品存在已久，已经成为影响公司效益的一个因素，即期品形成原因□a□不合理要货b一线促销人员和业务人员重视不够c季节性产品要货不合理d质量不稳定品牌e仓库人员没有培训和可以依据的一般操作手册和标准，因此，建议公司在仓库的陈列，货品的发放和管理，季节性产品的备货，即期品管理和处理，产品报损处理制订一套操作手册，让每一位仓管有可遵循基本依据，而不是每人按自己想法管理。

5、市场竞争现状，由于杭州日化终端供应商20多家，竞争白热化，对费用收取更多地倾向于部分现付和全部现付，导致我们在竞争中虽然最早获取信息，但最终因为费用支付问题流失很多店，并在市场开发中举步维艰，最终我们只有靠客情、靠信息和速度、靠品牌实力赢取部分网点。

## 工作作风方面工作总结报告篇九

20xx年，我县高度重视职业病防治工作，深入贯彻落实《职业病防治法》等职业卫生相关法律法规，进一步加大“煤矿、水泥、石材”行业专项整治，强化“职业卫生监督执法年”执法监督力度，监督企业配置配备职业病危害设施设备和个人防护，建立健全职业卫生管理及相关制度，有效地保障了劳动者的健康。主要表现为：

（一）高度重视，积极部署。年初我局与相关用人单位签订

了《20xx年县用人单位职业卫生目标责任书》，后下发了《县人民政府办公室关于印发县职业病防治规划（20xx-20xx年）的通知》、《20xx年县职业卫生监督工作要点的通知》、《关于实施职业卫生现场检查工作方案》等规范性文件。

## （二）强化宣传，增强意识。

三是组织煤矿、非煤矿山、危化品企业主要负责人及职业卫生管理人员在县安监局召开了4次职业卫生专题培训会。派出县安监局2名监管执法人员到省安全培训中心接受职业病防治工作的专项培训。

## （三）全面检查，严厉整治。

二是对1家水泥生产企业、22家非煤矿山企业进行了专项整治；

三是要求8家企业及时配置职业病危害的防护设施设备；四是对3家采石场、1家煤矿、1家烟花爆竹厂限期整改到期后，均未按要求落实职业病防治管理措施，出具了整改复查意见书，并进行了行政处罚；五是成立了由安监局局长为组长的用人单位职业卫生基础建设活动工作领导小组，全面协调基层建设活动工作。

## （四）强化责任，夯实基础。

一是做好健康体检工作，规定全县企业必须在有资质的医疗机构，组织职工必须在上岗前进行一次健康检查，在岗期间定期进行健康检查，离岗时也要进行健康检查。

二是督促15家企业建立健全职业卫生管理档案；督促23家企业建立劳动者职业健康监护档案；督促25家企业建立健全职业健康管理制度，设立健康管理机构，配齐管理人员，制定并落实职业危害防治规章制度、岗位操作规程。并设置警示标志和中文说明。

三是督促28家企业进行了工作场所职业危害因素项目申报及变更申报工作。四是对35家（cng加气站1家、非煤矿山28家、煤矿6家）企业的作业场所进行了职业病危害检测。五是督促40家用人单位设置职业危害告知卡和警示标识。六是38家用人单位与主要负责人、职业卫生管理人员接受了职业卫生培训。

我县大部分均属微型企业，职业病危害的设施设备经费投入不到位，个人防护用品发放及监督使用不到位，企业经济效益与工人权益之间的矛盾较突出，部分企业不认真履行职业健康保障的义务。主要表现在：

二是部分企业业主不重视职业卫生工作，劳动条件恶劣，卫生防护设备配备较差；

三是部分企业无视职工健康权益，存在隐瞒职业危害的现象，对劳动者职业健康知识培训不到位；四是作业场所管理混乱、各种制度不规范，企业职业卫生防治设施设备投入经费欠账严重；五是职业危害主体责任落实不到位。

（一）进一步加强组织领导。坚持把职业卫生工作摆上重要议事日程，根据全县经济发展形势，制定职业卫生工作发展目标，并做到长计划、短安排，防止工作陷入盲目性；将职业卫生工作纳入安全生产目标责任制考核内容，并要求各职能部门制定切实可行和操作性极强的实施办法，避免职业病防治工作走过场；加强调查研究，积极探索职业病防治工作新机制，通过事前干预和事中监督，促进用人单位积极主动做好职业病防治工作。

（二）进一步加大宣传力度。广泛开展职业健康教育，强化用人单位管理者教育和培训，使企业经营者认识到职业危害的严重性和可预防性，以及在职业病防治工作应承担的责任，提高企业职业病预防的主动性。同时，通过职业健康宣传教育，使广大从业人员懂得职业卫生基本知识和享有的职业危

害保护的权力，增强自我防护能力。

（三）进一步落实部门责任。根据《关于职业卫生监管部门职责分工的通知》（中央编办发[20xx]140号）文件精神，定期召开联系会，各职能部门在各尽其责的同时，要加强联系，密切配合，真正建立齐抓共管的工作格局。

（四）进一步抓好专项整治。对职业危害较重的行业进行重点整治，做到有法必依、执法必严，坚决取缔劳动环境恶劣而又无法整改达标的企业。对存在严重职业卫生安全隐患的生产企业，依法严肃追究责任者的责任。

（五）进一步狠抓体系建设。对职业病防治监管机构特别是行政执法机构，在机构设置、人员编制和经费保障等方面予以扶持。在保证投入、更新设备的同时，建设一支高素质、专业化的执法队伍，切实履行职业卫生监管职责。加快推进职业卫生管理信息化，建立较为完善的职业卫生信息化网络，以适应新时期职业卫生工作的需要。

（六）健全和完善职业病危害项目申报及建设项目职业卫生评价审查工作。加强建设项目职业卫生“三同时”部门协调到位，对新改扩建的未提交预评价报告未经安监部门审核同意，其他部门不得批准立项、建设项目；有效地预防、控制和消除建设项目可能产生的职业病危害，加大工作力度，狠抓落实，进一步完善和规范职业病危害申报和建设项目职业卫生评价审核制度。

总之，我们将在今后的工作中，进一步提高认识，落实企业主体责任，依法查处职业病危害事故和相关违法违规行为，切实保护劳动者合法权益。

## 工作作风方面工作总结报告篇十

学校卫生工作是关系到全体学生身心健康的大事，为了全面

贯彻落实党的教育方针，使学生身心健康发展。我校根据《学校卫生工作管理制度》，结合我校工作实际，认真学习落实，加大了执法力度，使学校卫生工作纳入到法制管理的正常轨道。

1、健全学校管理规章制度。学校根据通知要求，结合我校学生实际，制定了《学校卫生工作管理制度》、《学校卫生检查评比制度》。每年初都制定卫生工作计划，年末写出工作总结。学校评选先进班级和先进个人，都和卫生工作挂钩。为了确保学生身体健康，每年学校都要对学生进行相关的疫苗接种，并建立了学生的健康档案。每天早上我们学校都会定时对学生进行晨检，学校领导带领班主任深入学生之中，了解掌握学生身体健康状况，以便发现情况，及时解决。

2、加强健康教育宣传工作。学校通过主题班会、小广播站、讲座、板报等教学形式向学生传授健康教育知识，增强学生自我保健意识。举办卫生知识讲座。为了加强学生对卫生知识的了解，对常见病的预防，学校利用广播站进行卫生知识宣传，坚持预防为主方针，如、营养不良、流行感冒、手足口病的防治知识等，从而增强学生的保健意识。

3、调动班主任和班干部的积极性。为了搞好学校卫生工作，学校从各班中选出四位优秀的学生加入校园值日生，并定期召开值日生会议，定期指导他们的工作。并要求值日生协助班主任做好班级的卫生工作。班级卫生要求重在保持，辅以清扫。个人卫生做到天天检查。

我们的卫生工作虽然取得了一定的成绩，但按学校卫生工作制度的要求还有一定的差距，校园环境管理还需进一步绿化、美化，某些地方还有死角，校园四周废弃物处理还不够彻底，学生个人卫生习惯养成还要加强。

今后，我们还要经常对照学校卫生工作责任制度来检查卫生工作，加强教育和管理，加大宣传力度，使全体学生养成良

好的卫生习惯，成为健康向上的一代新人。

玉河中心校

20xx年12月