

# 周工作总结 工作总结精辟(优质9篇)

服务月旨在提高社会责任感，培养公民意识，加强社会团结，推动社会进步。在下面，小编为大家分享一些优秀的少先队活动总结范文，希望能够帮助到大家。

## 周工作总结篇一

自从20\_\_年\_\_月进入\_\_公司制造部担任车间主任一职，回首也有四个月了，饱尝过酸甜苦辣百味瓶。在各级领导的带领下，机器设备的增加;人员的稳定;在质量体系iso9000认证的试行推动下，产量、质量都有明显的提高，公司日趋向做大、做强。具体表现在以下八方面：

### 一、产量方面

产量从\_\_月份入库量为\_\_pcs到\_\_月份dem产量达到\_\_pcs□\_\_pcs□短短三四个月，产量翻了一倍多，这组数据正说明了在\_总、\_工的正确带领下，在晶体制造部所有员工的共同努力下，才会创造出\_\_公司制造部产量有史以来最高、最好水平。

### 二、质量方面

1. 各工序的合格率在以前的基础上都均有明显提高，直通率由\_\_月份\_\_%到\_\_月份达到\_\_%，提高了\_\_%，直通率也创下了某某公司制造部产量有史以来最高、最好水平。
2. 客户的投诉比以前有明显的下降，成品出货的质量也在从工艺、管理等方面加强控制。
3. 从\_\_月到\_\_月生产制程重大质量事故共发生了两起□\_\_ mhz/s和太莱的12mhz/s印错字。

### 三、人员管理方面

\_月、\_月因管理等多方面的原因，新员工也在不断的补充，但人员的流动性比较大。\_月、\_月这两个月老员工的稳定性在加强管理、提高工资待遇等因素下有所提高。但也有因为管理方面的不足造成个别员工的思想波动性比较大。另一方面，由于我们是生产型企业，员工的素质参差不齐，缺少在这方面对员工按层次进行培训。

### 四、物耗方面

#### 1. 主要原材料

车间每月对返基和返修晶片等及时回收利用，但少量员工因技能、机器设备不稳定性方面原因造成合格率低，加大原材料的投入量，影响了一次性直通率。

#### 2. 主要辅材料

银丝和手指套控制不是太好，有待于在20\_\_年中加强管制。

### 五、数据报表方面

产量日报表、周报表、月报表、个人产量等都能准确无误、及时的统计好，随着iso9000质量体系试行的推动下，产品批量卡等数据报表也能准确的统计好，方便于车间进行查找、跟踪及总结影响产量、质量的原因。

### 六、工艺方面

1. 为了确保产品的品质的稳定性，人工上架在\_月底对操作工艺进行了修改，由原来的两点胶规定为三点胶，在\_总的指点及班组的监控下，人工上架的员工现已熟练的按更改后的工艺进行操作。

2. 在日益竞争的市场中，我们想得到客户的垂青，得有夯实的质量保证，公司多方面的增加或改造设备。如对某些样品增加温特等工艺。

## 七、5s管理

在iso9000质量体系试行中，虽然与公司前况相比，有很大进步。但在5s管理方面我存大着很多不足，最主要是缺少持之以恒的管理方针，有时为了准时交产量而忽略5s的持之以恒的管理。

## 八、安全方面

在没有任何安全设施防护的情况下，这一年中没有发生过一起安全事故，这让我感到很庆幸。

车间主任

## 周工作总结篇二

转眼间20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招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，大家已经真的地感受到市场的残酷，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。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀2000万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。球阀常规产品比去年有所下降，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（计划是在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。

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xxx客户的球阀□xxx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xxx□xxx□xxx等人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□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。

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□xxx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。

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。

我们

##

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。

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 建立一只和谐的团队，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。

初步设想2006年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。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。

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“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”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，2006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，特别是那些推广双达品牌的办事处，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双达推广。

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。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）

## 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

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。

## 周工作总结篇三

一周值周工作在各位老师的积极配合支持下圆满的结束了。通过值周使我感慨万千，了解了班主任们的艰辛和不易。由于个人的观察能力有限，如有不足之处恳请大家谅解。

### 一、卫生：

总的感觉是校园的面貌一天天在进步。在各班班主任的积极配合下，每天都能按时清扫，检查时看到很多班级窗明几净，非常清新，但是也有个别班级打扫的不好，出现和泥的现象。低年级学生小，班主任就亲自拖地，每天都是一身汗，毫无怨言。张艳春、郭丽娜老师和学生一起拖地，还说这是一种锻炼。

负责主楼道的6年1，5年1，4年1班，他们相对任务量较重，走的人多，三个班每天打扫的都很认真，很干净。

负责侧楼道的6年2，5年2，4年2班，周一检查时个别班级有死角，灭火器周围不干净，在老师的指导下，以后的几天里都打扫得很彻底。

负责大操场的是5年1班，他们每天都能认真清扫，这一周操场保持很干净。

负责门前的是4年1班，他们值周的环境很特殊，随时都有垃圾飞来，他们不但早晨打扫，中午也派人打扫，保持的很干净。

为了教学生会打扫，乐意打扫，代凤波每天都亲自动手指导学生，有时还深入班级协助学生。

## 二、早自习

每天早自习检查，班主任都在班级认真组织学生上自习，很多老师利用早晨的时间讲题，非常负责任。中午自习老师在班级辅导个别学生，时间利用的很好。

## 三、艺术节活动准备：

为了赶排节目，\_\_老师不但利用课余时间，还牺牲个人的休息时间，每天训练下来都大汗淋漓，现在节目已初具规模。

\_\_老师利用一切时间，争分夺秒的赶做作品，每天弄得满手都是泥，做出来的作品得到了大家的一致好评。

王喜良老师年岁已高，但他从不间断一天乒乓球训练，每天训练下来累得疲惫不堪，孩子们的技术有了明显的提高。

## 四、大型活动

周四看电影活动，学生纪律很好，没有大声说话现象，卫生也很好，受到少年宫的好评。

## 周工作总结篇四

冬末春初，万物复苏。集团公司金沙分公司又迎来了一个崭新的开始。金沙县建设投资大厦工程项目部全体职工通过两个多月的艰辛努力，即将完成公司下达的各项任务，上交公司一份合格的答卷。

### 一、20\_\_年工作回顾

## (一) 工程施工情况：

金沙县建设投资大厦工程于今年10月开工的工程，本工程建筑面积为100311.33，由重庆建安建设(集团)有限公司承建，重庆市建筑工程设计院有限责任公司设计，贵州省地矿局第二工程勘察院勘察，贵州化兴建设监理有限公司监理。20\_\_年主要工作地基基础的开挖。

## (二) 工程质量、安全生产、文明施工方面情况：

### 1、工程质量：

金沙县建设投资大厦的施工质量是一个强抓的重点，项目部全体成员也意识到质量是企业的立足之本，我们需要认真总结经验，加强治理，在项目经理的带领下，全体管理人员共同努力下，在现场有针对性的进行试验，研究解决，不断提高我们的施工水平和企业的施工信誉。

### 2、安全生产：

20\_\_年金沙县建设投资大厦工程没有发生过一起安全事故，将安全事故控制在0‰。20\_\_年10月以来为了保证安全生产，项目部加强安全防范意识，投入了大量现场教育时间，增强安全施工生产的宣传和教肓，取得了较显著的效果。我们在安全检查、安全教肓、安全责任到人等方面做了大量的工作，凡是我项目主要设备都是持证上岗，防范了各种事故的发生。虽然一直以来没有出现安全事故，但安全工作是一项常抓不懈的工作，例如我们在临时用电上还未完全规范，安全防护还不到位，公司安全检查也指出一些不足，对现场发现安全隐患整改不及时等，这些方面是我们今后工作中需要改进的，要把安全教肓工作制度化、治理规范化。

### 3、文明施工：

工程项目文明施工是反映一个企业的治理水平和企业信誉的一个重要窗口。从20\_\_年10月份以来，金沙县建设投资大厦项目部先后接待了建设部领导，县政府领导的多次现场视察，在文明施工和施工规范化治理上，借鉴好的经验，抓好文明施工工作。我们要更加努力，成为同行业的佼佼者。

### (三) 工程施工碰到的问题：

- 1、挖孔桩地质情况复杂，溶洞较多，影响工程整体施工进度。
- 2、挖孔桩劳务班组素质有待提高，人员的组织不到位，劳务管理混乱。

“建安是我、我是建安”在公司提倡的“团结、互助”的工作形式下，营造了和谐的工作氛围。在实际工作中大力推进落实，项目部干部职工经常沟通，了解职工情况，要求无论在什么时间对不和谐音符及时制止，说有利工作、有利团结的话，一心扑在项目上，才会有更好的新景象，结合成功与失败的经验攀登高峰，抓住时机敢于挑战，20\_\_年分公司将会在各项目部、管理人员之间形成“比、学、赶、超”的新局面。在来年的施工建设中，我们在保证安全、质量的前提下狠抓进度。建安文明施工：“赶超工程黄果树杯，再创辉煌宏伟建筑”。

## 建筑工程项目总结报告2

光阴似箭，日月如梭。一年的时间的确是很短暂的，不知不觉间20\_\_年已即将过去。新的一年又将来临，值此新旧交替之际，总结一下过去，思索一下未来，取过去之长，补未来之短，对自己的工作进行一次总结，以便在新的一年里当中更好的完成自己的本职工作。

我与20\_\_年3月进入公司工程部工作，主要负责暖通、给排水专业的技术、施工及造价的相关管理工作。在工作过程中，

遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中认真负责，能理论联系实际开展工作，与工程部及各相关部门的同事配合，较好的完成了公司领导交办的各项工作。

首先，在技术管理方面：

1、能够耐心细致的做好图纸审查工作，配合主管领导及相关设计单位落实小区给排水、供热、燃气等管网的位置、走向，尽可能发现不合理的方案及设计，并提出自己的方案与设想，积极与设计人员沟通，完善方案及施工图纸的设计。例如：中融国际项目地下构筑物较多，并且地下车库和地下人防均与各楼相连，这就导致将来小区排水管道无法排出。

因此向主管领导提出应在2#、3#、4#、5#楼与地下车库及地下人防之间留出一条通道，否则小区排水管网将无法铺设。再如：设计院将连接体的采暖、给排水管线设计在汉口街一侧，而汉口街一侧又无位置铺设如此多的管线，向主管领导请示后，及时向设计单位提出了异议，经设计单位复核后，变更了设计。

2、外部协调：对于一个工程项目来说外部协调工作对于项目的顺利开展有很大的帮助。我的主要工作是在主管领导的指导下，配合各专业公司(自来水、供热、燃气)完成项目的管网配套设计工作。在领导的正确领导及帮助下与各专业公司保持了良好的合作关系，各专业管网的配套设计正在如期进行，目前已完成给水、排水管网的设计工作，燃气、供热管网的设计正在进行中。在工作当中能够从公司的利益和角度出发，积极配合各专业设计人员，完成各项任务。

其次，在施工现场管理方面：4月份进入施工现场伊始，即开始和领导研究施工现场用水方案，待方案落实后协助领导完成了相关手续办理及设计工作。并配合自来水公司完成了中百一库临时用水及现场施工用水的施工工作，确保了项目如

期开工。基础开挖前，在领导及各位同事的帮助下，根据现场的实际情况完成了施工现场排水管道的铺设，解决了各施工单位基础开挖的排水问题。

在方案制定过程中，结合工程实际采用了塑料排水管，待排水过后，管材还可以用于排烟机孔，为公司节约了一定的资金。工程进入主体施工阶段后，针对隐蔽部分容易出现问题的地方，及时组织监理人员及各施工单位水暖班长开会，对防水套管的材料、制作提出了明确要求，并对工程中易出现的问题进行了技术交底，要求各施工单位在每道工序施工前，要做好样板间，经甲方和监理检查合格后方可继续施工，保证了工程质量。

在工程施工期间，由于监理公司的专业人员有时到位不及时，因此要经常巡视检查，核对各种管道的位置及规格，是否符合设计和规范要求，对工程中存在的问题做到早发现、早处理以免影响到后续工程的施工。如提高排水出户管的标高，解决了汉口街一侧排水管道过低的问题。在施工管理过程中能够坚持以设计文件为依据，严格按施工规范的要求进行检查。

再次，在工程造价管理方面：能够做到严格审查现场的施工签证，遵循施工签证的原则，对影响工程造价的各种因素进行有效控制，仔细审查施工单位提出的材料清单，发现问题及错误后及时予以纠正。

以上所述，即为本人在过去一年当中所做的一些工作，在过去的一年当中，即取得了一些成绩，也有所不足，总结过去经验，努力改正过去工作中的不足，且在今后的工作中，更加严格要求自己，在做好本职工作的同时，不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，确保工作高效率、高质量。为公司发展竭尽全力。

# 周工作总结篇五

## 物业工作总结篇3

过去的上半年时间里，物业管理处客户服务中心的工作在上级的领导及各部门的配合下，开展较为顺利，同时也存在着一些不足，现结合管理处工作的实际情况，针对健康花城的现存问题，对20\_\_年上半年的工作，做出以下的总结：

一、配合工程维修部对工程质量问题的返修记录及跟踪工作；

二、配合水电工程部等各部门工作，做好业主日常水电报修记录及派遣工作；

作为前台接待服务的部门，业主来访来电所需解决的问题作好记录并反馈相关部门处理解决，水电工程部基本能完成所派发的工单，特别是小区弱电系统在维修专业人员到位后维修效率大大提高，业主对此项的投诉呈直线下降，做到了当天报修当天基本处理完成的满意结果，但在公共梯灯维修、公共设施设备养护方面仍存在一单多返、效率不高的缺点，例如各号楼地下车库消防水管渗水，路灯、梯灯、广场灯坏灯不亮等现象比较普遍，临时停水、停电的情况仍时有发生，业主对此常提出质疑及投诉。

三、办理入伙、装修手续；

入伙共计404户，办装修215户（截止20\_\_年9月11日），二段的业主基本上能做到顺利收楼，但在装修的巡查管理力度上仍需加强，同时，装修管理工作的顺利开展需得到保安部、环境部的积极配合与监督，在这一方面部门之间的沟通仍需加强。

四、积极配合财务部进行管理费催缴工作；

每月对拖欠管理费的业主采取电话催缴或上门家访的形式，以提醒业主存交管理费已成例行工作之一，但值得商榷的是，管理费缴费期为每月10日，财务发单往往是在10日之后，个别业主对此提出异议，在没有收到缴费通知单的情况下如何去存钱，应该存多少钱是个未知数，提出先见单后存钱的意见。

## 五、工作开展的思路及建议

2、对13#、10#、11#施工单位拖泥带水的维修态度，对施工队的维修工作采取强有力的措施去加强、保障，维护物业管理处形象。

3、加强与水电班、保安部的沟通协调，期望在做好公共设施养护的同时，适当进行家庭有偿服务，以提高服务水平、服务整体素质和业主居住的舒适感。

4、针对个别物业对待工作责任心不够，出现业主就同一问题多次投诉的情况，对员工月考核进行严格评定工作，加强对物业管理条例、相关的法律法规培训的'培训力度。

5、作为公司的服务窗口，坚持业主至上，服务一流的原则，继续提高服务质量。

6、积极解决管理费的拖欠问题，争取下半年将欠费大户一一消灭。

7、严格执行定期对装修户巡查，发现问题及时处理，做好相关巡查纪录。

8、解决漏水等工程遗留问题，以及协助工程维修部做好一期一段、二段工程方面的维修、接管工作。

希望在以后的工作中发扬敬业、奉献的精神，同心同德，为



公司的壮大和发展尽心尽力，通过各方面的改进和努力，把工作推上一个新台阶。

## 周工作总结篇六

20\_\_年是“\_\_”开局之年，能否做好各项工作对运输公司\_\_分公司的长远发展至关重要。今年，我们在集团公司的正确领导下，在各级领导的亲切关心、支持和帮助下，在各分公司的团结协作、密切配合下，克服了运输路线长、运输任务繁重、路面路况复杂等困难，紧密结合实际开源挖潜、开拓创新，求真务实、团结奋进，通过不懈努力，圆满完成了年度运输任务，为保证集团公司各项中心工作落实尽到了份内之责。现将一年来主要工作情况总结如下：

### 一、公司领导高度重视，狠抓队伍思想教育，强化爱岗敬业精神

\_\_运输作为特种运输企业，承担着特殊而艰巨的工作任务，如果政治敏感性弱、思想意识不过硬，就会导致对这项工作的复杂性、艰巨性认识不足，就难于完成各级组织和领导赋予的工作任务，甚至可能出现更大的偏差。因此，公司领导特别重视全体员工的思想政治教育，无论运输任务多么繁重、业务工作多么繁忙，都坚持采取专题学习、以会代训、重点帮助等方式，定期不定期组织开展思想政治教育，及时学习时事政治和国家大政方针，结合集团公司各项规章制度，对照现实找差距。我们还通过开展“和革命前辈比奉献、和先进典型比技能、和下岗工人比待遇，我们还有哪些不足”讨论活动等生动活泼的形式，深入扎实开展教育，帮助全体员工澄清了一些模糊认识，自觉树立起“内强素质、外树形象”意识，进一步强化了爱岗敬业精神。

### 二、狠抓行政管理，强化安全意识，确保安全生产

公司今年按照集团安全管理要求，制定并严格落实安全生产责任制，切实按照“安全第一，预防为主”的方针，把安全教育放在各项工作重中之重的位置。今年，运输公司进一步建立健全了《风险金管理办法》、《事故应急预案》、《安全工作流程》等一系列安全制度，通过同交管部门、驾驶员之间签定安全责任书，将责任层层落实，细化到具体责任人。平时工作中，我们坚持教育为先、预防为主，提倡警觉性驾驶，坚定了“抓生产从安全入手，抓安全从思想出发”的工作理念，及时规范和完善安全基础资料，广泛宣传交通安全知识，加强安全监督检查，加大考核力度，逐步形成了安全生产稳定发展的良好局面。我们经常利用各种时机开展安全教育，根据天气情况、行车路线等动态情况适时调整工作安排，定期召开安全例会，组织观看交通部门发放的安全警示宣传片。通过行之有效的方式，做到警钟长鸣，使全体驾驶员都能及时汲取引发事故的教训，自觉做到每天出车前、行车休息时、完工收车后都进行安全检查，彻底杜绝安全隐患，保障行车绝对安全。

### 三、树立热情服务意识

千方百计提高运输质量今年在新的民爆条例实施后，公司产品销量的逐步增长使运输量也同步增长。经常由于产品生产出来时间较晚，第二天清早又必须要将产品运送到客户手中，这就要求驾驶员晚上才装车。由于通常运输路线长、时间紧、任务重，为了向客户优质服务，又要防止驾驶员疲劳驾驶，运输公司在人手十分紧张的情况下，及时采取措施配备了机动驾驶员。在日常工作中，尽量做到科学安排、合理统筹，通盘安排车辆和人员调度，调整任务分工。由于每天货物多，有些车辆需要往返运输2至3趟短途，就优先安排距离近、用户催得较急的产品。同时，合理安排机动驾驶员，在保障行车安全的情况下，有效提高了行车效率和运输质量。今年，我们为\_\_\_等大型国家水利工程准时正点将产品送达目的地，受到了用户的好评，也为集团公司赢得了声誉。

#### 四、存在的不足及明年的奋斗目标

通过一年的努力，我们通过辛苦努力，圆满完成了工作任务，尽到了应尽的职责，但对照上级要求和其他单位取得的成绩，还存在一定的差距。

当前面临工作上的困难主要有以下两点：

一是运输公司\_\_分公司从成立至今，主要的产品运输车以栏板车为主，按照行业要求，运输车辆必须是厢式货车，但如果更换则需要大笔费用。目前公司正处于发展阶段，流动资金少，只能立足现有条件，逐步更换车辆。

二是现在车辆逐年增加，但运输公司现有场地较小，致使部分车辆归队后不能有序摆放。

20\_\_年即将结束，虽然我们还面临一些问题和困难，但相信在上级的正确领导下，这些问题和困难都将逐步得到解决。再过半个月，我们就将迎来崭新的20\_\_年。新风疾进催战马，无需扬鞭自奋蹄！新年度、新平台、新起点，在新的一年里，运输公司将不负各级组织、各位领导的厚望，继续保持和发扬优良传统作风，进一步开拓创新、与时俱进、求实创新，采取更加有力和有效的措施，努力把运输公司建设成为一个作风优良、纪律严明、技术过硬、效益明显的团结集体，建设成为集团公司的一面旗帜！

#### 周工作总结篇七

新学期开始了，为了更好的完成学校的各项工作任务，基于“凡事预则立，不预则废”的考虑，保证开学时能有条不紊的开展工作。遵照上级部门安排，我校确定2月12日—2月17日作为开学第一周。

在这紧张而又忙碌的一周时间内主要就学生思想品德教育、

环境卫生、新生报到、分课分班、图书及实验器材配置，教务教研人员工作安排等方面开展工作。现就有关情况总结汇报如下：

一、德育工作方面。由校党支部书记、校长牵头领导，德育主任主抓，班主任负责，任课教师参与。利用本周每天上午时间在全体学生中为期一周的“思想政治周活动”。结合分析当前形势，联系现实生活，就爱国主义，民族团结等内容对同学们进行了思想政治教育。用师生谈话，主题演讲，出黑板报等多种形式开展德育活动，并取得了明显效果。

二、环境卫生方面。利用下午时间，由班主任组织学生进行“卫生大扫除”活动。低年级同学主要搞好本班教室内的卫生，高年级同学在搞好教室卫生的同时还要完成各班的区域卫生及学校花园除草任务。通过“卫生大扫除”活动同学们增强了集体凝聚力，也体会到了劳动的艰辛。低年级同学则初步学会了简单的劳动技能。我们安排了校工对学校草坪进行了整修，粉刷了学校围墙并重新喷涂了墙壁上的大字标语。通过这一番改造之后，学校的整体面貌得到了极大改善。在与送学生上学的家长交流之中我也充分感受到家长朋友们对我校环境卫生的由衷赞美。

三、教务工作安排方面。由教务处人员结合我校师资配备情况，严格依照新课程标准及上级部门有关标准分课，保证了各班学科分布的科学合理。在限度地发挥每位教师的专业所长的前提下，满足了我校教育教学的现实需要。我校一贯重视一年级教学工作在整个小学阶段的基础性作用，抽调我校三名教学经验丰富、家长中口碑极佳的教师作为一年级新生的班主任。

四、学生报到及一年级新生入学。22—23日各班班主任对各班已有同学进行了实名登记。对部分未按时报到上课的学生进行了家访，敦促其尽快到校上课。24日上午许多一年级学生家长按照早已发放的入学通知书上的时间，带着孩子，陆

续来校报名。我校组织一年级班主任和卫生室老师负责报到注册工作，严格按照教育部门的要求，分责任片区，对照户籍卡片，幼儿预防接种证等材料对学生入校资格进行了逐一审查。确保学生能上得了学，上得好学。让广大家长免除后顾之忧。

特别指出的是，假期里我校积极协调乡中心幼儿园，了解幼童情况，组织教师进村入户，给责任片区内符合条件的学生家长发放《农村义务教育阶段适龄儿童入学通知书》及有关教育政策的宣传到位，才保证了孩子们的及时报名入学。

五、图书、器材的接收清点工作。开学伊始，上级教育部门考虑到我校图书器材短缺的现实。为我校配发了几百本图书，近百件套教学实验仪器及体育器械。我们及时组织图书室、实验室等功能室管理人员对图书器材进行了接收清点和初步的摆放工作，并已着手开展对新接收图书器材的登记造册工作。

六、教务教研工作的安排。基于我校发展的现实需要及原教务教研人员的正常工作调动而后继乏人的现状，我校专门召开校务工作会议。就各学科教研组组长和教务处主任、助理的选拔任命，在充分考虑群众意见的基础上，本着任人唯贤的原则，采取组织考察、个别谈话等多种形式最后确定了各学科教研组长、教务处人员名单，其中不乏几名年轻教师。教师们普遍反映这些人在本学科或本职责范围内确实能够起到引领带动作用。纷纷表示要向先进看齐，做本学科的专家、能手。争取在今后学校各项工作中都能有突出表现。

## 周工作总结篇八

本人担任“总经理秘书”岗位，主要负责总经办秘书性质方面的工作。在xx工作的这段时间里，我秉承自己一贯固有的踏实、认真做人的作风，以高度的责任感和事业心来为企业服务，把在思想觉悟和工作能力上都取得了一定进步，为今

后工作和学习打下良好基础。下面就本年度的秘书工作进行以下简要总结：

受总经理委派、处理具体事务和问题，各项工作对总经理负责。及时传达贯彻上级和公司有关会议、文件、批示精神。组织安排公司各种会议，负责并督促会议决议的贯彻落实，并对各部门情况及时跟进反馈。及时组织完成总经理、公司所需文件的起草，有关材料的拟制。受总经理委托，协调公司领导之间、系统各职能部门之间，分公司之间的工作。圆满地完成公司来访团体的商务接待工作。

处理各类来电及信访工作，解除总经理为琐事缠身的困扰，使其可集中精力执行公司经营决策。为发挥好参谋助手作用，积极搜集相关信息，分类整理；经常深入调查研究，了解和全面掌握实际情况，在实际工作中注意，利用各种方式了解生产经营情况，倾听各级领导和职工的建议，征求公司相关部门的意见；为领导相关工作参好谋、献好策。

承办工作是秘书的主要工作之一，有来自上级领导、上级部门的，也有来自外部的，但主要是来自公司领导、系统职能部门和分公司的事宜，还有些日常事务性工作，可以说是千头万绪，如何处理和承办好每一项工作，我的作法一是先办主要工作、后办次要事项，先急后缓；二是先办上级和外来的，后办内部的；承办的每一项工作和事情，都必须做到向公司负责，向领导负责，向职工负责。出色地完成本部门文件的打印、收发以及管理。

针对公司印刷的表格，规范了非受控表格的编号方式，并将公司所有非受控表格进行汇总、编码。针对公司内部公文的收发、格式等不规范现象，出台了《公文管理规范》，并完成了对各部门《公文管理规范》的宣贯培训，为公司公文的良好运作奠定了坚实的基础。为顺应董事会成立xx中心的旨意，规范公司文件、资料的统一管理，制订了《xx中心管理办法》。为规范公司印章的使用及管理，制定并颁布了《印章

管理办法》。

工作期间，积极学习并遵守公司的各项规章制度，无违章违纪现象，不做有损公司利益的事情。团结同事，能通过沟通的方式解决工作中存在的问题；任职以来未曾出现差错。

4、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

一年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步！

## 周工作总结篇九

20\_\_年在紧张和忙碌中即将过去了，回首过去的一年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验。在这辞旧迎新之际，我个人谨代表本部门一年来的工作及得失作出一个总结，同时祈愿我们公司明年会更好。

### 一、生产产量

过去的一年里，生产部对生产工艺进行了大量的摸索试验，对产品质量有了大幅提高，对保温箱工艺的改进，眉头的更换，端子箱工艺的改进，门轴工艺的改进，暗装箱工艺的改进，对ggd后门的改进，这些工艺的改进不但提高了工作效率，而且产品工艺也有了很大的提高。

## 二、产品质量

在完成产量的同时，我们生产部门也高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制关，我们制定了工艺文件，增加了检验环节，对生产线上的半成品进行抽样检查和成品的检验，使我们的产品质量得到了保证。

## 三、人员管理

因公司生产任务的增加，产品型号的多样化，公司新招聘员工很多，大部分员工文化素质较低、工作态度自由散漫，使员工的责任、团队、服从管理意识不强，给生产各方面管理带来极大压力，在生产中心吕总的领导下，我们利用晨会对员工进行培训和各方面的教育，现在得到很大的改观，如喷塑车间虽然都是新员工，但公司下达的生产任务他们都能保质保量的完成。

## 四、安全生产

安全生产是公司最重要的一个方面之一，安全是效益。在过去的一年里，基于行业的特殊性，我们生产部门将安全生产纳入了日常的管理工作之中，年初对车间的电路进行了整改，经常对各岗位员工，进行安全知识的教育，但仍然发生了因违反操作规程而造成的人身伤害事故，针对此类事件，生产部对全体操作工进行了更加频繁的安全警示教育。现在只要发现有人违反操作，将进行了严肃的经济处罚和批评警告。

## 五、明年的工作计划



1, 加强生产现场管理, 各岗位的生产现场管理较为混乱, 主要是生产过程的各种辅助用品摆放不整齐, 主要是半成品, 配件没有做到定置管理。还有就是环境卫生、设备卫生、人员卫生很差, 操作工甚至班长在更换型材换规格时清场意识薄弱。明年要加大对员工现场管理教育, 尽量做到5s标准。

2, 产能的提高, 公司要加大对金工的投入, 如数控折边机, 制动点焊机, 螺柱焊机的投入, 和喷塑车间的改造, 以及员工技能的提高。