

# 2023年企业以案促改工作总结 陕西企业 工作总结(通用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？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 企业以案促改工作总结篇一

2022年，在院党组和分院党组的领导下，我们以“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻院新时期办院方针和各项工作部署，紧紧围绕着研究所知识创新工程与改革发展中心工作，统一思想、凝聚力量、振奋精神，努力抓好物质文明、精神文明、党风廉政建设及创新文化建设。注重发挥党委的政治核心作用，保证党的各项方针政策在研究所贯彻执行，保证所长负责制顺利实施，保证知识创新工程和科研管理顺利进行，使我所的科研工作保持了良好的发展势头，职工队伍保持着良好的精神状态。在全所党员和职工共同努力下，取得了可喜的成绩，科研收入达到个亿，合同签订额达个亿，首次实现双过亿。全面完成了党委和行政班子制定的各项工作目标计划。

### 一、加强党的思想建设，抓好党员、干部思想教育

（一）抓好党员、干部学习教育。为了贯彻落实“三个代表”重要思想，抓好党的思想建设和党员、干部学习教育，2022年党委下发了《2022年党委工作要点》。对加强党的思想建设，抓好党员干部思想教育，深入贯彻落实党的十五届六中全会精神和“三个代表”精神，进行了全面部署，通过学习教育，使党员干部思想稳定，保持着良好的精神状态，为研

究所的发展提供了思想保证。

1、制定学习计划，坚持学习制度。为了进一步抓好领导干部的学习教育工作，年初我们制定了党委中心组（中层以上干部）全年的学习安排计划，在全所范围内有计划、有步骤地开展了一系列学习活动。在学习上，我们坚持了领导干部学习制度，尽管工作繁忙，但学习教育不放松。中心组学习10次，辅导报告2次，把领导干部的理论学习落到了实处。各支部按照党委工作要求，分别对党员和职工进行学习教育，使职工的思想觉悟得到提高，观念不断转变。

2、采取灵活的学习方法，提高学习效能。为了使学习收到实效，我们改变了过去死板的学习方法，主要采取了集中学与个人学、通读文件与专题研讨相结合的方式，通过观看录像、报告会、研讨会、参观学习等方法，提高了学习效能，促进了工作。为了进一步加强和改进党的建设，做好新时期党的基层组织工作和思想政治工作，组织支部书记到济南小鸭集团进行了考察学习，对开阔思路，做好工作起到了积极作用。

3、有针对性的选择学习内容，提高学习的积极性。根据上级部门的要求和形势的发展，组织全所党员、干部认真学习^v^理论^v^同志“三个代表”重要思想^v^会议精神。结合我所工作实际，分别组织收看“^v^会议报告”、“思想大解放”、“国际竞争力”、“安全重于泰山”、“诚信的呼唤”、“世界反黑战”进入wto对我国科技发展的影响等录像片和报告。

通过上述行之有效的学习，不但提高了学习的积极性，而且增强学习的有效性，把学习教育真正落到了实处，收到了良好的效果。

（二）抓好党员干部思想教育。为了以现实生活教育党员干部和群众，相继组织党员干部集中观看思想教育影片《寻枪》、反^v^题材影片《深渊 — ^v^的本质》等影片；组织

党员参观反腐倡廉案例图片展、收听反腐败录音报告等，对广大党员干部进行反腐倡廉教育。为了提高职工道德意识，开展了对职工公民道德教育，在全所范围内组织进行了“公民道德建设知识竞答”测试，参加人员达700多人。为了使职工树立正确的科技价值观，相继对职工进行了创新文化价值理念的教育，以培养广大职工的科技价值观，构建研究所价值的共同体。

重要的代表大会。为了把“三个代表”精神学习好、宣传好、领会好、贯彻落实好，我们根据中央和中科院的有关部署和要求，结合我所实际，党委及时下发了《西安光机所关于认真学习贯彻党的“三个代表”精神安排意见的通知》，并组织全所党员干部开展了一系列学习活动。

- 1、组织各支部积极开展学习活动。各总支、支部通过多种学习形式组织支部党员认真学习了“三个代表”报告。
- 2、做好专题辅导工作。为了配合“三个代表”报告的学习，我们购置了《当前党员干部学习热点问题新报告》专题辅导音像片，组织专门辅导学习，推动了全所学习“三个代表”精神的深入进行。
- 3、分别组织召开了所领导班子成员、中层干部、基层支部书记、工会基层干部、团干部和青年骨干等人员参加的座谈会。通过开展学习，使全所广大党员和干部职工进一步增强了坚持“解放思想、实事求是、与时俱进”思想路线的自觉性，大家纷纷表示，要以实际行动贯彻落实“三个代表”提出的发展目标，进一步做好我所知识创新工程工作。

（四）加强理论研究。为了紧紧围绕研究所的中心工作，不断加强和改进党的建设，努力提高党组织的管理工作水平，为知识创新工程试点工作提供强有力的政治保证。针对近年来在我所全面实施知识创新工程试点工作中，党的建设面临着许多新情况和新问题，今年我们组织举办了“新形势

下加强党的建设理论研讨会”。所党委委员、纪委委员、各支部书记及有关人员30余人参加了会议，会议共收到研讨文章2。通过研讨，不但进一步提高了我所广大党员干部对在新形势下加强党建工作的重要性的认识，而且还从理论和实践上探讨了搞好研究所党建工作的新思路和新方法，为今后进一步加强和改进研究所党的建设奠定了良好的基础。

2022年在第12届“半月谈思想政治工作创新奖”评奖中，我所被《半月谈》评为思想政治工作创新奖先进单位，相里斌所长被评为《半月谈》思想政治工作创新奖；2022年我所政研组被科学院思想政治工作研究会评为先进集体，提供的论文被评为创新奖。

（五）认真落实院党组夏季扩大会议精神。2022年夏季院党组扩大会议召开后，党委及时组织职工进行传达学习，为了贯彻落实会议精神，结合研究所具体情况，组织职工进行了认真的讨论，分别就人才队伍建设、研究生教育培养、创新队伍建设、学科布局调整、研究所评价体系建设、激励制度建设等方面提出了50余条建设性意见。

## 二、加强党的组织建设，做好入党积极分子的教育、发展工作

1、做好调查研究工作。为了更好地发挥党的政治核心作用，今年我们结合我所科研工作的实际情况，对《西安光机所党委工作暂行办法》、《西安光机所党支部（总支）工作暂行办法》的贯彻落实情况对各支部进行了检查，在检查中了解掌握了情况，并针对性地把握和指导各支部工作，把制度建设落到了实处。

2、组织举办“党的知识”培训班。为了加强对党员和入党积极分子的思想教育，今年“七一”前夕我们组织举办了“党的知识”培训班。全所17个党支部的48名党员和入党积极分子参加了培训班学习。培训中我们结合学习的内容，

同时又组织进行了“党的知识”答题活动，许多同志通过如何做一名合格的党员的学习，受到了教育，进一步表述了迫切加入党组织的心声，取得了培训学习的效果。

3、进一步加强党支部的管理工作。为了配合研究所改革和结构调整，我们及时调整和建立新的党支部，以完善党的组织体系，指导基层党支部围绕知识创新和科研生产独立开展工作，发挥党支部的战斗堡垒作用，今年共完成了四个支部的调整。并规范了离退休党员的组织管理工作。

4、做好组织发展工作。按照党组织“坚持标准，保证质量，改进结构，慎重发展”的原则，今年注重在科技骨干、管理骨干和研究生中发展党员，2022年共发展党员25名，其中科技骨干 10名，管理骨干 8名，研究生7名。

### 三、加强党的作风建设，深入群众、为群众办实事

化职能、提高工作效率摆在机关改革重要的位置上，对干部的工作实施全面认真的考核，以扭转办事拖拉的作风。在关心群众、密切联系群众上，我们注重解决干部群众中的生活和工作中的实际困难，努力为干部群众办实事、办好事。如：为了满足职工活动的需要，我们为职工建了健身广场；为了美化环境满足职工生活的需要，对生活区进行了绿化改造；为了满足老年教育的需要，所里投资30多万元，为老年大学兴建了新的教室，购置了新的桌椅、空调、钢琴；为了加强同群众的联系与沟通，定期召开全所职工大会，所领导每季度向离退休人员通报一次情况和报告工作，认真听取群众的意见，这已成为一项制度。在团结协作、顾全大局上，我们在发扬团队创新精神，注意最大发挥科研人员个人潜能的同时，集中优势协作攻关。应该说研究所的作风建设工作在加强，作风也在不断的改进。

### 四、抓党风、促廉政，全面搞好我所党的建设工作

2022年我所认真落实院纪检监察工作会议精神，结合研究所工作实际做到标本兼治，综合治理，强化责任，抓好落实，加大从源头上预防治理腐败的力度，不断推进党风廉政建设和建设和反腐败工作深入发展。

建立了由所一把手任组长的党风廉政建设责任制领导小组，指导督促检查落实工作。为了使各级领导干部在工作中切实负起对党风廉政建设的领导责任，履行责任制要求，我们一是：制定了《党风廉政建设责任一览表》，明确了各级领导干部的党风廉政建设工作职责；二是：加强学习宣传教育，经常敲响警钟，予以警示；三是：加强监督检查。所里成立了行政监督检查小组，每年针对一些情况进行专项检查，并将检查结果以简报形式发至全所。一年来我所党员干部廉洁自律情况基本是好的，没有发现腐败现象。

1、根据《中科院关于局（所）级领导干部配偶、子女不准在该领导干部的职权范围内个人从事可能与本单位利益发生冲突的经商办企业活动的实施意见》，组织了对处级以上领导干部进行了检查和监督，扩大了范围，深化了工作。

2、组织做好对“四项制度”执行情况的监督检查，将“四项制度”执行情况纳入领导干部廉政考核范围。

3、组织制定了《西安光机所党风廉政建设责任一览表》明确了各级领导干部的党风廉政工作职责。

4、加强对干部群众党风廉政学习、宣传教育，利用中心组学习、专题学习、辅导报告会、音像报告会、橱窗宣传等形式对干部群众进行学习教育，做到防微杜渐。

5、加强监督队伍建设，为了提高党风廉政联络员的工作能力，发挥他们的监督作用，年初组织举办了党风廉政联络员培训班，对党风廉政工作进行了学习讨论。

6、按照院开展收入检查的通知要求，认真组织了研究所收入情况的自查工作，重点对财务部门进行了检查。

7、组织召开了领导班子民主生活会。会前广泛组织征求意见60余条，为民主生活会统一思想、解决问题、制定措施提供了依据，为开好民主生活会创造了条件。

8、认真处理群众来信来访，坚持所领导“信访接待日”制度。收到群众信访5起，处理问题3起，接待群众来访20余人次，处理问题19起。

9、完成了四个项目的内审任务。

## 五、抓好班子自身建设, 形成坚强有力的战斗集体

2022年我所领导班子自身建设，一是抓学习，中心组的学习已成为制度化；二是开好所长办公会和党委会，有事研究事情，无事沟通情况，会上民主气氛比较浓，允许大家充分发表意见，对意见不统一的不做决定；三是抓好民主生活会，会议召开前，充分征求干部群众意见，并将意见提前发至各成员手中，会上进行认真分析，大家畅所欲言，积极开展批评与自我批评，相互分析原因总结经验教训，达到共同认识共同提高；四是开展谈心活动，遇到一些会议上不好说的问题，或者相互有看法和意见分歧时，主要领导能够及时开展谈心，不让意见憋在心里。五是生活上相互关心，工作上相互支持。工作不相互拆台，班子对外一个声音是班子的一条纪律。应该说本届班子是团结奋进的班子，奋发向上的班子。

## 六、以创新文化建设为载体，推进党建工作上台阶

创新文化建设是知识创新工程的五大目标之一，按照

中国科学院关于创新文化建设“要往深里去，往高里提”的要求，我所在被列入试点单位后进一步推进创新文化建设。

- 1、制定了《西安光机2022年创新文化建设工作计划》，并进行全面实施。
- 2、制定了《中国科学院西安光机所深入推进团队精神培育试点工作实施方案》、《中国科学院西安光机所深入推进创新精神培育试点工作实施方案》，并在所内选定了六个部门为试点单位。
- 3、组织对全所职工进行了创新文化知识和理念的培训，共四批300余人。
- 4、为了调动基层部门和职工关心参与创新文化建设，设立了创新文化建设基金。
- 5、所团委按照创新文化工作部署，承办了多期“创新文化沙龙”活动，以音乐赏析、佳片欣赏、航天技术发展报告会、创新文化知识竞赛、迎新座谈会、新年联谊会等形式调动广大青年的积极性，并在活动中注重培育青年人的“团队精神”。

## 企业以案促改工作总结篇二

（一）抓好党员、干部学习教育。为了贯彻落实“三个代表”重要思想，抓好党的思想建设和党员、干部学习教育，2002年党委下发了《2002年党委工作要点》。对加强党的思想建设，抓好党员干部思想教育，深入贯彻落实党的十五届六中全会精神和“三个代表”精神，进行了全面部署，通过学习教育，使党员干部思想稳定，保持着良好的精神状态，为研究所的发展提供了思想保证。

- 1、制定学习计划，坚持学习制度。为了进一步抓好领导干部的学习教育工作，年初我们制定了党委中心组（中层以上干部）全年的学习安排计划，在全所范围内有计划、有步骤地开展了一系列学习活动。在学习上，我们坚持了领导干部学



习制度，尽管工作繁忙，但学习教育不放松。中心组学习10次，辅导报告2次，把领导干部的理论学习落到了实处。各支部按照党委工作要求，分别对党员和职工进行学习教育，使职工的思想觉悟得到提高，观念不断转变。

2、采取灵活的学习方法，提高学习效能。为了使学习收到实效，我们改变了过去死板的学习方法，主要采取了集中学与个人学、通读文件与专题研讨相结合的方式，通过观看录像、报告会、研讨会、参观学习等方法，提高了学习效能，促进了工作。为了进一步加强和改进党的建设，做好新时期党的基层组织工作和思想政治工作，组织支部书记到济南小鸭集团进行了考察学习，对开阔思路，做好工作起到了积极作用。

3、有针对性的选择学习内容，提高学习的积极性。结合我所工作实际，分别组织收看“^v^会议报告”、“思想大解放”、“国际竞争力”、“安全重于泰山”、“诚信的呼唤”、“世界反黑战”进入wto对我国科技发展的影响等录像片和报告。

通过上述行之有效的学习，不但提高了学习的积极性，而且增强学习的有效性，把学习教育真正落到了实处，收到了良好的效果。

（二）抓好党员干部思想教育。为了以现实生活教育党员干部和群众，相继组织党员干部集中观看思想教育影片《寻枪》、反^v^题材影片《深渊—^v^的本质》等影片；组织党员参观反腐倡廉案例图片展、收听反腐败录音报告等，对广大党员干部进行反腐倡廉教育。为了提高职工道德意识，开展了对职工公民道德教育，在全所范围内组织进行了“公民道德建设知识竞答”测试，参加人员达700多人。为了使职工树立正确的科技价值观，相继对职工进行了创新文化价值理念的教育，以培养广大职工的科技价值观，构建研究所价值的共同体。

（三）以实际行动学习^v^会议精神。党的^v^是我们党在新世纪召开的第一次全国代表大会，也是在我国进入全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化的新发展阶段召开的一次十分重要的代表大会。为了把^v^精神学习好、宣传好、领会好、贯彻落实好，我们根据中央和中科院的有关部署和要求，结合我所实际，党委及时下发了《西安光机所关于认真学习贯彻党的^v^精神安排意见的通知》，并组织全所党员干部开展了一系列学习活动。

1、组织各支部积极开展学习活动。各总支、支部通过多种学习形式组织支部党员认真学习了^v^报告。

2、做好专题辅导工作。为了配合^v^报告的学习，我们购置了《当前党员干部学习热点问题新报告》专题辅导音像片，组织专门辅导学习，推动了全所学习^v^精神的深入进行。

3、分别组织召开了所领导班子成员、中层干部、基层支部书记、工会基层干部、团干部和青年骨干等人员参加的座谈会。通过开展学习，使全所广大党员和干部职工进一步增强了坚持“解放思想、实事求是、与时俱进”思想路线的自觉性，大家纷纷表示，要以实际行动贯彻落实^v^提出的发展目标，进一步做好我所知识创新工程工作。

2002年在第12届“半月谈思想政治工作创新奖”评奖中，我所被《半月谈》评为思想政治工作创新奖先进单位，相里斌所长被评为《半月谈》思想政治工作创新奖；2002年我所政研组被科学院思想政治工作研究会评为先进集体，提供的论文被评为创新奖。（五）认真落实院党组夏季扩大会议精神。2002年夏季院党组扩大会议召开后，党委及时组织职工进行传达学习，为了贯彻落实会议精神，结合研究所具体情况，组织职工进行了认真的讨论，分别就人才队伍建设、研究生教育培养、创新队伍建设、学科布局调整、研究所评价体系建设、激励制度建设等方面提出了50余条建设性意见。

## 二、加强党的组织建设，做好入党积极分子的教育、发展工作

1、做好调查研究工作。为了更好地发挥党的政治核心作用，今年我们结合我所科研工作的实际情况，对《西安光机所党委工作暂行办法》、《西安光机所党支部（总支）工作暂行办法》的贯彻落实情况对各支部进行了检查，在检查中了解掌握了情况，并针对性地把握和指导各支部工作，把制度建设落到了实处。

2、组织举办“党的知识”培训班。为了加强对^v^员和入党积极分子的思想教育，今年“七一”前夕我们组织举办了“党的知识”培训班。全所17个党支部的48名^v^员和入党积极分子参加了培训班学习。培训中我们结合学习的内容，同时又组织进行了“党的知识”答题活动，许多同志通过如何做一名合格的^v^员的学习，受到了教育，进一步表述了迫切加入党组织的心声，取得了培训学习的效果。

3、进一步加强党支部的管理工作。为了配合研究所改革和结构调整，我们及时调整和建立新的党支部，以完善党的组织体系，指导基层党支部围绕知识创新和科研生产独立开展工作，发挥党支部的战斗堡垒作用，今年共完成了四个支部的调整。并规范了离退休党员的组织管理工作。

4、做好组织发展工作。按照党组织“坚持标准，保证质量，改进结构，慎重发展”的原则，今年注重在科技骨干、管理骨干和研究生中发展党员，2002年共发展党员25名，其中科技骨干10名，管理骨干8名，研究生7名。

## 三、加强党的作风建设，深入群众、为群众办实事

在2002年党委工作要点中我们明确提出“深入贯彻党的十五届六中全会精神，加强和改进作风建设”，并对作风建设工作做出了全面部署。在解放思想、实事求是和开拓创新上，

我们教育干部群众，解放思想，坚持实事求是，不断开拓创新，克服科研工作中的浮躁情绪；在工作中坚持讲求实效，一切从实际出发，做不到的不提，执行不了的不动；在研究问题时充分发扬民主，听取大家意见，不搞一言堂，以避免主观意志办事，防止工作中的随意性、片面性。在求真务实，真抓实干上，我们多次在干部会上强调机关工作和所级领导要深入实际、深入群众，帮助一线解决实际困难和问题，并把优化职能、提高工作效率摆在机关改革重要的位置上，对干部的工作实施全面认真的考核，以扭转办事拖拉的作风。在关心群众、密切联系群众上，我们注重解决干部群众中的生活和工作中的实际困难，努力为干部群众办实事、办好事。如：为了满足职工活动的需要，我们为职工建了健身广场；为了美化环境满足职工生活的需要，对生活区进行了绿化改造；为了满足老年教育的需要，所里投资30多万元，为老年大学兴建了新的教室，购置了新的桌椅、空调、钢琴；为了加强同群众的联系与沟通，定期召开全所职工大会，所领导每季度向离退休人员通报一次情况和报告工作，认真听取群众的意见，这已成为一项制度。在团结协作、顾全大局上，我们在发扬团队创新精神，注意最大发挥科研人员个人潜能的同时，集中优势协作攻关。应该说研究所的作风建设工作在加强，作风也在不断的改进。

#### 四、抓党风、促廉政，全面搞好我所党的建设

2002年我所认真落实院纪检监察工作会议精神，结合研究所工作实际做到标本兼治，综合治理，强化责任，抓好落实，加大从源头上预防治理腐败的力度，不断推进党风廉政建设和反腐败工作深入发展。

建立了由所一把手任组长的党风廉政建设责任制领导小组，指导督促检查落实工作。为了使各级领导干部在工作中切实负起对党风廉政建设的领导责任，履行责任制要求，我们一是：制定了《党风廉政建设责任一览表》，明确了各级领导干部的党风廉政建设工作职责；二是：加强学习宣传教育，

经常敲响警钟，予以警示；三是：加强监督检查。所里成立了行政监督检查小组，每年针对一些情况进行专项检查，并将检查结果以简报形式发至全所。一年来我所党员干部廉洁自律情况基本是好的，没有发现腐败现象。

1、根据《中科院关于局（所）级领导干部配偶、子女不准在该领导干部的职权范围内个人从事可能与本单位利益发生冲突的经商办企业活动的实施意见》，组织了对处级以上领导干部进行了检查和监督，扩大了范围，深化了工作。

2、组织做好对“四项制度”执行情况的.监督检查，将“四项制度”执行情况纳入领导干部廉政考核范围。

3、组织制定了《西安光机所党风廉政建设责任一览表》明确了各级领导干部的党风廉政工作职责。

4、加强对干部群众党风廉政学习、宣传教育，利用中心组学习、专题学习、辅导报告会、音像报告会、橱窗宣传等形式对干部群众进行学习教育，做到防微杜渐。

5、加强监督队伍建设，为了提高党风廉政联络员的工作能力，发挥他们的监督作用，年初组织举办了党风廉政联络员培训班，对党风廉政工作进行了学习讨论。

6、按照院开展收入检查的通知要求，认真组织了研究所收入情况的自查工作，重点对财务部门进行了检查。

7、组织召开了领导班子民主生活会。会前广泛组织征求意见60余条，为民主生活会统一思想、解决问题、制定措施提供了依据，为开好民主生活会创造了条件。

8、认真处理群众来信来访，坚持所领导“信访接待日”制度。收到群众信访5起，处理问题3起，接待群众来访20余人次，处理问题19起。

9、完成了四个项目的内审任务。

## 五、抓好班子自身建设,形成坚强有力的战斗集体

2002年我所领导班子自身建设,一是抓学习,中心组的学习已成为制度化;二是开好所长办公会和党委会,有事研究事情,无事沟通情况,会上民主气氛比较浓,允许大家充分发表意见,对意见不统一的不做决定;三是抓好民主生活会,会议召开前,充分征求干部群众意见,并将意见提前发至各成员手中,会上进行认真分析,大家畅所欲言,积极开展批评与自我批评,相互分析原因总结经验教训,达到共同认识共同提高;四是开展谈心活动,遇到一些会议上不好说的问题,或者相互有看法和意见分歧时,主要领导能够及时开展谈心,不让意见憋在心里。五是生活上相互关心,工作上相互支持。工作不相互拆台,班子对外一个声音是班子的一条纪律。应该说本届班子是团结奋进的班子,奋发向上的班子。

## 六、以创新文化建设为载体,推进党建工作上台阶

创新文化建设是知识创新工程的五大目标之一,按照中国科学院关于创新文化建设“要往深里去,往高里提”的要求,我所在被列入试点单位后进一步推进创新文化建设。

1、制定了《西安光机2002年创新文化建设工作计划》,并进行全面实施。

2、制定了《中国科学院西安光机所深入推进团队精神培育试点工作实施方案》、《中国科学院西安光机所深入推进创新精神培育试点工作实施方案》,并在所内选定了六个部门为试点单位。

3、组织对全所职工进行了创新文化知识和理念的培训,共四批300余人。

4、为了调动基层部门和职工关心参与创新文化建设，设立了创新文化建设基金。

5、所团委按照创新文化工作部署，承办了多期“创新文化沙龙”活动，以音乐赏析、佳片欣赏、航天技术发展报告会、创新文化知识竞赛、迎新座谈会、新年联谊会等形式调动广大青年的积极性，并在活动中注重培育青年人的“团队精神”。

## 企业以案促改工作总结篇三

上半年已经过去，下半年迈着轻盈的步伐，来到了我们身边。为了更好的推进下半年的工作进展，现把上半年的工作作一总结。

### 一、努力学习专业知识，融入热力大集体

我是20\_\_年x来到热力公司，因为我是搞计算机的，所以对集中供热了解的不是很多，但自我第一天来到这个集体，就觉到热力人的热情与友好，班长和主任的悉心教导让我受益不浅，使我很快的融入了这个大集体中，就象在家中一样温暖，在这里每一项工作对我来说，都是学习专业知识的机会，遇到不懂的问题，班长总是耐心的为我解答，使我掌握了不少有用的知识。

### 二、熟悉工区的各站情况，为设备正常运行作准备。

刚到x工区，对各站的地理位置，所管辖的小区，阀门位置不是很清楚，所以在初期我主要和班长熟悉这些基本的地方。后来自学了换热站的运行原理，软化水的操作和变频器的使用。公司举办的各种活动，我都会积极地参加。

进入x月份后，为了保证设备在试水和供热时正常运转，我们定期对各站进行维护保养工作，例如检查仪表，泵的磨合声

音，固定螺丝的牢固等，有的换热站水箱不符合要求，象县开发站，就重新订做了一个新水箱，班长和师傅们连续奋战了八个日日夜夜，才把以前水泥构成的老水箱砸平，并清理干净，现在新水箱已投入使用，丝毫没有影响集中供热，到了中旬，工区里开始对各站的试水工作，对所有的软化水设备检查了一遍，对有问题的设备做了统计，并及时联系了厂家售后人员，以防在供热时出现问题。对于后勤保障，我也根据领导的指示及时上报了计划，确保在运行前全部到位。

软化水在供热运行中，占据着得要位置，而检测软化水合格不合格的主要途径，就是化验药剂，所以我虚心向班长们学习药剂的配制方法，连夜就制出x份化验药剂，并及时地送到各站，看着合格的软化水，我心中的石头总算落了地。

### 三、在实践中丰富自己的经验，努力完成各项工作

在供热初期，我知道了工区与经营科的密切关系，开通阀门的种种情况，都是互相有联系的，所以开始我就负责通知开通阀门单子的工作，加班加点是在所难免的，但我们都没有怨言，因为我们的任务就是为居民取暖服务的。有一次在长征物业站，我工区的各班长，主任和公司领导，抢险队在站里清理换热器，一切都在有序的进行，终于在次日凌晨5点使居民正常供暖。还有一次在电视塔站，循环泵水封漏水，也是抢修了三个小时，只有多参与到实际情况中，才能增长知识提高素质。

后来等到各站运行正常后，我就参与到管理换热站的工作中来，这也是我学习的好机会，哪个站需开通阀门，维修设备，哪个小区居民楼不热或漏水，我都要奔赴现场取得第一手资料，有一次在消防队站，负责银都花苑的主管道和通讯营的主管道有多处漏点，到凌晨1点还是没找到，急得我不行，主任对我说凡事不要慌张，找到问题想办法，一步一步来，一项一项排除，事情就会好办许多。后来我就一截一截的管道测试，一个阀门一个阀门的检查，终于找到问题的根源，并



让施工单位及时排除故障，正常供热。

四、总结个人不足之处，树立今年目标

1、严格要求自己，把工作做细做精。

2、虚心向班长学习专业知识，做到说一知二的境界。

3、努力干好本职工作，积极完成上级交给的各项任务。

总之，我将发挥我全部的精力来干好热力工作，成为新一代的热力工作者！

## 企业以案促改工作总结篇四

“医疗器械销售是一门语言的艺术，它讲究说学逗唱。”说到这您可能要说这不是说相声吗？其实销售也是这样的，要讲究语言的精准性。下边是一般销售的语言技巧总结。

你的自我介绍必须注明以下几点：

你是谁？

你是代表哪家公司？

你的来意？

为什么他们要花时间听你谈话？

你们的寒暄应该友好而简短，你的形象和微笑应该有利于创造一种友好的气氛。密切注意观察你未来的客户。买与不买的感觉通常是很明显的。它告诉你，你应进入医疗器械销售模式中的哪一步了。你或许已做成了一笔销售业务。但另一方面，客户可能对此根本不感兴趣。他/她或许要么是持非常

消极的态度，要么是根本不听你在说些什么。

我们每一次拜访新老客户的时候，我们都会发现自己正面临着以下三种可能出现的购买氛围中的一种，积极的购买氛围：客户积极地倾向于购买。不必要作任何促销游说，可以直接成交。

中性的购买氛围：客户既不积极地倾向于也不消极地对待购买。你就必须开始去发现他的需求。如果你销售技巧运用得当，又有着足够的产品知识，那么客户就极有可能会购买。

消极的购买氛围：客户采取封闭的心态，他根本就不感兴趣，有时还可能说出极其消极的话。在这种情况下，他们不可能作出任何购买的决定。那么我们需要极短的时间内把客户至少引领到中性区域，否则你就根本没有机会做成生意。

在首次拜访新客户时，可能出现的主要挑战是怎样把客户从消极的区域引领到中性区域，以使他们从心理和感情上作好接受新内容的准备。许多知识丰富的专业医疗器械销售人员认为包括寒暄在内你一般只有25秒钟不到的时间去赢得客户的兴趣。同时，越来越多的销售人员坚持认为对于消极和冷漠的购买态度加紧催逼是无济于事的。

赢得客户的兴趣是我们在进行销售时首先碰到的挑战。如果我们同意加紧催逼无济于事这种观点的话，那么我们就只有一种选择了：我们必须设法减少客户的抵触因素。为引起客户的兴趣，许多成功的医疗器械销售人员都使用了一种类似于报纸为吸引读者阅读而采用标题的技巧，使你去买他的报纸或阅读那篇文章。这一同样的技巧在销售中已被证明是极其有效的。

对于医疗器械销售来说，这标题就是问一个概括性的问题或是一句说明，其唯一的目的是激发起客户的兴趣。让客户跟着你走，达到最大的销售宣传效果。

医疗器械销售行业每年以14%~15%的增长率迅速发展着，但是医疗器械销售技巧营销模式趋于老化问题却逐渐浮出水面，提高销售人员技巧水平，成了老总们越来越多的话题。

医疗器械行业具有知识密集和资金密集的特点，因此进入的门槛较高，但近年来仍然吸引着大量的资本，丰厚的利润不能不说是一个极具诱惑力的理由。但是产品价格高，使用周期长，客户要求严，却是给销售人员设了很多难题，浇了无数盆冷水，该怎么做，是不是要继续做，可能是他们一直在问的问题。答案当然是继续下去。技巧就是坚持下去。下面是从医院设备及家用器械两方面做比较整理出来的销售技巧，供迷茫的医疗器械销售人员参考。

再提一下，要决胜医疗器械市场，不可能速战速决，只有打持久战一条路可走。在这条路上，销售人员没有良好的心理素质，没有专业知识和销售技巧，是很难获得成功的。

## 分析各类客户心理

目前，市场上医用器械的销售方式可大致分为三种：一是社区定点或不定点销售，俗称“跑腿式”。第二种是会议营销，具体还可分为单一会议营销型和复合会议营销型。目前单一型会议营销比例已经较低了，“社区店+会议营销”模式更为普遍，因为增加了前期筛选的过程，会议营销投入产出比有所提高，但营销成本高的弱点也同样明显。第三种就是“体验中心”模式，相比较会议营销而言，特点是购买周期长，顾客满意度较高。

了解了上述基本情况，还必须了解不同消费者的心理。以家用医疗器械为例，普通消费者之所以投资于医疗器械，是为了保障健康。而一旦达不到这个目标，他们就会受到其他家庭成员的指责。若出现这种情况，对产品品牌的树立、口碑的形成都是非常不利的。对于医疗机构而言，只要他们相信能在较短时间内(即回收期)获取利润，他们通常都愿意下订

单。而管理性设备则比较难获得订单，这是因为医院多有这样的认识：购买生产设备可以赚钱；购买办公设备只是让员工更舒服些，对于医院不会有太大好处，因此医院对购买管理性设备的审批往往进行比较严格的控制。

消费者在购买医疗器械时更注重商品的使用价值，而购买生活用品的消费者考虑更多的可能是商品的形象和品味等问题。虽然，价格对医疗器械销售来说也是一个重要因素，但第一要素肯定是质量。因为，消费者都有这样的认识——再便宜的东西如果不能消除病痛，提高生活质量也是“白搭”。

对于医疗机构来说，质量同样是需要考虑的第一要素。因为，产品质量直接关系到患者的健康甚至生命，没有这个基础，医院的正常运营根本无从谈起。而在购入设备时，领导们还十分关心设备的运行费用、耐久性、可靠性和售后服务，只有这几个要素都能达到院方的要求，他们才会考虑购买。

销售人员要针对上述种种心理特征开展工作。以管理性设备为例，可以将其作为“生产设备”来推销，着重说明产品提高效率的能力，要让购买方清楚了解，产品是如何减少医疗机构的服务成本(时间及人力成本)的，从而说服对方最终购买。而在面对家庭使用者时，则更应强调其产品的保健功能、方便性和快捷性。

## 提高个人心理素质

通常来说，医疗器械的交易额是日用消费品交易额的数倍。一个医疗器械销售人员签订几十万元的合同是司空见惯的事，一笔生意几百万元的也不少见。巨大的数字固然意味着收益，但换个角度来看，医疗器械销售员的活动牵涉金额巨大，担负的责任异常重大，他们更应当花费足够的时间和精力来钻研业务。

在这种环境下工作，有些医疗器械销售新手感受到沉重的精

神压力，“喘不过气”来。一个销售x光机的小伙子，刚接到一个大型医院价值300多万的购物计划，由于过去没有类似的经验，他夜不能寐，整天担心完不成任务，甚至无法从容不迫地过正常生活。而最终的结果是由于精神状态不好，未能有效沟通，生意没谈成。

现实中，这种事情常在新手身上发生。其实，犹太人有句俗语叫“小孩子——小问题；大孩子——大问题”，意思是人要根据自己的个性特征，心理特点来选择不同的道路。如果希望自己在市场上扮演“大角色”，就要先掂量掂量自身的心理承受力和各方面的实力。如果不能提高个人医疗器械的销售了。

### 比拼耐力赢得长跑

医疗器械的采购程序因管理方式的不同而不同，这取决于医院的规模和管理侧重点。一般说来，申请可能由技术部或相关医师提出，然后交给采购部。如果采购的产品价格超出了常规，最高领导层或许会进行干预做最后决定。

即使在一个小型公司里，一切重要物资的采购大权都掌握在老板手里，但在决策过程中，老板又或多或少受到下属的影响。如某医院要购买一台测光机，虽然最终决定权在老板手里，但购买哪个牌子、哪个型号的产品呢？此时，测光师的建议可能会起到很大的作用，因为这种机器他用得最多，也最有发言权。由此可见，医疗器械的销售员通常面对着一种复杂的局面，往往需要面对各色人等，他们必须通盘考虑全局，同时找到工作的重点环节，加以突破，才能最终做成生意。

有人说在医疗器械市场上，只有“有关系”的人才能拥有顾客，这一结论或许有待商榷，但也提示我们，销售工作不仅仅是“卖东西”这么简单。当目标顾客已经与竞争对手建立起良好关系时，你能否插足进去，是后续全部工作的起点；反过来说，你一旦与客户建立起长期关系，并能不断向他们提

供良好的后续服务，就像树起了一道坚固的屏障，可以阻挡竞争对手的入侵。

某测光厂的销售主管曾花费整整两年时间才打进一家医院。为了开辟这个客户，他付出了艰苦的努力，一次又一次前往拜访，并不时在产品维护等方面提出建议。他说，我从不指望销售新手们在头一年里能做出什么成绩来。我只希望他们熟悉产品，做好各种准备，并不断地与客户进行接触即可。

的确，医疗器械交易的谈判有时会延续很长一段时间，甚至几年之久。因此，急功近利的工作模式不适用于医疗器械领域。

### 服务至上绝非儿戏

服务已成为当前商家竞争的主题之一，对医疗器械行业来说尤其如此。可以毫不夸张地说，在许多情况下，快速维修能力可能是做成生意的主要原因。如果购买了某产品后，使用中经常出问题，出问题后又难找到必要的零件和人力进行即时维修——这种事情将严重影响医疗器械买卖双方的关系。

在我国，大中型医院日常工作极为繁忙，其设备多在超负荷运转。不少医院都表示，为了获得及时的维修服务，他们宁愿多出点钱，甚至会购买一些维修零件库存备用。由此可见，医疗器械的售后服务是多么的重要。对于医疗器械销售员来说，拿到订单只是工作的开端。医疗器械销售员的成功与否，很大程度上取决随后的服务工作。因此，医疗器械销售员应当切切实实地做好售后的每一项工作，尤其是在处理大客户的问题时，要特别认真，决不能因小而失大。

### 密切留意寻找机会

应当知道，医疗器械的需求完全受消费需求的支配。说到底，医疗器械的需求是从消费需求中派生的，谁也不会因收藏、

跟风、喜爱等心理因素而够买一台医疗器械。因此，我们说，医疗器械的需求总量不可能具有伸缩性。

预算限制是医疗器械销售员无可避免的问题，如果你销售的产品购入资金已经列入预算，那当然很好；如果没有列入预算，你便遇到了麻烦，因为重新申请预算的方案很难通过。

会。而能否寻找并把握这些机会，就需要销售人员对其保持高度关注并真正了解客户的内部情况。

大概有走物流渠道的：如华源，九洲通，分发到医药公司。

有走临床医院渠道的。

有走市场代理。地区经销商走药店销售的。

传统的一般招地区经理，或代理商负责。

重点与难点就是上量又赢利了。

## 企业以案促改工作总结篇五

今年上半年，医药行业生存的宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利。面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持外抓市场一着不让，内抓管理细致入微的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

一、主要经济指标完成情况：

6、产销率：目标数为\_\_%，上半年实绩\_\_%。

（一）重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。

由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压及与之匹配的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区域代理，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的5个重点产品：\_\_，与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如\_\_丸、\_\_丸、\_\_丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

（二）新产品开发和科技进步成果显著□gmp管理工作进一步加强。

根据二个开发（即市场开发、新品开发）一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得\_\_新药证书及生产批件、\_\_生产批件、中药9类\_\_片、\_\_生产批件等，同时进行了包括\_\_、\_\_等新产品的大生产工艺参数摸索工作，



为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率1\_\_。

（三）降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率屡往低处走、销售量增利减增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在05年降本增效量化考核取得成效的基础上按照四定原则（即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法）制定了\_\_项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

## 企业以案促改工作总结篇六

一、工作情况。

超市的工作琐碎，作为一名总站超市员工，我能熟练掌握了餐车服务、卖场巡视、理货等工作流程。收银服务是超市的第一个形象窗口，收银服务不单单是为旅客购买商品，结账交款的功能，而是要提倡要延伸化服务，要从细节上提高细

致化服务，在保证收银区财务安全的同时，还要热情的为旅客介绍淄博特产，旅客购买商品时犹豫时，我们要用服务技巧热情提供合理的建议，通过这样细致的人性化服务，会使销售得到更加稳定的发展。

另外还要加强服务意识和创新，要不间断的巡视卖场，一是提高商品的防患意识，二是为顾客解答商品信息和特产，促进销售额的增长，在客流不多的时候，多与旅客沟通，征求他们的意见和建议，了解旅客的需求动向，及时反馈信息，提升我们的服务水平。同时，多掌握车站班次信息，作为车站超市，尽可能多的为旅客提供便利和指导班次信息。

## 二、自身不足。

在程序化服务和工作中，情绪难免出现消极状态，会给旅客带来负面影响，要及时调整自己的情绪，把快乐与旅客分享，要多与其他科室人员沟通，了解车站动态和发展形式，以第一责任人的思想融入到车站中。

## 三、工作思路。

今后工作中，提升自身工作业务素质，加强业务学习，多阅读营销方面和顾客心里学的书籍，及时与班科长进行工作沟通，使自己的工作有所重点，有利于工作的顺利进行。

## 企业以案促改工作总结篇七

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

1、强化自制力。

2、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

3、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

## 企业以案促改工作总结篇八

专家、教授的讲座就象是一顿丰盛的大餐，精美地呈此刻我们的面前，真是“听君一席话，胜读十年书”。各位专家、教授毫无保留的把自我在学习和工作中的经验拿出来与大家分享，深入浅出，可谓是异彩纷呈。刘华蓉教授报告：教育管理中的危机和舆论应对和李雯教授的“学校安全工作理论、政策与实践”，对指导实际工作有较大帮忙，使我们不仅仅了解了全国学校安全的现状，也对如何做好学校的安全管理有了新的思路。更重要的是懂得如何处理学校突发事件和应

对各种媒体，理解什么叫“媒治”。做好学校安全工作，需要脚踏实地，持之以恒，不能心存侥幸。余祖光副所长的讲座，使我对职业教育人才培养模式、影响因素及改革走向有了新的认识，理解了什么叫“工业文化缺失”。聆听了孙霄兵副部长对《国家中长期教育发展纲要》的解读，明白了基础教育改革的重点，明白了做为一个人才，不只要懂外语，更要懂国际规则、懂中国国情。

听专家、教授们滔滔不绝、挥洒自如的讲座，心中十分佩服他们的口才，佩服他们的自信，佩服他们的敏锐，佩服他们知识的渊博。想想如此才气从何而来？所有人都是走着同一条道，那就是不断的读书学习，关注专业知识，关注国家大事，日复一日，永无止境。就像听课时孙部长说过的一句话：“人生是一个长跑，要一向坚持下去。”学习也是如此，要让读书学习已像吃饭睡觉一样，成为我们必不可少的生活方式。我虽然不能教育教学的专家，但我能够从此刻起就行动起来，像专家一样投入到读书学习的活动中去，让读书学习也成为我生命活动中不可或缺的组成部分。对照自我的工作实际，将所学知识为我所用。

- 1、在降低成本的同时保证质量

- 2、自我决定学习时间和地点