

最新小班下学期安全工作计划版 小班下学期工作计划(模板7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，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。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

年终工作汇报 终总结工作报告篇一

一、安全生产及任务完成情况

作为班长负责本班日常生产、安全工作，随时掌握生产、安全动态;对主要设备、系统的运行情况进行重点了解，发现问题应及时并如实上报，在平时工作中，能够实事求是，一切从实际出发，以身作则，做到工作讲原则、讲制度、讲大局，踏踏实实，尽心尽力干好本职工作。

二、班组安全管理方面

1、作为班长，首先要有自律性。正确对待自己的错误和职工的批评。要求职工做到的自己必须认真做到，杜绝“三违”现象发生。

2、班前会强调的生产情况必须详细，清楚，并根据上一班的生产情况对本班的生产任务做出一定的暂行指标及注意事项!班后对本班的安全生产情况做一总结!

三、员工培训情况

岗位描述是帮助员工快速了解岗位设置的窗口，因此我们必须熟记、熟知并掌握岗位操作技能。

四、学习情况

常听到这样一句话，叫“学到老，活到老。”不论是学生时代还是参加工作！学习是伴随一个人终身的事情。在个人技能方面，我深知个人技能的好坏直接影响到整个班组的技术实力。为此，我以认真负责的态度不断学习不断提高自己的业务水平。今年以来车间领导针对各岗位的特性给我们定制了严格的学习计划，一步一步扎扎实实，通过考试，并在工作中实施。强化了我们对工艺方面的认识和理解！

五、不足之处及工作打算

虽然这一年来，我在工作上取得了不错进步，但是反思一下自己，还是有好多工作没有做到位。_年即将成为历史！为了更好的完善自己做一名合格的班长，我要做的还很多，以下是我今后工作努力的方向！

- 1、改变精神面貌，遵守劳动纪律，积极的去执行每一项工作。
- 2、敢于管理，加强自身管理能力，做到科学化、人性化。
- 3、能承受工作压力，遇到问题不回避，不怕批评，从批评中吸取教训，转化成一种动力。
- 4、努力提高自己的业务水平，在生产指挥中做到游刃有余！
- 5、每处理一个问题都要落到实处，真正做到“事事有着落，条条有回音，项项有记录。”

在以后的工作中我一定加倍努力，工作，只有起点，没有终点，我相信今天的艰辛，一定会迎来明天的成功。

年终工作汇报 终总结工作报告篇二

一、销售方面的情况

截止到_年12月31日，店专柜实现销售额，于_年同期相比，上升(下降)x%□本柜台共计促销次,完成促销任务达%。

二、会员拓展

(一)新会员拓展

截止到_年12月31日，本专柜新发展会员人。与_年相比，递增了x%□

(二)老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到_%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以可能提高回头率。

三、竞品分析

面对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜(占有情况)，洗面奶(占有情况)，由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

四、柜台日常工作情况

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，

严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。（可结合公司管理细则添加）。

五、_年工作的展望和_年工作如何开展

_年即将过去，在未来的_年工作中，本柜台力争在保证_年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保正市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让消费者加入到我们资生堂的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们资生堂的优质产品。在_年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将资生堂的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现资生堂“源于日本、亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

年终工作汇报 终总结工作报告篇三

为什么要写工作总结，每个人的经历和阅历不同，对工作总结的认识不同，写工作总结的出发点和目的就不同。那么工作总结该怎么写呢？下面给大家分享关于妇产科年终总结工作报告，方便大家学习。

即将过去的2_年，对我们来说是有很重要意义的一年。

这一年，在院领导的带领、支持下，我们的团队进入了一个全新的领域，顺利的开展了工作；在院领导的关心、帮助下，得到了提高，走向了成熟；在有关科室的支持、配合下，通过我们的治疗，产妇得到了主动的康复，创造了价值……所以，在岁末年初，充溢我们心房的是感恩、感激和无限的动力。

2月份开始，我们主要做产科病房的产后康复工作；8月份开始做产后42天复查门诊康复治疗。现将一年来的工作总结如下。

一、 思想作风上严格要求，本着“一切为了患者，为了患者一切”的宗旨。培养团队意识，提倡协作精神。

二、强化学习意识，在人才培养上下工夫。通过各种学习，使护士尽快成熟，成为技术骨干。

1. 每周组织业务学习，并做好学习记录。

2. 每月进行一次考试。

3. 工作中发现问题，及时总结、探讨，提出整改方案，汲取经验教训。

三、配合医院工作，加大对外宣传力度，把产后康复的理念渗透到各个阶层。

1. 给孕妇学校提供讲课内容，配发宣传册。

2. 门诊产前检查，及时指导，提前渗透。

3. 住院期间，治疗时告知产后42天门诊复查。以为没有恢复好的产妇及时治疗，全面康复。

4. 积极参与医院组织的各项活动。在“准妈妈风采”大型活动中，适时推出“抽奖送健美”、“健美我自信”活动，提高了透明度。

5. 配合妇保科完成了1000份的产后康复指导资料；完善了产后康复服务项目调研表。

四、注重沟通、友好交流。工作中，及时了解患者的需求及心理。做好她们在身体经受痛苦、心理经受煎熬、社会角色

转型期的心理疏导。帮助她们建立自信，适时调节，有效的避免了产后抑郁的发生，提高了产妇及家庭的生活质量。

五、积极宣传及指导母乳喂养。做好产后催乳及乳腺疏通。成功的治疗了数十位产后乳腺管阻塞的病例。得到了患者及家属的赞誉，并送来了感谢信。同时，也有效的分担了临床护士的工作，增进了我们的友谊。

六、注重个人修养的提高及仪容仪表的端庄。上班必须衣帽整齐、挂牌上岗。操作规范、文明用语。同患者建立平等、和谐的医患关系。全年未发生一例纠纷及医疗差错。

七、完成工作情况：

十个月来，我们共在产科做了 3244 人次的产后康复常规治疗；165 人次的催乳及乳腺疏通治疗；医学教，育网|搜集整理10366 人次的产后子宫复旧治疗；199 人的产后塑形治疗；12 人的产后全套上门服务治疗。8月份产后门诊开展工作以来，为产后恢复不佳的产妇及时提供了治疗，使一个个新妈妈更加自信、幸福。得到了产妇及家属的一直好评。全年业务收入 1016925.0 元。

存在问题：

一、工作中宣教还缺乏必要的专业知识。

二、沟通、交流还需加强。

三、个别护士无菌观念不强。

以后方向：

一、加强人文知识的学习，提高护士的整体素养。组织学习服务礼仪文化，强化现代护理文化意识。

二、更新专业理论知识，提高专业护理技术水平及宣教能力。

三、加强自己的理论学习，更新管理理念、管理技巧及服务中人文精神的培养。医学教，育网|搜集整理做好和大家的感情沟通、交流。

四、做好管理目标考核。

五、加强治疗质量过程控制，确保治疗工作安全、有效。让病人舒服，让家属满意，让社会认可。

一年来，我们做出了些成绩。但与医院好多科室相比，还有很大的差距。不管是从管理上，还是从效益上，我们都有好长的路要走，都有好多的事情要做。人常说：有理想的人不是赢在起点，而是赢在转折点！我们有信心、有决心在未来的岁月里，依托医院为我们搭建的平台不断的学习，努力的提高。为医院明天的辉煌献出我们应有的热情和力量！努力工作，笑对生活。

在政治思想方面，始终坚持党的路线、方针、政策，认真学习马列主义、_和_以及_的“三个代表”等重要思想，始终坚持全心全意为人民服务的主导思想，坚持改革、发展和进步，不断提高自己的政治理论水平。

来到常州肿瘤医院后，我被安排在俞主任的医疗组中，以前我曾经有过两年的工作经历，对于肿瘤的治疗也有些了解和认识。但是俞主任的主攻方向是妇科肿瘤，同时她有丰富的临床经验和各种妇科肿瘤的手术、治疗基础，我又是妇科肿瘤专业的研究生，这既是学习的好机会，又可以发挥我的优势。再次走上临床，我不再单单是临床医师，而是一个临床型研究生，要用科研的思维对待临床工作，怎样做得更好呢？这一直是我思考的问题。把自己原有的知识和当前的环境结合起来，就更有机会找到可行、先进又科学的课题，所以我努力的尽可能的争取参加省内外举办的学术会议，聆听著名

专家学者的学术讲座，或在网上学习新的医疗知识和医疗技术，从而开阔了视野，扩大了知识面，能从相关文献中找到新的突破点申请自己的科研项目。

在工作中，同时深切的认识到一个合格的妇产科医生应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，通过订阅大量业务杂志及书刊，学习有关妇幼卫生知识，丰富自己的理论知识。始终坚持用新的理论技术指导业务工作，我们是肿瘤医院，大多数病人都是肿瘤病人，能够熟练的掌握各种妇科肿瘤的诊断、治疗以及一些相应的新的治疗规范，尽可能的想病人所想，急病人所急，关心病人的感受。同时不能忽视妇产科的常见病、多发病及疑难病症的诊治技术，并能够熟练处理产科合并症及其他产科并发症，熟练诊治妇科各种急症、重症，进行妇产科常用手术及各种计划生育手术。工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟的处理每一位病人，在最大程度上避免误诊误治。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作全面进入一个新水平，为医院的发展做出更大的贡献。

医生的天职就是治病，这些基本工作我这么多年来一直在进步，虽然质变还是没有发生，不过相信量变积累到一定程度，我就会迎来自己的质变和升华。我在不断的提升我的思想素质和工作能力，我相信只要我做到了这一切，我就会迎来一个美好的未来！

光阴似箭，充满机遇和挑战的一年即将结束。从年月日至年月日，我院产房出生人数人，自然分娩人数人，剖宫产人，难产人，胎头吸引人，臀位助产人，成功抢救产后出血产妇

例，胎心监护人，取得了良好的经济效益和社会效益。

在过去一年里，在院领导、科主任的正确领导下，我坚持以病人为中心的服务理念，以认真严谨的态度和主动积极的热情投身于学习和工作中。

在踏实地学习与产房护理工作中，在获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导的认可，顺利完成了年的工作任务。

现就我本年各方面的表现简要总结如下：

一、思想道德、政治品质方面

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过网络、杂志、报纸积极学习政治理论。

尊重领导，团结同事。遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动地学习妇产科产房护理专业知识，工作态度端正，认真负责。

在医疗护理实践过程中，服从命令，听从指挥，规范操作。

严格遵守医院的各项规章制度，遵守医德规范，积极参加医院和科室组织的各项活动。

二、专业知识、工作能力方面

在工作态度方面，我本着把工作做的更好，积极圆满的完成本职工作这样一个目标，在日常工作中，我要求自己认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，能够做到换位思考别人的苦处。

每次走进病房，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励产妇，耐心的帮他们了解情况、建立信心；坚持查对制度，做到班班查对，病人床头交接的原则、在能力提升方面，我要求自己

严格遵守我院的规章制度，时刻注重学习掌握三基(基础理论、基本知识和基本技能)，坚持三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。

每月我们都会组织进行两次理论培训和考核及基础操作和专业考核工作，让每位助产人员真正掌握所学知识。

在医疗防范方面，我严格按手术室要求规范产房，按规定做好空气细菌培养，消毒液检测，器械物品细菌培养，强化助产室手卫生。

规范接生操作，强化无菌操作规程，预防会阴切开感染及新生儿的感染，无差错事故发生。

三、学习、生活方面

我非常喜欢_的一句话，他说：一个人的胸怀，是被委屈撑大的。

在医务工作中，常常会遇到被病人或其家属误会的事情，那种委屈常常会令人伤心退缩。

随着工作经历的增长，经历的事情越来越多，现在发现，抵抗委屈的能力也越来越强了。

以前觉得委屈的事，现在看来，都算不上了。凭着成为一名国优国标白衣天使的目标和对知识的强烈追求，我严格要求自己，刻苦钻研，勤奋好学，基本上掌握了妇产科一些专业知识和技能，做到了理论联系实际。

除专业知识的学习外，还注意拓展自己的知识面，广泛的涉猎其他学科的知识，提高自身的思想文化素质。

同时，在生活上坚持严谨的态度和良好的作风，养成了良好

的生活习惯，生活充实而有条理。为人热情大方，诚实守信，乐于助人，能与同事和睦相处，积极参加各项活动，不断的丰富自己的阅历。

自_年_月踏上工作岗位，转眼间，我已在这片圣洁的土地上走过了四年，如今我是一名妇产科住院医师，我非常热爱自己的岗位。在过去的四年中，因为身体的特殊原因，在生育宝宝过程中，或多或少耽误了很多宝贵的工作时间，也失去了很多宝贵的锻炼机会。现在，我已结束了这一特殊时期，再次斗志昂扬的站在了自己的工作岗位上。

为了弥补两年来落下的功课，必须付出更多的努力。而且医学是一门不断创新，不断发展的学科，面对新知识，新技术的不断涌现，作为一名妇产科住院医师，为了努力提高自身的业务水平必须不断加强业务理论学习，制定严密的学习计划是必不可少的，医院为我们提供了通过网络和电子书刊了解最新的医学动态的学_台，参加继续教育学习，可以及时为自己充电。通过阅读大量业务杂志及书刊，学习有关医疗卫生知识，写下读书笔记，既丰富了自己的理论知识，也是自己工作学习的经验总结，积累大量的知识瑰宝。

平时也经常参加各类学习活动，积极参加院科组织的学术讲座和疑难病历讨论，经常复习所学的知识，做到温故而知新，及时将所学知识应用到临床，从而极大地开阔了视野，很好地拓展了知识面。在我院争创三级医院的进程中，我明显感觉到了一位纯西医的本科生，要想在今后的工作有出色的表现，必须从现在起投入到中医的学习中去，只有掌握了中医的辨病辨质，结合于西医的诊疗方法，才能成为一名今后被病人接受的中医院医生。所以一是自我学习，二是抓住“西学中”研究生学习机会，不断提升自己，完善自己。

在临床工作中，我严格要求自己，坚持以服务患者为中心，遵守各项纪律，兢兢业业，任劳任怨。在妇科门诊，每天的就诊人数都非常之多，我主动放弃每天一小时哺乳时间，认

真接诊每一位患者，仔细分析患者的病情变化，虚心向上级医师请教，及时总结经验和教训，顺利完成了五个月的妇科门诊工作。在人流室和治疗室，同样想病人所想，急病人所急，特别是在中午下班时，面对病人焦急的眼神，宁可少休息几分钟，也要给她们做完检查治疗。现在，我在产科工作，对于经历过孕妇、产妇这一角色的我来说，现在的我，更能设身处地的为每一位孕妇产妇考虑，做好自己本职工作之外，去给予她们更多一份关心和照顾。

作为一名妇产科医师，经常会遇到一些病情复杂和急诊的患者，如果不能仔细的分析而没有高度的警惕心和责任感，很有可能漏诊和误诊，造成难以想象的后果。通过诊治一些疑难危重病人，一方面丰富了我的临床经验，提高了应对疑难危重患者的处理能力，另一方面也提高了疑难危重患者的抢救成功率和确诊率。通过不断的学习和临床经验积累，已能熟练掌握妇产科常见病、多发病诊治技术，能熟练诊断处理一些常见病、多发病。同时，工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟接待并认真负责地处理每一位病人，在程度上避免了误诊误治。

现在社会，是个法制年代，必须严格按照规章制度办事，处处以“法”来约束自己。随着人们对健康期望值的提高和法律意识的增强，医疗纠纷在各级医院已比较常见。今年以来，院部及医务科多次组织学习了《病历书写规范》、《中华人民共和国侵权责任法》，目的是为了规范我们的医疗工作，提高自我保护意识，减少不必要的纠纷。静下心来仔细分析，大部分纠纷的起因还是我们医务人员工作做得不到位，与患者沟通不完善所致。这一年来，我严格按照院科两级的各种规章制度办事，处处以卫生法规来规范自己的医疗活动。在平时的工作中，积极与患者沟通和交流，及时处理出现的问题和潜在的风险。严格执行病情告知义务，及时规范完成各种医疗文书，有效地将各种可能出现的问题消灭在萌芽状态。

今年，在院团委书记的推荐下，我担任起了妇产儿团支部书

记一职，平日积极响应院团委的各项工作号召，带领青年朋友参加活动，丰富业余生活。回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。一年的工作学习，使自己成长了不少，今后的路需要自己一步一脚印坚实的走下去，我将严格要求自己，做好自己。

十月份，作者赴乌鲁木齐妇幼保健院进修学习，妇幼保健院是全疆首家爱婴医院，是一所集预防、保健、医疗、教学、培训为一体的专科特色，最为突出的妇幼保健医院。

妇幼保健医院成立于一九五一年，是新成立的保健机构，称为“妇幼保健站于一九八四年扩建为“市妇幼保健院二零零二年妇幼保健医疗水平得到大幅度提高，各项指标全疆。经历了五十余年的历程，于二零零三年妇幼保健加挂“妇产医院”的牌子。现已成为全疆规模的一所妇幼保健院、妇产医院一体的专科医院。

进修学习的科室是产房。产房工作节奏快，抢救病人多、精神高度集中，助产过程中既是高强度体力劳动，又是高精力的脑力劳动。产程是需要耐心去守的，观察宫缩、宫口扩张、先露下降、胎心变化。对不够配合的产妇进行耐心的说服和解释。产房的工作需要极大的爱心，分娩的过程是一个女人一生中最刻骨铭心的时刻，在这时给予贴心关怀是产妇顺利分娩的信心和动力。哪怕是一口水，一口饭，一双支持的手。工作严密观察，细心发现异常情况极为重要。高度的责任心，每一个班做好自己的工作。要知道再好的服务态度，没有过硬的技术是万万不能的；只有在不断的实践中提高和丰富自己。每天的工作充实而又忙碌，一个班下来，感觉到没有时间坐在哪儿休息一下，没有医生或护士在哪儿喝茶或聊天；只有在写病历，记录单、微机录入时才有时间坐。十月份出生的新生儿有六百多、十一月份出生的新生儿有五百多，工作量大；每个班只有三位护士加一个产科医生，共同协作，工作时大家发扬主人翁的精神，内强自我，尽心尽责，认认真真地做事，处处规范自己的言行，努力做对每一件事，进而将事情

尽己所能地做好、做细。各班之间相互查漏补缺，超前服务，培养自身的预见性、思维、和超前意识。在产房除了主动干活，很多东西上手的做了，就会有手感、灵感、有经验；经验必须不断总结、反思、理清思路，对实践是非常有实际意义的。

常言道：孤帆一叶，难以穿汪洋；众志成城，势必乘风破浪。现今是一个合作共赢的时代，谁拥有了高效能的团队，谁就拥有知识经济时代的竞争力与战斗力。一个科室要想把阅历、经历、学历、特长个性不同的人凝聚在一起，需要一种“思想”来引导与融合，这种“思想也即团队理念，它能使团队的力量综合化，能营造出积极向上、团结一致、群策群力、奋发努力、共赴目标的团队家园。

两个月的时间转眼即过，感谢这次宝贵的学习机会。目前正值独山子大发展阶段，“不求无所不能，但求竭尽所能作为一名基层医务工作人员，只有踏踏实实做好本职工作才是对独山子大发展的诠释。

年终工作汇报 终总结工作报告篇四

紧张、忙碌、丰盛、而又难忘的20_已经过去，充满期待的20_已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

一、收获

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场□soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构

完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至0.00。而一年后的今天soho8月30日顺利交房;小户型11月15日顺利交房;准甲装修收尾;中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成;酒店样板房完成幕墙正在封闭中,预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故,特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步,在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩,为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说原盛项目20_年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件,今年顺利完成两大交付节点:1)、8月30日的soho办公楼的交付;2)、11月15日的小户型的交付。这两大事件被我在20_年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒,其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出,这两次的交房事件特别soho的交房,作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核;其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础;其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩,而是项目全体参与者的成绩,特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此,请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是:充满热情富有责任心的王青兴;稳重而富有包容心的王明奇;充满热情和活力的张松海;任劳任怨的老黄牛张学军;敬业谨慎务实低调的祈英华;勤恳富有个性的团队队长戚经理。借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢,辛苦了兄弟们,如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

二、成长

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《_规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20_年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现的境界。初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年79月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年79月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。这期间经历了soho办公楼的验收交房；小户型的后期装修、幕墙、安装争抢工期和验收；准甲办公楼的装修、安装及大面积开展；中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工；酒店的主体施工。为此我付出和投入了极大的精力为整个项目部署、协调和配合管理工作。特别8月

份小户型抢工期阶段，我有多少个夜晚留守在工地至十一二点已经记不清了。甚至曾经有一周都没能和自己女儿说上一句话，虽然每天晚上都回家。当晚上到家是女儿已经睡着，早上上班从家走女儿还没有醒来。这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理：深刻领悟到少点得失心多点责任心；少发点牢骚多干点事实；少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。。

三、不足

20_年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使8#楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。20_年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于片面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期20_年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措

施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

四、计划

1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房；10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善20_年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。

2、过程强化质量和安全管理。从_年至今已三年有余，项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。

4、加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以永不满足、思变图强、永不止步、争创一流的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

年终工作汇报 终总结工作报告篇五

一、结合企业发展新形势，开展青年思想政治教育

1、创新学习载体，丰富学习资料

上半年，团委针对当代青年的特点开设了南京河西指挥部团委博客及微博，透过互联网信息平台，建立团员学习交流阵地。切实提高青年学习政治的热情，有效提高了青年的政治素质。

2、健全组织建设，理顺工作流程

根据团委的指示于20__年3月21日召开了第一届公司团委换届选举会议。经等额选举，黄滢同志当选为团委书记，徐薛斌同志为组织委员，张慧为宣传委员，顺利产生了新一届团委班干的组建工作。

二、抓好各项主题活动，增强团组织的凝聚力

1、3月12日是一年一度的植树节，为给南京发展作贡献，给家园增添一点绿色，市河西建设指挥部机关团委开展“建设青奥服务青奥”主题义务植树活动在3月10日下午顺利开展。此次活动同时也对团支部内部成员的相互协作潜力起到了很好的锻炼，大家共同协作围绕指挥部机关党委的总体部署和工作要求，高质量开展建设青奥、服务青奥的各项工作，努力用优秀的工作成绩奉献青奥，为青奥营造了良好的城市环境和生态氛围，展现团员青年(欢)的争先之气和河西指挥部建设者的精神风貌。

2、为纪念“五四”运动92周年，同时增强团组织的凝聚力和战斗力，营造各支部团员之间勇于争先、乐于奉献、团结互助的良好氛围，指挥部机关团委5月14日、15日组织指挥部(集团)机关和下属基层公司团员，赴安徽开展了“四渡徽水河”户外拓展训练和泾县新四军军部旧址纪念馆参观活动。此次活动让公司团员都感悟艰辛。并到达了“磨练意志、陶冶情操、完善自我、熔炼团队”的目的。

年终工作汇报 终总结工作报告篇六

一、销售情况____20_年销售891台，各车型销量分别为富康331台;__161台;__3台;__2台;__394台。其中__销售351台。____销量497台较04年增长45(04年私家车销售342台)。

二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的'客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20_年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动1__，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花5__、电台广播140__次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20_年9月正式提升任命__同志为____厅营销经理。工作期间__同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司

的营销工作做出贡献。

三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到____公司日后对本公司的审计和____的验收，为能很好的完成此项工作，20_年5月任命____同志为信息报表员，进行对__公司的报表工作，在工作期间____同志任劳任怨按时准确的完成了__公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

四、档案管理

20_年为完善档案管理工作，特安排____同志为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报____公司等，工作期间____同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

年终工作汇报 终总结工作报告篇七

一、加强党支部领导班子建设，认真落实党建工作责任制

学校若没有一批得力的、稳定的党员干部从事党务工作，党的建设和作用便是一句空话。我校党支部在上级党组织的的指导下，坚持党管干部的原则，进行了换届选举，努力发现人才、培养人才、选拔人才，及时把政治素质好、工作潜力强的同志推上领导岗位，目前，学校领导班子团结协作，求真务实，勤政廉洁，构成了十分强的的凝聚力和战斗力，使党支部成为学校坚强的领导核心。

近年来，学校党支部立足学校实际，认真研究制定党建工作计划，明确党建工作分工，构成了支部书记负总责，副书记直接抓，班子成员抓分管的党建工作格局。

作为“班长”，我关心支持帮忙各级干部的工作，一方面让他们做到有职、有权、能独挡一面。在各项会议讨论研究工作时，我坚持做到不抢先发言定调子、不压制发言堵路子、不强制拍板作决定，在民主集中的基础上，对重大问题做到有主见不主观、能果断不武断，从而充分调动了班子成员的能动性和用心性。另一方面，我又注重发挥班子的整体作用，在工作上互相配合，做到“分管工作为主抓，中心工作一齐抓，突击工作优先抓，碰到困难协助抓”，突出了班子的群众领导地位。在作风建设上，班子成员带头转变工作作风，做给职工看、带着职工干，起到了很好的表率带头作用，群众评议优秀率98%以上。

二、开展“帮、引、带”活动，加强党员队伍建设

学校的生命力源于教育教学质量的提高和成绩的进步，只有坚定正确的办学方向，全面提高办学质量，培养更多更好高质量的人才，才能促进学校和谐稳定健康的发展。而提高办学质量的的关键在于建立一支高水平的管理队伍和师资队伍，党员队伍建设也务必紧紧围绕这个中心来进行，为此学校党支部在党员中开展“帮、引、带”活动，加强党员队伍建设。

1、帮：以人为本，建立党员帮扶制度，增强党员在师生员工中的感召力。

学校党员队伍中，绝大部分是一线教育骨干，有着丰富的教育教学经验，党支部制定了一系列方案，要求党员亮出身份、挂牌上岗、公开承诺，根据党员所在的不同岗位，制定了岗位标准和活动措施，目的就是建立“党员示范岗”为切入点，精心打造“一个党员就是一面旗帜”这一品牌，发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的榜样、示范、带动、辐射作用。党支部要求党员教师制定帮扶计划，透过“结对子”、“带徒弟”“一带一”、“一带二”、的方式帮忙老师、学生解决实际困难。

2、引：用心介入，引导学校领导班子坚持正确的办学方向，增强党的工作的渗透力。

学校党支部紧紧围绕学校发展开展党的工作，透过用心推荐优秀党员进入学校领导班子参与决策管理，贯彻党的意图，发挥保证监督作用。正确处理党支部与校务委员会之间的关系，使党组织的活动和推荐“为单位所需要，为党员所欢迎，为学校领导班子所理解与配合”。在学校党支部的引导下，学校清醒地、准确地定位为：立足现状，逐步做精、做强、做久；以质量求生存，以特色求发展。提出了“以人为本，民主管理、以德治校、教书育人”的办学理念。

3、带：整合力量，以党务带政工，以党建带团建，以党风带校风，增强党组织的凝聚力。

党支部把思想政治工作作为一项基本任务，寓思想政治工作于教育服务管理之中，充分让党员教师在群众团体和学校各重要岗位发挥骨干作用，促进了学校的全面发展。把团队的建设作为党建工作的重要资料纳入党支部工作规划，用心强化整体意识和团队的密切配合，构成合力，使团队工作在党建工作的带动下同步发展。

利用开展深入实践科学发展观活动、创先争优争活动、“七一”全体党员和入党用心分子“重温入党誓词”活动、“教师节”党团员教师带领新教师举行“教师宣誓”活动、党团员走进社区服务群众活动和入党用心分子“如何端正入党动机”专题培训活动等机会，学校党支部要求党员要发挥先锋模范作用，带头搞好师德师风建设；在全体教职员工中提倡奉献精神、敬业精神、务实精神、创新精神、勤俭办学精神、爱生如子精神，争做教学工作的骨干、争做学校管理工作的骨干；在全体学生中提倡团结、奋进、尊师、爱校，争做礼貌学生、争创礼貌班级、共建礼貌校园。

三、深入开展基层组织建设年活动，全面提高党员科学水平

为了进一步抓好深入学习实践科学发展观活动整改落实工作、完善长效机制、推动学习实践科学发展观向深度和广度发展，激发我校党员和教职工的生机活力，促进教育更好地发展。我校党支部按照有关会议和文件精神，进一步以“教好每一个学生、发展好每一位教师、共建和谐生态校园”为主题、提高教育质量为核心、提升班子和教师队伍为关键，带领全体党员和教职工深入开展基层组织建设年活动。在全校教师中继续开展比修养、比学习、比奉献、比业绩，争创师德师风优秀、专业知识技能优异、教育教学质量优良，让师生满意、社会满意、领导满意的“四比三优三满意”活动，充分发挥党员的先锋模范作用。

虽然我校在党建工作方面做了不少工作，也取得了必须成绩，但与党的工作要求，与学校健康发展的内在需求相比还有不少差距，还存在着许多亟待解决的问题，在今后的党建工作中，我必须会遵循学校的发展规律，做到与时俱进，使我校的党建工作再上一个新台阶。

述职人：

20xx年xx月xx日

年终工作汇报 终总结工作报告篇八

一、配合工作

采购调度也是采购后勤，在人员少的情况下，积极配合质检部、物管部、环保部、安全部、生产部对来往车辆进行安全宣传和检查，发现问题及时解决，加大对原料质量的检测和管理。（如对商标和检测报告的及时跟踪和入库处理）。尤其是配合安全部做好各自货源厂家的“安全技术说明书”的收集工作。积极配合物管部清理废旧桶的回收和变卖处理工作。

二、自我工作评价

20_年工作中，本人自始至终坚持以厂为家，服从领导安排的工作任务，没有多请一天假，不迟到、不早退。节假日坚持上班安排到货。每周采购计划详实细致，做到勤查库存、勤跑车间、多方沟通供应商和生产车间之间的输纽。本人不仅业务熟悉、协调工作能力强，很少给领导带来麻烦，加班加点任劳任怨、不计个人得失。在全厂所有大小原料进货电话中最忙，有时候一晚接驾驶员问路电话3—5起。在同各部门协调工作中，调度有方协同到位，身入现场主动提出解决可行办法，多次节省资源做出应有的奉献。

三、内部协调管理

遇到物流公司车辆或急待下货的驾驶员，我能方便就给予协调尽快跟下货班商量即时下货，必须要等质检报告的货物我会耐心做好说服工作，尤其是过磅缺少吨位的驾驶员，更要细致耐心说明情况，帮他们寻找原因，让人信服防止争吵过激言论和行为。中午下班前没有下完货的驾驶员安排就餐，提供可行性的方便。质检部在我们调度制单后方抽样化验，在停电或电脑出故障时，我们需要主动请质检部不按电脑操作程序工作，即时提供化验开据产品合格单。

针对相关原药我们需要物管部保管员配合，先下货后抽样化验，由我们采购部调度签字(认证货物数量、注明化验未果)。在同一原料多个车间使用中，及时通知车间监磅员到磅房，跟车间协商好分灌下货，防止后续原料一时跟上，确保各车间生产的需要。在每周清查库存中，经常要催促车间打领料单，协同保管员核对好数据，灌区要抄写记录(换算准确)。有时要协助保管员夜晚加班、过磅、安全下货工作。

四、新年工作计划

积极配合合肥采购员工作，认真做好每周计划申报，做到每周二查验库存、核对使用结果，保持和车间沟通、密切跟踪产品质量，确保生产正常运转。周三按规程上报采购计划。

并即时跟踪计划到货情况。尤其是灌区随着车间使用量的变化(包括临时停电停机)而需要即时调整。针对工作中出现问题要及时和相关部门协调解决的更好,不能解决的要电话汇报或书面文字汇报。努力把后勤保障工作做好!为华星再创辉煌作出的努力!

年终工作汇报 终总结工作报告篇九

出差地点:广西南宁

出差日程:

4月24日:1、跟线——老员工,高级业务代表甲,20__年8月入职,20__年4月升为高级业务代表。2、与pj□lyd就招人、留人等相关问题和郭总沟通。

4月25日:跟线——新员工,业务代表乙,20__年4月15日入职。

4月26日:广西hr文员(12人)集中培训。

出差情景:

一、老员工对新员工离职率高的原因分析。

1、压力过大。新员工还在试用期就进行考核,另一方面,公司的业务技能培训和帮带又不到位,很多新员工工作没多久就被罚款好几百,于是只好离职。

2、心态问题。很多时候,带新员工的老员工自我心态就有问题,对业务或公司的一些制度、模式不认同,这些心态很容易影响到新员工。另外,由于体系的原因,有些老员工对带新人没有职责意识。

3、开会时间太长，开会的时候主要是奖惩，对新员工没有异常的指导和鼓励。

4、老员工工作一段时间后，看不到自我的发展方向，只好另外寻找发展平台。

二、郭总对用人方面的分析。

在沟经过程中，关于人员招聘，郭总最先提出的是人员结构的搭配问题，包括学历、年龄、工作经验的搭配。同时，郭总认为业务代表这个层级不必须要大学生，此刻的大学生通常吃不了什么苦，实习一段时间就坚持不下去的十分多，能够研究多招些中专生、高中生，尤其是从农村或偏远地区出来的人。工作经验上，以1年左右最适宜，有两三年工作经验的人一般都已经构成固有的思维模式，很难改变。另外，在招聘过程中要异常注意心态的把握。

最终，郭总也提到，如果内勤人员能每月抽出一至两天跟线，对人员的招聘和培训上会有更大帮忙。

三、新员工拜访客户时出现的问题。

在拜访客户的过程中，和老员工相比，新员工主要存在以下几个问题：

1、新员工的基本礼仪可是关。员工有叼着烟进店的现象，在离店时嘴里虽然说着“好生意”，但人却是背对着客人，语气也略显生硬，在被客户拒绝的时候尤为明显，甚至一转身就脏话连篇。

2、对公司促销活动和品牌推广活动的结合把握不到位。在介绍公司山水啤酒“买1包送2瓶”的促销活动时，对4月1日—6月30日公司赞助的模特赛活动几乎不提及，海报张贴也较少。

3、业务技巧把握欠缺火候。公司“1包送2瓶”的活动实际上就是“买9包送2包”。为了提高销量，业务代表改成“买18包送4包”的形式，如果客户没有兴趣，再改为“买9包送2包”的说法。对于销售量明显十分少的小粉面店也不做调整。另外，对于促销的分寸把握也有欠缺。碰到客户确实还有很多酒并且十分坚决表示此刻不要的情景，仍有强行提货进店的情景。

4、情绪控制力较弱。一旦连续遭遇几家“老虎”店，就会很沮丧且直接表此刻脸上，直接影响到和下一家的沟通。

四、集中培训情景。

在招聘方面，集中培训的资料主要包括缺编原因与解决方案分析、入离职手续办理及注意事项、劳动合同规范管理、简历筛选技巧、招聘渠道评估及简单的面试技巧。在整个培训与沟通的过程中，发现各大区的hr文员对于总部推进的工作大多还是十分用心，工作推行缓慢的主要原因还是文员自身的定位和专业技能的问题。

1、新员工心态没有正确指引，老员工到必须阶段会出现职业发展瓶颈。

2、老员工离职过快，新员工没人带。

3、大区总经理只重视业务目标达成，不重视业务代表的招聘，在月度营销会议上从来没提起过人员招聘问题。

4、hr文员不参加晨会，平时也很少和业务人员沟通，对业务不熟悉，在招聘和培训上有很大局限性，通常都是大区总经理全权决定。

5、大区之间的异动有困难。业务代表因个人原因要到另外的大区的，通常很难实现。

6、新员工业务代表没有业务技能培训，很难达成目标，导致留不住人。

在这个沟经过程中，对大区hr文员作出以下指引：

1、hr人员的价值在于有效支撑业务的发展。在所有的hr工作中，都应当在这个前提下进行思考与沟通。

2、要有效进行招聘、培训等人力资源工作，首先hr人员本身要熟悉业务。同时，要了解招聘人员的本事素质并从这个方向去努力才能做好招聘。当人力资源工作逐步支撑到业务发展的时候，业务部门自然也就逐步重视人力资源的工作。这是一个良性循环的过程。

3、对于新老员工的抱怨，hr文员要基于“存在的就是合理的”首先站在公司的角度思考，寻找出公司制定那些制度的原因和优势，并作为面试或员工入职培训的心态引导。

如，员工抱怨开会时间长，作为hr文员首先就要思考晨会的资料和程序如何，目的是为了什么，为什么会有那么长的时间。经过思考就会发现，各大区的晨会主要是对工作中存在的问题进行剖析，对工作中好的经验进行分享，这对新员工来说是十分难得的学习机会，由此可看到我们是学习型的组织。如果hr文员在面试或入职培训中把这一点进行有效的引导，那么新员工在开晨会的时候心态就自然会有所不一样，心态一不一样，在晨会中的收获肯定也就不一样。那么，即使暂时还没有专门的技能培训，新员工也不会有一种“我还没理解什么技能培训就要进行考核”的心理。那么，必须程度上也就能降低新员工的离职率。

4、对于员工离职率高的问题，应首先思考从我们公司离职的业务人员离职后去了哪里。一般而言，能够把这些离职人员的去向分为三类。其一，在做了一段时间的业务后，发现自我不适合做业务或不愿意做业务，从而转向其他职位。其二，

虽然很喜欢业务工作，但做一段时间后认为快消品行业太辛苦，于是转向其他压力较小工作较自由的公司。其三，刚进入快消品行业，对于快消品行业的业务也很有兴趣，可是认为不熟悉其他公司的情景，认为其他公司压力可能相对较小或有其他方面的优势，于是离职进入别的快消品公司。

对于前两种情景，公司基本上没有花很大时间精力挽留的必要。而对于第三种情景，则是我们需要认真思考的问题。员工从公司离职到其他快消品公司，很有可能是因为高估了其他公司的优势或者低估了其他公司的劣势。如果hr文员能够把快消品行业的共性(如压力大、工作时间长等)、其他公司的劣势(如晋升慢、管理不规范、产品的地方性)和我们公司的优势(如发展平台、行业地位、品牌优势)在面试沟通或入职培训中进行分析，同样能够从必须程度上减少离职率。至少，员工离职研究会更慎重。

5、在面试过程中，对公司进行适当的宣传是必要的，一方面能够提高应聘者的求职意向，另一方面，我们的应聘者都可能是我们的消费者。但在宣传的同时，也应当就工作强度等问题给应聘者打好“预防针”，以免入职后出现心理期望和实际情景的巨大落差。另外，对于应聘者的承压本事以及对业务工作的兴趣也需要在面试过程中进行探寻，不能以简单的封闭式问题进行询问。

五、针对上头问题，下一步的工作计划。

1、跟进广西hr文员对此次培训的反馈和今后的需求。

2、加强hr文员专业上的技能指导。

3、到人员较稳定的大区进行跟线学习，进一步了解公司业务特点。

4、加强和培训、绩效模块沟通，对招聘和配置体系的优化进

行相关思考和探讨。

年终工作汇报 终总结工作报告篇十

不知不觉在公司工作将近有半年的时间，转瞬之间已经到年底。也许对大家来说，做一名收银员是一件很简单的事情，收银员只负责收钱，其他员工各司其职，不会有什么难。我以前也是这么认为，可是现在，等自己成为一名收银员的时候，才知道并不是想象中那么简单。

1、作为与现金直接打交道的收银员，必须遵守商场的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收款时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。

3、收银员临时离岗，要将“暂停收款”牌放在收银台上。如有其他收银员接岗，清点出备用零钞给接岗人，将其余现金另外分开锁好。回岗时，核对接岗人收到的现金与小票金额是否符合。

4、严格按照公司规定的收款程序进行收款，必须做到：收款前，对小票上的每一笔金额用计算器核实一遍，核算无误后再录入到电脑。电脑上录入的专柜号与价格，要与专柜开的小票相符。在收款过程中坚持要做到：唱收、唱付、唱找，以免引来不必要的麻烦。在收款过程中做到：不漏收、不少收、不多收。收款后，检查打印的小票的专柜、金额与专柜开出的小票的专柜、金额是否一致。

5、对待顾客要用礼貌用语，说话语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话。作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一个顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，这样会让你在工作中出现许多不必要

的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

以上是个人在工作中的体会与总结，希望各位上司和同事提出宝贵意见，我会努力做到更好。