

最新学校校园文化建设总体规划 小学学 年校园文化建设工作计划(通用5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。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

冶金行业年度总结篇一

岁月流光，转眼之间__年已悄然离去，欣喜之中迎来了充满希望的20__年。一年来我从繁忙、紧张、愉快、苦恼中走过，较好的完成本职范围内各项工作，同时也收获了一些成绩与经验，发现了自己的不足之处。现将一年来自己的工作得失进行回顾与总结，以便以后在工作中发扬优点，完善和弥补缺点，使自己能更好适应工作，提高工作能力。

一、工作回顾与总结

- 1、2-3月份主要是参与办理一、二、四公司的安全生产许可证及开工前安全培训工作。
- 2、参加公司安全生产专项整治工作的开展、检查、阶段性安排总结、收集整理专项整治资料。为省、市、县“安全生产专项整治”检查，收集和整理了大量的准备材料。
- 3、积极参加省、市执法队和专项整治组对公司安全生产的督查和专项检查的各项工作。
- 4、参与公司“安全指挥中心”成立的准备和运行工作，制定和完善了安全指挥中心要求的25项制度，建立12种安全台帐，并制定了指挥中心各科室的工作职责。

5、从10月份开始主要参与公司开展的“安全标准化”工作，同部室领导和同事共同对安全标准化中的七大项，26个子单元的内容进行了策划制定和执行部分指导运行工作。在策划中共制定26项制度，各种通知、表格、示意图等无数。执行部分主要是先对策划的内容制定应该如何在分公司运作，确定内容和办法后再下发到分公司执行，并负责自己下发内容指导和收集完成情况。到12月底负责的安全标准化中的内容已全部完成执行，初步形成了标准化体现雏形。

6、今年5、12月份分别组织参与了二分公司和三分公司的全员安全教育培训工作，并参与培训多个课时。

7、参加二分公司、三分公司选场等事故调查工作，都形成了事故报告。

8、按时完成本职各项工作和领导交办的其他事项。

一年来，自己总是尽力而为，办好本职和其他交办的工作。可以说__年是自己充实的一年，同时也是苦闷的一年，也是获得知识和提升能力的一年。

二、工作中存在问题

1、认识不到位，积极性不高。自己在思想上总是想着别人与自己的差别，没有去考虑自己为什么有差别。由于这种思想的存在，心里有疙瘩，导致工作无积极性。应该先对自己重新认识，分析自我的问题，才能认识到自己的不足。只有思想通，认识到位，工作就会有积极性。

2、动力不足，行动懒散。每次领导分配到不是自己分内的事，总是有些不想做，总以为自己不该做。有时会采取推脱，不认真去办，应付支差的去做。即使去做也是不情愿、有怨气。现在看来是自己看的某些问题重了，其实不该这样想，应该对自己有一个新的评价，不能讲条件，多做并不是坏事，这

样就会去努力工作。

3、能力有限，力不从心。特别在标准化工作，我遇到了很大的挑战，许多问题都是新问题，绞尽脑汁也想不通，这说明自己知识面窄，水平有限能力不高，不能胜任现在工作需要。要求自己要从新开始学习，广阅书本，不耻下问，通过学习、交流、沟通来逐步提高能力，适应工作需要。

三、新年打算

新的一年即将开始，要端正思想、克服困难、提高能力，脚踏实地、积极努力去做好自己应该做的每一项工作每件事。在新的岁月里，我将以一个新的面貌、新的态度，为公司和自己的未来去努力和拼搏。

冶金行业年度总结篇二

一、安全形势稳定好转事故大幅度下降

今年全公司安全生产事故6起，其中轻伤5起、重伤1起，同去年相比安全生产事故起数下降25%，重伤事故下降66%，轻伤事故持平。通过事故起数、轻重伤对比，说明今年的安全生产形势达到稳定好转。

二、强化教育培训提高全员素质

为提高全员安全素质，对员工采取了多种安全教育和培训方式。

1、日常安全教育和警示教育相结合。班前会采用跟班下井领导和车间主任在井口进行班前安全教育、安全宣誓和班后安全总结，班中安全员和带班长进行现场检查督促教育。通过在车间、井下巷道、通道、作业场所设置各类安全标志、标语及指示牌和涂有安全色的防护设施，时刻对员工进行安全

警示教育。

2、从业人员培训。协助县安监局培训科对从业人员进行了安全培训，共培训发证1524人，确保从业人员持证上岗。

3、特种作业人员培训。按照特种工培训、复训期限和年初培训计划，市安监局培训中心在公司举办培训班7期，共培训、复训305人。

4、民爆“五大员”培训。11月份组织公司接触民爆人员先后分三批到市公安局进行培训，共参加培训142人。

5、组织公司、分公司主要负责人、安全管理人员到省局、市局进行培训、复训，矿长安全资格证42人、安全管理人员43人。

6、其他安全培训。7月份组织参加县消防培训25人，安全部组织培训现场急救员33人、排渣工15人，专职执业卫生管理员2人，为分公司印发各种标准化要求培训试卷14400多份。

三、加强基础管理落实规章制度

1、元月份完成公司、分公司生产安全事故应急预案备案工作；7月份对重大危险源进行申报、评估，并在市局备案登记。

2、认真落实《领导带班下井制度》，建立领导干部带班下井交接班记录，监督公示领导干部带班下井月作业计划及完成情况，促进了领导带班下井制度的有效落实。

3、在安全月活动期间，组织分公司开展矿山、尾矿库应急演练，参与矿井反风和备用发电试验。

4、加强现场安全监督检查，严格落实安全责任。对带班长签证、车间主任、安全检查工、测风工班中检查情况进行监督，

强化了现场安全管理。及时更新了部分带班长签证单内容，根据需要新增了中孔掘进出料准入签证单和掘进出料准入签证单。

5、新增了安全检查工巡回检查表和测风工巡回检查表，并根据标准化变化要求对安全部巡回检查表和其他检查表进行了更新。

6、重新修订了员工安全手册，补充完善了新岗位、新设备安全操作规程和责任制，新增劳动防护用品管理和安全标志管理制度，健全了应急物资的更换、检查和配备工作程序。

7、严格检查考核，推行对口管理。每月对分公司进行月考核，根据当月安全检查情况、工伤、隐患整改等情况进行评比打分。从5月份开始在公司安全系统实行对口管理、逐级考核，以考核结果进行工资核算，强化了各级安全监督管理人员的责任。

8、加强技改项目的安全监督。对二、四分公司选场技改安全设施、防护措施和职业卫生情况进行了检查，强化了新选场安全措施落实。

9、严格民爆管理，严查现场使用和存放、清退管理，强化对手持机使用培训和指导，保证了民爆物品安全使用。

10、加强作业场所职业危害检查与检测管理。对作业场所职业危害进行了申报和评价，按规定对粉尘、噪音、有害气体进行检测，督促检查个体防护用品佩戴和防治措施到位落实情况。

11、12月份组织分公司整理编制安全生产许可证延期申报材料，并到省局申报大厅进行了延期申报办理。

四、加强安全文化建设营造良好安全氛围

1、认真开展安全生产月活动。按照安全生产月活动方案安排，分四周进行安全月活动。采取以板面、标语、报纸等多种形式宣传安全月活动主题，参与县里安全月活动启动仪式，组织人员参加县里举办的“和谐杯”安全知识竞赛。为宣传好安全月活动主题，利用宣传车从乡村到矿山、从矿山到车间进行了巡回宣传，并发放传单3000余张，营造了浓厚的安全月活动氛围。

2、今年共出报36期，印发到车间、班组及员工手中18000余份。新增法律法规版面，及时将国家新出台的政策、法律法规、标准进行刊登，让广大从业人员了解和学习新的要求，提高了从业人员的安全意识和知识水平，营造良好的矿山安全文化氛围。

3、充分利用井口检身房、井下水平巷道口、安全宣传版面等方式进行宣传，让员工在上下班和休息时都能学习到安全知识，接受安全教育。

五、开展专项整治消除安全隐患

按照省、市、县各级政府的安全生产专项整治工作要求和部署要求，年初就制定了安全生产专项整治工作方案，并认真开展安全隐患排查。8月份又进行了百日安全生产大检查专项行动，制定了方案，建立了专项档案，组织开展了为期半年的安全生产大检查专项行动。特别是开展百日大检查以来，积极深入基层，认真排查每个作业面、每个生产环节，共到现场检查84次，查处“三违”人员23人，排查整改各类安全隐患369项，其中矿山258项、尾矿库(选场)111项，下达安全隐患通知书18份；共制定整改方案41个，并对整改结果进行了复查验收，已全部得到整改。综合治理方面，查处捡矿偷矿车辆16次，挖毁路段20余处，遏止了捡矿偷矿现象，全年未发生治安案件。

20__省、市、县共到我公司检查11次，下达执法文书6份，针

对提出的问题，都进行了督促整改。通过各级安全检查，强化了现场安全管理，消除了事故隐患，有效地促进了安全生产工作。

六、开展安全标准化建设规范现场安全管理

积极参与安全标准化工作，配合公司标准办修改安全方面的制度和标准，参与标准办对分公司标准化工作进展情况检查指导。特别是现场安全标志、安全文化、工作牌、规程、责任制等版面制作和悬挂上，安全部制定了统一的标准和要求，实行公司统一制作，分公司按要求悬挂，保证了岗位和主要巷道、安全通道、危险地点的各种安全标志配备、悬挂的规范和统一。对重点岗位、主巷道新增灭火器85个，提高了消防应急能力。在主要办公场所和人员集中地点配备了垃圾桶40个，改善了作业卫生环境。在工作中极尽所能的指导和要求分公司在安全管理上按照标准化要求，做好安全档案管理、安全检查、安全教育培训、安全防护措施整改、现场作业安全监督等工作。参与标准化现场验收和整改工作，促进标准化建设有序开展，达到国家三级标准。

总之，20__年我们认真开展了安全生产隐患排查治理工作，积极配合安全标准化工作进行全面实施，严抓安全基础基层工作，认真落实企业主体责任和各项规章制度，协助配合尾矿库在线监测、井下六大系统安装建设工作。虽然今年在安全方面取得了一些成绩，但是我们仍不能放松警惕，不能自满，管理上还存在许多不足之处，还有很大差距需要我们去努力工作。

下一年我们一定要认真开展安全生产专项整治行动，着力推动安全标准化工作，严格安全监督管理，认真落实企业主体责任，进一步完善各项管理制度，努力把公司的安全工作做的更好。

冶金行业年度总结篇三

20xx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9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。

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20xx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dfac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_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是良好，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！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级_公司进行据点销售和市场考察，在_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_年7月1日国家实施政策，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。

对于车价差万元的情况我们在dfac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dfac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_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_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。

已上是我在xx年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解！

冶金行业年度总结篇四

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品

之外，也应该具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

1、推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就应该具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。

2、为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节，帮助客户选择。

3、结合不同款式服装，向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。

4、配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征，如功能，设计，质量和其他方面，都应该适当向顾客说。

5、谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候，语气应该有礼貌、在充分听取顾客意见的基础上，再向顾客推荐。

6、观察、分析不同顾客喜好追求，结合实际向顾客推荐服装。

1、注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合，购买服装的目的与想法，帮助顾客挑选相应服饰，促进销售成功。

2、言辞简洁，字句达意。与顾客交流当中，言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话，应该试图以通俗语言向顾客讲解。

3、具体表现。要根据实际情况，随机应变地推荐服装，必要情况下，不去打扰顾客，让顾客自行挑选，当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

以上就是我做服装导购员这一年的工作总结，在新的一年里，我将继续努力工作，不断学习，吸取工作经验，不断改进自己的工作方法，为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

冶金行业年度总结篇五

2011物业年度总结

1、物业监督管理坚持完善工作职责，完善监督机制，代表甲方认真履行监督义务，严格按合同约定考核奖罚，实行日常检查区域设卫生监督员专人负责，责任到人，每日深入病区巡查、记录与反馈，中旬班长带领检查，月末由科主任带领班组长、卫生监督员及物业公司负责人共同深入病区现场检查考核，并与护理部、住院病人考核打分相结合的三级监督管理办法，加强一线巡查及考核力度，随时监督检查，不定期地抽查，发现问题及时督促整改，做到了有人查、有人管，有书面反馈，月末根据考核得分依据合同进行奖罚和付款，对乙方起到了很好的监督作用，整个医疗区域及公共区域卫生合格，在各种检查中受到好评，未给医院造成扣分，完成了医院交给的监督管理任务。

2、医疗垃圾管理医院医疗垃圾的收集、转运和暂存地的管理也是我科较重要的一项工作，是配合医院感染管理较重要的一环。我科在医疗垃圾的管理中严格按医院及上级要求执行，配备专人管理，重新制定和完善了医疗垃圾暂存地管理制度及工作职责。要求和强调物业公司员工严格按照要求负责收集、打包、贴签、登记、转运，要求暂存地管理人员认真登记交运，及时对暂存地进行清洗消毒，做好本职工作。我科对此进行经常性的监督和抽查，力争在各级检查中在软件方面合格达标，不给医院造成扣分。由于我院医疗垃圾暂存地年久失修，设施破旧落后，在历次检查中硬件不符合暂存要求，12月我科配合院基建科、感染管理科已完成对医疗垃圾暂存地进行新建工作的选址和计划上报等工作。

3、完成厕所除味工程由于医院人员过多、人员较集中的公共场所的属性，以及门诊楼、内科楼厕所设施陈旧落后、外科裙楼厕所无透气排风设施等问题，厕所脏、异味重，一直是

医院的老大难问题。今年五月，我科经过考察了解一些宾馆、饭店卫生间的除味设施，在医院及主管领导的支持下，我们对整个医疗区域的公共卫生间投入了少量资金，配装了电子除味剂盒，加之要求保洁员工勤冲洗、勤打扫，个别公厕配备专人专守管理，我科勤检查，加强管理和监督，在实施了以上措施后，公厕管理得到了明显改观，异味得到了较好地控制。

4、完成突发、应急工作在今年五月玉树抗震救灾及八月舟曲抢险救灾特殊战斗中，作为不可或缺的后勤保障，我科全体员工包括聘用员工及物业公司员工，积极配合医院行动，随叫随到，积极准备电梯、搬运及保洁应急预案，医院及伤病员的需要就是我们的指令，积极协调，克服各种困难保证了完成了任务。我们的合同工人及物业公司员工，不分节假日及休息时间，随时做好电梯拉运、伤病员搬运及病房的保洁消毒、垃圾运送及送氧气工作，很好地配合医院及临床完成救灾及伤病员救治工作。

5、控烟工作认真完成院“控烟办”交给的控烟督导任务，发放控烟宣传材料1万余份，完成督导控烟记录8本，填写表格80余份。在上级文明办的无烟医院评比检查中受到表扬和好评。

6、其它工作

(1)、完成了新一年三个物业合同书的起草修定工作。在原有基础上完善各种管理办法、考核办法、调查问卷及卫生管理标准等文件10余份。

(2)、全科职工积极配合“五一”、“合唱节”、“国庆节”等大型活动，加班加点圆满完成了院容、院貌装饰、搭建、搬运等各项工作。

(3)于4月、10月两次对内科楼、外科楼、营养楼进行全面统一灭蟑螂工作。

(4)认真完成了医院的绿化、养护工作及全院生活垃圾的转运工作。

(5)认真完成医院下达的各种临时性工作任务418项，投入人力1388人次。

2020年工作计划

1、物业管理方面，进一步完善管理制度，加大监督考核力度，增加检查人力，切实为医院创造良好的就医环境。

2、想办法增加绿地及休闲座椅，为广大病员提供良好的修养环境。

3、力争新年一季度建成新的垃圾站，使医疗垃圾的管理上一个新台阶。

工作做一下深刻检讨，希望得到大家的指导和批评。

一组织机构和人力资源

07年末--08年初，公司投入了大量的经费为业务部四位较出色的业务员配了车，公司也因此组织机构方面做了较大的调整。因为考虑到团队合作和提高车辆使用率的问题，我们依托这四名较优秀的业务员建立了四个业务小组，分别由四人任组长。最初要求各组在三个月内健全队伍，配额三人，即一名组长加两名组员。我也开始帮助他们招聘人才。但是由于方向的错误和对所聘用人员的要求过高，造成进入公司的六名新员工都在半年之内先后离岗。虽然人员流动是正常现象，但是全军覆没确实有些说不过去。不管怎么说，我们没能留住人，就证明我们在某些方面出现了错误或失误。

第一，我们招聘的对象有问题。应届大学本科毕业生，本身就是极不稳定的群体，他们要求的是长久稳定的收入和良好

的个人发展空间，而我们这样以销售为主的公司在这些激情澎湃的孩子眼力是没有这样高地位的。

第二，我们没有成熟的新人培训方案。刚出校门的孩子虽有冲劲，但是他们没有社会阅历也没有工作经验，他们在学校里依靠更多的是导师或教师，离开了课堂和老师他们找不到快速学习的法门，当他们需要快速找到到兴趣和方向的时候，我们却没能迅速提供。这就造成了他们的一个心理落差，逐渐激情消失，工作也就失去了动力。

第三，我们现有的团队还不够优秀。人以群分，虽然我们所聘用的这几个员工并不都是那么出色，但是他们最想加入的确是正规军，他们希望自己成为最优秀的团队中的一员。但是我们无论个人能力还是从团队资质，都没能达到他们的要求。松散的管理体制，无力的要求，这些也是他们逐渐离开的一个原因。

总之，我们从这次招聘中还是领会了一些道理。我们最需要的并不是高学历、高素质的人才，而是中素质、中学历、高经验、低要求的人才。我们在今后的招聘工作中，一定要淡化对学历的要求，但要注重品质和经历，重点放在经过一段时间磨练的相关行业流动销售人员的身上，因为他们已经过了预热期，只要品质好、略微有些销售经历，而往往这部分人群对工资和企业的要求不一定很高。我们还必须制定一整套的招聘和培训方案，力争用最短的时间对新员工进行科学考核，并使他们的工作能力和忠诚度有大的提升。另外，我们还要针对公司现有的员工进行定期的培训，对现有的老员工进行严格要求，从而不断提升团队的战斗力和凝聚力。

二执行力

关于执行力的问题，公司的两位老板已经多次提到。在我看来，执行力应该分成两个环节，一个是反应，另外一个行动。首先，有很多一部分工作是需要团队合作或者分工才能

完成的，这个过程指挥者需要有快速反应的过程，分工结束时就是行动。在两个环节的连动过程中，团队的指挥官也就是部门主管的责任是最大的，因此我认为执行力不好，部门主管罪不可赦。借此机会，我也向大家检讨。之前我在执行的时候，一般都只有一个步骤，那就是分配。错误已经很明显了，我缺少了指挥、监督以及检查(或者说验收)。我也决心在今后的工作中，严格要求自己，争取做执行的标兵。

三市场开发和维护

07年工作中最漂亮的的就是家装渠道的成功开发，但是08年在这方面却几乎是一无所获!首先在家装渠道方面，我们虽然对一些主流客户做了大量的工作，力争使资源的利用率达到最高，但是我们的努力似乎没有取得过多的好成绩。那么09年我们应该从什么方向上来扭转这个局面呢?我认为应该从细节做起。我已开始和负责家装渠道的人员探讨一些我的想法。首先是对渠道客户的定位和分类，把渠道客户的销售业绩拿出来分析，先把以我们为重点的客户找出来，放在首要位置，因为这些是我们最忠实朋友，我们也应该最重视;接着是把有一定销售能力但并不以我们为主的客户，先找到他们的重点合作对象，再了解他们合作好的原因，一对一的做针对性的方案，力争扭转乾坤;最后才是那些能力一般又没有方向性的客户，自然不能放弃，但是不必要投入太多的精力和物力。我始终认为对渠道来讲对客户的维护重于开发，我们必须要先学会防守再去进攻，否则得不偿失。

工装市场更糟糕。09年市场环境不容乐观，从大的方向来看，由于经济危机的影响，短期内楼市的情况不会有太大的好转，老百姓都处在恐慌中，买房、投资都很谨慎，买房子的少了，精装的少了，甚至有些计划重新装修的小型企业都会将计划推迟。总之就一个字--难!但是我们可以从另外一个方向上多少嗅到一点乐观的味道，那就是国家的基本建设。我对明年的工装市场的看法是，大型采购会增加，反之小型的工装可能会较往年有较大的缩水。这就需要我们把重点工作放在大

型工地上，作好明年的投标和公关工作，力争在恶劣的环境下找到夹缝以保平安。

小区推广在07年是空白，08年我们开始认识到了这个环节的重要性。在同行业，已经有很多的先行者无功而返，大家都在摸索最便捷的路。这条路实在是不太好找，但是我认为首先是我们要选择一个目标，如果没有最终的目标，我们就没有办法确立方向。所以我们在08年着手做小区推广之前就定向为“以宣传和推广为主要工作，力争提高我们的商品在小区的占有率”。目前这项工作正在试进行，我相信只要我们能坚定的沿着已确定的目标，一步一个脚印的走下去，就一定会取得成功。09年，我们还是要把重点广告投入放到小区，但是一定要作好小区的定位和可行性分析，并找到性价比最高的传播方法，并作好一系列的服务工作，力争让用过我们产品的客户做我们的宣传媒介，从而带动其他消费者购买。

五业务部部分经验教训的总结和检讨

1各组实力的失恒。当我们指定08年销售任务的时候，我们过多的把业绩目标理想化了，却忽视了各组综合实力的评估。竞争和勉励是重要的，但是如果游戏开始的时候就存在着不平等，那么就缺少了乐趣。当我们注意到这一失误的时候，后果已经很严重了。我有个愿望，我希望在我们的帮助和指导下，让落后的这支队伍重新回到游戏中来，找到自信，找到方法继续玩下去。但是这毕竟是工作，我将把努力倾注到失恒的一方，只要他不放弃，我们就不放弃！我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起来自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。我只相信一个道理——人定，胜天！我不想以失败告终，不管是选择的失败还是指挥和辅佐的失败，只要有失败的存在我们的团队就不再完美。我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起来自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。

2关注度的不公平。这一点完全在于我个人，可能每个人都有几分自私。在给四个组长开会的时候我已经检讨过了，仔细思考一下，我在处理同样问题的时候用的尺度还是比较公平的，但是为什么还是有人觉得我偏心呢？苦思冥想，最后发现原来我过多的关注一些沟通多的员工。平时我也是主动的找到一些员工谈心，但是主动找我谈心的员工实在不多。包括一些工作方面的交流，主动找我请教和请示的，我自然关注就多一些，而那些凭借自己的蛮力或智慧默默工作的员工就逐渐的远离了我的视线。看来我这个领导不合格了，难怪有些员工在遇到问题的时候偶尔会发牢骚，虽然经过沟通后都能理解，但是回忆起来我对他们实在太不公平了。今天在这里请大家对我作个监督，期望我在明年的工作中，认真的关注关心每一个人的工作，用最贴近公平的方式对待每一位员工。

3优点大集合。我经常和我部门的职员讲这样一个道理：每个人都有自己的长处和短处，学习别人的长处可能不是那么容易，那么就要尽量把自己的长处发挥到及至，把短处尽量隐藏起来；不要盲目的去效仿别人的做法，要更善于树立自己的风格。我最欣赏“三人行必有我师”着句话，孔子的教诲深刻在心，但是如何发现你的老师是至关重要的。我们经常在一起工作、娱乐，有好多习以为常的行为和处事风格已经被我们淡化，想要发现对方最大的缺点不是难事，但是如果想要发现他的优点并学习确实有些难，尤其是人格上的优点。两位老板经常教导我们“先做人后做事，先做事后赚钱”，在我们身边缺少榜样，更缺少完美的老师。我在前一家公司工作了将近三年的时间，学了不少东西，但是让我最最骄傲的是我懂得了一个做人的道理：“在发现别人优点之前，先不要急着指出他的缺点。”但是我在对我部门员工做一对一谈话的时候往往都是在批评他们的缺点，即便他们不接受，我也要强烈的指出来，最起码我要告诉他在在我看来他是有这样的缺点的。我的部下们都很敬重我，并不是因为我的权威，而是因为我和他们推心置腹，也许这就是我的优点吧。然而在我职责对方存在缺点的时候，还是有那么一点反抗的味道，人之

常情。但是，他们的优点我还是要找出来的，只不过我不喜欢当面表扬我的部下，因为我觉得让其他同事认可是最好的表扬，所以我要把一个人的优点拿出来，给其他所有的人去分享。08年末我有计划要做一轮培训，培训的主要内容就是有四个小组长做经验性的总结报告，我希望通过他们自我的褒奖或者批评来指导大家，成功需要总结经验，失败更需要接受教训，只有共勉才能促进大家提升自我。

六业绩达成

08年的业绩数据实在不堪入目。只有个别小组的业绩完成还是比较另人满意的。我也是需要靠业绩吃饭的人，没有业绩我就一无所有。但是我并不把业绩看做是我的生命或者什么，我更看重的是造成这个结果的原因。07年末我的业绩目标是这样规划的，四个小组平均完成400万，我个人完成100万，这样就是1700万。现在回头一看，自己都没有完成，有什么资格去要求其他的部下呢？业绩，只能是数据，而业绩的源泉是工作上的付出。我不认为没能完成的员工或者小组就是不合格的，但起码他们在和完成的小组或者个人相比存在着一些问题。准确的找到发病的原因才能对症下药，在这里我只能对自己做一个要求，一定要认真的去观察我部门员工的工作过程，之后给他们提出一些建设性的建议，从而达到整体提升的目的。

七远景规划

09年是我领导业务部工作的第三个年头。我在前两年的工作更多的是实战，而我在09年的工作可能更多的是通过数据上的分析来评估市场以及对员工加以引导和指导。

首先是队伍的健全，现在看来建设一个强大团结的队伍是最为重要的。我们领略了团队的强大是可以创造奇迹的。单独凭借一个人的力量或几个人的力量是不够的，因此我们必须要在09年4月份之前把缺少人力的小组补充完整。可以采用两

种办法：1借用公司现有的政策，广泛宣传，吸引一部分优秀的有经验的行业内人员；2借助人才招聘部分有事业心、品质优秀的人才，培养新人。我已经准备下达死命令，招聘合格人组员是四个组长的重心工作，如果到2009年3月末，哪个组长的兵不购数或凑数，直接打散。

接着是管理制度的规范和培训体系的健全。这项工作我们一直在努力着，09年4月份之前我们也要把这项工作列为重点。集合团队的智慧和经验，共同完成。

最后是工作细节的把握。细节决定成败，道理很浅，大家都明白。但是真正的发现细节上存在的不足，是自己无法作到的，这就需要协助和互助，我说过，共勉很重要，09年我准备对四个组长做以下要求：要经常总结组内成员在细节上存在的不足，经常沟通关于工作上一些细节的处理办法，善于发现细节错误和总结经验教训。

大船已经起航，在茫茫的商海上我们风雨同舟。我们这些水手必须要有认真严谨的心态，勤劳智慧的思考，勤奋不懈的努力，我们才能顶住风浪的考验，沿着即定的方向驶到彼岸！

总结人：业务部***

冶金行业年度总结篇六

1、更加建立、健全了合格供应商名册，供应商评价表。一直积极不懈的寻找更适合我司的供应商，从而使得我司对原材料需求上有了充分的保证。

2、对原材料质量索赔上，在各相关部门的积极配合下，化被动为主动，基本杜绝了因原材料质量问题而给我司造成经济损失。并且在原材料在下单初期就能做到很好的预见，及时提醒、监督供应商改进。

3、统筹安排方面，较去年有很大的改进□xx年采购部没有接到因提货问题不合理安排司机而导致的投诉。在资金计划及仓库的安全库存方面基本能做到心中有数，在资料归档及月底统计工作上也比xx年有明显的改善。

1、采购内部的协调，工作指导配合欠佳，各自为岗。

2、其中五金、机械配件及包装物的采购在价格、供应商、供货时间、归档、月底对帐等工作都非常不好。

3、采购部整体人员在思想意识上较去年虽然有很大的提高，但是总体感觉还是十分随意。

采购部始终坚持既是管理部门有是服务部门，在加强对外管理同时由要做到热情服务工作，积极满足各相关部门的要求。

1、在xx年工作基础上，值得借鉴和发扬的方面继续保持下去。

2、加强采购部内部管理，避免各自为职情况。

3、在原、辅料采购上积极挖掘可开发空间，特别对于辅料方面要健全账目工作，一定要做到要多思考、多比较、多审核。

4、整体人员素质要再提高。

xx年是不平常的一年，在这一年里，公司在建设发展方面有了飞跃性的突破，而我们采购部也紧随公司发展的脚步不断的进步□xx年已经过去□xx年才刚刚开始。我深知成绩只能证明过去，在以后的工作中我将更进一步学习和掌握专业知识，总结xx年的得与失，针对新形势出现的新情况、新问题，积极进取，分析表象，把握本质，做好本职工作，取得新的成绩。努力做到学习上要有新的进步，工作中要有新的起色，思想上要有新的境界，为永冠事业贡献自己的一切力量。