

# 2023年保安队长的个人总结报告 保安队长的个人工作总结(精选7篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 保安队长的个人总结报告篇一

### 一、 加强队伍建设

1、如何加强队伍建设是我中队全年工作的重点。身为中队长我是队伍的中层骨干、是兵头将尾在队伍中有这至关重要的作用。

2、为了队伍整体提高我还自行组织了多次业务知识培训和专业知识考评促进了共同学习。培养了带班分队长的模范带头作用，同时也提高了其管理和处理各类突发事件的能力。不定期对全体队员进行培训，让队员了解公司的企业文化服务理念，以及紧紧围绕公司领导所提倡的把服务做得更好、做的更到位。

3、由于细致的培训不仅减少了对保安队伍的投诉，还在所服务单位树立了良好形象，受到服务单位领导及同事好评，并在服务单位树立很高威信。为公司领导省了不少心，还为保安队建设打下良好的基础！

### 二、 加强军事训练、养成良好作风

由于我中队服务单位的特殊性，所以就要求队员加强军事训练提高军事素质，进一步强化岗位纪律，增强忧患意识。为此，每月中旬都牺牲队员休息时间进行全天的队列、军姿、军体拳、基本格斗技巧等一系列的训练。期间队员情绪高涨

彼此切磋交流交换意见。进一步调动了队员工作积极性还融洽了同事之间的关系。

为了养成良好作风，我还制定了上班期间所必须遵守的几个小的生活细节：

- 1、在上班期间在本单位不得嬉笑打闹严禁相互之间搭肩勾背
- 2、在本服务单位上班期间出去场所必须三人成路，二人成列规范一言一行
- 4、在接待外单位人员及上访人员都要文明用语热情接待，对老、弱、病、残人员都要一事同仁不得歧视不厌其烦的为外来和上访人员联系有关事宜。

### 三、 搞好安全措施积极配合服务单位工作

- 1、正所谓安全无小事，积极搞好安全工作是我中队在本服务单位的又一个重中之重的大事。为了落实公司领导和服务单位的安全要求。我中队集合队伍情况每晚对本服务单位大楼进行巡夜查点小组，特定每巡夜小组人员不低于两人必须配备警用器械、手电筒、对讲机等防护通讯辅助器材确保自身安全的情况下更好完成巡视工作。
- 2、主要巡查火、漏电、漏水情况，在特殊季节供水供暖时期还加派了巡查次数和时间确保大楼个个地点安全隐患能够及时发现及时处理，积极配合服务单位调整人员巡视受到各级领导好评。

### 四、 做好每一名队员的思想工作是稳定中队各项工作开展的源头

- 1、在工作中我们是同事，在生活中我们是好哥们好兄弟。为了能够更好的了解每一名队员有什么困难、在想什么和他们

的爱好取向等能够影响工作开展，影响工作积极性的问题进行排查并一一解决。

2、我自行制定了每月定时和不定时的和队员谈心交流交心。把出现的问题在能力范围之内的尽力解决，解决不了的帮助其出谋划策尽可能的帮助队员度过困难时期，把问题最小化的解决。

五、以上是我的年终总结。

其中，包括很多方面都是全年的工作亮点也是本人对公司领导大力关怀的全身心的回报。当然在工作中本人也存在许多不足之处，在以后的工作中我会学他人之长补己之短进一步的为保安事业贡献自己的力量！在现有基础上发挥我的特长再立新功！也希望领导和同志们监督指正！

## 保安队长的个人总结报告篇二

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的

时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

1) 销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2) 沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3) 工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。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。

4) 对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5) 因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业---9月份女裤一直占比都比较高73% 男裤只占27% 后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了 女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

## xx年工作计划:

### 1) 销售目标:

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计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。

### 2) 提高团队团结和配合:

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。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，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是店面的根本。所以xx年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3) 要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

### 4) 人员的培养:

6店张蕊 张青青以逐渐成熟，准备培养她们俩望店长方面发展，她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店李美霞：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的最高销售人员。所以xx年我强力推荐李美霞担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

## 保安队长的个人总结报告篇三

我于20\_\_\_\_年4月份经过考试、答辩及公司领导研究决定调东湖管理处担任保安队长职务。

到任后,首先熟悉上城的地理环境、工作范围、队员情况,了解后,开始为我自己担心起来,能否胜任,能否对得起公司领导对我的信任。东湖上城的情况远比世纪家园管辖范围复杂的多,小区是开放的,而且分散,上城的十四栋高层环绕石油广场,每栋楼都有车库,单体的、连体的、有很多业主将车库改做商服,并且达到两租、三租,非常混乱,而治安监控点只限在电梯内,这势必给保安治安巡逻增加工作量和治安难度。上城三期的建筑也非常的特别,一栋楼分为四个部分,最下面为地下停车位,上面为智能车库,是用电脑操作停车的。楼的一层、二层为商服,三、四、五层为住宅,要想进入住宅层需要走得楼的两侧角门,上下十分不便利。这两楼的消防设施进入每家每户,住户家内做饭时,气、烟稍微大一些消防监控就报警,接到报警后,保安员必须去查看,无形中增大了工作量。金融大厦更是乱得很,一层为庆客隆的仓库,二层东湖管理处暂用,保安、维修的宿舍、食堂、餐厅、活动室、洗漱间等,另外还住着其他的施工队,三、四、五层还由建设方使用,六至十层为住宅,80的户室都是业主买来对外出租,十分复杂。每天从这栋楼出出进进、各形各色的人,而这栋楼的监控设施还没有启用,这楼的安全全靠人防,任务是何等艰巨,任务又是何等的重大。保安员近三十人,只有几个人是部队的复员战士,多数都是地方农村孩子,年龄大多数都不过二十岁,文化水平都是初中还没有读完,人员总体素质过低,更不懂专业知识。队员住的也是比较简陋,这一切的一切每天都在我脑子里,像演电影一样,又着急又犯愁。小区的治安如何管理,队员怎样干,每天想的我头都大了,饭吃不下,觉睡不着,我想我既然来了,接了这个工作就要把它干好,不辜负领导对我的信任,可是先如何下手,从哪干起,一切茫然。这些都被嵇经理看在眼里,和我谈心,和我一起研究、制定保安工作计划和管理方案,并且教我如何带队。一个管理者,光有力气能干活不行,有热情激情也不行,管

理者比工人高在哪?高就高在要看得远用心带队伍,使队伍有凝聚力、团结、和谐,群则群利,充分发挥个人的积极性,你的保安队工作才能上的去,单靠你一个人能撑起多大的一片天。听了这些我仿佛就像吃了一颗定心丸,心里有底了,我针对保安队伍的现状,组织队员理论学习、培训。

1、首先学习治安管理条例、物业管理条例以及相关的法律法规,公司的各项管理规章制度、岗位职责、安全、消防知识,电梯困人解救。

务质量,增强了责任感和工作热情。通过强化专业训练,增强了队员体制,完全了军人工作作风,雷厉风行,给小区业主一个安全感。一年来我保安员在执勤中,为住户看管忘记关门的事件数起,为业主看管忘锁车门的事件数起,电梯停电时,帮助居民提拿物品,背老人爬十多层楼梯,帮助老人找孩子等,多次接到住户的邀请和答谢,这些都体现了我们保安队伍整体素质的提高,也是质的飞跃。

东湖上城小区是比较复杂的小区,保安在正常巡逻执勤以外,还要肩负着上城小区、金融大厦、庆客隆的商业网点管理。商贩们乱设摊点,占道经营,牌匾不规范,乱设广告灯箱,严重影响了小区的外环境,更有甚者还堵塞了消防通道。这些已成为我们保安队的日常工作,大家知道保安队的人员流动性比较大,有时人员倒不过来,我就自己亲自去清理,有的商贩非常不讲理,我软硬兼施,由于我们没有执法权,收效不是很大,我也经常遭受商贩们的拳脚,仅此这一项工作难度就相当的大。

在接管三期地下车库后,又给保安队的工作增加非常大的工作量,一天24小时离不开人,有时人员不够我就亲自跟着倒班,车库里的部分设施没有完全启用,有的还没用就坏了,为了保证车辆的安全,我们想办法修复,我的一个想法就是不能让业主的经济受到损失,不能使管理处荣誉受到损害,同时要保证我队员的人身安全。

在工作中也遇到很困难, 队员流动性大, 有时三五个一起离职, 招队员又不能同时招到。倒班人手足, 我就与班长们跟队员一起倒班, 招来的队员都比我小还好带, 难招时招来的队员又的比我大, 年龄28岁的我就扮29岁的。有一次招来一个队员, 年龄已37岁, 我就要扮38岁的。我的实际年龄才24岁呀, 在妈妈的眼里我还是一个需要关照的孩子呀! 有不高兴的时候妈妈还要哄着我, 可我在这儿如同队员们的父母, 处处替他们着想, 怕他们受委屈, 怕他们冷着、冻着, 有病了给他们买药, 带他们去看病, 逢年过节想家时, 要哄他们开心, 逗他们乐。有时我心里很苦, 但想到我的工作, 有领导的支持, 大家的关心、帮助我还是幸福的。

东湖上城小区是开放式小区, 保安的工作就不只是单一的治安巡逻任务, 同时肩负着小区的其他管理, 工作的多样化使保安在各方面得到了充分的锻炼, 综合素质也得到了相应的提升。一年来由于我们加强了小区治安安防, 自业主入住以来, 未发生火灾和盗抢案件, 业主的人身和财产安全有了基本保证。给小区居民一个安全、和谐、文明、舒适的生活环境。

回顾一年来所走的路, 有感叹、也有欣慰, 感叹的是一年来自己虽作了很多工作, 但也有不尽意的地方, 还须努力学习, 总结经验, 吸取教训。欣慰的是我的队伍成形了, 整体素质提高了, 在原有基础上上了一个台阶, 而自己在组织能力和管理能力上得到了一定的锻炼, 也成熟了很多, 虽取得了一定的成绩, 但要感谢公司领导给予的正确指导, 感谢东湖管理处的领导给予的大力支持和东湖管理处的各位前辈帮助。使我在今后工作中动力无穷, 更上一层楼, 来答谢公司领导对我的信任及同仁们的关怀。

## 保安队长的个人总结报告篇四

更多2018年试用期工作总结, 试用期转正工作总结, 试用期工作总结范文, 转正工作总结等范文, 请关注试用期工作总结栏目!



我于20xx年xx月xx日进入公司，根据公司的需要，目前担任(保安队长)一职，负责(公司治安管理)工作。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情;性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力;责任感强，能确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽和睦，有信心配合各部门负责人成功地完成各项工作;积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。

我自20xx年x月工作以来，一直从事(保安队长)工作，因此，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况。

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在xxxx工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指正，促进了我工作的成熟。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。

公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的工作总结新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出最好的性能。咱们公司就是一名优秀的司机，新员工就像是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的(公司名称)中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这(两)个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、

共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。(公司名称)公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

## 保安队长的个人总结报告篇五

多年来我一直没放松对业务理论的学习，我深知只有掌握了丰富的专业知识才能在消防监督工作中得心应手，更好地为人民服务。因此我经常阅读消防监督方面的书籍和报刊，坚持写读书笔记和心得，向各级期刊投递消防稿件50余篇。同时积极参加总队、支队举办的各类培训班、研讨会，与消防监督方面的人士探讨当前消防监督工作存在的问题及所面临的形势。几年来我共写读书笔记20余万字，参加各类培训班三十多次，使自身的综合素质得到了明显的提高。

本人多年来一直在基层消防科工作，深知“隐患险于明火，责任重于泰山”的深刻含义。因此在工作中始终以全心全意为人民服务为宗旨，严格执法、热情服务。在实际工作中，我认真学习上级有关监督方面的文件精神，主动掌握这方面的知识和基础理论，强调打铁需要自身硬，以过硬的本领指导各重点单位消防安全责任人，抓好安全工作，受到了地方各单位的、支持和感谢，为支队消防监督工作赢得了荣誉。

在我担任消防科科长期间，为了作好全区的防火工作我经常深入到机关、团体、企事业单位、街道、乡镇、派出所进行走访，虚心听取社会各方面的意见，采纳他们的合理建议，不断研究和探索当前防火工作的新思想、新思路。在工作态度、工作方式、工作方法上，充分发挥自己的潜能，体现自身经验，我作为一名科长不断增强服务意识，尊重意识，积极向支队领导请示汇报工作，为领导当好参谋，为府当好防火工作的参谋，并且时时刻刻告戒自己想实事，干实事，以身作则。在当前防火形势逐年严峻的情况下，以杜绝群死群伤和重大火灾损失为己任。在认真贯彻落实省总队和支队各

项工作的同时，结合我区的自身情况，突出抓重点，带一般，使全区火灾形势继续保持平稳，树立了消防监督部门良好的形象，创造了优良的消防安全环境，为地方经济发展，市府建设，以及消防执法环境的改善做出了重要贡献，曾多次受到上级领导和部队首长的表扬。

除了上述具体工作外，本人一贯坚持无私奉献的敬业原则，善于同其他同志交流工作经验，主动征求领导、同级以及列管单位干部职工和意见和建议，使我的消防监督水平日趋成熟，如果上级领导认为本人符合条件的话，那么我将更加努力地钻研技术，在本职岗位上再立新功，再创佳业，以更加突出的成绩向各级领导汇报，谱写崭新的职称评定述职报告。

## 保安队长的个人总结报告篇六

能作为某某服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭某某服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，9月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着某某公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为某某在青冈的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：

1. 作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。
2. 管理品牌店必须有一套科学的管理制度。
3. 店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。
4. 在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让某某的服装在青冈人心中生根

发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，某某的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1. 销售额完成360万，较去年同期增长60%经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。
2. 培养员工3名，达到对某某企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。
3. 在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。
4. 强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，

促进销售额的提升。

5. 处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立某某在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受某某员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为某某在他人心目树立形象起到较好的作用。

6. 配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应某某的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中夜存在不足：

1. 用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2. 有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3. 没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

1. 加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2. 加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训；每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3. 做好其他店销售管理工作，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励；第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励；第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4. 继续维护好会员体系，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去迪图的祝福，特别是会员生日；对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好；让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到迪图的销售理念，爱上迪图服饰。

## 保安队长的个人总结报告篇七

### （一）认真学习理论，努力提高自身素养

理论是行动的指南，作为基层一名新干部，必须具有强烈的政治责任感和廉洁奉公精神，只有理论上的坚定，才能确保行动上的执着。因此，在平时我十分注重自身的理论学习和素养的提高，不断用先进的思想理论来武装自己的头脑，指导自己在本职业业务上的实践。积极参加支队、中队组织的各项政治专题教育活动，并能积极协助指导员组织实施教育讲课，做好教育的宣传、补课、组织官兵外出参观等辅助活动，丰富了教育内容，促进了教育效果，提高了教育质量。

（二）密切配合中队党支部开展工作，加强自己的助手作用。中队是否有战斗力，作风是否过硬，支部一班人是关键。在工作中，我在支部的统一领导下，搞好密切配合，加强个成员之间的交流。

作为一名干部，在许多方面，我都需要加强自身素质的提高。因此，我没有因为自己是名干部而产生丝毫优越感，而是更

加虚心的向其他人员请教，尤其是在部队管理上主动向老干部学习、请教，加强配合，做好助手。从而使中队干部之间、干部与战士之间能够密切配合、关系融洽、团结一致。这些努力对整个中队建设取得好成绩发挥了很好的推进性作用。

### （三）进入自身角色，努力胜任本职工作

作为一名新干部，我主要做了以下几项工作：

1、队伍管理工作，中队把管理教育工作，作为一项根本性、全局性的基础工作来抓。刚来时，在日常管理中，由于我缺少管理经验，中队又是支队的先进中队，我感到自身的压力很大。我虚心向指导员、队长和班长骨干们请教管理方法，丰富自身管理经验。作为副中队长我认真负责，积极配合中队长完成好各项工作。我处处以身作则，坚持官兵一致；坚持公道正派，不分亲疏；坚持严格管理与耐心说服相结合。以情带兵，用心管理，以良好的形象影响和带动战士。我严格遵守中队的一日生活制度，严格遵守请销假制度，真正做到“五同”，每天同战士们同吃、同住、同娱乐、同操课、同休息。要求战士做到的自己首先做到。认真组织中队的早检查、交接班、操课等各项工作，完成好值班队长的职责。

2、训练工作，我严格管理，严格要求，本着为自己负责，为战士负责，为领导负责的思想，较好的完成了各项工作，而且使自己的管理能力有了较大的提高。受到了领导的好评。业务训练方面，我深知自己底子薄，体质差，就刻苦加强训练，虚心向老队长和业务好的战士学习。不怕苦、不怕累，使自己的业务水平有了一定的提高。

3、在灭火救援，我多学习、多观察、多思考，增强自己的灭火指挥能力。并带领战斗员多次冒着生命危险，成功地扑救了各类火灾，每次我都是冲在最前面，把抢救人民生命财产安全当作是自己的最高职责。工作两年来共出警次，出色地完成了中队的执勤战备工作，保卫了人民群众的生命和财产

安全。

在其他工作方面，去年我主要负责中队的重点保卫单位灭火作战计划的制定工作。我中队重点保卫单位数量多，分布广，要求完成的时间紧，制定任务相当重。我本着认真负责的思想，认真走访，认真记录，认真制作。虚心向中队有经验的干部请教，向其他中队学习，终于保质保量的完成了计划制定工作，并受到了支队的表扬。

1、理论学习不够扎实。一是不能正确处理工作和学习的关系，学习往往是浅尝辄止，系统性不强，不能持之以恒，理论学习的深度和广度也不够。二是理论学习和实际工作脱节，运用理论指导实践解决问题还不够。

2、工作开拓创新的力度不够。在实际工作中，由于经验不足，管理队伍不够大胆、模式陈旧，理性思考不多。

3、工作方法不够细致。面对工作压力和出现的问题，还不能完全做到冷静思考、沉着应对，抓具体工作欠细欠实。

在这两年的工作里，有收获，也有教训；有成绩，也有不足。工作得到了领导的认可，但是管理经验还不丰富，业务技能还有待提高，对自身的要求还不够严格。总之在今后的工作中，我会加强学习，加强训练，全面丰富自己，使自己的工作再上一个新台阶。

以上是我对各方面学习工作情况的总结，总的来说，这是我军旅的生涯迈出的重要一步，是我学习知识、增长经验的两年，虽然在工作学习方面取得了一些成绩，但也看到了自身的不足之处，素质能力上还需加强。我将在以后的工作中更加努力完善自己，完成好本职工作，本着“特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献”的消防精神，成为一名出色的基层消防警官。