

# 医学课题开题报告 课题研究的开题报告(精选5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 年度工作计划大纲篇一

20年是我在公司工作的第三个年头，有了前两年的工作经验，对于今年的工作我已经有了明确的工作方向，可以相当完美的做好整个20年度的基础工作。新的一年是公司腾飞的一年，也是我们公司的每一员要更加努力，向上拼搏的一年，挑战已经开始，能不能抓住机会就要看我们自己的了。因此我做好了20年的工作计划，让自己在新的一年里取得好成绩与大进步。

### 一、吃苦耐劳的工作

文员的日常工作比较繁杂，时间紧，任务重。需要我在新一一年中发挥像牛一样的吃苦耐劳的精神，在工作中更加的勤奋与细致，发挥自己所长，在这样一种环境中磨练自己的意志，锻炼自己的业务能力。

### 二、孜孜不倦的学习

在平时注意信息的收集，加强对于本职业知识的学习。根据自己的实际情况，找适合自己的学习方法，提高学习的效率，在巩固自己基础的同时拥有向深处钻研的精神，在放松时阅读不同的书籍，将知识面进行拓展，做到博览群书，精研一门。

### 三、团结协作做领导的好助手

对于上级交代的任务及时、高效的完成，同时加强自己的工作责任心，加强团队协作的能力。做好上传下达的工作，将每一份工作落到实处，尽自己最大的一份心，在完成分内工作的同时，分担同事的压力，共同建造一个和谐互助的工作环境。

### 四、熟悉新规章

公司在发展的过程在不断调整制度，订立新规定，作为一名老员工，需要身体力行，以身作则，全力配合公司的新规章，遵守规定。

综上所述，是我在20年全年的工作计划，基于去年的总结下，安排了今年的工作，可能有一些不到位的地方，希望领导能够指出我还不成熟的地方，能够让我加以修改，更好的为公司的发展服务。新的一年，展望未来，我会以一种更加成熟的姿态迎接挑战，一全新的面貌在工作中为公司的更进一步添砖加瓦，紧跟上公司发展的脚步，使自己在新的一年更加的出色。

## 年度工作计划大纲篇二

每位销售人员都会有自己的一套销售理念，我们一开始，是不知道每位销售人员的特色在哪里。等完全了解的时候，我们就应该充分发挥其潜在的优势，从而来弥补其不足之处。

如果销售人员实在没有什么潜力可以发掘，可以进行相对的帮助，来帮助每一位销售人员顺利的完成公司下达的销售指标。

销售总监需要督促的方面有：

- 1、参与制定公司的销售战略、具体销售计划和进行销售预测。
- 2、组织与管理销售团队，完成公司销售目标。
- 3、控制销售预算、销售费用、销售范围与销售目标的平衡发展。
- 4、招募、培训、激励、考核下属员工，以及协助下属员工完成下达的任务指标。
- 5、收集各种市场信息，并及时反馈给上级与其他有关部门。
- 6、参与制定和改进销售政策、规范、制度，使其不断适应市场的发展。
- 7、发展与协同企业和合作伙伴关系，如与渠道商的关系。
- 8、协助上级做好市场危机公关处理。
- 9、协助制定公司项目和公司品牌推广方案，并监督执行
- 10、妥当处理客户投诉事件，以及接待客户的来访。

销售业绩的制定要有一定的依据，不能凭空想象。要根据公司的现状，以及公司课程种类划分。当然不能缺少的是销售淡、旺季的考虑。我应该以公司为一个基准进行实际的预估。

随后要做的事情就是落实到每一个销售人员的身上，甚至可以细分到每一个销售人员日销售业绩应该是多少，周销售业绩是多少，从而完成公司下达的月销售业绩。最终完成每年的销售指标。

- 1、分区域进行
- 2、销售活动的制定

- 3、大客户的开发以及维护
- 4、潜在客户的工作
- 5、应收帐款的回收问题
- 6、问题处理意见等。

销售总结工作是需要和销售计划相结合进行的。销售总结主要目的是让每一位销售人员能很具体的回顾在过去销售的时间里面做了些什么样的事情，然后又取得的什么样的结果，最终总结出销售成功的法则。当然，我们可能也会碰上销售不成功的案例。倘若遇到这样的事情，我们也应该积极面对，看看自己在销售过程中有什么地方没有考虑完善，什么地方以后应该改进的。

定期的销售总结同时也是销售总监与销售人员的交流沟通的好机会。能知道销售团队里面的成员都在做一些什么样的事情，碰到什么样的问题。以便可以给予他们帮助，从而使整个销售过程顺利进行。

销售总结同样也可以得到一些相关项目的信息。我们不打无准备之仗。知己知彼方可百战百胜。

销售团队的管理可以说是一个学问，也是公共关系的一个重要方面。如今的销售模式不再是单纯的单独一个销售人员的魅力了。很好的完成销售任务，起决定性的就应该是销售团队。

在所有销售团队里面的成员心齐、统一、目标明确为一个基本前提的基础上，充分发挥每一成员的潜能优势，是其感觉这样的工作很适合自己的发展。感觉加入我们的销售团队就像加入了一个温馨的大家庭中间，我们共同创造一个很好的企业文化。每一个人员都会喜欢自己的工作。

- 1、原本计划的销售指标。
- 2、实际完成销量。
- 3、开发新客户数量。
- 4、现有客户的拜访数量。
- 5、电话销售拜访数量。
- 6、周定单数量。
- 7、增长率。
- 8、新增开发客户数量。
- 9、丢失客户数量。
- 10、销售人员的行为纪律。
- 12、需求资源客户的回复工作情况。

销售总监也起着穿针引线的作用。根据公司上级领导布置的任务，详细的落实到每一位销售人员的身上。在接受任务的同时，也可以反应一下销售人员所遇到的实际困难。

- 1、组织研究、拟定市场营销、市场开发等方面的发展规划；
- 2、组织编制年度营销计划及营销费用、内部利润指标等计划；
- 3、制订营销实施方案，通过各种市场推广手段完成公司的营销目标；
- 8、负责组织、推行、检查和落实营销部门销售统计工作及统计基础核算工作的规范管理工作。

销售专员培训的主要作用在于：

- 1、提升公司整体形象。
- 2、提升销售人员的销售水平。
- 3、便于销售总监的监督管理。
- 4、顺利完成销售。

## 年度工作计划大纲篇三

新的一年已经过去了两个多月了，在新的一年里我将对我去年的工作做出一些回顾以及总结，发现自己的不足和一些优势。通过弥补自己的不足以及加强自己的优势，让自己在未来的工作中能够做出更好的安排。下面就是我20xx年新年的工作计划，只有提前把计划做好才能更好的完成今后的工作。

在去年的工作中，我发现自己的工作技能非常的缺乏，尤其是专业知识方面。所以在未来的20xx年，中国会加强自己的技能学习，尤其是一些专业性方面的知识，让自己在今后的工作中能够做的更好。加强学习不仅需要自己的自觉性，也需要自己能够明确一个目标，努力的朝一个方向去学习，不断地学习已经没有规章制度的学习是无法取得进步的。

虽然说做好本职工作是一个必须要完成的项目，但是在未来的工作中，我也会把这个作为我的第一要素去努力的完成。本职工作包括一些自己分内的事情，不仅需要自己认真的对待，努力的学习也需要自己能够拥有一个良好的心态。尤其是避免自己在上班时候开小差，以极不负责任的工作态度。仍努力的提升自己，把工作做好，在今后的道路上才有更多的选择。

但未来中不仅要做好自己的本职工作，也要做好领导下发的

临时任务。分为领导，他们总是会从全盘的角度去考虑一些问题，所以会在中途中做出一些改变或者安排，我们要及时地服从领导的安排，尤其是一些跟自己项目冲突的意见。虽然我们需要提出一些个人的看法，但是也需要积极的配合领导的安排，这样才能更好地加强团队之间的合作，形成一股凝聚力从而更好地开展工作。

## 年度工作计划大纲篇四

以科学发展观为指导，学习贯彻^v^^v^五四、六一重要讲话精神，落实中央、教育部和xx市委关于培育和践行社会主义核心价值观系列文件的要求，在中学生中培育和践行社会主义核心价值观，结合我校学生特点，以校园文化建设为教育主线，抓养成教育为工作重点，以多种形式的文体活动为载体，为学生健康、全面发展奠定思想道德基础。

以培育和践行社会主义核心价值观为宗旨，以养成教育载体，以“助力梦想，成就青春”为目标，以年级阶段教育为重点，配合学校整体计划，加强学生德育工作，加强共青团建设。

1、班主任队伍：与专家和有经验的班主任座谈，拓宽工作思路；新老班主任经验交流、工作案例分析及偏常生教育转化问题讨论；加强理论学习，提高班主任业务水平和德育科研意识；建立健全班级管理机制，提高班级管理的科学性和规范性。

2、教师队伍：由年级组长领导，年级组教师参与年级、班级活动，加强与学生的沟通；关注班级、年级重点学生，成为班主任的助力。

3、共青团队伍：加强对学生团干部队伍建设，积极对新的学生团干部进行培训，使他们成为开展团工作的能手，成为学生中各方面的楷模。

4、家长队伍：扩大学校工作宣传力度，利用家长会，学校、班级各种活动，家长开放日等，增强学校与家长之间的沟通；充分发挥家长协会的作用，让家长有机会参与班级、年级、学校的教育管理工作，扩大学校教育的影响面。

5、社会力量：联合区少年宫、文化馆，学校附近的社区，单位等，组织学生参加各种活动（走出去，请进来），增强德育吸引力和感染力，激励广大学生进一步坚定理想、勤奋学习、积极实践。

5、从常规入手，抓养成教育。把“有礼、有序、有规”作为学生行为准则，培养学生“言行有礼”，“行动有序”，“做事有规”的良好行为习惯。各年级组结合本年级学生特点，对此要求逐步细化，教育目标：品德成人、学习成才、做事成功。

6、大课间和社团课：为丰富学生校园生活，落实“体育锻炼一小时”要求，针对xx区传统运动项目比赛以及学生体质健康测试工作，年级组制定活动计划，继续推行形式多样大课间活动。同时为了提高增加学生文化学习的兴趣，开展丰富多彩的社团活动，让学生能学、想学、乐学。

7、常规管理：把落实“有礼、有序、有规”行为准则作为本学期重点，学生相互监督，老师反复宣传，学校适当检查评比，最终班级推选文明标兵，扩大教育、影响面；卫生检查，广播操评比继续作为本学期的评比重点，充分发挥学生相互监督、管理的作用，划分年级管理区域，采取各班轮值的形式，学生参与巡视、检查，培养主人翁意识；严格落实眼保健操检查，关注学生视力。

8、年级组充分利用图书资源，培养学生读书习惯，增加校园、班级文化气息；加强班级绿植管理，培养学生主人翁责任感，美化班级、校园环境。



9、以“助力梦想，成就青春”为主题，召开主题班会。

10、继续参加xx区中小學生“十項技能大賽”“科技節”，給學生創造展示、宣傳自己的機會。

11、繼續開展社會大課堂實踐活動，培養學生集體觀念、團結精神、實踐能力。

12、與訓練中心、團委攜手，開展多種形式的課外文化、體育活動，豐富學生課餘生活，提高校園對學生的吸引力和影響力。

13、與體育組合作，完成學生體質健康測試訓練、準備工作（初一全員xx區體質健康測試，初二xx市體質健康抽測，關係到三好生的審批）；組織好冬鍛啟動儀式；冬季越野賽。

14、落實電子平台評價工作，班主任、教師、學生家長參與“學生綜合素質評價”。與學科活動相結合，注意收集、整理階段性活動材料，在學期初、中、末安排上傳材料時間，使評價能真實、及時反映學生的成長經歷。

## 年度工作計劃大綱篇五

20xx年，在公司各部門的大力支持和幫助下，通過分公司的不懈effort，質量、安全、生產管理都有了很大的改進。預計xx年xx行業形勢將逐步升溫。抓住這一有利機遇，加強技術創新，加強質量、生產和設備管理，杜絕浪費和安全事故，開源節流，降低成本，提高效率，努力在生產管理上取得新的突破。在新的一年裡，我們將認真做好以下工作。

首先，我們將繼續開展安全培訓工作。以各種工作和設備的操作程序應急救援知識為培訓重點，不斷加強意識安全。二是突出安全重點，重視安全薄弱環節的有效監控。第三，堅持日常安全管理，始終堅持安全工作。完善車間安全生產會

议、巡检、设备维护、（交接班）等记录，记录整个生产过程，便于分析和发现问题。

一是加强生产经营者的质量培训，增强员工的质量意识。二是加强检验员的质量检验，避免重大质量事故的发生，要求他们记录当天的质量情况，使我们有痕迹可循，便于质量管理和研究。三是建立合理的奖惩制度，在考核机制中加入质量考核，与员工收入挂钩，奖优罚劣。通过以上措施，确保产品年合格率达到98%。

一是合理安排人员，梳理现有岗位人员，设置技能岗位，尽量降低公司劳动力成本；二是合理安排工作时间，尽量连续生产，避免能源浪费；三是精细管理原材料，防止浪费；四是逐步探索刀具（量具、钻具等公共器具）与员工使用挂钩，奖惩。

在xx年，我们将加强员工的生产工艺培训，提高员工对工艺的熟悉程度，提高员工的技能水平，确保工艺的実施率达到100%。

一是制定设备维护管理措施：制度化设备日保、周保、月保，定期检查，实施各种激励措施，引导员工采用正确的设备维护方法。二是加强设备维护技能交流和培训，定期召开设备管理会议：主要是纠正不良设备的使用和维护，交流工作技能。上述措施有效保证了设备的高效稳定运行，为按时保质交付提供了有力支持。

在xx年，我们将进一步加强生产现场管理，不断优化生产计划、生产组织、人员、设备、材料配置，保持生产现场清洁有序，促进标准化生产，实施6s管理制度，力争在xx年度生产管理工作不断完善，新台阶。

继续执行领导与员工、员工与员工之间员工之间不能发生冲突，在发生冲突之前解决冲突，坚决反对固执、极端、不听

意见和解释。

总之，为了实现xx年度目标预计，我们将努力工作，开拓进取，发扬特殊困难，特别是战斗精神，从小事开始，严格落实岗位责任制、内部管理、外部形象，努力通过扎实有效的工作，成功完成公司发布的任务指标。

## 年度工作计划大纲篇六

转眼间又要进入新的一年-20xx年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司团队需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强团队协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关团队工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。认真听取他人忠恳意见。更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对20xx年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[]xx年取得更好的成绩，全面提升自己。

## 年度工作计划大纲篇七

在厂领导的正确领导和关心支持下，市场部全体人员克服金融危机带来的诸多不利影响，积极开展相关工作，全年实现销售收入人民币8494.46万元，新签合同人民币2523万元；全面完成厂下达的产品服务及抢修任务；提高了人员的业务能力；做好了部门资料归档工作及价格调整工作；完善部门质量工作，贯彻质量体系工作运行正常。

### 2 工作目标

万元，备件及工业性协作1795万元；力争实现利润人民币920万元；新签合同力争达到人民币9000万元。

2) 进一步提高年轻营销人员的业务水平，培养可以独当一面的营销人才。 3) 进一步加强部门的文件管理工作及质量工作。 4) 进一步提高售后服务管理工作，提高顾客满意度。

### 3 重点工作

2) 加大对竞争对手的分析和研究，制定有竞争力的销售策略，努力开拓市场渠道。 3) 加大力度走访船舶设计院所及船厂，了解船舶需求信息。 4) 建立用户信息档案、销售项目信息实行专人负责跟踪。

5) 加大对主流客户的营销力度，积极承接新机型订单，提高市场占有率。 6) 进一步把握军品老船复造市场，在稳固老机型(l+v20/27)的基础上，争取新机型(l16/24□l21/31)早日进入军方型谱。

7) 加大增压器市场开发力度，拓展nr15r□nr20r的整机市场，扩大增压器整机及备件的市场占有率。

8) 进一步加大老机型备件市场及工业性协作任务的承接。

9) 做好产品技术服务和质量保修任务的管理，及时组织人员提供相关服务；及时收集和處理交付产品的质量信息；建立售后服务信息月报表制度，按时编制报表；进一步提高顾客满意度。

## 4 主要工作内容及措施

### 4.1 柴油机销售(韩金明、平家驄)

完成厂部下達的销售收入指标，主要工作内容如下：

1) 对公司柴油机产品进行销售，并对每个销售项目的工作负责。

2) 对柴油机市场进行调研、预测、分析，掌握市场动态，不断拓展产品销售渠道。

3) 负责销售合同应收款项的回拢工作。

4) 负责与已签约客户的业务联系及沟通，及时掌握客户生产进度，确保沟通信息的有效性。

### 4.2 增压器销售(顾永贤)

完成厂部下达的销售收入指标，主要工作内容如下：

- 1) 对公司增压器产品进行销售，并对每个销售项目的工作负责。
- 2) 对增压器市场进行调研、预测、分析，掌握市场动态，不断拓展产品销售渠道。
- 3) 负责销售合同应收款项的回拢工作。
- 4) 负责与已签约客户的业务联系及沟通，及时解决客户的相关问题。

#### 4.3 工业性协作及备件销售(袁飞)

完成厂部下达的销售收入指标，主要工作内容如下：

- 1) 收集工业性协作及备件销售信息，不断拓展工业性协作及备件销售渠道。
- 2) 负责销售合同应收款项的回拢工作。
- 3) 做好产品发运工作，保管好发运及提货书面记录凭证。
- 4) 做好顾客财产的接收保管工作，负责协调公司内部各部门与顾客的沟通和联系工作。

#### 4.4 售后服务管理(徐铭众)

- 1) 负责拟定公司交付产品售后上船服务计划，编制月报表及年度报表。
- 2) 负责产品保修期内的维修服务管理，协调解决售后服务过程中出现的相关问题。
- 3) 配合做好产品交付后发生质量问题的分析及相关资料收集工作，协助做好客户沟通工作，及时反馈公司有关部门。
- 4) 负责顾客满意度调查和分析评估，提出具体改进建议。

5) 负责组织对用户产品操作使用、维护保养等方面的培训工  
作。 6) 负责及时申请售服工作令并下发。

## 年度工作计划大纲篇八

一年以来，我不论在思想上还是工作方法上都有了很大的进步，在对待和处理问题上也逐步趋向全面化。根据组织的分工安排，我从事驾驶员工作，主要是保证党政领导的用车。

### 一、努力工作

在工作中，坚持服从领导分工，不挑肥拣瘦，不拈轻怕重，不论领导安排什么工作，我都认真的去履行好。一是保证主要领导用车，始终做到随叫随到，从未耽误过任何一件事情；二是在主要领导不用车的同时，服从办公室的调动，从未私自出过一次车；三是持续车容整洁，车况良好，对车辆的维修，小的毛病尽量自己处理，对大的问题及时向领导汇报，并到指定的修理厂进行维修，遵守交通法规，注重保养车辆，安全行车。不怕脏不怕累不怕危险，为我镇的工作作出了自己的贡献。

### 二、转变作风

树立了敬业踏实、勤奋上进的工作作风，在具体工作中，一是严格遵守单位规章制度，用单位规章制度来规范好自己的行为，开展好批评与自我批评；二是在工作中勤勤恳恳，任劳任怨，扎扎实实地为人民服务；三是做好与同事的团结，大事讲原则，小事讲风格；四是在工作中注重解放思想，实事求是，不断探索创新，用心实践，不因循守旧、安于现状，努力克服不思进取，无过便是功的思想。其次是按照“两个务必”的要求，指导自己树立艰苦朴素的生活作风。在生活中，自己始终能够持续和发扬艰苦奋斗的优良传统，简洁朴实，自觉抵制各种不正之风。

总之，一年来，我团结同志，宽以待人，认认真真学习，踏踏实实工作，使所从事的工作一年一个台阶，不断向前发展，取得了必须的成绩。但我深知，取得的一点成绩，是在镇党委、政府的正确领导下，在老同志的精心指导下，在同志们的帮忙下取得的，我只是做了我就应做的事。在今后的工作中，我将进一步加大工作力度，改善工作方法，更加努力地做好工作，为我镇的各项事业协调发展。

## 一、对新工作岗位的基本认识

作为一名部队转业的战士，要走上新的工作岗位，我的心情很激动也很高兴。

首先，在部队上我学的是驾驶专业，来到分公司机关后，组织上把我安排在司机班，因此我很愿意也乐于接受这份工作。

其次，烟草行业无论在行业内还有行业外都有很高的知名度和良好的形象，这对我今后的成长提供了一个很优越的环境，因此我非常热爱这个企业，我从心灵深处非常珍惜这个岗位。同时，能够跟以前的司机班老同志学一些新的知识和经验，在我的思想意识里，虚心学习，干好本职工作是我的快乐。

## 二、严格要求自己，遵守纪律，团结同志

在我上班后，自己能够遵守公司的各项规章制度，在思想上严格要求自己，坚持做到早上班，晚下班，不迟到，不早退，出满勤，干满点。工作中服从行政科的具体分工，以严谨的工作态度和踏实的工作作风干好每一项工作。永远把安全第一做为工作中的座右铭。在每一次出车或出差中时刻都在提醒自己，把好手中的方向盘，安全回家是关键，我这样想了也这样做了，去年全年驾车安全无事故，行驶路程5万多公里。作为一名驾驶员，把安全第一放在第一位，这样不仅是对自己、家人、别人以及公司都是一个好的交待。



公司就是我的家，我能够自觉维护企业形象，不说有损公司形象的话，不做有损公司的事，能够和同志们和睦相处，搞好团结，集体荣誉大于个人的成绩，积极地参加集体活动，向老同志虚心请教，把在部队中学到的勤勤恳恳，兢兢业业，任劳任怨的工作作风坚持下来。

### 三、注重学习，保持先进模范作用

在业务学习方面，认真学习烟草行业知识，了解烟草行业的业务，使自己能够成为名付其实的烟草公司员工。不断的提高驾驶技术，苦练基本功，不断提高自己的驾驶水平和服务水平。

作为公司的一名司机，为领导提供周到细心的服务，是我的职责，我坚持做到车辆时刻处于良好的状态，保持车内卫生，给领导和同志们提供一个卫生舒适的乘车环境，做好出车前的各项准备工作，随叫随到，不误领导和同志们用车，严格按照驾驶员操作要求，搞好车辆的维修和保养，节约车辆的用油，确保车辆的安全。

一年来，我在同志们的大力协助支持下，通过自己的努力，业务上有了新的进步，思想作风也有了很大转变，较好的完成了各项工作，这些成绩取得与科室的正确领导及同志们的帮助是分不开的。同时我也深深认识到自己工作中存在着一些不容忽视的弱点和缺点，平时出车时间长，还不能有效利用和挤时间去学习，特别是对政治学习主动性不强，汽车专业知识掌握得还不够，距离精益求精的要求差距还很大，服务质量还有待进一步提高。

在新的一年里，我决心进一步加强自己的思想政治修养，向书本学习、向实践学习、向老同志学习，不断充实自己，针对自己各方面存在的不足，发扬成绩，修正错误，在平岗位上，争取有更好的业绩，乐于奉献，勇于创新，按时完成组织上分配的各项任务，为烟草事业平稳较快发展做出自己的

贡献。

## 一、政治思想方面

一年来我积极参加公司里组织的学习，努力做到在思想上、认识上同公司价值观保持一致、始终保持与时俱进的精神状态。同时，自己还树立终身学习的观念，利用业余时间进一步学习自己的业务知识。平时能够团结同志，具有一种良好的敬业精神和责任感。

## 二、工作情况

在今年的工作中，安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作，在这一年里能够自觉遵守交通法规和单位的规章制度，能够在工作中任劳任怨，对车子做到每日的三检查(出车前、行车中、收车后)，做到耐心细致，按期保养车子，不让车子带病工作，保证了车子的性能，保持平衡稳定的良好状态，总能在车辆发生不良时及早发现，并在保修期内及时修复，减少损失。平时能够保持车辆整洁，卫生、干净，让公司领导和同事都有一种舒适感。

一年来从不酒后开车，做到文明驾驶，礼让三先，集中思想行驶不闲谈，树立安全第一的思想，精心操作，谨慎驾驶，确保了全年安全行车无事故。

## 三、存在的问题和打算

第一、作为一名司机，服务效率有待进一步提高。

第二、有些工作还不够过细，有待于加强。

## 今后努力方向

一、继续坚持安全行车，不开溜号车，不开情绪车，不开故

障车，不酒后驾车，不让车辆带病上路，做到勤检查，勤修理。

二、工作中要学会开动脑筋，主动思考，充分发挥自己的主观能动性。

三、对领导安排的事情坚决不拖拉，能当时作到的当时作到，今天的事情在今天做好。

四、有问题积极与领导进行交流，出现工作上和思想上的问题及时汇报，也希望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正，使我的工作能够更加完善。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为社会和事业贡献自己的青春和微薄之力，在平凡的工作岗位做出不平凡的业绩。在接下来的这一年中，将努力做好规划，并结合公司的安排，努力将工作做到最好！

一、能够积极参加各项学习活动，不断提高自身素质

根据公司统一安排，今年以来能积极参加公司组织的企业文化培训，同时能关心时事，利用报纸、广播及时了解国家大事，在政治思想上和中央保持高度一致；在行动上做到与上级的要求和公司的决策保持一致，自身素质有明显提高，能在执行任务期间，文明驾驶，礼貌待客，热情服务，自觉维护单位和个人的形象。

二、认真钻研本职业务，确保安全行驶无事故

一年来，能始终牢记“行车万里，安全第一”的总目标，在日常工作中，结合自身工作要求，能认真学习和钻研驾驶专业知识。同时爱护车辆，勤俭节约，对所驾驶的车辆及时检查、维修，每天做好对车辆的清洁工作，做到车子每日如新。

平时注意掌握车辆的状况，及时做好保养等工作，使车况良好。认真坚持“三检”、“一保”制度，做到不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。认真做好安全防范措施，消除安全隐患，时刻提高警惕，严格遵守规章制度，保证每一次出行都遵纪守法、文明驾驶，确保安全出车，文明驾车。

### 三、严格公司各项规章制度，全力做好服务工作

作为一名司机，一年来我能明确自己的工作职责，遵循职业道德规范。在工作中严格按照各项规章制度，坚持个人利益服从全局利益，增强时间观念，服从领导，做到不迟到，不早退，不误事。在工作中任劳任怨，只要有需要时早晚或节假日都能随叫随到，不计报酬从无怨言；在资料文件的传递工作，做到及时传递无差错，较好地完成了领导和同事所交给的工作和任务。

已经过去，我在安全驾驶方面和日常工作取得了一定成效，也得到了公司领导和同事们的肯定。但是我也深知与领导的要求相比，还存在一定的差距，在新的一年里，我将会发扬优势，克服不足，努力学习，不断提高自己，进一步增强服务意识，争取公司的发展做出更大的贡献。