

2023年少儿节目主持词开场白五人 少儿 节目主持词开场白和结束语(实用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

工作总结ppt背景图片高清 工作总结ppt篇一

三年来，他心系群众、助人为乐、默默耕耘、无私奉献，以满腔的热忱、高度的责任心和求真务实的工作作风，接待了一辆又一辆的神华列车，化解了一个又一个的漏洞，赢得了领导和兄弟们的信赖和称赞，也树立起一个安全第一、可亲可敬的检车员的光辉形象。

在同事的眼中，是一位让大家敬佩的人。记得去年他技术比武，那时他已经得了阑尾炎，那是他最关键的时刻，可是他还是没有去就诊，坚持要比武，那是比武最难的时刻，单车检查，他还是要坚持，赛场他一鼓作气，完成了最后的比赛，第三名，多么骄傲的成绩，可是他倒了。后来我问他，为什么硬要坚持不要命了？他的回答很淡定也很震撼我：成绩不重要，输赢不重要，重要的是不要输给自己以及每个过程。听过之后给了我很多鼓舞，对于我们这一批80后的尾随者我们不能输给自己，即使没有风光的前景也要有过程中的精彩！

他对待工作的默默奉献、对待困境的勇于担当、对待病魔的淡定坚毅，让我们每一个人为之动容，也让我们每一个人无法忘怀。在对人生的执着追求中，在学习中创新，在创新中超越，在超越中使我们得到真理，始终坚守在检车员默默奉

献的道路上，以高度的责任心，务实的工作作风，强烈的敬业精神，让他在生命平凡中闪光升华！

共产党员，是一个让人感到无限光荣的称号。每当电视新闻报道中采访时代精英，讲述他们钻研科学知识、引领时代潮流的先进事迹，当电视屏幕上播放白衣战士为抢救“非典”患者，置自身安危于不顾的感人镜头，共产党员的英雄形象，就被牢牢定格在我的脑海里，共产党员的先进事迹，就会深深地打动我的心。我们都叫得出，那些家喻户晓、耳熟能详的名字，他们的英雄事迹鼓舞着一代又一代的青年人向前进，我们却往往会忽略，那些默默无闻的共产党员、那些甘于奉献的平凡工作者，他们就真实地存在于我们的身边，他们的高尚品格更值得我们敬佩。

我，一个和在一起工作的检车员，可是我不是党员，虽然以一颗充满热忱的工作心，以一种对共产党员的崇敬心，以一份无限真诚的赤子心，向大家讲述一个共产党员的故事，一个在我身边时刻给我指引、让我感动的共产党员的故事。可能是我做的不够好，没有像一样有出色的工作能力，但我相信在以后的平凡工作岗位上我会做出了突出的成绩，会把自己的光和热奉献给大家，用“条理清晰，干劲十足，有条不紊”来概括自己，玩着干工作！

因为有你：党员，做我的精神后盾，我相信在以后的神华列检的列车上不会出现任何的漏洞。神华列车“听好了，请提高自我免疫功能，否则我就好好修理修理你了”，我也相信你平安出发安全到达终点。

也许在很多人的眼中我所干的只是个简单机械的工作开车，是啊，当几年前我手握方向盘的那一刻我也是这样想的，但随着时间的流逝，随着我对这项工作的进一步了解，我对司机这一行有了更深的认识，同时也渐渐爱上了这项工作，暗下决心，无论是过去、现在还将来，都要好好的干下去，为领导服务，为同志们服务，为国税事业服务。

一是加强思想，锤炼作风。思想是行动的先导，思想上有了方向，行动上就有了坐标。上班以来，我一直没有放松对自身思想的严格要求。我自学了马列主义，毛泽东思想，邓小平理论，*****“三个代表”讲话。每天坚持收看新闻联播，焦点访谈，与国家保持同呼吸，共命运。同时积极参加分局组织的各项理论学习，在每年年初分局组织的思想整顿活动中，我都积极参预其中，学理论，找差距，定措施，进一步加强对自身思想的锤炼。

二是学习业务，提高素质。虽然我干的是司机这一行，但我清楚的认识到现在如今高速发展的信息化时代，如不时时学习，刻刻充电，就会被社会淘汰。在这方面我从没放松过对自己的要求。97年，我就通过成人高考上了函授大专，系统学习了基础会计，国家税收，财务管理，成本会计，审计学等专业知识，上学期间我给自己订了学习计划，无论工作再忙，回家再晚，我都督促自己严格按计划学习，不敢有丝毫懈怠。通过这几年的学习，和自己比我感到有进步，有提高，但还远远不够，不足以适应现代税收“科技加管理”的需要，我一定会更好严格要求自己，使自己不断提高。

三是爱岗敬业，扎实工作。算起来开车也有好多年了，熟悉的朋友常劝我早点改行，说毕竟开车不是能干一辈子。可我个人认为，革命分工不同，在这里我也能发光。在平时的工作中，无论春夏秋冬，无论刮风下雨，我都做到接送准时；无论是分局的领导还是普通干部，平时还是节假日，只要是工作需要，加班加点毫无怨言；无论是哪位领导，我都兢兢业业、始终如一。我觉说：干好本职，就是对开发区国税工作最大的贡献，把同志们安安全全的送达目的地，就是我最大的愿望。

在工作中我始终把安全放在首位，去年底，我已安全行车92万公里。随着车辆管理的逐步规范，车辆的费用消耗逐步收缩。为了更好的保证车辆的安全、正常使用，我想千方设百计的在节约上下功夫。在车辆的保养上，通过自学和多方请

教，我掌握了大量的基础保养知识，对一般技术含量不高的保养，从来都是自己动手。对进修理厂的维修，修理费都要“斤斤计较”地讨价还价，尽可能为单位节省开支。常常有维修部的老板同我商量，多开一点费用，给我好处，每次都被我一口回绝。每一次的过桥和停车，我都是尽量的节省，如停车的时候，如果附近的停车场收费，我放下乘客后，宁可自己多走几步路，也要省下停车费。车上配套使用的物品，如夏天的凉坐垫，冬天的沙发套，擦车的拖把等，我都仔细的收藏，别人用两年的，我可以用五六年。

分局车辆的油料使用是大家普遍关心的焦点问题。在如何更好的使用油料方面，我和后勤的同志想了很多的办法，制定了许多制度。一次，分局有位干部找我想要十升汽油加到摩托车里，被我婉言拒绝了，该同志十分不满，逢人就说我的不是，我都是一笑了之。

这几年来，我付出了很多，也得到了很多，连续5年被评为先进，多次获得优秀公务员称号，4次受到嘉奖的表彰，这要感谢分局领导和同志们对我的肯定，我以后的工作中，我将一如既往的把工作做好，请领导和同志们监督。

1.年终总结ppt模板大全

2.ppt工作总结模板

3.工作总结ppt模板

4.ppt模板工作总结

5.it工作总结ppt模板

6.工作总结 ppt模板

7.工作总结模板ppt

8.工作总结模板ppt模板下载

工作总结ppt背景图片高清 工作总结ppt篇二

xx年即将度过，我们充满信心地迎来xx年。

过去的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。

值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。

总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。

加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

1、经营创收。

酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等相关经营措施，增加了营业收入。

酒店全年完成营收为万元，比去年超额万元，超幅为%；其中客房收入为万元，写字间收入为万元，餐厅收入万元，其它收入共万元。

全年客房平均出租率为%，年均房价元/间夜。

酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

2、管理创利。

酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。

酒店全年经营利润为万元，经营利润率为%，比去年分别增加万元和%。

其中，人工成本为万元，能源费用为万元，物料消耗为万元，分别占酒店总收入的%、%、%。

比年初预定指标分别降低了%、%、%。

3、服务创优。

酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。

因而，今年5月份由市旅游局每年一次组织对星级饭店明查暗访的打分评比，我店仅扣2分，获得优质服务较高分值，在本地区同星级饭店中名列前茅。

4、安全创稳定。

酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。

在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。

保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。

在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。

酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。

结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。

在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。

主要表现在干部员工精神状态积极向上。

酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。

酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。

关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。

店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。

在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。

因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。

在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。

这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。

同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

(一) 以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。

酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有名，是同规模星级酒店的2倍多。

酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。

因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。

销售部原来分解指标因人而异，缺少科学依据。

酒店下达的经营指标却难如期完成。

针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。

其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。

这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。

根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。

这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服

务态度，使酒店上门散客收入由上半年万元升至下半年万元，升幅约为%。

4、窗口形象。

销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。

其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。

例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。

其二，完善工作流程，确立各种检查制度。

加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。

加强主管的现场督导。

通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。

加强主管和领班的双检查工作。

要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。

今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。

总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散

客由原来占客房总收入的%提高到%，最高日创收为元，最高日平均房价为元；全年接待宾客万人次，接待外宾万人次。

5、投诉处理。

销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。

本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。

一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约起，为酒店减少经济损失约元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的`要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。

下半年共创收万元，比上半年增额万元，增幅约为%。

(二)以改革为动力，抓好餐饮工作

1、绩效挂钩。

餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为万元/月，工资总额控制为万元/月。

在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。

这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、

厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。

如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗。

餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。

管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。

当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。

但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。

酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。

半年来，餐厅共推出新菜余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的普遍认可。

此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

另外，餐厅配合酒店，全年共接待重要客人批，计多桌，约人次。

餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级领导的基本肯定和表扬。

(三) 以客户为重点，抓好物业工作

1、耐心售房。

如物业部出租3322房，房主是做旅行社的，又处于刚创业阶段，为减少资本投入，就想租一间面积稍小但位置好能一目了然的房间，于是他们看中了3322房，离台口近18平方米的面积非常合适。

然而此房间已被其他客人预订了。

他们在物业部待了一整天。

后来，物业部不厌其烦地给他们介绍其他房间，经过两天多的不断做工作，他们租下了比3322房大20平方米的3346房。

在物业部全体员工的努力工作下，写字间的出租率达到了%，超过了去年同期水平。

2、售后服务。

夏天到了，空调不制冷，投诉；房顶漏水了，投诉；发现有人私自动用公司的用品了，投诉；冬天到了，暖气不热了，投诉；就连浴室少了个凳子，都要投诉。

每当物业部接到投诉电话时从不推卸责任，首先向客人道歉，再找到相关部门协助解决。

解决完了还要对客户进行回访直到令其满意为止。

3、催收房费。

催收房费也是一件难事。

有的客人因为某种原因不按时交房费，物业部就积极进行催账，不仅是打电话，每到交费的时候就亲自到房间去收房费。

(四) 以质量为前提，抓好客房工作1、班组晨会。

为保证酒店基本产品“客房”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。

在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

2、安全检查。

除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、内容。

从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。

明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。

对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、认真核对，做到无疏漏。

全年散客区共查出住客不符的房间间，不符人员人。

客务部共查出不安全隐患起(客人未关门、关窗起;不符合酒店电器使用规定起)。

(五)以“六防”为内容，抓好安保工作。

1、制订预案。

份、及时签订安全协议书约份。

按时组织酒店内安全检查，与各部门签订安全责任书，做到责任明确、落实到人、各负其责。

2、严格检查。

严格检查消防设备设施，提前对烟感系统个报警点进行全面测试，对断线故障、报警点不准确进行修复，保障线路畅通、正常使用;对酒店应急疏散灯、安全出入口进行补装和更换等。

(六)以降耗为核心，抓好维保工作

1、八字要求。

根据北京市委市政府关于节电节水的通知精神，酒店总经理办公会专题研究决定，在酒店及各部门原有管理规定执行的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗8字要求。

即一要关，二要小，三要隔，四要定，五要防，六要查，七要罚，八要宣。

2、抢修维修。

维修组的7名同志承担着酒店各个部门设备设施的维修保养工作，经常为抢修一个部位坚持工作到深夜，有时一干就是一整夜。

同时，他们对自己的工作做到心中有数合理安排，如在入冬前提前对酒店供暖设备进行了全面检修、整修酒店配电箱更换电度表等。

3、采购把关。

采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。

坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。

做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

(七)以精干为原则，抓好人事工作

1、合理定编。

名全店人员编制的基础上，由店级领导出面，找相关部门协调，再减10名编制，并未影响酒店及部门工作。

2、员工招聘。

根据酒店经营需要，控制人事费用支出，调整人员结构。

由店级领导带队，数次去密云、怀柔、天津等地，联系职校，招聘录用实习生人次；登报次、网上招聘次，共计招聘人次。

(八)以“准则”为参照，抓好培训工作

1、店级讲座。

按照酒店年初制定的全员培训计划，参照《员工待客基本行为准则》20字内容，由店级领导组织召集对部门经理、主管、领班及待客服务人员的专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、案例分析等。

全年共组织培训余批，约人次参加，通过讲解、点评、交流

等，参训人员在思想认识和日常工作中，皆得到不同程度的感悟和提升。

2、英语授课。

上半年人事培训部每周二、四下午2小时，定期组织前台部门、岗位人员进行“饭店情景英语”的培训；下半年重点对餐厅、销售部前台员工进行英语会话能力的培训考核，促进了待客服务人员学习英语的自觉性。

、部门培训。

各部门在酒店组织培训的同时，每月有计划，自行对本部门员工进行“20字”准则内容和岗位业务的培训。

例如销售部前厅，抓好对各岗位的培训，做到“日日有主题，天天有培训”。

分阶段、分内容对前厅员工进行培训和考核。

前台的接待、收银每天早班后利用业余时间进行培训；主管、领班每两周进行一次培训，前厅全体员工每月一次的培训。

培训内容包括业务知识、接待外宾、推销技巧、案例分析、应急问题处理等。

通过培训，员工的整体素质提高了，英语水平提高了，业务水平提高了，客人的满意度也提高了。

一年来，各部门共自行组织培训批，约人次参加。

酒店与部门相结合的两级培训，提高了员工整体的思想素质、服务态度和业务接待能力。

4、练兵考核。

酒店会同客房、前厅、餐厅等前台部门岗位，在日常业务培训、岗位练兵的基础上，组织了业务实操考核，评出了客房第一名丁剑，第二名吕玺，第三名王凤；前厅第一名张进，第二名张振，第三名王云；餐厅第一名李晓娟，第二名孙桂芬，第三名高梅；厨房第一名黄玮，第二名方胜平，第三名钟玉彪。

酒店分别予以奖励并宣传通报进行表彰。

四、四星标准，客户反馈，酒店仍存三类问题

一年的工作，经过全店上下的共同努力，成绩是主要的。

但不可忽略所存在的问题。

这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。

用四星级酒店的标准来衡量，问题之明显、整改之必要已非常迫切地提上酒店领导班子的议事日程。

1、设施设备不尽完善。

2、管理水准有待提升。

一表现在管理人员文化修养、专业知识、外语水平和管理能力等综合素质高低不一、参差不齐；二表现在酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的“管理模式”；三表现在“人治”管理、随意管理等个体行为在一些管理者身上时有发生。

3、服务质量尚需有优化。

从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。

白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。

反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。

此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

通过对酒店全年工作进行回顾总结，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。

并将制订新年度的管理目标、经营指标和工作计划，以指导xx年酒店及部门各项工作的开展和具体实施。

在三个月的试用期中，我在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识；对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个工作月的一点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

因为手头上有点客户资料，刚开始做销售的半个月时我是在办公室里打电话，因为在电话里客户不会和你说得很详细，但随之我却发现这样做达不到想要的效果，在电话里客户有时会很不耐烦，所以我的策略变了，主动上门，这也是做销售员必须要面对的。

没有人指点我应该怎么做，出去跑的前期连客户的门都进不去，一次又一次的吃“门钉”之后，总结出了进各个客户门的方法，不要怕路远，不要怕门不好找，要有耐心，大门总有没有门卫的时间，老虎总有睡觉的时间，总有“热心人”会告诉你门在哪儿去找谁。

首先要了解工作流程，对于不同品种的销售。

初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。

领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

其次，就是专业知识的学习。

作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。

对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。

作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。

眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转

化为主动地销售来提高销售水平。

过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中，努力成为一名合格的销售人员。

1.销售工作总结范文ppt

3.销售工作总结ppt

4.销售半年总结ppt范文

5.销售述职报告范文ppt

6.销售年终工作总结ppt

7.销售半年工作总结ppt

工作总结ppt背景图片高清 工作总结ppt篇三

时光如梭，半年的顶岗实习在忙碌的生活中已经接近尾声，回首那些与学生相处的日子真是令人难忘，虽然有过伤痛与疲惫，有过彷徨与失落，但当我要离开他们的时候内心又是那么地不舍，在六沟初级中学实习的这半年将会成为我人生中最有收获的岁月。

想想就要离开这些可爱的孩子真有点舍不得。细细回想xx年2月25日我们踏上顶岗的征程。2月25日一大早，我们就怀着既紧张又兴奋的心情前往一个新的环境。

2月25号的中午我们到达了承德县教师进修学校，第二天开始

进行了为期一天半的岗前培训，27号中午，实习学校就要来接我们了，这一路上，我们的心情才真是紧张又兴奋。在来六沟初级中学的车上想了很多，有对自己的要求以及这半年我要完成什么任务，让这个实习更有意义，希望自己能变得成熟些。不管是待人接物还是思考问题上，因为我知道我身上有很多不足的地方，想通过这半年的实习好好地锻炼一下自己。

到了下午3点半，我们到了六沟初级中学，看到了她的庐山真面目。六沟初级中学并不大，有一个四层的教学楼、一个四层的宿舍楼，然后就是一个学生餐厅了，中间是一个操场。学校的领导已经事先安排了几个学生帮我们行李搬上楼。整体情况感觉还可以。

六沟虽然没办法和石家庄比，但是环境却比石家庄好太多了，蓝蓝的天空、白白的云，四周被青山绿水环绕，非常美。早上起来，呼吸一口新鲜的空气，能让人精神一整天。在这实习半年，也算是一件很美的事了。转眼间，我们的实习已经接近尾声，在这段时间里，我感到我的综合素质在各方面都得到很大的提高，而且，我也为这的教学工作开展进了自己的一份力量。

我来这的第二天就要登上讲台，我真的是超级紧张，从来没有真正的给真正的学生上过课。刚来的时候因为没有经验，所以刚来的那几天一直在听课，基本上是听完一节上一节。我不仅去听实习老师的课，而且去听当地其他老师的课，当然在听当地老师的课的时候主要是听专业数学课。他们讲课各有各的特点，有许多值得我学习的方面。

比如说，范恩余老师在讲同位角，内错角，同旁内角那一节时为了便于理解，把其余的线擦掉帮助学生找角，那样既方便又有趣。所以那节课是我在听课过程中，印象最深的课中的一节。

学校给我安排的是八年级7、8班的数学，学校校长给我介绍了我的指导老师范恩余许老师和指导班主任许桂兰老师后，我就跟着许老师听她介绍班级一些情况。原本是许老师带着8班，我来以后我们一起带一个班，我除了是7、8班数学教师之外，还是8班的副班主任。

刚开始心里特别紧张，尤其在27号晚上备课的时候，生怕哪里出现纰漏耽误明天的课程进度。虽然以前在学校也进行过教学实践，但是，这次毕竟才是真真正正的登上讲台。

为了上好六沟初级中学的第一节课，我整整准备了两个小时，反复的进行练习。第一次登上讲台心里很紧张，而且声音都有点打颤但是不一会就将自己调整好，没有了刚来时的羞涩。随着教学的进一步进行，上课前的那种紧张全部消失了。每天我可以自然的、面带微笑的面对他们。

原来备课也是一门艺术，第一节课我备了两个小时，总是反复记忆。而且讲课的内容都是按教案设计一步一步进行，课上内容稍微一改变就进行不下去了。在这一段时间的训练中，备课成了一件轻松事。不管课堂上内容改变有多大，我都能灵活应用了。而且可以完全脱离教案进行授课了。进行教学的这段时间，对我真的是一个很好的锻炼，不仅备课，而且板书设计也比以前好了很多。刚来的时候上的那几节课，一节课下来黑板上稀稀落落的一些粉笔字，一黑板写不了几个字，字间距又很大。

经过这段时间的教学实习，虽然字还是不大好看，但是板书设计改进了不少，可以有效控制字的大小和间距了。我不仅在教学中提升了自己，而且在处理与学生的关系中也使自己得到了锻炼。在课堂上不仅要保留老师的威严，而且要保留大姐姐的关怀，不能总严厉，也不能总放任他们，毕竟他们正处于青春叛逆期，自控能力不是太好。

这帮孩子可爱、好学，但基础很差，所以在教学中经常会遇

到一些困难，有时一道题讲两三遍，他们还处在朦胧阶段。有时我也无可奈何，但没有办法，只有反复说重点，加深他们的记忆。有时，我会自己去翻阅一些资料，查一些习题，总结一些知识点或者将某种题型归纳到一起讲，这样容易形成对比，记忆也比较深刻。在处理习题的过程中，我的知识也拓宽了，好多自己以前模糊的东西，在经过一遍的教学后突然变得明朗了。

在与学生的接触中，我觉得七年级7、8班的每一个同学都特别可爱。认真负责的班长杨欢，塌实肯干的杨小军，聪明机灵的范家兴，心灵手巧的胡清。在这短短的半年实习中我体会最深的是：每一个学生都有他们的优点，他们都是一个个可爱的小精灵，作为一个老师我们不要放弃每一个学生，而且我们不但要成为一个负责任的老师，更要成为一个有爱心的老师。

顶岗实习生活结束在即，这半年我得到了很多，成长了很多，而且这些东西是在书本上永远也学不到的，感谢顶岗实习带给我的收获与成长！

xx年年我协助何总经理分管财务和内控工作，现将一年来的工作情况汇报如下，请各位代表审议。

第一部分xx年年的主要工作

xx年年在公司班子的大力支持下，我带领广大财务人员紧紧围绕年度财务工作思路，不断夯实财务基础工作，规范财务业务流程，创新财务管理方法，改革财务管理体制，着力强化平稳、受控运行，为全面完成公司的各项目标做出了应有的贡献。

一、圆满完成了国家审计署现场审计工作。

在国家审计署的审计过程中，我们全力以赴、自查自改、跟

踪反馈、及时协调，保障了审计工作的顺利进行。一是公司各单位成立了以一把手为组长的组织机构，以财务为主协调办公室，建立了顺畅的沟通机制，及时化解现场审计阶段发现的问题10余项；二是根据公司审前工作会的部署，及时安排和要求三省公司和机关各处室对照内控制度严格自查，整改不合规事项200余项；三是会同三省公司和相关处室联合审查、共同把关审前和审计过程中提报的各项资料；四是针对审计组反馈的32个审计记录，立即组织三省公司财务部门和相关部门认真核对、仔细研究，反复讨论、修改三省公司及各部门的答复，从法律和相关政策法规的角度做出了合理解释。

通过“严格、扎实、细致、周密”的工作，公司接受住了审计署的严格考验，得到了审计组的较高评价。

二、财务信息化建设取得新突破。

在核算体系改革方面，以“推进财务和资产7.0系统上线”为重点，组织本部及三省业务骨干，积极学习财务7.0系统的各项管理和操作程序，积极改变核算流程，30人历时一个月，完成了近10万条信息的设置和账务初始化工作，顺利实现了6.0和7.0系统的并行。并行后的财务核算工作量成本增加，在原本人员偏紧、工作量偏大的基础上，财务人员加班加点、任劳任怨、扎实工作，为进一步提高信息透明度、优化核算流程、提升对基层的监控力度打下了坚实的基础。

在零售费用定额管理方面，我们积极推导、演绎和引申建筑行业定额管理理念，在调研、总结和开发软件的三个阶段一直处于板块领先水平，得到了板块的认可，并委托我公司实施软件开发和系统推广工作。目前系统已经开发成功，预计xx年一季度在销售系统全面上线，为销售公司全面贯彻低成本发展战略、创新成本控制手段、实现管理向基层延伸奠定了坚实的基础。

在资金管理系统建设方面，通过近一年的调研、开发和推广，

基本实现了对库站资金的实时监控，实现了与业务系统、零售系统的信息共享和系统自动控制，实现了资金的自动汇划、收付凭证的自动生成、账户余额的实时监控。为进一步降低资金头寸、提高核算速度和质量、降低资金风险提供了方便、快捷的信息平台，是资金管理历程中的一次跨越式变革。

三、资金、资产管理能力稳步提升。

在资金管理方面，以“降低冗余资金、加强现场稽核”为重点，确保全年无重大资金安全事故。一是持续推进银行上门收款□pos机推广和银行账户管理，有效降低了在途资金，保障了资金安全，截止xx年年底实现上门收款的加油站座数达到1241座，同比增加147座，上门收款率达到87%，同比提高2个百分点，比xx年提高73个百分点；pos机刷卡结算金额为8.9亿元，同比增长8.5倍；清理冗余账户、合并账户39个，账户数量维持在满足生产经营需要的最低限度内。二是积极贯彻落实资金安全稽查长效机制，各地市公司对加油站资金管理自查面达100%，由省公司组织的抽查和复查覆盖面平均达到60%，并根据板块《关于开展加油站资金专项检查的通知》要求和整体部署，成立了加油站资金专项检查领导小组和办公室，累计检查站库1500余座，检查覆盖面99%以上，发现和整改问题500余项，完成了板块下达的资金稽查任务，得到了西藏公司督察组的高度评价。

在资产管理方面，通过明确转资流程和表单、组织制订预转资单价标准，结合国家审计署的审计结果，督促三省公司进一步提高转资速度，截止xx年年底在建工程余额61596万元，与年初相比在建工程占资产总额的比重下降了0.67个百分点。同时，依托资产6.0系统，有效的解决了信息不对称的问题，全年共完成695万元固定资产的内部调拨，完成资产卡片的编制5万余张，充分发挥了存量资产的使用价值。并组织三省公司对各项资产进行了一次全面清查，对盘亏、毁损、报废资产的情况进行了一次细致的摸底统计，确定了符合报废条件

的资产335项，为下一步优化资产结构、盘活低效或无效资产提供了数据支持。

四、注重过程、加强监控，预算管理水平和稳步提升。

一是月度滚动预算和资金联动控制得到进一步加强，三省公司实现了从被动接受到主动执行的转变，有效保障了费用合理、均衡发生，全年费用指标均控制在板块下达指标范围内；二是通过收集整理第一手资料，深入贯彻上级单位管理意图，xx年预算编制得到了板块领导的高度评价，预算汇报圆满成功。

五、法制意识逐步提升，税企环境进一步优化。

通过加强协调、强化内部管理、提高税务人员业务素质，取得了较好地成绩。一是通过努力，实现了湖北地区增值税预征率的再次下降，年节约利税800余万元；二是通过大力协调，湖北省黄石等地区税务部门纠正了在零售环节按收入比例征收印花税的'违规政策，年节约印花税200余万元，摆脱了企业被动纳税的局面，净化了纳税环境，提高了企业在税企分配格局中的话语权；三是实现了中石油冠名机打发票的使用，为进一步提高内部管理水平、提升企业形象提供了优越的平台，是税企关系的一次历史性突破；四是组织了一次财税大检查，查处整改问题20余项，并根据检查结果制定和下发了发票管理办法，规范了票据的使用，降低了税务风险。

六、充实力量、加强培训，队伍综合素质不断提高。

一是进一步充实各级管理机构财务力量，xx年年对机关财务处领导岗位进行了充实，同时在条件成熟的地市逐步配备总会计师6人，充实了两级机关财务部门骨干力量，地市营销中心财务队伍进一步发展，基层的财务管理能力不断提升；二是全年财务系统共参加内外部培训500人次以上，重点是放在资金、资产、税务和财务系统更替等应知应会技能，短期内迅速提

高了各级财务人员的职业技能，丰富了财务系统的知识储备；三是学术理论和实践紧密结合，积极探讨财务管理的热点、难点问题□xx年年举办不同层次财务研讨会4次，在湖北财会周刊和中油内部刊物等省部级刊物上发表论文7篇，标志着财务队伍从技能操作型逐步向学术研究型团队转变。

七、强化执行、严格考核，内控体系持续有效运行。

xx年年，公司内控工作以提升企业管理水平为宗旨，以加强风险管理为导向，以“零缺陷”做为内控工作奋斗目标，不断加大内控执行力度，不断丰富内控检查、测试手段。

一是发布xx年版《内部控制管理手册》，修订和完善满足不同管理层次需求的3个层面96个末级流程。

二是强化宣贯，注重沟通，营造和谐内控环境□xx年年举办内控培训班59期，培训2362人次，筛选、整理出与库、站业务密切相关的流程13个并汇编成册。

三是反复测试，严格考核，保持内控体系持续有效运行□xx年年先后组织3次自我测试，覆盖面达到44个营销中心。顺利通过了3次管理层和外部审计测试。

在财务工作取得新进展的同时，我个人在政治理论学习和专业知识方面也有了长足的进步。我认真学习了公司的工作会议报告和各类书刊，学习了xx在中纪委会议上和党的xx大会议上的讲话，学习了xxxx大政府工作报告和在中央经济会议上的讲话。通过不断的学习，增强了党性修养，丰富了知识储备，优化了知识结构。

第二部分一年来几点感想和认识

回顾一年来的财务工作，我对自身能力、财务面临的形势和财务工作的重点有以下几点认识。

一、本人的政策水平、专业水平和领导水平还有待进一步提高。

一是对财务专业的许多新事物、新知识和新形势关注不够、掌握得不够透彻，对国家和上级单位的相关政策法规理解还需要进一步加强。二是到基层去得还不够，对有些基层反映的问题解决不够迅速，抓工作没有一抓到底，布置工作多，监督检查工作少。在今后的工作实践中我将努力提高各方面综合素质，不辜负组织和公司员工对我的信任和期望。

二、财务管理体制需要进一步理顺，财务工作需要进一步深化。

四是非生产性支出方面，四项管理性费用控制不严，标准不一。

五是成本费用的压力目前主要集中在机关本部，没有实现压力的逐级传递。

二是会计工作的内涵日趋复杂，会计基础工作还不适应会计体系发展的需要。会计准则和股份公司会计手册今年已经进行了调整，变化非常大，随着经济业务的日趋复杂，我们的监管手段、控制意识和环境短期内还难以适应新形势的需要，主要体现在对库存油品、销售价格、资产处置和账外资产的管理还不够重视、不够完善，对异地租赁、融资租赁、大额修理支出和非油业务等特殊事项的管理还缺乏完备的管理手段。

三是公司快速发展，财务管理面临的挑战越来越大。与公司成立之初相比，我们的管理幅度越来越大、价值链越来越长、风险点越来越多、监管面越来越广、资产规模越来越大、各方关注度越来越高，财务管理面临着诸多挑战，管理的难度越来越大，进入了一个风险聚集的时期，稍有放松，财务风险就会释放，进一步演变为事故。这一方面要求我们财务人

员不断提高综合素质，另一方面必须紧缩地市营销中心的财权，适度下放相应的事权，各级机构要切实担负起确保财务安全的责任。

2.ppt动态工作总结模板免费下载

3.自我介绍ppt动态

4.自我介绍ppt动态模板

5.自我介绍动态ppt模板

6.工作总结动态ppt模板下载免费完整版

7.动态监控工作总结

8.动态调整工作总结

工作总结ppt背景图片高清 工作总结ppt篇四

一, 财务核算和财务管理工作

下了良好的基础, 使财务工作上了一个新的台阶.

二, 资金调度和信贷工作

三, 全力协助招商工作

范经济行为, 提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任. 我们将不断地总结和反省, 不断地鞭策自己, 加强学习, 以适应时代和企业的发展, 与各位共同进步, 与公司共同成长!

一，重视自身建设，努力提高业务水平：

悟，一年以来，我还积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平。我认真的学习了胡锦涛同志在看望政协委员时发表的关于树立社会主义荣辱观的讲话。在实际工作中也努力树立八荣八耻的人生观！

二，为教育事业，为培养人才做贡献：

计教案。使学生真正喜欢上我所教授的课程。

我们学校合唱团演唱的两首歌曲获得评委的首肯，一举拿下全区一等奖，在新城区红五月音乐会中我们再接再厉获得优秀演出奖，在西一路地区的红五月音乐会中也获得了优秀演出奖的好成绩！

因为我深深地懂得：一名新世纪的人民教师，人类灵魂的工程师，肩负着重大的历史使命和对未来的历史责任感。为了不辱使命，为了无愧自己的良心，我只能在教学这片热土上，做到更加勤恳。用自己的心血去拼，去搏！

我的理想是不做教书匠，而要做一个教育家。虽然这不一定能实现，但我相信，在我不断的探索和实践，我会成功的！愿得到学校领导和同事的诚恳支持。我的述职到此结束，谢谢大家！

个人述职

一，师德表现

是孩子们开心的笑脸，我经常听孩子们说：赵老师，如果能每一天每一节课都是你给我们上课那该多好呀！听到孩子这样的话我所有的付出都值得！

二，教育，教学工作

为本年度的教学工作添上了一个美丽的音符.

大量的素材, 撰写的论文也多次在国家, 省, 市, 区获奖.

1.ppt制作感言

2.ppt制作培训感言

3.工作计划ppt制作

5.ppt制作培训方案-培训方案

6.ppt制作心得体会

7.ppt制作的自我介绍

8.ppt制作培训心得体会

工作总结ppt背景图片高清 工作总结ppt篇五

又到了一年的末尾, 每个行业都在努力的总结一年的工作情况! 以下是本站小编为大家准备的年终工作总结范本, 欢迎参考!

在此, 我向关心帮助过我的领导和同事们表示真诚的感谢! 下面是我的个人工作总结人员的招聘(各部门的人力需求按招聘流程进行发布)

今年来, 在同事们的关心帮助下, 我完全融入到了公司这个大家庭。

2. 新进人员的入厂和离职人员的出厂手续之办理及个人档案的

建立与管制(电脑化)

3. 宿舍的安排及管理(每月进行评分)

4. 新进人员的教育训练(公司的厂纪厂规)

5. 负责全厂人员异动(转正、升职、调动、降职等各项手续办理)

6. 劳动合同的签核，工伤、社会保险资料的申请及办理

7. 核对并输入加班单及统计汇总，月初统计上月的全厂人员出勤分发至各部门核对，并以相关报表整理核对交至财务室(如加班统计表、出勤表、奖惩统计表、外宿人员统计表、新进/离职统计表)

8. 每日、月对全厂职员工的考勤工作(每日考勤日报表、每月人力流动统计表、请假，迟到，旷工，奖惩手续办理、每日进行对全厂人员的查卡、监卡等)

9. 内部公(通)告的处理及张贴回收(a□b□c公告)

9. 对各类资料进行签收，整理并分类归档(厂内程序文件、内部联络单、外部联络单、会议资料、各类培训资料、考勤资料、人事异动资料等分类整理)

10. 月底新工卡及饭卡的发放及配合财务薪资发放

在职期间,我一直在做上述各项人事文员的工作,我要求自己:做好文员工作计划,保持优点,改正缺点,充分体现自己的人生价值,为企业美好的明天尽一份力。

我更希望通过公司全体员工的努力可以把公司推向一个又一个的颠峰。

总体来说，我认为这次活动还是比较成功的。

春暖花开，万物复苏。

我们这次活动的主要目的是植树，其次可以说是一个增进协会同学们之间感情的机会。

虽然这次活动中有很多问题出现，但是就这次活动的根本目的来说，我认为还是比较成功的。

经过上次的会议以及本次活动，我认为我们协会中存在的纪律问题很是严重。

这是我在上学期曾经多次反应过的一个现象。

首先，会议中出现的迟到现象比较严重，活动中的无组织无纪律现象比较严重。

开会纪律差，基本上是上边开会，下面聚会。

虽然我们只是一个协会，但我认为我们应该以一个正式部门的规定要求自己。

在协会之中组织部就相当于一个学院的纪检部，这就要求组织部进行一定的强制措施。

另外需要各部部长负起责任，对自己部门的部门部员进行严格要求，实行严格的加分制。

针对我们部门的情况，主要是部员上交策划方案不够认真。

短时间内不能完成任务，其主要原因并不是时间不够，而是不能自己逼着自己去完成。

我们会在以后的工作中实行严格的考核制度，以保证工作的

及时、有效的完成。

再次，我们的协会之中成员是比较多的，各部部长是对部员们最为了解，将比较繁重且琐碎的'事情交给各部部长进行处理是比较妥当的一种办法，可以保证及时、准确性，达到事半功倍的目的。

最后，我认为各负责人之间的沟通过少，而且负责人在活动结束之后不能及时的安排下一个工作任务，应变能力较差。

另一方面，我认为虽然是工作，但在积极的工作氛围中能够保证工作的及时完成是最为难得的。

针对这次植树活动。

我个人认为是相当不错的，春天里，就是一个放松心情的时间，同学们既能完成工作任务，又能增进互相之间的熟悉程度，是一个很好的活动。

至于工作中的不足，我认为各负责人之间的沟通不到位造成的，并不能以偏概全的去否认这次活动的成功。

一年来，在乡党委、人大、政府的正确领导下，自己始终以实践“三个代表”重要思想为指导，坚持高标准、严要求，不断加强政治理论学习，刻苦钻研业务，不断提高自己的理论水平和业务素质。

一、加强学习，不断加强自身的理论水平和业务素质。

自己首先把学习摆在首位，在思想上严格要求自己，认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论，坚持党的基本路线、方针、政策，以实践“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻上级精神，与党的思想保持高度一致。

在业务上不断加强业务学习和相关知识的积累，深刻领会相关法律法规、政策的精神实质，努力使自己成为政策通、业务精的多面手。

二、努力工作，按时完成工作任务

一年来，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在自己平凡的工作岗位上做出力所能及的贡献，努力做好本职工作。

一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握社保站各方面工作的开展情况，分析工作中存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

三是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、建议。

同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信政府。

四是积极与上级主管部门沟通，协调好关系，争取他们对我乡工作支持，更好地促进我乡的相关工作顺利完成。

三、兢兢业业，切实做好广大人民群众贴心人

我始终坚持严格要求自己，兢兢业业，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，努力实践“三个代表”重要思想，切实做广大人民群众的贴心人。

一是全面实施国家对特困群体的救助政策，全年累计发放城乡低保金、大病医疗救助资金近100万元，实施社会精神病人药物救助624人次。

二是深入贯彻就业和再就业政策，全乡全年共转移农村劳动力0.55万人，参与下岗失业人员职业指导190人，其中职业介绍成功68人，新增就业岗位181个，新增城镇就业人员159人，年内实现9名下岗失业人员再就业，援助2名4050人员再就业。

三是社会保障工作有成效，加大了养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险工作力度，圆满完成了县局下达的工作任务。

四是搞好服务工作，竭力为构建和谐社会尽自己最大的努力，如低保金的申领发放、农村富余人员和下岗失业人员再就业、社会保险费征缴等都能提供优质服务，不断密切党群干群关系。

五是深入各弱势群体、待业人员中，力所能及地帮助他们解决各类困难，尽可能地满足他们的需求，切实减轻他们的生活负担。

四、存在的问题

1、计算机知识不够，目前，有许多工作需要通过电脑来完成。

2、理论学习不够，没有对理论知识进行系统的研究，今后要加强这方面的工作。

回顾自己一年的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，虽然自己不遗余力的努力工作，但由于自己能力有限，工作成绩与领导的要求还相差很远，在新的一年里自己将更加努力的工作，认真完成领导安排的各项工作。

- 1.年终工作总结ppt范本
- 2.年终总结ppt范本
- 3.年终总结ppt模板范本
- 4.工作总结ppt范本
- 5.年终工作总结ppt
- 6.年终工作总结ppt模板
- 7.公司年终工作总结ppt
- 8.部门年终工作总结ppt

工作总结ppt背景图片高清 工作总结ppt篇六

回顾过去的一个月，我抱着极大的热情投入到本职工作中，严格要求自己，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，认真完成任务，得到了领导和同事们的肯定。

一、尽心尽责，做好日常工作

(一)公文管理。

为提高写作能力，我细心揣摩，购买公文写作书籍用于学习参考，并请公司领导和部门经理帮忙把关，提出改进意见和建议，再经过反复推敲后定稿。

一个月来，我起草各类通知和请示等公文共22份，会议纪要10份，简报5期，严格遵照公司办文制度，九月份共下发红头文25份，函件6份，会议纪要16份，简报5期，文件均准确无差错。

为确保收文发文管理不混乱，我以电子表格形式制作了收文登记簿，结合手工登记的《文件交接记录表》，在电子表格上详实登记文件的办文时限、要求、流转情况和办文结果，做到实时跟踪，确保领导阅办各类文件、传阅的时效性，并及时将领导批示及文件精神传达至有关部门，同时追踪文件执行进度及落实情况，及时向领导反馈办理结果，保障了政令畅通；手工登记的《文件交接记录表》，完善了文件交接手续，做到有据可查。

(二) 档案管理。

将档案归集周期缩短为一周归集一次。

实时更新电子索引档案目录，积极配合各部门的查询档案要求，无一例错漏遗失档案。

(三) 印章、证照管理。

根据公司制度，严控印章使用程序，使用完毕均及时登记在《印章使用登记簿》上。

根据不同证照的月检要求，及时准备月检资料，保证营业执照等证件均在有效期限范围内。

三、精打细算，降低办公费用

节能减排，从小处着手。

我在日常工作中，严格控制低值易耗品的耗用，例如打印机

优先只补充碳粉不换硒鼓，签字笔只换笔芯不换笔，打印纸尽量双面打印以节约纸张，并就超范围文具申请与各部门积极沟通，使得各部门将文具申报控制在预算范围内，较好的控制了低值易耗品费用支出。

为降低办公话费支出，我随时关注通讯供应商的推出的各项优惠活动：与电信公司沟通，为公司的外线固定电话提供包月服务，外线电话的国内通话费用均按包月费用计算；在办文时尽量将文件扫描后以电子邮件的形式发文，以节约传真的话费开支，更保障了文件的传输质量。

在多重举措下□xx月办公话费实际发生额仅占全月预算62%，办公话费控制成效明显。

四、积极主动，做好办公设备维护

为提高工作效率，我积极学习电脑使用中的相关知识，帮助各部门工作人员做好电脑日常维护工作，能自己解决的就立即解决，避免因报修等待时间过长而影响了办公效率，也节约了维修开支。

同时与大桥局办公室保持良好的沟通渠道，及时反馈网络使用情况。

在公司领导的帮助下□xx月办公网络稳定，非正常断线等情况大大降低。

五、协助各部门，完成领导交办的各项工作

（一）完成固定资产盘点工作

九月，公司各部门及管理中心、路政大队共同对某某公司的固定资产进行了一次详细清查，此次固定资产清查盘点工作主要是核实固定资产实物、数量及使用状态，我也参与了此

次清查工作。

此次清查共涉及电子设备838件，办公家具317件，车辆14辆。

为便于统计固定资产清查结果，提高清查效率，我编制了“盘点注意事项”发到各部门，规定了盘点清查范围，统一了各类资产的名称、规格型号、固定资产编号等各项要求，并在清查结束后，完成了公司本部的固定资产清查盘点工作报告。

（二）协助部门经理，完善制度建设

根据总经理办公会要求，我配合部门经理，拟订了综合事务部安全制度中的《信息安全管理制

根据国家的相关法律法规，草拟了某某公司的《固定资产管理办法》。

六、十月份我计划完成以下几项工作：

（一）协助综合部经理，草拟《档案管理制度》。

（二）完成固定资产编号工作。

（三）完成某某公司的《制度汇编》样本。

（四）实现行政档案电子化。

九月份，我无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大地进步，但差距和不足仍然存在，比如工作上还不够细致，我将在这方面继续努力，认真检查各项工作，避免因粗心导致的工作失误。

将九月份的不足之处作为十月份的改进目标，在今后的工作

中，我还要继续学习，戒骄戒躁，更多的发挥主观能动性，在岗位上发挥更多的积极作用。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xxxx企业的每一名员工，我们深深感到某某企业之蓬勃发展的热气，某某人之拼搏的精神。

某某是xxxxx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。

在公司领导的帮助下，某某很快了解到公司的性质及其房地产市常作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。

所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。

在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过这段时间的磨练，某某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某某年与某某公司进行合资，共同完成销售工作。

在这段时间，某某同志积极配合某某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为月份的销售***奠定了基矗最后以某某个月完成合同额某某万元的好成绩而告终。

经过这次企业的洗礼，某某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

xxxxx年下旬公司与xxxx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。

在此期间主要是针对房屋的销售。

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。

在销售部，同志担任销售内业及会计两种职务。

面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。

在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，某某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。

由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。

此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。

销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

xxxx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

- 1.工作总结模板ppt免费
- 2.工作总结ppt模板 免费
- 3.免费年度ppt模板
- 4.免费总结ppt模板
- 5.免费ppt模板总结
- 7.半年工作总结ppt模板免费
- 8.工作总结ppt模板免费下载