

托育年度工作总结报告(模板6篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

托育年度工作总结报告篇一

在从来到公司到现在的时间里，先从幸福家居箭牌砖店的一名导购慢慢成长为金三角箭牌砖店的店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这

个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是下半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

缺少对平时工作于业绩状况的总结，从开业到现在只七月份的活动“清凉一夏，低价a风暴”业绩还算可以，跟活动有很大的关系，全场六折加上特价中的特价产品，很是吸引眼球，之后价格回升，就再也没达到理想的额度。针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，陈总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提升自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

托育年度工作总结报告篇二

回顾1年来的工作，紧张中伴随着充实，忙碌中伴随着坚强，团结中伴随喜悦。在院领导、科领导的正解带领下，在同志们的互相帮忙下，圆满地完成了自我所承担的各项工作任务。

思想道德方面：遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心，用心主动认真的学习护士专业知识，工作态度端正，认真负责。在医疗实践过程中，严格遵守医德规范，规范操作。

专业知识、工作潜力方面：我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，用心圆满的完成了以下本职工作：认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自我的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)。护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，经常进行理论及操作考试，对于自我的工作要高要求严标准。工作态度端正。我期望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是十分幸福的事情。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自我是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为护理事业作出自我应有的贡献。

在半年的工作中，坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心”的服务理念，提高了自身素质及应急潜力。当然，我身上还存在一些不足有待改善。比如在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自我的职责和义务，可是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改善和提高

的地方。在已经过去的一年里，要再次感激院领导、护士长的教育、指导、批评和帮忙，感激同事们给予的关心和支持。

在半年的工作中，坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心”的服务理念，提高了自身素质及应急潜力。当然，我身上还存在一些不足有待改善。

学习方面：坚持把学习作为自我完善和提高的重要途径，既用心参加所在单位组织的各种学习，严格要求自我，要熟练的掌握专科知识和各项专科护理操作，作到了理论联系实际。

工作方面：服从安排，认真负责，踏实肯干，不怕苦，不怕累。用心配合上级领导和同事，正确执行医嘱及各项护理技术操作规程，做好基础护理，严格执行无菌操作和三查七对制度。

自身还是有很多缺点和不足，要适应社会的发展，不断提高思想认识，完善自我，改正缺点，做一名优秀的护理工作者。

托育年度工作总结报告篇三

总结是在某一特定时间段对学习和工作生活或其完成状况，包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析的书面材料，它能够明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，是时候写一份总结了。那么总结应该包括什么内容呢？以下是小编整理的年度工作总结报告，希望能够帮助到大家。

今年公司承揽的工程项目有****。实现合同总额**亿元，同比增长**%。

二、主要完成的工作。

1、加强队伍建设，提升公司竞争力。

今年以来，公司多次组织进行总图、建造师、造价师、高级电气工程师等教育培训，工程部、作业队组织成立学习小组，学习业务知识和管理经验。通过培训一系列教育和自主学习，员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

2、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，近年来公司合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。今年以来，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《社保基数管理暂行办法》、《合同评审程序管理办法》并通过周工作例会明确作业队与相关部门的职责分工及外发文件、合同、工程材料签收要求，制定工程领料、退库工作流程及作业队工人、临时工考勤制度，对工作中出现的纰漏进行严格的控制，严格进行正负激励考核。通过这一系列的措施加强了员工的责任感和紧迫感，确保了各项工作有序、快速推进。同时公司严抓工作纪律，不定期组织进行卫生、纪律、安全生产检查，并将检查果记入正负激励考核。通过一年来的努力，公司规章制度的执行力度明显加强。

3、开源节流，创造效益。

根据年初“拓展业务范围、加强成本控制”的工作会议精神和要求，公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。

一是全力拓展市场，拓宽营收渠道。

二是加强内部成本控制，细化、量化各项经济指标。

第一，加强施工队伍成本控制。今年年初，公司打破工程外

包的格局，进行大胆改革，成立了两个作业队，并与之签订《生产管理目标责任书》，代表公司全权负责工程项目的生产管理工作。此项改革措施，充分调动了施工队伍节能创效的积极性与自主性，节约了施工成本，提高了工程效益。

第二，通过出台《费用报销管理办法》、《公车私用管理办法》及《竣工工程成本分析》、《工程节点分析》、《月进度报表》等各项规章制度细化、量化各项经营指标，严格进行成本控制，避免一切不必要的开支。

第三，加强投标、工程预算及工程报价管理，提高预审不整体素质。一年来，预审人员坚持理论学习，本着认真、细致、负责的工作态度，累计完成了高达***万元的造价核定工作，参与完成了5项工程投标、报价工作，取得了骄人成绩。第四，秉承“为公司节约每一分钱”的宗旨，材料部按公司要求询价、核价、采购的管理制度，严格控制成本，不断拓宽采购渠道，有效进行内部人力整合，累计完成****等30多个工程的询价及采购任务，为工程顺利竣工提供了有力保障。

4、强化工程管理，确保工程按时保质完成。

今年公司承揽的工程数量多且工期紧，在公司领导的带领下，工程部严格控制工期、合理调配人力、物力，充分发扬不怕苦、不怕累的精神，确保了各项工程按时、保质完成。其中，****工程是一个相对有难度的工程，有一段接近500米长的高压管路在绿化带中进行，该项目专工及作业队连续工作2天1夜，在阴雨天气如期完成进度，受到了甲方长时间的重点表扬，与甲方建立良好的合作关系；桦林工程甲方对质量要求近乎苛刻。在小区配套中因各专业工井数量很多，现场排列有难度，该项目专工及作业队积极与甲方沟通，强化责任意识，发挥专业特长，克服了一系列困难，向公司和客户递交了一份满意的答卷；****工地现场标高落差高达4米，管路辐射长达300米，配电室防水问题也尤为突出。该项目专工本着高度负责的职业素养，不厌其烦地与甲方反复研究施工方案，将

施工难度降到最低;作业队则加班加点坚守一线，积极协调甲方解决现场困难，有效地满足了甲方对于分期供电的要求，得到了甲方及公司的认可和好评;****工程时间紧任务重，所有的材料、挖运土方、回填砂砾等又都集中在晚上进行。该项目专工及作业队放弃了节假日休息时间，积极的配合、协调各有关部门，避免损坏其他管线，在确保工程质量的前提下按期完工;****过程中，为了能在规定送电时间前敷设完电缆，该项目作业队在连续的风雪严寒中加班加点，最终顺利完工送电。在公司的发展道路上所涌现的先进员工和典型事迹不胜枚举。正是有了员工这种顽强拼搏、团一致的高贵品质，才有了公司的傲人业绩和辉煌历史!

1、干部的管理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓管理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的关键，近年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、管理水平和个人修养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们毕竟还年青，无论是工作经验、业务能力、管理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

2、规章制度的落实还不够全面到位。

经过一年多的努力，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在管理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

3、企业文化建设进展缓慢。

企业的竞争归根到底表现为企业文化的竞争，企业文化是在生产、经营、发展、壮大过程中不断形成的理念，是职工共同的价值观，共同的行为准则。今年公司建安任务重，工作

千头万绪，对公司企业文化建设的精力投入尚有不足。

1、着力培养一批工作经验丰富、业务能力强、管理水平高的干部队伍，提升公司整理竞争力。

2、严抓贯彻落实，保证公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成公司各项任务。

3、加强企业文化建设，使公司全员的文明意识明显增强，思想观念明显改变，业务素质明显提高。

20xx年，我们虽然在企业安全生产、经营管理等方面做了一些工作，但工作中还存在着许多不足，任务还很艰巨。在今后的工作中我们将继续加大工作力度，迎难而上，用更加扎实的工作争取全年工作任务的完成，实现公司持续、稳定、快速发展！

托育年度工作总结报告篇四

首先由一名储备干部到柜长我有了很到的转变。作为一名储备，只要完成本职工作，并辅助主管与柜长处理日常事务即可，而作为一名柜长在将区域内人员管理好的同时，还要在货品分配上有明确细致的分化，在开展工作之初的确有些吃力，但是在主管及各领导的指导，同事的帮助下，我从自身寻找不足，严格要求自己，不断学习充实自己，较好的完成了自己的本职工作。通过近一年的学习和工作，自身发展取得了新的突破，工作方式有了很大的改变。

“梅花香自苦寒来”自信自强勇攀高峰的工作态度，才能激励员工为企业创造价值。刚来到鑫博大，作为一名干部人员最为重要的就是在员工面前树立健康积极的形象，这样才有助于工作的开展，提高员工的销售业绩。而展现这一面貌的重要环节，在于每日的会议以及与员工的沟通。也许是因为

不经常在很多人面前发言的原故，我说话时总是结结巴巴不知所云，胆怯紧张占据整个心头，对此我感觉非常失落尴尬，但，人总是越挫越勇，在对自己发言时存在的不足深思并找出原因后，我主动向上级领导申请，在会议上多发言，锻炼自己的胆量，在上级领导的帮助和员工的鼓励下，我的发言也越来越流畅，员工的反应也越来越好，但我一定戒骄戒躁努力奋进。

同时，在刚开始处理售后问题的时候，因为自身的业务水平不足，在遇到许多较为刁难的顾客时不敢主动的去和顾客交流沟通怕引起不必要的争端，但没有尝试就没有发言权，问题总是需要解决的。学习如何巧妙而圆满的解决问题的方法才是重中之重，在领导的指导下，我不断的纠正自己的方式方法，从而得到了顾客信任并增强了自己的自信心。

“货品是一个卖场的灵魂”货品的丰富多样来源于管理的好与坏，一开始认为货品没有什么好管理的，之后，经过多次与主管的沟通，了解到关于货品还有很多的知识，如：怎么去把握好库存及补货的量，季节与时间性的把握等等，而后在货品方面应多观察：畅销款式及时补足货源并与市场协调；多调整：随时查看各厅版面是否调理一致，及部分货品的动态；多总结：做好畅销款的记录及找出滞销款所存在的问题并及时调整。有了这些不可或缺的经验，现在我工作起较以前更加得心应手。

以上是我近一年来在工作中让我体会最深也受益最大的心得体会，在20xx年的新气象中我将继续坚持“宽以待人，严于律己”的工作格言，并贯穿落实“认真，务实，创新，激情”的岗位誓词。我一定会用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用实际行动来证明我能做的更好！

托育年度工作总结报告篇五

一、社保公积金方面

由于以前没怎样接触过社保公积金，刚开始干起来的确有些吃力，从开始不懂什么叫公积金约定提取、普通提取，到此刻不仅仅熟悉掌握，而且成功为公司两名员工办理了购房公积金的提取。期间，也总结了不一样状况住房公积金的提取就应注意哪些事项，怎样才能顺利提取公积金等。人力工作繁琐，社保公积金模块更是琐碎，它不仅仅需要你认真仔细，更需要你有强烈的职责心和很强的服务意识，要定期的为公司员工缴纳各种保险和公积金，因为这些都是跟员工切身利益相关的。

同时，也要时刻关注国家在这方面的政策，并不定时地对这些政策的更改更新采取相关措施。例如，公积金基数的调整，外部农村劳动力生育险的缴纳等等。近期，已成功查阅了公司员工保险缴纳状况，并打算为新转正的员工及时把各种保险给补缴上。

二、新员工招聘与选拔方面

对于人力的招聘这个模块自我就应还是比较熟悉比较擅长的，做起来入手也很快，因为毕竟以前是做这个模块工作的。但同时，同以前招聘工作又有些不一样，在以前，无论是去学校招聘还是应聘者主动找上门应聘，单位都处于上风，不怕招不到适宜的员。但此刻状况却大大不一样，此刻的单位不再是简单的生产型企业，招聘不再那么简单粗放式，招聘方式变了，简单的粗放式逐渐由网络招聘所代替，同时，应聘者选取的机会更多，所以人员流动也更大。这不得不给招聘人员带来巨大的挑战，怎样用最少的成本和最快捷的方式为公司招到适宜的员成为人力的一大挑战。

人力的工作不仅仅仅是这两方面的工作，还有绩效考核、人员培训、薪酬福利等方面的工作很多资料都是需要人事人员来做的。对于以上那些方面也是自我今后想努力的方向，自我今后开展的工作也会朝那些方面发展，因为发现，公司这几方面做的不是很完善，所以也需要自我不断努力，在自我

尽快熟悉公司各个方面后，尽快把其他几个方面完善起来，争取把人力各个方面工作做好。

三、今后工作规划

1、培训方面

之所以把培训放在首位，是发现公司在培训方面有许多需要改善的地方，没有系统的培训体系和制度建设。所以我需要建立健全的培训体系，构成制度包括对新员工的入职教育培训、部门级培训，专业培训；对于老员工的培训有不定期的销售技巧培训，职业生涯培训等。同时，从公司内部选拔培训师，选拔一批内部优秀人员作为公司讲师，来为公司员工培训。这些东西一旦建立起来，构成公司的规章制度长期实行下去。外部讲师的聘请公司要发展，就不得不走向外面世界，多了解外面，让员工多充实下知识。要在一年间定期组织一到两次的培训，力部门开发一些课件，对员工进行定期的培训。

2、绩效考核方面

明白公司销售助理是分为五个等级，建立等级工资制，但是感觉这有些单一，不足以全方位考核员工，等级工资制对员工的激励不够，我想在征得领导同意的状况下，建立另一种绩效考核制度，由每个部门的'主管来考核自我的员工，根据手下员工的多少来进行比例的划分，让主管根据员工每个月的表现分别评等级。以此类推，相应主管由部门经理进行考核。这样能激励表现更突出的员工，同时也鞭策那些工作起色不大之人。公司不鼓励员工请假，为了激励员工，就应设有每个月的全勤奖，以表扬那些月度内没有请过假的人，同时，也把这个作为年度评优考核的一个重要依据。

作为一个后勤服务部门，深知服务好公司每个员工是人力部门人员最起码的要求，为员工谋利，为企业分忧，也将是我

们人力工作的方向，平衡好企业与员工之间的关系是对人力工作的挑战。公司的发展壮大得益于主生产销售部门的不断进步，同时，职能管理部门也相应就应得到重视和提高，因为，光有生产和销售，没有足够的管理潜力，公司只能永远停留在局限水平。期望人事部门得到领导的重视，来大力推行各项管理职能。我将不遗余力地为之而努力和奋斗。

托育年度工作总结报告篇六

建立健全了《供电所优质服务管理制度》，各种优质服务资料齐全完备。

加强了我所优质服务的管理工作，以“优质、方便、规范、真诚”为行动指南，实行24小时值班制度，随时随地为客户排忧解难，全年共接到报修客户161户，按报修承诺规定处理161户，完成承诺率100%。

今年共走访客户12次，开客户座谈会4次，参加人员54人次。客户服务部人员着装统一，使用文明用语礼貌待人，做到来有迎声，问有答声，走有送声，为了监督我所各项工作，还专门聘请7位在当地有威望的人做为我所行风监督员，随时随地监督我所各项工作，做到了全年无客户投诉事件的发生。

优质服务是沟通企业和客户的桥梁，为了深入开展和落实七项电力惠民行动。免费为客户更换灯头，开关，插座等电器设备350余人次，免费为客户安装更换家用保护器420余台。

由于地震影响我所客户服务窗口设在临时板房，在临时服务营业窗口按电业局(20____)4号文的要求步入正轨，各种标示牌齐全规范，为方便客户及时了解安全用电知识，在临时营业厅摆放了各种宣传资料以及便民设施。供电所人员服务水平、业务素质都有了进一步提高，为客户提供了优质、方便、快捷的服务。

在开展便民服务活动中我所员工深入到农村基层，田间、地头、场镇、学校大力开展安全用电宣传，共发放各种宣传资料1100余份。利用各村社、乡镇广播，电视站对地震后安全用电常识进行了大力宣传。及时无偿解决因地震损坏的电力设施，为广大电力客户提供了安全可靠电力保障，在辖区内得到广大用电客户的称赞。

我所在每月10日开展了对管辖区域内的孤寡老人、特困户、残疾人等的心连心上门服务活动。帮助他们免费的检修室内线路、各种电器设备，整理家务、收获粮食和送去一些慰问品及现金等。为进一步提高各服务人员优质服务水平，使人员的服务行为充分得到客户监督，向正规化、综合化、公开化方向发展，我所决定为特困、残疾客户印制特色服务名片。卡片注明了所属单位、姓名、服务电话及举报电话，并印有“我是你的用电服务员”字样，详细注明了人员的服务范围。

在对外业扩安装中，工作人员在语气、态度和用语上都得到了文明规范，并要求用电客户在安装服务意见书上签名。通过以上活动的开展，真正地使用户享受到“上帝”的待遇，同时也打出了我们供电行业的品牌。

例如：坚持为武侯村六组杨树珍老人解决无电用的问题，节日组织慰问。“5、12”特大地震后，我所组织职工带上矿泉水，饼干，面条，大米，猪肉等食品去看望她，杨树珍老人激动的说：“谢谢你们供电所，谢谢你们供电部门”。在今年抗旱保电工作中，我所职工积极配合当地政府，及村民委员会，对农排配变及设备在抽水前进行绝缘测试和检修，保证了农排抽水顺利进行。“5、12”地震灾害发生后，给武连镇抽水站专变跌落开关及线路造成严重受损，无法投入使用，造成了该镇1200多户无水饮用，干部群众焦急万分，我所得知这一信息后，迅速连夜加班到23：00更换原跌落开关及受损线路，保证了全镇农户的正常饮用水，受到该镇干部群众的高度赞赏。

总之我所在加强内部员工管理的基础上，服务质量达到了较好的成绩。我们的成绩得到了当地政府的肯定和广大用电客户的称赞。我们将在以后的工作中再接再厉把优质争取做到。