

最新工作总结和工作计划报表的区别(大全5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

工作总结和工作计划报表的区别篇一

光阴似箭，岁月如梭，转眼进入xx已经将近一年的时间，在这一年的时间里，我从一个初出茅庐的大学生转型成为了一个职场人士，期间以往茫然以往执着，但为了自我最初的梦想，我一向在不断的奋斗着。

我是20xx年xx月xx日进入工作的，那时的我还没有毕业，按照领导分工主要负责人事行政方面的工作。由于有上级领导正确指导和帮忙，有全部员工的大力支持，再加上自我的不断努力，能够顺利的完成领导交给的任务。在拿到毕业证书以后，受领导的错爱，提升为综合管理部主管一职，由于赵总身体原因退居二线，整个部门的担子落在我的身上。刚开始接手这个重任的我多少有些不适应，多亏了领导和同事们热情的鼓励和帮忙，我才鼓起勇气在这个岗位上坚持了下来。

x月份出校门，在别人还迷茫不知所措的时候我就已经踏上了工作岗位，开始了从学生到职员的主角转变。在学校只是学过理论知识并没有切身实践过，多谢领导给了我一个好的平台让我充分的施展所学。近一年来，我经常把自我放在的角度来反思自我，审视自我，看自身本事和素质的提高幅度能不能适应发展的需要、能不能适应完成正常工作的需要。自

我刚刚毕业，相当于一切从零开始，无论从哪个角度讲都处在起步阶段，必须在工作中不断提高自我，同时在不断的学习中提高自我的本事，增强对本职工作的胜任力。

工作近一年，接触了不少人和事，在为自我的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自我尚有许多缺点需要改正。其中最重要的便是自我尚显浮躁的心态。有时候做事只求速度而忽略了质量，出现了一些数据上或文字上的错误；有时在做一件事的时候忽略了其他事情与此事的关系，造成前后矛盾或者数据不符。如果不是领导及同事们及时为我指正，恐怕到此刻我也不自知而无法提高自我，多谢这些可爱又可敬的人。经过将近一年的学习与磨练，我逐渐认识到，仅有怀有一颗感恩的心，对工作感恩，对生活感恩，对生命感恩，才能体会出生活的真滋味。并且要用进取的心态来应对这一切，这样生命才会更精彩。

俗话说“喊破嗓子，不如做出样貌”，作为部门主管，如果说的一套，做的又是一套，就会对部门员工造成十分不好的影响，所以，在日常工作中，我学会了注重自身的形象，要求员工做到的，我首先自我坚决做到，要求员工不做的，我带头不去违反。开始时，并没有注意到这方面的重要性，有时自我会忽视了自身形象的重要性，久而久之，便体会到了自我的失职。在以后的工作中，争取做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，日事日毕。

在总经理的安排下，由我负责薪酬方案和绩效方案的设计。刚刚接手这个任务，我感觉肩膀上的担子一下子加重了好多。这还是初次将学校中学到的理论用于实践中，一时间不知从何下手。多亏总经理的指导和所有员工的全力支持，我理清思路，收集了很多这方面的资料，由咨询了一些学长和教师，最终为做出了只属于我们的薪酬和绩效方案。虽然有些地方还不尽人意，可是我努力了，第一步最终迈出去了，所以心里还是很欣慰，也感激的领导和同事们对我的帮忙。那些不尽人意的地方我会全力以赴的把它改好，尽量做到完美。

回顾这一年，由于年纪较轻，工作方法过于简单，有些问题的处理还是不够妥当，在业务理论水平和组织管理本事上还有待于进一步提高。再次，自我在综合素质上距要求还相差很多。这些不足，有待于在下步工作中加以改善和克服。

在以后的工作中，我要虚心向其他同事学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务和管理水平，使自我的全面素质再有一个新的提高。并时刻关注国家的各种劳动方面的法律法规以及一些地方性规章制度，不断提高，争取为在新年度的工作中度过难关、再上新台阶贡献出自我的力量。

工作总结和工作计划报表的区别篇二

工作经历

我进入公司后，在公司内部接受到了彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体会到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我也去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

此次出差的目的地是贵州，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

初到贵州，我的心情期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于20xx年11月30开展了20xx年度的年终答谢会。会议邀请了新老客户约60人，会上请到人人换购网的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由台湾教授讲解了人体排毒，在听了不同讲师讲课后，感受到了不同的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮助。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣欣

的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持能力。会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌共签单约200万，由于不是以，碧恩彩妆品牌为主打，所以彩妆品牌签单的都是老顾客，约有30万。会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

我在贵州市场一共出差了一个多月，服务了5个店家，3家日化店，2家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分，碧恩彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习积极性，帮助掌握碧恩彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是可以保持每个店家3000元以上的销售业绩。贵州出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

在这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一直很愉快，让我对公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢！

一、在销售方面，要努力加强自己对产品的专业度，提高自己的销售水平，为明年出差赢得更高的人气，为店家，代理商，公司和自己赢得更高的利益。努力做好和代理商的沟通，学习和了解回款政策，做好公司和代理商之间的桥梁，代理商和店家之间的桥梁。

二、在讲课方面，要提高个人自身影响力，鼓励店员学习，带动店销。把产品剖析的更透彻，并努力开创出自己独特的

讲课风格。

以上就是本人20xx年度的年终总结以及新年计划。工作计划写出来了，目的就是要执行。在明年的工作中，我一定会努力配合、虚心求教、善于发现并积极面对所遇到的问题与困难，迅速成长起来，不让关心我的领导与同事们失望。请大家拭目以待。

销售人员20xx年工作总结和20xx工作计划

平时公司上门业务的处理，对产品推销过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

1全年推销任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

3确度，仔细审核；

4物的及时处理；

5的维系，并不断开发新的客户。

6每一件事情，坚持再坚持！

1的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与推销联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望推销人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）

3购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品推销，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让推销人员非常难堪。

4应定期对推销却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉推销人员，期间推销人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

5门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让推销人员走了许多弯路。

6及派车问题。

7品开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

销售人员20xx年工作总结和20xx工作计划

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我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。下面我对今年的工作进行简要的总结。

1. 我是xx年2月份到公司的□xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、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。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高!

1) 财务方面,我天天都做好记账,将天天的每一笔进出帐具体做好记录!上交总公司.应收账款,我把好关.督促销售员及时收回账款!财务方面,因为之前没接触过.还是有很多地方不懂.但是我会虚心讨教,把工作做得更出色!

2) 至于仓库的治理,天天认真登记出库情况,铺货登记!库存方面一般都是最低库存订货,但有时因为疏忽,零库存订货.造成断货的现象,这点我会细心.避免再有零库存订货的发生!

4) 认真负责自己的本职工作,协助上司交代完成的工作!

3. 以下是存在的问题:

1) 总公司仓库希望能把严点,.自办事处开办以来,那边发货频频出现差错.已经提议多次了.后来稍微有了好转.但是这几又出现了以前同样的错误,产品经常发错型号!

2) 返修货不及时. 给客户留下不好的印象. 感觉我们的售后服务做得不到位!

客观上的一些因素虽然存在, 在工作中其他的一些做法也有很大的问题, 主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的, 在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个, 加上没有记录的概括为20个, 6个月的时间, 总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

以上是我的总结. 有不对之处, 还望上级领导指点!

工作总结和工作计划报表的区别篇三

20xx年8月30号, 根据局支教工作安排, 我来到西顺河镇中心幼儿园报到, 进行为期一年的支教工作, 担任中心园中一班的班主任。一年光阴, 飞速疾逝, 回顾支教工作与生活, 收获颇多, 感慨颇多, 让我随心而叙吧。

九月初, 接手中一班班主任和语言类教学工作之时, 通过细心地观察和了解, 发现本班幼儿良好的学习习惯、生活习惯尚未养成, 各种能力几近空白, 如美工、语言等方面, 与机关幼儿园同年龄段的孩子相比, 各方面差距较大。我及时调整自己的思路, 与园领导交流, 共同制定出符合幼儿实际能力的各科教学计划、常规训练计划。在一日活动的各个环节, 充分利用各种机会, 对幼儿进行全方位的常规训练; 课堂上, 细致而耐心地教孩子们学习各种基本技能; 利用各种节前、节后, 对孩子们进行情感教育。通过一学年的努力, 我班孩子各方面的能力有了长足的进步, 在两个的期末教学工作测试中, 我班孩子表现突出, 成绩优异, 且取得幼儿早操竞赛一等奖、艺术操竞赛一等奖的好成绩。

在做好班主任和教学工作的同时, 我不忘自己作为支教老师

的责任，经常与年轻教师促膝谈心，鼓励她们参加各种学习、竞赛活动，培养她们提升专业成长的信心。与年轻的谢月老师师徒结对。指导张娟老师参加市级信息化教学能手竞赛，从选课题到活动组织、教学方法、修改教案、全程陪同参赛等，对张老师进行全方位的指导。20xx年9月初，张老师在县级选拔赛上取得全县第二名的好成绩，并于10月23号代表洪泽县到淮安市参赛，取得淮安市二等奖的好成绩。对园内进行示范公开课两次：中班美术特色活动《线条想象画》、中班语言《春天的电话》。

我积极配合中心园的教科研工作安排，分别于20xx年11月和20xx年4月对全园老师开设讲座两次：《如何写观察记录》、《如何撰写论文》，取得较好效果。在园内的各项教研活动中，我以身作则，认真对待每一次的活动，起到了讲解、示范的作用。我园老师们的教科研意识逐渐养成，教科研活动的氛围越来越浓厚，实际成效明显。

在中心园的各项竞赛活动中，我作为评委，秉着公正、公平的态度，实事求是地做好评委工作，得到老师们的认可。

在平时的教学工作中，我按时、按质完成备课、上课、听课的任务，在园领导的每次检查工作中，始终保持好评。

在做好支教工作的同时，我积极做好市级课题《以绘本阅读活动为径，提高幼儿阅读素养的实践研究》的主持人工作，该课题于20xx年11月30日顺利结题，得到市级课题组专家的一致肯定。

我作为课题组成员的省级课题《幼小课程与教学衔接的实践研究》于20xx年1月开题，现处实践研究中。课题组于20xx年5月7号进行了“幼小课程与教学衔接的‘同课异构’展示活动”，本人撰写的论文《幼小衔接的初步思考》参会交流。

我设计的语言教案《鼠小弟的小背心》于20xx年12月26日获

得淮安市教研室一等奖;撰写的论文《多媒体ppt图片在绘本教学中运用的实例分析》于20xx年12月26日获得淮安市教研室一等奖,并选送省教研室参赛,获省教研室二等奖。

在20xx年年底的师德考核中,我得到中心园领导和老师们的一致肯定,考核成绩为“优秀”。

支教工作已近尾声,回首一年的工作,觉得最大的收获是:为一方的同行姐妹们送去较为先进的教育理念、科学的教育教学方法;为可爱的孩子们打开一扇扇窗,开阔他们的视野、拓展他们的思维、丰富他们的情感。于己,觉得虽然自己已过半百,但能克服身体有病,天天坐车,风雨无阻地坚持早到学校上班,已是一个完美,心态极其端正,为自己骄傲!

一年的支教工作让我更加认识到支教工作的重要性和必要性,于洪泽的教育事业,于教师的个人事业!

工作总结和工作计划报表的区别篇四

区住房保障局在区政府的领导下立足实际,勇于创新,致力于推动保障性安居工作再上新台阶。上半年完成的主要工作有:完成北辰中央公园72套公租房的装修等工作,实现交付使用;新增公租房租赁补贴3户、分配入住362户、经济适用房购房资格115户、棚户区改造安置补贴333户、购房奖励551户,“半边户”审批116户,处理“12345热线工单”21份,发放公共租赁住房租赁补贴909户,发放金额约81万元。

1、房源筹集工作。服务棚改征收,强化房源保障是我局的重点工作内容之一,也是难点之一。面对棚改进程中对房源的大量需求,我局在上半年想方设法筹集了社会合作房573套、团购商品房305套、限价商品房520套、公租房715套。此外,我局积极协调各方,目前长大公司地块的定向限价商品房项目已取得市政府的同意批复,正在办理立项等手续。该项目预计可为我区提供房源约1200套。另根据市政府文件的要求,

制定了《xx区定向限价商品房三年开发建设计划》。

2、房源调配工作。房源筹集体现在难度大，房源调配则体现在细节多。一直以来，我局全程参与外滩指挥部的大小工作协调会议，积极出谋划策，主动提供房源信息，力求服务好项目征收工作。在具体工作上，通过专人专管和专用系统，保障了房源调配有条不紊的节奏，今年上半年为各棚改项目调配房源共500套，其中经适房112套，商品房376套，公租房12套，有力推动我区棚改工作的进度。

3、项目个案工作。对于各项目中出现的需获得住房保障资格但存在一些特殊困难的情况，我局均安排专人进行对接，主动摸清征收户的情况，对各类情况和资料进行把关、调查，并积极协调市住房保障服务局到项目上进行专题研究，以求解决实际问题，上半年共成功处理个案11户。此外，我局还指派专人到外滩指挥部进行“一站式现场办公”，为项目和征收户提供上门服务，加快问题解决进度。

1、强化动态管理。按照市局的统一安排，我们对所管辖的所有公共租赁住房进行了上户排查，日常巡查累计1983户，其中对孤寡老人、三无人员、病痛户等重点关注对象658户进行多次上户走访，准确、全面掌握房屋使用情况，并建立动态管理台账。目前，已处理转租转借、违规装修、安装防盗门的等日常违规情况20户，整改购房、购车、死亡、工商登记等违规情况66户，整改到位率100%。完成粟塘小区、鄱阳小区、凤凰佳园、凤凰苑小区转租转借专项整治工作，经过前期宣传、入户巡查、回访蹲点等方式，取得明显效果。此外，我局还对公租房空置六个月以上或是保障对象疑似死亡的房源进行了全部核查，共计排查出50套房源，目前正通过街道社区联系住户家人。

2、灵活收缴租金。落实“一月一上户”租金收缴制度，面对多数长期拖欠租金的住户，我局工作人员责任上肩、不厌其烦，多次上户走访。对于生活确实困难，或者患有重大疾病

的住户、三无人员和孤寡老人，进行重点记录，采取分月、分季度的方式收取租金，以便减轻住户负担，并且在收取租金的同时全力解决上述困难群众的合理诉求，通过定期或不定期地上门看望，鼓励住户积极面对困难，重新树立生活的勇气。上半年共收缴租金119.71万元，完成市级产权公租房租金汇缴124.343万元。此外，我局及时上报了相关月报表，建立并完善了租金管理台账。

3、严格补贴程序。注重阳光操作，加强监管，进一步推进保障性住房补贴政策执行过程公平公开。一是严格公共租赁住房补贴发放，根据市局安排，将补贴签到工作纳入到季度工作中，确保了补贴的合规，避免了审计问题。二是认真把关职工住房补贴工作。根据市局统一安排，职工住房补贴权限已完全下放，但我局依法依规、坚持原则，对申报对象负责释疑解难，遇到困难问题不绕圈子、不打折扣、敢于面对、敢于担当，多次协调房改处、信息处解决实际问题。今年上半年完成22个单位960户职补工作，超额完成半年度目标任务。

4、夯实基础管理。坚持执行局财务管理、食堂管理、绩效考核、公车管理等各项内部管理制度，加强数据统计和信息报送工作，分项建立业务台帐，确保每本资料都有处可查，及时掌握办事进度。制定了精细化考核制度，加强规范化管理，提高工作效率，安排专人负责考勤和监督工作，坚持以制度为抓手，健全完善内部管理机制。进一步强化退休干部管理工作，上半年主动慰问了6名生病住院的老同志，退休办代表单位参加了4次追悼会，送去了温暖和关怀。在安全生产方面，一是研究制定了合理的工作方案，严格落实市局、区安委会的工作要求，由局分管领导多次带队进行检查，上半年主要检查了天凯南苑、天悦鑫苑、栗塘等小区；二是做好痕迹管理，建立了安全巡查台账，及时将安全隐患上报，发现了3起较大安全隐患并向市局和区安委会进行了报告，目前已经协调处理到位2起。

1、全员积极参与，圆满完成任务。由于房源紧缺，去年年底

我区轮候配租的保障对象多达322户，在获得粟塘小区的房源后，如何稳妥、顺利地开展大批量的房源分配工作成了重点和难点。经过多次内部会议，群策群力，我局结合公共租赁住房摇号选房试点工作，以惠民利民、公正公平为原则，制定出了科学、稳妥、有效的选房方案，分批次、分时间段、分节点进行选房，通过全员参与的“战略部署”，做到了疑虑及时解答、问题及时解决、房源及时到位。今年上半年实现公租房实物配租362户，将近850位住房困难群众喜获新居。目前入住率为96.72%，达到了省市考核要求。

2、致力流程优化，提升工作效率。4月份来，根据市政府和区政府的要求，我局将所有事项进行了梳理，通过主动调整、优化流程，目前已全部完成“最多跑一次”和“就近办”的改革任务。这两项工作对群众的意义体现在：一是所有审批事项都下沉到社区，群众可以在最近的社区办理业务；二是所有的业务在资料准备齐全的情况下只需在我局办理一次即可办理到位。

3、分批开展培训，强化业务素质。从去年就开始建设和推广的联网审批平台，今年来取得了明显的成果，基本上群众可以实现在街道、社区将业务办理到位。但是，对住房保障专干队伍的管理和培训的工作仍然压头。上半年来，我局分片区组织街道、社区专干开展了住房保障业务审批培训，在培训前做好充分准备，制作了政策汇编[ppt]申请表范本和房源手册，培训中对重点难点的问题进行现场答疑，进一步提高了专干的业务能力，确保街道、社区的初审工作更高效、准确。

4、坚持审计导向，规范工作标准。截至20xx年6月底，我区保障性安居工程审计整改工作已全面取得胜利。一是注重日常监督，形成了积极主动的“发现-整改-回访”机制，审计中涉及的2套房屋违规出租的问题在审计组发现的第一时间即刻整改到位。二是坚持依法行政，对审计整改善于使用法律武器，5户违规领取补贴资金的均已退回到位，6户购车的也

均已采取退出处理。

5、加强作风建设，提升服务意识。持续加强审批窗口工作人员政策知识、办事流程、服务礼仪的培训力度，增强主人翁意识，强化宗旨观念，真诚服务群众，为群众解决实实在在的难题。我局主要围绕提高服务能力、提高业务水平、提高工作效率进行督促检查，在局大会、周例会中多次强调严禁出现“脸难看、门难进、事难办”的事例。目前，已建立定期报送制度，坚持每周到市局报件两次，将区局复审时限缩短至2.5个工作日，并按要求做好了问卷调查工作。

今年来，利用区信息平台发布了38篇住房保障工作动态。2月9日，湖南日报刊登了《xx区公租房摇号选房今启动 337户保障户将喜获新居》，宣传了我局组织公租房摇号选房、便利惠民的有关事迹，都市频道、政法频道、湖南公共频道等媒体均有采访报道；4月10日，新闻稿《摇号选房助棚改 精心服务惠民生 xx区启动xx佳苑摇号选房工作》在湖南日报(新湖南)、红网上发表，着重宣传报道了我局组织被征收户摇号选房，服务棚改项目，精心服务大局的落实举措。

今年上半年各项业务工作完成情况良好，全都实现了“时间过半、任务过半”的目标，但是仍然存在一些问题：（一）房源筹集难。一是火爆的房地产市场抑制了商品房开发商的合作意愿，目前仍然只有5家开发商愿意合作，且楼盘都在二环甚至三环线以外，对征收户的吸引力有限。而合作期限一般都限制在2-3个月，发挥的效用有限。二是用地问题限制了自建房源。三是市级保障性住房存量少。（二）小区管理难。一是长期空置的房源既浪费资源又形成大量欠缴租金；二是违规现象逐渐增多，根本在于利益问题；三是对腾退工作的考核需进一步完善到购买服务中来。

下半年，在继续完成日常工作、确保全年任务完成的前提下，将重点推动以下工作：一是做好房源工作。牢牢抓住房源这条“生命线”，多渠道筹集房源，配合区内征收业主单位自建，

与开发商谈判团购、合作等方式筹集用于区内棚改项目的商品房。此外，还需进一步细化房源统筹分配办法，制定更完备、更科学的房源统筹调拨使用细则，做到好钢用到刀刃上，盘活手里的房源，积极促进全区重点项目征收。二是组织年审工作。坚持以审计为标准，对全区所有保障对象进行重新认定，确保保障对象符合条件，保障社会公平公正。三是认真把好审批关口。一方面是要加快职工住房补贴审批工作进度，在9月份全部完成第一轮审批工作，10月份着手启动第二轮补报工作；另外一个方面是要持续抓好街道、社区联网审批工作，提升审批水平，扩大住房保障覆盖面。四是提升公租房管理水平。以重新购买保障性住房运营管理服务为契机，结合往年工作经验，修订新的购买服务合同，对欠缴租金的收取，违规房屋的腾退等根深蒂固的问题作出明确的考核目标，从根本上扭转保障性住房后续管理问题中的顽疾，在原有的基础上将工作推上新台阶。

工作总结和工作计划报表的区别篇五

第一阶段，学习阶段：

等书；其中写了五篇读后感，非常敬佩他们的不怕困难，敢于面对各种外界的挑战，有着坚强的毅力，善于思考。记得在自然传奇中有一句话让我感触比较深：“每一个生命都是一个传奇，每一个传奇背后，都有一个精彩的故事。”看了这些励志的书从中吸取的养分并不多，还是缺乏毅力希望通过后期的努力来改善。

专科的论文在5月份已经完成，6月底顺利拿到毕业证并获得了“三好学生”的称号以及“三等奖学金”的荣誉。非常感谢我们的辅导员以及代课老师对我们的教导，希望我们在踏入社会的道路上走的更好。希望离开离开校园的我们永远保持着一颗真挚的友谊，共同为自己的目标奋斗。虽然离开校园，但是我的学习并没有暂停。我开始忙碌的计划着专升本的事情，经过朋友的帮忙，本科的相关手续顺利办好。本科选修

的专业是市场营销，希望在本科的两年学习中学有所成，学有所用。

第二阶段，工作阶段：

在工作中，积极配合领导的工作努力做到团结同事，协助以及配合各部门的工作。争取做到有问题的设备不能出厂，严格把握产品质量。避免人为操作失误给公司造成的经济损失，对20xx年的工作内容我做了一个比较直观的分布图：我把第二阶段分成五个模块进行总结： 第一模块：设备测试（28%）

第二模块：信息更新（39%）

在信息更新这一块，要及时更新生产设备的软硬件信息，今年在信息更新的这一块投入的比例占到总比例的39%，可见信息的整理与更新是至关重要的。文档信息的整理上感觉有些地方做的还不够，设备在维护后有些信息的保存明显有疏漏。在电子档上的信息更新也不是很及时（1，旧的信息和新的信息混合记录；2，生产紧张的情况下，对信息的整理不及时；3，在部门内部的协调以及分工上有不妥的地方），对于出厂化的设备信息及时发送给售后以及市场专员。信息准确率达到99%，对于出错的信息及时更正与更新，定期检查产品出厂设备信息表。 第三模块：接受培训（2%）

在这一年中，公司给员工培训的次数很少，所以占的比例只有2%。主要是我们的供应商给我们的培训[1]supermicro（美超微）主要介绍他们目前销售的最广泛，性价比高的几款机箱产品以及raid性能的相关知识；2，公司内部关于bugzilla平台使用的培训[bug状态][bug处理意见(resolution)]一个bug基本流程[bug严重状态(severity)]问题描述[3]adaptec技术交流培训（主要特点 5系列的产品采用的是intel的处理器芯片，而6系列采用pmc处理器芯片，性能更高，速度更快；5和6 series在功能和管理上几乎相同，不

同的是drive完全不同；闪存功能的详细讲解[]max cache功能举例讲解）。

第四模块：售后沟通（16%）

今年在售后沟通中主要围绕两个方面进行的。

1， 出厂设备信息表的更新反馈，积极配合售后工程的顺利实施。在信息表的整理上与售后进行沟通，及时改进信息表内容以及售后需要的信息。

2， 在生产配件很难买到或停产的情况下，及时通知售后，让售后准备以后维护的配件；在售后实施过程中，售后工程师遇到不能判断或解决硬件上的问题，及时协助售后排查问题，解决问题。

第五模块：自主学习（15%）

今年在自主学习上的时间和经历远远不够，所占比重只有15%。在工作上没有很好的结合存储功能上的优势来加强测试，测试的方法单一，不能达到存储最优的性能测试。对于测试的学习不够深入，往往测试出来的数据或者效果不好。另外，部门的沟通太少，不能很好的形成一股团结的精神氛围。部门的自主学习性不高，不熟悉linux操作系统。希望在今后的工作中加强学习。

第三阶段，交际阶段：

20xx年在人际交往方面投入的时间不多，主要的交际圈在大学同学和同事之间。交际的形式单一交际圈小，很难扩展自己的视野面和知识面。在交谈中有时候找不到切入点，多半以听为主，说的少。在大学同学中基本上畅谈的比较活跃，切入点比较多。但在同事或者是比自己年龄大的人交谈起来，很多时候就找不到共同的话题。总结出来大概有三点：1，自

己的知识面不广，找不到谈话的共同点。2，在交谈中比较害羞，不敢大胆交谈。3，交谈中的灵活性不高，缺乏说话的技巧性。