

# 2023年四月份小班工作计划(大全5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 驻京办工作总结篇一

20年即将结束。在这一年里，我坚持不懈，努力学习，敢于拼搏。我成了站内技术“大赢家”，为企业创造了150多万元的直接经济价值。在普通的维修岗位上，我以无私的工作精神和娴熟的维修技巧赢得了所有人的尊重和用户的赞誉，为企业的发展做出了应有的贡献。

蜀山有路，科技之海无涯。到了维修站后，我从初中开始就只知道，作为一个技术工人，如果看不懂图纸，看不懂设备原理，看不懂车辆结构，不仅会尴尬，还不是一个合格的工人。我克服了受教育程度低的不利因素，努力用“牛气”给自己“加油、充电”。为了买一些有用的技术书，我经常从生活费里挤出一些零钱，买一些书做研究。自学《车辆\_\_》、《\_\_基础》等技术理论，并将所学知识应用于生产实践，不断提高专业技能。有时候为了了解某个配件的来龙去脉，对比技术数据，通宵琢磨研究，不了解，永不放弃；有的时候，车间里完成不了的东西，就拿回家。久而久之，我的家成了我的“研究所”。好事多磨，经过努力学习，他取得了专业技能。在市里或者公司的几场技术比赛中，他每次都表现出了锋芒，榜上有名。面对成绩，我没有自满。我很清楚，虽然我是外来员工，但维修站给了我一个真正施展才华的平台。在学习专业技能的道路上，我不能容忍任何的虚伪和懈怠。我应该通过不懈的努力为企业做出新的贡献。

凭借我的聪明能力和专业技能，为用户解决了一系列难题，

一个个克服困难，成为大家信赖的“技术专家”。如今，每当车间里出现一些技术问题，只要赵灿师傅一上手，就很容易解决。

“花开不在春，百花开在春”。20年来，我们不仅拥有优秀的技能，而且渴望为企业的长远发展教书育人。我带了30多个徒弟，在实践中总结出了一套“两颗心”和“三勤”的“徒弟心”，就是要集中精力，注重技能学习；实际操作要做到“嘴勤”、“手勤”、“腿勤”。坚持你带的每一个徒弟：要有说服力，言传身教，不仅教业务技能，还要带个性。我的一些学徒已经在单位担任了技术管理职务，有些成为了单位的生产骨干。桃李年年香，我用心血和汗水为企业积累了人才和实力。

20xx年，我将继续以饱满的热情服务用户，以优秀的技术赢得客户，以忠诚的态度为企业做贡献，在平凡的岗位上谱写一曲动人的青春之歌。

## 驻京办工作总结篇二

时光流逝，转眼间，我们即将迎来新的一年。在过去的一年中冲压车间在上级领导的大力支持和各部门的密切配合与车间全体员工的共同努力下顺利的完成了公司下达的各项任务，在此，我对冲压车间一年来的工作做以总结，同时也祈愿我们公司明年更美好。

### 一、工作回顾

#### 1、产品产量方面

过去的一年里，车间在生产过程中批量小、技术不稳定和不完善的情况下，进行实验和摸索。为到达客户产量和质量的要求，我部门合理的调整生产加工工艺，和利用有限的资源，及时满足客户的交期，为今后产品打下了基础。

## 2、 产品品质方面

在今年工作中，在确保生产任务的情况下。产品质量比往年有所提高。我坚信只要每个员工在提高产品意识情况下，全力的投入在生产每一个环节中，产品质量一定会稳步提高。

## 3、 设备管理方面

在过去的一年里，各设备比较良好，并没有因为设备的问题影响到较大的工作，在定期的检修和保养下保证了设备的正常运转，进而确保了生产的稳定。

## 4、 安全生产方面

在过去的一年里，我车间将安全生产纳入生产日常管理工作之中，随时做到车间员工的安全知识教育，监督和排除车间存在的安全隐患。确保了生产车间的有序运行。全年度未发生设备损坏事故。但是也出现了两次安全事故。

生产车间在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，主要有以下方面的不足。

### 1、 质量管理方面

1) 员工质量意识淡泊：目前在一部分员工身上还存在事不关己，漠然置之的态度。这与培养员工质量意识，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不够好，不到位有很大的关系。

2) 缺乏全员参与质量管理理念：我们现在缺乏的就是全员参与质量意思，在我们计件和工时制，没有质检的巡检下，有时候会出现一个真空地带，组员和组员之间谁都管谁都不管的局面。而且有的时候在生产现场执行力不到位的现象。

## 2、人员管理方面

员工的精神面貌和紧张感缺乏，在这方面我们必须策划一下整顿，制定完善的规章制度和培训计划。实施有效的激励措施，不断的提高员工的综合素质，以适应企业以后发展的需要。

1、建立健全的工作质量职责制度。对公司每个部门和员工都明确规定各部门和个人在工作中的具体任务、责任和权利，以便做到质量工作事事有人管，层层、人人有专责，办事有标准，工作有检查，这样才可以把质量有关的工作和广大员工的积极性结合起来形成一个严密的控制体系。

2、因公司员工的流动量大，个别的团队凝聚力和归属感不强，长期以来必将影响产品质量、工作效率，因此建议公司在企业文化和员工归属感和团队的凝聚力加强树立与培训。

3、经理、厂长、主任、班组长沟通比较少，让工作没有明确长远的方向，建议要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

xx年的工作已经告一段落，在这一年里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

基本上完成了本年度的工作，经历这两两年来的生产管理工作作为今后的工作打下了一定的经验基础。

## 驻京办工作总结篇三

（一）构建和完善消费教育网络。在去年设立首家“消费教育学校”试点工作成功经验的基础上，为构建完善的消费教育网络，县消协在年初就积极筹备，精心组织，快速行动。于1月5日就下发xx县消费者协会xxxx年第1号文件《关于构建

和完善消费教育网络的通知》。一是成立了“xx县消费教育中心”；二是在五个消协分会全部设立“消费教育学校”；三是确定xx县小南海中学和灵山小学为中小学校消费教育基地试点单位；四是在“3.15”期间又创新性地xx县横山镇横山村建立了衢州市第一个“新农村消费维权教育基地”；五是在全县15个农村食品安全消费维权监督站的439个监督点和49家商（市）场、社（景）区、学校的消费投诉联络站设立消费教育联络点。从而在网络组织机构建设上保障了农村消费教育工作的有效开展。

（二）组建“3.15志愿者消费教育宣讲团”。由热爱消费者权益保护工作，具有一定的工作经验和理论水平的专业人士组成，目前已有包括工商、质监、物价、司法、教育、农业、烟草、卫生防疫、食品药品监管等部门和行业的8名相关人员加入到“宣讲团”，其中有公务员、教育工作者、离退休干部、律师和其他的相关专业技术人员，根据实际需要该“宣讲团”的成员还在不断增加。其主要工作职责是根据县消协的委托运用个人专业知识和技术特长做好各消费教育学校和消费教育基地的消费教育培训工作，为消费者提供消费信息、专业知识和咨询服务。据统计，自今年初“宣讲团”组建以来，已举办各类消费知识讲座、培训和开展相关消费教育活动二十余次，受教育人数达万人之多。从而在专业师资力量和人员配备上有效保证了消费教育工作在农村的广泛开展。

（三）制订年度消费教育。县消协制订了县消费教育中心消费教育工作总体规划；各消协分会制订了各消费教育学校的年度教育计划；各消费教育基地制订了具体的消费教育课程和内容。通过消费教育网络这一平台，有计划、分步骤地开展包括正确消费观的教育、权利意识的教育、消费科学知识的教育和先进消费文化的教育等内容的消费教育活动。把对农村消费维权监督员的培训和对农民及中小学生的消费教育作为今年的消费教育工作之重心，充分发挥农村消费维权网络和消费教育网络的“双网”作用，大张旗鼓地开展农村消

费教育工作，切实营造起形式多样、渠道多种、参与广泛、力求实效的良好消费教育氛围。如溪口灵山小学被确定为中小学消费教育基地近一年来，该基地举办了7场消费教育培训，出黑板报宣传教育十期，与工商、卫生等部门联合进行现场示范培训四次；在实验班每周增加一节消费教育辅导课，结合《小学生消费教育校本课程开发的研究》课题开发了一整套消费教育校本教材；灵山小学的校长就消费教育从娃娃抓起展开课题研究，并完成了专题。从而在教育环境和科学规划上确保了农村和中小学校的消费教育工作更扎实有效地向深处和广处推进。

此项工作的有效开展也得到了上级消协的充分肯定，《中国消费者内刊》今年第2期的“工作研究”和省《消协通讯》今年第1期的“交流园地”以及《衢州工商》中都曾以《完善消费教育网络推进农村消费教育工作》为题，对该县的消费教育工作予以了刊登和交流。

作用，为更好地开展“消费与环境”年主题的消费教育宣传活动，组织开展了一系列内容丰富、形式多样的宣传活动，在当地社会各届引起了普遍关注和强烈反响。

1、药价消费体验触动商家神经。3月上旬□xx县消费者协会组织工作人员以普通消费者的身份，就“达克宁乳膏”等五种常用药品的零售价格对城区8家药店和湖镇、溪口、小南海、横山、塔石等主要集镇的8家药店以及县城两大主要医院药房的药品价格进行了比较性消费体验。针对体验结果，县消协于3月7日组织召开了药品价格比较性消费体验结果通报会，召集18家单位的相关负责人进行了通报交流，并邀请了工商、物价、药监、卫生□xx电视台等相关部门和新闻媒体参加了通报会。通报会上有关部门和经营单位都发表了各自意见和看法，深深触动了商家的神经。

2、消费知识竞赛联动社会各届。为更好地丰富宣传内容、改进教育方法、活跃活动气氛。县工商局、县消费者协会于3

月10日会同城西分会举办了一场别开生面的“3.15”消费知识竞赛活动，组织浙江001集团公司等七支代表队参加，并邀请了农村维权监督员和学校学生、工商业主的代表观摩了竞赛现场，也使他们得到了一次生动的消费知识培训。xx县电视台和相关报社记者也对此次竞赛活动进行了全程跟踪拍摄和专题报道。

3、专刊、晚会、现场咨询助动活动高潮。为更好地宣传“消费与环境”的年主题，营造安全放心的消费环境，保护消费者的安全权利；倡导健康、文明的消费方式，节约资源；人与自然和谐相处，消费保护环境。3月15日，县工商局、县消费者协会联合了相关部门和经营单位在xx福泰隆广场，组织了大型现场咨询宣传活动，进行消费维权知识宣传和现场受理投诉，并刊编了《xx消费指南》“3.15”专刊，数量一万份，向社会各届免费赠阅；晚上两个多小时的“3.15”专题晚会精彩的节目表演和互动的消费知识有奖问答，将整个活动推向了高潮。同时我们将整个“3.15”期间的相关宣传活动拍摄制作成专题片，在xx电视台进行滚动播放，收到了良好的宣传效果。

为更有效地发挥消协的社会监督职能，向消费者提供更为真实详细的消费信息，县消协今年以来多次会同相关部门和单位对相关商品和市场进行监督检查和消费调查，并将结果形成书面报告向社会予以公布，为广大消费者提供了真实、准确的消费信息的同时也给相关经营单位敲响了警钟。

1、为确保节日期间消费者能够安全、健康、放心消费，结合工商部门开展的“年货安全送放心”活动，县消协在元旦期间会同县质量技术监督局对xx县城市场上销售的大米、面粉的“定量包装净含量”进行了一次联合抽检。共抽检了6家经营单位销售的来自河南、安徽、江西、江苏、福建、黑龙江以及本省、市、县15家企业生产的11个品牌的大米和4个品牌的面粉。结果有3个品牌的大米定量包装净含量略低于国家标准，

其余8个品牌的大米和4个品牌的面粉均在允许误差范围之内，并有2家企业未在商品包装上标注生产日期。从抽检情况看，外地企业生产的商品定量包装净含量情况好于本地企业，3家净含量超出允许短缺量的生产企业均为本县企业。春节前夕，县消协又会同县工商局经检大队、县质量技术监督局对衢州“巨能”、“盛康”、“巨北”和xx“顺安”、“701”等五个品牌的瓶装液化气进行联合抽查，抽查结果令人担忧。随机抽查瓶装液化气53瓶，其中单瓶符合国家标准的只有28瓶，占抽查总数的52.8%；而按每十瓶的平均重量标准要求，五家单位均存在不同程度的差距；此外还有4只钢瓶为2001年度的，属超期“服役”，存在严重的安全隐患。针对存在的问题，除予以公开披露和通报外，已交由有关行政部门按规定予以查处。

2、针对家装市场相对混乱的现状，县消费者协会于今年四月份会同xx县装饰行业商会对xx县的家装市场进行了一次消费调查，并形成了书面的。通过调查发现目前家装市场上正规公司与“马路游击队”各占半壁江山，通过实际调查后发现，目前我县家装公司（单位）还存在以下普遍问题：一是家装资质问题非常突出。除了三家总公司设在外地（杭州、金华、衢州）的家装分公司其总公司有相应的家装资质证外，设在xx本地的家装公司（单位）均未取得相应的家装资质证；二是家装合同问题未能规范。被调查的十家家装公司（单位）与客户所签订的家装合同各不相同，没有一个统一的规范合同文本，只有“杭州我家装饰工程有限公司xx分公司”使用的是杭州市建设局和杭州市工商局监制的杭州市家装合同示本；三是家装专业人员问题。大部分家装公司（单位）并没有相对固定的持有相应资格证的项目经理和设计人员，下面的施工人员也是临时雇佣的，整个家装队伍属于临时组合的“松散型”的。四是家装公司内部管理制度问题。除少数几家家装公司有相对完善的制度规范外，大部分家装公司（单位）缺乏规范的管理制度和操作规程，有的甚至无任何的制度规范。由此可见，“正规公司”也还有许多不正规之

处。

60元。6月份又成功调解一起使用复合肥因养分不足造成农害的群体性投诉，为小南海镇黄村陈某等五位受害瓜农挽回经济损失51480元，其中增加赔偿金额28600元。此外县消协还配合农业等部门多次为受害农户挽回损失有效维权。如今年6月份，小南海黄村王某等8位在十里坪种植西瓜的瓜农因购买到劣质复合肥造成重大经济损失，县消协得知后及时与县农业部门和衢州市消协及航埠工商所取得联系，配合他们一起通过数月的多方努力，最终成功地为瓜农们挽回损失和增加赔偿共计17万余元（此数据未统计在内），受到了农户的一致好评。

1、建立相应机构，确定维权人员。各单位建立相应的消费维权机构：消费争议投诉联络站或消费维权工作（领导）小组；确定人员：各单位除确定一名负责消费维权的负责人外，还专门确定一名消费维权联络员。

2、完善，明确岗位职责。制定和完善消费维权方面的规章制度和考核办法，明确本单位各部门的岗位职责，责任到人。

3、建立投诉台帐，设立预赔基金。各“先行赔付”单位均要求建立《消费者投诉（咨询）登记台帐》，对消费者投诉（咨询）及处理结果等的相关情况进行详细登记备查；同时根据各单位的实际情况设立一定数量的消费者投诉预赔基金，为维护消费者合法权益提供经费上的保障。

通过几年来的努力，我县的“先行赔付”单位总数达到53家，先行赔付保证金达到了16万元，“先行赔付”期限也由原来的一年延长到两年，进一步提高了参加“先行赔付”行列单位的相对稳定性。“先行赔付”活动也体现出了良性互动的良好局面。通过推行“先行赔付”制度，在给经营企业一个自我加压的同时，也给企业一个自我展示的平台，充分调动了经营者正面的、积极的因素。如xx福泰隆商业有限公司在

抓好组织机构、制度政策和人员责任“三落实”的同时，还提供了“一个保障”，即投诉基金的保障。公司每年从企业利润中提留20万元作为投诉基金，专款专用，从而保障了消费者投诉的及时有效解决；浙江xx四通家电有限公司积极开展“岗位维权竞赛活动”，并在浙江省设立了投诉专线“2472315”。通过“先行赔付”活动使企业自身形象得到了进一步的提升，树立起了“讲诚信、重服务、求质量”的金字招牌和广告效应，同时也为消费者放心消费撑起了保护伞，体现了经营者和消费者之间的互利互惠，双方建立起良好的“互信”关系，达到了“双赢”目的。该项工作的深入有效开展，也在今年第8期省《消协通讯》中做了刊登介绍。

为充分整合各相关职能部门基层监管网络资源，实现有限资源的优化利用，减轻基层组织负担，有效发挥基层监督网络的功能，提升农村食品安全消费维权监管水平，在借鉴兄弟县（市）做法的基础上，xx县食品安全委员会于今年上半年着手进行“多网整合”和“多员合一”工作，经与工商、农业、质监、卫生、食品药品监管、县消协等部门和单位多次磋商探讨后，最终形成了《关于整合我县基层食品安全监督网络的.实施意见》。并上报县政府批准于7月份正式实施。

“多网整合”就是整合工商、质监、农业、卫生、食药监等部门原基层监督网络，同时由县工商行政管理局牵头负责，以全县消协分会、各乡镇消费维权监督站及村级消费维权监督点为基础，建立覆盖全县乡镇（街道）、社区、村的xx县基层食品安全消费维权网络。在每个乡镇（街道）设立食品安全消费维权监督站，站长由各乡镇分管食品药品安全工作领导兼任，在每个行政村（社区）设食品安全消费维权监督点，聘请2名以上监督员（其中1名为村妇女主任），统一称为“食品安全消费维权监督员”，实现“多员合一”。工商、农业、质监、卫生、食品药品监管等部门共享网络信息；县消费者协会受食品安全委员会委托，负责监督员的日常工作，并牵头组织相关职能部门对监督员进行年度考核。今

年已全面完成了15个监督站79名成员和439个监督点878名监督员的组建和确定工作，并于9月14日召开了第一次监督站站长会议，征求意见，布置工作。此举进一步建立健全了“政府引导、行业自律、社会参与、行政监督”的食品安全消费维权监督网络，是“三网”建设的实质性深化，同时也为更切实有效地发挥监督员作用提供了保障，从而达到营造更好的农村食品市场消费环境，切实保障群众食品安全和合法权益的目的。

督站与农村各食品安全消费维权监督点（员）签订责任书，层层落实，明确职责，要求做好消法等相关法律、法规的宣传以及简易投诉处理、商品和服务的社会监督、及时举报违法经营活动情况等工作；二是建立完善督导机制：督促各级消协网络有效地开展消费维权工作，每季度对各分会及监督站、员的消费维权监督工作进行督查和考核，及时了解工作中存在的问题并加以督导；三是建立完善奖惩机制。根据考核细则和举报奖励制度，在全县范围由县政府拨出专款，实行统一的工作补贴和奖励，充分调动群众的参与积极性，发挥监督网络作用，建立起方便、畅通的投诉举报渠道。

2、对成绩突出的监督站和监督员进行表彰奖励。通过考核评选，年初全县共评出先进监督站2个，“十佳消费维权监督员”10名，由县工商局和县消协联合下文表彰，并拨出专款给予了相应的物质奖励，从而进一步调动了农村消费维权监督站和监督员的工作积极性。如“五一”前夕，罗家乡芝塘金村金某在帮本地亲戚办喜事燃放爆竹时手被炸伤，该村消费维权监督员金连秋立即与县消协取得联系，在第一时间介入并直接参与而及时成功调解了该投诉，这也证明我们的农村消费维权监督网络正在逐步发挥其应有的作用。

3、在完善和发挥农村消费维权网络的同时，为适应新形势发展的需要，进一步提高保护消费者合法权益的工作水平，建立健全基层消费维权组织网络，提高维权能力，根据中消协《全国消费者协会基层组织网络建设规范意见》的文件精神，

结合我县实际情况，县消协逐步在我县各大商（市）场、社（景）区、学校建立起较为系统、规范的消费投诉联络站。根据各单位的申报和消协组织的审核，于今年10月份正式成立了“xx福泰隆商业有限公司投诉联络站”等首批49个投诉联络站。并于10月27日下午，召开了xx县首批消费维权投诉联络站成立暨“消费.节能.环保”宣传教育座谈会。对联络站成立后的工作职责和相关工作要求作了说明和布置。同时结合座谈会对各消协分会和投诉联络站进行“消费.节能.环保”的专题宣传教育，具体包括节约用粮、用水、用电、用油、用纸等系列消费教育，引导消费者、经营者和社会各有关方面崇尚节俭，反对浪费，保护环境资源，倡导健康、文明的消费方式和消费行为，树立可持续消费观。

回顾一年来的工作，我县的消协工作在原有的基础上取得了一定的成绩，开展的一些符合当地实际且富有成效的创新性工作也得到了上级消协的充分肯定。但也存在一些不足之处，如消费争议仲裁工作还未有效开展、消费法庭的实际作用还未有效发挥、消协组织和维权网络的实际维权水平和能力还有待于进一步提高等等。

## 驻京办工作总结篇四

时间飞逝，转眼xx年年关已到，我到xx公司也有一年时间了。这是紧张又充实的一年□xx见证了我从无到有。从今年三月八号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备一定专业知识的采购职员。面对这一年□xx公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

年初，我以应届生身份来xx公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。众所周知采

购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。回首这一年，我在xx的取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，须知此事必躬行”。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。转眼已经一年。就这一年的工作我做一个简单的总结，汇报我在xx公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

1、心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

3、处处留心皆学问。这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该

怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在xx有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝嗇热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

5、认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。进入xx我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

自入职以来，在公司和部门领导的悉心指导下，在部门同事的言传身教下，我很快融入xx公司。从基本的物料库存查询开始，到下订单，收货入库等工作都很快上手。

要说这一年积累的经验，我首先学会的是核价，不管采购任何一种物料，在采购前应熟悉它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自己的准确核价打下基础。这样谈判时，做到知己知彼，百战百胜。现今的社会是一个电子化的社会，作为采购人员要由不同的方面收集物料的采购信息，地域差别等。只有了解了市场，才真正了解了所需

产品的价格定位，为采购活动做好先期准备。

公司内部的沟通很重要，特别像我一样，刚进公司的新人来说，尤为重要。八月份公司xxx项目采购任务下来了，这个项目在钣金件以及一些电子元器件方面有特殊的要求。刚开始我并未发现有这个的情况，等订单下了以后，问题才从供应商处反馈到我这里，我即使和已调任其他部门的前任同事沟通，才逐渐解决了这些问题。没了解清楚我就做出了决定，后果是非常严重的，所幸此次并未造成经济损失和生产的延误。这个事情让我明白沟通很重要，只有在有把握的情况下才做决定，才不会造成损失。

xx对产品质量严格把关在业内是出名的。成品的合格率一个重要因素就是采购材料的品质是否达到产品要求。材料合格率、以及售后服务都属于质量范围。我们对物料的要求高了，就是对供应商的要求高了。例如包装问题，有的供应商任务包装有瑕疵不会影响产品质量，但对我们来说，不能够以点盖面，特别是对电子产品来说，任何细小的瑕疵都有可能影响品质。我晓之以理、动之以情，使有不同观点的供应商改变了不正确的看法□xxxx电子有限公司，是我们公司在接插件方面的主要供应商，原来因为我们在那里采购产品的系列多、供应产品多而杂，在来料准确率上存在这一定问题。但后来通过采购、品质的联合改善以及供应商自身的努力，在每个品种的物料上贴标示，包括我司物料代码和规格名称、数量、生产日期等内容，来料不合格情况基本杜绝，而且标签还方便了我们的检验和仓库入库，一举两得。这只是一个典型的例子。在更新供应商和品质方面沟通下，在我负责的供应商里电子元器件到货不合格率降低到1%以下，钣金结构件到货合格率达到90%，没有对生产正常进行造成延误，也没有增加我们的采购成本。

采购成本的控制对任何公司来说都是很重要的，在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在

各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。我们采购部遵循按照订单计划量向供应商下订单的原则，除却必要的余量，在满足供应商最少采购量的原则下，尽量不造成库存积压。避免因为库存造成公司经营成本的积压。同时不断正对市场变化寻找更优秀的供应商，例如，我司xxx项目的双头预置网线，采购成本一直较高，而且原供应商制作方法落后造成偶有不合格现象。十一月，我寻找到xxxx电子有限公司，经商谈发现此公司加工方法较原供应商先进，而且能够降低此网线25%的`采购成本，从原2.0元/pcs降低到1.5元/pcs□十一月由xx电子供应的xx项目一个批次和xxx项目两个批次的双头预置网线，合格率达到100%。降低了xx项目的采购成本，而且更加完善了产品品质。今年下半年金属价格开始回落，我及时和供应商联系，使我司分频卡等项目用的铜柱采购成本降低了15%；还有xxx项目金属外壳通过更换供应商等措施，价格下降了20%。如何保障生产的正常供给，同时降低成本、保证来料质量是采购部每天都思考的问题。在部门领导的带领下，我们推陈出新，不断优化供应商资源库，根据技术工程师选型要求，及时反馈市场情况。身在采购部，确实感到很大的压力，同时也是动力，有压力才促使我不断去学习，跟进市场的发展，这对我个人经验积累是有很大帮助的。

我渴望通过自己的不懈努力和奋斗为xx多吃一些贡献，但离领导及同事对工作的要求还存在一定的距离。譬如我的产品知识、工作系统性、逻辑性还不能完全达到采购岗位的要求；对市场变化的应变能力较低。面对以上不足，今后，我一定认真克服，发扬成绩，向先进学习，加强与领导和同事沟通交流，自觉把自己置于同事监督之下，刻苦学习、勤奋工作，认真查摆、分析、总结自己的各项不足，以最佳的工作状态努力完成各项工作任务，做一名合格的xx员工并完成从采购到优秀采购的进步。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大

家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之□XXXX年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待我的工作，追求完美，创造卓越！和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

## 驻京办工作总结篇五

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为医院及部门工作做出了应有的贡献。

能够认真坚持“以病人中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，立足本职岗位，踏踏实实做好医疗服务工作。

能严格遵守医院的各项规章制度，刻苦严谨，视病人为上帝，始终把他们的利益放在第一位。能及时准确的完成病历、病程录的书写，对一些常见疾病能独立诊断、治疗。较好的完成了自己的本职工作。遇到问题能在查阅相关书籍仍不能解决的情况下，虚心的向上级医生请教，自觉的做到感性认识和理性认识相结合，从而提高了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方

面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为医院的发展做出更大的贡献。

医生的天职就是治病，这些基本工作我这么多年来一直在进步，虽然质变还是没有发生，不过相信量变积累到一定程度，我就会迎来自己的质变和升华。我在不断的提升我的思想素质和工作能力，我相信只要我做到了这一切，我就会迎来一个美好的未来！

## 驻京办工作总结篇六

自参加工作以来，我工作认真负责，研究技术，无论是思想素质还是能力都在不断提高与完善，在公司领导的关怀下我已在自己专业技术方面取得长足发展。今年以来，从我的工作职责方面，我很感激公司领导的正确领导，公司各个部门及全体施工工作人员对我的大力支持和帮助。在安全工作方面基本上达到了安全生产管理目标，特别是，我们公司全年大小工程100余项，竟无一例轻、重伤事故发生，工程质量都能达到验收标准。这些功绩的取得与我们公司全体员工的努力是分不开的。

一、我认为取得全年安全生产这么好的成绩，主要是公司各级领导的高度重视和正确指导，公司全体全工的积极努力和配合而取得的。在这里我认为，有一个决定是我们取得全年安全工作方面无一次事故的重要一点，那就是坚持开好班前会。今年年初，公司领导就提出了班组每天的班前会必须组织召开。利用班前会的活动时间安排当天的工作、交代当天工作的安全注意事项、传达公司当前的主攻目标和战略部署，使每个员工都有明确的了解。由于我们坚持好了这项工作，为我们公司的安全工作、工程进度及工程质量都起到了良好

的作用和打下了坚实的思想基础。在实际生产活动中也体现了这项工作的真实效应。

二、今年以来，基本上做到了对重点工程的施工现场进行监督检查指导。也只有这样，才能及时发现问题和一些隐患，才能及时的得到处理和解决。今年公司的项目有县城改造；防窃电、线损自动生成；十几家的临时电；部队、锅炉房的变电所；三个回迁区的变电亭及高、低压外线等。施工地点分散，工程工期有紧有缓，我在公司领导的领导下基本上做到对施工现场进行检查。从这些项目的施工过程到验收送电95%以上的工程项目都能达到验收标准，也都能在要求的工期内完工。确实做到了保质、保量、保安全的完工任务。

三、由于今年的工程多人员少，空闲时间也少，所以在对施工作业人员的安全学习和教育工作就相应的减少了很多。今年我利用班前会和空闲时间对作业人员进行了4次的学习和教育，又织他们进行了考试。还利用空闲时间组织班组进行了一次“施工作业人员进入现场的安全教育”的学习和考试。另外组织公司全员进行了一次安全生产法律法规考试，参加答题的人数达到了98%。安规安技的学习是提高我们作业人员的安全技术、防范技能、确保工程质量、防止发生人为事故的基础。我认为，虽然大家学习和教育的时间少，但通过学习和教育确实能够在作业人员的思想里起到一定的巩固和提高作用，对提高安全生产知识水平、操作规程技术的理解水平，在实际工作中能认真执行也起到了一定的作用。这也是我在以后的工作中必须做好并要坚持的。

最后谈一下我工作中不足的地方：

- 1、现场检查时有走过场的现象。
- 2、班组的安全活动记录检查督促不够。
- 3、发现的问题没有严厉地去追查以达到教育大家地效果。

#### 4、组织作业人员安全学习及教育工作有差距。

众人划桨开大船，万众一心成大业。20xx年我们在公司领导为核心的领导下，以辛勤的汗水和扎实的工作作风，保质、保量的完成了一个又一个的高难度、高强度的工程。我们经历了很多艰难和困苦。但我们最终收获了成功的喜悦。同时作为在公司工作了六年的一名员工，感受到了公司所给予我们的关心和爱护。无论在生活上、薪金和福利待遇上都与往年有很大的改进。这给我们带来很大的工作动力。在工作中更应尽心、尽职、尽责、尽能的来报答公司给予我们的恩惠。

20xx年是值得我们骄傲的一年，也是值得我们深思的一年。今年承蒙领导的护爱，我当上了一名公司领导。在各位领导和员工的支持帮助下，和员工们一起负责完成了变电所、变电亭、箱变等工程。参与高压电缆落地、城网改造等工程取得了一些小的成绩。也发现了一些问题。自身在领导和工作中还是有很多的问题需要注意和改进。在大环境中各部门的协调和配合还应需要改进。应抓职工的思想工作。使其更好的具有向心力和团队精神。“出现问题不要紧，怎样更好的去解决问题是关键”这是公司领导曾经说过的一句话。我一直作为信条在工作中克服了一个又一个的困难。我将会在今后的工作中更加努力、尽职、尽责。最后祝我们公司在新的一年里再创新高！

### 驻京办工作总结篇七

——个人存款。截至12月末，个人存款余额. 亿元，较年初增加. 亿元，增量居系统内第位，完成省行年度计划的. %，计划完成率居系统内第位，较上年提高个位次。个人存款增量市场份额. %，居第1位，较上年下降. 个百分点。

——个人贷款。截至12月末，个人住房贷款余额 万元，较年初增加 万元，同比多增 万元，完成省行年度计划的 %，居系统内 位；同业占比 %，居第 位。全行非住房个人贷款余

额xx万元，累计发放xx万元，同比多发放xx万元，较年初增加xx万元，同比多增加xx万元。增量居系统内第x位，完成省行年度计划的xx%□计划完成率居第x位，同比提高x个位次。

——惠农卡及农户小额贷款。截至12月末，全行共累计发放惠农卡 张，较年初增加 张，增量居全省第 位，完成省行计划%，计划完成率居全省第 位；授信户数 户，较年初增加 户，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位；小额农户贷款余额 万元，较年初增加 万元，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位。

——理财及个人中间业务。截至12月末，全行基金认申购金额为 亿元，完成省行年度计划的%，系统内计划完成率由年初的第 位提高到第 位。基金销售同业占比%，居第位，较去年提高 个位次。代销国债期金额 万元。销售“本利丰”期金额 万元。实现个人业务中间收入为 万元。新增二星级(含)以上客户 户，完成省行年度计划的 %，计划完成率居系统内第 位。发放优先服务贵宾卡6000张。销售“传世之宝”实物黄金 公斤，金额 万元，实现销售收入 万元 。

——网点优化整合工作有条不紊行进中，网点文明标准服务导入完美收官。截至10月中旬，文明标准服务已在全市200个营业网点导入完毕，从环境到人员、从硬件到软件，都发生了焕然一新的变化。截至12月末，全行网点装修。

20xx年，经全行个人业务战线全体同仁的辛勤努力，个人零售业务稳步健康发展，为全行的稳健经营夯实基础。

（一）存款是立行之本，强调负债业务的根基作用，强力营销个人存款。

2、加大对优质个人客户的营销和服务力度。优质个人客户是我行个人金融业务经营的战略资源。截至12月末，全行二星级以上客户占比，存款占比 ，由此可见，对优质客户的维护

工作做得是否到位关系到我行的业务发展和利润创造，只要抓住优质客户，就能稳定个人存款的基础。因此，从年初市行就深入实施“抓优质客户、促成长型客户、争潜力客户”的客户结构调整策略，依托个人优质客户管理系统，指导各支行对星级客户实施分层营销，坚持以经济贡献作为客户价值衡量的标准，集中优势资源，匹配相应层次的客户经理。强化对三星级以上客户的个性化服务及金融产品综合营销力度，提高客户资金的留存率。同时为进一步增强对我行优质客户的增值服务，市行向辖内优质客户免费赠送优先办理业务专用卡（简称贵宾卡），为客户提供方便服务，对维系客户，市场营销起到不可替代的积极作用。并在全市所有精品网点均开通贵宾服务窗口，并配备业务素质高的柜员，专门为贵宾客户提供服务。

3、加大对代发工资、企业分红和土地补偿款等源头性业务的营销力度。年初组织各行开展了代发工资业务调查摸底，指导各行积极抢抓源头资金和间隙资金，在全市作了针对性的工作部署。

4、加大业务调度和督导力度，建立健全业务督导和引导制度，充分发挥二级分行对基层行的指导和引导作用。一是定期汇制各支行个人存款通报表、市场占有率情况表和全市营业网点增量排名表，加强对个存款的监测和调度。结合不同阶段的工作需要，及时召开个人业务调度会议，分析业务发展中存在的问题，安排部署个人业务工作。二是深入基层调研，掌握第一手资料。对于各区域内客户资源、增存热点及时帮助支行把握，协同拟定措施，共同展开营销，有效切入市场，批量吸纳个人客户，加快吸储增存速度。密切跟踪各类临时性、集中性资金投放划拨信息，有针对性营销代收代付产品和代客理财产品，竞争性拓展各类代理项目的机遇存款。对于阶段性增存“低迷期”和增势较差的基层网点，由市行直接会同支行进行了解存在的困难和问题，逐一研究制定具体的帮促方案。

5、总结典型经验，建立信息交流平台。今年以来，编发《个人业务信息交流》28期，市行采编我部简报一期，同时，对全市个人业务发展较快的`支行，及时总结经验做法，由市行采编简报，如栖霞支行基金简报、毓璜顶支行黄金简报，并转发全市网点学习借鉴。

## 驻京办工作总结篇八

岁月如梭，在忙忙碌碌中\_\_年即将悄然离去，我来到\_\_公司也已经\_了，\_中我担任制造部装配线的班长一职，随着部门的不断扩大，不断成长，做为拉线的排头兵我的感触非常深刻!我感觉有必要对自己的工作做以下总结。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\_年的工作做到更好。下面我把\_年来的得与失简要的做一下总结!

### 一、取得的成绩

#### 1、人员:

#### 2、质量:

质量是企业发展之根本，在质量方面是容不得丝毫马虎的，通过几个月的努力我深刻的认识到了质量的重要性，时刻把质量放在首位，加强了员工的质量意识，对问题教多的工位进行分析重点培训，提高了员工的自互检能力，(其中11月份自互检不良项为0项)每天向拉线人员讲解产品知识，并要求他们严格按照作业指导书操作!每天对拉线加强巡检力度!

#### 3、产量:

6月8号装配八线成立，在所有员工都是新手的的情况下，工艺员和我经过两天一遍一遍的指导使员工能很快、的学会实际操作，并且在正式生产中能够迅速的做出产量!在工作中我学

会了怎么去计划，怎么安排，使拉线的平均效率保持在100%以上!每天都能够完成指标甚至超产!但还是有很多地方没有计划!

#### 4、物料消耗:

在物料消耗方面，我有了更深的理解从事企业首先要有节俭的精神，这便是根。经营管理讲究成本，不节俭，物料就会浪费。秉承着公司的理念我们严格按照公司的制度操作，首先每天下班前坚持日清日盘，每天能够很清楚的知道拉线物料的在线量，其次对每个工位的员工培训正确的操作手法，讲解物料的重要性，让没个员工养成自主管理意识!这基本上控制了拉线的人为报废的问题发生!

## 二、存在的不足

2、管理，尤其在人员管理方面没能很好的按照公司的规章制度来严格要求员工，认为只要保质保量的做好生产任务其它可以放宽松，导致拉线员工上班期间走动比较频繁，上班说话聊天的问题时有发生。班组没有凝聚力，没有合作精神!每个月会有人员字离辞工的现象，这些都属于管理不当所造成的!

3、执行率，在着方面我做的不是很到位，没有及时的按照规章制度做事，比如要求日清日盘，在十月份共有5次未盘点的现象，两次未及时交报表，且在平时的工作中对于领导临时下达的任务总是推三阻四也充分证明了我执行率放面需要提高。

总之回想自己这\_多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。也犯过错，做错过事情，但，在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得我的工作及时顺利进行。最重要的是学到了很多管理方面的知识。通过

一段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望，受益匪浅。

1、在明年的工作中，要提升自己的管理能力，没有规矩不成方圆，在完成产量保证质量同时，也要加强管理，严格按照规章制度要求员工，建立一个具有凝聚力，有杀伤力和谐的班集体！、目标将人员流失率控制在1%以内。并且在明年的工作我着力于为公司多培养几个有上进心、有责任心的班组长，为部门奉献力量！

2、提高自己的细心程度，多巡拉，及时发现问题，杜绝批量性问题的发生，使问题扼杀在摇篮里，、目标月pq2合格率保持在99%以上，0事故、，3张质量违规，杜绝过程失误，、自互检不良项控制在5项以内！一检合格率达到95%以上！（由于\_\_年里物料异常较多严重影响质量与产量，在\_\_年公司能否加强物料方面的控制）

3、在执行率方面有待提高，对各方面所要求的事及时去做，对上级安排下来的事尽自己最大的能力去完成！今天的事绝不拖到明天，做到今日事今日必！

4、做事情要从三方面考虑：事情的辩证性、有序性、全面性。这九个字着实让我懂得了做事情的时候一定要考虑到前后，怎么才能更合理的安排时间提高做事效率、，拉线平均效率要达到100%以上，发现问题善于分析总结，及时组织人员解决来保证人均效率，保质保量完成生产任务！（由于彩色系列订单比较散，打印机速度较慢，为了提高效率我建议在不影响出货的情况下能否将颜色集中在一起下单，并且改进打印机）

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

总之，我将更加努力做好自己份内的事情，与同事之间更好的协作，没有最好只有更好。相信在各位领导的带领下，在给力的\_\_年我们个人的潜力更好的挖掘，能力得到更好的提升和锻炼，\_\_会越来越强大，相信公司也一定会走得更远，开拓不同的领域，市场占有率逐步高升。

让，我们一起迎接，一起挑战新的一年。明天会更好……………