

填埋场个人年终总结(模板7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

填埋场个人年终总结篇一

1、教研组严格地按期初所制订的计划创造性地开展了活动，各项工作都完成得教好。各备课组每周的备课活动不走过场，讲究实效，实用性强，在学校各次教学检查中，所有人的教案合格，其中优秀教案比例在不断增大，受到了各年级领导学校领导的的好评，期中尤其是高二文科备课组陈典清老师的教案最为突出。

2、教研氛围浓，听课评课活动开展得较好。本期组织了刘琳老师所上的高三校级公开课；肖海错老师所上的高二理科数学校级公开课，评课活动认真，各个年龄段的教师都得到了提升。认真组织了湘鄂边省示范性高中青年教师数学比武课活动，听课评课十多节，向菲老师获得了二等奖。认真组织了教学开放周活动，鲍果老师、汪玉琳老师所上的同课异构课受到好评，评课分析、《澧县一中数学教学现状与对策》的讲座反响好。和兄弟学校就数学课堂教学和一些好的做法进行了学习交流和改进，使我校的数学教学水平能在全省高位水平上运行。本期全组教师听课都在12节以上，互相学习风气浓，特别是高一的同课异构课活动，组织得好，及时听及时评，对课堂教学质量的提升起到了很好的作用，教师的教学业务能力在听课评课中得到了提高。

3、本期对青年教师新进教师李静、周江、尹耀喜等进行了汇报课听评课活动。本组青年教师肯学习，肯钻研，老年教师

也乐意帮助青年教师，在学习中互相提高。对每一堂比武课、公开课，老年教师都进行了指导，对青年教师的帮助也大。各种任务年青主动承担，年青教师成长教快。鲍果老师的校级微课题研究取得了阶段性成果，受到了学校奖励。本学期还有肖海错、贺少辉等教师申报了数学校级微课题。

4、本期数学组老师自己编写导学案、活页作业教多。任务重，压力大，作业批改次数多老师们任老任怨，工作一丝不苟。特别是高一文科备课组、高三文理备课组做得更好。

5、本期认真组织了高一的数学模型制作竞赛、高二年级的数学基础知识竞赛等活动。高考研究小组发挥了应有的作用，对高三教学指导性强，收到了好的效果。

6、认真组织了高二年级估计学考有困难的学生的数学复习，定期进行验收。对尖子生的培训工作有计划有措施，落实得较好。数学竞赛也取得了好成绩，在全市领先。

还有很多地方值得研究，特别是高效课堂的推进力度还不大，待今后努力。

填埋场个人年终总结篇二

我们开展了党团员结对活动，定期向党交流思想，定期向党组织上交思想汇报，为党组织培养和输送新鲜的血液。共青团必须坚持正确的政治方向，坚持党对团的绝对领导，努力把团的各项工作放到党政工作大局中去思考，去把握，去安排，才能在真正发挥党的助手和后备军作用。

认真学习“三个代表”的重要思想，坚持解放思想、实事求是的思想路线，求真务实、开拓创新，才能使团的工作既生动活泼又扎扎实实。

1、针对大部分团员都是新教师这一情况，我们团支部结合业务开展了“岗位练兵”的活动，广大团员在这个活动中磨练了自己的能力，提高了自己的胆量。并且我们还以一课三研、华考|zk168一课两研的形式让新教师提高自己的教学技能，在这样的过程中更快的理解教学的目标和含义。

2、我园年轻团员教师代表幼儿园参加了区科普情景剧的比赛，在广大团员中形成了很浓的爱科学学科学的氛围，影响到了每一位教师、每一个孩子。

1、我们团支部定期组织团员开展“团员一家亲”活动，大家聚集一起畅谈心扉、聊工作、聊家庭、聊生活等，大大提高了团员青年的凝聚力和向心力。

2、青年团员积极参加广播操的排练和比赛，在排练过程中青年团员互相观摩，互相指正，在比赛时大家都以最好的状态积极面对，并取得良好成绩。

3、为了弘扬五四精神，营造良好的校园文化，全体团员观看科学幻想节目并积极组织青年团员探讨镇创意节目的`创编。

1、围绕“小红帽”活动，开展了一系列延伸活动，如：青年团员自由组合对幼儿园内外的设备进行检查，为校内的花草树木浇水、修剪枝叶，对花园死角处的垃圾进行清扫。

2、抓住儿童节和世界环保日的契机，我们举行了“坦直庆六一”文艺汇演活动，开展了“绿色天使”——控烟戒烟的活动。

信息统计上报及时准确，截至6月30日，社区最新统计数据为总户数：3564户，7523人，其中，已婚育龄妇女867人，期内出生14人，其中男孩6人，女孩8人。新婚4对。

为了加大计生法律法规的宣传力度，搭建居民与社区之间的

交流平台，今年在社区博客上刊登了计生工作专栏，我们为社区育龄人提供计生法律法规、新型婚育观念、优生优育、生殖健康等知识，进行避孕药具的随访。上半年共出黑板报6期，悬挂宣传横幅2条，发放了1000余份宣传单和宣传手册。

上半年共组织3次大型宣传活动，在春节期间，开展了“庆元旦、迎新春”活动，让居民过一个文明祥和的春节同时充实了精神文化生活。走访慰问了多位行动不便、家庭困难的计生家庭，开展了“迎新春、送春联”活动，共为育龄妇女送春联60余幅，“三八妇女节”与辖区共建单位同庆迎三八妇女节活动，邻居节、五好文明家庭创建”等一系列活动。在“5.29”计生协会成立30年，社区工作人员发放各种宣传资料□xx余份。积极宣传人口文化，健康生活等知识。

社区召开人口和计划生育工作总结研讨会，参会人员有社区全体成员及计生专干、计生协管员共二十多人参加此次会议，会议对如何抓好下一步人口与计划生育工作进行了深入的探讨，确立下半年人口和计划生育工作思路。为了进一步加强我社区流动人口计划生育工作，提高管理和水平，社区计划生育、综合治理、社区民警联合开展流动人口大排查活动，重点对外来人口进行排查摸底。本次活动，我社区坚持以人为本，加强计生宣传活动，深化计生优质服务，免费发放计生宣传资料，真正做到了流动人口育龄妇女与常住人口育龄妇女同宣传、同管理、同服务，也为做好下一阶段的计生工作打下了坚实的基础。

社区结合计划生育技术服务工作，开展生育关怀进千家活动，大力宣传避孕节育知情选择知识，让广大育龄群众选择科学、安全、有效的避孕节育措施，走出对避孕节育认识的误区。让育龄群众科学选择适合自身生理特点的安全、有效的避孕节育措施。避孕药具管理规范，做好育龄妇女避孕节育工作，对新婚、孕产期、哺乳期的及重点管理对象妇女做到及时随访，为她们提供宣传资料和避孕药具。

上半年，计划生育协会组织育龄妇女学习2次，活动4次，积极帮助计生困难家庭和特别扶助家庭解决困难问题。帮困活动2次，开展以优生优育和生殖保健为主的技术服务。全面实行避孕节育措施知情选择，定期对落实避孕节育措施夫妇进行随访。新婚及有生育现象的夫妇免费发放叶酸及新生儿出生缺陷筛查，接受孕前优生咨询和孕期保健服务。对已婚育龄妇女每年进行免费优质的生殖保健服务，开展以优先优惠为主的政策服务。

社区将此项工作作为今年的计生重点工作，在年初制定了详细周密的工作计划，合理安排工作进度，在春季入户期间和活动时将此事宣传给居民，为了更好的方便居民，我社区特安排工作人员周六正常上班为居民办事，此项工作得到居民群众的好评。

以上是我们社区上半年的工作，虽然取得了一些成绩，但仍然存在许多不足，下半年我们将继续扎实推进社区计划生育工作，切实做好计划生育服务工作，圆满完成全年的计划生育工作指标。

2016年上半年工作总结

部队半年工作总结战士

部队半年工作总结

小学语文教师工作总结个人

半年工作总结

个人工作总结格式

年终总结格式

总结会议闭幕词

填埋场个人年终总结篇三

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款、努力完成销售管理办法中的各项要求、负责严格执行产品的出库手续、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。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。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，

在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。例如：今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约吨、重晶石吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yhws-/型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定

可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如kv避雷器、熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深

(一)、市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yhws-/型避雷器销售价格仅为元/支□prw-/销售价格为元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、年区域工作设想

(一)、依据年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)、针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)、对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综

合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)、年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模棱两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)、年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)、年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

填埋场个人年终总结篇四

2x12年的上半年我在努力工作中度过，时光飞逝，在此中的点滴经历将成为自我工作中的经验积累，亦充实了自我的生活。

现在回望过去这半年的工作生活，五味陈杂。一切都在主任和各位领导的带领下有条不紊的进行着，在紧随公司前进步

伐的同时，我在其中获得了更多的学习机会，可以全方位的去发展自己，让自己的工作能力逐步上升。

2x11年前半年工作分为两个阶段，第一阶段是三月份之前，整体组织框架未进行梳理，第二阶段是三月份到七月份，环境部门整体组织框架调整后。

第一阶段的主要工作

1. 采样工作，工作主要内容是服从调度安排，做好采样前的准备工作，采样现场的协调工作和采样后的交接工作。按照调度安排，针对每一个单子都做好准备，熟悉所涉及的标准规范，认真礼貌对待每一个客户，处理好现场工作保护组织现场采样和客户协调工作。由于每次不人员分配都不是特别固定，所以每次和采样队员接触以及交流的时间仅限于这一次采样过程，不能够较深的相互了解，在现场操作上不能够达到默契的程度。

2. 进行少许的实验学习，由于环境业务比较繁忙，平时在公司时间比较少，虽说一有时间就加强自己的实验能力，防止知识的遗忘。但总感觉有时过于仓促，不能更深或者接触更多项目的实验。

3. 报告，这是最欠缺的内容。虽说前几次认证参与过，但数量毕竟过少，锻炼的毕竟太少，长时间的不锻炼会遗忘不少知识。

第二阶段的主要工作

整个部门框架调整后，人员重新调整，对采样人员的技术和能力提出了新的要求，重新规划采样人员的发展方向。

1. 采样工作，作为主要的工作，内容让是要严格服从调度和公司领导的安排，根据公司规定以及采样要求，严格做好采

样前，采样过程以及采样结束后的工作安排。由于组员基本固定，经过一段时间磨合，可以使配合不断默契，在言行规范以及技术要求上都有了大幅的提升，通过长时间在一起可以不断的共同，进行团队内部的了解。组织自己的组员熟悉各种仪器的操作，为我们的标准化操作提供基础。有了较好的团队合作，能够很好的完成环境部门的各种采样任务，积极配合各位领导完成对整个部门的任务安排。

填埋场个人年终总结篇五

阴似箭，一眨眼忙碌的一年就要过去了，新的一年即将到来。经过一年的工作，公司的面貌有了很大的变化，办公室综合部(以下简称综合部)各项工作也能秩序井然的得到开展，我也深深地知道这离不开公司领导及同事对我们工作的支持，作为我本人也在工作中得到了锻炼和学习，能够认真做好公司下达的各项工作任务，与各部门搞好协调，但在工作中也有不少不足之处。

外发传真15份，接收合同传真50份。印制信封10000枚;公司内务维修26次(网络，洗手间等)

一、工作回顾

(一)强化自身建设，规范内务管理，促进综合部工作规范有序运转。自2014年3月30日公司搬迁(京师大厦)以来，公司综合部首先在制度建设上下功夫，认真抓好内务管理，提高内务管理水平。一是建立了《公司综合部内部管理制度》，包括考勤、责任追究制、办文、办会等制度，来客接待等实行归口管理，电话办公费定额管理制度等，着力压缩了公务开支。二是树立高度的服务意识，并自觉地落实到各项工作的细节之中。综合部都能顾全大局、服从大局、服务大局。

(二)对内对外加强调查研究，做好领导参谋，及时为领导决策提供信息服务。围绕公司中心工作，加强了对内对外的调

查研究，敏感捕捉信息，善于抢抓机遇；对内以合理化建议征集，在关系公司和员工利益的重大问题上，综合整理分析后提出了大量建设性意见和建议。对公司下一步工作将会起到积极的促进作用。

二、主要工作

(一)学习经验，不断提高自身素质。

公司进行了部门调整，进一步明确了本部门各岗位工作职责、纪律和要求。综合部的工作涉及面广，具体有传真、印件、开介绍信、档案、协调等等，日常事务琐碎，管理难度大，这就要求本部门认真学习其他部门的经验，规范本部门的办事程序，学习文书档案管理的先进方法，注重平时积累，严格履行发文办事程序，使本年度的工作有条不紊。

(二)规范发文办事程序，不断提高工作质量和效率。

自部门调整后，根据公司领导指示，拟定了《公司有关办公程序的管理规定》，坚持规范有序的运作，改进服务方式，提高各项工作的质量和效率。

1. 从严要求，认真做好文秘工作。

2. 加强文印管理。无论是用印、用件还是开介绍信，都要办理登记，并由领导审批，在确认领导签字后方可加盖公章、使用公司证件、开信函，从而严肃印信管理，完善印信制度。

3. 认真做好文书档案管理。安排了专人负责，认真做好文书资料的收集、整理、归档、立卷，做到资料齐全、目录清楚、装订规范、保管有序。并按照保密制度的要求，认真做好档案借阅、利用工作，全年没有发生文件丢失和泄密事件。

(三)完成了总裁主持的工作会议的安排，做了会务准备工作。

(四)根据领导安排，对一些工作抓了督促落实。

(五)热情接待外来办事人员，做到热情礼貌，让外来人员有宾至如归的感觉，体现教育空间网以诚为本的待客之道，为公司树立良好的社会形象。

(六)协助领导策划整体工作布局和阶段性工作方案，理顺工作思路，同时参与了公司对外交往活动中的洽谈工作。

三、存在不足

一是部门刚规范，有些职能有待继续确定，二是部门工作纷繁复杂，三是工作中不够大胆，要在不断的学习过程中改变工作方法，不断创新完善。

1、加强学习，提高自身素质，提高工作效率，当好领导的参谋助手。

2、加强协调，提高服务质量，更好地服务于全体同事。

3、加强制度建设，健全公司各项管理制度，使公司工作上台阶、上档次。

4、加强工作人员的培养教育工作，建立一个朝气蓬勃，富有战斗力的工作集体。

5、加强公司机构合理配置，从领导工作的实际需要出发，合理调整现有机构，使每个部门、每个工作人员都能各司其职、各尽职守、提高整体工作效率。

一、全面落实目标责任制，完成各项工作任务全年两费任务99.6万元，上半年共收取两费49.2万元。

2、会费任务全年4.05万元，已完成2.1万元。

3、行政执法工作上半年共办理案件68起，罚款33846元，案值21.28元，其中一般案件21起，罚款30616元，即时处罚47起，罚款3230元。

4、个体工商户发展及验照工作上半年新发展299户，辖区内应验户数2060户，实验1794户，注销171户，验证率达到95%。

5、私营企业发展及年检工作。上半年共发展私营企业3户，应检私营企业84户，实检74户，年检率达到90.24%。

6、企业年检工作，应检企业165户，实检136户，年检率达到82.4%。

7、消保工作，上半年受理消费者投诉48起，挽回经济损失9627元。

二、大力开展整顿和规范市场经济秩序工作

一是扎实、有效的开展食品、药品安全专项整治工作，按照分局总体要求，及时成立整治领导小组，并明确整治重点，细化工作任务，结合辖区管理特点，制定食品、药品整治实施一览表，并要求每一名工作人员充分认识在当前开展食品、药品市场专项整治的重要性和必要性，重申各队长为辖区整顿的第一责任人，谁管理，谁负责，按要求统一制定食品、药品，生熟肉经营户检查情况表，按照经营范围，执照号，悬挂情况等八个方面进行了检查，整顿期间共检查门店168户，查处无照经营10户，查扣过期食品18大类467瓶(袋)，价值1500元，检查药品医疗门店5户，抽查药品600个品种，出动执法人员200人(次)，与经检大队配合依法查处xx路无照经营户马金生加工牛油、杂碎，并立案查处，罚款1000元。

二是认真搞好“双节”市场专项整治工作，在整治中统一思想，统一行动，营造宣传气氛，与xx商场□xx商城□xx市场联系，悬挂市场整顿宣传横幅4条，突出重点，与市管科配合，

对xx市场□xx市场经营的饮品、粮油、肉类制品食品等与人民群众密切相关的商品质量进行了重点检查，据统计，出动执法人员240余人次，车辆20台次，没收变质食品105(瓶)袋。同时在“双节”市场专项整顿切实加强消防安全工作，对辖区7个重点商场下发市场巡查(预警)通知书，特别对商场经营户存在消防意识不强等问题，责令市场主办单位加强宣传，堵塞漏洞，切实防止火灾等事故发生，维护群众消费安全。

三是积极开展“网吧”专项整治和对辖区汽车市场专项整治工作。按照上级安排，我所精心组织，迅速行动，确定工作重点在对从事“网吧”经营户检查中，各巡查队逐门店进行摸底调查，掌握第一手资料，在市局、分局两次检查中，受到好评，达到了预期的目的。据统计我所辖区共有“网吧”经营户9户，基本达到规范要求。在对辖区汽车市场专项整治中，我们思想重视，周密安排，并把此项工作作为一季度末，二季度初的重点工作具体落实。采取的方法：一是集中时间和人员，利用一周时间对各自辖区经营汽车配件，维修旧机动车交易进行全面摸底调查，并造册登记，二是确定检查重点，主要查验进货发票，产品商标等，基本摸清了辖区汽车配件经销和汽车修理户的基本状况。目前，我所辖区共有汽车配件经销11户，汽车修理9户。

四是以市场整顿为契机，大力推行食品市场准入制度，坚决落实索证索票制度，把好食品安全的市场准入关。在去年实行试点的基础上，今年整体推进，一是加强宣传，使辖区经营户充分认识开展商品准入制度的重要性和必要性。二是各巡查队按照要求对辖区从事食品，药品经营户登记造册，建立进销台帐制度，全面实施索证，索票制度，目前已对38户经营户建立了进销台帐，为今后全面推进商品准入制打下了良好的基础。

三、队伍建设

今年上半年，我所党支部十分

一是抓学习、促提高，继续坚持狠抓全体工作人员政治理论、业务学习，在“五落实”上下功夫。每天坚持班前一小时学习雷打不动。尤其是在学习中央颁布的《党内监督条例》。

《纪律处分条例》和国家工商总局发布的“六项禁令”，我所及时成立了学习领导小组，制定学习计划，为了把党内两个条例学深学透，所班子及时购买学习教材30套，发放到每名工作人员手中，使教育面达到100%，全所集中学习时间平均达到300个小时，学习笔记每人达到30篇以上，特别是“六项禁令”颁布后，我所及时进行了学习，并要求人人会记、会背，真正做到入耳入脑入心，管手管嘴管身，达到了预期的目的。

二是增强全体人员的组织纪律观念和凝聚力，狠抓工作作风，组织纪律整顿。首先以狠抓全体人员出勤为切入点，继续实行签到制度，并严格请销假和考勤制度，严格执行分局的“两令”，严格落实勤政廉政责任制。要求每一名工作人员要积极、主动、自觉的维护大局，强化管理，依法行政，以坚忍不拔，奋发有为的精神状态，推动我所各项工作圆满完成。

三是充分发挥所党支部战斗堡垒作用和党员模范带头作用

上半年所党支部根据工作任务重，工作量大的实际，注重抓党员及工作人员的政治思想工作。在党员中继续开展一帮一活动，争做优秀党员活动，在全体人员中大力开展争做人民满意公务员，争创文明机关活动，今年3月份，我所被区政府授予区级文明单位。为了确保“两费”任务不下降，党员冲锋在前，挖掘潜力，深入xx[]火车站等地寻找费源，应收尽收，较去年同期相比两费有所增加。

填埋场个人年终总结篇六

我很荣幸能够参加7月5日的年中总结会，第一次参加这么正

规的会议，对于会议中的资料更是铭记于心。

“主动出击，抢竞争对手份额，别让自我饿着”李总的这一句话，让我感触颇深。现下这个社会，对于销售这个行业，尤其是家电销售是极其不易的，不仅仅要应对私人店的竞争，还要应对电商的冲击。想要在这种危境中屹立不倒，就要主动出击，上门服务，不能在店里等着顾客主动来购买。这就好比如，你想要吃得到，吃得饱，就要自我去竞争，自我去抢。抢得到，你就能吃得饱，抢不到你就只能饿着肚子。这个社会是公平的，也是残酷的，辛苦付出的人才会有所收获！

其实我觉得销售就是服务。你要做到让顾客放心满意，顾客才会选择相信你，才会选择购买你的产品，这个选择就源于我们的服务质量，服务不仅仅体此刻售前，售后的服务也是十分重要的。正如李总所说“以价格为矛，势不可挡，以服务为盾，坚不可摧。”仅有服务让顾客由满意到感动，才能获得顾客对我们的认可。

我来到xx的时间并不算长，但我喜欢xx“进取、团结、勤奋”的工作氛围。更让我明白了仅有踏实做人，认真做事，才能实现一个人的价值！感激xx这个大家庭，让我迅速成长，我也会更加努力学习，提升自身本事，为公司贡献出自自我的一份力量！

一、做好办公室工作，必须加强学习、提高素质。

上半年公司正式启动办公自动化系统，实行无纸化办文，公司呈现了节奏快、作风实、标准高、要求严的新气象。为适应工作需要，办公室多次组织职工结合系统测试进行学习和技能培训，使经办人员在无纸化办文中做到个个是技术能手，文件办理中未出现操作失误的情景，保证了公司公文流转系统的顺畅运行。

二、做好办公室工作，必须计划周详，定期检查，做到开始

有计划、中间有检查、最终有结果。

针对公司制定并落实到部门的目标，办公室每季度制订了工作计划，将任务落实到人，并明确切实可行的实施措施；每月至少召开一次主任工作会议，检查工作计划的完成情景，查找存在问题，对未完工作督促完成；根据执行中的实际情景适时调整工作计划，加紧实施。一年来办公室工作计划周密、执行得力、检查细致，总结认真，较好地保证了年度工作目标的完成。

三、做好办公室工作，必须组织缜密，执行细心。

办公室工作繁杂，稍不注意就易出纰漏，有的甚至可能会影响公司大局。所以，我们要求每一位职工牢固树立办公室工作无小事的意识，一要细心、细致，二要从细小的事抓起。时时刻刻、事事处处，都要认真、细致，谨言慎行，做到不让领导布置的工作在办公室延误，不让需要办理的文电在办公室积压，不让到办公室联系工作的同志受到冷落，不让公司形象因办公室工作而受损。20xx年我们还将把培养“工作细致严谨，服务细心周到”的作风作为办公室的重点工作来抓，从办文到综合宣传、行政管理，都要求认真、细致、严谨。

四、做好办公室工作，必须用服务至上的精神来统领。

我们对办公室每个职工都强调了服务精神的理念，并把这种理念落实到工作中去。一年来，办公室同志在办文、采购、用车等方面都体现了服务精神，周密安排好领导的工作日程，耐心协调解决部门的困难，为每一个职工分忧解难。即使在工作中遇到一些不合理的指责，也本着服务的精神去解释，而不是抵触甚至对立。比如我们在司机班试行了投诉登记制度。20xx年对司机的投诉大为减少，这充分说明我们的工作得到了公司职工的认可。

填埋场个人年终总结篇七

本学期的教育教学工作即将结束，回顾自己在这学期的作为，现做如下小结，以之肯定和借鉴。

本学期所教班级七(7)七(8)班,可谓是“新生”;八年级(7)、(8)班。由于七八年级学生的身体素质特点不同，所以其教学在实施的过程中有很大的差异，这就给自己本学期的教学工作带来了一定的难度和挑战。

教学中我努力做到以下几点：

- 1，以健康第一为目标和准绳，始终将学生的安全放在首位，教学活动内容的安排遵循学生健康发展的规律，根据学生的特点和学校的体育教育特色来合理安排教学进度。教学中注重常规和运动习惯的养成，纪律是安全的保证，是学习的前提，创设良好的体育氛围影响和带动学生体育学习。
- 2，进步就是收获，锻炼效果就是平日练习的累积，所以我认真对待每周三节体育课，注重向课堂要效率。特别针对体育中考要求合理安排两个年级的体育教学课堂目标，通过反复的练阶段性的测试，让学生清楚知道自己的体育运动能力和水平，有的放矢的进行锻炼。七年级学生重点是对运动技能的学习和体质标准的达标，八年级注重对中考项目的练习巩固改进和提高。
- 3，思想，精神为先，教学中将思想，品德，心理教育融入其中。都说体育锻炼培养的是人的意志，调节的是人的情绪，教学中我结合运动项目的特点培养学生自觉，合作，不怕困难等等品质，加强学生的组织纪律观念和集体荣誉感。

学校体育工作中我还积极配合学校上好课程超市。根据季节及时调整大课间的活动安排及时做好各班级的大课间活动的选择和操作，课外活动根据学校要求合理安排活动过程和内

容。短短的时间，繁琐的工作需要耐心和责任心来完成，我以师德标准严格要求自己，努力认真的完成了各项任务。

我平时积极撰写论文踊跃投稿。虽然取得了一点成绩，但也发现了自己在教学工作的不足之处，教科研的能力需要提高。同时对教学也有了新的思考，在不同的学生面前，在现在的学生身上我们怎样有效的开展体育教学，需要思考，需要理论，需要实践。

短短的一学期，顺利完满地结束了，有收获也有很多值得思考和努力的地方，相信今后我可以做的更好，我会在学校体育教学工作中做得更完善更进步！