

银行信贷员个人年终总结 银行信贷员工作总结(汇总10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

前期工作的总结 工作总结ppt篇一

一. 完成了100p圆筒□100p彩虹□60p共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100p彩虹出口到日本，10个托盘的60p和100彩虹到台湾，及2400套圆筒和600套60p(replacement)到美国。

主要负责

1. 签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。
2. 按制定的出货及相关要求与货贷联系租船订舱。
3. 与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。
4. 协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。
5. 核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。
6. 根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

7. 登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8. 将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

此项工作繁琐且重复率高(自七月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80%的精力。

期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1. 拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2. 与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3. 车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，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。

二. 与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国bestselection公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的'技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

三. 新产品的开发，为客户备样。

整理库存样品并报价;给b.s.准备从日本带回的新样品;
给morris准备美国展会样品并报价等。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

四. 与韩国hankooksharp订遥控铅芯;催goodfela生产并尽快发货;订emicro的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，后来都转给小毕负责。

五. 处理日常工作，服从公司领导安排。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理;为领导办理迁证准备资料;与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并为之定期结算费用;服从领导日常安排的各项工作;协助行政部制定部门职责;联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望20**年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

一、 坚决服从上司的领导，认真领会执行公司的经营管理策略和工作 指示精神，并贯彻落实到岗位实际工作中，始终把维护公司利益放在第一位。

二、 坚持“预防为主、防治结合”的治安管理方针，时刻教育和要求队员，并严格要求自己加强对项目工地的巡查力度，于7月19日抓获一名从二期蔚蓝机广场进入商部偷盗的可疑男子。

三、 坚持“预防为主、防消结合”的消防工作方针，完善消防设备巡视及保养措施并加强队员的消防知识培训和擒击拳基本动作的训练，提高队员防火意识和防身技能，使队员能熟练掌握消防设备的操作方法和擒击拳的基本要领。确保小区和商场的消防以及人身安全。

四、 制定、完善部门各项规章制度、管理规定。在日常工作中具体实施运作。

五、 总公司领导经常带领客人到小区和商场参观，要求各队员认真做好礼节礼貌等工作。

1、 遵循公司的经营理念及服务宗旨，以公司企业文化精神为中心，积极关心鼓励队员，有意识培养凝聚力和队员的团队精神。由小及大形成部门合力、战斗力和对公司的集体荣誉感。

2、 以身作则，带头遵守公司、部门的规章制度和纪律，保持严谨自律的工作、生活作风，给队员树立良好的榜样，引导队员良性发展，营造健康的工作气氛。

3、 在工作中严格管理，处理问题遵循“公平、公开、公正”的原则，做到“功必奖、过必罚”树立管理威信，充分调动队员的工作积极性。

4、 在工作、生活中细致、认真，时刻了解掌握和关心队员的工作、生活及思想状况，逐步培养和队员的工作感情，并赢得队员的信任。以此鼓舞队员的工作热情。在思想工作是一切工作的生命线的方针指引下，针对保安队的实际情况，引导队员与时俱进，提升素质转变自身观念。

5、 在各类理论培训中，通过讲解、点评、交流使队员在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。并时刻教育队员要有紧迫感，应具有上进心，使其明白保安工作不是高科技，没有什么深奥的学问。成为一名合格保安员关键在于人的主观能动性和责任心，是建立在对公司的忠诚度和敬业精神、对管理与服务内涵的真谛的理解及运用之上，并以此激发大家积极进取在工作中体现自身价值，感受人生乐趣。

1、 工作方式过于急躁，对新入职队员要求过高造成20**年8月至10月保安队人员流动率增高。

2、 工作中时有松懈。

3、 工作经验和相关管理知识仍需进一步学习、积累。
20**年即将过去，我们将满怀信心地迎来20**年，新的一年意味着新的机遇，新的挑战。今朝花开胜往昔，料得明日花更红。我坚信在公司领导的英明决策和运筹下，物业公司的明天会更好。做为公司的一份子，在明年的工作我将一如既往，全心全意的为公司服务，竭力做好本职工作，为公司的发展贡献一份微薄。

1.工作总结ppt范本

2.年终工作总结ppt范本

3.年终工作总结范本ppt

4.个人工作总结ppt范本

- 5.自我介绍ppt范本
- 6.工作计划ppt范本
- 7.年终总结ppt范本
- 8.年终总结ppt模板范本

前期工作的总结 工作总结ppt篇二

- (一) 沁mm项目规划评审、局部调整和审批;
- (二) □mm购物中心项目规划审批;
- (三) 二mm综合楼项目规划审批;
- (四) 青某某二期15号—27号楼住宅楼项目前期手续;
- (五) 宜mm小区6号住宅楼续建项目规划审批;
- (六) 青某某二期15号—27号楼住宅楼项目前期手续;
- (七) 青某某幼儿园项目规划手续;
- (八) 青某某二期1—3号综合楼项目前期手续;
- (九) □mm大厦项目规划评审、方案调整和审批;
- (十) 宁mm项目总规评审、调整和审批;
- (一) 宁某某小区项目因局部重新调整,需待逐级审批。
- (二) 宜某某25号商住楼项目因用地性质变更、容积率调整需重新审批。

（二）只有协调好各部门关系，才能保证工作实效。今年是国家对房地产业实施宏观调控力度最大的一年。同时，也是规范行业管理严格办事程序力度最大的一年，本地区也不例外。虽然各部门办事程序不尽相同，但还是比以往要规范和严格。在任务紧、手续急的情况下，只有理顺和协调好各部门业务关系，才有可能既保障项目开发的合法性又能及时完成施工所必备的各项手续。从“沁某某”项目起，我和本部门人员注意加强协调好外部关系，认真领会领导意图，并根据各个项目的不同情况和轻重缓急，及时调整工作思路，加强与相关部门的沟通和联系，在具体办事过程中注重细节和方式方法，遇到一般问题及时协调及时处理，遇到难题充分协调合理应对，特殊问题请示领导特事特办，有效地保证了工作实效和前期各项工作的顺利推进。

（三）、其他。自担任部门主任以来，本人能够严格遵守公司的各项规章制度，严肃组织纪律，服从领导指挥和安排，认真履行岗位职责，在实际工作中，能够团结和带领本部门人员积极完成既定目标任务和领导安排的各项工作。同时积极参加公司组织的各项学习和劳动，与公司各部门相互配合，紧密协作，团结共进。

（四）、一点建议。由于规划方案是前期办事的源头，不仅关系着项目计划的统一性和完整性，而且也关系着前期办事的实际效率，特别是在规划方案确定并批准实施阶段，应尽量避免做大的调整，如果是单一的或者规模较小的项目规划，适当调整尚可在短时间重新办理，超出20亩以上的用地，大幅度调整规划会造成前期办件的多次重复，对完成计划目标极为不利。因此，建议公司加强规划方案的前瞻性和规范化管理。我认为规划方案一旦确定，应当把它视为一幅完整的作品。

20xx年的前期工作会依然紧张而忙碌，因为公司已经对明年的经营目标有了比较详实的规划。我也会依然全心身地投入到工作当中去。因为来到某某公司以后，使我深切感受到了

公司求真务实的方方面面，也让我进一步领悟到了快乐工作和快乐生活的真谛亦在于求真务实。因此，我会尽自己的力量，竭尽全力接受每一项工作，努力完成好每一项工作任务。也衷心希望公司明年的经营目标顺利实现。

前期工作的总结 工作总结ppt篇三

本周个人工作总结1、11月6日(周一)晚7:00参加主席团扩大会议，会上主席对本周工作进行了大致的安排，我们明确了本周宣传工作的重点是招新的准备工作。

2、11月6日(周一)晚8:30参加了温腾飞主席主讲的郑州大学第一期社团干部培训班，在培训中我们了解了我校社团的现状和发展前景以及怎样才能做好一名社团干部。

3、11月7日(周二)晚7:00我们召开了宣传部部门内部会议，重点讨论了对招新宣传策划的修改问题，会上王烨副主席给我们提出了很多改进的意见。

4、11月7日(周二)晚9:00我们参加了由多个部室和社团共同参加的学习社联章程的会议，会上王烨副主席带领大家学习了社联章程。

5、11月7日(周二)晚10:30陈松峰副主席对我们的宣传工作提出了具体的要求。

6、11月8日(周三)我们宣传部按照陈松峰副主席和王烨副主席的建议和要求，对宣传策划进行了进一步的改进。

7、11月8日(周三)晚7:00参加了程海涛主席主讲的第二次社团干部培训班，程海涛主席就如何做好一名学生干部和大家分享了自己积累多年的经验。

8、11月9日(周四)进一步完善宣传策划并开始为招新制作宣

传板。

9、11月10日参加了曹恒涛老师主讲的第三次培训班，在培训班上曹老师结合自己西部支教的经历跟大家谈了如何做人，如何做事，令人受益匪浅。

总结自己上周的工作，我认为虽然很繁忙却学到了很多。在工作中我认识到自己在工作中还存在着很多的缺点和不足，具体表现在不能走在工作前面和缺乏汇报意识，在今后的的工作中我一定努力克服以上缺点。

下一周我们宣传工作的主要任务是做好招新前期宣传工作，认真落实好宣传策划的内容，把我们社联的宣传工作做好。

前期工作的总结 工作总结ppt篇四

工作总结是对自己的工作所做的总结，可以分为月度、季度、年终工作总结，下面推荐的是年终工作总结范文，欢迎阅读。

今年8月，我很荣幸的成为了常熟市事业单位人员中的一员，开始了自己人生的新征程。

这既是一个机遇，也是一个挑战。

在20**年9月25日到9月29日，我参加了市人事局组织的为期五天的新录用事业单位人员岗前培训。

从人社局张伟骏副局长对我们提出三个“立足于”：对培训的认识要立足于身，对培训的效果要立足于好，做人民公仆要立足于实，到沈鸣老师在《如何开好头、起好步》的讲座中论述了学习、工作、为人的重要性，田心云老师以生动而沉重的实例讲了《反腐倡廉教育》一课，警示我们要自律自省，恪尽职守，再加上邓钧老师的《如何高效工作》和周国平老师的《十八届四中全会精神解读》，这些课程各尽千秋，都

让人一时难忘。

在培训中，长辈们以自己多年来积累的工作经验，让我们得到了启发。

往届学员的演讲更让我认识到，不管学历有多高都要端正态度，放低姿态，多向前辈们学习，把理论的东西提升为实践能力；因为只有经历这样一个千锤百炼百炼成钢的过程，再踏实的走下去成功就是顺理成章的事了。

在今后的工作中，我们要以优秀员工的标准严格要求自己，为单位尽心尽力。

没有规矩，不成方圆，规章制度与规程，规范我们的行为。

通过此次岗前培训，我还认识到建立良好的工作与人际关系对我们个人专业素质的提高和服务质量，服务意识的提高有重要意义。

正式进入新的`单位工作以后，我发现新单位的领导都对我很照顾，尤其是我的直属领导，在工作上和生活上都教会了我很多东西，让我受益匪浅。

在工作中，我发现了自己的很多不足，要从多方面不断完善自己。

一是统一思想，不断提高自身素质。

认真学习实践科学发展观，努力提高自己的思想素质，不断改造自己的世界观、人生观和价值观，树立坚定的共产主义信念，使自己在思想上、行动上和党组织保持高度一致。

学习新知识，新技能，迅速适应现在的新岗位，摆正自己的位置，虚心向每一个前辈学习，加强理论知识学习，切实提

高自身工作能力和水平，增强研究问题和解决问题的能力。

二是求真务实，扎实工作。

在自己的工作岗位上严格要求自己，坚持原则，秉公办事，开拓进取在公文写作方面，做到平时注意积累，多看一些与业务有关的文章和前辈写的文章，并虚心向其他同事学习，拓宽自己的写作思路，提高自己的写作水平。

帮助领导完成档案收集整理工作，做好各类条线工作台帐，并掌握了一部分人事劳资方面的工作。

三是工作中的不足。

由于是刚进单位，对业务方面的知识掌握的还不熟，还需要进一步了解，公文写作方面还有待进一步加强。

要养成良好的工作习惯，作为办公室人员，要记住领导交代的每一件事，平时做事要细心，不能确定的事要问领导，重要的文件一定要检查清楚，不能犯小错误，同时还要注意情商的提高。

明年工作我将更加努力，切实做到办实事、求实效，增强工作的针对性，对每一项工作都以认真负责的态度做好。

一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。

虽然我从事收银员工作已经三年，且取得了一定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技

术，总能为下面的同志做指导。

二、做好了员工的管理，指导工作，领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了领导的肯定。

三、合理安排好收银员值班、换班工作，收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。

因此，在给几名员工工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响自身的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

四、抓好一级工作，给领导分忧，做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

通过年终的总结，我有几点感触：

其一是要发扬团队精神。

因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。

但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。

那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，

大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。

反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。

其二是要学会与部门、领导之间的沟通。

公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。

就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。

与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。

这样做一来有效的发挥了监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。

其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。

这就给我们财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。

如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

1.年终工作总结ppt范文

4.年终工作总结ppt

5.年终总结ppt范文

6.年终总结范文ppt

7.ppt年终总结范文

8.it年终总结ppt范文

前期工作的总结 工作总结ppt篇五

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。

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。

并将制订新一年度的管理目标、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

前期工作的总结 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。

现将九月来的学习、工作情况简要总结如下：

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《信息安全管理制度》部分，同时协助营运部，完成了《安全管理制度》汇编工作。

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场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，在新的一年中将会有新的突破，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

前期工作的总结 工作总结ppt篇七

(一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在x总的正确指导下，在x总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

(二) 团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。20xx年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1. 加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2. 加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。20xx年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。

同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3. 加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4. 加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的圆满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砣任务。

20xx年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米³，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

(三) 狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面 安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以x总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”

的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成“人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行□20xx年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

(四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

1.各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。主要表现在工作人员对某些工作认识不足，导致工作“能拖就拖，能缓就缓”的现象时有发生，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在一定程度上影响了工作进度。

2.前场与施工方和生产部门的衔接还不够。主要表现在：施工方配合力度有待进一步沟通和加强；生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。

3.个别员工集体主义观念淡薄，工作怕脏怕累，只要组织照顾，不要组织纪律。不服从工作安排，工作斤斤计较，相互

推诿扯皮的现象在一定程度存在。这也不关他的事，那也不关他的事。为此，新的一年，我们要加强纪律整顿，对不服从工作安排的，公司将实行经济处罚和行政处罚。

4. 少数员工安全防范意识不高，还有待进一步加强，主要体现在技术还不过硬，处理紧急情况的能力还有待提高，不能提前发现问题，发现问题后又不能正确处理问题。据统计20xx年共发生各类安全事故隐患14余起，处罚20余人次。

5. 工作不深不细的现象还比较突出，主要表现在怕麻烦，敷衍了事，不想做，不会做，有的是教他他也不做，这样的员工公司是要清理的。

6. 极个别员工特殊思想严重，不服管，认为公司不敢管，拿他没有办法等思想严重存在。

7. 工作流程有待制定，以避免造成职责不清，分工不明。

(一)紧紧围绕“抓质量、抓安全、抓成本”这一宗旨，严格管理。

首先，要从原材料质量抓起，不定期、分批次对进场的原材料进行检测，努力控制好水泥强度和稳定性，掌握沙石的含泥量是否超标等；试验中心还应把握好混凝土的塌落度和和易性。

其次，继续加强安全生产监管力度。一是前场工长要加大泵工和管工的监管力度，督促管工加大对泵管的巡查力度，在注意安全的同时合理布管，注意泵管的加固工作，二是要求车队要提高安全意识，严禁超速行驶，严禁酒后驾车，要清楚的认识到安全驾驶的重要性和必要性，同时要认真负责装料，运料及收好小票，不允许把料拉错工地，否则必须严肃处理。

再次，继续提倡全员动员参与公司管理，尤其是试验中心要多做试验，优化混凝土配合比，从各个环节控制好产品成本，以使企业达到产品最大利润化。

最后，除着重抓好以上三方面的工作之外，还应搞好后勤保障工作。一方面要抓好原材料的供给与保障工作，杜绝停产待料的现象发生，否则，会给公司带来一定的负面影响，或者说有损公司形象和社会信誉。

(二)努力拓展商混市场，提高方量和经济效益

目前，我们公司现有的商混业务偏少，每天的生产方量远远不能满足现有设备，由于商混市场竞争比较激烈，为此，我们应制定一套切实可行的销售方案，多发展业务，只有这样，才能提高生产方量，从而提高企业经济效益。

(三)完善管理制度和 workflows，加强作风纪律整顿，提高广大员工的工作积极性。

20xx年，公司将在原管理制度的基础上不断修改，并利用一定的时间组织大家学习。

新的一年意味着新的开始，新的机遇和新的挑战，为此□xxxx全体员工，一定会精诚团结，努力奋斗，争取新的更大的胜利。

成立以局长为组长、分管领导为副组长、相关股室为成员的“双随机一公开”工作领导小组，加强对“双随机一公开”工作的领导部署。制定《**县民政局“双随机一公开”工作方案》，对随机抽查的项目、时间进行统一细化安排，并就抽查中发现的问题及时进行通报整改。

一是利用每周例会的时间组织学习的相关法律、法规和文件进行统一培训，促使我局执法人员全面掌握执法的相关法律

规定。二是针对执法中出现的新问题、新矛盾，及时组织执法人员进行讨论，研究解决方案，交流工作经验，使执法人员的执法水平得到进一步提升。

坚持将群众利益放在首位，把群众关切作为工作的重点，针对群众反映和关心的问题进行抽查，合理规划抽查工作的时间、范围和频次，改变陈旧的执法模式和观念，形成机动灵活的工作状态，既提升了执法工作水平，同时也提高了群众满意度。

2016年上半年，县民政局已针对我县各乡镇的殡葬工作情况、殡葬服务机构的服务情况和社会组织开展活动情况等开展了多次随机抽查工作，处理了多起乱埋乱葬、殡葬服务乱收费和社会组织违规开展活动现象。同时将随机抽查与社会和群众反映的问题相结合，更好的发挥执法部门的作用，突出了“双随机、一公开”工作的优越性和实用性。下一步，我局将进一步做好“双随机、一公开”工作，继续简政放权和优化服务水平，进一步完善执法随机抽查工作机制，改进工作方式，提高工作效率，解决群众突出矛盾，提高群众满意度。

1.工作总结ppt汇报

2.工作总结计划汇报ppt模板

3.年终工作总结汇报ppt

4.ppt模板汇报总结

5.汇报总结ppt模板

6.公司年度汇报ppt

7.财务年度汇报ppt

8.年度汇报ppt模板

前期工作的总结 工作总结ppt篇八

一、班级管理方面

(一)、继续抓好对学生各项常规的培养。

经过了一个暑假，学生一下子长大了许多。他们渐渐地有了自我意识，做事情喜欢以自我为中心，搞“个人主义”。这虽是学生个性的体现，却不利于整个班集体的发展。因此，继续抓好对学生各项常规的培养，仍然是班务工作的重头戏。

二年级的孩子，自觉性还是相对较低，早上来得早，很少有人自觉读书、打扫卫生，需要老师在旁边不停地督促、提醒。针对这一情况，我先在班上选出五名责任心强、在同学中威信较高的同学，将她们两人一组搭配起来，每天一组轮换，一个领读，一个组织纪律，早晨一到校就组织同学进入早读，并配合“争星评比台”用小红花对表现好的学生进行奖励。一个学期下来，大部分学生到校后都能在领读小组的组织下自觉进入早读。

进入二年级，学校分配了室外清洁区。经过一年级一年的锻炼，大部分孩子已经能比较好地完成教室的清扫任务。但是，打扫室外清洁区需要用大扫把。学生人小力微，用起大扫把来力不从心。再加上秋天落叶很多，学生扫起来简直是人仰马翻，“岂一个乱字了得”。为了改变这一状况，我坚持每天早到校，和学生一起打扫卫生。他们不会用大扫把，我就手把手地教他们使用诀窍。经过一段时间，学生终于慢慢地进入了状况。现在，即使我不在场，学生们也会高质量、高效率地完成任务，把清洁区打扫得干干净净。

这学期，学校更加严格了对集会时路队的要求。虽然我们班过去集会时的站队状况一直良好，但并不代表我们可以躺在成绩簿上睡大觉。结合学校的要求，根据我们班在路队方面的现状，我在班上召开了一次“雁群飞行我站队，都是守纪小模范”的主题班会，对学生进行这方面的思想教育。在对进行思想教育的同时，反省自己平时的一言一行，并以身作则，在每一次集会时首先按要求站好，为学生作出好的榜样。一学期下来，我们班的路队又有了不小的进步。

(二)配合学校安排，积极组织学生参加学校举行的各项活动。

九月份：结合刚结束的雅典奥运会召开以“中国骄傲”为题的主题队会，鼓励学生学习奥运健儿的拼搏精神，以激发学生克服困难的勇气和他们的爱国主义情绪；教师节，组织学生开展“上好一节课，做好每一次作业”的尊师活动，以自己的实际行动报答老师的谆谆教诲；中秋节，号召学生开展“一个水果一颗心”的慰问解放军活动，使他们了解幸福生活的来之不易；和学生一起动手布置教室，美化自己的学习环境，积极参加“最佳教室”的评比；组织学生分析本班特点，申报“安全”特色中队，并针对这一特色开展了一系列活动。

十月份：利用“十。一”长假在学生中开展了“我为祖国拍新照”或“写新诗”或“画新貌”的活动，鼓励学生用自己喜欢的方式将眼中的祖国记录下来，并选送作品参加学校的爱国摄影展；在中国载人飞船升上太空一周年之际，在班上召开以“航天知识知多少”为主题的班会，激发学生对航天知识的兴趣，引发他们学科学、爱科学的美好愿望。

十一月：组织学生备战，考好期中试，将自己半学期的学习做一次检测、小结，并在考试后召开家长会，及时将学生半学期的表现汇报给家长，与家长沟通，以取得深长的理解与支持，共同促使学生向好的方面发展；在学生中开展“我是中国人，写好中国字”的教育，组织学生练好铅笔书法，积极参加教导处组织的“二年级铅笔字比赛”。

十二月：配合教导处的读书节活动，号召学生将自己的好书捐出来与大家共享，使教室书香缭绕，乐趣不断，经过动员，全班学生共捐书64册；鼓励学生与中国古文化做亲密接触，多读、多背古诗词，学生积极响应，在二年级古诗词背诵赛中取得第二名；组织学生积极参加体育锻炼，踊跃参加三跳运动会和冬季越野赛，经过全体同学的努力，我们班在冬季越野赛上取得了团体总分第一名的好成绩。

二、教学方面

作为一名教师，搞好教学是自己的本职所在，而我也不例外。这学期，除了做好班级管理工作之外，我在教学工作上也没有放松自己。我坚持认真上好第一节课，认真批改每一份作业，努力使自己做得更好。一方面，我不断地充实自己，积极参加教育处计算机上机考核，以及认真拜读了《你属于哪种人》并写出心得体会；另一方面，我还参加了区课件比赛初评及青年教师全程赛教，并积极承担了区新课标评优赛教的任务，以压力鞭策自己，以提高自己的教学水平。另外，我还坚持听优质课，虚心向别的老师求教，以使自己的业务能力进一步提高。

当然，过去的已经过去，我们总结过去是为了让未来更有经验可循。旧的一年已经过去，新的学期还未开始。在新的学期里，我们吸取过去的经验教训，不断地提醒自己，让自己向更高的目标迈进。

不断学习提高自身素质

提高自身素质只有通过多种渠道不断的学习，才能提高忠诚于党的教育事业的责任心，才能提高自身的素质和教学本领。本人在本学期中，积极参加各项时事、政治学习，坚持把理论同实际相结合，从我做起，从身边的小事做起，用正确的思想引导幼儿，做好保教工作。本学期中，充分发挥自身的凝聚力作用，坚持做到以身作则、勇于奉献、勤勤恳恳，无

论是否当班，都要做好并检查班级的各项工作。只有这样才能使其他老师充分把精力投入到工作中，在工作中从不计较个人得失，充分发挥“你中有我，我中有你”的团队精神作用，团结一致地做好班级工作。在狠抓班级常规中，真正做到工作有目的、行动有组织、实施有计划，教学工作推陈出新。

教学工作是幼儿园中的一项重要工作，尤其对于大班来说。家长是非常重视的。这一学期中，我们认真仔细地备好每一节教育活动，并在每一节教育活动的设计上力求创新，引导幼儿主动学习。在拼音与数学的教学上，我们多方查阅资料，并与其他教师交流，保证知识的正确性。我们还仔细了解每个孩子的性格特点及学习情况，针对他们不会的、掌握不好的，加以辅导与练习。

安全工作不容忽视

生命安全高于一切。为了保证幼儿在园内的安全，我们要加强幼儿园的各方面安全工作，对幼儿进行安全教育，提高幼儿的安全意识及自我保护的能力，并深入进行安全教育及检查，做到防患于未然。为了进一步提高我园师幼的消防安全意识，熟悉灭火、应急疏散安全常识，熟练掌握灭火、疏散的组织程序以及火场逃生和自救互救的基本能力，增强组织实施扑救初期火灾的能力以及引导人员疏散的技能，建设“平安校园”构建和谐社会，创造安全的教育环境，在市消防大队队长的亲临指导下，我园于2009年12月11日下午进行全园300余名幼儿及教职工的消防演习活动。参加消防演习的师生们都感到，这样的演习，不仅使大家能真学、真会、真懂、真用，学到了新知识、新方法，熟练掌握了使用灭火器的要领，增强了消防安全意识，还为保证幼儿园消防安全奠定了坚实的基础，达到了预期目的。

配合园领导，完成各项任务

本学期我园有几项大的任务：在九月的儿歌比赛中，我们班的赵乙帆小朋友获得了“小明星”的光荣称号，小组和集体的都获得了不错的成绩，收到了领导和家长的好评；十月的合唱比赛中，由于伴奏带临时出问题影响了我们，但是我们还是坚持完成了比赛，不管成绩怎样，我们都非常的`高兴；十二月是向家长汇报演出，虽然受到“甲流”的影响，家长不能来参加，但是我相信孩子们的精彩表现家长们一定感受的到。这每一项都是展示自己，表现幼儿的机会，我们班的三位教师互相配合，认真的完成好每一项任务。

家长工作必不可少

增进家园互动为了更好的做好家长工作，在每月的家访活动和“家长接待日”活动中，我同其他教师一道及时向家长反馈幼儿在园里的各种表现。对个别幼儿出现特殊情况时，我都要求必须立刻打电话向家长询问、了解幼儿情况，及早掌握幼儿情况的第一手资料。对教师关心和爱护幼儿的一些举措，家长们也表示认可。对于一些幼儿在园内有一定进步时，我们马上与家长取得联系，请家长配合，使该幼儿能继续进步。

今天的幼儿是国家未来的栋梁之材，是祖国明天的希望。要使之成为有用之材，需要老师和家长精心、科学、合理而又针对性的教育。我们要充分利用家长早晚接送幼儿的短暂时间与家长交流、沟通。了解和介绍幼儿家园的表现，提出合理要求，还可根据不同家长的特点，从实际出发，采用多种方式，积极而有效地做好家长工作，以取得他们的信任和支持，共同教育好幼儿。

存在的不足和今后工作方向

这个学期中，我班孩子的出勤率较好，口语表达能力有了飞跃性的进展，自理能力在不断提高。在看到成绩的同时，我们也注意到了自身的不足，如：有时会因户外活动超时回来较晚，给孩子穿衣着急，以至于孩子少穿了一件衣服、穿反

了鞋子也没发现，幼儿进餐的速度有待进一步的提高。对此我们都进行了认真地总结，以便于以后更好地开展工作。辞旧迎新，在新的学期中我们会更加努力，争取把工作做得更好，取得更大的进步！

1、招生，接待咨询，新生的安排和报名上课，以及每个学生进行交流，短信和电话及时回访，无有疏漏。同时将学生近期上课出现的各种情况随时与家长进行沟通解决。

2、本月教师上课基本稳定，但也有极个别特殊状况的，及时也做了合理的调整，在迎接2014年教育局年检工作中，在全体教职工全力的工作配合之下，材料准备充分，使得我校年检工作顺利得到有效的保障。

3、在本月的13号，第五期《七彩星期音乐会》器乐、声乐汇报演出取得圆满成功。前期在落实定位工作中，一个人的工作量非常之大。但我还是耐心的完成了本次的活动工作，庆幸的是，这次活动举办的还很顺利。同时也提升了我对工作的自信，此次成果展示，不仅只是表演，也是对孩子们在这一年学习过程中的一种课程检阅，展示中，我们的学生也赢得了现场所有师生和家长的好评。

4、评选优秀学生、优秀家长、优秀教职工的活动，以班级为单位，在评选过程中，认真的和每位代课教师，根据孩子平时的表现，最终公平公正的落实。在优秀的教职工的评选中也是经过层层筛选，公平公正的得以落地。同时在本月的25号，所有的优秀家长代表会以分组的形式跟家长进行了座谈交流。作为优秀家长和学校之间的桥梁。共同关注学校情况及孩子的艺术成长教育，我校就针对艺术教育形式，将20**年中，学校及孩子的演出所有获得的优异成就及教师各项培训等一系列的教学成果一并和家长们做了汇报分享。同时，也将所有家长们对我校就当前的教育形式提出的合理化的建议和意见作为20**年的参考与修正。

5、在本月的教研组会中，就20**将教学计划内容和教师们进行了初步的研讨。同时在30日，七彩教育集团年终表彰大会也取得了圆满的成功。

6、补课的安排也在井然有序中顺利的进行。包括假期的咨询和招生。随时做好一切工作安排。使寒假工作正常有序的进行开展。

1.教师总结ppt模板

2.教师工作总结ppt模板免费下载

3.教师总结ppt模板下载

4.教师工作总结ppt

5.工作总结ppt模板

6.ppt模板工作总结

7.it工作总结ppt模板

8.工作总结 ppt模板