

最新幼儿园暑期创卫活动方案及流程 幼儿园暑期乐园活动方案(汇总5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

网格员工作总结 工作总结篇一

- 1、认真抓好桑树冬季管理的扫尾工作，使大面积修枝整形达90%以上，治虫刷白干达35%以上，为提高今春桑叶的产、质量奠定了基础。
- 2、认真抓好春蚕种的落实、发放工作。鉴于我县蚕桑主产镇（乡）桑树资源多，养蚕劳力严重缺乏的客观现状，为稳定现有的蚕桑基础，我站人员经常深入乡村，面对镇（乡）干部和蚕农，以市场经济的观点、以蚕桑发展的前景作引导，以省力化为动力，努力进行宣传发动工作，通过多渠道的积极配合，在一定程度上抑制了今春蚕种发放量的大幅下滑。
- 4、积极繁育优良新桑品种，巩固繁育基地。为迅速改变我县桑品种老化、产叶量低、叶质差的状况，我们分别从西南农业大学和潼南县引进了“嘉陵20号”和“湘7920”优良新桑品种在中敖、珠溪、龙石进行集中推广繁殖，现已具有一定规模，今后将逐年扩大，保证全县大面积桑树品种改良的需要，以促进我县蚕桑发挥更大的效益。
- 5、大力推广大蚕省力化蚕台育和优良簇具。为提高蚕茧单产，节约劳力，解决农村劳力外出打工的矛盾，今春，我们又在龙石镇推广省力化蚕台30套、塑料折簇xx片进行广。省力化蚕台技术既能节约劳力，减少大蚕除沙，又能提高蚕茧产量和质量，蚕农反映较好，单产普遍在35公斤以上，高出普通育3—5公斤，塑料折簇可大大提高蚕茧质量，增加养蚕效益。

存在的问题：

- 1、工作、科研经费严重不足，工作开展十分困难。
- 2、本站工作还需进一步加强，认真做好蚕桑发展的调查研究和技术指导。

下步工作重点：

- 1、继续抓好夏蚕共育和秋蚕种的计划落实以及出库、催青的各技术环节管理。
- 2、计划在珠溪、龙石恢复四季养蚕，充分利用好桑叶资源。
- 3、继续在珠溪、龙石推广大蚕省力化蚕台育和塑料折簇。
- 4、抓好桑树冬管工作，全面总结全年经验教训。

网格员工作总结 工作总结篇二

一、着眼认识提高，加强领导，健全民兵工作组织

认识是行动的先导。半年来，我队在民兵工作中从抓思想认识入手，加强领导，深入宣传，使民兵工作意识不断增强，民兵工作组织不断健全。一是队领班班子高度重视，把民兵组织建设摆上重要位置。我队在矿武装部的指导下，依据政策法规，本着“编为用，建为战”的原则，组建了以队长宋建听为连长、支部书记冯福现为指导员的对口民兵专业分队。二是加强宣传引导。我队积极开展以民兵性质、任务和职能为主要内容的宣传教育，不断提高民兵的法制意识，切实增强了民兵的国防观念和依法参加民兵组织的自觉性，为组建民兵工作提供了思想保证。

二、着眼人本理念，结合实际，狠抓民兵工作落实

1、抓教育训练，提高民兵队伍素质。教育训练目的是提高民兵队伍

杂志下发到个人。二是抓军事训练增强实战经验。我队根据矿武装部民兵军事训练方案，结合实际，制定了训练课程表，定期开展训练。在训练过程中严格要求，严格训练，确保训练任务完成。通过训练，切实提升了民兵综合能力，确保执行任务时能拉得出、靠得住、用得上、打得赢，有力地促进民兵战斗力的快速生成和提高。同时也锻炼了职工队伍的体能和意志，增强了纪律，转变了作风，加快了职工队伍向准军事化建设的步伐。

2、抓制度建设，提升民兵建设质量。民兵组织建设上台阶，既需要具体的活动来体现，也需要有一套正规的、针对性和操作性都很强的制度来保证，推动我队民兵工作的可持续发展。我队根据《民兵工作条例》和《民兵组织整顿暂行规定》的有关规定，结合实际，制定了一系列民兵活动制度，即政治教育、检查考评、经常性活动制度。同时，对照《民兵训练与考核大纲》标准，制定民兵应急行动、抢险救灾等紧急预防方案。

三、着眼增强活力，发挥作用，展示民兵风采

要想有地位，必须有作为。我队从锻炼民兵队伍、发挥民兵作用入手，积极组织民兵参与“三个文明”建设，使民兵队伍不仅是处理应急抢险的突击队，更是安全生产建设的主力军。

半年来，我队的民兵工作虽然取得一定的成绩，但离上级的要求还存在一定差距，为了更好做好下半年我队民兵工作，特制定以下目标。

继续坚持加强对民兵工作的管理，确保各项制度落实到位，确保领导到位，职责到位，工作到位，精力到位。自觉服从

矿党委的领导。

网格员工作总结 工作总结篇三

20xx年是江苏xx药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药房有限公司收购xx全部自然人股权，以80.11的股权控股江苏xx药房连锁有限公司，使xx成为国大药房的一个控股子公司，为xx的稳定，快速、健康发展提供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏xx药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为xx长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年xx与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1) 狠抓制度建设：今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年(20xx-20xx年)发展目标规划”、“20xx年分配制度及绩效考

核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2)细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

3)实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。

二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火器等；

三是开展经常性的安全检查工作；

四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4)狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员；三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训；四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保险。

今年信息系统进行了三次较大的调整，

一是xx批零兼营程序调整，

二是部分品种独立采购时程序调整，

三是彻底独立后程序调整，三次调整我们信息人员均花费了大量的时间和精力，加班加点，及时完成程序调整，保证了三次调整的顺利进行。

今年新开门店的不断增加，信息人员在不增加的情况下，完成了所有门店的计算机新增、系统安装及维护工作，为门店销售任务的完成提供了保障。同时还为领导及各职能部门及时、准确的提供各类分析数据。

批零分离后，采购部逐步担负起保障各门店货源供应的艰巨任务，并为追求成本最低化作出了艰苦努力。

一是新增自行采购品种1500条(个)；

三是进行比对采购，虽然今年国家进行了四次较大范围的降价的情况下□xx的商品毛利率不但没有降低，而由去年的22.5上升到今年的22.9，百分点。

四是积极与供应厂商沟通，多方寻求供应商的支持，全年争取到返利10xxxx元，其他收入(如进场费、端架费等)11xxxx元，为提高企业经济效益作出了努力。

财务部在财务管理方面做了大量的基础工作。特别是按照国大药房的新要求，在合理调拨使用资金，严格财务把关等方面起到了一定作用。特别是今年新开门店的会计核算，不仅增加手工帐，还要去所属地税务机关申报纳税，工作量大大增加，财务部基本完成任务。大量、复杂的20xx年经营、财务预算报表也按时完成上报。

按照国大药房长远发展战略，开发新门店的任务很重，门店开发部克服困难，放弃许多休息日频繁奔波在扬泰地区、南通、苏州、镇江地区，进行考察、选址，招聘人员、办理证照，举办开业活动。

一是新选址、考察、开业连锁直营店xxxx□

二是整体收购加盟店为直营店2xxxx□特别是高邮、宝应等加盟店由于矛盾突出、遗留问题较多，开发部的人员想方设法，认真细致的逐个做有关人员的思想工作，切实解决实际问题，取得明显效果。

三是吸取社会药店为加盟店，对于志愿在进货，并付给一定加盟管理费的证照齐全的合法社会药店，经变更名称、签订协议后发展为加盟店，对于名不符实的原邗江各乡、镇加盟店1xxxx药店按加盟要求，重新签订了加盟协议，对加盟店加强了监督、管理。

门店管理部针对社会药店越来越多，规模越来越大，市场竞争更加激烈的严峻形势，认真研究对策、积极拓展市场、提高应变能力、注重细节管理、强化优质服务、提升品牌形象上做出了应有努力，较好的完成了销售和利润任务。

一是层层动员较早地落实销售、利润任务，并分解到各地区门店；

六是与扬州晚报社联合举办了“健康与保健”、“安全月”、“我心中的放心药店”，为主题的第二届“xx杯”有奖征文活动，进一步提升了xx的知名品牌形象；七是强化优质服务，增强企业竞争力，积极开展十多项便民服务项目，全年送药上门200xxxx□电话预约购药316xxxx□代客切片852xxxx□代客煎药1246xxxx□夜间售药1242xxxx()□增强了企业竞争力，取得了市民良好的口碑。

网格员工作总结 工作总结篇四

紧张忙碌的20xx年即将过去，充满期望的20xx年已悄然而至。在过去的一年里，我依然抱着极端认真负责的态度展开各项工作，兢兢业业，勤勤恳恳，有得也有失，有成果也有不足。

1、能够亲自落实各项安全防护措施，个人安全意识有所增强。

自从去年我工段发生安全事故之后，对我个人的震动很大，使我认识到自身工作中还存在的不足，本年度我要求自己不管任何检修项目，对其安全防护措施都亲自去抓，去落实，甚至去监护，确保检修中的安全，尤其是动火作业，从票证的办理到置换，各项防护措施的安排，都要做到心中有数，忙而不乱。事实也证明，回顾我工段全年的各项检修与动火作业，都能够安全高效地完成，无一例违反安全操作规程的作业。

2、对现场隐患的排查能够及早预警并协调配合消缺。

如果说对一个故障或者问题点的决定，结论下在盖棺定论之后，我觉的这一点都不足称道，只有能够在潜伏期及早地预警或者提出前瞻性的想法才是我们当前就应提倡的，哪怕这个预警是剩余的，或者是有偏颇的都不为过。本年度我先后对北粗破机、小渣泵、回收泵等许多异常都能在第一时间内提出疑虑，并联系消缺隐患，确保装置的安全与满负荷生产。但令人遗憾的是也有许多问题，当你提出来之后，却如一缕轻风一样拂过，如北粗破机丝杠断的问题，只有等到断了10几根的时候才去解决，更换下槽铁，加弹簧，最终使问题得到彻底解决。还有小渣泵，我们早就提出不行了，依然是“能够用”的说辞，最终导致半夜2点钟的时候坏了，差点搞的降量。

3、在应急演练方面也有突破，并得到各级领导的好评。

本年度在应急演练方面，我用心地探索，首先从硬件上完善，对我工段的各个可能发生的问题点进行了统一的登记，最后编印成册《乙炔工段应急预案》共12篇，有封面、目录，令人一目了然。再利用周一安全活动的时间让工段员工去学习，最后才组织班组进行演练。在11—12月的分厂抽查中，我工段共有三次演练，得到了分厂领导的充分肯定，同时我首先用的“埋雷”形式也得到安全部领导的认可。

1、从硬件上完善班组建设所必备的条件。

本年度，我在分厂领导的指导下，首先从硬件上完善班组建设必备的一些条件，我先后参观烧碱分厂电解工段三次，与其工段长交流多次，请教关于班组建设与工段管理的一些好的做法与先进经验，并加以吸收借鉴，都得到了好的效果。如班组考评方面，员工激励机制方面，各类台帐管理方面都有所提高，同时我也把我工段周一安全学习活动开展，应急演练方面，现场礼貌生产责任制方面等做的比较优秀的也与他们进行了一个交流，也引起烧碱工段长们的极大兴趣，为工段对外树立了一个良好的形象。

2、工段管理逐步趋于科学化，制度化。

我一向认为，做为最基层的管理，尤其是每一天做人的工作，涉及到安全、考勤、工艺质量、礼貌生产、设备管理、经济考核等诸多方面的工段长，其实就是一个“管家婆”，应对如此错综复杂的关系，管理必须要走制度化的路子，不能带有随意性，更不能讲人情，搞关系。因此，本年度，我工段在执行《聚氯乙烯乙炔工段管理标准》的时候上下一盘棋，始终坚持用一把尺子衡量每一件事情，时刻关注每一位员工的思想动态，如果处罚了某一个人，不光是罚完了钱就了事，还要掌握他的心理活动，如果有疙瘩还要帮他解决，既要教育他，还要让他高兴，把活干好，在管人的路子上我是不断探索，大胆尝试，用心谏言，努力配合刘段打理好工段和各项事务。尤其是班组考核方面，我工段铁面无私，奖罚分明；

在工段帐务管理上，我工段实行专工管钱，副段长管帐，工段长审核，工段员工监督，班长评议的全公开化的管理模式。

3、本着不断发现问题，解决问题的用心态度开展各项工作，在“利”与“弊”的权衡下大胆尝试。

随着事物的发展规律与时间的推移，在我们的日常管理中会暴露出许多新问题，新矛盾，因此就要求我们要与时俱进，不断开拓。因此本年度，我工段共出台各类工段级文件37个，都是以乙炔no□20xx——x形式的下发，进一步深化制度化管人的理念。同时，我工段在做管理尝试的时候，不固步自封、不缩手缩脚，而是用“利”与“弊”的原则进行权衡，如果是“利”大于“弊”，我们就会不折不扣地去执行。如对一、三班主控的调整，就是一个比较成功的例子，站在一班的利益上是有“弊”的，但是站在工段的利益上有“利”的，显而易见，“利”是大于“弊”的。

1、对于台帐的建立从思想意识里面有了一个转变。

之前建立台帐是为了“应付检查”而此刻却是为了“查找方便”，这是一个思想意识里面的转变，如各类安全台帐、仪表台帐，特种设备台帐、各类防护用品台帐等。在这一块上，也确实付出了很多的心血，要做到“滴水不漏，无可挑剔”还真不是一件容易的事。但是做好了还真能起到事半功倍的效果，如消防器材配置台帐，能够做到帐面与现场统一就能够心中有数，库房备品备件台帐，也能够做到一查清楚，心中有数。

网格员工作总结 工作总结篇五

本年度，产权管理部在化解__危机、加强产权监管、提升企业价值、资产整合和资金回收等工作上取得了长足的进步。

一、双管齐下，鹿化危机有望化解

一方面，我部协助鹿化公司切实加强内部管理，重点在节能降耗、达产达标、销售等环节推行整改，使鹿化公司下半年生产出现良好转机。另一方面，我们积极向区政府及有关部门汇报，并多次撰写专题报告，拟定了鹿化公司的资产重组方案。在信达公司提起法律诉讼后，鹿化工作小组多次赴京到发改委等部门反映鹿化问题，陈述我们的观点和要求，争取这些部门对鹿化问题的理解和支持；与此同时，多次与信达公司进行沟通和协商。经过我们的多方努力，国资委形成了“鹿化公司的债务问题暂不通过法律手段解决，由发改委尽快研究提出具体政策措施”的意见。目前，发改委正准备出台对国家五大磷肥企业实施债转股和资产缩水、企业改制的方案，与我们提出重组鹿化的思路基本一致，鹿化危机化解在望。

二、管理着手，企业价值逐步提升

我部充分应用信息管理技术，对企业进行动态跟踪管理，及时掌握和分析企业内外环境，有针对性地提出企业整改意见，从而实现对企业的动态控制和协调。重点围绕贺达公司达产、降低成本和减亏等经营目标，从利用贺达公司的现有资源着眼，走“林浆纸”相结合的道路，努力提升资产质量，贺纸公司今年减亏成效明显。

三、多措并举，资产处置实现新突破

在调查论证的基础上，我们有计划地采取股权转让、债股置换、申报核销等多种方式退出了20多个项目。充分运用法律手段，加大债权项目的清收力度，切实维护公司权益。

网格员工作总结 工作总结篇六

- 1、每天汇总并上报生产车间当日产量及成本分析报表；
- 2、每天负责低值易耗品的发放工作；

- 3、每天负责记录生产部人员的考勤，更新生产车间的人员情况；
- 4、每周四上报本部门的工作总结及工作计划；
- 5、每周日晚上汇总上一周的生产数据，周一开周例会时报部门经理；
- 7、每月10号、25号申报本部门低值易耗品计划；
- 12、定期整理认证所需的相关文件及资料；
- 13、配合人事行政部发布和修改各类制度、通知、考核等；
- 14、生产停机期间对工装库房、更衣室进行整理；

努力完成本职工作之余，学习更多有关财务、统计方面的知识，以提升自己专业学识；积极参加一些和专业有关的培训，有效提高对统计数据的准确性，并做好数据的登记与分析。

于自身学识、能力、思想、心理素质等的局限，导致在平时的的工作中比较死板、心态放不开，工作起来束手束脚，对工作中的一些问题没有全面的理解与把握。同时由于个人不爱说话，与同事们尤其是领导的沟通和交流很少，工作目标不明确，并且遇到问题请教不多，没有做到虚心学习。

2. 身为新时代的大学生，却没有青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。领导交办的事基本都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动，而且缺乏工作经验，独立工作能力不足。在工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

这是我对这段时间工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。所以在今后工作中我将努力奋斗，

无论自己手头的工作有多忙，都服从公司领导的工作安排，遇到工作困难，及时与领导联系汇报，并寻找更好解决问题的办法，继续巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取做的更好。

努力提升工作能力。

提高自身素质的基础是学习，提升工作能力的源泉还是学习。不积跬步，无以成千里。在过年的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，有了这些不可或缺的经验，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富。

我坚持把学习摆在重要位置，不断提高理论水平和业务水平。时刻做到自重、自省、自质不断提高，更好地适应工作需要。坚持用理论武装头脑，努力提高觉悟，认真学习集团与分公司各项工作会议精神，以一位共产党员的标准来时刻严格要求自己，保证工作任务和思想与党总支保持高度一致，坚定不移，树立全心全意为人民服务的思想，牢记“知识就是生产力”。通过不断的学习来吸取高质量的管理模式、高效率的工作思想，并将其应用在实际工作之中。在开拓了眼界的同时也使自己的管理水平有了很大的提高。认真学习集团和公司的各项方针政策，全面贯彻公司的工作目标和任务，在管理中总结经验，在工作中不断进步。牢固树立以党为核心，服从组织管理的正确思想意识。

继续发扬干一行，爱一行，钻一行的工作作风，以高度的责任感、使命感和工作热情，积极负责地开展各项工作。努力熟悉车间的各项工作。经常组织并参加车间的各项培训。在不断提高自身素质的同时提高车间员工的整体技能，便于更好的完成各项生产任务。

完善加强车间的日常管理制度，行不定期的检查。我始终坚持以认真、负责、一丝不苟为工作宗旨，认真完成好上级交给的各项工作，做到不辜负领导信任，不愧对同志们的支持尊重。

网格员工作总结 工作总结篇七

xx年我公司“加大组织领导力度，加大监督检查密度，加大对问题的查处程度，有效防范事故发生，实现安全年工作目标”为指导思想，通过健全完善有关制度，狠抓规章制度落实，加强员工思想教育，强化风险管理及监督检查机制，实现了安全无事故的工作目标、员工队伍不乱，人心不散，士气不减，各项业务得到发展。

安全事故无小事。安全生产及综合治理工作面临的任务十分严峻。为此，我公司认识到加强安全生产工作的重要性，牢固树立安全第一的思想，增强责任意识和忧患意识，摒弃麻痹思想和侥幸心理，正确处理业务发展与安全生产、安全稳定的关系。继续贯彻“预防为主、安全第一”的工作方针，坚持以查防案件、杜绝安全事故为重点，大力提高员工的防范意识，扎实有效做好安全综合治理工作，制订了安全生产突发事件应急预案，并下发各部门，各车主本着“谁主管，谁负责”的原则，一级抓一级，年初继续与各部门签订“安全生产工作责任书”，使安全工作责任到人，落实到位。

面对新形势公司结合实际，在原来一些管理制度的基础上，制订、修改和完善了一系列防风险、防差错的规章制度。加强事中、事后的监督管理工作。进一步完善了防范风险分析例会。可以说，通过一系列制度的健全和完善，公司对风险防范工作建立了较为有效严密的制度，员工有章可依，有章可循，以制度来规范和约束员工的行为。

1、开张经常性的安全检查，严格落实安全生产规章制度。做好安全生产工作，落实制度是关键。为使各项规章制度真正

落到实处，公司加大了安全监督检查工作的密度，对监督检查工作做到形式多样化、内容公开化、监督层次网络化。监督检查中坚持综合检查与专项检查、常规检查与突击检查、现场检查与非现场检查相结合，互为补充。同时念好“严、细、实”三字经，检查监督做到严格规范；不走过场，仔细认真，不留死角；实事求是，不隐瞒，不护短，并力求做到“三个”不放过，即不查明原因作出处理不放过；不总结经验不放过；不提出整改措施不放过。对于违反制度。违章违纪的人或事，不论是谁、不论是否造成损失，都要受到批评教育，都要受到严肃处理。并切实在工作中一丝不苟认真按规定执行。

2、坚持以人为本，强化内部管理，加强风险防范，化解矛盾，消除风险隐患，切实保障安全生产稳健运行有着十分重要的意义。坚持以人为本的指导思想，坚持人性化的方式方法，加强各层次员工的沟通与交流，广泛开张谈心活动，进行思想交流，通过此形式，及时了解掌握员工的思想动态，采取针对性的措施，化解矛盾，将各类风险隐患消除在萌芽状态。

3、为提高员工的安全防范意识，坚持开展经常性的安全防范教育，加强了对员工的学习教育，将学习教育活动贯彻风险防范的全过程。一是及时将上级部门汇报关于安全生产工作情况，组织员工进行专题学习讨论，进行经常性的安全教育，警钟长鸣，使员工认清形式，克服麻痹思想和侥幸心理。为提高学习教育效果，在学习讨论中组织员工认真分析案例，深入研究案件成因、教训、后果，结合学习有关规章制度，进一步增强按规操作和防范事故的意识。活动的开展将安全教育活动推向了高潮，使员工认识到加强管理、按章办事的重要性，从而自觉爱岗敬业、遵纪守法，杜绝了各类案件发生，确保了我公司的安全生产。

4、各职能部门密切配合，加强沟通与合作，发挥部门联动防范功能。加强各类检查，排除风险隐患，坚持不定期召开案件分析会，共同研究分析防范工作中存在的问题和漏洞，提出整改建议，深入持久地开张员工的安全防范意识教育，教

育员工牢固树立安全就是效益、效益必须安全的观念，进一步提高员工做好安全工作的自觉性。

5、要建设队伍，提高素质。做好全公司的安全保卫工作，关键在人，关键在责任心，为此我公司要加强保卫队伍建设与管理，提高全体员工的素质，坚持以人为本，密切联系群众，全面加强思想政治工作，认真做好安全生产，综合治理的考核工作，切实把住重要岗位人员合格的关口，加强安全生产管理，杜绝事故发生。

网格员工作总结 工作总结篇八

我从入职到今天可以说就是5个月了，在这公司的5个月，看着公司一天天变化，也看着自己一天天的成长，生活是如此充满希望。每日永无止境的问题，不断的磨练着我们，也不断的坚强着我们，很快新的1年就要到了，新的挑战也会跟着而来，我希望我和我的团队明年会更加的强大，发挥着更多的作用。蛮想找个很安静的环境，喝个茶，听个歌，安安静静数下自己今年的收获，然后再想想明年的事情！

二、 个人总结：

我是7月x日入职的，前期和很多新来的员工一样，刚来的那段日子，真的挺迷茫的，部门是刚成立的，没有专业的实施主管，没有人告诉我什么是商家编码，没有人给我介绍网店是什么样子的，我要如何开始学习这个系统。我刚后的第一个星期，我就跟着池龙发去了奥巴实施，那个时候，真觉得自己就是个二愣子，啥都不会！回来后的我，努力的整理着在奥巴那4天遇到的问题，靠着自己的感觉提出问题的不合理，同时也告诉公司，我需要有人给我们一些系统的培训！

很快，所有的努力终于有了回报，公司组织了培训，详细的从网店到系统的操作，让我明白系统为什么能对接上网店，怎么对接的！我之前提出的问题，原来是可以那样解决的。同

时终于我们也有了真正归属的部门：客服中心。

在客服中心的时候，因为是刚来的员工，每天做的工作就是学着别人测试系统，虽说没有测试任务，但是每天都会要求自己测试每一个功能，我知道，测试不只是测试，也是一种学习！在9月份之前，我都是没有客户实施的，这段时间除了测试系统，我自己也学着做各种各样的操作视频。没有人要求我这么做，但是我知道我要去做这些事情，同样的目的，我做出了的视频不一定能帮助别人，但一定可以帮助我！

在9月初的时候，我终于实施了1个客户，上海能赢。非常非常的感谢这个客户，多谢他的宽容以及指导，我艰难的实施完成了这个客户，也让我明白，实施真的不是一件很轻松的活！整个实施过程，我学到不只是软件的技能，也学到了软件系统的分析，功能文档的整理！

后续的实施慢慢的开始顺利，不过由于性格上的急躁，加上长期的异地实施，让我情绪没能稳定，在给2个客户实施的时候言语过于急躁，着急着回去，没有把客户的事情放在心上，导致实施质量很不好，虽然最后这2个客户还是使用系统了，但是由于我的工作态度，给客户造成了很不好的印象，这也是我后来一直警告自己的！

三、 我的收获：

2、 实施后过程中处理问题态度，影响着这个客户对你的看法，一定要积极主动的处理问题，也许客户的问题我们无法解决，但是我们可以参与进去帮他们去想别的办法，那么再刁难的客户也会感激你，这点我很感谢业务部的伍恒才，我非常很认同！

四、 部门总结

实施部8月份至今，现有人数4人，离职2人

客服部8月份至今，现有人数8人，离职2人

客服中心已接项目135个

1、 现有问题

a. 客服人员的专业技能还是比较欠缺，由于目前所接受的项目大部分是开源宝，加上实践的机会较少，客服人员对于系统的概念还是有些抽象，在处理问题的效率上还要继续提高！我的想法是加强客服人员的培训，多内部交流，加强部门内，以及部门之间的信息流通，多走出去实践！

b. 实施人员这块我感觉的就是信息的获取上，目前公司对于系统的研发进度以及规划并没有对实施部门真正的开放，而且公司对实施人员的培训很少，都是通过实施人员之间的交流来获取大部分的信息，导致系统的改动以及一些新功能，需要在实施过程中才能发现，另外公司培训这块我有和业务人员交流过，公司对于系统的培训确实非常的少，这也是一些业务人员离职的原因。

2、 解决的方式

a. 和部门人员一起制作系统的实施手册，操作手册，定期整理常见客户问题，加强客服人员培训，增强部门内，部门外的信息交流，多带出去实践！

3、 明年的计划

c. 要求更好的服务态度，部门人员要定期的进行一次自我反省

d. 定位客服中心在公司整个团队中的位置：客户服务，信息的收集整理，各个部门的衔接，在提供强有力的后勤保障的同时，也提供更准确的市场信息，为公司在老客户身上挖掘

更多价值提供更多的信息!