

# 最新住建局度总结(优秀5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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 住建局度总结篇一

2016年，\*\*乡住建工作在县委、县政府的正确领导下，在县住建局的直接指导下，全面贯彻党的十八大会议精神，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕“农业稳乡，生态立乡，产业富乡，旅游强乡”的总体目标践行创先争优，积极开展乡村规划和建设工作，推进保障性住房建设和农村危房改造工程，圆满完成了年度各项建设目标，为实现“十二五”规划建设目标提供了坚实的保证。

### 一、建设目标及完成情况

#### 1、农村危房改造

根据县住房和城乡建设局《关于下达第二批农村危房改造工作任务》（红建发〔2016〕207号文），年内农村危房改造建设目标为306户。通过政府引导，政策宣传，全乡已完成农村危房改造370户，其中：\*\*村委会66户，安庆村委会32户，朝阳村委会143户，嘎他村委会43户，期垵村委会43户，俄垵村委会43户，所建房屋已达到危房改造项目建设标准。

#### 2、村庄规划

\*\*乡全乡国土面积121平方公里，辖6个行政区61个自然村81个村民小组5174户23210人，耕地面积25851亩。2016年内完成测绘乡集镇范围1:500数字化地形图，修编完善总体规划

图，做好近期规划图。为确保测绘工作按期完成，我乡于今年9月份邀请红河兴业测绘设计有限公司测绘乡集镇地形图，测绘工作于11月份完工，测绘面积达到平方公里，其中集镇建设规划面积达到55%，覆盖全乡旅游环线面积占%，按期完成了规划目标。

#### 4、保障性住房

今年我乡保障性住房建设目标为2000平方米40套，目前已做好项目建设前期、地桩、地梁灌注墙体支砌工作，争取年底完成主体工程量的82%。

#### 5、农村危房改造

今年我乡农村危房改造建设目标为370户，目前已完成了项目建档立卡，完成项目建设计划目标，完成计划数的100%。

一是加强新农村项目建设。完成了嘎他村委会贵冲自然村，朝阳村委会朝阳村、苏红上寨三个自然村的新农村建设项目规划和建设，安庆村委会树垵自然村公厕24平方米，活动室60平方米；二是抓好一事一议项目建设。完成了安庆村委会树垵自然村进村公路硬化20公里，硬化活动场地平方米，朝阳村委会苏红新村、普腊嘎曲村民小组，期垵村委会作夫村，俄垵村委会俄垵三组五个村民小组的一事一议项目建设规划和建设，进一步改善了村容村貌，推进了农村各项基础设施建设。

### 二、采取的措施

（一）加强组织领导。为确保全乡住建工作顺利进行，成立了以乡长任组长，分管副乡长任副组长，相关单位和村委会主任为成员的住建工作领导小组，落实责任、目标和任务。

（二）建立健全实施方案。为确保全乡住建工作有序开展，

紧密结合全乡六个村委会、81个村民小组实际，围绕乡村建设、住房保障、农村危房改造等一系列的住建工作拟定了实施方案，做到工作推进有目标，项目建设有顺序。

（三）制定和出台优惠政策。为提高全乡群众的积极性，加强乡村建设，提升群众生活环境质量，切实做好民生工程，我乡根据国家关于新农村建设、一事一议、保障性住房和农村危房改造等有关政策，通过文件的形式一级传一级，做到家喻户晓，政策深入人心。

（四）层层落实目标责任。为按质按量完成年内计划的各项工作任务，努力提高群众参与建设村庄建设的积极性，全乡与六个村委会签订各项目建设目标责任书，层层落实政策宣传和各项目建设。

### 三、存在的困难和问题

一是群众普遍比较困难，外出打工人员较多，发动群众投工投劳难度较大。

3 / 4

二是群众等靠要的思想依然存在，一切项目建设都守望着全部项目由政府直接建设。

三是由于贫富差距大，多数贫困人口依然生活在危房内，存在较大的安全隐患，政府投入有待于进一步加强。

### 四、下一步的工作计划

#### （一）继续加强乡村规划管理

以科学发展观为指导，充分发挥规划“龙头”作用，加强乡村建设规划的管理和实施工作，重点查处违法违规修建行为，

敦促、指导全乡基础设施建设、农业产业和旅游业发展规划的建设。

## (二) 加强住房建设工作

继续完善乡机关保障性住房建设和相应管理制度，继续加大力与施工方的协作，确保保障性住房明年内建成验收，同时做好农村危房改造政策性补贴工作，从而扩大农村危房改造的覆盖面，使民生工程得到进一步提升。

## (三) 加强乡村建设

在管理好已建新农村、一事一议项目的基础上，紧密围绕项目实施方案，加大与群众的宣传力度，提高群众参与的积极性，进一步加强与上级的沟通与协作，使乡村建设工作上一个新台阶。

## 住建局度总结篇二

转眼间,入发展公司已经两年半时间了,xx年是房地产起伏最厉害的一年,房价经历了由低至高,又由高至平稳的局面,令我感觉房地产行业真是变幻莫测,很富挑战性。辗转间,又到了xx年底,对今年的销售和对行业的看法,作了如下总结。

### (一) 市场形势分析

由xx年10月4600元/平方的均价开售,客户当时反应还是觉得偏贵。随着市场的变化,土地资源短缺,土地价格随即飞涨,证券市场的全线飘红,加上外来投资者的追捧,令楼价在短短的半年时间里,升幅达到70%。购房者亦从开始的不接受到后期的抢购场面,可以说是到了房地产的销售高峰。可是好景不长,由于全国范围的炒楼风气的兴起,令很多真正想买房自住的老百姓对日益高涨的房价只能望楼兴叹。出现了有房没人住,有人没房住的局面,属于泡沫经济的具体表现。很多大城市更出

现了天价房,每平方最高单价竟达到了1xx0元/平方,跟本无法想象。到了年底,国家为了防止经济过热,陆续出台很多新政策调控楼市。整个楼市的价格又从高企渐趋平隐,个别大城市更出现了不同程度的楼价下滑的情况,由于银行政策的收紧,证券市场的不稳定,很多投资炒房者也退出了市场,购房者的态度亦由热变冷,购房者亦持观望态度购房,希望楼价会有所回落。回望过去,展望未来,本人觉得房地产市场还是比较健康的□xx年的房地产市场,随着银行放宽资金政策,证券市场或会回升,必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展,楼价应该会逐步回升,公司在xx年亦会有新盘推出市场,应该会有比较好的发展空间。

## (二)工作汇报

xx年的销售业绩比xx年稍有上升,全年共销售单位107套,销售总额为31047344元,面积为9353.78/平方,可以完成公司下发的任务额。在公司领导的教导下,同事的帮助下,工作能力也得了很大的提高。在实际工作中,我认真完成工作,虽然有时也会有出错,但我也能端正态度,诚心改正,工作亦得到了上级的肯定。我决心在xx年更加努力工作,积极思考,在销售方面加强自身的硬件,学习更好的销售技巧,令自己有更大的提升。

## (三)小结

总结本年的总体销售市场,对比上一年还是比较理想,发展商亦获得了较大的利润。令公司对今后的发展奠定了坚实的基础。展望xx年,本人要以更好的精神面貌去面对全新的挑战,为公司更好的发展作出贡献,为来年创造更大的利润。

## 住建局度总结篇三

今年以来,区住建局在区委、区政府的领导下,在市、区有关部门的支持、帮助下,围绕打造“国内一流的现代化中心

区”的战略部署，以“住建并举、建管并重、品质建设、统筹协调”为工作原则，扎实推进建设与管理，较好地完成了全年各项工作任务。

（一）超额完成扩绿任务。通过千桃园建设、河道整治、道路整治建设等大项目带动，实现新增扩绿面积30万平方米，超额完成全年25万平方米扩绿任务。其中公园绿地16万平方米，居住区绿地12.5万平方米，单位绿地1.5万平方米。实施临丁路道侧绿化、艮秋立交西南侧绿化及九堡绕城公路借地绿化提升改造等项目。同时完成千桃园项目主体建设，并顺利通过历史文化碎片的验收工作。立体花坛作品《跨越》以及“美化家园”创建点黎明公园分获得市立体花坛一等奖和“美化家园”工程评比公园类一等奖。

（二）有序推进公共停车场（库）建设。重点推进石德立交（西北角）桥下停车场、石德立交（东北角）桥下公共停车场、杭海路南侧社会停车场、杨公社区公园地下停车场等项目建设。截至10月底，共完成公共停车场（库）项目4个，停车泊位591个；年底前完工项目6个，停车泊位941个；年内开工项目1个，停车泊位214个；开展前期项目5个，停车泊位1780个。

（三）稳步实施屋顶综合整治工程。我局在充分调查摸底的基础上，对既有建筑物屋顶进行绿化、美化和序化整治，并委托具有“土建、园林双资质”设计单位进行专项设计，着重在建筑屋顶实施景观改造，增添“第五立面”视觉美感和环境品位。今年，计划实施5.041万平方米屋顶综合整治工程，其中公建屋顶平改绿2.463万平方米，住宅屋顶平改坡0.58万平方米，洁化序化1.998万平方米，截止目前，所有31个项目通过方案设计会审、招投标工作，29个项目已进场施工，其余2个项目即将进场施工，力争在年底前基本完成所有项目施工任务。

（一）加快道路基础设施建设。今年，我区以地铁开通、东

站枢纽启用、市政府搬迁等三件大事为核心，重点推进32个道路及排水等基础设施项目建设，其中配合市级建设单位开展征迁的项目24个，由我区全面负责建设的项目8个。截止目前，8个建设项目中，按计划基本完成的项目4个，正在开展前期工作的项目4个。24个征迁项目中，基本完成征迁的项目9个，继续开展征迁的项目13个，尚未开展征迁的项目2个，预计至年底可基本按目标完成的建设项目共计4个，征迁项目共计13个。全区支路建设共48条，计划完工6条，开工11条。截止目前，已完工6条，开工9条，预计至年底可完工7条，开工10条。其中，由我局实施的17条支小路中，南都环路已经完成，机场路弄、兴稼路、兴安北路等3条道路已经开工，力争年底前完成主体工程，天秤路正在招标，确保12月份进场施工；笕桥历史街区道路正在办理用地红线和征地手续，其中黎明北区块内5条道路可以确保年底前完成用地上报，历史街区内3条需待规划数据入网后方能办理用地红线。

（二）扎实开展河道综合治理。结转完成将军河1条河道整治工程，序时推进机场港二期（备塘河—黄家村，宣家埠村—江干区界）整治工程，并以围绕水质改善为核心目标，以提高河道配水功能为原则，配合市里开展九沙河（彭埠备塘河—稼东路）整治工程。同时积极做好九号港、六号港一期移交工作以及九号港生态修复技术工作。

（三）稳步推进秋石三期工程建设。成立秋石快速路三期工程建设工作指挥部，内设一办三组，同时在四季青、凯旋、采荷、闸弄口四个街道分别设立了分指挥部，为秋石三期工程的顺利推进提供了强有力的组织保障和人员保障。成立江干区房屋征收与补偿服务中心，并以属地街道、社区为依托，对沿线276户居民房屋的收购工作以及涉及6家单位4259m<sup>2</sup>国有土地上房屋征收工作进行调查摸底，通过民主恳谈会，加强与广大群众的联系，争取他们的参与、理解和支持。

（四）全面启动笕桥历史街区。进一步完善了建筑设计方案，获市政府批复。在认真学习借鉴各地历史街区保护经验的基

基础上，谋划了街区保护的新思路，初步拟定了街区建设三年行动计划，重新测算了街区建设征迁、资金等相关数据，为工作的推进提供了决策依据。同时抓紧前期手续报批，已完成交评、环评、项目建议书、可行性报告招投标工作，目前正在制作中。

（一）规范开展物业管理工作。今年来共对164个住宅小区（大厦）开展检查考核工作，下发整改通知书21份，着力规范专业物管企业的服务行为；及时协调物业管理中的矛盾和纠纷，今年共受理物业管理纠纷各类信访725件，确保件件有回音、事事有落实；全力做好拆迁安置小区物业管理业务指导工作，为确保回迁安置工作的顺利开展，我局先后前往东港嘉苑、明桂南苑（北苑）等11个回迁安置小区开展现场指导，研究解决工作的困难问题，积极与相关部门协调，合力解决回迁安置小区物业管理难题。

（二）不断强化房管服务效能。加大应急维修力度，共受理应急维修任务1067件，处置率达到100%；整合力量，加强日常维修，截止目前，共投入日常维修工作资金28万元，大修56万元，平改坡维修76万元，受益居民达2285户次；同时严密把好防汛抗台关，实施24小时值班制度，成立22人防汛防台抢修队，储备相应的应急抢修材料，确保我区安全度汛。

（三）继续深化保障性住房管理。立足现有条件，通过挖潜整合，建立健全了经济适用房、廉租房、公共租赁住房规范化、标准化、信息化、公开化的房屋管理体系。截止目前，共受理经济适用住房542户，发放选房受理单283户，受理廉租住房71户、公共租赁住房104户，接待来电来访3000多人次，发放各类申请表格1万余张，验证415户，出售公房102套，核查公房100户，收入租金218.4万，入库达100%。同时积极拓宽服务镇、街道及社区渠道，召开镇、街道保障性住房受理政策培训、业务知识解答会议，并制作分发便民服务宣传册，把便民服务落到实处。

（四）进一步加强房产监察力度。充分利用社区、物业、义务监督员等社会资源，借助信息互动平台和工作网络，实行工作重心下移，及时查处各类违章违规房屋装修行为。截止目前完成住宅房屋装修备案2786件，其中住宅装修2270件，非住宅装修16件；办理房屋租赁备案3648件；立案查处住宅违规装修173件、非住宅违规装修9件。开通便民绿色通道，服务于企业和弱势群体，先后为浙江中纺腾龙投资有限公司、杭州自由港休闲服饰有限公司、杭州华浙二手车交易市场有限公司等大型企业累计集中办理租赁备案700余件。

（五）有效开展人民防空事业。依托千桃园、笕桥历史街区打造建设应急疏散避难基地和防空防灾教育展示（体验）馆，目前已完成应急疏散避难基地项目中地下管线埋设和应急指挥中心主体建设，人防宣传展示基地项目已启动前期报批工作。同时充分整合资源，将区体育中心和“崇一堂”基督教堂作为我区的应急避难场所。全年新增喊潮警报器1台；在社区、学校、企业等各个层面开展各类人防应急演练3次，参演人员达1000余人；宣传教育200余场次，开展特色人防（民防）宣传咨询活动8场次，发放宣传资料10000余份；接待服务避暑纳凉市民21625人次；庆春广场连续8年荣获“规范洁美窗口”荣誉，全年配合省、市、区相关部门开展活动80余场次，参加人员达15万余人次。

1、建筑业市场进一步做强。面对宏观调控给建筑业带来前所未有的不利因素，我局从服务企业出发，加大对企业服务的力度，共走访企业205家（次），及时掌握企业的需求，积极帮助企业解决实际困难。同时做好企业在建造师注册、安全生产许可证、资质、中高级职称评定等材料申报过程中的把关工作，全年申报建筑业企业资质获批准的共36家，56项专业，其中一级资质2家2项，二级资质11家11项，三级资质23家43项；办理安全生产许可证延续41家，新批安全生产许可证13家；一、二级建造师注册通过2736人；三类人员能力考核通过489人，办理延期1006人。全区建筑业预计产值可达215亿元，与去年基本持平。

2、安全生产管理进一步加强。牢固树立“质量、安全、文明施工”意识，不断加强建筑工地安全生产工作。截止目前，新受理质监的建设工程30项，建筑面积131万平方米，在建工地93个，面积449.39万平方米，今年已竣工工程40项，竣工面积214.6万平方米。开展10次专项检查，结合日常检查共检查工地500余次，签发整改单236份，实施简易行政处罚3起，停工项目5个，局部停工16个；积极帮助、推动企业创优夺杯，创建“西湖杯”优质工程3个、安全生产文明施工标准化样板工地6个。

（三）小型建设工程管理进一步规范。着重在程序规范、操作规范、管理规范上下功夫。建立违规档案，加强对项目经理的监管，细化落实代理机构规范管理工作，进一步促进程序公正。今年以来，小型建设工程管理中心共受理项目总数210项，其中房屋市政类项目报建数量186项，总投资额为19170.811万元，实际中标价为14625.85万元，核减率为23.71%；监理类项目6项，中标价格合计为136.4414万元，设计类项目11项，代建类项目4项，基坑监测及桩基检测项目1项，探查测量项目1项。

（一）抓实创先争优活动。积极开展“进户入企、服务基层”大走访活动，积极为群众排忧解难。组织机关28名党员干部赴三个村（社区）开展大走访活动，共走访农户140户，企业14家，发放调查表154份，收集问题、意见、建议96条。先后组织召开纪念建党91周年大会和创先争优总结交流会，表彰一批先进集体和个人，邀请优秀代表——江干区法院预审庭庭长朱学军介绍先进事迹，进一步激励和动员全局各党组织和广大党员充分发挥战斗堡垒和先锋模范作用，以创先争优活动激党员强大活力。

（二）强化组织建设。对领导班子内部制度重新进行梳理，组织全体班子成员认真开展学习并给予贯彻落实；对基层党组织进行分类定级，自评出“优秀”党组织1个，“规范”党组织7个，“达标”党组织4个。针对自评出暴露出来的问题

各党组织制订整改方案，开展各类行动推动组织晋位升级；积极推行党务公开，通过建立党务公开领导体制和工作机制，使我局党务公开工作规范化、制度化，党员参与党内事务的权利得到了较好保障；参加江干区“喜迎十八大、为党献贺礼”红色dv创作大赛并获得三等奖。

## 住建局度总结篇四

为客户提供文明规范服务是银行生存、发展的根本，也是社会文明的重要体现。\*\*年7月20日，\*\*省农村信用社挂牌成立。面临千头万绪的工作任务，我们把文明规范服务作为企业发展的推动力量，作为改善农村信用社社会形象、推动改革向纵深发展的基础性工作来抓。特别是自\*\*年参加全国和全省银行业文明规范服务竞赛以来，我们积极开展创优工作，以“管理年”活动为载体，不断创新服务管理方式，完善服务创优措施，深入开展“服务创优工程”，叫响“\*\*优质文明服务年”口号，使我省农村信用社服务工作初见成效。截至五月末，全省完成了文明规范服务“百佳营业网点和百名服务标兵”的评选表彰工作，其中有×××家网点分获全国银行业、省银行业文明规范服务示范单位、金牌单位和先进单位荣誉称号。

现将我们认真贯彻中银协工作安排，着力开展全系统文明规范服务工作，创建企业服务文化的主要做法汇报如下。

\*\*省农村信用社经过×××多年的发展，在不断壮大自身的同时，为农业和农村经济发展提供了巨大的金融支持。但由于历史原因造成的管理体制不顺、资金运用效率低、服务手段落后等问题，严重制约着信用社的发展。省联社成立后，将“同生共赢”作为全省农村信用社的核心价值观，追求企业与员工的同生，创造企业与社会的双赢；把“笃学、厚德、自强、济世”传统文化精髓作为企业文化理念，构造了外层、中层、内层相结合的企业文化体系。我们把全省农村信用社服务文化创建，作为企业整体文化的重要组成部分，将其作

为企业核心价值观与企业文化理念的有效表现方式，进行典型引路，开展层级推进，在激烈的市场中得到了壮大与发展。

××以核心价值观为统领，高起点开展服务文化创建。认识到位，才能担负责任。企业服务文化创建，是一件长期而艰苦的工作，而其作用需逐步显现，只有对企业核心价值观深入理解，认识到位，才能担负企业服务文化创建的历史重任。省联社成立以来，着力开展企业核心价值观教育，采取报告会、人员培训、典型经验推广、举办企业文化节、统一企业外在形象等一系列有效方法，全面开展了企业核心价值观与企业文化理念的教育活动，认真贯彻《中国银行业文明规范服务工作指引》，践行《文明服务公约》，遵照“严格、规范、谨慎、诚信、服务”的十字行风，牢固树立“服务创造价值、服务实现效益、服务提升竞争力”的理念，使其深入人心，收到了较好的效果，有力地引领了企业服务文化的创建工作，做到了领导重视，群众积极响应，确保了组织有力，工作的持续推进。

服务基本标准。“笃学”，全体员工要做有知识有文化的职业人，善于学习，深具文化修养，务必做到服务优质；“厚德”，全体员工要遵守职业道德，体现职业操守，严格工作流程，有效防范操作风险，务必做到服务安全；“自强”，全体员工要不断完善自我，追求更高、更好，争做业务与服务的排头兵，务必做到服务高效；“济世”，全体员工要胸怀全局，奉献社会，务必做到服务有益。这种将企业文化理念与企业服务文化的有机结合，起到了双向激励，互动明显的效果，有力地促进了全省农村信用社的文明规范服务工作。

××以企业服务文化建设为动力，明确服务工作的目标与内涵。服务文化建设概念的提出，需要诸多的内在要求予以充实，文明规范服务是服务文化建设的出发点和落脚点。我们牢牢把握企业服务文化建设的最终目的是发扬企业核心价值观，展示企业的文化理念，打造企业的服务品牌，实施服务精品战略，推进行风建设，实现企业核心竞争力的不断提升

这一主旨目标。丰富和完善企业服务文化的内涵，首先是从前台临柜人员的文明规范服务到中、后台的文明规范服务的延伸；从企业前台业务领域的文明规范服务到所有业务的全面服务优质化；从优质服务本身外在表现不断优化达到企业服务文化内在的不断优化；从“小服务”格局到“大服务”领域的不断发展，实现服务目标与内涵的不断丰富，使文明规范服务成为服务文化最有力的具体展现，塑造全省农村信用社优秀企业形象。

为推动全省农村信用社文明规范服务工作的深入开展，省联社按照“统一组织、分级负责、方式灵活、效果明显”的原则，着力加强对全系统柜面人员的制度及岗位技能培训工作。在新编制度的基础上，组织编写了近十三万字的《\*\*省农村信用社负债工作管理手册》，建立了百套题库，认真组织了规章制度学习和岗位服务技能考试工作，一线参加培训 and 考的春节。日常工作中，员工们更是顾大家忘小家。有员工在结婚的第二天因为工作没有歇完法定的婚假就来上班；还有员工小孩出生都没守在妻子身边，坚持在工作岗位上。

员工们自觉培养起良好的职业道德。有一次，有位客户办完业务后拿着钱袋子急匆匆地走了，手提包却落在了柜台外，营业柜员发现后，及时根据包内身份证信息找到失主，并将放有信用卡、提货单，电话簿等重要物品的手提包还给失主。焦急的失主激动的对支行的营业柜员说：“信用社的人值得信任”。还有一次，有个客户来取钱，临走时拉下一打百元钱币在窗口槽内，柜台员工发现后为其保存，并积极想办法与对方取得联系，将遗失的款项交给客户。客户非常感动。同时，以支行工会小组为依托，支行员工积极参加“献爱心、送温暖”活动，把团结、友爱向外延伸。

## 住建局度总结篇五

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要我们来对前段时

期所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，以便于更好的做好下一步工作。下面是小编为大家准备的三篇月工作总结范文，欢迎大家借鉴参考。

## 一、加强学习，不断提高业务素质

虚心的向同事学习，经常利用网络工具和同岗位的同事交流心得，逐步的完善自我。在工作中，时时处处以领导和优秀同事为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终持续了谦虚谨慎勤奋好学的用心态度，综合潜力显著提高。

## 二、严于律己，树立良好形象

严格遵守办公室的各项规章制度，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点，毫无怨言。领导下达了指令，会想方设法去完成。听从领导、服从分配，对于领导和办公室安排的每一份工作，不论大小，都高度重视，总是尽职尽责、认认真真地去完成，从不计较个人得失、打折扣、讲条件。经常自省自励，开展批评与自我批评，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了办公室工作人员的良好形象。

## 三、用心工作，完成各项任务

九月份有个中秋节，对于我们服务行业来讲，凡是节假日对我们的营业都有极大的冲击力。所以在节日来临之前，务必把各项工作的相关事宜一切准备妥当。按照领导的安排，认真做好各类文件、通知、打印、校对以及传达工作；全方位为领导搞好服务，常请示、勤汇报，努力做好参谋助手，为整个办公室工作有条不紊的开展发挥了用心作用。同时，经常深入基层调查研究，了解员工思想动态，为领导科学决策带给了可靠依据。

#### 四、加强注重细节工作态度，加强语言功底，消除紧张心理

工作，细心极其的关键。比如下一份文，我也会琢磨，但是会因为紧张让大脑产生短路，这种表现就像潘总说的一句话是缺乏运筹帷幄的处事潜力，急了就乱了。但是她说这种潜力也与经验有关，经历多了，自然也会有所提高的。

#### 五、人事管理方面

相对来讲，我们人事工作还存在很大需要改善的地方。这个月出现了一个严重的问题就是总公司已经下文要做好留人计划方案这项工作，即“与员工谈话”，但是还没落实好，有些部门做了，但是也没按要求做，由此可见这件事并未引起管理人员的高度重视，员工思想我们都没了解好，我们谈何留人。这几个月基本上是新进与离职的人员不相上下，本月是离职人数大于新进。从那里面能够看出做了解员工思想工作的重要性。其中这工作没完成有极大方面的原因是我没做好督查工作，这是我工作失职的表现。这件事体现了我的执行力不够强，在以后的工作中我要加强这方面的潜力。

#### 六、个人方面的事情

这个月我的激情感觉不是很高涨。领导吩咐做的事情，也做了，和同事们相处感觉也挺好的，觉得跟他们比以前都更熟了。但是我却发现自己在待人接物方面没有了刚开始的那种耐性，见面我也笑呵呵的，但是我自己觉得有点假了。我找过原因，可能真的是因为从校园出来工作这个过渡期做得不够好，产生了工作疲惫综合症。我总有自己还是个孩子的感觉，有很多事情是关乎到人情世故的东西，我觉得处理这些事情很累，也不懂得怎样样才能做好，真的很困惑，以致越来越没激情。

工作中虽然取得了必须成绩，但仍然存在着一些问题和不足，今后，我要一如既往地领导们学习，发扬优点、克服不足，

与时俱进，用心进取，力争使自己的专业素质和业务水平在较短的时间内再上新台阶！

一、在工作中主要存在的问题有：

1、由于进期对业务的学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、经过仔细的观察在工作中，有很多问题，由于领导和同事的指导深知发现问题、解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、有时候对工作认识不够，缺乏全局观念，对生产流程还缺少了解和分析，从而对工作的最优流程认识不够，不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，努力加强对工作的认知能力从而做出工作的最优的生产流程。

二、工作心得

1、在工作实践中，我参与了许多不同工位的工作，处理不同的事物，和同事相处的非常和睦，在这个过程中我深知最重要是的团队意识。在这个过程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把生产流程及时、清晰的整理清楚。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在同事耐心的指导下，我在平时工作中取得了很多心得。深知在处理异常事故是要冷静的分析原因以及问题点，提醒自己必须要时刻记得工作内容要精细化精确化，提醒员工必须要记得容易发生的异常及问题点。

3、在工作中，经过实际的教训，深刻理解了时间的滞延是对生产时很大的伤害，这就需要在生产前，一定要对流程很清楚和了解，在生产前，把一些需要确认或者注意的地方提前说明，杜绝因为忘记而造成生产出问题。在工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了生产的品质、效率、合格率的意识；与身边同事的合作更加的默契，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸他们能够耐心的指导我。

### 三、工作目标

在今后的工作中，我会加倍的努力学习知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。在作风上，要求遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的作风。要求自己做到自我约束、自我管理、自我激励、自我学习的能力。时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己做到公平、公正、公开，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。把每一项工作做好，做到细化管理。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练业务能力。积极响应公司加强管理的措施以及规范遵守公司的规章制度，做好本职工作。

### 四、存在的不足

1、工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；

3、对生产流程、处理异常掌握还有所欠缺，对业务熟悉不全面，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。这就要求必须细心有良好的专业素质，思路缜密。在这方面任有不足，我必须严格要求自己必须做到细心、严谨。

## 五、严格要求自己，时刻警惕

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作中，我都能够要求自己虚心向他人学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自身素质、以及办事效率。时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，谨遵公司规章制度。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、团结同志、从小事做起，严格要求自己要以“胜不骄，败不馁”的心态来处理事情。

## 六、今后努力的方向

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从多方面、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作效率。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，要求自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力；在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

5、要注意培养自己的综合素质，把独自处理异常和业务学习

结合起来，提高自身的业务能力。

我认为自己从思想认识上、业务及独自处理异常上有了明显提高，这些进步是领导和同事对我及时的纠正是离不开的。这段期间我学到了吃苦耐劳的敬业精神、和积极努力、奋发向上、勤奋工作的信心和力量。在此，我从内心深处表示衷心的感谢和致敬，也真诚地希望在今后的工作中领导、同事们能对我一如既往的给予关怀和支持，在工作、生活及其他方面做得不妥之处请给予批评和指正，在后期我将更加努力工作，发扬成绩，改正不足。

## 一、虚心学习，努力工作

(一)在这个月里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

(二)注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，透过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮忙指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本状况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

## 二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实销售目标

(一)主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目。

(二)\*\*周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成15条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

(三)透过\*\*公司介绍，认识高\*公司的张总(老板的弟弟)及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

### 三、主要经验和收获

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入群众，处理好各方面的关系，才能在新的环境中持续好的工作状态。

(三)只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

### 四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

(一)开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

(二)经过这样紧张有序的一个月，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一新的月度，又从无限简单中走出这一月度，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的职责心是如何重要。

(三)在这月的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作潜力上有了新的提高和进一步的完善。

(四)在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

(五)回顾这个月的自己的工作状况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

五、要定期召开工作会议，兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

六、存在的不足

1. 对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。

2. 需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越就应斗劲十足，坚持不懈的对待，不就应有丝毫懈怠的情绪，也不就应轻易放弃。这个在以后需要时刻提醒自己的。

3. 工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通潜力和细致程度还需要加强，在新的月度里面争取有更大的改变和进步。

4. 发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5. 对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

## 七、下步的打算

(一)用心搞好内部的协调工作，进一步理顺关系；

(二)加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(三)利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目；

(四)加强利用中介的资源和关系开展好客户的开发；

(五)加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的提升。

在今后的工作中严格地要求自己，在工作中要不断创新，我相信：在上级的正确领导下□xxx的明天更完美！