

# 铁路局入党申请书(实用6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

## 年终工作总结篇一

银行 金融工作总结 调整信贷结构 促进商品流通 1989年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量 今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

## （一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

## （二）调整好商业企业资金占用结构

1. 大力推行内部银行，向管理要资金 我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金 针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金 为解决商业企业自

有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动资金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

### （一）进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅

速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

## （二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查，搞好综合反映。

## 年终工作总结篇二

### 一、工作汇报：

一年来的我从教学的工作中慢慢被戚敏校长引导开始学起学校的销售和教务管理，教务管理其实是一项又杂又琐碎的工作模块，简单的介绍一下我工作的职责——教务管理包括：前台接待，家长回访，学校课程的安排，及老师工作的调度。销售工作则是接待咨询的家长，招生。在工作中接待的家长数名，其实简单的沟通也是一门学问，看你怎么掌握语言的技巧，尤其是面对家长一定要多站在对方的角度去考虑家长的需求，以最快的时间里解决或帮助家长提出的问题。

### 二、工作感想：

在工作中的每一天都让我过的不仅很充实也非常有自我价值，永远都在跟时间赛跑，最幸福的是在疲惫中可以享受快乐，

就是每天都能跟学员们在一起，不管是我们最小的幼儿班，还是少儿班，成人班，看着每一位学员在学习舞蹈中点点滴滴的成长和进步，作为老师的我们是感到非常骄傲和自豪，尤其是面对非常内向，心里素质不好的学员，我们的老师都非常积极有耐心的去讲解和给予，用爱去引导孩子们的外向和自信，学校的宗旨也是以感恩和爱的文化以及专业的舞蹈理念为主。在这里更要真心的感谢和祝福我们的大家长—戚敏校长，感谢您给予我们大家庭的每一员无限的爱和正能量的引导，让我们在您的鼓励和支持下更加自信，快乐的成长。

### 三、工作目标：

今年通过去外地的学习和戚敏校长长期对我的教导，我认为自己已经开始快速的成长和学会运用所学到技巧去结合现实，但是作为一名合格的管理者我还差的很远，就像领导经常会对我无奈地说：“一定要多占在别人的角度上去为他人考虑，要合理的把工作落实到每个老师身上。”我确实在这方面能力非常薄弱，气场不是很强。在明年我的目标里，第一个就是要改变和克服我自身的弱点。第二个是要通过不断的学习和充实自己的能力，能力是靠学习实践锻炼出来的，我会更加积极地去学并用在工作上，大胆地打开自己的思路 and 想法，新的一年我要给自己重新定一个更高的目标，有目标才会有奔头，我相信自己，我更相信我们这支优秀的教师团队和创新的专业舞蹈教学会在最短的时间里完成我们共同的目标。戚敏国际舞蹈艺术学校也会一直用心的去对待每一位我们的家人，真诚的用我们的微笑做到质的服务。

## 年终工作总结篇三

我们塘桥镇20xx年度党员冬训工作以江总书记“三个代表”重要思想和\*\*\*\*\*“两个务必”要求为指导，深入贯彻党的十六大、十六届四中全会精神，以把我镇建设成为“经济繁荣昌盛、民主法制健全、科技文化发达、社会文明进步、环

境整洁优美、人民生活富裕”的新型农村城镇为总目标，结合本地实际，注重实际效果，全面开展党员冬训，取得了明显的效果。从今年冬训开始，我们就对冬训进行了认真的规划与部署，学习形式多样，有集中辅导，镇党委书记作了全镇党员干部冬训动员报告；有心得交流，华芳、银河等单位作了交流发言。有分散自学，下发了《十六大文件汇编》、“两个务必”等材料，并结合实际工作，开展了外出招商引资、参观考察、慰问贫困户等多项活动。

通过冬训，我们在以下三个方面有了提高。

1、确立率先意识，始终把发展作为第一要务。发展是当前一切工作的主线。通过冬训，我们形成共识，要紧紧抓住经济建设这个中心，进一步解放思想，自觉打破传统观念和陈旧思维的束缚。本着不进是退，慢进也是退的原则，进一步调整目标，提出明年工业开票销售收入超80亿元的目标，并提出加快工业结构战略性调整，进一步增强工业经济综合竞争力。

一要壮大规模经济，提升产业群体优势，年内建成1个全国知名的棉纺织生产基地、1个大规模的信息电子产品生产开发基地、1个国内最大规模的机顶盒生产基地和国内民用智能龙头基业。

二要加大技改投入，提升企业档次。全年完成技改工业量超过10亿元。三要加强服务引导，不断提升中小企业的集群优势。

2、确立民本观念，把富民放在突出位置。加快富民步伐，促进共同富裕，是实践“三个代表”重要思想最终体现，也是我们工作的根本出发点和落脚点。年内在青龙中心路形成一条集商贸、饮食、娱乐于一体的商业街，调整现行农业种养殖业布局，发展壮大花木果品、特种水产、特色蔬菜三大特色种养业，并积极发展第三产业，不断拓宽农民增收渠道。

年内完成三产投入1亿元，新增个体工商户130户，新增从业人员500人。

3、确立创新理念，把提升开放层次和水平作为动力源泉。招商引资是当前经济工作的重中之重，也是全面构筑新一轮竞争优势的关键。冬训大会一结束，党委书记就亲自带队，远赴新加坡、香港等地开展招商活动，打响了羊年经济工作的第一炮。我镇早在97年就创建成国家卫生镇，并获得全国第一批小城镇建设示范镇等荣誉。通过冬训，大家意识到荣誉面前应当有更高追求。遂召开动员会，向全镇人民发出了20xx年创建全国环境优美镇的动员，并组织基层干部及相关部门人员赴上海、苏州、常熟等地考察，制订了详尽的创建规划。

## 年终工作总结篇四

终于离开的枯燥的理论学习，怀着激动地心情，通过医教科的岗前教育，迈入了外一(神经外科)。这对于初次走上一线的我来说是极大的考验。在这短短的15天里，从理论到实践的转换;从试验模具、电教片到身体力行，战斗在一线;才明白医学的海瀚和医生的坚辛，但我知道我不会退缩。

实习期间，我遵守医院及科室的各项规章制度，尊敬指导老师及实习单位人员，实习态度认真，勤奋好学，紧密联系实际，刻苦钻研课本外专业知识(医院的阅览提供了这一条件)。

短短的15天，我首先要学习的是最基础的东西：开处方，可能大家都不陌生，但我却总是犯错。在陈老师的解说及护士长以“一张纸要两毛钱呢”造成我个人良心的谴责下掌握了处方、各种化验单和出院记录的书写规范。

下来就是住院病历了，首先我照着已有的病历抄几次，然后自己写刚入院患者的住院病历，写完后请老师修改评论不断

完善，再后来写完病历后就与老师写的对照，自多检讨，弥补不足。这样，我初步掌握了住院病历的书写规范，用同样地方法学会首次病程记录及后续病程记录的书写。

动手方面，要感谢陈老师对我的信任，指导我学会各种深浅反射及病理反射的检查方法，多次让我独立完成换药拆线。病例方面，掌握了颅脑损伤的诊断方法及依据，如“脑震荡、头皮损伤、头皮下血肿、硬膜外血肿、硬膜下血肿等”。熟悉了颅脑损伤的基本治疗方案，如“抗感染，减颅压，预防出血，营养神经等”，了解了病情的演变过程。随着一位20岁重型颅脑损伤及脾破裂少年行脾切除与开颅血肿清除术后，一天一天地好起来，我在外一的实习也结束了。

最后我想说的是在这15天里，我学到的不多。但是没关系，更重要的是我知道了以后要走的路，“医务工作是神圣而光荣的，但担子也是沉重地，医生的路不好走，做一个好医生就更难！”人生最难的是抉择，这句话没错！我选择了走下去，没有挑战就没有进取！所以我不会退缩！

## 年终工作总结篇五

本人xxx自20xx年8月参加工作至今，已经两年了，通过自己的不断努力工作和刻苦学习我的专业技术有了长足的进步。在这2年的锻炼中，我从同行工程师、工人师傅们那学到了丰富的园林绿化施工、工程管理经验，特别是工人师傅们的现场经验、技术绝活及他们对工作的敬业精神和感染着我。同时自己加强了自身的不断学习，xx年12月取得了全国统一的造价员资格，xx年通过了北京市土建工长的考试，丰富了自己的土建知识，并取得了证书。对我今后的发展终身受益，使自己在业务水平方面每年都有较大的提高。

1.1 施工计划，我参与了屋顶绿化和庭前小院工程的施工，山水文园一期工程共九栋六层建筑，室外大墙已经装修完毕，并且大部分为玻璃装饰或者落地窗，所以无法用卷扬机工作，

否则会造成不必要的麻烦，所以全部用人工将材料运送到屋顶。增加了成本，所以在今后的工作中结合现场的实际情况和工期进度，做好合理的施工安排是非常必要的。

1.2施工工艺，屋顶的现场情况是与室内地坪相差60公分，当然防水的上卷高度也符合做屋顶花园的要求。但是屋顶花园的草坪、花卉的面积多些，如果全部铺轻介质没有必要，并且会提高造价成本，所以我们通过研究，制定了一个符合实际情况和降低造价成本的施工方案。首先在整个屋顶平面和立面铺设隔根层，立面上卷高度要超过种植轻基质平面5公分，然后在隔根层上铺设30公分高的轻质陶粒砖，其中种植灌木和小乔木的位置下方不铺设保证足够的土壤厚度，另外有需要修筑园路或汀步的地方要砌到相应高度，保证面层比种植面稍高。然后再在陶粒砖基础上铺设硬质塑料排水板，再在排水板上粘贴无纺布作为过滤层，防止轻基质流失。最后再铺设轻基质，铺设完成后浇水让轻基质下沉，整平再种植。

1.3轻基质，轻基质是我公司自行研制的xxxxx基质，它的特点质量轻、蓄水能力强、土质肥沃等优点，主要配制有蛭石、壤土、松树有机质（锯末、松叶、树皮等）、膨化鸡粪等按照1:1:2.5:0.5比例进行配制。

1.4在郟城小区的屋顶绿化工程[d1-d8]的楼层是由日本著名设计师设计，屋顶为云式波浪式屋顶，远看就像飘在空中的云彩，可是屋顶的坡面达70度，对屋顶绿化施工造成了不小的难度，为此我们向甲方建议，在屋顶施工时坡度较大处预留与地面平行的多排钢筋，高300，行距1000，间距800.。然后用排水板拦挡基质，其余做法基本相同。

## 2.1基础墙的拆除、破碎、粘钢加固

在xxxxx工程中，有一项是下沉小院单项工程，小区为回迁房改造工程，要在a户型和d户型做下沉小院，须用水钻拆除地下室的部分基础墙，然后用液压钳对钢筋混凝土进行破碎，

为确保结构的承重问题必须要对拆除的基础墙进行粘钢加固，首先将水钻拆除面剔凿、打磨平整，在打孔、植化学锚栓，然后用丙酮擦出粉末，待干后用石英砂环氧树脂砂浆填补有较大缺口的平面，接下来将裁好的钢板粘接面打磨去锈，再用jn建筑结构胶粘接，涂抹均匀，切忌空鼓现象。

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里各位同事和领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了作为广告人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了重庆广告从业人员作为拓荒者的艰难和坚定(就目前国内广告业而言，我认为重庆广告业尚在发展阶段并且起步较晚)。在对各位同事和领导肃然起敬的同时，也为我有机会成为今天广告的一份子而惊喜万分。

## 年终工作总结篇六

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，安安静静的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！