

2023年供暖行业个人总结 交通行业工作总结(大全6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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

供暖行业个人总结 交通行业工作总结篇一

交通行业管理中的交通文化是交通行业在长期的交通发展实践中逐步形成并不断丰富的，体现行业价值理念的各种精神文化、制度文化和物质文化，是交通事业发展的重要成果，是行业文明程度的重要标志，交通行业工作总结怎么写呢？下面是本站小编整理的交通行业工作总结资料，欢迎阅读。

今年以来，我局坚持以中央第五次西藏工作座谈会和区党委、地委、县委工作会议精神为指引，以推进跨越式发展和长治久安为目标，以服从服务全县中心工作为主线，以抓建设、保畅通、强管理为核心，以提升服务效能为根本，攻坚克难，真抓实干，推进了交通运输工作的顺利开展。

一、主要工作开展情况

(一)加强沟通协调，积极主动服务加桑公路建设。协调好、服务好加桑公路建设，是推进大型水电项目建设的需要，是推进县域经济跨越式发展的需要，是改善农牧民群众生产生活条件的需要。我局秉承深入调研、主动沟通、靠前协调、高效服务宗旨，坚持保障权益、优化环境、和谐共赢原则，在县加桑公路项目协调领导小组的统筹安排和国土、林业、水利、安监、劳动等成员单位的共同协助下，积极配合地区

交通运输局加桑公路项目中心协同落实征地搬迁、安全生产、环境保护、劳务用工、征占补偿、利益协调等工作，确保了项目的顺利推进。今年以来，我局根据安绕镇的情况反映，深入实地认真核查，积极协调项目业主驻加查代表、武警交通第一支队加桑公路项目部和乡镇、村负责人，协助调处各类矛盾纠纷28起，既充分保障了农牧民群众和施工方的合法权益，又促进了施工环境的优化和军民关系的融洽。

(二)深入分析形势，超前谋划交通运输发展规划。中央第五次西藏工作座谈会和区党委、地委、县委工作会议的召开，为交通运输业的发展提供了新的动力。我局认真分析研判交通运输业所面临的新形势、新机遇和新要求，围绕构建以拉萨为中心的“4小时经济圈”这一目标，认真总结和评估“”规划完成情况，着力寻找差距和突破口，初步提出了交通运输业“”规划的基本构想和框架。基本思路为坚持建、管、养、运并重，以加桑、朗加两条县际油路为带动，着力抓好乡镇和建制村通畅工程、自然村通达工程和城乡客运一体化工程，着力加强农村公路专业养护体系建设、路政管理网络体系建设和应急抢险保通体系建设，努力提高农村公路的通达深度、通达质量和运输服务能力，为农牧民生产生活便利出行，拓展与活跃农牧区市场，助推农牧业发展方式转变，推进城乡一体化发展，实现全县经济社会跨越式发展和长治久安奠定坚实基础。可简单概括为服务“两条油路”，抓好“三大工程”，落实“三个体系”。基本目标为全面提升农村公路技术等级，力争100%的乡镇和50%的建制村通油路(水泥路)，100%的自然村完成通达目标。根据基本思路和基本目标，我局已初步拟定了9大类共96个项目，总投资约为7.2亿元。

(三)强化监管职责，认真做好交通基础设施建设。抓建设，关键在于按程序实施监管。我局认真履行属地管理职责，紧密配合地区交通运输局业务部门以及县国土、安监、环保等职能部门，严格按程序、按规范对新建和续建项目进行质量检测、安全生产、环境保护等方面的管理，并按要求督促做

好项目建成后的验收、投资评审等后续管理工作，确保项目建设不漏环节、符合规定。在项目建设上，今年共组织实施5个项目，总投资335.85万元，分别为：拉绥乡巴姆公路105.52万元，加查镇热麦公路39.57万元，洛林公路改建工程76.86万元，县客运站附属工程79.8万元，全县农村公路标识标牌项目34.1万元(属县政府自筹项目)。目前，除农村公路标识标牌项目正在加紧实施外，其余项目均已完工待验收。在组织项目验收和项目投资评审上，今年共协助地区交通运输局相关业务部门对总投资721.58万元的5条公路进行了验收，对总投资2237.83万元的29条公路进行了评审。截至目前，还有总投资548.97万元的5条公路待验收。

(四)创新方法手段，扎实推进农村公路养护工作。自20xx年下半年我县接管县道沃巴线(崔久乡政府至洛林乡措古点)养护任务以来，我局着力从建立健全符合实际、操作性强的养护体制机制入手，坚持有路必养原则，注重探索、创新、实践、总结四结合，基本形成了“县道县养、乡道乡养、村道村养”的养护模式，保证了农村公路的通达。一是采取竞标方式实行农牧民施工队承包养护。对于县道养护，我局借鉴项目建设招投标的做法，通过竞标形式确定了两个农牧民施工队进行专业养护，并严格落实养护质量验收和考核评定制度，实行年合同制。二是采取补助方式实行公路沿线群众集中养护。对于乡道、村道养护，明确乡镇、村为责任主体，每年与县政府签订农村公路养护目标责任书，由县交通运输局实施监管，按自治区农村公路养护补助标准兑现农牧民务工补助。10月20日至11月6日，我局集中人员力量和装备，对沃巴线、惹塘线、加坝线等重要交通要道进行了全面养护，并强化乡镇责任，组织农牧民群众对乡道、村道进行了集中养护，提高了农村公路的通行水平。三是采取专户方式加强养护补助资金监管。去年8月，我局根据农村公路养护补助资金使用情况审计的意见和建议，将地区下达给我县的农村公路养护补助资金纳入县财政实行专帐管理、专户存储、专款专用，严格按程序履行支出手续，确保了这一惠民利民政策措施的落实。今年地区下达农村公路养护补助资金77.706万

元，现已到位40万元，已兑付23.2万元。

(五)突出抢险保通，保证农牧群众安全便捷出行。因我县地质灾害频繁，洪水、泥石流、滑坡等频发多发，解决农村公路通达问题是我县交通运输部门面临的重大挑战。我局结合全县农村公路抵御自然灾害能力差的实际，坚持预防在先、重在保通、确保安全原则，充分发挥地区交通运输局配发的装载机的作用，及时实施抢险保通作业，确保了农村公路安全通行。今年雨季来临前，我局及时组织力量对农村公路进行摸排，对自然灾害易发多发地段实施监测，并组织养护责任单位及时进行预防性养护；雨季到来后，我局在责成养护责任单位实行战备值班的基础上，以洛林公路为重点，派局装载机进驻洛林沟，及时进行抢险保通作业；雨季结束后，及时组织养护责任单位进行修复性养护，保证通行水平。经统计，今年共水毁、塌方14条公路，总里程160公里，累计实施抢险保通作业19次，总里程160公里。农村公路抢险保通工作得到了县政府的大力支持，今年已经解决了11.6万元的资金用于水毁构造物恢复、装载机油料费和维修费开支。

(六)注重上下衔接，协助做好交通运输综合管理。一是协助地区运管部门加强客运市场调研与分析。重点对加查至泽当、县城至藏木电站工区、县城至崔久和坝乡等客运线路的运营车辆、载客情况进行统计调查，为地区运管部门审批客运线路经营权，开展运管稽查提供了参考。二是协助地区交警、征稽、运管等部门开展车辆上户、过产等审核工作。重点对本县车辆的上户、过产等进行初审，出具初审意见和建议，为地区业务部门进一步审核提供了参谋。三是协助地区业务部门开展农村公路养护调研工作。重点对县道、乡道、村道养护的现状进行归纳总结，找出存在的突出问题，提出改进措施和对策，为推进农村公路养护体制改革提供了第一手资料。

(七)服从全县大局，全力维护社会局势和谐稳定。我局始终坚持服从服务于全县发展稳定大局，扎实做好本职工作，确

保交通运输行业的和谐稳定。一是协同抓好联防联控工作。严格按照县维稳指挥部的统一部署和要求，统筹安排人员力量，加强高度敏感期县城片区联防联控工作，确保维稳防控无遗漏、高密度。二是突出抓好重点部位监管。沃巴线加查大桥是通往神湖的重要通道之一，每逢虫草采集季节和高度敏感期，加查大桥是全县重点监管的部位之一。我局积极争取县政府支持，采取财政供养的方式，聘请了2名专职护桥人员，实行24小时监管，严格登记外县过桥人员。同时，采取临时管控措施，严禁5吨以上车辆过桥。三是协助抓好道路交通安全治理。紧密配合公安交警、安监加强路检路查工作，重点排查道路交通安全隐患，着力整治道路交通违法违规行为，保持了较好的安全生产形势。四是注重抓好应急管理。认真研读《加查县群体性事件应急预案》的规定，结合交通运输部门特点制定应急管理措施，推演应急管理程序，找准关键环节和工作重点，做到心中有数、有事不慌。

(八)加强自身建设，着力提升综合服务能力水平。作为政府职能部门，首当其冲的职责就是服务。我局以全县开展的效能建设年活动和创建学习型党组织活动为牵引，认真总结行业特点和规律，充分借鉴开展学习实践科学发展观活动的经验和成果，提出了建设服务型、满意型机关的目标要求，着力在思想建设、能力建设、作风建设、制度建设上下功夫，工作效能有了较为明显的改进。

今年以来，交通运输局围绕县委、县政府的统一决策部署，虽然做了大量的工作，取得了一定的成绩，但与县委、县政府和上级业务主管部门的要求还有一些差距。一是项目建设管理水平有待进一步提高，农村公路建设质量监管有待进一步加强。二是养护体制机制有待进一步健全和完善，农村公路养护管理有待进一步加强。三是自身建设有待进一步强化，数据统计报表、资料整理归档、干部职工管理有待进一步加强。

二、下一步工作重点

20xx年是实施“ ”规划的启动之年，我局将以党的xx届五中全会和中央第五次西藏座谈会精神为指引，突出工作重点，合力攻坚克难，确保交通运输工作顺利推进、再上台阶。

(一)认真谋划“ ”规划及明年项目计划。按照县委、县政府提出的“100%乡镇通油路、50%建制村通油路、100%自然村通砂石路”的总体目标，深入分析加桑油路、朗加油路的带动作用，坚持主干线辐射与拓展的思路，进一步细化“ ”期间的农村公路建设规划，并积极与地区交通运输局汇报衔接，争取规划内项目早启动、早实施。同时，抓紧谋划和申报20xx年项目计划，主动做好相关前期准备工作，积极为项目落户加查创造条件、优化环境。

(二)继续做好加桑公路建设的协调服务工作。坚持把服务大型项目建设作为重大机遇和重要抓手来抓，积极主动协调项目业主及其代表、加桑公路项目部、安饶镇及相关政府职能部门，深入扎实做好矛盾纠纷排查调处工作，既确保项目区农牧民群众切身利益不受侵害，又确保施工企业有良好的施工环境，促进企地关系和谐共赢。

(三)抓紧实施矿区公路和客运站运营工作。洛林乡邦布岩金矿矿区公路，既是一项致富工程，也是一项民生工程 and 稳定工程，总投资344.2709万元，改造总里程4.727公里。该项目由博盛矿业有限公司委托县政府组织实施，经邀标由武警交通路桥工程局第一工程处按农村公路四级砂石路进行施工，总工期3个月。目前正在加紧实施，我局将严格按照农村公路建设的有关程序，着力强化监理职责，确保工程质量和进度，着力加强与乡政府和项目区村委会的沟通衔接，妥善处理好施工期间的各类矛盾纠纷，着力协助安监等部门加强安全生产监管，确保项目建设安全稳定。同时，积极与地区运管处沟通，协调落实客运站运营相关事项，注重加强人员培训，协助做好“黑车”整治行动，确保客运站顺利运营。

(四)筹备做好项目验收工作。认真做好项目验收的资料收集

与整理工作，积极与地区交通运输局业务部门和施工单位衔接，抓紧做好5个项目的验收工作，并扎实做好相关资料整理与上报工作，确保农村公路应养尽养。

(五)妥善推进农村公路养护体制改革。加强对现行农村公路养护体制机制的调查研究，结合我县实际，进一步改进农村公路养护实施办法，切实把农村公路养护补助资金管好用好，确保农村公路通行水平不断提高，确保农村公路养护补助这项惠民利民政策落到实处。

(六)全力做好维护社会安全稳定的工作。严格按照县委、县政府和上级业务主管部门关于维护社会稳定的部署和要求，以交通运输行业的安全、和谐、稳定为目标，时刻绷紧维稳这根弦，坚持警钟长鸣，常抓不懈，深入扎实做好县委、县政府部署的中心工作，认真落实上级业务主管部门的任务要求，多在建立健全长效机制上下功夫，切实做到谋长久之策、行固本之举。

(七)着力抓好自身能力素质建设。重点围绕提升效能这一目标，着力加强政策理论和法规的学习与实践，不断增强大局观念，强化服务意识，进一步加强业务能力和班子自身建设，不断提升胜任交通运输工作的能力和本领，切实把交通运输发展“三个服务”（即服务国民经济和社会发展全局、服务社会主义新农村建设、服务人民群众安全便捷出行）的要求体现到具体行动中去。

20xx年对于朗青而言是机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。本年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

一、狠抓生产，经营业绩不断提高

二、完善制度，管理水平不断提高

三、注重培训，员工综合素质不断提高

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。20xx年，公司先后组织员工培训10人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展。企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。20xx年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球友谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

20xx年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依

然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识；其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。

20xx年是“”收官之年。一年来，全县交通运输系统克服重重困难，积极适应“新常态”，主动担当敢作为，全县交通运输工作全面推进、亮点纷呈，为“”交通运输发展划了一个圆满的句号，为“十三五”发展进一步奠定了良好的基础。先后被市委表彰为“十佳片区帮扶先进单位”，被县委县政府表彰为机关绩效管理综合先进单位和重大项目、策应扶持、信访稳定、文化建设、依法治县等5个单项先进。

(一) 交通基础设施建设快速推进□20xx年交通运输局承担全县重点工程11项，为民办实事1项(农村公路提档升级)，年度总投资9.47亿元。其中，330省道泗洪段投资5200万元，完成年度计划100%；121省道宿迁双沟至靳桥段投资2亿元，完成年度计划的166.67%，在建的重岗至双沟段已具备通行条件；窑河大桥及接线工程，新建桥梁主体结构已完成，具备通行条件；省道245在建a标6.4公里，已具备通行条件；省道245与宁宿徐高速互通工程于20xx年9月9日正式投入运营；县道桥梁改造工程年庄桥、芦沟河桥、康庄北桥，已全部通车运行；古徐大桥全面建成，并于20xx年12月28日正式通车。新建宁宿徐互通至上塘镇垫湖村连接线完成投资6000万元，为年度计划的100%；330省道跨溧河洼特大桥及接线工程于20xx年12月10日正式开工建设。

(二) 招商引资工作成绩明显□20xx年，我局继续将招商引资工作放在突出的位置加以推动和落实，通过提高外出频率，保证系统内每周都有人员外出招商，及时捕捉招商信息，此举被县招商引资领导小组给予通报表扬□20xx年，我局成功引进工业项目2个，分别为投资600万元的泗洪永得利电厂和总投资5000万元的泗洪奥踏鞋业有限公司。

(三)交通行业管理有力有序。运管部门：以运输市场管理为抓手，加大对无证经营行为的打击，强化客运站和危险品运输企业的监管，进一步规范运输企业经营行为，不断提高运输行业服务水平，确保长途班线，城市、城乡、镇村公交，出租汽车等企业规范运营；全力做好创建国家卫生县城及省级文明城市复检涉及交通运输管理各项工作，被县委、县政府表彰为“创建国家卫生县城优秀组织单位”。公路部门：围绕“”干线公路迎国检工作，努力保障公路通行环境，全年公路巡查总里程41832.8公里，清除非标93块、摊点87个、违法堆积物1849.5立方米；处理路产案件32件，收取路产赔(补)偿费23.62万元；加大科技治超投入，建成245省道朱湖工区车辆动态称重检测管理系统，全年查处超限车辆812台，卸驳载20701.1吨，收取罚没款189.32万元。海事部门：认真落实“四项监管措施”，全年共出动海巡艇590航次，巡航时间2360小时，巡航里程22600公里，全年监督客船、渡船进出港550艘次，安全护送旅客68000余人；成功救助遇险船舶28艘，救助遇险人员70人，为船民挽回直接经济损失150多万元；对全县5家航运公司分别进行安全监督检查4次，查检率为100%；认真开展船舶生活污水防污改造活动□20xx年9月底前对全县符合条件的25艘船舶全部改造到位。航政部门：以宣贯《航道法》为契机，认真实施宣传标牌工程，在徐洪河、顾勒河入湖口、洪泽湖西线航道濉河节制闸上下等处设置宣传牌7块；积极做好洪泽湖西南线和北线航道建设环境保护工作，努力推进湖区工程涉及养殖户的围网拆除工作；投入12万元购置智能一体化航标灯器，对湖区20座老化分体式航标灯器予以更新。运政稽查：全力维护运输市场秩序，全年共查处各类违章车辆1089辆次，其中查处旅游车、“串线车”擅自组客从事班线经营156辆次，无危险品运输资质11辆次，擅自改装、不按批准的客运站点停靠、不按规定的线路行驶、砂石运输车辆抛撒滴漏等违章行为147辆次，共处罚款200.53万元。维修行业管理：加快“江苏快修”“绿色汽修”业发展，创建省级企业2家；认真完成全县中高考接送车辆的安全检测把关任务；整合驾校资源，推进实施驾培行业“联合经营”模式；教练车在全市率先全部安装使用“gps”监控系统，并首先实施

教练车“油改气”工程，同时对驾校破旧的28辆教练车及时进行清理和更新，全面提高教练车档次。质监站：克服人少、事多等实际困难，全年对在建2个交通重点工程(窑河大桥、古徐大桥)、54个农村公路提档升级项目开展7次质量督查检查;对已完工项目开展6次交工前工程质量鉴定，取得了良好的效果□20xx年，我局还充分利用“互联网+”等现代化科技手段，不断强化对关键节点的监管，进一步完善对营运车辆卫星监控设备使用管理，加强相关部门的信息共享，严格执行“三关一监督”督促汽车客运站严格执行“三不进站六不出站”的规定。对全县所有“两客一危”企业、公交企业建立了动态监管平台。针对交通水上安全，加大对乡镇重点渡口的实时监控，分别在四河乡杨台渡口、双沟镇双沟渡口、天岗湖乡张咀渡口和朱湖镇杨厂渡口安装了视频监控，建立了手段科学、信息流畅的现代化行业管理模式。

20xx年，洪汽公司、路畅公司、工程处、港务处等经营单位攻坚克难，均较好地完成了既定的目标任务。

(四)全系统安全形势平稳可控。全局上下能够严格按照安全生产“党政同责、一岗双责、齐抓共管、一票否决”和“管行业必须管安全、管业务必须管安全、管生产经营必须管安全”的总体要求，层层落实安全生产目标责任制。全年集中组织安全检查116次，检查企业473家/次，关闭取缔4家存在重大安全隐患企业;全年共排查安全隐患1170起，已整改到位1164起。

(五)从严治党，发挥党委政治核心作用。认真贯彻党的路线方针政策，深入学习贯彻系列讲话精神，围绕全县经济社会发展大局，结合交通工作实际，从严从实抓好党的建设。年初，局党委单独印发了《关于加强基层党组织建设的通知》，通过加强支部建设、规范党小组设置、完善党员信息管理，加快推进基层党建工作目标化、序时化落实。在“书记项目”“党员先锋示范岗”“党员组织关系排查”等方面均取得了显著成效。切实加强党风廉政建设，全年共组织纪检和

重点工作督查42次，查处违规违纪人员21人。其中责令违纪人员写出书面检讨16份，完成纪律审查案件5起，给予党内警告人员3人，开除党籍2人。

(六)超前做好“十三五”交通综合运输体系规划工作。以“心向大海、接轨上海、融入沿海、联江通海”四海战略为核心，积极融入“长江经济带”“一带一路”和“淮河经济带”，立足泗洪实际，挖掘发展潜力和资源优势，巩固公路成果，实施县道三年改造提升项目、农村公路提档升级工程；科学谋划铁路；做足、做优、做透水运。

供暖行业个人总结 交通行业工作总结篇二

为畅通全校党政决策渠道，提高学校管理民主化、科学化、制度化的水平，保证学校教育教学质量的提高，结合我校实际，制定本制度。

- 1、学校贯彻落实党的路线、方针、政策和国家法令法规，以及上级党委和行政部门的决议、指示的意见、措施和办法。
- 2、学校的办学思想、办学原则和教育教学中的重大问题。
- 3、学校的发展规划、学年和学期工作计划。
- 4、学校各项改革方案、素质教育重大事项以及教研科研重大事项。
- 5、学校人事、机构设置，人员调整。
- 6、学校重大人事问题的决定，含中层领导干部的推荐和聘用，学校教职工的调配。
- 7、学校重要规章制度的制定和执行。

8、学校年度财务预、决算，含重大财务收支项目及重大经济活动。

9、学校重大基建、维修工程项目的确定和预算、工程验收，重要设备、器材的购置和变动。

10、教职工的奖惩。含各种奖励方案的制定以及各种先进的选举。

11、其他应由领导集体议事决定的事项。

1、主管或分管领导依据主管或分管工作内容，以书面形式提出所需商讨重大事项。

2、校长组织校务领导委员会形成初步决策议案。

3、通过教代会，党员大会或意见箱，收集师生反馈的意见。

4、校长组织校委会成员在教代会评议的基础上，形成新的议案。

5、校务民主监督小组对整改后议案进行审核。

6、通过教代会、公开栏、家长会等多种形式向师生公开或公示。

7、经公开或公示，确定无异议后，由校务委员会形成最后决议。

8、经一至七项程序后，交办主管部门实施。

供暖行业个人总结 交通行业工作总结篇三

20__年5月17日，我们郑州航院经贸学院的47名同学在实习指

导老师的带领下，从郑州出发北上，前往中国人寿北京电话营销中心，展开为期三个月的专业实习。5月18日抵京，公司派人以及车在北京西站接到了我们，之后带我们参观了公司，虽然很陌生，但是公司环境很好，团队氛围很强，当时就有一种强烈的感触。然后送我们到住宿的地方，住宿的条件也还是很不错的，基本上都是四人间，能够做饭，有卫生间，可以洗澡。我们按照事先的安排，安置好床铺，基本上就算是安定下来了。等待我们的将是未知的电话营销。

5月21至6月1日，正式进入公司，进行岗前培训，即为“新兵训练”阶段。该阶段主要进行电销认知、电销特点、电销流程、电销保险产品了解、电销话术培训、电话系统的操作、电脑系统的操作等等一些具体的理论以及实务操作，大家都很努力，表现的也很优秀。在培训的最后一天，进行电话营销模拟演练，即为通关考试，很高兴的是大家全部通过，意味着很快就可以正式上线，进行保险销售了。培训期间，大家也都实际上线进行了电销的具体操作，以及电话的外拨。两周的培训中，大家在快速的成长，认识和了解了电销，没有怨言，都很努力，我们的出色表现也得到了公司的认可。

6月4日，大家开始进行分组，分配到了公司的四大团队，之后就由各自团队展开独立的培训和辅导，也等于是大家正式上线了。一方面接受培训另一方面也就开始融入到各个团队的班组里面，进行保险电销，就这样，正式上线了，正式的开始工作了。

周一至周五每天上午九点上班，下午六点下班，开始了在中国人寿北京电话营销中心的正式实习工作。

不知不觉中，电销实习工作已经两个月了，47名同学，都有了各自的巨大成长和飞跃，都更加清醒的认识到了自己的优势与不足，不管是在保险的理论实务上还是与人的沟通交流中，都有了很大的进步，同时，我们也做出了骄人的业绩。在两个月来的工作中，47名同学中，共有苗果果、轩妍妍、

王琳、吴振五、李贝贝、王艳、朱小华、余元静、杨宜煜、翟曼曼、付冰飞、王晓寒、郝庆娜等13名同学已经出单，并且总共实收保单近20余单、保费13万多，其中以苗果果为先，实收2单，保费54000多元，轩妍妍和余元静各实收3单，各有保费近20__0元等等。在20__年上半年，电销中心的近540多名员工中，只有288名伙伴有实收保单，我们占据了13名，而且还是在不到两个月的时间里，所以我们郑州航院的同学确实表现的非常优秀，这一点得到了中国人寿电销中心管理层的高度赞扬。

一、保险专业的同学：

苗果果：她认为保险是世界上最难卖的东西，并且又是通过电话销售更是难上加难，但是她很有自信，首先告诉自己不怕难，要勇于面对一切困难，要习惯于客户的速拒和挂断，摆正心态，因为电销保险就是大数法则，没有100%的客户会听你电话，会听你说保险，电话拨的多了，肯定会有你的成交客户。电销是个年轻的团队，在团队中要依靠组长、班长的训练和辅导一步一步成长，唯一要做的就是听话，紧跟节奏，每天都要调整好自己的心态，她认为要想在靠业绩生存的团队中，表现出色和优秀，就必须要好战喜功，做出最好的自己。人最强大的莫过于一如既往的像当初那样为了自己去坚持，如果可以做到，就一定会成功。

杨宜煜：班组长对我们都很好，很用心的辅导和培养我们，每天都帮助我们解决线上问题以及出现的心理问题，经常与我们谈心。在电销中心，我们要有良好的心态，面对其他伙伴的出单，我们要冷静，不可急躁，即使有客户拒绝，也不要烦，要有耐心，保持乐观的心情，相信下一个电话可能就是你的成交客户。同时，你还得学会勤奋和努力，要知道没有“不劳而获”的事情，在这里，我的口才和语言组织能力都得到了提高，对专业的知识也有了进一步的了解，为以后的工作各方面都积累了有用的经验。

郝庆娜：电销工作极具挑战性，不仅考验一个人的耐力、抗挫力，更加考验一个人的学习与反应能力。打了一个多月的电话，在6月29日出了第一张保单，终于感受到“付出肯定会有回报”的说法，之后又出了两张线上，不过都没有收回来，这样才认识到客户也是有自己的想法，要想成为一名专业的电销人，不仅要推销好产品，更重要的是推销好自己，凭什么客户要把个人的基本资料告诉一个根本不认识的人？所以通过电话，要与客户建立良好的信任关系，让客户满意产品，满意公司，更重要的是满意服务。要每天怀有一颗积极乐观向上的心态，告诉自己：我是最棒的。

供暖行业个人总结 交通行业工作总结篇四

我们公司上班百分之九十以上都是年轻员工。

想问大家一个问题：“你为公司的经营发展准备好了吗？”

废寝忘食、加班加点我感动了，虽然我是学生但我也是酒店的员工，就这样我没有参加招聘会，我讲这个并不是说我自我都多么的伟大，而是我被这样一个团结、奉献、务实的群众而感动，奉献是无私的所以温暖、活力是火热的所以发亮，这就是企业的财富、壮大的资本！

作为事业单位下属的经营类场所——国际饭店有其独特的优越性，从管理体制到发展规模都已成为同行业中的佼佼者，员工整体素质也在大学这个特定的氛围内得到了熏染，领导者能够高瞻远瞩，开拓外部市场的同时切身为员工的利益思考，能够有识大体、顾大局的观念，虽然这是一个新兴的企业，更是一个具有生命力和创造力的企业，再这的每一天，我都能看到了期望。

可是事物的发展是具有两面性的，作为新兴企业在市场竞争的浪潮冲击下必须会展露出柔弱的一面，也必须会有矛盾问

题的产生，只要我们找到解决问题的途径我们就会更上一层楼，竞争也是企业最大的发展动力，关键是要掌握竞争的技巧避免竞争，增强创新意识、勇于打破传统观念、经营观念、管理创新逐步从以市场为本向以人为本的管理机制上靠拢，塑造具有佳大特色的品牌企业。

荣誉只是对以前工作的肯定，是我努力做好本质工作的动力，下一步工作又是一个起点，新目标、新挑战，就应有新的起色，在下一步工作中，我会以优秀员工的条件严格要求自己，勤汇报、勤学习、勤总结，为酒店的发展贡献自我的一份力量！

供暖行业个人总结 交通行业工作总结篇五

转眼间xxxx年就过去了，在过去的一年中是我职业生涯转折的一年。在这一年有很多收获和进步，也有些不足和缺点。

大数据量的图片处理

核查系统的修改和完善

核查数据查重

统计报表开发

项目技术文档的编写

cmmi技术文档编写

参与投标书的编写

处理用户反馈意见

bug修复

1. 通过项目的进行，技术上得到了很大的进步。如oracle的开发和优化mvc的使用。

2. 熟悉了项目开发的流程，对软件生命周期有了更深的了解。

1. 工作安排不是很规范。工作的变化性太大，没有整体的工作计划和安排。计划往往被打乱，整体进度很难把握。

2. 开发流程有待改进。开发没有经过严格的测试和评审，直接就上线使用，往往事后才发现问题，又要发很多精力去修改。

1. 总结过去项目的经验和教训。在今后的工作中避免效率差的工作方式，提升自己的工作效率。

2. 参与新项目的工作，更多的了解项目从开始到结束的整个过程，提升自己的项目开发能力。

3. 更多了参与项目改进和方案选型的讨论中来，促进开发工作的质量和进度。

公司的软件项目还处于探索阶段，困难和缺点难以避免。希望通过项目的逐渐开展，能够形成一套良好的项目开发规范，开发流程步入正规，项目能力不断提升。同时也希望公司能够更多的关心员工的切身利益，项目结束后能及时回报员工，形成良性互动。

虽然过去的一年有了一些进步，但同时感觉到还有太多的东西等待我去探索和求知。希望在新的一年里能和公司一起进步，共同成长。

供暖行业个人总结 交通行业工作总结篇六

20__年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，

也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有__销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏__行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教__经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对__市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于__市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市

场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20__年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。__产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有__个，加上没有记录的概括为__个，八个月__天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量__个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

现在__市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在__区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在__开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比__小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。