

最新酒类年度工作总结报告(精选10篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

酒类年度工作总结报告篇一

一、领导重视，健全机制，确保综治工作顺利开展

今年以来，我局以领导责任制为龙头、以目标管理为核心、以创优争先为目标、以一票否决为保证，始终把社会治安综合治理与信访工作作为重点工作来抓，明确目标，量化考核，将综治工作与行政职能结合起来，强化落实，进行细化到每一项工作环节。

二、和谐平安创建成效明显，和谐平安状况良好

我局牢固树立“发展是硬道理、稳定是硬任务、和谐是硬环境”的理念，以社会治安综合治理为载体，以和谐平安创建为主线，以维护社会政治稳定为目标，整合综治维稳工作资源，搭建和谐平安创建平台，使社会治安综合治理工作整体水平显著提高，维护社会政治稳定能力得到增强，和谐平安创建成效日益明显，人民群众的安全感大大提高，为全县经济社会协调快速发展营造了稳定的社会环境。

三、管理到位，工作扎实，单位内部治安稳定

一是县局局长、分管领导经常下基层了解了干部职工工作生活中存在的困难和问题，掌握经营者生产经营迫切需要解决的实际困难了问题，并及时研究解决方案，将矛盾和问题化解在萌芽状态，为维护社会稳定起到了积极的作用，到目前

为止，全局无一例赴京、省上访事件。

二是我局坚持了节假日值班制度、查岗制度，做到了局领导和分局长带班，干部职工轮流值班，局领导定期或不定期下到基层突击查岗和电话查岗。

四、扎实开展“三个排查”，维护稳定

我局组织开展排查调处矛盾纠纷、排查整治治安乱点和突出治安问题、排查治理公共安全隐患集中行动(简称“三个排查”集中行动)。“三个排查”是我局综治工作的一项重要工作。

——强化食品安全监管。加强食品安全监管，全面执行网格化管理模式，依法监督食品经营者建立健全并执行索证索票和进销货台账制度，推行农村食品市场监管“四项制度”；有针对性地开展食品质量监测，开展专项执法检查。——大力查处取缔无证经营。在去年“无证清查”的基础上继续加大力度，严厉打击无证经营。坚持疏堵结合、区别对待，做到治理与引导相结合，引导无证经营户办证办照合法经营。上半年共检查各类经营主体715户次，查出无证经营47户，取缔无证经营9户，通过整治引导办照38户。

——加大查处不正当竞争的力度。根据《反垄断法》的规定，严格落实反垄断行为的执法程序，加大对公用企业和依法具有独占地位经营者限制竞争行为的查处力度。重点检查供暖、供气、有线电视、电信、金融、交通运输、专营专卖等行业的限制竞争和强制服务行为、检查公用企业和依法具有独占地位的经营者限制竞争行为，以及地方政府及其所属部门滥用行政权力排除限制竞争行为。

——大力加强学校及周边安全隐患排查和整改。我局对学校及周边文化娱乐场所、饮食卫生摊点、无证无照经营、销售“三无”食品状况进行了排查，对全县各中小学、幼儿园学校及周边地区突出的治安热点、难点问题和治安混乱地区

集中时间、集中领导、集中力量进行了一次整治活动，共出动执法人员260人次，出动检查车辆42台次，检查中小学校园及周边经营户235户，查处无证经营户24户，下架过期食品和“三无”食品10户。

——加大农资市场监管力度。认真开展“红盾护农”集中执法行动。实行农资经营企业信用分类监管，进一步完善农资经营主体的“经济户口”，对全县农资经营户进行排查，规范连锁、挂靠经营行为，加强了市场巡查，定期对农资市场进行巡查，严厉打击制售假冒伪劣农资坑农害农等违法行为，共检测化肥21 批次，查处经销不合格化肥案件4起；检测农药2个批次。

——规范整顿广告市场秩序，打击“傍名牌”、商业欺诈、虚假广告宣传等行为，营造讲信用的市场环境。以规范广告市场秩序为目标，加大广告监管工作力度，强化专项执法检查 and 日常监管相结合，严厉查处虚假违法广告行为，严格规范广告发布行为，积极推进广告市场长效监管机制建设，促进广告市场健康有序发展。查处广告违章违法案件2 件。

——强化消费维权建设，保护消费者合法权益。xx上半年，共受理各类消费投诉26件，调解26件，处理率达100%，为消费者挽回经济损失6万元。开展了“消费与安全”宣传咨询活动，发放消费维权知识宣传单xx份，接受消费咨询61人次，新发展12315“五进”消费维权服务站点21户。

五、下一年工作安排

1、进一步完善和规范矛盾纠纷排调机制，规范矛盾纠纷排查调处工作流程，及时排查和有效调处各类矛盾纠纷，如系统内人员超编而造成的基本工资及阳光工资发放出现困难而引发的矛盾纠纷；办公楼的防火、防盗；车辆交通安全；单位内部人员的教育管理，涉及工商职责的治安复杂行业等问题引发的不稳定因素，预防和减少群体性事件的发生。

2、进一步推进社会治安体系建设。

依法严厉打击经济领域的违法犯罪活动，整顿和规范市场经济秩序，加大排查整治治安乱点和突出治安问题，抓好城区和农村治安专项整治，特别是传销和“黑网吧”的整治。

3、进一步深化和谐平安创建。继续抓好单位职工家庭平安创建，积小安为大安，不断扩大平安创建面，提升平安创建的层次和水平。

4、进一步规范实施综治和信访工作责任制，完善“一票否决权制”，继续加大督查督办力度，特别是对一些上级交办的来信来访件或重信重访要加大督查督办。

5、进一步夯实综治、信访基层基础工作，促进规范化建设，形成人人参与综治、信访工作，人人都有综治信访责任。

一、在xxxx年的工作中努力拓展自己知识面。

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在xxxx年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有

专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每天都与形形色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

1.半年工作总结ppt模板

2.个人半年工作总结模板

3.财务半年工作总结模板

4.半年工作总结ppt模板下载

5.半年工作总结ppt模板免费

6.上半年工作总结模板

7.半年工作总结及下半年工作计划模板

8.上半年工作总结开头模板

酒类年度工作总结报告篇二

主要包括：

- 1、负责前台服务热线的接听和电话转接，做好来电咨询工作，重要事项认真记录并传达给相关人员，不遗漏、延误。
- 2、负责来访客户的接待、基本咨询和引见，严格执行公司的接待服务规范，保持良好的礼节礼貌。
- 3、负责公司接待室及领导办公室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净。
- 4、早上给同事开门。保障员工饮水的及时供应；报刊杂志的收取和保管及信件的收取和发放。

行政工作是繁琐的，小到复印、扫描、传真、订餐、发快件、印制名片、订阅报刊杂志、文件的保管、联系清洁公司清洗地毯、列需要采购的办公用品清单、电子邮件的查收与转发、办公设施环境维护协调、协助销售部进行投标文件的打印、整理及标书的装订、库存物品的临时保管与统计、会议纪要的记录和整理，大到费用结算、订房、订机票?? 每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，如何化繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得的效率，这已经不单纯是对现代企业从事业务工作人员的要求了，对行政工作人员也同时适用。

- 1、落实相关人事管理制度。到公司时，由我负责公司的考勤统计工作。在执行过程中，我尽快适应公司的政策安排，尽可能做到实事求是地统计考勤，每月初以统计数据为依据制作考勤统计表，并及时交由财务制作工资表。
- 2、人事相关资料。为了方便开展人事工作，规范管理人员情况，部门根据工作需要，在上级的指导下，我建立了相关人

事表格并和xxxx方面统一了格式，包括《应聘登记表》《入职员工简历表》《车辆审批单》《请假申请表》《未打卡情况登记表》等，也加强了各部门之间工作的沟通与联系。

3、归档人事档案。及时更新各兄弟公司及相关往来单位的通讯资料对于公司的业务效率的提高是很重要的，因此需要及时更新通讯录并上传至群邮箱中，给公司各位领导及办事员备查使用。另外在员工档案的管理上，做到分别以纸板和电子版备份，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐，并及时将最新的信息更新。员工档案是随时掌握员工基本资料情况的资源库，也是建立员工人才储备的一个重要环节，它包括员工手写档案，包括在职人员员工档案，离职人员员工档案，以及应聘人员档案存档三部分，档案的建立以及有效管理，有利于公司随时掌握在职人员以及人员流动情况，并建立公司的人才储备库。

4、制作了员工生日统计表并及时提醒领导给大家准备生日礼物，为大家创造了一个和谐温馨的大家庭的环境，也是我们公司的企业文化基础建设的一部分。

5、组织了每个月的团队活动。先后组织聚餐，唱歌及给员工庆祝生日，都取得了较好的效果，加强了同事之间的交流，活跃了公司气氛。

6、协助部门主管起草行政文件、放假通知、温馨告示草案等。

1、做好办公室内务工作。注意植物的保养、更换及办公室内的清洁、保洁；注意复印机、打印机、热熔装订机等办公设备的保养。做好办公用品的费用控制，维护好各种办公设备的正常运行。在努力做好为各部门服务保障工作的同时，还要做好协助性工作。

2、在日常工作中注意收集信息，以备不时之需。例如快递公司的名片、酒类礼品供应商、航空公司订票电话以及饭店订

餐电话等。

3、团结员工，丰富员工业余生活，协助领导加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队，和大家一起创造良好的工作氛围，提高团队的整体素质，加强团队合作精神。积极发现部门员工的长处，使其在工作中得以发挥，增加部门员工的凝聚力，使企业的发展和个人发展相结合。

4、处理好日常行政事务管理，做好重要活动和外出活动的安排。协助公司领导不断完善各项规章制度，使公司趋于规范化的管理。加强公司车辆调度、管理、维修、保养工作，确保公司领导和员工正常工作用车。

作为行政人事部的工作人员，我充分认识到自己的工作虽然琐碎但也有它的重要性。正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。要想协调好一个团队，必须做好每一件琐碎的小事以保证业务的正常有序发展。首先要抱以一个正确的心态，踏踏实实、任劳任怨地完成上级交派的工作；其次，要不断提高自己、抓住每一次让自己学习和成长的机会，努力提高业务水平，在业余时间善于发现与工作有关的新事物新知识；最后，以主人翁的姿态发挥所长，为公司分担更多力所能及的工作。只要我们工作更加细致点、沟通多一点、责任心强一点，我相信xxxx会越做越强。

最后，感谢各位领导能够提供给我这个工作平台，使我有机会和大家共同提高、共同进步；感谢每位同事在这上半年来对我工作的热情帮助和悉心关照。虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多份理解、多份沟通，加上自己的不懈努力，相信公司明天会更好。

酒类年度工作总结报告篇三

一、药品质量管理工作 药品质量不仅关系到患者的生命安全，

也关系到医院的医疗安全与信誉， 严把药品购进质量关。

(1) 药品购进管理，制定了一套从计划、审核、采购 到验收的完整相关程序，对购进药品名称、批准文号、生产日期、失效期等基本信息认真审核、记录，有质量问题的一律不予入库，从而保证了购进药品的质量。对药品效期实行动态管理，以先进先出为原则，近效期药品及时报告并通知临床科室，从而保证临床用药安全，减少医院损失。

(2) 对于购进药品，严格执行药品验收入库制定，对于验收入库药品做到“近期先出”“先进先出”。

(3) 对供货商的管理，整理供货商信息档案，索要三证，签订供货质量保证协议书。

二、规范科室管理 ，认真搞好科室的管理工作。

(1)对科室的制度、规范、程序进行了一次梳理，查漏补缺，该完善的完善，制定了一套完整的科室管理文件，使大家有章可循，用制度管人。

(2)主动查找问题，排查矛盾隐患。对科室的成员多做思想工作，积极创造一个轻松快乐的工作氛围，减少差错事故的发生。

(3)做好廉洁行医、反商业 贿赂工作，树立高尚的医德医风形象，严于律己，杜绝歪风邪气，净化医疗领域空气。

三、做好药品招标采购工作，特别是在冬季到来之时， ，科学储存，合理减少库存，少积压，满足临床需求。

四、加强业务培训 加强业务培训， 提高从药人员业务素质不仅是提升医疗质量减少差错事故的需要，也是个人发展的一项措施。我科积极搞好“三基”培训测试工作，狠抓从药

人员业务素质，督促从药人员参加各种院内外培训，鼓励参加职称、执业资格考试。

酒类年度工作总结报告篇四

为规范诊疗行为，控制医疗费用的不合理增长，以低廉的价格，优质的服务，保障医疗管理健康持续发展，我院领导班子高度重视，统一思想，明确目标，加强了组织领导。成立了由一把手负总责的医院医保管理委员会。业务院长具体抓的医保工作领导小组。各临床科室相应成立了以科主任为组长，护士长为副组长的工作小组，来负责本科医保工作的全面管理，重点负责本科医保制度具体实施及奖惩制度落实工作。为使广大干部职工对新的医保政策及制度有较深的了解和全面的掌握，我们进行了广泛的宣传教育和学习活动：一是召开全院职工大会、中层干部会议等，讲解新的医保政策，利用会议形式加深大家对医保工作的认识；二是举办医保知识培训班、发放宣传资料、闭卷考试等形式增强职工对医保日常工作的运作能力；三是通过微信、云鹊医led等来宣传医保政策，让广大人民群众真正了解到参保的好处，了解医院的运作模式，积极投身到医保活动中来。

为使参保人清清楚楚就医，明明白白消费，我院在院内外公布了医保就诊流程图、住院须知，使参保病人一目了然，并由收费室工作人员提供政策咨询。二是在显目位置公布药品价格，接受群众监督。三是全面推行住院病人费用一日清单制，并要求病人或病人家属在清单上签字。四是由医院医保管理委员会制定了医保管处罚条例，每季度召开医院医保管理委员会，总结分析近期工作中存在的问题，并结合医保稽核巡查、中公网反馈的问题，把各项政策措施落到实处。为进一步强化责任，规范医疗服务行为，从入院登记、住院治疗、出院补偿三个环节规范医保服务行为，严格实行责任追究，从严处理有关责任人。为将医保工作抓紧抓实，医院结合工作实际，一是我院制订了医疗保险服务的管理规章制度，有定期考评医疗保险服务工作计划，并定期进行考评，

制定改进措施。二是加强病房管理，经常巡视病房，进行病床边政策宣传，征求病友意见，及时解决问题，查有无分解收费、超标收费、只收费不服务、串换项目收费、串换除外耗材、重复检查收费、打包收费、套用高价项目进行收费等违规行为；查有无制造假病历、虚增就诊人次、虚开票据、虚假用药、虚假治疗、虚假宣传、套换药品和诊疗项目、术中恶意增加手术项目、降低入院指征住院、中成药虚高价格和以次充好等以欺诈、伪造证明材料或者其他手段套取、骗取医保基金或医保待遇的行为。

新的医疗保险制度给我院的发展带来了前所未有的机遇和挑战，正因为对于医保工作有了一个正确的认识，全院干部职工都积极投身于此项工作中，任劳任怨，各司其职，各负其责。我院分管副院长定期下病房传达新政策和反馈医保局审核过程中发现的有关医疗质量的内容，了解临床医务人员对医保制度的想法，及时沟通协调，并要求全体医务人员熟练掌握医保政策及业务，规范诊疗过程，做到合理检查，合理用药，杜绝乱检查，大处方，人情方等不规范行为发生，并将不合格的病历及时交给责任医生进行修改。通过狠抓医疗质量管理、规范运作，净化了医疗不合理的收费行为，提高了医务人员的管理、医保的意识，提高了医疗质量为参保人员提供了良好的就医环境。我院工作人员积极地向每一位参保人宣传、讲解医疗保险的有关政策，各项补助措施，认真解答提出的各种提问，努力做到不让一位参保患者或家属带着不满和疑惑离开，始终把为参保患者提供优质高效的服务放在重中之重。

酒类年度工作总结报告篇五

一学期来，本人热爱本职工作，认真学习新的教育理论，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，为了下一学年的教育工作做的更好，下面是本人的本学期的教学经验及教训。

一、政治思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允許我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、教育教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

5、课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、

好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学学习的辅导和帮帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、工作考勤方面：

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。

进无足赤，人无完人，在教学工作中难免有缺陷，例如，课堂语言平缓，平时考试较少，语言不够生动。考试成绩不稳定等。

现社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量。

酒类年度工作总结报告篇六

农林大学体育馆项目，的目标是创“鲁班奖”，故自始至终把体育馆创杯任务列入装饰分公司项目部年度的工作重点之一，开足马力，扎实推进：一是倾注重力。“一把手”抓现

场整修工作，指定多名专业装饰施工员专职牵头具体工作，把善做创杯工作及装修工作经验丰富的工人充入到装修队伍中，为及时解决施工中的各个难题提供组织保障。二是明确重点。我分公司始终把体育馆创杯定为工作重点。正月初七，项目部正常开展工作，排定推进时间表，制订“一对一工作方案”，确保按时、有序推进。7月8日主场馆举行了篮球首赛，得到市领导以及市民的广泛好评。三是兼顾公司的安排。积极引进业界一流的专业装修施工管理人才，协助国际商贸城的装修施工；参与旺庄项目的外墙优化设计，协助公司，在保证品质同时降低了造价节省成本。我们在集中力量、集中时间推进重点工作的同时，按照先易后难、逐个解决的工作方法，平稳有序地做好零星点、块工作。

在上半年发现的不足之处我们进行了总结，将在接下来的工作中重点改进。

下半年工作思路

下半年,装饰分公司将继续按照公司的战略决策和工作思路,加油鼓劲、创新管理、合力推进,确保公司工作任务圆满完成。

- 1、主动出击。在参与装修工程投标的同时，也在努力吸引好的项目参与合作，并积极参与公司项目的装修工程。目前山东曲阜医院的装饰工程，我装饰分公司也积极参与前期的准备工作。
- 2、咬定目标。目标不变，加强对全体管理人员及工人的责任心教育、施工技术教育、安全文明教育，确保全体人员以饱满的工作热情和良好的精神状态参与项目建设。
- 3、强化自查。把每个已经细化到个人的项目，按时间量化进行工作自查，确保工作任务落实到位、执行到位：一是集中自查。定期组织项目部全体管理人员集中对当月工作完成情

况进行自查，通过工作交流，集思广意，形成合力推进。二是负责人暗访自查。把目标任务管理纳入公司干部暗访内容，在暗访中考量现场管理者、施工人员的工作态度和工作绩效。三是书面自查。成立《工作动态》让专人对各分部的施工工艺和工作进度进行通报，以此作为工作绩效公示，促进工作对比和激励，帮助公司及员工自我成长。

验，一起商议解决项目施工中的各种难题，确保项目顺利推进。二是服务解难。牢固树立为工人在先、服务在先、工作为先的思想，跨前一步做好难题化解工作，力求做到工人没有想到的问题我先想到、业主希望解决的问题我先解决，努力以精细化的服务把各类施工问题和困难解决在萌芽状态。三是合作解难。在公司内树立分工不分家的思想，及时解决一个人、一个部门解决不了的难题，形成谁有关系谁承担、谁有能力谁出力的解难破难工作机制，对解难破难有贡献的及时进行表彰奖励，并组织工人学习；在外充分借用公司之力解决工作推进过程中的困难和问题，以创新管理的理念，作为领导进行带头，在公司大环境下做盐（盐：让工作环境更有味道），做光（光：让我们的员工更加清晰的看见公司的路线），加强与公司兄弟部门的对接和合作，无条件的互助，以更开放的态度吸收、消化、运用人才，形成我们xx人的合力。作为分公司负责人我将通过支持公司整体目标和员工的方式来实现自己的目标！谢谢大家！

汇报人：

20xx年7月19日

酒类年度工作总结报告篇七

(一)大春生产及管理工作。我乡平均海拔在700米以上，季节比平坝迟半个月以上，目前为止，大秧基本实现了满插满灌，大春管理防病治虫已全面展开，玉米、红苕秧等长势喜人，

丰收在望。

(二)特色产业发展。一是发展烟叶生产面积1500亩，预计产量达50万斤；西瓜种植面积达300亩，预计产量达30万公斤；水果种植面积达400亩，预计产量达35万公斤。二是积极发展生猪、肉牛、山羊等草食牲畜养殖大户，加大养殖投入力度，不断扩大养殖规模，成立开江志翔农业有限责任公司，带动全乡畜禽产业快速发展。

二是强化宣传。采取张贴狂犬病防治通告，发放宣传资料等宣传形式，宣传、讲解狂犬病防疫的有关知识，鼓励犬主积极防疫、主动灭犬。

三是狠抓落实。组织乡村干部深入养犬户进行免疫和捕杀。到目前为止，全乡已捕杀犬只244条，免疫118条。猪、牛、羊和鸡、鸭、鹅等家禽家畜春季免疫工作全面完成；猪蓝儿病防治成效显著，做到了万无一失。

一是主抓路网及基础设施建设。通过向上争取项目新修马黄沟村水泥公路3.6公里，交易山村水泥路2.8公里，泥碎公路4公里，维修梅灵路5.3公里，搞好农村公路建设和广电通讯等其他基础设施建设，改善落后的基础状况。继续抓好社道公路的新建延伸。

二是大搞农田水利基本建设。动员群众筹资投劳，维修好病险山坪塘5口、水渠清淤4.8千米、自来水管网1800米等基础设施。使旱山区群众生产生活用水难的问题得到有效缓解，切实解决好人畜饮水问题。

三是发展沼气建设。今年，县委、县政府下达我乡沼气建设任务260口，通过宣传、动员广大群众，到目前已落实80口，还剩180口，预计年底完成任务。

一是加大组织领导力度。乡成立环境综合整治工作小组，由

党政“一把手”任组长，分管副职领导任副组长，抽调三分之一的机关干部职工为成员，实行全年主抓此项工作。同时将场镇五条街道和周围五个村责任任务分解到每位领导头上，实行领导包街包村，乡村干部包社包户。

二是加大宣传力度。充分利用专栏、传单、标语、开院坝会等形式开展环境综合治理宣传教育活动，增强群众的环保意识，与农户签门前五包责任书4000份，与村签责任书10份，印制标语40多幅。

三是加大投入。乡政府不惜财力，新购置扫帚30把、垃圾车2台、斗车3台、垃圾桶100余个、筐篓近100个，建垃圾池15个、中转站1个、垃圾处理场1个，聘请专职保洁员5名、环卫工人5名，卫生监督员5名、全天候保洁，垃圾日产日清，清运垃圾1000余方，清除死角100余个，整治散放点10余个。同时，新购植1000余棵风景树用于场镇绿化建设，实行政府栽植，居民户管护，美化了环境，净化了空气。

四是狠整狠治场镇卫生。乡党委、政府采取“七个”狠抓措施(即狠抓组织宣传、狠抓清运垃圾、狠抓乱贴“牛皮癣”、狠抓乱摆摊位、狠抓乱停、乱搭、乱靠、狠抓乱堆乱码、狠抓绿化建设)整治场镇卫生、秩序，乡镇面貌焕然一新。

一是加大投入，确保经费落实。乡政府千方百计挤出资金满足安全生产工作所需的必要开支，确保全乡安全生产工作的正常开展。

二是加强领导，确保责任落实。确定专人落实安全生产工作，与各村、企业、高危行业、经营业主、车主、船主签订目标责任书，层层落实责任。

三是强化宣传，确保效果落实。充分利用专栏、传单、标语、会议等形式开展安全生产宣传教育活动。四是开展大接访，维护社会稳定。扎实开展大排查，每月开展一次全乡范围内

的不稳定因素排查活动，分别落实包案领导、责任人和时限，建立健全了民事纠纷调处的长效机制，基本做到了小事不出村，大事不出乡。

(七)为民办实事。一是对已经实施了的4个新村扶贫建设的村做好保持工作，巩固扶贫成果；已新启动新村扶贫村1个。二是为了解决4000余名库区群众“过河难”的问题，乡党委、政府积极配合县移民办，新建小方城村梅家河青杠洞大桥，目前青杠洞大桥建设正处于施工中。三是建立健全小溪沟村互助社规章制度，确保互助社正常运行，助农增产增收。

二、党的建设不断加强，执政能力进一步提高。

(一)狠刹干部“走读”风。乡党委狠抓干部职工学习教育，增强纪律观念。采取“学理论、学典型、找问题、查根源”的方法，再次教育干部职工认识“走读”的危害性和纠正“走读”的必要性。

制定严格的考勤制度和在岗奖惩制度，从制度上严格约束干部职工。改善干部职工的生活条件，重点解决干部职工在伙食、住宿等方面的问题，筹措经费购置文体器材，开展健康有益的文体活动，营造宽松的工作环境，使干部职工工作安心，生活舒心。对有令不行、有禁不止的违纪行为进行严肃处理，杜绝漏岗漏值现象。

(二)不断提高党员干部队伍素质。为进一步增强干部竞争意识、责任意识，认真检查干部不在状态，重新修订了干部管理和考核办法，从乡机关抓起，坚持每月两次政治学习和业务学习，实行上班签到、外出请假，并将考勤情况作为年底评选先进、民主测评的重要依据。

(三)切实加强基层党组织建设。积极做好党员发展工作，今年预计发展新党员8名，预备党员转正4名，加强老山、小方城、梅家坝3个村的远程教育，按照领导干部“一岗双

责”要求，建立健全了党风廉政建设一系列规章制度，我乡党的建设得到全面加强。

(四)加强干部作风建设。全面落实干部作风建设责任制，加强对党员干部的教育管理，切实做到遵守党的纪律不动摇、执行党的纪律不走样。实行党务、政务、村务公开，广泛接受党员和群众监督。

(一)教育工作。适龄儿童入学率达到97%;教育设施逐步完善,危房进一步得到改造,教师队伍素质普遍提高,办学体制改革进一步深化,校点布局更加科学合理。

(二)人口计生工作。全乡人口出生率控制在8‰以内,自然增长率控制在3‰以内,计生率达到了91.4%,综合节育率达到93%以上。

(三)惠民政策工作。粮食直补及水稻、玉米、油菜生猪等政策性农业保险工作,已全面开展实施。截至目前,全乡享受农村最低生活保障890人,享受城镇最低生活保障56人,参加农村社会养老保险29人。

(四)农民就医工作。新型农村合作医疗保险逐步扩面,参合率达98%,参加农村新型合作医疗12998人,群众“看病难、看病贵”的问题得到缓解,就医负担大大减轻。

(一)存在的主要问题

一是历年负债重,遗留问题多。乡村两级历欠债务多达520多万元,其中个人欠款达150万元(党委政府曾承诺每年至少偿还10%),还有80万元没有被锁定上级认可的债务之中,严重影响一方社会稳定。

二是基础设施落后。梅家十年九灾,洪灾、雹灾、山体滑坡等自然灾害频发,加

之“9.5”、“7.8”、“8.29”、“6.18”洪灾以及“5.12”地震等损毁，致使八成以上的山坪塘无法蓄水、六成以上的水渠无法引水，抗灾能力较差；村社公路占线长、损毁严重，需避让搬迁户较多，群众生产生活极不方便。

四是城镇低保享受对象少。我乡城镇低保应该享受对象较多，实际享受对象太少，没有达到应保尽保。

五是农村公路建设压力大。我乡农村公路基础差、占线长、受益人口少、人均负担重，加之我乡人均纯收入低于全县平均水平700元以上，群众承受能力较差。

六是环境整治资金缺口大。城乡环境综合治理从去年11月到现在，用于绿化、垃圾池建设和垃圾运输处理、保洁员工资、拆除违规违章建筑、购买各种环卫器材以及打印各种标语广告等等费用达20多万元，乡镇资金缺口大，上级无预算，预借启动资金太少，乡镇债台高筑，请县财政予以解决。

(二)下步工作打算。下半年，乡党委、政府将进一步统一思想、提高认识，认真对照年初的目标任务，查找工作差距，切实增添各种措施，团结和带领全乡干部群众，圆满完成各项目标任务，为实现本届党委提出的“生态立乡、产业富乡、商贸活乡、发展兴乡”的发展思路 and 把梅家建成“宝石湖上游生态示范乡、深丘特色农业示范乡、川东安全生产示范乡、边远区域结合部商贸重镇”的奋斗目标奠定坚实的基础，决不辜负县委、县政府和全乡1.6万干部群众的厚望。

16月，我乡各项工作虽然取得了一定成绩，但也还存在不少的困难和问题，要实现跨越式发展仍任重道远。在下半年的工作中，我们一定会以更加求实的指导思想、更加务实的工作作风，以科学发展观为统领，做出更加实实在在的工作业绩，向县委、县政府和全乡1.6万人民交上一份满意的答卷。

一、办公室的日常管理工作。办公室对我来说是一个全新的

工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关证件。公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在xx部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司办理各类证件。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了xxx证书、项目立项手续xxxx产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解xxxxx情况，为领导决策提供依据。作为xxxxx企业，土地交付是重中之重。由于xxx的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到xx□xx拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了xxxxxx及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(0x号办公会议精神要求，我针对目前xx房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如xx□xx又到xx花园□xx花园□xx小区调查这些物业的租售情况。就x号地块区位优势

提出“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾”开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

5、落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保(养老保险、失业保险、医疗保险)的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧。

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在x月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准。

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在xxxx召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

二、加强自身学习，提高业务水平由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。

经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。

第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

1.it半年工作总结范文

2.半年工作总结范文-工作总结范文

3.半年工作总结ppt范文

4.半年工作总结范文开头

5.半年工作总结开头范文

6.前半年工作总结范文

7.工会半年工作总结范文

8.商场半年工作总结范文

酒类年度工作总结报告篇八

在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销__贵族白酒交易中心□__x市电力实业公司、__市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至x月末，个人累计完成存款__x多万元，完成全年日均__x余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。

热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解

的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。2020上半年，累计发放贷款_x余万元，按时清收贷款_x万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的半年里，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在下半年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

酒类年度工作总结报告篇九

1、工作中的收获：

一、学习张总报告，从中让我了解本企业的发展前景、及目标，也为医药企业工作总结自己今后工作指明了方向。

二、积极参加站上组织的各项技能培训活动，从而对自身是一种修正和提升过程，虽然原来也培训过，但技能是要不断改进，才能满足工作和自身的需求。

三、在高速分站体验一天，让我认识到责任团队的重要性，团结协作才能出收益。

四、参加本科室组织的各项活动，积极与新老员工沟通，学习老员工处事的沉稳灵活，学习新员工积极向上、敢于尝试的态度，取长补短，提高工作激情。

2、工作不足之处：

一、工作方法不善于归纳总结，遇到特殊事情往往处理完了，就不再去考虑一下有无更好的处理方法。

二、业务知识方面还需要再加强，服务技能也需要再提升。

三、遇到棘手问题，不够沉稳，思路不清晰、不灵活，应变能力需要进一步提高。

3、下半年的工作打算：

一是积极改进工作方法，提高工作质量和效率，不断总结经验，吸取教训，提高自身应变能力。

二是努力学习业务知识，为旅客准确无误提供乘车信息。

三是利用业余时间多看点书，拓宽一下知识面，丰富一下自己的头脑。

四是为人处事多做换位思考，将工作做细，同事间互帮互助，更好的为旅客服务。

酒类年度工作总结报告篇十

本文目录

1. 酒类工作总结
2. 县经济商务局酒类管理工作总结
3. 酒类产销管理办公室酒管工作总结

半年概况

一、经销商

xx年市区上半年新开发经销商17家：新一新超市、河滨酒水、家运超市、十里配送、杨记酒水、仁和惠利、林荣酒业、银佳超市、恒大酒业、新双立配送、天长欣酒业、东鑫商贸、百酒堂、正成酒业、万禹商贸、宏吉酒水、国豪酒水。

二、分销商、二批

xx年上半年新开发平行分销商10家：鹏飞、丰越、惠民超市、盛堂酒水、李姐酒水、小屋商贸、步实商贸、创鑫商贸、平捷商贸、小康批发。

三、终端开发

协助经销商开发销售老酒坊系列产品的网点2100余家。

市区经销商和分销商布局图

上半年销售完成情况

东门数据

a□终端店购买丰谷老酒坊兰花瓷3瓶+丰谷老酒坊红花瓷3瓶，赠送终端店4瓶丰谷老酒坊红花瓷活动。

b□品鉴会，重点对市区经销商新一新超市和新双立配送开商家品鉴会，公司承担800元/桌的餐费+2瓶丰谷老酒坊经典，超出费用由经销商承担。

c□终端店进货红花瓷兰花瓷各1件，进货当日赠送花瓷1件。（要求：陈列产品单品不低于两个面）。第二个月送红花瓷陈列3瓶；第三个月送红花瓷陈列3瓶；第四个月送兰花、红花各1瓶。

（备注：该陈列经销商承担3瓶红花，超出费用由经销商自己承担）

品鉴会现场1

品鉴会现场2

二季度活动方案

陈列照片一

陈列照片二

效果分析：

a□通过上半年的活动东门总共建立了1000余家销售网点。

b□上半年的买赠陈列活动，吸引了大量的经销商和分销商的

加入。

c□通过此次活动打破了经典无商家进货的僵局。

d□通过本次活动完成了公司的销售目标。

上半年老酒坊销售占比

上半年进销存

市场问题

解决方案：

a□加强对空白区域白酒、啤酒、饮料小食品商家的拜访。

b□着重培养区域中重点、优质、具有发展潜力的商家。

4、老酒坊系列产品知名度不高，需要重点打造品牌宣传。

解决方案：勤拜访客户，提高产品陈列面，多做消费者促销活动，针对好的场所投放老酒坊的物料、广告等。

团队考核

下季度工作计划

(要求：陈列产品单品不低于两个面)。

第二个月送红花瓷3瓶；第三个月送红花瓷3瓶。

备注：该陈列经销商承担4瓶红花,超出费用由经销商自己承担。

都江堰城区

方案一：空白网点做买赠陈列活动，终端店进经典2瓶，兰花瓷红花瓷各1件。（要求：陈列产品单品不低于两个面）

第一个月送红花瓷1件；第二个月送红花瓷1件，或者一次性送老三星1件。

方案二：终端进兰花瓷红花瓷各1件，第一个月送终端陈列红花瓷3瓶，第二个月送红花瓷3瓶，或者直接送老三星3瓶。

方案三：经典买赠及拉动活动

终端店进老酒坊经典2瓶，送老三星2瓶。凡是团购1件以上，客户凭送货单到经销商处领取推荐费15元/瓶的奖励。

酒类工作总结（2） | 返回目录

一、工作措施

1、贯彻文件、加强领导。为了贯彻相关法律法规，规范我县酒类市场秩序，让酒类生产经营厂商能合法生产经营酒类产品，广大群众能喝上“放心酒”。我局理清思路，严格按照商务部颁发的《酒类流通管理办法》、《酒类商品批发经营管理规范》和《酒类商品零售管理规范》等文件精神，成立了由局长挂帅，分管领导负责，商务股工作人员主要进行监管的工作组织形式。同时局领导十分关心酒类市场秩序管理工作，今年元月在接到市局《关于印发 市商务系统打击制售假冒五粮液专项整治行动实施方案的通知》（宜商发〔 〕2号）文件后，我局立即成立了由局长刘晓春任组长，分管副局长、纪委书记 为副组长，商务股全体成员为成员的“县商务系统打击制售假冒五粮液专项整治行动领导小组”，制定行动实施方案，在近5个月的时间里面，行动小组深入市场进行检查，整顿了我县酒类市场秩序，严格了市场的监管，

震慑了生产经营假冒伪劣酒类产品的厂商，取得巨大成果。让人民群众在春节期间喝上了“放心酒”，过了一个放心年，得到了广大人民群众的一致好评。

2、强化宣传、积极处理投诉。我县是一个山区县，山区面积大，人口分散。酒类经营户面广，有的经营户地处很偏远的乡镇。为了使相关政策法规能家喻户晓，深入人心，我们争取各种宣传形式进行广泛宣传。通过当地电视台、报纸、网络等形式宣传酒类流通管理的有关规定。并且联系相关部门通过宣传车、横幅、宣传册、公告的形式加大宣传力度。截止目前，共出动宣传车31台次，出动人员112人次，检查酒类生产经营单位100余个（户），印发各类宣传资料800余份，并设立了举报电话。通过以上多种宣传形式，使政策法规的宣传工作达到了预期的效果，在全县上下形成了较好的舆论氛围，为我县酒类监管工作的顺利开展奠定较好的思想基础。同时，今年“年迎春购物月”、“安全生产月”等活动中，我局也广泛宣传酒类安全生产知识和相关政策法规。

通过我局设立的酒类投诉举报电话，商务股工作人员对来电询问的酒类生产企业、流通厂商、消费者进行更为直接的政策宣传。我局领导高度重视酒类信访问题。6月初我局接到信访投诉在我县城区范围有一无证生产经营酒的“小酒坊”，在接到信访件后，我局立即着手调查，通过调查核实该作坊属无证生产，我局及时有效的制止了该商户的违法行为，确保了城区的酒类食品安全。

3、协调部门、强化监管。酒类监管由多部门交叉监督管理，我局相关工作人员为了方便广大生产和流通商家对酒类政策了解、证件办理、投诉等问题，通过设立的举报电话，耐心为来访者进行讲解。同时我局也加强与县工商局、县质监局等相关部门进行沟通联系，加强对我县酒类市场的检查监管。截止目前，我局已办理酒类产销许可证89个，酒类流通证件85个，规范了县内酒类生产流通厂商的合法经营，保障了广大人民群众의 饮酒安全。

二、存在问题

1、我县辖区内大部分为山区地段，人口较分散，大部分酒类生产厂家和流通商家较分散且在较为偏远地区，加大了酒类监管难度。

2、我县酒类生产厂家除敬师酒业有限责任公司和建州酒业晏阳酒厂外，其余基本为家庭作坊式生产，规模不大，产量不高；生产工艺、技术相对落后，生产带有一定的季节性，缺乏相应扶持政策，这一状况对我县酒类产业发展和壮大带来巨大的困难。

三、下半年工作打算

二是加强市场准入管理，严把市场准入关；

四是积极沟通协调各职能部门，密切配合，协同作战，把酒类市场整治工作常抓不懈，重力打击假冒伪劣酒，确保人民群众喝上放心合格酒。

酒类工作总结（3） | 返回目录

我们坚持以科学发展观为纲领，认真贯彻落实省、市酒管工作会议精神，落实商务部《酒类流通管理办法》和《湖南省酒类管理条例》，依据年初计划，有条不紊地开展酒管工作，攻坚克难，求真务实、开拓创新，确保全县酒类商品质量安全。全年换发酒类批发许可证29个，新办酒类零售备案登记43户，免费发放各种宣传资料3000余份，查封无《酒类流通随附单》和质量合格证明的散装酒1500多公斤，取缔无证经营散酒户6家，封存、扣押各类假劣酒23箱。处罚《随附单》执行不到位的酒类经销商30家；上门为消费者鉴别酒类10次。全县的酒管工作基础更厚实，酒类市场更趋净化。

一、以宣传为先导，进一步夯实酒管基础

二、攻坚克难，全面建立《随附单》溯源制度

三、多管齐下，紧绷酒类消费安全弦

四、开展横向联合，探讨联合执法机制

五、扶持酒业做大做强

六、做好商务综合行政执法试点申报工作

我们的酒管工作取得了一些成绩，但还存在许多难题和问题。随着商务综合行政执法试点工作的日益深入，我们的酒管工作迎来了新的挑战的同时，也迎来了新的发展机遇。我们将再接再厉，积极工作，大胆创新，力争取得更大的成绩。