

# 最新兼职工作汇报(通用10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 兼职工作汇报篇一

一年来，在领导以及同事的关心帮助下，我以尽职尽责，坚持务实的工作作风、坚定的信念和饱满的工作热情，较好的完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作，工作能力、业务水平、思想觉悟有了进一步的提高。现将一年工作情况作如下总结。

工业企业能源统计坚持以提高数据质量为中心，在全局的统一领导下，经过全市规模以上统计人员的密切配合，圆满完成了每月规模以上工业企业能源统计的能源购进、消费与库存、能源加工转换与回收利用、能源生产、销售与库存月报以及工业企业用水情况等季报，各项报表均做到了及时收集、准确汇总、按时上报的要求。

回顾几个月的工作，尽管有了一定的进步，但在工作中还存在一些不足，一是不够注重细节，考虑问题不够全面，使得有些工作做得不够完善；二是服务不到位，有事会忽略一些东西，对情况变化不够敏感，没能完全领会有些工作的要领；三是需要进一步拓宽业务和知识，提高专业技能，从而更好的促进本职工作的开展，使工作水平得以有质的提高，取得更大的进步。

## 兼职工作汇报篇二

根据公司部门岗位的实际需要，有针对性、合理地招聘一批

员工，以配备各岗位。规范了各部门的人员档案并建立了档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。同时要加强内部的培训管理工作。

本年度进行了两次验厂活动，主要出现在目前公司厂地面积窄小和现场员工访谈的培训不够使得验厂结果要求改进。搞好iso再认证工作，确保iso认证通过，通过这次iso在认证，让我们认识到了我们的管理上还存在着诸多的不足，iso的覆盖不全面，来年行政部需加强各部门iso管理体系的培训于学习。对后勤保障工作做到让员工用上健康、卫生的食品。

顺应市场的发展，依照公司要求，制定相应的管理制度。完善公司现有制度，使各项工作有法可依，有章可寻。在日常工作中，及时和公司各个部门沟通。逐步完善公司监督机制。有一句话说得好：员工不会做你要求做的事情，只会做你监督要做的事情。基于这个原因，本年度加强对员工的监督管理力度。

加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的公司新形象。搞好明年的高质量、高效率、确保安全生产，减少安全事故发生。充分引导员工勇于承担责任了解职责。要逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担责任。

懂得事情轻重缓急，完成领导交代的工作，做到了“上传下达”。与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作；工作适应力逐步增强，对后期工作垒积了许多经验。

由于行政部工作常常事无巨细，每项工作我们主观上都希望能完成得，但由于人力和精力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参

谋助手作用发挥不够。抓制度落实不够，公司事物繁杂，基本检查不到位，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。

对公司其他专业业务学习抓得不够。这些都需要我在今后的工作中切实加以解决。工作细心度仍有所欠缺；工作效率虽有所提高，感觉有时各部门之间的配合仍有所欠缺，工作效率并非是最快的！接下来的个人工作计划中会根据以前工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说今年的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许多的不足，但这一切的一切相信也会随着明年的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我们工作的支持。在下一年，我们会做得更好，发挥得更加出色！

### 兼职工作汇报篇三

时光飞逝，日月如梭，转眼间紧张而又忙碌的一学期结束了。办公室也随着协会的成长而在逐渐进步，在老师和大家的关心和支持下，办公室这一学期的工作进展得顺利，并且一步步的踏入正轨。期间遇到了一些麻烦和障碍，品尝过辛酸和喜悦。

本学期办公室主要负责本社联的日常事务，常规材料的制作及各部室工作材料的分门别类及保存。同时做好协调各部门工作，开会前的准备工作及通知，协助其他部室开展活动。

校织心社已逐渐成为一支力量雄厚的队伍，几十名组织成员加上更多的满腔热情的大学生，时刻准备以更大的热忱，为校园里，社会上需要帮助的人奉献爱心。在短短的几年时间里，我校织心社就已经发展成为一个大规模，有纪律的组织。在这个温暖的大家庭里，我们有固定的常规工作，有自己严格的规章制度，有几十个真情热忱的同伴，虽然在织心社的

日子不长，随着日子的恍然流逝，“爱心奉献社会，真情暖人心”却已经在我们心中化成了一种有组织、有纪律、无私奉献的责任感。我们一直以“奉献、友爱、互助、进步”为精神指导，在校园里开展了丰富多彩的活动，让“织心社”真正走进同学们的生活。此外，与学校团委、学生会的通力合作，也使我们的活动开展得有声有色。校园里，我们的成员无处不在，期待着为你服务！

开学伊始，在织心社的内部组织进行了调整，使其更为合理、高效，使各部门的职责分工更为明确。校织心社现有办公室、宣传部、外联部、网络部、策划部、活动部六个部门。校织心社在逐步建立并完善人事档案制度，为每一名内部工作成员建立档案，以便于量化管理。任期以来，我们一直把加强校织心社的建设和发展放在重要位置上。

在各项活动和工作中，织心社干部并肩共进，密切配合，处处以身作则，充分展现了社联的风采。我们的队伍庞大，各种资料数量多，工作繁琐，但我们部门细心分类，勤勤恳恳，把档案整理得有条不紊，使我们的工作得以顺利进行。

外联部活跃于校内外，胆大心细，各种活动少不了他们成功外联的配合。

网络技术部凭借较好的网络技术，为我们提供了不可或缺的内部资讯。

宣传部群策群力，设计新颖的宣传海报，力求让我们的活动得到更广大同学的关心、关注。

策划部写出好的策划，想出好的点子，为我们每一次活动的顺利开展做出了很多的贡献。

活动部积极参与到每次举办的活动中，把活动开展得有声有色。

各部门之间相互协调，携手前行，风雨同路，留下了一个又一个团结互助、共同进步的足迹。

在我们积极开展工作，取得成绩的同时我们还存在很多不足：

1、我们队伍庞大，各部门在开展工作时，不能很好地调动组织全体会员，因而一小部分会员因闲置而积极性不高。

2、开展的活动涉及面可以更宽，更多样化，与其他高校长期、稳定的交流合作也有待提高。

这些都是我们今后工作努力的方向。

校织心社是一个年轻的组织，因为年轻，她时刻体现出旺盛的生命力。但也是因为年轻，她很多时候会显得稚嫩与残缺。这株青嫩的草苗是要靠代代的成员用自己的心力汗水培养的。

回顾过去，是前辈们一步一步坚实的脚步在风雨中前进。把握现在，在问题中踏实求进。

展望未来，在希望中奋勇向前，把织心社的旗帜传接下去！校织心社藉此再次承诺，我们会以“奉献、友爱、互助、进步”为宗旨，继续为同学们、为需要我们帮助的朋友们伸出援手。在此，也向一直对织心社给予关心、支持的领导、老师和同学们致以崇高的敬意！

## 兼职工作汇报篇四

加强资金的计划管理和综合调度，做好公司各月资金计划、资金计划执行情况分析和检查工作，对资金使用效益、资金风险作事前的衡量，及时跟踪资金运行情况，进行资金控制，使集团能够对资金掌握有度加强筹资管理，积极拓展融资渠道，调整公司负债结构，优化资本结构；争取到各银行给予贷款优惠，使新增贷款的利率下浮xx%□降低筹资成本，为公

司节约财务费用。

规范管理公司委托贷款和担保业务。

从严控制委托贷款和担保业务的开展，强调按规定程序办理，完善有关手续；参与起草鹿化脱困方案，协助化解公司的财务风险。

完善财务管理，加强投资项目控制。

致力于为业务部门提供决策支持的信息分析，为公司决策提供信息支持；完成可研性项目的财务分析及财务评价工作；实施事前控制，对公司拟投资项目进行资料的收集、整理、分析，并提出了财务方面的评价和建议，为领导决策提供参考意见；加强投资项目的财务管理和财务监督；配合业务部门做好退出项目的前期方案制定。

## 兼职工作汇报篇五

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能帮我们理顺知识结构，突出重点，突破难点，让我们一起认真地写一份总结吧。总结你想好怎么写了么？下面是小编整理的假期兼职工作总结，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

转正的暑假两个月，没有作业，早就计划好了出去兼职，没有回家的原因就是不给自己留后路，势必要找到一份工作，还要感谢同学的爸爸对我们的照顾。由于参加精英周活动，推迟了一周离校，在昆山转了几天，才发现大部分的店都招满暑假工了。据了解，别人都是提前一个月去预定好的，所以只可惜我们没有提前准备。

最初想找三个人能一起做的工作，这样有意思些，事实证明

是不可能的，换做我是店家也不会同时招三个认识的人，他们一起来，也有可能做到一半一起跑了。通过中介找到了电子厂的'工作，想着去试一试，也是一种体验，结果第一天干完我就跑了，因为上的是晚班，一时间难以把生物钟调整过来。并且做着流水线的拼装工作，实在是太无聊，我认为对我的帮助不大。兜兜转转来到了一家中式快餐店，就决定在这做了。

起初店长给我安排的是打饭的工作，非常简单，简单到我都有些不好意思，于是帮其他员工上菜打菜之类的。店长了解到我是学酒店管理专业的，他就让我平时不要只埋头干自己的活，多观察观察其他人都做什么，怎么做的。

这一个多月下来，基本上我是啥活都干了，不得不说，做事的效率快了很多。要按照学校的标准去打扫卫生，时间上不允許，同事也不能理解，就需要自己去衡量这个度，在速度不慢的同时，我打扫卫生的质量也比其他人要高。

当我把镜子擦得透亮时，心里是非常高兴的，因为这不是为了完成任务去做的事情，即使是一个很小的细节，万一顾客关注到了呢。而套的垃圾袋，也不再只是装垃圾的地方，更像是一件艺术，甚至同事看到了还让我教他。

这家店的外卖销量每天两百单起步，每一单是否错装、漏装，这是对细节的关注。我就因为漏装了东西，顾客全额退款，费用由我承担，可能在我看来每天这么多单子，错一个是很正常的事，但顾客不这么认为。况且我就真的做不到不出错吗？一定可以的，于是在之后的日子，我就非常仔细，每一份外卖核对数量和菜品，结果没有再出过错了。

在睡过头的那一天早上，我迟到了，按规定迟到5分钟以上，30分钟以下罚款50元，我当然是老老实实的交了罚款，可店长并没有把这50元上缴，而是反过来请大家喝水，还说是我请的，我觉得这样挺不错的，既对我的错误做出了应有

的惩罚，又让店员的关系更加融洽。

在工作过程中，有些同事会带着情绪来上班，积极的情绪当然是好的，可负面的情绪就会影响到其他人，比如我就被影响了，感觉非常糟糕。或者有些同事会私底下讨论其他同事，这种行为也不对，有什么不满应该直接跟对方说，才能促进双方的进步。

暑假工结束了，我的钱也花的差不多了，当然最重要的是经验，下一次的工作我可以做得更好，钱也要学会好好利用，而不是有多少花多少。

## 兼职工作汇报篇六

经xx省电网公司决定□xx电力培训中心举办培训班8期，每期学习6天。从xx年7月19日开始到xx年9月10日培训工作圆满结束，历时2个月。本年度的继续教育重点讲授《电网企业财务会计管理基础》这一门课程，参加培训的人员达704人。由于培训中心领导重视，学习抓得及时，组织工作到位，教学内容紧密联系实际，学员普遍反映虽然学习时间短，但学习收获比较大，学以致用，对省电网公司直属单位会计队伍思想建设和业务水平的提高很有帮助。

第一，坚持严格挑选授课教师，请理论水平高、会计实务能力强、授课效果好、又能联系企业实际的老师上课。

第二，坚持严格的学习纪律，不允许无故缺席迟到早退，严格考勤制度。

第三，坚持严格的考试制度，凡参加培训的学员都必须参加考试，考试成绩记入学习档案。今年会计人员的培训强调以《电网企业财务会计管理基础》的教育为重点。学员们认真参加考试，从答卷中能感受到学员们联系实际学以致用，在



思想和业务素质上获得提高。

会计人员继续教育培训工作责任重大，要认真负责，严肃对待，表现在严格教学纪律等措施上。同时，围绕培训内容这个中心，抓好教师、纪律和教学三个环节，严格把关、严格选材、严格考试。

长期以来，会计人员继续教育培训在有些社会培训单位流于形式，对会计人员造成很多消极的影响。本培训中心本着为省电网公司负责，积极探索更加有效的教学与管理方法，确保在本培训中心进行的会计人员继续教育工作扎实有效、规范操作。为此，在整个培训班的运行过程中，本培训中心工作人员严格纪律，规范继续教育报名、授课、考试等工作流程，使xx年度会计人员继续教育培训工作圆满结束。

本培训中心的老师都以高度负责的态度参与培训的组织和管理工作，热情为学员学习生活服务。例如，为了让学员们能安心参加培训，培训中心提供相应的住宿和餐饮服务，竭力使培训工作的后勤保障做到温馨体贴，无微不至；对考试试卷认真阅卷评分、记入档案；对表现突出的学员及时进行表扬鼓励。由于培训中心的认真组织、严格管理，这样大大促进了会计人员参加继续教育学习的积极性。

所聘请的授课教师认真备课，征求各方面的意见，合理安排授课内容，克服统一教材内容针对性不强的局限，探索财政部统一法律法规与企业会计实际工作的衔接。尤其是，结合本省供电行业的特点，讲授的内容也倾向于将现有财经法规与电网企业的财务工作紧密结合，用案例教学法，深入浅出，达到很好的授课效果。

会计人员继续教育培训是队伍建设的需要，也是经济发展的需要。目前，多数会计从业人员仍存在认识上的差距，对继续教育的功能没有给予充分重视。造成许多会计人不想参加课程培训而只参加考试达到年检的强制性要求。在这种现实

情况下，培训中心探索深化会计继续教育的功能的新思路，力图打造知识传授与会计职业从业经验的交流平台，吸引会计人员积极主动地参加每年的会计继续教育培训，提高大家的业务素质，提升职业道德水平和会计职业政策水平。

我司管理全国会计工作，面向社会，工作政策性强、涉及面广、影响力大。xx年我国会计改革发展任务重，工作量大，呈现了一些突出特点，概括起来就是16个字：改革创新、务实高效、纵横沟通、开放合作。

全面贯彻“三个代表”重要思想，认真学习十八大文件精神，积极参加医院组织的各项活动，努力学习业务知识，团结一致，齐心协力，围绕我院年初既定的工作目标，较好地完成了各项工作任务。

自xx年入职公司至今已经六年多了，从管理处的财务助理到公司总部出纳、总部会计，无论是做事、还是做人我都从“金网络”这个温暖的大家庭学到了很多很多……“受人之托，终人之事”我做到了。

我是一位普普通通的会计工作人员，从事经济管理工作二十余年，深知会计工作艰难，会计人员是随时会被站在被告席上，只有在工作中十分仔细，不辛苦，一心一意的的工作，详细内容请看下文材料会计工作总结。

## 兼职工作汇报篇七

20\_\_年7月19日至8月3日，我有幸参加了冀州市职教中心培训中心承办的兼职教师培训班。因为是脱产学习，办公室领导和同事给了我很大的支持，所以我十分珍惜这次难得的学习机会，把学习过程当作是全面充电，提高素质的过程。

一、贴近实际的授课内容，掌握了培训的技巧和方法。

通过学习“兼职教师的素质任务、培训教学基本方法、教师礼仪与课堂授课沟通技巧、教学教法、教案编写”等课程内容，对于培训教学有了系统性的认识，从学员心理特点、心理需求等方面出发，了解成人学习特点及如何有效开展企业培训的方式、方法；引导学员从实际出发，学习作为兼职教师应有的态度、知识和技能，面对企业千变万化的情况和需求，善于运用创造性思维，对员工进行有效的教导，激发员工的上进心和潜力；学习教案编写的基础知识，掌握具体教学的整个步骤，尤其是在课堂施教方面，对于如何组织、如何进行内容衔接及控制话题、转移话题等方面都给出了切实有用的指导方法，从而使我在培训教师的基本技能、及职业化塑造等方面都有了一定的提高。

二、参与体验式培训，增长了才智。

三、多媒体课件形式精彩多样，提高了制作能力。

多媒体课件是计算机辅助教学软件的重要内容之一，为了提高兼职教师的多媒体课件制作水平，更好地为教学服务，培训中心安排业务强、技术精的老师将多媒体课件制作作为一项重要内容进行讲解，主要介绍了多媒体课件设计流程、相关概念、基本操作流程等内容，中间穿插了视频插入、flash动画插入、超级链接等制作技巧，边教学边实践，及时消化课堂内容，并将所学到的课件制作小技巧应用到自己的试讲课件中，以使多媒体课件更加完美。

四、借鉴优质观摩课，提高试讲水平和质量，达到实战锻炼的目的。

为了培养学员的教学能力，提高培训学员专业素养，此次培训安排了优质课的观摩，特别聘请了两位资深讲师为大家进行示范授课。两位老师结合专业课讲授，将自身教学中的成功经验毫无保留地传授给大家，与学员积极进行沟通，解决大家在实际培训中存在的问题；在学员试讲阶段，四位评委老

师遵循认真、公正、科学的原则，力避“八股式”、“赞扬式”评课，做到“功”、“过”分明，一针见血，使学员从评课中看到自身的不足，受到启迪，学到教法。最使人感动的是四位老师认真、负责的工作态度和严谨、细致的敬业精神，试讲阶段正逢三十七八度的高温天气，老师们丝毫没有因为天气原因而加快试讲进度，对每一位学员的优点、缺点都给予了中肯的意见，并针对实际问题提出了相应的建议，获得了学员的一致好评。

总之，通过这次培训学习，自己感到不仅学到了理论知识，更重要的是获得了实践的方法，提升了培训教学的能力。今后我要努力排除自我放松的惰性，不断强化自主学习的内动力，从多种渠道扩展知识结构，拓展知识面，使自己不断扩充知识的总量、质量、流量，转化为知识增量，从而获得持续发展的综合能力。要在实践中不断锤炼培训教学水平，做到“勤学、勤问、勤钻研”，努力使自己成为一名合格的培训师。

以上是我参加本次培训学习的汇报总结，请领导和同志们指正。

## 兼职工作汇报篇八

缺乏主动性，懒散，也就是常说的主动性不强，没有自动自发的去开发客户，只在那里守株待兔。

从数据上看销售，我们现有稳定大客户和终端客户是非常少的，由于在销售时销售人员没有及时跟进，导致有些客户只打一个电话就再没有联系过。或者有些客户只合作了一次就结束了。

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

客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员才能提高产品的销量。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓，让2014年的销售量在2014年基础上增加至少50%。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的薪酬制度、奖惩制度，绩效考核等，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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

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。

把握好制定好产品的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源，做好上门拜访销售与电话销售、网络销售等之间的配合。大力开发终端客户数量，

增加市场占有率，扩大公司及产品知名度。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售人员身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支有战斗力的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

## 兼职工作汇报篇九

- 一、在护理部主任、医务科或门诊部领导下，进行工作。
- 二、组织安排、督促检查护理人员配合医师做好急诊抢救工作。经常巡视观察室病员，按医嘱进行治疗护理。做好各种记录和交接班。
- 三、督促护理人员认真执行各项规章制度和技术操作规程，复杂的技术要亲自执行或指导护士操作，严防差错事故。
- 四、切实加强对护理人员的业务训练，定期进行考试考评，提高急诊抢救业务的基本知识和技术水平。
- 五、组织护士准备各种急救药品、器材，定量定点定位放置，并经常检查补充、消毒、更换。
- 六、负责护理人员排班，制定工作计划，检查护理质量，总结经验。
- 七、负责抢救器材和被服、用品的计划请领工作。
- 八、督促护士做好隔离消毒，防止交叉感染。

九、督促护士保持室内外清洁、整齐、安静，做好隔离消毒。

一、在护理部的领导和科主任的业务指导下，根据护理部及科内工作计划，制订本病房具体计划，并组织实施。

二、负责检查了解本病房的护理工作，参加并指导危重、大手术及抢救病人的`护理。督促护理人员严格执行各项规章制度和技术操作规程，经常检查护理病史的书写及医嘱的执行情况，加强医护配合，严防差错事故。

三、随同科主任和主治医师查房，参加科内会诊及大手术或新开展的手术前、疑难病例、死亡病例的讨论。

四、负责本病房护理人员的政治思想工作，教育护理人员加强责任心，提高服务意识，改善服务态度，遵守劳动纪律。

五、组织本病房护理查房和护理会诊，积极开展新技术新业务及护理科研工作。

六、组织领导护理人员的业务学习及技术训练、技术考核。

七、负责管理好病房，包括护理人员的合理分工，病房环境的整洁、安静、安全，病人和陪住、探视人员的组织管理，各类仪器、设备、药品的管理。

八、负责指导和管理实习、进修人员，并指定护师或有经验、有教学能力的护士担任带教工作。

九、督促检查护士做好清洁卫生和消毒隔离工作。

十、定期召开工休座谈会，听取患者对医疗、护理及饮食等方面的意见，研究改进病房管理工作。

一、在护理部主任的领导下，负责手术室的行政管理、护理工作和手术安排，保持整洁、肃静。

二、根据手术室任务和护理人员的情况，进行科学分工，密切配合医生完成手术，必要时亲自参加。

三、督促各级人员认真执行各项规章制度和技术操作规程，并严格要求遵守无菌操作规程，做好伤口愈合统计分析工作。

四、组织护士开展业务学习与业务技术考核，指导进修、实习护士工作。

五、督促所属人员做好消毒工作，按规定进行空气和手的细菌培养，鉴定消毒效果。

六、认真执行查对和交接班制度，严防差错事故。

七、负责手术室的药品、器材、敷料、卫生设备等物请领工作，并随时检查急诊手术用品的准备情况，检查毒、麻限剧药及贵重器械的管理情况。

八、督促手术标本的保留和及时送检。

九、负责接待参观事宜。

一、在护理部主任领导下，负责组织医疗器材、敷料的制备、消毒、保管、供应和行政管理工作。

二、督促本室人员认真贯彻执行各项规章制度和技术操作规程，严防差错事故。

三、定期检查高压灭菌器的效能和各种消毒液的浓度，经常鉴定器材和敷料的消毒效果，发现异常，立即上报检修。

四、对所属人员进行勤俭节约的教育，做好敷料回收和器材的修旧利废工作。

五、组织所属人员深入临床科室，实行下送下收。检查所供



应器材、敷料的使用情况，征求意见，改进工作。

## 兼职工作汇报篇十

本项目由地上9幢12~18层高层、地下2个地下车库及自行车库组成，地上规划面积82380平米，实际地上竣工实测面积82887.64平米，超出规划面积507.64平米。工程总投资约2.7亿□20xx年度工程实现投资约0.6亿。到目前为止整个小区已顺利超过了90%的交房率，应当说在整个业内也是到达了比较高交房率。整个项目顺利完成了公司既定的目标，并且得到了广大业主的好评，特别是在小区景观绿化、外围效果及施工材料的使用质量是得到了业主的一致认同。

以年初小区的工程现场状况来说，当时土建项目基本完成了建筑施工但仍有大部分的细节施工未完成，安装项目大部分电线电缆未穿，景观绿化及室外配套工程全面进入施工阶段，整个项目的施工进度是严重滞后。由其是景观绿化及室外配套工程全面进入后给整个现场的施工带来了严重影响，当时由于为我项目景观绿化施工的单位为外地企业，与在杭的各个如电力、自来水及电信等配套单位未有合作的经验，所以在施工过程中协调困难造成经常性的工序打架相互影响工程的进度。特别是由于电力公司进行了内部改革，小区电力施工队伍有原先的电托施工改成统一由电力公司进行施工队伍的招标。

虽然在成本上给我司节省了约100万元的造价，但所招的队伍为非本地单位，所以在施工送电等环节上给我项目在施工及后续验收上带来了电梯无法使用、各个系统无法调试等诸多不便，严重打乱整个项目的进度时间计划。

但在公司领导的带领下我们工程部人员坚定信心，排除各种不利因素针对当时的现场状况，根据工程部人员的特性适时调整了各工程人员的岗位职责，让各工程人员积极参与各施工单位的协调沟通在其中穿针引线尽量使各配套单位能相互

配合让项目得以进展顺利。经过我工程部人员的努力，项目最终在20xx年7月初全部完成了施工项目，为后续的综合竣工验收铺平了道路。

自项目在7月份完成现场的各项施工后，项目也正式进入了综合竣工验收阶段。所以我工程部针对公司无项目前期部并且新老员工调整较大的情况下，根据工程部人员的原有工作安排结合竣工验收及办证资料作业指引的验收资料进行了内外分工的适当调整。由于我司为外来单位也是第一个项目，所以在质监竣工验收、电力验收、消防验收、人防验收、规划验收、交警验收及房管测绘等验收是困难重重。

特别像规划验收上我项目因在面积上超出了规划面积的1%规定，按现市现有文件规定对超出规划面积1%的项目将进行停工处罚并重新报市建委作项目审批手续，如按此规定我项目的交付能够说是遥遥无期。为此我工程部人员与规划、测绘的相关人员多方沟通，并于设计及测绘人员多次实测计算提出了拆除1#2#楼顶层玻璃雨蓬及更改2#楼底层消防通道为公共通道的具体措施。

虽然在上述的各种验收过程中出现了各种各样的不可预见的困难，但在各种验收过程中由公司领导的带领下我工程部群策群力晚上加班赶做资料白天跑各个验收部门，特别是公司领导以身作则利用自我的休息时间动用身边一切力量不分昼夜的与相关部门沟通做工作。年10月22日完成了所有的交付手续工作到达了交房条件。

自项目从20xx年9月30日完成绿化验收后，进驻小区的物业按现有市在交房过程中经常性出现的问题进行了相对的一户一验工作。

针对一户一验过程中出现的阳台地漏渗水、室内空鼓及进户门表面油漆损伤等问题，组成由工程部负责人牵头施工单位负责人及物业负责人协助的专项整改小组，并分栋落实到工

程部人员到职责制，积极组织施工人员力量进行加班突击。

针对进户门油漆损伤的修补需要专业的家具修漆师傅进行修补，所以我工程部协调总包单位与各分包单位各自承担应负的职责，专门从外组织修复力量进行了相应的修复。

从20xx年10月28日交房起我工程部人员积极配合物业进行交房工作，在此期间针对业主在交房过程中提出的各种各样的问题进行了专业性的回答并适时的参加现场验房工作。截止目前小区的交付率已经超过了90%，顺利完成了公司既定的交付目标。

自交付后，我工程部人员加班整理置业有限公司房屋交付验收清单，将业主在清单中提出的问题加以整理归类，并立刻组织相关人员对清单中相应的问题进行了现场复验，在规定的时间内我工程部人员一对一的对所有住户进行了电话回访。

针对整理后的主要问题飘窗渗水、墙面空鼓、铝合金安装损伤此三项，我工程部组织相关单位的负责人及技术人员进行现场察看召开专项碰头会议并落实责任人制度，严格督促各个整改的施工单位在限定时间内进行切实有效的整改工作。

对于业主提出的如空调机位等设计缺陷等事宜，我工程部积极响应在不损害公司利益的前提下为业主着想，汇同设计、物业部门根据现场实际情况提出相应的改造方案。截止目前小区整改已经基本完成，1号楼的整改也定于20xx年1月底完成，空调机位的水管改造也将在20xx年1月中旬全部完成。

一年来在工程部人员的共同努力下我带领工程部取得了令人较为鼓舞的业绩，以上业绩的取得离不开公司领导的支持和帮忙，离不开兄弟部门的帮忙，离不开工程部全体工程技术人员的辛勤努力。虽然取得了一些成绩，但距领导的要求还有很多差距和不足，工程人员的素质有待提高，现场管理经验需要增强，团队合作的意识不强因加以引导。

同时作为工程部负责人在管理经验上的欠缺导致了在部门管理及工程管理上的不到位，所以需改变管理思路加强部门和工程上的管理力度，总结项目在设计、施工及验收上的得失避免以后的管理漏洞，切实有效的控制项目进度和质量，合理的控制工程成本使项目到达效益最大化。以上是本部门一年来的工作情况，望公司领导批评指证。