

幼儿园育人工作总结(实用8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

幼儿园育人工作总结篇一

20xx年是中国网通决战性的一年，第1文秘网版权所有，全国公务员共同的天地！也是集团公司“融合、改制、上市”的第一年，在市分公司党组的正确领导和地方各级党委、政府的大力支持下，我们高举邓小平理论伟大旗帜，以“三个代表”重要思想为指导，认真学习贯彻十六大和十六届五中全会精神，结合新县通信实际，解放思想，更新观念，深化改革，加快发展，克服了各种困难和不利因素，业务发展和业务收入保持稳步增长的良好发展态势，各项工作取得了可喜的成绩。

业务发展和业务收入迅速增长。截至目前（元到十一月份），我公司固定电话净增部，完成市分公司下达计划的，期末到达部；小灵通净增部，完成市分公司下达计划的；来电显示净增户，期末到达户，来电显示开通率达%；农村信息包月用户减少，期末到达户；净增宽带用户户，期末到达户，完成下达计划%。年业务收入完成万元，占全年计划的，较上年同期增长。

抢抓机遇抓建设，通信能力进一步增强[]20xx年，我们抢抓机遇，加快通信建设，动态调整模块局、乡镇支局及交换网点设备资源，提高交换机端口利用率，确保各项业务发展需求。年初以来，运维部立足于“早建设，早发展”的工作思路，加大通信建设力度，使我公司各项线路工程建设均在第三季

度前形成了通信能力，先后完成了千斤大吴湾接入网等11项电缆线路扩建工程，新建通信杆路km□扩建主干电缆对公里，扩建配线电缆对公里，新增主干通信能力线，新增配线通信能力线，完成了接入网的新建工作。在做好工程建设工作的同时，运维部本着向现有线路资源要效益的原则，大力开展线路整治和线路资源挖潜、调整工作，整治通信线路多公里，调整线路线，挖潜通信能力线，扩容交换机端口线，新建接入网点三个，新增交换容量线，满足了客户装机需求；新建新建宽带设备线；县城各模块局扩容宽带端口线，完成3期小灵通建设工程，新建基站个基站；完成了个乡镇及网络建设，第1文秘网版权所有，全国公务员共同的天地！调测开通公安专网个点；完成租用2m数字电路工程和公安局新老机房搬迁工程。与此同时，我公司积极与广电联手，开通了乡可视电话会议系统及有线电视信号传输，有效提升了公司参与市场竞争能力。

高标准严管理抓网运，网络运行维护水平有了新提高□20xx年，我公司网络接通率达到以上，长途来话接通率达到以上，网络运行质量排在全市前列，运维三项指标全部达标。即主干电缆完好率平均达到、百门障碍发生率、百门障碍历时分，全年设备运行正常，无重大障碍发生，优质高效地网络服务较好地支撑了经营、发展。

挖掘市场潜力抓发展，各项业务呈现稳步发展态势□20xx年，我公司在通信市场竞争形势异常激烈的形势下，围绕省、市公司“保存量、激增量、夺分流”战略口号，紧紧围绕着公司经营发展目标，挖掘市场潜力，积极主动开拓市场，加快各项业务的发展。一是立足于早，为做好20xx年的业务发展工作，我们在年初工作上认真贯彻了市分公司工作会议精神，本着立足于早、抢占市场的经营思路，及早提出了20xx年企业发展目标和各项工作任务，对20xx年工作进行了安排，对业务发展指标进行了分解，并出台了相关营销措施和考核办法。二是以小灵通在开通为契机，综合部、市场部精心组织，

以庆祝小灵通开通为契机组织实施了小灵通“开通放号”活动，加大营销力度，制定了第一、第二季度业务发展方案、加大了固定电话“ip一对一”营销力度，开展了小灵通“短信风暴”、“秋季风暴”等活动，认真开展了“大干五个月”劳动竞赛活动等，促进了各项业务的快速发展。三是根据市场竞争动态，我公司相继推出了宽带、固定电话、小灵通的捆绑优惠措施；四是认真开展了“道德规范进万家，诚实守信万人行”等知识竞赛“通信行风建设”等活动，不断提升通信服务质量，以服务促发展，创新营销方式和手段，加强了新业务的开发力度。在小灵通的发展上，我们实行与固话捆绑。今年7月份，我公司认真开展了两项业务排查，进一步规范客户档案管理和依法经营整治；在宽带业务的发展上，我们加大宣传力度，积极做好客户引导消费，有效促进了宽带业务的发展。五是在全省“大干五个月”业务发展竞赛活动中，我公司将指标分解落实到人，加大考核力度，发挥专业优势加大营销力度，有效掀起了业务发展新高潮。

幼儿园育人工作总结篇二

公司正式启动办公自动化系统，实行无纸化办公，公司呈现了节奏快、作风实、标准高、要求严的新气象。为适应工作需要，办公室多次组织职工结合系统测试进行学习和技能培训，使经办人员在无纸化办公中做到个个是技术能手，文件办理中未出现操作失误的情况，保证了公司公文流转系统的顺畅运行。

针对公司制定并落实到部门的目标，办公室每季度制订了工作计划，将任务落实到人，并明确切实可行的实施措施；每月至少召开一次主任工作会议，检查工作计划的完成情况，查找存在问题，对未完工作督促完成；根据执行中的实际情况适时调整工作计划，加紧实施。一年来办公室工作计划周密、执行得力、检查细致，总结认真，较好地保证了年度工作目标的完成。

不让需要办理的文电在办公室积压，不让到办公室联系工作的同志受到冷落，不让公司形象因办公室工作而受损。20xx年我们还将把培养“工作细致严谨，服务细心周到”的作风作为办公室的重点工作来抓，从办文到综合宣传、行政管理，都要求认真、细致、严谨。

我们对办公室每个职工都强调了服务精神的理念，并把这种理念落实到工作中去。一年来，办公室同志在办文、采购、用车等方面都体现了服务精神，周密安排好领导的工作日程，耐心协调解决部门的困难，为每一个职工分忧解难。即使在工作中遇到一些不合理的指责，也本着服务的精神去解释，而不是抵触甚至对立。比如我们在司机班试行了投诉登记制度。20xx年对司机的投诉大为减少，这充分说明我们的工作得到了公司职工的认可。

转眼又是一年，在xxx这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两年半让我从一个稚嫩的实习生成长成为一名正式的组训，让我感受到了xx的温暖、励练与激励——感慨万千。回首20xx所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，也有泪水，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。现将我的20xx年工作情况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的：

从20xx年下旬开始，由于区部改为支公司，实现一体化经营，所以哪里需要组训我们就会冲向哪里，经常会被调到各个岗位，这个时候我被调到中介工作，主要负责银保团队日常管理、培训等工作，在这个全新的岗位上，在学到更多东西的同时我也遇到了前所未有的困难。虽然中介同样是以团队形势出现，经营模式也正在逐渐向营销靠拢，但中介的客户经

理早已习惯于他们分散型的工作方式，所以很难按照正规的早会流程、制度管理实施，这也是让我大费苦心的一件事。会报、表报这些熟悉的词语会经常出现在组训的眼前，通过工作不断的磨练，我深刻的领悟到这不只是简单的晨会经营、产说会运作、数字信息等，它包含一个个温馨的电话追踪，一次次耐心的私下沟通，一场场精心细致的准备，乃至一杯炎炎夏日里解渴的冰水。韩非子认为：天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起，通过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。在这其中，要想成为一名优秀的组训，有一个最重要的因素，那就是细节决定成败。一开始，大家还不是很接受我，毕竟陌生吗，可以理解，那我就从小事做起，第一时间深入他们中间，打电话了解情况，到办公室与他们聊天，消除介心。大家认可了我，早会自然也有声有色了，势气也好于原来很多。并且我也把一些基础性工作像日志管理、考勤制度等逐步在中介团队中深化，使大家的责任感，大局意识逐步得到提升。

截止到年底共召开近10场的说明会，大家越来越积极勇跃，成功签下一张又一张期交保单。每当一次次没有硝烟的战火开始的时候，我都会第一时间与部门经理积极商讨配套竞赛方案，这样才能更好的激励伙伴，合理有效适当的激励对团队的成功是至关重要的因素。我是幸运的，有机会在中介部工作，学习了更多全新的知识，接触了更多没有做过的内容。感谢经理给予我的机会，让我一次又一次的挑战自我；感谢组训与我并肩作战，传授给我很多经验；感谢伙伴给我的问题与困难，让我一次又一次完善提高自己。

银保市场是最受经济环境影响的，在四季度中，全球遭遇了百年的金融危机，同时也给大家带来了严峻的销售阻碍。而此时又是在业务冲刺的关键时期，做为一名组训就要时刻站在市场的前线，搜集最新信息传递给大家，并且要对产品有更新的研究，使我们的产品在同业当中占有优势，其实这个时候不仅只是专业知识的传达，更重要的是通过理念的传达，转变大家没有信心，不认可产品的想法。因为每个人所经营

的银行网点不同，所以大家彼此之间没有更多的接触，而且心里压力要远远大于营销单纯销售的压力，大家不仅仅要面对客户，还要面对银行众多的柜员、主任，使得大家对于集体、责任感没有更深刻的认识，这样，我就定期与大家分享一些团队、降压方面的小专题，使大家真正的拧成一股绳，我始终相信，思想变则万变。通过潜移默化的学习，大家的集体荣誉感在每一次的任务冲刺时，都得到了充分体现。销售行业中数字代表着一切，从20xx年完成的7700万，到20xx年完成的1.3个亿，每一次银保团队都超额完成任务，虽然来到这个新的部门只有不到两年的时间，但每一次冲刺都让我激动不已。在刚刚过去的20xx年庆功宴上，当大家高举庆功酒时，我热泪盈眶，感动，为团队所取得的成绩感动，为团队的成长感动，因为我时刻感受到了团队的变化，看到了一次又一次刷新的业绩，感受到大家越来越强的集体荣誉感。目标就是责任，完成就是忠诚！

由于中介的销售主要是依托于银行，可以说没有银行，客户经理就失去了更多销售的机会，所以网点工作的开展是至关重要的。也就是当每一次新产品、活动开展的时候，都要第一时间与网点搞好关系，并且要使每位银行人员全面掌握产品的卖点，这样我们才能占有有利的局势，而银行往往驻点的不只是一家公司的客户经理，多时能达到四家，所以及时到位的培训是至关重要的，这对我来讲也是一个更高的要求，因为给银行人员培训不同于对自己公司的人，所以不仅要有清晰的思路，讲解产品基本责任，还要透彻分析产品的市场、定位，这样对于银行里的行外人才能更好的全面掌握产品卖点，提高销售技能，带动保费增长。

在去年底，支公司正在筹建中介部一支新的队伍：理财经理团队，主要负责银行到期客户的后期服务及开发，这对于整个北分来讲也是一个新的开始，我们也在摸索中前进，可谓是困难重重，这对我也是一个新的挑战，我想起了姚明的一句话：人生没有失败，失败就是放弃！我是组训，我就一定要做好！当时市公司对理财没有准确定位，我也不知道怎么

去带，只能结合一些现有资料进行工作，我大量运用营销新人招募的流程，从人员筛选安排面试，二次复试，录用，后期培训，小到安排办公室里的每一张桌子，可以说每一个环节都亲身参与，目睹了理财团队的发展与成长。当初只有两人的团队现在已成长为13人，他们的平均年龄在25岁左右，因为与营销不同的薪酬体制，所以就要采用不同的管理模式，因为没有老人带，只有通过每周一、三、五的早会，使每一个新人掌握产品、沟通技巧，增加信心，这样他们才不会流失，真正的留下来。还有每一次满期、红利客户的分配，为了体现合理公平性，制定了相应的管理规定及分配服务要求，做到有章可循，这样大家才能更好的服从于公司。内部产生意见分歧，或者新的活动启动时，我就要利用很多时间单独对一些绩优、意见人员进行沟通了解，不断的带动、改变他们。最令人可喜的事，这只队伍在这次20xx年业务达成中创造了近700万期、趸交业绩，不仅打开了新的销售局面，而且也为全年业务冲刺立下了汗马功劳。

在上面的总结已有了一些指出，目前，我觉得做为一名组训最重要的一点就是学习、学习、再学习！而每一个人又都存在惰性，所以我必须要克服。还有就是授课、产品解析能力，有所欠缺，要不断加强。目前银保团队也在不断的增加人力，所以还要多补充一些团队管理知识。

对于我这样一个入司时间只有两年的员工来讲，能够被评为20xx年的优秀个人，我感到无比光荣，同时也感到身上的责任更重了，这不仅是对我一年来工作的肯定，而且是对我的鼓励与鞭策，我要牢记这份荣誉，勇往向前！

我原来看到过一篇文章《组训如水》，摘抄上面的一段话做为20xx年工作总结的结尾：水的灵性造就了生命的历程，失去了水的地方一切将黯然失色，组训在寿险营销蓬勃发展的今天将发挥他们不可磨灭的作用。在这样一份高度专业的工作中，虽然充满艰辛，但我们相信，通过我们的努力，我们将成为经理最得力的左膀右臂，成为主管最专业的合作

伙伴，成为伙伴心中最亲密的良师益友，我们将用我们水一样的情怀陪伴寿险营销事业，直到永远。

我又想起了铮铮入耳的组训誓词：只要xx在，我就有前途，只要有我在□xx一定强！

幼儿园育人工作总结篇三

严格按照集团内部费用的规范管理制度对费用进行控制，如小车费用定补到位，差旅费、业务招待费根据不同的省市进行定额补助，填制费用单据时查看发票是否齐全是否有效以及其他费用是否合理，分门别类的核算到每个部门，为方便下年做财务预算时核定每个部门的各种费用打下基础更能清楚的了解每个部门所发生的每一笔费用。

(1)规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行核查，看账实是否相符。强化会计档案的管理，使每一份合同每一份协议甚至公司内部上传下达的每一份文件都逐一装订成册，以便日后备查等。

(2)按规定时间及要求编制集团公司所需要的财务报表，以便领导能及时准确的了解公司内部资金、费用、成本、利润等情况。

(3)每月按时申报各项税金。在集团公司的年中审查中积极配合领导完成了往年公司的税务稽查工作。

(4)不断加强对公司固定资产的管理，每个办公室添置什么样的固定资产都按领导签字的申购报告及实物发票入账，核实到每个部门，每个责任人，登记成册入档，以便备查。到期的以及出售给其他单位的固定资产经过固定资产管理模块进行报废处理或者清理处理。

(5)每月按时核算职工的工资及费用，准备无误的统计集团公

公司及下属各公司的贷款情况，为领导提供最准的公司资金信息。

(1) 按领导要求对村宾馆的门市部及餐饮部不定时进行盘点，核算门市部及餐饮部的收入、成本及费用，以便能够及时准确的掌握其经营动态。同时提出了对门市部经营管理的见议，以便日后核算与管理。

(2) 正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的申报软件，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3) 由于公司以往内部往来管理不严产生漏洞的缺陷，倒至账面数额过大，占用了公司的大部分资金流量，在陆续结算工程欠款的同时，加大了对往来账务的核对与清查，对年限过长的客户往来进行了仔细的核对。

(4) 月份根据公司去年的利润将年度的分红款核算并分配到位。支付分红款时严格按照领导交办的事项，将有欠款的扣回后再予以支付。

(5) 积极配合工程部对去年及今年的马绵河公路及其它工程进行验收核算。

作为基层工作者，我充分认识到自己是一个执行者，无论何时何地领导交办的工作从不讨价还价都能及时并努力的去完成，遇到问题努力去询问，争取让领导满意。

1)、财务会计知识要学的太多，需要努力学习提高自身的业务素质。

2)、努力学习尽快把合并报表的编制原理弄懂，并学之以用。

3)、工作中有时会马虎，值得去改进。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力学习业务知识，在公司领导及部门领导的正确指导下更上一层楼。

幼儿园育人工作总结篇四

20xx年是永丰华公司坚持发展勇于创新的一年，公司紧紧抓住车箱市场的机遇，市场订单的剧增，在公司全员的努力和中心领导的指导下，全体职工拧成一股绳，团结协作以吃苦耐劳的精神出色的完成了全年工作任务。大家扎扎实实办实事，兢兢业业创市场，努力解决实际问题，为提高公司产品竞争力和综合经济效益不断钻研，积极引进人才、资金、技术，在降低成本的前提下开发新项目、开辟新市场，创出了良好的经济效益。

全公司现有职员170人，其中残疾人85人。元至11月份实现产值4600万元，较去年同比增长35%，并于今年3月被茅箭区二堰街办（二发[20xx]02号）评为区十佳优秀工业企业，去年年底被市委、市政府（十文[20xx]34号）授予扶残助残先进集体称号。开发出的微卡车厢已申请专利，投入市场后备受欢迎，同时在紧张的大批量生产中，安全生产、综合治理均取得优异成绩，公司全年无重大事故，这所有的一切都离不开全体员工的辛勤付出。

1、在与东风公司系列产品配套方面，保留了原大部分客户，放弃了利润较低且没批量的东风股份公司配套零部件，重点开发了东风越野车的前护栏等产品。在车厢方面，稳定平板、仓栅车厢的同时，重点开发了微卡平板车厢和微卡自卸车厢，并成功和东风随州专汽、东风特种商用车公司、东风客底、世纪中远集团、陕汽等客户形成批量供货。

2、为了降低成本，先后完成了越野车公司前护栏支架等冲压零件工艺更改和陕汽宝鸡6.7米仓栅、随专教练车厢底板重新布局，在保证质量的前提下，降低了成本。

3、由于今年的订单量比较大，为保质保量完成规定任务，公司对现有的资源进行整合，增加了部分一线员工，实行了两班倒制，顺利完成3—7月的大批量订单任务。

4、安全生产、综合治理工作组织健全，制度完善，落实到位。管理层对车间做到每周至少两次安全巡检，每周一周五开例行晨会，使安全工作落实到实处，保证了安全生产良好运行。今年5月还特地请消防专业人员来公司给职工进行了消防安全教育，提高消防安全的意识。实现了全年安全生产无重大事故。根据市安监局要求，建立了《生产安全事故应急预案》，明确了万一发生事故后的应急处理的原则、方法、考核措施等。

5、正确处理与银行、工商、税务、社保、民政、残联等部门的关系，顺利完成资金、退税、社保等工作。

公司发展到今天，来之不易，存在的主要问题是场地明显严重不足，生产中产生的噪音和漆雾引起旁边居民投诉，已影响到订单的完成和业务的发展。

根据现市场情况和公司发展现状，永丰华将在未来的3年实现零部件与车厢总成的稳定发展，预计两大系列产品在20xx年计划6000万元□20xx年计划6500万元□20xx年计划7600万元，确保每年递增10%。

永丰华公司将以实际行动，扎实工作，精细管理，开拓创新，不辜负中心领导的厚望，为版块的一方稳定和谐，贡献自己的一份力量。

幼儿园育人工作总结篇五

1、刚接手部门管理时，一切还要进行熟悉了解掌握。特别是内部纪律、专业水平、管理制度等都不太理想，尤其在内部纪律方面，其团队精神严重影响了团队的建设和发展。针对

内部纪律的问题，接手后坚决杜绝了以前的挑拨离间、谣言惑众、无事生非等影响团队建设的事件发生，一旦发现苗头马上解决在萌芽状态，坚决做到杀一儆百，已警后患。在管理方面力求做到公平公正，事件力求调查全面，接手以来在这几方面加大了力度进行管理调整。现在一切基本正常。

2、配合编制了《员工守则》，在管理制度、培训考核、工作技能、员工职责等方面不断进行了完善，但还有不足和待修定的章节待进一步整理。

3、在培训方面加大了力度，加强了基层管理的管理培训和技能培训。加强了员工的技能培训、仪容仪表、礼节礼貌、制度规章、考核等培训。

4、本部在基层领班管理方面进行了调整，辞退一名领班，从内部提拔了两名领班。进行了合理地分配和调到适合领班自身的实际能力的工作岗位，使其更好的发挥所长。

5、在沟通协调方面，本部与各部门及员工方面加大了沟通协调力度，摸清员工心中所想，观察员工心态。多与员工进行沟通交流谈话。有问题为他们及时沟通解决。实施以来起到了良好的效果。把每位员工当着兄弟姐妹一样去看待，真诚地关心他们，帮助他们，让他们不断增强企业主人翁精神，使其感受到团队愉悦的工作环境，教会他们怎样巧妙的完成工作。为他们作好后勤服务保障，才能更好的提高工作效率。

6、在物料控制方面，本部与经营部联系了多家物料供应商，进行了“择优”选取，谁质量过硬价格又便宜就用谁。我部在日常使用上也加强了严格的控制管理，力求把物料成本降到最低。

1、在负二层清洁值班室内设立了员工意见箱，积极听取民意，征求各方意见和建议，以不断完善部门工作。

2、在巡视检查管理方面，制定了重点卫生区域点、加强了巡视检查力度。

跟进了平时较差员工的督导力度，加强了重点卫生区域点巡视力度。

式。强制性的推动力是运用了公司的各项规章制度，让员工有章可循，有一定约束机制。非强制性的引发力是给予员工真诚的关心与帮助，了解他们的思想动态和具体情况尽所能的进行帮助。我们意识到只有做好员工的服务工作，员工才能更好地为公司创造效益。我们服务好员工，员工服务好客户，客户产生经济效益的循环体系。

善了员工的休息环境和值班环境。

5、为了加强员工工作的积极性，实施了每月先进员工奖励评比。

6、本年度在入室有偿服务方面，基本比较稳定，除个别因搬迁终止合同外，合同续签99%。

7、年度共招聘62名员工，共离职59名，本部按编制35人。

8、年度共培训员工32次（自5月起）。

幼儿园育人工作总结篇六

一期甲供材料库存资金为958万元，同比上周库存资金下降7.23%。一期甲供材料各标段的库存情况如下：一标段库存资金183万元占一期库存资金19.11%；二标段库存资金69万元占一期库存资金7.23%；三标段库存资金125万元占一期库存资金13.14%；四标段库存资金44.6万元占一期库存资金4.66%；五标段库存资金326万元占一期库存资金34.08%；总图、厂前区（外管、地管、全厂供电）库存资金208万元占一期库存资

金21.78%。

二期甲供材料库存资金1906万元，较上周库存资金下降15.23%。各标段的库存情况如下：一标段库存资金301万元占二期库存资金15.81%；二标段库存资金242万元占二期库存资金12.69%；三标段库存资金103万元占二期库存资金5.4%；四标段库存资金96万元占二期库存资金5.05%；五标段库存资金71万元占二期库存资金3.73%；总图（外管、地管、全厂供电）库存资金1092万元占二期库存资金57.29%。

- 1、共审核材料计划577条，其中提报有库存可调拨材料79条，物料编码描述和备注中描述前后不一11条，已将存在问题当日反馈专工修改后进行审批，确保材料计划的及时性，创建转储订单30条，由于甲供材施工单位变更，更改接收方150条。
- 2、物资调拨平库计划共35条，其中钢材调拨平库14条计划，共25吨, 金额为13万元，其余2条为过量入库的材料平库，其他项目不再使用材料平库共19条计划，合计金额27.9万元。
- 3、累计审核领料申请单1420张，从源头上杜绝了专工之间抢材料的情况发生，确保了材料领用的准确性。
- 4、对各专业专工申报的新增编码物料描述在系统中逐一核对、排除重码，对单位、物料组在系统中逐条进行检查，核对无误后提交新增流程。流程提出后打电话对各节点逐一催促流程，对遇到的问题及时与专工和物装相关人员沟通，确保新增编码流程顺利通过，将编码再第一时间反馈专工。
- 5、对经过协调沟通无法解决的问题，及时上报主管领导，做到日事日毕、日清日结。关注材料计划的订单形成情况、关注材料计划的到货情况。对于sap系统里滞留时间较长的计划及时与相关专工和物装的相应业务人员沟通，确保材料计划的有效实施和采购。

1、本月共计审核项目物资入库金额1.1亿，审核项目物资出库金额1.2亿；审核生产物资入库金额642万元，审核生产物资出库金额903万元；完成项目与项目调拨、生产与项目调拨共计33万元；审核并申报新增物料编码共计1500个。

2、根据《造价咨询工作手册》中的要求，物流中心及时提供施工方的材料出库及退库明细表，为了完成次项工作，多次与合同预算组专工进行工作沟通、分析研究，按照要求完成了工作。

3、依托sap软件系统管理物资，仓储中心从源头进行管理，从审核计划、物资到货、验收入库、出库，掌握库存物资状态，及时督促各专业组专工领用物资。

4、根据股份公司对加强存货资产盘点管理的要求，及时做好存货的盘点工作。物流中心会计根据《xx能源存货盘点管理规定》配合财务处组织原材料保管共同对现场物资进行盘点，并及时根据盘点情况写出书面报告，上报主管领导，达到降低库存，减少资金占用率，加速资金周转的目的。

1、对临时库房进行规范管理，将库房合理布局，规划出合理摆放区域，组织仓储全体员工对露天库房进行清理整顿，提高了库房利用率，最大限度的发挥现有库房的作用。

2、为使xx能源有限公司项目物资入库、出库进行规范化管理，保证出入库帐目物资清晰，有据可查，组织会计及材料员编制了《xx能源物资管理规定》《xx能源存货盘点管理规定》《xx能源项目物资出入库管理规定》《xx能源项目物资计划管理规定》目前已下发执行。

3、为建立和完善物流中心分级管理的全面管理体系，充分调动全体员工的工作积极性，形成闭环式管理，促使中心各项管理更加规范化、制度化、标准化，中心通过“以奖代罚”、“打开员工晋级通道”、“员工评优选先”、“我心中班组

成员评选”等管理模式激励全体员工，让员工自主提高工作技能和工作质量，同时依据xx能源公司相关管理规定，编制完成了《xx能源物流中心绩效考核实施方案》现已下发执行并取得了较好的效果。

4、完成了地磅三查四定工作，并整改落实相关问题，保证地磅及时投用，确保公司所有原材料及产成品物资的计量称重，为公司项目按时投产奠定了基础。

5、因罐区v-904b成品酸罐发生轻微泄漏，在试漏过程中罐区共计加水、排水约6900m³，后续经过设备制造厂家3次修补后，完成了v-904b成品酸罐的修补工作，目前v-904b成品酸罐运行正常。

6、按照天辰设计院的变更，完成了罐区新增废酸送回泵的安装及配管工作，目前已完成了两台废盐酸泵的单机试车工作，对泵出口管线及废酸装车管线进行了试漏工作，共发现两处漏点，均为法兰连接部位，目前已消漏，现两台泵处于备用状态，同时完成了罐区全部静设备标注沉降标识工作。

7、自9.30开车后，针对目前生产施工特点，对物流中心管理人员、新进及转岗人员、岗位人员及劳务人员进行了安全技能培训，培训内容包括安全基础管理制度、中心现场所涉及到的危化品的物化性质及伤害应急急救、罐区危化品泄漏应急处置方法、消防器材的使用及日常维护保养、固体装卸作业规范，特种车辆现场作业规范及环保排污规范要求、现场安全技术交底形式及内容要求等。通过培训促使岗位新进员工及基本掌握了安全基础知识，提高安全防护意识和自我保护能力。

8、为杜绝物流中心各班组事故的发生，开展中心反三违活动，中心发现三违现象2项，对中心发现的三违按“三违就是事故”的原则，依据中心考核管理规定进行考核处理，举一反三，对今后类似三违事件杜绝发生。

目前安排材料员每周五对一二期库存物资进行统计汇总，并将统计汇总表发至各标段负责人处，要求施工方及时领用，因到项目建设后期，施工方领用量逐渐下降，造成项目物资库存仍在两千八百万左右。

pvc片碱发货平台处拉货车辆进出通道是单行道，现场拉货车辆、叉车、及外协施工单位车辆交叉作业，易发生厂内交通事故，且影响作业安全的硬件设施不完善，经中心各级管理人员共同努力，通过对现场人员职责分工、车辆出入库行驶路线规范、作业场地安全指示标示规范、针对外来司机和内部发货库管叉车司机及装卸人员的分工进行危害辨识并修订安全技术交底单来规范作业行为，现除现场标识因制作未完成外，其他作业以基本规范，但仍有待继续改进。

特种车辆所报的铲车、叉车已全部到货，目前铲车、叉车无固定停放地点，冬季到来后xx能源气温偏低，车辆不易发动；其次，铲叉车维护保养无法正常进行（如黄油补加及日常维护保养因无场所，无法进行），现需设计院及时提供施工蓝图，并修建特种车辆检修厂房，以保证生产正常运行后对特种车辆设备的有效管理。

因公司安排近期将中央大道东侧临时露天库房内物资清空并拆除，物流中心急需另行选址修建临时露天库房，以确保露天库物资的安全存储及保管问题，目前中心已进行选址，望相关处室及时修建完成，同时满足库房内硬化、排水、监控等要求，确保库存物资的有效管理和存放。同时针对此问题20xx年5月打过专题报告，并提交设计意见和图纸，公司领导也审核通过由新疆设计院设计好施工图纸，同时对选址处树木也进行移位，但到目前一直未施工，中心建议及时施工投用，为今后三四期项目建设及物流中心的正常管理做好前提保障工作。

（一）寒冬将至，为配合xx能源二期项目建设尾项施工需求，物理中心未雨绸缪，提前做好物资尤其是冬施物资的入库管

理工作，现场安排库管、装卸工及中心管理人员值班，在确保安全的前提下保证库房24小时进行材料的收发，保证生产及二期项目物资供应正常，同时对冬季入库物资做好防冻防冻措施，需室内保存物资及时倒运入库，对室外存放物资做好上苫下垫工作，保证物资的正常保存及发放。

（二）不断梳理工作流程，确保物资从入库到出库的整体流程通畅，同时根据工作流程制定相应制度，使所有工作有章可循，对已制定下发的制度，根据实际操作情况，在保证项目和生产正常稳定运行的前提下不断进行修改和完善，使之更好的为项目建设和生产服务。

（三）开展好物流中心各级员工及新进员工的安全培训工作。

（四）开展好物流中心班组两级反三违活动。

（五）按xx能源公司要求作好本年度危害辨识工作。

（六）密切关注罐区酸碱储罐及相连管线冬季安全隐患的变化情况，做好标识警戒防护工作。

（七）后期物流管理将致力于如何最大化的实现现代化的物流操作，将在陆续做好基础管理的前提下，逐步规范现场管理，对所有物资进行分区、分库、分类摆放，及时申报采购先进的仓储物流操作使用工具，同时加强对库管的培训和要求，努力向先进行业的物流管理学习和靠近，加快向公司提出的“旗舰店”式企业靠近的步伐。

幼儿园育人工作总结篇七

转眼间半年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。回首这半年来的工作表现与工作态度，自己认为较往年还是有相当大的改观的。不过仍然还会有些不足的地方，自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在

工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好！

我来公司虽然已将近四年，但其实是在公司工作的这几年时间里，自己的主观情绪一直是迷茫与徘徊的，走还是留的问题一直在反复交替的支配着自己，总是找不到一种真正的归属感。我不知道与我有同样感触的人究竟有几个，但我相信我的这番话也是部分人心中的话。虽然大多是同乡，但还是感觉有多堵无形的墙阻碍着大家的交流。总感觉公司工作气氛十分凝重，即使是下班时间，大家在一起说话也是非常注意，似乎总是在堤防什么，大家从来不敢做真实的自己，只是机械般的听从上面的安排做着各自的事情，很少有人能发挥自己的主观能力性为公司创造更大的价值。其实公司确实有些能力很不错的同事，但大都从乐观、积极向上，对工作充满幻想进入公司后慢慢的演变成鸦雀无声的类型了，对于此点，我真的深表惋惜。公司招人也是屡招屡走，屡走屡招，这期间也有很多出色的人，但大都因各种原因离开，我想这与公司制度、公司文化、公司氛围应该有较大关系，这也是一件令人十分痛心的事情，总找不到新的活力元素融入到我们的队伍中，队伍不壮大，没有人才加入公司，公司发展也会是非常缓慢的。

去年年终总结的时候，我听着公司领导在会议上对公司xx年的规划与展望的时候，倍受鼓舞，所以决定在留在公司干完xx年，希望公司能发生质的变化，可以让我们工作的地方更美好，人员更团结，氛围更浓烈，可是在上半年中，还是发现有许多东西都是一尘不变的，公司并没有新的活力元素渗透进来，不觉得让人多少有点失望。我想每一个员工都希望自己的公司越来越好，越来越棒的，这样不仅公司成长了，自己也能随着成长。与公司共同进步的感觉应该是很有成就感的事吧。

今年上半年，已经把供应商资料全部输入澳汀软件，每次询价的时候也会在澳汀里面输入联系记录。但美中不足的是澳

汀软件有时候运行非常缓慢，所以有时候也不愿意去打开登陆它，导致有些单子登陆的不完善，以后一定改进。对于供应商报价文档，已建立文档妥善保管，但不是很完善，以后会加强完善。对于公司同事的询价处理，我自认为处理得不错，但还是在部分单子我处理不及时，究其原因也有以下几点：1、有些单子非常规，问过供应商后供应商没及时回复我，之后也没有记得起再次催促供应商。2、有些单子看过后觉得产品竞争没有太大优势，也没有尽全力的去及时的询问供应商。第一点我犯了记忆性错误，没有在脑袋里深刻的记下单子，第二点我犯了主观主义错误，我应该一视同仁的竭尽全力的处理好同事发给我的任何询价单。

上半年已经在我们的期待与向往中暗淡的过去，我希望xx年下半年公司能有较大的进步与成就。我会努力完善供应商资料与供应商报价文档，对于同事的询价单会竭尽全力及时的给予支持与回复，对于工作态度我会调整到最佳状态。其实自从公司领导说我态度不好后，我一直较为注意自己的态度，但似乎还是不能得到大家的认同，有一种很疲惫的感觉。不被人肯定的滋味是不好受的。对于同事的询价单处理，自己一直疏于跟进，虽然已经建档保存，但是还是一直没有进行后期跟进，今年下半年会努力改进。

对于工资，自从xx年12月份以后，工资就一直停留在那个坎上，没有丝毫增加，不免心中也会是有点失落，打工在外，不为钱财那也是一种太清高的说法。现在物价上涨厉害，经常会有：“什么都涨，唯独工资不涨的”抱怨！希望公司领导能依工作表现、工作能力给予一定的调薪，这样不但能解决同事的生活烦恼，更能调动同事的工作积极性，更好的为公司效力。

对于公司内部人文活动与工作气氛，希望给予一定的改进。公司员工大都是值青春的美好年华，对工作，对未来肯定都是充满期待与幻想的，大家都是有着无限的潜力的，希望公司能想些办法挖掘出同事们的潜力，让大家充满激情的投入

到工作中去。公司其实长久以为缺乏一种凝聚力，总是像一盘散沙，这也是一件让员工大为不快的事情。

公司内部工作人员有些思想极度消极与懒散，希望公司给予正确的纠正与引导。譬如前台工作人员，某些人刚进公司的时候那股“倔劲”与执著是很让人佩服的，但似乎好景不长，这份难得的责任心已经不复存在，相信公司领导已经感受到了吧。我想这种好思想好品质的流逝也与公司环境脱离不了关系吧，或许可以说是被内部同事同化了吧。与同事聊天的时候、客户也屡屡反映前台同事服务态度差，前台不整洁之类的话语，希望公司领导给予重视。深切希望公司领导能到发展的眼光看问题，我相信每个人都是有闪光点的，不要因为过去的错误而对一个人存在主观上的偏见。还是建议公司能组织一些素质拓展活动，这样不仅能增进同同事间的感情，更能挖掘同事的潜力。

写这篇总结与计划的时候我的思想是激烈挣扎的，因为我总是在犹豫到底自己该不该把这些心理话，或者说大家对公司的心理话借我之手写出去，但最后还是硬着头皮写了，如果有不妥的地方，希望领导见谅，毕竟年少轻狂不懂事，有些地方还是带有自己较强的主观色彩的。我是希望自己工作的地方越来越强的！自己也有许多做得不足的地方，我一直在努力改进，希望大家都能看到我付出的努力与改变。

总之，在美格多这几年的时间里，我也并不是一无所获的，在这里，我学到了以前在工厂里没有学到的很多东西，我想有许多东西都会让我受益一生的吧！虽然我在美格多历经波折与坎坷，虽然我也时常抱怨与不满，但我很庆幸自己终于找回了自己，终于成长了，成熟了，学会理智的看待与处理问题了。我想以后我无论身居何方，身居何职，都不会忘记在美格多成长的这段时光，我永远是心存感激的，它是我永远的母校！

幼儿园育人工作总结篇八

1、为能更好的组织生产，努力提升公司综合实力，生产技术部积极配合公司领导，根据公司生产装置实际生产能力及市场行情，认真编制每月的生产计划。

3、针对各车间无法自己完成的维修项目，生产技术部根据实际情况积极组织、协调外来单位进行维修，确保了各车间正常生产。

4、严格执行公司考核制度，每周严格按照制度要求进行一次全厂工艺指标、设备检查，并对每月消耗偏差较大的指标及时根据实际运行情况进行摸底调查。并于每个月的30日，与质监部、经营部一起到各车间进行原材料的统计盘库工作。

1、认真做好各车间生产工艺指标考核工作。我部门下发了《工艺指标考核规定》，在生产工艺指标考核工作方面，根据工艺指标对生产系统影响程度的不同作相应的考核，将工艺指标分为a类、b类、c类指标，其中a类指标由生产技术部进行考核，b类、c类指标由车间自行考核，通过对各车间工艺指标考核，各车间工艺指标合格率明显提高。

2、在20xx年设备管理考核细则基础之上，继续完善考核制度。通过对20xx年各单位设备故障率、设备事故、辅料消耗、备品件库存、计划检修执行情况等进行综合分析、统计，重新量化考核标准。细化了考核方案的，比如，每个月月末，都会组织设备管理人员对全厂设备进行设备完好评估，奖罚分明，确保了制度能够执行，考核能到位。

3、每周一进行全厂工艺、设备专项检查，对查出的问题要求各

单位限期整改并进行复查验收，各车间工艺指标合格率有所提高、设备事故率有所降低，取得了良好效果。

1□20xx年3月31日向集团公司计量检测中心上报三项优秀质量管理成果，其中焦炉煤气的深加工及利用探讨获得了煤炭工业20xx年度质量管理优秀成果，焦炉烟道余热回收利用及推广获得山东省煤炭行业20xx年度质量管理优秀成果。

4□20xx年10月向鄂尔多斯市上报了三项节能改造项目。

生产技术部积极响应公司开展加强学习的精神，每月制定本部门本月学习计划，积极参加由公司组织的全体学习。通过学习不仅增长了知识，提高了素质，而且加强了劳动纪律。除了公司定期学习外，我部人员还在空余时间自修，并取得相关资质，如初级工程师证、职业资格证等。另外我部门人员积极参与民主生活会，通过参与民主生活会，我部门每个人员对自己进行了自查自纠，充分认识到自己工作于生活中的不足，从而让我们知道在今后工作、生活中如何提高自己。通过我部门自我学习及参与公司培训活动，我们不仅拓宽了视野，还增长了专业知识，素质也相应提高。

在统计工作上，我部门每天根据各车间提供的生产报表及时编制公司生产经营调度报表，上报公司相关领导，并时时完善调度报表。重视原始记录、台账、统计报表管理工作，定期对各车间的原始记录、台账等进行检查，确保生产现场原始记录的及时性、准确性。

1、备煤车间精破碎给料机改造

原激振器电机7.5kw□经常出现漏油、振动大、螺丝断裂，经常事故停车。将7.5kw的原给料机激振电机改为3.7kw的振动电机，不仅解决了漏油、运行不稳定、振动大等问题，而且实现了节能降耗的目标，取得了良好的运行效果。

2、备煤车间筛焦楼下料口增加了中焦破碎机

中焦比大焦畅销，因此，根据公司领导安排，生产技术部与

备煤车间自行改造，自制中焦破碎机，安装以后运行效果良好，给公司带来了一定的经济效益。

3、焦炉粉焦抓斗单轨变双轨改造

熄焦池焦末多，清理不及时会堵熄焦泵，影响上水量，从而导致熄焦不彻底，红焦烫伤皮带，而熄焦抓斗单轨运行时抓斗活动范围小且容易掉轨。生产技术部与车间就该问题召开分析会，与车间一起研究了可行的改造方案，将抓斗单轨运行改为双轨运行，改造后明显提高了熄焦池的清理速度，保证生产安全稳定运行。

4、循环水泵房行车改造

由于循环水指标偏离正常值，导致水泵叶轮腐蚀严重，影响循环水上水量，危及安全生产。因此需要定期更换循环水泵叶轮，循环水泵房没有设计行车，人力更换费时、费力，且不能保证是否能够及时维修和维修质量。生产技术部与车间就该问题召开分析会，与车间一起研究了可行的改造方案，给泵房新增行车，将焦炉车间替下的单轨行车安装在循环水泵房，这样很好的解决了循环水泵叶轮更换时的棘手问题，同时也是变废为宝，将旧行车合理利用，给公司创造了效益。

5、lng车间制氮站改造

车间制氮站原有2台y型空气压缩机，在正常生产时必须保证两台全开，而y型活塞压缩机故障率高、维修费用高，一旦出现故障，全厂氮气供应受到制约，外购又给公司增加了生产成本，氮气供应不及时会危及安全生产，造成全厂性停车。生产技术部与车间就该问题召开分析会，与车间一起研究了可行的改造方案，新增一台空气压缩机作为备用，一台出现故障时立即开启备用机，从而实现安全稳定生产。

6、风机双电源快速切换装置

焦炉的生产离不开煤气鼓风机组，是整个焦化厂的核心关键设备。我公司鼓风机为两路高压供电，但不能实现互切，一旦一路电源出现故障，势必会导致全厂性停车，带来不可估量的损失。根据内蒙古能源公司领导指示增加风机双电源快速切换系统，在202配电室增加了风机双电源快速切换装置，实现了煤气鼓风机双电源互切，保证了焦化厂安全、稳定的生产。