

最新年终工作总结新年规划(大全10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。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

年终工作总结新年规划篇一

(一)重点规划目标完成情况

指导完成灌县古城“四态规划”□xx镇区总体城市设计，公园路片区、米市坝片区、快铁旅游枢纽、乐佳广场片区城市设计，大青城休闲旅游产业园区、滨江新区文化娱乐集聚区、四川xx经济开发区总体规划和控制性详细规划、特色镇(聚源镇)规划设计；完成□xx市蓝线规划□□□xx市城市综合交通体系规划》公开招标工作，确定规划编制单位。

(二)重点规划编制推进情况

加快推进□xx市城市总体规划(20xx-20xx年)□□□xx历史文化名城保护规划(20xx-20xx年)□□xx市中心城区总体城市设计等9个重点规划的完善和报批，进一步构建更加科学完善的城市规划框架，塑造城市空间特色，服务于新时期我市城市规划实践发展的需求；完成6项控制论证报告，对相关项目的用地指标和用地性质进行调整，均衡全市各类用地布局，促进经济可持续发展。

二、提升公园城市发展格局，措探索公园城市建设新模式

(一)秉承特色鲜明的城市文化新内涵

通过召开公园城市建设专题会议和现场踏勘，研究确定柏条河郊野公园、灵岩山公园、金马河滨江公园、天府源湿地公园4处选址；结合“大讨论、大学习、大调研”开展为期三个月的公园城市专题调研，成立“公园城市体系构建”“公园城市中的乡村定位”“海绵城市理念对公园城市的基础设施保障”“公园城市与城市空间复合利用”“公园城市建筑格局和建筑物形态的提升”5个课题研究小组，撰写完成高质量的调研报告。

(二) 塑造城园相融的公园城市新形态

指导各建设单位编写《公园概念设计咨询方案征集书》，邀请荷兰、日本、北京、上海等国内外优秀规划师和设计单位，召开专题研讨会、业务骨干专题培训和设计方案评选，对xx市公园体系构建进行系统规划梳理和开发利用，构建xx市系统化的公园空间体系构建，形成以公园建设引导城市开发的结构模式，将城市公共服务、交通等与公园在空间上的叠合，实现城市公共空间功能复合化、服务便捷化。

(三) 实现推窗见绿的自然生态新体验。

确定天府源湿地公园策划方案水文化主题，指导编制完成概念设计方案，划分生态保护、田园休憩、湿地游览、旅游服务和城市功能五大功能服务区，采用“一核”、“三点”、“多廊”、“两园渗透”的空间布局，设计中融入道、水、天府、林盘和熊猫元素，实现与xx-xx景区的过渡和串联。

三、召开专题研讨会，推动城市转型发展

(一) 总结好的经验□xx震后十年来，在各类规划引领下，通过政府领导、群众主体、上海援建、社会参与的多方努力，立足重建，实现了城市振兴，迈入国际生态旅游名城建设新阶段。特别是壹街区从规划理念到项目落地的实践经验，成为了全国城市规划建设的典范案例。

(二)分析城镇转型升级的主要问题。提出要进一步盘活存量商铺资源，以城带镇，以镇带乡，通过场镇产业发展增加就业岗位，充分挖掘水文化、道文化和古蜀农耕文化，实现农商文旅等产业功能的串联，打造高品质的旅游服务体系。

(三)建立后援建时代城市规划建设的长效合作机制。建立城乡规划建设智库，同时由上海同济规划院选派专业团队，配合我市城乡规划编制计划，以上门授课、干部培训和跟班学习等多种形式，为xx市培训规划管理人才。

四、优化建设项目供地及审批运行机制

1、实施预审批和并联制度

在工作中靠前服务，向设计单位提供前期咨询和技术指导，建立事前沟通——事中并联审查——事后统一出具审查结果的工作体系，对工程建设规划许可阶段实行设计方案并联审查，对审查要点进行清理、明确审查要件、统一标准模板。

2、简化审批程序

减少审批环节，建设项目市政总平方案不再单独申请，改为在建设工程设计方案中一并审查；简化审批事项的受理资料，我局在办理建设工程规划许可审批环节不再收取建设工程设计施工图。

3、加强规范管理

建立和完善规划建设项目各科室联审、科室内部多人联审、专家咨询制、规委会审查制等制度，提高规划的严肃性和权威性，增强决策的科学性和民主性，同时内部资料共享、城区重要项目方案和验收会审、技术储备等三项机制，强化内部力量整合和协调。

五、落实乡村振兴战略，提供规划保障

1、乡村规划编制工作。完成xx精华灌区核心区规划纲要及“天府源”田园综合体总体规划(含示范区近期实施规划)规划纲要初步成果。完成石羊镇同心社区□xx镇赤城社区、青田社区3个村庄规划审批，天马镇禹王村村庄规划已通过规委办会议审议，另有8个村庄规划启动规划编制工作，确保乡村振兴战略尽快在我市落地生根、开花结果。

2、科学编制社区规划。针对不同的区位条件、资源禀赋等，探索村庄发展的不同类型、发展模式，释放乡村地区的发展优势。加强对乡村整体布局和建筑风貌的引导，重点包括明确村庄整体布局，完善交通、基础设施配套，确定村庄建筑风貌特色等。

年终工作总结新年规划篇二

一年以来，安全保卫工作在公司正确领导下，在各业务部门的大力帮助和支持下，以维护公司安全与稳定为主要任务，在面临防火、防盗、防中暑以及安全形势日益严峻的情况下，结合公司自身的特点，加强综合治理，强化人员安全防范意识，大力开展法制和安全教育，加大检查监督和处罚力度，及时消除不安全因素，保障了我公司的安全生产，为公司的安全发展作出了应有的贡献，按照要求圆满完成了今年公司交给的各项工作。

一、组织健全，制度完善，责任明确

今年，公司需要加强安全防范的主要工作有春节长假、五一长假、办公室搬迁以及公司扩股增资等重要事项，我们牢固树立“安全才能发展、安全就是效益”的观念，根据企业安全防范要求，制订了一系列安全制度和安全操作程序，并结合工作实际，不断进行总结和完善。年初，我们修订了《__公司安全保卫工作制度》和《__公司安全保卫部处罚办法》等相

关制度与政策，完善了《__出入登记制度》，把安全保卫工作渗透到生产、人员、财产安全的各个环节，同时建立健全了安全保卫工作领导小组，坚持一把手亲自抓，副职具体抓，业务骨干配合抓的工作格局，并层层签订安全保卫工作目标责任状，建立上级抓下级，下级对上负责的安全责任制，进一步明确了各岗位安全保卫工作职责。

二、加强设施建设和管理,增强抵御和防范能力

由于社会治安形势严峻，又遇天气炎热季节，对安全防范工作提出了更高的要求，思想重视是基础，工作落实是保证，为了提高安全防范能力，我们本着安全第一的原则，舍得花小钱，保大钱。对人员实行半军事化管理，对酒库的消防通道进行了改造，对全公司的灭火器等消防设施进行了安全检测，对网络数监控系统进行了定期的维护保养，及时排除安全隐患，使其稳定工作，实现远程监控。

三、加强安全教育，提高员工的防范意识和能力

尽管取得了一定成绩，但还是存在许多不足，主要表现为：少数同志对当前公司的安全形势认识不足，制度落实还不够到位，存在麻痹思想和侥幸心理。今后，我们将继续加强人员的法纪教育和安全防范意识教育，完善内控制度，强化检查督促，继续开展安全文明单位活动，为保障我公司的各项工作顺利开展做出应有的贡献。

年终工作总结新年规划篇三

(一)努力做好日常事务性工作

20xx年是我参加工作的第二年。在20xx年的工作中，我将协助领导做好日常事务性工作作为全年工作的重点。在工作过程中，领导交派的各项任务做到了认真对待、妥善完成，对

每一件事均不放松。承担了xx工作计划、总结和各类公文的起草工作，工作信息的报送工作，组织安排会议、做会议记录等工作。在实际工作中，努力学习，查找不足，不断的改进工作方法，提高工作效率，为单位领导、职工服好务、办好事。

(二)细致完成劳资工作

作为单位劳资员□20xx年我做到了按时制作各项工资，确保每月工资及时发放;按时上报各类报表，确保上报及时准确;按时完成各项统计，确保内容真实有效。在实际工作中，我积极探索劳资工作技巧，制作完成了适应我单位实际的工资台帐，节省了工作时间，提高了工作效率。

(三)做好团支部工作

20xx年xx月，xx成立的团支部，我被选为团支部书记。作为青年团干部，我在工作过程中严格要求自己，争做青年人的表率。组织带领单位团员青年，积极工作，发挥青年人的主动性;认真学习，提高青年员工的综合素质。在20xx年，我作为青年干部代表，先后参加了xx处、市民政局组织的大民政学习讨论活动。参加了市民政局初任干部培训班、市人事局人事干部培训班□xx处青年干部培训班等系列培训活动，加强了理论学习。

在工作过程中，我经常进行自我反思，琢磨工作中的不足和有待改进的工作方式、方法□20xx年，我在工作中存在的主要问题，一是太热衷于做事务性工作，不重视理论学习，理论水平有待提高;二是工作中有急躁情绪，总想一下将工作做完，存在工作毛躁的现象;三是组织团员活动不够多，没有充分调动青年人的积极性，组织能力需要加强。

一是规范公文管理，提高公文处理水平。加强收、发文件的

管理，完善现有管理方法；对xx现有文件报送、传阅制度进行适当调整，加强规范；提高起草公文水平，向高标准看齐。

二是丰富青年职工的组织生活。充分发挥团支部的作用，组织和带领团员青年加强学习，勤奋工作。根据青年人特点，组织不同类型的文化生活，激发团员青年的青春活力。

年终工作总结新年规划篇四

一、 牢抓防火防盗，确保小区安全

小区安全是居民幸福生活基本的保证，安全责任重于泰山。消防工作更是关乎小区的存亡，居安思危，安全工作任重而道远。为了确保小区安全无事故，部门制定了一系列工作计划和安全应急方案。先从思想上让每个队员绷紧“安全”这根弦，再确定安全工作重点区域与南大门保卫科共同联防，从每一个环节入手，周密细致地检查，及时发现并消除安全隐患，将安全隐患控制在萌芽状态。

另外，部门里每天保证有足够的人员备勤，随时准时应对突发事件。在今年的七月份，由于连续暴雨，市场附一楼涨水，值班队员多次通知全体队员抢险，为公司将损失减少到最低。经过全体队员的共同努力，本年度小区无重大事故、无盗窃和重大刑事案件，保证了小区的生活稳定。

二、 提高队员素质，做好小区服务

为了建设一支高素质的保安队伍，服务好小区广大住户。部门制定了严格的入职标准和管理条例，从队员的入职开始严格把关，并且必须符合三个标准即“招聘标准，试用标准，入职标准”一年来部门开展了一系列的培训学习和思想教育活动，并让队员共同参与培训及教育内容的制定。

通过仪容仪表、文明用语、行为规范的学习，通过每周的军

事训练先使队员从外表上改变，树立形象。再通过“人生观、天下兴亡我的责任”等的学习改变队员们的消极思想，树立正确的人生价值观，队员们的素质和修养得了一定的提高。

由于保安工作的特殊性，住户有什么困难问题往往每一个找到保安来解决，那么保安就必须有优质的服务理念和及时有效的解决方法。从服务态度上出发，部门能解决的马上解决，需要其它部门处理的主动联系，不让住户再去找。对经营户的意见及时反馈给公司领导。

一年来保安部把服务做为工作中的主要内容，部门也多次召开会议，共同探讨，讲授经验，并进行了专题学习，使队员们明白了服务的重要性和必要性，在日常工作中能积极主动和其它部门密切协作，共同努力，为营造良好的经营环境和更优质的服务发挥了重要作用。

三、灵活处理各种纠纷，维持小区良好经营秩序

我们小区地处繁华路段，住户多，每天人流量很大，小区里出现的各种纠纷也较多。为此，部门专程派人在__派出所学习外理各种纠纷的方法，本着无论什么原因，以先劝开双方为主，再仔细询问情况，划分责任，尽量使双方意见达成一致。在维持市场秩序方面，部门先后出台严格的管理措施，长期管理。保安部在工作上虽然取得了一定的成绩，但还存在一定的问题，不足之处更是需要深刻总结，努力改正。

在下一年的工作中，我们部门会针对不足之处，结合部门实际情况，扬长避短，在树立__公司形象和完美保安部内部建设上狠下功夫，层层抓起。相信在公司领导的指导下，在部门全体人员的努力下，在来年会取得更好的成绩。

我虽是一名普通的保安员，但在我心中，__小区就是我的家，领导是我的家长。同事是我的兄弟姐妹，小区的事是我自己的事，我要精心守卫我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。

我明白作为一个家庭成员，一名保安员“守卫小区、守卫我家”的责任重大。

保卫是一项特殊的、并具有很大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。卡内基钢铁公司总裁齐瓦勃曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给我们的每一项任务，做到让领导放心。

在__的带领下，我们圆满地完成了今年的工作任务，得到租、住户的满意，得到了领导的认可，我们的工作今年是比较重的一年。当中有几家住户装修消防的施工，进出的人员多且复杂，对我们的工作加大了压力，在这种情况下我们加强对进出人员、施工人员正监管和登记，定时进行楼巡，把萌芽的事故撤底消灭，确保小区的安全。

年终工作总结新年规划篇五

我于xx-x进入市场部，并于xx-x被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，

得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20xx年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度 and 最好的方式来解决。

20xx年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在 今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不

论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

在这样的大背景下，外贸在xx年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

一 回忆过去

1. 对新销售区域的拓展。

以越南市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到xx年底止，总计销售金额为28万美金。从xx年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

2. 注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。xx年成功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

3. 对老客户的优质服务。

重点为乌克兰客户xx和意大利客户yy的跟踪和服务[]xx在xx年销售金额总计为32万美金，面对xx年欧洲对eu2标准的实施，历时6个月[]25cc汽油锯问题现也得到了解决。

二 总结现在

1. 产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2. 跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

《年终总结与新年规划》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

年终工作总结新年规划篇六

转眼间，已度过了忙忙碌碌的x年的教学工作有一定的成绩，也有一定的不足。这一学期我担任二年级，五年级的音乐教学及舞蹈辅导班的教学工作。现将本学期工作做一总结。

1，在音乐教学中，我把关注学生的个体发展，作为根本的教

育目标。把学习还给学生。一年级的课堂应该是丰富多彩的。在课堂中，我根据低年级学生的特点开展了小舞台，教你一招等小栏目。让学生表现自己的才华。给予他们充分的表现欲。在这学期里。我组织学生自制打击乐器，用废旧的瓶子装上大米及各种粮食制作各种打击乐。这种乐器在上课中受到了很好的效果。在高年级的教学中，根据学生现状交一些当今非常流行的网络歌曲。这种方法是我的音乐课堂比以往更有生机，学生的激情很高，学习氛围很浓。

2. 舞蹈教学方面。在舞蹈课堂上。首先，我对学生进行舞蹈基本功的训练，擦地练习，身体各部位活动，拉丁的基本步。接着，我对学生进行了民族民间舞的风格教学。有激情了拉丁舞的基本步教学。及各种手位教学。可以说，通过舞蹈训练能使学生增强体质，提高气质。改进动作的协调性。都有了很大的提高。通过一个学期的学习，我们已经开始排练了两个节目，最后学期结束时，我又对学生进行了大量的动员工作，确保下学期不丢失一个学生。

在这一学期的教学工作中，我认为教学方面不够精，侧重了情感兴趣的培养。但对学生乐理知识的传授有些欠缺。没有处理好音乐相关学科的关系。学生的演唱情感调动能力不够。创编活动成效也不大。对学生的评价力度不高。对于学生整体的音乐感受鉴赏，表现，创造能力培养力度不高。以后还应加强学生的文化素养。在舞蹈教学中。家长对舞蹈的认识还不够深刻。学生参与舞蹈培训的积极性还不够高。大部分学生的基本功很差。没有扎实的基本功。对于排练成品节目有很大的难度。

在以后的教学中，我会一如既往，认真教学。一些有特长的学生。不放弃有兴趣的学生。能够排练出更多更好更有水准的音乐节目。是我校的文艺工作更上一个新的台阶。

年终工作总结新年规划篇七

在这段日子里，我了解了酒店的指导方针、布局建设、部门划分、工种分配、人员定位等自然情况，综合部行使办公室职能，一个联系领导与员工的重要部门，我很荣幸能成为这个小集体中的一员，每天负责收餐票虽然很琐碎，却能体现出我们酒店在管理上的严格性、先进性，质量检查是任何一个企业必备的、而且是重要安全保障部门，作为服务行业质量检查更是重中之重，无论是客房的卫生情况，还是餐饮服务员的仪表仪容无一不影响我们酒店的经营发展，我从最初只知道看到现在拥有一双洞察的眼睛，这是我的一个进步，一个很大的收获。

板报是我们酒店对内宣传的窗口，通过出版报不仅提高了我的写作水平也增强了我的语言表达能力，评估期间承蒙领导的信任在__经理的帮助下整理了两份评估材料，我深切地感受到自己的语言罗列功底和逻辑思维的欠缺，到一线服务是最有收获的地方，虽然辛苦虽然紧张但是我学会了整理房间、开夜床、以及如何摆放才具有美观性等知识，与专家的迎来送往中了解到专家的喜好及时的将信息反馈，以便更好的服务。

在评估工作即将结束的时候正巧__见面会召开，这对于我们毕业生来说是最重要不过了，好久之前便做好了准备，但是楼层服务员确实忙不过来，看到她们废寝忘食、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己都多么的伟大，而是我被这样一个团结、奉献、务实的集体而感动，奉献是无私的所以温暖、激情是火热的所以发亮，这就是企业的财富、壮大的资本！

__酒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，能够高瞻远瞩，开拓外部市场的同时切身为

员工的利益考虑，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，我都能看到了希望。

但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一定会展露出柔弱的一面，也一定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。

多少意气风发、多少踌躇满志、多少年少轻狂、多少欢歌笑语都在昨天的日记里画上了一个终结，但是未来的一年又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，就应该有新的起色，在新的一年中继续努力工作，勤汇报、勤学习、勤总结，最后祝愿我们酒店在澄澈如洗的晴空里，策马奔腾，祝愿各位经理在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺、祝愿各位同仁在新的一年里续写人生新的辉煌！

年终工作总结新年规划篇八

2、配合职能部门开展好过程式控制制和其他有关品质活动；

有许许多多需要我们思考的问题，如何有效归范生产中各种细小环节是我们当前的基本任务，需要我们首先将所预料的各种环节进行规范和部署，以便员工们有章可循，大家做到心中有数；使员工们的危机感进一步增强，进一步提高各方面知识已成为车间员工的当务之急。我班在当前的形式和任务面前，必须选择一套较为符合新线的运行模式，来适应我班的经营活动，以便提高班组的各项工作。我们几个班长经过几个月的不断探索和实践，总结出一套较为适合我班的运行模式。

首先要让员工有一个“省”的观念。建议推行八大浪费：

- 1、不良、修理的浪费；
- 2、加工的浪费；
- 3、动作的浪费；
- 4、搬运的浪费；
- 5、库存的浪费；
- 6、制造过多，过早的浪费；
- 7、等待的浪费；
- 8、管理的浪费。

其次“产品品质的体现在现场”，我们车间一向注重车间形象，现在我们车间设备在明年又有增加，搞好现场管理和设备保养是新线管理工作的重要组成部分，也是产品品质得以保证的前提和基础。所以如何搞好设备维修和保养是新的一年工作的重点。班组根据实际情况制定了一套维护现场管理和设备保养的规章制度来规范现场管理，设备的保养细化到个人。

严格执行生产调度指令，认真组织生产，一个企业的生产是否能够正常进行，取決於生产调度的合理调度，我们生产班坚决服从生产调度指令，为全面完成全年的生产任务打下基础。

其次，班组为提高班组员工的综合素质，逐步将员工岗位进行轮换，让他们有机会接触和掌握各岗位的操作技能，班组为他们提供岗位轮换机会，使员工们的综合素质得到进一步提高。

强化班组管理，搞好班组和谐建设，提升班组凝聚力。今年因为各项还需努力规范，加上“订单和人员”因素的影响，没有过多的时间来搞班组的凝聚力活动，但我们知道班组凝聚力是一个团体能否发挥好整体作战能力的关键，同时作为班长也会主动去问员工挤压的相关知识了解了多少，这样是使大家感觉到一种自重感，和成就感，对以后的工作有很大帮助。其次，班组从以前的管理方式逐步向人性化进行过渡，班组将很多工作让班员来完成，让班员们既感到压力又感到他们对于班组的重要性，使他们主动为班组出谋划策。通过这一年的磨合，班组已经成为一个完整的整体，大家处于这个整体之中，相互配合、相互理解，为将来的工作打下了基础。

总之，这一年通过全班员工的共同努力，在车间领导的正确领导下，能够完成各项工作指标来之不易，但我们也清醒认识到我们所做的工作离厂和车间的要求还很远，我们一定与时俱进、奋勇拼搏、团结一心，扎扎实实干好每一项工作，为明年的工作打好坚实基础，我们相信在我们大家的共同努力下，__的明天会更加美好。

年终工作总结新年规划篇九

狠抓安全管理，减少事故发生：作为一名基层干部，虽然能力有限，但肩负员工的生命安全的重任从未放松。

保证产品质量提高产品品质：我深知作为公司基层，自己的工作直接影响车间的工作质量，出对公司的负责任，我在质量控制方面，一直不敢松懈，对于生产过程中出现的问题从不轻易放过，会主动与质控沟通解决问题，同时加强员工对质量的重要性的认识，要求大家认真做好自检互检工作，确保不让同样的问题出现。

提高班组管理力度：在我的积极带领下并很好的完成了部门

交给的各项生产任务，还把产能翻了又翻，同时在管理上借鉴以往的方法，使员工的执行力得到很大的提高，友好团结，工作认真，提高了工作效率和工作质量，降底了成本，改进技术多项，为我公司每月增值几万元的收入。如：边角料以废变宝。

班组管理方面：如，员工的标准化作业，专业技术水平，有待改进和提高，没有高素质的员工，就没有高质量的产品，员工管理不好是领导的错，因此在以后的工作中，要提高员工综合素质问题，加强岗位技能和专业技术知识的培训，企业文化是很重要。

质量控制方面：质量是生产出来的而不是检出来的，一定要按照目标要求认真抓好每一个环节，每一道工序，虽然目前公司从上到下都开始重视质量，但在实际操作过程中还是存在许多问题，尤其是原材料及配料是很重要，如：前不久生产的‘安医大’就是新供应商原材料abs板有质量问题，给我公司带来不必要的损失，我认为要做好质量工作，必须把握‘严，细，实”的原则，垃圾材料是做不出精品的，以后要严格管理，认真细致，狠抓落实。

安全生产方面：安全管理没有做到位，力度不够，安全培训不到位，劳保用品不全.还有质量问题，如：今年安全事故累累发生，都没有在发生一次事故后及时总结经验教训，避免类似的事件再发生，使我公司的利益受到损伤，为止.在今后的工作加强安全培训，使每位员工都认识到安全生产的重要性。从而形成“人人重视安全生产，人人参与安全生产”的良好性。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，在这一基础上我必须拥有新的高度，在原有的基础上再接再厉，认真提高工作水平，为我公司发展贡献自己的力量，我计划把我公司的功能背板作技术改进。最后再次感谢领导和同事对我的帮助，在新的一年里我会再接再厉用优秀的工作业绩回报各

位领导的关心与厚爱。

谢谢！

年终工作总结新年规划篇十

20__年度，我公司的各级分支机构中，有区域经理、店长、见习店长153名，实际培训153人，培训率为100%，平均每人96天/年；执业药师、药师共有212人，全部参加继续教育和岗位培训；健康咨询师培训达到89人。目前在基地培训储备人员达159人。

公司现有500平方电教化培训中心一间；1个药师培训基地，2个店长培训基地，8个健康咨询师培训基地；培训教官14名。

20__年秋，公司的培训基地被杭州市人事局授予“杭州市大学生见习基地”称号。20__年4月在中百药店联盟大会上被行业推广，一系列的做法得到50余家全国名列前茅的药品零售连锁企业的肯定。四川杏林大药房、贵州芝林大药房等安排了20多名见习店长前来学习交流。

二、主要经验和亮点

(一)创新一种模式：实训基地模式

公司的培训一直是每年的重点内容，以往有请进来学校老师的讲座，有行业协会的会议，有送出去的昂贵的课程，但是只是一味的采用“上面讲、下面听”讲座的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员学得快、忘得快；还有一些是“听听激动、想想感动，回到岗位，无法行动”。花费了大量的人力物力财力，在实际工作中不能发挥和贯彻执行，影响了培训的信心。

在20__年底，公司领导痛下决心，开展培训改革，把300平米

的古墩店作为实验田，改造了电教化的培训中心。陈金良董事长说：“在岸上学游泳，永远不可能成为游泳健将的。”我们摸着石头过河，采取了实训模式，边实验、边研究、边开发。教官既是学习者，又是实践者和研究者。为了更好地落实培训任务，公司以岗位和技能学习相结合，以实际工作作为培训的出发点和落脚点，建立起学考用实践培训机制，即用什么就学什么、考什么。指导思想是培训不是你学了多长时间，会了多少内容，而是在工作你会用多少。

(二) 态度技能两手抓

只有通过培训才能最终使自己成为一名职业化的现代药学工作者。职业化最通俗的理解就是：肯学、肯干、会干。职业化主要包括态度和技能两个方面，“态度决定一切”。公司结合源远流长的医药文化、药学职业道德、企业使命、管理制度，对学员进行思想教育，通过改变态度来改变行为，强化行为来固定模式。

关联用药、慢性病防治、自我药疗、处方审核、健康教育等专业化的“药学服务”是培训课程的重中之重，药品零售行业区别于其他商业零售的最大特征就是专业化，这就要求所有工作人员尤其是药学技术人员，必须全面掌握新时期的“药学服务”理念。门店一线培训合格的员工必须达到初级药师的考核标准。

(三) 主攻三大领域：药师、店长、和健康咨询师

药师是主要专业骨干，作为药品流向患者的最终把关者，药师的继续教育和知识更新也就显得尤为重要。在实际招聘来的药师中，有很大一部分来源于生产企业、批发流通企业、外省通过资格认定得到职称的情况，这样他们在零售门店就不了解药品零售行业的基本规则，从审核调配医师处方到店内存药品的分类管理，从用药咨询指导到跟踪收集不良反应、GSP认证和实施GSP与企业经营管理之间的关联，医疗保

险政策都有个全新的重新学习重新适应过程，还有很大一部分药师专业知识和技能老化。

店长是门店经营的灵魂人物，更多的需要熟悉天天好大药房一线工作流程，熟知公司的管理方式和运作方式，经营指标、人员管理，团队建设等重要工作。外来的店长对新公司的运作需要有专人引路。

店员特别是刚从学校毕业的学生普遍存在三大问题：一是不熟悉必要的药品专业知识，不能充分了解所推荐的药品，没有信心正确指导顾客购买使用；二是缺乏零售行业的服务理念，店员定位不准，不能吸引顾客；三是对本店陈列储存的药品的位置、价格、作用、产地、规格、疗效等不了解，面对顾客的询问不能做详细专业的解答，不能满足顾客的需求。

针对人员岗位和需要技能的不同，公司分别建立不同的培训基地，选择不同层次的教官，选择不同的课程，分别培训。对于公司历程、企业文化、管理制度等通用的课程，就由培训中心统一安排课程。消除入职前的各种紧张情绪，树立积极地执业心态，进行执业生涯教育，确立在公司中的企业定位。