

纸板厂年终工作总结(汇总9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。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。

纸板厂年终工作总结篇一

本学期，教导处将认真贯彻《基础教育课程改革纲要》精神，以我校近期、远期发展目标为先导，以我校学科发展定位为指针，加强校本培训、教师管理力度，促进教师队伍建设，加快教育信息化步伐，努力实现教学质量的持续攀升，进一步树立“以人为本”的教育思想，促使师生素质更加全面和谐的发展，并不断提升学校的办学品位，让校园真正成为师生的精神家园。

1、加强教导处日常管理工作，以量化评比细则为准绳，使管理走向规范化、科学化、人文化，努力提高学校的教学管理水平。

2、加强新课程改革与研究力度，推进学校课程课时改革。以新课程理念为先导，以教学案例和反思为抓手，以课堂教改为重点，组织教师进一步学习新课程，解读新课程，实践新课程。

3、以校本研究为抓手，继续加大“群研”工作的力度，鼓励支持教师进行课题研究，使教师教学理论水平和业务能力得有层次的提升。

4、加强师德建设工作及师资培训力度，着重培养青年教师，促使“青蓝工程”的可持续性发展，确保教师队伍有层次，从而进一步促进教师的专业化发展。

- 5、迎接本学期各级各类各科教育教学竞赛活动，认真组织好学生的赛前辅导工作，选拔、集中学生的优势兵力，采取分层辅导和集中训练方式，力求做到务实有效出成绩。
- 6、进一步做好名校联盟网校远程教育活动，展示名校风采，为学校的百年庆典呈献佳作。
- 7、全面推进我校的精神文明建设和语言文字规范化教育工作，继续争创市级语言文字规范化示范校和自治区级精神文明单位，并重视在各学科教学中渗透环保教育内容，继续争创环保绿色学校。
- 8、加强学生的身体、心理健康教育，重视红十字会工作，以卫生知识讲座及学生喜闻乐见的自救防护演练活动为载体，促使学生和谐发展。

教师的专业成长是一个自然发生的过程，或者说真正有效的学习提高是一种自我需求及自控行为。学校在这方面可以通过必要的规划、组织，凝聚全体教师的力量，形成一个知识共享的网络，共同建构教育的愿景。当教师置身于这一专业成长的团体里，自身的学习、实践的愿望及能力就会大大地提升。

不断学习，成就反思型教师。

加强教师的阅读。引领教师落实并做到“五个一”。读一本好书（与课改相关），充实并更新理念；做一本摘记，读写结合；参加一次点评或论坛，知行结合；练一手好字，夯实基础；写一篇论文或案例，感悟教育。

学校为教师外出交流教学、听课、培训提供更多机会，教师外出学习后需回校交流：可作汇报交流，可上移植课，可上传书面材料，以此实现信息共享，共同提高。

提倡同行相习。学校要充分挖掘本校教师的可贵资源，加大“学科带头人、教学骨干、教坛新秀”三类人的培养力度，提供成功典范，促进青年教师的快速成长。

行为跟进，实践教育新理念。

本学期，我校要抓住全国及本地区的各级各类教育教学类竞赛的契机，通过教学研讨课的授课、说课、制作课件、撰写论文、讲座等活动，实践教育新理念，使骨干教师脱颖而出；并继续落实每学期每位教师组内研讨课的交流展示，把这项活动当作提升教师教学研究能力、课堂教学水平的一个有力的平台，促使教师素质的全面提高。

本学期，教导处将依照“研究——指导——管理——评价”的工作职责，以我校学科发展定位“语文为基础，数学为龙头，英语为特色，科学为核心；语数外科‘搭台’，体音美‘唱戏’”为指针，着力抓好教研组建设，规范教学行为，增强制度化调控、评比、导向的力度，力争使教育教学管理工作务实、高效、创新。

抓教学常规管理，促务实高效。

优化课程结构，突出特长培养。教导处严格执行国家课程安排计划，开齐开全开满大纲中规定的各学科课程，并继续推进我校课程课时改革进程，教师授课严格执行教学进度计划，严格按照课程表授课，班主任不得随意不挤、占、挪用体育、音乐、美术课。如有特殊情况需调课、代课必须经过教导处许可方能进行。

规范备课，提高备课水平。各教研组要坚持一周一次集体备课制度。备课要做到：备教材、备学生、备教法和学法、备作业练习、备板书、备现代教育技术；要体现课标新理念、素质教育目标和创新意识；要精心设计编写教案，教案上要标注备课日期。教案允许采取书写教案或电子教案方式完成。

继续鼓励各教研组发挥群研智慧，实施“集体备课，个人加减”，但决不允许照搬他人教案，无教案者不得进课堂讲课。教研组长必须坚持每周检查教案并签字，教导处也将不定期抽查教案并小结。

备注：语文组的备课可采取“集体备课、资源共享、个人加减、课后反思”的备课方式进行备课。综合学科的备课因同科不同课，故可采取“集思广益、资源共享、个人加减、课后反思”的备课方式进行备课。

按照上级机关提出的“减负”要求，严格执行我校制定的“减负”有关规定，要求教师在注意减轻学生过重的课业负担的原则上合理有效地布置作业，课堂教学中所布置的作业要全批全改，其中部分作业要面批面改并据反馈及时调整自己的教学。教导处将随机进行作业批改的检查或不定期以面向家长的问卷调查进行社会反馈，并适时总结。

教导处对教师的常规工作将淡化月检查制，注重过程管理与调控。本学期，教导处将加强随课堂的调研活动，通过“听、看、问、反馈”四个环节，了解教师教育教学的过程动态，给教师以有效及时的帮助指导。（听——随堂听教师的课堂教学；看——教师的备课反思、批改作业、业务笔记等；问——教师困难、学生看法；反馈——及时交流、及时反馈）

抓教研组管理，营造教研氛围。

本学期，教导处继续狠抓群研工作，立足教研组，教研组工作求真、求实、求活，充分发挥学校教研组长和骨干教师的作用，集思广益，继续推行“集体备课、尝试走班、集体评课”的群研制度，以课堂教学为主阵地开展教学研究，提升教师的教科研素养。

教导处将指导并督促各教研组组织本组教师开展立足课堂、面向学生、既狠抓教学质量又减轻师生课业负担的扎实有效

的教研组活动。本学期各教研组在坚持群研制度的基础上，开展“教研组三个一活动”，即一次有指导意义的教材分析或班级管理经验的交叉研讨，一份可操作性强的教研活动计划和一份内容充实的教研活动总结。建议各教研组开展一次学生学科竞赛活动，以培养学生良好的学科情感，提高学生的学习热情。在求真、求实、求活的教研活动中，让老师们真正实现教学理念的刷新和教学行为的改变。

要强化教师职业道德建设，树立学高为师、身正为范的职业精神，本学期将加大对教师仪容形象的引导力度；并以班级建设工作为重点，以校园、班级宣传栏为窗口，以中共中央关于未成年人思想道德建设工作的文件为指导，重视学生的思想品德养成教育、行为习惯的养成教育以及学习习惯的养成教育，关注学生的身体心理健康的发展。

重视综合学科的课堂教学，强化教学安全意识，关注大课间活动、校园宣传栏和各类特长培训活动，使“体音美‘唱戏’”的学科定位切实落到实处，让我校综合学科的课堂教学和校园活动为校园文化建设充分发挥应有的作用，以促使学生得以和谐全面地发展。

切实提高全校的语言文字规范意识和应用能力，使普通话成为我校的教学语言、校园语言，成为各部门、各单位的主要工作用语；使校园内的文字应用基本规范，达到国家现行的文字政策和文字应用管理的法规规章和规范标准的要求，（本学期，练字课要求教师进行规范字的现场指导）；继续巩固学生的基础语言文字水平，同时更注重培养其语言文字规范意识，提高师生的素质，提升我校校园文化的品位。

教导处工作要坚持“四性”：即实践性、实效性、科学性、全员性；树立“三种意识”：即服务意识、改革意识、创新意识；做好两种服务：一切为了教师，为了教师的一切，一切为了学生，为了学生的一切。本学期，教导处将继续以新课程改革为契机，以校本教研为依托，以课题研究为动力，

树立合作意识，调动教师的教科研积极性，提升我校的教研水平，力争切实做到“教研引路、立足校本、创新探索、夯实基础”，努力创办示范名校。

（具体工作可随自治区、市、天山区的教研工作计划作机动安排）

二月份：

- 1、各学科参加教材分析
- 2、举行开学典礼、明确新学期目标、正常教学秩序、上报学额
- 4、教研组长校本培训
- 5、相关学科竞赛培训辅导。
- 6、双休日“趣味班”和作业、特长看护班的前期筹备工作

三月份：

- 1、组内研究课启动。
- 2、召开青蓝工程工作会议
- 3、相关学科竞赛集训
- 4、“华杯赛”初赛（3月18日）

四月份：

- 2、双休日班和作业、特长看护班中期运行的相关管理工作
- 3、毕业班制定复课计划

五月份：

- 1、特长培训班成果大展演
- 2、青蓝工程徒弟汇报观摩课、基本功测评工作
- 3、迎“六一”系列活动
- 4、各学科制定期末分项测试计划

六月份：

- 1、六年级升学考试
- 2、其他年级做好期末复习工作
- 3、组织学生期末考试
- 4、完成期末总结、资料归档工作
- 5、部署师生暑假活动

20xx年2月

纸板厂年终工作总结篇二

严格按照《传染病防治法》及其“实施办法”的要求，以控制突发疫情为重点，以保证传染病监测上报率为基础，切实加强医务人员培训，完善奖惩制度，扎实推进工作。

- 1、传染病病例报告：继续实行“首诊负责制”，责任报告人在首次发现或诊断法定传染病人、疑似病人及病原携带者时，应立即认真填写“传染病报告卡”和“传染病登记本”，并按规定的时限和程序上报。对有漏报、迟报、瞒报者，进行

通报批评和相应经济处罚。

2、传染病信息网络直报：根据疫情需要，实行即时网络直报和每日网络直报制度，预防保健科设立专人疫情报告人员，每日到各门诊收取“传染病报告卡”，并将临床科室上报结果与检验科、放射科上报结果进行核对，汇总后上报。

3、监测资料的统计分析反馈：每月底对当月疫情进行统计分析，结果反馈至主管主任及医务科。

4、传染病知识培训：制定详细计划，从传染病防治基础知识、突发疫情应急处置和病例监测等方面，对全体医务人员进行培训、考核。

5、认真完成当地卫生行政部门下达的指令性任务；做好突发公共卫生事件的应急处置工作。

1、对辖区内高血压、糖尿病、精神病等慢性高危人群进行一年至少4次的随访，一年免费体检一次，定期进行咨询和用药指导，并及时录入健康档案，利用随访做好疾病防治宣传。

2、高危人群发现和干预：进一步加强门诊35岁以上首诊测血压登记制度门诊测血压覆盖率100%，测血压登记率达95%以上，测血压信息和慢病患者就诊信息利用率95%以上；对工作中发现的2型糖尿病高危人群进行有针对性的健康教育，建议其每年至少测量1次空腹血糖，并接受医务人员的3 健康指导、2次随访工作。

用“儿童预防接种宣传日”和“母乳喂养宣传日”，积极进行妇幼知识、儿童保健知识的宣传工作。

1、公众健康教育：利用院内外健康教育版面，做好公共卫生知识和健 2

康常识的宣教，倡导健康的生活方式和绿色生活理念，充分发挥医疗机构在提高群众健康水平方面的作用。院内健康教育版面每两月更新一次，院外版面根据相关部门要求随时更新。

2、个体健康教育：通过对门诊病人发放健康教育处方，提供针对性强的疾病知识，加强对病人的个体宣教。

3、社区健康宣教：与相关科室配合，利用“世界保健日”、“结核病防治”、碘缺乏防治日、世界无烟日、预防接种日、艾滋病日等，深入社区进行健康宣教，服务于群众。

巩固规范化接种门诊的建设成果，建立健全计免制度，规范计免接种操作，按照《预防接种工作规范》要求，做到安全注射，为辖区适龄儿童提供安全、有效、免费、均等化的免疫规划的预防接种服务，熟练掌握接种前、后的情况，做好异常反应的处理与登记，加强冷链管理，做好疫苗的进出、冷链运转管理，失效药品的登记。要求各年龄组建卡率、建证率、卡证符合率达98%，入托学生验证率达100%。

为60岁以上的重点人群提供一次免费健康体检，提供疾病预防、自我保护和伤害预防、自救等健康指导。

加强0-6儿童健康体检工作，6岁以下儿童管理率达85%，新生儿访视率达85%。及时发现和治疗影响儿童健康的疾病，提高儿童健康水平，同时对儿童的生长发育、辅食添加等营养与护理的咨询指导，对常见病、心理发育、意外伤害的预防指导，提高儿童健康水平，降低5岁以下儿童死亡率。

搞好辖区内饮水卫生、公共卫生、食品卫生安全巡查，学校卫生的指导与管理，医疗市场的管理工作。

和三个业务指导中心交办的其他临时性工作。

提高村卫生室人员的业务水平，确保基本公共卫生服务质量。

、肿瘤病人的监测，随访、报告工作。

登记、上报工作。

纸板厂年终工作总结篇三

20xx年即将过去，算一算我来到九华实习也三个月了，俗话说：万事开头难。无论做什么工作，起初总是一个艰难、磨练、积累的过程在这三个月的时间里也了解到了许多学校里学不到的知识，了解了旅行社导游工作与计调工作的具体程序。同时我也体会到导游和计调都是对知识积累、工作经验积累和应变能力要求很高的职业。因此平时要多注意知识的积累，多涉猎各方面的知识，拓宽视野，增加和客人交谈的话题和内容，提高自己的深度。并且还要细心，要事前预先了解可能出现的情况，提前做好准备工作，从而使自己在工作中掌握主动权。

下年度计划：

一、目标市场定位

假设我们把目标客户群分为高、中、低三个客户群，高、中端的客户基本上会选择大的旅行社，尤其是高端的客户群。因此流到我们本土旅行社的客户基本上就是中低客户群。但这也只是一种趋势，不是一尘不变的，只是我们首要的目标客户群应该定位在中低端的客户群中，去开发和维持这些客户。

(一)其中最为关键的是如何稳住“摇摆”的中端客户群。目前我们旅行社之间的抢客现象也主要是集中在这一客户群上，而各家旅行社的竞争方法也主要是价格上的恶性竞争。那么我社在此竞争中要取胜，我们就应该有超出价格竞争之外的

新的竞争思路。

1、以创新取胜，我们应该将接收的各地组团社的旅游行程计划笑话成为有我们自己个性特征、特色的线路安排。让我们的行程区别于、特色于其他的旅行社。

2、以优质取胜，我们在给客人推荐线路时，尽量具体情况具体分析，根据客人特质的不同，给予不同推荐，并与其他线路的不适之处进行对比，突出本线路的亮点，使得线路因适合而变得优质。

3、以价廉取胜，在保证行程质量和一定利润的基础上，以价廉取胜，俗话说：人多力量大。人多往往利润也会大的。

4、以宣传、促销取胜，这一策略是在所有的准备工作都具备之后的“东风”。可以是宣传单、网络、电访或是面访等。

5、以提供售后服务取胜，这一竞争手段，在我市现有的旅行社中实践的并不多，最主要的方式就是问候电话，亲切询问出游的感受及意见、建议等，并做好记录并改进。有客人的意见才能让我们有针对性的提高工作。

(二)另外，对于低端的客户群，主要集中在农村乡镇。随着经济的发展农民的经济收入和生活水平普遍提高，尤其是中老年人，儿女们成家立业，家庭宽裕，旅游的欲望日渐旺盛。因此这也是一个潜在的客户群。所以，只要我们能够在这些乡镇能有适当的宣传活动，我想能有很大的收获的，(如“北京双飞六日游”的行程在乡镇是绝对有吸引力和市场的)我们甚至可以通过一些关系在适当的位置设办事处。

二、计调

1、聘用专业人才，做好职务和工作的分工，并做好定期的培训作。

2、计调分工要细致和明确，尽量做到每个人具体负责一个区域的线路，精细的吃透线路的细节，在顾客上门时我们能因人而异的为他们推荐和解说，应答如流。从而让我们显得更有专业素质，获得客人的信赖。

3、力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，尽量做到在旅程结束后进行回访，亲切询问旅程的感受、意见和建议，并改进。因为维系一个老客户比发展一个新的客户要容易和必要，更容易形成客户对品牌的忠诚。

4、注意保持同行间的友好关系，争取通过“第三者”了解到一些其他旅行社的近期相关动向。

5、本社内的同事间应经常进行小型的活动，促进同事间的工作心得交流和情感交流，增进公司的向心力。

三、建立健全公司的各项制度，包括日常的行为规范、考勤、作息制度、薪酬制度、奖惩制度等。使公司行程规范的运营模式。

纸板厂年终工作总结篇四

20__年，是物业公司致为关键的一年。工作任务将主要涉及到企业资质的换级，企业管理规模的扩大，保持并进一步提升公司的管理服务质量等具体工作。物业公司要在残酷的市场竞争中生存下来，就必须发展扩大。因此，20__年的工作重点将转移到公司业务的拓展方面来。为能够顺利的达到当初二级企业资质的要求，扩大管理面积、扩大公司的规模将是面临最重要而迫切的需求。同时，根据公司发展需要，将调整组织结构，进一步优化人力资源，提高物业公司的人员素质。继续抓内部管理，搞好培训工作，进一步落实公司的质量管理体系，保持公司的管理质量水平稳步上升。在工作程序上进行优化，保证工作能够更快更好的完成。

一、对外拓展：

物业公司到了20__年，如果不能够拓展管理面积，不但资质换级会成为一个问题，从长远的方面来讲，不能够发展就会被淘汰。因此，公司的扩张压力是较大的，20__年的工作重点必须转移到这方面来。四川成都的物业管理市场，住宅小区在今后较长的一段时间里仍是最大市场，退其次是综合写字楼，再就是工业园区。按照我公司目前的规模，难以在市场上接到规模大、档次高的住宅物业。因此，中小型的物业将是我公司发展的首选目标。同时，住宅物业是市场上竞争最激烈的一个物业类型，我公司应在不放弃该类物业的情形下，开拓写字楼、工业物业和公共物业等类型的物业市场。走别人没有走的路。在20xx年第一季度即组织人员进行一次大规模的市场调查。就得出的结果调整公司的拓展方向。

经过20xx年的对外拓展尝试，感觉到公司缺乏一个专门的拓展部门来从事拓展工作。使得该项工作在人力投入不足的情况下，市场情况不熟，信息缺乏，虽做了大量的工作，但未能有成绩。因此□20xx年必须加大拓展工作力度，增加投入，拟设专门的拓展部门招聘高素质的得力人员来专业从事拓展工作，力争该项工作能够顺利的开展起来。投入预算见附表5。

目前暂定20xx年的拓展目标计划为23万平方米，这个数字经过研究，是比较实际的数字，能够实现的数字。如果20xx能够找到一个工业园区则十万平方米是较为容易实现的；如果是在住宅物业方面能够拓展有成绩，有两个项目的话，也可以实现。目前在谈的大观园项目等也表明，公司20xx年的拓展前景是美好的。

二、换取企业资质

按照四川省的有关规定，我公司的临时资质是一年，将于20xx年5月份到期，有关行政部门根据我公司的管理面积等

参数来评审我公司的企业等级。据我公司目前的管理面积，可以评定为四级企业。如果在5月份之前能够接到一个以上物业管理项目，则评定为三级企业，应该是可以的。所以，企业等级评审工作将是明年上半年的重要工作之一。换取正式的企业等级将更有利于我公司取得在市场上竞争的砝码。因此，在20xx年第二季度开始准备有关资质评审的有关资料，不打无准备之仗。争取一次评审过关。

三、内部管理工作：

(一) 人力资源管理：

物业公司在20xx年中设置了两个职能部门，分别是综合管理部和经营管理部，今年将新设立拓展部。分管原来经营管理部的物业管理项目的对外拓展工作。同时，在现有的人员任用上，按照留优分劣的原则进行岗位调整或者引进新人才。在各部门员工的工作上，将给予更多的指导。

在员工的晋升上，更注重于不同岗位的轮换，加强内部员工的培养和选拔，带出一支真正的高素质队伍。推行员工职业生涯咨询，培养员工的爱岗敬业的精神。真正以公司的发展为自己的事业。在今后的项目发展中，必须给予内部员工一定的岗位用于公开选聘。有利于员工在公司的工作积极性，同时有利于员工的资源优化。

在培训工作上将继续完善制度，将员工接受的培训目标化，量化，作为年终考核的一个子项。员工进入公司后一年内必须持证上岗率达100%。技术性工种必须持相关国家认证证书上岗。20xx年的培训工作重点转移到管理员和班组长这一级员工上，基层的管理人员目前是公司的人力资源弱项，20__年通过开展各类培训来加强该层次员工的培训。

(二) 品质管理：

质量管理体系在20__年开始推行，其力度和效果均不理想。除了大家的重视度不够外，还在培训工作上滞后，执行的标准没有真正的落实。为此□20xx年将继续贯彻公司的质量体系，为公司通过iso9000□20xx的认证认真的打好基础，争取能够在20xx年通过认证。

在20xx年2月份以前组织综合管理部和公司的主要人员对质量体系文件修改，使得对公司更加合适而有效。针对修改版的文件，组织精简有效的品质管理培训。对新接管的项目实施项目式的质量体系设计，对单独的项目编写质量文件，单独实施不同标准的质量系统。

20xx年将实施品质管理项目专人负责制，公司每个接管的项目都指定专人配合品质主管从事质量管理工作。包括在该项目的质量内部管理、业主的投诉及处理、管理的资料档案收集、制作项目质量管理审核报告等。同时，配合项目业主(业主委员会)的需求进行年度的质量管理分析调查，获得有效的内部管理信息和业主的建议，以便对项目的不合格项进行整改。

20xx年12月拟将进行一次内部质量管理体系审核，将严格依照iso9000□20xx的要素进行，这次内审将是物业公司的第一次品质管理总结会议。

(三) 行政工作：

综合管理部在20xx年中，未能彻底的起到承上启下的作用，有一定欠缺。工作有停顿，许多问题没有细致的落实。在公司和员工之间没有一个有效的沟通手段，大部分员工对工作情绪低沉，得不到高层主管的工作帮助。为此，在20__年综合管理部要加强管理，做好人事、劳资、档案外联等各项工作。在公司内设置建议信箱，具体设置在公司总部和各项目处，用于公司员工就公司的现状和工作生活中的各种问题进

行咨询，由行政主管人员抽专门的时间了解，并回复。同时公司每个季度必须召开一次集体工作会议，或者阶段性的质量体系审核。

20xx年物业公司的消耗物品采购将由综合管理部进行统一采购。采购的形式采取固定供货商合同制服务，有利于节约成本和规范化操作。每月的20-25号各管理处报下个月的材料采购清单，30-下月3号领取所采购的物资，在有力保障项目处正常运转的同时，注意费用的有效控制。

20xx年物业公司还要慢慢的溶进四川成都乃至西南的物业管理市场，参加行业协会，参与政府主管部门或者其他单位举办的各类专业活动。对四川省的物业管理行业进行理论性的研究，为公司发展指明道路方向，同时也在物业管理行业打下华神物业的烙印。

(四) 企业文化和品牌打造：

华神物业是年轻企业，依托华神集团和四川的大经济环境发展，华神物业继承了华神集团的优良传统，打造企业品牌，铸造朝气蓬勃的企业文化。在20xx年物业公司将通过举办一系列的活动，来铸造公司的品牌和文化。如：岗位技能竞赛、服务水平竞赛、篮球赛、赛等，以此加强企业的凝聚力，增强员工的归属感，激发员工的工作热情。严肃工作纪律，从细小处做起，如：着统一服装上班、见面问好、主动为业主提供帮助、下班整理自己的办公桌等等。再就是举办多种多样的竞赛活动，同时积极参与有关物业管理的各种会议和培训，在业界建立形象。

三、经营管理工作：

20__年，经营管理部主要工作是在公司已有和新接的各项目中挖掘项目的相关资源进行经营，指导项目部开展经营管理工作。核算项目部的经营情况，根据实际情况和计划来调控，

以达到经济效益最大化□20xx年的两个经营项目，在年底都进行了剥离。因此□20xx年经营管理部主要进行物业管理项目的经营工作，兼而寻找新的项目。

四、收支预测：

收入：按照先前的预测，二零xx年扩展23万平方米的管理面积，按目前已经有可能的大观园项目方案来计算，已经有15万平方米。年开支72万，收入74万，收支相抵，除去不可预见的因素，则该项目持平。若按另外扩展8万平方米面积，每平方米0.4元计算，则年收入38.4万。预测利润率为10%，即3.84万元。综合计算，若在3月份前进驻大观园项目则盈利不超过1.5万元。若在换取企业等级资质后，顺利拓展8万平方米的项目，预算盈利1.92万元。随着管理面积的扩大，利用资源可开展多种经营项目，但由于可变性和不可预测性，在此不对此做测算。据此，综合计算，公司明年总收入24万(工业园)、74万(大观园)、38.4万(拓展新项目)，共136.4万元。

支出：工业园管理处全年支出预算22.8万，大观园项目全年支出预算68万，拓展新项目支出预算34.56万，公司本部支出10.4万，则全年总支出为135.76万元。

利润：136.4-135.76=0.64万元。

华神物业在20__年必须得到一个质的提升、积累，面对困难打开一个新的局面，公司才能向前走。在下一年度必须放开步伐，大胆尝试各种新的经营方式，力争取得最大的经济效益。本工作计划是公司20__年各项工作计划的大纲，详细计划以本大纲为主体展开。

纸板厂年终工作总结篇五

服务监督要有新思路。一方面要巩固“创先争优”活动的成果；另一方面，要开展和实施“服务质量年”活动，继续以

活动推动服务再上新台阶。

1、全面检查

在每月的头两个星期，企业管理部应组织校园联络员和被督导人员

根据学校活动安排、后勤管理处要求和工作常规，对所有专业中心进行专项检查，在不同时期采取不同的专项检查方式，如迎新、饮食、洗浴、交通等。

3. 充分发挥各中心监督检查部门的作用。

每个中心每月向企业管理部提交一份监督检查报告。据报道，企业管理部深入每个中心进行有针对性的复查。如仍有问题，应追究相关人员责任，并扣分。企业管理部也要听取各中心监督检查部门的汇报，汇报的主要内容是这个月采取了哪些服务监督措施，发现了哪些问题，如何处理发现的问题。

4. 各中心联合检查：由小组和各中心负责人组成的联合检查组对各中心的服务质量进行抽查，旨在取长补短。抽样检查结果也是企业管理部对各中心服务质量评估的重要组成部分，每学期至少进行一次联合检查。

(二) 督导方式：通过学生定期工作会议信息反馈、师生投诉、听取意见等方式收集服务质量信息。

1、学生后勤服务工作会议反馈

后勤服务例会以校区为单位，每月召开一次，由集团企业管理部和学生后勤管理委员会共同组织，由校区各学院学生代表和校区负责人参加。

2. 来自教师、学生和员工的投诉

通过电话、网络、邮件和集团总值班室反馈的信息，及时进行处理和整理，形成监控内容。

3. 去找学生和老师听取意见；去相关部门听取意见；听取各中心员工的意见，了解各中心的服务质量和问题根源。

(三)考核方式：集团企业管理部根据各中心今年扣分情况进行汇总排队，作为年度先进单位考核和管理干部聘任的重要依据。通过工作，逐步建立职责明确、监管有力、约束到位、奖惩分明、服务规范、师生满意的服务监督网络。

二是逐步理顺管理体制，加快依法治企步伐。为了建立一种全新的适合物流服务集团的企业管理模式，我们从管理体制、管理手段、管理标准、管理效率等方面进行了深入的探索，试图建立一套相对完善的企业管理体系。

1、建立制度，加强中央实体的宏观管理，发挥宏观调控作用。修订相关标准化制度，如合同管理办法、资产管理办法、招标投标管理办法、成本管理办法等。

2. 逐步建立面向企业管理的数据信息中心。需要形成资产数据、岗位数据、基本情况数据、经济效益数据、企业文化建设数据等。

3、资产，摸清家底。5月底前，检查全集团中心(公司)使用的学校自有固定资产和用自有资金购置的固定资产。

4. 加强合同管理，规范合同文本。中央单位在国内外签订的所有经济合同都要实行审批和认证制度，所有经济合同都要纳入档案管理。

5. 加强招标管理，规范招标程序，规范招标组织，规范招标文件。为加强招标管理，对外招标项目一律统一办理。明确招标项目，单项采购金额在1万元以上，年度批量采购金额

在3万元以上的必须进行招标，由集团组织。

三是做好调查研究，为集团和中心提供有价值的研究报告

4. 服务体系研究：为使集团服务体系完整、规范，对各中心的服务内容、方法、标准、质量、监督、奖惩、评价等方面进行调查，形成完整的集团服务体系。

纸板厂年终工作总结篇六

详细目标：

组织学习医院下发的《医疗质量暂行规定》，认真履行职责，激发护理人员的服务热情，增高护理服务质量。

实施措施：

1、组织全体护理人员认真学习《医疗质量暂行规定》，按规定规范护理工作。

2、在护理工作中做到视病人为亲人，以“一切为了病人，为了病人一切，为了一切病人”为工作指导，认真履行护士职责，增高护理人员对服务意识的认识水平，激发护理人员的工作热情。

3、组织全体护理人员认真学习护士修养与礼仪规范，强化服务意识。坚持上班前举行服装整理仪式，使护士在工作中保持整洁文雅、端庄大方，为给病人提供舒心服务打下良好基础。

二、深入开展整体护理，全面增高职业素质

详细目标：

继续开展整体护理，规范护理程序，增高整体护理病历质量，丰富健康宣教内容，更好的为病人进行整体护理。

实施措施：

1、组织学习《儿科学》，熟悉有关疾病的病因、病理及发病机制，丰富健康宣教内容。责任护士深入到病房，加强对患儿家属的健康宣教，增高用护理手段解决问题的能力，促进患儿早日康复。

2、让有经验的老护士为新护士讲课，传授整体护理经验。如遇模糊概念，大家一起讨论，共同解决问题。

3、每月组织教学查房，分析存在问题，提出改进措施。

4、电子病历及时评价，护士长坚持每周检查2-3次，发现问题及时纠正并通知到责任护士，防止类似问题再次发生。

详细目标：

以《儿科护理学》为基础，不断学习业务知识。加强十五项护理技术及急救能力训练，增高护理质量，培养一支业务技术精，素质高的护理队伍。

实施措施：

1、制定__年训练计划，每月组织专题讲座。鼓励护士自学并做好读书笔记。

2、低年资护士加强十五项护理技术训练，增高小儿头皮静脉穿刺成功率，增高技术程度。

3、高年资护士加强应急、急救能力训练。工作中给低年资护士做好表率，言传身教，让儿科团结、协作的优良作风发扬光大。

4、大力表扬星级护士及“__”优秀护士，激发护士爱岗敬业热情，更好的为病人提供爱心服务。

5、加强护理人员法律意识，强化法律观念，组织学习有关法律知识，并灵活运用在工作中去。

四、严格执行各项规章制度，增高护理工作质量

详细目标：

建立健全各项规章制度，规范工作秩序，使小儿科护理工作程序化、制度化、规范化、标准化。

实施措施：

1、严格执行消毒隔离制度。静脉穿刺做到一人一针一管一带，每次操作前洗手；每晚治疗室紫外线消毒，病房空气消毒，严防医源性感染。

2、严格执行早班制度。切实做好晨晚间护理，基础护理到位。保持患儿床单位清洁整齐，环境温馨、舒适。

3、严格执行床头交接制度。对病人病情做到九明白，在交接班时向下班护士做具体报告。

4、严格落实各级工作人员职责。护士长每周二次检查卫生员工作质量，保持病区清洁整齐；每周二次对病人满意度进行调查，确保服务质量。

5、配合护理部做好月护理质量检查、夜查房、双休日查房等制度，确保各项护理指标达到三级甲等医院标准。

五、强化科研意识，增高护理科研能力

详细目标：

实施措施：

1、积极给高年资护士创造条件，安排到图书阅览室学习，查阅文献材料，营造良好的学术氛围，力争有高水平的论文发表。

2、采用激励机制，对有学术论文在杂志上发表或在会议上交流的护士在评选优秀护士及年终奖励时，优先考虑。

六、开展婴儿抚触，拓展护理技能

详细目标：

在较短时间内医学，培养全科护理人员控制婴儿抚触技术。

实施措施：

1、完善婴儿抚触室的配套设施，灯光、环境、温湿度符合标准要求。

2、训练护理人员婴儿抚触手法，尽快控制抚触技巧，让这项护理技术为我科带来良好的经济效益。

组织全科护理人员认真学习医院相关规章制度及科室相关规定，注重服务态度及工作秩序的养成。

纸板厂年终工作总结篇七

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的`引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，

加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

1、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

2、其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

3、如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品利润的合理分配原则，是不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。合公司业务人员专业素质，产品要往三个

有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

纸板厂年终工作总结篇八

一月：全面加强社区残疾人组织建设，搞好基层残疾人工作者的培训。

二月：紧紧围绕工作重点做好残疾人政策落实和法制宣传，稳定残疾人队伍，更好的为广大残疾人服务。

三月：继续加大残疾人就业工作的力度，积极开拓就业渠道，大力安排残疾人就业。

四月：做好残疾人致富技术培训，为广大残疾人平等参与社会竞争提供服务，加快残疾人脱贫步伐。

五月：计划举办盲人按摩、残疾儿童康复训练培训，并准备免费举办残疾人致富技术培训班一期，培训30人。

六月：做好半年工作总结，举行一次残疾人座谈会。

七月：开展残疾人康复工作进社区工作的试点，安排康复地点，添置康复设备，依靠社区优势将残疾人康复在社区开展起来，为基层残疾人康复提供便利，并逐步推广。

八月：做好残疾人康复工作，争取区康复工作支持。

九月：对社区居委会的精神病残疾人随访登记，并做记录。

十月：做好残疾人的调查分类。

十一月：做好十五规划中残疾人综合服务设施建设的准备工作。

十二月：做好年终总结和下一年工作计划。

纸板厂年终工作总结篇九

一、完善制度，规范公司管理。

解决旧制度与新制度之间的矛盾，探索新老制度适用性，依法修订完善合理的、适用公司实际的规章制度，使公司管理做到有法可依、有章可循；全面推行质量管理体系，加大奖惩力度，逐步完善“自我管理、自我约束、自我激励”的质量管理体系。

二、加强培训，提高职业技能。

对各岗位员工进行全面的岗位应知应会培训和系统的岗位理论知识培训，提高公司员工的整体素质和专业能力，打造知识型员工队伍。

三、以人为本，抓好安全生产。

坚持“安全第一，预防为主”的方针，抓好安全生产建设，强化员工安全意识，逐步建立安全生产细化标准。

四、增强服务意识，提高员工满意度

综合管理部的工作性质要求就是两个字——“服务”，只有先做好服务生的角色才能发挥管理者的功能，在服务的过程中参与公司的管理工作。做好综合部工作，水平在综合、灵敏在信息、权威在督查、形象在接待、瓶颈在运转、评判在领导。因此，必须强化七个意识：一是爱岗敬业意识；二是服务至上意识；三是灵活变通意识；四是自立自强意识；五是分工协调意识；六是团结协作意识；七是廉洁自律意识。

五、开展公司组织活动，增强互动，丰富企业文化。

举办积极、健康、向上的业余活动，增加员工之间互动机会，增进友宜，加强团结，进一步丰富企业文化。

六、明确健全部门各部分工作责任人的职责与权限

在职责范围的事情要力争做到快速、准确、完善。不属于职责范围的应该及时上报，或根据实际情况灵活变通，总体原则高效、快速、准确。根据各部门等分工确定主要负责人、相关主要工作职责与权限及直接领导，做到分工明确、责任到人。由主要负责人向领导负责、行使相应部分权限和责任，并接受其它员工监督。

七、做好公司各部门的榜样

进一步加快办事节奏，提高办事效率。真正做到特事特办、急事急办、该答复的事及时答复，进一步改善服务态度，提高服务质量。建立相应的批评、罚款、问责制度。

八、进一步提升工作价值，当好领导参谋助手

增强服务意识、提高工作能力，对于关系公司发展和稳定的重要问题积极思考、大胆进言、主动出谋划策，抓好督查督办工作，抓好落实，发挥好参谋助手作用。对员工反映的问题及时跟进、及时上报、及时解决。对领导交办的事情准确、准时完成并建立完善的反馈制度，让领导及时了解任务完成程度。强调工作跟进、建立结果反馈制度。

九、要积极推行目标管理

进一步规范、细化管理工作，提高有效性。要严抓实施目标管理，确定赶超目标，采取有效措施，加强对目标制订、实施过程和执行结果的评估考核，不断提高工作标准和管理水

平。

十、努力做好各项后勤服务工作

努力当好员工生活贴心人的角色，让员工有归属感，能够最大限度的发挥自己的工作热情。热情接待员工问询、及时解决员工提出的问题等、时刻关注员工思想情绪波动，努力营造和谐向上的工作氛围。加强对公司各种物品的科学规范管理；加大对办公费用使用的控制力度，严格使用程序，完善监督体系，对一些易耗品提前计划、及时补充，确保公司各项工作正常平稳开展。

总结过去展望未来，相信新的一年，综合管理部全体员工本着“低调做人、高调做事”的原则，团结一心、全心全意以公司发展为己任、以员工满意为目标，在公司领导正确领导下一定能够开创xxxxx有限公司美好的明天！