

母婴传播工作总结 安监局母婴工作总结 结(实用10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

母婴传播工作总结 安监局母婴工作总结篇一

今年是安全生产“隐患治理年”^{□^v^}为了进一步加强安全生产工作的部署，积极推进“隐患治理年”的各项工作，决定于4月下旬至7月底在全国范围内组织开展安全生产百日督查专项行动，这次专项行动是国家对安全生产隐患排查治理的不断深化和对安全生产方针政策、工作部署贯彻落实情况的全面检查。我市对组织开展百日督查专项行动工作高度重视，切实把这项工作作为当前的中心任务来抓，按照上级统一部署，结合实际，精心组织，务求实效，迅速组织开展百日督查专项行动。在行动中做到领导高度重视，工作重点突出，强化监管，狠抓安全隐患排查和各项整改措施的落实，积极预防和坚决遏制重特大生产安全事故的发生，促进了我市安全生产各项工作的顺利开展。

从4月下旬开始，我市认真按照国家、省和云浮市的统一部署和要求，精心组织、务求实效，迅速组织开展安全生产百日专项督查专项行动。在行动中，我市各镇各部门认真按照“隐患治理年”的有关要求，不断深入开展隐患排查和整改，切实提高安全保障水平，防范和减少生产安全事故的发生。在开展安全生产百日督查专项行动中，我市成立了分管安全生产副市长任组长的安全生产百日督查专项行动工作领导小组。同时，市政府成立了一个综合督查组和16个专项督查组，对全市各镇各部门开展督查工作，达到市督查100%的目标。我市各镇各单位也按照市府的统一部署，认真组织

本地区本行业的企业开展自查工作，确保了企业自查率达到100%，通过三个多月的努力，安全生产百日督查专项行动工作初见成效，据统计，我市在开展安全生产百日督查专项行动中，各镇各单位共组成150多个检查组，出动检查人员1000多人（次），共排查各类企业或单位1431家，排查出一般隐患546处，已整改546处，共计投入整改资金1200多万元，整改率为100%。

通过开展安全生产百日督查专项行动，为促进我市的各项安全生产工作，稳定我市安全生产形势起到积极作用，并收到较好成效，概括起来主要有：一是一批安全隐患及时得以发现及整改，有效确保了安全生产形势的稳定，今年以来没有发生有较重大以上的安全生产事故；二是安全生产两个主体责任得到进一步落实，安全生产目标管理进一步加强，安全生产责任体系得到进一步完善；三是重点行业和领域安全生产状况得到进一步改善。各镇各职能部门结合开展安全生产百日督查专项行动，有针对性地深入开展了非煤矿山、危险化学品、烟花爆竹、道路交通、建筑施工、消防火灾、特种设备、学校、水利等重点行业和领域的安全专项整治，进一步完善了专项整治工作机制，使企业安全生产管理水平得到进一步提高，安全生产条件得到进一步改善，安全生产基础进一步夯实；四是全市安全生产秩序进一步规范，有效打击了非法建设、生产和经营等安全生产违法现象；五是安全文化建设得到进一步推进。今年以来，我市各镇各部门结合安全生产百日督查专项行动和全国安全生产月活动，大力组织开展了安全知识进企业、进乡村、进社区、进学校、进家庭活动，各类企业也组织职工开展形式多样的安全文化活动，群众和职工的安全生产意识得到进一步提高。

（一）成立机构，制订方案，明确责任，全面实施。

为了进一步加强安全生产工作，积极推进“隐患治理年”的各项工作，部署在4月下旬至7月底在全国范围内组织开展安全生产百日督查专项行动。这次专项行动是国家对安全生

产隐患排查治理的不断深化和对安全生产方针政策、工作部署贯彻落实情况的全面检查。按照上级的统一部署，我市迅速行动，精心组织，切实把这项工作作为当前的中心任务来抓，务求取得实效。

一是成立机构，加强领导。为了加强对安全生产百日督查专项行动工作的领导，市政府印发了关于成立罗定市安全生产百日督查专项行动工作领导小组的通知（罗府办[xx]59号），由邓家仁副市长任组长，相关部门负责人为成员，负责组织、指导全市开展百日督查专项行动工作。为了加强对各镇各单位的督查力度，市政府成立了1个综合督查组和16个行业专项督查小组，负责对各镇各单位开展百日专项行动工作进行督查。各镇、各部门也按照市的统一部署及时成立相应领导机构，落实了由主要负责同志亲自抓、负总责，分管负责同志具体抓的层级责任制，明确职责分工，严格工作要求，全力抓好该项工作。

母婴传播工作总结 安监局母婴工作总结篇二

一、加强管理与督导，认真完成重大公共卫生妇幼项目

认真做好农村妇女住院分娩补助项目工作，严格审核，规范工作程序，做好信息资料的审核、录入及补助金发放统计等相关工作。实行两次公示制度，保证辖区住院分娩的农村妇女该补的一个不漏，不该补的一个不补，补助覆盖率100%。进取做好农村妇女增补叶酸预防神经管缺陷项目工作，严格按照程序做好叶酸的发放，登记，信息录入、储存和逐级发放工作。

二、依法规范母婴保健管理及服务，全面落实《两纲》任务指标

（一）依法规范和管理，群体性妇幼保健工作取得显著成绩

为了认真做好群体性保健工作，使每一位孕产妇及儿童享受到应有的保健服务，我区加强了对辖区母婴保健技术服务医疗保健机构的管理与督导，认真做好母婴保健技术服务许可效验工作，加强了对从事母婴保健服务人员的培训，提高了产科质量与技术水平，重点加强对高危妊娠的管理，使高危妊娠管理率达100%。强化了对社区妇幼卫生服务资料的规范化管理，对社区妇幼保健工作实行量化赋分，建立产后访视卡收、转、取卡制度，杜绝了产后访视卡在周转过程中的丢失现象，增强工作人员职责心，使产后访视率到达95%，我区儿童系统化管理率，孕产妇系统化管理达，各项指标均到达《两纲》任务要求。

为进一步强化爱婴医院管理，提升产科、儿科建设，规范诊疗服务，提高母乳喂养率，进取迎接省卫计委对我区爱婴医院复核，我站于3月下旬组织省市专家对我区三家爱婴医院，即中医院大学二附院、市妇幼保健院、警官医院开展了明查暗访工作。检查中严格按照《爱婴医院复核标准》，对查出的问题现场进行反馈，提出整改意见。对难点问题，双方商讨提出合理化提议，有力地促进了我区爱婴医院管理水平，得到医疗机构的认可和好评。在省级爱婴医院复核中辖区市妇幼保健院评分取得全市第一名的好成绩。

（二）扎实做好幼儿园年检及等级评估，提升托幼机构卫生保健水平

为保障在园儿童身心健康，规范托幼机构卫生保健管理，我站将托幼机构卫生保健工作作为公共卫生服务的重要资料，加强监督和指导，先后召开全区托幼机构园长会议和保健大夫会议，规范了“托幼机构卫生保健申请程序和申报材料”，根据《市托幼机构卫生保健评价标准》和《市托幼机构卫生保健年检标准》要求，自5月份开始，我站精心安排，从辖区托幼机构选出15名业务本事强、管理经验丰富的保健大夫组成托幼机构卫生保健等级评估专家组，对辖区100余所幼儿园进行了托幼机构卫生保健等级评估及年检工作，在环境设施、

卫生间和盥洗室设置、保健室配置、安全保护及健康管理等方面逐项进行考核评价。经过检查，进一步规范我区托幼机构卫生保健工作的管理，切实提高了儿童保健服务水平。

（三）加强《出生医学证明》使用的管理

一是定期召开驻区具有助产资质的医疗保健机构负责《出生医学证明》的工作人员会议，学习了《出生医学证明》管理工作规定，规范了《出生医学证明》出入库的管理，强调了《出生医学证明》签发的法律严肃性；二是严格《出生医学证明》签发章的使用管理，执行章、证分离，两人管理原则。严格管理《出生医学证明》补发专用章的使用，确保《出生医学证明》的真实有效。完善了空白证件防保措施，配齐了防盗、防火、防潮设施；三是对旧版《出生医学证明》进行了旧证回收处理，安装了新版《出生医学证明》套打软件，并组织办证人员参加了市级组织的培训，妇保站对驻区4家助产医疗保健机构进行了《出生医学证明》套打软件的培训，提高管理人员的履职意识和业务素质，使我区《出生医学证明》发放率达100%，《出生医学证明》管理率达100%。

（四）认真做好新生儿遗传代谢病免费筛查项目

母婴传播工作总结 安监局母婴工作总结篇三

我市托幼机构共有215所，其中公立91所，民营124所，经卫生学评价有108所，占比。在园儿童总数为42970人，其中经过体检的儿童数为36069人，体检率为。

（一）高度重视，加强培训。辖区各县（市、区）妇幼保健机构、疾控中心、教育局等多部门高度重视，相互协作，针对托幼机构学校传染病防治、入学接种证查验、生活饮用水卫生管理等法规及规范等进行了系列的模块化培训。旨在不断提高辖区托幼机构工作的规范化程度。

（二）强督导，促落实。辖区各部门成立督导组，定期对辖区托幼机构保健室设置情况，卫生保健人员配备和工作人员持健康证上岗、新入园幼儿体检及环境卫生、安全检查制度、卫生保健制度、传染病管理制度、食堂管理等制度建立和落实等情况进行督导落实。对发现的问题进行现场反馈，并要求限期整改，旨在为集体儿童创造良好的生活环境，预防控制传染病，降低常见病的发病率，培养健康的生活习惯，保障儿童的身心健康。

（三）落实辖区托幼机构卫生学评价。辖区各县（市、区）妇幼保健机构依据《托儿所幼儿园卫生保健工作规范》的要求，对辖区托幼机构进行了卫生评价，对评价达到80分以上合格的托幼机构出具“托幼机构卫生学评价报告”对不合格的托幼机构指导、督促整改中。

（四）落实儿童入园体检制度。辖区各县（市、区）各部门高度重视儿童入园体检，因地制宜，根据辖区实际情况制定儿童入园体检时间，在体检结束后整理、分类并及时将体检结果反馈至幼儿园及家长。

（一）部分托幼机构对传染病防控工作意识不高，针对托幼机构老师及保健人员卫生知识培训不够，不能很好的落实传染病防控工作，托幼机构的晨午检工作流于形式，存在登记本不规范，健康教育工作开展资料不全。

（二）部分县（市、区）与教育部门缺乏沟通，新设立托幼机构未提出卫生评价要求，部分托幼机构工程还未竣工，就已经开始招生使用，无法进行评估工作。

（一）落实第一责任人。园长是学校传染病防控、突发公共卫生事件第一责任人，要明确卫生监督机构与疾病预防控制机构在学校卫生工作上的职责分工，互通信息，加强协作。教育部门作为牵头单位，在强调教学质量、设施条件的同时，应重视托幼机构的安全防护、膳食营养、消毒防病等卫生保

健工作，落实保教并重的工作方针。

（二）强化督导检查职责。对不符合要求的托幼机构，要求限期整改。督促托幼机构认真落实卫生保健工作制度，严格执行各项工作规范、细化工作流程、各项工作责任到人、保证工作质量，针对卫生保健“三员”（保健人员、保育员、炊事员）严格按照要求经培训合格后持证上岗。

（三）加强与教育机构沟通合作。明确托幼机构园长为第一责任人的主体意识，要严格执行《托儿所幼儿园卫生保健工作规范》《托儿所幼儿园卫生保健管理办法》，对违反相关规定的托幼机构要处以行政处罚。

母婴传播工作总结 安监局母婴工作总结篇四

一、指标完成情况

- 1、售电量：售电量完成9045万kwh□比去年增长9.3个百分点。
- 2、线损率：配网综合线损完成4.3%，比年初中心下达的线损指标6%，下降1.7个百分点。
- 3、售电均价：综合售电均价为525.25/千千瓦时，比年初中心下达的指标增长4.85百分点。
- 4、电费回收：当年电费回收率完成99.64%，旧欠电费回收率完成99.70%。

二、狠抓安全工作，不断提高人员安全思想意识

- 1、认真开展安全活动，加强职工安全思想教育。

为了提高组员对安全生产重要性的认识，一年来我班一直坚持每周一次的安全活动，从未间断过。每次安全活动不仅仅

是及时学习安全事故通报，更重要的是分析事故发生的原因，从中吸取教训。使每位班员清楚的认识到的危害性，清楚的认识到的安全工作不容忽视。从思想上牢固的树立“安全第一”方针。

2、按时开展安全培训，不断提高职工安全思想意识

为了加强工作人员安全方面的知识，我们按照年度培训计划，适时对职工进行安全培训，在春季大检查前进行《电业安全工作规程》考试，十月底进行了新《电业安全工作规程》学习并经考试合格。同时在日常工作中，及时对工作人员进行安全教育，使工作人员不断提高安全自我保护意识。

3、严格规章制度，杜绝习惯性违章

为了保证安全生产，我们要求每位工作人员必须严格规章制度和规程规定执行，坚持杜绝习惯性违章作业，对工作不认真者，严格按照经济考核的规定进行处罚。加强对车辆的管理，补充完善了车辆管理规定，严格了出车纪律，杜绝了交通事故的发生。

4、加强客户的安全用电管理，确保电网安全运行

客户的安全用电直接关系到客户的经济效益，也影响着电网的安全运行。今年，因客户责任引发了电网越级跳闸事故，给客户和我公司造成了一定程度的损失，所以加强客户安全用电管理是一项非常重要的工作。为此，我们依据相关安全管理规定，要求10kv专线客户加强设备线路的巡检工作、采取有效防止小动物入室的措施，并定期对这些用户进行检查及时有效的处理缺陷，做到客户的安全管理可控、在控。协助和督促10kv客户建立健全内部安全管理制度及资料，使客户的安全管理工作有章可循、有据可依。通过大量的工作，使客户的安全用电水平有了较大的提高。

三、采取有效措施，大力降低线损

1、采用合理的管理模式，有效降低线损

通过采用组包线，人包变的管理模式，把线损指标任务分配到人，线损指标完成情况直接与工资挂钩，有奖有罚，有效提高组员的积极性，降低了线损。

2、加大用电检查力度，更换不合格表计

从年初开始加大用电检查工作力度，杜绝了“三电”情况的发生，并禁止“跑、冒、漏、滴”情况，一年来共查出窃电户7户，追回损失4.98万元。查出表计烧坏90户，及时更换到期表计359块，其中包括高压用户表计70多组。

3、维护档案，保证营销系统统计数据的准确性

用户档案的准确与否关系到线损统计的准确程度，年初我班发现客户档案和营销系统中客户参数的混乱，致使统计数据误差是造成各条配网线路线损率不稳定的主要因素，在中心领导的支持下，我班协同其它各班组对所有的客户档案进行了核对、维护，并针对过去相邻线路用户档案混乱这一情况，到现场对这部分用户进行了逐一核对，保证了统计数据的准确性。

母婴传播工作总结 安监局母婴工作总结篇五

总结写作要深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，怎样写销售工作总结?下面小编给大家带来,销售工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

今年是我的本命年，去年的6月，我跳入了服装行业。至今天

止，快有9个月时间了。

怎么说呢，感触特别的深，也特别的多。做着自己喜欢的工作，也痛苦着。今天我特别想写点我的心情。

在这将近一年的时候，我终于明白了服装，设计，生产，质量，价格，仓库，销售，渠道，专卖店等等那些流程是怎么回事。

都说这两年，服装经营很激烈，不好做了。就像开饭店，每天有店关门，也有新的店开业。周而复始。纵观历史，起步，成长，高潮，衰退，死亡。我想，不止是服装，其它的行业也一样。市场竞争，优胜劣汰。

公司人员不多，加上设计部的车板，就二三十个人。最多的时候，不超过50人。当然，工厂人员不在内。我们的货很多外发，也有一些发到老板的工厂。

创业初期，我们常常加班到很晚，点是正常的，九十点常有，最晚是凌晨三点多。妈妈呀，回去冲个澡，衣服都不想洗，一躺在床上就睡着了。唉。苦啊。第二天还要大早起来上班。现在想起那段时间，真是初生牛犊有使不完的劲。

20__年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

一、工作概况

我是去年__月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，

遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20__年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们__销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。

在20__年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!__月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，__月份在我们的二级__公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、本年度存在的问题

在20__年__月__日国家实施“__”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在__月__日和__月__日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的__危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

三、对20__年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在__第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们__人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

四、20__年个人工作目标和计划

我在20__年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

我希望再20__年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20__年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

不知不觉中，我已加入x团队已经近一年了。我非常荣幸和庆幸自己能够成为x的一员。在这里，我首先要感谢公司领导对我的信任和工作上给予的肯定，同时也非常感谢各位同事对我工作的支持和帮助。x了我一个发现自我、认识自我的平台，并在工作实践中不断完善自我的机会。在这一年的工作过程中，对我自身的改变和影响很大，从中也让我学到了许多，懂得了许多。下面我对这一年的工作情况作一总结。

一、内勤岗位工作

- 1、负责公司内部销售人员的服务工作。包括新到车辆的验收、车辆资料的整理、保管与领取。
- 2、负责公司整车订单管理、精品订购。包括每月公司旬订单制定、跟踪审核结算、发车事宜。
- 3、负责公司内部文件的传达、执行。
- 4、负责与吉利厂家内勤、财务以及集团各公司之间各业务的沟通协调。
- 5、在销售淡季配合销售部外出做车展，为销售旺季打好基础。

二、简述工作情况

1、在内勤工作岗位工作过程中，能够积极主动全心全意的对待每一项工作，对于刚刚开始工作的我，始终保持谦虚、谨慎的工作态度，虚心向同事学习，积累经验，努力把 work 做到。

作为公司的一员，无论在哪个岗位，都应该有强烈的敬业心、高度的责任感、求真务实的工作态度和任劳任怨的忘我精神。任何时候都应该以公司利益为重，切实履行自己的岗位职责，与此同时，更应该发扬主人翁精神，将公司的.每一件事情当做自己的事情来做，坚决杜绝“事不关己，高高挂起”的工作心态。

总结一年来的工作，尽管对自身和公司发展都有了一定的进步和取得了一定的成绩，但自身在许多方面还存在着不足。对于刚刚步入社会参加工作的我，由于工作经验的缺乏，导致许多问题考虑不够周全，在处理问题上方法不够得当，缺乏创造性的工作思路。在以后的工作中要求自己做到五勤：

眼勤、手勤、嘴勤、腿勤、脑勤。在工作实践中不断完善自我，鞭策自己。努力为公司的发展贡献自己的微薄之力。

六月，对于我们伏岩人来说充满希望的，然而也是艰难的！我们走过了从建设走向转产的艰难历程。面对重重困难，我们没有退缩，在公司党政班子的正确带领下，在全体干部职工的共同努力下，我们看到了新的希望。本月，我机运队全体人员，坚决服从上级的安排，圆满完成了工作任务。

在皮带运输方面，我们完成了对一、二级皮带的维护与保养，比如一级皮带加带100米，更换其刹车电机，完成二级皮带打扣20余副等。此外，我们对主井皮带进行了前期的保养和维护，确保在运转是不出现安全隐患。在猴车管理方面加大了安全管理力度，确保运输安全。

在建设任务方面，我们主要完成了对3000皮带巷的地面硬化工作，并做了水沟，确保巷道整洁。此外我们还完成了走向鉴定正巷风桥底放顶出渣任务，完成了倾向副巷闭贯4道的建设任务，配合综掘队完成了千米转机的搬迁任务等等。在完成以上任务的同时，我们还完成了3000轨道巷的接管任务，对所接的管全部打钩安装，确保其平直安全可靠。

在本月，我们还接受了由单位组织的安全培训，让我们进一步的认识到了安全工作的重要性，特别是对瓦斯的管理有了进一步的认识。

六月，亦是全国第十一个安全生产月，我们加大了安全管理的投入，参加了了全矿的安全宣誓，端正安全工作态度，牢记安全工作责任，确保安全生产顺利进行。

在下月的工作中，我们将继续发扬刻苦钻研，不怕苦，不怕累的工作作风。坚决完成上级安排的各项工作任务。

按照宁蒗县人民政府工作的安排，3月8日至18日，由农业局、

质监、工商、畜牧局、农机、能源、种子站等部门共同组织综合执法检查队，认真开展了20__年农资执法打假。

此次执法打假工作，针对辖区实际情况重点检查群众反映问题多的化肥、农药、农膜、农机销售企业；重点检查城乡结合部以及无证照生产经营问题突出的区域。共出动执法检查30车次，90人次深入宁蒗县15个乡镇供销社及门市部进行了全面大检查。

综合执法检查队坚持“四到位”开展农资打假，有效保障了春耕生产安全。

四是责令企业制定召回制度，坚持对已售出的可能对人体健康和生命安全造成损害的产品，坚决责令企业召回。

通过打假活动，有效的保护了广大农资经营者和农民的合法权益，净化了我县农资市场。但我们还将继续强化大农资市场的质量监管，为我县春耕工作的有序进行保驾护航。

母婴传播工作总结 安监局母婴工作总结篇六

__年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

一、销售情况总概：

截止_年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为_吨，实际完成销量：_吨，完成目标_%。全年销售金额：_元(其中含运费：_元)，回收资金：_元，资金回收率达到_%；降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

二、具体履行职责：

1、实习考察期：_年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场[]gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：_年年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服

务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径；在联系之前，应掌握该公司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息；尽可能的接近买主，当面沟通；推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1) 热心关注团委工作，被评为_年桐乡市市级优秀团员；

(2) 有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；

(3) 协助公司其它部门开展企业文化活动；

(4) 凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石

通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

四、自我反省：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、_年年工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司

纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，_年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着_年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，_年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

母婴传播工作总结 安监局母婴工作总结篇七

进一步学习贯彻执行《^v^母婴保健法》、《xx省母婴保健条例》、《妇女儿童发展规划纲要》、国家新医改政策等法律法规和卫生政策，扩大宣传，营造良好的法制环境。增强妇幼卫生人员的法律意识，依法供给服务。开展自愿婚检咨询，扩大婚前医学检查工作的覆盖面，严格标准，规范服务，做到有法可依，执法必严，提高出生人口素质。使全县的妇幼卫生工作逐步进入规范化、法制化的管理轨道。

xx年我院进一步强化和完善院长负责制，院科领导分工负责，各司其职，责权明确。为切实加强卫生行业党的基层组织建

设，院党支部根据卫生局党委关于医疗卫生行业党的基层组织建设的要 求，制定了《xx县妇幼保健院xx年工作计划》和《xx县妇幼保健院xx年党建工作计划》，并按计划认真抓落实，使行政工作和党建工作得以有计划、有步骤地开展。结合各项工作的开展，进一步完善了院内各项规章制度和奖惩措施，加强院务、任务指标、工作质量、劳动纪律、行业作风、党支部工作、财务、后勤等管理。强化政务、院务公开工作，每月召开一次科主任会、一次院长办公会、一次药事管理委员会工作及一次职工会，定期公布医院重大事项、财务收支状况，药品、器械的采购、管理、使用情景，车辆使用情景，基层、临床科室工作开展及人员使用情景，设立政务、院务公开栏，每月10日前将上述公开事项及职工出勤、休假、科室月考核情景张贴于公示栏，建立健全了“xx县妇幼保健院政务、院务公开”登记台帐。院科两级实行分级目标职责管理，完善民主决策制，实行院务会、科周会团体讨论决定重大事项和阶段性工作，按分级负责的原则，院科领导对各自负责的工作定期或不定期检查，发现问题及时解决，保障各项工作顺利开展。

xx年，省、州财政继续加大贫困救助资金的投入，加之新型农村合作医疗工作及公共卫生服务券工作的开展，我县项目工作取得了明显成效，孕产妇死亡率和新生儿破伤风发病率均有大幅度的下降，其他支持性指标得到了相应的提高。为了巩固和扩大“降消”项目所取得的成绩，今年，我们仍然将项目工作作为妇幼卫生工作的重点工作来抓。加强项目管理，提高项目执行本事，严格项目资金使用范围，落实好贫困孕产妇的救助工作，严格执行住院分娩限价政策，做好危急孕产妇的抢救工作，认真落实各级转诊职责制和首诊负责制。提高认识，加强县、乡、村妇幼卫生工作人员的培训，强化服务质量，改善服务态度，提高急救电话的知晓率，确保绿色通道畅通，使危急孕产妇、儿童得到及时抢救，把住死亡的最后—道关，努力降低孕产妇的死亡。xx年10月1日至xx年6月10日，全县共筛选贫困孕产妇612人，其中贫困孕

产妇430人，特困孕产妇182;共实施贫、特困孕产妇救助610人，救助金额共计元。其中特困救助197人，救助金额元，贫困救助413人，救助金额元。从xx年6月10日起，我县实施新的降消项目政策，全县农村孕产妇住院分娩费用减免补助实行全覆盖，从xx年6月10日至xx年9月30日止，共补助孕产妇892人，补助金额元，其中低保11人，补助金额元;xx年10月1日至xx年9月30日，全县共救助孕产妇1502人，救助金额元。

随着防艾工作的深入，预防艾滋病母婴传播工作已成为一项常规的工作。xx年我们严格按照《楚雄州预防艾滋病母婴传播工作实施方案(xx年)》的要求开展工作，继续加强对预防艾滋病母婴传播的宣传咨询，县保健院加强对监测出的hiv阳性孕产妇进行“母婴阻断”，供给阻断药品并进行随访，认真完成婚前保健人群的hiv抗体检测任务。同时按月收集监测资料汇总上报州妇幼保健院。继续做好婚姻登记男女青年艾滋病免费自愿检测、孕产妇艾滋病筛查。

母婴传播工作总结 安监局母婴工作总结篇八

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可

推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首_，展望_!祝_家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!

母婴传播工作总结 安监局母婴工作总结篇九

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

__行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过__行业、__相关行业、__口碑等信息中搜集。渠道包括：__机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资者、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，__市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：__广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，__宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

母婴传播工作总结 安监局母婴工作总结篇十

（一）研究背景

（二）研究意义

1、人际交往对大学生的情感生活的影响

大学生有非常充足的精力和丰富的情感，经过紧张的学习后他们需要为自己减压，此时人际交往就是最好的方式。经过人际交往活动，大学生可以获得友情，可以融入集体的生活中，更加关心自己身边的人，从而也会觉得自己的人生更有价值。因此，拥有良好的人际交往是大学生身心健康发展的的重要途径。

2、人际交往对大学生的个人情绪的影响

年龄在18—24岁左右的大学生正处在生理及心理都渐趋成熟

的时期。在这个阶段，大学生的发展也容易受消极因素的影响，一些不好的情绪，如愤怒、焦虑、紧张等都会给其成长带来不良影响。实践证明，健康积极的人际关系对疏导和调节大学生不良情绪具有重要意义。

3、社会的发展要求大学生要拥有良好的人际交往关系

当代大学生是推动社会发展的主力军之一，良好的人际交往能够帮助大学生实现个人价值和社会价值，促进社会和个人的积极发展。同时，大学生可以在人际交往过程中更好的认识自己和了解他人。通过与他人的接触，大学生可以更好的认识彼此，大家相互帮助，共同进步。

（一）调查问卷设计

1、调查问卷的构成及设计目的

（1）问卷的构成。本次调查问卷在查阅相关资料的基础上自行编制，在发放、收回的基础上进行定性和定量的综合分析。调查对象即本文主体——大学生。本次问卷主要有两个部分。第一部分是本论文主体即在校大学生的基本信息，主要对分析大学生的性别、年级进行分析，了解各个不同年级和男女使用手机的比例和基本信息特征，进而了解整个样本的特征。第二部分是本次问卷的重点，主要内容是问题的选择，通过对在校生手机使用过程娱乐、通讯及人际交往行为的使用频率的调查，分析大学生使用手机媒体进行人际交往的范围、方式和特征。进而分析手机对大学生人际圈的影响的认识。

（2）问卷设计的目的。通过对大学生的调查，分析手机对其的影响和大学生对这些影响的认识，在了解大学生人际交往现状的同时分析手机对大学生人际交往的现状的影响及其影响因素，从而对进一步发挥手机在大学生人际交往中的积极影响提出相应的对策。

2、数据收集及样本特征分析

(1) 数据收集本次问卷主要采取现实随机发放的途径，在兰州财经大学和*校区图书馆进行。共发放160份，回收157份，有效问卷153份。有效回收率达到，覆盖大一到大四的在校生。

(2) 样本特征整理分析样本后发现，受访者年级、性别比例分布均匀，具有较强的代表性，有利于对整体在校大学生的研究。

(二) 手机对大学生人际交往的积极影响

1、消除了空间的限制，有利于远距离情感维系

的在校生认为手机交流不受时间、地点的限制，比面对面交流更方便。通过电话、发短信、社交软件，能在第一时间与好友分享信息，交流感情。由于经常通过电话、短信联系，通过社交软件查看朋友圈等，即使相隔多年没有碰面的老友也不会感到生疏，仿佛彼此刚刚交流过一样。

2、利于消除近距离的交往困境

鉴于大学生的特殊年龄阶段和心理发育特征，他们对于良好人际交往技巧的了解不够充分，实践过程中更是缺乏经验，因此，不可避免的形成了人际交往的困境。问卷数据显示，的大学生使用手机交流是为了避免尴尬。正处于人际交往困境的双方，对于面对面的直接交往产生排斥时，以手机为媒介的间接交往在此时是化解近距离人际交往困境的最佳选择。是维护彼此尊严，增进彼此了解，解决交往矛盾，促进大学生更深层次交往的一种好方法。

(三) 手机对大学生人际交往的消极影响

1、出现严重的伪亲密性、人情淡漠化现象

自从手机介入人际交往之后，交往主体间见面的时间变少了，交心的机会也随之减少。手机的便捷取代了面对面交谈，问候短信代替了真心的祝福，也隔断了情感的交流。在方便的远程交流的同时加剧了大学生的交往负担，使得人与人之间的交往人情味锐减。

2、手机依赖成瘾，忽视甚至逃避现实中的人际交往

享受到了手机所带来的便捷后，有的人几乎一天24小时和手机捆绑在了一起，无论是吃饭，睡觉，还是上厕所，走在路上都有手机相伴，这种现象在大学校园中更是常见。有上述行为的同学被称为“校园低头族”。手机作为一种人际交往的工具，确实表现出了巨大的作用。然而，手机同时也集娱乐、游戏等一些附加功能于一身，无形中加重了大学生与手机的粘性。

3、沉迷于虚拟世界，现实人际交往能力减退

当前，越来越多的大学生沉溺在手机的便捷与多媒体功能不能自拔。其主动的人际交往减少，甚至逃避现实，出现轻微的“社交恐惧”，缺乏人际交往的热情，使其人际交往得不到健康发展，甚至影响以后进入社会的人际交往。

（四）培养大学生自身素质，减少手机的使用