

工作总结工作思路及措施(优质8篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

工作总结工作思路及措施篇一

营销是关于企业如何发现、创造和交付价值以满足一定目标市场的需求，同时获取利润的学科。营销学用来辨识未被满足的需要，定义、量度目标市场的规模和利润潜力，找到最适合企业进入的市场细分和适合该细分的市场供给品。今天本站小编给大家整理了营销工作总结，希望对大家有所帮助。

二00x年度，营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

“5个一”的成绩不可忽视

1. 铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a□b□c分类管理，

其中a类包括“中联”在内的25家;b类有94家;c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了贷款业务关系的有580家;终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5. 创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

200x年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额x万元；利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

在xx总和xx总及各部門领导的带领下，贯彻公司文化及理念，开创行业重大创新为我们共同的目标去奋斗。回顾这一年的工作历程，作为太和品牌的销售人员，虽完成公司的暂定目标，但工作中存在不少的问题，希望公司能给予指正。为了来年更好的完成太和的营销工作、实现既定目标，特对阶段性的销售工作进行总结。

刚进公司那会，什么都不懂。公司本着培养的目的把我招至太和的大家庭，通过近一年的学习及摸索，我主要从以下几个方面来总结与展望未来。

1、工作方面。虚心向同事们学习，不懂的多问、多看、多想。努力提高服务质量，微笑面对顾客，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。完善顾客资料，重点培养新的顾客群，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

2、学习方面。为提高销售技巧，利用业余时间，在网络、书本中不断学习新的知识，充分运用于日常销售工作中，增强了自身素质并提升个人销售业。

注重团队合作精神，服从公司安排，以创新理念为主，提高最大销售利润为目标。

经过这一年来的工作的磨练，能得到公司的认可我感到非常荣幸。临近年终，展望第四季度，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。最后祝太和能在公司和我们的共同努力下创造财富。

我于进入市场部，并于被任命市场部主管，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！

工作总结工作思路及措施篇二

财务部作为公司的核心部门之一，肩负着对成本的计划控制、各部门的费用支出、以及对销售工作的配合与总结等工作任务，在领导的监督下财务部各工作人员应合理的调节各项费用的支出，保证财务物资的安全；服务于公司、服务于员工、服务于客户，以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润化，以的人力配置谋取的经济效益。

- 1、组织财务部各员工对国家有关法律法规、审核制度、安全法、财务制度、管理制度等有关法律法规进行系统学习。
- 2、在财务部内部明确考核制度：财务人员的分工及各职能部门的协作，要分工明确并带有互相协作补充性，相互配合的工作中不断学习，对各项费用的合理支出起到监督作用，对违规违纪行为起到监督智能。

- 3、在应收帐款上起到有效的监督作用：明确各分管审核的职责，制定相应的制度，如对应收款的监督，应制定相应的规定，对货款回收的期限把握、回款具体事宜、相关销售职责人都应有相应的监督，加大财务监督力度。
- 4、在对公司其他部门的工作方面：对各科室产生的各项费用进行核算，为公司节省每一笔支出，从一角一元做起。在对各种原料的发票接收方面，认真做好本职工作尽自己的潜力去做好每一笔业务的考察及发票的接收工作，认真完成每月的报税工作。
- 5、对车间的耗用、检修期间产生的各项费用进行把关，为节约成本、减少开支做好每一项工作，对各项费用的节、超进行考核并报公司领导，协助领导做好决策工作。
- 6、对前工作期间应进行有阶段性的总结，从月度小结到季度、半年、全年总结；做好资金预算工作，其中包括对应付款项、应收款项、车间检修估算等等；做好财务报表的编制工作，要求帐务清晰、任务明确；用心配合公司其他部门理解集团公司的考核及检查。

工作总结工作思路及措施篇三

- 1、知识的培训，使我们更加清楚化妆品行业的法规知识和生产的基础知识，让我们在以后的工作中能做得更好、更正确无误。
- 2、透过参加外部培训机构关于iso质量体系换版和内审员的培训，让每一个人都充分体会到质量体系对生产和质量工作的重要指导作用，并能透过不断学习逐步制定、完善一套适合我们公司的管理体系文件，同时也为我们公司培训了一批优秀的内审员。
- 3、品质管理基础的培训，不仅仅使我们学习到更好的管理方

法和管理手段，且让每一个员工清楚认识到自我工作岗位的重要性，让自检、互检做得更好、更到位，减少质量事故，做到五大满意。

4、透过自查自纠，发现问题且提出解决问题方案，让我们每一个对自我工作岗位的工作，由不清楚到清楚，由清楚到熟悉，且对不贴合事实的工作流程作进一步的完善及改善。

5、三个考试及竞赛，使我们享受到学与考的快乐，让我们回到学校时的感觉，将学到的知识更加巩固，并应用到我们实际工作中。

质量是企业的生命，它不仅仅是质量管理部的事，是我们每一个员工的事。不要认为质量月只是一个月，所以此次活动不是流入形式，要深入、落到实处，不要将其作为一场运动，而是要长期坚持下去，把它作为一个企业管理来制定，把产生不良品的隐患控制在可能出现的萌芽状态。使我们公司的经营更上一层楼，让我们雅纯在化妆品行业有更好的名声，成为最有影响力的一个企业。

质量月虽已结束，但质量月的风气时时在我们的日常工作中。质量是企业的生命，产品质量水平的提高，需要公司全员的共同努力。让我们携手共创完美的蓝图！同时也期望公司多举办一些趣味活动，丰富员工的业余生活。

工作总结工作思路及措施篇四

很多人说，我的工作都没有什么成绩和亮点可以说的，每天都是重复的工作，其实：你用结构化的思维去想，一定可以找到一些可以讲的点的。

亮点是工作的闪光点，可以是团队、项目、个人的。不足：一般是从自身讲起，需要下一步优化的。

亮点可以从：业绩类、效率类、团队类、经验类维度去找。

业绩：工作的数据结果；

效率类：用了什么流程、制度，提升类工作效率；

团队类：做了什么团队凝聚力提升；

经验类：总结出什么样的方法论、吃过什么亏，可以传承下去的。

不足也是可以从：业绩类、效率类、团队类、经验类维度去找。不过较多的是自我检视，切记别说致命的不足。检视完成之后，下一步改善是需要体现的，否则都是空谈。

工作总结工作思路及措施篇五

一、2013年各项指标完成情况

- 1、储蓄存款任务2998万元，目前余额较年初增长81万元。
- 2、零售中间业务完成万元。
- 5、贷记卡发卡207张。

二、2013年工作中存在的不足

1、储蓄存款和对公存款增长不稳定。我处周边资源匮乏，缺乏稳定居民储蓄资源，各项存款增长主要靠部分大客户支撑，非常不稳定，经常出现月末、季末存款一天下降几百万元现象。

上述问题形成原因是：员工思想上对上述三大系统重视程度不够，对系统掌握不够熟练，对自己分管的客户熟悉程度有

待提

高，业余时间通过电话营销、短信营销方面缺乏足够耐心。

3、2013年10月我行新的结算系统上线以来，柜员正处于对系统熟悉阶段，加上拍摄设备不给力，造成扫描率低，抹帐、冲

账次数较多。

4、文明服务方面工作做的基本到位，但柜员营销七步曲方面领会不深，执行不到位、不全面，有待进一步提高。

5、我处公共力度与他行有一定差距，由于无经费，在营销大客户方面，经常出现非常尴尬的场面。

6、我分理处尚未装修，硬件设施跟不上。

二、2014年工作思路

2014年总体工作思路是 强化管理，夯实基础：抓好文明服务建设，完善包户包效责任制；加强培训，提升全员营销能力；

发挥贵宾系统作用，完成各项经营指标。

工作总结工作思路及措施篇六

工作是我的任务，面对公司的一次又一次改革，在回顾过去漫长的风雨岁月，我的每一次学习、更新、进步，都是烟草推动了我、磨练了我，而我进步的最终目的便是让客户满意，

提高客户对烟草公司的忠诚度，做到客、我双赢。

作为一名烟草客户经理，每天都要和不同的客户打交道，一要维护好公司的形象，因为我们客户经理是行业展示给社会的一道“窗口”，是折射行业形象的一面“镜子”。二要服务好客户，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高的要求，客户现在不仅仅是要求知道订购哪些品牌卷烟能够多获得最大化的收益，更希望能够参与到行业整体的营销规划中，实现一体化发展，这就需要我不断地学习行业政策及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，根据客户实际情况，调动客户的积极性，设身处地为他们的利益着想，才能使他们成为我公司忠实的客户。才能让客户自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，也为公司创造良好效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为今后烟草公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

对客户宣传好每次订货前提前存款和法规宣传，监督所辖片区客户守法经营诚信卖烟；明码标价宣传，指导客户严格执行公司的明码标价规范经营，柜台展示醒目，监督客户自觉维护陈列要求，提高视觉效果；指导客户合理订货、合理库存提高资金利用率；对经营品牌单一的客户建议根据周边的消费群体适当增加适销对路品牌提高收入；价格指导：利用自律小组优势对低价倾销的客户引导他们严格执行明码标价，共同维护市场秩序提高获利空间。

首先，与客户换位思考，引导客户从烟草行业整体的营销角度看问题，而我则尽量从客户的销售角度出发，消除双方沟通障碍，建立良好工作友谊，使卷烟营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户实际经营情况，根据周边消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，对客户的合理库存量、卷烟订购类别等做出合理建议，真诚帮助客户，想客户之所想，

急客户之所急，时刻把客户放在第一位，加强与客户沟通，赢得客户的信任和支持，进一步提高零售客户的赢利水平。

1、不能学以致用

学习目标不明确，思路不清晰，对相关政策盲目的学习，不能掌握要点，学以致用，灵敏度差，导致在工作中束手无策，感觉自己的知识不够用，在与客户沟通时没有较强的说服力，工作结束后总与自己的计划有一定的差距，达不到预期的效果。没有全面掌握法律法规的相关政策，在工作中客户遇到真、假卷烟的识别或其它问题还得向专卖人员请教。

2、交心、谈心、关心客户不够，对客户的思想了解不够

就目前的工作压力在完成任务指标和重点品牌上柜时，有时却忽略了客户的商圈类型、经营能力消费结构而造成客户对我们的不理解甚至产生抱怨现象。对客户遇到的困难，在力所能及范围外关心不够。

工作方法单一、缺乏技巧（对刁难的客户缺乏沟通技巧和较强的说服力）导致工作效果与预期存在一定的差距；有时遇到困难畏难情绪大，没能认真分析和找准解决的方法。

1、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质

在工作中，转变思想，明确工作思路，认真学习卷烟营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能。并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对卷烟营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展卷烟销售工作奠定扎实的基础。

2、积极投身卷烟营销工作，与客户建立良好互动关系

作为一名客户经理，做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能。根据当前我公司的卷烟营销模式，要求我必须

提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，严格要求自己，转变单一的工作方法，认清自己的工作方向，才能更好的有效的服务客户。

3、端正态度、提高执行力

作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，积极配合专卖人员的工作，做到信息共享，团结一致，努力进取，使市场得到进一步净化。

通过努力，虽然取得一定的成绩，但在工作中仍然存在着很多问题，离公司的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进我片区的卷烟销售工作，做一名优秀的客户经理。

二〇二一年十一月二十七日

工作总结工作思路及措施篇七

光阴似箭，日月如梭，一晃20xx年就过去了。首先感谢公司领导给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位领导和各位同仁对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。

我于20xx年3月从四店调入一店，作为一店的店长，全面负责一店的工作。其中有苦也有乐。对于没有学历，也没有专业技能的我，为了使一店各方面的工作不落后，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报雇主。除了接受公司领导直接培训外，还参加了长安大学的教授的培训，所以，只有拼命工作才是我最好的选择。

在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好销售。怎样去做好销售，是我们工作的重点，在销售的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

在这一年里时间里，今年的销售比去年有所提高，当然也有各方面的原因，比起公司的其它门店，毛利不是很理想。所以有待在经营过程中把握好毛利。一店也是一比较特殊的门店，难得管理的是两个出品，把面临的顾客群体各式各样，人员也比较复杂。

俗话说，养兵千日，用兵一时，我们将加倍努力，为门店的销售作出最大的贡献。

一、盘点工作

a□加强雅柏超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

b□完成对雅柏超市的全面整改工作，配合店长做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作；整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等；整改后的各项交接工作。

c□协助代店长严建平完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

d□完成对雅柏生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。

e□完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

f□对彭田商场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

g□配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

二、存在的问题

公司问题：

a□今年4月份后惠购生鲜超市开业，客单价、来客数相对减少，由于受周边零售业态的影响及资源分化较为严重，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，另外，受天气影响，入冬以来气温相对往年有所偏高，季节性商品不能达到理想中的销售业绩，购买力严重不足，因彭田村的主要消费来自于打工阶层，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

b□场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都一味地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日促销都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

c□11月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价促销商品经常出现断档，有的畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重影响商场业绩。

工作总结工作思路及措施篇八

1、成功举办“春天，一路向南”赏梨花活动。本次活动接待游客15万人次，带来经济效益1500万元。

2、完成全镇第三次经济普查工作。开展农业、工业、服务业相关统计工作。

3、改造基础设施，实现生活条件大改善。一是完成天府大道南延线拆迁工作。拆迁面积1164.566亩，涉及拆迁农户177户，593人，土地已交付施工方使用。二是完成巫通寺村、槐花村、斗匠湾村村道的勘察工作，共计6.85km。

4、加强科技培训和科技引领。上半年协同镇农技站开展种养殖技术、农产品安全培训12次，发放资料10000余份，开展科技宣传3次，发放科技书籍、科技宣传画2000余册，接受科技咨询158人次。

5、积极配合投资服务局做好招商引资项目促进、投资服务等方面工作，主动招商引资，目前正在同一达国际投资集团洽谈协调相关投资事项。

1、开展秸秆禁燃和秸秆综合利用工作。实现小春秸秆综合利用17000亩，无露天焚烧秸秆现象发生。

2、加强集中居住区管理。完成石庙小区“1+21”标准化建设申报工作，解决好合力小区物业管理工作，做好思源小区基础设施改造。

3、深化农村产权制度改革，深入开展“回头看”工作，继续进行产权制度改革后遗留问题的纠错。

4、开展植树活动。全镇参植人员15000余人，共植香樟、天竺桂、巨桉70000余株。

1、建设高效、规范、方便的便民服务体系。规范建设窗口，完善政务服务中心评价器6台，上半年完成录入即办件和承诺件2415件。

2、严格执行“三务”公开管理制度，修订完善“三资”管理制度，制定公共服务和社会专项资金管理办法，进一步规范集体资金管理。

3、深化“体制创新”工作，进一步整合各办公室职能职责，目前整合后的办公室运行良好，提高了工作效率，增进了工作交流。

4、加强党风廉政建设，落实一岗双责，上半年向上级纪工委上报案件线索2条，查处违规违纪党员1名，正在调查1名。

1、严格落实各项救助政策。临时救助13人，救助金额2340元，资助贫困残疾人参加基本医疗保险319人，少儿互助152人；资助大病补充医疗保险75人；办理重度残疾人护理补贴373人，实际发放354人；办理贫困残疾人专项生活补助xx0人；办理重度残疾人居家托养补贴20人；办理种养殖业扶持70户。

2、开展城乡医疗卫生工作和重大疾病防治工作，完成春季动物重大疫病防控和狂犬病防制工作，免疫率达到100%。

3、强化计生服务工作，开展宣传并发放资料2400余份，上半年符合政策生育率92.98%，办理申请再生育27对。育龄妇女“三查一治”率达85%以上。规范药具管理，药具应用率和群众满意率达90%以上，完成奖励扶助资格复核64对。

4、加大食品安全监督管理工作。检查餐饮单位59家，农畜产品合作社13家，开展农产品农药残留快速检测。

5、加强流动人口管理和法制宣传，做好综治维稳防邪工作。登记流动人员320人，出租房屋采集录入312间；大型用工单位采集录入5家。

6、开展普法宣传，发放各类法制宣传资料3000余份，接受法制咨询100余人次。

7、文化工作蓬勃发展。举办各类文化文艺演出5场，参看人数达10000人次。

1、按照“4321”台账管理法，规范建账、科学管账、及时销账，建好管好台账，做好建账晒账议账办理销账全程工作。

2、创新形式，上下联动，实现宣传工作全覆盖。发放宣传册8552册，制作户外宣传15处，宣传专栏18处，走廊墙体宣传画5幅，单体立柱宣传1幅，下发工作周报13期，上报工作简报28期。

3、注重抓“一把手”，“一把手”亲自抓。党委书记带头讲党课2次；带头进群众家门41户；带头抓学习，亲自审定中心组学习内容；带头开门搞活动。

4、创新学习方式，实现人人讲，人人学，人人听，人人评。党政领导和中层干部带头讲课27节，集中学习54学时；召开党委中心组学习(扩大)会4次；开展先进事迹专题讲座2次；开展专家讲座1次；警示教育专题讲座1次；观看警示教育专题片5部；观看电影8部。

5、创新活动载体，纵深推进活动开展。截止目前共开展各类活动10余场次。

1、开展城乡环境综合治理“进机关”暨“践行群众路线、整治城乡环境”活动1次，清扫路面2300米、人行道4600米，清理牛皮癣100余处。清洗果屑箱、公共设施30余处。

2、积极开展“小手拉大手”城乡环境综合治理专项活动，发放宣传资料1000余份。开展宣传活动10余次，文明劝导1500余次。

3、悬挂标语30余幅，设立宣传栏20余处、展板10余块，墙体广告4处。曝光场镇不文明现象、不规范行为40余起，整改问题100余处。

4、新划、补划停车线3600余平方，清理横幅标语200余条，治理违规广告牌50余处。

5、更换井盖17处，新增、更换雨篦子87套，新建、改造树池98个，公交站牌维护、刷漆3个，景观亭维护1个，场镇路面补烂500余平方、彩砖补烂700余平方。

6、节点打造8处，设置花箱30米，购置花土1000余方，铺设草坪40000余方，撒草籽5000余方，移栽、种树210余株，修剪树木、树干刷白3000余株，新增、改造路沿石1900余米，路沿石刷漆6100余米。

一是加强土地管理工作，杜绝违法规划、乱占耕地和乱搭乱建行为。二是加快村社道路和水利设施建设，积极配合新区规建局对天府大道南延线拆迁安置点位选址、立项和修建工作。三是是以生态文明建设为中心，深化巩固城乡环境治理和环境保护宣传治理力度。四是扎实推进城乡环境综合整治工作，加大环境保护宣传治理力度。五是继续抓好综治、维稳、防邪、流管、普法等各项工作。六是加强食品药品监管，落实群宴监督管理，扎实做好全区农产品质量安全监管。七是深化道路交通安全综合整治工作，积极配合派出所、交警队，对全镇的交通安全和乱停乱放进行劝导，建立良好交通

秩序。

深入实施“1225”发展思路，推动全镇经济社会发展。一是继续推进“翠湖梨乡”国家aaa级风景区打造，不断完善景区配套设施，对现有农家乐进行提档升级，延长节会经济时间；二是依托“正农国际”世界科技农业艺术农庄博览园项目，发展现代休闲观光农业；三是推进原有梨、椪柑、草莓、枇杷、桃种植及无公害养殖产业的技术革新，推广椪柑留树保鲜技术，加速品种改良；四是加强招商引资力度，引进符合大林发展规划的企业助推大林产业发展。

一是贯彻落实各项支农惠农政策，切实抓好农村合作医疗等各项惠农工作。二是加强计划生育管理服务、完善公共服务体系，改善社会民生。三是加强农民就业和致富能力培训，促进劳动生产率提高，促进农民增收。四是深化教育体制改革，进一步完善学校教育条件；五是建立健全农村卫生服务体系，加强医疗投入，加强业务指导和监管；六是加快解决民生诉求，切实解决群众饮水困难，村道难行问题；七是加强对贫困群众、低收入群众、残疾人等的具体帮扶，切实为群众解决困难；八是大力开展公共文化活动、精神文明、法制教育活动，引导群众转变生活方式，提高全民素质。

一是要突出依法行政。依照法定权限和程序行使权力、履行职责，自觉接受监督，认真办理人大议案、代表建议，广泛接受社会公众监督。二是要突出务实高效。始终保持雷厉风行、比学赶超的精神状态，进一步加大治庸治懒工作力度。三是要突出服务为民。把更多注意力放在社会管理上，把更多精力投入到公共服务上，把更多财力倾斜到改善民生上。四是要突出廉洁奉公。认真落实党风廉政建设责任制，廉洁奉公，树立廉洁高效的政府形象。

一是切实做好学习教育、听取意见环节小结和回头看工作。二是认真落实查摆问题、开展批评环节工作，查摆问题具体，开展批评斗硬，红红脸，出出汗，治治病。三是做好建章立

制和成效巩固工作，梳理典型人物事迹，做好宣传推广。

1.乡镇环保工作总结

2.乡镇主任工作总结

3.乡镇水利工作总结

4.乡镇林业工作总结

5.乡镇司法行政工作总结-乡镇工作总结

7.市安监局工作思路-工作总结

8.门诊护士长个人工作总结及工作思路