

# 最新纪念五四运动活动目的 纪念五四运动周年活动策划(实用6篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 内衣店年终总结篇一

项目安全生产工作始终贯彻“安全第一预防为主综合治理”的方针不动摇，切实加强对安全工作的认识，始终将安全工作放在各项工作之首。先后制定了《宁西铁路安全管理办法》《安全检查制度》《安全教育制度》《安全奖惩制度》等安全制度。围绕“安全发展、预防为主、以人为本”原则，深化隐患治理，强化基础管理，明确和落实安全责任制；强化安全教育培训工作，提高全员安全意识，克服麻痹思想，侥幸心理和厌战情绪，确保安全生产投入，建立安全生产长效机制，确保安全文明施工。目前整个工程的安全生产处于安全、有效、合理的受控状态。

安全生产管理目标完成情况：

- 1、无因公死亡事故。
- 2、无交通死亡事故。
- 3、无火灾、压力容器及锅炉爆炸事故。
- 4、无行车险情。
- 5、年重伤率控制在0.05%以内，年轻伤率控制在0.3%以内。

- 6、死亡率为0。
- 7、消灭违章指挥。
- 8、消灭违章作业、消灭惯性事故。
- 9、无因建设引起的铁路交通安全事故。

项目部制定的安全管理目标全部实现。

我项目部主要从以下几个方面对现场施工安全进行管理。

- 1、建立健全的安全生产管理体系，完善安全管理制度体系，规范安全生产管理，落实安全管理目标。

系。同时根据上级公司、建设单位、监理单位和有关部门的规定制定了“四无、二控、三消灭”的安全管理目标，并对安全管理目标进行细化，具体到每个管理人员和施工班组，并与各施工班组签订安全安全生产目标责任书。

- 2、统一协调，协同各部门共同做好安全工作

统筹合约部，在坚持“安全第一”原则下，编制生产计划，将改善劳动条件的工程项目纳入生产计划；协调财务部门保障安全措施经费，落实安全奖惩；会同物资部门保障机械安全运转，定期进行安全检查，保障安全设施设备供应；配合工程技术部门制定编制安全教育计划，制定安全技术交底；与办公室一道对本单位职工进行安全生产教育，对宿舍内的用电设备和饮食机具要指定专人负责并定期检查维修，保证其安全防护设施齐全、灵敏、有效。

- 3、配合铁路部门，保障临近既有线施工安全

与信阳工务段、电务段、通信段等配合沟通，共签订施工安全配合协议30余份，累计完成电线电缆迁改600米，设置驻站

联络员提前报告施工区间车辆情况，同时防护员与信阳工务段对沿线17公里的大型机械进行安全防护，每天向铁路部门呈报营业线次日施工计划表，设置物理隔离防止施工机械设备侵限，有效的保障了铁路通信安全、铁路既有线行车安全和机械施工安全，确保工程安全、平稳、有序的进行。

#### 4、做好安全教育培训工作，提高员工整体素质

每月召开安全例会，总结施工安全工作，通报近期安全事故，评

价奖惩各施工班组，提出本月重点安全隐患，部署下一步安全工作重点。加强安全教育培训，提高全员安全意识。项目部对所有进场施工人员，进行了进场教育和“三级”安全教育，并进行了考试，合格人员才允许进场施工，对所有人员登记造册，共计300人次。加强健康、安全、环境管理体系培训，提升员工素质。组织员工学习本岗位的应知应会、操作规程、及相关文件的学习等。同时，充分利用宣传标语和宣传栏对安全生产、文明施工等进行宣传。通过各种形式的安全教育，为广大职工开辟了学知识、长技能的渠道，提高了操作水平和安全文化素质。增强了施工人员的安全意识，提高了自我保护能力。

#### 5、班前安全活动和安全技术交底：

督促各施工班组的班前安全会活动，班组长在每天安排工作时，对班组施工人员进行交底，主要包括：施工位置环境、设备情况、个人防护用品佩戴、危险作业部位的检查、各种防护措施的保护等；施工前根据各分项工程的特性、施工工艺、特点、难点、注意事项等，向每一个作业人员进行针对性的安全技术交底，让每个施工人员了解施工程序和施工过程中可能出现的危险因素及处理措施，避免出现违章指挥和违章操作。

## 6、特殊工种持证上岗：

所有特殊工种人员（包括塔吊司机、指挥、电焊工、架子工、电工等）必须持有经相关部门考核合格后的有效证件持证上岗。同时项目部查询所有进场作业人员的档案管理，防止有不良前科的人员从事本工程作业。

## 7、危险源和应急预案的管理

工程开工之前项目部组织相关管理人员对本工程的危险源、环境因素进行识别和分析评价工作，建立了项目部的危险源和环境因素清单，并根据工程的实际情况确定了重大危险源和重大环境因素，并制定了控制措施。施工过程中对辨识出的危险源和环境因素进行重点监控，落实专人进行监护，发现安全隐患立即组织人员整改，从而确保危险源和环境因素均在受控状态。

根据工程的实际情况，为防止施工过程中潜在安全、环境事故的发生，项目部编制了触电、中毒、火灾、塔吊安全事故等应急预案，并组织学习。项目部组织了火灾和触电应急预案的演练。通过演练使的应急领导小组的人员进行熟悉了消防器材的使用方法和灭火方法，同时掌握了一定的应急救援知识。检验了预案的可行性。

## 8、控制施工工艺，开展安全检查和加强隐患排查

及时发现施工现场的事故隐患，排除施工过程中的不安全因素，纠正违章作业，监督安全技术措施的实行，根据项目部制度的安全检查制度，对施工现场进行全过程的监督检查和隐患排查。共下发安全隐患整改通知书25份，并按照整改期限要求对其进行复查，及时的消除了施工现场安全隐患。把握工作重心，对高处作业、人工挖孔桩等存在严重安全隐患的作业工序进行重点盯控。

## 9、施工人员及安全设施管理

### 内衣店年终总结篇二

为把安全工作落到实处，我园成立了安全领导小组，由xx园长任组长，负责幼儿园安全工作的全面工作。安全工作副组长由园长助理担任，其中负责后勤安全工作，负责保教安全工作。办公室、保教室、教研组长、安全员协同做好幼儿园安全工作：建立健全安全工作档案；制定详细的安全整治措施和幼儿园综合治理计划；深入开展自查自纠工作，积极推进幼儿园安全防控体系建设，坚决排除各种安全隐患。工作中突出“安全第一、预防为主”的工作方针，牢记树立“安全第一责任，责任重于泰山”的思想，坚决克服麻痹思想和侥幸心理，切实负起责任把安全工作抓实抓细。

安全知识最终要转化为安全行为才是教育的根本，为此我们将安全教育渗透到教职工大会、政治学习、家长会、幼儿的一日学习生活等活动之中，并以此为载体，全体动员、全员参与，加强法制教育和安全教育，不断提高安全防患意识，掌握基本的安全自护技能。

1. 通过全园教职工会议、政治学习、业务学习等活动，及时组织教职工学习各种安全文件及各项有关安全的会议精神，其次，分析、讨论各类报刊、杂志、媒体报道的各类学校事故、案例，使全体教职工明确到“安全”就是少出事、不出事，意识到安全责任重大，从而在思想上、行动上对安全工作高度重视。

2. 开展丰富多彩的安全教育活动，提高师幼的心理素质和应变能力，增强师幼的安全意识。

- (1) 根据有关工作，对我园安全管理工作进行了一次全面梳理，及时排查治理事故隐患，认真整改安全管理上存在的突出问题和薄弱环节，健全幼儿园内部管理机制，规范各种制

度，深化过程管理，从源头上杜绝安全隐患，确保我园教育教学工作的顺利开展，实现了安全无事故的目标。

通过疏散过程，不但让幼儿懂得着如何自救、如何逃生，而且也明白了遇事要不慌张、不害怕、沉着冷静应对。老师们也学会了正确的安全救助操作方法。

(3) 以班级为载体，展开了多次的安全主题教育活动。让幼儿对怎样防暑、防雷、防冰雹、防溺水等知识有了一定的了解，提高了幼儿的自我保护意识。

(4) 在一日活动中渗透安全教育活动，如认识各种安全标志、遵守交通规则等，让幼儿通过游戏、课程等活动掌握一些简单的自救技能。

(5) 加强教师的职业道德教育，让教职工树立职业荣誉感、责任感，萌发爱幼儿，关心幼儿的意识，构建一道安全的人性屏障。

幼儿园安全工作任重道远，一学期以来，我园严格执行各项安全制度和检查制度，全园教职工始终把安全放在各项工作的首位，尽职尽责、措施得力、管理严格，既维护了幼儿园的安全与稳定，又为师生营造了一个安全、舒适、文明健康的学习生活环境，保障了幼儿园保教目标顺利实现。

1. 全面落实安全责任制度，做到各司其职、各负其责、密切配合、齐抓共管。

2. 健全安全工作制度。做到每会必讲安全，每活动必进行安全教育，每月召开一次安全工作例会，随机进行安全检查，力求把事后监督、查处工作前移到事前防患。

3. 严格执行交接班制度。带班教师认真做好幼儿考勤工作，留心观察幼儿健康状况并做好记录。决不允许非幼儿家长到

园接幼儿，如遇特殊情况必须事先说明，经带班教师确认后才能让其接走该幼儿。

4. 加强对食品卫生的管理。严格执行《食品卫生法》等文件的规定进行食品的采购和加工。食品按照分柜、分架、离地的原则存放。严禁无关人员出入食堂，做好食品24小时留样备查等工作。

5. 强化消毒制度。幼儿使用的杯子、毛巾、餐具每天统一高温消毒并留认真记录。玩具、活动室、厕所、外环境每周用消毒液消毒。寝室每周用紫外线灯消毒，园所高度保洁。

6. 严格执行晨午检制度。值班教师做到一摸、二看、三问、四查，及时掌握幼儿健康状态，发现问题及时处理。

7. 健全食堂从业人员、师幼的体检制度。严把新生入园体检关。确实做好饮食中毒、多发病和传染病的预防工作。

8. 做好节假日的安全动员工作。通过家园联系栏、短信等途径，宣传安全知识，引领家长自觉遵守安全规定，保持安全行为。

9. 严格执行24小时值班巡视制度，完善外来人员登记制度，并做好情况记录，确实把好校门安全关。

1. 我们在安全隐患排查上多年来一直坚持重点检查维修与日常排查相结合的方法，随时将幼儿园安全隐患检查上报，我们把教育教学、班级管理、幼儿园食堂、房屋建筑、玩教具、门卫列为重点排查部位；将房屋、楼梯、围墙、阳台栏杆、大型玩教具、水电暖设备，食品采购加工、饮水供应、消防设施以及幼儿身体健康状况等列为安全重点检查对象。设立园所整体安全隐患排查记录表，责成园所安检人员每日检查填写，对查出的安全隐患做到及时排除，重点问题做到向园所领导及时汇报。记录表要求写清检查时间、检查内容及存

在问题、整改和处理情况、排查人员签字。幼儿园主管领导每周检查一次，发现问题做出及时指导，每学期末集中上交整理入档。

2. 幼儿园今年还有一部分校安工程处于收尾阶段。为此，幼儿园严格做好工程围栏等安全维护，保证师幼不踏上工地、不进入施工现场。并在醒目的位置粘贴各种安全标示和告示，提醒大家注意人身安全。

3. 积极协调和发展与周边单位、住户的友好关系，充分发挥园里的“通知栏”、班级的“家园联系栏”、“家长一封信”等的作用，广泛动员并积极依靠家长共同做好幼儿的安全教育和管理工作。

学校安全工作无小事，我们将牢固树立“安全第一”的观念，坚决把幼儿的安全放在更加重要的位置，始终保持高度的警觉，做到警钟长鸣，常抓不懈，努力做好幼儿园的安全工作，保证各项教育教学工作的顺利完成，也为下一年的各项工作奠定基础。

## 内衣店年终总结篇三

总结写作要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，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!

现在进入公司已经将近有3个月的时间，这一个月的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就本周的一些心得与体会写一下。

一、总结：



x月份截至目前出了三单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感谢\_\_，\_\_的帮忙。没有她们的帮助这个单子是不会这么顺利拿下来的。

经过这不到一个月的电话营销，自己也总结了一下小小的心得经验：

1. 首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为最大的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作烦忙时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示出你的感谢马上挂电话。

3. 再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。

4. 对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。

5. 但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

## 二、计划

## 一，市场swot分析

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

## 二，产品需求分析

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3，家具产业：主要是：五金类家具。

4，体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5，金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6，造船业等等。

## 一、20\_\_年销售情景

我是\_\_公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进\_\_区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。20\_\_年，我进取与部门员工一齐在\_\_地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。\_\_的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年

来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的\_\_带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着\_\_产品在\_\_地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，经过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门经过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据\_\_市场情景进取派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。20\_\_年度，我销售部门定下了\_\_的销售目标，年底完成了全年累计销售总额\_\_，产销率\_\_%，货款回收率\_\_%。20\_\_年度工作任务完成\_\_%，主要业绩完成\_\_%。

## 二、个人本事评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，职责重大、任务艰巨。一支本事出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自我身上的重任。我的言行代表了公司的形象。所以我时刻不断以严谨的工作精神要求自我，不断加强自身的本事修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自我的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，应对工作任务，我们进取进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和提议，我认真分析研究，并虚心理解。

## 三、工作提议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢

于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。可是，仍然没有百分之百完成任务，这是我应当认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。可是，作为\_\_公司的销售人员，我不应当畏惧困难，反而应当迎难而上。我必须会在20\_\_年更加出色的发挥自我的工作进取性、主动性、创造性。履行好自我的岗位职责，全力以赴的做好20\_\_年度的销售工作，要深入了解\_\_的动态，要进一步开拓和巩固\_\_市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们\_\_公司在20\_\_年的销售业绩上更上一层楼，走在\_\_行业的尖端，向我们的梦想靠拢。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为x企业的每一名员工，我们深深感到x企业之蓬勃发展的热气□x人之拼搏的精神。

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮忙下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该深深觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于\_\_年与\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我进取配合\_\_公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_\_月份的销售高潮奠定了基础。最终以\_\_个月完成合同额\_\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自我各

方面都有所提高。

下旬公司与\_\_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。应对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，并且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要\_\_个电话。可见我们要经受多

少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生；打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，

没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了！一年已成为过去，勇敢来挑战明年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！绝对真理！

一、是跟踪对手动态，增强自身竞争实力。

站着不动，闭门造车，早已无法适应当下激烈的汽车市场竞争。对于内部管理，走出去，走进来。通过委托相关专业公司，我们对分公司的管理提出了全新的方案和建议；业余时间组织综合部和相关业务部门学习。

二、强化面对市场竞争，不依靠价格战，细分用户群体，实施差异化营销。

杀人。针对淡季汽车销售，我们探索了一套对策：

1、重视信息收集，科学预测。

如今的市场机会转瞬即逝，科学的市场预测成为制定阶段性销售目标的指导和依据。当市场旺季来临的时候，每一条销售信息都像一个宝藏。在某种程度上，需求信息就是销售的代名词。结合这个特点，每天上班前，通过销售反馈的数据和信息，对过去同期销售情况做对比分析报告，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式方法的制定，有需求时立即响应，增加工作的计划性，避免工作的盲目性；在注重绝对销量的同时，也强化了市场份额。同时，与生产部门和其他相关部门保持密切沟通，确保高质量、高效率 and 及时生产。作为销售部的主要考核目标，成功实现了总部下达的年度销售目标。

## 2、细分市场，建立差异化营销。

我进一步细分了之前的重点市场，制定了不同的销售策略，形成了差异化营销；定期沟通反馈，密切关注市场动态。在市场上树立良好的品牌形象，从而带动我公司专用汽车的销量。

## 第三，团队建设。

公司是一个整体。只有充分发挥每个成员的积极性，公司才能发展好。我公司建立和完善了每周经理会议、每月业务分析会议等一系列例会。营销管理中的问题在例会上被广泛讨论，不仅统一了认识，而且明确了目标。在外部专业培训的帮助下，我也提高了自己的专业素质。公司还聘请了专业的企业管理人才对我们进行团队精神的培养，进一步强化了我们的服务意识和理念。

今年，经过全体员工的共同努力，各项业务指标均创历史新高，公司各项工作取得了全面胜利。在欣喜于成绩的同时，也清醒地看到，在市场开拓创新和卓越服务理念上，还有很大的潜力可以挖掘。同时，要提高快速应对市场变化的能力。因此，我将紧紧围绕“服务管理”这一主题，充分发挥团队合作精神，齐心协力，将“文化营销”“服务营销”“品牌营销”紧密结合，在新的一年里创造更大的成绩！

## 内衣店年终总结篇四

作为xxxxxx内衣专卖店店长，从事内衣销售行业多年；xxxx内衣连锁，秉承顾客第一，质量至上的原则，真诚用心服务每一位顾客。20xx年推出内衣体验馆更是为女性朋友量身订做的内衣购物体验，在xxxx内衣体验馆里，在这里，你可以随便看看，随便坐坐，看上喜欢的内衣可以亲身体会一番，在这里，你可以喝杯小水，听听店员为你精心准备的内衣知识，内衣时尚潮流，乳房保健知识，在这里，你没有负



担，没有压力，有的只是一份轻松，一份恬静，一份舒心□xxxx内衣连锁专卖，让您体验不一样的法式柔情。

作为一个店长，心态就是老板，如何培养这种心态，这跟公司的文化、体制有很大关系，这是管理艺术，士为知己者死，作为一个有责任心的店长，对于每天的工作细节，都要留心，我从事内衣销售多年，从最初普通店员，到后来的储备店长，再到现在的店长，很大程度上就是心态问题，心态决定一切。

在管理的内衣专卖店，店面营运通常分为三个时段。营业前除了开启电器及照明设备，带领店员打扫店面卫生，还要召开晨会，内容主要包括公司政策及当天营业活动的公布与传达；前日营业情况的分析，工作表现的检讨；培训新员工，交流成功售卖技巧；激发工作热情，鼓舞员工士气。另外，还要点货品，专卖店要清点备用金以及核对前日营业报表，传送公司。

在营业过程中店长要注重以下工作：检查营业员仪容仪表，整理工服，佩带工牌；督导收银作业，掌握销售情况；控制卖场的电器及音箱设备(专卖店)；备齐包装纸、包装袋，以便随时使用；维护卖场、库房、试衣间的环境整洁；及时更换橱窗、模特展示，商品陈列；注意形迹可疑人员，防止货物丢失和意外事故的发生；及时主动协助顾客解决消费过程中的问题；收集市场信息，做好销售分析；整理公司公文及通知，做好促销活动的开展前准备和结束后的收尾工作。

在营业后要核对帐物，填写好当日营业报表，营业款核对并妥善保存，留好备用金。还要检查电器设备是否关闭。杜绝火灾隐患，专卖店检查门窗是否关好，店内是否还有其他人员。货品方面，店长有权利对公司的配货提出意见和建议，并有权利拒收有质量问题的货品。

在人事方面，店长有权利参与营业人员的招聘、录用的初选；有对员工给予奖励和处罚的权利；有权利辞退不符合公司要求

或表现恶劣的员工;有权利根据员工表现提出调动、晋升、降级、辞退的意见;有权利对员工的日常工作表现进行检查和评定;有权利对店内的突发事件进行裁决;对店内的货品调配有决定权。

作为店长，总决了工作职责主要包括：

- 1、了解品牌的经营方针，依据品牌的特色和风格执行销售策略。
- 2、遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。
- 3、负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。
- 4、负责盘点、帐簿制作、商品交接的准确无误。
- 5、负责店铺内货品补齐，商品陈列。
- 6、协助主管处理与改善专柜运作的问题。
- 7、协助主管与所在商场的沟通与协调。
- 8、定时按要求提供周围品牌在商场的公关推广活动。
- 9、了解周围品牌销售情况，登记并提供每天店内客流量资料。
- 10、激发导购工作热情，调节货场购物气氛。

## 内衣店年终总结篇五

1、中兴街道社区卫生中心作为区、街为民办实事工程高质量、高品位建设。从选址、改造到设施设备、经费、人员、开办等各个环节，协调建设局、社会事业局、规划房产局、财政局等部门，保持与市卫生局的联系，加强与瑞慈医院的沟通，

学习、研究并拿出可行方案，在取得领导同意或在领导指示精神下做好推进工作。目前，土建、装潢和改造工程接近尾声，设备政府采购基本到位，人员招录工作方案已上报，整个工作紧张、有序、高质地往前推进。

2、老小区安全防范改造建设全面到位。老小区改造工程是市实事工程，区高度重视，我们积极参与，在方案制订修正、人员招录管理等方面扎实工作，成效明显。通过努力，三年三大步，在本辖区建成区、街道、社区三级技防监控平台，在全市率先实现技防监控的全覆盖，极大地提高了治安防范的科技化水平和成效，为连续第四年成为“南通市平安法治街道”打下坚实基础。

1、认真做好信访工作。对老上访户、重信重访、涉法涉诉等难点信访工作不推不让，积极开展工作、努力化解矛盾。刘志刚四次赴省、李翠芬进京上访、强拆户李秀英、涉法涉诉的施菊芹，我们都一一化解钝化矛盾，努力争取将问题解决在基层。

2、攻心为上，做好防范和处理xx工作。主动关心，为下岗对象想办法找工作，充分体现关心关爱，确保稳定。

3、落实各项措施，创建“无毒社区”。加强宣传、落实责任，禁种、禁吸、禁贩，成效明显，在年度考核中名列全市第一。

1、市容环卫责任区工作扎实开展。全面部署、突出重点，整合保洁员队伍、义管员队伍、河道保洁员队伍，市容环卫责任区管理工作在全市走在前列。

2、以“四海家园平安服务中心”为代表的外来人员“三集中”服务管理新模式受到国家、省、市政法综治领导的肯定和表扬。外来人员信息社会化采集工作有序开展。

3、技防建设走在全市前列。辖区内有优山美地、爱玛、星湖、

富新等四种类型分别代表新老小区不同技防特点，成为在省检查市技防工作的亮点和样板。

## 内衣店年终总结篇六

### 一、全年工作情况

#### (一) 狠抓营林生产促林场后劲发展

我们深深体会到要振兴林业，使我场经济不断向前发展，开拓创新，形成良性循环，真正做到青山常绿，后继有林，就必须把营林生产放在工作首位。因此，我场始终不渝地把造林、抚育摆在全场工作的重要位置。

1、20xx年计划造林720亩，实际完成720亩，现正在整地造林。在总场的主导下，营林打破二十来没有造出一片好林的记录，通过向兄弟单位学习尝试新的造林管理方法，从而提高造林的成活率、造林质量。

2、计划完成中幼林抚育600亩，实际完成480亩。

3、幼林抚育1900亩，实际完成1900亩。

4、公开拍卖销售木材760立方，实现销售收入53万元。

5、完成公益林跟踪监督7300亩，且层层签订了管护合同，月月检查巡山记录。

#### (二) 狠抓经营管理促林场发展活力

##### 1、管好职工思想教育

我场坚决贯彻党和政府“以人为本”的指导思想，根据实际情况，不断抓思想教育、业务培训、安全学习。方法上我们

采取开会上课与讨论消化相结合，学习文件与讲解精神实质相结合，会议教育与个别谈心相结合。大大提高了全场政治思想素质和业务水平。在用人上我们任人唯贤，做到看得准，用得上，靠得住，信得过，受到全场上下的一致认可。

## 2、管劳动纪律和法制贯彻执行

我场采取工作任务与工资福利挂钩，分片包干负责，并以合同的形式规范起来，有效避免了绩效不分的弊端，同时也调动了职工的积极性，特别是全场干部的身体力行，率先垂范有力地发挥了干部的先锋模范作用。

## 3、管理生产质量与数量

我们对木材生产管理实行“三对口”即：山内收方与集材验收要对口；集材验收与入库数要对口；产品出库与财会帐目要对口。在整个业务过程实行“谁出错谁赔偿”制度。由于生产管理制度的健全，多年来未出现过木材生产收付超误差范围。

## 4、管民主监督

在营林工程、森工生产、实行民主定价，公开招标；施工、监理、验收三分离，预防府败；职工绩效考核每月民主评议，张榜公布，实行公正、公平、公开、透明。

### (三) 狠抓林政管理确林木蓄积量增长

#### 1、加强护林政的组织管理

坚持实行“谁主管谁负责”“纵向到底横向到边”的制度，成立了林政日常巡查小组和应急扑火队，每个山头落实到护林员身上，每个护林员落实到护林队长身上，每个护林队长掌管在林政场长手上，实行“拉网式”管理。大小会议上宣

讲护林防火制度，制定措施并总结表彰先进。

## 2、加强护林防火宣传工作

安全就是效益。安全生产、护林防火是林业发展的有力保障。我场年初在认真贯彻《安全生产法》的同时，大力进行安全宣传，张贴安全标语700多条，出动宣传车3台次，做好护林防火牌20多块，每月专门召开一次护林员会议，场部成员经常下工区讲安全、督生产。

## 3、健全督查制度

场部与各工区、各队长、各护林员签订了《护林防火责任状》，完善了护林防火值班制度，配备各种防火用具。坚持“安全第一、预防为主”的指导思想、坚持“预防为主、积极消灭”的方针、坚持“打早、打小、打了”的火灾扑救措施。

## 4、加大林政查处消灭护林防火隐患

### (六)积极稳妥推进国有林场改革

1、组织职工广泛参与改革方案的讨论酝酿，集中广大职工的智慧，为改革献计献策。

2、广泛宣传发动本场职工积极响应单位总体改革，采取了多种形式，向本场职工广泛宣传改革的历史背景、重要意义、改革政策和目标要求，使广大职工打消思想疑虑，增强改革信心，在全场营造关心、支持、参与国有林场改革的浓厚氛围。

3、努力落实总场改革的每一事项。在改革的同时即维护了生态安全和林区社会稳定，又维护了班子队伍和职工思想稳定，使改革平稳过渡。

## 二、存在的问题

我场目前存在的主要问题有以下三点：

(一)当地社会秩序较乱，加上林地分散，林政管理难度较大，林木偷盗现象时有发生。

(二)劳动力资源稀缺，森工生产成本、营林成本居高不下。

(一)坚持营林工作的主线，抓住主营业务不放松。

(二)拓宽经营的路子，增加职工收入。

(三)加大改革步伐，进一步完善各项管理方法改进。

(四)加强基础建设，改善职工工作和生活环境。

(五)继续切实抓好林政工作，做到无一起山林火警火灾。一年来，我场虽说取得了一定的成绩，但与上级的要求还有一定差距，我们将严格完成总场布置的各项任务，狠抓营林、林政、生产、党建等各项建设，发展高效林业，为保证我场青山常在，资源永续利用而不懈努力。

## 内衣店年终总结篇七

本学期来，我们认真贯彻落实中心校及学校的工作计划，根据本学期的工作特点，立足我校实际，全面深化素质教育，以育人为根本任务，全面提高我校教育教学质量为主要目标，积极推进课程改革，充分发挥“协调、组织、检查、管理”等功能，深化课堂教学改革，切实加强各学科的教学研究和业务上的指导与检查，努力提高课堂教学效益，使我校的教学水平有了一定的提高。同时发挥教导室的教育科研作用，将我校的教改工作推向一个新的台阶。

本学期的，我校教导处组织全体教师集体备课，就教学中的问题共同商讨，并学习新课标理念，潜移默化转变教师的教学观念。并逐步落实到了教育教学实践中去，改变了因循守旧、经验式的教学方法和模式，以新课程标准来指导和规范我们的工作，为我校教育教学水平的提高打下了扎实的基础。

认真工作是衡量一位教师的工作态度、工作能力最基本的尺度，更是对学生是否负责最直接的体现。我校教导处和各教研组加强联系，密切配合，经常性地对部分教师进行检查，并及时反馈信息和填写工作检查表。在这五个环节中主要抓好备课和上课两个环节，努力引导教师把功夫下在备课上，本事显在课堂里。

1、备课：平时做到组内互相交流，同年级共同研究集体备课，各教研组长把关，杜绝了不备课进课堂的现象，并根据每位教师的实际情况，确定如何有效的备课。本学期进行了备课改革，将备课的中心转移到备学生上去，加强备课的针对性。期中考试后进行一次全面检查，从检查情况看，各科目的备课情况较好。在期中工作分析汇报会上，教导室能起到导航作用，指出了在阅卷、作文批阅中的不足，表扬了一批在教学业务上有创新的教师，业务认真的教师，交流了他们的工作方法和业务特色。

2、上课：一方面，在各位老师认真备课的基础上，狠抓质量，向45分钟要效益，做到精讲多练，改变以往重视知识传授，忽视能力培养的做法，使学生积极主动地学习，从整体上看效果明显，各学科教学质量都有了大面积的提高。教导室尽量亲临教室听课，及时了解和掌握每位教师的课堂教学，并能有针对性地进行指导和帮助。另一方面，积极组织开展多种形式的公开课，举行新课改先导课，给青年教师展示的平台，给全校教师指引课改的方向，并组织有成效的评课，不断提高教师的教学水平。

3、抓好作业的布置和批改工作：通过随机抽查和召开学生座



谈会，了解学生的作业情况，及时总结，反馈给任课教师，真正掌握第一手材料，在期中时组织部分学生进行教育访谈，了解学生的作业负担。积极开展听课评课活动，要求教师听课16节以上。

4、做好期中段测和期末检测的各项工作，及时进行成绩统计和分析，并做到每位老师写出失分原因，以此来调整教学方法，促进学生成绩得到提高。

1、加强教研组建设，实行组长负责制，各位组长订好计划，组织学习各学科教育丛书和新教材调整意见，积极探索各种教学模式，开展各项活动，使全体教师的业务水平不断提到提高。

2、加强对新教师的培养，做好新上岗教师的考核工作，加强对他们的指导，多给他们开课的机会，使他们的教育教学能力都有了一定的提高。

3、加强对骨干教师的培养，给他们定任务、压担子，在科组活动上，要求他们上一堂示范课，供其他老师学习，使他们迅速成长，取得了较好的效果。

我校教导室认真安排课表、管好课表，认真执行课程计划，开齐上足各类学科，特别加强对一些小学科的课程执行的管理，使课程执行计划得到了保证。

总之，在过去的一学期中，我校教导处的工作取得了一定的成绩，但也存在着种种不足，我们将以学校创优精神为动力，进一步树立信心，理清思路，突出重点，勤奋工作，讲究实效，努力开创格木小学教育的新局面！

## 内衣店年终总结篇八

一年来，镇妇联在镇党委、政府的正确领导下，在县妇联的

关心指导下，坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，以“创先争优”为契机，全面贯彻落实党的xx大及xx届四中、五中全会精神，以维护妇女合法权益，促进男女平等，切实提高妇女整体素质为目标，按照年初提出的工作思路，结合我镇妇女工作实际情况，主要开展了以下几方面工作。

## 1

### 一、加强政治理论学习，提高思想道德素养

镇妇联制定了学习制度、学习计划，要求全镇广大妇女群众及妇女党员结合自己的实际，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想、全面贯彻落实科学发展观，及时宣传党的大政方针政策，《妇女法》、《婚姻法》、《妇女儿童权益保障法》及有关妇女儿童权益的法律法规，男女平等基本国策教育等。通过学习取得了明显成效：一是举办各类学习班6期，参加人数达到300余人次。二是举办各类培训班7期，参加人数达400余人次；通过各项培训后，从3-10月份我镇劳务输出妇女230人次、主要在我县工程队打零工，外出务工的妇女60人次。通过各种培训途径，20\_年建立“双学双比”妇字号科技示范基地1个、巾帼示范村1个、培树“双学双比”女能手、致富带头人3名、培养巾帼创业带头人、巾帼创业明星8人。活动的开展引导广大妇女群众的学习积极性，提高了她们的政治理论、业务工作水平和思想道德素养。

### 二、推进依法维权建设，切实维护妇女儿童权益

镇妇联配合镇司法所组织送法上门，尤其加强对外出务工

妇女维护自身权益的教育，切实增强妇女依法维护自身权益的意识和能力。同时建立了妇女维权站点7个，在“三八”妇女节、“六一”儿童节、暑假寒假期间，利用社区居民学校、墙报、培训、发放宣传单等形式大力宣传有关维护妇女儿童

权益的法律法规。开展妇女法制教育培训4场次、各社区出版妇女儿童权益保护专题墙报4版、发放宣传资料300余份。我镇禁毒和艾滋病防治知识宣传教育覆盖面达到80%以上，来信来访结案率95%以上。

### 三、通过举办各种活动，提高妇女群众综合素质

(一)、在元旦、春节期间开展了各项文体活动。为使全

为主题的联谊晚会4场次，参加人员为500人次。同时我镇妇女职工自编自演的文艺节目参加了全县的迎春晚会，取得了好的成绩。

(二)、开展了丰富多彩的庆“三八”妇女节活动。一是

### 3

女性素质为主要内容的礼仪讲座，邀请莎镇长，萨主任，马主任做了专题辅导。七是在全镇组织开展了文体活动及联欢晚会。八是开展了下乡帮扶活动，在镇领导的带领下到两个村牧业一线的妇女中了解了她们的生产生活情况，同时带去了节日的问候。

(三)、积极开展“送温暖、促和谐”两节走访慰问活

动。红柳湾镇党政领导班组成三个慰问小组，分别带领机关干部、各村干部分别对全镇4个社区、2个行政村的离任村干部、特困户、60岁以上老人、农牧村二女户(三女户)、单亲母亲以及机关退休职工、遗属、孤残人员等共107户进行了走访慰问，每到一户慰问组亲切交谈，详细了解她们的家庭收入、生产生活状况和存在的困难，给她们送上慰问金，共发放慰问金23200元，并祝福她们过一个欢乐祥和的节日，使她们真真切切地感受到党和政府的温暖。

(四)、下乡巡回医疗，方便了牧区妇女。镇兽医站、

卫生院工作人员主动开展疫病防治和医疗服务。全年下基层帮扶活动20次，为生产一线的妇女群众带去了健康、带去了方便。

(五)、入户宣传计生知识，关心育龄妇女。镇妇联

联合请镇计生办工作人员深入村(居)委会，为育龄妇女进行了入户走访，面对面地宣传计划生育法律法规、生殖健康、妇女保健等知识，并给育龄妇女赠送了《计划生育政策法规生殖保健知识宣传手册》。

(六)、开展“关爱母亲”为主题的趣味性各类活动。一

是母亲节来临之际，红柳湾镇发出“献给伟大的母亲一份祝福”为内容的母亲节感恩倡议书。二是民族新村社区举办的感恩“母亲节”舞会拉开此次夏季舞会的序幕。主要党员代表、居民代表、母亲代表及县中学青年志愿者共300多人参加了本次活动。三是团结社区开展庆“母亲节”趣味文体活动。四是金山社区开展了文体娱乐活动及家庭才艺展示。五是民主社区“母亲节”大型系列活动(包括党员义务工服务、法律宣传、免费义诊、文艺汇演、签字仪式、体育比赛等)。

(七)、大力开展精神文明创建活动。镇党委在全镇范围

内开展了评选“五好文明”家庭、“诚信家庭”、“十星级农牧户”活动。“五好文明”家庭由四个社区按照评选标准推荐；“十星级农牧户”由两个村党支部按照评选标准推荐；“诚信家庭”由四个社区和两个村党支部按照评选标准分别评选推荐。推荐出“五好文明家庭”41户、“诚信家庭”50户、“十星级农牧户”15户。

(八)、镇妇联组织广大妇女群众参加了阿克塞县第

五届赛马会暨哈萨克民族风情旅游节。

(九)、4月21日在全镇范围内开展“一方有难、八

方支援”为主题的献爱心、捐款活动。全镇范围内收到捐款3万多元，给予地震灾区强大的精神支持，为帮助灾区人民度过难关献上一份爱心。

(十)、协助县妇联开展了申请妇女小额担保贷款有

关工作。在全镇范围内哈、汉两语宣传了关于妇女小额担保贷款有关政策内容，认真填写了相关表、册等。我镇递交申请书人员达到150人次。

四、抓好基层组织建设，增强妇女组织凝聚力

(一)、基层组织建设健全。镇四个社区、两个行政村妇

代会组建率、两委比例为100%。活动阵地有资料、有制度、有园地牌等。村妇代会主任报酬落实100%。

(二)、在“弘扬铁人精神、共创文明县城”活动期间，

我镇组织广大妇女干部参加了外出参观观摩学习，及举办了周末广场专场文艺演出等系列活动。

(四)、积极组织全镇妇女群众参加了县妇联组织的各项活动，并积极完成了县妇联交办的各项工作任务。

五、存在的问题

一年来，镇妇联在镇党委、政府和县妇联的正确领导下，

取得了一定的成绩，但也存在着不足。

(一)、村妇女劳动力富余，宣传发动、技能培训、组织

5

输出等工作力度薄弱。

(二)、活动经费短缺，对妇女活动的开展造成影响。

(三)、今年新建办公楼严重影响了镇、村活动阵地建设。

## 六、今后的打算

针对以上这些问题，今后我们将在以下几方面努力开展工作：

(一)、加大宣传教育和培训力度，切实转变广大妇女思想观念，全面提高妇女整体素质。

(二)、继续创建社区服务基地，增强妇女再就业技能，拓宽妇女就业渠道。

(三)、进一步加强妇女儿童普法维权工作，切实维护妇女儿童合法权益。

(四)、加强妇联自身组织阵地建设。把镇、村活动阵地上墙园地牌等工作。

## 内衣店年终总结篇九

一、负责办理各油气站的换证工作□xx 站、xx 站、xx 站的安

全设施检测报告、安全现状评价报告□xx站、xx站、xx站、xx站、xx站的三级达标。在办理换证的工作中，建立和完善了油气站的系统性文件，包括各站的应急救援预案，使各油气站的管理工作系统化、制度化、合理化、正规化。在硬件方面，为xx站、xx站、xx站安装了可燃气体报警器，人体静电释放仪，为xx站、xx站、xx站、xx站、xx站安装了防撞柱，配备了危害告知牌、更换维修了灭火器、消防架及部分安全警示标识。同时，期间检查发现的各项安全隐患已全部整改，如xx站、xx站油罐区不平整易积水□xx站防火墙不符合规范，油罐盖板易起火花，部分法兰未跨接，配电室线路老化，接口未使用防爆接线盒，线管管口未使用防爆胶泥封堵，静电接地不通等问题均得到解决。

二、组织其他部门对各工程进行验收。在验收的过程中，其中主要的问题集中在户内立管管卡安装不牢或缺失、装修包管、包表、外漏生料带未清理，部分立管银粉涂刷粗糙，燃气表安装倾斜。属于施工问题的，当场责令施工单位整改，属于用户装修造成的问题，已告知用户整改，并交付管网运行部，在通气之前进行复查，对于未进行整改活整改不符合要求的不予通气。

三、对发生的几起安全事故进行调查□20xx年度发生的5起安全事故，都是天然气管道被挖断。其中□xx属于我公司员工对管线位置不清，相互直接缺乏沟通，遇到事情想当然的心态所导致，已对当事人做了批评教育和相应的惩罚。

四、不定期对各部门、各施工单位、各油气站进行安全检查。在不定期检查的过程中，主要发现的问题有：部门记录性文件不完整，不及时；下现场的施工队或公司员工，未佩戴安全帽；放散或碰口的施工现场未设警戒区域，也没有悬挂警示标识。在20xx年的工作中，要对20xx年常见的问题进行重点检。

五、定期安排公司员工进行安全教育培训，由公司领导或外聘专家主讲，效果良好□20xx年将增加培训场次，丰富培训内容，规范考试，严格执行相应的奖惩措施。

六、组织公司员工进行了应急预案演练，取得了不错的效果，并得到燃气办的肯定。计划在20xx年的应急预案演练中，演练之前要对应急救援预案进行培训，之后要开会总结，对应急救援预案内容及演练效果进行评审。

20xx年度的工作将依照以下几条逐条落实完善，使公司的安全管理工作提升一个台阶。

一、健全和完善公司各项安全生产管理制度，岗位职责，操作规程，并监督各部门认真执行。

综合检查：检查安全生产规章制度的落实情况，检查上级监管部门及公司领导安排安全工作的执行情况，检查隐患整改落实情况，检查消防设施及相关设备的安全情况。

专项检查：消防专项检查，安全管理专项检查，工程质量专项检查，规范操作专项检查。

季节性安全检查：春季安全检查，夏季安全检查，秋季安全检查，冬季安全检查。

节假日安全检查：劳动节节前安全检查，国庆节节前安全检查。

日常检查：参与到各部门的工作中，如工程部的下现场，管网部的巡线、抄表、通气，客服部的入户安检，对各部门全天的工作进行全面的监督管理。

三、加强与油气中心的沟通与合作，配合油气中心办理各油气站的相关证件，做到及时、高效，确保各油气站正常营业。



四、加强员工的教育培训工作。丰富培训内容，除了以往的燃气基础知识的培训外，增加安全生产规章制度培训，操作规程培训，事故案例教育、应急预案教育、实操培训等内容。加强培训教育的针对性、符合性，对全体员工进行培训教育需求调查，根据员工需求安排培训内容。重视员工入职教育，对每个新入职的员工进行安全教育。

五、加大安全宣传力度。在公司内部、大厅、户外、油气站、施工现场增设安全宣传栏和宣传条幅，提高员工和客户的安全意识，营造安全生产氛围。每月组织一次小区安全宣传，在宣传安全用气知识的同时，树立良好的公司形象。

六、加大工作范围□20xx年，安全监察部将把以下工作承担起来：1、参与消防设施及劳动防护用品供应商的考评，确保消防设施及劳保用品的质量。2、监督公司食堂的安全卫生状况。3、监督综合管理办公室的车辆管理工作，并配合其对公司司机进行安全驾驶培训。

七、完善部门人员配置，合理分配工作任务，在分工明确的同时，部门内部有机配合、和其他部门有机配合，让公司的安全管理工作顺利开展。

安全监察部

二〇xx年十二月三十日