

# 最新餐饮员工培训计划方案(优质5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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 重点人群管理工作总结篇一

伴随着经济的放缓，加之市区新酒店不断崛起，而新纪元酒店设施设备的日益陈旧，客户不断的更迭，为此20xx酒店销售部的总体工作思路是“稳中求进、优化结构、蓄势待发”的一年。

但在新客户的拓展还有国际知名企业的拓展方面仍需要进一步的推进。

客房收入含早□xx万，不含早□xx万。

平均房价□xx元（含早）、全年平均出租率：80%；

1、商务市场：商务市场仍需加强与重点客户的需求分析，稳住重点客户的续消费。加强客户的黏合度。部门将认真关注市场竞争情况，以及竞争对手的经营情况分析，在此期间持续对流失客户的动向进行跟进。

2、网络市场：网络市场加强外籍客源的产量，加强雅高达等公司的合作，并实时关注国内ota市场的变化，一并加强ota市场各公司的运作模式分析，整理出有利于酒店利益的最佳合作成果。

3、旅行社市场：旅行社市场应把重点放在源头旅行社的宣传销售，如国旅总社、青旅总社等，摆脱本地市场压价的被动

局面，在客源结构上把国外团队占比从目前的52%，力争提升至55%以上，而且力争把欧美客源的比例从目前xx%提升至xx%□

4、会议市场：展会一直需要更进一步的提升品质，我们的会场价格提升空间已经有限，但综合消费的提升以及配套消费的产品组合一直没有较大的突破，销售部计划在20xx年度有创新思路，寻找1至2家实力较强的会展公司达成战略合作，向提升单场会议综合消费的目标迈进。

5、餐饮销售：餐饮销售与经济的运行密切相关，除会场的经营希望有更大突破以外，餐饮的客户跟进中，在今年销售已经激活部分银行的消费，在20xx年销售仍旧要突破新客源的开发。

6、各节庆日的需求销售：

顺势促销，把握时机做好各单项销售如：团拜、年夜饭、情人节、端午、中秋、圣诞节的增收工作。

竞争对手的经营情况分析、重点关注其他酒店对市场带来的冲击力和对客户的影响力等追踪。展望20xx年本地市场预计将有6家五星级酒店投入运营，销售必须未雨绸缪，关注市场以应对格局的变化。

随着集团及酒店经营战略升级的部署，为了更加快捷、准确、高效的对客户进行统一管理，并将酒店客户资源进行共享，销售部计划在20xx年度进行会员制管理的工作进行试行、推进。

为应对竞争酒店对周边客源的持续影响，销售部拟在20xx年年中举行一次200人左右规模的客户联谊会。

销售部现编制为18人，实际16名业务人员：商务市场14人、

网络市场11人、旅游社市场8人。其中10%属新员工，业务尚不足以独当一面，因此人员配置略显不足，但考虑到酒店执行的优化用人机制，因此，部门会克服实际困难，确保在人数不足的情况下，仍要圆满完成任务。

因今年新员工的补充，销售部目前各员工的销售能力以及业务技能参差不齐。销售部计划用20xx年全年的时间缩短这一差距，让老员工有所进步，新员工的技能可以上一个大的台阶。

20xx年销售部的应收帐管理取得阶段性成果，与各合作公司均有风险评估。部门计划在20xx年巩固现有政策，实现良性循环，在方便客户的同时，最大化地降低酒店经营风险。

综合上述□20xx年的销售工作将面临较多困难，酒店设施设备的老化，客户的投诉不断上升，竞争对手对客源的分流都将使我们的销售工作限于被动的局面。为维护服务品质，保证设施设备的正常使用，每日可售房间的数量会有控制，酒店出租率将不可不免的受到影响，而餐饮的增收也遇到了瓶颈，如何有效提升餐饮消费，也是我们立即要面临的课题。因此□20xx年的经营工作任重道远，销售部需苦练内功，竭尽全力为实现20xx全年营收而奋斗。

## 重点人群管理工作总结篇二

本人于xx年x月x日应聘到了矿业公司资源技术部上班。经过一个月试用期的锻炼，一个优秀企业的活力和对员工的影响力是很深厚的，让我对自身的工作意识改变，心态也有所变化。在这样一个难忘的工作过程中，便不再是简单的员工了解企业，企业试用员工的一个过程，它的内核是更有意义的东西。

在公司里的试用期工作分为两个阶段：第一时期感受公司工

作环境及企业文化，熟悉主要工作；后面的时期到矿山生产一线体验生活，参与野外考察作业。

使人感受颇深的是公司的企业文化建设，之前也在不同体制的单位工作过，但都没有正统的企业文化，员工感受不到来自企业文化的动力，企业发展中体现不出生机。但三明公司把企业文化建立在公司管理之上，把责任下到每个人身上，让执行力贯彻到每个人心中，最终让拿出结果的员工获得自身满意的价值。这样的工作环境是我在任何一家公司，任何一个职位都未曾得到的。企业思想开明，纪律更加严明，更善于总结并积极创新。有了这样成熟的工作环境，做事踏实肯干、主动学习，做人实事求是、谦虚务实，相信自己终究能为企业创造效益，为个人带来价值。

我带着体验工作的心情，接受野外工作的考验，开始了为期二十多天的出差。人们知道从事矿业能够创造巨大的经济效益，但其中的艰辛又有多少人了解。只是短短几天的生产一线体验，并不能够真切了解矿山工作的艰苦，矿山生活的局限。来自各地的各族兄弟们能够团结在一起克服困难，踏实工作，公司尽己所能提供一切工作生活上的便利，这一切渐渐让我对企业宗旨“您满意您快乐我成功”这六个字有了初步的认识。

野外考察工作，是一个学习专业知识和调节心态应对的过程。在此期间，学习不仅是专业生产方面的知识，更涉及到吃穿住行的常识；体验不止是许多个第一次，还有调节积极的心态，突破个人的极限。表面上工作生活似乎离现实和记忆越来越远，平淡之后才发现超越了原有的意识，会更珍惜今天幸福的生活和得来不易的工作。结果在一天天跋山涉水，一次次翻山越岭之后获得，获得客观但不一定令企业满意的成果。正因为如此，当面对目标的时候，已经有好的心态来应对最坏的结果，因此野外作业只称得上辛苦，而不再是什么痛苦。

总体来说野外考察工作目的性明确，需要发扬吃苦耐劳的精神和乐观坚定的心态；公司内部的工作繁多复杂，需要有可行性的计划安排和协调能力。在与公司领导的沟通当中，我自身的特点也得到了认可，但是年轻人在今后的磨练中，同样需要老老实实做人，踏踏实实做事，戒骄戒躁，才能最终成为有德有才的人。

一段时期的工作，得到不少收获体会，更认识了自身的不足。矿业相关知识的薄弱，使得在野外考察中不能够更多地利用知识来进行工作，下一步需要个人从书本知识和实际工作中积累专业知识，向公司工程师、技术员及生产一线员工虚心请教，认真学习。另一方面，如何与不同层次的人群沟通，在谈话过程中获得有利信息，达到接洽的目的也是我在今后工作需要加强和改进的。

最后感谢在工作上指导我，在生活上关心我的王工，在出差过程中致电问候、鼓励我的杨总，还有公司的众多和睦的同事。相信在今后的工作当中，我会更加努力发挥自身的特点，弥补自身的不足，将自己打造成为资产型员工。

## 重点人群管理工作总结篇三

金秋\_\_月，是一个多彩的季节，也是一个收获的季节。在这金色的\_\_月，我们学前班和大班的小朋友们沿着自己成长的足迹，也不断地收获了累累硕果。现在我就\_\_月份本班各方面的工作做一个总结。

### 一、教务教学方面

提前备好了教案，准备好了教具，尽量多准备一些幼儿感兴趣的教具。在课堂上基本以幼儿游戏来开展活动。注重了幼儿的动手操作能力，以发展幼儿教育的扩散性思维为主，让他们自己开动脑筋，鼓励他们说出自己的想法。在这个月中，我简单地小结一个本月所学的内容以及幼儿在课常上一些突

出的表现。

(1) 分级阅读：诗歌《玩》、《照片》、《小雨滴》

故事《奇怪的雨伞》《雨天使》

在学习诗歌《玩》后幼儿创编诗歌，我们班的丁博潮说了几句特别有意思而且又有逻辑性的话：“爸爸玩妈妈，妈妈玩宝宝”“susan玩粉笔，粉笔玩黑板”，可见他对诗歌理解和掌握了，而且想象力也特别在丰富，能够联系到身边的人和事。

(2) 拼音[b p m f d t n l]

(5) 美术：《京剧脸谱》、《豆子大变身》、《这就是我》、《快乐的非洲人》。

这个月的主题是“超级面具变变变”，所以我们围绕这个主题展开了这四个活动，主要是让幼儿感受各种脸型，学习用不一样的材料来做画。在小朋友的作品中，\_\_的画面很整洁，富有想像力，要是画得再大一点就更好了。\_\_的画就有点乱了，但是画得还是挺不错的，画面很丰富。\_\_的画还可以，能够说出画面的内容。

## 二、日常生活方面

我和\_\_老师配合得还很默契，每人轮流值班，主动承担起一日的后勤工作，基本做到教室、寝室、公共卫生区的干净，每天开窗通风换气，给碗、勺子、杯子、毛巾消毒一次。教室里每天都开紫外线灯消毒，遇到晴好天气晒被子，准时参加保育学习等。当然有时候太忙，会忽略或忘记有些卫生的打扫，比如墙群上的灰，天花板上的蜘蛛网，空调电视柜上的灰尘，但是在经过黄老师提醒后我们都及时搞干净了。在经过月末的卫生大检查后我对以前没有注意的地方特别收起

注意了。另外关于手足口病，我们也引起了高度重视，每天都坚持对幼儿进行三检，对幼儿进行个人卫生教育，确保幼儿的健康状况。

### 三、幼儿常规方面

(1) 每天我们对幼儿进行礼貌教育，\_\_由以前的不主动打招呼到主动打招呼了，而且\_\_特别喜欢当值日生，主动地跟叔叔阿姨小朋友问好，真的进步了很多。

(2) 在进餐前我们每天都对幼儿提要求，不能把饭掉在桌子上、地上，吃饭时不能说话，不能玩，不能挑食等。小朋友们都进步了，桌面和地上都没有掉饭了。

(3) 为了培养幼儿的主人翁意识以及热爱劳动的品质，我们班特设立了一个“今天我值日”的栏目，每天请一个小朋友来当值日生，请他负责一天的卫生，如扫地，擦桌子，拖地，还有请他来维持纪律、给小朋友们发放早中餐、点心等，我发现这么做了之后，我们班的小朋友越来越能干了，每个小朋友都争着要当值日生呢！

(4) 为了培养幼儿的自理能力，我们都要求幼儿自己穿脱衣服，把鞋子摆放整齐，把衣物叠放整齐，同时午睡起床后自己叠被。

(5) 本月有两个小朋友过生日，小寿星是\_\_和\_\_。为了加强幼儿的情感教育，我们一起给这两位小寿星过了生日，而且我们班所有小朋友都自己亲手画了一幅画送给他们。

### (四) 幼儿园开展的活动

(1) \_\_月\_\_日我们一起举行了一次亲子烧烤秋游活动。这次活动举办得很成功，家长和孩子们都玩得很开心，未出任何安全事故。此次活动也感谢我们班各位家长的支持与配合！

(2) 这个月是由我们班和大班共同策划举办的t台秀活动。在这次活动中，首先要感谢各位老师对本次活动的支持与配合，同时也要感谢园领导对我们的指导和帮助。通过这次的t台秀，我们班的小朋友又得到了不一样的收获。

## (五) 家园联系

本月共与家长联系了三次，本来每周一次，后来改为两周一次。在家长的反馈意见中，有优点也有不足，当然我们会根据家长所反馈的意见进行改正与统一，争取在教育幼儿的思想 and 行动保持一致。

这就是\_\_月份以来我们所做的工作，希望在下个月小朋友们能有更大的进步，我们老师也能做得更细致一些，不断进步！

## 重点人群管理工作总结篇四

(19) 执行款、诉讼费积压较多，清理发放不及时。

整改情况：一是全面深入排查。2020年11月9日印发《开展“应退未退”诉讼费集中清理活动的实施方案》（漳法〔2020〕67号）《开展执行案款集中清理活动的实施方案》（漳法〔2020〕65号），成立清理案款工作组，对执行款、诉讼费专户的暂存款进行逐笔倒推排查，尚未发放的案款逐笔登记造册。二是开展核查清退。具体案件负责人根据列出的未处理案款信息“以款找案、以案找人”，比照案件卷宗进行逐笔核对，核实款项信息并及时发放给当事人。对无法及时发放的案款根据最高人民法院的认定标准进行分类，及时录入案件管理系统，并统一公告认领，确因客观原因无法清退的案款，则按规定进行“提存”，力争“案清、款清、笔数清”。截至2021年1月27日，清退执行款221笔万元，尚未退28笔万元。三是及时填补漏洞。2020年12月28日印发《关于进一步规范诉讼费退费管理工作的规定》（漳法〔2020〕85号），强化流程节点管理，明确人员节点职责，

建立诉讼费退费登记台账，并严格制度执行。截至2021年1月27日，清退诉讼费万元，尚未退万元。

(20) 司法为民诉讼服务不到位。

(21) 文件材料照搬照抄。

整改情况：一是开展自查自纠。组织工作人员对近年来出台的文件开展自查，及时发现并纠正内容相近的工作总结或照搬照抄文件的现象8处。二是认真做好整改。已对《2018年度挂钩帮扶工作总结》《近三年司法助力扶贫开发工作情况汇报》两份文件内容大篇幅雷同现象进行整改。三是严格文件审核。组织学习《党政机关公文处理工作条例》，2020年11月9日印发《关于规范公文处理工作提高公文质量的若干意见》（漳法〔2020〕61号）的规定，在上报工作方案、工作总结或其他公文时，严格落实分管领导审核会签、主要领导审核签发制度，加强文件审核把关，确保公文处理严谨规范。

(22) 只传达不落实。

整改情况：一是抓好部署落实。发挥院党组把方向、管大局、保落实的领导作用，党组成员在职责范围内全面抓好党组决策部署贯彻落实，并建立有效的督查、评估和反馈机制，确保党组决策部署落实。二是开展自查自纠。结合我院实际，对各类津补贴发放、使用情况进行全面梳理，严格执行漳平市《关于进一步重申严肃规范津贴补贴纪律的通知》，扎实做好自查清退工作，避免此类问题再次发生。三是严格接待标准。严格执行漳平市《关于市内公务接待工作补充规定的通知》和本院《关于公务接待的若干规定》（漳法〔2019〕71号）等规章制度，严格执行公务接待费审批单、接待函、菜单、发票“四单合一”制度，进一步规范公务接待，确保此类问题不再发生。

3. 关于落实中央八项规定精神不力的问题

(23) 违规购买使用接待用酒。

整改情况：一是认真学习整改。组织学习《福建省党政机关国内公务接待管理办法》，认真贯彻落实中央八项规定精神，加强对财经纪律培训教育，引导干警筑牢底线意识。二是严肃追责问责。2020年10月12日院党组对行装科负责人进行批评教育，对负有领导责任的分管领导进行批评教育。三是完善接待制度。严格执行本院《关于公务接待的若干规定》

（漳法〔2019〕71号），对必要的公务接待严格按照公务接待审批程序审签后才予以安排，并附公函和接待清单，严格规范接待范围和标准，严禁接待用酒。

(24) 一车一油卡管理不到位。

## 重点人群管理工作总结篇五

(一) 重点民生工程完成情况。

一是老旧小区综合改造工程。全市新开工综合改造老旧小区107个、744栋、365万平方米，涉及居民5.32万户。已争取到位资金8.49亿元。二是棚户区改造工程。已开工1796套，开工率82%。三是二次供水设施改造工程。已改造二次供水管网60公里。四是供热老旧管网改造工程。城区改造供热老旧管网110公里、分户改造4.49万户、320万平方米。五是燃气管网建设工程。新建天然气管网21.85公里。

(二) 重点项目完成情况。

一是采取ppp模式建设沿江景观带江滩基础设施修复一期工程。二是推进氧化塘生态治理招商引资项目。水体治理取得成效，氧化塘已集聚200余种鸟类等珍稀动物。三是民意路俄罗斯风情街区招商引资项目，已完成部分项目结构加固。四是装配式建筑产业园区招商引资项目，被评为“省级装配式建筑材料生产基地”。

### （三）行业管理工作完成情况。

一是完善黑臭水体治理长制久清工作机制，其中纳污坑塘建设一座5000吨永久污水处理站，已调试运行。二是11个国家级重点镇均已实现污水收集处理，在全省率先完成11个国家级重点镇污水处理设施验收备案工作。全市14座县级以上污水处理厂均已实现一级a排放标准。三是推进污泥处置资源化利用和应急处置。北三区已建成污泥应急暂存和处理场地，应急搅拌设备已启动运行，污泥含水率降至45%后进行填埋；北三区污泥资源化利用项目开工建设，2022年6月投入使用。四是保持房地产业平稳健康发展。新开工商品房面积140万平方米。探索实施公租房信息化管理。我市被省住建厅确定为全省唯一公租房信息系统试点应用城市，被国家住建部确定为全国10个公租房app试点应用城市之一，住建部在全国宣传了我市可操作、可复制的典型经验。

建设资金紧张。老旧小区改造、供热老旧管网改造、二次供水设施改造、城市排水防涝等重点民生项目主要靠向上争取资金和融资。但从政策取向上看，国家支持不确定性增加，同时更要求地方匹配一定资金，由于我市地方财力有限，资金问题依然是制约项目建设和改善民生的瓶颈问题。近两年，中央财政专项补助棚户区和政策性贷款额度缩减，棚户区改造市场化难度较大，因此也面临资金难题。

808栋、406万平方米、涉及居民52573户。

（二）推进棚户区改造。全市计划改造棚户区9689户。

（三）推进市政路桥升级改造。计划升级改造市政主要道路3条；落实市委“主题教育”要求改造支路巷道7条；整治检查井2000座。

（四）推进供排水工作。一是完成城区二次供水设施改造。推进污水提质增效，污水收集率达到62%。启动北三区污水三

期项目。完成城区污泥资源化利用项目建设。

（五）推进供热燃气工作。继续推进热电联产项目。按计划完成老旧供热管网及分户改造工作。完成《燃气管理条例》的制定。

（六）保持房地产市场健康平稳发展。加强一手房和二手房市场联动，活跃二手房市场，带动一手房销售。

（七）推进建筑业转型发展。培育6家重点建筑业企业，拓宽外埠市场。探索外埠建筑业企业注册地转注我市。

（八）推进行政审批制度改革。对老旧小区改造、装饰装修工程项目审批实行差别化管理、精准化审批。

（九）推进改善农村人居环境。执行农村贫困户住房安全保障动态监测机制，完成2022年危房改造计划任务。重点推广城镇管网、小型污水处理厂+管网、净化槽的改厕模式。

## 重点人群管理工作总结篇六

### 一、政治思想及医德医风建设方面

领会及执行上级指示精神，不折不扣，和上级保持一致。遵照医院的部署，组织我科室全体工作人员，继续深入学习重要思想，认真学习有关构建和谐社会的各种文件精神，提高全体工作人员的思想觉悟，努力把医疗、教学、科研等各项工作做好，为构建和谐社会做好本职工作。全科人员严格遵守各项规章制度，没有出现违法违纪现象。开展反商业工作，组织科室人员参加医院的各种形式的教育活动，认真学习有关文件，提高思想认识及觉悟，认真进行自查自纠，这些年来，科室人员无收受回扣现象。努力提高医疗服务质量，一切工作以病人为中心，提供优质服务。由于医院的具体抓管个人及全体科室人员的通力合作，科室多次被医院评为“先

进科室”、“十佳科室”，个人也多次获“优秀科主任”、“十佳科主任”称号。

## 二、医疗业务方面

严格执行医院各种规章制度，狠抓医疗质量管理、感染管理、护理管理及健康教育等方面的工作，并努力按医院管理年的要求做好每一项工作，使我科在医疗市场竞争更为剧烈的情况下，仍能稳步发展，较好地完成了各项工作任务。

### (一) 住院率和业务收入

从开科以来，我科住院率一直稳居院内前三名，业务总收入也不断增长在收入增加的同时，药品比例也逐步下降。

### (二) 危重病人抢救工作

在做好繁重的临床医疗工作的同时，还坚持专业理论及新技术的学习，不断提高自己的业务技术水平。随着年龄的增长，老年患者的病情越来越复杂、越来越重，我科的危重病人数量较同期增多。通过医护双方通力协作，这些年来我科成功抢救不少老年重症肺炎、败血症、急性左心衰、大面积脑梗塞、急性心梗等病人，均得到患者及家属的肯定及感谢。同时通过积极对这些危重、疑难病例的诊治、抢救工作，不但成功救治了病人，全科医务人员也通过实战积累了不少的临床经验，业务水平大幅度提高，培养了一批技术骨干。

### (三) 继续教育

根据工作需要，全员学习，养成良好的学习风气，以上医疗业务工作，个人除了积极参与外，更重要的是起到了指挥、协调作用，在全科室同志努力工作下，全科医护工作稳定，多年来无医疗事故及重大医疗纠纷。

#### (四) 人才队伍建设

1. 增强知识更新意识，组织科内学习医学“三基”知识及专业基础知识，并注意跟踪医药前沿信息，针对病区医疗服务对象多为多系统、多器官病变患者这一特点，科内不仅对每一位医师提出专业发展要求，并且强调在病区工作的医师通读内科学，以便医师在熟练掌握内科常见病、多发病诊疗技术，又能对专业知识掌握有所侧重，知识结构与医学发展基本同步。为了检验学习的效果，科室每季度对主治以下医师卷面考试一次，并记录成绩。

2. 抓紧外派学习。全科室医师尤其是青年医师都认识到外出进修学习是拓宽视野、更新知识、增强临床工作能力的好机会，科室也抓紧机会做好这一工作，联系的进修医院有中山大学一附院、北京中日友好医院、中南大学湘雅医学院等，但因为种种原因，目前尚未派出人员进修学习，这也是个人的遗憾之一。

#### (五) 开展新技术、新项目

响应医院号召，开展中医特色治疗，增加服务新技术、新项目。我院是中西医结合医院，中西医结合治疗是我院的优势。在国家大力发展中医药的大背景下，我们倡导增加中医治疗的比例。这些年组织科内已开展的有中频穴位治疗、中药烫疗，对于老年人骨关节病，颈、腰椎增生、骨质疏松、消化不良、便秘等病证，有良好疗效，且无痛苦，已逐渐为老年患者接受，深受老年患者的喜爱。近2年来还通过与针灸、推拿科的协作，开展针灸推拿治疗。我科通过请会诊，针灸、推拿科派专人到病房开展治疗，方便了老年患者，且增加了治疗手段，促进患者的病情康复。目前还增加了穴位敷贴、艾灸、中药熏洗等中医外治治疗，促进中医特色科室的构建。新技术方面，开展的有长期置入空肠管治疗吸入性肺炎、老年性衰竭等疾病，在老年人肠内营养这一方面，逐步形成了一定的经验。

### 三、教学工作

作为研究生导师，本人这些年来招收老年心、脑血管中西医结合防治专业研究生13名，顺利完成学业8名，毕业后的学生各自成为医院的技术骨干，本人还承担研究生的急诊学教学任务，同时在本科教育方面，承担本科临床体格检查培训，中西医结合内科学等课程教学任务，真诚对待学生，视学生如己出，认真教学，得到学生的好评，并获得“优秀研究生导师”、“十佳教师”等荣誉称号。这些年来，组派科室人员承担学院中西医结合本科、临床医学本科《诊断学》理论教学，临床见习课及实习前体格检查培训课，圆满完成了临床理论课、临床见习课、实习前培训、临床实习等教学任务。无论是临床带教还是理论讲授，各位老师都一丝不苟，尽职尽责，得到同学们的好评。

### 四、不足

1. 业务方面：近年来的同期收入相比虽仍有增多，但相对于医院其他兄弟科室来说，仍存在一定差距，这与病人来源较单一、治疗方法较单一和局限，思路不够开阔有关，我们还要积极扩大病人来源，充分利用好科室优越的医疗资，加强借鉴、研究及开发传统中医药特色的治疗方法，加强对卫生法规、医保政策及医院有关文件的学习及研究等，我们科室才能有所发展。
2. 我科室个别职工工作仍欠细心，责任心不够强，仍有医疗护理差错的苗头发生；解释工作和健康宣教工作做得还不够细致，极个别病人及家属对我们某些工作还不够满意。
3. 医疗护理文件的书写质量仍存在一些缺点，有待进一步提高。
4. 学科建设及科研工作方面还需要加强及努力。

解决方法：在个人、科室与相关医院联系的同时，向医院提出要求，由本院与对方医院公对公联系，争取对方医院重视，早对我们打开进修学习大门，另外，多医院同时联系，增加学习机会。

## 重点人群管理工作总结篇七

1、完成供水量1284万吨，其中壶山水厂820万吨、清溪水厂413万吨、王宅水司51万吨。

2、累计水费回收率98.81%。

3、产销差率为11.75%，漏水率11.33%。

4、新装自来水用户1411户，其中农村开户543户，城区开户420户。一户一表改造522户，其中农村改造448户，城区改造74户。计费总表总计83955只，其中总公司73400只，王宅水司10555只。

1、县城乡引供水工程：上半年完成今年工程进度40%，完成引水管道敷设17千米，壶山水厂二期扩建工程完成综合池、变配电房、污泥脱水机房、污泥浓缩池的土建主体，新建滤池和反冲洗泵房的基础工程。

2、一户一表改造：上半年累计完成522户。

3、管道工程建设：上半年完成管网建设6.5公里，总投资151万元。其中包括科技园dn200和dn150供水工程、百花山工业区芙蓉路dn200供水工程、王宅镇山里一周岗一里坞pe110供水工程、塔塘村dn300和pe110供水工程。

4、管道工程改造：上半年完成管网改造6公里，总投资17万元，包括污水管网收集系统二期工程下邵村段dn150供水管网迁移改造工程、端村新村dn150管网改造工程、环城北路

至环城东路dn300管网改造工程。

上半年公司投入8万余元增置听漏设备，巡查dn800引水管线余次；并加强对城区老旧管网的夜间检漏工作，共查出暗漏点14处，挽回年漏水量22万吨。上半年供水设施抢修2658次，其中dn100以上管道维修117次。

全面升级并整合公司及下属子公司的财务软件，并与仓管软件整合，通过合理分配帐号及用户，既实现公司及下属单位的软件应用要求，又方便财务数据实时管理和硬件统一维护。

为优化国有企业组织权力结构，加强对国有企业经营和资产管理的监督，县自来水公司在上级部门参与、指导下，通过全体职工代表选举，成立了公司首届企务监督委员会，并依照通过的《企监会工作规程》对设计公司运营和职工切身利益的活动进行全程跟踪监督。

公司实行公司、部门、班组为梯度的三级安全管理制度，结合一月一查，一季一考核的考核机制，及时处理、整改安全隐患。与各部门签订安全生产责任书，进一步明确责任。加强水厂安保防范措施，落实各项门禁制度，针对一键报警装置、红外线、电子围栏等报警设备进行每月检测，保证设备灵敏度和完好性。

6月份，公司以部门为单位，举行局部消防演练，力求人人会用灭火器。6月16日，壶山水厂举行液氯泄漏事故应急演练，为规范操作细节，让每组值班人员都参与一遍实践演练，普及职工的安全意识、责任意识和技术技能和应急处理能力。

县城乡引供水工程时间紧，任务重，政策处理难。个别苗木种植户的行为对工程进度的不利影响。

（一）基建任务：县城乡引供水工程完工并进入调试。

（二）管道建设：科技园孵化区给水总管、塔塘村供水工程、莹乡路（明招路至金丽温高速路口）dn600工程。

（三）管道改造：百花山温州城区块、牛背金深塘区块改造；桐琴镇金灿房产、纬三东路管网改造；冷水坑工业区望江路、玉溪路改造；金温扩能改造工程汤村段管网迁移改造、污水管网收集系统二期工程下邵村段供水管网迁移改造、端村新区管网改造。

（四）绩效考核运用方式调整并运行。

## 重点人群管理工作总结篇八

一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

### 一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

### 二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展

宣传和促销。

### 三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与不良行为。

### 四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。