

# 2023年近三年部门工作总结 部门工作总结 (大全8篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 近三年部门工作总结篇一

根据集团公司、科澳公司统一要求以及上级工作领导小组意见□20xx年我厂工作主要做到“五抓，五落实”，即“抓领导，落实工作责任机制；抓预警，落实不稳定因素排查机制；抓化解，落实矛盾基层调处机制；抓效能，落实处理问题效率机制；抓规范，落实工作长效机制。”

(一)抓领导，落实工作责任机制。做好工作，责任在领导，机制在长效，关键在落实。只有不断完善领导干部下访约访接待群众的制度，才能解决群众疑难问题，做好新形势下工作的有益探索，也是倾听群众呼声、了解民意、转变作风的有力举措。坚持把工作列入重要议事工作日程，作为“一把手工程”来抓，不仅厂党政主要领导要亲自抓，分管领导具体抓，且其他领导配合抓，努力形成厂统一领导，各部门、车间齐抓共管的大格局。

(二)抓预警，落实不稳定因素排查机制。全厂基层部门、车间严格按照《实行稳定工作责任制的实施意见》和《南屯电厂工作领导小组工作制度》要求，定期对不稳定因素进行排查，形成月排月报、随排随报、急排急报的“三排三报”季度汇总制度。逢重大政治活动和重要节日期间还要做到应急排查。对排查出来各类苗头性、倾向性的不稳定因素要及时报送厂领导，并依照“谁主管、谁负责”的原则，责任到基层，落实到个人，从而真正杜绝“三访”事件发生。

(三)抓化解，落实矛盾基层调处机制。按照《兖矿科澳铝业公司南屯电厂工作责任制》要求和“分级负责，归口管理”以及“管好自家门，看好自家人”的原则，进一步强化基层基础工作，建立健全基层工作网络，加强基层干部素质，着力提高基层处理问题、化解矛盾的能力，力争把问题解决在基层、解决在内部、解决在萌芽状态，真正做到小事不出班组，一般事不出车间，大事不出厂，确保一方平安。

对处理交办单、上级领导重要批示严格按《省条例》规定办，做到能解决的，立即解决；暂时不能解决的，创造条件逐步解决；不能解决的，做好说服教育工作，真正做到有一件，处理一件，不留尾巴，不留后遗症，杜绝不作为、乱作为、无所谓以及久拖不决的工作态度。花大力气，完善了网络建设，进一步提高了办事效率。

(五)抓规范，落实工作长效机制。定期召开交流分析会，强化了干部的培训教育，使工作人员的政策水平、业务水平和法律水平得以提高，协调处理能力得以加强。进一步建立和完善了各项制度，特别是发生重大问题加强请示汇报，使全厂工作朝着规范化、制度化、法制化轨道迈进。真正用制度来规范工作，以确保工作的效率和质量，有效地维护厂区稳定，促进生产进展。

20xx年是科澳公司全面发展的一年。在科澳公司部门指引下，我厂工作的指导思想定为：坚持以“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻十六大和十六届三中全会精神，突出一个载体，加强两个建设，抓住三个重点，强化四个活动，落实五个举措，真正把处理群众来信来访的过程，变成为企业为群众排忧解难的过程，密切联系的过程。

1、突出一个载体。即新创建开展“创文明接待办”活动，提倡人性化接待，设置政策宣传栏，提供政策咨询，不断改进工作作风，树立良好形象。

2、加强两个建设。即干部队伍和信息网络，强化工作人员政治学习和

业务培训以及与基层网络单位的交流沟通工作，确保全厂工作的顺利进行。

3、抓住三个重点。即集体访、越级访和重复访，厂与各基层部门“一把手”签订工作责任书，进一步健全和落实工作责任制，将矛盾真正化解在基层，坚决杜绝“三访”的事件发生。

4、强化四个活动。即人员学法、人员接待、基层下访、问题回访，要认真学习新的相关知识、法律法规，深入研究当前职工群众反映的重点、热点、难点问题，通过以上方式，真正解决疑难问题。

5、落实五个举措。即定期排查、回访抽查、现场督办、季度考核、信息报送，将责任落实到基层部门，落实到个人，并将各项举措与年度目标考核相结合，与先进个人评比相结合，与推动当前各项工作相结合。

决策、依法行政水平不高，对工作出现的新情况、新问题研究不深，拿不出行之有效的治本措施，没有及时把问题化解在基层。三是依法规范活动的工作和法制宣传工作相对滞后，部分职工群众法制观念淡薄，不善于正确运用法律，维护自己的合法权益。这些问题我们在新的一年将采取切实有效措施，努力加以克服解决，以维护科澳铝业公司稳定发展大局。

## 近三年部门工作总结篇二

任职英协副会近半年，有成长，也有失策的时候。总的来说，跟随前人的脚步做事做人，换了一种心态，因为上一年我是干事，这届是我新生阶段后的演变，我的任务是把前人教给我的东西融会贯通，然后再把我一年的知识，所有懂得教给

新人们。新的成员，不计前嫌，大家一起愉快地玩耍又是一年的时光，为了弥补上一届的不足，所以我们会一起查漏补缺，一起好好经营这个集体。

在上一年度的工作中，我们度过了招新，动员，英语角等活动，同时又跟其他协会举行联谊方面活动，极大地促进我们英协的和谐，对此我想感谢在这一届付出辛勤劳动的你们，团队的力量很强大，同时我们的目标又很明确，争取成为在校最杰出的社团之一。英语最初给予我们另一种语言，同时也给予我们另眼看世界的的能力，在这个经济商业膨胀的时代，我们需要英语一项技能，也需要与世界交流的勇气，可以说英语社是我大学加入的一个最值得的社团。

从20xx开学季那天，我从新生身上仿佛看到了最初的自己；在英协面试过程中，我又仿佛站在讲台，老一辈人仿佛在遥远的最后一排观看着这些年轻人，新人的问题就是从我们身上折射出的问题，想要解决问题，想想你当年是如何解决的。每个新人都会犯的错我们都会犯，关键你用什么样的态度去提醒他，作为部长的你们面对干事，决不能以之前的心态去调教，这样会害了他们，可以说干事的成功也造就了部长的成功。干事会不知觉得向你学习，所以领头人要以身作则。

我觉得无论是上一届的跟这届的干事或部长之间，要和平共处，因为很有可能在未来某天，你会遇到他，或者是考试的时候发现他就坐在你隔壁都不知情（本人亲身经历），也许他在任职期间没有尽好责任，但毕竟是你的部长，不要有疑问，做人起码要尊重别人，其他事都好办。每个人还是有尊严的，无论对谁，这是初入社会第一步，关键是人脉资源，干事与干事之间的相处也是一个道理的。

对于我们这届新的委员，新的延续，在他们身上更是见到无穷的压力，毕竟这跟后人形式差不多，每个部门的工作都异常重要，要知道在平时当学霸过程中，还身兼部长职责是多么繁重，这便是一种考验人的时候，我们不拿自己跟校主席，

校团委比之类，因为我觉得每一份工作不分轻重，关键是看如何分配在工作中的轻重。

在工作中肯定有过争执，不满，这是一个舞台上注视不到的，重要的是在这场风雨中还能够坚持下去的，就是新的一种境界，分分离离是信仰不够的体现，做什么工作之前重要的是想到别人，然后再想到自己，处理人缘永远是最麻烦的问题，比追女孩还麻烦。工作中的纰漏也是随压力增多，谁都不想别人安排负担给自己，叫一个人帮忙做事已经够麻烦，所以说不是每个人都会帮你的，请别人做事要绝对有诚心，说动一个人不如让人知道你的为人，你待别人的态度。

相信在经营英协过程中也会发现存在的问题，特别是部长们，干事比较难打理，会员也是，试着分析我们各人，到了不同阶段的人，想法自然就不一样，所以说群众的力量我们还是难以调控的，面对着大学满目缤纷的活动，不可能全都顾及得来，大学的课程也是，每个人都在寻找中追求自己更适合自己的位置，更希望美好的生活，不过有些确实是力挺我们的特别vip□对于这些铁杆粉丝，我们应给予最好的一面贡献给他们，争取越做越好，不是一味地去完成任务。

有时候干事们的积极性不够也是个问题，我们也应给以体谅的角度去认知事情，有谁偷懒，有谁认真是一目了然的，什么该做，什么不该做，这是成长过程中应学会的，再者我们应该给予信心，不管他们怎么样，好与坏都需要耐心去等候他发生变化，成长对于每个人都来之不易，有人觉得随便就一路飘过；有人觉得珍惜，所以他留下来了，所以大家要在一路的麻烦中走下今后的路。

新的一年，希望去年的不愉快都大人不记小人过，各部门都担当好各自的角色，无论到最后的如何，我们都努力过了不是么，对于我身处副会的责任，相信我们三位会长们的一起协作，能尽最大的力气去让更多不可能的事情都发生。祝愿这段时光可以磨练我们的意志，可能成就更多人及帮助

别人实现梦想，当然在新的一学年大家能够学习兼顾，取得好成绩的同时也不要忘了作息。

余炯均

## 近三年部门工作总结篇三

半年的时光转瞬即逝，本学期的中，我部门始终坚持“自我教育、自我管理、自我服务”的原则，积极配合各级学生组织的'工作，本着服务和创新的原则而时刻努力。通过各部门的配合与协作，出色的完成了各项任务，在学院中起到了良好的模范带头作用。作为学生会的一个组成部分，在不断的经历中汲取更多的经验，总结过去的同时也为今后的工作做好了铺垫。以下是我院学生会女工部本学期的总结：

新苑杯知识技能大赛总决赛是学院一年一度的大型活动，临床医学院学生会是一个集体，分工不分家，虽然活动是学习部主办，但是需要全体学生会人的努力。在本次活动中，本部门的工作是负责现场的人人墙以及男礼仪工作。经过这样一场大型活动的举办，我们在配合的同时也学习到了很多工作经验，对于本部门的未来发展有十分积极的作用。

### （一）、“姐妹情深”摄影征集大赛

在五月到来的日子里，我们也迎来了长中女生节，在此之前本部门对于长中女生节的祝福活动进行了准备。此次主要是以青春姐妹为主题举办了摄影大赛征集活动。增进了姐妹之间彼此的感情，让我们的友谊如花一般绽放。

### （二）、“我的梦想，天使战袍”服装设计大赛

我部于5月x日配合校女工部举办了“天使战袍”的决赛。在此之前我部已经在我院举办了初赛活动，挑选出最具实力的一组选手参加了校里的决赛，从服装设计理念，角度，实用

性，以及舞蹈赞助的影响力来看都是不可小觑。最后在大家的共同努力下取得的不错的成绩。我部将一如既往认真完成校里工作，和各院女工部一起谱写女工部的新篇章。

为了丰富同学们的课余生活，增强同学体质，提高同学们的综合素质，同时为了促进临床医学院学生之间的友谊。学院特此举办了长春中医药大学临床医学院第四届学生田径运动会。运动会开起来只有一天，但是前期的准备工作确是在很早之前就已经开始了，本部门在本次运动会中的工作是训练运动会的前导和旗手，这是一项我们从来都没有接触过的任务，但是，我们女工部人秉承着学习和创新的理念，积极学习，开拓创新，顺利的完成了学院交待的工作，保证了运动会的如期举行。在运动会的当天，我们又进行运动员的检录工作。适逢酷暑，天气环境恶劣。但是部门的每一个人都没有退缩，努力完成自己手中的工作，践行着学生会服务全院师生的原则。无论是配合什么活动，无论是部门还是每一名部员，都会在活动中吸取教训，收获经验。相信在未来本部门举办活动时，都能借鉴。

本学期本部门还配合了体育部举办的春季师生篮球赛活动，以及配合生活部每月的寝室卫生检查，以及寝室文化节活动。

时间是流动的，可信念是不变的。回顾这学期我部的工作历程，我们深深地感到：每一项活动的顺利举行，均离不开领导的指导，离不开学生会人员的奉献，更离不开全院同学对我们工作的理解和帮助，把宝贵的时间和精力投入到活动中去，把汗水倾注在自己的岗位上，使我们取得了一次又一次的成功。

本学期的活动已经圆满的结束，可女工部前进的脚步却从未停止。回首这一个学期，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑和泪水，都将会是我们每个人在女工部弥足珍贵的珍藏。在今后的工作中，女工部将以更加饱满的热情对待下一步的挑战，以严明的纪律对待自己，严谨的作风对待工

作。为临床医学院学生会贡献更多的力量，为学生会抒写更加辉煌绚丽的篇章。

## 近三年部门工作总结篇四

开头：2015年已经过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简的的总结。在2014年当中，我们相比2013年销售量大幅增长，货款回笼率很高，基本没有坏账死账，客户异议很少，顾客对我们产品的评价很好，这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

缺乏主动性，懒散，也就是常说的主动性不强，没有自动自发的去开发客户，只在那里守株待兔。

从数据上看销售，我们现有稳定大客户和终端客户是非常少的，由于在销售时销售人员没有及时跟进，导致有些客户只打一个电话就再没有联系过。或者有些客户只合作了一次就结束了。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。



销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员才能提高产品的销量。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓，让2014年的销售量在2014年基础上增加至少50%。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的薪酬制度、奖惩制度，绩效考核等，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

把握好制定好产品的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源，做好上门拜访销售与电话销售、网络销售等之间的配合。大力开发终端客户数量，增加市场占有率，扩大公司及产品知名度。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售人员身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支有战斗力的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在2015年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

## 近三年部门工作总结篇五

20xx年来在公司领导下，我团结、带领工程部全体工程人员，按照公司的统一布署和要求，紧紧围绕以小区如期交付为目标，在工程管理工作中认真负责，协调配合，真扎实干千方百计确保全年各项即定目标的实现，较好地完成了公司下达的各项任务，下面扼要把我工程部一年来的工作成绩向公司领导做以下汇报：

本项目由地上9幢12~18层高层、地下2个地下车库及自行车库组成，地上规划面积82380平米，实际地上竣工实测面积82887.64平米，超出规划面积507.64平米。工程总投资约2.7亿□20xx年度工程实现投资约0.6亿。到目前为止整个小区已顺利超过了90%的交房率，应当说在整个业内也是到达了比较高交房率。整个项目顺利完成了公司既定的目标，并且得到了广大业主的好评，特别是在小区景观绿化、外围效果及施工材料的使用质量是得到了业主的一致认同。

以年初小区的工程现场状况来说，当时土建项目基本完成了建筑施工但仍有大部分的细节施工未完成，安装项目大部分电线电缆未穿，景观绿化及室外配套工程全面进入施工阶段，整个项目的施工进度是严重滞后。由其是景观绿化及室外配套工程全面进入后给整个现场的施工带来了严重影响，当时由于为我项目景观绿化施工的单位为外地企业，与在杭的各个如电力、自来水及电信等配套单位未有合作的经验，所以在施工过程中协调困难造成经常性的工序打架相互影响工程的进度。特别是由于电力公司进行了内部改革，小区电力施工队伍有原先的电托施工改成统一由电力公司进行施工队伍

的招标。

虽然在成本上给我司节省了约100万元的造价，但所招的队伍为非本地单位，所以在施工送电等环节上给我项目在施工及后续验收上带来了电梯无法使用、各个系统无法调试等诸多不便，严重打乱整个项目的进度时间计划。

但在公司领导的带领下我们工程部人员坚定信心，排除各种不利因素针对当时的现场状况，根据工程部人员的特性适时调整了各工程人员的岗位职责，让各工程人员积极参与各施工单位的协调沟通在其中穿针引线尽量使各配套单位能相互配合让项目得以进展顺利。经过我工程部人员的努力，项目最终在20xx年7月初全部完成了施工项目，为后续的综合竣工验收铺平了道路。

自项目在7月份完成现场的各项施工后，项目也正式进入了综合竣工验收阶段。所以我工程部针对公司无项目前期部并且新老员工调整较大的情况下，根据工程部人员的原有工作安排结合竣工验收及办证资料作业指引的验收资料进行了内外分工的适当调整。由于我司为外来单位也是第一个项目，所以在质监竣工验收、电力验收、消防验收、人防验收、规划验收、交警验收及房管测绘等验收是困难重重。

特别像规划验收上我项目因在面积上超出了规划面积的1%规定，按现市现有文件规定对超出规划面积1%的项目将进行停工处罚并重新报市建委作项目审批手续，如按此规定我项目的交付能够说是遥遥无期。为此我工程部人员与规划、测绘的相关人员多方沟通，并于设计及测绘人员多次实测计算提出了拆除1#2#楼顶层玻璃雨蓬及更改2#楼底层消防通道为公共通道的具体措施。

虽然在上述的各种验收过程中出现了各种各样的不可预见的困难，但在各种验收过程中由公司领导的带领下我工程部群策群力晚上加班赶做资料白天跑各个验收部门，特别是公司

领导以身作则利用自我的休息时间动用身边一切力量不分昼夜的与相关部门沟通做工作。年10月22日完成了所有的交付手续工作到达了交房条件。

自项目从20xx年9月30日完成绿化验收后，进驻小区的物业按现有市在交房过程中经常性出现的问题进行了相对的一户一验工作。

针对一户一验过程中出现的阳台地漏渗水、室内空鼓及进户门表面油漆损伤等问题，组成由工程部负责人牵头施工单位负责人及物业负责人协助的专项整改小组，并分栋落实到工程部人员到职责制，积极组织施工人员力量进行加班突击。

针对进户门油漆损伤的修补需要专业的家具修漆师傅进行修补，所以我工程部协调总包单位与各分包单位各自承担应负的职责，专门从外组织修复力量进行了相应的修复。

从20xx年10月28日交房起我工程部人员积极配合物业进行交房工作，在此期间针对业主在交房过程中提出的各种各样的问题进行了专业性的回答并适时的参加现场验房工作。截止目前小区的交付率已经超过了90%，顺利完成了公司既定的交付目标。

自交付后，我工程部人员加班整理置业有限公司房屋交付验收清单，将业主在清单中提出的问题加以整理归类，并立刻组织相关人员对清单中相应的问题进行了现场复验，在规定的时间内我工程部人员一对一的对所有住户进行了电话回访。

针对整理后的主要问题飘窗渗水、墙面空鼓、铝合金安装损伤此三项，我工程部组织相关单位的负责人及技术人员进行现场察看召开专项碰头会议并落实职责人制度，严格督促各个整改的施工单位在限定时间内进行切实有效的整改工作。

对于业主提出的如空调机位等设计缺陷等事宜，我工程部积

极响应在不损害公司利益的前提下为业主着想，汇同设计、物业部门根据现场实际情况提出相应的改造方案。截止目前小区整改已经基本完成，1号楼的整改也定于20xx年1月底完成，空调机位的水管改造也将在20xx年1月中旬全部完成。

一年来在工程部人员的共同努力下我带领工程部取得了令人较为鼓舞的业绩，以上业绩的取得离不开公司领导的支持和帮忙，离不开兄弟部门的帮忙，离不开工程部全体工程技术人员的辛勤努力。虽然取得了一些成绩，但距领导的要求还有很多差距和不足，工程人员的素质有待提高，现场管理经验需要增强，团队合作的意识不强因加以引导。

同时作为工程部负责人在管理经验上的欠缺导致了在部门管理及工程管理上的不到位，所以需改变管理思路加强部门和工程上的管理力度，总结项目在设计、施工及验收上的得失避免以后的管理漏洞，切实有效的控制项目进度和质量，合理的控制工程成本使项目到达效益最大化。以上是本部门一年来的工作情况，望公司领导批评指证。

## 近三年部门工作总结篇六

2、干线上，多种运输模式组合，配送上，优化产品结构，降低整体物流成本；

5、库房的管理，产品在库不受损、不丢失；

6、erp系统建设及完善，通过erp系统，提升管理工作的效率和精确度；

7、后端（生产端、衣服等）供应链的协作管理；

8、重点客户、重点项目的推进及管理；

9、供应链团队建设。

- 1、浦发活动等重点客户爆款活动的运作；
- 2、成都仓库的选址考察及合作商考察；
- 3、客户服务体系的协作跟进；
- 4、渠道物流（零担）体系的建立；
- 5、农服化肥运输项目完成；
- 6、销售部渠道大会等重点活动的参与及支持；
- 7、建立供应链团队。

- 1、成都仓启用；
- 2、启用新的零担服务商，降低20%的零担物流成本；
- 3、与销售及产品部的重点活动，包括端午战役等；
- 4、erp系统供应链部分的参与；
- 5、库房年度（半年）盘点工作；
- 6、浦发、远大等大客户活动支持，客户满意度提升。

## 近三年部门工作总结篇七

时光飞逝，日月如梭，转眼间紧张而又忙碌的一学期结束了。办公室也随着协会的成长而在逐渐进步，在老师和大家的关心和支持下，办公室这一学期的工作进展得顺利，并且一步步的踏入正轨。期间遇到了一些麻烦和障碍，品尝过辛酸和喜悦。

本学期办公室主要负责本社联的日常事务，常规材料的制作

及各部室工作材料的分门别类及保存。同时做好协调各部门工作，开会前的准备工作及通知，协助其他部室开展活动。

校织心社已逐渐成为一支力量雄厚的队伍，几十名组织成员加上更多的满腔热情的大学生，时刻准备以更大的热忱，为校园里，社会上需要帮助的人奉献爱心。在短短的几年时间里，我校织心社就已经发展成为一个大规模，有纪律的组织。在这个温暖的大家庭里，我们有固定的常规工作，有自己严格的规章制度，有几十个真情热忱的同伴，虽然在织心社的日子不长，随着日子的恍然流逝，“爱心奉献社会，真情暖人心”却已经在我们心中化成了一种有组织、有纪律、无私奉献的责任感。我们一直以“奉献、友爱、互助、进步”为精神指导，在校园里开展了丰富多彩的活动，让“织心社”真正走进同学们的生活。此外，与学校团委、学生会的通力合作，也使我们的活动开展得有声有色。校园里，我们的成员无处不在，期待着为你服务！

开学伊始，在织心社的内部组织进行了调整，使其更为合理、高效，使各部门的职责分工更为明确。校织心社现有办公室、宣传部、外联部、网络部、策划部、活动部六个部门。校织心社在逐步建立并完善人事档案制度，为每一名内部工作成员建立档案，以便于量化管理。任期以来，我们一直把加强校织心社的建设和发展放在重要位置上。

在各项活动和工作中，织心社干部并肩共进，密切配合，处处以身作则，充分展现了社联的风采。我们的队伍庞大，各种资料数量多，工作繁琐，但我们部门细心分类，勤勤恳恳，把档案整理得有条不紊，使我们的工作得以顺利进行。

外联部活跃于校内外，胆大心细，各种活动少不了他们成功外联的配合。

网络技术部凭借较好的网络技术，为我们提供了不可或缺的内部资讯。

宣传部群策群力，设计新颖的宣传海报，力求让我们的活动得到更广大同学的关心、关注。

策划部写出好的策划，想出好的点子，为我们每一次活动的顺利开展做出了很多的贡献。

活动部积极参与到每次举办的活动中，把活动开展得有声有色。

各部门之间相互协调，携手前行，风雨同路，留下了一个又一个团结互助、共同进步的足迹。

在我们积极开展工作，取得成绩的同时我们还存在很多不足：

1、我们队伍庞大，各部门在开展工作时，不能很好地调动组织全体会员，因而一小部分会员因闲置而积极性不高。

2、开展的活动涉及面可以更宽，更多样化，与其他高校长期、稳定的交流合作也有待提高。

这些都是我们今后工作努力的方向。

校织心社是一个年轻的组织，因为年轻，她时刻体现出旺盛的生命力。但也是因为年轻，她很多时候会显得稚嫩与残缺。这株青嫩的草苗是要靠代代的成员用自己的心力汗水培养的。

回顾过去，是前辈们一步一步坚实的脚步在风雨中前进。把握现在，在问题中踏实求进。

展望未来，在希望中奋勇向前，把织心社的旗帜传接下去！校织心社藉此再次承诺，我们会以“奉献、友爱、互助、进步”为宗旨，继续为同学们、为需要我们帮助的朋友们伸出援手。在此，也向一直对织心社给予关心、支持的领导、老师和同学们致以崇高的敬意！



# 近三年部门工作总结篇八

时光如梭，转眼已近岁末，回顾20xx年的工作，有独上高楼的孤独与迷茫，有衣带渐宽的艰辛，也有蓦然回首时的那份喜悦与自豪，不知不觉中，充满期待与希望的20xx年伴随着新年的伊始即将临近。现就本年度工作情况总结如下：

## （1）虚心学习，努力工作

20xx年3月初，由于工作的需要，我由一名工程技术员转变成工程经济人员，从事工程经济工作，工作角色转变的同时，工作内容也发生了巨大的变化，虽然如此，但是全新的工作，更像是一座全新的象牙塔，激励着自己不断去探索发现，用尽可能以好的工作质量诠释出岗位角色。

在工作中，通过领导以及各位同事的细心关怀和指教，我学会并掌握了2.0系统、gs系统、广讯通、共享平台以及铁路验工计价软件的使用和操作，并且在举办的培训学习中学会了广联达算量平台和铁路工程投资控制系统的使用，为后期的劳务结算、验工计价、成本、合同管理、二次经营等工作打下了坚实的基础。

## （2）认真履职，突出工作重点

在部门职责划分中，我的重点工作是劳务结算、验工计价、成本。

### 1、劳务结算

劳务结算工作从每月在25日开始，次月10日之前完成。自履职至今，累计办理结算10次，合计金额xxx万元，详见表1。

### 2、验工计价

20xx年已完验工计价3次，本年合计金额xxx万元，累计验工计价xxx万元，第四季度计划验工计价xxx万元。

## 表1 3~9月份劳务结算

单位：万元

结算月份3月4月5月6月7月8月8月合同外9月10月11月合计

结算金额

### 3、成本

### 4、其他日常工作

由于工经工作面广，涉及部门多，在我完成主责工作的同时，也要协助本部门及其他部门同事共同完善其他工作，如财务部门付款流程发起，物机部门结算物资扣款，本部门合同起草及签订等。

1、日常工作琐碎，一时不能够同时照顾周全，正常工作时间做与主责无关的琐事，通常在晚上加班时间才能安静完成主责工作，日积月累，工作没有成就感，内心产生不稳定情绪，影响工作质量和效率。

2、基本业务知识不够扎实，系统知识还不够全面，缺乏理论与现场实践的有机结合，应变能力差。

3、工作中遇到问题能绕则绕，避重就轻，缺乏开拓钻研及吃苦耐劳精神，业务素质提高不够迅速，对新业务知识仍然学习得不够多，不够透彻。

6、个人独到见解、观点少，在工作中，大多情况下都在执行上级命令或规定的流程程序，很少提出自己的独到观点，思

维不够活跃，经验不够丰富。

## 1、立足岗位，扎实做好本职工作

工经工作事关项目成本控制，思想上必须坚持良好的职业道德规范，把住原则，工作上要学会与同事沟通，认真履职，关系项目核心利益的及时向上级领导报告请示。具体主责工作，应做到以下几点：

（1）保证结算工作的准确性与真实性。这是结算工作的前提，无论图纸签证等变更多繁复，始终要把准确性与真实性放在第一位，严格按照合同、图纸等依据结算。坚持三统一、四不结算、付款的原则。

（2）提高结算工作效率。在保证工作准确真实的前提下，努力提高工作效率。各分项工程的预算编制、合同签订等必须走在工程进度前面。按照工作的轻重缓急合理分配时间，积极主动的解决工作存在的问题。

（3）保证验工计价的真实性。依据现场施工实际需求，提高验工计价效率，在计价前与调度加强沟通，前往现场实际了解真实施工进展情况，避免为了计价而验工。

（4）继续深入的学习造价专业知识，多积累与本专业相关的经验，多查相关的预算资料，做到活学活用，理论联系实际，努力将成本工作做成具有指导生产意义的工作，真正把平时学到的东西运用到实际的工作当中。

（5）多跟部门领导、同事沟通学习，在做好主责工作的同时加强对合同管理、二次经营、劳务管理等工作的学习，努力提升自己，拓展综合业务能力。

## 2、理清思路、迎难而上

从众多琐碎事情中理清工作思路，找出重点工作，依次进行，避免大抓蛮抓。对疑难问题不逃避，正向面对，主动参与，提升自我开拓钻研以及吃苦耐劳精神。

### 3、加强学习、夯实业务基础

加强自身专业水平学习，特别是铁路投资软件操作，积极参加、项目部业务培训，加强现场实践经验，多跑现场，深入一线，认真学习各项工程施工工艺流程。

### 4、主动沟通、加强关系

全面加强修养，着重提高情商，在工作中主动沟通交流，在沟通的同时达到相互学习的目的，通过相互之前不断的沟通、互补，改善，达到提高工作能力和质量的最终目的。

以上是我在工经部八个月的工作总结及来年计划安排，有收获也有不足，在日后工作中，我会更加努力，不断提升自身业务水平，完成领导交代的各项任务，以高度负责的态度做好自己每项工作，不足之处，请批评指正！