

# 2023年创文每月工作总结 每月工作总结 (优质8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 创文每月工作总结篇一

在十月的不到一个月的时间里，对于我来说，是从一个相同职业跨入不一样行业学习的一个过程。对于页游，自我偶尔也玩过，可是却不是很熟悉。经过这不到一个月在很多同事的帮忙下，逐渐摸索学习之后，试着把自我的优势和这个行业特点相结合，很多地方比起最初的迷茫，直到此刻有了很多的改变。在做客服服务的前期，定是要把规章制度都拟定好的，除了学习游戏行业的一些相关的知识，本月主要是制定一系列的制度、规范、培训大纲、培训细节资料、客服工具系统确认等。并不断的在游戏行业中学习，把学到的东西与自我熟悉的资料融合在一齐，变成有价值成果。

在这段工作期间，也查看了我們以前的游戏的客服工作。相对来说不是很完善，可能我們之前的公司没有相对重视这个部门，从这段工作时间来看，虽然此刻仅有我一个人，但有些时候当我去咨询的时候，部门的解答不是很详细。可能也是大家都很忙的缘故，可是，我还是期望，当在我们项目开启的时候，客服这边会相应的得到各部门的支持，毕竟客服这边是一个游戏公司对外的窗口，如果这个窗口给人的感觉不专业，效率慢，那么公司所有员工的努力可能会功亏一篑的。所以，我十分期望在员工培训的时候，能得到相关部门的大力支持。关于本月工作，在本周周报里面相对体现出一

些资料。具体细节还需要在工作过程中添加。

十一月工作按照优先级，分为以下几大块。我自我认为，首先要解决的是整体客服培训的一周资料大纲、细化培训大纲的资料、和游戏论坛那边共同推进工作并整理细化提案操作流程、配合开发策划部门进行客服工具的完善工作。剩余琐碎的表格与试卷考核等工作会抽时间完成。

至于公司临时安排的工作，看资料的多少，来决定本月计划内工作是否能够全部完成与完成的比例。

在这段时间里，虽然有很多行业相关的东西不是十分清楚，但还是很感激很多同事的帮忙，加上自我的努力和对自我信心，相信在日后逐渐学习的日子里，会更加完善之前做过的工作，最终期望能帮忙运营部门乃至整个公司的发展需要，到达共赢的目的。

## 创文每月工作总结篇二

回首xxxx年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xxx全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，

做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚的，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。现在，门店的管理正在逐步走向数据化的、科学化的，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们xx店。

## 创文每月工作总结篇三

今年上半年，市场部主要完成以下工作：

制定业务收入计划和发展计划并采取措施指导、督促各县区完成。

顺利完成，市场部根据形象进度把每项计划分解到季度、月，每月统计完成状况，与县公司一齐讨论完成较好经验以及未完成计划原因，发现问题和困难，与县公司共同解决。

截止6月份，全市共完成业务收入万元，绝对值排行全省第位，完成形象进度%。宽带终端新增户，宽带专线新增户，有人值守公话新增户，普通电话新增户。

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地资费套餐。3月份根据市场竞争状况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好指导好处。

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效避免了业务收入和成本流失。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原先对县区公司进行周稽核制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核状况现场核查。对每周稽核状况进行通报，对不贴合要求做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于状况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每一天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%考核目标。对欠费回收状况进行周通报、月通报。在与县区公司共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求最低限额，从连续5个月调帐超过万元，到达5月份元。

为掌握资源状况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源状况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部大力支持下改善了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每一天经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理构成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收终端。对终端故障在保修期内用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。透过这些措施执行，有效控制了浪费现象。

改善绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率 and 流失率两项考核指标计算。在多次探讨未果状况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际状况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，透过每一天逐户核查，基本上堵住了客户流失漏洞，对长期零费用用户激活也起到了很好效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

1、由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部拟从以下几方面进行改善和提高：

一、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用状况和需求。在发展较好县区总结成功营销案例进行推广；帮忙发展较差县区查找不足、解决困难。

二、加强营销策划和业务宣传：透过了解市场竞争状况制定灵活有效营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展低效状态。

三、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源。管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改善。

## 创文每月工作总结篇四

尊敬的酒店领导，您好！

我是大厅领班赵xx，转眼间入职百亨商务酒店工作已一年多了，七月份根据酒店领导的工作安排，任职大厅领班，主要负责餐厅大厅的日常工作和管理，辞旧迎新，回顾20xx年度工作情况作总结汇报，并就20xx年的工作展望作简要概述。

1、礼节礼貌培训，要求职工见到客人要礼貌用语，有问好声，把礼节礼貌应用到工作之中，职工之间相互监督，共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上班，上班期间发现仪容仪表问题立即指正，检查对客礼仪礼貌的运用，让职工养成一种良好的习惯。

3、严抓站姿站位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，机动人员随时支援较忙的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

4、提倡效率服务，要求职工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

5、在服务质量方面加大了管理力度，要求服务人员每餐勤更换骨碟，多添茶添水，本人也严格要求自己在完成工作安排的同时查看服务员的服务情况，增加巡台的次数，及时补台，遇到比较重要的客人，我也会协助服务员做好餐中的服务工作，交待好重要事项，及时的送果盘。

6、我认为领班的工作是每天都应该与职工生活在一起，多沟通交流，不管在上班还是下班都要起到带头作用，学会观察职工的精神面貌、心理动态、及时的关心职工。对犯错误的职工根据酒店制度做出相应的处罚，并对其做心理疏导工作。对于表现优秀的职工，给予精神和物质的表扬，让其不断进步。想办法让大家的工作热情都高涨起来。在做管理员期间，我学会了很多东西，懂得了承担责任，独立思考问题，掌握了正确的处理客诉的方协，学会协调和安排职工的工作，在带领职工进步的同时，自身也得到了极大的锻炼。

1、在酒店的卫生大检查中，我们大厅出现了很多问题，我也深刻的认识到了管理上的漏洞，首先是我对职工的卫生要求不高，检查力度不够，其次是带头引导不够，我重新对以前的卫生标准进行了学习，制定了详细的周计划卫生跟月计划卫生，各卫生区域责任人明确到位，对不合格的及时进行整改，保证酒店的复查合格，把严格的卫生标准贯彻到日常工作中。我们会定期进行彻底的清理，保持一个良好的卫生状况，给客人一个舒适的用餐环境。

2、节能减耗方面，我们一直强调低值易耗品的回收，并跟踪

落实。客到开空调，客走第一时间关灯、关空调。

1、容易将个人情绪带到工作中，高兴时热情周到，不高兴时有所怠慢，以后在工作中尽可能克服这种情况，在思想中真正树立起：顾客就是上帝的意识。

2、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。

3、各区域之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

4、班前例会互动环节不多，减少了生气和活力

5、大厅公共区域的清洁卫生有待进一步的提高。

6、大厅职工的服务规范及技巧需要进一步加强。

7、交接班时由于考虑不周，认为小问题不须特意交接清楚，致使这样那样的问题发生，小事易造成大错，今后一定严加防范，以免出错。

1、认真做好每一天的每一项工作。

2、细化服务措施，提高客人的满意度。

3、加强教育培训，强化职工的素质。

4、提高服务效率，做好日常卫生。

5、将酒店发生的案例整理好，仔细总结分析，然后跟职工一起学习，分享服务经验，激发思想，减少客人投诉的几率。

6、听从主管、经理的工作安排，并认真做好各项工作，及时汇报。



7、注重职工的成长，时刻关注职工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织职工进行学习，发现不足之处及时弥补，每月定期找职工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

## 创文每月工作总结篇五

20xx年对于我来说，是成长的一年，也是收获的一年。今年四月，院领导很信任的人任命我为输液中心护士长，我深深地意识到，肩上多的是一份责任，脚下多的是一份动力。怎样才能更好的担负起这份重任?怎样才能更好的完成门诊患者的输液工作呢?经过一段时间的了解，本着关心，爱护，尊重，理解科室几位护士姐妹的态度，我仔细观察科室的每一个成员，摸索她们的脾气性格，掌握她们工作中的优缺点，并根据门诊输液患者在中午十一点左右比较集中的特点，制定了互补性的排班，有条不紊地展开了门诊输液中心的工作。

输液中心是我们医院的一个窗口，在这里门诊病人与我们接触的更多，更密切。一句话，可以反映出一个人的修养;一个动作，可以折射出一个人的品质;一件小事，会把我们医院的形象印在病人的心中。作为一名科室的带头人，我更加严格要求自己，凡事从我做起，率先垂范，以身作则，从而带动全科室人员，在思想上提高自己，在业务上锻造自己，在制度上约束自己。

要加强管理，首先是在思想上提高自己，端正工作态度，爱岗敬业，勤奋工作，积极进取，真正以病人为中心，服务周到，态度和蔼，语言文明，努力把护理工作做细医学全在线,搜集整,做实,做扎实,力求在治疗上精心,护理上细心,真正让家属放心,病人安心。工作中，这种人性化服务不单是体现在科室内部，它可以扩展到方方面面，大到积极参加各种突发事件的抢救，小到在门诊经常会遇到一些急诊病人或者不知道该找那个科看的病人，我总是不等他们询问，就主动问他们有什么需求，是否需要帮助，把他们领到要找的科室，

或是耐心的解答他们的问题医学全在,。每个患者都是弱势群体,在他痛苦需要时,我们哪怕是一个善意的眼神,一个淡淡的微笑,对他们也许就是整个春天。在我的带动下,我们科室的几位护士也是如此。不管任何情况下,都会微笑着面对患者,百问不烦地耐心解释,只要患者需要,病情需要,工作永远是第一位的。我们付出的只是自己的一份热情,而收获的却是患者对我们输液中心的信任和好评。生活就是一面镜子,你对他笑,他就会对你笑,我们的患者也是一面镜子,你对他笑,他也会微笑地回报你。

没有规矩不成方圆,有了良好的医德,我们还需要严格的制度。在不折不扣地遵守医院各种规章制度的前提下,我和大家一起制定了科室的各种工作细则,明确各班职责,从我做起,带领大家早上班晚下班,只要病人需要,不计较个人得失,没有时间和节假日的概念。这样我们相互之间常督促,勤落实,保障了最高效,最积极的工作热情。

精湛的技术是我们工作的核心。在门诊,有很多患儿家长就是冲着我们医院良好的小儿头皮静脉穿刺技术来得。这就促使我们在热情服务的同时更加注意加强自己的业务水平,提高自己的各项护理技能,特别是小儿头皮静脉的穿刺,力求做到一针见血医学全在,把治疗带给孩子的痛苦减到最小。工作闲暇时我带领大家一起讨论小儿头皮针的进针角度,方位,固定方法,小儿发热的护理,老年患者门诊输液的临床观察等等。在输液过程中,我要求大家认真执行三查七对制度,根据药物性质及病人个体差异严格控制输液速度,严密观察病情变化,随时了解患者情况,确保患者安全有效的做好治疗。值得高兴的是我们良好的医德,热情的服务,精湛的技术保障了门诊工作的顺利进行,换来了无数门诊患者的健康和笑容。

当然,工作中总会有许多不如意,也会有个别病人对我们繁忙的工作不理解,摆正心态是最重要的。珍惜自己的工作,尊重所有病痛的人,没有什么比拥有健康的身体更重要的,

面对一个失去将康的病人，我就会想，我比那些病痛的人幸福多了，没有人应该吝啬自己快乐，我要把我的快乐传递给每一个经受病痛的患者。通过近一年时间的工作实践，使我更深层次的认识到一个护士长应有的职责，以后我要更加努力地把这支护理队伍带好，协助各科室的工作，更多的与各科室的医生们进行沟通，更详尽的掌握每一个病人的情况，以便更出色的完成门诊护理任务。

心中有梦想，行动才会有方向，在新年度的工作中，我将进一步明确自己的工作目标，扎扎实实学习，实实在在工作，认认真真为患者服务，为医院树品牌。

## 创文每月工作总结篇六

方医生因为要回家“探亲”，所以前一天请假，我自己上夜班。到第二天，原本店长叫我已经不用上班，但后来说他不能及时回来，要我上班。我等着等着，店长下班，还以为他回不来，也要我一个人在这店中，结果他8点半到达药店。后来老板也来，说今晚下班后不要走，到餐厅去喝酒，算是开个告别酒会。他那时还带上那个之前来药店学习的女孩，后来解她以前也是老板在餐厅的员工，现在请她回来帮忙。在酒会上，有我、方医生、老板和女孩，后来也增加餐厅的部长和经理。我们点菜，要几支珠江纯生，畅谈一番。最后，我因为要回家，3点多就离开，后来也加上以前和方医生是舍友的餐厅员工一起喝。

是时候总结一下在药店工作的感想。

回想一下，当初我是为什么来到药店里工作的？我毕竟不是这个医药专业出身的，对药品自然解甚微，以前也极不情愿进入医药行业。既然老板招聘翻译，是我的专业，可以学以致用；离家比较近，不用在交通上有所花费；包吃，餐费省下来；学一点药品对自己也有好处，一旦身体有毛病，也可以在一定程度上有所帮助。好吧，就在这里干活。干着干着

就发现，我这个所谓的“翻译”变质，变成营业员，向外国人销售药品。

不单只是药品，我在药店也学到一点护理知识。一旦有外伤的病人来到，我也可以为他做一下护理工作。这真的把自己当成一名医生!!!哈哈!!

还有一点，在商店里工作，一方面为图一份工作，挣点学费；另一方面，也可以学一下别人是怎样做生意的，学到就可以为以后可能我也开店做生意铺路，积累经验吧。

终于有个地方给我将我的英语put into practice[]做着做着，发现在这里工作，只有英语是不够的，老板早前就做一张大广告，上面印有我们药店销售的医疗器材，还有中文、英文和阿拉伯文介绍。除此之外，小北一带聚居着从非洲移民过来的黑人，非洲大部分国家曾经是法国的殖民地，语言当然除本身的土话外，用得最多的就是法语，所以就有前文的学习法语的经过。唉，但是我们本科的第二外语只有日语。但也好，到时中文、英语、日语、法语（我能学的话）我都懂，那就太好。

在药店工作还有一个原因，就是为改变一下自己。我以前说话比较少，多数只和熟悉的人谈。做销售，可以多与陌生人接触。做这么久，我也交不少朋友，其中有些还是外国的，其中还有第二个关心我的女人呢！

## 创文每月工作总结篇七

我是餐饮部经理，荣幸加入圣水长江大酒店，在此工作期间，有丰收后的喜悦，也有学到新管理知识的兴奋。但在工作中有失误、也有遗憾，在入职后的四个月中，酒店各位领导及同事们对我的赏识、培养与宽容，使自己为人处事上改变了很多，也使我的人生又前进了一步。在此我真诚地向大家说一声谢谢。现将本季度工作述职如下，敬请各位领导监督指

导：

## 一、工作中回顾与总结

### 2、加强前厅与后厨沟通与协调。

首先要求前厅人员必须熟悉自己的职责、流程。晚市就餐人员较多，需要前厅、后厨紧密协作、相互配合。在我和行政总厨的努力和支持下，前厅、后厨不论是客人的信息反馈，还是菜品出现失误时，都能在第一时间内得到及时处理与反馈，员工与员工之间也形成自觉配合默契、互相帮助。

3、针对前期制度不够完善，没有定岗定编，细节管理不够完美的情况，在4月，我针对各岗位的具体情况，进行定岗管理，明确各岗位职责，使资产、卫生、服务工作责任到人，做到了资产专人管理、电费和通讯费的降低。使前厅的管理又提升了一个新台阶。

## 二、收获与不足：

这四个月最大的收获是李总对店管理知识全面灌输，如何细节管理、沟通等有了更深刻的理解与体会。使我在综合管理能力方面有了更进一步的提高，对以后作有了更明确的目标。

## 三、下半月工作展望

七月份：搞好环境卫生、食品卫生、严防夏季食物中毒。

八八月份：餐厅业务技能、多培训，和新菜品的推出。

九月份：做好婚宴预订及接待，销售中秋月饼。

十月份：十一长假的员工安排及婚宴接待，中秋节大闸蟹推出。

十一月份：各种资料汇总、收集、月终总结的准备，月度资产盘存和复查。

十二月份：圣诞节及新月月夜饭的营销接待及各种文字资料的上交。

相信在李总酒店各位领导的英明决策与带领下，各个方面都会逐步走向规范和成熟。同时，我也有信心带领餐饮部的每位员工齐心协力，完成酒店下达的各项任务。

我的述职完毕，谢谢大家

-上杂的意思呢，在厨房也叫蒸锅。也就是厨房里专门负责蒸制各类菜品的师傅。比如，米饭，梅菜扣肉，清蒸鱼，和蒸制的各类海鲜。在中型酒店或者是餐饮，还会负责燕窝，鱼翅，鲍鱼，辽参的涨发。

## 创文每月工作总结篇八

本人对过去一年的工作情况和思想认真做了一个全面的总结和汇报：

20\_\_年保安部在公司各级领导的大力支持与关怀指导下，在其他部门的配合下，经过全体员工的努力，团结协作，任劳任怨，完成了公司各项安全保卫工作，以及部门所承担的日常工作和一些临时性任务，部门的工作取得了一定的成绩。

高峰期，我保安部夜间巡逻疏忽未及时发现负一漏水，但是及时组织队员清理积水，使商户损失降到最低。保安部强调了夜间巡逻制度，对死角不放过对雨季多发期，对漏水点多检查、多巡逻，把隐患处理在萌芽状态，保安员他们成长迅速，针对商场出现突发的安全事件均能采取合理的处理方式应对我相信他们能做到更好发挥自己的长处。

在队伍建设上，3月份要求队员每天早晨开始出操训练，提高队员身体素质，加强对保安宿舍的管理，重新粉刷了墙面，严格规范了保安员宿舍的管理规定，组织队员集体购买新的统一床上用品，实行了“军事化管理”，并且每周二、周六组织队员重新学习公司及保安部的各项规章制度，提高了队员的“归属感”和“集体感”。为了使公司保安人员素质更上新台阶，树立公司文明形象，提高保安人员政治文化水平，更好的为广大商户和顾客服务，8月份对保安员进行封闭式管理，每天早起晨练，下午培训，做到人人心中有目标，个个心中有责任，真正把保安工作落到实处。通过1个月封闭式管理和学习，极大的改变了保安员的精神风貌和工作心态。10月中旬在领导的号召下组织全体队员学习《浪费的都是利润》一书，在学习过程中大家积极讨论发言，并总结学习的心得。决心做一名勤俭节约，杜绝浪费的优秀员工。

在12月份我部门对今年“非营业时间表、会议记录、职能部门、公司下发的文件、等”进行了整理和分门别类的归档、以方便今后的使用和查阅。

在人际关系上，一年里按时对各职能部门表示慰问感谢，与各职能部门建立了良好的关系，维护了公司在新华区内的良好形象，与公司各部门也保持了良好的沟通和合作。

20\_\_年是※※迅速成长，发展壮大的一年，在今年3、4月份的3层和6层升级改造过程中，由保安部经理和骨干亲自带头盯现场、值夜班，保安员发扬一不怕苦，二不怕累的工作作风，加强对施工现场的管理，发现问题及时解决、及时改正，经过一个多月齐心协力的奋战，确保了施工期间的安全和改造的顺利进行，在8月份的※※※改造以及接下来的外扩工程和负二层改造过程当中，更是发扬人员少，任务重，领导、骨干起主导作用带头先锋的方法，把大家拧成一股绳，确保施工期间的消防安全和工期的顺利完工。

20\_\_年对消防工作来说也是意义重大的的一年，今年除了打

造“消防安全四个能力”以外，消防部门还在全国展开了“消防跨区综合大检查”，“清剿火患战役”等一系列的综合检查，公司领导也对此高度重视，指示“严格按照有关文件的精神把消防工作落实到实处，确保打一场胜利的消防战役”，全体保安部人员迅速行动起来，逐一认真清查火灾隐患，及时与领导汇报、沟通，对发现的问题，及时提出整改方案，及时解决处理，在检查过程中共发现火灾隐患35处，并在限期内进行了整改，没收和清剿“热得快”等大功率电器13个，将火灾隐患消灭在了萌芽状态，保卫了公司和商户的财产安全。

为抓好监控中心视频监控设备平台操作及维护，消控室人员不断改进工作方法，提高工作效率，让监控设备、设施真正发挥“眼睛、耳朵”的作用，成为监控有效、指挥有力、处理有果的部室。

为了使消防工作落实到实处，我部还利用周日倒班的时间多次由消防主管人员对保安员进行消防规章制度、消防设施的使用方法和各项应急预案的培训和学习，通过培训和学习，不但使保安员学习到了消防知识，更加明确了职责，从思想上让每个队员绷紧“安全”这根弦，及时发现并消除安全隐患，将安全隐患消灭在萌芽状态，为大厦的消防安全保驾护航。（全体保安起立敬礼）

在20\_\_年，保安部在工作上虽然取得了一定的成绩，但还存在一定的问题，不足之处更是需要深刻总结，努力改正。总结20\_\_年的工作有以下几点不足：

- 1、部门工作离公司领导的要求还有一定距离，需要进一步努力。
- 2、部门管理水平需要提高，以适应公司的发展趋势。
- 3、队员形象素质需要进一步提高，以适应公司的发展趋势。



4、消防工作需要加大力度。

5、加强对员工的关心爱护，多沟通，找出切入口，更加了解他们，鼓励他们，激励他们，打造一支铁的队伍。

6、搞好各部门的协调与配合，树立整体观念，互相配合，通力合作。

对于这些已经出现的缺点和不足之处我们高度重视，在接下来的工作中，我们会针对不足之处及时进行改正和补救，结合部门实际情况，扬长避短，在树立公司形象和完善保安部内部建设上狠下功夫，层层抓起。相信在吴总的坚强领导指导下，在部门全体人员的努力下，在下一年会取得更好的成绩，以不辜负各级领导的期望与厚爱。

在过去的一年成绩已成为过去，不足我部门每一个人都会铭记在心。在即将到来的20\_\_年，我部一定总结经验，弥补不足，用最大的工作热情迎接新的一年！