

网工工作总结 测绘工作总结及心得体会(模板9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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

网工工作总结篇一

测绘工作作为一项重要的技术工作，在国民经济中有着不可替代的地位。在我进行的测绘工作中，我深刻地体会到了测绘工作的重要性和艰辛，也积累了一些自己的经验和心得。在这篇文章中，我将分享我在测绘工作中的总结和体会。

第二段：测绘工作中遇到的问题

在测绘工作中，尤其是在场地勘察和数据处理阶段，我遇到了许多问题。首先，场地勘察需要在不同的气候条件和地形复杂度下进行，对我们的专业技能提出了很高的要求；其次，数据处理需要处理海量的数据，并对数据的准确性和合理性进行判断，这也需要我们有耐心和细致的工作态度。在这个过程中，我们克服困难，不断学习，提高了自己的技能水平。

第三段：测绘工作中的学习和经验

在进行测绘工作的过程中，我也学到了许多知识和经验，其中最重要的一点就是准确性和细致性。在进行场地勘察时，我们需要对每个细节都进行认真的观察和记录，确保数据的完整和准确性。在进行数据处理的过程中，我们需要耐心地进行分析和校准，以确保数据的可靠性。

此外，在进行测绘工作时，我们还要遵守相关的法律法规和

规范标准。我们需要掌握相关的法律知识和规范标准，确保我们的工作符合相关规定的，以保证我们的工作质量和安全性。

第四段：测绘工作的成就和意义

在进行测绘工作的过程中，我们不仅获得了专业技能的提升，也取得了许多的成果。我们测绘出了大量的地图和数据分析图，这些工作成果为我们的业务工作提供了强有力的支持。同时，我们也为国家和社会做出了贡献，为相关行业的发展提供了有力的保障。

第五段：结论

在进行测绘工作时，我们需要遵守相关法律法规和规范标准，以确保我们的工作质量和安全性。同时，我们也需要保持耐心和细致的态度，确保数据的准确性和完整性。在这个过程中，我们获得了许多的成果和经验，也为国家和社会做出了贡献。我相信，未来我们会在这个领域里取得更多的成就和进步。

网工工作总结篇二

第一部分：引言（200字）

在销售工作中，我们扮演着增加公司利润、改善品牌形象和提高销售额的关键角色。作为一名销售人员，我们不断学习和不断总结是非常重要的。在过去的一年中，我在销售工作中获得了许多经验和收获。在本文中，我将分享我对销售工作的总结和体会。

第二部分：客户管理（300字）

在销售工作中，客户管理是非常重要的。我学会了如何建立

并维持客户关系。我们需要关注客户的需求和反馈，以便为他们提供最好的服务。关键是通过与客户的互动和沟通，建立长期的关系并提高客户忠诚度。我发现，客户管理的关键是始终保持良好的沟通，建立信任关系和对客户需求的充分理解。

第三部分：销售技巧（300字）

在销售工作中，需要掌握各种销售技巧和方法。其中最重要的是了解客户需求并提供个性化的解决方案。此外，正确的演讲和沟通技巧也是致胜的关键。我们还需要掌握提问技巧和倾听技巧，以了解客户的实际需要，并引导他们做出正确的决策。我认为，销售技巧的提升需要不断学习和实践，并从同事和领导的反馈中不断改进。

第四部分：团队合作（300字）

在销售工作中，团队合作非常重要。销售团队的合作和协作可以提高工作效率和工作质量，同时也可以增强团队凝聚力。我的经验是，有效的团队合作需要良好的沟通和理解，并表现出积极的态度。在工作中，我们可以积极地与同事交流，并尽可能协调不同的工作任务。此外，我们还可以在团队建设方面参与培训和社交活动，以加强与同事的联系。

第五部分：总结（200字）

在销售工作中，我学到了很多关于客户管理、销售技巧和团队合作的技能和经验。我深刻认识到，销售工作需要刻苦学习和不断改进。只有通过自我反思和适应不断变化的市场需求，才能更好地完成我们的目标并推动公司的发展。我相信，这些心得体会可以帮助我在未来的销售工作中取得更好的成果。

网工工作总结篇三

建立专业执法监督队伍。今年，我们根据辖区面积大，且中心城区分散、城乡交错的特点，抽调人员，配备专车，组建地区中队，并根据队部的工作要求，加强整治、监督工作，同时，为摸清全区销售点状况，规范销售、使用一次性塑料饭盒、降低“白色污染”起到了积极作用。

充分发挥中队的作用，抓好长效管理。为确保“白色污染”治理工作落到实处，今年，我们在下达目标管理任务时，明确提出了“白色污染”治理的要求，既，以餐饮业规范使用为重点；加强城乡结合部销售点的整治；加大各类违章的处罚力度。今年以来，各中队认真贯彻执行支队的要求，使“白色污染”有了明显好转。

建立全区监察执法网络。今年，我们以“事权下放、工作重心下移”为契机，将镇、街道、工业区监察队组织起来，共同参与整治工作，使“白色污染”治理工作基本覆盖全区。通过三方面工作，形成了较完整的执法、管理、监督网络。

为保证正确实施《办法》，规范行政行为，我们组织镇、街道、监察组织，开展业务培训，加强有关行政法律法规的学习。通过学习，明确自己的职权范围，应承担职责和法律责任，在执法中那些必须做，那些不能做，决不能侵权、越权，使相关部门行政执法人员熟练掌握《办法》的行政执法，至今，未发生侵权、越权、违法、违纪办案的情况。

为有效控制“白色”污染，扩大社会宣传覆盖面，针对辖区地域大，饮食网点分散的特点，依靠新闻媒介加大社会宣传力度，促使销售、使用单位和个人依据法规和有关规定规范经营、使用一次性塑料饭盒，同时，帮助市民区别劣质“饭盒”及避免使用的方法。此外，针对饮食网点容易发生乱扔违章当的特点，我们招集业主，集中开展法规宣传活动，使从业人员认识到“白色污染”的危害及应承担的法律责任。

为保障人民群众身体健康，维护市容环境整洁，组织全区监察队对危害生态环境的一次性塑料饭盒开展集中整治行动。整治行动分三个阶段进行。第一阶段，开展对生产厂家、销售单位的执法检查，并对违反《暂行办法》规定的进行专项整治；第二阶段，集中开展对使用单位向未登记的生产厂家、销售单位购买一次性塑料饭盒的、未按规定设置回收容器，回收一次性塑料饭盒及乱扔的违章行为进行专项整治；第三阶段，集中开展以规范生产、销售、使用一次性塑料饭盒为主要内容的宣传和整治行动，重点加强外省市一次性塑料饭盒进入本市违章销售的监察整治和杜绝一切一次性塑料饭盒在各运转环节中的违规行为。同时，向市民公布举报电话。整治行动效果显现。据统计：在集中整治行动中，全区出动1250余人次，检查经营场所726家，督促违章整改256起，查处3起，罚款3500元，收缴违章物品3000余只。

我区受地理位置影响，造成自行车流动销售情况严重，由于一车的一次性塑料饭盒价值低，而法规处罚金额较大，因此，违章者往往舍弃违章物品，造成处罚力度不强，因此难以彻底杜绝自行车流动销售的情况。

区监察队

二〇〇六年一月十五日

网工工作总结篇四

销售工作是一个需要耐心、细心和经验的工作，我在此工作中有着很多收获和体验。经过一年的学习和实践，我感受到自己的成长和进步。我在此想总结一下我的心得体会，分享给大家。

第二段：勤奋与努力

在销售工作中，勤奋和努力是最基本的要求。积极主动的态

度，热情的服务，以及耐心细致的工作方式都会给客户留下深刻的印象。客户对我们的服务满意度越高，客户的忠诚度会越高，对我们的公司而言也会更加有益。因此，在销售过程中，不仅要提供良好的服务质量，还需要不断学习和提升自己的专业素质。

第三段：与客户沟通与交流

在销售工作中，与客户的沟通与交流至关重要。我们要倾听客户的需求，了解其想法，从而为客户提供合适的产品和服务。在与客户沟通时，我们应该采用积极的口吻、友善的态度以及耐心的姿态，同时清晰地表达自己的意见和建议。这对于与客户建立良好的信任关系非常重要。

第四段：学习与挑战

在销售工作的过程中，学习与挑战也是一个重要的环节。我们需要不断地学习市场的变化和需求的变化，以及不同产品的特点和优劣势，从而能够及时分析客户需求，提供实用的解决方案。同时，我们也需要积极接受挑战，尝试新的销售技巧，适应不同的销售环境和客户需求，不断挑战自我。

第五段：总结

总的来说，销售工作需要勤奋、努力、沟通、学习和挑战。我们需要不断学习和提升自己的专业知识和技能，以提高客户满意度。同时，我们也需要注重内部管理和协作，团结合作，达成销售目标。在未来的工作中，我会继续不断地学习和实践，更好地为客户提供更高质量的服务，并不断挑战自我，成为一名优秀的销售人员。

网工工作总结篇五

夜总会总经理岗位职责 1 制定公司经营方向和管理目标，包

括制定一系列的规章制度和操作流程并监督贯彻执行。制定公司一系列价目，如ktv房价、出品、毛利率等。

3 有重点的定期巡视公众场所及各部门工作情况检查服务质量，及时发现问题、解决问题并将巡视结果传达至有关部门。

4 对本行业各种动向有高度敏感性，研究市场动向、特点、发展趋势和竞争态势，每月制定市场信息表，营业部门及时进行调整。仔细阅读和分析每日营业报表，跟进营业进度与营业计划完成情况，并采取相应对策。

5 负责制订核算各项营运指标及成本控制，制定各部门（楼面 销售 区域等）重点工作事项及完成达标的情况做到及时检查及时更正等事宜。

6 负责中层以上管理人员的任免、选拔、考核、晋升的审批工作，研究和审批劳动用工、劳动工资、奖金分配、劳保福利等各种管理方案，做好宏观调控，充分调动各级管理人员和员工的主动性积极性。 7 研究场所重要设备改造、新增服务项目、开发项目的投资计划、改造方案，组织贯彻实施。

8 研究制定财务管理制度、管理方案，随时掌握财务预算执行情况，

控制各部门财务收支、分析存在问题，适时提出改进措施，控制资金使用，降低成本，费用消耗，提高经济效益。

9 责成有关管理人员落实工作标准和相关管理的规定，每月进行一次安全卫生检查，发现问题督促及时整改，并经常对员工进行安全卫生教育。

10 每月度、季度检查各部门工作开展的情况和实现完成目标的情况，每季度主持召开下季度的经营目标及计划分析会，促进工作效率和经济效益的提高。

11 研究制定企业精神、企业文化、企业形象等方面的管理方案、工作制度、实施办法、发挥企业文化优势。

每日工作流程

上班时间：

- 1、 每日组织必要管理例会，说明指示及对各部门的问题说明
- 2、 抽查相关部门的工作开展情况及相关工作落实情况
- 3、 组织必要员工大会，表扬优秀部门及差下部门
- 4、 安排每日相关管理人员的指示工作做到必要的整改
- 5、 营业时间不少于5次的全岗位检查并负责指示及问题的解决
- 6、 观察客源的时间流量并做必要的营销整改
- 7、 不定期对各部门进行卫生检查、纪律检查、人员检查
- 8、 监督各级人员在营业时间工作开展情况
- 9、 班后做必要的例会指导及问题的处理检查及总结
- 10、 营业后做当日工作的总结及最后的营业场所的抽查

夜总会工作总结

在近一个半月的工作中,对夜总会管理工作共做了如下几项:

一 人员结构调整

1 对区域经理的调整. 将嘉年华原有四个区, 合并为三个区. 将白天鹅卢萌萌区韩飞区合并, 增加刘涛区.

2将内保和督查合并整合为督查部并精减编制.

3 将楼面主任工作内容整合, 提升为楼面经理并精减编制.

二 消费品项价格调整

1 白天鹅增加小费300的模特

2将原先客人消费轩v□百威、极品青岛等消费习惯, 逐渐引导为消费青岛、哈啤、雪花等

3将青岛啤酒价格由30元调整为35元

4 对红酒洋酒价格进行微调

三 对现有服务流程及制度进行整改

1 限定总经理、经理、营销经理的挂帐区权限.

2 对公主的考核办法进行调整, 如免去酒水任务.

3 细化服务流程, 对重点环节提出量化考核, 如: 咨客领位开台时间少于3分钟, 传送时间少于3分钟, 客人面前无空杯, 酒水剩3分之1量时, 必须询问客人是否加酒水等.

4 更换嘉年华部分杯具及器皿, 房间增设冰桶, 以提高服务效率.

5 对订房流程进行细化, 以原有单纯提高开放数, 向提高平均消费转变.

6 开源节流对能耗加以控制, 如增加卫生清扫灯, 添加灯光说

明标识等 在以下的工作中,有部分正在进行或正要进行,还需管理人员跟进.

网工工作总结篇六

销售工作是一项充满挑战与机会并存的职业,作为一名销售人员,我们需要拥有良好的沟通能力、交际能力、销售技巧、市场洞察力以及良好的职业操守,在工作中用心、用情,不断学习和成长,才能够在这个职业中获得成功。在过去的时光里,我通过深入的学习和不断的实践,深刻认识到了销售工作的重要性和深层次的内涵。在此,分享一下我的心得体会。

段二: 提高销售技巧

销售技巧是销售工作中最基础也是最重要的事情。售前准备,销售点突出、情感化推销、恰如其分的引导等是吸引消费者购买的关键。通过了解客户的兴趣爱好和需求,找到消费者核心的体验需求及深层的情感需求,从而能够更加精准的进行推销。所以,在日常销售工作中,我们需要多学习销售知识,提高自己的销售技巧,不断完善自己的销售能力,才能在如此激烈竞争的市场中占据一席之地。

段三: 塑造良好的形象

形象是基于身体语言和对外交流而形成的,它是传递事业和平等目标的基础,所以在做好销售工作的基础下,也需要注重自己的形象。这不仅体现在衣着打扮方面,还包括言语行为以及职业操守等多个方面。我们需要仔细关注自己的言行举止,争取用优秀的职业形象来取得客户的认可。只有经过自身的努力,构建一个良好的个人形象,才能真正赢得消费者和客户的信任和赞誉。

段四: 加强管控信息的能力

在销售工作中，了解市场和客户的反应情况，以及产生问题时及时处理等都是最基本也是最关键的事情。我们需要在日常工作中积累大量信息，然后选择正确的工具和办法，通过数据分析找出关键信息和规律，并针对不同情况进行拓展和分析，从而得出正确的解决方案。此外，我们还需要加强协调和团队合作，充分调动团队间的动力，达到良好的协作效果，同时也应着眼于未来的市场情况，积极拓展市场，以适应市场发展的变化和经济增长特性。

段五：持之以恒的把握工作机会

无论是在任何职业领域，持之以恒，不断努力，把握工作机会都是取得成功的重要条件之一。在销售工作中，我们需要不断学习和扩大自己的知识领域，以更好贯彻落实工作，同时也要在处理好销售工作的同时细心观察现象的变化，灵活使用各种手段和工具。重要的是要时时保持良好的心态，相信自己能够实现梦想，并始终对工作保持激情和热情，用最好的自我去推动工作的推进。这样不断把握工作机会，不断统筹市场发展，我们就能顺应市场的发展规律，才能走向成功。

结语：

总之，在销售工作中，我们需要不断学习和成长，不断提高自己的销售技巧、形象、信息化管理能力、团队协作和把握工作机会等方面的能力，从而打造一个成功的销售人员形象。在这个职业领域中能够茁壮成长，我们需要时常追寻内心的激情和动力，不断深化自我和思想的认知，认真总结和学习经验，并为自己设定明确的职业目标，固定在自己的职业规划中获得发展机会，从而激励自己不断前进，创造更多的卓越业绩。

网工工作总结篇七

xxx年对于的物业公司来说是成长和壮大的一年，也是迎接挑战、自我加压、探索新课题的一年。在上级领导的关心和支持下，在各部门的帮助和配合下，在公司党、政、工经营班子的正确领导下，紧紧围绕商城“打造精致豫园”战略主题，以提供优质服务为重心，以安全文明生产为基础，积极开展了绩效管理、信息沟通，品牌建设，市场拓展等各方面的工作，不断更新思想观念，积极拓展工作思路，与时俱进，扎实工作，抢抓机遇、共谋发展，圆满完成了各项工作任务，特别是在人才培养，市场突破，经营业绩等方面取得了可喜的成绩。

xxx年，公司公司各职能部门和管理处主要完成了以下几个方面的工作。

公司始终把提高物业服务水平、扩大服务范围、由内部服务逐步走向外部服务、争取从市场中获取效益当作今后可持续性发展的必由之路。而要实现这一目标，以质量管理体系为标准，抓好基础管理是根本所在。

综合管理部完成对质量管理体系文件全面改版工作并付诸实施。强化工作责任考核，把管理处经理落实责任作为工作考核目标之一。不断创新管理部监管工作方式，建立数据库完善小区的设施、设备管理情况。对各管理处进行安全管理教育，安全评价及技术指导，使小区的监管工作做到制度化，标准化，规范化。

计财部随着公司业务的不扩展，公司规模进一步扩大，财务工作量翻倍加增，计财部全体人员发挥团队精神，兢兢业业，在财务核算、资产管理方面均尽职尽责，为商城总部以及公司提供相关的财务信息及相关管理工作，体现了较高的素质。**年度我司经历了税务及社保部门的两次检查，在检查中，计财部工作人员密切配合，积极协调，据理力争，

使相关部门认可了我们的处理过程，未发生有行政处罚及补缴款情况。

行政办办公室在协助经理室加强内部管理和配合党、政、工、团组织开展政治思想教育、学习培训、职工代表大会、对内对外宣传等方面做了大量工作，同时，协助各职能部门和管理处做好相关工作。协同人力资源部制定系统的培训计划，加强员工培训力度。以“细节成就品牌”为主题展开调研活动，以加强品牌建设为调研的主要目的，切实努力提高公司服务意识和服务质量。

市场部在市场拓展方面取得了可喜的成绩，公司市场拓展在南汇地区取得突破性成功，顺利中标上海市住宅建设发展中心组织建设的秀康新城“四高”示范居住区，位于康桥板块的大型住宅区二、三、四、五号板块近66万平方米的项目物业管理权以及地处三林板块的“东方吉苑”10万平方米的物业项目。

人力资源部为满足公司业务发展需求，克服部门员工少，用工性质复杂，人员流动频繁等各种不利因素，勤勤恳恳做好部门工作，确保公司各项任务的顺利完成。**年人力资源部在上岗培训，最低工资调整，完善用工制度，建立外来人员信息库及降低用工成本开拓外聘人员渠道上做了大量工作。

物业公司只有不断提高服务质量，才能最大限度的满足商户和业主的需求，才能稳步提升物业收入，树立良好的企业形象。

商城管理处的全体员工团结一心，努力奋斗，完成了上级公司交下来的多项大型任务，确保各楼宇正常工作，增加了业主对我们工作的信任。在创建“市物业管理优秀大厦”的过程中，管理处上下同心同德，在经理室的关心和指导下，经过不懈努力，发挥了不怕苦，不怕累的精神，荣获了“市物业管理优秀大厦”的称号。

公寓分公司全体员工通过努力和工作，使自己的服务意识和工作技能得到了一定程度的提高，员工的经济收益也有了相应的增长。在区域范围内实现了人尽其才，资源共享，开源节流。

浦东区域分公司始终把以人为本，人性化管理作为管理目标。昌里管理处四个小区成立了业主委员会。为了使小区面貌有一个较大的改观，给小区居民一个整洁、舒适的居住环境，管理处提出“心系居民，真情服务”的服务口号。别墅服务中心紧抓基础管理，对照服务中心存在的不足，一面学习，一面改进，通过多种途径，多种方式，提高员工的积极性，提升管理服务业务水平，从而确保完成了今年的经济指标。

北上海管理处本年度基本完成了人员整合、精简、部门协调等预定目标，全体员工同心协力，精诚团结，克服种种困难，出色完成了各项工作，效益明显突出。海关综合楼管理处自去年10月进驻洋山深水港海关综合楼以来，强化内部管理，从基本制度建设、员工队伍建设和服务建设入手，严格按照公司和业主方的要求，深入细致地对区域内房屋实施标准化、制度化、规范化管理。

网工工作总结篇八

随着信息时代的到来，无论是企业、机构还是个体，都在打造自己的闭环工作体系，以获得更高的效率和价值。那么，什么是闭环工作？它又具有什么样的特征？如何才能将闭环工作运用到企业和个人的工作中？本文将分享自己的心得体会，希望对大家有所启示。

第二段：定义与特征

所谓闭环工作，就是指一种具有完整性与循环性的工作模式。这种工作模式的特点是：从目标设定到执行，再到反馈和修正，始终贯穿着完整的闭环流程。在这个过程中，每一个环

节都紧密相连，互相配合，形成一个紧密而高效的协同体系。闭环工作的三个特征是：1) 目标明确；2) 信息共享；3) 反馈及时。

第三段：个人实践

作为一名销售人员，我深感运用闭环工作模式对我的工作带来了很大的帮助。具体来说，我将闭环工作应用于客户跟进过程中，首先明确客户需求和购买意向，及时反馈四至五个常见客户问题给产品线，争取快速解决，不断完善自身产品知识库，提高工作效率，提升客户满意度。

第四段：企业实践

在企业实践中，闭环工作模式通常应用于企业内部的流程管理和绩效管理。以某互联网公司为例，在业务拓展和用户运营方面采用闭环工作模式，以企业内部SLA及时反馈缺陷、问题和用户需求至产品研发和运营端，及时解决问题，不断优化体验，提高用户留存。同时内部错开流程容错，保证整体流程的完整性。

第五段：总结

总的来说，闭环工作模式是一个高效、可控的工作方式，不仅可以应用于企业内部的流程管理和绩效管理，更加适用于个人的日常工作。同时，闭环工作要求我们明确目标，监控信息，积极反馈，并愿意不断调整和改进自己。只有始终保持学习和进步的心态，才能在闭环工作中体现更大的价值。

网工工作总结篇九

同志们：

工会发展道路这个主题，牢牢把握“面对面、心贴心、实打

实服务职工在基层”这条主线，围绕中心、服务大局，认真履职、主动作为，在抓竞赛、重制度，抓教育、重维权，抓管理、重文化上狠下功夫，在完成常规工作的基础上，积极投身转型跨越发展实践，创新开展各项工作，为推动全县经济持续健康发展和社会和谐稳定作出了积极贡献，得到了全县广大职工群众和社会各界的认可，得到了全总、省总、市总和县委的充分肯定。借此机会，我代表县委、县政府，向刚才受表彰的先进集体和先进个人，向全县各工会组织和广大工会工作者、向全县各条战线上的广大职工表示衷心的感谢和崇高的敬意！

今年是全面实现我县十二五规划、加快建成小康社会的关键一年。做好今年和今后一段时期的工会工作，至关重要。下面，我就围绕如何做好工会工作，讲三点意见：

一、深刻把握形势，从全局和战略的高度来充分认识做好工会工作的重要性和紧迫性

工会工作，事关党的工作大局，事关地方经济社会事业发展大局，事关广大职工的切实利益和长远利益。不谋全局者，不足以谋一域。当前，从全国来看，工会工作已经上升到一个较高的位置和定位，中央历来高度重视工会工作，早就作出“把更多资源和手段赋予工会”的重要指示。全总领导一再强调，抓党建，不重视工建，等于自断其臂；抓民主，不重视群众，等于自失其基；抓经济，不依靠职工，等于自毁其力。但是，尽管如此，从我平时参加信访稳定工作会议中也能了解到，一些省份、一些地区对工会工作的重视不够、工作不力，导致职企矛盾冲突，劳动关系不和谐，甚至发生职工群体性上访事件，为全国各地敲响了警钟。从我省我市来看，省市两级已经把工会工作作为密切联系群众，推动经济转型跨越发展、促进社会和谐稳定的重要途径和组织保障来抓，制定了一套比较完善的工作机制，形成了一套科学可行的工作思路。但是在执行过程中和具体操作中也存在一定的困惑和难度。就我县而言，我们的工会工作在全省全市应该说还

是比较扎实有效的，近年来走在省市前列，大部分国有和集体企业做得比较到位，但是我们也要清醒地认识到我们的工作与形势的发展要求，与上级的工作要求，与全县广大职工群众的要求相比，还是有着一定的差距。据我了解，我县非公企业的工会组织建设工作还有较大空间，有的工会组织运行不规范，不主动，一些企业职工的工资低于最低工资标准，一些非公企业的劳资纠纷不断，侵害职工权益的事情时有发生，部分企业、乡镇工会主席变动频繁，影响工会工作开展。这些问题说小了直接影响到职工权益的维护和职工积极性、创造性的发挥，影响到企业和全县经济社会的发展，说大了直接影响到社会的和谐稳定，影响到党的执政基础。因此，各级各单位各企业都要充分认识工会工作的重要性和紧迫性，准确把握工会工作的定位，围绕中心、服务大局，履行好各项职能。

二、理清工作思路，用长远发展的眼光来开展工会工作

刚才□xx同志讲的很全面、很清楚，县总工会提出了20xx年全县工会工作要实施“xxxx”工程。就是要坚定不移走中国特色社会主义工会发展这条道路，抓住转型跨越发展这条主线，突出组织建设和维护职工合法权益两个重点，提升困难救助、法律援助、文化建设、服务职工四项工作，真正把全县工会组织打造成为“组织健全、维权到位、工作活跃、作用明显、职工信赖”的职工之家。这是一个系统工程，基本涵盖了工会工作的重点和常规。希望各级工会组织和各单位、各企业围绕这个安排部署，一项一项扎扎实实的去落实。同时，我也有一点不太成熟的想法，能不能争取用三年的时间，在深化和谐劳动关系方面取得大的突破，以和谐劳动关系促进和谐社会建设。第一年主抓工资集体协商工作，以行业性、区域性为重点，以培育典型和培训教育为基本手段，依法推进各类企业建立平等协商机制，在协商制度化、程序规范化、内容精细化、效果明显化上下功夫，维护好职工的劳动经济权益。第二年主抓厂务公开民主管理工作，以各类企业普遍建立职代会制度、普遍推行厂务公开制度为目标，以非公企业

和中小型企业为重点，推进职代会和厂务公开工作扩面提效，维护好职工的民主政治权利。第三年主抓劳动保护工作，开展“安康杯”竞赛活动，健全企业劳动保护制度和机制，维护好职工的生命健康权益。这一点，请县总工会认真考虑，结合当前形势要求和工作实际，去思考谋划、去制定方案，去督促指导，实施兑现。

三、强化干事意识，用全新的状态来展现工会新作为

干事是干部成长进步的立身之本，是党对干部的基本要求。干事创业是领导干部的首要职责和核心任务。各级工会组织和全体工会干部，要深刻领会，带头工作，重点在四个方面展现工会新作为：一是要深刻学习领会党的十八大精神，在凝聚职工智慧和力量上展现工会新作为；二是要充分发挥工人阶级的主力军作用，在加快推进阳城转型跨越发展中展现工会新作为；三是要坚持以人为本，在切实维护好广大职工群众的合法权益上展现工会新作为。四是要加强工会自身建设，在做好新形势下群众工作的能力和水平上展现工会新作为。

谈到工会组织自身建设，我想讲三点：一是要夯实基层基础，坚持党建带动工建、工建服务党建。深入开展建会规范行动，在20xx年非公企业全面建立工会组织的基础上，推动非公企业工会组织规范上星升级，充分激发基层工会活力，充分发挥基层工会作用。二是要建好骨干队伍，坚持工作重心下移，狠抓工会干部特别是基层工会干部队伍建设，强化工会组织的整体功能。