

# 产品抽样工作总结(优秀8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。什么样的总结才是有效的呢？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。

## 产品抽样工作总结篇一

本人于xx年x月份进入x移动公司工作。在移动公司的一年时间里，本人担任产品经理一职。一年以来，在x移动公司领导及同事的关心、支持下，本人尽责做好本职工作，现将一年以来的具体工作职责总结如下：

在进行产品支撑工作的过程中，认真学习移动公司的各种产品，特别是我们的集团产品，熟悉产品的具体操作，并在此基础上，在客户经理挖掘到客户需求后，根据客户的具体需求合理组合产品，设计出真正满足客户需求的产品。同时经过几次移动公司组织的客户经理素质提升培训，慢慢培养起自身的产品推介能力、客户沟通能力；在平时本人也十分注重关注通讯产品方面的最新资讯，学习其中的一些成功案例，并且经常思考这些案例能否真正运用到客户处，对此需求的潜在客户及时挖掘出此需求，制定具体方案，并陪同客户经理前往客户处进行产品推介，及时做好产品支撑工作，提高客户的满意度。

在与客户达成一致意见、签定协议后，对方案的实施过程进行全面跟踪：如某客户处需要安装互联网专线，从派全业务建设需求单开始，先转交我司技术支撑人员，待其做完资源勘探后发回于我，本人再提交给支撑中心，若终端配置以及布线超出的情况下，还需填写配置申请单于集团大客户部主观及经理签字后传给支撑中心，最后支撑中心派施工单到我

司网络部，安排施工，施工开始后，经常与施工队以及客户联系，以便解决施工过程中的问题，确保按时完工，让客户及时使用，在客户开始使用后，适时进行上门或者电话拜访，了解客户使用情况以及存在的问题，将问题及时反馈给市公司，真正做好产品支撑工作，提高客户满意度。

过去的一年是中国移动进行全业务激烈竞争的一年，在这一年的时间里，手上经手完成约50条互联网专线、语音专线，并且完成x地税一卡通项目，不段学习新知识，充实自己，真正地做好了产品支撑工作。

在进行指标跟踪工作的过程中，本着认真、细心、严谨这六个字做好此项工作，经常与各县市的经营分析人员进行交流，遇到不明白的向他们请教，学习经验，并在借鉴他人经验的基础上，摸索出一套适合自己以及团队的指标跟踪及完成方式。

我司的指标主要分为年度考核指标、季度考核指标以及月考核指标，针对不同指标时间上的差异性，合理安排时间，根据年度考核指标来统揽全局，指导其他两个指标，并与季度考核指标以及月考核指标共同进行，将年度考核指标融合到季度考核指标和月考核指标之中；使季度考核指标和月考核指标服务于年度考核指标，在完成季度考核指标及月考核指标的时候，同时完成年度考核指标。但是，指标有轻重缓急之分，不可能说做到完美，在这时候，舍去一些可以在后期完成的指标，重点完成目前紧急的指标。

具体来说，将需要完成的指标整在一个表格内，认真学习指标的具体口径，并将指标如何完成进行分解，落实到每个具体责任人，对其进行跟踪，定期提取数据，将数据缺口告知相关责任人，让其知道自身指标完成进度，积极与其和主管商谈，寻找完成方式方法，以确保各项指标准时完成。

在对客户经理进行培训工作时，自身熟练掌握产品，学习产

品的操作方式，提前准备好培训的各种材料，并且根据客户经理的薄弱产品进行重点推介，在培训的过程中与同事们一起学习成长，所谓“书山有路勤为径，学海无涯苦做舟”只有通过不断的学习，才能在科学技术日新月异的今天，在通讯行业全业务激烈竞争的严峻形势下，取得更好的成绩。

在做好以上具体工作的基础上，认真地完成好公司主管、领导交办的其他临时性工作，不计酬劳，任劳任怨、加班加点，按时保质完成工作。

回顾一年来的工作，反省自身存在的问题及缺点，我认为主要由于进x移动的时间尚短，技术方面的专业知识不够全面，对公司的一些操作流程也不熟悉，在工作中也走了一些弯路。但是，“实践出真知”，本人在工作中不断发现自己的错误，也及时改进了自己的错误。在今后的的工作中，我会努力提高自身的修养，充分发挥自己的特长，克服不足之处，努力做出新的成绩。

## 产品抽样工作总结篇二

其实这就类似下棋一样“身陷棋局，心自迷”，当我们抽出身来看待这个问题的时候，其实应把技术看待产品的第一波用户、把测试看待为产品的第二波用户，真正的使用者只是第三波用户而已，第一波和第二波用户会分别以不同的立场来提出问题，不论是实现纬度还是测试用例纬度，只要它是一个疑问必然是因为这个产品的设计有让人不解之处。

在面对技术与测试发出的疑问、意见时，产品经理的做法应是：

- 1、对持有疑问的设计内容找到对方的逻辑观点；
- 2、以对方的逻辑进行设计可以改变什么？节约开发实现成本还是提高用户体验？

3、回想自己最初这样设计的初心，进行对比，是否需要改变什么？

以上是一个合格的产品经理需要能做到的事情，其实这对产品经理的个人素质要求很高，首先要经得起pk，其次是拉的下脸承认自己的设计确实有欠缺，最后是还要扛得住在开发过程中更改需求所带来的指责。

在4、5月份的工作中，我渐渐的做到了这件事，从最初的纯粹的争吵到最后只对双方的提议进行分析与判断，这就是我的成长。到现在已经开始喜欢上对自己设计的产品有不同看法的用户了，真心的希望这样的用户量在多一点，以便帮助我更快的成长。

恐慌：

近期终于被我们迎来了春天，因为团队成员的扩建与项目开发排期的安排，我们不再苦逼的疯狂的加班赶原型赶文档了，但是天生加班狂的我，每每亮天下班，在回家的路上总有一种恐慌的感觉，连续一周“恐慌”挥之不去。

就在此时，终于体现出身为产品经理的优势了，开始分析与思考自己为什么会有这种感觉以及如何解决：

2、如何解决：在正常的工作计划之外，着手优化之前做过的项目，致力于提升业务处理效率，规划一些能提升公司级产品的用户体验“产品”，并将他们写下来，一点一点的去实现，以此来向自己证实自己的成长；对于这恐慌之后的思考，我想这些才是每个产品经理都应着手去做的事情，产品经理不能一直都很忙，一定要有停下来进行思考的时间；自己的：别人给你的都是可以拿走的，只有自己的才是自己的。

## 产品抽样工作总结篇三

下乡期间，我还见到了一个伟大的父亲。当官的事，总是省管市，市管县，县管乡的，乡卫生院由县疾控中心管，县疾控中心由市疾控中心管。下乡期间给我们开车的司机，他女儿就在乡下一个卫生院工作。

他原本在给烟草公司送货，听他说他送货时每车烟都能卖到七八万块钱，要是给一些大酒店送的话有时一车能送二十多万块钱的货，烟草公司共有六七十台车，每天都在送货。我想如此算来，烟草公司赚得也不少吧，每个工人，包括司机的工资也不会太少吧，但现在，他却在给市疾控中心开车，他的意思，只是希望能在疾控中心内部，扫清他女儿职场上竞升的障碍，而如果女儿竞升了，他也就辞职不干了。父亲，为儿女们奉献了太多太多，他只是伟大父亲中的一个。

最后一次下乡，永登县苦水乡，实在太累了，早上我差点起不来，中国名校排名，两点半下乡回到单位，本来要向程老师道谢的，谢谢她给我提供了一个看书的地方，但程老师恰好有事，没来单位。

就这样，像曾经离开的每个下午一样，到单位大门的对面坐十五路车回学校，市疾控中心，不值得留恋，以后，也许不会怀念。也许是我没有抓往疾控中心给我的机会，也许是疾控中心没有机会可抓。“大家一定多留点心，别让学生把东西动坏了……”这是人家开会时再三强调的。

小小进行一番休整，踏上新的征程，投入到新的战争中去。

## 产品抽样工作总结篇四

出色的产品经理就在公司里，只不过在其他岗位上，有可能是软件工程师、用户体验设计师、系统工程师，等着伯乐去发掘，下面是为大家准备的产品经理年终工作总结。个人素

质和态度技术可以学习，素质却难以培养，有些素质是成功的产品经理必不可少的。

有这样一群人，他们对产品有一种本能的热爱，把自己生活中的一切事物都看成产品，怀揣对优秀的产品的热爱和尊重。这份热情是产品经理必备的素质，是他们夜以继日克服困难、完善产品的动力。这份热情能感染团队成员，激励所有人。

辨别这种特质很容易，可以让应聘者谈谈自己最喜欢的产品及喜欢的原因，聊聊不同领域的产品和他讨厌的产品，问问对方，如果有机会，他打算怎样完善自己最喜欢的产品。热情是难以伪装的，虚伪的做作容易毕露无遗。

理想的产品经理不一定来自产品的目标市场(这种情况有利也有弊)，但是他必须融入目标市场。这一特质对制造大众产品的高科技企业尤为难得。我们倾向于从自己的角度去理解用户和市场。事实上，目标用户的经验、喜好、价值观、知觉能力、忍受程度、技术理解很可能与我们的大相径庭。

可以就产品的目标市场向应聘者发问，让他谈谈如何换位思考。了解应聘者对目标市场的感觉，最重要的是看对方是尊重目标市场希望融入其中，还是打算一意孤行改变用户习惯。对国际化的产品和针对特定地域的产品来说，换位思考尤其重要。各种文化虽有共通之处，但也存在许多差异。有些差异对产品无关紧要，有些则至关重要。应该考察应聘者是否足够了解目标市场，能否区分这两种差异。

人的智力水平是无法替换的。产品管理需要洞察力和判断力，因此必须具备敏锐的头脑。勤奋当然是必需的，但从事这项工作光有勤奋还远远不够。

招聘聪明人是项知易行难的任务，结果在很大程度上取决于招聘者的能力和可靠性。常言道，物以类聚，人以群分，此言不虚。方法之一是测试应聘者解决问题的能力。微软令人

称道的、深入而有效的面试，即是考察应聘者解决问题的能力，通常由一位或多位领域专家就一个问题对应聘者进行深入考察。面试官不关心应聘者是否知道正确答案，而看重应聘者解决问题的思路和方法(智力优于知识)。如果应聘者回答正确，面试官会将问题略作调整，询问应聘者在新情况下如何应付。重复这个过程，直到应聘者被迫处理他不知道答案的情况，说出解决方法。

每种团队角色承担的义务和付出的努力都不相同。产品经理肩负着产品的前途和命运，绝不适合贪图安逸的人担任。即便掌握了时间管理和产品管理的技巧，产品经理依然要为产品投入大量精力。成功的产品经理能拥有时间享受清闲的家庭生活吗?只要具备足够的经验，我相信可以做到。但是，如果你期望的是一周只工作四十个小时，下班后把工作抛诸脑后，那是不现实的。

成功的产品经理需要付出多少努力?在这个问题上，我对应聘者向来坦率，产品管理工作绝不能用时间来衡量，付出多少都不为过。紧急情况下临时找来的救火队员多半不是合适的产品经理人选。

无论你打算从公司内部还是从公司外部招聘产品经理，必须清楚合适的人选应该具备哪些特质。在此也特别为朋友们编辑整理了产品经理年终工作总结。

## 产品抽样工作总结篇五

自20xx年1月7日进公司及研发部建立以来，在上级领导的关心，支持和指导下，以及各部门的配合下，统一思想、坚定信念、规范经营、求实创新、开拓进取，为全面推进企业健康稳定快速发展而努力奋斗。促使新产品不断更新，妥善应对市场变幻的大环境，适时调整经营思路和方略，使我们较好地完成了年度主要工作任务，取得了一定成绩。现对本部门的工作总结如下：

灯：总共完成20款样品，目前有10款作为主打产品将投入生产。

灯：总共完成10款样品，其中9款为新产品，目前有5款作为主打产品投入生产。

灯：总共完成33款样品，目前有7款作为主打产品将投入生产。

4.x灯：总共完成20款样品(其中8款年前样品完成)，目前有5款作为主打产品。

灯管：总共完成13款样品，目前将此款作为主打产品且投入生产以批量生产。

6. 小功率灯：总共完成9款样品，其中5作为主打产品，目前有4款投入生产以批量生产。

目前新产品继续更新以下产品：

灯目前增加4款(1x1w)和2款(3x1w)新产品。

灯目前新增3款(5x1w)新产品；

灯目前新增10款产品。

4. 小功率目前新增7款新产品。

以上产品结构已经完成；先需购电源，预计在20号完成样品。

1. 合理分配成员之间的工作量。成员的工作项目经理心中应该要清楚。哪些人任务比较重，让工作量稍微小的一点同事帮助完成。建议制定一张表格放在svn中，记录各成员工作任务，成员更新svn中的表格，完成自己应该做的事情。项目经理检查的时候可以看见谁完成了工作，谁没有完成，谁有空

的时候可以去帮助其它人。

每个人都有自己的事情要做，替别人帮忙做事心中肯定不太愿意。可以理直气壮的讲这是你的工作，和我无关，老是让我帮你，我不干。工作不在乎这是你，那是他的任务，都是一个公司的人，做的都是公司的事情，没有你我之分。我觉得，如果大家都想着咱们是一个集体、是一个团队，工作上的事情互相帮助，就没有那么多的计较，最后工作一定能顺利的完成。

团队精神一定要有表率，需要有人树立这种榜样，可以每月考核的时候参考这一点。

2. 赏罚分明。根据工作，论功行赏，有过则罚。赏罚标准参考项目经理分配的工作及要求！

3. 关于例会。开会的时候应该用一半以上的时间来讲工作报告，最好是每人都讲。增加一个讨论问题的时间，拿出问题出来分析讲解。新闻播报去掉，大家平时关注的新闻一定不必会议上讲的要少。游戏部分也可以去掉，时间上有时会用的比较多，意义就不大了。视频分享可以保留，播放一些积极向上，对工作有帮助的小短片。

以上是对本部门自开以来的工作总结，望各位领导指正。

## 产品抽样工作总结篇六

时间过得很快，转眼间已经结束上半年的工作了，为了能在下半年有更好的发展，特做了以下的工作总结：

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户

资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出

问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客

户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在下半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

## 产品抽样工作总结篇七

一转眼间2017年即将过去，在公司领导的指导下，在各领导与各同事的共同努力下，我们认真完成了公司各项工作任务，并取得了一定的成绩，在xx总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下□xxx年共完成甲供材料设备采购计划88份，新签合同xxx份，完成乙供材料计划核批价格xxx份，共计完成材料设备采购计划228份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务，采购工作总结如下：

### 一、完成工作方面

1、完善制度，职责明确，按章办事。2017年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

制定采购预算与估计成本。制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。为节约资金，防止库存积压，坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕正常生产和科研开发这个中心来开展，圆满完成了工作任务。

2、与各供应商建立并保持良好关系，\*\*年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽最大努力按照我司质量标准供应物料。

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

1、加强对供应商的管理协调。对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为酒店选择最佳供应商战略伙伴关系。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题

第一时间反馈给上级领导。

4、提高部门工作人员的业务素质和责任感。2017年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

5、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时与办公文员配合把资料输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

## 二、 工作不足方面：

在工作中计划性不强，没有充分了解市场行情，特别是正极材料市场价格变化情况，没有彻底贯彻何总指示的备货任务，对正极材料市场了解也不够深刻，没有深刻解读国家关于锂离子电池政策的力度，一直带着一种怀疑态度开展工作，直接导致了走的步伐不大，备货不充分。目前公司的供应商新建立，短期内无法形成真正意义的战略伙伴关系。部门与部门之间的沟通未能达到理想效果；特别是与生产部、技术部的沟通不到位。

## 三、 明年工作计划

1、建立完善的供应商体系。确保资材能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、极力配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

3、完善制度，职责明确，按章办事。

## 产品抽样工作总结篇八

xx年一年来，我三塘镇的消防工作在上级党委、政府的正确领导以及上级公安消防部门的精心指导下，乡党委、政府始终把农村消防工作作为一项重要任务来抓，切实加强领导，认真研究，积极探索农村消防工作的新路子。坚持以“预防为主，消防结合”的工作方针，重点管理，重点排查，加大宣传和整治力度，充分抓住元旦、春节、六月安全月、“十·一”黄金周等节假日为宣传重点，进一步提高全民的消防安全意识，形成全民参与、齐抓共管、共同监督、共同维护、积极推进的工作局面，消防工作取得了一定的成效。一年来，辖区内未发生过大的火灾事故，人民群众的生命财产安全得到了有效保障，全乡经济和社会得到稳定和健康发展。现就一年来的消防工作作如下总结回顾。

我们要充分认识到农村消防工作事关改革、发展、稳定的大局，事关广大农村人民群众的切身利益，各级党委、政府都把此项工作拿入重要议事日程来抓，根据我乡气候干燥，荒山荒地多，居民住房密集，消防设施落后，隐患较多的严峻形势，乡党委、政府积极采取措施，制定长效机制，进一步明确目标和任务，形成主要领导带头抓，分管领导具体抓，具体工作有人实际抓的工作格局。树立“隐患险于明火、防范胜于救灾、责任重于泰山”的思想，加强对防火工作的督促指导，认真进行火灾隐患排查，并及时整改，做到措施有力，保障到位，防治工作出成效，安全隐患控制好。

消防安全工作点多面大，事故发生率高，必须依靠全社会的力量，共同参与、紧密防治才能得到有效控制。乡人民政府认真贯彻“预防为主”的消防工作方针，加强对集镇学校、公路沿线的村委会，住房密集的村寨，及火灾多发地区重点，充分利用广播、宣传标语、黑板报、召开会议等形式对广大群众及学生进行宣传，认真贯彻宣传《中华人民共和国消防

法》和《机关、团体、企业、事业单位消防安全管理条例规定》等法律法规及各级党委、政府召开的各种消防安全会议精神，开展广泛的宣传，做到家喻户晓，深入人心，不留死角，使广大群众的消防安全意识进一步提高，自防自救能力增强。一年来，全乡共用广播宣传11街，贴宣传标语210条，出黑板报4期，各级召开宣传会议250次，受教育26760人。

乡党委、政府狠抓农村消防工作的建设，始终坚持“预防为主，防治结合”的方针，加强对学校、石场、加油点、液化气供应点、娱乐场所点等场所进行专项整治排查，每逢节假日，特别是“五·一”、“十·一国庆”、“元旦”、春节等重要节日活动，乡政府都分另由分管领导带队，组织工商、公安、林业、卫生等有关部门进行专项排查，在检查中共责令两户无证经营的油点停止经营，并查封3475公斤柴油，110公斤汽油，300公斤机油，16桶液化气。对一些隐患较大的地方，及时提出整改，并要求定期整改，使各项安全隐患消除在萌芽状态。

通过乡人民政府的认真研究，结合本乡实际，制定出以消防安全为主要内容的《安全生产处置预案》、《消防工作实施方案》，建立和完善工作领导小组，做到属地管理，人人有责，随地发生火灾。年初乡人民政府与各村委会、乡属各单位分别签定消防安全工作目标责任书，明确各单位、各村委会的工作职责，层层落实责任制，将消防工作纳入年终考核，严格奖惩制度，对因工作不力，导致发生重特大消防安全事故的将追究负责人的责任。

针对我乡农村消防工作基础设施薄弱，火灾隐患大的突出问题，乡人民政府，在财政紧缺的情况下，积极争取资金，从各方面挤出1万元的资金投入消防工作中，主要是购买防火设备，分别发到学校及村委会。二是加强的培训，进行防火、灭火、应急处置各种突发事件的演练，提高防火业务技能，增强备战力。三是在村委会及住居较大的村寨建设水池，保证灭火用水的供给。四是加强城市消防规划，使消防

基础设施和城镇建设同步进行。确保消防工作顺利开展，极大地改善了农村消防安全条件，使群众的财产得到有效保障。

总之，我乡20xx年的消防工作在上级党委、政府及主管部门的领导关心和支持下，在广大干部职工和群众的共同努力下，取得了初步成果。同时积累了一些新的经验，但工作中存在的问题和不足还很多。在今后的工作中，我们将继续努力，紧密结合保持共产党员先进性学习教育活动，积极开展消防安全的预防和整治工作，坚持以人为本，责任重于泰山的指导思想，强化各种工作方案和措施，进一步统一思想，提高认识，加大宣传力度、增加收入，以点带面，全面推进，树立示范抓典型，努力为我乡创建“平安三塘”打下坚实的基础。