

# 最新环卫总结展望(大全8篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 半年工作总结工程篇一

全市各级各有关部门领导高度重视春运工作，牢固树立全局观念，加强组织领导，注重协调配合，形成强大的工作合力，保障了春运工作的有序进行。

今年春运节前客流集中返乡，节后民工流、学生流、商务流叠加，也出现了短期高峰期。各运输部门在科学预测和分析客流规律的基础上，合理制定正常客流和高峰客流运输方案，保障了旅客出行需求。但由于目前我市私家车的增加和出行方式的改变，全市客运站场共完成客运量余万人次。

全市各级各有关部门和广大运输企业，认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，把运输安全作为春运工作的重中之重，进一步完善体制机制，明确安全责任，全面落实各项安全措施，尽最大努力减少春运伤亡事故的发生。

各级各有关部门把以人为本、改善民生、构建和谐的总体要求贯穿春运全过程，深入开展形式多样、内容丰富的春运服务竞赛活动，努力为旅客提供优质、高效、便捷的运输服务。今年春运期间，旅客投诉大幅减少，旅客出行满意度显著提高。

一是加强重点领域安全监管。切实加强了危险品的运输安全监管，强化了渡口渡船的现场安全监管，加强了农村道路的

安全检查，各乡镇、街道办事处组织了执法小分队、农村劝导队，及时查处、劝阻、纠正超员载客、非客车载人等违法行为。

二是优化了站车服务。各汽车站以“四美”服务为宗旨，在站内设立了咨询、投诉、医疗服务点和儿童娱乐区，营造了温馨、舒适的候车环境。落实服务标准，确保站场和车船整洁美观、秩序良好。

三是净化了运输环境。物价部门加大价格监督检查力度，督促落实道路旅客运输一律不准加价的政策，规范票外收费行为，严肃查处价格违法违规行为。交通运输部门增派执法人员，严厉打击无证经营、乱班乱线、甩客倒客等行为，切实维护运输市场秩序。各有关部门提前公开了春运投诉电话，认真受理旅客咨询和投诉并及时进行处理。

每年春运工作各单位都付出了巨大努力也取得了较好的成绩，但也存在不足：

一是要进一步加强协作顾大局。春运工作涉及的部门多、范围广、组织难度大。各有关单位要在市政府、春运领导小组的统一部署和指挥下，从大局出发，进一步加强信息沟通交流，加强协调合作，形成合力，共同做好春运工作。

二是要进一步强化管理保安全。我市村村通公路建设已取得长足进步，但由于开行农村客运班线的地方偏少，客运班车超员、农用车载客等现象仍相当普遍；公路沿线随意上下客的问题比较突出，安全状况堪忧；部分地区外出务工人员返乡车流量大幅增加，乡村公路拥堵严重。有关部门和单位要坚持疏堵结合，加大对农村和县乡客运市场的扶持力度，加快推进城乡客运一体化进程，方便广大农村旅客出行；要加强县乡道路易堵路段的警力配备和交通疏导，保障县乡道路畅通；要切实加强安全监管，加大对交通违法行为的打击力度。

三是要进一步提升服务促和谐。各级各部门要认真学习，结合本部门实际，努力探索新模式、新办法，让广大人民群众从走得了，向走得更舒心、走得更满意迈进，真正实现我市平安春运、和谐春运的奋斗目标。

## 半年工作总结工程篇二

时间过得真快，时间过得真快，一年的服务期快到了。我公司自去年中标平湖市西部清洁垃圾收集服务项目以来，从开始到现在一直有条不紊地进行着，这离不开环卫部门领导的支持和帮助，离不开现场管理人员的监督管理，离不开保洁人员的辛勤付出。

一是为了更好、更及时、更全面地做好城市道路清扫保洁工作，起初聘请了两位务实、优秀的管理者。在不断总结管理和保洁经验教训的同时，增加了新的管理人员，并安排早晚轮班，确保管理人员在工作时间值班，以便更好、更及时地处理突发事件，应对突发事件。上级领导可以随叫随到。

二、开展并落实对管理和保洁人员的安全教育。道路交通安全和保洁作业安全实行长吊、长讲、长挂，确保生命安全和环卫保洁工作进行顺利。

三、在日常保洁工作中，每月进行月度考核和平时检查，抽查发现存在的一些问题

1. 部分路段普遍清扫工作不及时不到位，尤其是落叶期。管理人员督促保洁人员每天做好清扫工作，落叶期间加班加点。
2. 早餐店、水果店、夜市、临时菜市场入口周边清扫垃圾较多，影响整体道路清扫质量。对于这些重点、特殊路段，加强了巡逻保洁力度，每天都在进行垃圾清理工作。
3. 在一些社区，如果有卫生死角，通知保洁人员及时清理，在杂物较多的地方，安排流动人员帮助清理和清除垃圾。

4. 杂草存在于一些人行道、桥面、人行道板、墙壁和社区边界上。一经发现，要求保洁人员及时清除，然后喷洒草甘膦、甲磺隆等除草剂。
5. 行道树的树洞里有烟头、屎和碎石。要求保洁人员每天普扫后逐一检查清除树洞内杂物，确保树洞清洁。
6. 部分保洁人员有迟到早退现象，未到现场等候在垃圾中转站，公司安排人员进行不定期地抽查，以教育为主，对屡教不改者按公司有关规定予以处罚。
7. 有的树穴内有狗屎、烟蒂和一些零星的建筑垃圾为清理干净。
8. 桶换桶人员在换桶时地面清扫不干净，还存在超载现象，由于为外来人员居多，公司管理人员及负责人对其进行耐心说教，不断改进工作方式，确保地面干净，行驶安全。

#### 四、在特殊季节和特殊节假日的保洁工作

1. 夏季保洁中注意做好防暑降温、防雷避雷工作，调整工作时间，发放劳保和高温补贴，加强室外作业的安全教育工作，确保保洁人员人身安全。
2. 冬季结冰和大雨天，做好以捡白色垃圾为主，雨天尤其做好窞井的排水口的疏通，以免道路排水不畅造成路面积水。
3. 落叶季节加强保洁，针对工作量较大时进行加班加点清扫。
4. 保洁工作没有节假日，越是假期路面越是垃圾多，合理安排好加班工作，确保假期的保洁质量不下降。

#### 五、创卫、迎检工作期间

1. 为确保创卫、迎检工作顺利进行，我公司增派办公室人员

与现场管理人员一起对保洁区域进行来回巡查，发现问题及时应对、处理。

2. 创卫、迎检期间所有两班制保洁人员全部在岗，长白班保洁人员按环卫处要求统一延长工作时间，桶换桶工作全员加班清运，合理安排保洁路段和保洁区域，加班加点不停地来回巡扫，及时处理洒落垃圾，及时做好垃圾清运工作。

3. 创卫、迎检期间对于重要路段、重点路口安排保洁人员加强保洁力度。

一、加强保洁人员安全教育、杜绝安全事故和安全隐患，天气炎热尤其做好一线保洁人员的高温防暑工作。如遇身体不适，及时联系现场管理人员，做好应急处理。

二、针对特殊、重点路段加班加点加强保洁和巡扫。如：水果店门口、夜排档处、早餐店门口、红绿灯路口等。

三、加强不间断地巡查、抽查力度，对普扫不到位、保洁不到位、迟到早退、闲聊等现象予以制止，对屡教不改者给予严重警告处罚，对不服公司管理要求的给予开除处罚。

四、突发事件能及时地处理，确保人员安全、道路整洁、环境卫生清洁。

五、加强与各单位的衔接沟通工作，减少并避免举报投诉电话，提升我市道路环境卫生。

六、规范桶换桶工作方式方法，确保地面干净，行驶安全。

七、积极应对各项检查，全面做好保洁区域的各项迎检工作。

八、完成市环卫处布置的临时或突击性任务，我公司将无条件执行。

## 半年工作总结工程篇三

20xx年，是我国实施“十一五”计划目标的收官之年，也是实施《国家中长期教育改革和发展规划纲要》的开局年。本教学委员会紧紧抓住这一中职教育发展的关键年、转折年，坚持以服务为宗旨，以就业为导向，大力推进职业教育教学改革。一年来，在省市教育行政部门、职教中心的关怀与指导下，在成员校的紧密配合下，教学委员会认真履行职责，较圆满地完成20xx年工作计划任务，现将工作汇报如下，请各位代表审议。

教学委员会致力于中职人才培养模式改革，大力推行工学结合、校企合作、顶岗实习，充分调动行业、企业的积极性，努力形成以学校为主体，探讨建立行业、企业、学校共同参与的办学机制，倡导成员校将校企合作做为学校实现可持续发展的主要途径。20xx年成员校积极探索与企业合作办学，成效突出。如福清龙华校与福建成龙建设集团有限公司等单位签订校企合作办学协议；福州建筑职专与省六建集团、福州好日子装饰有限公司签订校企合作协议，福州市教育局以福州建筑职专与福州快科电梯公司合作作为向全市中职校推广的模式，在快科电梯公司召开主题为“对接岗位、特色培养、顺利就业”的校企合作现场会，省内多家媒体做了专题报道；厦门城建校与厦门蓝极档案有限公司等多家建筑企业合作，有效开展建筑施工与内业管理等方面的实践教学。

20xx年秋季新招学生1200名，是全县唯一超额完成招生任务的学校，在校生规模为3197名，跃居全县首位。20xx年巩生工作成效突出，巩生率达98%以上，县有线电视台的做了专题报道。

专业建设是学校内涵建设的重要组成部分，是建筑教学委员会的重点工作。建筑教学委员会与成员校一起，面向建筑就业市场，灵活设置专业，积极发展建筑新兴专业、紧缺专业，

构建与海西经济建设相适应的专业结构体系。福州建筑职专将17个专业划分品牌、主干和辅助三个发展层次，确定以“品牌专业引领；主干专业先行；辅助专业跟进”的专业发展思路，将“建筑工程施工”、“建筑装饰”、“建筑设备”和“电梯安装与维护”四个专业作为品牌专业，以“规模”、“优质”、“影响”与“创新”作为品牌专业的四大建设要素，走内涵和规模相并重的发展路子，在全国示范专业“建筑工程施工”基础上□20xx年“建筑装饰”专业又被省教育厅定为申报全国示范的重点专业；惠安开成职校在原有七个专业基础上，根据当地经济发展特点，发展“雕艺工艺”新专业，探索地方特色专业建设，同时，惠安开成职校和福建建材的“建筑工程施工”被省教育厅定为20xx年申报全国示范的重点专业。

建筑教学委员会以《教育部关于进一步深化中等职业教育教学改革的若干意见》的精神为指导，把教学模式的改革作为中职建筑专业教育改革的核心，充分发挥教科研平台作用，努力推进校际教学交流，深化专业教学改革，探索课堂教学的有效性。在教学模式改革与创新上，按照工科类专业教学的特点，大力推进项目教学、案例教学、场景教学、模拟教学和岗位教学，并通过仿真信息化手段改变传统教学方式，系统地优化教学过程，增强教学的实践性、针对性，提高教学效率与质量。福州建筑职专采用“专家引领、骨干先行、行政推进、制度激励”的办法，全面推动教师改变传统的教学方法，专门成立“信息化仿真课件开发”、“建筑力学实验化课堂研究”、“建筑工程造价实操化课堂研究”三个课题小组，开展课堂教学创新模式研究，其中，与武汉铁路桥梁学校卢光斌老师合作开展《建筑力学》模拟实验化教学研究，已开发出的教材、练习、教具及学具，现已进入教学实践论证阶段。福建建材校的“脚手架”、“牛腿柱的吊装”实训教学操作软件设计方案分别获得福建省中等职业教育教学仿真实训操作软件暨设计方案一等奖与二等奖□20xx年11月，惠安开成职校派出教师三十多名到福州建筑职专进行专业教学、

德育教学专题校际交流与研讨。

提高专业师资队伍整体素质，是提高中职教学质量的关键工作，教学委员会重视专业教师培养，特别是“双师型”教师队伍建设。过去一年，教学委员会各成员校始终把教师的培养作为一项重要工作，积极创设平台鼓励教师参加国家、省、市、校各级各类骨干教师培训，福州市建筑中心教研组利用暑假组织全市建筑专业教师参加专业技能培训与鉴定；永泰城建校鼓励文化课教师参加第二专业学习，逐年安排文化课教师参加专业课程培训，近年来，共有12位文化课教师参加了专业课程培训，并鼓励专业教师考取各类职业资格证书，在经费上给予扶持。去年，共有26位教师获取建筑类执业资格或技能证书；福州建筑职专建立专业骨干教师到企业顶岗实践制度□20xx年派卢赏等三名教师脱产到企业参加生产实践。教师的专业技能水平的提高，促进学校专业教学改革，使“双师型”教师数量大大增加。同时，专业教师的素质教育工程建设，不仅使教师专业实践能力及教学能力得到提高，而且促进了教师教科研能力的提高。如20xx年尤溪职业中专承担了一个县级教研课题，一个省级课题的子课题研究；有一篇论文在cn上发表，四篇论文在省级以上刊物发表；在参加，课件在20xx省建筑专业教学委员会年会上获得一等奖和三等奖。惠安开成职校林显志及陈剑彬老师的课件在中国建设教育协会中职委员会年会中分获一、二等奖，叶海山老师获得论文三等奖；并完成市级重点课题《中职建筑专业行动导向实训教学研究》；周雄鹰、陈培春等六位老师参与中国地质大学出版社出版的《新农村建设系列丛书》的编写，王祖辉、庄志彬两位老师参与中国地质大学出版社出版的《新生入学教育》教材的编写，周雄鹰、陈永彬两位老师参与中国地质大学出版社出版的《工程经济学》、《钢筋预算》教材的编撰。其它成员校教科研工作成绩也很突出，不一一赘述。

专业技能大赛是展示学生技能水平的舞台，是学校交流技能教学改革成果的重要窗口。本教学委员会认真协助省市职教

中心做好技能大赛组织工作，积极为成员校创设交流大赛经验的平台。20xx年成员校在各级技能大赛中成绩突出。福清龙华校参加福州市技能大赛，获得cad项目三等奖一个，获得工程算量三等奖一个；厦门城建校20xx年参加福建省建筑类技能大赛，取得了团体总分第一的好成绩，“建筑测量”项目分获一等奖和三等奖，“建筑制图”项目获二等奖二个、三等奖一个；“建筑工程预算”项目获三等奖，陈传和、方茂坤、张云萍等三位同志获得福建省技能大赛“优秀工作者”荣誉称号，组队参加全国技能竞赛，“工程计量与计价”获三等奖二个，“工程测量放线”获团体优秀奖二个；福州建筑职专参加20xx年国赛获工程算量项目二等奖，工程测量项目三等奖、楼宇智能项目优秀奖，取得全省同类校参赛最好成绩；福建建材校有六名同学在省赛中各获得一、二、三等奖，在国赛中获得工程算量二等奖，学校创参加国赛以来的最佳成绩；尤溪职专校积极组织学生参加省市技能大赛，在20xx年三明市中职院校技能大赛中再创佳绩，16位选手参赛，14位获奖，其中获建筑制图和工程算量一等奖二个，获建筑制图二等奖二个、室内设计二等奖一个、建筑测量二等奖（团体项目）一个和三等奖二个，参加省赛获工程算量比赛二等奖、建筑制图二等奖。

## 半年工作总结工程篇四

龙腾祥云辞旧岁，金蛇狂舞喜迎春。xx年，遇到很多人，发生很多事，有过激情，有过彷徨，最终以快乐结束了这个期待已久而又无奈的xx。

最难忘的是三月到五月，离开自己一直喜欢的工作岗位，从一名管理者到无业游民。在这两个月，一直很彷徨，不知道以后的路将何去何从，亦不知过去的几年留下了什么。离开了团队，离开了公司，就像离开家的孩子，再也回不去的家。

在过去三年多里，我不得不承认。xx人寿给我很多我从来没有

想过的荣誉和物质。从一个不爱说话，通关不及格的小男生，到一个成熟稳重的管理者。短短的三年时间，xx改变了我的的人生观和价值观，甚至是我的世界观。

我深爱这家公司，就像我的生命。“只要xx不背叛我，我永远不会背叛xx”这是我进xx不久说的豪言壮语。现在，我离开了，不知是我背叛了xx，还是xx背叛了我，这已经不重要了。特别感谢xx的同事们，给了我很多快乐和笑容；很感谢那些见过面和没有见过面的客户，没有你们的支持就没有今天的我；还要感谢东北那帮哥们，让我无以言表的想念你们，xx让我懂得了感恩！

我经常把xx比喻成太阳，业务员就是水面，主管就是水中的鱼，xx照在水面是那么波光粼粼，永远xx快乐。人生有很多不确定的因素，就像你永远不知道水面下面是什么。

怎么也没有想到，我这条咸鱼翻进了太平洋，成为了浩瀚太平洋中的一员。从六月到现在，觉得自己一直在忙碌，每天都有忙不完的事情，每天都有学不完的知识。从xx到太平洋，我改变了很多。

首先，从外勤到内勤。一字之差，却有天壤之别。外勤的激情燃烧了三年多，是该停下脚步思考一下，理性的判断和做事。

其次，从粗放到专注。以前是以客户为主要对象，现在以业务员为主要对象，更加关注自己的言行举止。

现在做事更加严谨慎重，该说的，该做的，都是一门学不完的课程。虽没有过去的激情和干练，却换来现在的稳重和专注；虽没有过去的身份和荣誉，却换来了现在的成长和追求；虽没有过去的收入和潇洒，却换来了现在的珍惜和内涵。半年来，我适应了现在的工作和个险的工作节奏，更加适应了

这里的工作环境。我喜欢这个岗位，喜欢这种充实的工作。如果让我重新选择，我依然会跳进太平洋。

在接下来的一年，我会更加珍惜这份工作，更加卖力的去做事。

作为一名专职讲师，一名主管训练室的专职讲师，一名培训部的专职讲师，必须树立正确的价值观。

xx的我是一个执行型的讲师，一个包装型的讲师，一个跑龙套的讲师。通过这半年的成长和努力，对公司的机制和培训部的工作有了全面的了解和掌握，这也树立了我对xx年工作的信心□xx的我要做一个思考型的讲师，一个内涵型的讲师，一个主角的讲师。作为一名讲师，必须会授课，但授课并不是讲师的一切工作，因为我是一名分公司的讲师。

在接下来的一年，聚焦营销，统一思想，全面贯彻执行总公司战略转型的方针，结合分公司实际情况，将培训部工作和营销紧密联系，发挥主观能动性把本职工作和分内职责全面落实。在深入学习和执行“新人成长线”的同时，配合总公司结合分公司实际情况推动xx年“主管生产线”，并以此为契机全面推动“13481”工程，以基本法为抓手结合“双轮驱动”完善团队组织架构，扩大团队规模，将规模人力推向新高点，从而拉动业绩平台，全力完成xx全年业务目标，保证市场份额和排名。

首先，不断学习和研讨、开发新人课程，提高新人对行业 and 公司的认知，从而提高参考率。在培养兼讲的同时提高兼讲的授课能力和提升效果，统一思想，学员的评价是对授课质量评估的有力参考。在帮助兼讲的同时，要对兼讲提出合理要求，并将授课效果及时反馈给上级领导，及时作出评估和提出意见。

其次，对专务晋升培训、准主任培训和绩优培训做好训前准

备和对学员资料的研读，了解学员的基本信息和工作状态。结合之前开班的经验和不足的地方，不断完善课程和提高培训效果。在培训班结束之后做好训后追踪工作，可以通过短信、电话追踪等方式及时了解学员的想法和工作状态。

最后，不断突破和创新。在xx年个险培训工作报告中，总公司明确提出个险培训工作继续坚持“以客户需求为导向”，围绕“双轮驱动”和“两个聚焦”，以加强师资队伍建设和落实培训执行标准、强化应式培训项目为重点工作，打造“四线一面”，优化个险培训体系，不断提升业务员产能与留存，为个险落实“持续推动人力发展，切实改善队伍结构”，有效提高人均产能及经营主线提供强有力的支持。根据总公司会议精神，结合分公司和培训部的实际情况，以“四线一面”为主线，以“双轮驱动”和“两个聚焦”为有力抓手，全面完善分公司培训体系和制度。同时在贯彻执行总公司统一战略方针的同时，发挥主观能动性结合“目标、责任、大局、执行”走具有分公司特色的发展路线。“新人成长线”和“主管生产线”的推出，必将引领xx年工作的方向和重点。

我对xx年充满了信心，并时刻准备着！

## 半年工作总结工程篇五

光阴似箭，春暖花开，不知不觉中又迎来了新的一年！回顾这一年的工作历程。作为公司的一名业务员，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。

- 1、我作为业务部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

- 2、在新单开发工作中，屡次失败，面对多次的教训，首先查

找自身的原因，分析为什么自己总是被罚款、对比同行竞争对手，找出自己各方面的不足之处，在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，在今后的新单开发中取得成绩。

3、在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户没有选择我们采智信息港。

4、在今后的工作中，要抓住这方面的客户，争取把握分析，做好个人工作计划，处理好各项工作，加强同客户的交流、沟通。了解他们的需求，能够准确地处理好，来赢得客户。

新的一年工作即将开始，紧张而又忙碌的xx年12月正在火热的进行中□xx年1月即将拉开了进程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。

在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有的项目：房地产、工厂、康体设备、招生、理财、调查、律师等。在以后的工作中及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。找出他们的劣势、突出我们的优势；比如品牌、质量、服务、资源，来赢得客户支持，同时也要做好客户关系，加强自己的服务意识，做到让客户投的放心、赚的开心。建立长远的合作关系。针对客户这一块，也要吸取以往教训，不单要了解清楚客户的所需、所想，尽量想办法满足客户的需求，多做些这方面的工作，不要轻易放过每个客户的信息，做到有客户就有接触、有了解、有做工作，包括对分类的宣传、公司和其它报纸的分类有什么优势，来争取赢得客户的认可。

辞旧迎新，展望xx年，本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶。