

# 2023年供热管网改造工作总结(模板10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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 供热管网改造工作总结篇一

hwo time fly☐转眼间虎年悄然而逝，再过两个月也是我入职公司满两年的时间啦。从一点不了解艺术璧材这个行业，到现在慢慢的能为公司创造一些利润，两年的往事真是历历在目。说实话我挺感谢k总和李姐当初面试我后给我这个工作的机会，我才能够在这个充满着浓郁家庭气息的工作环境中生活，我真的非常享受现在这种工作环境，它可以让我能够更好、更快的进入工作状态。我也同样特别珍惜我身边的每一位领导、同事，他们在我工作之余的生活中也给我很多帮助和启示，来京三年我个人感觉在公司这两年变化很大，可以说这两年是尤勒贝特塑造啦我，改变啦我，我真的很希望我和公司一直保持这种氛围和环境发展下去。

xx年截止到12月30日，我个人收款85万，实签合同款112万。在这特别感谢k总，王经理、李经理，还有各位同事对我工作上的认可、支持和帮助，其实我个人不可能有这样的业绩。当我到小叶那里看到今年签的一份份合同的时候，眼前总是浮现出一幕幕的场景☐k总在大方面给我们的鼓励和支持，王经理在进场的时候给我安排妥当的各项工作和施工过程中解决的难题，李经理在我签单前的指导还有签单过程中帮助、还有代玫、刘书彤、王浩、小姜经常送我去工地和帮我工地

送料、小关在方案方面给啦我无数好的建议、高磊配和我去工地进行测量、小叶在财务方面的帮助、当然还少不了兰兰和公司所有的施工同事。每当想起这些我真的很惭愧，其实我个人真的做拉很少的工作，能有这样的业绩都是大家的帮助和鼓励才能完成的。

新的一年应该有新的气象和精神面貌，过去的一年只能成为我需要总结和完善的经历。我个人已经做好啦以下的准备：

- 1、 维护已经建立良好关系的设计师，并且抓牢、吃透（现在的竞品越来越多、设计师资源也逐渐共享话。争取在做这个设计师的同时一定把他的同事也转化成为公司的稳定设计师）。
- 2、 开发新的设计师资源（多跑新的设计公司、多扫楼、多见面）。
- 3、 在已经建立良好的客户资源的情况下通过客户引荐新的客户。
- 4、 完善签单前的设计方案提高签单率（客户签单前多同李经理、王经理沟通确保设计的完整性和可施工性）
- 5、 进场前一定确保施工的可操作环境避免不必要的误会和损失。

以下是对公司的一些建议：

- 1、 可否重新装修一下展厅。
- 2、 建议公司尝试性的同一些大的装饰公司进行主材合作。
- 3、 希望公司给销售每人准备一套样板。
- 4、 多加一套测量仪和照相机。

祝愿尤勒贝特在新的一年里步步高升、在创佳绩。

## 供热管网改造工作总结篇二

为了更好的贯彻落实党的\*精神，积极推动社会主义新农村建设，构建社会主义和谐社会，我院根据中央宣传部、中央文明办、\*等十四部委关于深入开展文化科技卫生“三下乡”活动的通知精神，积极响应顺义区文明办、卫生局“深入开展卫生下乡活动”的号召，分别于20xx年4月、5月、6月、10月和11月，为牛栏山镇、赵全营镇、天竺镇、后沙峪镇、马坡镇、高丽营镇、北石槽镇、李桥镇、仁和镇九镇村民进行免费义诊的活动。此次活动是我院积极响应顺义区文明办、卫生局“开展送医下乡活动”号召所组织的一次为民举措，受到了广大农民朋友的热烈欢迎，赢得了良好的社会口碑。现将这二次次卫生下乡活动情况作总结报告：

在100天的“送医下乡”活动中我院始终坚持每天出动医疗车二辆，15人组成的义诊医疗队，义诊队医师均系我医院医疗骨干，从医多年，他们之中有学科带头人及我院各科先进医务人员。

这次开展的义诊活动我们主要服务对象为顺义城区周边九个乡镇，据统计，其中咨询检查人数12827人、体检人数10323人，此次活动费用均由我院出资，为病人节省各种医疗诊疗费900160元（见附表一）。卫生下乡活动深受广大村民的欢迎，不但解除了村民疾病隐患，减轻了他们的经济负担，同时也强化了村民卫生健康意识，使广大村民积极主动参与疾病检查。使他们认识到只有定期进行身体检查，才能预防疾病，健康的体魄才能全身心的投入到生产建设中，更好的为社会主义建设服务，实现全面小康社会。

在12827个咨询人数和10323个体检人数中：内科12322例；外科12242例；妇科8376例；血糖检测8280例；心电图检查10172例；肝、胆、脾、胰、肾等腹部b超检查10036例。

义诊活动中，常见疾病比例：高血压3562例；脂肪肝2976例；糖尿病1982例；妇科疾病2322例；肩周炎颈椎病1237例；腰椎肩盘突出腰肌劳损1263例；胆肾结石471例；心肌缺血心肌炎219例；子宫肌瘤136例等。

在这次义诊活动中，我们感觉到了人们的健康意识和以前相比有了很大的提高，很多村民都积极的参加了检查。但也普遍存在很多问题引起了我们的注意：

我们进行检查，主要目的是为了通过检查发现是否有潜在的疾病，以便及时采取预防和治疗措施。健康体检不是指在我们生病之后做的各种检查，而是应该定期的去做全面的身体检查。在4月30日赵全营马家堡村义诊中，81岁的村民李卫琴在进行妇科检查时，医生发现宫颈息肉建议她进行治疗，通过医生询问，老人之前没有做过身体检查，对自己的病情也一无所知，而且觉得自己已经这么大岁数了，有点小病也就每必要去医院了，直到现在，老人依然没有来医院就诊；在5月13日后沙峪\*营清岚花园小区义诊中，村民刘明芹在进行妇科检查时，医生发现她的腹部按下去非常硬，通过b超检查后发现，里面已被疑似瘤状的不明实体物填满（大，初诊为子宫肌瘤），医生建议到医院做全面检查进行确诊。经过了解得知她只是感觉腹部胀满，没有食欲，所以一直没有放在心上，如果不是这次义诊活动可能还不会认识到病情的严重性。所以，当专家告知其病情后，她第二天就去医院做了全面检查被确诊为特大子宫肌瘤并进行了手术。

活动中，有些村的村民不太愿意做妇科检查，还有些女性认为自

己都六十多岁了，没有必要在做什么检查了。其实这些认识都是存在误区的，只有提高健康检查意识，才能做到防患于未然。

很多人将健康体检视为可有可无，还有的人自恃身体好对体

检不以为然，其实健康体检是对身体健康状况的一次核实，不仅要按时做，而且检查出有问题后，要及时去医院治疗，不要等到病情严重后才追悔莫及。

我院积极响应顺义区文明办、卫生局“深入开展卫生下乡活动”的号召，组织了此次送医下乡义诊活动。通过深入开展卫生下乡活动，及时发现了广大村民的潜在病情，并向村民普及健康知识，在一定程度上提高了村民对健康的重视。

这次义诊活动是社会主义和谐新农村建设的生动体现，是贯彻落实党的\*精神的具体实践，是积极响应顺义区\*为民举措的实际表现，充分发挥了医疗卫生单位联系党和人民群众的纽带作用，使广大人民群众真正感到了党的关怀。

这次活动既收集了农民群众健康信息基本的情况，又切实为农民群众，特别是中老年群众提供了优质的医疗保健服务，促进了农民群众对疾病的重视。这次活动充分体现了顺义区精神文明办公室和卫生局对农民关心，加深了相关部门与农民的关系，同时也为顺义农村医疗卫生事业的进一步发展奠定了良好的基础。当然活动中也有一些不足之处，也有一定局限性，如由于时间限制不能每个镇（村）都去，有的镇（村）会有看法；由于每天工作量的限制，去的村也不能把村上所有村民都检查，有些村民会有不满的情绪等，所以这就要求我们与各村委会、村民之间多沟通与交流，并争取在09年继续开展“送医下乡”活动，到其它镇（村）进行义诊为更多村民体检。

总之，这次“送医下乡”义诊活动受到了广大农民群众的欢迎和赞赏，得到了农民群众的认可，为保障人民群众健康、创建和谐社会、建设社会主义新农村，做出了应有的贡献。

### 供热管网改造工作总结篇三

一个学期里，我校根据学校的德育工作计划，认真贯彻□^v^

中央^v^关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》，结合我校情况，有序地开展了德育工作，下面，从几个方面来总结。

## 一、德育工作领导小组的成立

成立以校长为组长的德育工作领导小组，教导主任为副组长，负责落实具体德育工作，各班主任在教导主任的统一安排下，负责对本班的德育教育工作。

## 二、德育队伍的建设

本学期对各班主任开展了几次培训，召开了几次会议。培训老师如何利用教材资源、如何利用家长资源来开展学生的思想教育。开会学习了学校德育工作计划，明确工作目标。

## 三、对学生开展养成教育。

1、开展文明礼貌的养成教育。学校是一个群居的地方，也是未成人集中的地方，既是应该注意文明礼貌，也是文明礼貌教育的好基地。我们提出了学生从小养成讲究文明礼貌的好习惯。

2、开展讲究卫生的好习惯。随地吐痰，随地扔果皮纸屑，个人不讲究卫生，是学生的不良习惯，我们开展了改掉这些不良习惯教育活动。

3、开展团结友爱活动。人的社会属性，决定了人必须要处理好人与人的关系，而团结友爱，是健康的、正确的人际关系所需要的。我们组织学生开展这方面的养成教育。

4、开展感恩教育。不知道感恩的人，是一个无情的，是一个自私的人。我们几个学期来都在培养学生学会感恩。

#### 四、工作方式。

##### 1、开展活动，让学生在活动中得到情感的体验，情操的陶冶。

本学期开展了两个比较大的活动。一是三月份的安全演练活动。我们举行了溺水救护、触电救护、室内火灾逃生、地震室内逃生、上下楼梯等安全演练活动。在活动中，学生们互相帮助，互相礼让，先人后己，等等，都能给学生以很大的教育。比如一个人落水了，看见了，用树枝伸过去，这里包含一种精神在里面；很多人上下楼梯，得有先有后，不能为了自己的需要争先恐后，这里更是包含了一种精神。二是三月份结合安全演练，开展了一场体育比赛活动。低年级的跳绳比赛、中高年级的乒乓球比赛。在比赛活动中，老师正确引导学生关心本班的成绩，关心成绩的高低，为本班的每一分成绩而雀跃，为每一项活动成绩的刷新而惊叹，这里就包含了一种我爱我班的情感陶冶，更包含了一种积极向上的奋斗精神。三是六一活动。我们开展了一场规模宏大的文艺表演，我们进行了一次别开生面的。游园。那动听的旋律，那优美的舞蹈，那欢乐的游园，振撼着每一个幼小的心灵，绽开了一张张笑脸，陶醉了一个个小朋友。

##### 2、教书育人。在教书中育人，是我们德育工作的一大亮点。书中有鲜明的思想性，解释一个词语，有褒义的，有贬义的；说明一个问题，有好的，有鞭责的，是非分明；故事情节本身不是就能有让学生学习或对学生告戒的，这些都是做人的教育。

##### 3、家长与老师配合开展。特别是感恩教育中，家长给了很大的配合。每个学生为爸爸妈妈做一件好事，要在家里做。这家长得与老师配合了。学生在学校帮老师做了什么好事，要求学生向深长汇报，家长与老师之间用电话联系，核实学生的情况。

##### 4、平时对学生行为约束。用学生日常行为规范的要求，举一

反三地让学生适应集体生活，培养学生健康的心理。

在一个学期里，德育工作取得了不少的成效，但也有不足的地方。在对于个别学生的教育还不到位，也还出现一些学生违纪现象，我们将在以后的德育工作中努力尽善尽美。

## 供热管网改造工作总结篇四

20xx年，xxx社区城市管理工作在社区党工委、社工委的正确领导下，坚持以科学发展观为指导，在市城市管理综合执法局的具体指导下，以建设健康城市、巩固提升国家卫生城市创建成果为重点，认真组织开展辖区内市容市貌环境卫生整治工作，营造健康环境，不断提高广大居民群众文化卫生素质为目标，开展了各项工作，现就一年来的工作总结如下：

社区始终把城市管理工作当作一件大事来抓，坚持外树形象，内强素质的原则。为配合创建全国文明城市的顺利实施，社区调整了城市管理工作领导小组，组长由社区党工委书记担任，副组长由社区分管单位有关负责人组成，按照城市管理工作的具体要求，实行目标管理，做到了责任到人，各负其责，确保了创建文明城市及健康城市活动扎实有效的开展。对影响市容、市貌的脏乱差现象和死角卫生进行了定期和不定期的清除，努力营造了优美、舒适、清洁、卫生的人居环境。绿化美化社区环境，是提高居民生活质量的一项重要措施。社区在宣传环保法规，提高居民环保意识的同时，不断扩大绿地面积，种树种花美化社区环境。经常组织社区“环保志愿队”，在社区维护绿地，派出专人养护绿地，积极倡导社区居民参与“绿化社区、公益环保、美化家园、节水家庭”的创建活动。让优化美化环境成为社区居民参与“绿色”社区建设的一项重要活动，居民群众美化家园的积极性和环保意识得到不断提高。上半年，结合“爱卫月”活动，组织了社区居民和辖区单位开展了为期一月的爱国卫生活动，并利用社区宣传栏、黑板报等向居民宣传文明祭祀，达到了家喻户晓，人人皆知的效果。

首先从摊点整治入手。年初，组织志愿者队员对辖区内主、次干道的各类违法摊点和倚门经营进行了彻底整治和取缔，并清理死角垃圾和净化楼道，实行了严格的拉运和清扫保洁制度。对平房背街小巷、楼道、集贸市场等重点部位的垃圾进行了整治，全年共开展集中整治12次，清理死角垃圾50车次；对影响市容市貌的户外广告进行了定期巡回治理；切实净化了大街小巷环境卫生，摊点摆放有序，垃圾做到日产日清。

完善爱国卫生工作的长效管理机制。社区及辖区单位都把爱国卫生工作纳入了年度工作的重要议事日程，工作做到了有计划、有检查、有小结。继续按照“以块为主，条保块管”的原则，实行了爱国卫生工作责任制，紧紧围绕“清洁城市，从我做起”这个主题加大了宣传。特别在今年4月份的爱国卫生月活动中，举行了大型卫生宣传、义诊、宣讲等系列活动，受教育人数达500人次，发放宣传资料400份，把爱国卫生月活动推向了高潮。今年来，社区开展各种健康教育知识讲座12次，共有600余人参加了知识讲座。除四害工作，是爱国卫生工作的重点，年初成立了病媒生物防制工作领导小组，加强了宣传和环境防治的力度，在春季灭鼠和夏季灭蝇工作中，共清理四害孳生地多处，始终坚持室内重点防范，室外统一灭杀的科学方法，努力做到“四不漏”，今年共投放灭鼠毒饵5箱，达到预期的效果。

违章搭建是百姓反映非常强烈的问题，社区加大了违章建筑管理力度，通过各项措施的出台和落实，有力地遏制了违章建筑现象的出现和蔓延。实行“门前四包”责任制，签订“门前四包”责任书86份，进一步明确了责任义务，使“四包”率达到了100%。同时，社区对各签订单位及个体门店定期检查督促落实。坚持每月检查，检查情况及时反馈社区，基本形成了辖区环境卫生工作大家管，大家治的良好风气。

以上是我社区城市管理工作一年来的工作小结，虽然取得了一些成绩，但离上级的要求还有一定的差距。今后，我们将

进一步加大巡查、检查力度，工作中不留死角，及时发现问题及时解决，使社区城市管理工作再上新台阶。

## 供热管网改造工作总结篇五

20年××月，我有幸来到公司工作。在这样一个优越舒适而又能充分发挥个人智慧能力的环境中，不觉已经工作了将近三个月的时间。在这几个月的工作中我深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司两级管理人员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到的是人作为拓荒者的艰难和坚定，这对刚刚走上工作岗位的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。现在我将这三个月来的工作情况作一简单总结。

在思想上，我深刻地认识到，从其他行业转入物流行业，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务及物流行业的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，积极锻炼自己的工作能力，力求尽快完成自身角色的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

在工作上，我主要从事的是办公室的日常工作。办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的一员，我清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在主管领导的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

三个月来，在主管领导的指导下，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，上级文件的处理、传阅，每月餐票、油票的发放，以及其他由办公室主办的一些事情都做到了及时、准确、无误。三个月来，我参与起草了一些文件，如《关于禁止管理人员利用职务职权从事参与或变相参与公司所属业务项目的有关规定》等，起草撰写了一些工作材料，参与了公司两级机关一般管理人员年度业绩考核测评工作，同时，也积极主动地完成了上级领导交办的其他事情。

三个月的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表现在：1、初到公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每天疲于应付工作。尽管如此，但是我在很多方面得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，所以我在较短的时间内适应了新的工作。2、缺乏创新精神。不能积极主动地发挥自身聪明才智，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。3、工作不很扎实，不能与时俱进。作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。自身也存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，主动学习。身处当今知识经济时代，必须时刻学习方能不落伍，所以我将把加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，作为一项日常重要工作来抓，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。其次，提高服务意识，改进工作作风。作为办公室的一名工作人员，我将本着为人民服务的原则，热情、主动地做好自己的本职工作，为前来办事的人员提供满意的服务。再次，提高工作能力，勇于创新。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从小事做起，从多方面努力进一步提高自身

的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。同时，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对三个月来工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好。

## 供热管网改造工作总结篇六

a□ 福建/江苏20xx年任务额□200w□总销售额1093972 元，完成率%;(福建%，江苏%)

b□ 江苏郑雄工程客户，\*\*年总销售额130406， 占总销售额%;

c□ 福建现有客户提货上10w的3个占总销售额的%，其他%;

漳州李明福工程客户，\*\*年总销售额606920元， 占总销售额%; 漳州重点客户，靠关系做工程，需求大，对产品性能(型材，配件要求高)特别是供货速度;来自其他镀锌品牌，价格竞争压力，计划着手渠道市场扩大产品品牌影响力。

福州方书亮渠道客户，\*\*年总销售额138667 元占总销售额%;原本做不锈钢，玻璃加工，现门店主营镀锌加工半成品方式销售(价格55元/平方)，福州市有两家做镀锌加工(原本是做金为镀锌)市场各占一半，都是加工销售半成品，市场难以扩大，但较之\*\*年，\*\*年市场明显好转，对此需要传达公司核心营销政策，做好产品销售引导工作，实现批发材料为主。

泉州王国胜工程客户，\*\*年总销售额123252 元占总销售额%。工程客户; 新开发客户: 厦门罗明长;有自己的工程公司(工程建设三级资质)，有承包镀锌护栏工程;已考察公司，厦门

市场高楼以室内护窗为主，产品有市场潜力，看重锌钢护窗市场，锌钢产品安装简便快捷，颜色多样，装饰美观高档，公司营销模式完善；已在集美区开设展厅，计划20xx年着手渠道市场。

b□关于渠道市场，护窗家家户户都要装的安全产品，特别是沿海经济发达的城市，以室内护窗为主，单一的不锈钢很难满足消费者追求档次的需求，市场是有潜力的。

首先感谢公司对每个业务员的培养，在公司学习到先进的营销理念以及实战的机会。从了解公司产品化运作模式来，深刻领悟到品牌的影响力及走可持续发展路线。以往的单纯销售产品逐步拓展到销售产品的附加值。市场就是一个巨大的舞台，好的产品是一个媒介，以产品为载体，通过媒体，产品本身优势，服务来增加产品的附加值，提高了产品在消费者心中的档次，在一定程度上增加产品的价格。我们金为公司不单单卖的是产品，我们为客户提供的是系统的工程服务，以及怎么样把产品销售出去的一套营销方案。我的销售生涯不在单单是单单卖产品，是帮助客户赚钱的. 顾问，我相信凭借公司领导的先进理念，营销政策的支持，厂部的规模，质量的的优势，不断研发的专利技术，同时，集体员工齐心协力奋发向上，金为公司将横扫同行锌钢□20xx新的一年，新的开始，让锌钢走向品牌的路线。

## 供热管网改造工作总结篇七

- 1、 迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。
- 2、 为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。
- 3 按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

在本年度工作中

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。
- 3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。
- 4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。
- 5、做好xx-xx年下半年工作计划，争取各出纳各项工作开展得更好。

## 供热管网改造工作总结篇八

根据学校对我们专业实习要求，为了更好的学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。

### 现代物流实训中心

这次实训的主要内容是建立概念模型建立数据库[sql]创建基本表[sql]系统前台与数据库进行连接[odbc]物流业务流程分析(流程图)、货物编码与条码的选择和生成、熟悉仓储物流管理信息系统[wms]根据案例进行仓储物流管理信息系统的操作。

经过一个学期的(物流信息系统)的学习，对信息系统的定义、基本功能和各个信息流程有了一定理论了解，为了以后那更好的适应学习和工作，学校给我们物流管理专业的同学

安排了为期一周内的实训（物流实训基地），以便于我们更好的掌握物流信息系统作业、建立概念模型（主要是画出e-r图）、建立数据库[sql]创建基本表[sql]系统前台与数据库进行连接[odbc]物流业务流程分析（流程图）、货物编码与条码的选择和生成、熟悉仓储物流管理信息系统[wms]根据案例进行仓储物流管理信息的操作。一周的实训转眼间就要结束了，但是却给了我们不少的收获，同时也看到自己的一些不足，让我们在今后的学习中好好学习，学以致用。

在这一次的实训最大的特点就是问题，也就是说问题出现得特别多，虽然这让我们很头痛但终究不是一件坏事，而让我们从一个无知到有知的提升。

第一个问题是学生操作能力差，对电脑没有更好的熟悉操练，特别是excel中的用法和功能不熟悉，在实训过程中耽误了很多时间甚至导致当天的任务不能完成，敷衍了事的交了。

第二个问题是对条码的输入及计算非常慢，无法了解数字中包含的内容意思、

第三问题是在excel操作过程中所遇到的最大问题，就是在计算校验码起到改变一个数字就可以改变一个整个运行结果的效果（这也是excel的强大计算功能之一）

在这整整一周的实训，虽然我们没有更好的掌握物流信息系统作业、建立概念模型（主要是画出e-r图）、建立数据库[sql]创建基本表[sql]系统前台与数据库进行连接[odbc]物流业务流程分析（流程图）、货物编码与条码的选择和生成、熟悉仓储物流管理信息系统[wms]根据案例进行仓储物流管理信息的操作。但是也深深的让我们明白物流信息系统操作对于我们物流学子在未来的就业方面起到非常重要的一门课。

同时我们也知道excel在今后工作中的重要和它的应用功能帮助我们解决什么问题,虽然只是一个小小的初步认识但是我们可以感觉到excel重中之重。也让我们学会了很多的专业知识,更透彻的了解专业知识,加强了我们的操作动手能力,在其中虽然困难很多,但是我们只要认真加努力一定取到不错的成绩。

这一切的一切都是学校为了我们在寻找工作前铺垫昂贵一条路。

## 供热管网改造工作总结篇九

转眼间又将跨过一个年度。自从我接手骨科医院财务会计以来,迄今为止任职已有7个多月的时间,回首过去的7个多月,内心感慨万千。在此期间我所负责的的财务工作得到了各位领导、各位同事和各科室的大力支持和热情帮助,借此机会我表示衷心的感谢。

会计工作职责是对全院财务资金活动进行核算管理和监督。会计工作是一项“婆婆妈妈”的工作,事情繁杂,又不像其它临床科室能够用数字和成果来说话。但我自任职以来,热爱本职工作,立足自身岗位,踏踏实实做人、勤勤恳恳干事,恪尽职守,忠实履行自己的工作职责。现将七个多月来的工作情况汇报如下:

随着医院业务量不断攀升,会计核算和工作量也随之不断加大,接手以来我加班加点认真对账务进行了认真处理并及时做完。迅速熟悉自己的工作任务,学习医院管理方案,并按要求对一季度浮动工资进行核算按时发放。我每月21号开始对结帐出院病人逐个分项目分科室录入汇总完成后打印出来交由各科护士长、药房、医疗股长每人一份进行核对,确认无误后方记入住院收入。每月5号之前要把上个月的账务处理完毕,打印出记账凭证、财务报表后装订成册然后归档保管。5号之前向主管局上报上月财务收支月报表,向院领导提交上

月业务收入报表及收入汇总对比表。同时对新增的固定资产进行录入，保持固定资产管理软件中的固定资产和财务账上一致，年终要及时向县国资局上报固定资产年报。每季度要统计各科室收入和个人收入，根据医院管理方案真实准确、实事求是地进行各科室人员浮动工资的核算，形成草案后交由院领导审批后按时兑现全院人员浮动工资。

在做好以上工作的同时，加强对票据的管理，对收款室、护理部、出纳等领购发票严格实行缴销管理。对学生交来的学费按票及时录入电脑备查，学生领证时逐个核清学生学费。对每一个查询学费的学生我都热情接待，始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。时刻把自己的岗位作为医院一个服务的窗口。财务部的工作象年轮，一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。虽然繁杂、琐碎，也没有太多新奇，但是作为医院正常运转的命脉，我深深地感到自己岗位的价值，所以在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，我养成了严谨细致务实的工作作风。在办理每一笔会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，对要求我签字审核的支出进行认真审核，确保会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

1、在业务知识和管理经验上与自己的本职工作要求还存有一定的差距。

2、开展工作的思路还不够宽广，缺乏创新精神。

3、日常工作中有些做的不够细致、深化，管理只停留在表面，没有起到真正的作用，针对这种情况以后如何将工作做细做深，加强财务监督管理职能，应是我今后工作中的重点。

1、继续做好财务基础及核算工作，同时加强财务科与各科室之间的沟通联系工作，积极参与到医院的经营活动中去，做到事前了解、事后分析，加强财务数据预测和分析工作，发现问题及差异时及时与各科室沟通并查明原因予以纠正。

2、创新思路，加强财务管理和监督工作，查疏堵漏，把工作做深做细，加强财务收支监管力度，确保医院收入不外流，医院资金能够合理有效的运转使用，使医院效益化。

3、不断加强自身学习，提高自身业务水\*，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，提高自身业务管理水\*，力求为领导管理决策提供切实可靠的财务依据，能够真正发挥财务人员应有的作用。

新的一年即将到来，新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，我将会坚持做到身体力行，以更加饱满的工作热情，以更加积极的精神面貌投入到工作中去，立足自身岗位，履行自身工作职责，为医院的发展贡献我的微薄之力！

## 供热管网改造工作总结篇十

最近我终于看完刘一秒《销售智慧》和《执行智慧》这两张培训光碟，的确震撼，受益匪浅！简单地来讲，《销售智慧》我收获了两个字：“用心”，《执行智慧》我收获到：“用心”、“用脑”和不断地“干”。总的收获如下：

1、世上无难事，只怕有心人！销售五心显得尤为重要：相信自我之心；相信顾客相信我之心；相信产品之心，相信顾客现在就需要之心；相信顾客用完产品感谢我之心！对比这五心我发现自己在销售过程中有两颗心不太坚定：第三颗心和第五颗心！因为感觉自己能够掌控的东西很少所以心理很虚，比如会很担心公司没这方面的数据或者效果问题等诸如此类的问题！不过任何产品都会有这样那样的不足，刘一秒说过“凡是好做的容易做的，你的收入就低！谁能解决问题谁的收入就高！能力和智慧是在解决问题的过程中提升的！”，在某些客观因素没办法改变的时候，还是需要我们自己多想些解决的办法，比如从卖产品的阶段逐渐过渡到卖感觉的阶段！顾客之所以会跟你合作，其实就是买你这个人！所以最终还是要用点心思把客户关系做好，并且能够满足到客户的

需求，那么客户就会永远离不开你了！

2、“成长就会出丑，出丑才会成长！想要成长就不要怕出丑！恐惧时就马上行动！面子是别人给的，而非自己给的！撕下来的是皮，贴上去的是脸！”刘一秒这几句话确实经典！中国人都很爱面子，特别是受过高等教育的“知识份子”越爱面子！回忆起刚刚进公司时候的我，在同事面前矜持放不开还带有点清高，到客户面前也不能够做到收放自如！思想汇报专题所以成长速度几乎是团队里面最慢的！刘一秒告诉我们被客户拒绝时要学会转移关注的焦点，不要受客户情绪的影响！比如客户说“别来烦我”，以前表示被拒绝，现在只是表示他当时心情不好；客户说“需要时给你打电话”，以前表示被拒绝，现在只是表示他当时正在忙；客户说“我不需要”，以前表示被拒绝，现在只是表示他对产品不了解；所以我们永远不要相信客户说的话！同时我们要秉承一个信念：只要我不放弃，你永远拒绝不了我！很多例子证明客户终究敌不过我们的软磨硬泡！

特殊的，所以我们采用问、听、说的方式去跟顾客沟通时能够做到快速判断顾客当时的感受和感觉！不过最主要的就是要让顾客当时感觉到舒服！如何把握这当中的语言艺术就是我们需要不断修炼的内容！

5、刘一秒还教我们如何化解顾客的顾虑？其实顾客无非会关注都三个因素：价格、质量、服务。顾客在购买前都会衡量这个产品值不值？你们有什么保证？你们有什么服务？他告诉我们：永远不能回答顾客所有的问题，却可以反问顾客所有的问题！他给出了对应的策略：你有见过比这个还便宜的吗？在同一个时期，要是有什么比我便宜的，便宜多少我返还多少！你要什么保证才放心？你要什么特别的服务？我都会为你量身定做！他能够敏锐地洞察到顾客的心理进而采取了最有效的办法去化解，真的是很厉害啊！从这个当中，我悟到了做销售一定要学会洞察到人性、满足到需求和解决到问题！

6、财富来源于认识你的人和你认识的人！行动才能创造结果！《执行智慧》告诉我们要“用心”、“用脑”和不断地“干”！在这里面让我感触最深的两点就是要是有人本事让别人成为你的心腹知己，那么你到哪都是人物！要是没本事让别人成为你的心腹知己，那么就要有本事成为别人的心腹知己！这样我们才能够在这个社会取得比较好的成就！这个跟应平之前在销售术的层面上提到的两点有异曲同工之妙，他提到我们唯一可以做的两件事情就是把朋友变多和把朋友变铁！这样才能够保持一个良好的心态，同时也不会对客户患得患失了！如果你对自己目前的业绩结果不太满意，那么只说明了一个问题：自己还不够强大，客户数量还不够多，还没有把客户变成朋友甚至死党！我现在要做的就是去见更多的客户，去跟他们成为朋友甚至是死党，同时要学会把他们都照顾好！

应平说过：做业务，不跑肯定不行，光跑也是不行的。最后套用他的话：不写总结肯定不行，光写总结也是不行的！我们要用无求的心态、有求的战术来面对客户！对客户进行归类并精耕细作，只有用心才能够锁定客户的心！让我们马上行动起来！