

年终工作总结(通用8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

年终工作总结篇一

20xx年，xxxx项目部面对严酷的竞争环境、繁重紧迫的施工任务，在公司领导的具体指导及各部门的大力支持下，年创产值xxxx万元，超额完成了公司下达的年度计划，安全生产和施工质量持续保持良好态势，顾客满意度为100%。

我作为项目部经理，秉承“带好队伍，干好项目，创誉逐利，拓展市场”的经营宗旨，努力做了如下两个方面的工作：

1. 积极开拓市场，不断增加市场份额。

xxxx项目是一个公共市场，市场竞争非常激烈，这样，做好市场前期工作至关重要，我本着为甲方提供优质服务，真诚为甲方解决技术和其他难题的工作原则，积极与甲方业主进行接触和交流，取得了很好的市场效应。

2. 坚持全新的市场经营理念，塑造cpl良好的市场形象。

一是加强生产组织管理，确保施工安全高效。在各个施工场点，我们都尽量选出业绩突出、服务质量优秀的施工队伍参与施工。每接到一项施工任务书，我都提前到达施工现场与项目监理接触沟通，了解相关的技术信息和技术要求，有针对性组织生产。由于采取了必要的安全措施和技术保障，确保全年各项目的施工的安全、优质、高效，取得了非常好的市场效果。

二是搞好协调，为工作创造宽松的环境。xxx年7月，在执行xxx任务时，我们与xxxx公司合作时，出现了不和谐的尴尬局面。我要求我方人员和对方共事要有理、有力、有节，要从公司发展的大局出发，真诚为对方提供超值的服务，建立起与他们之间的感情。通过良好的沟通和我们真诚的表现，现如今我们与甲方合作非常愉快。

一年来，业主、甲方对项目部信守合同，控制质量、安全、工期的能力，对公司派出人员出色的工作表现和较好的沟通能力以及对双方员工团结协作良好状态有了新的认识。使公司的市场品牌，不仅体现在工程的质量、安全、进度上，同时还展现在队伍讲诚信，纪律严，善合作等各个方面。

回顾总结一年来的工作，我再次体会到，办好有利于项目的一件事不容易，运作好一个项目更不容易。对外，要努力塑造和保持一个有实力的良好形象；对内要凝聚、发挥团队不畏困难、锐意进取的精神，适应市场管理惯例要求，进而拓展储气库、煤层气市场，从这一意义上讲，虽然做了一些工作，但离公司期望、要求比，仍有差距。这些差距就个人方面而言表现为：在xxx项目管理过程中，未雨绸缪，计划预见性不够，我将在06年具体工作过程中，努力做好甲方工作避免上述问题的发生，使公司总体经济指标不受影响。

随着国家对xxx建设和xxx开发的支持力度不断增加，xxxx项目工作量也在逐年递增，市场的竞争难度也随之不断增强，各家公司也都在积极地做这项工作。xxx年，要在目前市场占有率的基础上有所提升，还需要加大公关力度，为保障xx年主要工作与任务的顺利开展与优质完成，我也将一如既往，尽心尽职，努力工作，不负领导的重托，争取储气库、煤层气市场的持续发展。

年终工作总结篇二

对以上几点自身所存在的问题，已切实地影响到自我的本职工作，作为一名的公司秘书，我感到十分内疚。但过去的都已成为过去，学习先进找差距，总结不足求上进，为此，我将认真总结，实实在在分析原因，找出存在的问题，从中吸取经验和教训，并在以后的工作中不断改善，以下为下一年我决心做好的几个方面：

一、遵守厂纪厂规，及时并保质保量的完成上级领导交办的各项任务。

二、充分发挥个人的专业特长，做一名合格的秘书。当好公司领导的助手，充分发挥自我所学。

三、搞好企业文化宣传工作，使润浦的企业文化更深入基层、深入人心，更能体现出企业的特色。

四、深入实际，多跑现场，掌握车间反映的各种信息，并进取向集团《科讯简报》投稿，及时做好公司对内对外的宣传报道工作。

五、加强专业知识水平的提高，不断拓展自我的知识面，争取在实践中不断积累更多的经验，努力使自我成为一名多面手的人才。

以上为个人一年度工作总结，对公司的合理化提议本人暂时还没有。如有不当之处，请公司领导批评指正！

年终工作总结篇三

美好而充实的时光总是过得很快，转眼间我作为xx中学大家庭中的一员已有x年多了。从懵懵懂懂的. 大学毕业生到已有x年教龄的青年教师，我初尝了教师的酸甜苦辣。回眸这几年

的教学历程，学校组织的xx工程活动让我获益匪浅。

毕业之初，我承担了x个班的语文教学工作，同时，由于学校领导的信任，我还担任了班主任工作。繁重的工作量再加上毫无工作经验，我的起步可谓举步维艰，班主任，是我们学校最辛苦的一个集体，大量的学生工作，从学习到生活再到心理辅导，点点滴滴，琐碎细致，占去了大量的工作和业余时间。没有好的体力恐怕会吃不消。但是能零距离接触最最可爱的学生，班主任又是最幸福的。获得学生的信赖和认同，班主任工作让我体会了为学生奔波劳累的幸福。

但是，作为一名语文教师，由于班主任的工作量，我体会到了教学的艰涩，哪天因为没有时间吃透教材教法导致课堂教学不理想，我总会心灰意冷。而此时学校开展了xx工程结对子活动，我有幸拜教学经验丰富的xxx老师为师。x老师工作认真同时又热心开朗，她的课堂大气细致，让我感受到了名师的风采，更领悟到了教学是一门师生共享的艺术，每天畅游于她的课堂，我身心俱醉，眼界随之开阔，再加上x老师的悉心指导，我的'教学逐渐打开了新的思路，初步感受到了教学的魅力。同时师傅在生活上也给予我关心和帮助。在师傅的帮助下，我终于能笑对工作，感受教师生活的快乐。这一切，都要感谢师傅以及学校的xx工程活动对我的支持和帮助。

又有幸参加了我校新一届xx工程，与x老师结为师徒，在x老师的帮助下，我的教学能力、学习能力、知识水平都得到了提高。而我也在师傅及组内老师关心爱护下渐渐适应高中语文的教学工作。x老师不管在工作还是生活上，都以一个既是师傅又是最最亲爱的姐姐身份给予我无私的帮助和关爱。

1. x老师教我如何看待听课，听课可以帮助我发现一些自己难以注意到的问题，就我个人而言，有人听课势必比没人听课时的兴奋程度要高很多，讲课也就更加有激情，对学生的感染力就更大。

2□x老师教我如何备课,因为要向师傅阐述备课的构思,所以备课时会特别注意以终为始,就是特别注意围绕授课目标安排教学活动,而不是为了讲内容而讲课。从而使自己的备课水平有了提高。

3□x老师教我要善于利用评课机会查找不足,做一个有心人。师傅给我评课时,会反馈初很多我自己没有意识到的优点和缺点。比如对某个教具或语言的使用,我可能从教师的角度觉得该用,但并不知效果会怎样,但师傅可以从听者的角度体会到,评课时就会反馈给我,从而起到了肯定或否定的效果,让我以后可以有意识地进行调整。师傅在评课时对我的指导不仅停留在理论层面,更是体现在具体的每一个环节中,甚至对学生的每一句评价语言都悉心琢磨,使我明白课堂上应充分体现学生的主体地位。

4、听师傅的课会有更大的收获□x老师最大的特点是教学有序,思路清晰。真正做到了让学生在快乐的学习氛围中锻炼,将语文教学与情感教育结合在一起。

我想大家都有体会,认真准备一节课并与师傅一起交流的过程会给我们带来很大收获,那么师徒之间的听评课就好比堂堂都是公开课,必定会带来更大收获。我感到师徒结对象一条无形的纽带联结在师徒之间,使我们在有意无意之中增加了交流和相互学习的机会,从而得到提高。

在与师傅的交流学习中,我也总结了这样一些经验,我想,在今后的教学中,我会全力以赴。

首先,作为一名中学语文教师,我要练好老师应该具备的基本功:比如,美观的钢笔字、粉笔字。作为一名教师有一笔好字是一种无言的感染力,即使不能写出漂亮的字,我也会力求工整大方。还有,准确、简洁、严密、生动的口语表达。语文教学语言的生动活泼最能启发熏陶学生。

其次，作为一名中学语文教师，我要锻炼自己科学、准确、条理、多向的课堂思维能力以及课堂教学的组织能力；与学生交往的能力；发动学生积极参与学习活动、激发学生学习动机的能力；营造课堂教学环境的能力；组织形式多样的教学活动的的能力；管理课堂教学中学生学习行为与纪律的能力；调控课堂教学的能力；善于评价课堂教学的能力；激励学生学习的能力；处理偶发事件的应变能力；较强的人格、情绪的感染力等。

空间，让学生在课堂教学中活起来，在自我发现中发展，在自我教育中创新。如何培养创造力呢？我认为应扩大课外阅读量，丰富学习生活，同时鼓励联想与想象，开阔创新视野。

最后，作为一名合格的中学语文教师，我想，最重要的是用自己的爱去关爱与呵护我们的学生。用心灵架起与学生沟通的桥梁。所谓，亲其师而信其道，爱永远是最好的教育。

我是师徒结对活动中的受益者，我感谢学校为我提供了这样的机会。对于一名年轻老师来说，既是一种机遇又是一种挑战，要让学生有一碗水，老师就一定要成为一条奔流不止的小溪，因而，只有虚心的向师傅学习，不断的提高自身的从师素质，才能成为一名合格的人民教师。

年终工作总结篇四

1、爱岗敬业，做好本职工作。作为一名驾驶员为领导和同事们服务，促进着单位工作的正常开展，在后勤工作中起着重要的作用。

2、我首先明确自己工作职责，遵循职业道德规范，坚持个人利益服从公司利益，增强时间观念，服从领导，随叫随到，克服困难，圆满的完成任务，确保不因自己而影响单位工作的正常开展。

3、恪守“安全第一”的原则，确保行车存车安全，为了保证车辆行驶中的安全，我严格遵守公司的驾驶员管理制度，不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。不出车时，锁好车门，开启防盗报警等。认真做好安全防范措施，消除安全隐患，时刻提高警惕，严格遵守规章制度，杜绝任何安全事故发生。

4、认真填写行车日志，准确的记录每一次出车的时间，地点，用车人员，里程数，以及途中所产生的费用。

5、爱车如己，注意保养，定期检查，及时维修。定期对汽车进行保养，保持车身光洁，严格按照保养日程表的项目，对车辆进行正规的定期检查和维修，以确保车辆在行驶中不出现故障，增强安全性。另外，我还认真学习汽车知识，掌握汽车的基本构造和工作原理。在行车中发现异常，尽量找出故障并及时排除。

6、科学驾驶，节约油料。为了节约燃油，我注重科学驾驶，行车前安排好行车路线，少跑冤枉路，行车中做到，不急加速，不急刹车，不强行超车。避免不必要的高转速行车，充分保证了行车的经济性。

年终工作总结篇五

时光如梭，转眼即将告别总结如下：

1、踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕公司的生产和经营开展工作，由于专机事业部和结构件事业部的产品都为单件生产且品种多、任务大、需求急等原因，采购工作一直处于忙碌之中。铸锻件在采购工作中难度较大，但我经过不断努力，克服种种困难，忙而不乱的开展工作，从未因个人原因耽误生产。从供应商的选择到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期等，我都严格管理，有条不紊，较好的完成了铸锻件共149个制造号的生

产任务。

另外，在日常工作中积极的向同事们了解和学习业务知识，并且能够在同事请假、休假的情况下主动承担起电器业务，保障生产顺利进行。

2、千方百计，降低采购成本。

采购工作是不断的花公司的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是我不断思考的问题和努力的方向。一年里我的绝大部分付款都为承兑汇票，间接的为公司节省了资金使用效率。一年中我通过严格控制铸锻件的毛坯余量，为生产降低了成本。在采购过程中，我始终坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。

上半年，由于生铁、废钢、焦炭等原材料价格的不断上涨，供应商纷纷要求多次涨价从而使铸锻件的组织更加有难度，但是我通过多多的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价格的调整，确保了生产的顺利进行。

3、努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设计、生产、财务、质量等部门有着紧密的联系，且需要或多或少的掌握这些部门的相关知识。在与这些部门不断的接触与合作中，使我的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有了显著的提高。

□

虽然工作忙碌，自己也在逐步的进入角色，但工作中也有许多不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，

严谨细致，对所定购的铸锻件还不能充分了解其制作过程中的生产工艺；对一些复杂的毛坯订货图还不能够完全的看懂；个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。面对无法解决的问题，比较被动。

今年面对的压力与困难就是：“担心自己的业务能力跟不上公司的发展需求以及公司紧张的财务状况。”这一方面需要我以后更加的努力工作，积累经验。另一方面还需公司领导给予帮助才能解决。在今后的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

时光又将翻过20xx年的最后一页，步入新的一年，面对经济形势公司也即将迎来更加严峻的挑战，我的工作也会更加繁重，要求也会更高，为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。

年终工作总结篇六

20xx年第四个季度的工作已近尾声，现对我本人20xx年度的工作做一个总结，以达到总结经验，学习提高的目的。我的总结总共分为三个部分。

20xx年度国内纺织产业链下游似乎已经处于崩溃的边缘，传统的订单生产遭受到严重的考验，服装市场的订单少得可怜，织布厂利润基本倒挂，纺织厂生产成本居高不下，纷纷取消了大量定购原料的传统合作方式。可以说，在这样的一个年度里做棉花，风险还是比较大的。此时的市场传出的论调也逐渐多了起来，担心纺织业走到尽头，棉花产业的冬天已经到来，纺织行业要退出中国市场等纷至沓来，面对复杂的市场环境，我觉得要保持我们清醒的头脑，对于具体的问题应进行具体的分析。在我看来，棉花产业仍大有作为，而xx集

团在这种复杂的局面下仍可发挥优势，加速发展。

一是市场层面。从市场来看，制约纺织行业的瓶颈主要有三个：订单需求数量和价格；棉花和密集人力资源成本；国家的相关的经济政策。这是传统的纺织行业特点所决定的，传统纺织业是密集劳动力生产行业，利润很薄，是靠增加劳动时间和劳动密度来实现好的利润的。而目前订单数量大减，沿海地区运输棉花和人力资源成本急剧上涨，国家政策不支持传统纺织行业发展等，正是招招点在死穴上。

纺织业正从沿海向内地转移，目前很多大中型纺织厂，纷纷转移到xx等人力资源相对较低的中、西部地区办厂，将原厂区土地转让。这部分地区的人收入较低，人力资源成本较低；当地政府也有相关的招商政策吸引相关的纺织行业进入、发展。在外单减少的情况下，很多服装厂正瞄准内地市场做自己的品牌，内需正逐步活跃，很多超市的货架上也出现了很多高档次的出口转内销的产品。由此可见，内需市场正逐步活跃。

由此看出，纺织厂向内地迁移，有效降低了人员的成本，而沿海土地的升值，又让很多纺企大赚了一笔，实力上并没有受到太大的损失。内需市场，又给了纺织厂新的空间，国内订单数量增加显示纺织业正逐步摆脱国外市场瓶颈。

纺织企业正通过推出技术含量高，引进新设备，提高产品的附加值，改善国际竞争性。在传统纱线产品附加值低，成本投入高的情况下，越来越多的纺织企业更加注重从技术上对自己的产品进行改良，更注重提高产品的技术附加值，迎合消费者的需求，从而在激烈的竞争中提升利润率和市场占有率。

通过以上的分析可以看出，国内的棉花产业和纺织产业正在处于一种转型过渡时期，在这一过渡时期，国内纺织业取得订单也会变得更加困难。但是，困难只是暂时的，在国家政

策和宏观调控的拉动下，在纺织布局完成向内陆转移之后，纺织产业整体依然会有一个维持增长的局面。

第一，继续发挥棉花经营优势，扩大棉花经营量，拓宽销售渠道，掌控一手资源，深入推行一体化体制改革。

棉花经营是基础。离开了棉花□xx公司也就成了无源之水，无本之木。必须立足于棉花产品传统的市场优势，发挥特长，发挥集团资源网络和销售网络的优势，首先把棉花贸易和棉花经营做的更加专业化，稳定客户资源，有稳定的收入和利润来源，才能更好的去发展壮大。

继续加强和战略合作客户的战略合作，发挥集团决策中心市场分析的优势，以销定购，期货锁定，以量取胜。

第二，利用央企多方面的优势，打造“xx出品”。

20xx年度，配合公司的整体战略，我主要做了以下几件工作：

1、负责xx经贸有限公司一部分战略客户衔接、管理工作。在年初，我发挥自己的优势，与和自己长年合作的xx纺织有限公司□xx纺织有限公司等有实力、信誉良好的纺织企业签署了战略合作协议，经过一年的紧密合作，圆满完成了集团规定的战略合作企业年销售xx吨的任务，得到领导和同志们的认可。

2、重点客户的转口与回购工作，有力保证了xx公司大宗业务的平稳过渡。

在日常经营工作中，我每天注意观察市场形势的变化，并根据市场情况和上级领导进行有效沟通，在集团分管领导的指导下，在同事们的配合下，积极建议总经理和客户根据市场情况将订购的xxx吨已经执行的合同进行了有效的转口操作，

既增加了公司的销售收入，又为公司增加了较为可观的利润，同时也让客户及时规避了市场风险，也一定程度上弥补了进口棉到货不足的缺口。

在新年度到来之际，通过分析当前市场的形式，对xx公司在新年度工作提几点小的建议：

1、20xx年度未执行完棉花合同的执行工作。20xx年度有很多合同是签订的20xx年度执行的棉花，这些合同价格高，风险大，应对部分合同进行专人专项跟进制，保证合同的履约，避免给公司造成不必要的损失。

2、进口棉交货的履约工作要进一步加强。在20xx年度，外商对某些合同采取不交货、迟交货等违约行为并没有做出令我们信服的解释和赔偿，所以我们有理由相信他们在新年度也一定会这样做，我们在签订万方订货合同时应注意违约条款的把握。

3、履约成本、库存成本的控制和费用的控制。有些合同是代理合同和为了拉客户而签订的，这部分合同利润很低，如果在操作上不注意细节，很容易出现亏损的情况。对于这部分合同的执行，要加强成本和费用的掌控。

4、注意把握现货市场和期货市场的配合和互动，在套期保值和套利上做一些文章。比如在购进低成本印度棉的同时，可考虑在期货市场做空单套利。

5、目前在市场上，部分棉副产品、化纤、纱线类产品处于市场的低谷，是否可以衔接部分业务来补充棉花经营。

6、注意提高工作效率，利用好时间，多创佳绩。

总之，20xx年是公司的第一个管理效益年，也是学习的一年，是成长的一年，是探索的一年，是耕耘的一年，是丰收的一

年。我们说，好的领导是成功的一半，千里之行，始于足下。我认为□xx公司之所以连年取得好的成绩，除了团队本身优秀之外，与集团各级领导的支持、帮助和关怀是分不开的。在客观分享成绩的同时，我们不能忘本，不能忘记培养我们的xx集团和集团领导。应常怀感恩之心，常念知遇之人要客观公正，求真务实。要团结同事，但也要坚持原则。在新的年度到来之际，我要继续努力提高自己的工作水平，端正工作态度，更加严格地要求自己，时刻准备迎接挑战，把20xx年新的工作做的更好。

年终工作总结篇七

今年以来，我所在局领导和市局主管部门的正确领导下，通过全体同志共同努力，取得了一定成绩，现将有关情况总结如下：

我所现有路政管理人员1xxxx□配备路政巡查车、照相机、摄像机等办案专用工具，管辖国道g107线（清新路段），省道s114线（清新路段□□s350线、s348线（五一至含光路段□□s354线（清四公路），县道x368线，以及清禅线，太平线、回兰线、三坑线、大新线等乡道，总里程272公里。根据与局所签订路政管理责任书的要求，结合实际，加强日常巡查，及时制止各种占用公路用地的违章行为；重点加强对公路两旁建筑控制区的管理，特别是新建路段的管理。共拆除违章横额、广告标牌、招牌200块，协且清理公路两旁堆积物442立方米，清理路障108立方米，协助清理塌方3205立方米，拆除违章建筑25处19xxxx米，清理乱摆5处，发出交通违法行为通知书3份，处理其它案件1宗，审批利用公路用地开设进出路口案件1宗，审批砍伐树木案件1宗，查处损坏公路树木案件1宗，制止擅自开设路口案件2宗，协助清四公路管理处签订路政管理协议书10份，追讨损坏公路各类设施赔偿费9162xxxx□

（一）加强安全监督管理，确保公路交通安全畅通

近年来，为了加大招商引资力度，s354线沿线的太平镇、太和镇、三坑镇，s350线的石马镇，x368线沿线的浸潭镇、桃源镇等相继在公路两旁规划建设经济开发区和旅游观光景点，吸引众多企业落户清新县。基建期间，经常发生施工车辆运输原材料污染公路的情况，直接影响公路交通安全。为此，我所加强对施工路段的安全监督，与施工单位签订路政管理协议，明确施工单位管理施工车辆的义务，确保其运输车辆施工期间遵守路政管理的规定，按要求做好防撒落措施，并及时清理已被污染的路面，对违章占、利用公路情况严重的路段，主动与当地镇政府相关职能部门协商，联合治理，防治情况进一步蔓延。其次，对因安保工程建设需要利用公路进行施工的，要求施工队伍按规定在施工路段设置明显施工标志、安全标志或绕道行驶标志；同时，加强对公路改造路段的日常巡查，发现塌方情况及时向有关部门反映，危及公路交通安全的，立即采取相应的措施设置警告标志，并主动协调有关部门调配机械到场清理，消除安全隐患，保障人民群众的生命财产安全。

（二）开展新建公路产权调查，确认公路路权

为切实维护新增及改道竣工的实际情况；按今年我所路政管理工作计划安排，在取得局生产部门的全力协作前提下，于6月份对新建成的x368线焦坑至广宁路段、清禅线三坑至三水路段，s350线南冲中学门前路段约16公里公路产权进行了调查统计，准备了完整的资料，而且吸取前年办理公路产权的经验，在县委县政府的协调下，在县国土局相关部门大力支持下，经过三个月的艰辛工作，终于顺利完成以上路段的路产路权登记确认手续，为今后公路路政执法工作提供了有力依据。

（三）积极配合，开展创旅游强县工作

为配合县委、县政府打造旅游强县，作为支持清新县旅游产业发展，我局在加快公路建设步伐的同时，及时完善辖下各旅游景点线路的配套设施，使过去受交通限制的一些景区成为投资旅游热点；在安保工程方面，投入了大量资金进行建设，提高了管辖路段的行车安全系数；积极协助清四公路管理处维护清四旅游公路的路产路权，使清新的旅游大道保持良好的路容路貌。另根据县委创强办的要求，对辖区范围内通往旅游景区的公路进行了详细调查，对设置不合理，牌面不规范的指路牌，责成相关的旅游景点对所属的不规范旅游指路牌进行整改，按国标要求重新改版规范设置，并协调辖下线路各旅游景点在g107迳口段及清四公路入口处等交通要点设置规范旅游指路牌，大大方便了到当地旅游的驾车人士，有效提高县旅游信息服务水平。

（四）深化改革，明确分工

根据20xx年全市路政管理工作会议精神，在局领导的指导下，我所结合实际情况，与局里签订了路政管理责任书，制定了奖惩规定，进一步明确了各方权利、责任与义务；并根据责任书的要求，对所里全体成员职责进行了重新分工，明确各人职责，有效调动了员工的工作积极性。在上级主管部门的支持及局各部门的大力协助下，我所路政管理的各项工作都取得一定的成绩，在认真履行责任书所列各项职责的同时，局领导及上级主管部门交付的各项任务都能及时完成。

（五）迎国检，做到“内强素质，外树形象”

今年是公路国检年，我所在人手紧张的情况下，仍积极配合省治理超限运输工作，抽调部分路政人员参与联合治超执法队伍，以确保治超工作的顺利进行。为做好迎国检工作，根据公路国检的具体要求，在省、市上级主管部门指导下，经县委县政府的协调，在城管、公安、工商等职能部门的协助下，对待检国、省道进行全面清理整顿。行动中，清拆公路两旁违章广告牌38块68□xxxx米，拆除违章临时棚屋13

间16xxxx米，清理公路沿线两旁堆积物55立方米，并对乱摆卖，占道经营，以路为市等行为实施工商、城管、公路联合治理模式。通过整治，提高了群众爱路护路意识，创建了“净化、美化”的公路环境，树立了良好的清新形象。另在准备过程中，我所将“内强素质，外树形象”作为迎国检的一项工作重点，在规范审批程序，完善审批手续的同时，对内业进行了进一步的规范化整理；督促各成员加强学习相关法律法规，要求熟悉路政处罚程序，路政强制执行程序，路政许可实施程序，路产补（赔）偿程序和标准，路政巡查细则等规定，在进一步巩固专业知识的同时，提高了我所整体执法水平。

- （1）加强对公路两旁堆积物的管理；
- （2）加强日常巡查，及时制止各类违章行为；
- （3）通过各种形式深入宣传公路路政管理法律法规；
- （4）尽快完善广播电视局利用路产架设电杆的手续；
- （5）继续配合相关职能部门落实治理超限运输工作；
- （6）加强与沿线当地政府、公、检、法的联系；
- （7）加强法律、法规的学习。

年终工作总结篇八

xx年弹指间已过一年，总结我这一年来的工作，只能说是忙碌而充实。一年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这一年的工作总结如下：

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作

中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

（一）、强化自制力。

（二）、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

（三）、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的的工作中，我要积累经验教训，努力克服

缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！