

2023年体育局工作总结(大全9篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那么，我们该怎么写总结呢？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。

体育局工作总结篇一

上半年工作回顾：

今年公司继续了20xx年回款紧张，流动资金严重不足的状态，时常出现供应商付款艰难，销售员借款困难的现象，所以有计划的对账开票，积极催收货款成为今年工作的重中之重。在公司领导的有序安排，时时提供详尽的资料，以及大力的监督下，开票回款工作实施较为顺利。

产品种类：

代理产品：标准通用刀具方面的代理，包括korloy□京瓷、三菱□osg等，复杂及相关刀具方面的代理包括dtr滚刀□dathan插齿刀、拉刀、金刚石滚轮等，另外还有比较重要的是整体硬质合金刀具(包括标准与非标的钻头、铣刀、铰刀等)供应商厂家的选择。对于供应商来说，我们是他们的客户，他们也是像我们服务我们的客户一样在服务我们，但是不知道为什么，我们与供应商之间的关系并不是很默契，偶尔会有不付款不发货、不投产、货期不能够提前、提供产品不合格也不处理等不给力的现象发生，不能够像我们销售站在客户角度去考虑问题一样，急我们所急，帮助我们解决困难，这种情况只能说明供应商还不够重视我们，我们的采购量可能也不大，所以希望公司可以重点的培养几个给力的供应商，在我们需要帮助的时候也可以伸出援助之手。

钢制刀体的非标刀具□bt□hsk等接口的非标镗刀体目前市场上的竞争对手越来越多，目前碰见的有力对手当属廊坊百斯图，其成立于20xx年，短短几年时间，其销售业绩早已超过千万，现已被厦门金鹭收购，专门针对于钢制非标刀具进行开发，其产品质量及价格都非常有竞争优势，几次比较，均以失败告终。

超硬类刀具：我司目前在超硬刀具方面制作较多的是导条刀制作及修理、非标刀杆、铰刀、绉磨头等产品，多为技术含量较高的高难度产品，虽然多数都已成功，但是有一些经过多轮的实验，公司与客户都付出了很多。总结下来，很多困难的产品不是我们主动要求制作的，或是客户提出的实验要求、或是为了开发一个新客户而寻找的切入点，是被逼出来的绝路逢生，但这并不是公司发展的本意。众所周知，具有可持续消耗性的产品有刀片和铰刀的新品制作，另外就是承接各种超硬刀具的修磨业务。修磨业务我司一直在努力承接，但刀片与铰刀的业务一直不是特别饱满，刀片有标准与非标之分，我司目前只针对于老客户使用量较大的非标刀片进行生产，标准刀片基本不做生产，这将损失一部分市场，所以公司可以适当的将常用的标准刀片的库存建立起来，从而提高竞争优势，不过这又会陷入价格战的漩涡，其中的利弊还需领导做决断。

市场主要方向：

汽车零部件厂家依旧是我公司主要客户，其中动力与传动系统一直是我司主攻方向，也是我们销售员多年主攻的方向，但是一台汽车，上面除了动力与传动系统之外，还有转向和底牌系统是属于机械加工范畴，可以进行业务拓展，包括转向器套筒、转向节(钢制、铸铁、铝)、齿轮齿条、差速器、分动器、半轴、车桥、球头等，部分产品已经成为我们的客户，但由于地域及人员差异，不能够进行资源整合与资源共享，所以就要靠自己拓展视野，学习相关知识，以备不时之需。

另外，航空航天市场潜力依旧巨大，国家对于航空航天事业的投资数以百亿，相比军工行业有之过而无不及，并且航空航天所使用的刀具，大多以超硬刀具为主，这也是我司的优势，虽然同种产品销量与量产的汽车行业不能相比，但是其价格高昂，种类繁多，消耗量也很客观，所以是一个值得拓展的市场。目前我司与xxx航空发动机合作较多，可以先从这里努力，使我司有一天能够进入航空领域的供应商，那么超硬刀具业绩将会有显著的增长。

下半年工作计划：

积极的回款与对账政策，在下半年的工作中，依旧要努力贯彻实施下来，尽全力减少公司的欠款，增加公司的流动资金，从而对公司的正常运营有一个良好的保障。

机械加工所涉及的行业，包括数控机床(备品备件)、工装夹具、切削刀具、冷却液油品和产品工件共五大类，其中数控机床厂家当属龙头老大，他可以包含于其他四个行业，它可以直接与客户谈判，实现整个产品的生产，完成交钥匙工程，不过机床属于非消耗型产品，同一个客户，一笔订单完成后，短期内不会再有业务，而切削刀具、冷却液油品和产品工件这三类属于可消耗型行业，也是我们公司接触较多的三个行业，而目前的销售模式往往都是进口产品国产化，或者逐一替换其他厂家产品的形式，很少有国产厂家可以直接与机床厂家配合进行交钥匙工程。

目前国内较流行的交钥匙工程，可以划分为三个档次，第一是以德国格劳博为代表的欧美生产线，其生产线所使用的产品大约有90%以上均为进口，其价额昂贵，不是一般企业所能承受的。第二是以日本山崎马扎克为代表的日韩生产线，其生产线所使用的产品大约有60%以上均为进口，机床为合资产品，工装夹具为国内制造，但是电、气、液控制单元要采用日本进口，切削刀具大多选择日本三菱与osg冷却液油品也是日本进口，有时产品工件初期也要是日本锻造后发到国内

生产，不过生产线的稳定性还是值得认可的。第三就是以沈阳机床为代表的国产生产线，按照常理来看，其配备的产品应该均为国产才对，但事实却恰恰相反，特别是刀具这一类产品，所配备的刀具大多都是进口产品，最次也是台湾的，所以个人认为，在我们能力允许的情况下，做生产线初期的刀具配套，也会有较大的市场，这样也改变了我们以往的逐一替换的销售模式。

虽然案例有成功也有失败的，但是我个人认为，在销售人员及公司的综合能力允许的情况下，可以进行生产的初期陪刀，以改变传统的替换刀具的销售模式，但并不是完全放弃以往的熟悉模式，两者相结合，实现最终的业绩目标。

体育局工作总结篇二

- 1、地区生产总值完成20.05亿元，比上年同期增长33.4%。
- 2、实际到位外资7240万美元，完成进出口总额1680万美元，其中：出口总额800万美元。
- 3、新办工业企业32家，新增注册1.3亿元，新办三产企业60家，新增注册资金4.6亿元，新办个体工商户140家。

（二）加快项目推进力度。

（三）大力开展招商引资。

充分依托现有产业基础，分产业建立专门招商组，把招商引资和产业培育有机结合，不断拓展产业链向上下游延伸。加大招商引资工作的督促检查力度，实现一周一例会，一月一通报，一季一汇报，切实把招商引资工作落到实处。

上半年，招商办完成签约项目6个（外资项目2个，内资项目4个）。其中“130”项目2个（科捷诺生物科技和天荣生

物科技），超亿美金投资项目 1 个（实益达电子）。

（四）进一步夯实科技平台。

科技、技监办利用国家和省、市的有关政策信息，为企业争取资金和项目。半年来多次召集企业开展大型科普宣传和科技项目申报活动，主动沟通区科创中心和“530”办公室获取了大量的科技信息和项目。上半年完成申报江苏省高新技术企业 1 家，完成申报省民营科技企业 2 家，完成申报省工业支撑项目一个，完成申报市工业计划项目 5 项，申报市工程技术中心 2 家，申报市院士工作站 1 个，完成专利申报 405 件，其中发明专利 77 件，专利授权 179 件；申报“530”项目 1 项。围绕企业转型提升，着重服务已上市和拟上市企业，为其做好了上市中涉及新区相关部门的对接，银邦、巨力募投项目的报批和双象超纤上市后相关政策的兑现工作；注重服务机光电园区的威克、通用、模具、华光工锅等企业的设备更新、产品升级，产业链延伸等工作。

（五）努力营造生产环境。

（六）、积极提升发展服务业。

体育局工作总结篇三

- 1、会同自然资源局、水务局、气象局等有关单位建立统一的应急管理信息平台，做好应急管理及风险监测其他日常工作。
- 2、成立x县应急管理指挥部，完善相关制度和机构组成人员。
- 3、组织开展应急演练，督促相关责任单位补充完善应急抢险物资、专业抢险队伍进行培训、做好应急值班工作。

体育局工作总结篇四

a.展望20xx年，采购部将紧密围绕在以总经理为核心的团队中，严格并迅速执行总经理下达的各项要求和指示。主动积极与各部门进行沟通及合作，认真听取各部门提出的`建议或意见，针对好的意见或建议及时进行改进和加强并提出感谢。及时的向使用部门提供最新行业消息或时令产品，帮助和支持各部门降低使用成本。

对于到来的20xx年，采购部有太多的希望和期盼，希望公司前期遗留之问题能尽快解决，以便采购部能更好的执行上述计划。也期盼和祝愿公司明年生意越来越好！

体育局工作总结篇五

为全面贯彻落实国务院《全民健身计划（2016-2020年）》，全面推进全民健身国家战略的组织实施，构建完善的全民健身服务体系，依据《**省全民健身计划（2016-2020年）》和《**市全民健身计划（2016-2020年）》于1月份制定了《**县全民健身实施计划（2016-2020）》，以政府名义印发。通过电视、手机报、网络等方式加强了全民健身的宣传。

（二）抓好了省市各类体育比赛备战工作

截至6月，我县已组织各类竞赛队伍48人，积极训练备战参加省市比赛。其中12人参加**市青少年游泳锦标赛，6人参加**市青少年武术套路锦标赛，10人参加百县田径运动会，20人参加**市青少年田径锦标赛。加大对训练工作的投入，积极争取上级资金支持，购置基本器材及辅助训练设施，改善了训练条件。

（三）做好了精准扶贫和招商引资等中心工作

上半年，发挥部门优势，积极推进“体育+旅游”特色工作，

引入**市慧虎旅游责任有限公司投资房车露营体育小镇项目，该项目建设地点是青龙岩旅游景区，计划投资1.5亿元，已形成可行性研究报告，完成了选址工作。

按照县委县政府要求，举全局之力，努力抓好了南龙村的精准扶贫帮扶工作，下拨资金2万元，物资2万元。

（四）举行了体育彩票集中销售活动

于5月28日--6月2日在城北广场进行了体育彩票集中销售活动，本次活动共销售彩票31.3万元。

（五）开展了丰富多彩群众体育工作

举办了广场舞、象棋、羽毛球、乒乓球、草地滚球、老年门球等比赛，极大丰富了群众体育文化生活。

（六）改革游泳馆管理方式，提升服务水平

根据县政府抄告，对游泳馆管理模式进行了改革，提升了服务水平。主要做法是：一是公开招聘馆长，重组了管理班子和员工。二是实行风险金管理制度，提高了员工工作积极性。三是实行量化考核方式，完善了游泳馆目标管理制度。四是根据实际，完善了游泳馆供水、安全等设备，提升服务质量。

体育局工作总结篇六

（一）持续保持脱贫攻坚工作政治站位思想认识。

局领导高度重视健康扶贫工作，专班人员深刻认识到脱贫攻坚工作的重要性，自觉提高思想认识，积极进行健康扶贫政策学习，强化对扶贫政策的掌握能力，做到精准把握，人人具备健康扶贫政策现场解答能力，为政策制定和工作开展提供有力依据。

（二）始终坚持脱贫攻坚工作全面贯彻落实。

为保障健康扶贫工作全面落实，扶贫专班牢固树立“五个强化一个坚持”意识贯彻工作始终：

1、强化大局意识，深化“牵头”职责。定期与人社局、民政局、扶贫办协调，确保贫困人口数据底数清楚，医保住院报销数据、医疗救助数据等信息更新及时，同时加强与医政、基层、医改等局机关内部科室协作，科室之间实施数据共享，及时掌握各类数据变化，保证各类工作数据统一。

2、一是强化政策保障，深化“专班”职责。依据各级健康扶贫工作要求，结合我县实际，研究制定健康扶贫政策，制定健康扶贫政策9个，为健康扶贫工作开展提供指导性依据。二是定期组织县乡村医务人员培训学习，上半年共组织培训学习3次，培训人员156人次。

3、强化贯彻落实，深化“县级村一体”。专班时刻把握“既要全面，也要细致”的宗旨，不忘政策落实“既要到位，不能越位”的根本，层层推进，在政策制定、组织开展、巡查督导、医疗救治多方面严格把关，把“精准”两字贯穿工作始终，避免出现帮扶不到位或越位的现象发生。及时发放健康扶贫手册和各类宣传资料。

4、强化巡查督导，深化“最后一公里”实效。按季度组织开展巡查督导。

5、强化数据统计，深化工作流程。扶贫专班及时将各类数据下发各医疗机构，作为填报依据，逐户核查，对贫困患者住院、救治、医疗费用报销、签约履约等信息进行录入，专班人员每2周统计各医疗填报进度，对填报不及时的单位进行督促，数据填报既实事求是，又详实全面，目前我县系统填报工作全部达到考核要求。

6、坚持问题导向，深化“巡视整改”成效。结合国家考核、省委、督导组巡视整改反馈意见，扎扎实实的开展举一反三、自查自纠工作，坚持问题导向，开展健康扶贫政策落实整改工作，按时完成整改工作。

体育局工作总结篇七

在日常的采购工作中，我们每一位采购员都秉承“为公司节约每一分钱”的观念，坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则，同时以总公司指示的八字理念“沟通，用心，坚持，快乐”为工作宗旨，多与各部门进行沟通，快乐地完成工作。目前，采购的核心是以厨房部的需求为重点，紧紧围绕酒店日常经营与管理，认真履行采购员的工作职责，完成本部门以及领导交代的各项工作任务，现简要地汇报今年的工作情况：

体育局工作总结篇八

过去的一年，不管包含了我们多少喜怒哀乐；付出了多少血汗；还是有多少收获。一切的一切，都将成为过去式。新的一年，要有新的开始，我们将站在新的起跑线上，以全新的状态迎接新的挑战。

俗话说：“一日之计，在于晨；一年之计在于春。”新年伊始，我们将以何种状态，开展工作？将有一些什么样的工作思路呢？为此，我列下了一个初步的工作计划：

一、对日常工作中出现问题的一个思考：

1. 随着工厂人数的增多，员工素质良莠不齐。要全靠保安来维护工厂秩序，会更加困难。所以，必须积极与各部门主管沟通协调。以树状分布管理，一级级进行宣导、约束和监督。

2. 对于保安队存在的如：自主意识，责任心不强，惰性太大。不

能积极发挥自己的主观能动性等问题。应加强宣导,积极沟通。从我做起,各班组带班员要发挥模范带头作用。

3. 应加强安全责任意识培养,安全专业基础知识的培训:

如:1. 加强消防知识的培训;对各种消防器材的认识、使用及操作,区分各种报警状态并加以处理然后作好记录。2. 产品识别基础培训;对于工厂的产品有一个初步的认识。包括物料材质,商标等。

4. 进一步,加强军训工作的开展:队内发展,想要有良好的作风,强健的体魄,积极严谨的工作态度,必须使军训工作得以坚持不懈地开展下去。

二、明确目标,大胆提出安全整改意见和建议:

1. 积极向上级反应,公司目前安全方面存在的隐患。哪些需要加以改善,哪些需要加强宣导。求得上级部门主管的,理解及支持。

2. 建议在公司推行《三级安全教育培训》。使员工在刚入职,就产生一种安全生产意识。对公司的规章制度及安全操作规程有一定的了解。化被动为主动,时刻牢记安全防范,安全自救常识。无论大灾难小事故,避免引起恐慌和紊乱,导致新的事故发生。

3. 加强公司安全问责制。对损人不利己,恶意破坏公司消防设备和其它安全设施的,应加大处罚力度,并严格落实。

计划四: 工厂保安队长工作计划

在过去的一零年里,保安员的工作有哪些优点需继续保持的,又有哪些薄弱环节和不足之处需要改进的,新一年里,除了要遵守好保安员岗位职责的同时,还有哪些保安员工作计划需要一一制定呢?请看以下资料:

二零一一年安保部在公司领导的指导下，将围绕公司的总体安全经营发展目标，加强安保部门管理，增强保安员的岗位责任、安全意识，进一步提高保安员的服务水平，全面做好公司的安全保卫工作，为公司创造良好的经营管理环境，全面总结10年安保工作薄弱环节和不足，制定保安部2011年度工作计划。

(一)、工作目标

- 1、认真学习领会和全面贯彻落实公司经营工作的一系列指示精神和决策部署，完成各项工作任务，完成公司签订的《2011年度安全生产目标管理责任书》确定的指标。
- 2、完善部门工作，培养一支纪律严明，作风顽强的保安队伍。
- 3、做好与公司其他部门在各项工作的沟通、协调、协助。

(二)、主要工作计划措施

一、安保部结合公司的实际情况做好明年的治安工作。

- 1、处理好与邻村人员的关系。
- 2、对进出山庄的闲杂人员进行劝离。
- 3、督促各部门对贵重物品在不使用情况下要存放到指定地点进行妥善保管。
- 4、保安做好巡查工作，特别是对重点部位检查，夜间加强巡查力度。
- 5、与公司全体员工和合作单位、租户形成群防群治，制定保卫巡查方案。
- 6、做好治安管理监控系统的保密工作。

二、配合人力资源部门把好本部门的用人关，做好队伍建设，打造一支，安定、团结、素质高、岗位技能突出、责任心强的安保队伍，确保公司业务经营正常运作。全面总结10年安保工作薄弱环节和不足，加强部门工作、工作纪律、岗位责任、岗位技能的管理、教育、培训，充分调动队员的工作积极性和主动性，增强工作意识、责任感，使全体队员全身心地投入到乡村大世界的安全保卫工作中。

三、公司安保部参照行业规范将对保安员进行一系列的学习和培训。

2、在日常工作中引导保安员提高服务意识、礼貌待客，从而提高对客服务能力，在工作中要尊重客人，不能和客人发生正面冲突，教育员工从心里明白我们所做的一切，都是为了客人的满意。

下一页更多精彩“2017年工作计划”

体育局工作总结篇九

一、学生内务

又严格了要求，宿舍内务的成绩稳中有升，大的方向是值得肯定的，虽然班级每天的分数依然是负分。当然，自己在进行管理的同时也存在着一定的弊端，比如说我们班的男生内务远好于女生，这是在别的班并不常见的东西，而通过两周的管理之后，女生的内务在不断的提高，男生依然保持着不错，但是在成绩的背后，男女生有着不同的督促，由于不方便，女生那边我除了找谈话之外没有过多的在乎，而男生这边我几乎每次都要去宿舍检查，也就是男生成绩的取得很大一部分过多依赖于我，没有给他们真正的养成一个良好的习

惯，自己感觉整理内务的目的发生了变化，男生是为了加分，为了检查而整理，并不是真正为了自己的住宿环境，这也是我接下来的时间要解决的问题。

二、学生军训

虽然每天的军训不超过三个小时，但是还是让这些习惯了父母呵护的学生感到无比艰苦，部分学生在第二天就出现了放弃的想法，所以自己的开导工作就这样无准备的开始了，值得欣慰的是，我们班董晓昕同学在坚持放弃军训后，经过和她的谈话，她竟然转变了，并且在家长不放心坚持带她回家的情况下，她毅然选择了留在学校，与同学们共同面对困难。这样的鲜活事例为班级树立了一个好榜样，除了个别情况的请假学生之外，我们班一周半以来没有出现军训见习学生，每一个学生都在克服着困难，无论是拉肚子的王文杰，还是站到晕倒的班长王晓琛，都在用毅力坚持着。这也是这两周以来自己唯一收获的事情。

三、学生管理方面

因为自己并没有独立的班主任经验，所以在班级管理方面出现了许多问题，还好及时进行了解决，让班级有条不紊的运行。后来经过反思，无论是排位，还是处理宿舍床位，还是班级卫生体制和班委的建立，都不及时，导致了开学前两天的班级混乱。

暑期一个月的集训时间已经过去了一半，自己的班级逐渐步入正轨，但是仍存在着许多不足，以上是自己对两周工作的一个浅显总结，不当之处还希望各位同事和领导及时批评指正。