

最新消防月度总结报告(通用9篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

消防月度总结报告篇一

非本岗位职责的问题比较头疼□smc各种板材的生产供应问题□smc模具保管生产问题、仓库物资供应问题□smc框架设计问题等等搞得我管也不是，说也不是，真是左右为难。

学会等待，时间不是我一个人的，是整个生产过程中各管理人员的客户服务意识决定的。整个生产流程缺少信息整合和统筹安排，导致生产协调和生产环节严重脱离定单型的管理目标。求数量而没有真正的控制生产环节的控制点，生产物流的控制也仅仅是盲目的流入最后的组装工序——问题的沉积、返工、推迟发货等。现场管理也仅仅体现于电话，组织的分工脱离于减少运输的总次数和总距离以及工序的时间间隔性。生产制造企业的生产产品的多样性和单一性，分散性等决定现场管理计划的变动性。管理人员的决断性和果断性，做人就不要做事，做事就不要做人。老板花钱清理来不是让你来制造问题的而是来解决问题的。也不是整天将老板作为自己的当箭牌：“有什么意见就去找老总，这是老总下的指令。”结果上道工序的生产问题都没有解决，而要下道工序完成生产任务，而且用“老总”来实现自己无能的“雄心”。没有调查，就不要下指令。有本事将自己的生产和计划搞好，不要让我们做一些返工的工作。

生产管理和协调者加强对定单所需物料的正确认识，提高协调的针对性和可靠性。

- 2、 注意减少不必要的加班和组织浪费。
- 3、 生产协调不是看生产者表面的现象而是看生产工作的实际内容和效果，分清重要紧急，重要不紧急，次要紧急，不重要紧急、不重要不紧急的生产先后顺序，成套性生产和生产计划的灵活性以及现场管理的核实性。
- 4、 熟悉工序管理的基本原则：生产的配套性和时间性，物资供应配送的时间性。

努力提高自己的综合素质。

- 2、 按上级的工作指令尽职尽责的组织好物流组装的工作事宜，保质保量的完成上级安排的工作任务。
- 3、 按定单和生产计划调整和组织其他临时性工作。
- 4、 努力做好“5s”的日常工作。
- 5、 加强与同事之间的团结合作。

消防月度总结报告篇二

经过了磨合期，初始阶段，5月份进入了第一阶段，在这个刚刚步入正规化的时期，各项工作相对来说会比较困难。现将5月份的各项工作汇报如下：

业道德等培训，让员工感觉到公司的发展前景和发展规划，加强员工的归属感和责任心，并能长期为企业作出贡献，也避免4月份出现的罢工事件。

行政人事在招聘时，不仅要考虑到学历还要考虑专业技能，另外，在用人的机制上，也要努力培养、吸纳、造就一大批高素质的人才团队，以适应公司的快速发展，但在提升班组

长以上的管理人员时必须要通过层层审核，避免出现误用人才的情况。

行政人事作为员工的选送部门，不仅要注意招聘、培养人才，在送至人员到各个部门的同时，须制定一个完整的程序机制，避免出现管理层的纠纷误会。

3、主要工作内容(附2)

分析：

(1)为不断增强公司的竞争能力，往上市公司的目标迈进，本部门正在策划员工培训方案。

a□与新进员工讲明《员工须知》的内容；

b□按照培训计划，对员工进行《车间生产上下班工作流程和要求》、《员工工作纪律》、《员工守则》等方面培训。

(2)5月份公司在按绩效为基准，同时纳入计分方式计算个人当天的实际绩效奖金(白天以每小时5分计，晚班以每小时8分计)。

4、异常情况：4月份因杨柏成未听从管理，擅自动用机器导致手部受伤，现经常夜归上网，生产部须作出工艺流程方案，加强安全操作意识，防范不安全事故的再次发生，保安后勤也要加强管理，禁止员工11后外出厂区的状况。

5、消防安全状况

厂区内消防器材以老旧，为了保障员工的安全，应该进行更换，并进行年检。

6、后勤保障情况 宿舍方面：近期出现了员工在宿舍喝酒和

在宿舍内乱接电线插座等情况，应该制定宿舍管理规定，保障员工的人身安全。

饭堂方面：根据员工的需要，将菜色多样化，尽量满足不同的员工口味。

7、做好行政部的基础和日常管理工作，完成上级领导交办的各项工作。

(2)加强培训工作。

消防月度总结报告篇三

时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供了一个磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！感恩的心，感谢爱生，让她伴我一生，让我作坚强的自己。感恩的心，感谢命运让我认识爱生，花开花落我一样会珍惜！新的一年已经开始了，我将过去一年中的工作总结如下：

众所周知采购部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我调到如此重要的岗位上，给我一个学习的机会，让我从原来对采购的一无所知到认识了更多的人和事，接触了更多新鲜的事物，学到一些新的知识，增长了更多见识！

在刘董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年多的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用

和坚持良好的商业准则等,相信这些我都已经做到了。

在这里我想说作为一个采购,并不像常规所想的那样仅仅是打个电话,签个合同,发个货那样简单,这只是其中之一,也是最基本的。在领导的提醒下,今年我们及时调整好心态和观念,不但改变了过去的错误意识——采购与销售无多大联系,而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售,今年采购部销售额达到1900多万,毛利28万。凡是有关销售的一切事物,我们采购部都积极配合!,一切以销售为主,我们辅助。采购与销售是密不可分的!因为我们是一个整体,唱得是同一首歌,走得是同一条路,奔得是同一个目标!

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素,更要最大限度的节约成本,做到货比三家;还要了解供应链各个环节的操作,明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本,不管是哪个环节,我们都会认真研究,商讨办法。真得很感谢董事长,在采购方法方面为我出谋划策。是她的严格要求,让我们不得不千方百计去降低成本,也是在她的英明领导下,我发货时遵循少量多次的原则,当然还要在不影响销售的前提下,尽可能充分利用供应商的信贷期,保证公司资金周转。

在发货方式上面,尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面,逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票,间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有业务人员说声:“谢谢“!感谢他们及时将市场价格信息传递给我,让我与供应商谈判时做到了心中有数,从而成功降低了库存成本。截止今年12月底,共计降低成本、节约费用达69万元。别外,每月月底,因为销项税远远大于进项税,为了降低公司不必要的税收,我都积极主动向客户催要增值税票,包括所有通过银行托收的客户,经过协商,对方也将抵扣联寄予我公司,及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。

今年是进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，尤其是合资企业，例如：北京费森尤斯，北京拜耳，赛诺菲，杭州默沙东，北京诺华，等等，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！

在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和纯销部与调拨部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部平均每十五天都会向业务人员提供新进品种目录表或在公司内部网上发布，以供他们学习之用。

关于退换货方面，近效或破损(包括终端医院换货)药品，积极主动与供方沟通，跟踪，以最快的速度及时调换。相比之下国产品种换货没合资品种那么坚难。如南阳医院咳喘宁19合失效，江苏先声已答应调换。对于部分合资企业，他们概不处理近效、失效或终端破损，在多方努力下，有的已协商解决。例如许瓦滋的异舒已(新乡一商业客户自身原因不慎破损)，诺华的善宁(安阳医院破损)，山地明针(库存破损)，雅培的思美泰，等等调换成功;特别是托毕西的东菱迪芙，蔡向阳、郭胜利共11支已失效，经过长时间的艰难协商，北京托毕西也已调换。我们的原则是不管是国产、进口或合资产品，尽量协商后让厂方调换。所以20xx年总的来说公司报损的品种并不多，大部分都是厂家调换。

一年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供了一个磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培!感恩的心，感谢爱生，让她伴我一生，让我作坚强的自己。感恩的心，感谢命运让我认识爱生，花开花落我一样会珍惜!新的一年已经开始了，我将过去一年中的工作总结如下：

众所周知采购部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我调到如此重要的岗位上，给我一个学习的机会，让我从原来对采购的一无所知到认识了更多的人和事，接触了更多新鲜的事物，学到一些新的知识，增长了更多见识!在刘董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年多的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。

了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚;不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购;坚持以诚信作为工作和行为的基础;规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象;不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识;在交易中采用和坚持良好的商业准则等,相信这些我都已经做到了。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，今年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识——采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售，今年采购部销售额达到1900多万，毛利28万。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合!，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的!因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标!

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢董事长，在采购方法方面为我出谋划策。是她的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在她的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。

在这里我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢”！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。截止今年12月底，共计降低成本、节约费用达69万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

今年是进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，尤其是合资企业，例如：北京费森尤斯，北京拜耳，赛诺菲，杭州默沙东，北京诺华，等等，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！

在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和纯销部与调拔部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部平均每十五天都会向业务人员提供新进品种目录表或在公司内部网上发布，以供他们学习之用。

关于退换货方面，近效或破损(包括终端医院换货)药品，积

极主动与供方沟通，跟踪，以最快的速度及时调换。相比之下国产品种换货没合资品种那么坚难。如南阳医院咳喘宁19合失效，江苏先声已答应调换。

对于部分合资企业，他们概不处理近效、失效或终端破损，在多方努力下，有的已协商解决。例如许瓦滋的异舒已(新乡一商业客户自身原因不慎破损)，诺华的善宁(安阳医院破损)，山地明针(库存破损)，雅培的思美泰，等等调换成功;特别是托毕西的东菱迪芙，蔡向阳、郭胜利共11支已失效，经过长时间的艰难协商，北京托毕西也已调换。我们的原则是不管是国产、进口或合资产品，尽量协商后让厂方调换。所以总的来说公司报损的品种并不多，大部分都是厂家调换。

一年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步!

公司要求采购部每月降低费用将近8万，我会从以下几个方面着手：一、货比三家，直接降低药品价格。二、发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。三、发货方式尽量以送货的上门为主，协商提货费用由供方负担。四、降低现金调货，寻找新的供货来源。五、破损药品集中邮寄，降低换货费用。六、向供应商争取培训费用或市场开发费。七、引进同类新品种。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之□20xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部

的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!年公司要求采购部每月降低费用将近8万，我会从以下几个方面着手：一、货比三家，直接降低药品价格。二、发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。三、发货方式尽量以送货的上门为主，协商提货费用由供方负担。四、降低现金调货，寻找新的供货来源。五、破损药品集中邮寄，降低换货费用。六、向供应商争取培训费用或市场开发费。七、引进同类新品种。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之，在新的一年里我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

十月份采购工作总结(三)

消防月度总结报告篇四

全厂上下鼓足干劲，从高层领导到生产车间层层领导狠抓实干，加强管理努力实行双增双节，全体采购人员认真贯彻董事长的讲话。有条不紊地办好采购合同和物资调运工作。全体采购人员在x经理带领下，顶着多方压力，加班加点恪尽职守完成各项工作指标，确保各个车间正常运转。现将年度采购后勤工作总结如下：

取得如下成绩：

一、采购调度也是采购后勤，在人员少的情况下，积极配合质检部、物管部、环保部、安全部、生产部对来往车辆进行安全宣传和检查，发现问题及时解决，加大对原料质量的检测和管理。（如对商标和检测报告的及时跟踪和入库处理）。尤其是配合安全部做好各自货源厂家的“安全技术说明书”的收集工作。积极配合物管部清理废旧桶的回收和变卖处理工作。将二乙醇胺空桶全部变卖和有关乳化剂空桶处理工作，清理个车间回收桶堆放处。（约有7千5百多只废旧桶。）同时催促需要回收的厂家尽快前来将空桶拉走。

二、自我工作评价 □xxxx年全年工作中，本人自始至终坚持以厂为家，服从领导安排的工作任务，没有多请一天假，不迟到、不早退。节假日坚持上班安排到货。每周采购计划详实细致，做到勤查库存、勤跑车间、多方沟通供应商和生产车间之间的输纽。本人不仅业务熟悉、协调工作能力强，很少给领导带来麻烦，加班加点任劳任怨、不计个人得失。在全厂所有大小原料进货电话中最忙，有时候一晚接驾驶员问路电话3-5起。在同各部门协调工作中，调度有方协同到位，身入现场主动提出解决可行办法，多次节省资源做出应有的奉献□localhost

三、内部协调管理：遇到物流公司车辆或急待下货的驾驶员，我能方便就给予协调尽快跟下货班商量即时下货，必须要等质检报告的货物我会耐心做好说服工作，尤其是过磅缺少吨位的驾驶员，更要细致耐心说明情况，帮他们寻找原因，让人信服防止争吵过激言论和行为。中午下班前没有下完货的驾驶员安排就餐，提供可行性的方便。质检部在我们调度制单后方抽样化验，在停电或电脑出故障时，我们需要主动请质检部不按电脑操作程序工作，即时提供化验开据产品合格单。

针对相关原药我们需要物管部保管员配合，先下货后抽样化验，由我们采购部调度签字（认证货物数量、注明化验未果）。在同一原料多个车间使用中，及时通知车间监磅员到磅房，跟车间协商好分灌下货，防止后续原料一时跟上，确保各车间生产的需要。在每周清查库存中，经常要催促车间打领料单，协同保管员核对好数据，灌区要抄写记录（换算准确）。有时要协助保管员夜晚加班、过磅、安全下货工作。

消防月度总结报告篇五

忙碌的十月已经过去，在-十一-月份当中，我在公司领导的正确领导和指导下，在各位同事的帮助协助下，很好的完成了当月工作和各项任务指标，在此我衷心的感谢，为了更好的做好以后的工作，我在此认真的完成十月工作总结，为自己在下阶段工作找到方向，认准下阶段应该坚持的一些好的方面。

在-十一-月份，我从思想做起，进一步端正对待工作态度，把自己的工作当着自己的人生事业，进一步强化干工作的执行意识，领导讲到哪里，我努力的做到哪里，我做为公司的业务，在以前的工作中，多少有一点按部就班，墨守陈规工作态度，在不断的总结中，我充分的认识到这一点，在-十一-月份我注重解放自己的思想，改掉按部就班，墨守陈规的不好习惯，积极的吸收新鲜切合实际的新方法，并用到工作中去。

为我的工作服务，并取得了较好的效果，以实际行动积极投入到我们整个销售团队中良好销售氛围当中去，努力使自己变成一个在各项工作中都敢于去学，去比，去赶，去拼，去超的优秀业务员。现在我对我区域的各项工作开展情况，以及取得的效果做如下总结。

1、在-十一-月份我对客户情况的关注一刻没有放松，时刻跟客户进行很好的沟通，耐心的劝导客户，贯彻我们产品思想，终于在-十一-月份月初开始了我在福建市场上的第一单生意，福建xx-xxx-x有限公司发货整车28吨，其中cc-800□26吨，硅灰石2吨，现款付账，解决了日后要账难的问题。接着福建福清xx-xxx公司发货16吨□cc-2500□对我来说是非常的鼓励，我将要更加的努力，更加的有信心的达到预期目标。

3、在做整车销售方面，我针对我区域的特点，选了特殊行业xx-xxx行业做为十至十月份为我开展销售工作的开路先锋，在这个消费群体当中有相当一部分没有需求，因为他们本身

不造粒，而且在福建这个区域本身做xx-xxx行业的公司也并不多，所以我在此就需要有针对性的开展工作，针对性的跟踪客户进行沟通和谈判，争取在xx-xxx-x行业里面有一席之地，而且xx-xxx-x行业用量都是比较大的。这也是我为何选择这个行业的原因。

4、我在-十-月份很好的按照八月份计划的路线，也充分的完成了八月份计划任务，到十月我现有客户资料157家公司，意向客户达到30余家，成功在用公司产品有2家。

5、在-十-月中旬是我国一年一度的中秋佳节，在这一个节日期间，也是跟客户进行沟通的很好平台，过节送祝福，当然少不了送礼，除了公司派送五合月饼外另外还送一些有特色特产进行疏通。现在正在进攻性的沟通。

6、另外在广州举行的展会，更加让我们信心百倍，感到自己的工作是那么崇高，为中国发展和环保事业做出不可估量的成绩，尤其在展会期间开会总经理讲的指导精神和会议精神，我将贯彻思想为将来在区域发挥更大的作用。

这次展会最大的体会不是在展会上学到啥，也不是见到多少客户，而是体现公司的实力所在，认为自己在公司是非常荣幸和幸福的。公司让我们全国业务员在广东一聚，就好像在教会我们该怎么花钱一样。就好像我们到广东来学不学习，参不参展不重要一样，因为公司已经有具体安排特定人员负责。就好像让我们来花钱的，目的就是花钱，这就是公司的实力所在。

7、还有就是现在在工作中把自己完全的从，以前单靠经验做销售的简单的工作方法中解放出来，对每一家公司都进行了比较全面的了解，考察，分析。对每一个工作难点都进行了系统的分析，并针对实际情况做出有效有用的解决方案，坚持对待重点一定全面抓，对待难点采取各个击破，做到主次分明，突出了重点，明确了工作方法，有针对性的解决了难

点问题。

以上是我对十月份的工作总结，总结得不够全面的的地方，对自己认识不足的地方，请领导和同事给予宝贵意见和建议，我在此万分感谢，并定期改正。

消防月度总结报告篇六

气温越来越低，但我部门在十二月份的工作热情却丝毫未减，虽然工作途中出现了一些小问题，但在老师与主席团的带领下，在部门成员的共同努力下，最终顺利的完成了上级布置的各项工作，现总结如下：本月工作总结：

- 1、协助文艺部举办新生才艺大赛；
- 2、协助宣传部举办书法绘画摄影大赛；
- 3、协助生活部开展寝室设计大赛；
- 4、完成了第六届团总支学生会成立大会视频制作；
- 5、完成了十一月份的考勤总结。

下月工作计划：

- 1、在晚自习对各班进行考风考纪宣传；
- 3、召集各班班委，对综合测评相关条列进行修改。

以上便是我部门本月工作总结与下月工作计划。一个学期即将结束，我部门会广泛合理地听取同学意见与建议，及时与老师反馈交流，从而更好的为同学们服务。

消防月度总结报告篇七

开学以来，在主任、书记以及各位常委的关怀和指导下，我部门各成员团结一致，积极开展本职工作，认真落实部门工作职责和目标，具体工作如下：

1、经院部要求，对系部各团学干部进行每月干部考核；

3、每次我系的大型活动，我们部门积极完成本职工作，以保证活动的顺利进行，同时展现我系师生严守纪律的风貌，凸显大系的风采。

我部协办了由社团联合会主办的小教大专部第四届学生交流会，本次交流在城南校区多功能报告厅开展，本次交流会历时三天，每晚19:00—21:30，经过这三天的交流，学生交流会圆满结束。本次交流会为两级同学提供宝贵的生活、学习、工作经验，让所有同学受益匪浅。

1、对于团总支学生会工作的认识理解问题还需进一步的统一思想，进一步提高认识，对每一项的工作准确地认识清楚，并增强我系大局意识，将使我们部门的工作水平进一步提高。

2、我们部门的委员及新干事的工作时的态度有待改善。我们部门要按规章制度工作，摆正自己的态度，用我们的真诚之心，让大家感受到我们部门的诚心诚意的服务态度。自换届以来，时光泛眼而逝，我们在工作、生活中相互协作和相互交往得到了锻炼和经验，同时也收获了珍贵的友谊。我们在工作之中存在许多的不足之处，但我们在工作中倾注了我们几个人的满腔热情和责任心，无论别人对我们工作的评价好坏与否，我们无悔于我们的付出和努力！

以上就是我部十月份的工作总结，相信在以后的工作中，我部会更加努力，让纪检部更上一层楼！

消防月度总结报告篇八

四月份已经过去，为争取五月份更好地开展工作并落实于行动，我部现将四月份工作作如下总结：

1. 每周我部都严格做到按时签到，准时参加例会，并积极汇报工作情况，及时交月计划和总结。

2. 每周三我部都按时到校律委办公室签到并积极和其他兄弟学院交流和沟通，取其所长，补己之短。

3. 我部分别和数学学院及政法学院合作完成了本月的课堂抽查工作，并对缺勤、请假情况做好登记。

1. 协助我院宿管部进行一个常规的院检，提高学生对宿舍安全的意识，同时促进了我们部门之间的交流与合作。

2. 积极与办公室的部委讨论本月份具有文学院特色的“自律达人”的活动方案，积极参加肇庆学院学生自律委员会第三届“律风杯”篮球赛，协助文学院举办了三笔字大赛。

3. 宣传我们文学院自律委员会，促进团结合作，加强各个部门间的交流和联系。

1. 积极参加了学校的四月份的各项活动。

2. 为了培训11部委具有良好的工作能力，部长指导部委做好代理部长的的工作。

3. 为了学校的良好的校风和学风，我部门积极与校部及其他学院一起进行校园巡检。

四月份已经过去，我们在缅怀时间飞快流失的时候，也在认真思考五月份的工作，从中把值得学习的地方留下，对那些

不足之处进行反思。

消防月度总结报告篇九

自“五五”普法实施以来，为了更好地开展“五五”普法工作，我中队制定了“五五”普法规划及09年普法工作计划，在开展法制宣传、推进依法治理工作中注重加强队伍建设，建立健全各项工作制度，规范工作程序，落实工作措施，积极完成上级省局、公司及大队交办的各项任务，为维护高速公路的安全畅通发挥了应有的作用。

一、领导重视，建立健全各类组织机构。

1、组织领导小组。

为了保证法制宣传教育工作的顺利进行，加强对法律知识学习和普及活动的管理、指导，我们成立法制宣传教育领导小组，对开展法制宣传教育工作所需的经费和必要的设备等尽可能予以解决。

2、根据普法规划要求，我们从实际出发，制定出普法宣传教育的具体规划(计划)，确定普法内容。

3、进行思想发动，动员全体路政人员积极参加普法学习活动，发动高速公路沿线居民自觉地加入学法普法队伍中。

二、以人为本，做好不同对象的法制宣传教育工作。对广大人民群众进行法制宣传教育，确立以法制宣传为先导，运用各种形式，最广泛地发动和调动社会各界广大人民群众的积极性，齐抓共管，共同参与行政执法的法制宣传思路。同时，配合路政中心工作，利用举办各种宣传活动的机会，向司乘人员开展形式多样的法律法规宣传。

三、普治结合，搞好中队的依法治理工作。

我们在抓好“五五”普法工作的同时，坚持法制教育与法制实践相结合，坚持法制教育与道德教育相结合，加强大家的民主法制建设，积极推进中队的依法治理工作。建立健全各类组织机构，全面开展工作，在全队内推行民主选举、民主决策、民主管理及民主监督机制，做好综合治理及人民调解，在中队法制建设和精神文明建设方面充分发挥职能作用，积极办理本社区的公共事务和公益事业，全面推动我中队文明法治建设，促进经济社会协调发展。

太祁路政一中队 2009年12月1日

09年“五五”普法工作总结

为扎实开展“五五”普法工作，根据省局、公司上级文件精神，按照《“五五”普法工作实施方案》要求，我路政一中队结合本队实际情况，严格按照制定的普法学计划，进行组织学习，加强宣传，使普法工作落实到每位职工身上。

一、领导重视，建立健全各类组织机构。

1、组织领导小组。

为了保证法制宣传教育工作的顺利进行，加强对法律知识学习和普及活动的管理、指导，我们成立法制宣传教育领导小组，对开展法制宣传教育工作所需的经费和必要的设备等尽可能予以解决。

2、根据普法规划要求，我们从实际出发，制定出普法宣传教育的具体规划(计划)，确定普法内容。

3、进行思想发动，动员全体路政人员积极参加普法学习活动，发动高速公路沿线居民自觉地加入学法普法队伍中。

二、以人为本，做好不同对象的法制宣传教育工作。 对广大

人民群众进行法制宣传教育，确立以法制宣传为先导，运用各种形式，最广泛地发动和调动社会各界广大人民群众的积极性，齐抓共管，共同参与行政执法的法制宣传思路。同时，配合路政中心工作，利用举办各种宣传活动的机会，向司乘人员开展形式多样的法律法规宣传。

（一）开设领导干部学法专题讲座。将法律知识学习纳入理论中心组学习的重要内容，开设领导干部学法专题讲座，使领导干部深刻理解正确行使人、财、物管理职权的法律法规，切实增强领导干部依法管理和依法治路的意识。

（二）张贴法制宣传画和宣传标语。在大队领导下，统一设计了法制宣传画和宣传标语，在各高速出入口醒目位置进行张贴，时刻激励职工致力这一千秋伟业的自豪感和荣誉感，警示职工必须依法行政，确保高速公路安全畅通。

（三）加大施法源头的参与力度。充分发挥法律顾问的作用，督促顾问小组积极参与法制的宣传和学习。

（四）贴近群众，以人为本，以车为本，不断提高行路者、用路者的法律意识。人民群众是法律实施的主体。依法行路、依法用路取决于广大司乘人员对公路法等法律法规的理解、遵守和执行程度的高低。这要求我们必须将法律宣传教育推进每位行路者身上。

（五）配送法律资料。根据路政队依法行政的各项制度，将所有制度制定成册，发放到每位职工手上，保证人手一册。同时订购《法制日报》和各种法律法规书籍，供职工借阅学习。

（六）举办法律知识竞赛。知识竞赛以宣传路政依法行政为主旨，以宣传公路法律知识为内容，形成法制宣传与路政宣传的双向互动的良好局面。

（七）开展现场法律咨询活动。适时组织路政队员到各收费站出入口向过往司机和附近居民提供法律咨询，接受群众的合理化建议，促进法制工作提高到一个新的台阶。

三、普治结合，搞好中队的依法治理工作。

我们在抓好“五五”普法工作的同时，坚持法制教育与法制实践相结合，坚持法制教育与道德教育相结合，加强大家的民主法制建设，积极推进中队的依法治理工作。建立健全各类组织机构，全面开展工作，在全队内推行民主选举、民主决策、民主管理及民主监督机制，做好综合治理及人民调解，在中队法制建设和精神文明建设方面充分发挥职能作用，积极办理本社区的公共事务和公益事业，全面推动我中队文明法治建设，促进经济社会协调发展。

太祁路政大队一中队

2009年12月1日

“五五”普法教育第一季度总结

根据省局、公司上级文件精神，按照《“五五”普法工作实施方案》要求，我路政一中队结合本队实际情况，严格按照制定的09年普法学习计划，进行组织学习，加强宣传，使第一季度普法工作落实到每位职工身上。

1. 开设领导干部学法专题讲座。将法律知识学习纳入理论中心组学习的重要内容，开设领导干部学法专题讲座，使领导干部深刻理解正确行使人、财、物管理职权的法律法规，切实增强领导干部依法管理和依法治路的意识。

2. 张贴法制宣传画和宣传标语。在大队领导下，统一设计了法制宣传画和宣传标语，在各高速出入口醒目位置进行张贴，时刻激励职工致力这一千秋伟业的自豪感和荣誉感，警示职

工必须依法行政，确保高速公路安全畅通。

3. 加大施法源头的参与力度。充分发挥法律顾问的作用，督促顾问小组积极参与法制的宣传和学习。

4. 贴近群众，以人为本，以车为本，不断提高行路者、用路者的法律意识。人民群众是法律实施的主体。依法行路、依法用路取决于广大司乘人员对公路法等法律法规的理解、遵守和执行程度的高低。这要求我们必须将法律宣传教育推进每位行路者身上。

5. 配送法律资料。根据路政队依法行政的各项制度，将所有制度制定成册，发放到每位职工手上，保证人手一册。同时订购《法制日报》和各种法律法规书籍，供职工借阅学习。

6. 举办法律知识竞赛。知识竞赛以宣传路政依法行政为主旨，以宣传公路法律知识为内容，形成法制宣传与路政宣传的双向互动的良好局面。

7. 开展现场法律咨询活动。适时组织路政队员到各收费站出入口向过往司机和附近居民提供法律咨询，接受群众的合理化建议，促进法制工作提高到一个新的台阶。

在“五五”普法开展第四年的一个季度以来，我中队职工的法律意识和依法行政能力得到显著提高。推动了普法工作的顺利开展。

2009年4月7日