

最新建筑工地管理人员年终总结 合同管理人员年终总结(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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

建筑工地管理人员年终总结篇一

“守合同重信用”是企业生存发展之本，是企业立于不败之源，是开拓创新之基，是企业久战沙场而不销声匿迹的根本。在公司领导班子重视和带动下，坚持不懈地抓了《合同法》及相关法律法规的学好、宣传和培训工作。在全公司范围内形成了学好、用好《合同法》的局面，进一步规范和细化合同审查、管理、监督工作，维护了企业的正常经济秩序和企业利益。

今年以来的主要工作

(1) 加强学习宣传，提高合同管理人员的整体素质

为适应合同审查、管理、监督工作的高标准、严要求的工作性质，更好地为企业生产经营服务，我司组织合同管理人员全面、系统地学习了《广州企业管理有限公司合同管理制度》、及相关法律法规，强化合同管理人员职业素质教育和职业道德教育，严格规范合同审查工作人员行为，明确合同审查工作程序，依法履行合同审查工作职责，提升了合同管理战线的整体素质，为维护企业的正常经济秩序和企业利益奠定了基础。

(2) 细化合同管理，保证了成本效益年活动的全面、深入开展

按照《广州天懿企业管理有限公司合同管理制度》的要求，积极协助合同签订单位依法签订合同，严格审查合同，所有合同条款、签订手续和形式均由本部门管理，程序合法，杜绝了不完善和不合法的合同的出现，依法检查合同履行情况，协助合同承办人员处理合同中出现的各种问题，会同合同承办人员办理有关合同文书，建立合同档案，有效制止了不符合法律、行政法规规定的合同行为，并依法监督合同承办人员的工作职责履行情况，依法执行合同审查制度，有效地保证了企业成本效益的全面、深入开展，切实维护了企业的合法权益。

总的来看，今年我司合同管理工作基本达到了公司法律事务处的要求。但客观地讲，也存在一些问题。一是合同管理人员的素质和工作水平相对来说还有待提高。二是组织机构还有待完善。三是合同管理还需进一步细化。这些问题需要在来年的工作中加以解决、完善。

合同管-理-员工作总结 范文二：

在本一个合同期里，我自认为在工作上是努力的并且有成效的，因为在我的职责范围内——工具管理岗位上，我做到了合理的申购采购、整齐的库内管理、有序的领用发放、认真的监督使用、及时的记录财物——这也是我的必须做到的。

我加入爱利丰公司以来，负责工具（工具、配件、耗材等）管理工作，包括工具的申购或采购、库内的管理、相关领用发放、使用监督改进、财务账目记录，我们的工具数量及类型虽然不算多（总计约****种****类****件……），可是由于生产任务的急迫性与部分工人师傅的操作不够熟练等原因造成了工具损耗量较大，这就要求我在管理上做到预测使用需求，合理申购采购、保证安全库存，以备随时领用。我曾

经是一个塑料工艺技术员，从事工艺技术的工作经历使我养成了认真仔细的工作作风，这运用到了现在的工具管理上。在我负责的工具室里，可以看到的是整齐的工具摆放、明确的出入库记录、整洁的环境卫生……每天下班前的工具整理、即时的出入库登记、每天上班前的环境清洁是我每天的必修课。

作为工具管-理-员，我熟悉每一种工具的性能及操作方法，当工人师傅前来领用新的或以前没有使用过的工具时，我得向其介绍该工具的操作方法及注意事项；当我前往车间巡视工具的使用情况时，如有不合理的使用立刻指正，以提高工具的使用寿命。

作为工具管-理-员，与其他的物资管-理-员一样须保证账物一致。每月（不定期）我都进行库存盘点，并及时将相关财务账目进行核对结算，确保账物一致，到目前为止尚未出再账物不一致的现象。

以后我将着手完善工具管理制度，以使工具管理更好得为公司生产服务。

同管理工作是企业的一项重要管理内容，在市场经济日益发达的现代社会，企业的“重合同、守信用”已成为企业在市场竞争中不可或缺的重要标签。管理层已认识到企业信用的好坏直接关系到企业的发展潜力和未来，同时，对企业合同管理的好坏又是影响企业信用好坏的关键环节。因此加强对企业合同的工作的管理，已成为上下的共识。“重合同、守信用”已成为我企业不断鞭策自身持续改进的口号。

回顾20xx年度合同工作，我们发现在合同管理工作的规范化、信息化、标准化方面又迈上了新的台阶。

一、领导重视 认识到位

1、改变了以往对信用的淡薄观念，由财务部牵头组织各部门管理人员进行了合同法、税法及会计知识的培训。

2. 改变了以往对信用管理不明晰的状况，明确了合同管理由综合部统一管理，设专职专管员一名，财务、市场部兼职专管员各一名。

二、加强管理 制度到位

为使“守合同重信用”活动能够健康有序的进行，我们首先做到了组织健全，机构完善，分工明确，职责到位。我们设立了质量体系认证办公室，建立健全了各项规章制度，特别是我们还对照《合同法》的有关规定及时调整、修订适合本企业、本行业特点的合同管理制度。其次，从合同签订、评审、履行、验收、监督、归档，以及发生纠纷的处理等环节都按照《合同法》规定重新规范，使合同管理做到了有人负责、有据可查、有章可循，企业信用管理水平有了明显提高。

三、注重质量 履约到位

1、对新进厂员工签订劳动合同，规范了双方的权利与义务，并进行了劳动部门鉴定。

2、为更好地了解员工思想状况，搭起员工与公司间的桥梁□20xx年上半年我公司成立工会委员会，并与20xx年12月与公司签订了集体劳动合同。在涉及员工的集体权益时代表员工与公司协商解决。

3、在供应商供货方面，仍采用质量管理体系的标准区分大批量供货与偶尔购货，针对经常性的采购，意向供货方仍启用2015年度经质量体系评定合格的供应方，本年度对合格供方进行了评审，仍符合供方评价要求。对于不经常发生的.临时性采购，我公司由采购部门考察、咨询、联系，在综合各方面因素后形成书面合同工，报总经理签字，转交综合部，

综合部留存签字联并审核后给予盖章，在付款时转财务一份，财务针对合同的付款方式、期限及产生纠纷所采取的办法进行最后的审核通过后按合同要求予以付款。当年度除合格供方外，销售出合同签订xxx份，合同金额xxxxx万元。

4、客户主要为政府、事业单位，客户存在单一性和稳定性的特点。今年收入合同xxxx万元，实际收入为xxxx万元；明年收入会有更大增长，已与xxxxx万元的年度合同。

回首20xx年的合同管理工作，在各部门的配合下，取得了一定的成绩，但我们仍要看到，工作仍存在较大不足，对合同管理工作的培训仍要加强，合同管理制度需进一步完善。

展望未来，我们相信在上级领导的指导下，在全体员工的共同努力下，把企业的信用管理工作做得更好。

一年来，按照省局合同管理工作部署，围绕市局“1234”五年总体目标，“三步走”阶段性目标的要求，认真落实科学发展观，深入贯彻党的xx大精神，坚持监管与发展、服务、维权、执法的统一，树立“以人为本，争优创新”的管理理念，紧紧围绕强化职能、服务经济、信用建设、行政监管四个主题抓落实，合同监管工作取得了新成效。现将工作开展情况汇报如下：

一、扎实开展《四川省合同监督条例》立法调研，深入贯彻《合同法》，全面落实合同监管职能。根据省局的部署，我局组织相关职能科室深入基层工商所（队）、30余家企业、法制机构开展了“合同监督管理现状调查”、“企业合同订立、履约、纠纷调解情况调查”、“公用企业合同格式条款使用现状和问题”等一系列调研工作。召开了合同专管员、企业代表、法律工作者、消费者代表参加的座谈会，听取了多方面的意见和建议，并及时向省局报告了调研成果。通过广播、电视台、报刊、宣传栏、标语等多种形式宣传《合同法》，出动宣传车8台次巡回各县（区）宣传，印发宣传资

料8400余份。通过宣传一是积极争取各级党委、政府和相关职能部门的支持，主动与相关部门取得联系，相互沟通，为顺利开展合同行政管理工作打下坚实的基础；二是开展丰富多彩、形式多样的宣传活动，扩大普法面，提高社会、企业和民众的认知度，提高合同意识。

二、加强执法队伍建设，开展“合同监管六深入”活动，夯实合同管理工作基础。加强执法队伍建设，是全面加强合同监管的基础，是进一步完善市场秩序，制止各类合同违法行为，完成合同监管任务的需要。市局专门组织了“合同专管员”培训学习班三期，全局共有151人参加了培训。培训从合同监管职能着眼，分别讲解了合同欺诈、虚构主体及拍卖活动中串标等违法行为的主要表现形式，结合日常合同监管工作，理论联系实际，培训达到了预期目的和效果，为全面完成全年工作任务打下了坚实的基础。同时，我局把开展“合同监管六深入”活动列入重点工作，以合同监管“六个一”为载体，（农村工商所要力争查办一件涉农欺诈案件、审查一份涉农合同、调解一起涉农合同纠纷、帮扶一户涉农企业、到乡村宣讲一次法律知识、撰写一篇涉农调研文章）开展“合同监管六深入”活动，（合同监管要深入：企业、商场、市场、现场、社区、乡村）。各县（区）工商局制定了具体的工作方案，创建1个合同监管强基示范所，全面加强工商所合同监管职能，力争在3至5年内夯实合同管理基础。

三、充分发挥监管职能，打击合同欺诈违法行为，营造公平竞争的市场经济秩序。今年来，我局以营造诚实信用的经营环境，安全健康的消费环境为目标，开展了打击合同欺诈违法行为、促信用发展专项执法行动。并利用网络信息化平台的优势，及时发布近期所查办的典型合同案件。同时，严格按照“三坚持、两务必、一达到”的工作思路加大合同监管力度，“三坚持”就是坚持处罚和宣传教育结合的原则，坚持突出抓大放小强有力的原则，坚持不求数量、只讲质量，有案必结，办一批有影响、有震慑力的案件原则；“两务必”就是务必保证办案过程中的程序合法，务必保证办案人

员的廉洁高效；“一达到”就是争取达到在本年末锤炼出一支办大要案件、敢打大仗硬仗的、有素质、高水平的工商合同监管队伍。加大合同办案指导力度，在具体工作中，我们把日常监管与重点打击有效结合起来，以点带面，取得了较好的效果。全市共立案查处各类违法合同案件13件，违法金额22.6万元，罚没入库4.3万元，为企业和当事人挽回损失53万元。

四、推广涉农合同示范文本，实施订单农业工程，促进合同帮农工作纵深发展。在前几年合同帮扶的经验基础上，以提高农业订单签约率和履约率，促进农业发展、农民增收为目标，以实施涉农合同帮扶工程为载体，充分发挥合同行政指导和合同监管职能，帮扶一批涉农企业，制订规范一批订单合同文本，培育一批“守合同重信用”企业和农户，逐步使我市主要农产品购销基本实现农业订单模式。一是加强合同法律法规知识培训，组织涉农龙头企业和乡村干部学习《合同法》等法律法规，提高合同当事人依法签订“农业订单”的意识。二是培育涉农龙头企业，把全市农业产业化龙头企业作为培育的重点，指导农户通过组建专业合作组织和兴办农产品加工企业，改变农民一家一户面对市场的状况。三是加强“订单农业”合同订立、履行中发现的法律问题及时提供咨询服务，及时调解合同纠纷，保护农民合法权益。四是制定推广订单合同示范文本。市局统一制订了生猪、油菜籽、优质水稻等9个农产品订单合同示范文本，供涉农企业和农户免费下载和使用，指导涉农企业、农户使用示范文本，积极运用订单农业形式来规范发展经营，减少合同纠纷，帮助农民实现增产、增收和企业增效。全年，全市工商系统组织涉农合同管理培训5期，培训种养业大户531人次，各县（区）工商局确定定点帮扶涉农企业5家，建联系点（基地）8个，新农村维权点12个，典型示范村3个，培训订单示范户186户，指导签订农业订单合同2.3万份，培育“重合同守信用”涉农企业7家，培育“诚信”农户21户。

五、进一步规范抵押登记、拍卖备案等工作，为地方经济持

续、快速发展提供优质服务。加强对《物权法》等法律、法规和国家工商总局《动产抵押登记办法》的学习，熟练掌握《物权法》和抵押登记工作的基本知识以及工作技能。强化对拍卖企业的监管，加大对拍卖违法行为的查处力度，有效地维护拍卖市场秩序。

1、深入宣传《物权法》基本内容和法律知识，使企业、个体户以及农业生产经营者学会运用抵押形式进行融资，认真做好抵押登记档案管理工作，确保存档的登记资料完整和规范。目前，全市共办理抵押物登记71件，主债权金额23676.2万元。

2、严格按照国家工商总局、省局的有关规定加强对委托拍卖合同和拍卖师资格的审查和监管，对比较重要的物品拍卖、较大规模的拍卖活动坚持到现场进行监拍。全市共举办各种拍卖会56场（次），成交额7751.7万元。基本做到拍前审查备案、拍卖现场监拍、拍后及时备案，备案率达100%，现场监拍率达90%。

3、全市合同监管部门审查合同1332份，依法指导和规范合同当事人签约行为，大力推行合同示范文本，帮助调解合同纠纷98个次，化解了合同争议矛盾，提高合同履约率。

六、注重培育和引导，积极开展“守合同、重信用”评选活动，促进企业信用制度的建设。我局严格按照国家工商总局颁布的“守重”企业六条标准和《四川省重合同守信用企业认定评审暂行办法》的规定，严格标准、严格要求、及时引导、重点帮扶，所推荐、评审、命名的173户省、市、县级“守合同重信用企业”，合同管理较好、信誉高，经济效益较好。撤销了6家不合要求的“守重”企业。同时，通过“守重”企业的典型示范和带动作用，辖区内各企业继续深入开展“规范合同管理、树立诚信形象”的活动，各企业诚信经营，守法经营意识普遍提高。

七、加强对重合同守信用协会工作的指导，充分发挥协会的

桥梁纽带作用，为会员单位服好务。市重合同守信用协会牢固树立服务意识，积极开展理论研讨、法律法规培训等活动，积极探索与金融企业合作，帮助中小“守重”企业解决融资难等问题，为会员单位办实事，办好事，及时解决会员的具体困难，切实维护会员权益，把协会办成会员之家。

今年来，全市工商系统合同监管工作，注重发挥行政监管、行政规范、行政指导、行政调解等四大职能，完善合同审查、抵押登记、拍卖监管、示范文本等四项制度，构建打欺防骗、信用评定、合同帮扶、失信惩戒等四大机制，合同监管工作取得了一些成绩。与此同时，我们也清醒地看到存在的不足和差距：一是工作开展不平衡。受各种因素影响，各单位还存在合同管理工作力度、成效等方面的差距；二是创新能力有待进一步增强。有的单位贯彻落实上级部署动作偏慢，创新性不强，亮点特色不够突出，工作相对平淡，效果不太理想。三是充分运用现有的法律手段查办合同欺诈案件的能力有待进一步强化，合同行为日常监管力度需要进一步增强，霸王条款的现象在一些地方还比较突出；四是合同监管队伍素质还有待进一步提高。这些都需要我们在今后的工作中加倍努力，不断改进。紧紧围绕“三个一方”，充分发挥工商职能，严厉打击合同欺诈行为；大力支持订单农业发展；认真做好动产抵押物登记；积极开展合同争议行政调解；继续深入开展“守合同重信用”活动；加大合同示范文本的推广力度；加强拍卖市场的监管力度；力争合同监管工作再上一个新台阶。

建筑工地管理人员年终总结篇二

一、品牌建设

物管中心始终把提高物业管理服务的质量作为中心运行的首选目标，坚持总公司“敬业报校，诚信服务，保障有力，追求卓越”的宗旨。今年年初开始，中心便着手打造物管中

心“第一时间，第一服务”的品牌效应，提高物管中心的运作效率和竞争力。

(一) 贯彻iso质量管理体系

物管中心始终贯彻iso9000质量管理体系，贯彻总公司“质量年”的要求，坚持每月1-2次物业质量交叉检查，通报，实施改进的工作，制定并实施了《优质服务方案》、《平安红五月服务方案》。另外还按照iso质量管理要求，对管理体系文件进行了部分修改。

(二) 形成以客户满意为中心的质量体系

1、积极与各教学楼、办公楼办公单位联系，做好日常物业管理工作以及其他各项临时交代的突击任务，保障了各大楼、办公楼正常的教学、办公秩序。如协助教务处做好学生各项考试工作以及全国英语四六级等级考试工作，配合国资处和研究生部对明德楼五、六楼教室的1000套桌椅的搬运工作，配合学校职能部门举行茅以升基金颁奖大会、迎新场地、红歌会场布置及周边环境布置工作等。

2、遇到紧急重要情况，及时张贴温馨提示，坚持在家属区及时张贴板报、黑板报；如元旦、春节、劳动节等专题板报及抗击甲流黑板报等。

3、举办“13月18日后勤总公司物业客服联系接待日”活动，发放“交大物业安全优质服务卡”，广泛征求家属区业主对物业服务意见建议；张贴服务联系电话，方便大家在第一时间联系物管中心进行相关事宜的处理，力争让全校师生员工满意放心。

二、内部日常管理工作

(一) 人员素质方面

为了提高物管中心的运作效率和核心竞争力，今年年初，物管中心便制定了一系列培训计划，积极开展各项知识培训，努力提高员工的综合素质和服务质量。培训分为两大类，一是普通员工的培训，二是管理干部的培训。员工培训包括：利用每周各部门的早会，分别对员工进行素质、礼仪、技能及质量要求进行培训，培训内容主要包括企业文化培训，专业技术培训等；对管理干部的培训则主要围绕新版的《__市物业管理条例》以及新版的GB/T19001--__质量管理体系展开。通过培训，提高了员工的综合素质，改善了员工的工作态度，激发员工团结合作，大大提高了服务质量。

(二)保安方面

__年，在总公司领导的正确领导下，保安部全体队员坚持为学校正常的教学科研秩序和广大师生员工生命财产安全服务为宗旨，加强对学校园区进行综合治理，利用各种宣传教育手段、现有的物业管理条例、总公司内部保卫工作条例及物权法，充分发挥了保安的“人防、技防、群防”的有利条件，全面维护了校区内的人、车、物的安全，具体工作1、根据总公司提出的“安全、质量、发展”的思路为切入点，结合保安部具体工作为实际重点，加强对校区的人、车、物管理。

2、制定门岗管理制度，来人来访、物品出入登记，车辆实行“一车一杆一证”的放行制度。

3、加强整个区域的巡逻范围，白天队员实行交叉巡逻，不定时对各区域设岗布控。晚上实行分时间段进行巡逻，以季节变化为准。队员分批进行巡逻，做到防患于未然。

4、加强对校区内所有消防设施设备的安全检查。做到“预防为主，防消结合，隐患险于明火，责任重于泰山”的高度责任感。

(三)保洁及环境卫生方面

1、始终按照iso质量管理体系要求，坚持以《清扫质量检查月报表》逐项对各责任区进行了严格考核，基本上完成了总公司交给的各项任务。

2、严格执行清洁工作规程，全天候清扫各教学大楼、办公大楼、卫生间、走廊等；全天候清擦垃圾箱、扶手、门等，及时清理垃圾，为广大师生员工创造了一个干净、舒适的生活、办公环境。

3、对家属区主干道及家属区楼前后影响住户的树木进行了适当修枝，对绿地杂草，按每个清洁工以责任区的形式分片包干负责。

(四)维修方面

1、在公共设施、设备的管理方面，制定了完备的维护、保养计划和应急方案，及时定期对各种设施进行保养、检查，做到日常检查有登记、小型维护有记录，发现问题及时维修，及时处理，做好电梯、消防设备的维保工作。

2、利用假期配合维修部门对第二教学楼各楼层爆裂地板砖约1000多平方米的地板砖进行了维修、更换。

3、部分家属楼房顶漏水、自来水管锈坏，许多住户水电气方面问题的出现，使维修任务重，难度大，物管中心积极与住户进行协调，配合能源中心、工程队，使能源中心、工程队对家属区水电气、土木的维修工作得以顺利进行。

4、为节约经费，对于一些损坏程度较低的设施设备自行进行维护，修缮，如维修第一、四教学楼的桌椅200多套，门窗100多扇。

建筑工地管理人员年终总结篇三

近几年来，在组织部和教育局党工委组织处的正确领导下，我校高度重视干部人事档案工作，坚持档案工作为干部管理服务、为经济社会发展服务的指导思想，立足于抓基础、抓制度、抓队伍、抓管理，不断完善干部档案工作内在质量，学校的干部人事档案工作始终保持了良好的工作格局。我们以档案达标复查工作为契机，实行目标管理，尽力抓好案卷质量，逐步实施信息化管理，使档案工作适应现代化、规范化的要求，并充分利用、发挥干部人事档案在人事管理、队伍建设方面特有的作用，使档案更好地为教育服务。近年来，我校档案管理的硬件设施有了长足的进步，我们力争在新条件、新形势下，使档案工作跃上新的台阶。现将近几年来我校干部人事档案目标管理工作的有关情况总结如下。

一、基本情况

我校配备1名兼职干部档案管理人员，管理在职干部人事档案96卷，退休干部档案60份，代管原校办厂职工档案18卷，死亡档案17份。在档案管理工作中，我们始终把档案管理工作作为干部人事管理工作的重要组成部分，注重抓基础、抓制度、抓管理、抓队伍，严格按照目标管理要求，立足于巩固基础，不断完善干部档案内在质量。工作中我们主要采取了以下几项措施：

1、严格目标管理标准，提高管理水平。近几年来，我们一直把严格工作标准作为档案管理工作的重点来抓，严格按照目标管理标准，在档案材料的收集、鉴别、归档整理上狠下功夫。

一是狠抓了归档材料的日常收集和鉴别工作，加强档案内容建设。建立健全干部档案材料收集网络，根据材料形成规律和特点采取定时收集、定向收集、跟踪收集、补充收集等方

法，确保归档材料及时收集归档。对收集上来的干部档案材料，严把鉴别关，达到了干部档案能历史地、全面地、准确地反映干部全貌的要求。

二是强化了干部档案的整理工作。在整理中，严把分类关，做到了分类准确、排列有序、层次清楚。在登记目录方面，采用微机打印目录，统一规格，使档案更加规范、美观。

三是认真抓好干部档案的审核工作。根据上级组织部门要求，学校办公室抽调3名政治素质高的党员同志对档案进行审核整理，重点审核干部“三龄一历”及档案材料的完善情况，并对缺少的档案材料进行详细记录，要求限期补充收集，使干部档案更加齐全完整。

2、加强制度建设，强化宏观指导。我们坚持从制度建设入手，发挥协调和指导职能，有效地促进了我校干部档案工作的平衡发展。

一是不断完善各项规章制度。根据《干部档案工作条例》，结合工作实际，进一步健全完善了七种制度，具体如：《管理制度》、《利用制度》、《收集补充制度》、《鉴别整理制度》、《转递制度》、《安全保密制度》、《检查核对统计制度》和《干部人事档案管理人员守则》等制度规定，严格按制度办事，由于我们严格执行制度，没有发生任何失密和丢失档案现象。

二是完善了检查制度。近几年来，我们严格标准，坚持每年对学校干部人事档案管理工作进行一次检查，及时把零散的材料归档，从而保证学校所有干部档案无一丢失，有效地推动了我校干部人事档案管理工作的开展。

三是实行了目标管理制度。每学年初，部门在制定工作计划时，都把干部档案工作作为一项重要工作列入其中，从而明确本年度干部档案工作的任务、目标、措施等，真正使干部

档案管理工作落到了实处。

3、加强信息化建设，提高现代化管理水平。为使干部档案更好地为干部工作服务，近几年来，我校不断加强对干部档案管理工作的基础设施的建设和维护，不断改善干部人事档案管理条件，为促进学校干部管理工作的规范化、信息化建设，学校管档人员利用教育局人事处的教职工信息管理系统软件把较为系统的干部档案信息全部录入信息系统，其中包含基本情况、工作情况、职务职称、受教育情况、奖惩考核、社会关系和履历等干部信息。首先由干部本人录入，然后管档人员再与他本人原始档案认真核对，确保档案信息准确无误，实现了干部日常管理工作的规范化和信息化，大大提高了工作效率。

二、存在问题及下一步工作打算

近几年来，在组织部和教育局党工委组织处的正确领导下，我校干部人事档案管理工作能规范有序地进行管理，但与上级要求还有一定差距。通过对档案的整理审核，依旧发现问题的存在，那说明我们的工作还不够严谨，存在一定的漏洞，今后的工作，我们还需更细心，更规范，特别是对新进人员的档案应及时审核，发现材料缺少可及时追回。面对新形势新任务的要求，我校下一步打算就是要在干部人事档案的信息化管理上下功夫，完善所有人员的相关信息，并认真对信息逐项复核，使干部人事档案的信息化管理更精确、到位、规范、科学。并不断提升档案人员的信息化管理的能力和技术水平。

迎接检查的过程，也是我们不断学习，不断发现自身不足，不断改进，不断提高水平的过程。我们将以这次干部档案复查为契机，认真查找工作中的不足和薄弱环节，虚心学习，不断进取。不断加强对管档人员的业务培训，不断提高档案管理工作的信息化、现代化程度，力争在较短时间内达到干部人事档案管理的较高水平，使档案更好地为教育服务。

建筑工地管理人员年终总结篇四

一、2011年国内经济形势分析

2、超市业发展形势。综观2011年的超市业发展出现四个特点

二、2011年公司各项数据分析

三、2011年公司主要工作业绩

（一）加快门店拓展，抢占市场先机

（二）加大门店整改，挖掘发展潜力

篇二：超市主管工作总结

篇三：超市值班经理总结

现将自己的工作总结如下：

一、市场大厦工作阶段

二、超市工作阶段

三、人员管理培训工作

四、专业知识的学习与市场把控能力的提高

篇四：超市经理年终个人工作总结

现将自己200x的工作总结如下：

一、xx市场大厦工作阶段

二、xx超市工作阶段

三、人员管理培训工作

一、在日常工作中学习，不断提高自己的业务水平

二、做好了员工的管理、指导工作

(1)、专业能力

(2)、管理能力

(3)、沟通能力

(4)、培养下属的能力

作为一个领班，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

建筑工地管理人员年终总结篇五

x年上半年在各级领导和全体员工的共同努力下，突破性的完成了上半年集团公司下达的工作任务。一至六月份综合车间

维修台次3021。定点客户维修台次1265。现金客户维修台次1239。保险客户维修台次511。领用配件金额4166656.59元、工时金额1260013元、合计金额5426669.59元、月平均销售额904444.93元。成绩中包含着各级领导的智慧和每为员工的辛勤汗水，在原有体制的生产基础上公司领导年后决定将公司的各项管理工作提升到一个新的高度。就车间方面做了以下几个方面：

第一：规范公司各项管理制度，统一执行标准，我们不仅要在制度上完善和加控，还加强了对制度执行期间的管理，对执行中出现的问题进行及时发现、及时解决，确保制度执行的有效性。

第二：加强培训工作，提高员工的整体素质。一流的企业需要一流的人才。要成为地区领先、管理先进的公司，就必须有一支素质较高、结构合理、技术过硬的人才队伍。公司在全面落实集团人力资源发展规定的基础上，把合适的人才用在合适的岗位上。制定出了科学的培训机制，激发员工的学习动力。将培训作为一种奖励办法，奖励对公司有突出贡献的员工和业务骨干。

第三：控制车间生产安全及卫生。为了提高车间的生产安全和清洁状况，在三月中旬开展了5s管理，对维修电缆、插销、举升机、烤漆房、消防器材等一系列的维修设备和安全器材进行了维护。并划分了具体的摆放位置、责任班组或个人。原来每月大扫除变成了每周五下午彻底清扫，清扫部位由原来的地面和窗台增添到车间悬挂的条幅、示板、玻璃、货架。及时的配备了摆放零件的拖车、垃圾箱，维修过程中强调班组在维修过程中四不落地。使车间的维修状况和规范的操作流程得到相应的提高。

第四x[]提高员工在维修过程中的的服务意识。为了让班组找到维修过程中与客户期望值的差距，今年三月份增添了客户回访制度，通过每周一的班组会议使上周的回访情况得到良

性的闭环。通过这种方法班组在实践中找到了差距，做工的认真程度和服务意识都在原来的基础上得到了提高，员工自身的工作习惯与公司的要求缩小了，客户的休息室得到了改变、功夫不负有心人，在全体的努力下客户满意度真正得到迅速的提升。

虽然上半年的销售额我们超额的完成了任务，但细分客户群体和毛利润的情况来看，我们现金客户和定点客户的维修台次和远远超过了保险客户，但实际的毛利润保险车辆占销售金额近百分之四十。定点客户和现金客户各站百分之三十左右。通过这种数据分析我个人认为在下半年的工作开展中应该在稳步发展保险客户的同时，加大现金客户和定点客户的巩固。在维修车型上突出我站的特色、树立综合车间主打车型。作出自己卓越的品牌！

在下半年生产管理方面一定按照公司的各项规章制度认真执行，高举公司发展理念、坚守公司发展思路、增强服务意识、团结协同各部门努力完成下半年指标，使车间的各项工作做的更好！

建筑工地管理人员年终总结篇六

一、以提升服务品质为核心，加强服务品质。在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

1、编写操作规程，提升服务质量根据餐饮部各个部门的实际运作状况，统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量、宴会一、以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设 餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，2015年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：1、编写操作规程，提升服务质量根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量 宴会服务部

是酒店的品牌项目，为了进一步的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题、良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4-5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率。本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

二、组织服务技能竞赛，展示餐饮服务技能，为了餐饮服务技能知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

三、开展各级员工培训，提升员工综合素质。

1、拓展管理思路，开阔行业视野

各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升（有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间），管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理-员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

2、培养员工服务意识，提高员工综合素质

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平

为了提高贵宾房的服务接待能力，开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》，以案例分析、演示的形式对服务接待中出现的问题进行分析说明，并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示，提升了贵宾房的服务质量。

4、调整学员转型心态，快速容入餐饮团队

实习生作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团

队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三场《如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

、结合工作实际，开发实用课程

5培训的目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。7月份，根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

四、存在的问题和不足

本年度的工作虽然按计划完成了，但在完成的质量上还做得不够，就部门运作和培训工作来看，主要表现在以下几方面：

1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的.向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

3、课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使受训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

五、2011年工作打算

2011年是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

1、优化婚宴服务流程，再次提升服务品质 将对2015年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素（对背景音乐进行调整），对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

2、提升研讨会质量，建立良好的沟通平台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会内容。提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

3、建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况。

4、以贵宾房为平台，制造服务亮点，树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪

酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

5、协助餐饮部经理，共同促进出品质量

出品是餐饮管理的核心，2015年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作，共同促进出品质量。

6、调整培训方向，创建学习型团队

2015年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店星级升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

7、优化培训课程，提升管理水平.

8、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养.积极配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。2015年度工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。新年新希望，希望来年在工作中能得到领导更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力！

时光飞逝，转眼间又到了年末。回顾即将过去的一年，是酒店业竞争和自带酒水物价攀升各方面影响严峻的一年。不过在酒店领导及员工共同努力下，由总经理室设定部门自行制定的每月指标都能顺利完成。这也是跟大家的辛勤汗水和工作中所受的委屈密不可分的。但是付出和回报都是相等的。

今年餐厅在经理的带领下，全员以经理提出的“三个围绕”“三个集中”而努力。围绕年初制定的“目标指标，服务效率，基础管理”集中奖罚制度，加强考核力度，以餐中服务为重点考核。对奖励措施以销售数量质量最高的为当月销售之星荣升光荣榜并有经济奖励激发大家销售潜能。今年在忙时管理人员也相互分工，有重要客人直接协助服务，并做好客史档案的收集。加强信息沟通和共享。厨房在出新产品时我们利用班会培训新菜的介绍使服务时更加娴熟。相比往年今年客情不是很稳定，总是忽忙忽淡，政务接待也在减少，很多都为散客和一些新的客户群体，自带酒水率达到90%左右。就在这种情况下每月还能超额完成指标。虽然如此，我们仍不能放松，对待每一档客人都要做到“人人都是宣传员，推销员”提高酒店平品牌效应及增加营业额。

今年虽然成绩可喜，但工作中仍存在不足之处。忙时大家都能紧张有序，空时大家精神有松懈，立岗时间不及时并谈天说地，在这方面我也要加强“以身作则”对客服务时一些菜肴必须物品不能及时跟上，菜上齐会站在门口或出包厢洗东西，导致服务脱节，服务被动，一旦被考核班会通报问题，举一反三。

明年我们要往以下几个方面努力！

1做好走动式管理，规范服务。

2对特色菜加强服务时的介绍，软饮料销售不放松。

3加强安全意识，操作安全。

4 对客户服务做到敬语多一点微笑多一点计较少一点。

5加强考核工作，以餐中服务为侧重点。

建筑工地管理人员年终总结篇七

又到一年岁末时□xx项目部进场至今已有一年有余，而我也伴随着项目部的成长走过了工作的又一年。回首20xx年，这一年是紧张的一年，也是充实的一年。这一年我完成了从一个刚毕业的学生到一个路桥工作者的转变，通过一年的学习与实践，我在专业技术及施工管理上都有了很大的提升。

在经过一年的施工实践，我对施工管理有了自己的认识，结合实际情况，对施工管理做如下总结：

1、按照施工生产计划要求，对每月完成的工程量做出分解，在月初向队伍下达生产任务。组织施工队各班组负责人召开会议，分析该月生产生产中可能遇到的问题(考虑工、料、机等方面的因素)，及早采取有效的措施以保证施工任务的顺利完成。

2、坚持每周召开一次生产例会。总结本周工作完成情况，分析出现的问题。安排下周的工作任务。对施工计划做必要优化，保证月生产任务的完成。

4、规范施工程序。首先组织施工队及各班组负责人召开会议，明确每道工序的正确施工程序及报检程序，强调各施工工序的质量控制要点，针对性地制定相应的处罚条例。同时对参与一线施工的工人进行安全技术交底，从根源上杜绝施工不规范的问题。

5、加强针对队伍的经营活动分析，阶段性地对队伍在该段时间内发生的费用，其中包括人工，材料以及其他费用的统计，

人工的统计将按照日常施工中施工队的实际出勤人数结合每月监督工资发放来取得数据;材料分析将建立材料台帐，记录施工中各种材料的计划量，到场量，结合其所完成的工程量进行材料节超分析。其他费用将通过审核施工队资金借用情况来获得。对于资金借用我们将严格审查，借款前由施工队负责人提交资金使用计划以及从上次借款到本次借款期间发生费用的票据凭证。通过上述三方面的统计计算施工队发生的总费用，结合其完成工程量核算其成本，分析其盈亏。

6、建立奖罚制度，提高管理力度。在明确各项规章制度及处罚条例的情况下，对违反规定的行为视情节轻重给予批评教育，罚款至清退相关人员的处罚。对积极配合项目施工，保证质量的前提下超额完成生产任务的情况报请项目领导对其进行奖励。

7、抓好安全文明施工。安全无小事，在日常的施工管理中不断加强工人的安全意识，培养安全习惯。对于存在安全隐患的部位发现后及时下发书面通知限期整改。安全工作要责任到人，避免相互推脱、扯皮的现象。

8、阶段性地对自身工作进行总结。总结一段时间内工作的得失，提出下一步工作的重点与目标。

管理最主要的是落实，要通过管理确实提高工程质量、规范施工程序、加快施工进度。回顾20xx年的工作，在落实管理方面确实存在着很大的欠缺，导致了预制场施工队施工随意性较大，多次出现不通知、不报检私自施工的情况。在以后的工作中将以落实管理作为工作重点，明确管理制度，规范施工程序。严格要求，杜绝此类市事件再次发生。真正做到“热情服务，同步指导，严格管理”确实履行好自己的职责。

建筑工地管理人员年终总结篇八

我从20xx年9月到深业大厦任职，到200x年6月调到福星，历时xxxx月。从摸索到熟悉，从茫然到自信，在我前进的每一步，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了多数业主、租户的谅解与支持。如果说这xxxx月的工作还有一些可取之处的话，那决不是因为我个人有多大的能力，而应归功于我们有一支高素质的专业队伍，有一群有热情、肯奉献的物业管理人。作这个小结的目的，也决不是给自己涂脂抹粉，而是希望能达到两个目的：其一，冷静回顾一下这段时间的工作得失，总结经验，吸取教训；其二，以自己的'这段经历为案例，为公司今后锻炼、培养人才提供参考。

我这xxxx月的工作，基本可分为三个阶段。

第一阶段，摸索阶段。从20xx年9月初到11月底。这一阶段的工作，一方面是尽快掌握物业管理的基础知识，掌握大厦的基本情况，另一方面确保大厦各项工作的正常进行。由于交接时间较短，很多事情只能边干边学习，在此期间，管理处的日常工作主要靠的是公司一整套管理制度，靠的是管理人员的高度自觉。这一时期的工作，在大的事件处理上能积极向领导汇报，迅速采取措施，未出现严重错误，但在工作细节上还存在不少问题，好在有领导和同事及时指出并补救，均未产生严重后果。

第二阶段，尝试阶段。从20xx年12月到3月底。这一阶段的工作，除继续学习，维持大厦的正常运转外，开始将自己的一些管理理念融入进去，给大厦的管理加入一些个性化的色彩。主要完成的工作有：

- 1、改善员工工作、生活环境；设立探亲房，清理大厦6楼平台；

- 2、与员工一起过冬至、吃年夜饭，做好节日安排，特别是安排好保安的春节生活；
- 3、举办高尔夫之旅和羊年贺词征集活动；
- 4、布置建立员工档案、业主档案、合同档案，对合同的执行情况进行跟踪；
- 5、强调管理上要有痕迹，异常情况一定要有文字记录，要封闭；
- 6、调整员工工作安排，强调租赁、收款、合同管理工作；
- 7、处理好与分公司资产部的关系，争取对方的谅解与支持。

其中，第1项，设立探亲房对于保安的影响较大，工作热情有明显提高；清理6楼平台也彻底解决了保安宿舍外的脏乱差现象，基本解决了保安晾衣问题。第2项体现了公司对员工实实在在的关怀，但只侧重物质上的安排，忽略了业余文化生活的安排。第3项，因时间关系，高尔夫之旅准备不够充分，显得冉喜执佟5？项合同跟踪，主要是了解合同执行情况，对过期合同进行补签，对未执行条款补充说明。第5项主要改变管理上的无报告、无记录现象。第6项分工后，收款工作有明显改进，租赁工作也开展得更好。第7项与分公司资产部坦诚相待，及时沟通，清理了一些引起矛盾的地方，如管理用房出租问题、占用租赁房问题，得到了对方的谅解与支持。这一时期的工作，主要思路是多接触问题，多处理问题，因此出错的机会也更多，但一般都能及时调整过来。大胆尝试对于自身业务能力的提高十分有帮助。

第三阶段，推动阶段。从20xx年4月初到5月底。这一阶段的工作，主要是推动员工按公司及管理处的计划、安排，完成各项工作。重点抓的工作有：

1、防非典工作；

2、微笑活动；

3、外墙立面广告位出租；

4、窗户维修、卫生间更换木门、楼道粉刷；

5、坠物砸车及索赔。其中，第1项包含的事情较多，涉及面广，基本能按公司布置落实各项防范措施，并结合大厦实际有所补充，各方反应良好，但有的工作还存在一些瑕疵，如电梯间的提示不够美观。第2项工作也在按计划开展，取得了一定效果，尚有较大提升空间。第3项工作给管理处带来了不少收益；第4项，窗户维修基本完成，卫生间更换木门、楼道粉刷正在进行，客户反应良好。第5项，对我们的处理客户很满意，但事后未按九千填写事故报告，且未作错误提醒，经公司领导指出后纠正。这一时期的工作，总的来说比较明晰，与同事的协调配合也较好，工作效率较高，但考虑问题时有时还不够全面，需要改进的地方还很多。

经过这xxxx月的工作，掌握了物业管理的一些基础知识，熟悉了基层管理 workflows，基本形成了自己的一套工作方式，也对公司理念有了更深的认识。我在工作中越来越感受到，以诚待人，以诚处事，从短期看也许会给自己带来一些困扰，但从长远看其效果是显而易见的。无论是对公司领导、对同事还是对业主，诚实本身就是最大的尊重，才能得到真正的理解与支持，很多看起来很困难的事也因此迎刃而解。与分公司资产部的交往就是如此，以前大家觉得对方很难缠，总是怀疑这怀疑那，盯得特别死，后来我们以诚相待，对方反而在很多地方照顾到管理处的利益，相互之间合作良好。今后，由于业主本身所具备的高素质，随着他们对物业管理工了解程度的加深和关注度的提高，必然要求提高管理上的透明度，使物业管理行为更加规范。因此。诚信决不仅仅是一个口号，而将成为企业生存的前提。

这xxxx月的工作，也暴露了自身存在的一些问题，如在设备管理上还比较薄弱，还应拿出更多的时间与客户、与员工沟通，有待在今后的工作中予以改进。同时，希望能有机会全面、系统地学习、掌握物业管理知识，提高自己的专业水平。决心在新的岗位上，投入更多的时间、更大的热情，完成公司布置的各项工作，不辜负公司领导的期望。