

码头年终总结(实用5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么，我们该怎么写总结呢？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。

码头年终总结篇一

今年以来，在区委、区政府的正确领导下，我办围绕“干在实处，务求实效”的新目标，主动确立“争创最简流程、最短时限、最优环境”的服务追求，致力培树“担当至真、服务至优”的品牌服务意识，聚力难点，聚焦痛点，以重大项目审批提速提效服务为突破口，进一步强化政务服务建设，打造优良营商环境，为推进“两聚一高”，建设“强富美高”新海陵提供有力保障。

“网上批、快递送、不见面”审批新模式，逐步解决网上政务服务门户不统一、政务服务数据难共享、服务事项无法通办等问题，让办事企业和群众少跑腿。

2、相对集中行政许可权改革，优化服务环境。为解决审批时间长和盖章多、收费多、中介多、材料多等“一长四多”突出问题，区政务办会同区编办启动了相对集中行政许可权改革前期工作。按照“一窗受理、合并审查、集约审批、一站办结”的审批模式，对改革涉及到的审批部门行政审批事项进行了梳理和分类，提出了设立区行政审批局的初步方案。

3、“两证”办理搭建新平台，焕发市场活力。年初，下发《关于明确处理全区工业企业“两证”不全遗留问题相关事项的通知》，明确了“现场办公、集中会商、分类审核、挂图作战、限期办结”的工作思路。政府办、经信委、政务服务办牵头国土、规划、环保、安监、住建、消防等部门组成工作班子，分期分批对各镇（街道、园区）工业企业“两

证”遗留问题进行“会诊”，提出推进方案。目前，全区已有20多家企业顺利办理了产权证。

1、靠前靠实，走进园区前移服务。今年以来，区政务办先后会同市政务办走进海陵工业园区、罡杨镇为重点项目提供现场会办，帮助协调解决审批难题。对项目涉及的土地规划、施工许可、环保验收、工程竣工验收等审批手续逐一对接沟通，对审批所需准备资料进行面对面指导。

2、聚焦难点，精准服务重大项目。根据重大项目代办工作需要，举全中心之力，全方位、立体式、保姆式跟踪服务重大项目，为项目建设消痛点、疏堵点、排难点，“包办墙外事，帮办墙内事”。上半年，先后为民慧钢铁、海华机械、乐叶光伏、东沪科技等重大项目提供了代办、帮办服务，解决审批难题20多个。

3、政府采购工作规范，凸显公信公正。一是采管分离，相互制约。二是科学操作，严格把关。在采购活动中，严格把握五个关口，即“项目委托关”“采购文件编制关”“信息公告关”“开标评标关”“质疑关”。上半年，中心共组织各类项目进场交易30场次，采购预算近318.53万元，实际采购258.32万元，节约资金60.21万元，节约率18.9%，有效地降低了财政支出，最大限度地发挥了资金使用效益。

4、强化作风建设，保证品牌新发展。通过多种形式，对窗口服务和办事过程实行全程监管。严格执行工作人员和服务窗口的月度考核制度。以“x学x做”、“大走访”为契机，深入开展廉政教育活动，形成务实高效氛围。今年以来，开展一把手上廉政党课2次，观看警示教育片3部，谈心谈话5次、党纪党规知识测试1次，作风效能警示教育大会2次，道德讲堂2次，廉政文化建设月系列活动1次、专项检查5次。

一是配合市、区政府打造纵横全覆盖、服务全渠道的政务服务“一张网”，线上线下融合高效平台。

二是继续做好事项承接清理、流程最优化工作。

三是按照省市部署，积极筹建行政审批局，加快实现“一枚印章管审批”。

不见面”清单内容。二是创新服务理念，聚焦富民、创业短板，优化服务举措，持续开展党员干部走进镇街（园区）服务重大项目活动，畅通“绿色通道”，争创“双快服务”品牌新亮点。三是充分发挥党员干部示范带头作用，扎实开展志愿服务活动，定期开展“大走访大落实”活动，解决实际问题。

主动服务，明确专人负责“两证”全程办理；加强指导，因企定策，衔接管理归口部门服务；强化联动，结合帮办包办，推进各部门前置服务；紧密合作，相互协调，提高整体办理效率。

码头年终总结篇二

随着酒店新标准的实施，我们酒店的未来将任重而道远，虽然我们经历了将近四年的实践与探索并取得了部分成功经验，但是我们必须时刻保持清醒的头脑，意识到郟城市场的局限性，消费群体进一步分化和影响部分消费群体做回头客的各方面内部因素，以及同行业不断涌现和激烈竞争带来的影响。所以，我们要针对上半年存在的问题不断地加强提高管理水平、服务水平和人员素质。针对下半年的工作特制定计划如下：

一、继续加强员工的业务技能培训，提高员工的综合素质

餐饮部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能经受得住考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工

对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，下半年计划每月根据员工接受业务的进度和新老员工的情况进行必要的分层次培训，培训方式仍主要是偏向授课与现场模拟，并督导其在工作中学而用之。同时在每个月底向酒店质检部上交下一月的培训计划，方便酒店质检部及时给予监督指导。

二、进一步加强吧台餐饮预订的灵活性以及包厢服务员的酒水推介意识和技巧，提高酒水销售水平，从而多方面提高酒店的经济效益。

三、加强员工思想教育。利用一切机会不断地向员工灌输顾客就是上帝的理念；同时激励员工发扬团结互助的精神，增强员工的凝聚力，树立集体荣辱观。

四、继续做好“节能降耗”工作

- 1、严抓日常消耗品的节约。如餐巾纸、牙签、布草、餐具等。
- 2、降低设备运行的消耗。如空调合理开启及时关闭等。
- 3、杜绝马桶长流水、长明灯等。

五、突出以人为本的管理理念，保持与员工沟通交流的习惯，以增近彼此的了解，便于工作的开展。计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，保证沟通程序的畅通，根据员工提出合理性的要求，管理人员时刻将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，为员工排忧解难。如果解决不了的及时上报酒店领导寻求帮助。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视，从而人人能有个好心情，这样更有助于更好地服务于顾客。

六、继续做好部门内部的质检工作

每日质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、卫生纪律、餐中服务细节、宿舍纪律卫生等方面的巡检。定期报请酒店质检部来本门监督指导工作，并主动汇报部门质检情况，从而不断提高本门质检水准。

七、增强监督机制和竞争机制，逐步改观个别管理人员执行力不强的局面。

20xx年下半年是新的征程，新的起点。我决心一如既往地视酒店的发展为己任、视部门的发展为己任、视员工的发展为己任、视自己的发展为己任。我坚信在酒店领导的带领下，全体员工团结一心，努力工作，我们酒店的生意会越来越红火，酒店的明天也会更加辉煌！

码头年终总结篇三

一、以开展和谐企业活动为切入点，通过劳动竞赛、提合理化建议等活动，帮助企业共度难关，达到企业增效、职工增收、互利“双赢”、社会稳定的目的。

二、组织开展丰富多彩的职工文体活动，进一步增强企业的凝聚力。

三、学习贯彻落实全总-大会议精神，提高自身素质，为推动企业发展、促进社会和谐作工献。

四、圆满完成区委办、区府办下达的基层工会组建任务。

五、深入开展企业工会活力“6+1”活动，进一步规范基层企业工会建设。

六、认真组织学习《劳动合同法实施细则》，继续抓好《劳动合同法》的贯彻落实，切实维护职工群众的合法权益。

七、服务、指导、帮助街道工会中层组织建设，规范各中层机构的各项制度和工作程序，提高中层机构的活力。

作为学校的一名骨干教师，在欣喜之余也感到了自己身上多了一份沉甸甸的责任。在这新的一年，我决心更加严格的要求自己，起好骨干教师的带头作用，以课改为中心，以科研为导向，注重课堂常规教学，在学习中成长，在反思中进步。

计划一：

(一) 预期目标

1、要不断的提高自己在教育教学方面的能力，积极的参加学校的各种竞赛和教研活动，不断的磨练自己。

2、不断的提高自己的科研能力，平时多读一些有关自己学科的最新前沿资料，注意收集，注意积累。用新课标的理念不断的充实自己。

3、加强和结对教师的交流和切磋，发挥骨干教师的带头引领作用，注重培养学生各方面的能力。

(二) 现状分析

在教学方面积累了一些经验，但离要求还有一定的距离。需要不断的加强学习充实自己，使自己的业务水平有更大的提高。

(三) 具体措施

1、在本学期里阅读教育理论的书籍，并写好读后感。

2、积极开展与本学科教师的手拉手活动，要有实效，积极进行研讨及反思，共同进步。

- 3、平日要多进行互相听课活动，交流思想，相互学习，共同进步。
- 4、在教学中，做到“三反思”：即实践前的反思，实践中的反思，实践后的反思。
- 5、在课堂中改变传统的教学方式，根据学生实际情况，创新一些适合学生的活动，转变学生的学习方式，使学生会学、乐学。
- 7、采用多种形式进行教育理论和新课标学习，以学导行，以学促教，以学提升个人素质。
- 8、应用信息技术辅助课堂教学。要灵活、合理使用网上下载课件，吸引学生的注意力，激发学生的学习兴趣，使学生乐学。恰如其分的使用这种图文并茂的形式，有效地激发学生的学习兴趣，使生产生强烈的学习欲望。
- 9、继续利用课余时间多读书多学习，不断提高自身教育教学水平及修养。

码头年终总结篇四

20xx年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传的形象、品牌的形象，在各媒体里如；广播电台、报刊杂志、、、、等，使我们的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发三万余条，团队建设方面；制定了详细

的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1. 销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2. 对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反映和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。（长久下去会影响的形象、和声誉）

一、市场

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

二、20xx年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局服从战略。

我认为明年的发展是与整个的员工综合素质、的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20xx年有信心，有决心为再创新的辉煌！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

码头年终总结篇五

环卫托管费。各镇（街、区）村庄落实“一事一议”筹集托管资金情况，市政府督查办每季度对镇（街、区）进行督察通报，市人大、政协督导组每季度对镇（街、区）进行专项督导。各各镇（街、区）对各行政村落实资金筹集情况，每周进行调度，每月进行通报。

2、不断改进垃圾处理收费方式。为解决镇（街、区）环卫托管资金挪用、迟缴问题，环卫局改变托管费收缴模式，行政村托管费由原来的镇（街、区）经管站代管改变为经经管站监督直接支付给环卫局。各单位的有偿服务费直接向环卫局缴纳。通过完善资金保障机制，规范了资金的收取途径和方式，保证了托管资金的及时到位，保障了环卫托管业务的正常进行。

3、不断扩大垃圾处理设施建设融资渠道。环卫局积极探索融资途径，通过市场化运作，与潍坊金丝达环境工程有限公司合作，采取bt模式融资建设了生活垃圾资源化再利用项目工程，实现了生活垃圾资源化利用目标、达到了处理过程污染零排放的效果。

1、设置垃圾桶，实行集中收集，实现了城乡生活垃圾日产日清。

实践经验让我们认识到：设置露天生活垃圾存放点或建设大门无窗式样垃圾房及垃圾池，无法解决垃圾二次污染，加之清运不及时，特别到夏季臭气熏天，蚊蝇满天飞。虽然以前予以重点治理，效果仍不明显。自去年以来，市环卫局创新思路，采取设置垃圾桶的方法，实行生活垃圾集中收集，在城区26条街道定点设置垃圾桶500个、果皮箱560余个；在城区域内的机关、企事业单位、宾馆、学校、社区、沿街饭店设置垃圾桶2600余个，由保洁人员全日制常态化收集保洁，督查人员对垃圾桶的保洁情况一日多查，一周一通报。在城

中村和基础条件好的托管行政村村内按照每15-20户设1个垃圾桶的标准设置垃圾桶10000余个，按每100户设1名保洁员负责对本村生活垃圾的集中收集和日常道路清扫保洁。一招妙棋盘活全局。使用垃圾桶密封式统一收集，既方便又卫生，效果明显。

2、增强运力，统一清运，避免了城乡生活垃圾的二次污染。

市环卫局坚持走“科技强环卫，装备就是战斗力”之路，加大资金投入，不断提升垃圾清扫和清运能力。近年来，投资300余万元，购买了大型清扫车8辆、小型清扫21辆，提高了机扫率和工作效率；投资840万建设了7处镇街（区）垃圾中转站；投资近100万购买了侧挂式封闭垃圾清运车20辆、压缩车3辆，统一调度，负责农村生活垃圾的统一清运、压缩、中转，减少了运输成本，避免了城乡生活垃圾的二次污染。另外，投资近20万元为7处环卫所各配备一辆管理用车，用于农村垃圾清运、保洁工作的日常管理和调度，增强了服务功能。在此基础上，对所有车辆和管理人员配置gps卫星定位装置和对讲机，并通过该装置对所有垃圾点的清运处理情况实时监控，确保城乡生活垃圾统一清运、车走路净、全封闭、零污染的目标。