# 最新年度个人工作总结医院 年度个人工作总结及计划(12篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-09

*年度个人工作总结医院 年度个人工作总结及计划一疏导后院进出货物的车辆，保持后院消防通道的畅通等，登激作：登记外来人员进入商场施工的检查；巡视工作：白天巡视商场内有无可疑人员；消防通道是否畅通；消防设施是否被占用等；晚上巡视施工区域是否有消防...*

**年度个人工作总结医院 年度个人工作总结及计划一**

疏导后院进出货物的车辆，保持后院消防通道的畅通等，登激作：登记外来人员进入商场施工的检查；巡视工作：白天巡视商场内有无可疑人员；消防通道是否畅通；消防设施是否被占用等；晚上巡视施工区域是否有消防器材，施工证件，施工安全隐患是否存在等等；

xx月份消防局举行了关于消防安全知识宣传教育xx个能力演讲活动，我们去听了别的商场的演讲深受感动，在此之前我们还是“三个能力”“三懂、三会”从那以后实行贯彻消防局的意见，从“三个能力”“三懂、三会”发展到“四个能力，四懂，四会”让我们又学到了好多，紧接着每天的出操、消防演习，从中又学了好多知识和问题，在一次消防局的`领导来检查我们的工作，我们在商场消防演习了，演习分两组：一组是组织灭火另一组是组织疏散逃生，消防局的领导看了之后很赞同认可！

1、所有人员集合，统一检查各通道，各卷闸有无异常，能否正常开启。

2、按规定时间开放员工通道，让员工进入。

3、按开业时间打开所有通道门，并维持门前的秩序，避免刚开业人员集中，发生拥挤现象。

4、密切注视进出人员，因开业人员较杂，容易发生意外事件。

现在居民生活素质的综合提高，人煤物的境界也发生了翻天覆地的变化，商场的硬件已经趋向同质化，而软件方面比如人性的管理却是各有千秋，各自不同，随着保安员的进驻商场，带来的各种问题和现象也逐渐摆在了每个经营管理者的面前，商场保安的工作职责也渐渐地明朗起来。xx的中高档商场是日益增多，对商场保安的工作也越来越重视，而保安服务公司也明显发觉客户单位的要求越来越理性和规范，保安员的业务水平和技能再一次提上了日程，商场保安员的工作到底需要怎么开展，才能让客户单位满意，让保安公司放心，让社会众对商场保安有个全新的认识。

**年度个人工作总结医院 年度个人工作总结及计划二**

时间总是在悄无声息中流逝，20xx年已画上一个圆满句号。真的很感谢时代给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培!回顾20xx年我们大家一起共同经历了风风雨雨，酸甜苦辣，我发现我真的发现我长大了成熟了。在总监和总经理的指导下，做事不在像以前那么稚嫩比以前稳重了很多，能和公司一起成长，我感到很自豪!一转眼发现我已经来公司快一年了，在任职采购主管其间，对工作中表现的不足，在这里希望各位同事能多多的指点与协助。

采购：主要是沟通，沟通是处理人际关系的必要方式，对于采购工作，尤其重要。如果沟通不及时、不准确，会严重影响工作的效率甚至出现南辕北辙的错误。建立良好的人际关系是沟通的金钥匙，平时注重同事间的友好关系，力所能及地帮助身边需要帮助的同仁，相互支持工作，有助于大家积极、有效地推动工作进度。工作如果是一成不变的，就会没有生机，久而久之更会影响工作情绪，间接地为高效工作筑起一道无形的城墙。在日常工作中，通过对细节的观察，努力找寻改进的可能，使工作生动、充满乐趣，也在潜移默化中提升了自己的创新思维能力。在社会群体中，没有人能独自生存，在公司也一样，没有多少工作是可以不需要任何人帮助就可以独立完成的。不仅仅针对自己，同样适用于任何人。在平日里，积极参与、配合同事的工作，提供必要的协助，创建良好的工作氛围，使之良性循环下去，是本人一直遵循的不二法则。我们公司虽不是很大，但我喜欢这样的工作环境，喜欢和公司一起成长，希望能够通过我们大家一起

努力看着公司一天天壮大，我感到很荣幸和自豪!

1.工作中，尊敬领导，团结同事，能正确处理好与领导同事之间的\'关系，保持良好的沟通。充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，保证货如期出货,满足门店要求，协助销售工作。

2.与各供应商建立良好关系，顺利将货物如期跟催到位，保证门店正常销售。

3.以最低的价格购买最好的产品，并根据市场行情降低单价减少成本。 4.由于资金周转问题，尽力与厂商协调实销实结或月结。5.下单跟单正确率达80%。

商品结构未大方面调整优化，也由于各种原因导致门店商品不够丰满，到货率未达到100%

1.本人严格遵守公司规章制度，不迟到，不早退，处处严格要求自己，无特别重要事情从未请假;

2.通过阅读大量的书籍，勇于解剖自己，分析自己，提高自身素质水平以便更快地适应社会发展的形势; 20xx年工作计划：采购主管方面：

1.采购管理制度、采购作业流程的执行与完善;

2.考察供货商的产品质量、供货能力、企业质量保证能力、企业信誉等方面，在现有供应商基础上不断寻求新的供应商，以确保供应资源的丰富与宽阔的选择范围，负责新增供应商的寻访、调查，并组织相关部门进行评估、审查。

3.按照要求保质保量地组织好商品采购供应工作，并随时掌握合同履行情况，如需更改合同，在请示后，得到批准方可执行;

4.对供应商进行询价、比价、议价，并上报相关信息(交货周期、最低订购量、包装要求、品质标准、价格条件等);

5.依门店商品订单适时、适品、适量的采购，并跟催采购进度，确保订购商品按时、按量、保质到时达我司物流，协调销售的有效进行。订单变更与撤消、品质要求变更与供方之间的及时信息传递，确保供方满足我公司之需求。

6.与供应商采购异常、退、换货、补偿事宜的处理，确保我司利益; 7.加强与供应商的沟通与联络，确保货源充足，供货质量稳定，送货时间准确;

做到遵纪守法、秉公办事、大公无私、廉洁自律的职业道德，做到诚实虚心、尽职尽责、不断学习业务知识，提高业务工作能力的敬业精神;总结：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，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。这一方面需要我以后更加的不断努力工作，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。

**年度个人工作总结医院 年度个人工作总结及计划三**

时间就如杯中水，倒完了，就没了，一年的时时间，有的挥霍，有的用到了实处，总的而言还是挺不错的，这是一个开端也是一个结尾，现总结工作。

回顾工作过往，我们质检部主要负责检查公司生产产品的质量，由于生产链条多，生产的规模相对而言也比较大，我们公司走的是精品路线，对于质量一般或者差的产品就必须要整理出来，同时还要沟通生产部，减少劣质产品的出现，提高优质产品的生产。

作为质检部，我们每个人都按照公司的要求行事，从不会放宽质量的检测要求，也不会浪费时间，把我好尺度做到公正公平，不因个人喜好影响到工作，不因为个人情感损害公司的利益，知大局，做合格的质检员，对于领导批复的事情不会耽误，为了加强工作提高生产效率，我们部门每个人负责一条生产线，掌控好生产产品的质量监督，对于出现的质量问题，会及时回报给上级，希望得到上级更多的知道和帮助，当然按照要求，我们在岗位上会思考问题的出处，找到解决方法，找到问题所在，从源头减少劣质产品的出现，提高优质产品的生产。做好工作。

对于工作讲究认真务实，不尽职尽责，对每一件产品都做到检测检查工作，做好统筹和协调统一工作，把我好工作的力度，掌握好工作的质量避免出现其他问题，当然对于各项工作都紧密结合，用自己的能力掌控好生产线生产。在现在的社会质量被客户总是，好产品有了品牌就要维护好品牌的生产，就要做好品牌的提升，避免出现以次充好的现象发生，维护公司形象做好公司的生产监督。

对于个人，做一个严格的监督者，做一个为公司服务的人，对待工作，严防死守，不能出现大问题，不能出现漏洞，抓住漏洞，找到问题，反思自己的不足，考虑自己的问题所在，抓住工作的节奏，保证生产的同时保证质量，更多的是改进自己的.工作，太高工作效率，每天的工作都固定，所以需要我们掌握好时间，利用好时间，当然我们也是这样做的，为了避免出现大的纰漏，始终掌握好节奏，我们部门紧抓质量和产量维护部门的正常生产发展。

为了维护部门的运行服从部门领导的统筹安排和调度，当公司需要我的时候无条件服从安排，认真完成工作任务，做好工作安排，同时保持好与同事的距离维护好彼此的关系，同时也不能为了私交影响工作，一切为了公司的发展展开，提高我们质检部的工作效率，让我们公司生产出更多优质产品，促进公司进步发展。

**年度个人工作总结医院 年度个人工作总结及计划四**

我作为10英语一班的班长已经两年了。今天又把开学时写的下学期工作计划拿出来看了看，我的计划方向有三点，分别是：做好学风、班风建设、形成一个强有力的班委会、做好上传下达的工作。回想我这学期的工作情况，我认为，我这三点都重点做了努力，并且效果不错。

一、 做好学风、班风建设：

针对上学期同学目标不明确，没有养成良好的学习习惯的问题，这学期我做了相关的工作。比如：

1.了解同学上课不积极的原因，努力的做 他们的思想工作，强调学习的重要性，从各个方面进行分析，并联系辅导员老师、班主任宿舍长及相关同学进行劝导，虽然做了很大的努力，收效一般。

2.在各种 活动的进行中增强学风班风。之前组织了一次与高年级同学的交流会，大大提高了同学们的学习积极性。配合学生会组织了一次班内小型美术作业评比，从这次评比 后，同学对待美术普遍比之前要认真得多，这次我班的美术成绩也有了质的提高，为我们以后的学习打下了坚实的基础。

二、 形成一个强有力的班委会：

由于上学期大家相互之间不了解，班委能力参差不齐，有好多很有能力的同学没有能够为 班级贡献应有的力量，我们班这学期又重新选举了班委。

作为班长，我有义务将我班的班委成员团结起来，为我们能够更好的服务班级做好铺垫。为此我在新班委会 建立后推心置腹的和他们开了一次会，非常具体的谈了一下他们应该做什么样的工作，有什么样的\'义务和责任，班委们也提出了一些自己的观点和看法。新老班委的交接工作很顺利的完成。之后大家经常在私下里交流同学们近期的情况，并且想出帮助的对策。之后一起组织的篮球赛和野游活动也增强了我们班委会的凝聚力。

三、 做好上传下达的工作：

上学期只开会不单独下达通知的做法使很多同学不能

及时准确的了解有关信息，这学期我用了既开班会又用飞信总结的方法，确保了每一个同 学都能收到通知。上传方面，我和团支书经常到导员和班主任那里反映同学近期的情况，并制定出了一系列的措施，促进了我班向积极向上的方向发展。

对于我自己来讲，从上学期的不熟悉工作，到现在的游刃有余，我努力了很多也进步了很多。现在我已经感觉到服务同学的乐趣，希望下学期我还能够为同学、为班级贡献出自己的一份力量！

期待着自己在下学期能够有更加良好的表现！

**年度个人工作总结医院 年度个人工作总结及计划五**

根据公司安排，我代表xx公司就人员岗位设置、绩效考核办法、工作流程、规章制度建设、及20xx年工作中存在的主要问题和20xx年的工作计划安排、利润预测等几个问题与大家交流，如有不到之处，请各位领导提出宝贵的意见。

xxx公司从20xx年年底成立至今，经过三年的施工和历练，在人事管理、施工管理、机械管理等方面取得了一定的成绩，但也存在一些不足，根据当前工程和行业发展的需要，通过xx公司中层领导商讨和职工代表的表决，就20xx年人员岗位设置、效益考核办法、工程流程、制度建设等方面进行了优化组合和调整，具体情况如下：

(一)、岗位设置

xx公司设置经理1人，副经理2人(其中1人主管工程，1人主管机械)，工程队长3人、副队长3人(基层队、油层队、桥梁队)，工程总工1人，试验室主任1人，基层队、油层队、桥涵队各设置1名技术负责人。形成以公司经理、副经理、总工、试验室主任为核心，基层队、油层队、桥梁队三个部门队长、副队长为骨干，试验室、材料、拌和站等广大员工为基础的优秀团队，创造了一个分工明确、责任到人、层层有人抓、处处有人管的管理新局面。

(二)、考核办法

建立工程项目目标考核办法和人员绩效考核办法(正在完善中)，以月为单位，进行考核评分。

1、工程项目目标考核管理办法

根据实施性施工组织设计，从以下几个方面确定项目控制目标，按月进行设定和考核，以经理牵头按月进行评审目标完成情况，评价项目执行中的优点和不足;加强工程管理，深挖内部潜力，进一步强化成本管理，严格控制各项生产和非生产性开支，争创最佳效益;安全生产是工程管理的第一要务，我们一方面加强安全管理力度和安全投入，另一方面监督安全工作的落实情况，形成一个人人抓安全，处处讲安全，时时保安全的良好氛围，真正把安全工作落到实处，由于今年任务繁重，安全隐患增多，把安全工作落实，作为今年安全工作的重点，具体考评如下：

①、工程质量目标(25分)

②、工程进度目标(20分)

③、工程安全目标(25分)

④、工程效益目标(30分)

2、人员绩效考核管理办法

人员绩效考核从以下三方面进行，通过领导和职工评审的方式按月考评，客观评价员工本月工作成绩和实现效益的完成情况，考评如下：

①、素质和态度考核(30分)

②、工作能力考核(35分)

③、工作业绩考核(35分)

3、在公路工程施工中，工程产值一定的情况下，有效的控制和减少施工成本，是实现工程利润最大化的根本，我们公司技术人员拟会同计划经营部分析工程成本预算，以此作为施工过程中控制成本的一个依据(即计划成本)，将计划成本分解到工程施工中的每个月、旬，实际施工中每月、旬进行工程成本汇总，月底进行本月的工程成本分析，与计划成本进行对比，发现哪个方面偏差过大，及时进行调整和控制;这样，工程实际成本和计划成本月月对比，及时纠偏，年底进行工程结算时，基本达到计划经营部年初预期分析的利润指标;关于对职工的考核管理，拟采用增加奖励先进个人和吨料提成的办法;

①每个部门或科室都有优秀的职工，年底拟对公司的基层队、油层队、桥梁队、机务部、材料部等通过对职工的投票选举，每个科室或部门分别选出2-3人的先进个人进行经济奖励，接受奖励的职工在今后的工作中再接再厉，其他职工也会认识到自己的不足，提高自己，努力争取;

②沥青面层和水稳基层的施工期间，采用吨料提成的办法，使每个职工深切体会到多劳多得，从而充分调动了职工的积极性和主动性，作为一个xxx人，使每个职工都能体会到“公司的发展靠大家，大家的发展离不开公司”。(此办法正在商讨和完善中)

(三)、工作流程

为使工作有效开展，保证工程施工各个环节的工作内容责任明确，项目负责人和公司职工明确个人的工作目标、范围、完成指标，有效的保证工作效率，公司运用动态控制的原理和模块的形式，使每个工作流程中各个环节的工作内容更加明确，确保工程任务顺利完成(详见工作流程框系图)

1、工程管理：公司经理制定总体目标→工程总工制定成本目标和质量控制目标→施工负责人制定现场施工管理目标→其他各部门制定各自管理目标→公司经理审核发布→各部门负责监督执行并反馈→总结修正

2、材料管理：技术负责人申报月需求计划→工程总工复核需求量→材料员复核价格→公司经理审批→材料员采购→仓库保管→出入库→对帐结算

3、机械管理：技术负责人提交使用计划→施工负责人批准→使用后填制机械台班报表。

4、后勤管理：后勤部长提出控制和服务目标→食堂厨师成本控制→分管领导安排→后勤执行→职工反馈

(四)、制度建设

20xx年，xx公司制定了新的规章制度管理手册，分别从组织结构、岗位职责、员工行为规范、工资酬薪结构与福利制度、内部规章制度、奖惩制度、安全生产、考核办法等17项内容做了进一步的细化和完善，随着这些规章制度在施工管理过程中的实施和应用，根据工地例会或职工大会上进行民意调查和意见反馈，及时的改进和补充各项规章制度，使各项规章制度与实际施工管理相结合，实际施工管理靠各项规章制度的制约来完成，各项规章制度的完善要靠实际的施工管理来推动，主要几项内容如下：

1、加强报表填报管理，由施工员和施工队伍负责人每天签认，及时反映工地用工和机械使用情况，并每月统计汇总。

2、加强材料采购计划申请，由现场技术负责人申报填写，相关负责人审核签办，完善工地材料仓库保管和物资发放制度，建立材料物资台帐，认真执行进出库手续。

3、完善工地例会制度，每周召开由公司经理、副经理、各部门负责人、施工队伍负责人参加的会议，总结近期工程进展情况，确定下一步工作计划目标，及时了解并解决工程中存在的问题。

4、加强考勤管理，认真执行请销假制度。

(一)、xx高速第xx合同

1、xxx高速第xxx合同20xx年10月路基工程已基本完工，因路基弯沉等方面的原因一直未经驻地办、总监代表处交工验收，导致路面工程大面积施工迟迟不能开展。

2、xx高速铁路与xxx高速xxx合同交叉通过，其施工单位xxx、xxxx预制厂开始贮备原材料，存在与我公司用“价格战”争夺料场现象，势必造成各种原材料价格的上涨，去年受通货膨胀物价上涨的影响，其它原材料如沥青、柴油以及人工费上涨价格也很大，望公司领导在对xx高速xx合同的成本分析时充分考虑以上原因。

(二)、xx市市内工程

1、结构物分散，负责协调的单位部门多，拆迁难度大，xxx桥通和xx铁路立交的进度障碍拖延时间较长，造成人员、机械的\'怠工情况严重。

2、土地青苗补偿和土地使用费较高，间接费用所占比重较大，受通货膨胀物价上涨的影响，人工费、材料费、机械费上涨幅度较大，致使工程成本的支出增加。

(一)、xxx高速xxx合同20xx年路面工程施工总体计划安排如下：

1、4月底完成水泥稳定风化砂补强路基28万m2。

2、5月底完成底基层水泥稳定风化砂、级配碎石的施工(混合料合计20.3万吨)。

3、7月底完成基层水泥稳定碎石施工，16cm水稳碎石下基层29.9万m2，18cm水稳碎石上基层32.2万m2，20cm水稳碎石1.3万m2，(水稳碎石混合料合计32.6万吨)

4、10月底完成沥青面层的施工，其中柔性基层28.9万m2，沥青下面层(ac-25)32.0万m2，沥青中面层(ac-20)341万m2，沥青上面层(sma-13)32.3万m2。(沥青混合料合计29万吨)自20xx年初xxx高速xxx合同段中标至今，因受通货膨胀物价上涨及其它方面的影响，导致原材料价格上涨幅度较大，通过对成本分析预算，水稳基层碎石预计工程产值xxx万元，实际预算分析成本为xx万元，水稳碎石基层利润为xx万元，沥青面层预计工程产值为xx万元，实际预算分析成本为xx万元，沥青面层利润xx万元，(详细数据见成本分析表)。

(二)、xx市市内工程

1、xxx分离立交和xxx中桥6月底全部完成。

2、xx铁路立交和xxx村桥通3月底如果能解决施工障碍，6月底完成梁板安装、桥面铺装、护栏、其它附属工程。

3、xxx河中桥、xxx河中桥、xxx河中桥计划3月底完成桥板安装、桥面铺装、护栏等工程，4月底完成搭板等其它附属工程。

xxx路北延长线工程产值约为xx万，xxx路中桥工程产值约为xx万，工程总产值为xxx万，预计利润xxx万元。

1、原材料的储备占用很大一部分的资金，基层原材料共需xx万m3，已完成60%贮备;沥青面层石灰岩共需xx万m3，已完成30%的贮备;玄武岩共需1万m3，已完成50%贮备，沥青面层和水稳基层的原材料贮备还有很大空间，资金的紧张导致原材料的储备工作滞后，望公司领导和项目部在资金方面予以协调和支持。

2、希望公司领导根据今年xxx高速xx合同段和xx市市内工程的实际情况，重新做进一步的成本分析。

xx公司迎来了新一年的挑战，必须抓住机遇，早计划、早落实、为实现各项目标打好基础。20xx年xx公司将一如既往的紧紧依靠公司和项目部，继续发扬我们公司敢打硬仗、能打硬仗的优势，团结一心，结合自身的条件和人才资源优势，加强队伍建设，改善人才布局结构，牢固树立向工程管理要效益的思想观念，最大限度的降低项目成本，以最少的投入获得最大的产出，在完成xxx高速项目的同时，以公司经理牵头，积极参与其它工程项目建设，争取为公司创造更多的利润。xx公司广大职工有信心、有决心完成公司领导及项目部交给的各项工程任务!

**年度个人工作总结医院 年度个人工作总结及计划六**

我局历来重视农业统计工作，同时根据这次农业统计执法大检查的要求，首先，我们成立了以张新波副局长任组长的统计执法大检查领导小组，下发了《关于成立xx市农业统计执法大检查领导小组的通知》。其次，根据《统计法》和《处分规定》的要求，全面梳理农业统计工作中存在的突出问题，并对各县（市区）农业主管部门和基层单位明确提出这次统计执法检查工作的要求和任务。

根据这次统计执法大检查的要求，主要检查对象是调查各县（市、区）农业部门和基层乡镇农业站。检查的内容主要包括两个方面：一是重点检查20xx年以来各县（市、区）各级农业主管部门或者有关单位，有没有发生伪造、篡改统计资料和打击报复统计人员等统计违法行为，各单位的负责人是否存在对本地方、本部门、本单位发生的严重统计违法行为失察等问题，是否存在未经批准擅自组织实施统计调查或者变更统计调查制度内容，以及违法公布统计资料、违法泄露统计调查对象资料等问题。二是检查统计调查对象，是否存在提供不真实或者不完整的统计资料，拒绝提供农业统计调查所需的资料等问题。

本次检查主要是以自查和抽查相结合的方法，在各县（市、区）和有关单位自查的基础上，再接受市级和省级的抽查。

1、农业统计数据收集难，乡镇一级统计数据质量不高。由于我市各县（市、区）乡镇农业站实行以乡镇管理为主的块状管理模式，原有的林技员大部分都兼职乡镇的其他工作，农业统计工作变成了林技员的“兼职工作”，造成了统计人员责任心不强，直接造成了统计数据的来源和质量存在一定的`问题，特别是二、三产业的数据漏报现象不断。

2、部门横向联系少，数据来源渠道单一。由于现代农业产业统计涉及到统计、经贸、工商、工业园区、农业、旅游等部门，横向联系非常重要，而农业统计人员由于工作性质关系，对外联系较少，造成了数据来源渠道单一，在一定程度上影响了数据的准确性。特别是对木材加工、家具业等企业都是民营的小企业，财务和统计制度不健全，所以统计数据采集比较难。

3、统计人员不稳定，业务不熟悉。不仅是乡镇一级，就是各县（市、区）也没有专职的统计人员，我市11个县（市、区）农业部门的统计工作人员都身兼多种工作，有办公室的、林技站的\'、营林的、林政的、森防的等，他们本身业务已经相当繁忙，对统计工作又不是很熟，也不可能投入很大的精力。同时，由于没有固定的农业统计人员，所以每年都有人员变动，对统计业务都需要给统计工作带来更大的难度。

4、统计台账不健全，原始数据采集不规范。由于对企业的统计基本上是由林科员去完成和统计人员变动比较大，造成了农业统计的原始数据采集不规范，而县（市、区）一级也大多是为了完成报表而工作，基层统计基础工作较薄弱，统计资料移交、归档等方面管理较为混乱，加上对统计资料的整理和建档不重视，造成了统计台账不健全，这也是这次检查中发现的一个的问题。

通过这次农业统计执法大检查，针对存在的问题，及时提出切实有效的改进措施

1、加大《统计法》的宣传力度，提升农业统计的地位。在今后的工作中，要努力营造学习《统计法》、遵守《统计法》的社会氛围，增强各县（市区）农业主管部门和基层单位领导、农业统计人员、农业统计调查对象的统计法制观念，严格执行《统计法》和《处分规定》，以提升统计地位，保证农业统计的相对独立性，支持统计人员独立行使统计调查、统计报告和统计监督职权，为统计工作提供必要保障。

2、健全统计监管制度。为使各级统计工作步入正轨，全面提高统计工作的质量，要求各级统计单位的统计人员必须持证上岗，建立定期检查制度，加强监督管理力度，杜绝统计违法行为。

3、提升统计数据质量，健全统计台账和原始记录。要按照统计法的要求，统一相关指标统计口径，做到资料完整、来有源、查有据，基层统计基础工作较薄弱，统计资料移交、归档等方面管理较为混乱保证了统计数据的准确性，提高农业统计数据质量。要加强与统计局、农业局等部门的横向沟通，争取多方位、多渠道搜集数据，确保统计数据准确无误，提供部门统计调查所需的资料。同时必须依据统计法律法规和统计报表制度建立健全原始记录、统计台账的建档和归档工作，做到有据可查。

4、加强统计队伍建设，提高统计人员素质。我们xx市局已经明确了在产业处设置统计岗位，并要求各县（市区）农业主管部门也要设置相对稳定的统计岗位，要明确分管的领导和统计人员，就是兼职的统计人员今后也要做到相对稳定，以便熟悉统计业务和积累经验。同时要加强统计人员的业务培训工作，快速提高统计工作的业务能力，培养一支高素质的管理统计工作队伍。另外还要争取解决统计人员的补贴待遇，以调动统计人员的积极性。

5、加强统计基础建设，加大检查督促力度。要求各县（市区）都要配备农业统计专用电脑，努力加强统计基础设施建设，要在管理统计站和信息化建设上要给予更大的扶持。要加大对统计工作的指导，要经常下基层进行调研，了解基层的困难，及时发现和解决问题。同时要加大检查和督促的力度，保证《统计法》的全面贯彻和落实。

总之，我市的统计工作在省厅和市统计局的指导、支持和帮助下，通过局领导和各职能处室以及统计人员努力，取得了一定的成果。但是，我市的统计工与上级的要求和先进地市相比还有不少差距，今后我们将不懈努力、不断探索、不断改进，进一步做好xx的农业统计工作。

**年度个人工作总结医院 年度个人工作总结及计划七**

下面结合我在××公司今年的工作情况，总结今年的各项工作。

为彰显vip会员尊崇倍至、享我所想的尊贵体验。20××年度我中心本着沟通从心开始的服务理念，我们的每一位服务人员都从客户的利益出发，想客户所想，急客户所急，为客户提供各类通信服务以及慎重停机、免费补卡，免费更换stk大容量卡，帮助客户积分兑奖等业务我们尽心尽力为客户做到最好。

结合我们××公司的各项工作指标，本着服务“以人为本”的宗旨从年初的数据分割到年末的客户满意度，实行了针对大客户、重要客户的上门服务、亲情化服务等差异化服务

我们要求每一位客户经理耐心解答客户关于××通信方面的疑问、圆满解决客户在使用××电话方面的问题、提供形式多样的信息服务。客户经理会定期与客户联络，同时，客户也可以通过电话、短信、上门等方式与客户经理保持联系。客户还可以向提供服务的大客户经理预约时间，要求上门服务。上门服务内容包括：业务受理、设置新业务功能、进行新业务演示、解决投诉问题、代收××电话费等。

另外，结合“服务与业务领先”的战略目标，始终坚持“创无限通信世界做信息社会栋梁”的企业使命，不断增强员工的“危机感、紧迫感、使命感、责任感”在全面提高服务质量外，使我们中心在公司的文明建设上都取得了长足的进步。

在当前激烈的市场竞争中，中高端客户将成为我们通信行业下一步争夺的市场目标。在中高端客户市场保有率“战争”中，只有不断深化人性化、亲情般的的优质服务，不断提高的业务技术的水平才能，被众多中高端客户所信赖。去年的中高端保有率我们中心圆满的完成公司下达的任务。

外呼人员在我中心完成的指标中占有一定的比率。电话营销的目标客户群选取针对性强，以及服务口径设计妥当和全体外呼人员的共同努力，××年外呼人员在新业务的推广，全面推动新业务的增量增收中起到了很大的作用。外呼队伍人员在做市场调查、社会调查、服务关怀、挖掘潜力客户时，她们的服务质量就代表着我们公司的服务形象，所以我们培训外呼人员：熟练掌握公司个指标及各项业务，规范服务用语，应答技巧专业灵活，团队之间密切配合协作。使他们能在第一时间内将信息清楚明确的传递给目标客户。

外呼人员是直接连接客户和公司的桥梁，所以对外呼人员的服务质量直接影响到客户。

外呼人员进一步培育潜力型和竞争型业务，重点加强潜力，服务管理、服务人员管理。

为进一步提高客户满意度、保持服务持续领先，大客户中心在××年里以客户价值为尺度，从加强投诉管理入手，建立起客户投诉快速响应机制。

首先，优化投诉处理流程，加强后台管理人员对前台客户经理投诉处理的.支撑，设立投诉热线，建立管理层直接介入处理的应急响应机制，缩短投诉处理时限。其次，严格控制集团客户短信群发。再次，重要和重复投诉直接向公司专业部门或公司有关领导派单，管理人员及时支撑，处理解决方案。最后，完善客户跟进服务制度，提高××公司的服务水平，从而达到投诉满意度100%

客户经理是集团客户和个人大客户服务的主要提供者，也是××公司对外展示员工形象和工作风貌的重要载体，客户经理的职业形象和职业素质一直是公司领导和客户关注的焦点。在××年的日常工作中，我们着重系统培训客户经理的服务与业务双领先全面优化营销体系，实现客户经理规模最优化。大力推进新业务的规模发展，加快改进服务的步伐，全面优化营销体系，推动中心完成全年的营销指标。

20××年我准备在工作中协助领导全面创新服务模式，提高新业务的市场占有率。协助领导全面提升客户服务，促进服务价值最优化。继续大力宣贯“正德厚生，臻于至善”的核心价值。

**年度个人工作总结医院 年度个人工作总结及计划八**

xx年是全体教职员工乘势而上，再攀高峰，喜获丰收的一年，在交通局正确领导下，学校稳步发展，我校严格按照上级的指导方针与要求，结合当前培训市场的特点，不断加强基础设施建设，强化科学办学，开展全新的驾驶培训模式，同时不断加强教练员队伍建设，提高教练员教学水平，加强了内部管理，使学校各项工作都做到了人性化，高效化和规范化。

今年培训管理部的工作有了很大的进步，我们逐步走向成熟，管理水平及能力不断提高，年初我们的队伍进行了优化，招聘了一批有丰富驾驶工作经验，有一定素质的驾驶员进行系统的培训，初步实现了我们自己培训，为自己服务的目标，新的教练员上岗以后在老教练员的帮代下，进步很快，水平不断提高，工作热情也空前高涨，我们很快进入了角色，有的人不论是教学成绩，教学态度，教学质量，招生，用油车辆保护，都很突出，今年我们经历了两次培训，一是岗位培训，二是换证培训与考试，学校利用这两次培训，首先对我们理论知识进行再提高，要求每个人在讲课时必须充分利用四四教学法去教学，结合每个学员的\'心理，认真按照教学大纲的规定教学，严格执行省、市道条及教练员管理办法，对待学员严肃认真、负责、对待不同性格，不同岗位，不同年令，不同性别的学员，做出不同的教案，促使教练员从简单的教学水平，走向真正的理论与实际教学相统一的高水平的教员。

历年来，驾培市场竞争激烈，全区八所驾校，都有一定的实力，要想站稳市场，赢得社会与学员的认可，年初，学校完善了教练员管理制度，明确了目标责任，教练员在教学中，必须严格遵守国家相关政策，法令法规，按章操作，坚决做到有法可依，有法必依，必须做到勤政，廉洁，严禁收受学员的现金与实物，接收学员吃请，严禁向学员摊派各种款项如有违纪行为，学校将严厉处罚，学校还不是时找学员交谈，了解教学情况，由于加强了教练员的管理，学校教学质量不断提高，同时社会的评价，与知名度也不断的提高。

首先，加强了我们的安全教育，年初与教练员签定安全责任状要求每个教练员把安全放在第一位，强化安全生产就是效益，制定种种安全训练的规定，必须按要求去做，不允许有一丝一毫的安全隐患存在。其次训练前检查好车辆的状况，收车后做好保养工作，确保110%的安全训练，教练员必须做好学员的思想工作，提高学员的安全意识，保证学员出入平安。

xx年是xx驾校发展的关键一年，也是实现跨越发展的决定性一年。所有人的思想都是一致的；让我们的企业更加辉煌，任重而道远。所以我们要坚持“一切为了使学员满意”的标准，把各自的各项工作做为首要任务，为维护xx信誉做出更大贡献。

**年度个人工作总结医院 年度个人工作总结及计划九**

20xx年，市法制办认真贯彻落实十八届四中全会精神，以推进依法行政，加快建设法治政府为核心，积极作为，扎实工作，认真履行在依法行政方面的参谋、助手和法律顾问职责，取得了良好成效。

（一）合理安排依法行政工作计划。在认真研究全市依法行政工作的基础上，制发了20xx年工作要点，从提高规范性文件质量、加强行政执法监督、完善依法行政考核机制、提高依法决策水平、严肃责任追究等方面明确了全年重点工作。8月，根据法治十堰建设工作安排和全省法治政府建设总体部署，结合全市法治政府建设工作实际，起草了《xx市法治政府建设规划（20xx―20xx）》，并经市政府常务会议审议通过印发执行。

（二）认真落实依法行政报告制度。年初，代市政府草拟了依法行政年度工作报告，及时向省政府、市委、市人大汇报我市依法行政工作情况，自觉接受省政府、市委和市人大的监督。

（三）组织开展依法行政检查考核。12月，经报请市政府同意，市法制办组织专班，对各县市区20xx年度依法行政工作进行了实地考核，对部分市直部门20xx年度依法行政工作进行了抽查，并及时将检查考核结果报市目标办。

（四）持续加强依法行政能力建设。积极组织全市政府法制业务骨干分批次参加全省法治政府建设培训，全面提升政府法制业务水平。同时，积极推进落实领导干部学法制度，对市直部门xx县市区政府开展依法行政培训工作进行指导。

（一）积极做好地方立法筹备工作。7月，省十二届人大常委会第十六次会议审议确定，我市自20xx年1月1日开始行使地方立法权。为做好立法工作，市政府专门增加市法制办行政编制2名。经积极协调，目前已调入法学专业人才1名。为学习立法先进经验，市法制办副主任和法规科科长参加了省人大常委会举办的全省立法工作培训班，并选派3名业务骨干赴省法制办进行立法工作培训，其中1名业务骨干在省法制办跟班学习。与此同时，在全市范围内开展了立法项目征集，目前已向各县市区政府及相关市直部门下发了关于征集立法项目的通知，为制定年度立法计划做好准备。

（二）严格执行规范性文件合法性审查制度。今年以来，市法制办共审查市政府及部门各类文件52件，回复部门征求意见稿8份，回复省地方性法规、规章征求意见稿15份，并对政府文件目录中的规范性文件予以甄别，有效确保政府及部门按照法定权限和程序履行职责。

（三）认真做好规范性文件备案工作。今年以来，市法制办共按规定向省政府报备规范性文件8件，备案审查各县市区、市直各部门规范性文件30件，基本做到了有件必备、有备必审、有错必纠，有效防止了规范性文件违法现象。

（四）及时开展规范性文件清理。3月，与市财政局一起按照国务院、省政府要求，对全市涉及税费优惠的文件、协议等进行了清理规范，并分类提出初步意见上报审查。

（五）扎实推进制度廉洁性评估工作。印发了《xx市政府系统制度廉洁性评估20xx年工作方案》，明确了全市开展制度廉洁性评估工作的`指导思想、总体目标、具体任务和工作要求，同时，成立了xx市政府系统制度廉洁性评估工作指导小组，制定了《xx市政府系统廉洁性评估专家工作规则》，并切实在实际操作中把好行政规范性文件廉洁性评估关，对未进行廉洁性评估的\'规范性文件草案一律不予审核。

（一）依法开展行政复议工作，严格监督具体行政行为。今年以来，市法制办充分发挥行政复议在解决行政争议中的主渠道作用，在行政复议案件办理过程中积极运用听证、实地调查、调解和解等方式，不断提升行政复议的影响力和公信力。今年以来，共收到行政复议申请35件，行政复议符合条件受理率和法定期限结案率均达到100%，基本做到了“定纷止争，案结事了”，有效化解了一批行政争议，纠正了一批违法或不当的具体行政行为。同时，持续推进行政复议规范化建设。在原有基础上，进一步健全了重大复杂行政复议案件告知行政首长制度、证据制度、调解制度、听证制度、案件审理专题会议制度等，并将制度落实到具体的行政复议工作中。同时，严格按照《湖北省行政复议案件档案管理规定》的要求，对行政复议案件材料立卷归档。对县市区和市直机关行政复议工作进行指导。

（二）严格行政执法人员资格管理，规范行政执法主体。按照全省统一部署，对全市行政执法主体及行政执法人员进行了清理。经清理，全市法定行政机关为443个，法律法规授权组织为236个，受委托组织为289个，行使相对集中处罚权组织为54个；全市行政执法人员行政编制数量为7173个，参公事业编制数量为2204个，其他事业编制数量为5427个，执法辅助人员数量为670个。

（一）精心服务，全力促进市政府依法决策。今年以来，市政府法律顾问室共参加市政府常务会、市长办公会及各类市委、市政府专题会议20次，审查政府合同25份，出具各类法律意见书50份，参与地方立法权申报等其它重大涉法事务35件，较好地履行了法律顾问职责，为市政府重大决策提供了良好的法律服务。

（二）尽职履责，积极推进行政审批制度改革和综合执法体制改革。今年以来，市法制办认真履行行政审批制度改革领导小组成员单位职责，积极配合做好全市非行政许可审批事项清理、市州级行政审批事项通用目录审查汇编，下放行政审批事项的承接等相关工作，为行政权力规范运行奠定基础。同时，扎实推进城市管理综合执法试点工作，对xx县政府在城市管理及城 管执法领域开展相对集中行政处罚权工作进行了指导审查。

（三）认真代理市政府涉讼案件。今年以来，市法制办共代理以市政府为被告的行政应诉、民事应诉案件4件。

回顾今年以来的工作，虽然取得了一些成绩，但是与全面推进依法行政、加快建设法治政府的要求相比，还存在差距。下一步，xx市法制办将继续认真贯彻落实十八届四中、五中全会精神，紧密围绕xx市委市政府工作大局，以提高依法决策水平、规范行政执法行为、增强依法行政能力、改善经济发展法治环境为重点，充分发挥参谋、助手和法律顾问职能，循序渐进、强力推进依法行政和法治政府建设，为促进十堰经济社会科学发展、跨越式发展，早日实现区域性中心城市建设目标提供坚实的法制保障。

**年度个人工作总结医院 年度个人工作总结及计划篇十**

各位教工、同志们：

过去的五年，我们紧紧依靠全体教职员工的勇气和智慧，全力推进“走出困境、建设强校、打造顶级强校”的三级跳发展战略，圆满实现了“全市的龙头、全省的示范、全国的重点”的“三全”奋斗目标。在过去的一年当中，学校教育事业硕果累累，捷报频传，大大弘扬了校威，提振了士气。从此我们的学校告别了弱小，走向了强盛，我们的师生抛离了自卑，扛起了自信。全体教职员工都为此付出了很多心血，理应赢得足够的尊重和荣誉，得到更多的鲜花和掌声。在此，我率领全体班子成员向你们敬礼!把我们发自内心的敬意和祝福献给你们!热切盼望将来的日子，大家继续精彩的表现!

同志们，20xx年已经正式启航，明天应有更多美好的期待，我们将以全新的视角，全新的理念，谋划和设计学校的未来。

同志说：改革是中国最大的红利。我们学校也是一样，这几年学校的发展，无一不是改革的成果，而要继续突破，书写新的篇章，还得要靠改革。目前，师生对学校的认同感、自信心都在不断增强，有很多让我们感动的同志，做出了很多让我们感动的事迹。但实事求是地说，仍有部分教师存在职业倦怠甚至是职业恐惧感，工作积极性远未充分调动;学生也相当部分的存在学习倦怠甚至是学习恐惧感，学习仍然是被动的。这种情况虽然在所有学校都普遍存在，有的甚至比我们学校更加严重，但不能因此就不引起足够的重视。我们的学校还要继续向着新的目标迈进，我这个校长也不想满足于当一个维持会长。出现这种情况，显然不能埋怨老师和学生，一切问题的根源，深究起来都在领导者的身上，我和我们整个领导班子都要勇于承担责任。认真分析，症结还在管理理念、管理思路上，我们往往过于注重工作本身，忽略了做工作的人。人的心理状态决定了工作状态，人的精神状态决定了生命状态。我们的老师、学生没有充分享受到作为一名员工、学员这种身份所带来的快乐、幸福和荣耀，他们就只可能处在被动接受角色责任的状态。我们要改进教师的工作，改变学生的学习，首先应该改造师生的精神。精神改变命运，精神改变世界，当然精神也能够改变一所学校的品质。因此，下一个五年，我们将换一种理念、换一种思路开展工作，将改革的触角继续向深层次推进，把精神层面的建设放在首位，推行走进教师心灵的管理，实施走进学生心灵的教育，把师生对幸福生活的追求，作为办学的第一目标。

当然，有一点我十分清醒，精神改造远非易事，可能比造核武器还难。但我始终坚信，必须这么去想，必须这么去做，想了做了总比没想没做的好。虽然不可幻想立竿见影，但只要不放弃，不懈怠，一天一天坚持下去，一点一点积累下来，达到一定的程度，就会有一个质变的过程，精神的核爆也就实现了。我有这么一种自信，我确信这份良苦用心能够得到大家的认可。真心换真心，真情换真情，如果我们内心都怀揣一份感动来工作，还会有什么责任值得去推卸，还会有什么担子不可以承担下来，还会有什么理由不做回我们最好的自己!憧憬五年后的一职，那个时候的我们，应该是个个容光焕发，精神抖擞，整个校园热情四射，激情飞扬。我等待着为你们骄傲!为你们自豪!为着这一天的到来，我们将着力打造三张名片：

(一)、实施修身工程，把学校建设成精神特区

河北一位全国非常有名望的校长曾说：香港、澳门是政治特区，深圳是经济特区，学校就要建设成为精神特区。学校是教书育人的场所，是精神文明建设的前沿阵地，这块地方如果受到污染，整个社会生态都会受到严重影响。学校理所当然要成为精神特区。

要把学校建设成精神特区，主要体现在三个方面：一是师生的精神品质要高尚：要有善良之心、爱人之心、宽容之心、奉献之心、廉洁之心、进取之心，说到底就是要做一个好人;二是师生的精神状态要饱满：要充满理想、充满追求、充满乐观、充满斗志、充满激情，说到底就是要精满气足神旺;三是师生的精神生活要高雅：要远离庸俗、远离铜臭、远离低级趣味，说到底就是要拒绝一切不健康的生活方式。如果圈子里的人都有这么一种精神境界，那就成了一个真正的精神特区，而这正是我心目中的理想校园。怎样朝着这样一精神高地攀登呢?

第一、读书修身。“书籍是人类进步的阶梯”。就在3月1日的中央党校建校80周年庆典会上，同志说：国家要进步，必须要学习。一个国家尚且如此，何况学校，何况老师。读书是自我修身的第一要务。腹有诗书气自华，读书与不读书的人，读书多与读书少的人，所表现出来的内在气质和精神风貌是截然不同的，有的人落眼就见其人品、人格的魅力，其来源就是读书，就是其自身的修为。学校的图书室、阅览室都要建好，并定时开放，环境布置要温馨，一本书，一杯茶，一种淡淡的心情，这样的境界，能让人安静、放松，那些原本耿耿于怀的事，都会忘记，即使记起来，也不会再斤斤计较。我们要在全校师生中开展“一学期读一本好书”的活动，书籍费由学校负责。各种类型的书都可以读，如果从修身的角度选择，建议多读点国学精品，特别是儒学典籍。古人就有半部《论语》治天下的说法，有一所名校的校长就是用《论语》治校的。书不能关起门来读，还要交流，感悟，应用，发挥价值。我建议把老师会堂起名为“修身堂”，让大家将自己学习的体会和人身感悟拿到修身堂去讲座，做讲座报告的同志，学校给与适当奖励。还要设定一些属于学校自己的头衔，如“博士”、“学者”、“教授”等，颁发荣誉证书，用以尊重那些学识渊博、修为较高的同志。要通过各种办法，形成一种读书的风尚和氛围，让读书成为每一个人的追求、习惯，成为生命成长的一种需要。

第二，信仰强魂。一个缺乏信仰的民族，不可能强大，一个缺乏信仰的组织，不可能强盛。信仰关乎心灵、关乎灵魂，能使我们的心灵变得干净、善良，能使我们的灵魂有所依托，能使一个组织产生不可估量的凝聚力。谈到信仰，也许我们会很茫然，我需要信仰吗?天天两点一线在校园和家庭里转，我能信仰什么?我需要信仰吗?不要指望我有这么高的学问能把这个问题说清楚，但对我能信仰什么这个问题我是可以提一份建议的。这里我不想谈政治信仰，宗教信仰，只谈我们一职的信仰。作为一职人，请你信仰三个东西：一是一职的核心价值――“精诚团结，坚持理想，敢为人先，追求卓越”，这是我们的校园精神，也是我们共同的精神支柱，信仰她，大家的心就会往一处想;二是一职的理想校园――精神特区、幸福家园、文化强校，这是我们学校的发展愿景，也是我们共同的精神追求，信仰她，大家的力就会往一处使;三是一职的好人名字――真、善、美，这是我们做人的信条，也是我们共同的精神皈依，信仰她，大家的气就会往一处聚。只要真正成了一种信仰，就会“神灵”附体，激发对于信念的无限渴望和执着追求，当每一个一职人都无怨无悔的奉献时，我们的理想还会远吗?

第三、锻炼养生。一个人的精神状态，是身态和心态的综合反映，只有身心和谐健康的人，才有可能是朝气蓬勃、激情洋溢的人，才有可能是乐观豁达、积极向上的人。我们的工作压力都很大，常感身心疲惫，不少同志的身心状况令人担忧。我们要把促进师生身心和谐发展作为一项重要工作来抓。首先，要引导师生切实加强体育锻炼。体育锻炼强健体魄，增加体能，焕发精神。要多散步、跑步、做操、打球等等，这些锻炼都会让你延年益寿，受益无穷。学校要筹建一个教工健身中心，吸引教工积极参加体育健身。另一方面要组织年纪偏大的教工积极开展养生调理。养身调理能调和阴阳，和谐身心，防病治病。可聘请中医专家做养生辅导，也可通过看电视、读书、上网等途径自学养生知识。养身调理贵在坚持，到达一定境界，就会感到通体舒畅、气血充盈、神采飞扬、六根清净。要在全校师生中形成一种锻炼养生的热潮，不断提高生命质量。

第四、活动怡情。有些老师沉迷于抽烟喝酒打牌等不良习惯，有不少学生沉迷于网吧游戏、打架斗殴，严重影响身心健康、生命安全，也严重影响工作和学习。作为学校，要崇尚高雅健康的生活，要通过开展经常性的有意义的活动，把师生从一些不文明的消费和娱乐当中解放出来。要把体育节、文艺节、技能节三节办好，要把妇女节、青年节、重阳节、国庆节、元旦节的活动安排好，要把各种各样的社团、俱乐部组织建立起来。我尤其希望大家在空闲的时候，多走向自然、亲近自然、回归自然，那些山山水水充满诗意和禅意，进到那个世界，获得的便是另一种生命体验。我们在喧嚣世界生活得太久，尘世的纷扰让人不得安宁，有时候，我们的生命真的需要这样一份静养。

(二)强化人本管理，把学校建设成幸福家园

现在流行一句问话：你感觉幸福吗?若是有人这样问我，我一定回答：我感觉很幸福。我有一个美满的家庭，可以享受天伦之福，有一圈很好的朋友，可以享受友情之福，有一份还算不错的工作，可以享受劳动之福。还有一种幸福正在追求，如果我所领导的这个团队的每一个成员都感觉幸福了，我就会拥有一份更为珍贵的幸福，那就是《牵手》这首歌里所唱的：快乐着你的快乐，幸福着你的幸福!

无论老师还是学生，生命中的多数部分都属于学校，在这里是否有归宿感、满足感、快乐感，直接关系到个人的幸福指数。我们来到这个世界上，就是为了追求幸福的。如果学校不能让师生感到幸福，就不能算是一所合格的学校，至少不能算是一所优秀的学校。我们学校要提升品质，就要把校园变成师生的精神家园、幸福家园。“人本立校”，是一职办学的第一方略，“教师第一、学生第一”，是一职发展的第一选择。

一是从人格上尊重。要切实摆正干群关系和师生关系。当干部的不要搞得官味十足，神气八担，学校干部的身份首先是教师，不要到教师面前摆架子。常常听到一些同志抱怨老师不服从，我看有时老师不服从也是有些道理的。指手划脚谁服从?颐指气使谁服从?不懂装懂谁服从?只马列别人谁服从?要改变别人，先改变自己。干部只有为人服务，才会有服从，干部只有让人服气，才会有服从。在学校没有人跟你讲行政级别，只跟你讲专业本领，人格上都是平等的。我在这里奉劝有点架子的干部，一定要把架子放下来。官架子不是个好东西，架在身上不仅累，而且阻隔了你和服务对象的联系。我们尊重了老师，老师就会更加尊重你。我们要在教师管理中彻底废除罚款、行政强制和训斥性批评等工作手段。一群在压迫性管理体制当中工作和生活的人，怎么可能从内心深处去拥护和听命于你?老师对学生也是一个道理，千万不要认为我们学生素质差，千万不要认为我们学生素质差就不把他们当人看。职校学生尽管问题特多，不太驯服，甚至不太顺眼，但也有很多优点，关键在你从什么角度去看。他们不读死书，职校学生中找不出书呆子，他们对那些生动活泼的实用性知识更感兴趣;他们大都动手能力比较强，喜欢实际操作，更能适应现代社会对技能型人才的需求;他们一般都大胆、活泼、豪气，敢作敢为，有担负，讲义气，够朋友。我们只有从心底里接受了，才会真正尊重他们。教学上更要尊重学生的主体地位，被动听课、被动接受根本不是职校生所能做得到的。如果不能摆正教与学之间的关系，实际上就是没有尊重学生学习的特点，他们除了用睡觉表示抗议，还能怎么办呢?我觉得学工主任祝雷有一句话讲得很好：“我们无论怎么要求学生，哪怕是批评他们，有一条必须做到，那就是一定要让学生懂得，你所做的一切都是为了他好。”如果连学生的人格都不尊重，学生又怎么看得出你都是为了他们好?如果学生看不出都是为了他们好，他又怎么会接受你的教育行为?我有一个想法，建立几个我们学校自己的节日，如学生节，可以定在上半年的某一天，这样上学期有学生节，下学期有教师节，好好策划两个节日的活动，掀起尊师爱生的热潮。

二是从生活上关心。我不想说假话，生活上的事，我们做不到大包大揽，心里的愿望和实际工作之间的\'差距是很大的。但我们要用心，要尽其所能，只要用心去想，就会发现有更多可以关心的事，只要尽力去做，就能办成更多有利师生的事。以前我们做了不少，但还不够，既要通过各种途径及时了解和掌握师生的生活状况，实实在在地为师生排忧解难，也要多动脑筋，开发一些好点子，多做一些点点滴滴见真情的事。生日致辞、节日祝福、病痛慰问要坚持好，师生食堂要提高服务质量，家访活动要切实加强，贫困扶助要及时到位，常规体检要认真组织，教师收入要逐年增长。只要广大师生时时刻刻都能感觉到我们就在身边，并且时时刻刻都在关注他们，我们就有理由相信会收获更多的回报。师生感觉到了家的温暖，就会把更多的温暖带给这个家。后勤、工会的同志要认真琢磨，做好参谋，把这篇文章写得更漂亮一点。

三是从发展上关爱。发展是对自我价值的肯定，发展带来的成就感最能愉悦人，是最幸福的事。实现师生的共同成长，这本来就是教育的意义所在。因此，我们要把更多的注意力放在教师的专业发展、学生的学业发展上，要引导教师当专家、当名师，要指引学生成人、成才。在培养精英教师和精英学生方面，要舍得花气力、下价钱;出了成绩要看成是学校的荣誉，都为他骄傲、自豪;要经常开表彰会，经常发奖金红包，经常戴大红花，经常歌颂赞美;要让他们知道，发展就是硬道理，发展就是贡献，发展就是无上光荣。我们要建立学校荣誉制度，建立学校名人堂，让那些对学校有突出贡献的同志永载学校史册。

(三)、突出职校特色，把学校建设成文化强校

牡丹一看就高贵，荷花一看就高洁，一所具有深厚文化底蕴的学校，就像一个具有深厚文化素养的人一样，一看就高品位。一所缺少文化的学校，无论其他方面有多好，从里面走出来的人总会差那么一点成色、一点功力，因为从他们身上传达不出那么一种气息，一种从学校耳濡目染渗透血液散发出来的一种清雅脱俗的芬芳。所以我们一定要高度重视文化建设，把学校建设成文化强校、文化名校。学校将尽快出台校园文化建设规划案，分步实施。

首先，文化建设要突出核心价值。核心价值是一个组织内部最基本、最恒定、最持久的特质，是组织共同遵循、共同维护、共同信仰的定律，是组织软实力的集中体现。一个组织如果没有核心价值，就不可能产生很强的凝聚力和战斗力，就很难达成组织的目标。一个民族、一个国家、一个政党、一个机关、一个企业、一个学校，都如此。去年我们认真总结了过去五年发展的经验，提炼出了16字校园精神：“精诚团结，坚持理想，敢为人先，追求卓越”，这就是我们的核心价值。过去的五年，我们靠16字精神改变了学校的面貌，今后一个很长的时期，还将靠这16字精神激励我们去攀越新高峰，开拓新境界。要通过这16字精神，打造一种充满激情的文化，点燃广大师生心中对生活、对生命的热情。因此，要在校园的醒目处做好校园精神的标志，从学校到班级都要建立能够体现校园精神的誓词和口号，让人时时刻刻都处在一种振奋和感动的氛围当中。

其次，文化建设要突出学校特色。一是职校特色，我们的人才培养方向都是技能型人才，我们的人才培养模式是工学结合、校企合作，因此现代企业文化，特别是重点合作企业的文化必须进驻校园。二是地域特色，我们在当地办学，要为当地经济建设提供人才支持和智力资源，立足点在当地，所以办学也要接通地气，融入湖湘文化、岳阳精神。三是个性特色，文化底蕴深厚的学校，文化的个性都是很鲜明的。校园精神是学校的核心价值，是学校的整体个性，要贯穿文化建设的主线;学校的特色工作、特色理念是个性，要充分展示;校长是学校的精神领袖，校长的重要理念、言论以及校长身上所呈现的那种足以影响学校发展的精神特质是个性，也必须有所体现。

再次，文化建设要突出格调品味。文化建设就要有文化品味，不然就会像一个没有文化的人强扮文化人一样，让人一看就感觉别扭。特别是环境文化，长期处在人们的眼皮底下，更要注意审美效果。从整体设计，到语言文字，到建设材料，都要仔细推敲。因为资金的原因，文化建设，尤其是环境文化建设只能逐步实施。

五年规划，我没按常规套路去描绘那些貌似很宏伟的蓝图，校园要做多大，楼房要立几栋，规模要扩多少，待遇要翻几番，这些都是没法管控的事，由不了我说了算的，我也就不想拿这些没影的事来画饼充饥，吊大家的胃口。我选择了一条别人不常走的路来走，想引着你们去领略一下往往被别人忽略的风景，我们既是看风景的人，更是种植风景的人，三部风景名胜片，让我们一起来创作!

20xx年是新的一年，这个开局一定要开好，目标就是进一步提升办学实力，巩固学校的龙头位置，在全市中职教育界起到旗帜和引领作用。不仅要继续打造硬实力，更要打造软实力，主要从内涵建设上着手。五年工作中，我已经重点谈了精神方面的建设，这里就不再重复，主要讲几项重要的常规工作。但是常规工作不能完全按常规办，凡属做得有欠缺的工作，都要转换思路，按新规办。

(一)、安全工作要出新招。作为校长，最大的压力就是学校安全，说到这上面就心惊肉跳。前些天，某学校又出现了踩踏事故，令人胆寒。就我校来说，我把安全工作摆在了至高无上的地位，学工系统的同志也算是花了大气力抓，肯怕很少有学校能像我们这样舍得下价钱，成效当然也显而易见，但是风险仍然时时存在，问题仍然时有发生。这就说明一个道理，必须要有超常规的措施了。最近我跟学工系统的负责同志交流，交代了任务，务必要想出一点高招出来，出台一些重大举措。主要是强化两个机制，安全防控机制和责任追究机制。我拜托全体教职员工，一定要在安全上保持足够的清醒，千万千万不能麻痹大意。我们学校目前正处于一个很好的发展势头上，绝不能让安全成为一种拖累，影响到学校的发展前景。

(二)、招生工作要出规模。我这里说的规模是指适当的规模，我并不赞赏大规模扩张，既不现实，也无必要。我目前的理想是把我们学校办成精品学校，造“航母”可能还得再等时机。要保持适当的规模，至少要招新生六百人以上。事实上每年招生我都提心吊胆，生怕低于这个数字，所以每年招生期间我的心都很累很累。我一直希望能把老师们从招生的压力中解放出来，办法只有两个，缺一不可：一是把学校办得更有实力，更有吸引力，这就需要大家一起真正尽心尽力教书育人，如果学生在我们这里都学有所成，并且学得快乐，感到幸福，就业也通畅，就没有理由还为招生问题所困惑。二是改革招生办法，在学校一下子还不可能办得那么有吸引力的时候，改革是缓解招生压力的唯一途径。招生改革风险太大，需要非凡的勇气和智慧，暂时我也未能思考出成熟的办法，希望大家都来研讨这个问题，集中大家的智慧为我们破局解套，还给我们一个自由幸福的暑假。

(三)、常规管理要出特色。管理工作要创新，不仅理念上要创新，方法上也要创新。前面我已经提到，管理要变更思路，实施走进老师心灵的管理，实施走进学生心灵的教育，但这种直达心灵的管理教育模式，并不意味着不要制度管理，相反制度管理还要更进一步的加强和完善。因为我们现在制定制度的理念也与过去不同了，其目的不在约束和处罚，而在对员工的劳动、学生的学业和表现进行验收、评价，从而让你得到相应的激励和回报。这种制度是为了更好的体现对管理对象价值的尊重而设，否则组织就没有一个标准来对自己的成员进行肯定和嘉许。从这个意义上考虑，我们今年将要出台新的管理办法，以适应管理理念的转变。一是教师的管理办法，正在拿初稿，到时要交教代会表决。这个管理办法把教师的备教批辅等工作都囊括进去，与课时津贴挂钩，实行系部和学校两级评价。老师的工作质量，决定了自己的报酬数量，这样命运就完全掌握在自己手里了。万事开头难，老师们开始也许会有一点不适应，但习惯就好了。老师们一定要理解、配合、支持，因为这一切，归根结底是为了大家。二是学生的管理办法，去年为了加强学生管理，对班主任工作的考核实施了新的办法，效果非常明显。同时还要出台专门的学生管理办法，同样考核到个人，考核结果与评价、毕业和就业等挂钩。学工处要尽快研究制定。我相信新的管理模式，一定会让学校管理水平继内部管理体制改革后出现第二次质的飞跃。

(四)、教学改革要出实效。教学改革还是热了一阵子，近年来基本处于停滞状态。三类课堂教学改革的联动模式(文化课实行开放型教学模式，专业理论课实行理实一体化教学模式，专业实训课实行生产型教学模式，去年加了一个晚自习课实行综合素质训练模式)我已经提出了几年时间，一直没有得到有效落实。原因到底在哪里呢?是我提的思路有问题?还是教务抓得不力?还是老师们不配合?如果是我的思路不正确，大家可以讨论，提出新的模式，不要因为是我提出来的就不敢打破，现在既不破，又不推，令我想不明白。如果是教务部门抓得不力，那就要好好反省，校长布置的任务长期顶着不办，你的胆量从何而来?如果是老师们不配合，我就想不通，也不会相信，把课上好，把学生培养好，是我们为师的天职，不过就是多花了点功夫，多流了点汗水，换来的却是自己和学生一起共同成长，自我价值也得到了实现，这样利己利他的事，为什么就不做呢?不管什么原因，教务部门的同志都要迅速坐下来研究，再也不能让这种情况持续下去。市教育局王德华局长有一句话讲得实在好：“办有良知的教育，干有良知的事业。”教育是最大的民生，我们一定要下死决心，彻底xx无效课堂、害人课堂，坚决建立高效课堂、惠人课堂。上改革课的情况也要纳入考核当中去，与待遇直接挂钩，奖励那些愿意把更高质量的教育奉献给孩子们的优秀教师。

(五)、技能大赛要出佳绩。去年技能大赛我们学校辉煌了一年，其历史意义无论怎么讲都不过分。但这也给我们今年的大赛带来了空前压力。万万不能昙花一现，而要常开不败。第一的宝座是不能丢的，丢了就把我们脸上的荣光也丢了，就把学校发展的良好势头也丢了，我们谁敢负起这个丢的责任?还是过去那句话，凡是事关学校重大荣誉的事，都要不惜一切代价去做好。今年的大赛和往年不同，可能会和市里举办的一项重要活动结合起来，影响会更大，要求也就更高。组织大赛的事务必要做好，要把学校的管理水平和师生的精神风貌都充分展示出来，收到让人意想不到的效果。参加大赛的事更要做好，从现在起一刻也不能放松，要拿实力说话，让别人服气，让外界的同志也见识见识我们培养的精英学生究竟有多棒。我们不要失败，我们只想体验胜利的滋味，请大家齐心协力，为我们的荣誉而奋斗!

全体教工同志们，我做的工作报告，实际上也是一份宣言书，一部人生教科书，我想为大家宣示一个美好的未来，宣示一种卓越的精神，也想跟大家一起探寻人生的价值、生命的真谛。因着一职的梦想，我相信在座的每一位都将是敢于担当之人，我更相信我们能够担当起历史的责任。“从我做起，向我看齐!”这就是一职唱响未来的声音。为我们的学校祝福!为我们这个伟大的集体祝福!

**年度个人工作总结医院 年度个人工作总结及计划篇十一**

参加工作6年以来，在行领导的精心培育和同事们的大力支持下，我通过自身的不断努力，在思想上、学习上、工作上都取得了长足的发展，我始终以“道虽通不行不至，事虽小不为不成”为人生信条，从每一件小事做起，从点点滴滴做起，在平凡的岗位上忠实践行“令人信赖的服务质量，令人赞许的服务效率，令人满意的服务态度”的服务理念，我用自己的辛勤和智慧为自己赢得了荣誉，受到行领导和同事们的一致好评。

石锁高速公路开工建设后，业务量明显增多，我对自身的业务要求也更加严格了，我除了学习建设银行各项规章制度、还加强了对公业务，个人业务顾问、大堂经理相关业务学习，娴熟的业务，为我做好日常工作提供了有力的技术支撑。

在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的.完成。石林县财政局，石林县公安局、石林县国土局、石林县经济局、石林风景名胜区管理局及石锁高速公路项目经理部等都是我行的优质客户，在日常工作中，我时刻记着警言提醒自己：“我的微小疏忽，可能给客户带来很

烦，我的微小失误，可能给建行带来巨大损失，私欲、失德、腐败将给建行和自己带来耻辱。”所以始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友。3、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务。xx年石锁高速公路开工建设，如何抓住优质客户，我认为要“时时保持敬业精神，处处维护客户利益”作为直接经办人员，我认为首先应该是加强沟通，保持与客户之间的正常沟通，缩小与客户之间的距离，客户希望我们能够帮他解决问题，能够提供好的建议，能够提供高效的服务。另外在加强与我行其它部门之间的沟通，只有与各部门保持良好的沟通，清楚相关部门的运作，才能顺畅的为客户提供相应的服务，从而提升客户的满意度。

我只是取得了一点小小的成绩，这与我的领导和同事们的帮助是分不开的，面对领导和同事的表扬和鼓励,我没有满足,更没有停止前进的脚步。因为学如逆水行舟，不进则退，在这个充满挑战、充满竞争的社会里，成绩只能说明过去，并不代表将来。我没有理由沾沾自喜，也没有时间原地休息，因为新一轮的挑战已经来临，我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励我的同事们为我们建行奉献、进取、立功、建业……

**年度个人工作总结医院 年度个人工作总结及计划篇十二**

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量自己的工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格要求自己的行为，在业务工作中，首先要了解自己产品，分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况，以求共同提高。

所谓知己知彼百战百胜，所以要对公司的企业文化，产品的成分，生产过程及产品的卖点一定要了如指掌，比如产品的优势，竞争力与产品的不足。还有就是竞品的优势、不足之处和市场的占有率，所有一切竞品的促销政策与活动内容。这样才能更好的销售自己的.产品。

由于xxx白酒市场之大，所以有太多的竞品都在抢占着这块市场，如牛栏山、红星、洋河蓝色经典、xxx、xxx老白干、老窖等竟品，都在这里拼得死去活来的。xxx市场的费用高、竞争激烈，是全国最难运做的市场之一。但是xxx是做品牌的市场，是各个厂家必争的地方，所以说，xxx也必将是xx酒的重点市场之一。

公司xx年在xxx试运做之前做了大量的考察和详细的计划，所以在xxx餐饮渠道中没有全面铺开，只是从中选了一百多家ab类终端酒店，进行了xx酒的试运做。

我现在负责11家终端酒店，天天去各个酒店，跟店内的服务人员，从不认识到以朋友相称，从不知道xx酒到现在的大力推荐xx酒，从开始的一家酒店都没有动销，到现在的6家已有动有2家已有返单，动销率为54%，返单率为33%。虽然有点进展，但是还不够，对我的目标还是有一定的距离，因为现在竞争太激励，而且自带酒水也非常的多，还有方方面面的事，所以也不是一个人能解决的事，我会尽自己最大的努力。现在在xxx这个市场上，xx酒现在虽然卖的不是最好的，但我相信在以后公司的大力支持下，在我们大家的共同努力下，xx酒会是卖的最好的，展望xx酒新的一年，我已经准备好了!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找