# 工作总结问题分析报告(优选31篇)

来源：网友投稿 作者：落花时节 更新时间：2024-07-21

*工作总结问题分析报告1一学期的时间就这样匆匆过去了。由于同事的离职我从12月中旬开始接任四一班班主任一职。我诚惶诚恐，身为班主任，不仅要教好自己所教科目，还要处理班级日常事务。从各个方面去关心学生。回顾这段时间的工作，有苦也有甜，现就本学期...*

**工作总结问题分析报告1**

一学期的时间就这样匆匆过去了。由于同事的离职我从12月中旬开始接任四一班班主任一职。我诚惶诚恐，身为班主任，不仅要教好自己所教科目，还要处理班级日常事务。从各个方面去关心学生。回顾这段时间的工作，有苦也有甜，现就本学期班主任工作做出以下总结：

>一、 我的收获：

1、虽说有两年教龄，但从未做过班主任，这项工作给我填补了班主任工作的空白。庆幸接手时班级各项工作已井然有序，以至于我不会太手足无措。接手后，我以最快的速度了解学生，熟悉班委。小班委的工作真是不可小觑！尽快熟悉他们，充分发挥小班委的作用，使他们成为我的得力干将。从国学经典诵读到队列、眼保健操，各项工作井井有条。

2、值日方面。班里的学生分四大组，学生每天的每项活动都有小班长专门负责，一天下来，分数较低的一组便是第二天的值日生。

平时教室卫生保持方面：每人负责自己座位周围的区域，谁的垃圾谁捡，否则第二天值日。

3、队列方面：如有学生违反队列纪律，可罚写生字。但是次数不能太多，最多5遍。

>二、我的不足：

1、还不能做到真正的刚柔并济，可能会导致学生的抱怨。

2、经验不足，部分工作没有条理。

今后的工作中我将积极向各位班主任学习，取他人之所长，补自己之短。对学生更有耐心，及时处理班级问题。其它不足或许我还没有意识到，希望各位领导指出，我将积极改正。班主任工作任重道远，我将积极努力，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

**工作总结问题分析报告2**

自加入公司已来，我已很好的融入公司团队中，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，很好地完成了各项工作。通过自己的学习与工作，工作模式上也有了新的突破。

1、日常工作中：

认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作中存在的问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题做出科学的、正确的决策。

3、自身不断的学习：

向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，感觉自己有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，具备了更加丰富的工作经验，能够从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

通过工作总结，我有几点感触：

其一：是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢?具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。

**工作总结问题分析报告3**

有人说时间飞逝如光箭，此刻我最终体会到了。不知不觉中我都来公司半个多月了，为了更好的促进工作，我现将这半个月来我个人工作总结汇报如下：

在刚进公司那时，一向都是在紧张的学习服务用语、工作页面的操作和普通话的加强练习。那时，班长说我的“您好的`好字说的不正确，之后一向重复加紧练习这个字。到了星期五我们新员工团体考试时，听到班长说“嘿，你的“好”字已经克服了啊！”心境好是开心。是的，都说细节决定成败，很多人都会不以为然而去忽略它。可其实我们每一天并不需要做多么多么大的事情，只要我们把自我工作上的每一个细节都坚持细心做好了，就是一件很了不起的事了。考试之后，这个星期最终我们新来的几位同事都不负先前的努力，而获得了工作页面实际操作的批准了。对于这个消息，都让我们新来的同事有些迫不及待了。

可是往往好多事情我们都以为一切只要开始了。只要什么都准备好了。一切就不会有问题了，可是结果……却总不是我们想象中的那么好。平时几个新同事一齐模拟练习的时候，都觉的能够了，不会有问题了。刚开始一坐到电脑前面，一听到电话声响就或多或少的有些许紧张，而一紧张就会有时忘记了及时按下应答主叫，有时候会忘记了及时看下头温馨提示。还好服务用语及操作没什么问题，可是也因为前面的紧张而影响了操作速度。后面跟新来的同事们交流和老同事们请教时才明白，原先多数同事都有过这样的过渡期，或多或少都会有些紧张的。就像我们班长陈超说的那样，凡事只要调整好心态，没什么我们做不好的。是的，我绝对不会允许自我这么简单的事情都不能做好，相信自我必须能行！之后我试着每次坐电脑前面的时候就深呼一口气，然后调整好心态，慢慢的次数多了，就感觉一切都习惯了，工作程序也就自然而然了。

8月1号经过紧张的全体话务员的考试后，我们最终能够单独的上班了。虽然因为紧张，考试的结果并不是自我最好的表现。可这并不会影响我日后的工作，我相信我必须会一向坚持公司的原则在日后的工作里加强学习，并努力做好自我的本份工作。

这周开始单独上岗了，工作中因暂未碰到特殊情景，所以还算很平稳的转接好了每一个电话。

俗话说：没有规矩不成方圆。毋庸置疑，我们在日常工作中，首先必须遵守好公司的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语。除此之外，我认为还应当注意以下几点细节，要自我在实践中不断完善自我。

迅速接听电话。在商品经济时代的今日，时间就是金钱，所以我们更应当为客户、为自我节省宝贵的时间。以尽可能的速度完成公司所规定的“每10秒钟一个电话”。

表情、语气愉悦。我们工作的一个基本特点就是与来电人互不相见，经过声音来传达讯息，所以我们的面部表情和说话语气、声调就更加重要。虽然我是一名普通的话务员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着我们公司的形象。所以，在电话中，一个优秀的话务员必须做到面带微笑，语气平和，语调简便，用词规范、得当，给来电人愉悦的感受，让来电人被我们的简便愉悦所感染，让工作更好的开展。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：必须要做一名合格的、优秀的电话域名话务员。说起来，做一名话务员容易，但要做一名优秀的话务员就难了。千里之行，始于足下。我从小事学起，从点滴做起。

我接触话务员的时间不长，跟老同事相比，我是一个新手但这并不能成为我能够比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。

人人都说，想做好一份工作，必须要做到首先爱这份工作。在这将近一个月的工作中，我发现自我越来越喜欢这份工作了。在今后的工作里，我相信自我必须会遵守好公司的每一条规章制度，做好话务员工作计划，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语。严格要求自我：没有最好，仅有更好。我清楚明白自我离一个优秀话务员还有很大的差距，但我相信我会在以后的日子里不断学习，总结经验教训，取长补短，做得更好！

**工作总结问题分析报告4**

我认为作为一名普通的话务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。以下是我的工作总结。

>一、遵守公司制度

作为公司职员要遵守公司的规章制度，俗话说：“没有规矩不成方圆”。毋庸置疑，我们在日常工作中，必须遵守好公司的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语。上个月我们的工作纪律、工作的积极心和工作心态有所调整，都比前都进步了很多，我相信我们还会做得更好。

>二、处理好外呼传讯

表情、语气愉悦。话务员工作的一个基本特点就是与客户互不相见，通过声音来传达讯息，所以我们的面部表情和说话语气、声调就更加重要。上个月我们的行为规范有所提升，能够把行为规范综合应用到外呼中，所以我们的总体成绩很不错，一个优秀的话务员必须做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范、得当，给客户愉悦的感受，让客户被我们的诚信、愉悦所感染，使服务深入人心。

>三、心态的调整与时间的控制

要学会调解心态，还会因为数据不好打、业务推不出而产生负面情绪，凡事只要调整好心态，没什么我们做不好的。外呼时间上的控制，现在是商品经济时代，时间就是金钱，所以我们更应该为客户、为自己节省宝贵的时间。现在我们外呼时间就没有得到很好的控制，我们现在外呼成功率提高了，那投诉率也提高了，所以还没有达到我们所外呼的目的。

我们需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记;对于一些基础业务知识，要做到温故而知新，熟能生巧。如果说业务知识是做菜的原料的话，那么良好的服务、沟通技巧、就是技艺高超的厨师，只有具备高超的厨艺，才做让原料展现出良好的品质和口味，服务也是同样的道理。

如果没有良好的语言表达能力和沟通能力，知道的再多，掌握的再全面，也只能是茶壶里煮饺子，肚子里有倒不了来。所以我们要组织各种服务知识培训，通过学习相关服务、沟通技巧，并将其运用到服务工作中去。

**工作总结问题分析报告5**

日子过的真快，一眨眼的时间，我好像在不知不觉中现已渐渐习气和喜爱上话务员这个作业了。曾经的我对话务员的了解很薄弱，以为只需接听电话，声响香甜，做好上传下达的作业就ok。但是自从自个触摸并入职这项作业以来,才发现所谓的话务员并不像我幻想的样。

在话务员训练到正式上岗话务员这项作业时期，我对话务员又有了更深一层的了解。我以为作为一名合格的话务员，首先应该有丰满的作业热心和仔细的作业情绪，只需酷爱这一门事业，才干全身心肠投入进入，所以这是一个合格的话务员的一个先决条件;其次，应该有娴熟的事务知识，不断尽力学习，只需娴熟掌握了各方面的事务知识，才干在作业中敷衍各种不一样的客户的提问，做好客户的解说与回访作业，让客户在满足中得到非常好的效劳;再者，一名合格的话务员，她的主中心即是对客户的情绪。在作业过程中，应坚持热心诚实的作业情绪，在做好解说与回访作业的一起，要口气平缓，不骄不躁，如遇很难解说或很难处理的疑问时，要坚持耐心，悉心向客户阐明缘由，尽量赢得客户们的体谅，直到客户满足停止，一直信守“把浅笑溶入声响”，把真挚带给客户的许诺。这么，才干非常好地让自个不断进取。

作为话务员，首先是要有最热心的作业效劳用语，在受理各项事务中尽量做到方便并且精确的派单给有关部门赶快处理，竭尽所能直到客户满足停止。言而总之，要做一名合格的话务员，应具有谨慎的作业作风、热心的效劳情绪、娴熟的事务知识、积极的学习情绪，耐心肠向客户解说，虚心肠听取客户的定见。不断学习进步自个的心理素质，进步并娴熟掌握自个的事务知识，遇到疑问，镇定面临!

以上是我入职以来的心得领会，如今的我还仅仅一名新进人员，我以为自个做得还很不行，在许多方面还存在短缺，因此，许多当地都需求不断改进。在往后的作业中，我将不断尽力学习，不断进取，总结经验教训，扬长避短，让自个变成一名合格的话务员。

**工作总结问题分析报告6**

在忙碌而快乐中我们结束了创新型的一学期，在这学期中，我们不仅出色的完成了各项工作、各类活动，还对教师团队打造做出了显著的成效。我园是拥有4个教学班，115名幼儿，8名教职工的二类幼儿园。我园以《规程》和新《纲要》精神为工作标准，明确了“以人为本，个性发展，让教师工作舒心，幼儿生活开心，家长工作放心”的办园理念，促进幼儿和谐发展，教师整体素质得到了很好的提高。现将一年的工作总结如下：

>一、实行目标管理，建立各项规章制度。

幼儿园实行目标管理，提高教师的自觉性、有利于调动教职员工的积极性，实行自我管理与控制。目标管理的实施，是将目标层层分解逐级落实，有利于完善和巩固责任制，确保各项保质保量完成。首先在开学前由园长和副园长、各科负责人提出本学期的工作目标和规划，并与全体老师共同商议，进一步完善幼儿园发展的战略目标和规划。其次将目标层层展开，建立组织目标与个人目标一致。最后围绕目标制定计划，使管理工作科学的向前推进，逐步实现幼儿园的目标。实施“以人为本”的人性管理模式。合理的分工，团结互助，让管理细致到位，互相督促，发现问题及时沟通，及时协商解决，这样一来，工作的目的明确，把工作管理到位，做到更细，从而使工作效率得到一定的提高。

规章制度是幼儿园的“法”，是幼儿园为实现目标，对幼儿园各项和对教职员工的要求加以系统化、条理化。对完成幼儿园各项任务，建立正常次序，提高各类效益有很大的作用。因此只有建立完善的规章制度才能保证各项目标的实施。不断完善各项规章制度，如安全制度、师德制度、各科教学测评制度、保育制度、岗位制度、幼儿及教师考勤制度、出勤制度等，并设立奖金。来推动教职工的积极性。

>二、坚持保教并重，注重提高教师素质，提升教师团队文化。

认真执行上级安排的工作任务，并按原计划完成对孩子的保教工作，做到保中有教，教中有保。保教是幼儿园的中心，为了使我们的保教的管理与组织有系统、有目标、有层次，我们利用每周二、周四的教研活动时间，指导教师制订切实可行的计划如：制定全学期工作计划、填写周计划表，进行月测评、对下周的有效教育的新授课要进行说课、示范操作、常规课教具的制作。在实施过程中，我们园长和保教主任以及各科负责人进行监督、检查使目标管理落到实处。

>三、完善教研活动，推动幼儿发展。

1、根据我园办园特色：以礼仪教育、有效教育教研为突破口，努力提高教育，教学质量，完善教研各项规章制度，每周二、周四在进行教研活动的同时进行业务学习。使我园的教学水平、服务质量做得更闪亮，只有这样才能做到让家长满意，让社会各界称赞。

2、老师要根据《幼儿园教育纲要》，制定能符合幼儿身心发展需要的学期目标。在目标的指导下，选择教学内容，写出学期教学内容安排。每月会将教学目标作为评估小朋友的依据。通过评估，检验各位老师的教学效果，并作为考核的一项内容。

3、科学合理的组织，安排好幼儿的一日生活，做到动静结合，室内、外活动相结合。每天保证幼儿有2小时户处活动时间，认真开展各类活动。2月份我园举行了“新学期，新起点”主题家长会；3月份我园进行了“综合公开课”半日开放活动，向家长汇报前半学期幼儿在各方面的发展变化情况；

4、发挥勤俭办园的精神及增强环保意识，平时注意收集废旧物品，如旧挂历、月饼盒、易拉罐等，利用废旧物品进行教玩具制作，并利用易拉罐、碟片、筷子、爽歪歪瓶制作了器械操表演用的道具。还根据季节和节日开展活动各类活动，例如植树节、端午节、中秋节、教师节、重阳节活动，让幼儿根据礼仪课程制作“教师节贺卡”。十一国庆节放假前教育孩子“爱祖国、爱家乡”，是孩子有爱国、爱家、爱自己的意识。八月十五中秋节时让孩子制作“中秋节贺卡”。九月九日重阳节让孩子知道要“孝父母、敬长辈”。十二月底让孩子根据礼仪课程制作“元旦贺卡”，让孩子知道元旦时新年的第一天。

>四、卫生保健方面

1.科学合理安排幼儿膳食、精心为幼儿制定科学合理的食谱。保证食谱多样性、丰富性。

2.严格执行各种制度，如食品安全制度、卫生保健制度、消毒制度、炊事员操作要求等，同时设立食堂卫生管理机构进行监督工作。上半年的甲流、手足口病和下半年的手足口病及各种传染病是今年上级部门特别重视的工作，为了切实做好病情的发生，制定了疾病预防控制制度、传染病报告制度、查验预防接种制度、消毒制度、晨检制度，做好餐具消毒、教室内所有师生用品消毒、院子玩具消毒工作的登记，并加强监督管理。还认真做好幼儿入园登记及未入园幼儿的跟踪调查，确保幼儿的安全。

3.做好传染病预防工作，把好幼儿病情的发生关，并做好晨检和“零”病例报告，以防传染病发生。

4.加强晨检、午休的检查，做到一摸、二看、三查、四问，严禁幼儿带危险品入园，传染病多发季节加强预防及消毒，发现传染病及时进行隔离。

>五、从保证幼儿生命出发，认真做好各项安全工作。

首先我园成立了安全领导小组，建立健全安全制度，落实了安全检查责任人，将安全管理工作列入奖惩考核制度。其次加强对安全设施进行检查，登记维修。如定期对全园大型玩具、电路、电器、厨房设备、幼儿活动场地，进行定期检查，彻底消除隐患;再次加强门卫管理，实行进出、来访登记制度，把好幼儿接送关，制定幼儿接送制度，家长须持接送卡接送幼儿，确保幼儿安全。

**工作总结问题分析报告7**

时光荏苒，20xx年很快一年就过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。时间如梭，转眼间又将跨入另一个阶段，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。今年，是我在参加环保工作的一年。按说，我们每个追求进步的人，免不了会在终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。在一年的时间里，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，我能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在分析室化验员岗位上发挥了应有的作用。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

>一、工作的过程就是学习的过程

不管是过去，还是现在。我始终有这样的思想理念：工作的过程也就是学习的过程。不把工作当作是一种谋生的手段，而是要享受其过程，享受工作的快乐 .我是这样想的，也是这样干的，并把这种思想理念经常的给身边同事们灌输，督促他们平时要注意学习。走到哪，学到哪，干到哪，学到哪。我认为：我们供职的企业性质是国企，要让领导认识你、了解你、信任你、依靠你这是一个漫长的过程。如何使这漫长的过程尽可能的缩短，这就要我们自已不断的学习，不断的提高，尽快的进步。从另一方面讲，国企用人的特点是：一人多用，一人多能。也许我们晋升的机会是缓慢的，但是我们学到的知识是永恒的，这就更要求我们通过学习、不断提高自身素质来适应企业的发展需要。

在这一年里，中间经历了方法验证、上岗证的考试、资质认定等，从刚开始的上岗证考试那个急哭的小女孩到现在基本的化学法拿下来为止，中间大多数都是处于不断学习、不断积攒经验，为的是不断让自己的能力得以提升。不管是跟监测站的老师还是跟韩工学习，我相信这必将是我人生最宝贵的财富。

>二、享受工作过程 体会工作的快乐

从初三开始第一次接触化学时，我就很喜欢，我想以后自己能从事化学方面的工作该多好，没想到自己真的做到了，虽然来公司的时候什么都不懂，但是领导说的给年轻人一个机会，我想如果让我留在这个公司我将会很感激的、很努力的工作。所以感谢领导作出的正确的选择。这一年里的工作虽然很累，但是我没有用消极的态度来对待工作，每次室主任安排的工作我会尽力做到最好，从刚开始的时候做事效率有点低到现在一天可以做两个到三个实验，在整个工作中，我处于享受的过程，我没有因为工作而工作，而是因为喜欢所以享受工作。

>三、工作不足，仍需改善

1.虽然自己已经学会了很多化学法，但是在以后的工作中要做到不卑不亢，保持一颗平常心。

2.这一年里没有时间去学习大型仪器，是自己的不足。

>四、20xx年的工作计划

1.多多抽空学习大型仪器。

2.多看跟专业相关的书籍，不断提升自身的能力。

3.把来年的该考的专业证拿下。

一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！相信大家在来年中一定会取得最圆满的成功的！

**工作总结问题分析报告8**

本月在上级领导的指导和帮助下，按照常规开展工作。本月的工作量相对较大，虽然每天早班都尽力加班加点的进行复核，但是每天晚班工作压力仍然较大。本月我们组的工作量虽然超额完成，但是门店上报的差异较上月有明显上升，主要原因是新员工对商品不熟悉，另一方面是装箱不标准。现结合下一个月的工作计划，将本月工作总结如下：

>一、工作量分析

本月我们全组共完成复核工作品项20万品项，我们组目前连复核组长共有人员6人，人均完成3万余品项，从本月个人完成的工作量来看，全组人员中最高完成43000余品项，最低完成2万品项，之间差距较大，其中一名新员工对复核工作的要领尚未完全掌握，以至于每天复核的工作量最多为1000品项左右，而理论上，每天他必须至少完成1500品项，才能保证我们组每位员工能够尽早的下班休息，以保证次日工作的质量和工作量的顺利进行。同时，组长的工作量大约在万左右，那么，就是说，我们组的人员配置尚差一人，特别是，新的一年即将开始，而春节也即将临近，相信到时侯工作量将会骤然增大，希望上级领导能够尽快给我们组增加一人，现在时间还来得及，相信到时侯可以上手，以解决我们组经常加班加点到很晚而导致差异上升的局面。

>二、差异分析

本月门店上报的各种数量与质量差异相对上月明显的上升，其中，中包装短少的也有一部份。另外，我们组的新员工，对复核工作要领掌握的不是很好，而且对商品不是很熟悉，特别是便利店的一些形状和相似商品容易混淆，以至于出现店上报一少一多差异的这种情况;另外，对中包装不熟悉，对一些中包装不熟悉，会导致输入数据过多或者过少，从而产生差异。也就是说，大部份的差异主要是出在便利店，而药店也偶有上报。我们也多次为他的差异进行分析和指导，但是没有太大的改观。下一步的工作，还是要对其进行复核工作要领以及装箱规范方面的培训，以减少复核差异。让他尽快的熟悉复核工作要领，总结出自己的一套工作技巧，在控制好差异的前提下，不断的提高工作效率，才能让全组的工作效率得以提高。

>三、店名错写、漏写

本月，我们组出现的店名错写、漏写有明显增多，主要原因是，工作过程中，精力不集中，思想开小差，责任心不强所至。当然，我个人觉得，还有另一个方面的原因，现在我们与运输部集货组进行件数的交接，每家店的店名在封箱单上要写，在件数登记本上还要写，就造成一个重复记忆，当精力不集中的时侯，店名错写的情况也就出现了。同时，对门店名称不熟悉也是原因之一，这种情况主要是新员工身上容易出现。由于门店名称相似的众多，所以也就容易出错。虽然我们指导他们说，再容易写错，就不要简写，直接照着电脑复核单上的店名进行书写，但是还是偶尔的出错。

>四、规范操作

本月，我们组在规范操作，特别是复核区域内的整理整洁方面较之前有明显的改观，但是，偶尔有出现废纸箱乱丢乱放的情况出现，这就要求我们要养成良好的工作习惯，有一个废纸箱就立即放在垃圾摆放处，这样才能保持复核区域内的整齐，整洁。装箱规范执行的不是太好，我们每天早上到发货平台装车时，偶尔发现有个别的箱子相对太重，有的纸箱底部未进行再次加固，从而导致箱内商品将底部压坏，导致商品掉落。

>五、其他工作

本月，参与了日化库的分区工作，我们历经两天的时间，完成了日化库的商品下架、货架的规划、商品上架、盘点工作，虽然时间紧、工作量大，但是，在上级领导的统畴安排下，在全体人员的共同努力下，预期完成了全部的工作，这就是团结协作的力量，所以，我们每一个人都要想到，我们的工作不是一个人就能完成的，只有大家共同努力，才能将工作做好。也就要求我们要服从指挥，也才能达到上级领导的预期管理目标——保质、高效、高回报，这就是指挥(管理)得当，统一行动所取得的效果。

>六、12月份工作计划

1、继续做好与运输部的件数交接工作;

2、对库区的盘点差异进行跟踪和查找;

3、对新员工进行复核工作要领以及店名书写、装箱规范方面的培训;

4、加强规范操作的执行;

5、对工作纪律进行培训和指导;

6、完成领导交接的其他工作。

**工作总结问题分析报告9**

时间如同泼出去的水无法收回，留下的是一年工作的心得，工作的脚印，在一年奋斗努力下，成长的脚步，我不再是以前那个处处要人照顾的新人，已经成为了医院能够给医院分担任务的护士。现在我将这一年在医院任职的经历总结一下。

>一、照顾病人

在医院我负责的是XXX病房，在这里的人都是一些生有重病的病人，他们虚弱的躺在床上，每天我都要更具他们的情况给他们输液，有的病人能够自己动，自己下床，但是有的病人更本就无法自己行动，他们的个人卫生清洁都落在了我的身上，为了让他们能够舒适的就医，我会每隔一段时间就给病人清洗擦拭身体，也会个他们如厕，让他们可以安心舒适的疗养，工作虽然累了些但是我却并没有任何意见，能够照顾病人本就是我们护士的责任，既然我是一名护士就要承担起护士的重任，完成自己的任务，保证自己不会犯错，我也都一直留意这些，从不会随意的犯错，更不会令病人的家属抱怨，做的好了病人舒心，家属满意，又何来的吵闹呢？我不会偷懒，也不会不做理会，我会努力给病人更好的照顾，身为白衣天使，身为一个治病救人的护士这样做让我有成就感。

>二、学习护士技巧

作为一个护士我时刻在提升自己的能力，能力强了才能够给病人更多的帮助和照拂，才能胜任护士一职，不是到了更为上就可以不学习的，在工作中学习反而更重要，这是我们提升自己的方式之一也是我们提升自己能力的有效办法，如果病人突发紧急情况应该怎样解决，如果病人一些疑难杂症出现又该如何处理这都需要我自己来做好，而不是什么都要医生来，医生的工作更加艰难，想要有更好的改变就要给自己做更大的提升，病人的健康安全，我有责任去担心更有责任去关心，不能把病人的安全抛在一边，这样只会让自己良心不安。

>三、听从安排

在工作中我们每天都有不同的安排和工作任务，对待医院分配的工作，我都会全身心投入，照顾病人照顾需要我们帮助的人给他们希望，给他们健康，让他们有更好的未来，同时也协调医院工作那个科室工作紧急就去那个科室工作，尤其是一些如同急诊科的可是经常会被安排到那里去帮助他们工作，因为在他们那里的病人都是病危病人急需手术，并且要有足够实力的护士的帮助，我来到医院已经有一段时间也能够生日这份工作，正因为自己的能力担负的责任反而更加中，就必须要在其他科室需要帮助的时候给予帮助让他们有时间处理。

新的一年脚步也越来越近，但是我们护士却不能放松休息，因为我的工作还要继续，只有继续工作才能帮助病人，这是我们的责任也是我们的守护，守护的是病人的安全。

**工作总结问题分析报告10**

>一、虚心学习

>二、踏实工作

努力完成领导交办的各项工作任务三个月来，在领导和同事们的支持和配合下，自己主要做了一下几方面的工作

1、汇总公司的产品信息日报表，并完成信息日报表的每日更新，为产品追单提供可靠依据。

2、协同仓库工作人员盘点库存，汇总库存报表，每天不定时清查入库货品，为各部门的同事提供最可靠的库存数据。

3、完成店铺经营月报表、店铺经营日报表。 4、完成每日客服接待顾客量的统计、客服工作效果及工作转化率的查询。

5、每日两次对店铺里出售的宝贝进行逐个排查，保证每款宝贝的架上数的及时更新，防止出售中的宝贝无故下架。

6、配合领导和其他岗位的同事做好各种数据的查询、统计、分析、汇总等工作。做好数据的核实和上报工作，并确保数据的准确性和及时性。

7、完成领导交代的其它各项工作，认真对待、及时办理、不拖延、不误事、不敷衍，尽量做到让领导放心和满意。

>三、存在的不足及今后努力的方向

三个月来，在公司领导和同事们的指导和配合下，自己虽然做了一些力所能及的工作，但还存在很多的不足，主要是阅历浅，经验少，有时遇到相对棘手的问题考虑欠周密，视角不够灵活，缺乏应变能力;理论和专业知识不够丰富，导致工作有时处于被动等等。另外，由于语言不通的问题，在与周围的同事沟通时，存在一定的障碍。

**工作总结问题分析报告11**

本人在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，由一名初涉会计行业，没有任何经验的新人，转变为煤炭销售会计的行家里手，个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到很大提高，圆满地完成了领导赋予的各项工作任务，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的工作、学习情况作自我总结：

一、加强政治学习，注重提升个人修养

这一年，本人积极参加政治理论学习，努力学习，并对相关理论进行了重点学习。通过学习，进一步提高了本人的思想政治觉悟和道德品质修养，做到了与人为善，和睦相处。增强了在思想上、提高了对发展是第一要务的认识，有效地增强了工作的系统性、预见性和创造性，为做好煤炭销售会计工作打下了坚实基础。

二、加强业务学习，提高工作能力

我是一名半路出家、初出茅庐、没有任何经验的会计人员，我深知销售会计是一项专业性相当强的工作，在煤炭销售这么重要的岗位担任会计人员，我感到肩头的担子是沉重的，压力是极大的。有压力才有动力，紧张而又充实的工作氛围给予了我积极向上的动力，任何一项业务核算对于我来说都是崭新的一页。每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向身边的同事请教，直到弄懂弄通为止，真正做到“三人行必有我师”，取别人之长，补已之短。同时，为了能熟练应用erp系统，我还利用业余时间自学了《erp系统操作指南之一(之二)》、《erp财务与会计》、《\_\_集团有限公司财务管理与会计核算办法》、《现代营销学》、《计算机会计学》等书籍，提高了自己的业务水平，丰富了自己的营销理论知识，为更好地做好煤炭销售工作打下了坚实的基础。在\_\_年x月份，我刚接触erp系统时，每办理一笔业务需要2分钟以上，而现在办理一笔业务只需要不到1分钟，通过自己业务水平的提高，真正为客户带来了方便，受到了领导与客户的一致好评。在\_\_年x月份，举办的全面质量管理考试中，顺利通过，并取得了优异成绩。

三、勤奋敬业，热情服务

在销售会计工作中，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。面对兴隆庄煤炭销量大、品种多、结算复杂的情况，严格按照《地销煤统一销售管理办法》、《\_\_煤业股份有限公司煤质运销部地销煤财务管理办法》的规定，从煤炭销售收入做原始凭证到审核、装订，记账凭证的填列，以及增值税发票的开具，一般纳税人专用发票的开具，办理纳税上报以及其他与发票管理有关的工作，煤款返矿工作，银行账目的核对，用户现汇、承兑汇票的验收工作等等，都坚持实事求是的原则，每项工作都一丝不苟，做到了账清、账实、账表相符、账薄整齐。及时准确地录入erp数据，建立客户档案，做好客户信息调查，了解客户的基本情况。遵守财务保密制度，对未公开的煤炭价格、财务数据严格保密，决不泄漏。积极协调与计财部、银行、税务等部门的各项工作、各种关系。此外，经常有外地客户，由于车辆等原因来到买煤时，我们早已过了下班时间，对于提前打电话的我就一直等到客户到来办理完业务再下班，对没有提前打招呼的客户，我无论是在家吃饭还是睡觉，都随叫随到，保持高度的自觉性，及时为客户办理业务，从不抱怨。真正做到了为客户服务零距离。优质文明的服务赢得了客户的的信任和赞扬。

**工作总结问题分析报告12**

>一、基本情况及主要成效

>（一）内涵建设

1、根据《广东省教育厅关于编制高等教育“创新强校”20XX—20XX年建设规划的通知》（粤教高函[20XX]16号）的要求，学院成立了以樊至光院长为组长的建设项目领导小组，具体建设规划编制工作由教务处统筹。学院相关职能部门、各系（院）根据省教育厅创新强校文件精神，结合学院和本部门实际，认真研究论证提出了各自独具特色的建设项目。通过征求校内外专家的意见并经院务会议研究，最后遴选出涉及六大类15个重要建设项目及315个教学质量与教学改革类项目。学院聘请以刘惠坚教授为组长的7位校外专家对建设规划进行了论证，专家一致认为建设规划突出了办学特色，以协同创新为引领，将学校“创新强校工程”的建设与学校未来三年的发展相融合，具有科学性与前瞻性，投入资金预算合理，资金来源及资金用途明确，保障措施切实可行。建设规划编写小组根据专家提出的意见认真修改，向省教育厅提交了学院“创新强校工程”（20XX－20XX）建设规划。

2、11月18日，接省教育厅文件《广东省教育厅关于公布20XX年省级高等职业教育实训基地立项建设项目的通知》（粤教高函[20XX]165号），我院餐饮管理与服务实训基地获得省级高等职业教育实训基地立项建设项目。根据文件要求，教务处将协同餐饮与旅游管理学院进一步做好项目任务书的制订工作，科学规划建设进度，在两年时间内完成建设任务。

3、11月27－28日，广州——坦佩雷职业教育研讨会在广州东方宾馆召开。我院张彦忠院务委员，申海霞主任、谭素娴主任和教务处相关人员参加了研讨会。会上，张彦忠院务委员代表学院与坦佩雷部分职业院校签署了合作备忘录。与会人员对坦佩雷职业教育结构体系、职业教育质量管理与评估、校企合作、现代学徒制、师资培训、职业教育集团化办学、教学活动、职业教育国际交流与合作等主题进行了研讨，为我院今后进一步开展国际职业教育合作提供了平台和机会。

4、11月30日，广州市教育局公示了广州市第三批高等职业教育实训基地建设项目遴选结果，通过资格审查、材料审核、实地考察基地条件和会议评审等环节，我院两基地成功获得立项，分别是财经与管理系的会计专业产教融合实训中心基地和外语与商贸系的商务英语专业职业教育实训基地。

>教科研与技能竞赛

2、11月17日，学院接到《广州市教育局关于申报市属高校产学研结合基地的通知》（穗教科[20XX]127）文件通知，立即组织学院内符合相关要求的，有申报基础的基地进行申报。该类基地的建设目的是为实施创新驱动战略，促进科技成果转化和产学研结合培养创新人才，综合要求高，申报难度较大，是涉及到科技成果转化，产品开发与学生实践基地的创新性平台申报与培育工作。我院王世安教授基于近年来虚拟仿真工作室的相关项目开发基础联合曼恒数字技术有限公司参与了此次产学研基地申报工作。王教授在很短的申报时间内组织了大量的申报数据与佐证材料，全方位地阐述了学院与企业在虚拟仿真技术开发、学生培育等方面的合作现状与前景。目前，申报材料已提交至市教育局。

3、11月20日，广东省高等职业技术教育研究会公布20XX年立项课题名单，我院共有三个项目成功获得立项。教务处李书光老师申报的课题《高职现代学徒制人才培养模式构建的实践研究——以广州工程技术职业学院斯堪尼亚合作学校为例》获得重点课题立项，外语与商贸系李春红老师申报的课题《服务业转型升级期高职物流专业创业型人才培养模式研究与实践》和机电工程系吴志清老师申报的课题《“五年一贯”中高职衔接数控技术专业人才培养模式及课程体系研究》获得一般课题立项。

4、11月22日下午，我院承办的20XX年广州市属高职院校机器人技术应用技能竞赛在综合楼101举行闭幕式。广州市教育局高教处梁立丹科长，学院副院长张平、刘乐星、院务委员张彦忠、兰先芳处长、申海霞主任、评委组专家以及所有参赛师生参加了闭幕式。在此次机器人大赛上，共有来自4个学校的11支队、22位选手参赛，各参赛选手以娴熟的技能和出色的临场发挥，展现了优秀的职业素养和才华。我院选手获得第一名和第四名的优异成绩。

>（三）教学运行

1、11月19日，根据教学工作的整体安排，教务处在对学院本期期中教学检查的相关要求和工作进行了布置和安排。期中教学检查已是一项教学常规工作，本次期中教学检查采取各系（院）普查与教务处抽查相结合的方式进行。检查的内容包括课堂教学情况、教学效果和教学管理情况等。本次期中教学检查工作时间从第12周到第15周，分为准备、检查、总结三个阶段,集中检查时间为第14周（12月1日—5日）。检查方式包括4个方面：

1、组织听课；

2、召开学生代表座谈会；

3、教师教学规范常规性检查；

4、开课部门常规教学运行、教学管理规范检查。

2、11月24日中午，大学英语四六级讲座在我院从化校区综合楼101报告厅举办，讲座由院学生会学习服务站、大学生语言辅导中心联合举办，邀请黄怡老师开展指导、骆绮欣同学分享考试经验。黄怡老师分析了大学英语四六级的试卷结构、测试内容、测试题型、分值比例和考试时间，还重点讲解了听力思路和写作技巧。讲座深受同学们欢迎，解决了很多疑惑，增加了应试信心，赢得了同学们的赞扬。

3、11月28日，我院根据《广东省教育厅关于组织检查新生学籍电子注册工作的通知》[粤教高函(20XX)167号]的要求，认真完成了20XX级新生学籍电子注册自查工作。自查结果如下：我院教务处按照《广东省教育厅转发教育部办公厅关于做好20XX年普通高等学校录取新生复查和学籍电子注册工作的通知》（粤教高函［20XX］145号）的要求, 对新生进行了严格的复查，认真完成了今年普高新生学籍电子注册工作。其中，报到注册2403人，保留入学资格11人，放弃入学资格350人，取消入学资格0人。20XX级新生严格按照高考录取专业入学，不存在新生专业调整的情况。

**工作总结问题分析报告13**

20xx年是我市深入实施“交通先行”战略的一年。上半年以来，交通系统在市委、市政府的正确领导下，在各级各部门的大力支持下，团结一心，开拓前进，取得了较好的工作成绩。

>一、主要工作情况重点工程扫尾。

“四路”扫尾工程已基本完成，工程结算、审计移交等工作正在进行；市公路建设投资有限公司组建了机构并开始了工作。6月下旬，永社公路黄江收费站、大文公路毛坪收费站、浏跃公路李家湾收费站正式设立并开始收费，三站日均总收费额约万元。继续完善西南干线（枨冲至大瑶33公里）、东南干线（澄潭江至永和48公里）和东南支线（文家市至永和40公里）。认真做好花木产业带公路（又称花木走廊）的前期养护工作，及时清理水毁塌方，整理护坡、边沟，做好了将该路移交给市公路管理局进行管养的准备工作。村级道路建设。继续深入实施村道硬化工程和农村公路通达工程。年初，将300公里的村道硬化计划指标合理分配给了各乡镇、街道，已完成年计划里程55%。组织实施了第一次村道验收，验收合格里程22公里。完成了“十一五”期间全市通村公路改造计划的数据普查、汇总和上报。

站场建设。汽车东站项目已基本实现“三通一平”。回顾上半年的交通工作，主要有三个特点：一是乘势而上，加压增劲，交通建设继续推进；二是突出重点，全力以赴，一心一意争取高速公路今年动工；三是加强学教，巩固基层，队伍建设成效大。

>二、存在的主要问题

当前，交通工作存在的主要问题有：一是偿债压力较大。“四路一环一带”负债较重，从今年开始，偿还贷款的压力越来越大，以信托资金为例，每个月的利息就是70多万元，而目前，寻求新的融资突破有较大难度。二是高速公路的前期工作有待进一步加强。从去年至今，尽管我们采取了多种措施，尽了很大努力，省交通厅也积极办理前期工作和招商工作，但相比之下，江西省的工作进度比我省要快一拍。三是县乡公路项目要加强计划衔接。目前，县乡公路改造项目虽然开工较多，但工程进度参差不齐，所以很有必要选优汰劣，突出重点项目，以确保今年八件实事（公路建设）任务的完成。四是道路管养相对滞后。我市共有县乡公路948公里，线长面广，但由于养护资金严重缺乏，列入长沙市常养线路的不足总里程的50%，加上县乡公路超限超载现象屡禁不绝，致使路面不堪重负，部分路段破损较大。五是“四路”扫尾工程后续资金严重缺乏。“四路”虽已实现了全部通车，但由于后续建设资金难以持续到位，致使一些标牌、护坡、边沟等公路附属设施的建设进度迟缓。

>三、下阶段的打算

（一）突出高速，夯实基础，全方位扩展公路辐射面

今后，我们将按照“主攻高速、巩固基础、全面统筹、谋求突破”的方针，继续主攻黄萍高速浏阳段，全力配合省交通厅开展项目前期工作，力争“年内动工、三年建成”。继续做好上瑞高速施工协调工作。完成“四路一环一带”的工程扫尾。完成长沙市下达的县乡公路改造任务，争取超额完成市委、市政府部署的年度任务。完成300公里以上的村道硬化，重点拉通边远、贫困山区的通村公路。争取用3至x年的时间，使我市通乡、通村公路的硬化率、通达率达到80%以上。

（二）自加压力，创新方式，全方位筹措建设资金

搞好浏东、永社、大文、浏跃公路收费站的运营，维护收费秩序，加强公路广告资源的开发；进一步创新公路资产的融（引）资方式，尽量盘活路产路权。继续争取上级更加优惠的倾斜支持政策，争取更多的项目进入长沙市县乡公路改造计划和通村公路建设计划，争取上级更多的配套资金补助和规费返还。建立起科学严谨的经费运作机制，合理调配资金，压缩一切非生产性开支。继续加大交通规费的征收力度，为农村公路建设筹集更多的资金。

**工作总结问题分析报告14**

寒暑易节，当桌前的台历又一次翻至最后一页，才发觉又到了一年的的结束。回首刚刚过去的四个月的工作，既有所得，也有遗憾，现简要的总结，希望可以在今后的工作中加以改进。

在本学期的工作中，以学校的“以服务促管理，以管理促质量”为前提，从日常的小事做起，增强教学中的服务学生的意识，提高教学过程中为学生服务的质量，把服务学生作为搞好教学工作的前提。

从党报、党刊的学习入手，关注新时期的思想道德要求，努力提高个人的思想道德水准，用较高的思想境界来要求自己，从思想的学习到行为的提升，用积极地行动来践行师德要求。

工作中能以学校利益为重，时时、处处、事事以身作则，不传播、不扩散不利于团结和消极的言论，积极从正面示范引导，努力传播积极向上的正能量。

以研促教提效率

在教学中，能积极地发挥个人和团队成员的个人优势，进行合理的教学分工和协作，通过团队智慧来进行课堂设计的优化。在课堂实施过程中，能积极地利用学校的班班通电化教学设施，最大化地利用多媒体，通过增容课堂容量、提高课堂的直观性和多样性来丰富课堂，达到提高教学效果的目的。

在教学中，能积极地进行校本课程的尝试，通过十月感恩系列的教学设计，配合学校完成相关德育活动感恩月的系列歌曲教学，达到寓教于学的效果。

恪守校纪乐敬业

工作中以学校为本，努力干好本职工作，不因个人私事请假，努力做到小事不请假，大事少请假，个人私事假日做。教学中注意对学生的思想教育渗透，努力用自己的情感来和学生进行课堂上和课堂下的交流。关心学生的生活，及时的发现问题并进行反馈和处理，能和学生进行亦师亦友的谈话交流，通过学生访谈来改进自己的教学。

回顾成绩找不足

在本期的教学中，坚持媒体主流课堂设计，坚持原创课件设计，坚持校本研发素材的整合和保存。

**工作总结问题分析报告15**

20xx年在机关事务管理局的指导下，在接待中心李主任的具体领导下，围绕工作中心，切实履行服务职责，创造性地展开接待工作，得到了多数客人和同事和各位领导的一致好评，美满的完成了领导交办的各项任务。同时，个人也在不同方面获得了一定的成绩，主要体现在一下几个方面，以下是我对这一年来的。工作情况进行的总结：

>一、进步熟悉

宾馆行业作为一项服务工作，本质就是为来宾提供优良舒适的餐饮、休息环境。而前台接待工作则为工作的重要环节，也代表着宾馆的第一印象。前台服务职员必须高度熟悉工作的重要性，始终牢记宾客至上，服务第一和让客人完全满意的服务宗旨，始终面带微笑，认真谦恭地接待各方来客。只有从思想上不断进步对前台工作的重要性熟悉，才能做好前台工作，只有立足本职工作，重视每一个服务环节，才能保证各项工作的有序健康展开。

>二、扎实工作

一年来，本人对待工作勤奋扎实，严格依照关于前台工作的各项规定和要求，认真履行前台服务职责，积极主动展开各项工作。在工作期间，本人按时值班，从无迟到早退，保证了接待中心的正常营业秩序。对待客人能够礼貌热忱，友善微笑，对提出题目和建议能够耐心解答和虚心接受，并及时与相干单位积极调和和解决，妥善处理大大小小的客人投诉，得到了广大客人的好评。在对待同事方面，能够做到团结互助，友善xxx，妥善处理好个人生活上的各种题目。

>三、加强学习

扎实工作的同时，本人坚持对各项文化知识的学习，主要在宾馆管理、法律、会计等方面的进行了系统深进的学习。一个人学习能力多大，就可以决定走多远。只有不断的学习各方面的只是，才能在工作主动性、创新性上有所进步，才能适应不断变化发展的宾馆行业。

固然，在总结成绩的同时，本人也存在一些缺点，如全局意识和积极主动行还不够强，有待下一步重点进步。

总之，在20xx年的岁末，我在领导和同事的关心和帮助下，获得了一些成绩，但面对新情况新题目，还需站在新的出发点上，迎接新的困难和挑战，再接再厉，继续认真履行工作职责，不断进步业务水平，创造性地展开工作，为接待中心的全面发展贡献自己的光和热。

**工作总结问题分析报告16**

20xx年，是极不平凡的一年，xx投资担保有限公司经受住了历史罕见的重大挑战和考验，在以杨自川同志为核心的董事会的坚强领导下，全体公司员工团结一致、奋力拼搏，战胜各种困难，总体来说，取得了较好成绩。下面对20xx年度工作做如下总结：

>一、基本情况

1、xx担保投资有限公司成立于20xx年12月，注册资本9900万元，是江苏省信用再担保体系主办机构，20xx年中国人民银行资信评估机构评为“a-”级，中国工商银行信用等级评为“a+”级，在镇江市政府对企业评级中被评为“二星”级企业。是江苏省工商银行49家重点合作客户之一，公司遵循政府指导、市场运作，优化服务、便利融资，规范运作、防范风险等原则，主要为镇江市中小企业申请流动资金短期银行贷款提供融资担保服务。

2、公司目前已与工商银行、镇江农村商业银行签订合作协议，并与中国银行、江苏银行等多家金融机构建立合作关系，本着稳健的原则20xx年共为76户中小企业提供了融资担保贷款亿元。

3、20xx年是机遇与挑战并存，江苏省为规范担保公司行业的行为，进行了有序的清理整顿，极大的改善了中小企业的融资环境。于此同时，由于国家宏观调控、央行财政政策、货币政策的调整，以及镇江地区银行在钢贸行业信贷风险的过度集中，鉴于控制风险、分散风险的考虑，各大银行纷纷暂停对钢贸行业的授信、放贷，甚至停止了与钢贸企业有关联担保公司的合作。针对宏观调控政策下钢贸行业的严峻形势，公司积极果断调整应对措施，全力保持公司业务平稳发展，开辟了区别于传统业务范畴的新业务，这里包括业务品种创新、产品结构创新，加大关注商业担保、制造业担保、特别是对非钢贸企业的担保业务，通过各大资源平台培养并形成自己的优质客户群，现有的`资源平台包括江苏依林木业工业园区、镇江铭基商贸城、镇江惠龙港物流园等。

>二、经营与管理情况

1、公司的全部资本金均存在协议银行，没有从事短期投资、发放贷款等监管部门规定不得从事的业务。公司严格按照规定计提各项准备金，已按照当年保费收入的50%提取未到期责任准备金，并按不超过当年年末担保责任余额的1%提取担保赔偿准备金。

2、三年来公司累计办理担保业务231笔，对外担保总金额亿元，20xx年公司对外担保金额亿元，目前公司在保责任余额亿元。担保收费为年费率。

3、公司治理情况

（1）建立健全组织机构，逐步形成董事会领导下的总经理负责制的长效机制，下设业务部、风险部、财务部、办公室等部门。拥有一批会计师、经济师、律师等专业人才，并通过广纳贤能，致力于组建高素质高效率的专业融资担保团队。

（2）今年公司根据江苏省融资性担保公司多个工作指引，建立并健全公司治理结构，完善议事规则、决策程序和内审制度，保持公司治理的有效性。公司建立了以安全性、流动性、合法性、收益性为准则，市场化运作的可持续谨慎经营模式，成立了担保项目评审委员会，规范业务操作程序，专门制定了《评审会制度》、《风险金及责任追究制度》、《关于风险责任承担协议》等一系列关于公司业务发展地方化、多元化的治理制度。

（3）开启了“业务培训，员工自学、互学”的新模式，公司管理人员先后参加了江苏省融资性担保公司高管学习班、镇江市助理信用管理师学习班、上海复旦大学继续教育。公司业务培训班开班以来，已先后筹划了《计算机基础应用及财务核算基础知识》、《关于银票担保业务的品种介绍与业务流程》、《关于流贷担保业务的品种介绍与业务流程》、《风险评估办法的运用》、《关于个贷担保业务的品种介绍与业务流程》等课程，我们正朝着学习型、团队型公司阔步迈进。

>三、存在的问题和建议

总结和回顾三年来与银行合作支持中小企业融资担保工作实践，还明显存在一些问题，主要体现在：

1、一些钢贸企业客户经营力度不够，市场推荐企业质量有待提高，贷后管理工作还显薄弱。

2、由于银行人员精干，人手少，任务重，银行续贷项目上报审批的时间较长，整体效率还有待提高。

3、由于融资担保各个环节的原因，客户融资成本仍相对偏高。

4、银行贷款期限和品种单一，不能满足客户多样化需求。

>四、丰硕成果交答卷、再创新高在明年

截止到20xx年11月30日，公司实现担保费收入万元，担保赔偿准备金548万元，短期责任准备万元，实现未分配利润318万元。

根据预测xx年授信额度，累计担保余额，估计xx年业务量、业务收入、利润都将翻一番。

**工作总结问题分析报告17**

不知不觉中一年又过去了，为了更好的促进工作，我现将一年来我们组的工作总结汇报如下：

首先我认为作为一名普通的话务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问，因此，我们更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记;对于一些基础业务知识，要做到温故而知新，熟能生巧。如果说业务知识是做菜的原料的话，那么良好的服务、沟通技巧、就是技艺高超的厨师，只有具备高超的厨艺，才做让原料展现出良好的品质和口味，服务也是同样的道理。如果没有良好的语言表达能力和沟通能力，知道的再多，掌握的再全面，也只能是茶壶里煮饺子——肚子里有倒不了来。所以我们要组织各种服务知识培训，通过学习相关服务、沟通技巧，并将其运用到服务工作中去。

>一、 作为公司职员要遵守公司的规章制度。

俗话说：“没有规矩不成方圆”。毋庸置疑，我们在日常工作中，必须遵守好公司的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语，上个月我们的工作纪律、工作的积极心和工作心态有所调整，都比前都进步了很多，我相信我们还会做得更好。

>二、 表情、语气愉悦。

话务员工作的一个基本特点就是与客户互不相见，通过声音来传达讯息，所以我们的面部表情和说话语气、声调就更加重要。上个月我们的行为规范有所提升，能够把行为规范的18条综合应用到外呼中，所以我们的总体成绩很不错，一个优秀的话务员必须做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范、得当，给客户愉悦的感受，让客户被我们的诚信、愉悦所感染，使服务深入人心。

>三、 要学会调解心态。

有时会因为数据不好打、业务推不出而产生负面情绪，凡事只要调整好心态，没什么我们做不好的。

>四、节省时间。

外呼时间上的控制，现在是商品经济时代，时间就是金钱，所以我们更应该为客户、为自己节省宝贵的时间。现在我们外呼时间就没有得到很好的控制，我们现在外呼成功率提高了，那投诉率也提高了，所以还没有达到我们所外呼的目的。

>五、 团结就是力量。

团结就是力量，这句话至今是许多企业里的座右铭。

**工作总结问题分析报告18**

>一、总结一年来工作重点与自我评价：

20XX年，是被任命为采购主管的一年；然一年即末，一段自我学习管理经验；尝试克服压力和困难，努力勇敢改变的时光将要结束；即将结束的终点，也许是更好的，全新的起点；下面是20XX年本人的主要工作内容总结；

1、T—1物料及时率，个人负责的物料及时率系统总票数16525票，完成率89。3%，实际及时率达99%（以影响生产线停线为准），不及时率主要集中在地刷产品；同时负责大货、备件、试产等物料的跟踪，尤其是协助采购员处理异常问题点，T3510H4520H4208H4507等型号大单的节点控制，横向部门的沟通，供应商问题点反馈和改善等；自我评价，总体成绩合格；

2、埋尾补料流程的系统化改善进一步提高，\_\_\_\_年的重点工作之一埋尾补料，尤其是下半年应财务部相关要求，以及总三内部作出的关于埋尾补料流程的改变和确定，配合有效的激励考核措施，做到分工清晰，责任明确，埋尾的激励与考核过程中，可以得出；目前48小时完工率达80%，补料不及时是影响及时扫尾的重要原因，也是需要重点改善的地方，其次就是扫尾过程中，产生二次扫尾的频次过多，占影响及时扫尾的10%左右；从补料统计中可以看到。补料数量和金额较上半年减少50%，补料总金额控制在7万左右，正常损耗的物料占4万多；只要集中在交货贵重的电器件（如：电机、线路板、电源线等），注塑件补料原因集中在生产过程中产生的不良和来料不良；

3、沟通能力在这一年的工作过程中，似乎有进一步的提高；在和供应商打交道的过程中，能够有效的时间内找到沟通方式，不同类型的人区别对待，以达成所需要的沟通结果；同时横向部门的沟通以及相互间配合处理问题的过程中，不仅提高沟通能力，而且在相关的业务知识和产品知识上有所了解，拓宽知识面和眼界，可以说时刻在观察，时刻要学习

4、个人整体素质的提高，体现在做人要真诚，诚信；不管是工作，同事间，与供应商的交流之间，一定做到为人的根本；做人要有责任感，且要敢作敢当，勇于承担，遇到问题我解决，遇到困难我帮忙，遇到矛盾我挺身；做人要肯、会、主动学习，工作中学习领导的处理问题的方式，不懂的知识多请教，不耻上下左右问，生活学习他人的作风处事之道，每时每刻学习观察他人的管理、控制、有效促进工作、生活氛围的方法；全面学习以提高自己；

工作是这样，家人朋友也是这样，生活依然这样；

>二、本人有哪些方面需要培养、提高及改善

1、责任心的进一步提高和强化，才能更好的带动部门的工作氛围和激情；

2、团队合作的建设过少，不能更好的加强，提高团队的工作能力

3、问题点控制不足，关注的时间和空间过于局限，不能很好的发现潜在的问题点；

4、落实执行力待提高，针对预控的措施不充分，明知故犯的现象重复出现，影响计划的执行；

5、领导者的基本素质，素质水平低，管理经验少，不能更好的影响和改善同事的工作模式；

总之，考虑问题不周全，落实不充分，责任心不足，但真正遇到问题是，绝不退宿，果断提出解决方案和敢于承担可能出现的责任和后果，不怕失败，只求肯接受失败的平台；

>三、20XX年计划与展望：

努力学习，不断提高自身的价值，并用工作绩效来展现努力的成果，更大强度的敢于改变，士为知己者死，而我要为更远大的理想和目标奋斗，采购科依然成为分厂绩效的基石和核心力量；埋尾36小时，补料总额低于3万，责任更加明确，且因果关系公开；希望透明化的自我控制和独立工作成为我们的核心工作氛围；

时机成熟，我决定回南京扎根，谋求更好的职业生涯，尝试改变自己的生活和工作模式；也可是说是学习更多的经验，更好的提高自己，而非现在的局限，世界末日不是对我说的，因为新的起点到啦

**工作总结问题分析报告19**

时光如梭，转眼即将告别20XX年，回顾过去的一年工作，内心不禁感慨万千，虽然工作忙忙碌碌，但忙碌的很有意义，同时也学到很多的东西，在业务能力上也有了一定的提高与进步。现将主要情况总结如下：

>一、积极开展工作，力求业务能力不断提高

1、踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕公司的生产和经营开展工作，由于专机事业部和结构件事业部的产品都为单件生产且品种多、任务大、需求急等原因，采购工作一直处于忙碌之中。铸锻件在采购工作中难度较大，但我经过不断努力，克服种种困难，忙而不乱的开展工作，从未因个人原因耽误生产。从供应商的选择到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期等，我都严格管理，有条不紊，较好的完成了铸锻件共149个制造号的生产任务。

另外，在日常工作中积极的向同事们了解和学习业务知识，并且能够在同事请假、休假的情况下主动负担起电器业务，保障生产顺利进行。

2、千方百计，降低采购成本。

采购工作是不断的花公司的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是我不断思考的问题和努力的方向。一年里我的绝大部分付款都为承兑汇票，间接的为公司节省了资金使用效率。一年中我通过严格控制铸锻件的毛坯余量，为生产降低了成本。在采购过程中，我始终坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。

上半年，由于生铁、废钢、焦炭等原材料价格的不断上涨，供应商纷纷要求多次涨价从而使铸锻件的组织更加有难度，但是我通过多多的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价格的调整，确保了生产的顺利进行。

3、努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设计、生产、财务、质量等部门有着紧密的联系，且需要或多或少的掌握这些部门的相关知识。在与这些部门不断的接触与合作中，使我的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有了显著的提高。

>二、严格要求自己，摒弃工作中的不足

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，对所定购的铸锻件还不能充分了解其制作过程中的生产工艺；对一些复杂的毛坯订货图还不能够完全的看懂；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。今年面对的压力与困难就是：“担心自己的业务能力跟不上公司的发展需求以及公司紧张的财务状况。”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。

时光又将翻过20XX年的最后一页，步入新的一年，面对突然恶化的国际、国内经济形势公司也即将迎来更加严峻的挑战，我的工作也会更加繁重，要求也会更高，为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。

**工作总结问题分析报告20**

从去年底转岗到集团供销处以来，被安排在中——高压阀门（物资码209）采购员岗位，需要我熟悉全新的工作内容和工作环境。这两个月的工作做的磕磕绊绊，不是很顺利，虽然勉强做到差强人意，但是距离自己和岗位的要求还很远。以下是对近期工作的总结和一些自己的积累。

>一、采购价格的确定

（一）、查价格

而对于一些首次采购的阀门，或者以上方法查不到价格的阀门，可以查询机电产品价格手册，或者直接向北营备件四科供货商询价。一般这样的品种在制作比价表的时候，是平价代购给北营。

（二）、最终价格

在采购过程中，除北营底价外涉及的价格就是本次合同价，本次合同价依据的是通过供货商的报价单，比价后得到的。一般而言，不允许供货商二次报价，但是可以对原有的采购项目再次压价其自己的初次报价。

（三）、供货商的遴选

采购过程中，选择什么样的供货商是一个比较重要而敏感的环节。以价格为依据，以质量为前提是重要的遴选依据。严格执行集团规定的采购流程，通过制度选择适合的供货商，达到供货标准，降低生产和采购成本。首先选择报价达到集团标准的生产厂家，其次质量选优，同等条件下选择长期给北台供货熟悉具体流程和情况的供货商。

对于特殊阀门的要求，例如：介质为水渣的球阀，一般的标准为合金球体和国产密封圈，但是寿命为1个月左右，如果采用球体合金镀硌，进口密封圈可以保证使用8——12月。这样的阀门除个别厂家可以保证质量外，其他厂家均不能满足现场的高标准需要，所以在价格上会比一般的阀门高一倍左右。

在查询价格的时候会出现许多不符合实际情况的价格发生，比如，口径450的阀门比口径500的高，配法兰的比不配法兰的阀门价格低，北营执行的合同价虽然有入库但是价格违背实际市场价格，同样的阀门有不同的物资码遇到这样的情况要根据集团规定和我们的工作需要来处理。

>二、采购依据的取得。

**工作总结问题分析报告21**

一年来，在会党组的正确领导下，在机关全体同志的帮助、支持下，我以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，认真完成了领导安排的各项工作任务，自身的政治素养、业务水平和综合能力等都有了很大提高。

一、加强学习，努力提高自身素质

我坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在先进性教育活动中，紧紧把握学习贯彻“三个代表”重要思想这一主线，以《保持^v^员先进性教育读本》为主要教材，积极参加机关党委和党支部组织的集体学习活动，认真学习规定的学习内容和篇目，并认真撰写心得体会和学习笔记，使自身思想政治素质有了很大提高，为自己开展各项工作提供了强大的思想武器。在加强理论学习的同时，重点加强了工作业务知识和法律法规的学习，除积极参加机关法律知识辅导讲座外，还利用业余时间自学了人大工作业务知识和党务工作知识，为完成做好本职工作打下了坚实的基础。

二、恪尽职守，认真作好本职工作

一年来，认真履行的岗位职责，较好地完成了各项工作任务。

一是认真负责地做好文字起草工作。围绕党员先进性教育活动、城市“一帮一”、万名贫困妇女解困、机关“四五”普法检查验收、共青团、计划生育等项工作，负责起草了实施方案、工作流程、领导讲话、工作要点、工作总结等综合性文字材料。在先进性教育活动中，参与起草党组实施方案1个，机关各阶段工作安排意见和实施方案4个、工作流程3个、工作总结5个，其它相关材料10余个。

二是扎扎实实地做好服务工作。一年来，认真完成了先进性教育活动各阶段动员总结会议、机关党委会议和机关党委组织的各种集中学习活动及文体活动的服务协调工作，积极主动地为领导当参谋，出主意，工作过程中未出现一起纰漏。

三是积极主动地完成了文件收发、制做宣传专栏、文明单位档案采集等党委办公室日常工作和领导交办的其它工作任务。

三、严于律已，不断加强作风建设

一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作;坚持做到不利于机关形象的事不做，不利于机关形象的话不说，积极维护人大机关的良好形象。

一是进一步强化学习意识，在提高素质能力上下功夫。把学习作为武装和提高自己的首要任务，牢固树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习、勤于思考的良好习惯。把参加集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加集中组织的学习活动，另一方面根形势发展和工作需要，本着缺什么补什么的原则，搞好个人自学，不断吸纳新知识、掌握新技能、增强新本领。

二是进一步强化职责意识，在争创一流业绩上下功夫。进一步树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，埋头苦干，奋发进取，追求卓越，充分发挥^v^员的先锋模范作用，努力创造一流的工作业绩。

三是进一步强化服务意识，在转变工作作风上下功夫。牢固树立宗旨意识，努力做到由只注意做好当前工作向善于从实际出发搞好超前服务转变;由被动完成领导交办的任务向主动服务、创造性开展工作转变;由只注意搞好对内服务向把对上服务和对下服务、对内服务和对外服务统一起来转变，努力为党委、为各党支部、为机关全体党员提供优质高效的服务。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同志们的要求还有不少的差距：主要是对政治理论和法律的学习抓得还不够紧，学习的系统性和深度还不够;工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的精神，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

**工作总结问题分析报告22**

为发现医疗过程中存在的安全隐患、保障患者安全、促进医学发展和保护者的利益，医院按照^v^《三级综合医院评审标准细则（20xx年版）》要求，制定了非处罚性的《医疗安全不良事件主动报告制度》，鼓励医护人员主动上报医疗安全不良事件，并作为绩效考核加分项目，大大提高了医护人员的医疗安全不良事件报告意识和积极性。。现将20xx。120xx。7年妇科医疗安全不良事件进行分析，以利于消除安全隐患，防范医疗事故、不断提高医疗质量。

>（—）总体情况

共报告不良事件8例，其中20xx年4月份1例，7月份1例，9月份1例，12月份1例；20xx年3月份1例，7月份3例。不良事件的类型为手术质量的问题、问诊查体不仔细的问题、医患沟通的问题、围手术期管理的问题、临床与医技科室沟通的问题等这几方面。

>（二）医疗安全不良事件分析及整改措施

1、整体不良事件上报数量较少，不符合每百张床位应至少≥10例。说明医疗安全不良事件主动报告意识还没有在医护人员心目中牢固树立，还需加大宣传、教育和培训，提高医疗安全不良事件报告率。

2、围手术期的管理不严格。对手术患者术前的病情评估过于简单，未充分预计患者可能的手术并发症及手术意外情况。今后应加强围手术期的管理，做到认真评估，充分准备。

工作总结/计划：

2、对患者的问诊、特别是查体不仔细，过分依赖辅助检查，如B超等。本报告中有2例，1例为患者的每次复诊没有做专科检查，导致病情的延误；1例为未仔细查体，漏诊疾病。因此，作为妇科大夫，对每一位患者均应作必要查体，特别是专科的妇科检查。

3、医疗过程中出现问题未做好沟通。医患关系的和谐影响医疗质量，良好的医患沟通提升我们的医疗质量服务水平。在诊疗行为中出现任何问题，都有做及时有效的沟通，避免不良事件乃至医疗纠纷的发生。

4、本报告中有病理科报告失误的情况。因此，对辅助检查报告与临床症状、体征不符、可疑的情况时，及时和病理科沟通、落实，确保所发检查报告的准确性。

**工作总结问题分析报告23**

由于我们工作的性质，所以其实也是没有怎么的被疫情影响到，但是也是在家里工作了一段日子，这段日子也是没有通勤的时间需要去浪费，所以也是格外的珍惜，会去认真的学一些东西，去了解如何提升流量如何的来优化文章的方法，同时也是在这段日子里去思考过去的工作，以及以后的发展，而回到公司之后，领导也是组织了多次的培训，教了我们很多关于优化的方法，以及如何的来利用好关键词，可以说这一年成长很多，让我也是明白这份工作也是有很多可以去进步的空间，我也是积极的来学，来让自己真的能力上是可以去有所进步的，同时也是感受到，的确自己还是有一些的不足，这些也是不断的工作中去发现的有些也是得到了改变，但也是有些方面还需要继续的来进步，去做好才行。

**工作总结问题分析报告24**

本人于20xx年x月有幸成为xx银行这个温暖大家庭中的一员，在我入职的x个月以来，我被分到支行实习锻炼。在此锻炼期间，我能积极参加分行和支行组织的政治、业务学习，学习态度端正，遵守行纪行规，尊敬领导，团结同事，明确锻炼目的，服从安排，积极参与内部事务，虚心求教，积极主动地把大学所学的理论知识运用到实际工作当中来。虽然在该岗位的学习时间只有短短的x个月，但是我却从中受益匪浅，感慨良深，下面就是本人一年来工作的工作总结：

>一、在思想上

一方面，我坚定自己的政治信仰，努力提高自己的思想觉悟。另一方面，树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践，进一步地认识了xx以客户为中心的重要性。在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了以客户为中心的服务理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了专柜后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，尤其是在这个金融业竞争空前激烈的时代，唯有牢牢树立以客户为中心的观念，切实为客户服务，才能在竞争中立于不败之地。

>二、在业务上

我也取得了巨大的收获，在学校的时候，对银行并不陌生，但那时的了解都是停留在经济理论上，宏观层面上的，对银行的具体业务不是非常的了解。来到专柜后，才发现银行并不是以前认识的那样只经办单纯的存取钱业务，还有许多的业务是我所不知道的，要学习的还有很多。在同事的帮助下，现在我基本上熟悉了储蓄专柜的运行流程，对个人金融业务的xx操作系统达到了较为熟练的操作，能够作为一名现金柜员独立的上岗操作，承担相应的责任和义务，接受绩效管理的综合评估和相应的激励约束办法。

我还利用空闲时间认真学习其他相关金融业务知识，开拓学习空间。凭借自己对文学的爱好，和平日的多加练习，具备了一定的文字总结、调查统计分析能力，能够及时对客户服务中发现的市场需求、产品和渠道等方面存在的问题以及客户建议等形成分析，以争取用的办法来解决问题和困难。

总之，在本次的实习锻炼过程中，我不仅学到了很多在书本里没有的知识，还更加确定了我的学习锻炼目标，端正了我的工作态度，考验了我的工作热情和耐性，更加坚定了我的工作决心。同时，在与xx人的接触中，团队、敬业、创新、奉献的精神地鼓舞了我，诚信亲和，严谨规范，求真务实，拼搏进取的xx作风也深深地留在我的脑海中。这段时间来，我也感受到自己在多个方面的不同程度有了提高和进步，为以后学习会计和客户经理岗位打下良好的基础。好的开始是成功的一半，相信在接下来的实习锻炼计划过程中，我会以更饱满的热情，争取学到更多的知识，保质保量地完成基层锻炼工作。

**工作总结问题分析报告25**

我局^v^继续解放思想、加快跨越式发展^v^大讨论活动从8月14日转入第二阶段即查摆问题阶段后，局领导班子进一步端正思想，提高认识，按照区解放思想大讨论活动领导小组的统一部署，结合我局实际，狠抓查摆各项工作的落实，进展顺利，达到了预期的目的，取得了预期的效果，现将本阶段工作总结如下：

>一、具体做法

(一)加强领导，明确目标

局党支部为了加强对解放思想大讨论活动的组织领导，及时完成了换届工作。根据区直党工委批复，局党支部于8月26日进行了换届选举，新当选的党支部书记贾宝蕴同志表示，新一届支委会一定要全力做好支部工作，在这次活动中发挥战斗堡垒作用，同时，要通过查摆问题，整改提高，进一步加强党组织建设。

局党组书记、局长认真履行第一责任人的职责，对每个环节的工作亲自部署，带头参与，听汇报，促落实。局解放思想大讨论活动领导小组及其办公室在整个查摆问题阶段充分发挥领导和指导作用，根据大讨论活动查摆问题阶段有关要求，精心组织实施和落实方案各个环节的具体内容，联系审计工作实际，从强化理论武装、更新思想观念、改革体制机制、转变发展方式、维护社会稳定、提高干部素质、创^v^的建设等七个方面入手，认真查摆审计局在深化改革开放、实现科学发展、维护社会稳定、加强党的建设方面的突出问题，查摆个人在思想观念、精神状态、工作作风、廉洁自律等方面存在的突出问题，剖析原因，分析思想根源，做到查摆问题真实具体，谈认识真诚、深刻，确保查摆问题阶段取得良好成效。

(二)思路清晰，措施得力

1、抓好思想再动员，继续深入学习讨论。我局于8月15日召开了^v^继续解放思想、加快跨越式发展^v^大讨论活动第一阶段总结暨第二阶段动员大会。会上，再次学习了有关领导的讲话精神，进一步提高了全体干部对查摆问题阶段必要性和重要性的认识，特别是认识到，查摆问题阶段是找出问题，分析成因，提出解决问题的办法和措施，开启改革发展思路，达到更高层次、更深程度、更广领域的思想解放的关键环节，会议要求广大干部要深刻剖析，深入反思在思想观念、体制机制、精神状态、自身素质、

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