# 【实用】年终工作总结合集十篇

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-06-13

*【实用】年终工作总结合集十篇 总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，通过它可以正确认识以往学习和工作中的优缺点，不如我们来制定一份总结吧。如何把总结做到重点突出呢？以下是小编为大家整理的年终工作总结...*

【实用】年终工作总结合集十篇

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，通过它可以正确认识以往学习和工作中的优缺点，不如我们来制定一份总结吧。如何把总结做到重点突出呢？以下是小编为大家整理的年终工作总结10篇，仅供参考，大家一起来看看吧。

年终工作总结 篇1

课堂教学不仅是一门科学，也是一门艺术。形成地理课堂教学艺术特色的因素很多，其中最主要且容易观察、训练的是教学活动方式的变化，即变化技能。变化技能是教学过程中信息传递。师生相互作用和各种教学媒体、教学方法，学生训练的转换方式。所谓变化是变化对学生的刺激，引起学生兴趣，是把无意注意过度到有意注意的有效方式。变化具有可以传递信息;吸引对学生某一课题的兴趣，呼唤热情。它能课堂教学充满生机，是形成教师教学风格的主要因素。我国教育工作者常用“文似看山不喜平”来形容教学的变化。国外教育工作者也有“变化是兴趣之母”的说法，从这些经验之谈中，可以看出变化在教学中的重要作用。变化技能大致可分为：教态的变化、信息传输通道及教学媒体的变化，师生相互作用的变化。

教态的变化是教师讲话的声音，教学中运用的手势、眼神、身体运动等变化。这些变化是教师教学热情及感染力的具体体现。教态变化的使用不需其它工具可以实现，因此是最基本、最常用的变化技能。

声音的变化是指教师讲话的语调、音量、节奏和速度的变化。课堂教学中，音量过低，不能刺激听觉的产生。更刺激不了学生神经系统的兴奋。学生会处于一种抑制状态。甚至会打起瞌睡来。反之，音量过大，又会使神经兴奋过度，产生疲劳感。讲话速度过快，学生没有思考的余地，在脑海中不能形成深刻的印象，学生不会达到“身无彩凤双飞翼，心有灵犀一点通”的境界。过慢，造成疲沓气氛，使神经兴奋不起来，尤其是对青少年更不相宜。因此教师通过声音的变化。使教师的讲解富有戏剧性或重点突出。声音的变化可用来暗示不听讲或影响其他学生听讲的学生安静下来。在讲解或叙述中适当加大音量，放慢速度配合体态语来起到强化重点的作用。如“青藏地区自然环境的主要特征是高寒”在讲解中把‘高’‘寒’加大音量放慢速度，效果极好，在一次检测中学生对青藏地区自然环境的主要特征一题得分率100%。

眼睛是心灵的窗户，她随时可用于人与人之间的感情交流，并可用来表达多种感情，人的洗、怒、哀、乐均能从眼神的变化中表现出来。因此，地理教师在课堂上应充分利用目光的变化与学生增加感情上的交流。可以通过目光的变化对那些课堂上注意力集中，思维活跃回答问题积极踊跃的学生表示赞许，表扬和鼓励。也可对那些听课不认真、交头接耳或做小动作的学生暗示批评。教师期待的目光对学生来讲是一种莫大的鼓舞，在地理课堂教学中，经常由于学生紧张，胆小或不相信自己的能力而不敢开口。这时如果教师把目光变化为亲切期待的目光对其进行鼓励、询问和提示，学生很有可能会因为受到鼓励变的放松、大胆，并对自己充满信心。同时教师还可以利用学生眼神的变化获得信息反馈。实践表明：当学生兴奋时，对事物就感兴趣或领会了教师意图，理解了教师所讲的内容时，瞳孔变大;反之变小。这时教师要调教学方案。

教师在目光变化时要自然、亲切，使学生感受到教师对自己的爱护和尊重。在讲课时，教师不能总盯着天花板、灯棍，要始终把全体学生包揽在自己的视野中，使每个学生都感到老师在注意自己，以提高他们的听课效果。面对学生的时候，教师始终保持目光明亮，神采奕奕，切忌暗淡无光，昏昏欲睡。视角变化速度不易过快，以免学生觉的老师心不在焉。教师目光变化运用的好，回给学留下深刻的、甚至终身难忘的印象。

感情是打开学生智力渠道闸门的钥匙。这一点已被现代心理学家所证明。课堂上师生之间的情感交流是形成和谐教学气氛的主要因素。要做到课堂上师生之间成功的情感交流、教师要善于运用自己的面部表情传递信息，表达情感并使表情的变化适应课堂变化的需要。

在课堂上，教师应当把微笑作为面部表情的基本形态。教师的微笑会给学生一种和蔼可亲、热情开朗的印象，也往往是对学生一种鼓舞，他能使学生保持良好的心态。使课堂上产生和谐的气氛。许多教师都懂得微笑的意义，即使在十分疲倦或身体不适的情况下走进教室时，总是面带微笑。

课堂教学内容丰富多彩，教师的表情要随教学内容的变化而变化，课前应做好授课工作计划，带有感情色彩渲染的讲解会使课堂生动、感人，充满吸引力。

教师表情的变化，要自然，不要做作;要适度，不要过分夸张。更不能板着面孔、毫无生机，眉头紧锁、以一幅痛苦的表情面对学生。

研究表明，教师恰如其分的手势常常使学生获得大脑兴奋中心的持续而增长记忆的长度，增加记忆的强度，突出重点，使学生加深印象。教师常用手势一般分为四种：

(1)指示性手势：教师在展示图片和指挥学生活动时常用此类手势。

(2)暗示性手势：在学生回答困难时启发学生思维时常用此类手势。如“气温升高，气流上升，气压下降”教师只用手势暗示，学生立即回答。

(3)情感类手势：指教师在讲解内容时配合情感而做出的手势。如：讲到愤怒时挥动拳头，动情时用手抚胸口。

(4)象形性手势：用来描述人物、形和貌。如：山东象攥起右手身开拇指的拳头。

教师做出某种手势的目的要明确，不要带有随意性，手势的变化不能过碎、过多，要适度、适当、自然大方会给人以美感;反之生硬造作的手势如：挠头皮、扣鼻子、敲桌子等不仅不给人以美感，还会分散学生的注意力，影响教学。

年终工作总结 篇2

在医院领导班子和护理部及科主任的领导下，在医院各兄弟科室的支持帮助下，心内科全体护理人员协调一致，在工作上积极主动，不怕苦，不怕累，树立较高的事业心和责任心，结合心内科的工作性质，围绕医院中心工作，求真务实，踏实苦干，较好地完成了本科各项护理工作任务，保证了科室护理工作的稳步进行。取得了满意的成绩，现将20xx年护理工作做如下总结：

以“一切以病人为中心，提倡人性化服务”为理念，继续开展优质护理服务。护理工作的重点依然是继续深入开展优质护理服务，继续推行责任制整体护理工作模式，为患者提供全面、全程、专业、人性化的护理服务。坚持以病人为中心，以质量为核心的服务宗旨，推出我科护理理念：一切以病人为中心，以病人满意为前提，强化服务理念，改变服务态度，加强护患沟通。及时听取意见，对工作中存在的不足，提出改进措施。落实基础护理，入院宣教及健康指导工作，进一步充实责任制整体护理的内涵。加强了病房管理，进一步做好基础护理及晨晚间护理，减少陪护及探视人员，保持病室及床单元整洁，病房内定时通风，保持空气清新，保持病室安静，整治，舒适，安全，为病人提供良好的休养环境，加强护理人员的责任心，对可能出现的安全隐患，护士应履行告知程序，尽可能把隐患降到最低，强化护理员工作，病区卫生应勤打扫，床单应勤更换，卫生间无异味，送水到床头，病区卫生无死角，积极开展视病人如亲人活动，作到“三勤”“四轻”“五主动”“六心”“七声”服务。三勤：勤观察、勤动手、勤动口；四轻：说话轻、走路轻、操作轻、关门轻；六心：接待病人要热心、护理病人有爱心、观察病人要细心、为病人解答问题要耐心、对待病人有同情心、对待工作有责任心；七声：病人入院有迎客声、遇到病人有询问病情声、处置时有称呼声、病人合作后有致谢声、操作失误有道歉声、接听电话有问候声、病人出院有送客声。从小处着手，抓好服务的环节，不断丰富服务的内涵，提升服务质量。

结合《中医护理工作指南》要求，深化“以病人为中心”的服务 理念，应用中医护理技术，将中医基础理论、中医护理特色技术和服务流程融入基础护理和专科护理服务中，在遵循中医整体观念和辩证施护基本原则的基础上，将中医的饮食、情志、康复、养生、保健等护理知识运用到健康教育当中。

1、我科主要为老年病人，入院宣教时，护士第一时间向病人强调安全的重要性，并进行坠床、倒的风险评估，并落实有效的防护措施，如：在高危病人的病床都挂‘防跌倒’警示标识，向家属及病人交代注意事项，取得配合，在卫生员打扫病区环境时，告诉患者请勿走动，并加上床挡。

2、基础护理较上一年有了很大的改进，如管道护理：标识清楚，管道滑脱率也有所下降，全年无坠床，跌倒，烫伤等不良事件发生，注重服务细节，提高患者满意度，坚持以病人为中心，以质量为核心，为病人提供优质的服务为宗旨。 加强药品的安全管理，专人负责，每周清点。高危药品有标识，定点存放，定点配置。符合率98%。发生护理不良事件及时上报，有原因分析，并落实整改措施。严格执行查对制度，医嘱坚持班班查对，护士长每周大查对一次，坚持输液卡的双人核对制度，从而确保了一年来无大的护理差错。

1）、组织学习医院各项规章制度、岗位职责、护理核心制度。内科护理工作总结2）、落实《中医医院中医护理工作指南》的工作要求，学习中医护理方案的内容并应用到临床护理工作中。

3）制定业务学习计划，分层次培训计划，组织全科护理人员学习学习中医基础理论和技能操作、专科护理技术等内容，并进行考核，记录成绩，做到人人掌握。

4）、定期组织护理查房，并提问护士，内容为中医护理常规，基础理论知识、专科理论知识、院内感染知识等。，指导做好危重病人的中医护理，提高护士的业务能力。

5）、利用科晨会提问医院护理核心制度及常见病中医护理常规、中医护理方案，使每个护士都能熟练掌握并认真落实更好的为病人服务。

6）、每周进行中医护理质量进行自查，内容包涵（病房管理，危重病人管理，护理文件的书写，护理安全）并提出整改措施，总结并持续改进。

7）、经常复习护理紧急风险预案知识并进行模拟演练，提高护士应急能力。

8）、熟练掌握急救器材及仪器的使用，加强急救设施的常规检查意识，平时加强对性能及安全性的检查，及时发现问题及时维修，保持设备的完好。

20xx年，我们还有许多不足，在今后的工作中，我们将认真做事，用心做事，我相信，没有最好，只有更好，我们的护理质量将会持续提高 。

年终工作总结 篇3

1. 每月对辖区商服网点进行安全检查，对有问题的用户通知进行整改，并签字确认。

2. 对用工单位商服网点进行走访摸底，入户登记填报《整治非法用工打击违法行为专项行动用人单位自查登记表》。同时对仓买和饭店进行了用工核查。

3. 对管辖区域内的各类用人单位的基本信息进行动态管理，并登记造册，建立基础信息数据库和台帐，实现动态管理。

4. 辖区内地毯式地调查摸底了企业3家；个体户32家(其中13家有执照，19家没有执照)；对3家企业单位入户登记填写《哈尔滨市各类用人单位劳动保障诚信等级评价手册》和32家个体户有填写《哈尔滨市劳动保障监察网络管理用人单位劳动用工信息调查表》。

5. 为各类用人单位提供有关劳动保障法律、法规的政策解答和咨询；对用人单位的轻微劳动保障违法行为进行整改催告，对于拒绝整改的，要及时向上级劳动保障监察机构报告。

6. 20xx年7月份为社区居民申请购买了608支高效照明节能灯。

7. 走访排查辖区内各商服网点的出租情况，现有4家为出租用房。

年终工作总结 篇4

同时我也认识到，在工作技能方法及工作态度上还存在着许多不足。现将\*\*\*\*年工作总结如下，敬请领导提出宝贵的意见。

1、改进工作态度，摒弃前期存在的不好的工作作风。积极主动做好工作。切实按照工作标准和流程，将各项工作做好。

2、要树立管理意识，加强管理自身或者协同部门不合规范的操作或疏漏，要及时做出指正，不断完善。严格审查各项经手单据和实物，关注安全设施和安全作业问题。

3、树立责任心意识，认真细致，减少失误，加强工作时效性。

4、做好沟通协调，把事情做到前面，捋顺与上下工序的关系，从整个工作流程着眼，将工作做流畅。对自身不能解决的事情，要及时反馈领导和同事。

5、从日常工作中分析出可以为改进管理提供支持的数据。

年终工作总结 篇5

20xx年3月12日，我很荣幸加入\*\*药业有限公司，有幸成为该公司的一名实习生。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮助，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢\*\*药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。通过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生，在工作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务号每一位顾客是及其重要的。

在实习过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清洁，写计划，与顾客交流，对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。

近半年的实习，虽然收获不少。但是由于刚面临社会，存在的问题也不少。比如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在面对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。有时候对难缠的顾客也

无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客提供更优质的服务。

年终工作总结 篇6

上半年计划工作整体完成仅达到50%，总结分析有以下几个方面的问题。

1、 首先，从自我角度出发，没能高度重视和时刻把握，导致工作计划的完成不够全面及时和准确。

2、 另外自我要求不高，个人的勤奋、努力程度不够，没能充分发扬愚公移山;恪尽职守;鞠躬尽瘁的工作精神。没有办不成的事，只有办不成事的人。

3、 部门成立伊始，人员有限，事情较多。上半年，仅从个人工作内容角度，既要管理部门全部事务，还要兼任物流统计与协调，同时还得原材料、辅料、包材以及日常耗用采购。

4、 新环境、新部门、新岗位、新搭档，一个全新的开始，无论从认识角度、还是习惯思维以及性格态度，都是一个磨合认识的过程，因此，在处理问题的程度和速度上不可避免的受到一些制约。欲速则不达。

1、 来力邦企业工作这半年是我学习的半年，认识的半年，也是了解的半年。期间经历了许多坎坷，经受了诸多的考验，承受了巨大的压力，本以为我已经在这个企业活不下去了，放弃的念头也有，但是呢，没有放弃，没有离开，放弃等于认输，离开等于失败。微笑面对，活的轻松活的愉快。

2、 通过半年的工作，让我学到了很多知识，增长了见识，开阔了视野，由过去的销售到物流，到现在的物控与采购，接触了全新的层面，认识了更多的事务。

3、 通过半年的工作，让我了解了公司所从事的事业，并接受了该事业，确立了为公司事业发展而奋斗的人生目标。

4、 个人知识和认识的提高，为今后的工作开展提供了智力支持和思想保障。

1、 团队;何谓团队，团队就是一伙有才能的人，聚到一起，听从某人的话，活着按着某人的吩咐或意志来共同行为。能听从一个人的话，肯定是认同这个人话，大家都从心底里认同了这个人说的话或者吩咐或意志，那么我们说这个团队的向心力或者凝聚力强，这就是众人划桨开大船，听从统一指挥，心往一处想，劲往一处使，自然力量大，船划得就快。反之，口头响应，心口不一，答应得好，落实到实际就大打折扣，或者，根本就不服从指挥，各行其事，那么划船的力量自然不够，船也就不能快速行进。后者划船的力量大小，就是我们所说的团队的战斗力。凝聚力直接关联到战斗力。凝聚力是思想上的，战斗力是行动上的。这两方面是评价一个团队好坏优劣的基本指标。

2、 协作;团队做事情，主要看的是大家共同做的事情的结果，而不是看某一个人，某个人组成的小团队做事的结果。现在许多企业(这不仅仅是原来国有企业的毛病，许多的民营企业也同样存在)，却不知道哪来那么多的机构病(或现代企业病)，部门之间高墙壁垒，本位思想根深蒂固，官僚习气盛行，工作之间互不买帐，人员之间矛盾重重，或面善心不和，各打自己的小算盘，毫无全局观念，自扫自家门前雪，不出问题则已，出了问题，就互相推诿，互相指责。一项工作，如果几个部门合作顺利的话，一天就可以解决的，可是，稍微有哪个部门不合作一点，甚至有哪个人稍微有一点不配合，你一个礼拜也别想解决，协作的不到位，不顺畅，或多或少的是因为缺乏沟通和理解。这更主要的主动的沟通。

3、沟通;简单的说就是交流观点和看法，寻求共识，消除隔阂，谋求一致。由此可见：沟是手段，通是目的。企业本来就应当如一架高速运转的机器，组织系统内，各部门、各岗位均应该按部就班，有条不紊的按照企业本身的规律运行，管理各环节应当顺畅而有序，彼此配合，彼此协作，互相支持，共同推进。要达到这个目的，沟通是首要的，是必不可少的， 这也是考验一个人工作能力的具体表现，这也变成了企业内部最关键或许最重要的岗位胜任能力。

4、理解;如果说沟通的目的是减少隔阂，达成一致，那么不一定所有的沟通都是那么尽善尽美，完全化解矛盾和隔阂，总会因为各种原因，如，学历、家庭背景、民族、宗教、风俗、习惯等等，使得沟通不能够得以完全彻底。如果沟通完全解决不了，障碍和隔阂，那么我们就需要一种包容和理解，站在别人的角度，或者更多的角度，来看待问题，解决问题，而不能强加于某人。如果强加于某人某事，势必造成矛盾和冲突，不仅解决不了问题反而会制造更多的矛盾和问题。

1、 确立“以产品供应保障为中心，仓储与物流为基点”的工作方针，并以此指导下半年工

作。

2、 逐步开展物耗控制、流程规范及物耗统计、分析等工作。

3、 更进一步完善分工，明晰职责，结合公司大环境，制定岗位考核依据和标准。

4、 规范操作，改进流程，完善工作，提高技能。

年终工作总结 篇7

如何治理商场营业员呢？有哪些治理技巧使其工作潜力发挥到最好，有以下几点经验可供参考：

1、控制流失率任何商场都会面临营业员流失的问题，从业人员的.工作性质、加之对年龄的一些限制，是营业员流失的客砚现实，但是营业员流失率过高会对销售产生很大影响。作为一个商场治理者，要从根本上提高营业员的素质并改善其工作心态，为其传达商场的企业文化，使其对商场产生信心和信任，真正让其感觉自己是企业的一员，从而保证营业员的稳定性。

2、因人定岗商场的经营性调整不可避免，这时人员也会适当变动，调整时要稳定营业员的心态，推荐到新的专柜，避免营业员有后顾之忧，在安置的同时进行有效的人员组合，使一个专柜在治理上、销售上进行人员合理配备，注重在保证销售的同时便于日后工作的治理，这也是一个不断调整的过程。

3、恩威并治，实行人性化治理商场对营业员制定的服务规范是必须遵守的，原则问题上坚持严厉、严格，这样才能使整个队伍有序规范，如日常的考勤、各项报表的提交、现场劳动纪律等，一定要遵照员工治理制度执行，对该处罚的不可手软；但另一方面，营业员也是常人，要对其思想动态加以关注，营业员情绪的好坏直接影响到销售热情，对生活中有困难的营业员要加以帮助和关心，体现治理人性化。有个这样的例子：商场中，有个较知名的品牌，厂家本身对品牌的治理很规范，在商场中业绩、形象、治理都是一种典型，专柜营业员也有了一点优越感，频繁的受到肯定就不轻易接受批评了，其中有一个店员，工作态度和销售业绩一直做得很好，也非常配合店长工作，就是有一点倔强，有一次因为一个小错误被主管处罚，她就有点愤愤不平了，虽然也配合了治理但表现了极度的不情愿，有些抵触情绪，恰巧没过几天生病住院，她的家人都在外地，主管买了营养品亲自去看她，令她没有想到也很感动，以后的工作中从思想上有了很大转变。

4、适当地运用激励营业员天天站的时间在六个小时以上，工作做得好，也会让其产生成就感，没有哪个人希望自己是落后的，假如一个卖场治理人员只会用处罚手段，那无疑是监工，适当的激励会让人从心底里接受并做的更好。比如早会上，批评时可以只说现象，不提人名，犯错误者一定知道说的是自己而有所触动，而表扬的时候，最好点名，这样的效果会很好。举个例子：一个新开业的商场，很多供给商对营业员很挑剔，频繁的换人，销售受到影响；有个文胸专柜，厂家经理欣然接受了商场分配的一个没有销售经验的新员工，同时从别的店里调过来一名经验丰富的店长，开业前一周，这名新营业员被送到总店实习、培训，开业正式上岗，厂家经理在巡店过程中，对这名新员工的每点进步都提出赞赏。此后，这名营业员进步得非常快，经理还找到商场治理人员说“谢谢你给我们分了这么好的营业员，真是太满足了。”第二天早会，这名营业员被点名表扬。最终，她越做越出色，她的敬业精神、合作意识、销售业绩成了文胸区的典型。有别的供给商很羡慕，怎么人家就摊上了这么好的，自己就碰不到呢？事后厂家经理道出了实情：文胸的技术含量比服装类等其它品类更高，最初当然想要一名有经验的，但当时商场人员紧缺，又面临开业，当时想到的是一方面配合商场，另一方面也不能不给新手机会。在对这名新员工的治理和培养中，她主要采取激励的方式，最初让经验丰富的店长带她学习专业知识，同时参加公司的定期培训，对她的进步加以肯定，使其有信心，在业务能力上迅速成长；在人际关系处理上，店长因工作多年，不会因她受到表扬而嫉妒，反而，会在不经意间将经理表扬她的话传达给她，使两人的合作非常愉快。店长作为一个店面的负责人，更注重做出销售业绩，店员的进步对她的能力也是一种很好的肯定。厂家经理还表示，对营业员细化的日常治理最终还要依靠商场治理者，究竟厂家人员无法长期在卖场逗留，所以这名经理与商场做了很好的沟通和衔接，她对商场治理人员表示了对营业员的满足，比当面表扬的效果更好，使营业员能够做到经理在与不在一个样，自觉的把店的事当成自己的事，达到了营业员与厂家、与商场之间的相互忠诚。这是厂家对营业员治理的一种有效方法，商场方作为现场治理者，激励的方法同样适用。

5、店长负责制在一个专柜中，店长的作用是不容忽视的，他是厂家与商场的纽带，也是一个专柜的核心。他要对专柜的人员、货品、卫生、陈列、销售进行负责。因此，想要治理好各个专柜，先要从管好店长这一环节开始做起。定期召开店长会，可探讨治理销售方面的问题，也可进行专题培训。一个好的店长对店面的了解是最深入的，也最有发言权，商场治理者可以及时收集到信息，也让店长感觉到自己受重视。虽然店长只负责一个店面几个人，但由于位置非凡，安置店长不只是一个岗位的设置，更重要的是将其作用发挥到最佳。

6、划区治理、充分授权大到一个商场，小到一个专柜，假如治理者不懂得授权，势必增加工作难度。作为一个楼层的卖场治理人员来讲，要管的营业员有几十人或上百人，划区治理会提高工作效率，做法是可按一个楼层不同的品类进行划区：男装的可化出正装区、休闲区、裤区、衬衫领带区；女装可划出女装区、文胸区、饰品区等。一个区选出一个义务区长，由该区域的优秀店长担任，她主要负责早会之外的一些临时事务的传达、报表的收集、活动的组织工作，义务区长的担任是在本人及厂家自愿的情况下选出的，还要不对她的本职工作造成影响，要具备一定的领导能力。这样有些工作是楼层治理人员授权区长、区长带领店长、店长治理店员，形成了一种细化治理，同时也为商场储备可提拔的治理人员。

7、发挥晨会的作用进行楼层治理，天天的早晚会非常重要，治理实际是管一些琐碎的事、重复的事，但要避免早会变成千篇一律的说教式，使营业员麻木且腻烦。总结前一天的问题，安排新一天的工作，这是早会的一个基本内容，但早会还要起到培训的作用，这个培训除了治理人员来做之外，可以充分调动营业员的参与，如可以请化妆品的营业员为服装营业员讲化装技巧和现场化妆演示、可以事先或临时安排销售模拟演练、可以进行2分钟品牌介绍等，让营业员成为早会的主角，在互动中实现培训目的。晨会注重事项：晨会时间要因事而宜，不可过短或过长；楼层主管人员早会前要有充分预备，从而让营业员感觉到你的重视；注重队列治理，主管要先到场，在站队时培养纪律性时间性，养成良好习惯；如进行培训，可适时提问，使听的人集中精力，还可发现是否听懂；安排演讲或模拟演练，要事先沟通；晨会的最终目的是提升服务水平，提升销售，可适当以销售为主题，公布销售排名前后，以便激励；治理者要注重语言艺术；

8、坚持不懈地培训单单晨会培训是不够的，除参加商场统一组织的定期培训之外，楼层治理者还要组织有针对性的培训，坚持每周进行一次，培训时间不要太长，一个小时以下，安排不同的培训主题，日积月累的培训会对营业员的素质有所提高。

9、治理者要具备培训、指导能力治理人员培训营业员，首先要自己先明白，商品知识、销售技巧、商品陈列等，作为一个治理人员自身能力要强，除了定期培训，现场治理也是一个培训指导的过程。

10、学会应用表格治理在进行经营治理中，很多信息的收集、数据的汇总都要通过表格进行，楼层针对商品信息、销售数据、对手信息等很多是要营业员参与来做的，比如同城同品牌的信息，可让营业员去市调取得，营业员的视角是不一样的，这样不轻易汇总，楼层下发规范的表格下去，将所需内容列出，营业员只需填上相关内容就可以了，最后一栏让营业员写分析，这个角度不限，营业员是前沿服务人员，有些观点是最有发言权的，她提供的很多信息正是宝贵的可利用资源。

11、划定销售任务，激发销售热情在进行以上的所有治理活动中，最核心的目标是销售。卖场治理的方式可以因人、因地治宜，灵活运用，但对营业员的销售业绩考核不能有任何放松，究竟这是她的职责所在，对其制定合理销售任务，月、日加以细分，完成的好坏是评定是否优秀的标准，站得再规范、笑得再甜美、纪律遵守得再好，不创造销售是没有意义的。“没有压力就没有动力”从销售任务上刺激销售热情。

12、组织集体活动，增进团队精神适当的阶段，商场或楼层可以组织集体活动，商场的运动会、节日联欢、文艺汇演等的参与，都可以激发这个年轻团队的热情，为缓解其工作压力。

13、评选优秀员工有些激励是不能单单放在口头上的，如前面讲到的义务区长，为楼层做了大量的工作，甚至会不惜花费自己的休息时间，年终联欢时，可以以自己楼层为单位买点小礼物，在大家的掌声中感谢对大家所做的服务，商场也要评选优秀员工，树立典型，使其他人有可学习的榜样。

年终工作总结 篇8

水吧工作总结

在这四个月里，我在工作和学习中逐步成长、成熟。首先，学习体会公司企业文化，把敬业当成习惯，把忠诚作为信念，诚信于企业，忠诚于领导。自觉加强相关业务理论学习，提高修养和业务水平。认真听取领导提出的各项批评意见，以更好地促进工作。随时关注学习工作相关的新知识、新形势、新技术。 其次，虚心向身边的同事们请教，多听多看多想多做，努力提升自身各项业务水平。 现就20xx年的工作情况总结如下：

1、负责本班次水吧日常营运管理；

2、协助负责各类饮料的调制，新品开发；

3、协助负责掌控本班次水吧饮食的质量标准

4、协助负责本班次水吧饮食的成本管控

5、负责水吧各类饮品的库存管理，制作各类统计报表；

6、负责营运中与其他部门的紧密配合，制定并实施各项工作安排和计划，并确保落实；

7、负责按公司规范内容，对本部门的新进人员进行传帮带工作；

8、负责水吧各类饮品的库存管理，制作各类统计报表；

9、完成上级交付的工作.

我深知自身还有很多不足，比如工作能力和创新意识不足，业务水平和相关技能还有待提高。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督和指导：

1、 自觉加强学习，学习理论知识，学习专业知识，学习同事们的优点和长处。

2、 克服年轻气躁，做到脚踏实地，主动去工作，在实践中、在一点一滴中完善提高自己。

3、 继续提高自身修养，强化工作意识，努力成为一名优秀的职员。

我相信在我今后的工作中，我还是会一直不断的努力，不断的进步的，人生路还有很长，奋斗的时间也还有很长，我需要一

直不断的努力下去，我相信我在今后的工作会更加的努力，我会为公司的发展做出我最大的贡献！

年终工作总结 篇9

根据广东省交通厅《关于做好全省20xx年水路运输行业年审工作的通知》(粤交办字[20xx]23号文)、《国内船舶运输经营资质管理规定》(交通部 20xx年第1号令)等有关文件的规定，从20xx年1月1日起到4月30日，对全市水路运输(服务)企业和在册营运船舶开展20xx年度行业年审工作，截止4月30日，全市28家水路运输企业，378艘营运船舶，已年审314艘，年审率达85%;全市64家水路运输服务企业通过年审的有59家，未通过年审的有5家，年审率达92%，为历年最高。今年的年审工作我们主要做了以下几方面的工作：

年审工作历来政策性强，工作量大，处领导高度重视，及时组织参与年审工作的有关人员学习《国内船舶运输经营资质管理规定》、《关于做好全省20xx年水路运输行业年审工作的通知》文件精神，学习有关法律、法规条例，并对历年年审工作进行认真的总结和分析，结合我市的实际情况，明确今年年审工作的具体做法和工作程序，指定专人负责年审工作，同时将省厅关于做好水路运输行业年审工作的通知转发给各县(市、区)交通局和水路运输(服务)企业单位，使各有关单位进一步明确年审工作的重要性和意义，为顺利完成20xx年度水路运输行业年审工作打下了坚实的基矗

近年来，由于水运市场不景气，运输企业经营效益差，企业经营管理不到位，导致年审工作未能引起运输(服务)企业和船舶经营业户的重视，有部分企业、船舶单位迟迟不肯年审，对我们既定的年审工作造成一定的影响，特别是吴川市辖区各船队，这些船队的船舶数量多、吨位小，船舶又分布较散，难于管理。针对这类问题，我们会同吴川市交通局派员下到各船队组织各船队领导召开年审工作会议，反复宣传省厅的政策文件精神，使水路运输(服务)企业和船舶单位充分认识到此项工作的重要性，提高按规定年审的自觉性，通过法律教育大部分企业单位都能按时，按要求参加年审。

这次年审的目标，在于通过年审巩固历年来的航运市场整顿成果，进一步规范水路运输市场秩序，及时纠正，查处违法违规行为。对在规定的期限内无故不参加年审或拒不接受年审的水路运输(服务)企业和船舶单位，依照相关水运法规，发出书面通知，限期办理，在限期内仍未按规定年审的，按规定给予相应处罚直至取消经营资格。如湛江市国航船务有限公司、湛江市东泰货运代理有限公司、麻章区明顺船务有限公司等，在我们多次反复催促的情况下，仍未按规定填报运输统计报表、办理年审及缴纳运输管理费，据此，我们将会同工商部门对其进行查处，依法责令停业整顿，整顿效果仍达不到要求的，将取消其经营资格。

(一)部分企业船舶的管理、联系及配备的管理人员不到位，机构设置欠妥，对年审工作不重视，容易造成船舶不按时年审现象。

(二)绝大部分未年审的船舶都是长期定点经营某一地区偏远航线，由于周边地区水运执法部门的监管不到位，监管不力，致使未能及时返港年审。

(三)服务企业规模小，同时缺乏专业性强的专业管理技术人才，从业人员素质比较低。

(四)水路运输服务业市场秩序较为混乱，违规经营时有发生，无证无照的服务企业仍然存在。

(五)水路运输服务企业逃缴规费、逃避年审违章经营的侥幸行为一直存在。

(一)继续加强对未年审企业及船舶的监管，加大对企业资质的检查工作，限期完成年审，促进企业内部管理规范化，提高企业对年审工作的重视，确保年审工作的顺利进行。

(二)加强海事、船检、工商等部门协调合作，加强对水运服务业及营运船舶的检查，杜绝船舶无证和证照过期的经营行为，促使船舶经营者自觉守法持证经营。

(三)严把市场准入关，坚持“布局合理，竞争有序”的原则，对不达到经营资质要求的企业一律不准进入市场经营。

(四)严格按照年审规定，对达不到要求的服务企业，年审一律不予通过，籍此次年审机会，取缔一批违规经营企业，净化水运服务市场环境。

(五)加大日常对服务行业进行监管力度，对企业经营行为实行动态跟踪管理，发现问题，即时整改，把违法违规消灭在萌芽状态。

年终工作总结 篇10

根据县委分工，下面将20xx年前三季度分管的统战、科协等项工作开展情况、第四季度工作安排及20xx年具体工作思路，做如下汇报：

——统战部机关建设工作。一是加强对统战工作的领导。把统战工作纳入乡镇和县直部门党政主要领导的实绩考核内容，在年初召开的全县组织、宣传、统战工作会议上认真总结了去年的工作，安排部署了今年工作任务。同时，根据县委、县政府的中心工作和市委统战部的工作部署，制定下发了《20xx年统战工作要点》，进一步明确了工作目标。

二是认真开展“创先争优”活动。按照县委统一部署，认真完成“创先争优”活动各阶段各项任务，进一步增强了以“创先争优”重要思想统领统战工作的自觉性和坚定性，党员和机关干部职工的思想素质得到提高，工作效率得到加强。三是强化统战宣传工作。到目前累计向市委统战部门及各大新闻媒体报送各类信息40多条，被市委统战部、工商联、市民委及县新闻中心、、网易、新浪等媒体采用了20多条。组织机关干部、党外干部等统战成员向市委统战部报送文化统战征文12篇。今年5月份，配合市委统战部在全县范围内开展了统战理论大宣讲活动，围绕“和、合、善、义、根”等统一战线理论方针政策，组织开展统战理论知识宣讲活动，全县300多名统战干部、统战成员参加了宣讲活动。

——服务民营经济发展工作。今年以来，县委统战部、工商联积极发挥职能作用，采取各类措施，为民营企业发展提供了优质高效的服务和保障。一是加大对民营企业的扶持力度。今年在做好100万创业促就业专项资金贷款收回工作的基础上，县委统战部会同工商、地税、农业银行等有关部门经过认真考察，严格筛选，重新选择了9户发展前景好，信誉好的中小企业进行扶持，目前受贷企业生产经营状况良好，预计今年的销售收入将比20xx年增加15%以上，新增就业75人。同时组织协调工商联、金融办、各大银行、中小企业贷款公司开展银企对接，召开市县两级银企洽谈会两次，参与企业40多家，达成贷款意向1.2亿元，目前到位资金3000万元。二是注重企业人才选聘，提高企业整体素质。

一方面为企业选聘人才，解决企业用工难问题。今年3月9日，协调县工商联、经委等有关部门召开了“春风行动20xx民企用工招聘会”。来自北京、辽宁等50多家外地企业和本地企业，5000多名求职者参加了招聘会，提供用工岗位2600个，达成意向1620个。另一方面加强民营企业负责人培训，提高企业经营管理水平。5月下旬选派了6名优秀民营企业家参加了在大连财经学院举办的全市企业经营管理培训班，进一步提升了民营企业家的综合素质。三是大力塑造企业良好形象。与电视台联合拍摄了《走进开鲁民营企业》专题片一部，制作《民营企业在开鲁》系列报道五期，全面展示我县民营企业的创业风采。四是不断强化招商引资工作。年内引进新源房地产开发有限责任公司富源小区建设项目资金3000万元。五是商会友好往来和基层商会建设取得新进展。今年6月份邀请了浙江嘉兴秀洲区工商联和企业家代表团来我县考察投资环境，并缔结为友好商会。10月份组织成立了保安农场商会，使全县基层商会达到6个，镇级商会组建率已达60%。

——党外干部培养选拔工作。按照中央和区市党委要求，不断探索党外干部培养选拔使用工作的新途径、新举措，认真完善了抓好党外干部培养选拔工作的四项制度：一是完善联系制度。积极和党外干部结对子、交朋友，全面掌握他们工作、生活的情况，有针对性地进行帮助教育，为他们排忧解难，确保他们健康成长。

二是完善培养制度。将党外干部的培训纳入全县干部培训的总体规划，有计划、有步骤地进行培训。根据不同层次、不同类别、不同岗位的需要，本着“缺什么补什么”的原则，有针对性地进行培养，在今年6月份和10月份先后安排5名党外干部到市社会主义学院和江苏社会主义学院培训学习。三是完善档案制度。对全县党外干部的整体状况、队伍的综合素质等情况进行调查摸底，了解和掌握党外干部的新情况新特点，加强对党外后备干部动态管理。通过向各级党组织选优推荐，请知识分子集中的单位重点推荐和发动广大干部群众踊跃推荐等渠道，现已健全了党外干部简明情况档案和党外后备干部人事档案。四是完善选拔任用制度。在选拔任用党外干部时，组织部和统战部明确职责、分工合作、协调配合，按照“统筹兼顾、全面安排”的方针进行统一考核任用，并真正做到在同等条件下对党外干部优先任用。今年协助组织部通过公开选拔的方式，选派了2名享受副科级待遇的党外干部到镇场任镇长助理，使镇场副科级党外干部达到了1/3配备要求。

——光彩事业暨名誉村主任工作。自20xx年5月名誉村主任换届选聘以来，全县名誉村主任总数达51人，名誉村主任工作在全县各

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