# 厂务专员工作总结范文(实用40篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-09-07

*厂务专员工作总结范文120xx年上半年，在县委、县\*和市商务局的正确\*\*和大力\*\*下，我县商务工作紧紧围绕县上确立的总体发展思路，以建设区域商贸中心城市为目标，以商贸流通重点项目建设为抓手，以扩大内需、促进消费为主线，推进商务工作全面发展，...*

**厂务专员工作总结范文1**

20xx年上半年，在县委、县\*和市商务局的正确\*\*和大力\*\*下，我县商务工作紧紧围绕县上确立的总体发展思路，以建设区域商贸中心城市为目标，以商贸流通重点项目建设为抓手，以扩大内需、促进消费为主线，推进商务工作全面发展，实现商务经济\*稳增长。现将我县1-6月份商务工作情况总结如下：

一、目标任务完成情况

社零指标完成情况：据测算，1—6月，我县实现社会消费品零售总额亿元，同比增长，占年度计划任务的 %。

限上企业发展情况：市局下达我县新增限额以上商贸流通企业任务3户，拟发展4户，现已上报县\_1户，其余3户为“下转上”住餐企业，基础资料已收集，待上报。

外贸进出口完成情况：据外贸部门统计，1—6月，我县实现外贸出口95万美元，占年度目标任务的。

商务招商引资完成情况：上半年，引进商贸建设项目3个，合同引资亿元，年内到位资金1500 万元，占年度目标任务的150%。

商务重点项目建设情况。今年列入计划的2个重点项目，上半年已陆续开工建设，完成投资3900万元，占年度计划的。

二、上半年商务主要工作

1、强力推动外贸出口。我局积极协助XX金丰农副产品对外贸易有限责任公司申报《陕西省外经贸区域协调促进发展资金项目》，增强企业发展实力。同时多次深入企业，协调解决经营中遇到的困难和问题，帮助企业努力扩大出口业绩。该企业积极转型升级，与韩国客商合作拟在XX投资建设“橡籽淀粉深加工”企业。目前，正在办理相关手续。XX盛源果品有限责任公司已全部办理完出口相关手续，计划在后半年将XX优质果品出口到东南亚市场。

2、招商引资。今年以来，我县不断加大招商引资力度，创新招商引资方式，采取\*招商、企业招商、民间招商和以商招商并重的方式，经过我局和相关部门的积极争取与协商，引进商务建设项目3个，合同引资亿元，到位资金1500 万元。其中由崇信华仑商贸有限责任公司投资亿元建设的煤炭物流园区，年内到位资金400万元，已完成企业注册、项目备案、环评等手续，正在办理征地手续;由甘肃省崇信县周寨煤业有限责任公司投资4500万元，建设的河滨商贸中心项目，已完成主体工程建设任务;由陕西建丰置业有限公司投资9900万元建设的文华上林商业步行街项目，完成项目备案、拆迁、地勘、设计等前期准备工作，已拉开工程建设。年内到位资金900万元。

3、突出抓好项目建设。一是以商贸重点项目为抓手，加快商贸基础设施建设。上半年，2 个商贸流通领域重点项目已陆续开工建设，1个续建项目进展顺利。其中，由宝鸡市正阳房地产开发有限责任公司投资8500万元建设的农产品步行街项目，已开工建设;由XX盛源果品有限责任公司投资760万元建设的“西果东送”果品冷链物流项目，正在进行土建工程，计划9月底前建成使用。药材公司商贸综合楼建设项目，已完成主体工程任务，正在进行内部装修，计划8月底前投入使用。由天逸酒店有限责任公司投资2997万元，建成集餐饮、住宿、娱乐、休闲为一体，经营面积20000㎡的天逸酒店已投入运营。二是以 “镇超工程”为依托，加快商贸流通网络建设。今年，“镇超工程”计划建设乡镇超市3个，上半年已建成投入使用2个，达成建设协议1个。三是改善设施，提升服务水\*。我局投资万元，实施了市场监管公共服务体系建设项目，促进了商务工作整体\*\*阶、上水\*。

4、加强经济运行监测。一是坚持分析研判。我局坚持每月主动与统计部门座谈，认真分析研判我县上月社会消费品零售总额统计数据情况，提出应对办法和措施;二是开展业务培训。我局与统计部门联合，分两次对限额以上商贸流通企业、大个体负责人和业务人员各进行了《统计法》的学习及业务培训，以提高商业统计直报人员的素质;三是加强业务指导。每月下旬，我局指派专人到我县限上商贸企业进行走访，掌握实际情况，现场进行业务指导;四是做好数据监测。我局把现有的23户限上商贸流通企业纳入我局日常管理，做好企业发展态势和上报数据的监测，依据监测情况，每季度撰写一篇商务经济运行情况分析报告，提交县委、县\*\*\*\*\*，为\*\*决策提供依据。

**厂务专员工作总结范文2**

20xx公司的生产经营工作遇到了一些困难，我们财务部也不例外。但是通过部门全体同事的努力以及各部门大力\*\*和积极配合下，我们逐步走出困境，各项工作开始正常化。

我们财务部根据\*\*\*\*的工作意见，围绕公司的中心目标，结合本部门的实际情况和工作重点，群策群力，充分调动全体财务人员的工作积极性和工作能动性，精心安排，通力合作，基本完成了20xx的财务工作，取得了一定的工作成绩。现将财务部的工作情况具体总结如下：

一、认真细致做好财务日常工作。

公司取得品牌\*\*，返利及价保的跟进，以及批发业务的启动，都对我们公司财务人员提出了新的要求。为了适应市场经济的要求，实现公司全年目标工作任务，我们财务部全面规范会计核算和财务管理工作，充分发挥预算管理的功能，进一步加强财务核算和财务\*\*功能，使财务人员做到既当家又理财，认真搞好各项财务工作。

二、制订计划，严格\*\*成本费用。

我们财务部根据公司实际制订各项财务成本计划，严格\*\*成本费用，为增加公司经济效益，从产量、成本和收入三者的关系来\*\*成本。同时，把成本\*\*贯穿于公司生产经营全过程，让成本\*\*、节约的观念成为每个部门、每一个员工的自觉行动。通过精细化管理和有效的方法促使每个部门、每个员工都从基础工作抓起，从点滴抓起，力求走好每一步，抓好每件事，让每一个人、每一分钱、每一份资源都发挥作用，都为公司创造价值。

三、加\*\*\*建设，提高财务信息质量。

我们财务部加强财务会计\*\*建设，用\*\*规范财务工作，严格落实到实际财务工作中。同时切实提高会计信息的质量，要求会计报表报送时间必须及时，做到数据准确、报表格式规范、完整，提高了会计信息的质量，为公司\*\*决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。

四、明确职责，提高财务人员责任心。

虽然我们财务部的工作人员不多，但每个人都能明确自己的岗位职责权限、工作分工和纪律要求，从而认真做好工作。同时要求他们进行总结，岗位评述和认定，对各自的工作提出建议、作出打算。这样，强化了各岗位会计人员的责任感，加强了内部核算\*\*，促进了各岗位的交流、合作与团结。

五、加强团队建设，做好服务工作。

搞好财务工作，团队建设是根本。我们财务部要求每个会计人员牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。

每个会计人员要辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，提高自己的综合素质，充分调动工作积极性，团结一致，齐心协力，把各项财务工作搞好。同时要在财务工作岗位上，做好服务工作，把自己看作是公司的普通一兵，要开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得职工群众的满意，一心一意搞好工作，全面提升财务工作质量。

六、新一年的工作打算。

我们财务部要在公司的正确\*\*和相关部门的指导、\*\*、配合下，在现有工作的基础上，再接再厉，继续发挥整个财务群体的整体作用，不断学习新的业务知识，克服实际工作中出现的具体困难，使公司的整体财务工作再上新台阶。

1、继续做好日常的会计凭证审核、报销工作，每月的工资发放工作，按时进行会计凭证的装订、归档工作及相关的会计核算、\*\*工作，争取做到工作认真、仔细，无差错。按时完成有关会计核算和相关会计管理报表的编报工作，及时提交给相关的部门和有关\*\*，确保准确无误。

2、加强资金管理，做好资金调拨工作。要根据公司生产经营与日常开支需要制定资金使用计划，严格按计划执行，确保公司生产经营工作能正常开展。

3、做好公司经济活动分析工作，及时提出为实现公司生产经营计划的财务\*\*可行性措施或建议。配合公司进行收入、成本、费用的专项检查，加强非生产费用和可控费用的\*\*、执行力度，不能超支的绝不超支。

4、继续与财政、物价、税务等部门沟通、联系，处理好与公司相关的财政、物价、税务事宜。继续与银行等金融部门沟通，争取在全国银行资金相对较紧的情况下，争取银行对公司的资金\*\*有新的再投入，为公司的发展和生产经营工作筹措需要的资金，确保公司发展与建设资金的需求。

5、继续制定和完善各项财务管理\*\*和内部\*\*\*\*，清理、完善公司的财务核算，财务管理\*\*，使财务工作做到照章办事。

我们财务部在公司的\*\*下，认真努力工作，虽然在\*\*思想和业务知识上有了很大的提高，基本完成了工作任务，取得一定的成绩，但是与公司\*\*的要求相比，还是存在一些不足与差距，需要努力提高和改进。今后，我们财务部要继续加强学习，提高自身综合素质，围绕公司生产经营的工作目标任务，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项财务工作提高到一个新的水\*，为公司的发展做出应有的努力与贡献。

**厂务专员工作总结范文3**

回首过去，我们思绪纷飞，感慨万千！20xx年即将过去，自四月份，举办第一次活动以来，半年来，我们不定期安排相应的线下聚会活动20余次，在广大群成员以及各界人士的\*\*下，每次活动都顺利的取得了圆满成功。同时也展现出了我们的成员青春、活力、团结友爱的一面。

在虚拟的网络里，我们欢聚一堂，海阔xx。我们xx俱乐部以休闲娱乐、诚心交友为宗旨，迅速形成星火燎原之势。通过资源整合，最终我们发展确立了三个不同内容和不同发展方向的特色群，总数约2300余人。（俱乐部、商务群、信息群）

随着微信的迅速崛起，微营销也疯狂发展，最终，各位管理的角逐考量下，将团客网、俱乐部、QQ群组再度资源整合，建立起洪洞首家微营销\*台--xx商务\*台，在\*台微友的大力\*\*下，\*台运营一月以来。已吸引商家50余家，群友500余人，每天的关注人数还在不断的增加中，越来越多的关注，让xx\*台有了更多的使命感，每天分类传播各种正能量和需求信息，本月初还成功，做好人好事两件，并有完美结局和后续报道。微信\*台的能量和优势凸显。感谢大家的持续关注。

在遵循“自发、自愿、自律、自重”的原则下，群员们积极聊天，话题百出、活泼有趣，既方便了大家的生活、学习，也拓展了自己的交际圈，认识了更多的朋友。群员互帮互助，行业交错互补，整合了网络资源，给\*台的群友提供了最大的帮助。

时势造英雄，在风起云涌的QQ群里，涌现出了一大批的聊天英雄，为我们的xx各群做出了巨大的贡献。洪洞的所有里群里 ，xx各群的活跃度和人数一直是排行前五的。正是大家的无私奉献和执着坚守，才有了xx\*台各群今天的繁荣。

\*台和QQ群是一个虚拟的场所，龙目混杂良莠不齐。难免有一些害群之马混进来，发一些不良信息，对于这种人，我们坚决执行一个字的\*\*“飞”毫不手软！正因为有了群主和各位管理的这种铁腕\*\*，才营造了今天这样一个\*\*、文明、健康、积极的聊天环境。

展望未来，我们引吭高歌，信心百倍！诚心交友、尊重他人。xx商务\*台会一直致力于为大家提供这个交友、联谊且走进商务的\*台，让我们从网络走向现实，认识一群新朋友，共同去开创我们美好的新生活！

所有\*台成员有什么好的建议，可以建议群管或直接联系xx本人。我们本着同一个目标-----------共同创建一个\*\*友爱、健康文明的商务型交友联谊\*台。希望来年我们xx\*台越办越红火！

xx商务\*台来年目标：

1、带领群友，团结群管，将\*台好友和商家数量发展3000人以上的优秀商务\*台。

2、\*台俱乐部目标、路要走得更远一些，发展合作景点和合作线路。让大家花最少的钱，体验更多放心旅程。

3、\*台商务、开发和联系更多的商家，票务，优惠，便民等 便民信息。开通公众账号接入和完善手机网站。

4、集结更多的有梦想和朝气的团队合作伙伴，筹建属于大家的xx实体工作室。

5、xx俱乐部实体店将于6月份建设和运营，并与公益挂钩，联系定点公益服务站。

6、最大程度的完成资源整合，最大努力的帮助更多需要帮助的人。

让我们大家一起携手同行并进，让xx商务\*台的明天更加美好！

**厂务专员工作总结范文4**

一、20xx年工作总结

(一)主要商务指标完成情况

1.社会消费品零售总额

1-9月，全市累计完成社会消费品零售总额亿元，同比增长，高于市\*均增速个百分点。其中限上消费品零售额亿元，同比增长，低于市\*均增速个百分点。预计，全年能够完成市下达的目标任务。

2.外贸进出口额

1-9月，全市累计完成进出口亿美元，同比增长，落后全国\*均增速个百分点，四县一市增幅排名第三。预计全年完成亿美元，同比增长20%。

3.外商直接投资

1-9月，全市利用外资7500万美元，达到序时进度。预计，全年能完成1亿美元外商直接投资目标任务。

(二)其他重点工作

1.提升农贸市场建设管理。坚持问题导向，常态长效开展农贸市场及其周边环境综合治理。指导柘皋、栏杆、夏阁等乡镇农贸市场建设，完成xxxx山市场、光明市场、城西批发市场等市场改造。

2.推进农村电商提质增效。培育省级农村电商示范镇1个、示范村5个、示范网点1个、千万元农村电商企业3个。推进市级电商直播基地等载体建设，提升“乡村振兴馆”等8个线上综合性店铺产品品类及销售额，\*\*开展线上线下展销、直播活动27场。1-10月，全市新增电商经营主体78个，网上零售额亿元，同比增长。

二、20xx年工作安排

(一)工作思路：

坚持做好常态化疫情防控措施，促进商品服务消费高质量发展。城区商业中心的地位大幅提升，乡村商贸服务不断发展，推进“5分钟便利店、10分钟农贸市场、15分钟超市”便民生活圈建设。坚持开放发展，扩大商品与服务贸易，积极做好外资企业服务，\*\*外派劳务输出。持续推进电商振兴乡村工程，巩固脱贫成效，打造综合示范“升级版”，试点“智慧农超”，不断提升商务服务发展、保障民生的质量和水\*。

(二)目标任务：

20xx年全市力争实现社会消费品零售总额年\*均增速，限上商贸服务业企业达144个;外贸进出口超全国\*均增速;外商直接投资完成市下达指标任务。

(三)工作举措：

1.着力培优内生增长动力。逐步完善商贸流通体系建设，发挥商圈核心引擎作用，增强商业街区集聚能力，大力发展新型社区商业，有效开拓夜间经济发展，积极开拓农村消费市场。\*\*内外贸联动发展，进一步扩大品质消费，推进绿色消费。协调推进合裕路加油站、清怡公园加油站、岱山加油站开工建设。

2.着力做大做强外贸主体。积极对接上级商务主管部门，了解最新外贸外资xxxx资金\*\*方向，协助企业项目谋划和\*\*申报。鼓励企业开拓多元化市场，调整产能结构，开展跨境电商等新业态贸易。

3.着力强化外资企业招商。主动掌握全市外资在谈项目和注册项目，做好对接服务。持续优化营商环境，加强\*\*宣传，引导重点外企增资扩股和在巢再投资。

4.着力开展电商振兴乡村工程。完善农村产品上行服务机制，不断拓宽我市农村产品上行渠道。持续探索示范镇、示范村等示范项目创建，激发电商进农村持续转型发展的内生动力。

5.着力巩固农贸市场建管成效。坚持问题导向，进一步提升农贸市场综合管理水\*。继续推进农贸市场改造升级，保证各项建设改造工作顺利完成。推进惠民新菜市体系建设。积极协调推进沙滩组地块农贸市场建设工作。

**厂务专员工作总结范文5**

随着学部管理工作的实施，学校对后勤工作也出台了新的管理措施。一年来，在学校\*\*直接指导、调控下，后勤人员积极开展工作，全力服务于教学，充当教学一线的坚强后盾，基本上按学校要求完成了该年度任务。为发扬成绩、更好的干好今后工作，现将一年来工作总结如下：

>一、合理分工、明确职责、分统结合

后勤工作始终置于\*\*直接调控下，实施目标明确，分工具体，既分工又合作。总务\*\*主持后勤全部工作，协同校长，\*\*指挥调度。后勤大组下设四个小组，分头作业：门卫组、伙房组、实验院器材管理组和杂务组，具体负责学校公务的爱护，花卉的管理，学生的纪律安全和教职工生活管理与学校女生的住宿工作。

在搞好伙食的基础上，又狠抓了节约用水一环，束紧每一分开支，学生饮水本着既及时足量，又厉行节约的原则，实行严格科学的票证管理，每班有生活委员挑头，有伙房管理员\*\*协调，严把水票关，从没因无票或其他情况耽误学生饮水，取水时间采用新的严格规定，每顿饭打水时间不超过20分钟，彻底解决了过去学生打水大呼隆、打多打少没人问，学生打水拖沓懒散的旧习。规定用水人员，除本校师生外，非本校人员一律禁止到校取水。由于方法对头，管理得当，学校师生用水已有条不紊。

为了从根本上解决全校师生吃水难问题少用或不用村里的自来水，节约每一分开支，于20xx年上半年在校操场南头自力更生打专用吃水井一眼，彻底解决了全校师生用水难的问题。

>二、理化生仪器使用管理工作步入了正规

为规范教学仪器档案，管理人员对所有仪器心中有数，先后两次对所有器材进行清理整顿，分类存放药品、仪器，并在仪器厨加注标签注明，改变过去厨内仪器一大堆，乱放混摆的错误做法，仪器管理员严格把关，发放仪器及时准确记录，用毕及时送还，理顺了仪器使用管理工作。仪器室、实验室充实张贴了名人字画，用镜框镶好各种\*\*上墙，到目前为止，各室\*\*完备适用，器材摆放整齐化一，室内卫生清洁，什物条理。一个趋于标准化管理模式悄然诞生于xx中学。

在加强仪器管理的同时，院内人员不畏困难，利用空余休息时间，搞庭院经济，增加部分收入，锻炼劳动兴趣。将闲置多年的院内空场\*\*杂草垃圾，整\*畦面，按季节种\*\*菠菜、大白菜、大葱、大蒜等。

>三、加强了门卫工作人员的职责

和过去相比，门卫工作天翻地覆，现分项总结如下：

1、严把师生出入校园关

该项工作实行了出入登记法。做到了凡出校门者，不论公事、私事一律凭请假条，否则，不得进出。规定，长时间凭条据，短时间入记录，设立了“进出人员登记”表，值班人员严把进出关，对经批准外出办事耽误10分钟以上者均做出入登记，\*日、集日进出人员一律严格按规定办事，门卫人员尽职尽责，不徇私情，严格\*\*每一个出入人员，有力地维护了学校正常教学秩序，净化了学校环境，教育了学生。配合了学部工作。一年来，全校已形成了不迟到、不早退，无随意离岗的良好局面。

2、配合学部，对全校教师实施严格的签名登记工作

早晚两次签名，不误签、不代签，养成了实事求是的好习惯。

3、充分利用空余时间，搞好甬道两旁的花草树木的管理和地面软化工作，按校规定，门卫人员一人值班、一人上班、一人歇班，值班不离岗、上班主动积极、歇班按时、放心。门卫人员每天抽出一人负责其它杂务工作。做到了各尽其职，力所能及，在值好班的同时大路两边的路面及时软化，花木及时管理。

对于学校的报刊做到了发放及时准确。

>四、物资发放管理启用了新的办法

为节约每一度电、每一个灯泡，在校长的直接安排下，狠抓了物资的审批发放工作。对各班、组出现的电器缺损，实行“报、查、批”一条龙做法，需物资的班组，先有一人到总务处汇报情况，总务处安排专人到班组实地看、查、经总务\*\*批准后，方可发放，每次发出物资均登记到册。

对急需增添的物资，先由相关人员写出申报单，经学校\*\*研究决定，方可购买，做到了物资供应及时，目标准确，该买得买，不该买的不买，节约了学校资金。为彻底管好、用好教学楼，最大限度地降低物资毁坏程度，保证让学生有一个良好的学习环境。除靠各班严格的管理外，学校还制订了严格的奖罚\*\*。做到了\*日勤检查，发现问题及时解决。后勤组一日一次对学校物资检查。由于管理及时措施得力，保证教学楼的窗明几净，物资齐全，为学生创立了一个良好的环境。

总之，本着节约的精神，实施过紧日子的谱气，为学校增收节支做出了贡献。

其它工作

1、花卉管理方面：

后勤人员明确分工，保任务到人，始终如一的做好工作。

2、学生住宿工作得到了加强

学校对男女生实行划区域定人管理，后勤组部分人员负责1——9号女生住宿的卫生安全，为了确保学生安全，总务处制订了严格的作息和交接\*\*。规定，后勤值班人员分工轮流，加强职责，每晚2——3次巡回检查，发现问题及时处理，狠抓了学生宿舍门窗关闭和锁门及钥匙管理工作，值班人员按时办事，严守职责，从没因个人事耽误值班。

定期召开住宿学生会及时总结发现住宿方面的问题，做到了学生在校住宿安全、家长放心。

3、发挥文化长廊作用

我校的文化长廊在师生们心目中已有一席之地，长廊内内容丰富、实际，从学校简介到一幅幅稚嫩的手工习作画，天天有人光顾，内容经常更换，起到了极好的宣传鼓舞和教育作用。

4、美化绿化为学校增添了生机

为改变学校育人环境，美化绿化校园，陶冶师生情操，增加兴趣，学校先后投资购苗买花，充实了楼前四个大花坛。通过后勤及有关人员的努力，花坛中春天绿草茵茵、鲜花簇放，秋冬季节青松翠柏、引人欲动，大雪覆盖的时候，入园又是一幅素洁清雅的优美图案。给单调的学习生活增添了生机。

>五、抓量化，促\*衡，与学部同步

目前，后勤工作也以百分量化纳入了学校的正常管理轨道，量化直至每一个班级，分四个大块：

第一块公物爱护（10小项占50%）

1、照明灯具

2、玻璃爱护

3、校舍安全

4、花卉管理

5、劳动工具

6、卫生工具

7、生活用品

8、物资领取

9、宣传用品

10、暖气设备。

第二块：（4小项完成劳动任务方面，占20%）

1、服从安排

2、卫生保持

3、天荒

4、应急任务

第三块：安全保卫（4小项占20%）

配合政教处抓该项工作，分为

1、学生出入校园

2、卫生饮食

3、自行车管理

4、校内物资看管。

第四块：收费（占10%）该项由会计室及时提供费用收取情况，做到早完成任务的有表彰，晚交、不积极的有惩罚，养成各班学生不拖欠的好习惯。

以上四项，又各分口把关、积累情况，一月一次向总务处汇总、计入量化。

以上是一年来后勤工作的简单总结，我们做了大量的工作，但离学校提出的要求，还有很大差距，由于后勤工作处于刚起步阶段，还有以下几多问题：

开展工作拘谨，有时欠计划性，工作时常被动，后勤内部协调不够等问题，有待解决。

后勤组

**厂务专员工作总结范文6**

自今年x月份参加工作以来，我一直以勤恳、踏实的工作态度对待自己的工作。在工作中积极向科室\*\*、同事请教学习，在取得一定进步的同时，也暴露了自身的一些不足。

现将我本年度的工作情况简要总结如下：

>一、思想\*\*方面

自参加工作以来，我认真学\*\*的各类文件精神，切实贯彻\*及\*的方针\*\*，\*\*医院\*\*及科室\*\*工作，严于律己，自觉遵守各项\*\*，积极参加\*\*学习，要求进步，加强\*\*思想和品德修养。

>二、工作方面

在工作中努力求真、求实、求新，以积极、热情的心态去完成各项工作，以勤恳的态度对待本职工作。严格按照操作规程，严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地工作，把增强服务意识作为一切工作的基础。作为一名刚刚离开校门参加工作的新员工来说，实际操作的工作经验缺乏是我的`弱点。

为此，在日常工作中，除了积极工作，在实践中汲取经验外，还主动向身份的同事求教学习，不断提高自己的工作技能。虽然刚参加工作不久，在科\*\*、技术组长及前辈的\*\*和关怀，到目前为此我可以\*\*操作dr、ct等医学影像设备，并\*\*排班上岗。工作态度和工作能力得到了同事的好评。

>三、\*\*纪律方面

我遵纪守法，廉洁自律，自觉遵守各项\*\*，工作守时，不迟到、不早退，始终以良好的服务态度去完成各项工作任务。

>四、成绩方面

进一步建立健全了各项规章\*\*，规范了医疗行为，提高医疗质量。满足人民群众的医疗保健需求，我们起草制定了《医疗质量管理的实施方案》；《关于开展医疗事故处理条例及其配套文件学习活动的通知》。转发了\*，国家中医药管理局《病历书写基本规范》的通知，\*\*全院医务人员学习了《xx医疗机构病案书写规范》，明确了今年医疗质量的目标，措施和业务指标，规范了广大业务人员的医疗行为，教育大家学法，懂法，用法，守法，\*\*保护医患双方的合法权益，为全院的安全医疗奠定了基础。

加大临床医疗质量的检查力度，争创一流的保健院。为更好的落实临床医疗管理\*\*，全面提高我院医疗保健的服务水\*，在彭院长的带领下，多次召开各科\*\*会议，布置临床工作，就我院医疗保健工作的发展广泛征求意见；为进一步抓好落实，院\*\*和其他业务主管部门，深入各科室，就业务学习，病历书写，疑难病历讨论，差错登记等方面进行认真细致的检查。

督导各科室严格按保健院的各项\*\*办事，查漏补缺，通过检查，使许多临床易于疏忽的问题得到顺利解决。为进一步加强医疗安全，定时召开各临床科室医疗安全会议，就各科室出现的差错及存在的医疗安全隐患加以讨论，商量下一步的工作及如何防范，为临床安全医疗提供了较可靠保证。

20xx年过去了，今后我将继续发扬优点，争取更大的进步。

**厂务专员工作总结范文7**

这天已经是XX年7月10日了，从5月26日进入美日天津分公司到目前已经有一个半月的时间了，经过了半个多月的培训后，我们三期班成员6月18日正式第一天上线，到此刻已经将近一个月的时间了，感触很多，下面就对个人近期的工作状况和团队的状况做个简短的总结以及对未来的工作的目标憧憬和展望。

首先说说自己吧，我真的以前总来没想到过自己会做销售的工作，以前参加面试面试官也说我不适合做销售，因为我性格比较偏内向，相比之下话\*时不是很多。所以我首先感谢美日给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，透过打电话推销保险，接触到了形形\*\*的人，锻炼了自己的表达潜力，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，能够按自己的语言去表达了，不像一开始那样照着纸上的文字一字不差的生硬的去念了，能够说这算是一个改变吧！再说说自己这3个多星期的业绩吧，自己只出了三单，但是实际承保刷回来的到目前只有一单，只完成将近5000的业绩！我想造成这样的结果原因是多方面的，首先感觉自身的目标职责感还不是很强，工作动力还不是很大，没有想到长远的利益，只看眼前了，这样其实是不行的，要向着高目标、高待遇去前进。

其次，由于时间不长，自己的话术、表达有时还不太熟练，给客户造成模糊的感觉，有时候过于软弱，没有构成强势的气氛，让客户感觉自己的说服力还是稍差了些，还有有时感觉对个别客户还是缺少耐心，不够坚持，客户的连续几个拒绝理由就让我感觉语无伦次了，不明白该如何说了，影响了成单的概率！以至于回访的时候客户不接电话，本来当时成交了，但是核保再次拨打的时候客户却总是关机、停机，不接电话，那里面肯定有一部分是自身的原因造成的！总之我相信以上这几点会随着时间慢慢改变的，因为我相信时间能够改变一切，要做到“既来之则安之”！

透过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，应对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最后的都是胜者！就像何丹组\*\*时所说的：不论是否出单，都要每一天快乐的工作着;此刻不出单并不\*\*以后不出单;只要设定目标摆正心态，那出单是必然的！能够说我脑海里一向想着这几句话每一天努力的工作着！应对每一天形形\*\*的客户，应对着各种难听的话语和各种各样的拒绝，我始终以一颗最\*常的心去对待，我想如果连这个都理解不了的话是无法胜任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就能够了，再者说了，没有压力哪来的动力啊！

写到这顺便说一下，我们三期班不论是泰康本部的还是我们美日二部的，到目前已经走了流失了很多人了，光我们本组近期就辞职了很多人了，从开始培训到此刻，我始终认为我们三期班是一个有机的整体，但是此刻失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊！但是终归是人家自己的选取，谁都没有办法，虽说不在一齐工作了，见面机会少了，但是友谊始终不会改变！因为路都是自己走出来的，只要无怨无悔就足够了！

再说说我所在的“金钻盟”组吧，虽然此刻我们这个组人数最少，但是感觉气氛比刚进组的时候活跃多了，大家都在努力前进进步着，所以我也不能落后，只有奋起直追，朝着目标前进了！另外要感谢何丹组长对大家及对我的帮忙，放心，我们会用业绩来证明自己的实力的，时间会改变一切的，随着经验的积累，大家会变的更加优秀的！

不论过去好与坏，随着本月月结的结束，新的一个月即将开始了，说实话我目前这月的业绩相比之下不是很好，至于原因上面已经自我总结过了，在新的一个月中，我务必要在22个工作日中，做到50000左右的业绩，定的目标虽然不高，但是有信心完成！要完成这个目标除了摆正心态、坚持以外，最重要的是要努力改变上面提到的自身的不足，吸取别人的长处，坚持多听优秀录音，用到自己的话术上去，另外\*时还要多和何丹组长以及优秀的伙伴们交流，及时发现自己的不足并努力加以改善，努力向着目标前进！把信念和理想完美的融合起来，高标准，严要求的奋进！必须要比这个月更加优秀！

伙伴们，大家记住：我们是最棒的！为了美日天分公司，为了“金钻盟“组，为了我们个人的未来，努力前行吧！因为我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地\*线！事在人为，人定胜天！相信自己是最棒的就足以了！

**厂务专员工作总结范文8**

20xx年是我自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，过去的一年在\*\*的关心和同事的热情帮忙，透过自身的不懈努力，在工作上取得了必须的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，过去的一年也许有失落的、悲哀的，有成功的、开心的，但是那不重要了，是过去的了，我们要努力的是未来，有好多人说我个性变了，我相信。我真的很满意，有好多好多的事压着我，我还是坚持挺过，我的生活，情绪都是一样照就，虽说没有大起大落，至少也经历了一些风风雨雨，酸甜苦辣，一次次的波折和困难，有时候我真的怀凝我，我一向在想我是哪错了，为什么会这样？我也是一次次为自我打气，一次次\*\*\*，我在想，就算没有我，地球一样照转，事情一样要解决，我不要做弱者、懦夫，命运就掌握在自我手中，我相信明天会更好、你好、我好、大家都会好的。

>现将工作总结如下：

>一、培训方面：

1、托盘要领，房间送餐流程。

2、大、中、小型宴会各部门帮忙跑菜的相关知识讲解。

3、宾馆相关\*\*培训与督导。

4、出菜途径相关安全意识。

5、对本班组进行学习酱料制作。

>二、管理方面：

1、上级是下级的模范，我一向坚持以身作则，所以我的班组十分团结。

2、我对任何人都一样，公\*、公正、公开做事。

3、以人为本，人与人的性格多方面的管理方式。

4、20xx年传菜全年离职人数23人，20xx年传菜全年离职人数4人，20xx年是比较稳定的一年。

>三、作为我本人，负责传菜工作。

1、负责厅面的酱料运转。

2、传菜出菜相应输出与\*\*。

3、传菜人手的协调。

>四、在操作方面的几点。

1、人手不足，忙时导致菜肴造型变形，体现不了本公司的精华。

2、由于国家的兴旺，导致现代的年轻人都是宝贝，越来越不会干活，越来越被爸爸妈妈宠坏，只追求金钱、不明白为他人换位思考，做这天的我真难啊！

3、为什么招不进人的原因、这是须及时解决的最大问题。

4、什么叫编制、什么叫发展、什么叫进步、什么叫改善、什么叫管理、什么叫谁管谁、什么叫谁为谁维护谁、要怎样才能稳定。

5、望上级了解其它同行业传菜人手配制。

>五、本班组在本年度做的不到位。

1、部分员工礼貌礼节、仪容仪表不到位。

2、有时没按相关标准操作。

3、由于后勤部分人员思想过于反常，没法沟通，导致\*\*力度不到位。

总之，20xx年又是以这天作为一个起点，新目标、新挑战，在新的一年中继续努力工作，勤学习、勤总结，最后祝愿我们宾馆生意兴隆、财源广进！祝愿各位\*\*在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上\*\*\*\*、祝愿各位同事在新的一年里续写人生新的辉煌！

服务员工作总结（四）： 从这次餐饮服务员，改变我认为干餐饮服务员是没有前途的消极想法;树立了干一行，爱一行的思想，明白了一个人是否有所作为，不在于他从事何种职业，而在于他是否尽心尽力把所从事的工作做好。具备了我的从业意志和端正了我的工作态度;明白了成功服务员应有的素质，从而增强我的从业意识，立志要么不做，要做就做一个有理想、有道德、有知识、有纪律的合格服务员

我学会了服务宾客的原则;服务宾客的程序;服务中工作细则;宴会出菜程序;托盘的技巧及端托行走的步伐;铺台、摆台的注意事项;换烟灰缸的重点;点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧;斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识;处理客人投诉及服务工作突发事件对应技巧;餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次服务员兼职工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备。

热爱你的工作：当你热爱自我的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、能量与良好的服务。你就可能将\*凡的工作做得不一样凡响。而企业最需要的人就是热爱工作的人。

迅速熟悉工作标准和方法：为了自我的企业和自我在激烈的竞争中获胜，我们务必能够尽快地投入工作并胜任工作，以提高工作效率。

要有勤奋的精神：餐饮工作主要是手头工作，通常不会过重，多做一些与不会累坏。所以我们要做到腿勤、眼勤、手勤、心勤。主动地工作，主动地寻找工作。“一勤天下无难事”的俗语说出一个很深刻道理，只要你勤奋成功的大门就为你敞开。餐厅服务员工作心得

要有自信心：与金钱、\*\*、出身背景相比，自信是最重要的东西，自信能帮忙人排除各种障碍、克服各种困难，相信自我是最优秀的。

要学会做人：做人就是做一位敬业、感恩、乐于助人、讲职业道德的人，真诚做人、认真做事，事业将会更成功

职责：就是以公司利益为重，对自我的工作岗位负责;就是为客人负责，给客人带给优质的出品与服务;就是“敬无在”，即使没有人\*\*你，你也会认真地做好工作，这就是职责的表现。

\*常心应对工作中的不公\*：在工作中没有绝对的公\*，位在努力者面前，机会总是均等的。没有必须的挫折承受潜力，今后如何能挑起大梁。

团队：发挥团队精神是企业一致的追求，餐饮企业的工作由多种分工组成，十分需要团队成员的配合。具有团队精神、善于合作的员工和企业都更成功。

这次的兼职给我的体会十分的深刻，我觉得我们做每一件事情都是，每一天进步一点点：积沙成塔、积少成多，很多成功者就是积累一点点小而成大器的。每一天创新一点点，是在走向领先;每一天多做一点点，是在走向丰收;每一天进步一点点是在走向成功。

**厂务专员工作总结范文9**

区商务局工作总结和工作计划20xx年，武陵源区商务局在区委、区\*及市商务局的正确\*\*和全面指导下，以“提质武陵源、再创新辉煌”战略部署为指导，认真贯彻全区经济工作会议精神和全市商务工作会议精神，不断加大招商引资力度，努力完善市场服务体系，积极挖掘外贸进出口潜力，严格开展商务综合执法，各项工作稳步推进，并取得明显成效。

一、主要绩效评估指标

(一)实际利用外资3400万美元。截止到11月底，实际利用外资3460万美元，完成年目标任务的。

(二)外贸进出口300万美元。截止到11月底，外贸进出口总额达245万美元，完成年目标任务的。

(三)社会消费品零售总额亿元。截止到10月底，社消额完成亿元，累计增长。预计11月份累计增长。

二、开展的主要工作

(一)招商引资工作。

一是加强项目库建设。为夯实招商基础，自年初开始，我局通过实地调研、考察论证、征求意见、认真筛选、精细包装了具有战略性的投资项目14个，并制作了《武陵源区招商引资项目册》4000余本。二是加大项目宣传。为提高招商项目的知晓率，我们充分利用区\*\*\*\*站、商务之窗\*台广泛发布招商信息，同时以外出上门招商、参加重大招商活动等契机，大力开展项目的宣传推介。今年，来我区咨询、洽谈项目的客商达150多批次。三是加大项目洽谈。对客商意向性投资项目，按照“一个项目、一名\*\*、一抓到底”原则，进行跟踪联系，全力对接，密切洽谈，争取项目成功签约。6月份的“沪洽周”会上，我区与湖南雅达文化投资有限公司就张家界开元博物馆项目签订了正式合同，投资总额2。2亿元。另外，与大连万达集团就罗公坪项目签订了框架协议，目前，区\*已成立项目指挥部进行征地拆迁工作。同时，我局积极搞好项目对接、洽谈，力争明年初签订正式合同文本。四是强化企业服务。对落户企业，明确专人，定期走访，积极协助解决有关困难和问题，促进企业快速发展。今年，盛美达度假酒店投资2亿元的酒店三期工程已开工建设，实现了外资企业的增资扩股。五是优化发展环境。根据《武陵源区招商引资服务责任单位考核办法》，每季度定期开展招商引资工作检查，不断规范部门办事流程，增强部门服务招商工作的责任性和积极性，提高客商满意率。同时，设立举报投诉电话和信箱，畅通投诉反映渠道，做到有诉必查，有查必果，切实保护投资者的合法权益。

(二)商贸流通工作

一是严格商务执法，规范酒类肉类市场。工作中严格执行《生猪屠宰管理条例》和《酒类流通管理办法》，认真落实酒类流通随附单\*\*和生猪定点屠宰\*\*，每季度和元旦、春节、“五一”、“十一”等重大节庆日期间积极开展市场秩序专项整治，确保酒肉食品安全。截止目前，共查获各类假冒伪劣酒1050瓶，白板肉220公斤，无害化处理病猪300多头。二是加强成品油市场监管。每月定期深入各加油站开展安全隐患大排查，确保企业生产安全。每季度开展一次成品油市场秩序专项整治，有效保障成品油市场供应和秩序井然。三是加大市场运行监测。我局根据全区流通企业的实际，将亘立超市、宏源市场确定为市场监测样本企业。明确专人，负责做好市场监测系统的周报、旬报、月分析工作，正确引导生产和消费，保障市场运行\*稳。四是完善市场综合体系。今年，通过招商引资引进落户的岩门商贸城项目已开工，新建一个面积达\*方米的农贸大市场，十一月底已完成主体工程。建设农产品直销店1家，实现“农超对接”，促进消费增长。五是抓好社消扩容。积极深入企业走访，摸清底数，对符合入库条件的，耐心细致做\*\*宣传、思想动员，争取企业\*\*，纳入统计范畴，拓宽社消数据来源渠道。年底前，力争完成新增限上企业3家。

(三)外经外贸工作。

年初由单位\*\*\*亲自带队，对全区外经贸企业，开展走访调研，全面掌握了解企业经营情况。对有设备进口计划的百龙天梯公司、天子山索道公司等重点企业，密切跟踪联系，加强业务指导，加大\*\*扶持。针对企业在进口过程中存在的困难和问题，明确分管\*\*，积极协调海关、税务、出入境检验检疫、金融等方面的关系，竭力为企业排忧解难。11月底外贸指标破零倍增，达到了245万美元。

(四)城乡互助共建工作。

20xx年，是城乡互助共建活动的收官之年。年初，我局将此项工作纳入单位重要议事日程，认真研究，周密部署。一是加强基层\*\*\*建设。认真落实“三会一课”\*\*，通过定期开展学习教育和\*\*生活会，进一步增强\*\*\*的凝聚力，提高\*员个人的综合素质。二是扎实开展扶贫帮困。积极下村入组开展情况摸排，确定10家特困户为帮扶对象，与局\*员\*\*结成一对一的对子，在生产、生活等方面给予帮助指导。据统计，元至十一月份，共发放困难慰问金5000元，大米、粮油、棉衣、棉被等生活物资价值3000多元。三是完善基础设施功能。共投入资金91。6万元，完成了村主干道路灯亮化工程，13组的组道硬化工程，12组的人畜蓄水池工程，黎家村、袁家峪片区的水管改造工程。四是大力发展特色产业。发展生猪养殖户5户，扩大中药材种植100亩、蔬菜种植200亩。

(五)双联双解六攻坚工作。

今年，按照市、区的\*\*部署，我局继续开展了“招商引资攻坚”主题活动。一是成立\*\*小组，明确责任\*\*、股室和人员，实行一级抓一级，层层抓落实。二是制定年度工作计划，确保活动有序、有效开展。三是开展困难问题摸排。积极深\*系企业和项目一线，及时了解项目的建设进度及存在的困难问题，并将摸排出的困难问题，建立工作台账，明确承办单位，进行任务交办。截止11月底，共摸排问题7个，已解决落实7个，销号率达100%。

(六)\*的群众路线教育实践活动。

自\*的群众路线教育实践活动开展以来，我局认真贯彻落实\*\*、省市区关于深入开展\*的群众路线教育实践活动的实施意见，落实规定动作，做好自选动作，学习教育、听取意见，查摆问题、开展批评，整改落实、建章立制3个环节有分有合，层层推进。一是开展了形式多样、内容丰富的学习教育活动，每位\*员\*\*撰写学习笔记达8000字，心得体会2篇以上;二是广泛深入征求社会各界意见建议，收集\*\*\*\*存在的“\*”及其他方面的问题31个，意见建议9条，\*\*\*\*个人存在的问题共79个，意见建议42条;三是从四大方面部署整改落实、建章立制工作。活动期间，\*\*办公用房80多\*方米，三公经费比上年同期下降约80%，压缩会议10%，精简文件15%，废止\*\*1个、修改完善\*\*6个、新建\*\*15个，整个活动取得了转变作风、教育\*\*、凝聚民心的显著成效。

三、存在的困难问题

一是外贸进出口指标任务压力大。因我区无自营出口企业，指标任务完成紧紧依靠机电设备进口，下半年有维修改造计划的天子山索道公司，机电设备要到20xx年元月从张家界海关报关。为此，300万美元的目标任务预计无法完成。

二是社会消费品零售总额增长后劲不足。限上企业数量少，增幅小，统计范畴较窄，不能有效拉动全区社会消费品零售总额的大幅度增长。

四、明年工作计划

(一)总体目标

实际利用外资3740万美元，同比增长10%，招商引资签约项目2个，落地建设2个;社会消费品零售总额完成11亿元，同比增长10%;外贸进出口总额330万美元，同比增长10%。

(二)主要措施

1、扎实推进招商引资。一是加大招商宣传。充分利用\*信息网、商务之窗等网站\*台广泛发布招商信息，抢抓机遇、精心\*\*优势项目参加重大招商活动。二是创新招商方式。灵活采取产业招商、以商招商、上门招商等形式，提高引资实效。三是加大项目洽谈。对在谈项目明确专人，全程跟踪，密切联系，积极洽谈，力争签约。四是强化优质服务。对落地项目实施“全程代办”，简化审批流程，加快手续办理，促进项目建设进程。

2、大力促进城乡消费。一是把扩大消费摆到更加重要的位置，加快城市商业综合体建设，积极扩大城市消费;二是切实抓好特色街区建设，积极推动社区商业发展，打造便民服务商圈;三是培育新型服务领域，大力发展电子商务、折扣店等新型消费业态;四是着力推进城乡现代流通体系建设，加快综合市场、农产品直销店建设，实现“农超对接”、“农商对接”。实施乡镇农贸市场提质改造，进一步开拓农村市场，激活农村消费;五是抓好限上企业入库，有效拉动社消增长。

3、切实强化市场监管。一是确保市场供应。建立健全应急商品调运网络，密切关注市场变化，切实保障生活必需品市场供给。二是成立执法大队，加大执法力度。重点加强成品油、典当、再生资源等特殊行业监管力度，努力维护市场秩序。三是加强市场监测。加大市场运行监测力度，通过商务部重点流通企业监测系统，对全区商贸流通企业发展情况及重要商品供应情况进行全面监测，发现问题及时分析研究，并制定相应措施和对策。

4、努力扩大外贸进出口。一是狠抓外贸主体队伍建设，夯实发展基础。二是加强出口产品培育，增强发展后劲。三是抓好\*\*国际市场开拓。\*\*企业参加各项经贸活动，增强企业开拓国际市场能力，努力扩大外贸出口。四是强化服务，竭力为外贸进口企业解决实际困难和问题。

**厂务专员工作总结范文10**

一年来，在医院\*组的\*\*下，坚持以会议精神以重要思想为指导，紧紧围绕全院的发展大局，认真开展各项医疗工作，全面履行了主治医生的岗位职责。

>一、加强\*\*业务学习，不断提高自身素质。

一年来，能够积极参加医院\*\*的各项学习活动，比较系统地学习了\*\*\*精神，做到思想上、\*\*上时刻同\*中心保持高度一致。同时，坚持学以致用、用有所成的原则，把学习与工作有机结合，做到学习工作化、工作学习化，两者相互促进，共同提高。非凡是通过参加医院\*\*的各项评选活动，对照先进找差距，查问题，找不足，自己在思想、作风、纪律以及工作标准、工作质量和工作效率等方面都有了很大提高。

>二、认真负责地做好医疗工作。

1、是坚持业务学习不放松。坚持学\*\*产科学理论研究的新成果，不断汲取新的营养，促进自己业务水\*的不断提高，全年共计记业务工作笔记万字，撰写份，撰写业务工作篇。

2、是坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，热情接待每一位患者，认真对待每一例手术，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，从而保证了各项工作的质量，受到了社会各界的好评。全年共计接待患者人，实施手术例，治愈病人人（次）。

>三、严格要求自己，积极为医院的发展建言出力。

作为医院的一员，“院兴我荣，院衰我耻”，知情出力、建言献策是义不荣辞的责任。 一年来，紧紧围绕医院建设、医疗水\*的提高、业务骨干的培养等方面开动脑筋、集思广益，提出合理化建议，充分发挥一名老同志的作用。同时，严格要求自己，不摆老资格，不骄傲自满，对比自己年长的同志充分尊重，对年轻同志真诚地关心，坚持以工作为重，遵守各项纪律，坚持代病工作，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。

一年来，在\*\*的帮助和同志们的\*\*下，工作虽然取得了一定成绩，但与\*\*的要求还差得很远，与其它同志相比还有差距，在今后工作中，要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

**厂务专员工作总结范文11**

一、业务收入完成情况

20xx年1-11月份，完成邮储短信业务收入万元，全年预计可完成万元，完成全年计划数的；1-11月份，分销业务收入万元（其中万元划速递，8万元划\*\*速递），全年预计可完成万元，完成全年计划数的。

重点项目：短信业务未能完成全年163万元的跨越式指标，完成率为；电费充值卡未能完成950万的销售额指标，完成率为；自邮一族未能完成11万的收入指标，完成率为。商旅业务收入、中邮快购卡销售收入、产业集群项目收入等重点项目均已提前完成全年指标。

二、突出重点业务、优化业务结构、促进电子商务类业务快速发展。

1、短信业务

短信业务是一项长效的木本业务，在20xx年底，部门就将短信业务作为20xx年的重点业务推广，在通过\*\*、分析的基础上，制订了切实可行的《短信业务劳动竞赛方案》，通过开展劳动竞赛，使短信业务规模快速跃\*\*一个台阶；\*时安排专人与所有的支局相关人员进行沟通、指导，了解、掌握网点开办短信业务的进展情况及遇到的一些问题，针对网点开展业务中遇到的操作和业务上的问题及时给予解决，同时通过对网点的走访，收集、整理出一些好的网点的经验、做法，进行推广。主动为网点做好服务、支撑、指导工作。通过采取一系列行之有效的措施，短信这一新业务取得了快速的发展，截止到11月底邮储短信有效用户累计46056户，短信业务共形成业务收入万元。

2、票务业务

长途汽车票的市场需求主要集中在每年的中秋节和春运期间，抓住这两个消费旺季的时机，是全年长途汽车票业务发展的重点，同时可以为邮政\*\*汽车票提高知名度，也为以后更好地开展此项业务打好基础。为此部门针对这项工作，本着抓早、抓紧的思路，从年初开始就主动与农公交进行了多次沟通、洽谈，在农公交上张贴宣传广告，使返乡人员有到邮局买车票的观念。1-11月份，已销售汽车票19562张，实现业务收入万元。

3、分销业务

在“好礼邮”营销活动和农资配送活动中，坚持以市场需求为导向，通过\*\*、了解，最终确定了复合肥以金正大产品为主，天补、绿陵等产品为辅；快消品以酒水、节日产品为主，粮油、土特产等产品为辅的产品格局。在销售中，通过出台营销方案和及时兑现营销费用等方式，引导营销团队有针对性的进行营销，鼓励他们的营销积极性，并通过带款要数奖励办法和库存欠费考核办法，有效的降低了的全局的分销库存欠费额，保证了库存达到省公司管控目标。1-11月份，共销售复合肥吨，实现收入万元；20xx年春节“好礼邮”营销活动共实现销售额万元，实现收入万元，中秋“好礼邮”营销活动共实现销售额万元，实现收入35万元。

三、“苏邮惠民”系统推广与应用初见成效

邮政“苏邮惠民”\*台的建设和推广得到了各级\*\*的重视，截止到11月底，我局共建成“苏邮惠民”加盟店133家，便民店21家，已代收费117131笔，金额元，邮政实现收入元，加盟店实现收入元。

四、目前存在的问题：

1、短信业务与省公司要求的跨越式发展目标差距仍较大，新开户加办率在40%左右徘徊。

2、航空电子客票业务由于邮政起步晚，航空票市场几乎已被其他公司占领，同时价格竞争力不强，缺少火车票，票务品种不全等因素，拓展航空票业务非常困难。

3、硬件条件不足，制约分销业务发展。

20xx年工作思路、措施：

总体思路：

坚持广泛合作、突出重点的原则，加强渠道建设，确保代办电信业务稳步增长；优化业务结构，进一步加快电子商务业务的发展，加大对短信、票务等业务的推广力度，努力开拓新业务；做好农资分销、节日快消品营销活动，在做好销售的同时加强库存、欠费管控，确保收入、库存管控均完成指标；完善内部管理，积极采取切实可行的措施，促使电子商务专业各项工作再上新台阶。

重点工作和措施：

1、狠抓短信发展：抓紧、抓早年初开展短信活动，制定切实可行的有效方案为全年短信业务的发展打好基础。

措施：做好短信业务发展的现状分析，明确目标客户，做到精确营销，通过多种方式展开宣传，加强对业务人员的培训，进行经验交流，形成全局联动发展。给存量用户发短信，宣传邮储短信业务，并对加办包年用户赠送礼品，提高存量用户加办比例；

用足营销费用\*\*，保证营销费用按月及时、足额发放到柜员，切实让发展者得到实惠；

为及时了解营业网点的短信业务开展情况，协助营业网点完成短信目标，电子商务局安排专人对网点进行了走访、指导，并将考核工资与网点的短信业务发展进度挂钩考核。

2、票务：春节前重点开展汽车票宣传，一方面继续提高高峰期出票量，做大影响，同时逐步提高\*时的出票量。

加大航空票的推广力度，加强宣传，在合适网点开办票务专厅，将航空票推到前台宣传、推广、受理，同时通过营销员发展协议客户，争取航空票出票量有明显增长。

3、“自邮一族”：继续出台本局的优惠套餐，印制宣传单，通过夹报投递，柜面宣传，到居民区、停车场散发等方式加大宣传力度，下一步还将在报纸、电视等\*\*投放广告、进行专题访谈，提高邮政“自邮一族”商务会员的知名度。

4、“苏邮惠民”加盟\*台：对加盟店实行优胜劣汰，业务发展差的要逐步关停，同时要对加盟店出台采购优惠\*\*，对每月采购量达到不同标准的加盟店给予一定的奖励，让加盟店得到实惠，提高他们从邮政系统进货的积极性；

对加盟店的业务操作和设备使用做好保障工作，对不熟悉系统操作和设备使用的上门进行辅导，对加盟店主遇到的问题和故障及时安排解决，对一些充值投诉及时向上级反映、处理。

5、分销业务：用好已经建成的农资加盟店，让加盟店享受和支局同等的营销\*\*，提高加盟店的收益，扩大加盟店的影响，让更多的人有兴趣加盟到邮政农资配送中来；利用价格不同，鼓励支局和加盟店带款要数，不但让他们得到更多的实惠，同时也减轻区局的库存、欠费压力；

日常销售主要依靠加盟店和直营店，以酒水和日化产品为主；针对节日市场推出组合包装（礼盒），组合一些农特产品，根据中小企业的福利、团购市场需求，搭配不同的产品，组成不同的价格，进行组合销售。

6、加强并完善基础管理：为各项业务的开展做到有效的支撑、保证。结合贯标工作，加强对相关网点的走访、检查，提高服务水\*，以服务赢得客户，从而提升效益。

——财务工作总结

财务工作总结

**厂务专员工作总结范文12**

一、学习的知识

我们公司是做食品行业的，之前我并没有接触过这一个行业，所以对于财务的工作，虽然内容是差不多的，但是涉及的一些产品价格，打款时间，回款周期，损耗比例等方面并不是特别清晰，刚进入公司的时候，主管首先带我熟悉公司使用的财务软件，还有公司内部运作的软件，了解我的岗位的工作流程是怎么样的，和其他部门的哪些人要做一些交接，比如客户需要退款，是哪个部门的人告知我的，我应该怎么复核确认，如何操作退款等。在回款方面，什么时间点应该去催哪个部门的同事处理这件事，回款的金额是否正确，有无后续还要操作的东西，还有和税务局的对接，开\*\*方面有哪些需要注意的事项，因为有时候客户有出现退货的情况，如果\*\*很早就开了，那最后又要消票，很是麻烦。

二、工作的成绩

在工作中，我认真的执行主管交代的任务，复合每一笔资金的来向去向，积极和相关的同事进行沟通，不耽搁同事的工作，做好回款催促，退款打款，\*\*开立，税务方面等等的工作，在工作中细心，认真，尽量保证没有出错，试用期间，我把工作做好，并没有出现重大的失误，也在报表的制作当中，能积极提供数据给到销售部门做报表。在税务方面，积极配合主管的工作，做好每一件事情。在和同事的工作配合之中，我也认真合作，不懒惰，不推诿，不耍性子。

三、不足的地方

虽然工作中我认真对待，尽力做好每一件事情，但这段时间工作下来，我也发现了一些我身上的不足之处。像有一次开立\*\*，我在系统\*\*看到信息之后就立马去做了，但是后来同事却告诉我，我的\*\*开错了，因为虽然备注了，但是其实还有一些没添加进去，而且客户要求是和另一个订单一起开票。而且我在工作之中，没有和同事沟通，如果当时沟通了，那次就不会出错了。在和同事相处之中，我还是比较被动，除了工作需要，其他时间并没有主动和同事沟通，人缘方面还需要继续加强。

在试用期间，我把工作认真完成了，也取得了\*\*的信任和鼓励，面对自己的不足，我还是需要改进，积极的把工作做得更细心，在沟通当中，多主动一些。我相信，在我成为公司的正式员工之后，我会继续努力，不辜负\*\*的期盼，再接再厉，把工作做好。

**厂务专员工作总结范文13**

在教育局和教育办的指导下，我校20xx年在财务工作方面做了不少工作，取得了一定的成绩，同时也有不足之处，下面作以总结。

一、脚踏实地，做好财务经常性工作

健全\*\*理财小组，赋予相应的\*\*和义务，切实做好份内工作，不当摆设。

按时记收入支出流水帐，随时与收费中心对帐，经费收支在学校经常进行公示。定期对学校帐目进行自查，接受教师的\*\*。积极为学校服务，及时入账和报帐，不影响学校的正常教育教学工作。

每月将学校收入支出结存等情况打印公布，便于教师核对。

二、摸清家底，加强固定资产的管理

本年，我们依据财政局、教育局的要求，全面核查、清理，对固定资产做了全面的登记，摸清了家底，并在此基础上建立了固定资产明细分类帐，增强了我校保护国有资产的意识，使固定资产的管理进入了正常化管理的轨道。

以后再增加的固定资产，随时登记，让校长在\*\*上签字，引起重视，增强责任心。

三、量入为出，增强收支按预算管理的意识

根据教育办的要求，我校对未来一学期的收入，作详细的测算，对日常公务、教学业务、设备购置、校舍维修等几块支出根据学校规模作出最贴近实际的支出计划，逐级上报批准，并按预算执行。

四、财务公开，加大对财务的\*\*力度

我校要“四上墙”，一是\*\*理财小组要上墙，二是收费标准要上墙，三是贫困生减免名单要上墙，四是每月收支情况要上墙。让财务工作公开、透明，接受教师、学生、家长和社会的\*\*，不能流于形式。

五、腿勤手勤，发挥核算和服务的职能

报帐员每月按时将报表交给校长，使校长对我校的财务状况心中有数。同时，不怕麻烦，不怕多跑腿，争取让学校有票就能报销。

六、自我充电，提高自身业务素质

经常通过各种形式进行业务学习，关注最新的财经\*\*的变化，学习相关的规章\*\*，学习新的农村义务教育学校预算编制，进行自我充电，工作中才不至于出现偏差。

一年来，我校财务工作成绩不少，但更看重的是不足之处。下一年，我要在预算的编制、执行、财务公开等方面做好工作。

**厂务专员工作总结范文14**

县电子商务工作总结。

20xx年，在县委县\*的\*\*\*\*和正确\*\*下，店前镇\*委\*认真贯彻落实上级各项工作部署，强力推进电子商务各项工作的开展，促进了我镇电子商务的良好发展。

一，20xx年电子商务工作回顾

店前镇\*委\*\*\*\*\*电子商务工作，三次召开电子商务工作会议，学习\*\*文件精神，部署工作方案，并成立了电子商务工作\*\*小组，出台了《店前镇促进电子商务发展扶持\*\*》文件，有序推进电子商务工作。王贻峰镇长多次联系电子商务办工作人员，指出工作中的不足之处，强调创新工作方式，调整工作思路。分管电子商务工作的彭镇长多次带领电子商务办工作人员走进每位淘宝店主家中，传达了电子商务扶持\*\*文件，了解他们的困难和需求，鼓励他们将淘宝事业做大做强。在日常工作中，电子商务办工作人员通过qq,电话等形式和每一位淘宝店主保持联络，一方面及时了解他们的销售状况和困难，另一方面帮助他们出谋划策和提供咨询。

20xx年，店前镇\*共\*\*开展3次电子商务业务培训，累计培训人数近300人。全镇网店数达19家，销售额突破700万，超额完成县委县\*下达任务，且多项数据创历史新高。

二，20xx电子商务工作存在问题

目前我镇部分淘宝店主缺乏专业培训，网上推广效果不佳，销售业绩一般，导致动力不足，各店主对店前本地特色产品的推广力度不足，一方面缺乏\*台，另一方面缺乏专业人才指导。

三，20xx年电子商务工作展望

店前镇电子商务发展形势向好，市场空间巨大，20xx年工作计划：

1，进一步加大宣传力度，通过发放资料，挂横幅，开展培训等形式让更多的人了解淘宝，让更多有能力，有条件的人在网上开店。

2，强化人才优势，鼓励店前在外务工人员返乡创业，通过多渠道开展人员培训工作，提高创业者的业务素质。

3，深入推进专业化经营工作，变中求进，整合内外资源，积极引入一些优秀的电商\*台，帮助各店主集中推广。

**厂务专员工作总结范文15**

20xx年上半年医务科在院委会的正确\*\*下，以病人为中心、以全面提高医疗质量为主题、以建立和医患关系为目标，严抓医疗规范化和核心\*\*的落实，从源头防控医疗隐患，创新思维、转变观念，使科室的各项工作高效有序的进行，医务科上半年工作总结。现将20xx年医务科上半年工作总结如下：

>一、医疗质量管理

不断提高医疗质量是促进医院发展的动力，严格医疗质量管理，全面提升医疗服务质量是医务科的重要任务，20xx年医务科始终以《Xx省综合医院评价标准及实施细则》和“两好一满意”为标准，根据年初既定计划着重从核心\*\*落实、病案质量管理与科室自身建设三个方面不断深入。

1、上半年各项工作指标完成状况（截止 20xx年5月30日）

（1）开放床位数420张

（2）病床使用率：

（3）全年门诊总人次：19911人次

（4）住院中人数：10541人

（5）\*均住院日： 7天

（6）全院实际占用床日数：69875

（7）病历甲级率：99%

（8）处方合格率 ：

（9）入院诊断符合率：

（10）手术前后诊断符合率：

（11）ct检查阳性率：

（12）急危重症抢救成功率：

（13）无菌手术切口甲级愈合率：

（14）无菌手术切口感染率：

（15）病理诊断准确率：

（16）开展成分输\*\*例：

（17）择期手术患者术前\*均住院日：

>2、严抓管理，促进各项\*\*落实到实处

零九年医务科继续加大十三项核心\*\*的执行和落实力度，特别是在全院开展职能科室参与科室\*\*\*、查房工作以来，医务科进一步深入到科室，每天参与科室\*\*\*、三级查房、分组查房，对科室的实际情况有了更全面的了解，这使我们在加\*\*\*落实的基础上更加人性化的管理，在面对科室的危重症患者的重点督察方面，首先要求科室及时上报相关信息，医务科备案后及时到科室了解患者病情、查阅病历后，具体安排全院或科室内会诊，\*\*会诊人员和时间并参与会诊全程确保会诊质量，这样就为科室节约了时间和精力集中于患者的治疗和会诊资料收集上，有效提高了科室救治危重患者的成功率，降低致残率和病死率。

>3、规范病历管理，提高病历书写质量

零九年医务科仍每周不定期到科室抽查环节病历，每月不定期到病案室抽查终末病历，。在环节病历方面重点督查病历书写及时性、三级查房的书写质量、治疗计划的合理性、病情告知的有效性等方面，做到及时发现、及时反馈、及时更正；终末病例的抽查中，医务科重点强调病历书写的高质量和完整性，包括大中型手术的术前讨论、为重症患者讨论的书写质量，\*\*执业，医嘱执行记录等。通过严抓病历质量，将各项规章\*\*落实到工作中的每个环节，并联合质控委员会逐步建立全院、科、组三级质控网络。在现场督察反馈的基础上追踪更正情况，对反馈后未及时更正者严格按照我院制定的“医疗文书质量考核奖惩办法”，针对不同问题进行相应处罚。截至5月30日医务科共督察环节病历1000余份、终末病历150份，未发现乙、丙级病历，甲级率为100%,总体书写质量较好的科室有：

>4、立足自身，加强科室自身建设

只有不断提高科室的自身素质，才能确保科室各项工作的`有效开展。根据零八年全市工作检查中所提出的问题和日常工作中发现的不足，医务科不断自我完善、更新，重点包括：转变工作作风，进一步强化服务意识，提高服务工作的时效性，对于科室反应的各种问题及时上报，在院委会的指导下快速做出解决方案；统筹安排\*\*科室院内会诊，联系院外会诊或转诊医院，规范会诊邀请函、转诊证明使联系工作规范化；完善和更新各项会议记录和各委员会活动记录，令各项工作均有详细规范的文字记录。

**厂务专员工作总结范文16**

紧张忙碌的xx年即将过去，充满希望的xx年已悄然而至。在过去的一年里，我依然抱着极端认真负责的态度展开各项工作，兢兢业业，勤勤恳恳，有得也有失，有成果也有不足。

>一、xx年工作成果。

(一)狠抓安全、环保工作。

1、能够亲自落实各项安全防护措施，个人安全意识有所增强。

自从去年我工段发生安全事故之后，对我个人的震动很大，使我认识到自身工作中还存在的不足，本年度我要求自己不管任何检修项目，对其安全防护措施都亲自去抓，去落实，甚至去监护，确保检修中的安全，尤其是动火作业，从票证的办理到置换，各项防护措施的安排，都要做到心中有数，忙而不乱。事实也证明，回顾我工段全年的`各项检修与动火作业，都能够安全高效地完成，无一例违反安全操作规程的作业。

2、对现场隐患的排查能够及早预警并协调配合消缺。

如果说对一个故障或者问题点的判断，结论下在盖棺定论之后，我觉的这一点都不足称道，只有能够在潜伏期及早地预警或者提出前瞻性的想法才是我们当前应该提倡的，哪怕这个预警是多余的，或者是有偏颇的都不为过。本年度我先后对北粗破机、小渣泵、回收泵等许多异常都能在第一时间内提出疑虑，并联系消缺隐患，确保装置的安全与满负荷生产。但令人遗憾的是也有许多问题，当你提出来之后，却如一缕轻风一样拂过，如北粗破机丝杠断的问题，只有等到断了10几根的时候才去解决，更换下槽铁，加弹簧，最终使问题得到彻底解决。还有小渣泵，我们早就提出不行了，依然是“可以用”的说辞，最终导致半夜2点钟的时候坏了，差点搞的降量。

3、在应急演练方面也有突破，并得到各级\*\*的好评。

本年度在应急演练方面，我积极地探索，首先从硬件上完善，对我工段的各个可能发生的问题点进行了\*\*的登记，最后编印成册《乙炔工段应急预案》共12篇，有封面、目录，令人一目了然。再利用周一安全活动的时间让工段员工去学习，最后才\*\*班组进行演练。在11--12月的分厂抽查中，我工段共有三次演练，得到了分厂\*\*的充分肯定，同时我首先用的“埋雷”形式也得到安全部\*\*的认可。

(二)班组建设已初见成效。

1、从硬件上完善班组建设所必备的条件。

本年度，我在分厂\*\*的指导下，首先从硬件上完善班组建设必备的一些条件，我先后参观烧碱分厂电解工段三次，与其工段长交流多次，请教关于班组建设与工段管理的一些好的做法与先进经验，并加以吸收借鉴，都得到了好的效果。如班组考评方面，员工激励机制方面，各类台帐管理方面都有所提高，同时我也把我工段周一安全学习活动开展，应急演练方面，现场文明生产责任制方面等做的比较优秀的也与他们进行了一个交流，也引起烧碱工段长们的极大兴趣，为工段对外树立了一个良好的形象。

2、工段管理逐步趋于科学化，\*\*化。

我一直认为，做为最基层的管理，尤其是每天做人的工作，涉及到安全、考勤、工艺质量、文明生产、设备管理、经济考核等诸多方面的工段长，其实就是一个“管家婆”，面对如此错综复杂的关系，管理一定要走\*\*化的路子，不能带有随意性，更不能讲人情，搞关系。因此，本年度，我工段在执行《聚氯乙烯乙炔工段管理标准》的时候上下一盘棋，始终坚持用一把尺子衡量每一件事情，时刻关注每一位员工的思想动态，如果处罚了某一个人，不光是罚完了钱就了事，还要掌握他的心理活动，如果有疙瘩还要帮他解决，既要教育他，还要让他高兴，把活干好，在管人的路子上我是不断探索，大胆尝试，积极谏言，努力配合刘段打理好工段和各项事务。尤其是班组考核方面，我工段铁面无私，奖罚分明;在工段帐务管理上，我工段实行专工管钱，副段长管帐，工段长审核，工段员工\*\*，班长评议的全公开化的管理模式。

3、本着不断发现问题，解决问题的积极态度开展各项工作，在“利”与“弊”的权衡下大胆尝试。 随着事物的发展规律与时间的推移，在我们的日常管理中会暴露出许多新问题，新矛盾，因此就要求我们要与时俱进，不断开拓。因此本年度，我工段共出台各类工段级文件37个，都是以乙炔形式的下发，进一步深化\*\*化管人的理念。同时，我工段在做管理尝试的时候，不固步自封、不缩手缩脚，而是用“利”与“弊”的原则进行权衡，如果是“利”大于“弊”，我们就会不折不扣地去执行。如对一、三班主控的调整，就是一个比较成功的例子，站在一班的利益上是有“弊”的，但是站在工段的利益上有“利”的，显而易见，“利”是大于“弊”的。

(三)各类台帐已趋于完善。

1、对于台帐的建立从思想意识里面有了一个转变。

之前建立台帐是为了“应付检查”而现在却是为了“查找方便”，这是一个思想意识里面的转变，如各类安全台帐、仪表台帐，特种设备台帐、各类防护用品台帐等。在这一块上，也确实付出了很多的心血，要做到“滴水不漏，无可挑剔”还真不是一件容易的事。但是做好了还真能起到事半功倍的效果，如消防器材配置台帐，能够做到帐面与现场\*\*就可以心中有数，库房备品备件台帐，也能够做到一查清楚，心中有数。

2、对于台帐从消极抵触到主动建立的一个转变。

提到这一条，还真要感谢\*\*的英明之举，给工段配了电脑。现在有了电脑，好多台帐可以做成电子版，既方便保存，又方便查询。现在我工段会主动地建立好多台帐，有利于各项工作的开展，如无定河渣浆输送管与上清液管的维护保养台帐，皮带更换台帐，减速机维护保养台帐，员工绩效台帐，班组考评台帐等等。

(四)经济活动分析会走向正规化。

在经济活动分析会这一块上，我在老早就请教过专工，应该怎样入手，同时与烧碱的工段长进行过一个交流，听取别人的建议，结合自己工段的实际情况把工段的各项工作进行了一个分类，然后根据分类的情况，查找每日的《工作日志》进行填充具体的内容，有血有肉，有纲有领，有重点也有概括。另外当工段一级的经济活动分析会走上渠道之后，然后在分厂\*\*的大力扶持与指导下，又着手开展班组级的经济活动分析会，让他们要言之有物，言之中的，并把这一项工作纳入日常例行的工作中去，已收到了良好的效果。

(五)对岗位员工的培训积极探索。

这个工作主要是前半年，我对岗位员工的培训可以说是一手抓，亲自抓，不松懈。内容涉及到安全、工艺、设备、应急处理、事故预想等多个领域，苦口婆心、言传身教、教学相长。怎样来提高大家的现场操作水\*，增强其安全意识，我是动过一些脑筋的，搜集资料、亲自命题、亲自判卷，也曾经把我的员工拉到一楼食堂进行过比较正规的闭卷考试，想方设法地让我工段的员工培训工作能落到实处，能上一个台阶而做出了许多的努力。

(六)个人学习紧锣密鼓，一腔热血付诸东流。

关于个人学习，我从来都没有放弃过，无论是聚氯乙烯工艺还是设备基础知识，操作工等资料，尤其是报名工艺助理以来，对化工原理，化工基础的学习更是紧锣密鼓、起早贪黑、废寝忘食，没想到一纸文凭却让满腔的热血付诸东流，为此我很灰心，付出与回报的心理杠杆严重的失衡。也因此在自己的博客上写下了《哀莫大于心死》的悲叹，后来我在众多博友的鼓励下很快调整了自己的心态，其实这一切都是“欲望”惹的祸，现在我反倒感觉轻松多了。“无欲则钢”，“与人无争，与世无争”的日子过的无比的\*静与快乐。心境\*和的时候工作起来反倒更有条理，更有章法，效率反而高了。

>二、xx年工作不足。

1、工作的时候过于迂腐。

其实关于这一点我给\*\*当面也提过，就是对于任何缺陷得不到及时的消除是深恶痛绝的，是一个纯粹的完善\*\*者。比如在电石库为了制止司机的抽烟，受到\*\*，最终不得向安环部请求援手的困境;比如为了肃清民工的劳动纪律遭受集体的困境。

2、工作的时候过于激进。

人无论干任何事件，积极是好事，但是积极过度了就叫“激进”。比如身为副段长的我有时候想把工作做好，于是就犯了“激进”的错误。本来是工艺上的事情，我多虑了;本来是设备上的事情，我多嘴了;本来是“\*\*\*”的事情，我越权了。说明自己在日常的工作中还缺少历练，缺少老成，有思想不成熟的缺点。

3、工作的时候有点浮躁。

人有一个好的心情，工作效率是最高的，适宜的宽松环境也能激发出人的聪明才智，提高工作效率，如果有顾虑工作起来难免有浮躁。本年度，我在工作的某些时候还是有一点浮躁，现场巡检也有点粗糙，可能会留下一个半个的死角查不到，如对乙炔气柜取样口漏气的问题，签工作票与调度时间矛盾的问题都与我有关，可见我的工作作风还是有不严谨，不细致的缺点。

**厂务专员工作总结范文17**

一、主要工作情况

20xx年，在上级主管部门的大力指导和\*\*下，我镇认真贯彻落实县了上关于发展电子商务的工作安排，扎实推进电子商务工作，成效明显。一年来，我们积极鼓励\*\*职工积极开通网上交易\*台，在淘宝网、聪慧网上开通交易网店18家，完成网上交易额2534元，为今后全镇电子商务发展奠定了一定的基础。我们的主要做法是：

（一）\*\*重视，保障有力。为进一步加大商务工作力度，我镇成立了由单位主要\*\*任组长的南阳镇电子商甸工作\*\*小组，下设办公室，明确专人负责电子商务工作，确保电子商务工作正常运行；制定了《南阳镇20xx年电子商甸工作方案》和《南阳镇发展电子商甸奖励办法》，充分调动了广大\*\*职工参与电子商务工作的积极性，确保完成上级下达工作任务。

（二）精心指导，务求实效。大力推动农产品网上营销、加快企业电子商务发展是服务“三农”的重要举措。为此，我镇把电子商务作为商务工作的重要抓手，镇\*\*带头深入宕昌县田野绿色食品开发有限公司、学习该公司发展电子商务\*台开展网上交易等工作经验。学习结束后，全镇召开了全镇发展电子发展大会，要求全镇上下积极动员起了，依托当地优势资源，发展电子商务产业。截止20xx年10月13日，全镇网上达成59笔交易，交易额为2534元，成效明显。其中经营较好的两家店主各受到了县商务局1000元的奖励。 虽然我镇电子商务工作方面做了大量工作，但是，我镇同本县大部分乡镇一样，在电子商务方面仍然存在起步

晚、层次低、规模小的问。主要表现在商务领域企业电子商务发展缺乏支撑点，销售额普遍较低，网民规模、支付方式和配送系统不健全等方面，仍然需要\*给予大力关心、\*\*、指导和帮助。

二、下步工作打算

一要加大电子商务工作力度。继续落实电子商务奖励\*\*，鼓励个人和企业发展电子商务，全面提高电子商务发展水\*，力争电子商务工作保持全县前列水\*。 二要继续开展电子商务示范工作。对已经建立企业网站、开通网店的企业要指导他们搞好信息更新和维护管理，对没有建立企业网站、开通网店的企业要指导他们建立企业网站、开通网店，积极开展电子商务工作。同时，在抓好电子商务示范店工作，充分发挥示范带动作用。 三是重点发展农村和农产品电子商务。结合农产品现代流通体系建设， 以南阳农副产品交易交易市场为中心，推\*\*子商务应用，鼓励他们开展包括电子商务在内的多形式交易，把农产品流通电子商务和农村电子商务应用作为建设城乡现代市场流通体系的重要组成部分。

**厂务专员工作总结范文18**

20xx年是我们门诊部的开局之年，在龙湾区卫生局的正确\*\*和大力\*\*下，在全体员工的共同努力下，我院紧紧围绕“科技兴院、质量立院”的办院宗旨，积极贯彻和执行区局的

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