# 领导走访网格工作总结(精选26篇)

来源：网友投稿 作者：倾听心灵 更新时间：2024-06-19

*领导走访网格工作总结1>一、本年度工作总结20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工...*

**领导走访网格工作总结1**

>一、本年度工作总结

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一向在从事销售的相关工作，有必须的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有必须距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

>二.部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到此刻有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作职责心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

>三.市场分析

此刻太原消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在太原市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在太原消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

>四.20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力到达十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

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

3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

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

4)建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体状况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定20xx年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的思考公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以到达一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就必须能有一个更高、更新的开始，也必须能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们必须全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

**领导走访网格工作总结2**

>一、严格落实责任。

要切实落实领导责任，各单位、各部门一把手要集中精力，亲自指挥调度，认真抓好落实。要进一步搞好任务细分，把各项系统建设任务、目标、责任进行分解，落实到具体单位和个人，切实做到定人、定责、定时限，确保事事有人办、件件有人管。

>二、努力抓好人员队伍建设。

我中心成立时间短，工作人员大多工作经验不足。对此，中心先后制定了《监督员工作纪律守则》、《监督员业务考核制度》完善中心大事记及工作日志，定期分析城市管理疑难案卷，努力打造一支业务精、素质高的工作队伍。

经过二年多的成长，数字化城市管理中心仍是一个年轻的单位，总结成绩的同时，我们也存在一些不足。

一是部分多发案件仍存在漏报的现象，在案卷上报中曾出现过对高发部件类案件，如井盖丢失类案件漏报的现象，案件的及时上报工作也需进一步抓好。

二是部分案件上报、立案、结案等环节仍需理顺，部分案件上报、处置标准有待进一步同相关部门理顺，此外，监督员有效案件上报比率还存在着较大的上升空间。

**领导走访网格工作总结3**

>一、履行职责情况

主要是协助餐厅经理做好前厅日常内部管理事务，后几个月（6、7、8、9月）因工作需要及领导信任和自身发展需要，主要负责酒店营销工作。回顾这几个月来工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在君御酒店分管内部管理工作，了解君御酒店员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到不足一一列出病单，进行全面性培训和现场督导。纠正错误管理方法，进行理论讲解及实践练习操作。从宾客一进店规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员潭丽燕获得了技能比赛第一名好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足是操作细节还有待改善。

2、抓管理建章立制

前期，餐厅很多工作存在问题，主要毛病存在于没有规范制度，员工不明确制度，一些制度没有具体负责人进行落实等。通过质检部领导指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响开关时间及负责人以及各岗位服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合高层经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话现象。

3、抓内部客户沟通

真诚地与客户沟通，听取他们宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户真诚反馈，再加上我们认真讨论、修改，不断地提高菜肴质量，令顾客满意。

4、抓宴席接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴黄金季节，制定婚宴方案，向周边单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份五场婚宴工作，向前来宾客介绍餐厅各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分准备工作。

5、抓团队用餐

利用每周六、日、一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐机会，认真咨询反馈，做好信息反馈统计工作。

>二、未来努力方向

在工作中深感自己不足，今后我将朝这几个方面努力：

1、不断学习，提高自己，加强销售业务知识及各方面知识学习。

2、认真做好本岗位工作同时，不断开发新客户群体。

3、做好内部客户维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好营销工作。

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

**领导走访网格工作总结4**

>（一）前言

在过去的一年里，弘驰都汇·apm经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期；在不断努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了销售工作的推进，实现为开发公司回笼资金9979907万元，上客1574组，现将进驻弘驰都汇·apm项目部以来截至20xx年11月31日主要工作总结如下：

>（二）年度工作

一、入职及入职后工作（20xx年4月14日入职本公司，进驻弘驰都汇·apm项目）工作地点：文化路售楼处

时间段：20xx年4月14日——20xx年5月1日

在上级领导的带领下迅速熟悉企业架构及各部门职责及相关人员

明确自己的岗位职责及工作方向

根据项目情况对市场上同类型项目做调研及对比制定初期工作计划

制定销售部管理大纲

与工程部、集团投资部针对机场附近土地定位工作在北京及唐山区域的大棚项目进行调研及考察。

针对凤凰新城区域弘驰金阶项目进行市场调研协助项目定位、价格定位。

本阶段工作重点为公司文化、架构、制度、人员等，并为项目启动做前期的系列准备工作。

二、第一阶段工作：代理公司进场，前期准备工作

工作地点：文化路售楼处

时间段：20xx年5月1日——20xx年8月2日

五月份

1.销售工作

确定与代理公司工作对接方式、时间节点

签订销售代理合同案场销售物料的统计及协调行政采买

接待来访客户组、来电组

制定工作计划及时间节点排期

2.策划工作

售楼处及项目户外包装制作单位的选定、过程的监督、结果的验收

销售代理公司日常物料申请的考量、询价、申报、协助行政采买

与代理公司结合制定年度广告推广方案

项目vi设计及确

六月份

1.销售工作

对销售代理公司销售人员的单独约谈、集体培训

工作中各部门的协调

接洽代理公司对项目使用权出售单体面积分割接洽代理公司制定销售价格表财务部门的对接，每周、月的资金计划及合同履行登记表的及时更新

协调、监督、检查代理公司销售人员单页派发情况

2.策划工作

费用使用明细的记录

广告推广媒体的洽谈、询价、选定

各种制作、媒体合同的起草、协调法务审核、签订

各种制作、媒体款项的预付、验收、结算等手续的签字、整理、提交相关部门合同的整理及归档

3.其它

**领导走访网格工作总结5**

近期新冠肺炎疫情形势严峻，我在走访居民的过程中也不忘开展疫情防控宣传工作。“阿姨，您和家人接种疫苗了吗？近期有没有去过风险地区……”每到一户居民家中，我都要细心询问。辖区有些老年人不会使用智能手机，我主动为他们下载注册“我的宁夏”“通信行程卡”APP，手把手教他们每日健康打卡，方便出门时使用。

“叔叔，您的手机没有安装‘国家反诈中心’APP，我给您安上，这样就不会受骗上当了。”走访中，我还有一个任务，就是开展反诈宣传。为此，我耐心向居民讲解安装注册“国家反诈中心”APP的重要性，告诉他们遇到可疑情况时，多与家人、孩子、朋友、社区沟通或拨打报警电话，以免上当受骗。

网格大走访活动是对社区各类问题的一次大排查，以“一站式”创新走访形式，认真倾听群众的“急难愁盼”，搭建起社区与群众沟通的.“桥梁”。

**领导走访网格工作总结6**

XXX街道办事处南依XXX，北靠XXX，东以XXX为界，西临XXX，面积平方公里，人口近7万人，辖区设7个社区居委会。有65个省市区机关、企事业单位，2所大专院校，是XXX人流、物流、信息流高度集中的地区之一。

>一、主要做法

>（二）打造特色项目，实现社区服务人性化。

>一是社区服务水平有提升。结合街道实际，我们建立以劳动保障中心、文化教育中心、为民服务中心“三大中心”为主线的

>二是民生项目有落实。我们在开展社区服务工作中，重点关注对特殊群体的服务，有针对性地为每个不同人群提供对口、对接服务。截止到目前，我办共管理低保家庭138户，225人，发放各类救助款物近70万余元。为辖区内30户大病困难家庭发放了医疗救助20万余元。为辖区20户低保家庭的学生申请了教育救助。

**领导走访网格工作总结7**

结合推广实施实际经验，要想深耕细作好“责任田”，必须提供三个强有力的动力。

一是发挥党委领导核心作用，提供组织推动动力。黑龙江分行将推广实施工作作为“一把手”工程，突出党委主责主职和党委班子成员分管责任，2月份以来，省分行党委班子分别在全行性重要会议、培训、基层调研过程中，部署安排推广实施工作，保障各项工作稳步推进。

二是加强党委书记、纪委书记和运营主管队伍建设，提供“三线”联动动力。黑龙江分行在落实总行关于重要岗位人员配备政策时，理解到位、执行到底。在推进过程中，采取行之有效的措施，克服一系列调配难题，保障全行基层党组织体系更趋完善。目前，党组织书记“一岗双责”得到真正落实;纪委书记专职化，精力更加集中;运营主管“内当家”“巡检员”的积极作用得到充分释放，“三线”联动控风险的格局初步形成。

**领导走访网格工作总结8**

溺水事件一直以来是社会所关注的热点焦点问题，是关乎到千家万户和社会和谐稳的大事，也是社区历来高度重视的.`一项大事。

随着夏季的到来，凉爽的河流、游泳池等场所成为未成年人娱乐、嬉戏的首选，但这些场所带给未成年人欢乐的`同时也潜藏着许多安全危机。为进一步加强未成年人防溺水意识，减少未成年溺水事件的发生。4月21日，城北街道宝家山社区工作人员和志愿者进入辖区幼儿园，开展以“防溺水”为主题安全教育宣传活动。

活动期间，社区志愿者积极与小朋友和家长互动，让小朋友们和家长参与到活动中来思考、观察、回答不熟悉水域的危险性，让小朋友们和家长深刻记住不明水域的危险性。接着社区志愿者给小朋友们和家长讲述在游泳池游泳需要注意的事项，例如：下水前要热身、不宜吃过多食物、在水中玩耍时间不宜过长、必须在安全区域游泳；教育小朋友遇到同伴溺水不能盲目去营救，要找大人或工作人员，并记得拨打120。

通过此次宣传教育活动，让小朋友们和教师充分认识到防溺水安全的重要性，树立小朋友提高了防溺水的警惕性，最大程度地减少溺水安全隐患的发生，做到警钟长鸣。

**领导走访网格工作总结9**

>一、信息采集

>二、综合治理

参加消防安全、流动人口管理、矛盾化解、等会议，增加自身业务知识。

>三、民政服务

工作中据每一位残疾人的自身情况，制定了相应的个性化服务。协助低保专干开展低保认定和签到审查工作。协助劳动保障专干对辖区内就失业人员进行统一登记工作。

>四、计划生育

>五、城市管理

工作中组织辖区内的各社会单位、居民小区负责人精心组织，周密安排，广泛发动各社会单位员工、居民20余人对辖区内单位院落、居民小区环境卫生进行清扫。

>六、食品安全

工作中对农贸市场、大型超市、大型餐馆、小作坊、小食品点、小餐馆、小饮食摊点等进行了一次全面的检查和督促，对辖区食品单位进行了检查，未发现有违规行为，并要求单位严格按照要求，落实食品安全管理制度、餐饮服务管理制度和从业人员健康体检制度，严防集体食物中毒事故发生。

**领导走访网格工作总结10**

xx社区认真贯彻xx镇疫情防控指挥部的安排部署，xx社区通过以下几个方面开展疫情防控工作。

>一、完善组织机构。

>二、全面摸排登记。

>三、强力宣传引导。

根据辖区实际情况，将辖区分为三大区域：第一区域，有物业管理的小区由辖区5个物业公司分别对各管理的小区进行管控;第二区域，辖区单位家属楼，由各所属单位进行管控;第三区域，无物业管理的居民小区以及楼栋由社区发动管控志愿者进行管控。单元之间、楼栋之间不允许聚集、串门，外卖、快递等服务人员到指定地点等候或投放。

>五、加强消杀防疫。

每天由社区统一组织消杀员对封闭管理区域、公共管理区域开展一次消杀工作，并统筹设立专门的废弃口罩收集桶，引导居民将废弃口罩必须扔到废弃口罩收集桶，由社区对接市城市发展服务中心及时清运处理。

>六、强化市场监管。

疫情发生以来，社区累计劝停x起居民酒席x桌，劝停辖区茶馆茶楼x家、餐馆x家，帮助市市场^v^关停了其它应关停的.大型经营场所，同时加强24小时巡逻，应关停经营场所确保关停到位。引导并帮助xx市场以及辖区超市加大群众生活必需品的保障供应力度。

目前社区的防疫工作取得了较好的成效，但还有不足部分，社区还将继续努力，不断完善工作机制，及时调整工作方式方法，确保做好本次疫情防控工作。

社区工作人员疫情防控工作总结自新型冠状病毒感染的肺炎疫情发生以来，xx社区为科学有序地开展疫情防控工作，迅速响应上级号召，扎实开展了一系列联防防控工作。

**领导走访网格工作总结11**

>一、宣传工作

>二、六大项工作基本情况

2、综治维稳工作。一年来来，接待群众来信来访40余次，记录综治信访工作日志28篇，处理并上报矛盾纠纷24次。重大节日前安全生产检查2次。

除此之外，为居民开具各类证明20人次；为居民办理暂住证3人次，居住证信息采集12人次。

>三、工作中存在不足

1、工作能力稍有欠缺。工作中存在有时面对群众的政策咨询无法准确解答，人际关系处理不够融洽等。

2、缺乏团队协作精神。面对日常工作，自己总是独自埋头苦干，不懂得互相学习，团结协作，影响了工作效率。

3、工作主动性不强。工作中我总是领导布置什么任务我就做什么工作，没有预见性，不够主动。

>四、对自己提出的要求

1、加强业务技能学习。今后我会多学习各方面政策法规，多像有经验的同事学习工作方法，更好地为居民服务。

2、互帮互助，团结协作。自己不懂的要虚心请教其他同事，自己擅长的要多给同事帮忙，互相协作，提高工作效率。

3、积极主动开展工作。要以热情的精神状态面对每一天的工作，不偷懒不抱怨。把工作做在前头，不能杂乱无章，手忙脚乱。

**领导走访网格工作总结12**

各位领导，同志们：

>一、认真学习，提高认识，统一思想

>二、统筹协调，高起点谋划

二是健全和调整了地区民主管理和监督委员会、地区管理委员会、并制定了《上地地区民主管理和监督委员会制度》、《上地地区管理委员会制度》和《上地地区联席会议制度》，成功召开了两个委员会第一次全体会议，街道统筹协调能力和整合地区资源能力进一步得到加强。

三是落实了司法所、统计所属地管理工作，落实了城管监察分队属地管理相关工作，落实了派出所、工商所、交通大队、房管所、卫生监督站实行双重管理工作，明确了公安派出所所长兼任属地街道党工委委员。

四是组建了街道联合执法队，并正式挂牌办公，开展联合执法工作。

**领导走访网格工作总结13**

时间飞逝，光阴如梭，晃眼20XX年就过去了。在不知不觉中，新年也过完了。只放了7天假，太短太短，还没有休息够。年度总结都还没有开始写，新年就过完了。好了下面言归正传，总结一下20XX年，这一年我都做了些什么。

>一、做了什么

20XX年11月加入新公司，同时也尝试着做全新的岗位：软件项目经理（纯管理型）。我以前主要从事技术管理工作，现在转而从事项目经理工作。20XX年底进入公司后，公司给了我一个小项目A（用Java开发的MIS系统），让我先适应，这个项目是一个内部项目，业务比较简单，也没用什么新技术，领导对我的指示就是让我放手用敏捷开发的方法去管理项目，就当是敏捷的试验田来做。有了这话我也就放开了，大刀阔斧的就干起来了。

之后接着就是我的“噩梦”了，公司新开发了一条产品线，是云计算方面的。领导找我谈话，让我结束手上所有的案子，以后全心投入云计算产品线中来。该产品线下面有许多的项目，目前正在运行的有四个项目，其中三个由我来负责，另外一个由我的一个同事负责。说是我的“噩梦”，其实也是对我的一个挑战，因为云计算的项目很偏技术，业务层面相对较少。所以对于我这个技术的门外汉来说是一个很大的挑战。其次，云计算的技术也比较前沿，待解决/未解决的问题也特别的多，在开发的过程当中会碰到很多的阻碍。再次，以前只带一个项目，现在同时带三个项目对于我来说也是一个挑战。但是我也很高兴能有这样的一个机会，接受挑战，没有挑战就不会有进步。

>二、收获

1、完成了我人生中一次大的转型，从偏技术岗位成功转型到偏管理岗位上来了。

2、参加了PMP的考试，并一次通过，取得了PMP证书。（复习真的很辛苦）。

3、学习了公司规范的项目管理流程，结合PMP的学习，对同事们也混熟了，结交了不少朋友，非常感谢他们给我的帮忙和支持。

>三、不足

项目虽然都跌跌闯闯的完成了，结案了。但是总觉得有很多的不足，需要改进的地方。

总之，在新的一年中，我将进一步提高自己，研究和改进项目管理办法，为公司的发展作出贡献。

**领导走访网格工作总结14**

一年来，在联社的正确领导下，针对本人自身担任信用社主任，主要做好信贷管理工作，具体有以下几方面：

>一是提高信贷人员综合素质，有效规避信贷风险。

要防范和化解不良贷款，员工素质是关键，特别是需要一支高素质的信贷管理队伍。

1.强化信贷人员的职业道德教育，提高信贷人员的责任心和事业心，使防范信贷资产风险成为信贷人员的自觉行动，从而达到防范信贷管理人员道德风险的目的。

2.加强对信贷人员的业务素质培训。

信贷管理人员需要具备和掌握多种知识，不仅要精通信贷业务，熟识贷款操作规程，还需要掌握企业的财务知识等，现有的信贷人员业务素质远远不能适应业务发展的需要，应利用多种方式，对信贷人员进行业务培训并考试，防范信贷管理人员的能力差带来的风险。

3.敦促信贷人员必须及时掌握各项法律法规，特别是一些与信贷资产质量密切相关的基本法规，如商业银行法、贷款通则、担保法、破产法以及民事诉讼法等。掌握并运用法律武器，这是时代对信贷人员提出的迫切要求。

>二是结合实际情况制定出有奖有罚、权责对等的管理机制。

根据信用社的实际情况，在征得联社同意的前提下，对信用社信贷人员适时推出了三包一挂的管理机制，从利息收入中拿出适当比例作为信贷人员的收入提成，这样一来明显加大了对放贷、收贷、收息有功人员的奖励和表彰力度，拉大信贷人员的收入差距，提高信贷人员工作积极性。

同时，明确责任贷款警戒点，当信贷人员责任贷款中不良贷款超过一定数额时，坚决从信贷岗位甚至负责人岗位上换下来，防止因个人原因导致贷款质量的继续恶化和不良贷款的继续增加。

通过半年的实践，取得了预期的效果，全社不良贷款比年初下降了52万元，贷款收息收回率首次达到1xx%，各位信贷人员年收入比普通员工高出5xx0元左右，可以说集体个人的双赢。

>三是明确各环节、各岗位的信贷责任，防止责任悬空和不切实际的集中。

每笔贷款，尤其是大额贷款，明确调查人员、二级决策机构成员、以及贷后管理人员的责任比例，既杜绝将责任集中于调查人员一身的不切实际的做法，又防止“集体清收”的形式主义现象，真正使贷款责任有着落，保证各岗位、各环节人员能恪尽职守，各负其责。

非信贷岗位人员不具有信贷管理的相关业务技能，不宜作为贷款责任人。

对内部职工介绍、担保、甚至本人承贷的贷款与其他贷款一视同仁，严格按照规定进行审查，清收责任应也由信贷岗位人员承担。

>四是对信贷人员加强合理的激励和规范他们的工作过程。

保持信贷人员队伍的相对稳定，使他们有足够的时间熟悉各种情况，并对信贷人员要提供通畅的沟通渠道，倾听他们的意见和建议。

>五是对信贷人员的工作过程进行控制。

重点在于使信贷人员的工作过程规范化、有序化，完善借款合同的各项要素，使之合法合规，杜绝信贷过程中的吃、拿、卡、要等现象。培训有的放矢，除通常对信贷人员进行法律、法规宣讲外，信用社更分别针对不同的情况进行专门学习，通过培训，有效提高信贷人员的工作技能和对农村信用社的各项管理规定的理解与认同，以及对信用社的忠诚，增强他们的信心。

分类激励，优胜劣汰。对信贷人员的激励，不搞“一刀切”，而是针对实际情况，制定出相应的激励办法，营造一种你追我赶的竞争氛围。凡是不能胜任信贷工作或不能完成工作任务的，实行末位淘汰制，调离信贷岗位。

>六是严把贷款投向关：放贷不滥。

要求信贷人员“必须将每一笔贷款投放准确”作为信贷工作的一项准则。因此，我将经营方向定位为：立足“三农”，服务城乡，充当杠杆，实现“双赢”。一是着力推行农户小额信贷。二是着力支持农村经济结构调整。

>七是严把制度执行关。

在实际工作当中，严格执行“贷前调查”和“贷后回访”制度。每个季度我均对贷款户的贷款运作情况进行抽查回访一次，次次都形成纪录。通过贷后回访，使自身对全社的贷款情况了如指掌，并适时提前收回有风险贷款。

**领导走访网格工作总结15**

>一、以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设

餐饮服务品质建设，是一个庞大系统工程，是餐饮管理实力综合体现，XX年度，在对各运作部门日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

1、编写操作规程，提升服务质量根据餐饮部各个部门实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细规定，促进了贵宾房服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十时间在管理现场，百分之二十时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现问题给予及时纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量宴会服务部是酒店品牌项目，为了进一部提升婚宴服务质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务操作流程和服务标准，突显了婚礼现场气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在问题

良好服务品质是餐饮竞争力核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4—5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验平台，对保证和提升服务质量起到了积极作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平重要依据，各餐厅管理人员对收集案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客投诉几率。

>二、组织首届服务技能竞赛，展示餐饮部服务技能

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月准备和预赛，在人力资源部、行政部大力支持下，取得了成功，得到上级领导肯定，充分展示了餐饮部娴熟服务技能和过硬基本功，增强了团队凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期目。

>三、开展各级员工培训，提升员工综合素质

本年度共开展了15场培训，其中服务技能培训3场，新人入职培训3场，专题培训9场，课程设置构想和主要内容如下：

1、拓展管理思路，开阔行业视野。

各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升（有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间），管理视野相对狭窄，为了加强他们管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效管理员工》等。这些课程设置，在拓展中层管理人员管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间感情。

2、培养员工服务意识，提高员工综合素质。

为了培养员工服务意识，提高他们综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次人力资源组织大检查中没有出现员工违纪现象。

3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平。

为了提高贵宾房服务接待能力，开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》，以案例分析、演示形式对服务接待中出现问

题进行分析说明，并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示，提升了贵宾房服务质量。

4、调整学员转型心态，快速容入餐饮团队。

实习生作为餐饮部人员重要组成部分，能否快速融入团队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三场《如何由校园人转化为企业人》专题培训，其目是调整学员心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程设置，使学员在心理上作好充分思想准备，缓解了因角色转变不适应而造成不满情绪，加快了融入餐饮团队步伐。

5、结合工作实际，开发实用课程。

培训目是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。7月份，根据各餐厅管理层执行不到位现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好制度，要有好执行力”，并结合各餐厅执行力不够具体表现以及同行业先进企业对执行力贯彻，以案例分析形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”重要道理，各级管理人员对执行力有了全新认识和理解，在管理思想上形成了一致。

>四、存在问题和不足

本年度工作虽然按计划完成了，但在完成质量上还做得不够，就部门运作和培训工作来看，主要表现在以下几方面：

1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现服务质量问题不能一针见血向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部管理。

2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与机会较少，减少了课堂生气和活力。

3、课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使受训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程培训效果。

>五、XX年工作打算

XX年是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新品牌项目，制造服务亮点，树立良好餐饮品牌形象。

1、优化婚宴服务流程，再次提升服务品质将对XX年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人风格，在婚礼主持环节加入更多流行元素（对背景音乐进行调整），对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼亮点，加深现场观众对婚礼印象，争取更多潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦更亮。

2、提升研讨会质量，建立良好沟通平台。

在现有服务质量研讨会基础上进一步深化专题会内容，扩大参会人数（酒吧、管事部负责人参加），提升研讨会深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部管理品牌项目。

3、建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况。

XX年将根据xxx质量检查标准对餐饮部各部门卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面监督检查，每月定期公布检查结果，对不合格部门和岗位进行相应处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

4、以贵宾房为平台，制造服务亮点，树立优质服务窗口。

将在现有服务水准基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员入职资格，提升服务员薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部服务典范，树立餐饮部优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌基础上再创新服务品牌。

5、协助餐饮部经理，共同促进出品质量。

出品是餐饮管理核心，XX年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作，共同促进出品质量。

6、调整培训方向，创建学习型团队。

XX年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面学习，在餐饮部掀起学习专业知识热潮，对取得国家承认各种行业资格证书员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店星级升级作好优秀管理人员储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型团队。

7、优化培训课程，提升管理水平。

XX年部门培训主要课程设置构想是：把XX年部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。8、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养

积极配合人力资源部各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业认同感，提高员工职业道德修养，增强员工凝聚力。XX年度工作顺利开展，全赖于领导悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作大力支持。新年新希望，希望来年在工作中能得到领导更多指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，为打造一支学习型、优秀餐饮服务团队而努力！

**领导走访网格工作总结16**

下面，我将谈谈公司目前在经营管理方面主要存在的不足。对此，我总结了六个关键词，就是“盲、茫、忙、乱、堵、差”。接下来，我将一一进行解析：

>一、组织管理方面

目前公司的组织机构设置已不能适应公司经营发展要求，主要体现在：组织机构不完善，系统划分不明确，部门分工不合理，协同监管不到位，横向沟通不顺畅。具体体现在：

1、部门设置不完整，有的管理部门缺失，从而造成管理工作的不到位，或者专业化程度不够，工作标准与质量达不到要求;

2、各管理系统的划分，没有遵循相似、关联、有效的原则，从而形成系统设置交叉，系统职能不清晰，造成系统管理的实际盲点;

3、部门职能分工未能真正遵循有效管理幅度和统一管理的原则，也形成部门职能的交叉，或者是管理幅度过大形成实际上管理不到位。

4、部门之间的横向联系不足，有效沟通不畅，各部门之间衔接有待加强，未能有效整合、提高效能，未能形成“合而强、分而精”的理想局面。以上问题，给我们的工作带来一定的“盲目性”，战略不清晰，目标不明确，结果当然不理想。

>二、流程管理方面

公司的管理包含很多项业务管理流程，每个流程包含很多环节，每个环节应该建立相应的工作标准，每个标准应该有监督、有考核以纠正偏差，提高执行力，方能达成效果。

而目前公司的流程管理相当薄弱。譬如：工程开发管理流程、工程建设招投标流程、合同管理流程、工程物资采购流程、财务预算控制管理流程、人事招聘管理流程、培训开发管理流程等，要么没有，要么没有贯彻落实执行。流程如水，“道不顺则流不畅”。业务管理流程的不健全，造成了很多工作不明确由谁负责，不清楚各自职责权限，公司的方针政策得不到贯彻落实，甚至无从下手，不知从何做起。总之是管理“混乱”，执行忙乱，结果一片凌乱。流程的不清晰，带来的是执行过程的不顺畅，从而造成执行人的“茫然”不知所措。

>三、制度建设方面

流程建设管理的缺失，带来的就是制度建设的不足。因为流程不合理，则很大程度决定了制度无法保障，执行没结果。没有了制度就没有了依据，而这种情况下，即使有了制度也无法落实执行，也等于没有。“无以规矩，不成方圆”，没有制度支撑，那么就会形成“事先没有标准，过程无法控制，结果无法考核”，无法达成有效的管控。

>四、项目管理方面

目前，公司有几个项目在同时履行，我了解项目部的工作人员们都比较忙，比较累，而且项目做得还不够顺，烦心事一大堆。当然，这种局面是由内、外综合因素造成的。那么，在无法改变外在环境的情况下，我们只能通过强化内部管理和增加人力来改善提升。

项目管理方面存在的问题，我想各项目部的负责人最清楚。工程技术标准不够明确，技术交底不够清晰，文件传达不够到位;质量标准不够规范，质量要求不够严格，质量管理细节不够精细化;以及施工计划不科学、分工安排不合理、计划执行不落实、进度控制不到位、计划期限无保障;再如工程合同管理不够规范，工程预算不够精确，财务管理不够统一，安全管理不够严格，甲方乙方沟通不够协调顺畅，现场管理比较杂乱等诸多问题，都亟待加强。而且关键的，项目部与公司总部之间的信息沟通比较欠缺或不及时，项目履行进度报告、关键事项计划报批、存在问题及项目部提议的解决方案等未能及时上报公司决策层，造成总部对项目情况的信息了解不明或滞后，过程控制不得力，十分不利项目的整体运营，甚至影响到公司的业务计划。

因此，项目管理整体方案的计划性、科学性、合理性、可操作性十分关键，否则，“忙”也是瞎忙，白忙，成效不大。

>五、制度执行方面

这一段时间，公司根据管理需要，也出台了一些基本的管理制度，有如：考勤管理制度、奖惩管理制度、员工行为规范和会议管理制度等，但总体来说，执行不到位，监督不严格，奖惩激励未落实。如果我们有制度不执行或执行不到位，有执行没监督，有监督没考核，有考核没奖惩约束，那么，执行结果只能是“差”!

举个例子：公司前段时间颁布实施了考勤管理制度，规定上午上班时间为8：30分。据了解，经过一段时间的推行后，发现大部分人员都能严格遵守。但是，也还有部分人员有迟到现象，有的上班打卡时间竟然是在9：00以后，迟到时间多达半个小时以上。希望今后各部门加强本部门员工的考勤管理，行政部要加强监管力度。

>六、财务控制方面

财务管理是公司管理的核心内容之一。目前公司的财务预算管理、财务风险管理、财务成本控制、财务审批流程、财务报销制度、公司财务与项目财务的统一管理等都还不完善。

>七、有效沟通方面

管理的问题，归根结底是沟通的问题。目前我们的内、外部沟通都需要加强。

例如甲、乙方之间存在许多分歧，许多问题协调后还是不能有效解决;为什么我们内部有的问题主管部门不能发现，发现问题后不能及时反映和处理;为什么一件事情安排了人去执行，但执行过程没有汇报，执行结果没有总结报告?这一系列方面的问题一是制度不健全，但更重要的是没有形成有效沟通的机制，信息渠道建设不完善，造成了信息传递的“堵塞”。

**领导走访网格工作总结17**

一、信息采集。通过上门登记、入户核查、日常巡查，掌握所管辖区内的基本情况。

二、综合治理和城市管理。及时解决群众反应的矛盾，排查化解群众纠纷。

委会协调，并将此事上报到矛盾化解平台，得到的街道和城管部门的支持最终为居民维修了下水管道。半年来共化解下水道堵塞、油烟扰民、垃圾扰民、家庭纠纷等社会矛盾12起。

三、劳动保障。为下岗失业人员办理就失业证，组织就业困难人群参加职业技能培训现场招聘。

四、民政服务。给年满60岁的老年人办理老年证，对家庭收入发生变化的低保户，进行上门核查及时上报。统计辖区内60岁以上老年人XX人，并对老年人对社会养老进行问卷调查，了解老年人对养老服务的需求。

五、计划生育。对辖区内的门面进行流动人口清查，并为流动人口办理流动人口婚育证明。组织辖区内育龄妇女参加计生服务站的“三查”。申报辖区内企业退休人员的“独生子女”奖励金。摸排孕妇及新生儿的信息采集。

**领导走访网格工作总结18**

气温升高，夏季即将来临。为提高青少年防溺水安全意识，平安度夏，4月19日，团县委联合德正社工在幸福社区开展了青少年防溺水安全教育活动。

活动中，志愿者老师通过播放纪录片、邀请学生互动等方式，对避免溺水事故发生、遇到溺水事件如何有效施救等进行了详细讲解，提醒辖区青少年加强安全意识和自我保护意识。此次教育活动的开展，不仅让孩子们掌握了溺水自救和急救知识，提高了他们防溺水的意识，同时也增强了家长们对青少年儿童的`安全防范意识，取得了良好的宣传教育效果。

下一步，无棣团县委将依托“青春社区”创建，进一步拓宽工作思路，围绕青少年自护主题，积极开展各类志愿服务活动，营造关心关爱青少年的良好社会氛围。

**领导走访网格工作总结19**

>一、各地账户活跃度情况

3月份全县账号活跃度总体情况较上月有所提升。宏仁乡活跃度达到100%;文昌镇四个社区、经开区、卧龙、玛瑙、石牛、仁和、石台、仙鹅、文兴、豢龙、交泰、马迎、二洞、七曲山活跃度相对较好;其余各地活跃度相对较差，长卿、双峰、双板活跃度为“0”。除文兴派出所、文兴司法所、文兴卫生院、仙峰司法所、宏仁司法所、二洞卫生院、马迎卫生院、石台卫生院、双板卫生院、自强卫生院以外，其余派出所、司法所、卫生院账号活跃度均为“0”。各地需引起高度重视，尽快提升账号活跃度。

>二、事件报送情况

>三、“三项重点工作”开展情况

**领导走访网格工作总结20**

20xx年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将一年以来的工作情况作以下总结：

>一、20xx年x月任公司采购部经理，在此期间带领本部门人员在公司领导下开展工作，主要完成以下工作

1、较好完成采购部日常管理和采购计划。

2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情。

4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。

5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。

6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

7、x月至x月公司进行质量管理体系认证，具体负责本部门的审核管理工作，通过努力学习，取得了内审员资格证书，并按管理体系要求进行管理，使得质量管理体系在本部门有效运行。

>二、公司快速发展壮大的同时，现有生产场地极大的制约了公司的发展

在这个关键的转折期间，在市委、市政府的高度重视和支持下，公司领导果断的决定，在徐州经济开发区购买90余亩土地，筹建新厂区。作为公司的一位老员工被抽调负责新厂区的建设，心理有一种责任感，也有一种无形的压力，因为深知基建的重要性。本人对基建工程是一窍不通，真是硬着头皮接受了任务，现将基建工作、管理情况汇报如下：

1、开工之前的准备，基本上天天和办公室高主任奔走于开发区管委会的各部门和市建设局各部门办理各种手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的审查以及开工前的各项准备工作。

2、待各种手续基本准备的同时，又根据领导的指示，与x主任、x工和开发区建管处xx等人考察施工队伍，在选拔施工队伍的时候，因本人对基建工程还是不太了解，对这一行还是比较陌生，是摸着石头过河，一步一步小心的过，多方面听取xx和xx的意见，但本人的原则是公开、公平、透明的去处理招标，防止暗箱操作，及时向领导汇报情况，报名的施工队伍有十家，当时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，考虑南方的队伍，麦收工人不回家，选择三家南方队伍，xx集团、xx、xx集团。当时xx集团xx市重点工程，xx区xx展览厅，实力当时比较而言，还是比较强。考察之后，经过研究确定此队伍，然后向董事长汇报，确定了xx集团，签订了土建承包合同。

3、在x月x日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人坚守岗位，因为自己对施工方面专业知识欠缺，本人在完成本职工作的同时，努力学习施工知识，在现场观察、查看，虚心向专业人员学习。

4、在开工以后，坚持原则，抓安全质量，经常与施工单位和监理部门沟通，预防各种不可遇见的事情发生。警钟时刻在脑海中敲响。

5、在建设期间，自己也在不断的充实自己，在工地里也学到了不少专业的知识，虽然不算太精，也充实了不少建筑知识，学到了不少在别的地方所学不到的东西。

6、工地没有接触，不知道他的复杂。经过在这半年来的工地生活，自己才知道工地的事比较复杂，比较繁琐。也是一个锻炼人的地方。看到工厂顺利搬迁过来，自己也很欣慰。看到漂亮的新厂区，自己也很自豪，有我一份辛勤的汗水。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在不足。比如有时自己的脾气比较急，说话方式不对，容易让人误会。个别工作做得不够完善，工作做的还不到位。在新的一年里，我将更认真的改正不足，努力学习，全面的进入一个新的水平，为公司的发展做出更大更多的贡献！

**领导走访网格工作总结21**

>二、加强制度建设

>三、加强队伍建设

街道消防工作站配有小型防车一辆，队员x人，各社区消防工作站配有小型消防车一辆，配备义务消防队员xx人，加强业务培训，定期进行演练，保证了队伍拉得出、用得上。

>四、加强硬件设施配备

街道累计投入资金xx余万元，根据实际需要为xx个社区消防工作站配备1辆小型多功能消防车，配备了必要的灭火装置、灭火器材等，投入资金xx余万元，为消防车辆建立了车库。每年投入一定的资金，对社区消防工作站办公器材进行维护保养、改造升级，保证了各项工作高效运转。

>五、提高初期火灾处置能力

**领导走访网格工作总结22**

一年来，我社区民政工作，坚持以“三个代表”重要思想为指导，树立现代民政的新理念，坚持“以人为本”的宗旨意识，在南站街道党工委、民政办的正确指导下，认真贯彻有关方针和政策，扎实开展了各项民政工作，现将20xx年全年的工作总结如下：

>一、依法组织社区居委会开展居民代表大会。

根据《^v^城市居民委员会组织法》和《居民委员会选举办法》的相关规定，依照法规、严格程序、精心组织，始终坚持加强党的领导，在20xx年5月21日依法开展了第三届居民委员会第四次居民代表大会，会议上介绍第三届社区居民委员会补选副主任候选人，选举一次投票成功，圆满地完成了工作目标。

>二、加强社区建设。

构建社会主义和谐社会，推进社会主义物质文明、政治文明、精神文明发展的历史进程，扎扎实实做好构建社会主义和谐社会的各项工作，坚持从实际出发，切实加强和谐社区建设，夯实构建社会主义和谐社会的基础。推动社区居务公开，组织社区居委会召开专题会议，按照《社区居委会居务公开制度》的要求，指导社区开好日常的两委班子会，交流思想，对工作上存在的问题积极整改。

>三、救助帮困工作有效推进

1、认真做好元旦、春节、中秋节帮困送温暖工作。对各类贫困对象实施补助，对大病、重病困难对象实施一次性医疗补助，发放医疗救助资金；对特殊困难家庭给予一次性综合帮扶，发放帮扶资金。

2、做好抗震抗旱救灾捐赠活动。云南旱灾与玉树地震不幸发生之时，及时组织社区开展抗震抗旱救灾捐赠工作，营造良好的舆论氛围，迅速掀起捐款热潮，以最快速度将爱心捐款上交区慈善协会，让灾区群众感受到温暖。3、20xx年5月19日，丽人医院在我社区开展了惠民便民服务活动，我辖区困难家庭和残疾人都参加了此次活动，得到了他们的一致好评。

4、20xx年6月9日，我辖区困难居民卓英，因胆囊结石住院手术，社区工作人员得知这一情况后，便带上慰问品到她家慰问，让她感受到了党和政府的关怀。

>四、老龄工作深化发展

1、积极推进各项涉老实事项目。认真贯彻落实《老年人合法权益保障法》和老年人优惠政策，依法保障老年人的合法权益，为了提高老年人优待水平，进一步形成全社会敬老助老的良好风尚，做好老龄宣传工作，大力营造敬老和爱老的社会氛围，结合我社区老年福利工作的实际，围绕以老年人为本，为老年人谋福利的宗旨，有序推进为老服务的各项工作。今年来为15位90岁以上的`老人办理

了高龄老人补贴，为550位老人审核登记办理了《广西壮族自治区老年人优待证》，让老人位感受到党和政府的关怀在身边。

2、居家养老稳步拓展。把居家养老和社区服务结合起来。充分利用辖区丰富的社区服务资源，以社区服务为载体，以居家养老服务为切入点，把社区服务引入家庭，促进社区服务和居家养老的紧密结合，实现服务对象社会化，服务内容多样化，服务队伍专业化。

3、“九九重阳节”来临之际，我社区组织社会化管理退休人员在喜临门酒店开展了茶话会活动，融洽了社区与社会化管理退休人员的关系。

4、积极开展老年人文体活动，组织老年人开展各类文艺、体育、读书、旅游、书画等活动，在开展各种敬老活动基础上，更加重视精神养老，个性化的服务，给予老龄人精神寄托，让老龄人在展现自己的价值中获得自信、快乐、健康，不断提高老龄人的生活和生命的质量。

>五、双拥优抚安置工作成效明显

1、双拥工作。我社区先后召开了军政民座谈会、双拥工作领导小组会议、双拥工作座谈会。积极开展双拥慰问走访活动，社区在春节时到现役军人家属慰问，送去了党和政府对现役军人家属的关怀。八一建军节前，到现役军人李琦，陈文龙，陈龙，到烈属刘金宏、遗属吴雨珂家里

进行慰问；到退伍战士家鼓励他们在各自的岗位上，把部队的好思想、好作风带到地方来，退伍不褪色，为祖国的现代化建设服务。

2、优抚工作。走访慰问重点优抚对象，送去慰问金和慰问品。为烈士遗属、残疾军人、老复员军人、带病回乡退伍军人发放优待金。为老退伍军人、老复员军人遗孀发放优待金。为义务兵及其家属发放优待金。为重点优抚对象发放一次性补助。春节期间为优抚对象发放临时补助，按时做好每月定期定量补助、定期抚恤金的发放工作。

>六、残联工作稳步进行以广大残疾人利益为根本出发点，尽力为残疾人的康复、教育、劳动就业、扶贫、社会保障、文化体育和无障碍建设等方面创造良好的环境。

1、在柳南区残联打造全国首个“无白内障”城区活动中，对辖区内所有的白内障患者术进行了后回访，听取他们对这次活动的意见和建议。

2、为20\_年住院的精神残疾人祝庆安申请并办理了社会救助，祝庆安的姐姐为表达社区对她弟弟的关怀，给社区送来锦旗表示衷心的感谢，她说：如果没有社区的帮助，她弟弟早就没命了，真的非常感谢社区。

3、积极开展20xx年度贫困聋儿抢救性康复项目筛查工作，对社区0-6岁的残疾儿童进行摸排调查，上报了3名符合康复条件的名单。3人参加了柳南区残联残疾人就业技能培训班。

4、由于不断的努力，为智力残疾人徐宁争取到1套廉租房，徐宁母亲感动万分，含泪给社区送来“全心全意为人民服务，排忧解难，真情为民”的锦旗，表达全家的感激之情。今年，辖区共有3位残疾人分到了廉租房，根据政策，为辖区的7位重度残疾人新申请了低保和残疾人特困补助，为62人/次的残疾人申领特困残疾人生活被贴18600元，把党和政府对残疾人的温暖送到残疾人手中。

**领导走访网格工作总结23**

xxxx年是中国经济快速增长的一年，我们在中国移动集团公司的大方针下，认真贯彻十六届六中全会、集团公司和省公司工作会议精神，在省公司和市分公司领导的正确带领下我们结合xxxx移动通信实际，更新服务理念，深化改革管理制度，巩固和提升竞争优势，保持行业区域主导地位，加快了xxxx移动的发展，提高了大客户服务的水平，克服了各种困难和不利因素，业务发展和业务收入保持稳步增长的良好发展态势，各项工作取得了可喜的成绩。

>一、个人客户管理与服务

为彰显VIP会员尊崇倍至、享我所想的尊贵体验。xxxx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xxxx移动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移动通信方面的疑问、圆满解决客户在使用移动电话方面的问题、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、代收移动电话费等。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。

>二、中高端客户保有率

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。

>三、外呼人员的管理

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，20xx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。

>四、投诉处理

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20xx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，提高移动公司的服务水平，从而达到投诉满意度100%。

>五、日常工作

客户经理是集团客户和个人大客户服务的主要提供者，也是移动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20xx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。

xxxx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。

**领导走访网格工作总结24**

>一、工作措施

五是加强督查，确保效果。结合上级部门环境保护巡查，处理各类违规污染问题。

>二、存在问题

一是工作经验不足，对相关法律法规不熟悉;二是镇环保监管工作涉及到多个部门，监管点多面广，在日常巡查中发现问题时，因没有行政执法权，缺乏对监管对象的强制措施，导致违法违规行为不能及时得到处理。

>三、下一步工作打算

一是督促企业进一步完善绿化、美化，强化节能减排工作。

二是加大对区域内流域、水库巡查力度，严控各类情况污染水源。

**领导走访网格工作总结25**

尊敬的各位领导、居民组长及党员代表们：

大家好!

>1、信息采集。

>2、计划生育。

>3、服务代理。

除此，在海棠苑和鑫苑业主委员会的成立工作中，与全体同事一起入户进行选民选票，按计划协助完成了姑孰社区业主委员会成立工作;协助开展文明创建工作;配合开展育龄妇女养老保险工作;在此中间积累了很多实践经验，对以后的工作奠定了良好基础。

社区工作事无巨细，紧张而繁琐，做的都是最基层的群众工作。到社区工作以来，我学到了很多宝贵的知识和经验，自身的理论水平和工作能力有了进一步提高，但同时也存在着一些不足，例如对于某些事情的处理思维尚不够成熟等。在今后的工作中，我要继续向领导和同事学习，在群众中树立良好的形象把自己的本职工作做好!

**领导走访网格工作总结26**

管理有问题，合作方有意见，员工有建议，没有一个良好有效的反映和申诉渠道，从而无法与主管部门或公司领导建立衔接，信息无法有效传递，方案提案无法上报，导致问题一直存在或重复产生。从而积小成多，本来是小问题，却因处理的不及时，形成大问题而变得更加棘手，更难解决。20xx年，我们可能有2-3个新增项目要正式启动。项目任务的加重以及公司提升经营管理的内在需求，都促使我们要下定决心快速的做出相应的变革，对于以上各类问题进行整理、整顿、解决。我们要逐步建立起系统的管理体系，加大规范管理力度，理顺各业务流程，强化各部门职能管理，明确各岗位职责，切实体现各司其职，各负其责。要做到工作有计划，方案有分析，执行有标准，过程有监督，结果有总结。具体要求是：

>一、完善组织机构设置

组织改革迫在眉睫，势在必行。根据机构设置的战略领先性原则，我们的机构改革必须以公司现状为出发点，以未来发展为着眼点，以科学有效为关键点，建立以基于目前公司经营管理需要，放眼公司战略规划及未来发展的发展型组织机构。目前，机构设置已经初具雏形，但仍然需要进一步作充分的研究、讨论、验证，必要时也要各部门负责人参与进来，充分听取你们的意见、建议，以便各职能部门能明确公司的战略规划和发展目标，同时进行战略目标分解，促进各部门更好的规划、执行本部工作任务，从而更好的理解、支持、适应并推动公司整体管理的提升。

>二、加强业务流程建设

公司的业务流程建设，应由业务主管部门为主导，由行政部门来组织，业务关联部门来协助，通过共同研究讨论、共同配合来完成流程建立。最终把各个关键业务流程综合起来，编制公司业务流程手册，今后一切工作按照流程、程序来推动。

>三、深化制度建立与职能职责划分

对于公司的基本管理制度，主要以行政部为主导，其它关联部门积极配合来完成。即由行政部提出方案，关联部门给议案，共同研讨以定案。而对于业务模块应建立的制度，原则上由各部门提供方案，由行政部审核，经董事长、总经理审批后执行。行政部应与各部门沟通，明确需要建立的制度方案，并列明清单，作出制度建立计划，有步骤的制订与推行。

同时，各部门的职能、各工作岗位的职责，要建立系统的工作说明书予以清晰划分，要明确各岗位任职资格和工作标准以及绩效考核要求等，一定要落实到部门，具体到岗位。

>四、强化项目管理与技术管理

根据新的组织机构，公司的工程项目原则上由工程部和房地产项目部分管，项目开发和工程技术则由总工室统一管理。工程部主要负责市政道路改造类项目管理，房地产项目部主要负责地产类项目管理，总工室主要负责工程项目的前期开发管理及项目技术标准建立、技术支持和工程项目的预决算，各项目的财务管理由公司财务部统筹管理，项目部财务人员归口公司财务部直属领导。今后，各个项目在投资开发前，一定要由总工室、开发办主导对项目进行充分的调研与论证，要对项目的地段信息、市场调研、实地勘察、项目定位、产品设计、经济分析等方面进行综合的分析验证后，编制生成项目开发报告书与项目经营计划书等可行性分析报告，上报公司以做出正确的决策。

当然，在原有的项目施工过程中，因为综合方面的原因，我们还有许多具体的、紧急的工作需要去解决落实：如207、208、209项目的征地和拆迁等问题，需要我们拓宽思路，改变方法，转变形式，以得出更具有可操作性的解决方案。

>五、建立有效沟通渠道

有效沟通渠道一般包括公司例会、部门例会、专题讨论会、公司信箱等。今后，原则上要求公司例会至少每月召开2次，由总经理主持;部门例会至少每周1次，由部门负责人主持;专题讨论会应根据管理需要，由业务主导部门人员负责组织关联部门人员召开，以及时解决处理问题。而项目部还应该形成每日早会、晚会的习惯，早会利用简短的时间简要的布置当天工作、明确标准要求和提出注意事项，晚会则简要总结当天的任务完成情况，分析存在的问题及得出解决方案。所有的会议一定要形成会议纪要并下发各责任人，对会议决议事项一定要有专人跟进过程及结果。

我们还将公布总经理的电子邮箱与行政总监的手机号码，进一步拓宽沟通渠道，丰富沟通方式。员工有意见申诉的，有合理化建议提案提报的，都可以通过以上途径办理。

>六、切实提高执行力

执行力是检验组织工作的唯一标准，执行结果是检验执行力的唯一标准。现如今，我们已经具备了较好的工作条件和环境，公司可以提供充分的财力、人力、物力支持，今后流程、制度等都会进一步完善。但是，仅有这些远远不够，目前我们许多工作，并不是没有要求和规定，但就是因为执行不到位，才没有达成预期的目标。所以没有执行力，一切等于零，注定得不到好结果!有执行就必须有监督。今后，我们将推行部门负责制。各项工作的执行，要形成以部门负责人为主要责任人，以项目执行人为第一责任人，以总经办、行政部为主要监察责任人，进行综合管理，对工作计划与实际进度进行实时监督，确保执行到位，目标达成。如果未能按时按量按要求完成工作任务目标的，必须要对相关责任人进行问责。

提高执行力，一是需要组织和管理体制支撑，二是靠监督机制的督促检查，但更需要各部门和员工个人的自动自发，以高标准、严要求来规范和自我约束，达成自我提升!

>七、提升员工福利水平，加强企业文化建设

公司得到了发展壮大，一定会让我们的员工分享胜利成果!创建互利共赢平台，提升福利待遇水平，建立职业发展通道，以公司与员工的战略合作伙伴关系共同推动公司的进一步发展。

今后，我们将有针对性的开展业务技术培训、管理技能开发等培训项目，以内部培训和外部培训相结合的形式开展，以提升员工的专业能力水平，辅以科学的职业生涯规划，实现个人自我实现的需要。同时，通过外来优秀人才的引进与培养，带来新的理念，借鉴新的方法，注入新的活力。

而公司的企业文化建设也需要进一步建立与完善。企业文化是企业长远发展的信念支撑和精神支柱，也是员工达成职业化修炼的有力支持。我们要逐步确立企业宗旨、企业精神以及价值取向和CIS识别系统，以提升公司形象，使客户认同公司的产品与文化。同时通过不同形式的活动开展来活跃公司经营管理氛围，加强部门之间、人员之间的沟通与合作。这些方面公司都已经有了初步的规划，并将编制形成系统的《企业文化手册》，经过研究讨论成熟后将逐步有序推行实施。

总而言之，20xx是公司的管理年、制度年、流程再造年。公司要在今年达成两个统一：一是公司战略规划方向与部门工作任务目标要达成统一;二是工作程序流程管理和人力资源管理要务实的达成统一。根据“木桶原理”，只有整体管理水平提高了，公司才能可持续的良性发展，否则管理的短板必将拖住发展的后腿。

展望20xx，公司将面临更多的机遇和挑战，做大做强之路，我们任重而道远。我们需要进一步优化资源整合，提高经营管理水平，强化员工专业能力，提高执行力，提升团队核心竞争力。当然，细节决定成败。我们既要从大处着眼，更要从小处着手，从日常工作的点滴做起，做好身边的每一件事并坚持下去，通过量变的积累达到质变的升华，我们一定能一步一步的达成理想目标。“态度决定一切”，做与不做是你的选择。但是，昨天的选择决定了你今天的状况，今天的状态决定了你明天的结果。“优胜劣汰，适者生存”是必然的发展规律。如果你做不好，达不到工作的要求，跟不上公司发展的步伐，经过学习培训后仍然没有改进与提高，你将会被无情的淘汰。这决不是危言耸听!

公司发展至今，离不开全体员工的艰苦奋斗和努力贡献，是大家共同创造的成果，公司永远不会忘记你们!而且公司更加希望，你在沣盛实业不仅仅是打一份工，为了眼前的一份工资，更应该把它当作自己职业生涯和事业发展的一个平台，把个人的成长与公司的发展紧密结合起来，协同发展，打造共赢，一起开创更加美好的明天!

20xx已经来了，让我们团结一心，加倍努力，为我们共同的沣盛，为我们共同的目标，为我们共同的事业而继续努力奋斗!

最后，我再次向各位以及家人致以最美好的新年祝福，并祝愿大家在接下来的团年宴会上开开心心!

谢谢大家!

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