# 一周工作总结开头(十一篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-09-13

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**一周工作总结开头篇一**

为了进一步加强安全教育工作，我园按照上级文件精神的要求，今年“安全教育周暨安全教育日”我园的教育主题是“安全谨记心，安全永伴您”，幼儿园围绕主题进行了“安全教育”系列活动，现就活动情况做如下总结：

一、成立工作领导小组，重视安全教育

为了更好地开展好“安全教育周”活动，加强和改进工作，我园成立了安全教育领导小组，并确定了安全工作联络员：由朱美华园长任组长，王春红、徐燕任副组长，各年级组长及各班主任为组员。

二、组织学习，加强职工安全意识

组织全园教职工集体学习上级文件精神，领会今年安全教育活动主题内容，并围绕主题对园内安全教育活动进行部署，各班主任根据不同年级幼儿的特点和班级安全教育重点，制定年级组安全教育主题活动方案，要求大家“事事讲安全，人人懂安全，健康快乐每一天”。

三、强化幼儿园内部管理，安全措施落实到位

安全始终是学校教育工作的重中之重，历史经验告诉我们必须抓好安全这一隐患问题。我园在提高师生安全意识的基础上，加强了内部管理，安全措施落实到位：

1、签订安全工作责任状，园长和各部门签订责任状，明确职责，明确分工;

2、加强门卫管理。幼儿园门卫每天都会严格执行师生进出园门的门卫制度和外来人员的登记制度。

3、抓好师生进出园门、幼儿接送管理。由综治办公室全面负责，由门卫定时开门、关门，确实保障幼儿园安全。

4、强化食堂管理。搞好食堂食品卫生、环境卫生工作，以防止师生食物中毒。食堂食品卫生、环境卫生是直接关系到师生的身心健康。因此，本学期进一步健全完善了食堂卫生制度，严格要求炊事员把好菜、食品进入关，不做变质饭菜，做到质优新鲜。对炊具严格按规定消毒，要求炊事员穿着衣、帽上岗，严禁肠道病的发生。

5、加强消防安全。安全防患于未然，根据上级有关部门要求，幼儿活动楼已经安装了灭火器。同时对园舍电线老化进行了经常性检查，发现问题，及时解决。

6、做好园舍安全检查。幼儿园园舍安全检查工作，我园已形成经常化、制度化。幼儿园专门有园舍安全检查小组，每天将此项工作列入幼儿园工作议程，每天不少于一次的对园舍、大型玩具等进行全面巡查，一旦发现问题及时反映，及时解决。

四、开展丰富多彩的活动，深刻的教育

1、结合一日教学游戏活动，进行晨间谈话、讲故事、情景演练(如“不跟陌生人走”、“我是小小消防员”、“你学会了吗?”等)等教育活动，充分利用每天早晨的晨检、午餐、午睡、午点、户外活动等时间对幼儿进行安全教育，主要包括防火、防电、防水、防事故、防骗、防拐以及食品卫生等各方面，使孩子们学会区分“对与错，好与不好”的行为。

2、通过“宣传橱窗”、“家园连心桥”、幼儿园网站等园地，对交通安全、饮食安全、幼儿保健、消防知识以及春季传染病的预防尤其是手、足、口病的防治知识等进行宣传教育。

3、我园组织全体教职工及幼儿举行了一次安全教育知识讲座。

4、针对防震、防火、交通、溺水、拥挤踩踏事件和洪水、泥石流、山体滑坡、地震等气象和地质灾害事故发生的规律和特点，各班有针对性的开展应急避险和逃生演练活动。同时以幼儿园为整体，开展了“交通安全我知道”、“防震”疏散演习等相关活动，提高师生防灾减灾意识和防范能力。

5、加强力度，认真做好春季各种流行传染病的预防消毒工作。严格要求对各种器具、各处室、幼儿使用的被褥及鞋物(常在阳光下晾晒)进行消毒。

6、与社会联系进行安全教育，发动联合家长广泛关注、积极配合幼儿园共同进行有关健康安全知识的教育，并发《告家长书》，充分利用社会的作用，把幼儿园安全教育与社会联系起来，努力构建家、园、社区“三位一体”的安全教育。

7、对幼儿园的各项设施及工作自查自纠，确保师生健康安全。

8、开展有关安全教育的国旗下的讲话，幼儿园内挂上了安全教育的横幅。

9、迎接市教育局组织的安全生产大检查检查小组的考核检查，并按相关情况进行整改。

经过这次安全教育周的形式多样活动的开展，师生们得到了深刻的教育，进一步提高了安全意识，更加重视健康安全，尤其是幼儿，在活动中获得了一些自卫、防范、逃生、自救的知识，同时使孩子们的一些不正确行为也得到了改进。让安全教育牢记在每一位教职工的心中，让健康快乐伴随孩子成长的每一天。

五、问题与思考：

由于安全问题是一个比较复杂的问题，有很多意外防不胜防，幼儿园安全工作也不见得做到了天衣无缝，有很多不安全的隐患也可能随时出现，所以我园不仅要在“安全教育周”内对安全教育重点抓，在平时的常规教育中，我园也要继续把安全教育放在第一位，力求做到安全第一。

相信在幼儿园领导的高度重视下，在全体师生的紧密配合中，在安全领导小组的大力工作下，我园的安全教育工作，定能稳扎稳打，更上一个台阶。

**一周工作总结开头篇二**

(一)、设计工作

1、饮用水工程

我所目前在做的饮水工程有灵溪渡龙办事处、城南办事处、南水头办事处的饮用水工程以及五凤乡输水工程。预计该四个项目可分别在8月上旬~9月下旬均可完成设计工作。

2、水库保安工程

我所在6月承接了龙叉井水库和玉苍山天湖水库的保安工程，目前两个工程设计工作进展顺利，预计在8月下旬可完成整个设计工作。

3、小流域综合治理工程

我所下半年承接的小流域综合治理工程有桥墩桂兰溪驳坎工程和莒溪小流域水土保持综合治理工程，目前两项目均以开始设计工作，预计可在8月下旬~9月上旬可完成整个设计工作。

(二)、自身制度的建立和完善

20\_\_年下半年，我所将局党委的领导下，根据水利局的机关作风建设的要求，进一步严格考勤制度，坚决执行“八项禁令”，提升设计所的形象。

**一周工作总结开头篇三**

今年以来，紧紧围绕省委“1236”扶贫攻坚行动、州委“4155”扶贫攻坚行动计划和县委“12138”精准扶贫总体工作思路，积极学习借鉴关卜“梅滩模式”，按照县委提出的“一做、二争、三抓”的扶贫工作要求，迅速行动，扎实推进联系村精准扶贫各项工作。

一、联系村基本情况

x村位于xx乡西部，属典型的干旱山区，属汉族、东乡族聚居的少数民族贫困村。全村有179户、932人，其中：筛选出贫困户39户，贫困面覆盖率22%，已全部建档立卡。全村耕地面积1584.4亩，人均占有耕地1.7亩。全村草原总面积4713亩，草畜平衡1279亩，羊存栏达699只，出栏1165只，牛存栏233头；全村共有劳力352名，其中劳务输出200人。

家村位于xx乡北部，属典型的干旱山区，是属东乡族聚居的少数民族贫困村。全村有152户、745人，筛选出贫困户xx户，已全部建档立卡。全村耕地面积1558亩，人均占有2亩。羊存栏达699只，出栏1165只，牛存栏233头；全村共有劳力352名，其中劳务输出200人。经济以养殖、劳务输出为主，

二、所做的工作

一是加强组织领导，提高思想认识。根据县委、县政府的总体安排部署，县x班子高度重视，把精准扶贫工作作为一项重要政治任务，成立了双联扶贫党建“三位一体”精准扶贫帮扶工作队，抽调了xx名专职工作人员，驻村开展精准扶贫帮扶工作。紧紧围绕实现脱贫和实现小康两大目标，按照“一村一规划、一户一计划、增收有路子、脱贫有目标”的要求，研究制定了切合实际的一年扶贫工作方案、精准扶贫三年发展规划和五年奋斗目标，进一步把减贫目标和脱贫时间细化，做到村有发展目标，户有致富项目，为全面开展好此项工作指明了方向。

二是严格工作程序，做到对象精准。x村、x村两村群众贫困面大，贫困程度深。按照精准扶贫核心要求，为进一步摸清扶贫工作底数，全面了解群众在吃水、行路、住房、上学、就医、增收等方面的困难，严格规范对象识别程序，我局组织全体干部职工，集中利用2周的时间，逐门逐户对贫困农户基本情况进行了详细的摸底，将贫困户人口信息、住房、羊圈等基本信息以文本和图片等形进行了归档整理，并认真组织开展了“回头看”工作，全面完成了两个村258户、1032人的建档立卡工作，真正做到了贫困数据清，贫困底子明，为下一步全面落实好扶贫项目提供了详实准确的数据资料。

三是培育富民产业，增加群众收入。认真落实促农增收“七个一”工程，以产业培育、富民增收为核心，全面完成了xx亩旱作农业推广种植任务，举办农业实用技术培训班xx期、多人次，发放良种羊只，修建暖棚xx个，扩大了养殖效益。组织引导输转农村剩余劳动力多人次，继续加大在外枸杞种植面积，今年又在青海诺木洪、格尔木等地在原有的种植基础上，进一步扩大种植面积近xx亩，进一步增加了劳务创收。

四是关注民生困难，夯实发展基础。牢固树立“发展抓项目”的工作理念，认真谋划，向省财政厅争取的总投资700万元的xx乡、等三个村高标准基本农田整理项目已下达，项目建设规模426.5公顷。项目实施后，新增耕地面积13.65公顷。通过农、田、水、路、林工程的实施，实现“田块平整化、排水沟永久化、道路网络化”，逐步完善百和乡赵家沟、何闫家等村农业生产基础条件、保证土地可持续利用和提高农业生产收入。

在下一步的工作中，我们将认真贯彻落实好这次会议精神，按照精确识别、精细管理、精准帮扶的工作要求，

一是全力实施好“六个一”到村到户帮扶措施，真正把扶贫攻坚任务落实到每一个贫困村、每一个贫困户，每一个贫困人口身上，集中精力，抓好各项帮扶措施的落实。

二是加大基础项目争取实施力度。针对两个贫困村缺乏的基础所需，进一步加大汇报衔接和争取力度，千方百计实施一批道路硬化、饮水、医疗、住房、荒山造林等项目，帮助两个村进一步改善基础条件、人居环境。

三是着力加大产业培育力度。积极向省州部门的汇报争取，千方百计发动、组织、引导群众发展规模养殖、药材种植，鼓励更多的能人发展清真餐饮业。进一步加强与县劳务部门和双联帮扶单位的衔接联系，及时掌握并提供各类用工信息，进一步扩大劳务输转规模，努力增加农民收入。

**一周工作总结开头篇四**

1、经济效益振奋人心。为了确保年度利润指标的实现，我们从各方面扎紧了“滴血口”，加固了“防洪坝”，防止了财源流失，确保了利润和上交款。公司全年实现利润总额1026万元，完成集团公司下达计划的157.8%，人均创利4.3万元;完成上交款779万元,占集团公司下达上交款任务的102.9%;全年清收工程款2263万元，占计划的113.2%;国有资产保值增值率达108%;年度员工人均收入5.1万元，上缴“五金”313万元，上缴率100%，全部兑现年初“三不欠”和“三不让”承诺。国务院38办监事会领导曾对我们的成本控制、管理增效的做法和业绩给予了全面肯定和高度评价。

2、承揽任务超额完成。全年共承揽任务8项，合同金额5.3亿元,占集团公司下达计划的106%;在建工程18项，完成产值4亿元，占集团公司下达计划的143%，尤其是“大干120天”期间，各指挥部表现突出,全公司提前10天完成大干任务。在承揽上我们严格按照年初制定的经营原则，“在有金子的地方开矿，在有鱼的地方撒网”，实施理性经营，尤其是对明知亏损的工程、垫资工资和钓鱼工程坚决不揽，真正做到了“不能揽一个亏损工程”的承诺。

如四川双流正兴锦江大桥、重庆寒风垭隧道、四川大渡河瀑布沟水电公路复线等项工程，投资较大，但风险也较大，在多方分析评估的基础上，我们主动放弃了这些基本到手的项目，如果不坚持理性经营，盲目投标，饥不择食，上半年我们就可以提前完成全年承揽指标，但那种只求数量、不求质量效益的粗放经营，对四公司来说是坚决不允许的。与此同时，我们在充满变数的建筑市场里不断拓宽经营领域，如以内蒙大唐国际呼准铁路托电支线耿庆沟车站等系列工程为标志，实现了在华北的滚动发展;以湖南高速公路二标为标志，实现了向中南地区的渗透;以四川华润水电站鸭嘴河进场公路、青城山东软大道等项目为标志，实现了向川西北市场的挺进，而且还巩固了华能、阿坝水电、国电等既有的水电市场。

3、在建工程捷报频传。全年在建工程18项，没有一个告急工程，也没有一个亏损工程，宝兴电站在更换施工队伍和指挥长的情况下，总工徐晓刚同志临危受命，勇挑重担，一举扭转了工程前期的被动局面;恩利指挥部自去年创全线第一个进场，第一个安家，第一个开工后，今年又高质量完成全标段第一根桩基、第一片预制梁、第一个隧道掘进突破千米大关;呼准指挥部在征地拆迁、设计图纸等不到位的情况下，短短的70天时间，完成了新集煤台4000多万元产值的施工任务，创造了内蒙古集煤站施工奇迹，得到呼和浩特铁路局领导的高度评价;

位于川西夹金山下的场平工程指挥部，春节期间牺牲了与家人团聚的机会，掀起了大干\*，用三分之一的时间完成了三分之二的任务，战胜了国内水电劲旅，获业主特别奖励30万元;郑西铁路客运专线指挥部每月综合评比均在全标段，已累计获得局指挥部奖金100多万元;色尔古指挥部不但工程干得好，而且与方方面面的关系非常融洽，为单位创造了可观的效益;襄渝指挥部喷锚质量被局集团公司领导誉为“达到了国际水平”。总之，xx年公司所有竣工和在建项目没有一个亮黄牌，没有一个不合格，更没有一个“豆腐渣”，在各方面都得到社会各界好评，全年共收到业主嘉奖共计9份，荣获业主奖励200多万元，兑现了年初“要干就干，要做就做”的承诺。

这些成绩的取得得益于我们狠抓了三个关键：一个是配备了有能力、懂管理、会算账的指挥长及班子成员;二是关键工程、上亿工程由公司领导亲自担任指挥长;三是在劳务队伍的选择和管理上，确立了“三证俱全、实力雄厚、作风过硬、技术达标、信誉良好”的标准，年度内我们在5个表现良好的劳务队伍中建立了临时党支部，成立了工会组织，与内部队伍一样，年终评选指标同时下达、同时表彰、同时参加职代会。

4、安全质量全面创优。xx年，有2项qc成果分获国家和铁道部奖励;阳明大桥年度内先后荣获铁道部优质工程一等奖和“鲁班奖”，襄渝指挥部在铁道部质量信誉评价中以98.3分的优势居全11标段之首;恩利指挥部连续9次获安全质量评比第一名，并荣获总公司“安全生产标准化工地”称号;呼准工程指挥部所干工程在验收时受到了专家们的一致好评;年度内竣工移交的咔日沟大桥、s210公路段cd段土石方工程、宝兴新场平工程等均通过一次性验收，合格率100%，优良率达到95%以上。

在安全上，公司今年在建项目共有8座隧道，共计22.4公里，占局集团公司在建隧道工程的一半以上，通过全体员工的共同努力，没有出现一起等级事故，实现了全年安全责任事故为零的目标，特别是恩利指挥部采取超前地质预报等科学手段，加强危险源的排查，发现了深达70米，宽达40米的大溶洞并及时排除险情，受到业主监理的赞赏;色尔古、柳坪电站指挥部，针对碳质千枚岩收敛变形大、掌子面掉块等恶劣的地质条件，积极组织专家会诊，集中精力加强预防，杜绝了一切安全质量责任事故;襄渝指挥部加强了\*监测工作，提高检测频率，全年没有发生一起\*爆炸事故;郑西凤凰岭隧道在crd法施工中，有效控制了大断面黄土沉降。

在安全管理方面，年度内我们着重狠抓了以下几项工作：一是层层签订以安全为内容的包保责任状，同时在各级领导中得到了较好的落实;二是我们将大断面黄土、软岩、\*、溶岩隧道和高架桥施工以及易燃易爆物品的管理，纳入重点控制领域，在各指挥部配备了专职安全员，还为专职安全员配备了摩托车、能承受100多公斤压力的头盔、鲜艳的服装和醒目的袖标，被业主、监理称为“特警部队在深山巡逻、在隧道值班”，增强他们对安全工作的责任感和使命感;三是不定期组织施技部、安质部、派出所等职能部门，到各指挥部进行安全质量内业资料大检查，督促各项内业资料的整理完善，确保每一个过程无偏差;四是实行安全一票否决制，年度内针对项目班子、专职安全员的安全工作奖罚标准，在原有的基础上得以大幅度提高，其奖罚标准较去年提高了10倍，此外，还给予专职安全员适当的津贴补助，增强了工作的积极性。

5、债务清收、变更索赔成效显著。债务清收、变更索赔是公司今年创利增效、加强成本控制的着力点，也是开展“管理效益年”活动的重要内容。在清欠方面，我们采取灵活多样的战术，追求实实在在的效果。在变更索赔方面，我们的举措是将以往承揽指标更变为变更索赔指标，以新出台的《变更索赔奖励办法》，实施年终效绩考核，与各指挥长年终奖金挂钩，奖励兑现，成效显著。呼准在材料调差上做足文章，一项就增加了合同投资400多万元;恩利指挥部通过技术和攻关手段，增加变更金额超过多万元，超额完成上级下达的任务指标。全公司全年实现变更索赔共计1.03亿元，占计划指标的198%。xx年我们实现利润很大一部分就来自变更索赔。

6、资质就位年年攀升。在去年的基础上，今年顺利通过了“三标一体”内审，成功申报市政工程总承包一级资质、隧道专业承包一级资质和公路路基工程专业承包二级资质;成功申报了4个劳务资质，并将7个劳务队纳入内部管理，成立党支部;先后通过了档案目标管理部级达标和国家二级达标验收，一年内档案目标管理连跨二个台阶;注册资本金由万增长为7000万元;固定资产同比增长30%;完成组织申报全国建造师考试考核共计24人次，同时完成15名项目经理的变更工作。

7、企业凝聚力逐步增强。年度为困难职工筹措扶困基金共计8万多元，筹措2万多元为员工进行了一次身体普查，对以来分配到公司的优秀大学生，给予3万元的个人购房借款资助，尤其是为一位身患重症的见习生募捐15万元，使其迅速摆脱了病痛、恢复了健康，社会反响强烈;先后为78名员工解决成都市户口迁入,协调多名员工子女转入城市就近入学;对新学员施行导师带徒“一对一”的特殊培养方式;开展“员工之星”评先活动;每月组织1-2期集中学习，由公司领导班子、各部负责人轮流主讲授课，促进员工知识更新和整体素质的提高;规范公司机关及各指挥部办公室人员接待礼仪，尤其是加强小车司机、公务员和厨师的管理和教育;以局集团公司企业文化节为契机，组织开展工地巡回演讲演出大型活动。

凡此种种具有首创精神的特殊制度及举措，无不体现了企业的亲和力和凝聚力。全年共有15人分别被交通部、全国施工企业协会、省国资委、总公司和局集团公司等上级单位评为“公路工程优秀项目经理”、“优秀\*员”、“十佳\*员”、“六好\*员标兵”、“优秀团干部”、“优秀联络员”，公司党委和1个基层党支部分别被总公司和省国资委评为“先进基层党组织”;公司班子再度被集团公司评为“四好领导班子”，自xx年以来，该项殊荣公司已经“三连贯”。此外，5人被评为公司首批“员工之星”，3个指挥部被评为公司“五强指挥部”，6个单位被评为公司先进单位。目前，公司员工精神饱满，安居乐业，和谐稳定。

8、企业文化硕果累累。年初，我们按照新颁发的《集团公司企业文化识别系统》的总体要求，全面完成了企业视觉识别的规范化设计，并对各指挥部进行全方位的富有特色的形象塑造，使每个工区都有特色，每个指挥部都有亮点。通过一年来的不懈努力，恩利、色尔古、宝兴等指挥部工地文化建设已成为业主组织观摩学习对象，特别是恩利高速公路工程，我们在去年工作会上就提出要把它打造成四公司的一面旗帜，经在全体员工和恩利指挥部的共同努力，目前它不仅成为我们项目标准化管理的样板，同时也成为湖北省交通厅沪蓉西指挥部在全线树立的一面旗帜，恩利指挥部不仅管理程序在全公司得以推广落实，而且还在全公司树立了“因地制宜，量力而行，花小钱办大事”的榜样，有力促进了在建工程的施工组织、现场管理、成本控制、文明施工和文化建设，得到了总公司领导赵广发副总经理的高度评价，称赞恩利指挥部“营房公寓化、管理制度化、现场工厂化、作业规范化、安全人性化、质量标准化”，恩利工地还被总公司列为xx年经验交流项目。

此外，各指挥部项目标准化管理取得了较好的成绩，已基本达到标准化工地标准，为企业文化建设树立了形象，获得了美誉，赢得了效益，在集团公司企业文化节上，四公司企业文化建设经验被确定为重要的交流材料之一，同时我们还被评为总公司企业文化先进单位。

9、党群工作取得丰硕成果。xx年基层党建工作进一步加强，各级党组织认真开展经常性思想政治工作，增强了凝聚力和战斗力;工会共青团工作展示了新的作为。成功召开了公司第一次团代会;公司工会捐款献爱心近20人次;新闻报道工作成效明显，在总公司及省部级以上报刊完成刊稿量占全年计划146%，局集团《跨越》完成全年计划的148%。

总之，一年来我们的一切运作，无不贯穿全面工作争第一这根主线，我们的所有经验，无不是全面工作争第一实践的积累和探索，我们在各方面所取得的成绩，无不是集团公司的正确领导和全体员工开拓进取、共同奋斗的结果。在此，我代表四公司党政工团和全体员工，向给予我们亲切关怀、大力支持和热情帮助的集团公司领导、集团公司机关表示衷心的感谢，向同我们长期保持诚信合作的友好单位、向公司全体员工以及你们的家属致以亲切的慰问和崇-高-的-敬-意!

二、存在的主要问题

回顾过去的一年，我们为取得的成绩而倍感自豪，但也必须保持清醒的头脑，因为我们所做的一切，离王董事长、李总经理和局集团公司的要求还远远不够，离“全面工作争第一”的目标还有相当长的距离，表现在发展的道路上存在着这样或那样的不足，这势必引起我们的高度重视，并想方设法加以克服和解决。一是在经营承揽上，应对市场的瞬息变化的快速反应能力不够强，加上企业资质偏低、到位较晚、知名度不高、品牌不硬，影响了中标率;二是个别指挥部对标准化管理理念不新，认识不足，企业文化建设及精细化管理还做得不规范、不到位;三是优秀的经营人才、工程技术人才、项目管理人才及政工人才严重不足，虽然年度引进了近百名新学员，但短期内还不能适应公司快速发展的需求;三是个别单位对员工尤其是新学员的管理和教育缺乏“人文精神”，影响了队伍的和谐与稳定;四是在管理的过程中间，仍出现这样或那样的不和谐声音，如进度的一度滞后、施工中出现突发事件等等。

三、xx年的指导思想和主要任务

(一)指导思想：以xx届六中全会为指导，以局集团公司“五会”精神为指南，以公司全面工作争第一、服务细节创效益为理念，以公司垂直、扁平化模式及五制闭合为管理体系，以公司经营为统领(公司管揽、指挥部管干)，以内蒙古为主战场，以西南水利水电、铁路(地方铁路)为主，以公路为辅，形成全方位的经营大格局。

(二)主要工作：抓住一个核心、坚持二个理念、达到三个满意、强调四为、落实五个制、实施六个化、突出七个最、实现八个目标、力争九个多、确保十个。

一个核心：就是生产经营效益。经营承揽的主体责任归属于公司，指挥部的市场定位是干好在建工程(原则上指挥部指挥长兼书记，常务指挥长兼总工，再配一个副指挥长，指挥部共设四部一室)，是安全、质量、进度、效益、环水保、成本控制、变更索赔、队伍建设、人才培养、标准化管理、建设和谐企业的责任主体。经过近五年的发展，我们现在有了根据地，有了“滚动机”，有了“生存空间”，贪求数量、盲目扩张的浮躁滚动心态已不复存在。xx年要以地方铁路开发为主线，巩固内蒙古市场，拓宽水利水电市场，扎进华中高速公路市场，构筑既有市场的地域优势，充分发挥公司市政、隧道专业的资质优势;要以工程项目为平台，经营部为主体，指挥部为辅，统一制标，统一承揽;要继续贯彻“三不揽”政策，“不是好菜决不装篮”，“不是金山决不动土”。

各指挥长要以铸造“全面工作争第一”的建筑品牌为己任，坚持“不干则已，要干就干”的一惯作风和追求，千方百计实现全线争优，确保各项工程成为所在标段项目标准化管理的样板。色尔古柳坪在确保安全质量的前提下追抢进度;恩利指挥部要一如既往保持全线第一的荣誉，始终保持在沪蓉西的旗帜不倒、作风不减、情绪不低、战斗不止、样板不断;郑西铺架要以新技术新设备新工艺的开发应用为先导，力争在工法上开发四公司自己的专利，坚决做到试验段永远不做试验，同时要把安全工作作为重中之重的大事来抓，内蒙古临策工程要全线创优，一次成优。明年竣工项目较多，襄渝要加快拆迁力度，确保合同期限内全面完成施工任务，同时要为铁道部质量信誉评价再立新功;呼准、栗子坪、鸭嘴河、宝兴1#支洞等要以实现创利、塑形、获誉、交友的各项和谐任务滚动发展为目标，不因暂时顺利而麻痹，不以即将收尾而松懈，必须“咬定青山不放松，狠抓项目是根本”。

二个理念：就是全面工作争第一、细节服务创效益。全面工作争第一的理念一直是我四公司永恒的座右铭，大会小会经常讲，反复讲的，今天在这里就不在重复讲了，希望大家要认真领会，加以落实。关于细节服务的理念，我将在下面着重阐述。

三个满意：就是业主监理满意、上级领导满意、广大员工满意。俗话说：这奖那奖不如老百姓的夸奖，这杯那杯不如老百姓的口碑。我们好几个指挥部业主监理都替我们说话，视我们为朋友，上级领导去检查工地也非常高兴，广大员工能在这个氛围中也感到非常骄傲，也有使不完的劲，因此，我们不管你是机关人员还是指挥长或者是普通员工，都要以“三个满意”来衡量你工作干得好不好，这也是考核的标准。如果业主监理满意、上级领导满意、广大员工满意了，一切工作也就做好了。

四个为：就是服从为天、忠诚为善、细节为王、落实为上。所谓服从为天，就是个人要服从集体，下级要服从上级,全党要服从中央，俗话说“军人以服从命令为天职”，如此公司方能保持较强的执行能力，做到政令畅通，上下和谐;所谓忠诚为善，就是对企业、对上级、对业主必须忠心耿耿，忠于职守，诚实可信;所谓细节为王，就是要求既要有把握全局之能，又要明察秋毫，工作到位;所谓落实为上，就是必须具有务实的作风，把上级的规章制度，领导的决心意图，业主监理的要求指令，及时高效地落到实处。“四为”的核心是“忠诚”二个字。我们待人讲忠厚，爱情讲忠贞，员工更要讲忠诚。忠诚，是我们传统文化的重要组成部分，国人无忠不立，岳飞“精忠报国”是忠诚，杨家将“血洒金沙滩”是忠诚，关云长“千里走单骑”也是忠诚;企业无忠不兴，只有对企业忠诚的员工，才能自觉做到无条件服从。员工的忠诚标准是：干好本职工作，保证安全质量效益，勇争鲁班奖、詹天佑奖，全面工作争第一，这是对企业忠诚度体、最直观的反映。

“四为”的关键是“细节”二个字(同时也包括服务)。“细节服务文化”同样也是中国传统文化的重要组成部分。《道德经》上说“天下难事，必做于易;天下大事，必做于细”，可见细节服务的重要。公司发展的实践表明，态度的精心，过程的精细，方能成就结果的精品，正所谓“江河归入大海，细节决定成败”。就我们来说，细节服务无处无在，处处体现细节服务，细节服务就是经济效益，贯穿从竞标到竣工的全过程，标书制作要精益求精、施工组织要细节优化、安全质量要防微杜渐、成本控制要精打细算、竣工资料要一项不漏。细节服务要做到超前思维、超前预测，别人看不到的我们看到了，别人做不到的我们做到了，别人做到的我们做得更好，如工地标牌摆什么位置、活动板房如何布置、会议室桌椅如何摆设等等;再如员工老人来了应该去问候，体现关心，职工生病住院买点水果和鲜花去看看，体现温暖，甚至连食堂的味道、员工待人接物等等都要充分考虑周全，做到天衣无缝，无可挑剔。去年从机关到指挥部，我们的细节服务工作做得不错，积累了一些经验，希望在新的一年里再上一个台阶，“于细微之处见精神”。

五个制：就是指令制、执行制、督导制、问责制、反馈制。这五制形成了一个完整的闭合管理制度，是今后管理的一个重要制度，要由人管人改为制度管人。为什么要制定五制?就是为了强化管理，明确工作程序、工作职责，实现事事有人抓，事事有落实，事事有反馈，克服工作中管理不到位的不规范行为，确保高质量、高水平的完成公司下达的各项经济技术指标。

1、指令制就是通过各管理层制定计划，按照计划下达指令，在一定时期内必须完成的工作目标。也就是说公司各部门下达的计划就是指令。

2、执行制就是对公司下达的指令要正确透彻地理解和贯彻执行，各指挥部必须按照计划完成，要不打拆扣、想方设法保证指令的有效执行。

3、督导制就是针对公司下达的指令执行情况进行监督，有没有走样。如质量、安全、进度、现场文明施工等项工作，要重点检查工程是否按照设计文件和施工技术指南以及验收标准施工，施工现场是否存在重大质量和安全生产隐患，各工序安排是否妥当以及现场施工是否文明，材料有无浪费等。

4、问责制也就是根据考核标准、考核细则、考核内容每月逐条考核，针对每一位项目管理人员进行考核评价：可以达标、不达标、严重不达标。并追究指令执行人的责任。造成重大损失或严重影响的要追究执行人的相应责任。责任追究的具体程序为：立案→确定相关责任人→提供免责证明→确定责任→处罚。

5、反馈制就是指令完成后应收集指令并应尽快予以答复，并及时向指令人反馈执行情况。

以上指令制、执行制、督导制、问责制、反馈制组成公司的闭合管理制度，是公司的核心管理制度。各指挥部可根据实际情况细化“五制”内容，并进行全员贯彻落实。但每一指令必须闭合，才能形成一个完整的制度。

六个化：就是营房公寓化、管理制度化、现场工厂化、作业规范化、安全人性化、质量标准化。这是总公司赵总在检查恩利指挥部时由感而发的。xx年，我们要把这“六化标准”和王董事长提出的“四高要求”作为标准化建设的方向，恩利指挥部标准化管理的成效就是证明。那种“搞标准化建设就得花大钱，人为加重成本负担，进而影响经济效益”的想法是一种认识上的不和谐，必须加以克服和纠正。当然，标准化建设需要投入，就拿恩利指挥部来说，驻地花园化、宿舍公寓化、现场工厂化要花钱，而且属前期投入，但是经指挥部精打细算，多平米的板房支出也仅仅是30多万元，与同类的其他工程相比，可算是“毛毛雨”，而且效果很好，业主满意，更主要的是有近3000万元的变更接踵而至。所以，干大事勿算小帐，须从效益和长远来考量。当然，标准化建设也要坚持量力而行，因地制宜的原则，尤其是临建绝不能超标，要“花小钱，办大事”，那种大操大办、本末倒置的行为必须杜绝。

七个最：就是打造出实力、经营理念最新、管理最先、服务接待、利润、班子、思想政治工作最到位的四公司。这几个最，我重点讲服务和接待二个“最”。近几年企业文化建设的成功经验表明，服务工作是全面工作争第一的无形力量，是建设和谐企业的润滑剂，给我们带来的是朋友、商机、形象、鲁班奖和利润。去年在申报“鲁班奖”、档案管理国家二级达标等项活动中，服务工作起到了至关重要的作用，这些成功的范例，我们都深有感触和体会。所以，渗透服务文化、打造服务品牌、增强服务意识、提高服务水平、优化服务质量，应是xx年企业文化纵深发展的主题、以绝图强的方向、打造差异的途径、挖潜增效的手段。

八个目标：1、全年承揽任务确保5个亿，争取8亿;2、完成施工产值确保6个亿，争取8亿;3、实现利润确保800万，争取1200万;4、国有资产保值增值率达到105%;5、安全生产达到上级要求，单项工程合格率100%，优良率90%以上，确保部优工程1项，局优工程1项，局优标准化工地2项;6、上交款完成率100%;7、争取水利水电和公路总承包一级资质申报就位，公司保持集团公司先进单位称号，公司领导班子保持“四好领导班子”荣誉;8、员工平均收入确保5万元，争取6万元。(同志们，我们要上下齐动员，团结共奋战，艰苦创业不畏难，努力拼搏谱新篇，我们的目标一定要实现，我们的目标一定能--够--实--现!)

九个多：员工收入多、学习型员工多、科技人才多、导师带徒弟多、员工之星多、金杯银杯多、变更索赔多、上交款多、银行存款多。

1、员工收入多就是我们四公司的员工收入要略高于同行业平均水平。

2、学习型员工多通过学习，公司形成“比、学、赶、帮、超”的学习和竞争氛围，进而提升整体素质，促进优秀员工、先进集体、先进个人层出不穷。

3、科技人才多近五年来，公司坚持“不求所有、但求所用”的原则，为优秀人才广开“黄金通道”、“绿色通道”，引进了大量的急需的人才，尤其是项目管理人才、工程技术人才，(从xx年公司拟出台政策提高指挥长、总工、工程部长、计划部长待遇，特别提高指挥长待遇，施行风险抵押，工资预付，决算兑现，让为企业干事的人得到认可，不要让他们流汗流血又流泪，鼓励大家积极为公司创效，要奖得眼红，罚得难受，这些方案如果得到大家认可，我们就执行。)在全面工作争第一的工程创优活动中发挥了重要作用。但是人才引进毕竟有限，我们不能把未来完全寄托在引进人才上，这是缺乏远见的，也不利于公司长期和谐发展。自己培养依然是主流，把人才寄托在“空降兵”身上，短期可以，长期不行，个别可以，普遍不行。鉴于此，各指挥部应把发现、培养和有效使用优秀人才作为一项事关企业前途的千秋大计来抓，百年树木，十年树人。xx年，要培养一批优秀人才到各级领导岗位上。

4、导师带徒弟多去年导师带徒弟工作做得很好，有的已得到奖励，当然也有受罚的，受罚的不是师傅不得力，而是徒弟不争气。今年要扩大导师带徒弟“一对一”这项工作，要出现更多的导师带徒弟先进人物。

5、员工之星多宾馆档是五，我们的评出的员工之星也是五员工，是广大员工的佼佼者，也是广大员工学习的榜样。去年评出五名员工之星，今年要在去年的基础上出现更多的员工之星。

6、金杯银杯多就是要在各项指标的完成上力争多拿金杯银杯、金奖银奖，的要拿、部级的要拿、总公司的要拿、集团公司的更要拿。

7、变更索赔多xx年，各指挥部变更索赔取代经营承揽指标的政策不变，具体指标会后将专门发文下达，共计变更索赔1亿元。而且要一直坚持下去，确保两个集中，公司集中力量抓管理抓承揽，各指挥部集中精力抓项目标准化，搞变更索赔，从中创造利润。我们每个项目务必明白“低中标、勤签证、高索赔”是施工企业的九字黄金律，要加大变更索赔的力度。在变更索赔上要讲事实，重证据，据理力争，坚持原则，又要适当让步，机动灵活，讲究谈判技巧和艺术，并做到同业主监理搞好相互关系，始终保持友好合作气氛，尤其是要抓紧在工程建设的四分之一和四分之三这两个阶段，将变更索赔搞定。呼准、恩利、色尔古等指挥部创造的效益很大一部分就是变更来的。xx年，每个指挥部必须确保项目赢利，绝对不能亏损。要想千方、设百计搞好变更索赔这项利润化的工作，实行扁平化管理的指挥部，要理解公司对项目的管理不是管死你，而是给你坚强的后盾，只是一种正常监督职能。

8、上交款多xx年的生产经营形势非常喜人，各指挥部的上交款要比xx年多。尤其内蒙、恩利、色尔古是上交款的大户，指挥长又是公司班子，要带好头，其他指挥部也一样。另外我在此顺便强调一下，今后公司财务收支两条线，必须现金交易，有借有还，再借不难。

9、银行存款多银行存款到年底达到500万到1000万元，彻底改变现在银行没有我们一分存款的现象，以利于资本的积累和企业长远发展。

十个：

1、100%实现集团公司下达的各项经济指标;2、100%实现员工年人均收入5万元的目标;3、100%的在建工程项目实现盈利;4、100%的在建工程项目实现安全质量标准化管理;5、100%的在建工程项目都成为公司形象窗口;6、100%的员工都成为公司形象代言人;7、100%实现上交款、“五金”和员工工资“三不欠”目标;8、100%兑现总公司提出的“三不让”承诺;9、100%的项目部都成为责任成本核算中心;10、100%的党员岗位都成为“先锋模范岗”。

十一句话：

在任用干部方面：重文凭而不唯文凭，量才任用，量才定位，始终坚持：干部能上能下，人员能进能出，待遇能高能低，在什么岗位拿什么钱。撤不干事的人;撤不能干事的人;撤干不成事的人;撤不忠诚企业、不关心员工的人;用想干事的人;用干得事的人;用能干成事的人;用不会出事的人;用忠诚企业的人;用业主、上级领导、职工满意的人;用会管理、会算帐给企业挣钱的人。

xx年对指挥长的要求：一个字是“赢”，二个字是“创优”，三个字是“争第一”，四个字是“留住人才”。对机关各部室负责人要求：用眼睛思考问题，用脑筋解决问题，用情商处理问题，用胆商决定问题。对全体员工的要求：

为了全面贯彻落实集团公司工作会的精神，确保公司“八项目标”、“十个100%”的顺利实现，提出几点要求：

1个总目标：项目管理第一、安全质量争第一、效益第一的总目标。

2个确保：确保公司在建项目一个不亏损;

确保公司在建项目不出一起人身安全及工程质量重大事故。

3个否决：评选五强指挥部、先进单位及其他奖项时，

凡上交款、养老保险金未及时交清一票否决;今后公司经济往来采取收支两条线，一律现金交易。

凡出现重大人身伤亡、质量事故，一票否决;

凡未完成变更索赔指标，一票否决。

4个加强：一是加强项目标准化管理。始终成为全标段三线建设典范、企业文化窗口、文明施工样板。要保持、要长久、要坚持、要巩固。两年工期以上的要配备健身及娱乐设施。

二是加强指挥部“服务细节”。指挥部第一把手和领导班子的带头作用、表率作用。今后各指挥部、机关会议室24小时要有瓜果、鲜花、香烟、矿泉水、欢迎标识牌等。

三是加强各指挥部办公室建设。办公室部员、司机、厨师等人员配置，标准是素质要高，形象要好，驾驶技术要精，饭菜味道要香。

四是加强全员商务沟通。机关、指挥部各级领导和全体员工要加强商务礼仪培训学习。一方面靠自己平时观察、悟性，另一方面公司统一安排学习。

5个不求只求：不求规模大，只求项目好;

不求产值多，只求效益好;

不求承揽任务多，只求含金量高;

不求表扬多，只求安全质量好;

不求名利多，只求职工待遇好。

6个反对6个要：

反对跑官要官、跑待遇要待遇的人;

要脚踏实地、甘于奉献、不计名利、默默无闻的人。

反对内部请客送礼、大吃大喝的人;

要内部君子之交、其淡若水、正常交往、融洽和谐的人。

反对阳奉阴违、口是心非、当面一套背后一套的人;

要正大光明、言行一致、表面如一的人。

反对当啃老族、草莓族、月光族的人;

要量入为出、理性消费、真才实学的人

反对吃大锅饭、不算账、伸手要的人;

要精打细算、厉行节约、为企业分忧、为上级解难的人。

反对吃里扒外、不关心员工的人。

要忠诚企业、勤政廉洁、爱护员工的人。

我们共同为之奋斗的四公司已历经五年，这是一段激情燃烧的岁月，是背井离乡的阵痛，是夹缝求生的艰辛，是开疆拓土的气魄，是虎口拔牙的胆识。回首往事，我们无怨无悔，展望未来，我们豪情依旧。今天，大家欢聚一堂，共谋未来，在总结经验的同时，我们更要保持高度的清醒，公司的积累毕竟不足，业绩毕竟不够，亮点毕竟不多，事业没有止境，奋斗没有穷期，后来者正在超越，竞争将更加激烈。将军谋败不谋胜，我们要学会在失败中找经验，在成功中找教训，未来五年，我们要注重资本积累，不做坐吃山空的“啃老族”;注重内外兼修，不做华而不实的“草莓族”，注重成本核算，不做透支未来的“月光族”，要向创新要效益、向品牌要效益、向管理要效益、向素质要效益、向服务细节要效益，成功打造出四公司的效益名片、服务名片、文化名片、素质名片、品牌名片、人才名片。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”!新的一年，我们要高唱《真心英雄》，“不经风雨，怎么见彩虹，没有人能随随便便成功”，就是要在风风雨雨、坎坎坷坷中成就未来;要高唱《在希望的田野上》，就是要在茫茫的田野上抢抓机遇，为我所用;我们要记住“两个保持”：始终保持艰苦奋斗优良传统，始终保持谦虚谨慎的优良作风，要记住毛主席他老人家所说“多少事，从来急，天地转，光阴迫，一万年太久，只争朝夕”，始终要有公司组建时期的那股精神、那种作风、那种动力，戒骄戒躁，珍惜时光，马不停蹄，不断巩固现有成果，加快资本积累。新的一年，公司要有新理念，经营要有新点子，管理要有新办法，项目要有新形象，变更要有新招术，服务要有新花样，企管要有新资质，工程要有新样板，财务要有新增长，党建要有新思想，职工要有新住房，安质要有新保障，把四公司做新、做强、做优、做实，贡献大家的智慧和力量;我们要有不到长城非好汉的决心，百尺杆头、更进一步的恒心，唱到最后、笑到最后的开心，誓将“十字”发展战略进行到底!誓将做优做强做实进行到底!誓将全面工作争第一进行到底!

同志们，xx年是我们四公司企业文化年、标准化管理年、经济效益年、现金入库年，形势喜人又逼人。xx年各项指标比以住一年高、任务重、压力大，前进道路有很多困难，要居安思危，细心思考。我们要坚定不移地按照王董事长提出的四个毫不动摇：毫不动摇地坚持解放思想，转变观念;毫不动摇坚持发展是第一要务;毫不动摇地坚持深化改革;毫不动摇地坚持优化企业环境，营造干好事业的良好氛围。象《西游记》那种团队一样，坚定信心，迎难而上。春节即将来临之际，向各位代表和全体员工拜个早年，并通过你们，向你们父母、亲人、朋友表示新年祝福，祝他们身体健康，新年快乐，合家幸福!

**一周工作总结开头篇五**

秋去冬来，20\_\_年已渐渐步入尾声，20\_\_年是公司延伸和优化管理制度，减员增效，提高企业核心竞争力一年，在公司领导的统筹规划下，成立了生产三区，每一个变革之初总是存在这样或那样的问题的，我们三区也经历了在阵痛下成长的一年。在这一年，在以张总为核心的公司领导的关注下，在三区领导班子的倾心管理下，在三区员工的共同努力下，群策群力，奋勇拼搏，克服重重困难，取得了有目共睹的成绩。我们根据公司下达的生产任务和车间的实际情况，在提高管理水平，生产安全，员工培训和设备运转率等方面上下了狠功夫，不但超额完成了年初公司制定的生产任务，同时还培养了一批技术能手，对生产线做出了许多技术创新和改进，总结出许多宝贵的经验。回顾20\_\_年的工作，总结如下：

一. 生产超去年同期水平

熟料,生料,水泥的生产指标均超年初既定目标,特列表总结如下

20\_\_年度熟料生产截止到月日为止合算如下：

20\_\_年度生料生产截止到月日合算如下

20\_\_年度水泥生产截止到月日合算如下：

总的来看，无论是生料，熟料，还是水泥生产都较去年同期有了显著的提高，生料较去年增加3.41万吨，熟料较去年增产2.08万吨，水泥较去年增产5.37万吨，而与此同时生料成本却较去年减少3.25元/吨，熟料成本较去年减少1.1

元/吨，水泥成本较去年减少0.71元/吨，总的电耗也较去年呈下降趋势，可以说成果显著。这与公司领导和三区全体员工的努力使分不开的。

二. 车间管理有条不紊

这是自20\_\_年12月17日车间合并成立三区的第一个年头，应公司领导的指示和安排，对人员进行了重新分工，成立了设备组和工艺组，明确各自职责。面对重组后出现的问题和困难，特别要求车间管理层要严以律己，以身作则，本着公开，公平，公正的原则处理问题，加强对下属员工的沟通和监督，同时培养自身的责任感和使命感，做好带头模范作用。

刚合并的三区，人心浮动，议论纷纷，对工作岗位，工资待遇表示出了不满，与此同时对领导也产生了质疑，这极大地影响了工作质量和效率，增加了车间管理的难度，车间感觉压力很大，但车间管理层及时发现，主动走下车间同闹情绪的员工进行积极的沟通，大力宣传车间渐远增资的目的和意义，取得了显著的成果。 车间的合并，新的成员组成，督促我们修改、制定新的管理制度，车间二级检查制度，三员三工考核制度，各班组管理制度，将班组与车间的二级检查结合起来，做到了每日有检查，将考核结果急时通报，以制定相应的整改措施。成立了攻关小组每周活动一次，每周召开车间、班组会议，解决车间、班组存在的问题。制定每台设备巡检的关键点，跟进监督措施，制定奖惩制度。有效避免和预防了一些可能出现的问题，效果显著。

经过我们一年的不懈努力，车间各项工作已步入正轨，管理已日趋完善。整个车间洋溢着蒸蒸日上的气氛。

三、设备管理和创新成果显著

为使车间的各项经济指标能顺利的完成，提高两磨一烧的综合运转率，根据公司设备管理制度，车间将设备分为片区，设置片区负责人，并制定了相应的管理、激励制度。为了提高机电工的责任心，加大设备的巡检力度，车间每周四召开一次机电工，对一周设备出现的问题、存在的隐患进行讲评，并对关键隐患点要求机电工加大巡检力度，做到发现隐患急时处理，将事故消灭在萌牙状态。

大修期间对窑口护板进行了更换，并对篦冷机进行了消缺，恢复了安全销的使用。与此同时在不定期的检修中积极安排，询问，落实检修任务，确保检修任务按时保质完成。

近日公司领导本着节约成本，保质增效的目的，在三区引入粉煤灰秤，车间速落实责任人，组织安装，调试 ，和操作，现已正常平稳投入运行。

新空压机房在几个月的建设安装，现已基本完成，投入生产运行。

同时鼓励员工积极参与到车间设备建设上，大胆创新，对于切实可行的方案鼓励他们落实到生产实践中去，取得显著成果：

比如我车间窑头收尘设备为静电收尘器，由于静电收尘器收灰较少，造成运转设备磨损严重，运转3个月就要更换1套导轨和三件套，而且长期运行浪费电能。车间本着节能降耗的目的，在8月份将静电收尘器下的拉灰链运机及下料器运转方式进行了更改，每年可节省数万元。

对篦冷机16个卸料电动翻板阀，进行了工艺改进，由于篦式冷却机高温且密封不严等诸多原因，造成电缆、接近开关及控制柜内电器元件易损坏，每月需更换接近开关5个、交流接触器10个、热继电器12个，卸料不及时造成设备损坏运转率低、故障多，加大了维护费用及岗位工和机、电工的劳动强度，对控制方式和线路进行了重新设计，大大降低的电工的劳动强度和设备损耗，提高了设备可靠性，每年因此可节约四万元。

对重板机链板在定货时提出了合理化的建议，在加油孔带丝上平头螺丝，消除了堵塞加油孔的现象，减少了磨损，提高了使用寿命。

将高压风机震动值引入中控室，可实时监控高温风机的运转情况，以及在经理助理办公室架设dcs观察站，公司领导能及时了解我区运行状况，实现了即时和实时沟通。

改造了弧心阀的线路，移动了配电盘，以减少电器设备平繁的损坏。

在对主减速机油泵密封改造使用后效果很好，并制作成qc成果发布材料，并取得了水泥公司qc成果二等奖。

生料磨磨头磨尾稀油站控制柜改为中控控制，打包机电器控制方式改造。并制作成qc成果发布材料。

对食堂和面机进行了保护设置，增加了连锁保护，消除了安全隐患，确保人员的安全。

对窑头、窑尾进行的改造，减少冒灰现象。

对打包机进行了改造，提高了打包机发放速度。

等等这些工作为车间的设备安全运转打下坚实的基础，使车间设备运转率也有所提高。为公司增长了效益。

四、工艺管理循序渐进：

工艺管理是是水泥生产的重点，通过qc攻关会贯彻执行薄料快烧的操作指导思路，提高窑的快转率，不但减少了窑内结料球的频次，也使出窑熟料f-cao有了大幅度的提高。每周看火工进行qc攻关小组会议，确定统一操作参数，贯彻执行监督到位，提高了看火工的执行能力和操作技能，做到密切观察，发现问题，

及时反应，调整，落实和处理。对预热器三级和五级内筒挂片进行全部更换，提高了预热器的分散和换热效率，保证了窑的工艺运转率。对生料磨出磨和入磨翻板进行恢复，减少生料磨的系统漏风，减轻了收尘器的负荷，生料磨台产明显提高。从整体生产状况来看，目前车间的重点工作是：全员关注如何提高窑设备运转率。同时循序渐进展开工作，不好大喜功，首先确保烧成质量符合要求，和各个系统的平稳安全运行。

五、安全和卫生管理积极有效：

全年安全目标年度死亡率为零，年度重伤率为零，年度轻伤率小于1%，职业安全培训覆盖率100%，劳保用品配备率100%，年度职业病发病率小于1%，上半年车间发生一起车辆伤害事故。上半年在安全管理上车间加强人员的安全意识培训重点体现在每天的晨会上，着重强调人员的安全自我保护意识及自我防范意识在工作中做到我不伤害别人，我不被别人伤害，我不伤害自己的安全意识，加强车间的二级检查力度和车间检修现场的安全监控(对各岗位不安全项及时进行整改，针对岗位人员的违章作业车间及时进行黑板通报，使车间全员受到教育，引以为戒)，加大对各重大安全隐患的监控，充分发挥车间全员参与危险源的辨 识，每人提一条安全隐患(56项次)，大力提倡提安全合理化建议(三条)，并上报生产办安全主管处。半年来以形式多样的活动积极参与安康杯活动竞赛如安全板报、安全漫画展、安全标语横幅、安全演讲活动。通过以上活动的开展及车间全员的积极参与不断提高员工的安全意识。

我们车间的卫生具有设备多、范围广、死角多、不好管理等特点，因此我们环境卫生分配到各个班组，落实责任人，为了使同志们在干净、舒适、美观的的环境中工作，我们每天深入生产现场，进行细致的检查，对于不合格和落后的.机组和个人，进行考核，并采用多种手段，增强他们的责任心，使他们积极主动的干好自己的卫生工作。经过努力，车间卫生又上了一个台阶，在以后的工作中，我们将再接再厉，继续加强对车间卫生的管理。

六、思想道德教育深入展开

今年在公司领导的关怀下，全厂组织了旅游活动，我区员工反映热烈，增加了企业员工企业认同感和归属感。但随之发生了非常令人痛惜的严重违反法律，违反公司纪律，违反职业道德和修养的事情，在公司领导的指示下，在以“我与五宫共成长”演讲比赛的推动下，在军训的鞭策下，我区同时也展开了爱岗爱企爱车间的活动，继续以黑板报，开会的形式强调爱岗爱企的重要意义，深入展开思想道德教育，弘扬军人吃苦耐劳，令行禁止，正气浩然的优秀品质。今后我区将会把思想道德建设落实和继续下去，一个纪律严明的三区，才能铸就一个高效的三区。

小结

20\_\_年是向管理要效益，向时间要效益，向困难要效益的一年，也是我们在技术改造上下大力气的一年，经过全区员工的不懈努力和磨合下，车将各项工作已经步入正轨，管理深入而富有成效，取得的成绩有目共睹。

**一周工作总结开头篇六**

范例一

伴新年钟声的临近，依依惜别了任务繁重、硕果累累的xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20xx年。年终之际，现对来公司九个月的里所作的工作汇报如下：

范例二

怀着对教育的梦想，我捧着一颗火热的心踏上了神圣的讲台。学期已，新的学期即将来临，半年里我体会到了做老师的艰辛和快乐，我把的青春倾注于我所钟爱的教育事业上，倾注于每学生身上。学期的工作结束，收获不少，下面我对上学期的工作作一总结，为新学期的工作确立新的。

范例三

过得真快，xx年又即将历史，我也度过了27岁生日。 20xx年总的来说高兴的事挺多，艰苦努力之后，我从记者升为副总编，担负起采编策划的重任。而“用心成就一切”的也使得我了主流客户的认可。。。

4、一晃而过，弹指之间，xx年已接近尾声，的一年在和同事们的悉心关怀和下，自身的不懈努力，在工作上了的，但也了诸多。回顾的一年，现将工作总结如下：

......

20xx年，是全新的一年，自我挑战的一年，我将努力改正一年工作中的，把新一年的工作，为公司的发展尽一份力。

范例四

xx年在紧张和忙碌中了，回顾，展望未来，我的心情难以平静。艰难的一年里，公司的生产经营重大，生产经营遇到了前所未，x公司公司股东会、董事会、监事会、当地市、县和都了公司方面的关怀和支持。

范例五

xx年转眼间，在年的工作和生活中，到底应如何做自我评价和自我总结呢？问题有的难度。评价，总结，力求客观，成一家之言，要、立体地解剖。

范例六

光阴荏苒，在忙忙碌碌中送走了xx年，这一年对本人来说还是收获颇多，首先是自身业务的提高，其次是与部门之间的沟通比以前相对顺畅。当然这些进步与公司领导的帮助和关心是分不开的。现在就这些进步与同仁探讨，以便相互进步：

优秀的企业需要优秀的团队，做为这个团队的一份子，为这个团队的成长贡献自己微薄力量是自己义不容辞的责任。在已经到来20xx年，本人将继续以满怀的热情投入到自己的本职工作，为公司的发展贡献自己的力量。

范例七

时间一晃而过，弹指之间，xx年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，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，为公司的发展尽一份力。

范例八

在过去的xx年，在领导和同事的帮助下，通过自身不懈的努力，我在工作中得到了锻炼，取得了一定成绩。

“回首过去，是为了更好地面向未来。盘点自己一个学期的收获，无疑是一件愉快的事情，就像农人手捧着粮食，心里充满欣喜；盘点自己一个学期的工作，同时也是一件痛苦的事情，想想开初自己的雄心壮志和种种计划，有的没能付诸于实施，或者虽然实施了，却效果不那么理想，也不得不让人遗憾。好在我们还有将来，日子还在延续，总结经验和教训，必将有利于自己的前行。

范例九

在忙碌的工作，不知不觉迎来了新的一年，xx年，今年是有意义的，有价值的和有意义。回顾过去一年的工作经历，为中国的整体教育网络渠道业务文件的雇员，我深深感到，企业的蓬勃发展的战斗精神。

**一周工作总结开头篇七**

在学习电话营销的过程中我才发觉做销售的最主要是怎么样跟客户沟通，当你拿起电话想要打电话给客户的时候，你首先有没有想过要跟客户说些什么?客户才会跟你继续说下去，而且还会问你很多的问题，才会相信你从而永远变成你的忠实客户，并且是依赖性的客户。

在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你可以表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰。那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公司的形象都会在电话当中传达给对方，我知道在市场竞争日趋激烈的今天，学习电话营销的同学，深切地感受到电话营销工作难做。尤其是在与客户沟通受阻后，如何做好客户思想工作，努力争取客户最终选择我们公司的产品，我觉得其中存在一个沟通的技巧。下面是电话营销的几点肤浅认识。

1、充分准备，事半功倍。在每次通话前要做好充分的准备。恰当的开场白是营销成功的关键，所以在营销前要准备相应的营销脚本。心理上也要有充分的准备，对营销一定要有信心，要有这样的信念：“我打电话可以达成我想要的结果!”。

2、简单明了，语意清楚。通话过程中要注意做到简单明了，尽量用最短的时间，将营销的业务清晰的表达清楚，引起准客户的兴趣。说话时含含糊糊、口齿不清，很容易让通话对象感到不耐烦。

3、语速恰当，语言流畅。语速要恰当，不可太快，这样不但可以让对方听清楚所说的每一句话，还可以帮助自己警醒，避免出现说错话而没有及时发现。另外，说话时语言要通顺流畅，语调尽量做到抑扬顿挫，并要做到面带微笑，因为微笑将会从声音中反映出来，给人真诚、愉悦的感觉。

4、以听为主，以说为辅。良好的沟通，应该是以听为主，以说为辅，即70%的时间倾听，30%的时间说话。理想的情况是让对方不断地发言，越保持倾听，我们就越有控制权。在30%的说话时间中，提问题的时间又占了70%。问题越简单越好，是非型问题是最好的。以自在的态度和缓和的语调说话，一般人更容易接受。

5、以客为尊，巧对抱怨。在电话营销过程中，常常会听到客户对我们电信的抱怨。那么，如何处理抱怨电话呢?首先，应该牢记以客户为尊，千万不要在言语上与客户发生争执。其次，必须清楚地了解客户产生抱怨的根源。最后，应耐心安抚客户的心，将烫手山芋化为饶指。一般情况下，如果客户反映的问题在自己的职权范围内能够解决，那么就立刻为客户解决;如果在自身的职权范围内无法解决问题就马上向上反映，直至问题得到妥善解决。

总之，电话营销绝不等于随机地打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。要想让客户轻松地体会到电话营销的价值，我觉得沟通的技巧十分重要。由于参加工作时间不长，我的营销技巧还很不成熟，在以后的工作中，我将更加努力，更加虚心地向同事学习。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索

听完老师的课，感受颇多!小事成就大事，细节成就完美!

对待客户，我们用八个字来形容：微笑，热情，激情，自信!特别是在教学工作计划和客户的沟通，要注意诸多细节，还有最基本的话术!我们都要有一个充分的准备，所谓：“知己知彼，百战不殆“。

王家荣老师说：“问题是我们最好的老师。”

销售是个很有趣的工作，每天都会面临许许多多的挑战，客户说“我考虑考虑、考虑一下”，是我们销售人经常会听到的一句话。面对这句话，有的人会非常的泄气或沮丧，觉得又碰到了一个非常困难的问题;有的人会非常的积极和自信，觉得又增加了挑战和提升自我的机会。是问题?还是机会?取决于我们自己的选择和定义。而我们对事件的定义，往往就是我们会得到的结果。

客户说我考虑考虑，其实内含的意思有很多种，所以请不要着急寻找什么话术答案，当客户说考虑时，或许他真的需要考虑(真实)，也或许他只是一个虚假的借口(虚假)，也或许他隐藏了某些其它的东西(隐含)。所以我们销售人需要深入分析，客户到底是属于哪一种类型，然后我们根据具体情况再做出适当的处理，这并没有一个固定的答案，需要的是我们销售人灵活的应变。小小的一句话，内含却千变万化，所以需要我们销售人细心聆听，积极探询，多了解客户真实的感受，然后帮助客户做出明智的决定。

要想在电话营销方面取得更大的成就，就必须具备专业、熟练的技能!电话，是一个无处不在的沟通工具。对于从事销售工作的专业人员来说，电话也是最棒的最有效的最便利的沟通工具之一。我们都接听过无数个电话，但对于在电话中需要掌控的一些事项，我们真的注意到了吗?一个电话的通话时间可能有三五分钟，也可能十多分钟，也可能有短短的不到一分钟。无论通话的时间长与短，也无论是何种的沟通电话，在电话中沟通的过程和要注意的事项，基本都是相同的。如何打好我们的电话?如何利用好我们的电话?对电话销售人员来说是非常重要的。

总之，电话营销绝不等于随机地打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。要想让客户轻松地体会到电话营销的价值，虽然我还没亲身体会过，但我觉得沟通的技巧十分重要。这就是我学了电话营销之后所得的体会。

让我们拥有足够的自信来做好自己的工作，创造一个自己的舞台!

**一周工作总结开头篇八**

今年公司工会高举中国特色社会主义伟大旗帜，坚持以人为本的工作理念，为我工会各项工作的开展指明了方向。同时，一年来，工会在公司党委的直接领导下，在上级工会的指导下，经过各分工会全体会员的积极努力下，较好的完成了下列各项工作任务。

1.全面加强员工专业培训，提高员工素质。

认真贯彻党的\_\_大精神，加强对员工的职业技术培训，开展各项学习活动，不断提高员工队伍的整体素质。根据我公司具体情况，为了适应电力行业新技术的发展提高电力员工的工作能力，按照上级部门要求，为了加强进网作业工作的管理，规范电网作业许可行为，保障供用电安全，\_\_电力集团从8月14日开始对从事电气安装，试验，检修，运行等作业的人员进行为期一周的岗位培训，并邀请省电力管理部门的优秀老师进行授课。最后，我们利用8月20日至21日两天的时间对员工进行了考试，及格率为100%，员工们都通过考试并取得了《电工进网作业许可证》。这次培训做到求真务实，理论和实践相结合。既有老师生动的授课指导，又有精彩的现场演示。员工们全部通过考试，切实达到了实质性的收获。

同时，为了加强学习，我们还到黑山电业局进行学习参观，取长补短，互通有无，加强精神文明建设，不断提高员工的安全生产意识。为让员工及时了解掌握国际国内基本行业信息及动态，工会按时订阅刊物，如：锦州日报，辽宁电力报，中国电力报等。通过这些刊物不断加强员工的文化知识教育，形成了良好的企业文化氛围。

2.加强工会自身建设，不断提高工作水平。

建立健全工会各级组织是做好公会各项工作的保证，认真做好新会员的接收工作，不断扩大会员队伍，加强工会的财务管理，收好，管好，用好工会经费。我们力求把有限的资金用在刀刃上，全年主要开资是：员工培训，组织劳动，参观学习，文化活动，员工福利，工会办公费用等。真正做到工会经费为生产服务，为广大会员服务，绝不乱花一分钱。

3.以人为本，关心职工生活，收集职工意见，真正做到人民的工会为人民。

1)协助行政部办好员工福利，定时发放澡票，洗衣票。督促基层单位办好食堂。今年各单位食堂都有很大程度改进，各单位员工都在员工食堂就餐，所吃的肉菜类都是绿色无污染食品，员工非常满意。

2)为维护员工利益和股东权益为重点，落实各项福利待遇，公司出资53万元统一换发四季制式工作服。

3)出资100万元购买两台通勤大客车，为员工创造了舒适，优越的工作条件和环境。至此，公司员工衣、食、住、行、用等，在现有条件下能够满足需要的各个方面，都得到了极大的改善，达到了前所未有的水平。

4.存在的问题

今年我们虽然做了一些工作，但距离组织的要求还存在一定的距离，主要有下面几个方面：

1)要加强分工会干部政治，业务学习，尽快提高工作能力。

2)要加强工会的职能，积极开展各项劳动竞赛。

3)要及时收集员工意见，以确保员工的合法权益。

有总结就容易看到自身的不足，在以后要努力克服之前的工作缺陷，更加圆满的完成任务。

**一周工作总结开头篇九**

今年以来，清管处坚持“更新观念、转变思路、强化管理、重心下移”的指导思想，按照市局强势管理的要求，支部一班人克服困难，团结协作，心往一处想，劲往一处使，对内按照“四带”“四有”(即：带着责任去工作，带着理性谋发展，带着拼劲渡难关，带着热情去服务;有舍才有得，有劳才有功，有为才有位，有耕耘才有收获。)的工作理念，争做模范清管人的工作要求，抓好内部考核管理，形成了人人想干事，个个争上游的和谐氛围。对外全面履行三项职能，围绕市局工作目标，推进环境卫生工作、清路治乱、道路出新任务的全面完成，取得了较好的效果，主干道“牛皮癣”治理有了明显的进步，洗车站点的管理有了明显的提高，不洁楼宇清洗有了明显的改善，市民举报呈现下降趋势，举报处理满意率达100%。截至目前全市共清理“牛皮癣”30多万张(条)，捣毁制作“牛皮癣”窝点18个。

一、今年以来的工作情况

(一)制定全盘计划，抓好三项考核。年初，我处按照强势管理、创新管理的思路，针对如何抓好城市清洗管理工作，领导班子分别带领骨干到江南八区走访调研，征求意见，制定了《南京市城市清洗管理考核办法》，上报市局指挥中心。3月开始《20\_\_年南京市城市长效综合管理考核办法》正式实施后，为推动清管工作有序开展，3月25日，组织召开了江南八区分管局长、市容科长和城管队伍共50多人参加的《城市清洗管理推进暨培训会》，明确了考核内容、标准和要求，今年清管工作的安排和打算，三项考核全面启动。同时，加大宣传力度，通过媒体、简报等形式宣传三项考核工作，形成良好的舆论氛围;坚持市区联动，管执结合，正确发挥考核的导向作用，以考核抓管理，以考核促管理，有效地促进了各区三项管理工作的落实，各区也都根据市局的要求制定了计划，将清洗管理工作正式纳入年度管理目标，建立清洗管理工作机制和网络，并划出专项经费予以保障，通过考核，各区清洗管理工作水平在上半年都有了明显的提高。玄武区：投入大，市场化运作效果好;鼓楼区注重管理与执法的结合;白下区抓好城市管理网格化，城市清洗管理进步明显;秦淮区六措并举，整治城市“牛皮癣”效果显著;建邺区率先抓源头端窝点，清管工作力度大;雨花台区一直保持良好态势;栖霞区、下关区清洗工作管理网络健全，开展工作有序，清洗管理工作各有特色。

(二)调查摸底，掌握全市清洗工作量。为全面抓好城市清洗管理工作，确保20\_\_年清洗管理考核工作的顺利进行，我处在对三项工作进行调查摸底的基础上，首先，将原来市管的66条道路按照区域划分进行分解，下放到各区。同时，通过近一个月的实地考察，认真核对全市315条被列入考核范围每个区每条道路的名称，以确保道路准确无误，并通过市局oa平台发送至各区，主动听取各区的意见和建议。其次，要求各区统计上报辖区的有证、有场地的洗车站点和无证非法的洗车站点，然后根据上报的资料进行实地考察，一一核对，确保每一个洗车站点都纳入管理考核范围。第三，组织人员对全市25条出新的道路两旁的楼宇进行全面调查摸底，列出菜单。为了让每个楼宇业主充分了解《规定》，履行义务，自觉维护建筑物外立面的整洁，我处联合各区城管局分批分次深入一线，从25条出新道路两旁的5000多幢楼宇中排查出不洁楼宇60余幢，挨门逐户向不洁楼宇业主发放《致南京市建(构)筑物业主一封信》，宣传政府规章，了解业主的资料。尽管我们在宣传过程中，遇到冷脸相对、相互推托、拒之门外等诸多困难和阻力，但我们依然和声细语，耐心细致地做好解释和宣传工作，晓之以理，动之以情，最终赢得了大多数业主的信任和理解，并得到了业主的支持。

(三)做好服务工作，为各区解决难题。今年对各区的考核是一种全新的工作方法，需要有一个适应的过程，有的区在城市清洗管理的方法和办法不是很多。我处采取请进来走出去的办法，请部分区的分管负责人参与我们的考核，了解考核过程，以便及时整改。针对城管一线执法和管理人员对市政府251号令及两个备案管理的精神、标准、要求，以及执法技巧等方面把握不准，致使实际工作中存在一些问题和阻力的情况，邀请城管执法总队、江南八区城管局、清洗企业共20多人参加《全市楼宇清洗管理培训工作交流会》，介绍市政府251号令出台的背景、意义，及目前我市楼宇清洗工作的管理、执法依据和内容，为推动全市不洁楼宇清洗管理工作不断创新，促进各清洗企业合法运营，规范作业，文明施工打下良好的基础。同时，走出去积极参与有关区的城市清洗管理培训会。4月21日下午，秦淮区在全市率先召开了街道、社区、环卫所、执法中队、治安巡警等70多人参加的“牛皮癣”整治专业人员培训会，我处领导应邀参加了培训会，从法律法规、考核标准以及除“癣”方法等方面进行解析介绍，予以业务指导，现场进行交流探索。另外，处领导带领业务科长、城管队伍和媒体记者，走访公共设施载体的主管产权单位(交通、地铁、供电、电信等部门)，上门宣传发放《关于加强全市公共设施“牛皮癣”清理工作的公开信》，要求各部门各尽其责，按照“谁设置谁管理”的原则，落实责任区管理制度，明确专人对全市道路两侧公共设施上的“牛皮癣”进行整治，做到及时清理，定期维护。各个公共设施载体的主管产权单位接到公开信后都行动起来。市供电公司：开展户外设备广告排查工作，每天派3辆车3支队伍50人左右对电线杆、配电箱、变电箱等公共设施进行巡查，发现“牛皮癣”，及时进行抹刷，同时用数码相机进行拍照，填写统计表格进行存证。南京电信：分片包干，分工负责，落实责任，加大检查力度，提高保洁频次，标本兼治，确保了电信公共设施干净、整洁。市交通运输局：每天晚上派6辆车40个人左右对公交站台进行清洗;白天派保洁人员16个人左右对公交站台“牛皮癣”进行清理维护。市交管局每天上岗前检查公共设施设备，发现有“牛皮癣”及时通知大队指挥室，派人进行清理。南京邮政局：每天由投递员进行巡查，发现“牛皮癣”及时向市局报告，再由市局进行汇总。第二天派工人用绿油漆进行涂刷覆盖。南京地铁:成立了联合物业保洁公务中心，对车站出入口范围内的“牛皮癣”进行清理。改变过去由城管“一家管”的工作模式，为迎接文明城市复查打下了良好的基础，及早做好准备。

(四)创新工作方法，提高考核水平。为抓好江南八区洗车站点的考核工作，我处创新管理机制，联合各区对洗车场业主组织培训，现场勘验，对设施达标、管理规范的`洗车场颁发教育培训合格证，对不符合规定的洗车场责令业主限期整改，不断提高全市洗车场(站)硬件设施和管理水平。同时，积极争取南京市洗车场排水许可证行政审批。以排水许可为抓手，提升我市洗车场(站)的建设和管理水平，开创机动车清洗行业文明洗车、利民便民的新局面。为推进我市不洁楼宇清洗管理工作，清管处创新思路，在完善两个备案制度基础上，实行“楼宇清洗公示制”，建立更加详细的“一楼一档”楼宇资料，强化政策宣传，对近年来有意拖延的大行宫会堂、苏宁环球等老大难单位，发放限期整改通知书，在多次上门沟通后，均按要求进行了清洗。

(五)认真处理举报，及时进行答复。随着12345、12319市长信箱和网络问政的开通，各种信访举报投诉大幅度增加。为处理这些举报，真正落实许局长“群众的举报就是领导的批示”的要求，我处始终把服务群众放在首位，坚持“群众利益无小事”的原则，专门抽调骨干负责，着重解决群众关注的热点、难点问题，以最快的速度、最短的时间处理好群众举报，为群众办实事、办好事。今年5月11日接到市民关于“鼓楼区龙园西路上面有两到三个洗车场，都在向河里面排放污水”的举报。为处理好举报，让举报人满意，我们于5月12日上午与南京市城市排水监测站同志一起到现场，对龙园西路御沁园洗车场的的污水进行取样，委托南京市城市排水监测站的同志进行检测。但由于当时检测结论未出(检验报告需4个工作日)，我们将情况如实向投诉人反馈，并告之举报人检测报告出来后，立即通知其结果，当时举报人表示满意。为进一步提高举报人的满意度，我们把工作做实做细，5月20日，我处业务科拿到检测报告后，第一时间告知了举报人，检测结果为合格。举报人又反映该洗车点污水排放到河道中，对处理仍有疑义。我们又于5月28日上午约请投诉人一起到龙园西路御沁园洗车场，现场查看了污水排放情况，该洗车场污水确实没有排入河内，而是经三级沉淀排入下水道。另外我们给投诉人出示了该洗车场的污水监测报告，结论是排放标准符合《南京市排入城市下水道水质标准》(cj343-20\_\_)b级，投诉人对处理结果表示满意。截至目前，我处共接到举报42起，办结率和满意率都是100%。

(六)狠抓内部管理，转变工作作风。今年，我处的工作方式方法发生了根本转变，为适应这种转变，全面提高干部职工队伍的整体素质，处党支部专门制定了《南京市城市清洗管理处内部考核管理办法》，并针对薄弱环节，召开专题会议，几易其稿，拿出了“争做模范清管人”活动方案和创先争优工作考核评比办法，由处领导牵头组成检查考核小组，按评比办法的要求，从履行职责完成工作目标任务、工作效率、遵章守纪、文明礼貌、办公环境、廉政建设、学习任务等七个方面对各科室及个人进行了考核。从考核的结果看，各科室及个人在履行职责、党风廉政建设方面，都能够按照所签的责任书逐条逐项地认真落实。通过考核，我处各科室及个人的工作积极主动性和工作效率显著提高，想干事，干好事的氛围更浓了，全处上下都有很强的归属感。

二、下半年工作计划

下半年我处将在抓好三项工作考核的基础上，创新思路，着重抓好以下三个方面工作。

(一)开展南京市“牛皮癣”治理专项整治行动。今年8月份南京市将迎接全国文明城市复查，市委市政府制定的目标是要冲前三。而据媒体报道城市“牛皮癣”在南京市创建中存在的9个薄弱环节排在第二位，形势十分严峻。为打好迎查的关键战役，彻底扭转“牛皮癣”治理和“牛皮癣”举报不断增加的被动局面，加强我市城市“牛皮癣”工作长效治理，推进“牛皮癣”治理工作的制度化、规范化、精细化和长效化，结合我市清洗管理工作实际，开展南京市“牛皮癣”治理专项整治行动。

(二)做好车辆清洗站点的排水许可审批工作。为加强对洗车站点管理，从源头上实施有效的管控办法，下半年我处将根据市局领导的指示，在经费得到保证的前提下，先在江南八区范围内，拟从已经登记在册的洗车站点着手，向其核发排水许可证，然后逐步推广，争取用三年时间完成全市洗车站点排水许可工作，以实际行动迎接青奥会的召开。

(三)开展“十佳”楼宇评选活动。20\_\_年我处组织开展了全市“十佳楼宇”评选活动，取得较好的社会效益，今年我处将计划进行第二届评选活动，确保道路出新任务的全面完成，扩大宣传，让广大业主和市民积极参与，提升城管服务为民的形象，打造南京清洁靓丽城市形象，以扎实有效的工作迎接清奥会的召开。

(四)加强内部管理。

**一周工作总结开头篇十**

对于安全开发一定要有一套成熟度模型，例如公司刚开始做的时候定义的级别可以低一些，可做的事情要少一些。但是随着熟练程度的增加以及大家对于安全开发的理解的加深，逐步加深高级别的安全成熟度模型。

下面就简单介绍一下我心中的成熟度模型的相关控制，未分级大家可以依靠公司自己的特性来进行补充。

1.管理安全控制

1.1建立安全职责，目标就是组织中都明确自己的职责和责任

工作内容：

a)组织安全机构组织架构图例如信息安全委员会等等，这里一定要注意安全机构一定级别足够的高，例如属于董事会或者ceo下面

b)文档化安全角色，职责，责任以及授予什么样的权限

1.2管理安全配置

工作内容:

a)系统中所有软件的更新记录，保证出现问题可以很快的追踪到相对应的版本以及回退

b)系统中所有问题的bug记录以及安全问题记录这样可以很好的知道现有系统所存在的风险

1.3安全意识、培训

工作内容:

a)安全意识、培训的内容的有效性

b)跟踪用户对于培训和意识课程的理解

c)培训以及安全意识课程的资料收集，一定要来源与内部，当然也可以来源于外面的安全事件

1.4管理安全列表

工作内容:

a)收集维护以及各个系统的日志

b)敏感资产的详细清单

c)安全控制失效的原因以及解决方案

1.5风险评估

工作内容：

a)识别安全运维过程中的风险

b)识别安全开发过程中的风险

c)定义组织内统一的安全度量标准

2.协调组织内的安全角色

2.1定义协调的最终目标

工作内容:

a)信息共享的途径，例如安全部门一定要建立漏洞管理数据库保证研发、运维部门第一时间得到这些信息，最重要的是要得到他们的相应，从这些响应中得到相对应的流程，进而推动了安全部门的地位，最重要的是保证了安全问题第一时间得到修补。

b)各个部门定义安全员，这样做的目的可以让他们在内部帮我们推动安全相关流程。

2.2协调机制

工作内容:

a)一定要定期或者非定期的进行安全沟通，这样做的目的是第一时间得到他们对安全的理解和认识，如果他们出现错误的认识我们要及时的进行更正，让他们可以按照我们的想法走

b)一定要注意跟外部安全专家以及安全公司的交流，这样做可以第一时间得到最新的安全漏洞以及安全解决方案

3.组织内部建立安全监控

3.1事件记录

工作内容:

a)一定要记录到每个安全事件的详细内容，这样做可以形成组织内部的问题管理库。组织第一次发生事件的时候可能马慌脚乱，但是有了这样的过程发现同样问题的时候可以很好的得到第一时间解决

b)安全事件的详细分析以及归纳，目的是分类安全事件形成相对应的响应团队。

3.2级别安全突发事件

工作内容:

a)一定要事先定义好突发事件的清单，这样做的目的是防患于未然。

b)根据上面的清单来列出相对应的突发事件的响应手册

c)突发事件的逐级报告，有的部门怕担责任隐瞒事件的危害，这样做的危害非常大，高层不了解安全危险，他就不能做好很好的决策。

3.3定义检查安全防御措施

工作内容：

a)定期检查web安全防御措施

b)定期检查操作系统安全措施

c)定期检查网络安全措施

d)定期检查人员安全措施

3.4突发事件响应内容

工作内容:

a)系统优先恢复的列表，重要的系统得到ddos或者其他重要攻击的时候先要恢复那些列表。

b)应急响应计划，定义突发事件的响应计划，定期非定期进行演练。

4.安全组提供相对应的安全建议

4.1提供安全编码建议

工作内容：

a)安全设计原则，安全编码规范以及威胁建模、威胁树分析

b)定义安全体系架构以及查找对应的信任关系，着重注意信任关系，因为信任关系是最容易出现问题的地方

4.2提供安全运维指南

工作内容：

a)安全加固手册

b)安全流程风险分析以及对应的解决方案

4.3识别安全需求

工作内容：

a)根据需求文档得到安全需求列表

b)注意隐私保护以及法律法规的限制

c)实现统一的安全防御措施，这里主要目的是针对一类问题进行统一的处理

5.验证

5.1验证安全编码漏洞

工作内容：

a)利用owaspasdr进行威胁分析，同时编写对应的安全测试手册

b)利用上线前检查来测试相对应的风险

c)测试框架类安全例如spring,struts以及zendframework以及其他相关的mvc架构

5.2验证系统安全漏洞

工作内容:

a)利用相对应的框架来进行系统安全漏洞检查，例如osstmm,issaf等框架

5.3验证网络漏洞

工作内容:

a)利用相关的测试工具来进行验证网络漏洞

由于安全开发的工作非常多，所以我只是大概写了一些关键点，这些关键点展开的话工作量那是相当的大啊，所以保证一个软件或者web程序的安全运行绝非一朝一夕简简单单的。

**一周工作总结开头篇十一**

驾校成立于20xx年底，经过四年多来的努力，驾校从艰难起步到稳步发展，从稳步发展到快速增长，再到实现社会和经济效益的双丰收，离不开学院党委的正确领导，离不开学院各级领导的关怀和学院各部门的大力支持，离不开全体驾校员工的精诚团结和刻苦努力。四年多来的工作可以概括为：艰苦创业、适应形势、稳固增长、适时拓展。

一、艰难起步，奠定发展基础

驾校各项工作的全面开展是在20xx年9月份。当时，学院派出的工作人员只有三名（总经理、副总经理、会计），而需要开展的多项工作时间紧、任务重，而且面临人员短缺、资金紧张、设施设备不完善等困难。为尽快完成正常经营的各项手续，全体工作人员以公司工商注册为中心，人员招聘、学员招生、车辆改装、与主管部门的沟通等各项工作全面展开。

首先是人员招聘。先后招聘了10余名管理人员，50余位教练员，成立了办公室、财务科、业务科、驾管科、招生办、报名大厅等部门，为公司的正常运转提供了基本保证。

其次使车辆的改装。为了尽早通过交通部门和车管部门的检查，在前期银座汽贸无法完成全部车辆改装的情况下，经过多方努力重新联系了汽修厂，并于20xx年10月初，仅用了11天的时间，完成了全部50辆教练车的改装（副离合、副制动、副油门、副后视镜以及尾翼的安装）。为下一步公司的注册打好了基础。

再次是与交通和车管部门的沟通。通过多次的沟通，和多方面艰苦的努力，与各上级主管部门建立了良好的关系，不但为注册创造了条件，而且为今后工作的开展打好基础。由于各项工作到位，20xx年10月8日济南市交通局下发经营许可证；20xx年10月17日山东省工商局下发营业执照，在短短一个月的时间里，完成了工商注册。然后，20xx年10月24日山东省质量技术监督局下发企业代码证；20xx年11月7日历城税务局下发税务登记证；20xx年12月6日完成企业增资；20xx年12月27日完成车辆挂牌手续。20xx年12月29日车辆正式挂牌。具备了正常经营的条件。

与此同时，完成了教练培训、筛选、上岗以及学员招生等工作，50余名教练员和200余名学员全部到位，考前培训工作有序开展。并于20xx年1月15日完成了第一批学员的理论考试。

总之，四个多月的时间，驾校全体工作人员，以学院利益为重，团结一心，真抓实干，艰苦创业，克服了重重困难，较为顺利的完成了前期准备工作，为驾校今后的工作开展打下了坚实的基础。

二、适应形势，稳定经营

如果说20xx年只是一个起步准备阶段，那么接下来的几年真正接受了考验。自20xx年至今，整个济南市的驾驶人考试经过了几个重大的改化：首先是交通和车管部门的机构调整，学员的报名、考试预约、培训记录的签注、考试等程序经历了多次的调整和变革；其次，科目二考试（场地九项和倒桩）统一考试地点（原来是在各驾校），统一考试车辆（原来用自己的考试车）；再次，科目三考试全部实行电子路考，统一考试车辆。

面对多次的形势变化，驾校全体员工心往一处想，劲往一处使，应变及时，调整迅速，顺利的适应了形势，经营状况稳步提升。

首先，人员队伍建设。人员问题是第一个需要解决的问题，而作为驾校来讲教练员队伍是重中之重。教练员作为驾校第一的线工作人员，是面向学员和社会的一个窗口，是人员管理的重点和难点，教练员队伍的好坏直接影响到驾校的发展。但从所周知，目前整个济南市驾驶培训教练员队伍的状况并不理想，年龄大，学历低，数量少，因此，管理难度可想而知。针对现实情况，驾校注意从细节做起，不但定期发放福利，而且为每一位教练员签订了劳动合同，购买了保险，建立了每年例行的体检制度，保持了教练队伍的稳定。与此同时，加强教练员的再教育，每年定期对教练员进行理论和实际操作的培训，不仅聘请上级主管单位领导和有关专家进行职业道德、操作技能、安全意识的理论培训，而且每年进行技能操作比武，使教练员的理论和操作水平得到了提高。加强对教练员的月度和年度考核，优胜劣汰，使队伍得到了净化。另外，对所有教练车安装了gps定位系统，此系统既能随时监控教练车的去向及所在位置，又能对学员的学习时间进行管理，为将来的信息化管理奠定了基础。

其次，为适应市场的变化，对机构设置进行优化。由原来的直线职能型组织结构向扁平化组织结构转化，工作以学员至上为中心，以满足学员利益为工作重点，重新对各项工作程序进行理顺优化，再造流程。使教学、教练员、学员、质量、安全、结业考试以及设施设备管理等工作，逐步规范化，科学化，工作效率明显提高。

再次，设施设配的完善。由于考试名额从以前的每车四人到后来的每车六人，业务量不断增大，公司先后投资1000余万元对电子桩场地，彩石校区桩训练场地，红楼校区训练场地以及九项训练场地进行了扩建改造和修缮；为适应考试形势和考试车辆的变化，投资100余万元置换和新增车辆12辆（其中桑塔纳5辆，志俊5辆，爱丽舍自动挡2辆）；另外，投资20余万元建立彩石和洪楼校区两处理论无纸化模拟考场。使学员的考试培训工作得到了保障。

第四、教学方式、方法的调整

由于两次考试方式和考试车辆的调整，给正常的学员教学工作带来了巨大的变化，从教案到教学计划，从教学方式到教学方法，必须进行较大的调整。

驾校在教学方式、方法上不满足于传统的教学模式，而是勇于创新，勇于探索，善于借鉴、学习其他驾校的优秀经验、做法，严把教学的规范性、科学性、灵活性。例如：充分依托商职学院的良好教学条件，展开多媒体教学、情景教学、案例教学等现代化的教学，大力推进教学方式方法的改革。同时，采取多种措施鼓励、奖励教练员共同分析教学问题，共同总结和交流教学经验，相互借鉴、相互促进，提高教学效果和教学质量，基本杜绝了“一个教练一个样，换个教练不会操作”的传统教学模式。

同时，注重因人施教。由于学员个体情况不同，就决定了其接受能力的不同，因此我们要求，做到因人施教，尽量满足学员的每一个要求，例如：夜间学习、周末学习、假期学习以及单独加练等。并且在执教过程中要求教练员“每天保持好心情”，保持“朋友式的教学关系”，不能打骂学员，不准对学员冷嘲热讽，特别是对有特殊要求的学员，学习驾驶接受能力较差的学员等，要付出更多的耐心、细心、爱心等。

由于应变及时，措施得当，加之整个团队团结向上，敬业爱岗，较好的抓住了市场的脉搏，使驾校的各项工作一年一个新台阶，保持了稳定的增长。

三、抓住机遇，适时拓展

在做好驾校各方面工作的前提下，在学院领导的关心和支持下，积极摸索多业务发展，并取得较好的成绩。

\*年8月驾校接管学院车队，并于9月份顺利地完成了\*届5000余名新生的接站任务。在原有车辆机车上，成立了小车班，保证了学院各部门日常用车需求。在短短四个月时间里实现了收支平衡。

\*年底接管学院餐饮实训中心，并在学院各级领导的支持下，较为圆满的处理了遗留问题，顺利实现了交接。在时间紧迫、人员短缺、资金紧张的情况下，完成了基本的日常接待任务。目前，人员陆续到位，厨房改造已经完成，餐厅客房以及大堂改造正在进行，已经初步具备了正常的接待条件。工商注册手续正在办理当中。

四、赢得了社会尊重，收获了经济效益

四年多来，在各级领导关注关心下，经过驾校全体员工的努力，付出的辛勤汗水得到了丰厚的汇报：

首先，赢得了社会赞誉。

20xx年4月，被济南市交通局评为“20xx年度机动车驾驶培训先进单位”，成为济南市“十佳驾校”。

\*年4月，被济南市交通局评为“20xx年度机动车驾驶员培训标兵单位”。

\*年3月，被济南市交通局评为“\*年度机动车驾驶员培训优秀单位”。

\*年4月，被济南市历城区交通局评为“交通运输行业文明诚信单位”。

\*年2月被济南市交通局评为“\*年度机动车驾驶员培训先进单位”。

20xx年度在驾驶人考试各科目合格率的综合评比中，在济南市45所驾校中名列第一。

\*年至\*年度在驾驶人考试各科目合格率的综合评比中，位列前三。

\*年12月份作为济南市一所驾校被济南市交通警-察支队上报公安部参评全国驾驶员培训先进单位。

其次，经济效益稳步提高。

截止\*年底已有近10000余名学员从驾校毕业，招生人数从20xx年（四个月）的不足300人，增长到\*年的近3000人，翻了近十倍。

营业收入也有20xx年的不足100万，增长到\*年的近1000万。每年增速近40%。

与此同时，截止\*年固定资产增长近500万元。

五、发展规划

1、扩大经营规模。

根据济南市驾驶人培训市场的实际，拟在目前50余部教练车的基础上，力争扩容到100部，实现销售收入和利润翻番。

2、以驾校为基础，多元化发展。

以驾校为主体，以学院为依托，在做好驾校各项工作的前提下，广泛联合社会各类资源，做好餐饮实训中心和车队工作，以争取为学院创造更大的利润。

3、继续深化管理，向精细化管理迈进。尽早形成具有商苑特色的企业文化，打造行业优质品牌，确保驾校可持续性健康发展。

总之，成绩已成为过去，荣誉也不代表将来，我们深刻的认识到，虽然商苑驾校取得了一定的成绩，但离上级领导的要求还有差距，还有许多需要学习的地方。特别是在目前全市驾培行业新的形势下，我们将面临着许许多多的挑战，因此，如何发扬成绩，总结经验，取得更大的成绩是我们今后工作的重点。

我们也有信心，在学院党委的正确领导下，商苑驾校会更加出色的做好各项工作，尽早形成自己的办学特色，打造行业，创造更大的社会和经济效益，为学院的发展作出更大的贡献。

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