# 最新机修工年终总结及工作计划(7篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-10-03

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。机修...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**机修工年终总结及工作计划篇一**

严格执行iso9000文件是提高护理质量，确保病人安全的根本保证。护理部根据院综合目标的要求，运行iso9000质量标准文件，使护理管理逐步达到了规范化、制度化和法制化，使护理人员职责具体化、文件化；进一步加强了对护理单元的管理，并不断完善了各个护理环节的程序。

护理服务质量控制是质量管理的核心，通过质量控制阻断和改变某些不良状态，使护理质量始终处于符合质量标准要求的状态。树立预防为主的方针，将工作重点从事后把关转移到事先控制上。进一步完善了《护理部作业指导书》，制定了各种紧急预案，根据实际修改了护理文书书写规范，完善了护士站、治疗室、处置室物品器械放置规范，确定了实行护理宾馆化服务的内容，修订了安全教育制度，护士长巡视病房等制度，使各项工作有章可循。

护理质量标准的控制范围，从病人入院到出院，包括新入院病人指导，执行医嘱，各项治疗护理，健康教育，出院指导，病人满意度调查等全部护理环节。通过对护理质量标准的控制，实现了护理质量管理持续改进，护理差错率不断降低，赢得了病人的信任，为医院带来良好的经济效益和社会效益。

为了把iso标准运行于护理质量管理，使每个环节得到控制，最终实现住院病人治疗、处理，护理到位的目标。护理部充分发挥护士长，病房护理质量小组及老专家组成的质控组织的作用，每月定期、不定期组织检查、督促、指导，狠抓制度的贯彻落实，护理部质控组织每周检查一次，每月底护理部组织大检查。病房护理质量小组每天检查各班护士的工作情况，护士长每天巡视病房至少四次，密切观察每个病人的病情变化和思想动态，发现问题及时化解，了解病人对护理工作的满意情况和解决病人的需要。实行了全程导医、分组护理及主管护士负责制，为病人提供全程优质护理服务。

护理部每周随业务院长查房一次，以了解临床需求、护士业务学习及护理文书的书写等情况，护理部坚持节假日、危重病人查房、巡视病房至少2次/周，每月夜查房一次，以及时发现护理工作中存在的问题、护士长夜查房1次/周，每月底发病人满意度调查表，对检查和满意度调查的不合格项以书面的形式与主管护士及护士长反馈并签字与考核分数挂钩，在每月的总结会上对普遍性问题集中讲解，提出纠正预防措施并再以书面的形式对各护理单元的不合格项给以反馈。例如，巡视病房中发现一级护理的病人较多，在护士长会议上及时提醒护士长要严格执行分级护理制度，按要求巡视病房，特别是夜间一定要认真、仔细观察病情，发现病情变化及时处理。

充分发挥质控网的监督指导作用，以标准为依据，以质量为核心，以薄弱环节为重点，以检查督促指导为手段，采取定期检查与随时检查相结合，全面检查与单项抽查相结合的方法对护理服务质量进行控制，确保关心病人到位，了解病人身心状况和病情变化到位，危重和自理困难病人基础护理到位；与病人的沟通、咨询和护理指导到位。注重护士素质的综合提升，收到了良好的效果。实行从病人入院到出院全过程控制，使护理工作的各个环节自始自终都处于严密监控之下，以保护病人安全。

通过检查有效的促进了护理单元的工作，进一步提高了护理质量和病人满意度。

我们在提高护理质量的同时，注重加强对危重病人的护理，要求每一个护士对一级和危重病人掌握八知道：床号、姓名、诊断、症状体征、辅助检查、治疗护理、病情变化、心理状态，要求护士长掌握每个病人的病情和心理状况，对危重病人及时进行护理指导，，以保证危重病人的抢救护理工作到位，提高了抢救成功率。抓好“四个”特殊：特殊人员（新护士、工作责任心不强及思想情绪有波动的护士）、特殊时间（中午、夜间、节假日）、特殊病人（年老体弱、婴幼儿、疑难和危重及大手术等病人）、特殊操作（不常见的操作或者难度大的一些技术操作及新业务、新技术开展等）病人的护理，做到预防为主，事前控制，确保关心病人到位，了解病人身心状况和病情变化到位，危重和自理困难病人基础护理到位；与病人的沟通、咨询和护理指导到位。注重护士素质的综合提升，收到了良好的效果。

一年来抢救危重病人205人次、特护病人356人次、一级护理病人1507人次，护理部指导协调抢救病人26人次，护理技术操作合格率97%，基础护理合格率95%，特护、一级护理合格率98%，护理文书书写合格率98%，急救物品完好率100%，常规器械消毒灭菌合格率100%，年褥疮发生次数为0，病人满意率为99%、

从20xx年1月《iso9000护理作业指导书》开始试运行至今，护理部制定了学习计划，1—3月份以护理单元为单位组织护理人员学习各项规章制度和岗位职责并进行了考试，4—6月份对《护理作业指导书》的剩余部分进行学习，并于7月4—5日对全体护理人员进行了考试，通过学习使护理人员能够基本掌握《iso9000作业指导书》基本内容，明确职责，使各项护理工作有章可循。于20xx年7月1号正式运行，通过近一年的临床实施，提高了护理质量和病人满意度。

iso9000文件运行以来，护理质量和病人满意度有了很大提高，认证后将更能促进我院护理事业的发展，为打造胸科医院护理品牌，打下了坚实的基础。

创建一流新型专科医院，精心打造“管理一流、质量一流、技术一流、环境一流、服务一流”的护理服务，开展了感受亲情护理，创建“优质服务示范病房”、“护理文书书写规范病房”活动和温馨服务活动，使护理人员牢固树立“以人为本，护理先行”的服务理念，营造温馨舒适的就医氛围，调动护士长和护士的积极性，鼓励护士长创本护理单元独特的护理品牌，增强了团队精神，为病人提供了优质全面无缝隙服务。

1、规范护士行为，护士精神饱满，着装整洁，佩带胸卡和发网、淡装上岗。推出优质服务新举措，使每个护理单元都做到：五个一：病人入院时得到一声问侯、看到一张热情接待的笑脸、一个温馨的就医环境、一张亲情卡、住院期间护士会积极努力为病人做一件有意义的事情；

三主动：护士对病人主动接待、主动观察、主动帮助；三个掌握：掌握病人病情、治疗和检查结果，掌握病人医疗费用情况，掌握病人及家庭、社会心理因素；七声：病人入院有迎声、进行治疗有称呼声、操作失败有道歉声、与病人合作有谢声、遇到病人有询问声、接听电话有问候声、病人出院有送声；使病人感受到在胸科医院护理服务的温馨。与检验科王协商解决了新入院病人一天两次抽血的问题，减轻了病人痛苦，使病人满意率不断提高。

2、宾馆化个性化微笑服务：使用文明用语，接待病人及家属时态度和蔼、语言得体，树立病人至上的观念，说话做事都要站在病人的角度，使病人感到我们都是在为他们着想，护士从一点一滴的小事中体现对病人的细心、耐心和爱心，标准化服务是平台，个性化服务是最终目的。

3、icu独立理顺了与外科的关系，icu护士相对固定利于管理和业务水平的提高，使外科护理工作更加规律，护士长能专心病房护理工作，icu成立2个月来到内二、内六特护病人20个班次，较好地起到传帮带的作用。

4开展了流动奖牌活动，在这项活动中，每个护理单元都轮流获得奖牌。

胸外二护理单元获得三次“优质服务示范病房”流动奖牌，三次“护理文书书写规范病房”流动奖牌。

内三护理单元获得一次“优质服务示范病房”流动奖牌，三次“护理文书书写规范病房”流动奖牌；

胸外一护理单元获得一次“优质服务示范病房”流动奖牌，二次“护理文书书写规范病房”流动奖牌。

内五护理单元获得二次“优质服务示范病房”流动奖牌，一次“护理文书书写规范病房”流动奖牌。

内四内七心内。呼吸一呼吸二护理单元获得二次流动奖牌。

胸外三内二内六护理单元获得一次流动奖牌。

通过这项活动激发了护士比学赶帮超的意识，促进了护理服务和护理文书水平的提高。

5、5、12护士节与工会举行了以“传承南丁格尔精神，树立崭新护士形象，弘扬抗非斗志，打造胸医护理品牌”为主题的文艺演出和别开生面的“拔河”比赛，增强了护士为建设一流新型专科胸科医院努力工作的信心。

1随着社会进步，科学的发展，病人维权意识增强，消费者权利意识抬头，护患关系紧张，医疗纠纷增多，护理人员执业风险加大，为了增强护理人员安全防犯意识，护理部制定了《提高风险和安全意识，防控护理质量缺陷》对护理工作中常见的不安全表现、护理事故常见原因，进行了总结概括，对护理差错的定义和判定标准进行了描述，提出了如何防止护理事故及差错的发生、加强风险管理的综合措施并在1月份召开的护士大会上给予讲解；8月份分两次对全院护士进行了《如何应对举证倒置》的讲座，使每个护士提高了风险、安全、法律、自我保护意识，减少了护理差错的发生。

2、进一步规范了护理文书的书写，根据卫生厅《山东省护理文书书写要求及格式》的要求，组织护士长进行学习和讨论对书写的细节进行了规范，并抽调专人进行随机检查，每月组织护士长到病案护理病历，发现问题及时纠正，使护士的书写水平不断提高，以确保病案资料科学、完整、真实。

护理部进行了《护理管理理论》、《护士长素质与护理管理技巧》、《论护士长的多元意识》《护理质量持续改进、安全》等知识的培训，举办护理管理经验交流会，有9名新老护士长进行了发言，各自讲了管理体会，以相互学习、取长补短，提高了护士长管理水平，为护士长创造了宽松、和谐、积极向上的工作氛围，有四名护士长进修学习，心外科护士长李春梅、心内科护士长到武汉亚心医院进修学习。内六、内七护士长到北京朝阳医院学习。

坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年计划、季安排、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，要求护士长每月工作一小结，以利于总结经验，改进工作。

坚持了护士长例会制度：至少每二周召开护士长例会一次，内容为：安排工作重点，表扬先进，总结工作中存在的优缺点，每月初对大检查发现的问题和病人满意度情况，向各护士长反馈，提出改进措施，持续改进护理工作。

继续开展整体护理，健康教育，对住院病人发放满意度调查表，（定期或不定期测评）满意度调查结果均在98%以上，并对满意度调查中存在的问题及时进行整改。

每月各科召开病人座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给与尽量满足。

加强了护士的培养，对全院护士进行每月一项护理技能测试，一至10月份分别进行了心电图、简易呼吸器、气管插管、除颤器的使用、鼻饲、口腔护理、导尿、吸痰、静脉留置针、皮内注射和测血压培训与考试。提高了护士护理技术操作水平，组织护士长讲课，科室内安排相关业务理论学习，护理部进行抽查、提问每月一次，鼓励自学、函大学习，组织业务查房，选派一名护士到上海新华医院，四名护士到齐鲁医院和千佛山医院进修icu，提高了对危重病人的护理水平。请赴亚心进修的两名护士长汇报了先进护理理念和管理经验，同时又选派两名护士到武汉亚心进修。护理单元护士轮流到心电图室学习，对年轻护士进行科室轮转，以尽快掌握各科护理技术。

为了实现医院“216”目标，培育医院精神，确立“爱医院、爱岗位、爱病人”的观念，规范语言行为，增强服务意识，提高护士的综合素质，树立胸医护士的新形象，全面提升护理品质，打造胸医护理品牌，于9月3日至9月23日，护理部与科教科联合举办全员护士礼仪培训班，邀请山东省旅游学校老师前来授课，分理论课程和形体课程。护士长根据科室工作情况安排学习时间，护理部严格考勤。理论课内容有：服务心理学、服务礼仪和服务沟通，形体课上老师表演了站姿、走姿、坐姿、握手、打招呼、鞠躬礼节等的基本要领。

通过礼仪学习，所有护士都表现出了高度的纪律性和自觉性，精神面貌焕然一新，转变了服务理念：真诚为病人服务真正把病人当作是自己的亲人，使病人感受到了家庭般的温暖，享受了独特的胸医护理服务，改善了护士的形象，提高了病人满意度及胸医知名度。充分体现了“以病人为中心，以质量为核心”的宗旨，实现了“让病人满意，使病人健康”的护理目标。

1、呼吸二科护士魏斌，平时工作认真负责，在20xx、11、18值夜班时，凌晨五点，当她巡视病房时，发现一位病人呼吸异常，对呼唤无反应，立即通知值班医师，积极抢救，在院领导的大力支持下，全科医护人员的紧密配合下，经过两天两夜的奋战，病人脱离了危险期。患者家属由开始的非难指责到平静配合再到最后的理解尊重，他们送的钱物被我们医护人员拒绝后，最后送面锦旗表示敬意。由于护士及时发现病人病情变化，不仅避免了一场可能发生的恶性医疗纠纷，而且还为我院赢得了荣誉，表扬魏斌观察病情细致认真负责的工作态度。

2、胸外科护士孙先红，心内科护士岳延凤，内六护士朱军在护士长外出学习期间，代理护士长工作，三位同志勤勤恳恳，任劳任怨，经常加班加点，不记较个人得失，严格执行各项规章制度和护理技术操作规程，圆满地完成了各项护理任务。

3、外科护士在危重病人的抢救中发挥了重要作用，全院护士长从大局出发，相互协作，相互支持，较好的完成了重大抢救任务。

1、通过外审发现有许多工作须加强细节管理，如公用药品的管理。有些记录过于流于形式。对数据的总结分析不够。病房欠整齐清洁……

2、进一步提高护理人员业务水平和观察病情的能力。

在过去的一年里，护理部在落实医院216目标中，较好的完成了各项工作任务。在新的20xx年的工作里，我们要不断研究护理工作出现的新问题、新情况，总结经验，改进不足，不断提高护理工作水平，适应医院改革发展创新的需要，为打造胸医护理品牌，建设新型一流的专科医院而努力。

**机修工年终总结及工作计划篇二**

时光飞逝，不经意间201xx年已经结束。默默地算来，从加入金宇房地产开发有限公司，来到隆德县项目部参加销售工作到现在已经有七个多月的时间了，七个月的时间放在以往或许会显得很漫长，但在这里仿佛是眨眼间便消逝而过。

本人是20xx年7月初加入公司的，刚入职时，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后确实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事们的帮助。正因为是第一次接触商业地产的销售工作，所以刚来的前半个月，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有一定的认识。到七月份的下半月就开始真真正正独立一人去接待客户，在此过程中遇到过许多困难，但在经理和同事的协助下，都能顺利将工作完成，也从中很快得到成长。一个月后本人对于公司项目的具体情况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。

但由于受国家房地产调控政策及企业自身等因素的影响，我司的楼盘会出现间歇性的低迷状态。当然我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了，而且大部分客户对市场的观望心理较强。本人在前几个月共接待各类来访客户60组次左右，接听各种客户来电50人次左右。虽然来访客户较少，但我们销售人员并没有因此空闲下来，而是积极地对来访客户进行电话回访，对来电意向客户进行预约，对之前的购房业主做好售后服务。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自己业务能力，也积累了一些意向较好的客户群体，为后来的有效成交奠定了基础。

另外，就是在不断地接触各种客户之后，跟其他楼盘相比的过程中更能深刻地体会到我们项目的优劣势。归纳起来有，项目吸引客户的地方主要有：位于隆德县中心地段，交通十分便利，是隆德的首个高层建筑，是隆德的商业核心，是隆德的首座商业综合体，也是隆德的地标型建筑，也可实现一站式购物的便利，拥有现代化的物业管理体系。而影响客户购买信心的因素有：户型设计不是很合理，采光度不是很好，公摊面积过大，担心物业费用过高，没有车库；商铺公摊太大，担心装修效果达不到预期，担心商场火不起来，担心管理跟不上，投资户担心投资回报。

1、保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。

a、控制情绪

我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

b、宽容心

人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

c、上进心和企图心：

1、上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情，要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

2、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。

3、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

4、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。

5、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

6、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

7、在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。

8、加强自身学习，因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。作为房地产的销售人员，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后，非常感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

**机修工年终总结及工作计划篇三**

在不知不觉中xx年悄无声息的过去了，本人自5月下旬加入公司以来，在这个大家庭中、在上级领导的教导与熏陶中不断的在工作中学习、在工作中成长。回首xx年，一车间在领导的带领，组长的得力协助认真执行、各员工的共同努力下取得了非常理想的成绩。同时也为即将来临的20xx年奠基了牢实的基础。

在过去的一年里，生产一课以物流部的生产计划表为依据，按各产线的生产进度安排生产，对各产线发生和可能出现的问题及时的调查、了解，采取措施积极预防和处理生产中的异常，基本完成了公司生产任务的各项指标，满足了组装的生产要求，保证了公司出货。

未达标原因：

1、工时效率：由于前期生产管理人员未对产线效率进行管控，每天只要做完就ok。生产员工缺乏干劲、积极性。各部门配合不到位，影响生产运作，开发设计不成熟，产品问题多。

2、停线影响原因：开发设计不合理、工程测试架为提前确认状态。

3、返工影响原因：软件变更，开发设计不合理需要改件，

1、车间的生产现场管理较为混乱，各种物料的摆放不整齐，标识标牌也没有及时放臵，没有做到定臵定点管理。还有就是环境卫生、设备卫生等各种工艺卫生还有很多的不理想，生产完毕清场意识薄弱。

2、和相关部门的沟通、协调的不理想，致使我们在工作中配合的不好，这也严重影响公司的利益，是极大的人力资源的浪费

3、由于各种因素，人员的流动率过大，加之生产管理人员在管理方面的松懈，太重于情感管理，在制度执行方面，部分管理的认识仍然不高，在生产现场执行制度不够坚决，致使我们的日常管理仍然不时出现这样或那样的问题，使员工的责任意识不强，有时对错概念模糊，在生产中不能很好地及时地发现问题，品质意识薄弱，不能很好的做到自检、互检。

4、由于人员流动较大，致使员工在技能方面得不到加强，在一定程度上影响了生产进度和质量，偶尔造成人为的坏机，返工等现象。

5、有部分员工思想懈怠，不积极主动，组织观念淡薄，进而表现在工作中不求上进，工作无热情，责任心差，喜欢推卸责任，找借口，直接影响其他员工的工作情绪，甚至带坏其他员工心态。

6、制度还有许多不完善的地方，奖罚制度不均衡，经常是罚的多，奖的极少。需要公司进一步的完善

1、通过上级正确领导，一车间各管理人员以及各员工的共同努力保证了生产一课全年的生产直通率在97%以上，超越了公司95%的目标。相比xx年的95%今年提升了2个百分点

2、通过上级领导的大力支持与各位组长的得力协助，认真执行，各员工的共同努力，自7月份开始一车间的生产效率有这大幅的提升，每月基本都大大的超越了公司85%的目标，并且有3个月达到了90%以上。最高达到了92%以上。对比xx年的全年生产效率不达标，xx年生产效率从下半年开始有明显提升。

3、通过5s活动不断优化车间现场。

**机修工年终总结及工作计划篇四**

春回大地，万象更新！新的一年开始，又到了我们总结过去，展望未来的时候。首先，我谨代表公司全体管理人员和我个人向为辛勤工作在各岗位的全体员工致以衷心的感谢及新年的祝福！

在这辞旧迎新之际，回首\*\*公司一年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，更有希望和喜悦。今天，我想感谢和\*\*公司一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦地工作，经过大家的共同努力和奋斗，我们公司取得了可喜的成绩。这些成绩的取得，离不开全体员工的努力，更离不开在座的各位在平凡岗位上默默奉献和埋头苦干的精神。很多时候，我们的员工在工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！感谢你们的努力和坚持，也感谢所有的员工对我的支持和信任！拥有你们，我感到非常地骄傲！

回顾过去的一年，公司在张董的`带领下，在全体员工的艰苦奋战下，以产品订货、产品研发、技术创新、教育培训、和现场5s管理为工作重点，完成了各项经营指标，本年度共生产高低压成套设备2863件（套），高低压框架产品1300件，共完成生产合同订单成套合同100笔，框架合同151笔。与之20xx年相比，我公司的生产计划性、产量完成率及质量等级都有显著提升。在我们共同渡过的一个个难忘的日子中。无论是工作氛围和团队协作。都在不停的发生着变化，时至今日，\*\*公司正逐步的走向健康稳定发展之路。

成绩是有目共睹的，是值得肯定的，但成绩只能代表过去。在看到成绩的同时，我们也要去发现我们的不足，以便我们今后加以改正促进我们各项工作的进步。在以往的工作中，我们部门领导的作用表现得就不是很突出；员工行为还不够规范，没有按照标准流程操作，这也致使我们出了一些错误；此外，员工与管理人员之间的信赖度还不够。今后，我们将通过细致的工作，解决沟通的问题，建立一种相互信赖的氛围；进一步规范生产流程，实行生产现场管理；加强部门领导与成员的沟通、互动，明确工作目标，并且制定目标有依有据。

我希望在新的一年里，每个员工都能够从我做起，从小事做起，刻苦学习，努力工作。多学习别人的优点，多关注别人身上的闪光点，取人之长补己之短。用正确的心态对待工作和同事，提高个人的综合素养，争取在新的一年里干好本职工作，搞好团队合作，并提高自己的执行力，这样的话，我们个人水平提高了，整个团队的水平就会提高。争取在明年的今天，我们再聚首的时候，我们的脸上有更多的笑容，心里有更多的骄傲。

在客观总结成绩和经验的同时，我们也要清醒地意识到公司在发展过程中仍有很多需要进一步整改完善的地方，我们的制度建设还不够全面、机构设置还不够科学、行政还不够完善、员工业务技能参差不齐、团队整体创新意识不够突出。因此，我们要进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要及时调整经营班子，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。进一步加强公司内部管理，加大各项规章制度的贯彻执行及监督检查力度，使公司日常工作更加合理有序，同时，也要强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平，提升公司的整体战斗力，实现20xx年质的飞跃。

不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。昨日的成功带来了今天的喜悦，今天的努力昭示着明天的辉煌，我相信，有公司作为我们坚强的后盾，只要我们全体员工能够统一思想、齐心协力、努力拼搏、扎实工作、与时俱进，就一定能够圆满完成新的一年公司下达的各项工作指标及目标任务。

最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安！

谢谢大家！

**机修工年终总结及工作计划篇五**

近年来，随着城市经济的发展和消费者消费水平的日益提高，夜场也越来越成为中高档酒的重要消费终端，各种酒企业也越来越重视夜场终端的开发。一些中高端的国际品牌已经在夜场占据了绝对的领导地位，也积累了相当丰厚的市场操作经验，在中国酒水品牌做夜场无论是在品牌影响力还是操作经验上都急需迎头赶上。

城市尤其是大中城市的夜生活丰富多彩，因而夜生活的消费场也多种多样，夜场终端根据不同的标准可分以下种类：

1、按照目标消费者分类：

a、纯娱乐型夜场。此类夜场主要有迪厅、夜总会、ktv包房、演艺酒吧等，是纯娱乐型的场所，在这里消费者可以忘我地投入到跳的士高、唱卡拉ok、观赏文艺节目等娱乐活动中，体会激情放纵的滋味，精神得到极大地放松。除了疯狂的音乐，畅饮酒水成为放纵激情的最好方式。此类夜场主要以20至35岁的年轻人为主，是夜场中最主要的啤酒及中端洋酒消费场。

b、休闲型夜场。此类夜场主要有西餐厅、音乐酒吧(无演艺)、静吧、茶社、咖啡厅等，这里高雅、宁静充满休闲气氛，是宴请贵客、商务沟通、朋友谈心甚至是情人约会的主要场所。这里的消费者主要以有较高的经济收入和文化修养的中青年人为主，而且公款消费占有较大的比例。此类夜场是中高端酒的主场，而且在气氛高雅的环境中更显酒水档次，故此类夜场销售中高端酒更加合适。

2、按档次分：

a、高档夜场。主要有高档迪厅、夜总会、ktv、西餐厅、咖啡厅、音乐厅等，消费者所有消费均在座位上点单后，由服务生提供全程消费服务。

b、超市型夜场。随着城市居民夜生活的日渐丰富，夜场消费不再是极少数高收入人的专利，中等消费水平的居民越来越多地成为夜场消费者，超市型夜场应运而生。这类夜场主要以大型迪吧、ktv超市、演艺酒吧等为主，门票在10元以下或不收门票，建有专门的酒水饮料超市，消费者可以根据自己的需求自己选择各种酒水饮料。

c、大众型夜场。此类夜场主要分布于城乡结合部和地县级城市，目标消费者消费水平相对较低的如在校或刚参加工作的大中专毕业生、进城打工者、中等收入市民等，主要场所有设施简单、普通的迪厅、kvt包房、歌舞厅等。

3、夜场作为一个特殊的消费场所，具有以下特点：

⑴消费量大。单个夜场的销量较大，便于新入品牌撕开市场的裂缝。

⑵利润空间大。

⑶进入门槛高。

⑷具有见效快、销量稳定、辐射力强的特点，同时也存在投入高、风险大、无法体现品牌核心优势的缺点。除了高额的营销成本外，夜场还存在许多隐性成本如，由于夜场普遍存在压账、经营业主更换频繁等现象，不但企业和经销商资金周转率降低，而且坏账成本较高，经营风险较大。

⑸夜场消费群体比较固定，节假日人多些，但幅度不会相差太大。这里的消费群体新潮、时尚，喜欢流动于周围的不同夜场，某个夜场的“新鲜喝法”很容易在圈子里流行起来，因此，夜场具有一定辐射作用。与酒店相比，夜场尤其是娱乐型夜场消费随机性强，有利于利润空间大的非名牌产品运作。

4、避免夜场入市的“陷阱”

夜场信誉度普遍偏低，管理随意性大，不可控因素多，容易出现危机。

①不要盲目重金买场成熟品牌在夜场表现强势，是品牌、经销商实力、其他渠道促进等综合因素的作用。新锐品牌盲目拼抢夜场，短期内可能很容易见到收益，但这种收益建立在高投入的基础上，一旦投入力度下降，夜场的销量便会马上下滑。因此，对夜场应该有清醒的认识，综合考虑它在自己的营销渠道中所起的作用，理性投入。

夜场的销量虽然稳定，但可持续增长差，促销活动的现场效果明显，但不会有长久拉动作用，过多费用会导致投入产出失衡。市场费用（进场费、人员工资、店内广告、促销品、瓶盖费、店庆费等）由于外部竞争的加剧而逐渐攀升，夜场的投入产出比日趋不合理，在企业市场资源有限的情况下，对夜场的大规模投入，使得企业要承担更大的资金压力和风险。

②分清夜场种类，选择适合产品进攻品牌在运作夜场的时候一定要从全局着眼，对当地各渠道终端情况有一个全面的认识，哪些店主走销量、哪些店树立形象要有明确分工。

因此，新进品牌在选择做夜场的时候应该分清娱乐型夜场还是休闲型夜场，并针对自己产品的特点以及市场所处的阶段区别对待。③避终端赚钱经销商赔钱的局面从夜场的经营过程来看，夜场终端只赚取加价利润空间，而营销成本主要是由经销商和厂家承担的。这就很容易造成经销商和厂家承担经营风险，夜场赚钱的局面。因此，经销商和厂家应该综合考察夜场的信誉，争取规避一些风险。④过于依靠夜场对于品牌不企业运作夜场多用买断方式，由于买断了销售权，产品推广相对简单，技术含量低。就算是再不知名的牌子在促销小姐的促销攻势下也能畅销，导致企业依赖人员促销而不注重品牌传播。由于这种夜场对资金要求高而营销技术含量低，易模仿，不具备核心竞争优势，一旦遇到强势品牌的挤压的时候，销量就会急剧下滑。

目标场所定位：日式酒吧、音乐静吧、演艺吧、舞厅、特色吧等

年度规划（四个季度）

○进场

合作方式：

①专销

②专场促销

③保量

④进场

**机修工年终总结及工作计划篇六**

全年共引进注册企业6家；区委《近日要闻》信息报送工作居全区前三名；圆满完成了区下达的各项指标和镇党委、政府交办的各项工作任务；认真履行岗位职责，做好了本部门的各项日常工作。

1、紧紧围绕中心工作，积极发挥职能作用。经过前期调研分析，并与机关各部门密切配合，于年初梳理出经济发展、还迁住宅、房屋拆迁、基础设施、商品房开发和民计民生“六大类”、80项重点项目，并全部明确了路线图、时间表、责任人。根据镇主要领导要求，围绕示范工业园区建设，科学排定园区涉及的拆迁、扩域、基础设施建设等20余项重点工作。按照党委、政府的统一部署，抽调相关人员直接组织并参与了宋庄子村房屋拆迁工作。全力配合新家园、柳林城市副中心等重点项目拆迁，认真做好宣传动员、指挥部布展、沙盘模型策划和先进典型报道等工作。结合镇党委、政府中心工作，强化督查督办职能，先后围绕还迁住宅建设、民心工程落实情况、环境卫生综合整治、机关日常管理等工作进行重点督查，撰写督查专报20期。

2、加强新闻宣传和文字综合工作，助推经济社会发展。结合“五个攻坚战”的全面实施和全镇重点工作，今年以来，党办进一步强化新闻宣传工作，收到良好效果。先后配合\*\*电视台、《\*\*日报》、\*\*电台等市级媒体，完成了劳动保障工作、示范工业园区建设和总部楼宇经济发展等10余次重点报道任务。借助“两台一刊”“建设新\*\*、实现新跨越”专栏，组织开展全镇经济社会发展系列报道，全年累计刊发播出信息及新闻共150余条。加大信息报送力度，截至目前，共在区委《近日要闻》刊发信息61条，位居全区前三。高质量地做好文字综合工作，根据要求，制定下发党委文件52个。先后以党办文件形式，就规范公文格式、加强信息报送、手机信息平台维护、政务网建设等方面内容提出明确要求。目前，已出刊《\*\*信息》100期，情况通报22期，撰写各类文字材料近300万字。利用近两个月时间，完成了\*\*政务网的全面改版。加强网站的管理与维护，政务网的窗口和平台作用得到充分发挥。组织开展了机关各部门、各村信息员公文写作培训班次。精心做好《今日\*\*》的策划编辑及出版工作，共编印10期。与\*\*电视台合作，完成了全镇招商引资形象宣传片和工作总结片的策划制作，营造了干事创业、加快发展的良好社会氛围。

3、指导基层抓好组织建设，为干事创业提供坚强组织保障。根据中央和市、区委的部署要求，在镇主要领导和分管领导的指导下，切实加大对各村、社区、非公企业创先争优活动的指导、推动力度，精心设计活动载体，努力突出实践特色，扎实做好各阶段、各环节工作。加强创先争优载体建设，先后投入近3万元，完成了10个村的创先争优基地打造。加大先进典型的选树和宣传力度，通过网站、报纸、信息专刊等形式，组织对宁培悌、冯颖生和何庄子、先锋、北马集、赤龙开发公司等单位和个人进行了宣传报道，累计出刊《创先争优活动工作简报》20期。

认真做好党员发展工作，严格落实票决制，全年发展党员17名。通过积极协调，完成了海天和朝阳社区党支部的组建工作。按照区委和镇党委要求，精心组织各村一季度一次的“民主议政日”活动，芦庄子村主题民主议政日活动得到区领导的充分肯定。配合房屋拆迁等重点工作，对履行义务不到位、发挥作用不明显的党员进行约谈。结合形势任务需要，通过“三会一课”、集中学习、座谈研讨、入村宣讲、组织参观重点工作等多种形式，加强对党员的培训教育，全年共培训党员干部、群众5000多人次，党员素质不断提高。

4、深入开展素质提升工程，适应城市化进程需要。根据镇党委的部署要求，多渠道、全方位地组织开展素质提升工程，收到良好效果。完成了中心镇区素质培训展示基地和柳林地区素质提升基地的策划布展工作，在16个村和2个社区设置了素质提升长廊和宣传橱窗，策划绘制了“十个提倡、十个反对”漫画册和宣传画，编印了海天社区、柳林城市副中心宣传手册，积极配合做好鑫港园小区还迁居民手册的编辑工作。结合发展需要，精心组织开展大讲堂活动，围绕消防安全、电梯使用、还迁知识、家居装修等内容进行有针对性的培训。在《今日\*\*》和\*\*政务网上开设素质提升专栏，先后组织开展素质提升专题活动近40次。目前，共出刊《全民素质提升工程工作简报》35期，发放各类宣传材料近10万份。

5、做好综合协调工作，不断提高服务水平。今年以来，党委办公室立足办文、办会、办事，加强日常管理，扎实做好各项工作。在党委、政府的统一领导下，先后完成了高丽书记、兴国市长和元敏\*席等领导同志到\*\*视察调研以及全市就业保障现场推动会、区县楼宇经济现场推动会、示范工业园区检查验收等30余次重大活动涉及的迎检、展示和现场接待及服务工作，得到各级领导的高度评价。同时，结合部门职能和实际需要，认真扎实地做好其他各项日常工作。

结合形势发展和工作需要，进一步明确“一、三、五”的工作思路和目标。“一”是指，围绕“一个中心”，即紧紧围绕党委、政府的中心工作，超前谋划，狠抓落实；“三”是指，切实增强“三种意识”：一是大局意识，更加牢固地树立全局观念和“一盘棋”的思想；二是创新意识，更加积极主动、创造性地开展工作；三是服务意识，为领导、各村、机关各部门和群众提供更加高效优质的服务；“五”是指，突出抓好“五项重点工作”：

一要强化督查督办，抓好重点工作落实。xx年，要紧紧围绕还迁房建设、房屋拆迁、园区建设、社区建设、物业管理、环境卫生、合同管理、建档立案等重点工作，加强督查督办，随时掌控进度、发现问题、提出建议，切实提高执行力，做到镇党委、政府工作部署到哪，党办的督查就跟进到哪，努力实现督查工作全覆盖、无盲点，确保党委、政府的各项决策部署落到实处。全年开展重点督查30次以上。

二要强化调研分析，发挥参谋助手作用。结合加快转变经济发展方式、村集体经济发展、新型社区管理、基层党组织建设等重点难点问题，组织开展有针对性的专题调研分析，为领导科学决策提供基础依据。确保全年撰写较高质量的调研报告10篇以上。

三要强化新闻宣传，营造良好社会氛围。围绕经济发展、城市建设、房屋拆迁、民计民生和重点工程，密切与市、区新闻媒体的沟通与协作，充分利用《今日\*\*》、\*\*政务网、《\*\*信息》等载体和媒介，加大宣传力度，营造良好的社会氛围。确保信息报送和新闻宣传工作居全区前三名。

四要强化组织建设，提供坚强组织保障。明确“一、三、三、六”工作思路和目标，“一”是指，建立一个机制，即完善村（居）两委班子考核机制。第一个“三”是指，打造村（居）两委班子队伍、党员队伍、村民代表三支队伍。第二个“三”是指，创建社区党建示范点2个，“两新”组织党建示范点1个。“六”是指，突出抓好基层组织制度建设、创先争优、抓好评议践行诺、加强社区党组织建设、党员培训教育、党务干部队伍建设“六项重点工作”。

五要强化培训教育，全面提升民众素质。深入开展素质提升工程，办实办好各类大讲堂，运用各种行之有效、群众喜闻乐见的方式，加强对拆迁村村民和即将还迁村民的培训教育，尽快转变其思想观念和行为习惯，不断提升民众素质，主动适应城市化发展需要。

**机修工年终总结及工作计划篇七**

回顾过去的一年，我部在公司领导关心下，各部门的配合下，我们在加强酒店的安全防范管理，完善种类制度，安全巡逻检查、创服务品牌、组织学习等做了一定的工作，年终工作总结及工作计划。

1、组织学习

作为一个小区，抓服务质量，首先是抓人，要抓自身建设，抓好员工的思想，素质。只有这样才能使员工真正懂得服务的目的。我们落实每月4次全体保安会议。充分利用会议与员工交流，剖解正反案例，灌输我们小区为业主服务的宗旨。同时在会议时比较好的员工及时进行表扬，对表现不好的员工进行严肃批评，同时对员工要进行要加强铁的纪律教育，尤其是我们大门岗的员工，接触人多面广，更加要做到这一点，例如：年前在大门岗看见一位业主不交费，把汽车停在出口处，挡住了去后院的路，就去跟这位司机讲，不要停在这里，影响其它车辆进出，他一定要停在这里，再次跟他讲时，他不但不听，反而骂人，并动手打了我们队员刘湘湘，踢了一脚，我们队员始终没有还手，当时我正赶到现场后被拉开。有队员给我讲，你为什么不帮你们员工打这位司机。从这件事看，正因为我们经常开会学习，强调铁的纪律，使得我们从主管到员工都能够做到这一点，能做到忍字。

为此在全体保安会议上大力表扬了xxx，同时剖解了这起案例：如果当时还手，心情得到平衡，但是损失会更大，会直接影响我们大门岗保安在业主及周围群众的声誉。甚至会对我们保安产生不好的看法，正因为我们有这样的保安，主要是公司领导在平时教育，培养的结果。

2、人性化管理

加强对员工的管理，是我们部门要经常做的。如何加强员工进行管理，是我们部门更应关注的，对员工我们采取人性化管理只有这样，才能发挥出员工更好的积极性，在今后的工作中他们才能够用敬业来报答企业。

1、大门岗服务

大门岗是我们小区为业主服务的最前沿，他的服务质量好坏，关系到业主第一感觉，为此为了保证我们的服务质量，我们从以下二个方面落实：

第一。经常性组织员工开会学习，培养员工对企业要有敬业精神，只有这样服务质量才会到家。

第二。服务质量，大门岗停车场保安服务，做到业主及外来车辆来去时，指挥车辆服务，指路服务。尤其是是在天寒地冻，日晒雨淋，他们始终站在服务最前沿，为客人服务。

新的一年，保安部紧紧围绕“形象要有新变化”的思路，突出“变化”二字，树立保安部新形象。

1、与各部门签订20xx年度消防安全责任书；使人人肩上有担子人人心里装安全确小区安全万无一失。

2、完善各项规章制度，保小区平安。必须保证小区的安全，确保小区消防安全，做到万无一失，坚持以防为主，防消结合。工作中不断完善和遵守各项规章制度，用制度管理人，成立安全巡查小组，定期对小区及周围各种场所进行巡查，发现安全隐患，及时协同其它部门进行整改，杜绝一切安全事故的发生。

3、与人力资源部配合对新入职员工进行岗前消防安全培训考核，对于考核不合格的坚决不允许上岗。并且每季度组织一次全员安全培训。

4、开展学习读书活动，建设学习型组织。针对部门员工平时不太注重理论学习，制定详细的学习计划，改变这种不学习的习惯，多发一些服务资料，或者写学习心得的形式，督促和鼓励部门员工的学习，特别是业务知识的学习。做到月、季、年有检查，有成果，有提高。全面提高部门员工的素质。

5、岗位采取轮岗制。对部门各个岗位，（立岗、停车指挥、消防监控、保安）进行两个月一轮岗，改变过去那种固定岗位的模式，做到每一个人都熟悉和胜任各个岗位的工作，一专多能，全面发展。

6、加强内部考核，采取末位淘汰制。树形象，统一制服（配齐皮带、肩章、帽徽等），部门员工一律上班着装，以新的面貌展示。结合人资部制定的考核标准，对每一位部门员工进行考核，采取末位淘汰。如连续三个月考核分最低，作下岗处理。人员的补充采用招聘高素质的退伍军人。

7、整顿保安宿舍。向部队宿舍管理学习，把好的宿舍管理经验学过来，做到摆放整齐，条块分明，，带动西欧区整个宿舍的管理，力争上一个台阶。

8、平时多注意员工的想法，经常进行交（流，关心、爱护员工。对个别比较差的员工进行个别谈心，帮助，找出存在的问题，激励他们在新的一年在服务质量方面要有一个飞跃的提高。

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