

最新警察年度工作报告 年度个人工作报告 (实用7篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

警察年度工作报告篇一

一年以来，在xx公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。

我叫xx男，xx年x月x日出生，20xx年x月毕业于xx学院国际经济与贸易专业，大学本科文化，20xx年x月参加工作，先后在xx公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

自参加xx工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

我现在主要负责xx省xx市开发区“xx”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。

一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。

二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。

三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20xx年x月为xx万元□20xx年x月到20xx年x月为xx万元□20xx年x月至今每个月实现业务收入xx万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

警察年度工作报告篇二

随着时间的推移，大二第一学期团支部的工作已经接近尾声。本学期，班级在抓好学习的前提下，积极响应学院的开展活动的号召，参与各项活动。同时，发挥班级团支部的凝聚力和灵活性，开展了丰富多彩的团日活动，使同学们在繁忙的学习之余感受大学生活的丰富多彩。也是大家在活动中增进彼此的友谊，促进班集体的团结向上。

我作为班上的团支书，担任任团支部书记一年来，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，履行职责，认真地完成了各项工作任务。现在任职以来的思想和工作情况进行总结汇报，以期发扬成就，弥补不足，更好地提高我的工作水平。下面由我来分三部分来总结这一学期团支部的工作：

作为一名团支书，肩负着把握着整个班级的思想方向的重要职责。故在本学期与上一学年的最大不同之处就是要以思想建设为重点，在理论学习、活动和平常生活学习中时刻注意提高同学们的思想政治觉悟。以思想建设带动“三风”建设；以“三风”建设促进思想建设。两者互相促进，互相发展。并且要不断鼓励同学们积极向党组织靠拢。

1. 本学期团支部在全体团员的配合下已经圆满完成团员的下半年团费收缴工作。全体团员能够积极履行团员的义务。

年9月21日，我班团支部大力响应学院团委的号召，对茂名信宜高州等受灾地区进行捐款，共捐款的金额为310元。和xx年12月12日积极为信宜钱排建设阅览室进行捐书活动。在这次的捐款活动，让全体同学学习到一方有难，八方援助。

年11月1日我班团支部组织同学们去参与加入广州亚运会茂名站志愿者的行列中和参观亚运火炬传递现场观看活动。形成了人人参与亚运会的意识。

4. 在本学期也总共动员同学积极参与两次学院组织的献血活动，团委班干和班委积极起带头作用，班上的同学也能积极参与到其中。

5. 这学期我班团支部也组织入党积极分子参与学院组织开展的党课培训课程，入党积极分子的党课圆满的结业。

xx年11月20日我们班组织开展一次团日活动，活动地点是在xxxx□

活动主题 是丰富我们的大学生活，活动内容是野外集体烧烤活动。

活动收获：我们班的团日活动是集体外出烧烤活动，丰富我们的大学生活，全班同学一起参与，可以加强同学之间的交流和沟通，促进全班同学的友谊，增加班级集体荣誉感。

活动自我评估：在这次团日活动有得有失，取得一定的成效：这次我们班的团日活动是集体外出烧烤活动，在这次活动中，全班同学一起参与，可以加强同学之间的交流和沟通，促进全班同学的友谊，增加班级集体荣誉感。但是也存在着一定的不足：前期准备工作不够完善，周全。认识到不足之处，今后将继续总结经验教训，为下次开展的团日活动做得更好做好准备。

我们的班的团支部能坚持全心全意为同学们服务为核心。以提高同学们的综合素质和思想建设为目的基础上，着重发挥同学们的主体意识, 个性意识, 锻炼同学们的创新意识, 把团结奋进, 求实创新作为工作的指导方针。团支部也在班级的各项工作中发挥了积极的作用, 努力配合班委会把班级工作做好、做细、做精。团委和班干之间的紧密配合, 在班主任的指导下开展工作, 在同学的监督下执行工作, 是我班的团支部工作开展的井然有序。现已形成团结奋进, 求实创新的优良作风。

总的说来, 本学期我的主要工作就是积极配合院团委, 团总支开展各项活动, 及时准确的向本班同学们传达活动信息, 并组织大家踊跃参加。为了团结本支部, 我支部结合学院的要求, 开展了一系列活动, 包括各类主题团日活动、班会活动等。所有同学都积极参加各类团支部活动, 在学习生活之余丰富了自己课余生活, 学到了很多, 也充实了很多。

作为一名团支书, 如今我已积累了一学期的工作经验, 我们班的活动也充分体现了我的性格——平淡中不失个性。我们

在认真出色完成学校组织的项目外，还自主进行了有创意有风采的团日活动，并在其中融入活动获得更多方面的能力。在担任职务的同时，能够与老师同学良好相处，并尽自己的能力帮助身边的人，是我感到最满足的地方。诚如我的做人方式一样：“以最卑微的面孔出现，做一些最无愧本心的事情。”

这学期的工作已经即将告一段落。总体来说，作为团支书。我的工作情况还比较理想，但仍然存在着一些不足的地方，今后会加以改正，不断的学习，不断的总结经验和教训，并从实际出发，，尽职尽责，希望以后在学习和工作中不断学习、不断地进步，真正成为一个能够发挥作用的、符合学校要求的、同学们欢迎的团支书。努力把xx系xx班团支部建设得更好！

警察年度工作报告篇三

转眼间20xx年的年末就到来了，前段时间整日忙碌在年末办理业务的工作中都没有注意到。现在终于抽出了时间，该给自己这一年来的工作好好的总结一下。

在这20xx年里，或许遇上的“麻烦事”不如想象中的多，但是尽管如此，自己在工作中遇上的麻烦依旧不少。最多的还要数在提升自己的业务学习中所遇上的麻烦。有太多自己不熟悉却没有机会好好提升的地方，这也导致我在工作中犯下了不少的错，不过好在现在我都稳定下来了，更重要的是我学会了如何去掌控自己的时间，我相信我会在下一年的工作中有更大的提升。

在一年中我们有太多需要学的东西，尤其是对我这个知识还不够全面和熟悉的柜员来说，在年初的时候很多的事情还要经常请教领导和同事们。所以在有空的时候我也在积极的提升自己的能力，学习如何去做，如何去做好。

尤其是在接待方面是重点，作为柜员，我们常常是与客户第一或是第二接触的工作人员，所以每天要应对的客户是很多的。为此我们得在工作的时间里时刻保持的心态，质的服务态度。要学会如何去接待客户不难，要提升也可以慢慢的来，但是真正困难的是在一天的工作之后依然能保持这样的状态。

在和很多的同事请教之后，我得到了很多的答案，但是我最后总结出来，这些都只不过是辅助，真正的做好，还是要靠着大量的经验和心态上的准备。

一年以来，基本的存取和业务工作并没有问题，但是要说问题的，还是老年客户。作为柜员，我们这里常常被作为询问窗口，有很多并不知道业务或者不明白的人常来询问，尽管有大堂经理，但是在人多的时候我们也会主动承担这个责任。

来询问的人中，数老年客户最难招待，并不是排斥的意思，而是我还没能做到很好的做好自己的工作，老年客户说话的时候常带地方口音，这对我一直是个考验，遇到的问题也往往来自这里。但是在意识到这是自己的弱点之后，我就开始积极的学习地方方言，提升自己 and 老年客户的交流能力，这个学习在工作中也受到过一些熟客的赞赏，这给了我很大的鼓励。

进入信用社以来，已有半年多时间，目前的工作岗位主要是记账。作为一名临柜工作人员，我深知自己作为信用社“窗口”的重要性。在工作中，通过自己不断的学习，再加上各位老师的帮助，使我提高了业务技能，且能够按照正确的储蓄业务操作规程办事，同时把最方便最可行的方法运用在业务操作上，以客户需要为主。在与客户的沟通中，了解客户的需求，为客户解决所需。遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他。工作中，坚持“五无”“六相符”，做到日清月结。保质、保量的完成各项工作任务。为了迅速适应新时期金融工作的需要，我也积极参加社内每阶段组织的各种学习，并记好笔记，写好心得，做好总结，提高自我的政

治思想觉悟和干事创业的责任感和事业心。工作之余，我也努力做好存款组织工作，用良好的口碑使身边的每一位朋友了解到信用社的良好信誉。在安全保卫在工作中，我认真听取领导意见，严守安全保卫制度和守库制度，从无出现脱岗、离岗现象。

经过半年多的工作时间，我在本职工作上有了—定的进步和提高，但在—些方面还存在着不足。回顾检查工作以来自身存在的问题，我认为：自己学习到的业务技能还不够全面，同时还会出现—些错帐情况。—些不常见的业务办起来还很生蔬。自己还意识到工作努力程度还不够。自己的心理素质、政治素质还有待提高，在遇到工作较忙较累的时候，心情会比较急躁、烦乱。

针对以上问题，今后的努力方向是：

1、加快自己熟练操作各种业务技能的步伐，利用业余空闲时间多向领导和同事请教，将各种业务操作流程烂记于心，认真吸取平时工作当中的经验和教训。坚决做到业务操作0错率。客户满意150%。

2、是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好，同时加强学习，向社内的党员同事学习，努力提高自己的政治思想觉悟。争取早日加入党组织。

新一年的工作里，我将继续努力。一定要保持优点，克服不足。认真配合领导和同事完成各项工作，确保信用社各项业务的顺利开展。

警察年度工作报告篇四

尊敬的各位评委，同事们：

大家好！

抽烟是有害身体的，可是很多人虽然知道抽烟不好，但还是在抽烟，这是很不好的，不过似乎也没有办法禁止。为了让更少的人抽烟，我们只有不断的加大税收和提高香烟的价格来实现我们的目的。

每一个季度我们烟草局都会有新的工作报告，这已经形成一个惯例了。第三季度在区域营销部的正确领导和帮助下，本季度里各项工作都取得比较理想的成绩。以下是本人第三季度的述职报告，请大家审查。

首先，各指标完成情况：

(1) 10月—12月销售量分别为744。26件、891。36件、1026。37件，分别完成计划的102。5%、96。89%、100。2%。

(3) 10—12月电子结算成功率分别为93%、94。72%、96。69%。

其次，工作措施：合理分配，正确引导，奖惩分明，不断创新。

2、当前卷烟销售过程中，到存在的问题是需求满足率低：部分客户未能按平均数的要求报烟；公司货源投放不均匀客户不清楚当日投放品牌种类及数量导致乱报瞎报，使需求满足率打大折扣。在加强引导客户合理报烟的基础上，取长补短大力推行“网络信息服务计划”利用网络“电子邮件”给客户发送“卷烟日投放计划表”来提高需求满足率，并得到了部分客户的大力支持，这项作为今后半年的一项重点来抓，力争在通过半年努力把辖区需求满足率提高到60%。

4、本季度重点培育品牌完成情况非常理想，主要离不开每月的《协议供货执行措施》的严格执行，在措施的执行过程中本着

“奖惩分明”的原则进行对按要求积极完成重点培育品牌计划的客户进行奖励（双喜，芙蓉王，中华）等，把完成较差的客户扣除掉的畅销烟用来奖励完成好的客户，做好公平，公开，并在每月派发给客户的协议表上公布奖惩客户名单，充分调动客户的品牌培育积极性。

营销服务：本季度严格按照《客户经理工作手册》及《客户精细化服务方案》要求，对辖区160户新老零售进行优质，用心的客户服务，并通过服务工作来提高客户对公司的满意度和支持度，100%的明码标价标签覆盖率，97%电子结算成功率，充分体现了客户对我们服务工作的认可。

我们团队有两名优秀的组员，在平时工作过程中我们本着积极沟通、合理分工、协调合作、共同进步原则，积极协助市场经理工作，按时按质，高效的完成部门主管交办的工作任务。为部门的建设，公司的发展贡献微薄之力。团队没有最好，只有更好，我相信我们的团队会越来越好。

- 1、继续加强学习，主动转型，迎接挑战；
- 2、全面提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度。
- 3、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、多创新；
- 4、加强组织协调能力；

以上是我本季度的述职，不正之处请大家批评指正。

以后我们的工作还要继续，加大我们的宣传力度也是很重要的，将我们的烟草公司的广告和声誉做出去。可是我们宣传吸烟有害的力度一点也不能小，这是关乎到我们的社会健康的问题的。

今后我们的社会安定与否，我相信我们禁烟的力度有多大有

很大的关系，所以我们的工作时刻也不能放松，建设有中国特色的社会主义现代化和谐小康社会是我们每个人都应该进到的责任，我相信我们能够做得到。

警察年度工作报告篇五

作为一名客服人员，我逐渐感觉到客服工作是在不断接受日常生活中的各种挑战，不断寻找工作的意义和价值。一个优秀的客服人员，熟练的业务知识和高超的服务技巧是必须的，但我个人认为，同时要在这两点的基础上尽量把枯燥单调的工作做得活灵活现，学会把工作当成一种享受。首先，诚实地对待用户，把用户当成亲人或朋友，真诚地为用户提供切实有效的建议和帮助，是一份快乐工作的前提条件之一。其次，在咨询用户时，要认真倾听他们的问题，进行详细的分析和引导，防止服务态度问题引起客户不满。

公司一直以微笑服务为己任，以客户满意为宗旨，立足本职，爱岗敬业，努力做好客户服务。作为证券行业的新人，我还是有一些不足的。一是工作经验不足，实际工作中存在漏洞。二是工作创新不够；第三，工作有时不耐烦，渴望成功。因此，在下一步，我需要克服和提高，努力做到以下几点：

第一，努力学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为一名客服人员，我深深体会到，学习不仅仅是一项任务，更是一种责任，一种工作的实际需要。未来我会努力提高自己的业务水平，注重理论联系实际，用实践锻炼自己，为公司贡献自己微薄的力量。

第二，立足本职，热爱本职岗位，敬业爱岗

1. 作为客服人员，我一直认为“简单的事情做好不容易”。工作中事事认真，每当遇到复杂琐碎的事情，总是积极努力地去做；同事遇到困难需要更换时，可以毫无怨言地放弃休

息时间，坚决服从公司安排，全心全意投入到更换工作中；每当一家公司想要推出一项新业务时，它总是对新业务有一个全面而详细的了解。只有这样，才能更好地回答客户的询问，使公司全面深入地开展新业务。

2. 工作中，大家要严格遵循“客户第一，服务至上”的工作理念，对客户建议给予详细的解答；积极稳妥地解决客户反映的问题，不能解决的问题积极如实向上级汇报，争取尽快给客户答复；对于客户提出的问题是否解决，详细登记，每天咨询，发现问题及时解决，有效防止错误和遗漏。同时虚心和老同事商量也是做好工作的重点。努力学习，借鉴他们的工作经验和技能，不仅有利于自己的工作，也有助于与各部门的协调和沟通。

3. 不要迟到，早退，偷懒。能够认真主动地完成领导交给的所有任务。

第三，微笑服务

当今社会，所有服务行业都在倡导微笑服务。微笑是企业对员工的基本要求，但微笑不仅是一种表达情绪的方式，也是一种工作技能。作为一名客户服务人员，我们应该被要求将技术技能与完美的服务相结合。微笑是一把能融化坚冰的剑。可见，微笑是我们在工作中保护自己的必要手段。微笑是幸福的一种表达。当客户需要我们的帮助时，我们及时传递微笑，获得希望。微笑服务是一种力量，它不仅能产生良好的经济效益，还能创造无价的社会效益，让企业拥有良好的信誉和对信誉的敬畏。

微笑服务是人际交往的通行证，它不仅是缩小心理距离、实现情感交流的阶梯，也是实现主动、热情、耐心、周到、细致、文明服务的主要途径，是增加服务语言价值和效率的有力添加剂。我们倡导的微笑服务是健康的性格、乐观的情绪、良好的修养和坚定的信念等几项心理基本素质的自然表达。

只有热爱生活、热爱客户、热爱工作的人，才能永远保持和拥有那种优雅、安静、优雅的微笑服务。

与此同时，我对如何做好克服工作也有一些浅薄的见解：

一、做好售后服务，不断提高售后服务人员的素质

客服服务工作是一个综合技能要求很高的工作，因此对客服服务人员的要求也很高。一名优秀的客服服务人员应具备以下基本素质：

- 1、尽力了解客户需求，主动帮助客户解决问题。
- 2、有较好的个人修养和较高的知识水平，了解本公司产品，并且熟悉业务流程。
- 3、个人交际能力好，口头表达能力好，对人有礼貌，知道何时何地面对何种情况适合用何种语言表达，懂得一定的关系处理，或处理经验丰富，具有一定的人格威力，第一印象好能给客户信任。
- 4、头脑灵活，现场应变能力好，能够到现场利用现场条件立时解决问题。
- 5、外表整洁大方，言行举止得体。
- 6、工作态度良好，热情，积极主动，能及时为客户服务，不计较个人得失。

二、处理顾客投诉与抱怨

- 1、建立客户意见表或投诉登记表。

接到客户投诉或抱怨的信息，在表格上记录下来，如公司名称、地址、电话号码、以及原因等；并及时将表格传递到售后

服务人员手中，记录的人要签名确认，如办公室文员，接待员或业务员等。

2、即时通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。

3、跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。

三、处理客户抱怨与投诉需注意的方面

1、耐心多一点

在实际处理中，要耐心地倾听客户的抱怨，不要轻易打断客户的叙述，更不能批评客户的不足。

2、态度好一点

态度诚恳，礼貌热情是一个合格客户服务人员的基本要求。态度谦和友好，会促使客户平解心绪，理智地与服务人员协商解决问题。

3、动作快一点

处理投诉和抱怨的动作快，一来可让客户感觉到尊重，二来表示企业解决问题的诚意，三来可以及时防止客户的负面污染对企业造成更大的伤害，四来可以将损失减至最少。

4、语言得体一点

客户对企业不满，在发泄不满的言语陈述中有可能会言语过激，如果服务人员与之针锋相对，势必恶化彼此关系，在解释问题过程中，措辞得体大方，尽量用婉转的语言与客户沟通。

5、层次高一点

客户提出投诉和抱怨之后都希望自己和问题受到重视，往往处理这些问题的人员的层次会影响客户的期待解决问题的情绪。如果高层次的客服人员能够亲自到客户处处理或亲自给电话慰问，会化解许多客户的怨气和不满，比较易配合服务人员进行问题处理。

6、办法多一点

解决理客户投诉和抱怨的办法有许多种，如邀请客户参观无此问题出现的客户，或邀请他们参加知识讲座等等。

四、平息顾客的不满

- 1、认真听取顾客的每一句话。
- 2、充分的道歉，让顾客知道你已了解他的问题。
- 3、收集事故信息，以找出最恰当的解决方案。
- 4、提出有效的解决办法。
- 5、询问顾客的意见。
- 6、跟踪服务。
- 7、换位思考，站在客户的立场上看问题。

警察年度工作报告篇六

这是我第踏上销售的道路，从此我也喜欢上了它，慢慢产生的感情，它让我改变了很多，从整个人都改变了，更加的成熟了，有了一丝经验，说话也不会那么吞吞吐吐了，不会那

么谦虚了些。

记得我第去拜访客户时，看到采购不知道从哪里说起，当时心里特别的紧张，全身都在颤抖，不知道怎么沟通，也让自己见识了什么是销售，所以人的一生谁都有第去尝试，去找到不足的地方，当时在想不管是成功还是失败，都没关系，只要勇敢去面对，去追求，总有突破自己的时候，总会有成功的那一天。

让我记忆最深刻的是，去拜访一位客户，他是老板，那时我也刚刚起步不久，面对他的时候，也让我丑目不看，我说的每一句话都让他知道，甚至他知道我是个刚刚来到这个行业，他问我很多东西我都答不上，让我打击很大，同时让我在工作种有了新的认识，新的变化。

其实发现自己有很多不足之处，不如跟客户交谈的时候，说着说着，就不知道说什么了，社会经验还没达到一定的程度，有时候还是会表入出紧张的情绪，说话不够沉稳，不会转弯，大脑的思维没转起来，有点粗心敢，相信自己以后慢慢会好起来。

在做销售中，时常会遇到困难是很正常，而每次都要准备好失败的总结，它也会带许许多多的乐趣，财富等等，也会给你带来竞争的对手，所以我们要好好珍惜身边，没点每滴，不要让自己后悔，相信自己总会有突破，每天给自己一点自信，你会成功的。压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

在这个年度总结中，我特别要感谢我的领导，我的同事，因为是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，心理素质也越来越好。同时，工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作才如此顺利的进行，所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

警察年度工作报告篇七

20xx年就快结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近。可以说[]20xx年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况做个汇报：

(一)在20xx年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)20xx年工程维修主要有：在卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大

小维修已达几千件之多！

(一)20xx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度□20xx年下半年，行政部组织召开了年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(三)做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

(四)加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才可更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才可新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才可履行好用品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才可把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工

作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

(一)开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬天公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

(三)总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3、宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才可把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，***大安防的明天更美好!