

最新电修工作人员工作总结 安监局工作总结 工作总结(优秀9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

电修工作人员工作总结 安监局工作总结工作总结篇 一

把防止发生重、特大事故作为安全生产工作的重中之重，集中力量抓实、抓好。

一是完善监控体系。****沿岸乡镇更是配备了专职的监管人员。

二是实行重点监控。把非煤矿山、危险化学品、烟花爆竹、公众聚集场所、道路交通、民用爆破器材生产使用、人员密集场所及建筑施工等行业作为重点来监管。

三是认真开展安全生产专项整治活动。以申办安全生产许可证为重点开展非煤矿山安全专项整治工作，检查非煤矿山企业3次，下发整改指令书18份；经过大量、耐心、细致的工作14户非煤矿山企业申办安全许可证，石河制砖厂在市局领导到现场，讲解法规、讲明无证生产的严重后果之后也已申办许可证，截止到目前我县15户非煤矿山企业全部申办安全生产许可证，已经完成安全评价和补充开采设计。1户拒不申办安全生产许可证非煤矿山企业已被依法关闭。以打击非法经营为目标开展危险化学品专项整治工作，依据《危险化学

品安全管理条例》的规定，对全县近200家危化品从业单位，进行2次全面检查，对检查出的问题下达整改指令书100余份，处罚单位30户；对24户新开业未办经营许可证的农药经营单位进行了安全评价，申办许可证材料已送市政府行政服务中心；会同工商局严把经营单位登记、审核关，严格市场准入制度，取缔2个未经许可农药经营户，并给予了相应处罚。以规范市场秩序，严格管理制度为重点开展民用爆炸物品和烟花爆竹专项整治，严格实行了统一购销、统一管理、统一配送；对烟花爆竹经营单位进行全面整顿，许可68个符合条件的单位经营烟花爆竹，对2户非法经营烟花爆竹业户进行了严厉打击，保证了市场的规范、有序。以整治公路行车秩序和事故多发点段为重点，以遏制超员、超载、超速行驶和整治违章行为为突破口，开展道路交通安全专项整治，加大对各类违章车辆的整治力度。水上安全组织检查组5个，参加人员56人次，检查船舶60多艘次，发现隐患9件，整改隐患9件。在消防安全专项整治中，认真按照省、市提出的要求，对全县文化娱乐场所、商场、粮食、物资储存场所、学校、医院、幼儿园、宾馆、饭店、洗浴、网吧等人员密集场所，组织3次安全专项检查，杜绝了重特大火灾事故。

为了适应新形势的要求，把建立预防性监督长效机制，作为加强安全生产工作的头等大事。

一是加大现场监督力度。年初以来，全县安监、消防、交通、交警、等部门，围绕人员密集场所消防安全、非煤矿山安全、危化品安全、春冬防安全、道路交通、节日安全等为重点，共组织现场安全监察110多人（次），发现各种事故隐患100多处，下达整改指令书120余份，隐患整改率达到95%以上，有效预防了各类事故的发生。

二是加大隐患整改力度。对检查出的每个隐患都要明确整改时间、整改标准，确定整改责任人。对****市场的安全隐患，县政府多次协调研究解决办法，下发整改文件，安监局进行专项督察，在各部门的共同努力下，投资20余万元整改了兴

兰市场安全隐患。

近年发生的一些重大事故表明，从业人员缺乏最基本的识灾、防灾能力差，是导致事故发生和扩大的一个重要原因，也是当前安全生产领域最大的隐患。为了提升全社会的安全意识，县政府在营造“关爱生命、关注安全”的舆论氛围上做了大量工作。

一是加大宣传力度。在每年“5.6”、“4.17火灾反思日”、“全国安全生产月”、“119”消防宣传日等大型活动中，都抢前抓早，周密部署，广泛开展宣传活动。

二是加大教育力度。组织开展了知识竞赛、安全常识讲座等各种丰富多彩的教育活动，开展“安全知识四进”活动，组织消防、交通、建筑施工、等各安全监管部门，编印安全生产知识宣传单、宣传手册，向居民群众发放，同时在全县中小学校普遍开设安全课，把安全生产法律法规和安全常识普及覆盖到千家万户。三是加大培训力度，严格持证上岗制度。近三年来，我县共举办企业负责人、危险化学品、从业人员等各类安全培训班14期，有近万人（次）接受了相应的安全专业知识培训，500多安全管理人员和特种作业人员持证上岗，进一步提高了广大从业人员的安全素质，保证了企业的安全生产和社会公共安全。

一是进一步完善安全工作目标责任体系建设。认真总结经验教训，健全安全目标责任体系，强化考核措施，认真兑现奖惩，形成有效的安全工作责任督办落实和激励机制。

二是进一步强化安全基础建设，构建县、乡、村三级监管工作网络。进一步深化和拓展工作面，提升安全管理水平。

三是进一步深化安全生产专项整治。加大现场监管力度，强化隐患排查和整改措施，切实消除各类隐患，完善重特重大事故应急救援预案。

四是大力普及安全文化。以宣传贯彻《安全生产法》等法律法规，进一步加大安全法律法规的宣传培训和教育力度，在全县营造良好的安全舆论氛围，为打造平安***作出应有贡献。

1.安监局环保工作总结

2.安监局工作总结

4.2019年县安监局终工作总结

5.县安监局打非治违工作总结范文

6.县安监局打非治违工作总结报告格式

7.2019年县安监局打非治违工作总结

8.县安监局打非治违工作总结范本

电修工作人员工作总结 安监局工作总结工作总结篇二

我从入职到今天可以说就是5个月了，在这公司的5个月，看着公司的一天天变化，也看着自己的一天天的成长，生活是如此充满希望。每日永无止境的问题，不断的磨练着我们，也不断的坚强着我们，很快新的1年就要到了，新的挑战也会跟着而来，我希望我和我的团队明年会更加的强大，发挥着更多的作用。蛮想找个很安静的环境，喝个茶，听个歌，安安静静的数下自己今年的收获，然后再想想明年的事情！

二、 个人总结：

我是7月x日入职的，前期和很多新来的员工一样，刚来的那段日子，真的挺迷茫的，部门是刚成立的，没有专业的实施主

管，没有人告诉我什么是商家编码，没有人给我介绍网店是什么样子的，我要如何开始学习这个系统。我刚来的第一个星期，我就跟着池龙发去了奥巴实施，那个时候，真觉得自己就是个二愣子，啥都不会！回来后的我，努力的整理着在奥巴那4天遇到的问题，靠着自己的感觉提出问题的不合理，同时也告诉公司，我需要有人给我们一些系统的培训！

很快，所有的努力终于有了回报，公司组织了培训，详细的从网店到系统的操作，让我明白系统为什么能对接上网店，怎么对接的！我之前提出的问题，原来是可以那样解决的。同时终于我们也有了真正归属的部门：客服中心。

在客服中心的时候，因为是刚来的员工，每天做的工作就是学着别人测试系统，虽说没有测试任务，但是每天都会要求自己测试每一个功能，我知道，测试不只是测试，也是一种学习！在9月份之前，我都是没有客户实施的，这段时间除了测试系统，我自己也学着做各种各样的操作视频。没有人要求我这么做，但是我知道我要去做这些事情，同样的目的，我做出了的视频不一定能帮助别人，但一定可以帮助我！

在9月初的时候，我终于实施了1个客户，上海能赢。非常非常的感谢这个客户，多谢他的宽容以及指导，我艰难的实施完成了这个客户，也让我明白，实施真的不是一件很轻松的活！整个实施过程，我学到不只是软件的技能，也学到了软件系统的分析，功能文档的整理！

后续的实施慢慢的开始顺利，不过由于性格上的急躁，加上长期的异地实施，让我情绪没能稳定，在给2个客户实施的时候言语过于急躁，着急着回去，没有把客户的事情放在心上，导致实施质量很不好，虽然最后这2个客户还是使用系统了，但是由于我的工作态度，给客户造成了很不好的印象，这也是我后来一直警告自己的！

三、 我的收获：

2、 实施后过程中处理问题态度，影响着这个客户对你的看法，一定要积极主动的处理问题，也许客户的问题我们无法解决，但是我们可以参与进去帮他们去想别的办法，那么再刁难的客户也会感激你，这点我很感谢业务部的伍恒才，我非常很认同！

四、 部门总结

实施部8月份至今，现有人数4人，离职2人

客服部8月份至今，现有人数8人，离职2人

客服中心已接项目135个

1、 现有问题

a. 客服人员的专业技能还是比较欠缺，由于目前所接受的项目大部分是开源宝，加上实践的机会较少，客服人员对于系统的概念还是有些抽象，在处理问题的效率上还要继续提高！我的想法是加强客服人员的培训，多内部交流，加强部门内，以及部门之间的信息流通，多走出去实践！

b. 实施人员这块我感觉的就是信息的获取上，目前公司对于系统的研发进度以及规划并没有对实施部门真正的开放，而且公司对实施人员的培训很少，都是通过实施人员之间的交流来获取大部分的信息，导致系统的改动以及一些新功能，需要在实施过程中才能发现，另外公司培训这块我有和业务人员交流过，公司对于系统的培训确实非常的少，这也是一些业务人员离职的原因。

2、 解决的方式

a. 和部门人员一起制作系统的实施手册，操作手册，定期整理常见客户问题，加强客服人员培训，增强部门内，部门外

的信息交流，多带出去实践！

3、 明年的计划

c. 要求更好的服务态度，部门人员要定期的进行一次自我反省

d. 定位客服中心在公司整个团队中的位置：客户服务，信息的收集整理，各个部门的衔接，在提供强有力的后勤保障的同时，也提供更准确的市场信息，为公司在老客户身上挖掘更多价值提供更多的信息！

电修工作人员工作总结 安监局工作总结工作总结篇三

转眼间□20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪

客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下

到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence” and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客

户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

4.业务员工作总结

5.业务员转正工作总结

6.业务员的月工作总结

7.业务员的年终工作总结

8.业务员实习工作总结

9.业务员工作总结

电修工作人员工作总结 安监局工作总结工作总结篇四

银行 金融工作总结 调整信贷结构 促进商品流通 1989年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量 今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

（一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

（二）调整好商业企业资金占用结构

1. 大力推行内部银行，向管理要资金 我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金 针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金 为解决商业企业自

有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动资金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

（一）进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅

速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

（二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查，搞好综合反映。

1.金融自我评价

3.工作总结：医院工作总结

4.金融自我鉴定

5.金融培训学习总结

7.企业工作总结工作总结

电修工作人员工作总结 安监局工作总结工作总结篇五

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978

万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向**项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销**、**两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到**万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销**科技、**等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：2005年**路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与**支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在2005年的工作中，**路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

“银行2005年工作总结”版权归作者所有;转载请注明出处!

匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使**科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗

位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

电修工作人员工作总结 安监局工作总结工作总结篇六

本年度，我们在教育局和亭林镇党委政府的领导下，全体教职工努力学习、认真工作，坚持面向全体学生，实施素质教育。以“三本”主义（追求人本、走向校本、关注成本）为办学理念，认真办好松隐中学，为打造智慧金山出一方之力。

1、加强材料的汇总和整理，顺利完成了上海市人民政府督导室和市教委对我校实施重点加强初中建设工程的验收，并为争创金山区优秀区而努力。

2、认真贯彻上海市教育工作会议和金山区教育工作会议的精神，认真贯彻教育局“十一五”规划的思想，认真完成好学校“十一五”规划的制定，为学校在今后五年里的发展制定出正确的思路，描绘更美的蓝图。

3、认真实施“二期课改”在起始年级的全面推进，并触动学校全体教师在教育思想和教学方式上的转变，实现课堂教学的革命。

4、以有效教育思想为宗旨，认真开展有效教育的研究。特别是以“构建国防教育课程促成学生健全人格养成的行动研究”为研究总课题，认真的开展研究，使学校的德育建设更上一个台阶，并带动学校的全面发展。

5、加强分配制度的研究，为实现“优质优酬、优岗优酬、高职高酬”做出实质性探索。

1、加强了党员教师的思想政治学习，继续通过周五教职工大会等时间，开展各种类型的思想政治教育，提高党员教师的政治理论水平和师德水平，弘扬党员教师的先进事迹。

2、结合党员先进性教育活动，开展广泛深入的党员先进性教

育，提高党员教师在教育教学中的工作积极性，进一步推动党员教师在工作中的奉献精神；提高了党性，进一步发挥了党员的先锋模范作用。

3、认真落实金山区教育局xx学年德育工作要点，继续以《松隐中学教职工德育岗位责任》和学生行为规范为抓手，努力创造德育工作的新局面。

4、以“构建国防教育课程促成学生健全人格养成的行动研究”课题为统领，加强有效德育的研究，并为创建学校德育品牌积累更丰富的资料、打下更实的基础。

5、以爱国主义教育为德育教育主线，统领爱校教育和爱家教育。结合“国庆节”激发学生的爱国热情，培养学生为祖国强大而奋发苦读的责任感和使命感。

6、以尊师重教为重点，以“教师节”为契机，组织各班学生开展“我心目中的好学生”的主题讨论活动，加强学生学习的规范，进一步推动学校良好校风的养成。

7、以“我爱我校”为主题，加强爱校教育，加强学生的行为规范教育和常规检查评比，严格要求、严格管理，重点培养学生的自我教育、自我管理、自我的约束能力。特别是以狠抓爱护公物为重点，建立学生爱护公物责任制，以进一步促成学生良好道德品质的形成和巩固。

8、建立主题教育专人负责制，将主题教育专人化、系统化，并逐渐走上校本化。利用广播等教育器材，组织有专长的教师加强对学生开展安全、民防等主题教育。加强学生的法制教育，运用多种方法，促使学生知法、懂法、守法。特别是注重做好行为偏差生的帮教工作，确保在校生违法犯罪率为零。

9、建立班级建设标准化制度，实施班级建设纠错制度，并加

大班班主任的考核力度，使班级建设更上一个台阶。

10、团总支和少先队大队部要在政教处的直接领导之下，开展有创意的、有实效的、为学生所欢迎的各类活动，提高了学校德育工作的成效。

11、进一步深入“国防教育”办学特色的创建，提高学校的办学知名度。

1、加强提高课堂40分钟效率的研究，以减负增效为宗旨，认真开展有效教学。教导处不但有计划地安排积极教师走出校门听课，还鼓励校内各学科教师开展相互听课，提高课堂教学技艺。

2、以起始年级为重点，认真开展“二期课改”新课程的教学，努力改变和“二期课改”理念不相适应的教学方式和方法，实现课堂教学的革命和自我的革命。本学期，担任“二期课改”教学新任务的教师勤奋好学，敢于挑战，向自己习惯的教学模式发起冲击，积极地投身到课堂教学改革中去，探索新的课堂教学模式，体验新的课堂教学形式。

3、教导处切实加强了对教学过程的管理，密切关注每位教师的教学质量的动态变化，对教师的教学质量确立了相关的质量监控机制，经常性召开年级组、备课组进行科学的分析研究，帮助教师确保教学质量的稳步上升。

4、加强对学生学习方法的指导，使学生掌握学习各门学科的技巧，学会学习。特别是加强了对初三毕业班学生的学习指导，督促初三学生尽早发奋努力，报效祖国。本届学生的初中第一合格率继续名列本类学校第一。

5、以实施“二期课改”教学需要为出发点，重新合理调整了教研组的组成和设置方案。

6、继续加强了对学生课业负担的调查和控制，严禁教师代替学生征订教辅材料。并通过协调，解决了学生购买教学辅助材料的困难。

7、继续巩固成功的学生考试管理经验，加大对学校考试的管理实验，提高学校考试的质量，改善学校考试秩序。以规范考试为抓手，培养学生的诚信。

8、加强教育教学科研，认真开展已申报成功的区级课题，开创松隐中学教育科研新局面。

9、整合好了网络教室、图书馆、各实验室和专用教室的资源，加强了对这些专用教室的管理，充分发挥各类教育教学资源的作用，提高各类教学设备的使用率。

1、提高体育课堂教学效果，并认真做好了全体学生的体质测试，为提高学生身体素质打下了基础。

2、组织好学生开展课外体育锻炼，认真开好学校运动会，在区中学生田径运动会等各类比赛中取得了良好的成绩，获得了金山区体育竞赛改革第一年新体育竞赛办法的团体第四名的好成绩。学校并代表金山区参加市中学生足球比赛。

3、以拓展课为途径，将各类训练队的训练常规化，既提高训练效果又降低训练成本。

4、抓好学校的卫生保健工作，加强对学生进行宣传。卫生室要加强对饮食卫生各环节的检查督促，特别是要加强对学校食堂、总务处供水处的检查，把好卫生关，杜绝不卫生不合格食品进入学校。在预防禽流感的工作中，严阵以待，做好了各类预防和宣传教育工作。

5、完成了学校无烟校的验收，创设良好的校园环境。

6、以研究课和拓展课为方式，开展科技艺术活动，使科技特长教师和艺术特长教师固定化。以一个教师带一队或带数队的方式，开展学生的科技艺术活动，满足学生的学习和发展需要，使学生学有所长，个性得到弘扬。

7、开展丰富的校园文化，举办了五月学生艺术节和十一月举办校科技节，元旦举办“辞旧迎新”文艺联欢会，在原教工合唱队的基础上，重新组建了教工合唱队。女子合唱队参加了亭林镇合唱比赛取得二等奖的好成绩，学校合唱队代表亭林镇参加了祭奠1105死难同胞的仪式，弘扬了先进文化，崇尚高尚情操。

8、完成了向区少科协申报区科技特色学校和绿色学校的创建工作，拓展学校办学的新个性。

9、完成心理咨询室的区验收，并进一步发挥心理咨询室沟通学生心灵的作用。使心理咨询室在扭转学生的偏激心理等方面起到切实的作用，使学生健康成长。

1、以保持共产党员先进性教育活动为抓手，进一步发挥我校党支部党员在教育教学中的先锋模范作用。

2、根据学校工作的需要，重新适当调整了学校中层和校级领导的安排，进一步发挥学校党政班子青年突击队的作用，学校班子成员在原来的基础上都努力提升自己人品、学品、教品层次。并发挥在建设优秀团队中的模范榜样作用。

3、抓好师资培训，做好青年教师的培养工作。通过新老结对子等形式，加强对青年教师的培养工作。特别是加强了对新迎进的四位大学生的帮教工作，使她们能尽早地融入到学校的集体中来，继承我校教师优良的工作品德品质，弘扬肯吃苦、能吃苦、积极服从学校需要的精神。

4、学校各级管理人员都能严于律己，遵守党支部廉洁奉公条

例，乐于奉献，认真履行岗位职责。

1、完成了学校教学楼、实验楼、学生餐厅的维修工作，改善了学校的办学环境。

2、改善学校阅览室的布局，美化了阅览室的环境，为学生的学习提供了一个更好的环境。

3、总务部门以有效管理和成本管理的理念管理好后勤服务工作。每一个后勤管理人员都明确了自己的岗位职责和岗位性质，和管理自己的家庭一样管好学校的后勤服务，不可懈怠。

4、总务处要发挥校产电算化的优势，将校产电算化工作常规化，规范校产的清查和登记工作。

5、改革学生进餐方案，加强对学校食堂的管理，提高了食堂的规范服务质量。

6、加大对校园环境建设的投资力度，增加绿化投入，提高绿化管理水平。

7、严格遵守“一费制”收费制度，规范教育收费，为巩固优秀收费区做出了新贡献。

8、严格遵守财务纪律、规范审批报销手续。坚持定额经费和大额经费校长“一支笔”审批制度，实施签字报销委托制度，保障有限经费的合理有效使用。

9、学校的档案室发扬了在重点加强初中验收工程中的特殊作用，并在争创市达标档案室的路上又跨出了新的一步。

10、加大对校产损坏的赔偿力度，总务处建立了制度，采取了切实措施降低校产的被损坏速度程度。

电修工作人员工作总结 安监局工作总结工作总结篇七

热闹欢腾运动会，职院学子显雄威。在这秋高气爽的十月里，我们迎着秋日的阳光，伴随着收获的季节，迎来了欢快精彩的第二届校运会。

两天的校运会给我见识了，一个大型运动会在各学系各部门的协助合作下，有条不紊地进行到底，而且，我参与其中。这是一次增长见识的好机会。我仔细地观察了各部门的分工合作，以及他们的工作内容，遇到的问题，注意的事项，等等。这些都给我一个很好的参考价值，是我的一大收获。

另一个收获，是在跟其他部门的沟通中获得的。1. 及时与其他部门沟通：我们的稿件能播出来，除了抢手们高超的技术外，还有通过与师长沟通而得到的写稿技巧。2. 积极帮助其它部门的工作：在帮助的过程中，我又能认识新的朋友，得到别人的经验之谈，这同时，既提升自我，又帮助自己更好地完成工作。3. 注意与其它部门的交往：因为我处事不成熟，情绪化而说了不该说的话。虽然其他部门成员没有听见。这教训真的深刻啊！我要三思而后行，尤其是在其它部门在场的时候，注意自己的言行，认真做好自己的工作。

8:00随着宣布运动会正式开始，各系队伍依次入场进行方队表演。此时进行曲骤然响起，一个又一个系排着整齐的队形，舞动着手中的道具大踏步向主席台走来。他们个个衣着鲜艳，面带笑容，昂首阔步，展示出青年特有的朝气与活力。这些系部的表演各有千秋，有的队形多样，有的衣着亮眼，有的动作齐整，有的编排新颖。他们表演的队形以及动作是自己探讨和编排的。这完全体现了学生在此次运动会的热情与向往，也充分展现了他们较强的自主能力和组织能力。

当大会宣布运动比赛正式开始，整个赛场顿时沸腾起来，加油助威声此起彼伏，络绎不绝。田径赛场上的运动员，一个

个如矫兔般飞离起点，像利箭般冲向终点，引得在场的观众兴奋不已。不论选手是否获得第一，他们都会得到观众的赞美和鼓励。因为在观众的心中，这些运动员都发挥出了不屈不挠，顽强拼搏的体育精神，他们是运动场上的英雄，是学院的“刘翔”。800、1500、3000米是考验选手体力和毅力的项目。它虽然不如短跑那样让人兴奋，令人激动，但是绝对比短跑更加让人感动。在比赛中，选手要面临的不仅是身体上的考验，更是心理上的考验。参加这个项目的运动员真正体现了努力拼搏，永不服输的运动精神，它给我们的感受远比成绩要丰富的多。

体育是精神文明建设的一个重要组成部分，是民族素质、人精神面貌的集中体现。运动会既是检验学校体育教育的水平与质量，展示学生青春风采，考验体能与心理的具体实践，也是学校教学改革与事业发展的一次综合展演。它锻炼的是体力，激活的是生命，弘扬的是个性和青春活力，收获的是笑脸和精神风貌。所有选手在本届运动会上赛出了成绩，赛出了风格，发扬了友谊第一，比赛第二的精神，在比赛中寻觅了更多的光彩和梦想，在比赛中创造了更多的美好和辉煌。

当然在此次比赛当中，我系取得了《男子团体总分第四名》、《女子团体总分第名》、《体育道德风尚奖》、《女子篮球总分第四名》等优异成绩。

望我院学子继续发扬顽强拼搏的精神。也望下届的校运会上“精彩”不断。

电修工作人员工作总结 安监局工作总结工作总结篇八

这是我在明江小学的第六个学期了，我喜爱这里的工作，在明江的三年我过的很快乐。这里的家文化，感恩文化，这里的团结精神熏陶着我，培育着我。能够留在明江这个温暖的大家庭里，我荣幸、我感激，面对学校交付与我的任务我充

满了期待与热情。

从执教的第一天起，就要求自己的举止行为要更加规范，因为从今以后我将为人师表，一言一行都影响着一批人，即我所教育对象的未来，我要对他们负责。

在职业活动中，我把热爱学生放在第一位，有了这种心境，师生之间就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解，热爱学生包括尊重信任学生、关心爱护学生，只要是我的学生，我都一视同仁。对性格孤僻的学生，更多给以热情帮助。意图使出他们恢复自信，走出自我评价的误区。人的感觉是相互的，教师的真诚学生是能感受到的我坚信：只有当学生接受了你这个人，才可能以主动的态度接受你的教育。

经过三年的锻炼，我觉得现在的工作不那么吃力了，很多的事情都能坦然对待。在处理教师和学生关系的这个问题上，我有了一个突破。懂得了怎么去做一个学生喜欢的老师，如何跟学生们成为亲切的朋友。本学期的工作重心还是放在了孩子的整体全面发展上。小学阶段是孩子成长的黄金时期，给予一个良好的科学的运动氛围，是极其关键的。所以我始终围绕着小学生的各个阶段的需求去发展学生的身体协调性，平衡性，爆发力以及耐力素质，并得到了良好的成果。我觉得身体的健康不是完全的健康，孩子的心理发展这块也是至关重要的。培养孩子们良好的心理素质，团结协作的精神，吃苦耐劳，是我的工作重心之所在。

教育是一项高难度的工作，要做好它，十分不易。但我相信，只要爱岗敬业，定会有所收获。我的精神生活中将会有一份常人无法比拟的欢愉。

电修工作人员工作总结 安监局工作总结工作总结篇九

一年来，血库在医院各位领导的关心支持下、各临床科室的

大力配合以及科室全体同仁的共同努力下，血库的各项工作得以顺利开展，圆满完成了20xx年临床用血的各项工作任务，达到了预期的工作目标，促进了血库可持续发展。以下是对我院血库在本年度工作的回顾和总结。

20xx年1月至11月我院临床总用血量：去白细胞悬浮红细胞1431、25个单位，较去年同期增加了15、2%；冰冻血浆或新鲜冰冻血浆30010ml较去年同期减少了12、1%；机采血小板17、5个治疗量；冷沉淀凝血因子150、5个单位，较去年同期增加了201%rh阴性去白悬浮红细胞4、5单位；洗涤红2单位。完成交叉配血1210人次，较去年增加了9%。出现4例输血不良反应。

外院总用血量1月至11月份去白细胞悬浮红细胞783、75个单位，冰冻血浆或新鲜冰冻血浆8600ml机采血小板4个治疗量；冷沉淀凝血因子8个单位；其中中医院用去白细胞悬浮红细胞443、5个单位，冰冻血浆或新鲜冰冻血浆8150ml博爱医院101、5个单位；康复医院80、5个单位，血浆150ml红十字会57、5个单位，血浆300ml煤矿医院1、5个单位；白云医院36、8个单位，黄溪口卫生院46、5个单位，单采血小板3个治疗量；火马冲卫生院9、5个单位，妇幼保健院6、5个单位，冷沉淀8个单位。

科学合理地做好血液监督管理工作，进一步贯彻落实《医疗机构临床用血管理办法》和《临床用血技术规范》。在以医务科带头进行监督管理，检验科科长和血库负责人落实各项具体工作下，本年度对临床用血科室加大管理力度，严格审批用血手续和程序，使我院的临床用血管理正逐步制度化、用血逐步规范化，提高了我院临床用血质量。而针对本院用血科室存在的问题，每月做出整改意见，使存在的问题明显减少，改进效果显著。

血库坚持科学合理用血，确保输血安全，让每一袋血都输给

需要输血治疗的病人。并熟悉掌握临床用血适应症和输血指征，根据临床多年形成的习惯申请输全血和红细胞的误区，血库大力提倡宣传成分血，指导临床精准输血，杜绝了“人情血”、“安慰血”的输用，减少了血液不必要的浪费，同时积极开展互助献血工作，在血液相对紧张的时期，互助献血能缓解用血紧张，保证择期手术的顺利开展。

20xx年在上级领导的督促下，血库不断健全建立了临床用血的各项规章制度，并在医务科的带领下，上半年在科内组织了一次全科人员的《科学合理用血》的业务培训，提高了全科人员对成分输血适应症的的认识和掌握能力，下半年组织了一次全院医护人员的《输血相关的法律法规》的业务培训，在全院普及有关临床用血的法律、法规，规范临床输血的操作程序，确保临床输血的安全，避免输血医疗事故的发生。

1、临床医生输血申请单填写仍然存在随意性、不完整性、不规范性，没有严把输血指证要求用血。

2、在当前血液供应越来越严峻的形势下，本年度出现五次择期手术或择期大量用血的病人未做到提前预约，给血库合理安排用血带来非常大的困难，也存在一定的医疗安全隐患。

3、随着我院肿瘤病人的攀升，需要长期输血的病人、疑难病人增多，从而带来疑难配血的病人日渐增多，面对疑难配血的病人，我们的技术能力有限，检测的项目有限，没有标准的处理办法，从而无法给病人提供安全的血液及时治疗，也不适应我院业务快速发展的需要。

面对以上存在种种的问题，即是我们自身不足也是我们今后发展的局限，在今后的工作中，我们将进一步加强《医疗机构临床用血管理办法》和《临床用血技术规范》的学习，加强全科医务人员的医疗安全教育和基础知识及技能的培训。加强人才队伍的建设和培养。保证临床输血治疗的安全、及时、有效，达到可持续发展的效果。

“输血工作无小事”，是我们每个人铭记于心的一句话。我院的临床用血工作任务仍然艰巨和繁重，但我们一定会按照医院发展的要求，再接再厉，积极进取、以饱满的工作热情，脚踏实地做好各项工作。