

服务行业工作总结 it行业工作总结(精选10篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

服务行业工作总结 it行业工作总结篇一

为保证专项工作的顺利开展，我局召开了工作会议进行安排，确立了“以维护广大人民群众健康权益为目标，切实履行药品监管职责，全面规范药品经营秩序，使药品企业增强企业是承担药品质量安全“第一责任人”的责任意识，自觉依法从事药品生产经营活动，严防 gsp 认证后反弹，确保新修订 gsp 有效运行，确保药品安全隐患得到全面排查，突出问题得到有效治理，有效杜绝假劣药品流入合法渠道，确保辖区内药品经营企业不发生药品安全重大事故，切实保障人民群众用药安全有效。”的指导思想，确定了工作目标明确了整治的对象和重点内容及工作方法及步骤，成立了以局长张先学为组长，副局长李正国、副局长曾三、纪检组长李朝兰、稽查队长鄂桂松为副组长，办公室、稽查队、药化科、各片区所为成员的药品流通领域集中整治领导小组，四个副组长分别带队分片区对我辖区进行监督检查。

宣传发动和自查自纠阶段，我局灵活机动地在网络平台对药品经营企业进行了信息发布，动员各企业提高企业对开展本次专项检查的重要性的认识，切实增强企业的法治意识、责任意识和诚信意识，自觉规范经营行为。各药品零售企业按照我局整治方案要求，围绕药品gsp有关规定和本次整治的重点内容积极进行了自查自纠，并于9月30日前向我局上交了自查报告和《药品生产流通领域经营企业承诺书》。

(一)本次专项整治行动，我局结合实际情况，综合药品和医疗器械日常检查工作、gsp认证和跟踪检查、安全生产大检查、节假日专项检查等工作一并进行，以城乡结合部、农村集贸市场、车站、旅游景点的药品零售企业为重点检查对象，重点打击非法回收药品、非法渠道购进药品、制售假药、劣药、违反gsp规范的行为以及过期医疗器械使用等违法违规经营行为。分组包片，纵向到底，横向到边，不留死角，确保圆满完成本次专项检查任务。

(二)开展专项整治以来，我局共出动执法人员70人次，车辆23台次，监督检查药品经营企业103家次，发送监督检查意见书50余份。

(三)强化企业责任意识，加强门店与公司粘滞度。专项期间，我局邀请惠康、时济堂、好仁堂等连锁公司企业负责人，采取不预先告知的形式对上述公司在我辖区的连锁门店进行了随机抽查。此种形式一是发现了gsp认证时不能发现的真实存在的问题，二是让企业管理层认识到所属门店的真实情况，切实加强企业是“第一责任人”的意识，三是在一定程度上推进了门店和公司共同面对并改进存在的困难，增强零售门店与公司的“粘滞度”，造成相互依存，共同发展的良性局面。此次活动收到了一定的成效。

药品管理总体向好，管理相对人法律意识和业务能力明显增强，检查至今未发现销售(使用)假药的违法行为，购进渠道较为规范，未发现违法违规销售国家有特殊管理要求的药品的案例。基础设施总体改善。所有药店均已配备了空调进行温湿度控制，多数药店已配备了计算机进行药品销售管理。截止目前，我区已有超过80%的药店已经通过了药品gsp认证，但是通过前期检查，各个连锁公司的加盟店和“直营店”均在一定程度上出现了“回潮”。各药店计算机管理水平有所提高，多数药店能够完成正常的购销存操作。但仍有相当数量药店尚不能使用计算机按照要求进行完整的质量控

制管理。这与我区部分药品从业人员文化素质水平低下有关。部分药店仍心存侥幸，以为gsp认证过了即万事大吉，进货渠道混乱，计算机管理系统形同虚设，不能完整的进行药品质量控制和销售管理，药品安全存在一定风险。此外，部分连锁公司的计算机药品管理系统存在操作不便、不支持中药饮片配方下账等缺陷，给零售门店造成一定程度上的使用困难。

五、下一步工作打算针对存在的问题，我们将增添措施、加大力度，切实做好药械监管工作，探索药品流通领域监管长效机制，确保人民群众用药安全。

(一)强化药品、医疗器械市场监管。在总结经验的基础上加大市场监管力度，严厉打击制售假冒伪劣药品、医疗器械行为。加强特殊药品的监管。加强医疗器械经营和使用环节的管理。做好药品抽验快检工作。大力整顿和规范药品、医疗器械广告。

(二)加大联合执法力度。围绕关系群众切身利益和社会反映强烈的药品安全突出问题，进一步加大药品安全重点薄弱环节的联合执法力度，严厉打击制售假劣药品的违法行为。

(三)强化宣传教育，倡导全民参与监管。加强法律法规政策、用药安全知识的宣传教育，提高经营企业和涉药单位的安全意识、质量意识和诚信意识及全民用药安全意识，优化市场环境。

(四)深化监管队伍建设。整合各种资源加强培训，有效提升监管队伍在药品流通监管、医疗器械监管、稽查办案、法制工作、信息化及行政管理、等方面的能力。

(五)继续强化连锁公司与零售门店关系，确保加盟店和“直营店”的药品安全风险可控。

商品流通的一般渠道可分为两个环节，一是批发环节，二是

零售环节。药品市场的流通渠道，也是由生产商通过批发商销售给零售商（包括医院药房）。但由于医药不分业，中国药品流通领域有三个环节：药品批发环节、药品零售企业和医院门诊药房。其中，医院门诊药房作为特殊的、具有垄断地位的零售环节，占据了80%以上的药品零售市场份额。这一状况极大地影响了药品流通渠道的发展。新医改试点改革启动以来，不少地区开始使用“药房托管”模式，医院门诊药房的重要性略有下降。

服务行业工作总结 it行业工作总结篇二

在“十二五”良好开局之际，集团加大人才开发培养的力度，为年轻人搭建了一个宽广的学习成长平台，将各公司多年来优秀的积累，在我们集团内部传承、发展、辐射开来。

为了能更好的做好做实这项工程，作为集团“大项目人才培养计划”的前期亲历者，我有以下几点想法供参考，片面不足处敬请包涵。

思想决定行动。各单位各部门各级领导职工学员对“大项目人才培养计划”的理解和认识，尤其是每个公司、部门、项目的一把手或骨干，直接决定了对这件事情的重视程度，贯彻执行力度，最终必会实实在在影响到实际效果上来。

一般来说，学习、工作，一定是个双向交流过程。既从外部输入信息和知识，也一定要尽量向外输出信息和知识。我们这个大项目计划最好也应该互惠互利。所以，在选派学员，安排接收单位上，一定要事先充分做好双方的需求匹配工作。学员既能学到自己所需，又能为接收单位做出贡献。

建工地产采取了“五定一跟踪”办法将大项目培养计划落地生根。我在亲身参与这个项目，并且时常与其他学员沟通交流，普遍有过无所适从的感觉。学习过程中，指导、激励、考核、监督、保障等配套措施是非常重要的，必不可少的。那

么，对于派出学员的指导、激励、考核、监督等等，是集团统一部署把控，还是各单位自由发挥？如何能让这些措施积极促进这项工作，让原单位放心，学员安心，接收单位舒心？需要事先制定更明确具体的规则 and 标准。就如同我们做住宅，不单纯是盖几栋住宅楼，相应的市政、绿化、教育、医疗、生活等等配套均要完善一样。

“大项目人才交流培养”是一项系统性工程。我们知道，开放的系统是一个有活力的系统。而封闭的系统最终会走向死亡。我们的大项目人才交流工程要做成一种名牌的长效的人才培养渠道，就必须时刻保持它的活力。完善的进入退出机制必不可少。参与到其中的人员，包括学员、老师、各公司，如何首次进入，中途进入，中途退出，最终退出等。进入前需要具备什么，做好什么，退出后怎么安排，怎么使用，及时发挥实效。

“大项目人才培养计划”成功迈出第一步。因为是第一步探索，所以，现在有一些环节、接口、制度上存在不足。但是，我们已经做好了第一步，人员已经在各板块各公司流动起来了，下一步就要在实质内容上下功夫，充分利用发挥好这个平台，从而达到良好的效果。这个项目不是某个人或某个公司可以做好的。这个项目涉及到集团、各派出单位和部门、各接收单位和部门、各级领导、各学员、以及很多相关的员工。所以，必须大家都理解认清重视这件事，集大家之力去探索完善，使“大项目人才培养计划”真正落到实处，为我们集团的发展发挥效益。

服务行业工作总结 it行业工作总结篇三

回顾过去的一年，是我们国家深化改革的一年，也是我们各项工作突飞猛进、硕果累累的一年，我在各级领导的关怀和同志们们的热心帮助下不断学习，深入开展文明服务的一年。

文明服务是企业的外在形象，一个企业要想在社会上获得广

泛的知名度、美誉度，与他所提供的服务是密不可分的。信合作为一个特殊的服务性行业，在取得经济效益的同时，更要取得良好的社会效益。做为服务窗口的信合员工，结合我自己的工作实际，我给顾客提供文明，高效，优质的服务是树立信合良好形象的最佳途径。我只有心系储户，树立“储户利益至上”的思想，牢记“储户第一，服务第一，信誉第一”的宗旨，为储户提供安全，方便，快捷的服务，使客户来时舒心，在时称心，走时开心。以高尚的职业道德和真诚的服务态度来扩大信合的社会知名度和美誉度，为古冶联社的发展贡献自己的力量。

文明服务不能流于空洞，浮于表面，清淡冷漠，不理不睬，更不能横眉冷对，讽刺挖苦；而是应该出自真诚，发自内心，主动热情；更应该热心帮助，急人所急。

1 . 无论在何时何地始终注重自身仪表，给人以端庄、稳重、严肃、认真的仪表印象，使顾客感受到温馨，轻松的人文环境，从而信赖我，支持我，支持我们信合工作。

2 . 我的言谈举止直接体现我们整个集体素质的高低，坚持使用文明用语，让顾客感受到信合员工是有礼貌的，是高素质的，信合的服务是文明的，优质的。

3. 文明服务不能光喊口号，还要实施到行动中。工作中的每一个微小举止直接影响到顾客对信合的认识，用文明、礼貌的服务行为使顾客高兴而来，满意而去。

4. 为了稳、准、快、好地为顾客服务，我不断加强业务学习，取人之长，补己之短，拓宽自己的知识层次，努力提高服务质量，为我社文明优质服务工作水平的整体提高奠定了坚实的基础。

5 . 没有规矩不成方圆。严肃的服务纪律促使我严格遵守各项规章制度和财经纪律，做到了不该说的话不说，不该问的

事不问，保护了储户的商业秘密，赢得了顾客的好评。

不集溪流，无以成江河；不集跬步，无以至千里。我所做的只是xx联社全体员工的一个缩影，真正的成绩是靠我们大家共同创造出来的。我们是一颗颗螺丝钉，应牢牢的坚守在自己的岗位上，毫不松懈；我们是钢铁，那文明服务标准就是模具，定能把我们锻造成合格的、优秀的品牌员工。只要我们人人文明服务，从我做起，信合事业必然会欣欣向荣，其道大光。

服务行业工作总结 it行业工作总结篇四

时光荏苒□20xx年很快就要过去，回首过去一年，内心不禁感慨万千。

我部门在今年是重新组建的部门，半年来，顺利的完成了全年采购计划、发送货任务和工程分包任务，这和全部门员工的努力配合密切相关。

部门员工设置 7人 部门经理：崔皎

库管员：

商务：

工程分包核算员：

司机：

部门主要工作内容 负责公司货物的日常采购、投标询价、供应商的开发和评估、采购合同的签订、请款。货物的保管以及入库、出库管理。工程分包的招标工作以及对工程分包价格的审核和工程合同的签订。负责公司销售货物的发送运输工作。

部门工作宗旨： 团结合作 积极配合 支持前台 热情工作

重要性：我部门的工作任重道远，承担着与公司成本密切相关的几大类业务，采购、物流、工程分包已成为公司成本管理的重要一部份，成本犹如“冰山”一角，公司好比一艘航行在大海中的“油轮”。“冰山”露出来的只是一小部份，看不见的大部份是埋藏在海底，埋藏的“冰山”直接影响到“油轮”的沉浮。采购价格合理化，降低采购成本、物流成本、工程分包成本将是一项重要任务。合理规划采购，确保主要库存货物的充足供应，满足零星货物及时采购，降低缺货风险。采购商品质量好坏直接决定了本企业工程质量好坏。采购是企业 and 资源市场的关系接口，是企业外部供应链的操作点。物流采购是企业科学管理的开端。

配合、支持：积极全力支持前台部门各项工作，从采购——发货——送货——寻找工程施工队——签定工程分包合同，认真完成前台部门所需每项工作，哪里有需要哪里就有我们，充分发挥了后备军的作用。商务人员为了采购到物美价廉的货物，每天不厌其烦地与供应商沟通。严格执行采购功能，每天询价、比价、议价及订货、交货的跟催与协调、物料来源的开发与价格调查、退货与索赔等工作。确保主要库存货物的充足供应，零星货物及时采购，库管员认真负责，备货、发货、收货、下货、打包干得热火朝天。出入库手续的执行，收发货记录，定时盘点进出货物，做到有据可查、有序可循。定期上报库存货物缺损与积压库存情况，督促客户经理及时出货，合理调整库存，减少新增积压库存。司机安全行车，全年无重大行车事故，提货、送货、长途发货、完成后勤运输工作。合理规划送货线路和发货途径，降低物流费用，节省开支。对本部门的车辆定期清洗、保养、故障及时排除，保证公司车况良好。工程核算员不辞辛苦地到采购市场收集工程材料资料、询价。与分包工程队谈判、签约，利争节省每一分工程分包费用。严格执行本部门工作流程，采购价格合理化，降低采购成本、物流成本。配合其它部门做好采购、仓库、分包各项工作，确保了公司管理体系正常运行。

不足：在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，商务对部份产品性能、规格不熟悉，所订购的货物拿不到较好的折扣和价格。这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识学习和向公司技术部、客户部同事学习相关产品来不断提高部门整体水平。配合公司其它部门资金回拢，使资金周转加快。工程分包还在起步阶段，工程队伍只有11家，但能满足项目经理要求的却很少，有些价格高、有些技术能力不够，在今后我们还会不断地增加新的施工队伍，让施工队伍加入到我们的技术专业培训中来，不断提高他们的施工水平，以满足项目经理需求。

感谢公司各部门对我们的帮助、支持

飞翔的翅膀昨日的梦一路的辛勤劳动

走到今天我们一同走过了多少的路程

还记得当初熟悉的目标的梦

至今已成为今天的成功的笑

相信明天将有更灿烂的笑容

200x年部门工作展望：

1. 目标决定未来，追求永无止境。

我看过这样一个调查，如果有一种完全没有目标的生活，一个人能够忍受多久？结果在各个行业里找到的那些孜孜成就的人，无论年轻年老、中国人还是外国人，绝大部分都立刻回答说，不可以，一秒钟都不可以。

这让我愈加坚信，目标是这世界上最不可缺少的一份氧气。

目标1：出入库准确率达到99.5%，控制积压库存，加快资金周转

目标2：采购货物做到质优价廉，满足客户需要，降低采购成本

目标3：缩短进货周期，避免航空货运，控制物流成本

目标4：工程分包队伍加大，多家报价、公平竞争、降低分包成本

目标5：不断学习物流采购专业知识、加强产品培训、参加相关技术培训

认真负责是每一个库管员的基本职责，合理控制库存数量，特殊货物采购到货后，及时督促订货人员将货物出库是库管员责无旁贷的工作内容。良好地控制库存的保持水平，使库存既不发生匮乏，也不会发生停工待料以及无法交货的情况，避免存货数量过多而导致资金积压、周转困难和增加利息、进而造成持有成本的负担。

采购成本关系到公司销售利润的增长点，采购质量的好坏直接关系到工程验收的进度、客户满意度。我部门的工作重点是明确采购的工作内容：一是适时适量保证供应；二是保证货物质量；三是费用最省；四是管理协调供应商、管理供应链。我们将会从供应商管理入手，合理评估供应商，产品质量、账期、准时到货、售后服务都是考评的要项，不断推陈出新。

物流成本是大家不太注意的一个隐形成本，往往被忽略不计，其实物流成本占据了货物成本较重份额，利润在此又损失了一部份。提前做出采购计划，合理规划采购项目。《请购单》的填写势在必行，请公司各部门给予配合，型号、规格、需要到货日期、有无特殊要求都需详细填写。避免到货后在库

内存放时间过长，影响售后服务。

工程分包队伍需要不断增加，让施工队伍也加入到我们的技术培训中来，不断提高专业施工技术水平。工程项目采用多家投标报价、公平竞争、降低工程分包成本。

俗话说“活到老，学到老”，学无止境。来年将不断在日常的工作中向技术工程师学习专业产品知识，积极参加公司组织的各项培训活动，寻找外部采供物流专业培训机会，使每一位部门员工都能成为一名专业的采供物流师。

3. 目标是企业利润活力的源泉。

配合各部门完成公司目标，同时完成部门目标，只有公司目标和部门目标达成完美重合的时候，崩发出来的创造力就有如排山倒海。让我们为来年的目标而努力吧！

服务行业工作总结 it行业工作总结篇五

（三）做好上传下达的工作任务的落实和督办；组织召开办公会议、职工大会、各类学习交流会议等，落实会议部署的任务并做好督办工作。

（四）每月对员工的出勤状况、着装等方面进行检查和督导，对违规现象及时进行通报和处罚，对员工的请假程序、期限、类别和销假制定了相应的制度，并建好了员工请销假登记簿，从而加强了员工日常行为管理。

（五）对领导交办的临时性、紧急性的工作任务，能够以高度的责任心，认真踏实的工作态度，协调与沟通，加班加点，及时办理。

二、规范公司治理流程，加强综合管理，切实做好各项重点工作

（三）明确了全年工作目标、工作重点、主要措施，制定了全年发展计划；

（九）成功注册我行微信公众平台，拓宽了我行宣传渠道；

（十二）为了进一步规范印章管理和使用，加强风险防范，提高我行印章基础管理水平，开展了行政印章管理风险排查工作，通过建立排查小组，健全印章管理制度，规范印章使用流程，从而杜绝风险隐患的发生，切实防范印章案件的发生，并撰写排查报告报送至村镇银行管理部。

三、积极组织开展各项宣传活动，提高全员凝聚力，推动我行健康发展

（一）20xx年1月初至3月底，开展了存款百日营销活动，在活动开展期间，充分调动了全员积极性，宣传营销工作认真、扎实，经过三个月的努力，均取得了一定的成绩。

（二）20xx年1月19日至1月23日，开展了“金融知识进万家”的公益活动，针对兰州投资公司出现的“跑路”事件与各社区委员会合作，开展了打击非法集资活动，得到了社区居民的强烈关注。

（三）20xx年1月29日，通过与兰化二十五街区负责

人取得联系，参与了“喜迎新春”为主题的党员联谊活动，会上与社区居民相互交流，相互认识，传递我行的服务理念、金融业务等，并将我行的袋子赠送给参会的居民，得到了社区居民的一致称赞。

（四）20xx年2月6日，为进一步加强风险防范，培养全行员工的安全防范意识，在西固区公安分局福利路派出所干警的指导下，开展了一季度防抢演练工作，通过此次演练，进一步增强了我行员工的安全防范意识，明确了在发生安全事故时

各自的岗位职责。

（五）20xx年3月8日，开展了“三八”妇女节真情回馈活动，活动当日对前来办理业务的女士赠送一份礼品，对此取得了良好的效果，仅当日吸收个人储蓄存款达两百多万。

服务行业工作总结 it行业工作总结篇六

审核整理工作

1、在记录单发放方面，按规定发放、缴销，节假日提前做好记录单的发放登记各项工作。

2、在记录单审核方面，审核中发现问题及时与相关科室沟通，降低记录单差错率；新员工出现的差错针对本人逐一讲解。

4、出具报表方面，核对数据准确无误后按时出具各类报表。

5、结算工作

每月九号十号按时为经营业户与车属公司结算，制定结算规章制度，统一结算程序，结算时发现问题及时沟通交流，及时改正。

二、积极参加站上的培训学习

3、科室每周学习日学习优秀书籍业务沟通交流把出现的问题进行总结改进。

4、检票记录单的培训改变以前的培训方式现在新员工较多针对新员工和出错较多的检票员利用科室学习时间培训把平时出现的错误进行总结整理用实际的例子讲解，效果明显差错减少。

回顾过去的工作，有收获，但有不少不足之处个人不足

1、营销方面的知识学习不够

科室亮点

同事之间互相团结奉献意识强，经过大家的努力完都成旅游任务。

下半年工作打算

1、继续深入学习公司企业文化

2、审核中发现问题与相关人员多沟通，多交流，减少差错

3、继续做好包车旅游货运宣传工作争取提前完成公司下达的任务

以上是我个人工作总结，如有不当之处敬请各位领导和同事批评指正。

服务行业工作总结 it行业工作总结篇七

按照领导分工主要负责公司的媒体的执行和核算管理工作。简单的说，就是广告相关的事情。就我来说，在进入公司前，对广告是处于一种懵懂的状态，认为它就是一种招人烦的东西，看电视时遇到广告就马上调换，看报纸时见到广告就翻过去，好象广告和我根本就是风马牛不相及。只有确实有信息需要的时候，才会去关心它。自从领导分配这项工作后，在领导的指导和帮助下，渐渐懂得，广告其实是一种很重要的东西，透过它，传递的就是一种信息，它通过各种介质，让人有意无意的接触到它，从中获得需要的信息。很多人都忽视它的存在，包括我自己。但是自从进入公司，由于工作

性质的原因，和广告接触的机会算是很多，包括公司自己的，其他公司的；同种行业的，不同行业的；同类产品的，竞争品牌的等等，可能是“日久生情”的原因吧，在这种被动环境的影响下，我逐渐“喜欢”上了广告，把它当作“艺术”来欣赏。

广告对于营销来说，犹如鱼和水的关系，广告是“水”，营销是“鱼”，营销离不开广告，正如鱼离不开水。广而告之，不管用何种方式，让人们了解到这个信息，就算广告成功了第一步，这也应该是最重要的；接着就是怎么样通过这个广告将产品卖出去，世间万物，物物牵连，共同点非常多，而要人们从这些共同点来识别产品，来激发人们的购买欲望，真的很难。所以，要让人们在最短的时间内识别产品，还是得从产品的差异点出发，差异点就好比是我们的外套，我们每个人在赤身裸体之时，生理构造完全一样，也就是严重同质化，之间没有根本区别，但当我们穿上外套时，不同社会等级，不同气质就呈现出来，人与人之间不同的价值也区别开来，人与人之间造成了差异，所以用差异点就来铸就产品的外衣，这样就为解决产品同质化提供了方向，产品也就有了卖点，这产品的差异点也就会逐渐形成品牌的内涵。

好记星作为英语电子类教育产品，就是一个很有力的见证。xx年，各种品牌复读机，电子词典等瓜分着英语教育类电子产品市场，当时产品同质化非常严重，从功能上说这些电子产品都具有复读和字典查询功能；从价格上说，同种功能的各产品价格也相差无几；在宣传角度上，也都侧重的是同种诉求点。所以说，当消费者在选购产品时，各种产品替代性很强，很难决定去购买哪个产品，有时只通过哪个柜台位置明显或者哪个营业员说话好听去决定要购买的对象。好记星在集结各产品的优势功能的基础上，提出了自己产品的卖点“**五维立体记忆法**”、“**眼、耳、口、手、脑互动，高效学英语**”等诉求，使自己在英语电教行业异军突起，成为行业黑马，使其他各同类产品不得不叹服。其他产品在这时也开始醒悟，竟效模仿，纷纷跟进。好记星呢？他并没有因为一时胜利就骄

傲，在以后的产品开发中，继续提升自己的功能，寻找新的卖点，正是这种永远寻找差异点的做法，使好记星永远立于不败之地。

产品的宣传离不开媒体，只有通过媒体，才能将产品的性能，颜色，形态等内容传达给消费者。不同的媒体针对的有时人群不同，所以选择媒体也是要慎重的。在进公司的两年中，和电视广告和报纸广告接触比较多。可以说这两个媒体形式是现在营销公司最主力的宣传模式。电视购物产品选择电视媒体是必不可少的，大多数人认为电视广告，就在那短短的时间内，起到的作用肯定是有限的。

服务行业工作总结 it行业工作总结篇八

20xx服务行业终工作总结工作总结 年服务行业年终工作总结
毕业到现在已经半年了，工作了已经半年了。在这半年工作中，我感触很多，我完成了从学校走上社会的过渡了，我在新的公司环境中适应的很快，我可以说我是一个真正的社会工作人员了。我要在半年的工作中做一下我的总结。

屈指算来，到公司已近半年的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，我顺利完成了从一个学生到企业职工的转变，现在已基本融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。作为项目部的经营人员，应该做好以下工作：每月统计当月的实际施工产值及成本分析情况，及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况做出分析报告；平时在工作中配合各个部门的工作，做好合同管理。参与一些分包合同的洽谈，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理；向公司提交有关的报表；做好分包结算，项目竣工结算工作；负责投标算量、报价、成本分析工作。

我对半年来的工作做了一个小结。

一、即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。我工作的很大一部分内容，就是投标工作，本来以为算量是一种比较枯燥的工作，其实，如果用心多思考一下，核量工作通过运用电脑和统筹的方法，并不是那么死板乏味。接触工作至今，我也慢慢形成自己独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学_，去思索。

二、态度决定一切，可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。因为造价不是我的专业，刚来到公司，我有太多的茫然。整天看书好像还是无济于事，而莫名其妙的烦琐的投标算量更是让我抓狂。刚开始，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，时间是我的救星，通过自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为造价员该做一一些什么事情，一些不懂的东西也迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要有工作，我会以充分的热情来干好事情。心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的职工；如果以冷淡的态度去做尚的工作，也不过是个平庸的工匠。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

三、学无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。初到公司的我当务之急就是拼命的学_，整天的翻阅书本，为的是能尽快熟悉工作，有机会接触实践工作。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

四、我也存在着一些不足之处：因为去工地的机会少，实地学_的机会也太少，学东西很慢；投标工作经常出错，还需要更多的锻炼机会；过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足；工作有时不够主动等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

另外，我对公司现行管理制度也有自己的看法。公司应注重提高员工工作效率，我认为无止境的上班只会让人身心疲惫，而丧失工作热情，自然而然工作效率也下降，而正常的节假日能缓解员工压力，使之劳逸结合。我建议项目部也应该实行大小周末，同时我也考虑到项目部实行这个规定也存在一定困难，所以建议员工在双休日能轮流值班，这样更能体现公司关爱员工的人性化管理。

我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学知识和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

以上为本人半年来粗略的工作小结，请领导审阅，如有不到之处，请领导不吝指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

服务行业工作总结 it行业工作总结篇九

20_年，我办在镇党委、政府的正确领导下，根据市政府下达我镇的三产增加值?万元为目标，认真分析经济形势，积极部署工作方案，努力完成工作目标，较好地完成了年度工作计划。全镇的食品药品安全网络全部建成，各种资料档案管理，各项工作都走上正轨，为保证全镇人民群众的食品和用药安全提供了保障。

回

顾一年来的工作历程，我们主要有以下几点体会：

镇党委、政府加大对服务行业工作的领导，把三产服务业工作作为全年工作的重要内容，并列入各村全年工作考核，党委分工纪委书记主抓三产服务业，一名党政领导协抓，经常听取全镇三产服务业工作的汇报，适时的拿出工作方案和实施意见，使全镇三产服务业工作有人抓、有事干、有责任，

不使这项工作流于形式。

二、 加大投入是服务业发展的力量源泉

政府加大了对三产服务业工作的投入。年初，为了使之成为招商引资的(本文来自本站：)一大亮点，着力建设好一个新?。20_年，政府投资500多万元在一个月內，建设了?一期工程，并成为?。20_年，政府又投入200多万元，进行了二期工程建设，努力把景观区打造得更为靓丽，使之作为招商引资的一个品牌。今年春节前后，连续多场的大雪将去年改造好的农贸市场造成破坏，为了使群众过一个欢乐祥和的春节，镇领导和三产办全体人员在市场坚守岗位，保证市场安全运行。春节一过，政府即投入几十万元，改造加固，完善市场的各项功能，改变了原来的脏乱差的现象，极大的方便了群众的生产生活，丰富了群众的菜篮子，给了群众一个安全、卫生、文明的购物环境。且对原团结农贸市场的改造正在进行之中，由于政府对三产服务业工作的重视，带动了全镇整个服务业工作的良性发展。

三、 招商引资是服务业发展的主要途径

大力招商引资、营造良好的创业环境，吸引有识之士创办三产服务业企业。20_年，?村通过积极招商引资，利用原有的村集体土地，新办了一家民营食品加工企业，年生产能力将达到600万元;?村在原小学旧址的基础上，也招引了一家食品加工企业，目前进展情况良好。由于政府在服务管理等方面营造了宽松的投资环境，已有两家大型超市连锁店陆续进驻我镇，既给群众购物带来了方便，又把先进的管理经验带进了我镇，推动了我镇的服务业工作向前发展。

四、 强化服务，是服务业发展的内在需要

为了营造健康、文明、和谐的经商环境，我们针对三产服务业中的不同行业，不同门类、不同组合相应采取不同的管理

服务方法，对食品、药品行业实行“三网”服务结构，加强食品药品的安全，以确保人民群众健康为宗旨，对整改的农贸市场，我们从招标、定摊定点制订市场管理制度入手，加强农贸市场的规范管理。同时，我们与工商、环保、物价和安监卫生部门一起，对各个服务业门类进行经常性的检查和监督，使文明经商、安全生产、守法经营、诚实守信、不制假、不售假成为每个商户的行动指南，维护社会公德，注重环境保护，形成良好的经商氛围。

五、三产服务业工作的不足之处

实践证明，一个地区的经济能够大发展，取决于这个地区的三产服务业发展水平的高低。应该说，我镇的服务业工作水平还处于一个较低的层次上，主要反映在三产服务业企业少，规模小，形不成气候，同时大型的商贸物流企业在我镇也形不成大的市场，难以产生大的规模效益。要解决定个问题，既要有上级领导的重视和增加投入，更要根据市场发展的需求而论论证规划，方能解决我镇三产服务业后劲不足的问题。

服务行业工作总结 it行业工作总结篇十

1、在刘总的组织领导下，首先我们学习了我为谁工作，跟如何做好本职工作，让我对工作有了新的认识新的了解，工作不是为别人，而是为自己，加强了工作的责任心，提高了自身的综合素质。其次学习了建党90周年、企业文化、兴北方之歌，加强了兴北方的企业文化建设，使兴北方的企业文化更加丰富更有内涵，体现了刘总高瞻远瞩，锐意进取的奋斗精神，也体现了刘总对公司员工的人文关怀。

2、认真贯彻执行国家和省食品药品监督管理局的文件精神和工作安排，在市药监局的监督下，做好我公司经营药品管理工作，做到了依法经营，规范经营。

3、为保证我公司经营商品的质量，根据gsp及其监管文件的

要求，对首营企业和首营品种进行严格的审核，建立首营企业和首营品种档案□20xx年建立首营企业档案36家。

4、督查供货商出库单的规范管理，并督促采购部对相关票据进行以时间顺序和供货商的分类，对批号不相符的品种监督采购部与供货商完善更正手续，确保公司购进品种的质量，防止药品在流通环节出现差错。

5、按照gsp要求对购、销、存各环节严格按照gsp来实施，将药品质量贯穿到购、销、存全过程，积极配合各门店及时地把销售出库清单配送给各门店。在购、销、存各环节上，始终坚持“质量第一”的原则，保证我公司药品合格，保障公众用药安全，保证我公司良好的质量信誉，以感恩的心买良心药放心药。

20xx的工作计划是加大力度修正工作中存在的不足，使gsp得到良好的、持续性的运作。对gsp的各类记录资料，严格按照gsp要求规范记录，妥善保管，接受检查。

对20xx半年的复查，任务繁重，希望到时各部门积极支持配合，发挥团队精神，做好充分的准备迎接复查。

为确保20xx年工作的顺利进行，我将本着以企业发展为己任，与同事携手共进，与各部门加强沟通，统筹安排，为实现20xx年工作圆满完成而努力工作。