

最新警察工作总结(汇总7篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

警察工作总结篇一

活动目标：

1、懂得遵守交通规则，教育幼儿不要违反交通规则。

活动准备：： 红绿灯，车辆模型 交通符号指示

活动过程：

一、共同布置场地

1、教师和幼儿一起做热身运动：慢跑 扭身，弯腰等

2、认识信号灯标识及几种常见交通标志

今天你们要自己过马路，应该注意些什么啊？

二、模拟游戏，体验信号灯在交通中的作用

出示红绿灯，暗示幼儿遵守交通规则。

提醒幼儿注意安全并及时休息调整。

四、整理场地

提醒幼儿放到原来的地方整理好。

五、活动反思：

警察工作总结篇二

区委、区政府始终把劳务输转和就业再就业工作列入重要议事日程，纳入经济发展总体规划，及时安排，专题研究部署，同各乡镇、街办、两个职专都签订了xx年劳务输转和就业工作目标责任书，靠实了工作责任。按照省市文件精神，结合目前我区实际情况，区委、区政府又制订出台了《关于进一步加强劳务输转工作加快劳务经济发展的意见》，明确了我区今后劳务工作总体目标任务及各项措施。目前，我区已建立了以区就业服务局为中心，23个街办社区劳动保障事务所站及7个乡镇劳务工作站为依托，8家民办职介所为补充，以陇东职专、**职专及35家职业技能培训学校为阵地，以省劳务办驻上海、广州等大中城市设立的办事处为安置点所构成覆盖城乡的就业服务工作组织体系，在全区各乡镇行政村聘用了97名兼职劳务工作信息员。还建立了月汇总、季汇报制度，对就业和劳务工作目标任务完成情况进行定期统计、汇总，并严格按照工作目标责任制兑现奖惩，逐步形成了级级靠责任、层层抓落实的工作新格局。

由区政法委牵头，区人劳局、就业服务局积极配合，选聘的50名大龄下岗失业人员经培训后已上岗对**城区机动车辆停放实行统一管理，进一步协助理顺城区交通秩序，维护良好的城市形象。看护队员工资除每月领取公益性岗位补贴225元外，还可从停车费中按比例提成，月工资高于320元。队员由市公安局**分局城交队配发标志袖章，并负责日常管理。

4、发展民营经济，增加就业岗位

发展经济是解决就业的根本出路，是带动就业，扩大再就业的源泉。我区把发展民营经济和第三产业作为扩大就业的重

要措施来抓，积极发展现代物流业、家政服务、信息服务业、房地产、通讯业等新兴服务业，同时区上按照“政治平等、政策公平、依法保障、放手发展”的方针，鼓励和引导民营资本全面进入各个行业和领域，培养壮大民营经济带头人队伍，鼓励民营经济参与国有企业改制，使金源公司、百佳超市、陇运三力快客公司等一大批民营企业迅速发展壮大。全区通过发展第三产业、民营经济增加648个新的就业岗位。

5、加大培训力度，提升发展后劲

警察工作总结篇三

幼儿园是孩子每天生活学习的环境。为了保证孩子能够生活在一个健康安全的环境中，我们在学年开始时对教室的每个角落进行了全面的检查，彻底消除不安全因素：平时不使用插座的地方要尽量用玩具柜和床遮挡，避免孩子用手触摸造成危险；告知孩子常用的插头插座，提醒孩子不要玩；把平时常用的尖钉等东西放在孩子够不到的地方；放各种工具（剪刀等。）经常被孩子用在老师和孩子都能看到的地方，让老师观察和控制；对于教室内物品的摆放，我们首先会考虑是否安全，做到科学合理摆放，从而为孩子创造一个温暖安全的生活学习环境。

我们面对的是一群三五岁的孩子，他们年纪小，控制欲差，安全意识差，有时候听不懂道理。所以我们通过各种渠道收集一些关于安全的信息和图片，让孩子观察讨论，谈谈自己的看法，讨论总结应该注意的事项。孩子们每天都要搬几次小椅子。在学年开始的时候，很多孩子总是把小椅子倒过来或者放在头上移动，容易撞到其他孩子或者撞到桌子上的墙壁，造成危险。所以我们会教孩子正确的搬家方式，这学期就要结束了。班里的孩子没有一个因为被小椅子撞了而产生恶感的。午饭时，有些孩子会不自觉地把筷子咬在嘴里。在提醒孩子不要把筷子咬在嘴里玩的同时，我们也教孩子如何正确使用筷子，以确保午餐的安全。孩子们在生活中经常会

遇到意想不到的事情。除了保证孩子情绪稳定，我们还教孩子处理紧急事情的方法，消除安全隐患。

根据学期安全教育计划，我们有针对性地将安全教育纳入主题活动。在开展“小旅行者”主题活动时，我们会提醒孩子们外出时注意一些安全。幼儿园组织的秋游只是孩子们的一次锻炼。在带领孩子外出参观之前，我们会树立孩子的安全意识，遵守外出规则，消除安全隐患。在开展“帽子”主题活动中，我们讨论了帽子的用途，不同的帽子有不同的用途，孩子们可以说戴帽子可以在冬天保暖。我们也会通过一些例子提醒孩子，骑摩托车要戴头盔，建筑工地要戴安全帽等等。孩子会认真写下来，甚至会提醒父母、叔叔阿姨注意，孩子要在轻松愉快的氛围中建立坚定的安全感。

这学期我们利用家长花园、家庭联系簿、家访、电话拜访等形式及时联系家长，提醒家长确保孩子在家和外出时的安全。我们还对每个孩子的抵离、车辆和家长的接送进行登记和核实，以确保孩子的接送安全。安全工作是一项长期而艰巨的任务，我们将永远记住它！努力为孩子提供健康安全的环境，保证每个孩子健康快乐的成长。

警察工作总结篇四

2004年即将度过，我们充满信心地迎来2005年。过去的一年，是我党十六届四中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为 万元，比去年超额 万元，超幅为 %；其中客房收入为 万元，写字间收入为 万元，餐厅收入 万元，其它收入共 万元。全年客房平均出租率为 %，年均房价 元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为 万元，经营利润率为 %，比去年分别增加 万元和 %。其中，人工成本为 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 %、%、%。比年初预定指标分别降低了 %、%、%。

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

（一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有 名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒

店果断地调整了销售部经理，并将人员减至 名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而异，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位

“酒店工作总结”版权归作者所有；转载请注明出处！

为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的`营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年 万元升至下半年 万元，升幅约为 %。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是

结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的 %提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为 元；全年接待宾客 万人次，接待外宾 万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约 起，为酒店减少经济损失约 元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收 万元，比上半年增额 万元，增幅约为 %。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作

警察工作总结篇五

新形势下，学校安全工作是保社会和谐的根基，可谓是重中之重。安全落实于制度，更落实于人。学校根据上级管理部门的要求，积极落实各项安全措施，防患未然，今年度顺利通过了平安校园的复检，同时被街道派出所评为综合治安先进单位。

- 1、加强人防，制度落实。本学期，学校增设保安人员两人，更换门卫一人。落实各种安保制度，讲清安保人员职责。
- 2、加强器防技防，增加学校安全感。配足教体局要求的安保器械。校门口增设监控探头一个。
- 3、勤检查安全隐患，及时处理存在问题。开展经常性的检查，在房屋、用水、用电、楼梯及通道、消防器材等方面排查安全隐患，发现问题及时整改。如窗下楼梯粘贴安全提示牌；雨雪天及时摆放防滑牌；单杠平梯篮球架出现安全隐患，及时更换和修理。
- 4、结合学校教育工作，积极参与学生安全教育。学期初，签订学生骑车安全家长告之书；学校和各班建立安全日志记载制度；11月开展应急演练活动等等。抓好安保工作。
- 5、继续把安全教育和法制教育作为德育工作长期坚持的重点，各班充分利用晨会、班队活动进行教育，规范学生的课间活动，要求学生在校园内不玩危险性的游戏，以杜绝安全隐患。学校聘请片警为我校法制课外辅导员，经常来校指导工作。加强行政领导、教师值日工作，要求值日教师提高责任感，规范活动要求，让学生在校园内进行安全活动。

1、学习《规范》，明确了“教学规范达标”的规范要求

上级下发的《绍兴市农村完小教学规范达标基本要求》和《农村完小教师“教学规范达标”评估表》，我校认真组织

学习，认真组织实施。努力做到思想认识到位，人员安排到位，组织实施到位。教师及时对照规范开展行动，针对与四项规范达标要求不一致的地方马上整改，如教案的环节不规范，作业批改不规范等，各学科老师对照文件的内容，对照自己平时的教学行为查漏补缺，规范自己的教学行为。

2、实施规范，确保了“教学规范达标”的认真落实

首先是狠抓四项常规，全体教师按照规范要求备课、上课、课后反思、作业布置与批改、辅导、教学评价与分析等基本常规。并根据《绍兴市农村完小教学规范达标基本要求》对教师的备课、上课、听课、辅导学生和学生的作业等教学常规进行自查和教科组的互查。对优秀教师给予肯定，对有待改进的教师及时进行真诚交流，使整体实现质的飞跃。

3、着力开展校本培训，在教师中树立一种新的学习观，形成自主学习能动发展，促进教师专业成长机制，使学校成为学习化组织，形成良好的教学研究风气和浓厚的学习风气。教师进一步更新教育观念，增强教学科研意识，改进教学方法。其作文课题在上虞市立项，初步成果已经在《学习周报》全文发表。在街道组织的田径运动会和篮球比赛中均获得第一名。

4、努力抓好师资培训。首先是继续抓好提高教师学历层次的培训。鼓励教师参加函授、进修、自学考试等形式的学历教育，努力提高教师的学历层次。其次是做好参加小学教师全员培训工作，特别是抓网络学院的在线培训工作。再次是注重培养骨干教师工作，给他们一定的倾斜政策，让他们挑大梁，既严格要求，又关心爱护他们，使他们在课改中更加成熟。另外还增加了新老教师结对子，学校领导、教研组听汇报课，并加以指导，帮助教师健康成长。

继续坚持德育首位，德育工作做到有组织、有计划、有内容、有实效，建立制度，形成特色。德育以少先队活动为主阵地，

以绿色环保活动，读书系列活动为点线串联，取得了较好效果。

1、狠抓学生行为习惯养成教育。各班充分利用晨会、班会进行《小学生守则》《小学生一日行为规范》学习，通过“红领巾值勤岗”检查，评比出每周的“三星班级”。充分发挥学生的主体作用，让学生自主组织活动、管理评价，逐步使学生从“要我这样做”转变为“我应该这样做”，使良好的行为习惯内化为自觉的行动。同时恰当地把握教育时机，对学生进行文明教育、纪律教育、爱国主义教育 and 传统文化教育。倡导学生少吃零食，多读书；多看新闻，自我修身；礼貌待人，轻松心情迎接每一天。

2、为了培养学生独立阅读能力，开展了“好书伴我共成长”读书活动，在班级中成立了“小小图书角”，评选“阅读之星”，读书卡制作比赛，读后感征文比赛。在活动期间，学生用朗读、背诵、讲故事、表演等多种形式汇报自己读书的收获。

3、庆祝元旦活动：故事大王讲故事，表彰先进，中队欢庆元旦班队会让每个同学度过了一个快乐的元旦，以积极向上的心态迎来了新的一年。

4、积极开展绿色环保教育。引导学生树立环保意识，从我做起，从身边的小事做起。各班结合3月12日树节、3月21日世界森林日、6月5日世界环境日等节日开展绿色行动，如：绿色语言评选、让人骄傲的绿色行为、绿色环保手工作品展、绘画展等，让学生在活动中受到深刻的教育。年底少先队工作检查中，我校队室被评为星级队室，红领巾绿色行动资料丰富，领导推荐下一年度积极创建绍兴市绿色学校。

优美和谐的学习环境是学校追求的目标。为创设更优美的育人环境，注重校园的绿化、美化及建设工作。在20xx年中，学校在校园的绿化美化建设中做了很多的工作，学校的面貌

有了很大的改观。

硬件上：

1、暑期中进行了食堂初加工间的建设，及内部线路改建等工作；教学楼和综合楼进行了应急照明设施和消防设施的建设；改善教师办公室条件及班级设施修缮建设等。

2、在绍兴市教育现代化乡镇创建中。进行了校园内外的树木迁植整理工作；文化路墙建设；会议室、电脑教室、实验室、阅览室、音乐室、图书室搬迁及设备增添工作等。

软件上：精心布置校园环境。充分利用可利用的空间，精心设计，突出人文主题，努力创设一个“时时受教育，处处受感染”的德育环境，让学生在耳濡目染中拓展知识，开阔眼界，启迪智慧，陶冶情操。在美化校园环境的同时，更重视校园环境的净化，时时保持整洁，并有良好的秩序环境：地面无纸屑杂物和痰迹，墙面无球印脚印，无乱涂乱刻乱贴；自行车和其他类型车辆及物品停放、堆放规范整齐，做到以优美的校园环境熏陶每一个师生的心灵。努力搞好班级文化环境建设：各班教室张贴物既有统一标准，又充分张扬个性，形成有个性、有特色的班级文化育人环境；办好每月一期的班级黑板报、学习园地、橱窗；在班级环境建设中体现学生全员参与的主体意识。

后勤工作量大面广，头绪多，层次多，但学校后勤部克服困难，围绕学校中心工作，强化服务意识，尽力做好后勤保障工作。“兵马未到，粮草先行”，当好“先行官”。暑假中，提前做好校舍修建、校园环境整治、课桌椅维修和添置教学用品和设备器材的购买和供应，做好开学的准备工作，保证了开学初能将教师办公用品、教学用品和学生的课本、簿本及卫生用品按时无误地分发到每个班，每个师生手中。平时“点滴到位”，做好“内当家”。总务处以“双服务”为宗旨，全体员工均能以学校的生存和发展为重，不计个人得

失，任劳任怨的工作。一块玻璃破了，一把门锁坏了，一把扫帚坏了等等，能修的立即修好，不能修的，很快换好。调整学校食堂管理结构，改变食堂进货方式，为师生提供满意的中餐质量，办家长满意的食堂。今年学校食堂还顺利争创为卫生达标b级食堂。

警察工作总结篇六

行政部作为公司主要的后勤工作地点，它的性质也就决定了办公室工作的繁杂性质。但是，行政部的人也相对的比较少，我作为一个新人，能够主动的去帮忙，遇到不懂的就去请教，积极的配合各位前辈，快速高效的完成各项工作。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己还是新人，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己的业务素质。我时刻会提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做到完美。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、从注意清洁卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

在中联，企业文化相当的特别，除去第一条的诚实，我最欣赏的就是：终身学习。而这一点正是我想要积极做到的。也因为这样，我不断的通过网络、书籍等学习人力资源相关的案例分析，利用下班时间学习语言知识，不断提高自己的业务水平和个人能力。工作中，虽然没有有什么特别大的贡献，但是能够配合同事完成各项指标，从中学习，以便以后自己能够更好的独立完成工作。

另外，我也特别注重从工作中吸取教训，不断的总结，认真的学习写作、人事相关的政策、档案管理等相关的知识。也

虚心向前辈请教，取长补短，增强自己的服务意识。希望能够尽快的融入到××这个大家庭中去。

1、出勤方面：每天都能提前至少三十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时检查各个办公区域的清洁、设备的完好等，并更新好sps方便蒋花查询。

2、纸张文档、电子文档的归档整理方面：在工作中，我注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我也在个人电脑中建立了工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

1、在本职工作中我还不够认真负责，岗位意识还有待进一步的提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在业务能力方面，我还有很多不足，比如在整理会议纪要时，没有抓住重点，记录不全，不能突出主要内容，给领导的会后工作也带来了不便。

2、对工作程序掌握不充分，对公司业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。致使对自己有了些许的怀疑和不确定性，对未来也有了些许的灰暗情绪。

3、偶有缺少细心，办事不够谨慎，显得有些许毛躁。工作是相对简单但又繁、杂、多，这就要求我必须细心、有良好的专业素质、思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况，有时也会比较毛躁忘记一些事情等等。

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力；在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

5、要注意培养自己的综合素质，把政治理论学习和业务学习结合起来，提高自身的政治素质和业务能力，以便为景区的明天奉献自己的力量，为本职事业做出更大的贡献。

警察工作总结篇七

来安营销部十一月份计划销量1050箱，在上级部门领导的要求下，客户需求预测销售量为1159.4箱，实际销售卷烟1147.304箱，需求预测准确率为98.96%，完成计划任务的109.27%，销量同比增加5.6箱，增幅为0.5%；销售收入2338.01万元，同比增加266.55万元，增幅为12.87%；销售毛利525.03万元，同比增加64.28万元，增幅为13.95%；单箱毛利4576.19元，同比增幅为13.39%；单条均价81.51元，同比增加8.94元/条，增幅为12.32%。其中省外烟销售237.964箱，完成计划任务320箱的85.61%，比重占本月销售量的23.88%，销售量同比减少40.31箱，降幅为12.83%，销售比例同比下降3.65个百分点；低档烟计划任务170箱，实

际销售了149.776箱，完成低档烟计划任务的88.1%，销量同比下降32.37%。黄山品牌三类烟以上卷烟实际销售424.76箱，完成任务305箱的139.27%，销量同比增加126.328箱，增幅为42.33%，占销售总量比重为37.02%。“双低”品牌本月销售69.444箱，完成促销任务70箱的99.21%，占本月销售总量比重为6.05%。

销售主要特点：

1、卷烟销售总量任务超额完成，销量同比有所上升。主要是本月由于市场卷烟需求量有所增加，社会办事用烟量明显提高，同时营销中心要求本月不予客户增量，大部分客户在市场卷烟需求量有所增加的情况下，将自己的协议量基本订购完，加大了卷烟购进和库存，所以本月总量任务完成率较好，同比也略有增长。

2、低档烟销售任务没有完成，销量同比下降幅度很大。低档烟市场需求随着人们的生活水平的不断提高，需求量正在逐步减少，并且幅度很大。部分客户有意减少了低档烟的购进和库存，同时在低档烟销售利润低的情况下，客户没有选择替代品牌进行购进，所以低档烟销量同比下降幅度很大。

3、省外烟销售任务本月没有完成，且销售量和销售比重同比都有较大幅度的下降。主要原因是本月省外烟货源紧张，如软玉溪仅供应七天，对省外卷烟销售任务的完成造成严重的影响。

1、卷烟销售任务完成较好，同比略有增长。卷烟营销中心要求我们在本月卷烟销售量与十月份一样，同比必须保持一定的增长，所以营销要求客户加大了需求预测总量，比原定计划量1050箱多预测了近110箱。同时营销部要求客户经理加强宣传和指导，引导客户加大卷烟的购进、库存量。在公司省外紧俏卷烟货源紧张的情况下，客户经理加强宣传省内同价位品牌，弥补市场的需求。在客户经理的努力下，使得我部

本月卷烟销售量同比得到增长，很好的完成了上级领导交办的任务。

2、为进一步推进优秀营销部创建工作，来安营销部加强优秀县级营销部创建资料的整理工作。在市局公司的指导下，我们进一步对ppt汇报材料进行完善和整改。同时对创建工作中需要的资料汇编开始着手整理。在上级领导的关心和指导下，县局、营销部领导的亲自过问中，我部继续开展创建的各项准备工作，确保在今后一段时期内，将创建开展的有声有色，并达到省、市局公司的验收标准，确保通过。

3、本月，营销部按照上半年科技创新工作，选择的“提高网上订货率”为课题的qc小组，开始进行成果汇总，准备在今年底进行成果发布。按照平时qc小组工作的开展，我部积极对各项工作痕迹化进行梳理、总结、汇编，并制作了成果发布ppt汇报材料，现已准备就绪，只等全市科技创新工作总结时，进行成果发布，力争使成功发布成功。

4、按照“全市卷烟零售终端形象集中整治活动的实施方案”的要求，我部本月继续组织实施提升客户终端展示形象集中整治效果评比工作。我部在10月份和11月份分两次对来安营销部八名客户经理，开展了零售终端形象集中整治活动效果评比活动。主要针对客户卷烟陈列展示进行评比，制定了卷烟展示竞赛活动评比表，在每位客户经理上报的20名需要整治客户名单中，随机抽取5户，以每户满分20分，合计100分为标准，由市场经理和信息管理员对所抽取客户的卷烟陈列等活动开展效果，进行拍照存档，最终由营销部经理、市场经理、客户经理对照照片共同打分，整个评比过程严肃、活泼、热烈。通过评比，客户经理蒋友恒、张如安、毛友福三人名列前三名。前三名的同志，在评比后，与其他客户经理交流了自己的工作方法和经验，使客户经理找出了相互间的差距，使好的工作方法得到推广，为今后工作质量的提升起到促进作用。

5、来安营销部始终将卷烟零售终端建设的发放方面，真正的做了细致入微，派专人监督发放，大幅度的提高了传单的效果。

6、店庆文化活动丰富多彩

本次店庆的文化活动在宣传炒作方面发挥了巨大的作用，在国庆60周年到来之际，我店借势造势，以势炒店，组织了《迎国庆大家都来唱》的文化活动，全面提升宣传的高度。

1、营业员对于活动内容掌握不够准确

我店开展抽奖活动的准入门槛是单票满200元，在实施的过程中有个别营业员自己购买的商品，单票不满200元却到信息录入处录入个人信息。次情况反映个别营业员对活动信息掌握不准。

2、对于销售预期不足

今年的十一正好是国庆60周年8天长假期，在加上八月十五佳节，外地返乡的顾客人数相当大，我店销售额一度攀高。营销部对此情况估计不足，致使代金券一度紧张，后紧急加印两次，问题得以解决。

3、抽奖活动如能出新会更上一层楼

每天的抽奖活动热闹非凡，但如10月8号开完最后一个大奖后，将全部大奖的中奖者齐聚一堂，举办一个小型的受奖仪式将会将整个抽奖活动推向一个更高的高潮，并加以大力度的宣传，其大活动后的延续宣传会更好。

至此十一活动已经告一段落，我们将吸取本此活动的经验，落实到以后的营销活动中。