

# 2023年更换暖气片一般收费 保育员工作总结 工作总结(模板7篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 更换暖气片一般收费 保育员工作总结工作总结篇一

在这个学期里，本人能够遵守园内的各项规章制度，热爱群众，能坚守工作岗位，不迟到、不早退，无事不请假，对幼儿一视同仁，与同事相处融洽。服从领导的分配，乐意理解各项任务，并且尽力把它完成。班上出现问题，能够与班上的老师共同商量解决。同时创造新的好的办法传授给大家，用心认真的参加保育员及其他的各种学习，每次学习都认真的做好笔记，在工作中遇到有问题时，做到早发现早解决，主动听取保健医生的意见，做到不隐瞒自我的不足和错误；经常与保健医生交流。

为了做好“手足口病”的预防工作，本人十分注重教室的通风，搞好教室内外卫生，保证环境清洁整齐。做好晨间各项准备工作。持续卫生区地面干净、无污物、无积水、墙饰整洁、画框无尘土；盥洗室地面洁净干燥、无积水、水池及墙壁无污物，每一天勤擦，消毒盆每次用完清洗、盆内无浸泡物；盥洗室地面坚持每2—3周一次大的清刷，为保证幼儿的身心健康，减少污染没采用任何酸性物刷地，而是采用清水刷洗地面；每一天下班后清洗毛巾，为毛巾消毒，保证毛巾洁白有淡淡的消毒液味；每一天清洗水杯、消毒水杯，保证水杯体外明亮无污物、水杯内无事物残留；不把当天的活留到第二天再做；厕所持续无异味、地面干燥洁净、清洁用具

挂放整齐、不堆放垃圾；厕所坚持每次上完后冲洗墩地，发现有异味及时用淡洁厕灵浸泡一会墩干，做到每一天消毒不少于三次，经常用坛香去味，做到勤冲勤刷；墩地用的墩布严禁分开使用，做到经常消毒；活动室地面洁净干燥，物品摆放整齐，教具、玩具洁净无尘土，室内空气清新无异味；幼儿被褥叠放整齐，经常凉晒；认真做好班中每个角落的卫生，把每一天的都当作卫生大检查来对待；严格执行一日卫生消毒，坚持每一天三餐的卫生消毒。在这学期工作过程中我自我创新的擦桌法得到园保健大夫的认可，并推广应用到本园所有的班级中；各种资料记录清晰，时光准确，按时上交。

本人能够热爱幼儿、关心、耐心、细心、热心地对待每个幼儿。能用心搞好本班的清洁卫生工作，做好幼儿用具的消毒工作，能够细心照顾幼儿的生活，根据天气的变化，及时为幼儿穿衣服。注意护理体弱多病的幼儿，仔细观察有不适宜的幼儿全天的状况，及时与家长沟通。午睡时，注意巡视，做到及时发现问题及时处理。户外活时对幼儿进行安全教育，能有秩的上下楼以及玩各种大、小型玩具，防止意外事故的发生；为幼儿擦汗、擦拭鼻涕；引导明白玩累了休息；配合教师培养幼儿的一日生活常规。

本人能够用心配合，任劳任怨。在活动前能根据教师的教学计划，为老师准备好教具、学具和布置好场地等等。用心的参与一些简单玩具的制作。配合好教师耐心的照顾每一名幼儿，做好接园、离园的工作；并做好家长工作。

以上几个方面是我在本学期工作中的总结。但是，本人还存在着许多不足之处，今后必须会更加努力，把保育工作做得更好！

# 更换暖气片一般收费 保育员工作总结工作总结篇二

乙方：

第一条 工程概况：

1、主要材料概况：

暖气管道用 。 暖气片用 。

2、安装工程概况：

(1) 工程地点：

(2) 工程造价：

(3) 开工日期：20 年 月 日；

(4) 竣工日期：20 年 月 日；

(5) 付款方式：安装结束，验收合格后支付工程款。

第二条 乙方工程材料进场时，由甲方指定货物堆放地点，工程材料的安全由乙方负责。

第三条 产品的安装、调试、验收：

1、乙方负责暖气管道的安装、调试。

2、安装质量标准按国家规范及行业要求，以及乙方提供的工程安装设计说明。乙方于工程竣工当天通知甲方验收，甲方在接到验收通知三天内组织人员对工程进行验收。乙方负责提\*品合格证书、材料合格证。产品安装方案以乙方提出并经甲方同意的设计图、选型方案为准；需更改设计方案的，须经双方协商同意。

## 第四条 违约责任

### 一、乙方责任：

- 1、工程现场乙方负责人全面负责安装施工现场的工作；
- 2、除合同规定外，如果乙方没有按合同规定时间交工，每迟交一天，乙方应向甲方支付价款总额1%的违约金，但违约金总额不得超过价款总额的20%。如乙方在达到此限额后仍不能交工，甲方可考虑终止合同，因此造成甲方的损失由乙方承担。甲方签字认可的除外。
- 3、乙方无故拖延工期的，每拖延一天，应向甲方支付价款的5%的违约金，但因甲方原因造成的除外。
- 4、由于材料及安装不合质量要求，造成的责任及损失由乙方负责。

### 二、甲方责任：

- 1、甲方应为乙方入场施工创造条件，提供水电接入口；
- 2、对以下原因造成的竣工日期延误，经甲乙双方确认，工期相应顺延：
  - (1) 设计变更；
  - (2) 不可抗力；
  - (3) 甲方同意工期顺延的其他情况。

## 第五条?产品质量责任和售后服务条款

自验收之日起,工程保修期为壹年。

第六条因发生不可抗力因素致使合同不能正常履行的，由双方友好协商解决。

第七条解决合同纠纷的方式：执行本合同发生的争执，由双方友好协商解决。协商不能解决的，任何一方均可依法向原告所在地人民法院提起诉讼。

第八条本合同自双方签字盖章之日起生效。

第九条 本合同如有其他未尽事宜，可由双方共同协商，作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

第十条本合同正本一式二份，甲乙双方各执一份。

甲 方： 乙 方：

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## **更换暖气片一般收费 保育员工作总结工作总结篇三**

甲方：

乙方：

一、 乙方安装的产品及质量要求：

- 1、乙方安装的公司品牌散热器，产品必须符合国家相关规定。
- 2、乙方不得随意更改售与甲方散热器的外观尺寸型号。

二、甲乙双方双方对安装散热器应承担的责任：

- 1、因暖气片质量问题出现的经济损失由乙方承担。

2、乙方销售的暖气片，免费保修三年。

4、因甲方人为原因造成的损失不在保修范围内由甲方承担。

三、产品、型号、外观、价格：

四、付款方式：

付款分两次进行，合同签订后，预付总造价的40%，安装完成后共余额部分一次付清。 此合同签订之日生效。

甲方签字：

乙方签字

## 更换暖气片一般收费 保育员工作总结工作总结篇四

需方：（以下简称甲方）

供方：（以下简称乙方）

甲乙双方在公平自愿的基础上，经友好协商，就乙方向甲方供应暖气片一事，签订如下合同。

第一条产品名称、规格型号、金额等注：钢管柱型散热器，3160型工作压力1.2a□散热器单片标准散热量为239;3030型工作压力1.2a□散热器单片标准散热量为62。

### 第二条款项及支付方式

2.1付款方式甲方通知乙方排产后7个工作日内，向乙方支付作为合同定金;甲方提货前，向乙方支付该批次货物的全额货款。

2.2质保期为两个采暖季，若暖气片在安装及打压、试压过程中出现质量问题，乙方负责维修及更换，在使用过程中，造成经济损失由乙方承担。

第三条交货时间、地点甲方需提前25天给乙方书面下达排产通知，乙方须按时送货到甲方工地。具体地址：\_\_\_\_省\_\_\_\_市渭\_\_\_\_区周陵镇窦家村第五大道以西，园区七路以南，收货人\_\_\_\_，电话：\_\_\_\_。

#### 第四条质量标准及售后服务

4.1乙方提供的产品，必须符合国家及生产厂家的质量标准和技术要求，必须附有合法齐全的手续以及厂家随产品附带的检验报告、合格证、说明书、保修卡等，任何非法的假冒伪劣产品概由乙方负责。

4.2按照国家有关规定和“三包”规定提供售后服务。

#### 第五条双方权责

##### 5.1甲方权责

5.1.3甲方有权将货物送相关部门进行抽验检查(费用由乙方承担)，如出现不合格产品时，甲方有权退货或换货，且乙方须向甲方支付合同总额20%的违约金。

##### 5.2乙方权责

5.2.2合同履行期内单价不予调整，如乙方擅自调价或以调价为由影响供货，则视为乙方违约，且乙方须向甲方支付本合同总额20%的赔偿金。

#### 第六条其他约定事项

6.1本合同所订一切条款，任一方不得擅自变更或修改。如一

方单独变更、修改本合同，对方有权拒绝供货或收货，并可要求变更、修改合同的一方承担一切损失。

6.2如确因不可抗力，任一方不能履行本合同时，应及时书面通知对方，说明不能履行或延期履行或部分履行合同的理由，并向对方提供相应的证据。

6.3任何一方违反合同约定即构成违约，并按有关法律规定承担违约责任，违约金为合同总额的20%。

6.4本合同在执行中如发生争议，甲、乙双方双方应协商解决、协商不成时，任一方均可向甲方所在地人民法院提起诉讼。

6.5本合同在执行期间，如有未尽事宜，由甲乙双方协商解决，可另行签订补充协议，与本合同具有同等法律效力。

6.6本合同自双方签章之日起生效，壹式肆份，甲方执叁份，乙方执壹份，具有同等法律效力。

甲方单位名称：

乙方单位名称：

单位地址：

单位地址：

法人代表或委托代理人：

法人代表或委托代理人：

电话：

电话：



签订日期：\_\_\_\_\_年月\_\_\_\_日

## 更换暖气片一般收费 保育员工作总结工作总结篇五

乙方(简称乙方)：\_\_\_\_\_

根据《\_民法典》和《建筑安装工程承包协议条例》及有关规定，结合本工程的具体情况，为明确双方责任、权利与义务，保证工程顺利进行，经双方协商一致签订本协议。

### 第一条 工程概况

- 1、工程名称：\_\_\_\_\_；
- 2、工程地点：\_\_\_\_\_；
- 3、工程范围：\_\_\_\_\_；
- 4、工程内容：\_\_\_\_\_。

### 第二条 工程协议价款

1、协议总价款\_\_\_\_\_元(人民币\_\_\_\_\_元)，大写\_\_\_\_\_元整。

2、该协议单价已包含本供暖工程的材料(暖气片除外)、进出场费、装车、安装、调试、运输、安装、检测、验收合格交付使用之前等其他各项有关费用，甲方无须再向乙方另外支付任何费用。

### 第三条 材料要求

材料必须符合国家质量标准。

### 第四条 工程质量和检查验收

1、乙方必须严格按协议约定和国家有关规范、规程进行施工，并接受乙方现场监理工程师或工程师代表的监督检查。

2、工程竣工后，乙方按规定提供相关的电气安装资料，5日内由甲方组织有关单位进行竣工验收。

## 第五条 工程价款的支付与结算

1、乙方签订协议时，甲方支付乙方协议总价款的\_\_\_\_\_%的预付款，计人民币\_\_\_\_\_元。

2、工程完工验收合格后5日内，甲方须一次付清工程款。

## 第六条 违约责任

1、工程质量不符合协议约定的，乙方负责无偿维修或返工。

2、甲方未按约定支付工程款的，按应付款的每天支付违约金。本协议一式两份，双方各执一份，具有同等效力，双方代表签字并加盖公章即生效，工程竣工验收符合要求，结清工程款后终止。

## 更换暖气片一般收费 保育员工作总结工作总结篇六

我们塘桥镇20xx年度党员冬训工作以江总书记“三个代表”重要思想和\*\*\*\*\*“两个务必”要求为指导，深入贯彻党的十六大、十六届四中全会精神，以把我镇建设成为“经济繁荣昌盛、民主法制健全、科技文化发达、社会文明进步、环境整洁优美、人民生活富裕”的新型农村城镇为总目标，结合本地实际，注重实际效果，全面开展党员冬训，取得了明显的效果。从今年冬训开始，我们就对冬训进行了认真的规划与部署，学习形式多样，有集中辅导，镇党委书记作了全镇党员干部冬训动员报告；有心得交流，华芳、银河等单位

作了交流发言。有分散自学，下发了《十六大文件汇编》、“两个务必”等材料，并结合实际工作，开展了外出招商引资、参观考察、慰问贫困户等多项活动。

通过冬训，我们在以下三个方面有了提高。

1、确立率先意识，始终把发展作为第一要务。发展是当前一切工作的主线。通过冬训，我们形成共识，要紧紧抓住经济建设这个中心，进一步解放思想，自觉打破传统观念和陈旧思维的束缚。本着不进是退，慢进也是退的原则，进一步调整目标，提出明年工业开票销售收入超80亿元的目标，并提出加快工业结构战略性调整，进一步增强工业经济综合竞争力。

一要壮大规模经济，提升产业群体优势，年内建成1个全国知名的'棉纺织生产基地、1个大规模的信息电子产品生产开发基地、1个国内最大规模的机顶盒生产基地和国内民用智能龙头基业。

二要加大技改投入，提升企业档次。全年完成技改工业量超过10亿元。三要加强服务引导，不断提升中小企业的集群优势。

2、确立民本观念，把富民放在突出位置。加快富民步伐，促进共同富裕，是实践“三个代表”重要思想的最最终体现，也是我们工作的根本出发点和落脚点。年内在青龙中心路形成一条集商贸、饮食、娱乐于一体的商业街，调整现行农业种养殖业布局，发展壮大花木果品、特种水产、特色蔬菜三大特色种养业，并积极发展第三产业，不断拓宽农民增收渠道。年内完成三产投入1亿元，新增个体工商户130户，新增从业人员500人。

3、确立创新理念，把提升开放层次和水平作为动力源泉。招商引资是当前经济工作的重中之重，也是全面构筑新一轮竞

争优势的关键。冬训大会一结束，党委书记就亲自带队，远赴新加坡、香港等地开展招商活动，打响了羊年经济工作的第一炮。我镇早在97年就创建成国家卫生镇，并获得全国第一批小城镇建设示范镇等荣誉。通过冬训，大家意识到荣誉面前应当有更高追求。遂召开动员会，向全镇人民发出了20xx年创建全国环境优美镇的动员，并组织基层干部及相关部门人员赴上海、苏州、常熟等地考察，制订了详尽的创建规划。

1.党员年终工作总结范文

2.党员工作总结的范文

3.先进党员工作总结范文

4.党员半年工作总结范文

5.士官党员年终工作总结范文

6.党员年终的工作总结

7.关于教师党员工作总结

8.学校党员帮扶工作总结

## **更换暖气片一般收费 保育员工作总结工作总结篇七**

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，提出了指导各项工作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定，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

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