

最新货运部年终工作总结(大全9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

货运部年终工作总结篇一

20xx年是开化人防快速发展的一年。基层基础进一步夯实，核心能力进一步提升，融合发展进一步加快，班子队伍建设进一步加强，较好地完成了市对县考核的1101工程开工建设、超额完成结建工程2200平方米的任务、教育基地建成使用三项主要目标任务，取得了较好的成绩。

（一）以基层规范化建设为抓手，人防基层基础进一步夯实

1、完善基层人防组织建设。全县2个重点镇和9个社区的人防工作站全面建成，有人防工作领导小组、管理制度，配有应急救援器材。其中2个重点镇和3个社区参加了今年的省级基层规范化创建。

2、扎实推进人防宣传教育。二季度，在城西、岙滩、东岸三个社区举办人防知识讲座。8月，在芹南社区举办志愿者培训和“人防在社区”创意大赛。9月，开化一中人防（民防）教育基地建成完工，实现了我县人防教育基地化的重大突破。另外，在全面开展人防宣传“老五进”的基础上，开展“新五进”宣传；在“3.1”“5.12”等重大节日进行广场、媒体的广泛宣传。多措并举，不断提高人防宣传教育的深度和广度，开拓了开化人防宣传教育的新格局。

4、人防的社会影响力进一步扩大。通过开展社区人防知识讲

座，组织居民疏散演练，标识标牌进社区，规范人防工程建设和易地建设费征收，参与地下空间开发等一系列的手段，从领导到普通群众，对人防的认知度不断提高，从而关心支持人防事业的发展。

（二）以贯彻省人防工作会议精神为主线，应急应战能力进一步提升

1、抢抓进度完成1101工程项目前期各项工作。在春节上班后的第2个工作日，就深入项目所在地的城关镇小桥头村，与村干部进行沟通，抢时间完成了政策处理。4月底各项行政审批全部办理完毕。11月8日完成招投标，目前进行基坑开挖。另一方面，我办积极向上争取建设资金，省财政和省人防办已下文补助该项目150万元。

2、加强结建工程管理。今年是我县人防结建工程大发展的一年，也是出成果的一年。全县在建人防结建工程7个（含新开工工程2个），总面积31442.3平方米，有4个项目完成主体结构验收，有1个面积为4034平方米的项目完成竣工验收，还有1个项目在年底前可完成竣工验收。上半年我县首个建筑面积3589平方米的龙顶西子城农贸市场防空地下室工程投入使用。坚持质量第一、安全第一、服务至上的理念，抓好结建工作建设。7月份组织了全县人防工程安全生产大检查，10月份组织人防工程“三项检查”的自查工作。通过检查和日常管理，狠抓结建工程建设质量，使得我县人防工程的建设更加规范，确保了全县人防工程无质量问题、无安全事故。

3、加强指挥通信设备维护，日常训练规范化，常态化。实现短波电台每周通话一次，指挥车两周对接一次，设备电池每三个月进行一次深度的充放电。顺利完成了“5.12”防空防灾警报试鸣工作和市办的全年训练任务。

4、充实完善由人防专业队、民防应急救援队、志愿者服务队组成的应急应战救援队伍体系建设。4月份，重点镇民防应急

水上救援分队举行救援演练。5月份，城西社区组织600多人疏散演练。6月份，交通运输专业队进行整组训练。

（三）以开化主体功能区试点建设为契机，融合发展进一步加快

1、积极参与城市治堵工作。3月份我县第一个防空地下室龙顶西子城农贸市场防空地下室投入使用。该防空地下室战时为人员掩蔽所，平时可停放55辆汽车和200辆电瓶车、自行车。该工程的投入使用，为规范该片区农贸市场秩序、有效解决周边停车难问题发挥了有效作用。

2、加强地下空间开发利用项目的谋划。根据我县实际，组织谋划了电影院片区的地下空间开发利用项目，积极与省内两家企业进行对接，准备采用招商引资方式，对该地块的地下空间进行开发利用。

3、积极组织配合地下空间开发利用规划的编制工作。与住建局规划办协调，配合做好主城区地下空间开发利用的规划编制，使该规划所有项目有人防元素，对我县近期相关项目的地下空间开发向县委、县政府进行了建议。

4、服务中心，做好县委县政府安排的各项工。我办责任包干路段城东凤凰路的环境秩序整治工作，多次被创建办评为优秀，通报表彰。华埠镇大路边村为我办联系村，大溪边乡大桥头村和公淤村为我办生态指导员联系村，负责该项工作的同志，多次与村两委和村民沟通交流，了解村里的优势，研究村容整治、创业创收方案，帮助村民解决困难。

（四）以规范权力化运行为纽带，班子队伍建设进一步加强

1、加强学习，确定每周一晚上为全体干部职工集体学习时间，从学习党的十八大理论到人防业务知识，定期组织探讨学习心得，全体干部职工的整体素质得到了进一步加强。在7月市

办组织的人防比武中，我办取得了优秀的成绩，有两人被选拔至省办参加竞赛。

2、加强行政审批管理，规范优化审批流程，坚持做到依法征收、应收尽收、以收促建。加强窗口服务水平，提升服务质量，人防窗口全年被评为星级窗口。认真开展人防行政审批工作的自查，在7月份的全省人防行政审批专项检查中，得到省办的好评。

3、强化人防队伍依法行政能力，加大行政执法和执法监督的力度，严格追究行政越权、不作为等行为，坚持规范执法，严格执法、秉公执法、文明执法。上半年依法查处了我县第一例破坏人防工程案，得到了省人防办第二季度视频会议的通报表扬。

4、抓好党风廉政工作。一方面是加强党风廉政的防控体系建设。一是加强制度建设，先后制定和完善了财务管理、人事管理、工程建设项目管理、行政问责等10项权力运行和日常服务制度；二是规范职权范围和运行流程，对7项行政许可审批、1项非行政许可审批、3项行政执法和1项其他项共12项职权进行梳理和规范。将行政权力范围内的所有事项进行流程再造，形成了简明、易懂和操作性强的流程图；三是规范细化了自由裁量权，将行政执法项目，特别是行政处罚15个项目的自由裁量权进行细化，减少了权力空间，提高了行政处罚的科学性和操作性。另一方面是加强制度化常态化工作的落实。年初办主要领导就与每个干部职工签订党风廉政建设责任书，并组织干部职工进行党风廉政教育和机关效能建设教育。采取一卡提醒的方式，为每个工作人员办公桌上配置了中共“八项规定”和衢州市“八条禁令”的提醒卡，进一步增强本单位干部职工的工作作风，提高本单位的廉政安全、作风建设水平。

（一）人员素质跟不上形势发展的需要，尤其是工程、通信专业人才缺乏，制约着人防事业的发展。

（二）推进融合发展办法不多，主要是参与地下空间开发和城市治堵等各项工作，有待加快步伐。

（三）人防各项预案的修编进展不够快。

1、加强1101工程建设进度，力争年内完成主体结顶和幕墙工程，完成年投资3000万元的建设工程，加强项目管理，确保施工安全。

2、完成开化一中人防（民防）教育基地室外部分的硬件建设。

3、完成县级民防信息管理系统建设，落实专人管理，正常运行使用。

4、与民政部门共同做好综合应急疏散场所建设，完成定址、挂牌和物资储备等工作。

5、抓好结建工程建设，力争完成4个人防结建工程的竣工验收，总面积在6000平方米以上。

6、抓好地下空间开发利用工作。完成《开化县主城区地下空间开发利用规划》编制；根据电影院片区拆迁进度，完成该地块地下空间开发利用工程的前期工作，力争开工建设，同时完成1个亿的招商引资任务。

7、进一步抓好党风廉政工作。结合“四风”教育，抓好教育实践活动，进一步加强廉政防控体系建设，加强廉政教育，提高党风廉政建设水平，确保单位安全、廉政。

货运部年终工作总结篇二

一学期的时光就这样过去了，回顾这一学期的工作，想说的真是太多太多。人民教师这一职业是十分辛苦的。本学期，我负责学校xxxxxx管理。现就本人的工作小结如下：

师是人类灵魂的工程师，是传递知识和文明的接力手，是点燃光明未来的火炬手。作为一名人民教师，我感到由衷的自豪，也深知肩负的历史寄托和责任。我清楚要成为优秀的新世纪、社会主义精神文明工作者，就要不断提高自身的精神修养，提高自己的政治素养和专业文化水平。与时俱进，开拓进取已成为这个时代的主旋律，信息时代的教师一定要勤于学习，勇于创新，踏实肯干，用自己辛勤的努力培养出新世纪、新时期的新一代劳动者。

本人能积极参加政治学习，关心国家大事，拥护党的领导，拥护党的各项方针政策，关心国内外大事，注重政治理论的学习，团结同志，热心帮助同志，人际关系融洽，教学目的明确，态度端正，钻研业务，勤奋刻苦，关心学生，爱护学生，为人师表，有奉献精神。平时积极参加全校教职工大会及党员大会，认真学习学校下达的上级文件，配合组里搞好教研活动，从不缺勤，按时坐班，服从安排，业余不从事有偿家教及第二职业。本学年度全勤。

在教学活动中，积极参加年级组组织的教研活动，进行集体备课，仔细听，认真记，领会精神实质。然后根据要求，提前两周备好课，写好教案。平时做到提前备课，备课时认真钻研教材、教参，学习好大纲，虚心向同年组老师学习、请教。力求吃透教材，找准重点、难点，制定符合学生认知规律的教学方法及教学形式。注意弱化难点强调重点。教案编写认真，并不断归纳总结提高教学水平。

为了上好每一节课，我经常上网查资料，集中别人的优点确定自己的教学思路，常常工作到深夜。为了学生能更直观地感受所学的知识内容，我积极查找课件，制作课件，准备、制作教具。复习阶段，我把每一单元的词语、重点内容用电脑打印在纸上，为的就是让学生有个清晰的复习印象。每次，当我工作完的时候，脖子就已经感到十分僵硬而疼痛。而家人都已熟睡，时钟已悄然滑过深夜十一时、十二时。

上好课的前提是做好课前准备，不打无准备之仗。上课时认真讲课，力求抓住重点，突破难点，精讲精练。运用多种教学方法，从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和创造性思维，使学生有举一反三的能力。培养学困生的学习兴趣，有难度的问题找优等生；一般问题找中等生；简单些的总是找学困生回答。桌间巡视时，注意对学困生进行面对面的辅导，课后及时做课后记，找出不足。上课时注重学生主动性的发挥，培养学生的思维，注重综合能力的培养，有意识的培养学生的思维的严谨性及逻辑性，在教学中提高学生的思维素质，保证每一节课的质量。

我利用课余时间对学生进行辅导，不明白的耐心讲解，不会写字就手把手地教，及时查缺补漏。并与家长联系，及时沟通情况，课后给他们吃小灶。

根据减负的要求，我把每天的作业经过精心地挑选，适当地留一些有利于学生能力发展的、发挥主动性和创造性的作业。

本学年平均每周听课二到三节，对自己的教学促进很大。

这一学期以来，学校开了几次公开课，通过公开课的学习，使自己的教学水平得到很大的提高，但也使我意识到了自己在教学方面的不足之处。

积极学习各种教育理论，以充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好地进行教育教学。努力学习英语，以适应当前教育的形式，给自己充电，为进行双语教学做好准备。积极进行学历进修学习，争取三年之内拿下本科。我还利用业余时间认真学习各种开发语言，学习制作多媒体课件，为教学服务，同时也帮助其他同志制作课件，上网查找资料等等，积极撰写教育教学论文。

教育教学工作，是一项常做常新、永无止境的工作。社会在发展，时代在前进，学生的特点和问题也在发生着不断的变

化。作为有责任感的教育工作者，必须以高度的敏感性和自觉性，及时发现、研究和解决学生教育教学工作中的新情况、新问题，掌握其特点、发现其规律，尽职尽责地做好工作，以完成我们肩负的神圣历史使命。

货运部年终工作总结篇三

时光如时间似箭，历史的车轮飞驰而逝□20xx年的日历正一页一页悄然翻过，随同着时代前进的方式，回想本身一年来阅历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

20xx年是不平凡的一年，故国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于故国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我加倍感想感染到做好本职工作是每个工作人员的高贵使命。

1) 加入洪风行这个团队已近半载，让我倍受到这个人人庭的温暖与协调，在此我感谢列位同事的通知与工作的积极共同，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竞争的行业，对我们公司品牌（格莱斯）进行了深入的了解。

2) 通过这半年的学习我个人感觉我们公司抛光砖在市场上具有必然的优势（货美价廉），然则现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的’，我们公司的仿古砖（骆驼）在市场是具备必然的特色，也深受设计师的迎接，然则货源与质量让我们感到很头痛。

3) 对付做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

1) 增强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈。

2) 对付强势的竞争对手与关系繁杂的客户作出必然有效的

对策

3) 设计师方面我个人不停未有一个明确思路与操作希望在今年得以突破。

4) 自我解压，调剂心态，立异求变。心态抉择工作的短长，所以在工作中要赅续自我调适，把控积极乐不雅情绪的偏向，时刻以饱满的热情欢迎每天的工作和挑战。立异是一个民族的魂魄，只有赅续在思维上求立异，工作能力出亮点。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷赅续前行，所以走好每一步都至关紧张，每个人都应找大好人生的航标，找到一条得当本身的路来走，能力在风雨兼程的路上实现本身的代价，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材贩卖行业是不停做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，然则从这些年的工作实践中我悟出了许多，其实做什么工作不紧张，紧张的是要肯学肯干，给本身定好位，每一项工作都可以挖掘本身的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让本身感到到恐惧与自卑，甚至觉得本身真的不得当做这份工作，然则本身不停是对照坚持。执拗与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发明本身可以降服这个障碍，工地繁杂的人际关系没那么可骇，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，渐渐找到了本身的偏向。大概我们不知道来日诰日会发生什么，然则我清楚本身本日应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向来日诰日，做好本职工作，争当本身的主人，来日诰日定将更美好！

货运部年终工作总结篇四

1、着重对教材进行深度的研究。组织一些体育教师一起研究教材，研究一套符合实际确实可行的教学计划，为提高教学

质量和教学研究为做好准备。

3、根据工作的需要，研读了关体育教师专业发展的相关文件及工作要求，并研读了一些相关理论，阅读了《中学生体质健康执行标准》、《学校体育工作条例》和有关国家体育总局有关对学校体育工作的有关文件。

4、身为兼职教研员，研究是其自身工作的一个重要内容。本学年，重点对听评课的有关细则进行研究，了解评课的意义、原则、方法、注意事项。通过学习，切实地从自身转变观念，提高素质，努力使自己成为一名合格的理论型、研究型、学者型教研人员。

一次活动就是一次唤醒与反思，就是一次超越与提升。我注重教研活动的主题策划和立体思维，尽心尽力打造学科的独特个性，通过开展一系列有特色的教研活动，引领体育教学的方向。

本度共进行了以下几项大型的活动。

1、专题研究。如何实施体育学科的有效教学专题研究，在体育教师间、骨干体育教师间开展听课评课制度，提高自身与其他成员的业务水平，有序地开展了教学的研究工作。通过听评课研讨活动，解决教学实际问题的能力。

2、在进修学校培训处统筹规划下，针对骨干体育教师公开课进行指导与听课、评课活动，并组织骨干教师之间相互听课、评课、教研活动。

3、参与校本教研活动，加强指导校本教研的活力。应多所学校体育教研组邀请，参与其体育教研活动，并针对事先提出的教研活动的问题进行一一解答，与他们体育教研组成员共同探究体育校本教研的提升方向。

货运部年终工作总结篇五

新的一年来临之际，回想自己一年里所走过的路、所经历的事，可能有过许多的感慨，许多的惊喜，但自己也收获了一份镇定、从容的心态，年终工作总结与计划。三个感谢：首先我们都得感谢公司和于总，给我们提供了良好的工作条件；其次感谢刘总，给我们真切的指导和让我们终生受益的实战经验；最后我还得感谢在座的同事，曾经给我的帮助和谅解。相处的过程中让我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。怀着感恩的心，让自己与公司又共度过了一个春秋。我在成长中领悟人生，在人生中体会成长。

转眼20xx年已经到来，又开给了新一年的工作，为了工作更好的开展，我就20xx年作一个全面而详实的总结，以便对20xx年的工作做参考和借鉴。

20xx年个人与红波共同所负责市场为新乡市区，所负责区域为5号区，任务新品200万，金品。万，本区域共计店面445家，饭店零售数目相当，全年所负责市场共计完成220余万元，其中新品任务完成。市场铺货率达到70%以上，空白点主要集中在人民路平原路两侧，其中以三流酒店居多；在就是不太临街的小巷，其中以小零售网点居多。

综合来看□20xx年平川酒新品一号在往年良好销售势头的基础上，承继并提高了其销售数额，继续扩大了其市场主导力；金品一号通过长期的市场运作，也占据了一定的市场份额。

1. 采用《客户销售登记卡》，对客户销售状况进行监控，统计记录，使我们心有明细。

好处：(1)可以随时对客户的库存数量，销售周期进行统计分析，对客户级别进行分类，确定那些客户当明星，那些客户

是平民，那些客户为重点挖掘的潜力股，这样公司在有相应产品活动政策后，可以有秩序的“送钱”，既节省时间，还提高销售活动效果。

2. ‘一店一策’的申请，针对不同情况的商户，问清楚他们的需求，尽最大的能力去达到双方都满意的结果。你想吧，看是我们这次麻烦了点，但商户以后我们在去的时间，肯定他就会态度不一样，为什么？因为这时间我们不是在销售，是在交心，交朋友，能相互帮忙的朋友。前提，不和规矩的坚决不做。

3. 就是在和经销商合作的过程中，我们得时刻记得，我们是厂家业务，他们才是头，在外面的头，正常的时间友好合作，彼此尊重，关键的时候咱们还得是那脖子，头再厉害，最终还得听脖子指挥，只要咱们抓得住市场，拿得住商户，就不怕他不服。

4, 金品酒售后一事。其实销售做久了压力是比较大的，就像金品酒收瓶，兑奖的事，因为市场经销商不愿投入人力，就逐渐形成了‘只管杀不管理’的怪圈，收瓶咱不说，新品还可以收，但兑奖太不及时，基本上都依靠我们，尤其急兑奖的问题得不到有效的解决。人都说一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售是混饭吃，今年我必须把自己定位成一个一流的销售，那就是必须把工作当成是自己的事，认真、努力、主动地去做，除了要对工作总结外还要不断的学习，探索如何做出业绩，怎样使利润最大化，我知道这都要通过勤奋来完成的，为了明天[who怕who]其实做销售也就是做人。

5, 工作中由于与本市场的商户有了一定时间的合作，能够取得商户基本的信任，进店相对比较随意，气氛比较缓和，有时间导致客户拜访八步骤还不够到位，跳点等现象时有发生。

1. 市场陈列作为一项长期的基础工作来抓，俗话说‘淡季做市

场，旺季抓销量’，淡季的时间咱们公司会一如既往的主抓’宣传’这面大旗，投入大量的人力，物力，通过如’喝平川撞好运，平川酒爱心接送考生，平川杯武林争霸’等一系列活动来拉动，细想一下，其实我们前期所做的一切都是为旺季的量化而造势的，在淡旺季交替之时〈八九月〉，其他厂家必会出台形式各异的方式来吸引消费者的眼球，以刺激起购买的欲望，进而切割市场份额，扩大销售。这时间我建议八月底我们应该成淡季造势之力，率先与终端酒店签定陈列，其中生意较好，在本区域或一条街影响较大的，应签订长期的陈列协议，且奖励高于一般店面，以确保我们产品在旺季时间排面，销量在同行业中的绝对优势。

2. 利用咱们国家的传统节日做宣传，发放有特殊意义的礼品。如’端午节发种子’，中秋节送月饼’平安夜送平安果’等，并提前做好准备。通过乡情与亲情进而打动消费者的心。

1、加大对窜货的打击力度，加强自己的拜访频率。

2、让老客户逐渐引进金品，巩固老客户的忠诚度。

3、继续开发空白市场，加大空口市的新品开发。

4、随着新品价格的上涨，坚决让终端价格涨上来。

总之20xx年功也好过也好，都已经成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在20xx的门槛上，我们看到的是希望，是丰收和硕果累累！

货运部年终工作总结篇六

紧紧张张的20xx年就要过去了，充满希望的20xx年就要到来了。如何写好年终总结？是年前的最后一项工作了。现将过去讲课稿整理出来，抛砖引玉，供大家参考。

标题是文章的眼睛。一般总结虽没有发挥的余地，但一定要写全面。

大公司总结的标题：关于+公司名称+年度名称+本文内容+总结，如：《关于金宇公司20xx年度营销工作的总结》，比较全面了。

标题规范了，一便于存档，二便于查找，一举两得。

引言应短而精，官话、套话要少。

部门总结引言：如：李总：

现将营销部20xx年总结报上，请批示。

大公司业务总结引言：如：公司领导：

20xx年，在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，在公司各部门的积极支持下，在营销部全体员工的共同努力下，我们取得了三方面的成绩：成功实现了年营销任务5000万元，达到了历史最好水平；成功开发了两个年销售收入在500万的大客户，为明年销售收入上一个新台阶打下了良好的基础；成功地进行了全员营销培训，营销人员的基本素质得到了断面的提高。下面将分四部分向领导汇报。

若总裁太忙，一看引言就知道你的主要工作成绩了。

总结主要分两大部分，第一部分是总结，第二部分是特点。

总结部分要全面。把各级领导的关心、兄弟部门的支持、员工们的努力和部门的主要工作要写全面，但一般不要超过5点。

特点是本年度、本文的精彩之处，与往年的不同之处，本部门主要的、重点的成绩，一定要认真写好。

特点不要超过三点，多了就不是特点了，别人也不容易记住。

一年工作一定会存在一些问题、不足和遗憾，一定要找准写好。特别是要把领导认为存在的问题、员工感觉存在的问题和阻碍公司发展的主要问题要找准找对，深刻反省，写深写透。

不足一般不超过3点。

针对成绩、特点和不足、问题，明年应怎么办？这点一定要写好。要有具体的办法和措施、步骤。要事先征求领导和员工的意见，本部门要组织好学习和讨论，制定出的改进计划要得到领导的中肯和员工的认可。（小部门总结可简单些）

总之，文章写作有八股，功夫诗外无止境。光看笔头生花、没有扎实的工作、没有认真的调研、没有准确的分析是写不出好文章的。但干好了没写出来，得不到别人的承认，且不是感觉太窝火。

文笔是管理的基本功，作为版主在这里抛砖引玉，希望大家在“最爱话题”栏目里，相互学习，取长补短，共同进步！

货运部年终工作总结篇七

碌而充实的xx年已经过去，回顾xx年在xx总监、林厨、等领导关心指导下，在每各兄弟部门的帮助和支持下，面点房圆满完成了xx年的工作任务，受到宾客及酒店领导的好评，在此我非常谢谢总监和在坐的每一个同事。

回顾面点房在xx年好的方面有5点，

- 1、在七月份的集团的技术比武，面点项目取得了前三的名次。
- 2、九月是我开始负责面点房，同时在九月我也给面点房培训

了vip各吃点缀和装盘，同时也在三天之后来了一个比赛，这样能让大家在相互比较中，有一种压力促进自己的上进心，比赛为了公平也邀请了我们的林大厨参与，比赛结果还真的不错，第一名是陈杰奖分鼓励，第二名是杨红丽，总体来说大家做得都非常好，通过这中游戏规则大家无形中已经很好的提升。

3、每月在我们大家的努力下，创新点心都能受到宾客的好评，还有在11月份为了合理利用松花粉，面点房同时也做了一道松花草莓果，也是客人非常喜欢吃得。

4、我们面点房为了能整体提升技术，在王师傅的建议下，利用酒店发放的活动经费，给大家购买了相关专业的面点书籍。

5、每次节日面点房都在一楼餐厅出名档，比如正月15、端午节、冬至、现场包制代表节日的点心，也让客人感受到节日的气氛。

6、在11月份杨敏和陈杰参加了本市的君利杯，杨敏获得了面点的第二名和技术能手的称号，陈杰也获得了雕塑金奖。

xx年不足的方面有3点

1、早餐出品，包子的形状小口感不好，玉米硬，还有油条口感不好，还有保温不够及时，已经在日常工作中不断的改进和调整。

2、在工作中用了速动的小笼包子，还有海参包不够大，吊炉烧饼不够厚也没有打开一个口有利于客人使用，不过在总监不断的督导和指导下，我们也在不断的改进和调整，最后也受到了宾客的好评。

3、出品的时候台面卫生做的不够好不够及时，还有冰箱卫生在以后还待加强。

xx年的计划

- 1、做好主管的助手，带领本班组人员按质按量完成上级交办的各项任务。
- 2、加强冰箱和工作台面卫生管理
3. 对特殊客人及vip客人多关注出品和留样 。
- 4、做好每月的培训计划和创新点心。
- 5、多关注客人对点心的反馈意见，不断跟进和改进。
- 6、提前计划集团技术比武的点和参赛人员

面点房的全体员工在新的一年里和新的目标，一定不辜负领导对本班组的期望，尽我们最大的努力，创造出更好的成绩。

货运部年终工作总结篇八

作为一名新老师，的不足是缺少经验。对考点难点把握不住。学校“结对子”的政策很大程度上帮助了我的不足。

矢志不移自参加工作以来，秉承着教书育人，为人师表的工作态度和育人风格，踏踏实实地做好自己的本职工作，团结同志，和善待人，把全部的精力投入到家乡的教育事业中。

教书育人认真备课，认真上课，立足课堂，把知识有计划、有策略地传授给自己的. 学生，使学生即学会了知识也学会了做人，认真而谦虚地向学习，积极地参加继续教育学习活动，提升自己的教育教学能力和水平。

潜心钻研积极地投身到课改工作中去，在培训中学习教育教学的先进理念，并在教学实践中结合校情、学情、生情来从

事教学工作，努力践行探究式、合作型学习模式，启发学生的心智，充分发挥学生的想象力和创造力，为学生的人生成长奠基。

继往开来由于自己的'努力工作，勤奋钻研，所教的课程多次被评为乡、市级优秀课，自己也被多次评为乡、市级优秀教师。“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，在今后的教育教学工作中我会更加努力工作，踏实进取，为家乡的教育事业而奋斗。

货运部年终工作总结篇九

时光飞逝，转眼间20××年全年工作即将过去，20××年已经向我们招手。回首全年的工作，我科室在领导的正确领导下，坚持“以服务于生产为宗旨”。在“精心生产，交付船东满意产品。不断改进，提高船东满意程度”，的质量方针下、“做船东最满意的船厂”的口号下，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了20××年的工作和领导交办的其它工作。

我科室全体探伤人员努力学习，钻研业务，每位员工的自身素质和专业水平都上了一个台阶。全科室人员同心同德圆满完成了现阶段的工作任务，没有影响生产的进度。全厂ndt检测数量为ut检测1789个分段，一次合格1096个分段rt检测3989张，一次合格3198张。现简要回顾如下：

科室不断完善各工种的操作规程，全科室人员严格按照船舶行业标准操作，并按照严格的奖惩制度操作。

科室各种资料在逐渐完善，各种设备仪器均有专人专用负责保养并定期检查，使用的消耗品都一一登记。

科室人员严格执行公司的各项规章制度，不迟到，不早退，工作认真负责，积极主动，互学互尊，团结协作。

科室人员积极参加公司组织的培训，努力提高自身的素质和技能水平，不断接受新知识。科室人员都取得了中国船级社颁发的相关证书。

ut检验员坚持每天校准设备，保证设备的准确性。rt检验员坚持多看片，多讨论。不断提高科员的实践操作、定性、定量的能力。做到不漏检，不错检。

加强科室人员的职业道德和作风建设。做到实事求是的态度，坚持杜绝吃拿卡要的不良作风。

20××年是公司造船、交船最繁忙的一年。面对繁重的工作量，我科室没有丝毫放松严把质量关，拍片的质量和探伤报告达到了船标行业标准。并得到了船东、船检的认可。全年无一例因我科室造成的质量事故。

科室全体人员与其他各部门加强沟通，密切配合，互相支持，保证全局整体工作不出现纰漏。督促、协调工作中的信息反馈，做到了快捷和实效。一年来，科室与各车间保持了良好的关系，沟通也非常顺畅。

在工作中缺乏长远计划。对于这个团队的组织者是个大忌，处理问题总觉得有什么就做什么，而不对工作中可能发生的问题有什么提前计划。所以工作中常常陷入被动的局面，影响事情的解决能力。执行力不够，想法很多，但是想完后的执行有时也会出现不子了之的情况出现。在工作中出现一些错误总是强调自己的理由，缺乏自我批评。

脚踏实地的严抓质量关，积极配合生产，完成公司的年度计划。不折不扣的完成领导交给的任务。为在今后的`学习和工作中树立目标，希望领导对我的缺点加以纠正和帮助，使我更加完善成为一名合格的管理者。我也会继续努力学习不辜负领导对我的培养和信任。