

2023年日化店年终总结(模板9篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

日化店年终总结篇一

1、安全行车：一年来，驾驶班在主管部门的领导和所有司勤人员个共同努力下，严格执行遵守公司安全行车纪律，和文明行车规范，在公司农村电网建设、年初抗冰保电抢险抢修，各站所检修、输电线路巡检维护、生产、公务用车紧张，出勤出车任务重的情况下，合理调派调节使用车辆，时刻把车辆行车安全放在首位，遵章守纪，服从车辆调度调派，爱护车辆，对所驾车辆进行了精心的维护检查，发现问题及时报检报修，消除行车安全隐患，并根据本地区的自然气候条件，道路交通安全状况，制定出相应的行车安全措施，车辆驾驶员安全行车纪律，和应急注意事项，提高了车辆的行驶安全和出勤率，保障了公司生产建设和公务用车的需要。在全系司勤人员的共同努力下，全年所有车辆安全行驶300000公里，共出勤车次，天，吊车作业个台班，发生两起道路交通安全责任事故，给公司财产造成了损失，给下一步的安全工作提出了更高的要求。同时建立健全了公司所属车辆技术档案，车辆明细，安全行车纪律等，对所属车辆有序可查，所有司勤人员对一年来的工作都进行了认真总结。

2、车辆维护保养[]20xx年度，根据公司车辆车况的实际情况，对老旧车辆制定了定期安全检查周期（不小于一个季度），定期对所有车辆进行润滑、紧定、检查和例行保养工作，及时消除行车安全隐患，提高了车辆的安全技术性能和出勤率，全年共对所有车辆进行了一般检修，次级维护，二级保养，例行保养等共计车次，坚持报检报修、修后安监测试，检查

制度，保障了车辆车况的良好率，延长了一些部件及轮胎的使用周期，尽量控制材料、维修费用的大幅增加。同20xx年相比，材料维修费有所上升，随着车辆使用年限的增长，车辆的增加，运行费用会逐年增涨。

3、油料消耗：对车辆的百公里油耗进行单车测算控制，按月报抄里程表基数，核对各车加油清单，使各种车辆百公里油耗都达到了一定标准值，对高油耗车辆进行排查检修，找出原因，及时消缺。20xx年1月—12月，在国家几次上调成品油价的情况下，（比20xx年平均上涨元）尽量控制油料的漏加，乱加流失现象，严肃加油卡管理制度。

4、安全学习、车勤服务：在确保车辆行车安全的同时，积极配合各用车部门、线路、站所检修人员，主动的提供良好的车勤服务，安全行车、文明驾驶，帮助一线检修人员及时完成公司的各项出勤检修任务，获得了公司的各用车部门的一致好评，平时按时组织安全学习，主管部门还组织进行安全警示教育，学习相关道路交通法规，安全驾车常识，学习、分析、总结一些道路交通事故案例，吸取经验教训，强化安全意识、增强安全责任感，交流安全行车经验，相互沟通，团结互学，行车中互相帮助，构建了良好的学习环境及和谐的工作氛围。

5、存在的问题。

（1）安全意识淡薄：相关车辆，驾驶员管理制度执行不严，劳动纪律松懈，部分驾驶员安全行车意识淡薄，超速驾车，酒后驾驶、强超抢会，违章搭乘搭载，复杂路段、弯道、视线盲区主动避让不够，盲目驾驶，街道、繁华路段乱停乱放，不按派车路线行驶，随意改变行车路线，发生了一些不应该发生的车辆交通事故。

（2）检查不到位：车辆检查不到位，检修维护监督不到位，修后安监测试不够，专职驾驶员专业常识差，故障隐患检查

排查不够，对所驾车辆性能掌握了解不够，上路行驶车辆存在不同程度的行车安全隐患，擅自将车交与他人驾驶，部分驾驶员冰雪路，危险复杂路段驾车经验差，用车部门、带车人对所乘车辆、乘员安全监督管理不力等不安全因素，诱发了部分车辆道路交通事故的发生，应加强车辆的三检四勤工作。

(3) 运行费用偏高：车辆单车运行费部门偏高，车辆单车百公里油耗比20xx年的，平均上升了左右，单车百公里综合费用比20xx年的平均上升了元，严格落实相关的规章制度，严格派车制度和报修制度，严禁公车私用和擅自将车交与他人驾驶。

1、维修保养

20xx年公司车辆车况完好率为，进行维修保养，换季保养，次级维护，二保等共计车台次，并对所修车辆进行了修后安监测试，保证了车辆车况安全技术性能完好率，保障了车辆的行车安全。

2、车辆出勤

20xx年公司车辆出勤车次天，吊车作业个台班，出勤率，安全行车公里□20xx年为公里，同比增加行驶里程公里，年终公司所属车辆车况基本完好。

3、吊车作业

20xx年公司吊车进行了农网材料，城网检修及材料仓库搬迁各项作业个台班次，吊装吊卸各种物资材料近千余吨。

4、车辆运行费用

(1) 总费用□20xx年车辆运行总费用为元，同比20xx年元，

增加了元，增加原因□20xx年成品油价几次大幅上调（注：平均每公升上涨元，实际上调元）。

（2）油料消耗□20xx年消耗油料升，合元□20xx年为升，合元，同比20xx年油料消耗□20xx年增加油料消耗升，合元，（增加原因，一是新增车辆，二是油价上涨，平均每公升涨价元）。

（4）保险费□20xx年支付车辆保险费元，车船使用税元□20xx年车辆保险费为元，车船使用税元，同比20xx年增加车辆保险费车船税元。

（5）综合费用：车辆单车各项费用及百公里综合费用，同比20xx年有大幅上升，百公里油耗平均上升升，上升不等，个别车辆严重超耗，综合百公里耗费上升元，由20xx年元上升到20xx年元，注：（详见20xx年车辆费用年终统计表，和单车百公里综合费用表）。

（6）单车出勤、百公里综合费用：

（7）各部门用车情况：

三、20xx年的工作：

1、安全工作、学习培训：交通安全历来是公司安全工作的重中之重，必须加强学习培训，提高专业技能，按时组织凿开车辆交通安全例会，学习公司相关规定及交通法规，开展安全警示教育，分析一些事故案例，交流总结经验，吸取经验教训，警钟长鸣，掌握本地区内道路交通、及自然气候状况，强化车辆交通安全意识和安全感，时刻把车辆交通安全工作放在首位，克服麻痹大意思想，牢固树立安全工作“安全第一，预防为主”的方针，遵章守纪，安全节约，节能降耗，控制材料维修费、油料费用的不必要增涨，加强车辆的

安全检查维护、修后检测，车辆交通安全工作要落到实处，专人专车专管，严格车辆调派制度，合理调派调节使用车辆，不随意改变行车路线。严禁随意将车交与他人驾驶，和随意搭乘与工作无关的人员，严格杜绝酒后驾车，超速行驶，强超抢会等不良行为，雨雾天、冰雪路谨慎驾驶，控制好车速、不盲目驾车，复杂路段、弯道、视线盲区、要减速主动避让，杜绝、控制、避免和减少车辆道路交通事故的发生，认真做好车辆三检四勤工作，确保车辆行驶安全和人员财产的安全，确保公司车辆道路交通安全工作的稳定局面。

2、规章制度、应急防范：根据公司的实际情况，协助主管部门，进一步完善车辆、驾驶员相关制度、规定，制定出相应的安全预控预防措施和应急防范注意事项，事故防范应急预案等，对车辆安全进行安全预控分析，定期对所属车辆进行安全检查，及时消除车辆形成安全隐患，努力提高车辆的安全技术性能和出勤使用率。随时掌握本地区内的道路交通情况，强化车辆安全检查，例行保养工作，随时做好应急抢险，抢修出车准备，认真落实公司各项管理规章制度。

3、加强管理、控制费用：人怎执行公司各项规章制度，车辆驾驶员相关制度、规定、自觉遵守公司安全行车纪律、劳动纪律；加强油料管理□ic加油卡，防止油料漏加乱加流失现象，维修换件配件材料和旧件回收匹配，修旧利废，根据公司现有车辆车况的实际情况，正确使用、努力提高车辆使用出勤率，实行报修质检任制和主管部门批准制，把好车辆检修质量关和费用关，减低车辆运行费用，严格操作规程，正确驾驶车辆，延长材料配件的使用周期，安全可靠，确保公司公务、电网规程建设和生产一线安全及时用车。

日化店年终总结篇二

一、在思想政治方面：积极拥护医院的各项方针和规章制度，遵守医德规范，操作规范，坚持以病人为中心，严格按一名优秀合格护士的标准要求自己，坚持以质量为核心，病人的

满意度为标准，牢固树立团队精神。

二、工作学习方面：努力学习专科知识，克服业务上的不足。积极参加科室的抢救工作，今年以来，一共参与大小抢救约5例；积极推行优质护理服务，做好各项基础护理，能身先士卒，积极参与其中，如为病人洗头、剪指甲、擦浴等，不事事靠学生以及实习生，不摆高姿态，能起到带头作用。积极学习各项新技术、新业务。

作为一名高年资护士，在工作中严格执行各项操作规程，遵守医院科室的规章制度，时刻注意保持无菌观念，对待工作认真负责，一丝不苟，加班加点，树立高度的集体责任感和荣誉感，团结同志，能克服各种困难，凡事以工作为重。

尽心尽力做好带教工作，努力为科室培养新护士，我认为要做好护士，首先要有爱岗敬业的心，能安心护理专业工作，要有正确的人生观、价值观，以及良好的品德，因此，我带教时注重新学员思想素质的培养，其次进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作培训，今年先后带教了3名新学员，在日常护理工作中，不但严格要求自己，对护理工作中存在的问题也能积极发现提出，并加以解决，对年轻护士的工作更是严格要求，促进她们的成长；积极参加了科室组织的护士操作训练及考核：静脉输液、心肺复苏、静脉输液、无菌操作；全年撰写护理论文1篇，发表于护理管理杂志。

三、存在问题

- 1、偶有操作不规范、无菌观念不强。
- 2、工作满足于现状，不够积极。

四、发展方向：

(1) 扎实抓好理论学习。

(2) 在院领导、科主任的关心和指导下，顺利完成医疗护理工作任务，认真履行职责，爱岗敬业，积极撰写论文。

(3) 以科室为家，工作积极主动，对待病员热情、耐心，满足病人的需求。

护理工作是平凡的工作，然而，我们却用真诚的爱去抚平病人心灵的创伤，用火一样的热情去点燃患者战胜疾病的勇气。

日化店年终总结篇三

大家好！

今天在这里向各位作20xx年工作总结，是我人生经历中的一个过程，内心紧张而激动。

现在，我向大会作20xx年度述职报告，请予审议。

1、业绩一直很差，我一直很努力地与客户共同、交流，却始终成交量上不去，我一直很困惑，百思不得其解。造成这个结果的原因很多，也许是拜访量不够；也许是操作过程有问题；还可能是我自身能力有问题，最终与客户没有达成共识，没有成交。

2、供货不及时，作为销售一线的工作人员，我们既要面对客户，又要与公司内部其他部门（尤其是供应部）进行对接，为了尽快与客户成交，有些时候供货期限就难免会缩短，供货不及时在客户心中会留下不好的印象。

3、处理问题不及时，在我们遇到问题时，往往会第一时间向公司领导汇报情况，但问题却永远不能得到及时的解决，尤其是在与客户谈判过程中，往往会因为这样一个小小的问题

而谈崩，这样的例子不胜枚举。

（一）项目情况

1、处理沾益项目相关事宜，至20xx年12月9日止，该项目县级初验已经完成，为合格。20xx年12月12日沾益县李副县长安排该县审计局迅速组织审计小组是对该项目进行审计，预计本月底审计结束，若审计顺利通过，可以拨款，此事正在不断联系着。

该项目总计供货金额278万多，目前已收账款223万元万（含33万履约保证金），应收账款88万多。

2、开拓市场

在昆明市区、昆明辖区的呈贡、晋宁、安宁等地开拓业务，目前正在洽谈中的项目有：金生丽水业有限公司（pe中空壁缠绕管和电力管）；景升建筑公司（七甸茶城室外排污管、预埋电力管、七孔管）；云南省第五建筑公司（安宁国际网球中心电力管、七孔管）；八达建设（新螺蛳湾三期室外排污管）。

（二）完成的其他工作

处理领导交代的其它事宜。

（一）沟通不够

人和人交往，最大是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。更为重要的是我们同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面做得不够到位，我的沟通方式比较直接，不太会

“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

（二）工作中缺乏创新思维

不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。通过一年来，自己合作的部门和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

（三）团队协作能力差

目前，我们在进行项目公关的时候往往都是“单打独斗”，这里说的“单打独斗”指的是我们在公关的时候，思想上没有进行深层次交流，配合不到位，这样，我们成交的可能性也会下滑。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望各级领导和所有同事其能够帮助我一同发现问题、解决问题。

（一）今后提高工作水准的举措

蜕变任何改变对于一个人都是艰难的。我也试图按照新的工

作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与各个部门、同事间的工作配合，工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务，这样的结果会有两种：要么顺利完结，要么被遇到的困难打到。因为一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。

20xx年对我来说，正确的蜕变很重要。要改变的问题很多，首先就是意识。纵观我们市场份额，和其他公司的差距越来越大，如何定位我们的市场，如何多争取项目，公司的发展。意识转变能反作用自己的行为。写出来分析是对自己的警示，提醒自己需要树立深刻的危机意识，认识到问题是蜕变的第一步。其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎么样才能做得更好。

提高公司的发展形势的客观原因不用过多描述，因为任何公司的发展都要经历这样那样的曲折道路，我想有部分来自自身原因，说明从我们公司的各个工作人员自身还有需要改进和加强的地方。这要求勤练内功，提高个人的专业知识和获取项目的技巧，多争取项目。对于我们每一员工来说，勤练内功和提高专业知识、技巧更是必要的。另外最重要的就是要扩大个人的信息来源和广泛的沟通技巧，全身心的服务于广大客户。

发扬有时候觉得自己很幸运能从事塑胶行业，从开始到现在已经有2年的时间了，期间也认识了这个行业不同领域的同行朋友，有时候也会去想如果自己离开这个行业又会去做什么呢？想来想去，自己对这个行业不舍的原因之一就是结识了许多同行和真心帮助我的朋友。我想对于自己从事工作领域来说，我的工作重心将是继续做好各种信息收集、整理、筛选。保持和发扬与他们良好沟通的渠道，主动积极的获取新的项目。这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫的怠

慢。

年末了，近期对客户进行统一整理，把重点客户归档，进行重点跟进，争取年前把能签的单子签下来，把应收账款收回来。

下一年度进行重点客户重点跟进，一般客户随时联系，通过增大陌生客户拜访量和利用身边的朋友关系来开拓业务。

最后我要感谢各位公司领导给我这个机会，同时给予我的工作重担，让我在20xx年经历了更多，我也不可能在这里好好总结过去的一年；其次要感谢所有帮助支持我的每一位同事，是他们身体力行的帮助和一如既往的支持，让我一步一步的走到了今天。

过去的一年，让我体会最深的真诚的对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事，对待每一个同事，要以力求精致的态度为自己的目标，尽自己最大努力去力求向完美的结果靠近。

日化店年终总结篇四

各位领导，各位同仁，大家好！首先预祝各位在20xx年工作顺利，合家幸福美满！也衷心祝愿我们公司在新的一年里更上一层楼，取得更大的成绩！

在繁忙而充实的工作中不知不觉又迎来了新的一年，虽然我们相处只是短暂的几个月，我深深感到世联蓬勃发展的热力和团队拼搏进取的精神。深感那些将自己前途及发展寄托于公司事业上的同事及领导们给予的厚望，作为世联地产宿州恒大御景湾销售团队的一名普通员工，刚加入团队时，对房地产方面的知识知之不多，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场运作情况。作为团队中的一员、企业的门面和窗口，深

知自己的一言一行也关系到世联的形象，深感责任重大，唯有通过加倍努力与公司共同进步来回报关心、支持我的同事及领导。

在专业方面还很欠缺，需要刻苦钻研，后期工作上要加倍努力，尽快成为一个优秀的置业顾问。

希望尽快正式上岗，卖更多的房子，为世联创造更大的价值。

希望我们团队能更团结，够有凝聚力；注入新鲜血液，增加团队的活力。衷心希望公司越来越好！

日化店年终总结篇五

现将学习的心得总结如下：

通过学习，使我重新认识了自己的责任，树立了科学的教育观。几曾一度从上中学到上大学，我们见到的老师都是极有威严的，教师的观点是不容质疑的，这就使得教师真正成为了颇有权威的“传道、授业、解惑”之人。然而在传授知识的同时，教师的社会道德品质也在一并的传授给学生，或者由学生间接体会。

教师不仅是知识的传播者，他还要为培养下一代可塑型人才做出贡献。由此可见，教师的职业特征具有未来性，管仲说：“百年树人。”我国未来能否在世界上占有一席之地，就要靠我们这一代教师培养的祖国的下一代。因此，我们要认清我们肩负的历史使命，树立崇高的职业信念，为祖国的未来打下良好的基石。

因此，我们应为祖国培养出全面素质的创新人材。对于我们的学生我们要用平等的眼光去看待，不能用成绩把他们分为三六九等，也不能由于好恶而疏远或亲近谁，我们应给予他们同等的发挥创造的机会，让他们在我们创造的气氛中健康

成长。

通过业务学习，使我的教学水平和科研水平有了很大的提高。教师要确立现代学生观，将“教师说学生听”，“教师灌学生记”，“教师管学生服从”的教育方法重新审视，转变为学生是教育的主体，重视弘扬学生的主体精神，促进学生的主体发展。所以在课堂上，我注重采取灵活多变的教学方式让学生更多地参与教学活动，让学生实际去观察去体会，增加学生自主学习、自主活动的机会，鼓励学生多思善问，敢于质疑争论，促使学生动脑、动口，提高学生的思维能力和培养表达能力。使学生逐渐掌握科学的学习方法。

教师不仅要使学生学会学，还要使学生乐学，要培养学生积极的学习态度。要贯彻启发式教学，最大限度到调动学生学习的积极性，把学生从“一言堂”、“满堂灌”中解放出来。教师要以饱满的热情上好每一节课，还要增强教学艺术的感染力，使学生接受教师情感与情绪的表达，接受教师人格魅力的影响。

培训还使我丰富专业知识，加强业务学习。如：

- 1、专业能力的培养，促进知识结构发展，具备新的教育思想，教育理念、教育方法和手段。我利用课余时间加强专业知识的学习，开展同伴互助活动，多听课，学习经验丰富的教师先进之处，运用于教学。

- 2、参加各部门、各层次的学习，提高思想觉悟和业务素质，每周坚持政治学习，认真笔记。学习《教育法》《教师法》《教师职业道德》及各项教育法规。

- 3、观摩、讨论、学习，提高思想认识和教学水平。认真学习教育教学理论，研究教育教学方法，开展听课评课活动，以此提高教研能力。

4、认真参加区级、校级教研活动，多听课，多学习。本年度参加了我校的教学技能培训，苦练基本功，参加了我校的教学研讨活动并贡献了一节优质课。

5、在远教活动中实践和探索信息技术的使用之道，络的使用与管理。

6、了解我校及专家的新课改培训，树立了课改意识，贯彻到了教学实践中。

总之，通过继续教育的学习，使我感到自己的教师修为有了深一层次的提高，使我更加如饥似渴的追求新知的摄入，为我今后的教学生涯奠定坚实的基础。

日化店年终总结篇六

20xx年xxx门窗山东区域年终总结 时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，过去的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨□20xx年对于建材行业是一个多事之秋，在国家的领导人的经济调控下，中国绝大部分房地产受到打压。与房地产息息相关的我们，也在这种情况下艰难前进。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

(一)、业绩回顾

1□20xx年山东年销量约291万元，今年20xx年山东全年销量约380万元，整体销量增长达到30%。

2、成功开发客户6个，其中2个专卖，4个兼营。

3、奠定了公司在鲁北，以滨州为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二)、业绩分析

a□第一梯阶客户中临沂、淄博和枣庄在往年销量都是在30万以上，在今年的销量最多只有20万、最低只有13万。而第二梯阶客户中高青，庆云等都比去年有所下降。

b□新客户开发力度不够，开发客户的数量与质量都应该有待提高。

2、新客户开放面，虽然落实了6个新客户，但离我本人制定的目标还差甚远，且这6个客户中有1个目前还没有正式装修，1个店面面积较小老板对于品牌运作能力较低。这主要在于我本人能力上造成的，由于个人经验与能力不足，导致山东市场开发方面进度缓慢。

3、在诸多不利条件的情况下，山东的销量依然有所增长主要原因是：

a□老客户方面滨州与菏泽在今年销量比去年增长幅度较大；青岛、肥城在今年总销量中比往年增长超过40%。

b□新客户方面梁山、济南与邹城目前销量在稳步增长，其中梁山增长速度较快，在明年可以做为重点扶持对象之一。

在公司领导和各位同事关心和支持下，14年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调节能力增强了；

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；

- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1. 临沂市场、枣庄市场、淄博市场

由于这三个市场的经销商属于做了许多年的老客户，所以对于市场监管以及经销商的引导方面比较疏忽，导致后期才发现这三个市场总体销量一再下滑。

2、整个14年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

2、明年对于部分空白地区、可发展地区加大开发力度，争取做到将山东所有的地级市都铺满经销商。与手上有意向的客户保持密切联系，争取在明年将手上的意向客户变成合作伙伴。

3、增多与新开客户之间的沟通，特别是梁山。从今年的销量来看，如果引导得当，明年梁山可以成为山东第一阶梯客户。

4、明年需要加大与滨州田东王倩沟通，明年可以通过滨州重新装修的店面以及经销商成功案例来影响鲁北地区以及山东内陆一带，增加新客户开发力度。并且在负责鼓励滨州附近一带老经销商加紧彼此之间的交流，做到山东总体销量再度增长。

日化店年终总结篇七

20xx年，xx公司工会按照集团公司工会工作部署，紧扣中心工作，转变工作方式，变服务为担当，变围绕为融入，变配角为主角，认真落实“xx46”工作部署，全面推进工会团队、职工维权、困难帮扶、群众安全、职工素质和工会品牌工程

建设等各项工作，为推动xx公司20xx年各项工作目标完成积极贡献力量。

xx公司工会把维护职工合法权益和维护企业和谐稳定结合起来，推进企业民主管理，发挥民主监督作用。

一是规范召开职工代表大会。规范召开首届五次职工代表大会，审议行政工作报告、工会工作报告以及《20xx年工效挂钩暂行办法》、《机构编制管理办法》等涉及职工切实利益的重大方案，签订集体合同和工资集体协议书，并跟踪落实合同履行情况；组织召开职代会联席会议，审议《安全生产处罚细则》；对“十件实事”和职工提案进行季度督查，并向全公司干部职工公示督查结果。5月份xx公司获评xx市企事业单位职代会规范化建设先进单位。

二是组织职工代表巡视活动。组织职工代表巡视组对集体合同和工资集体协商的履行情况、《职工带薪年休假条例》执行情况、“十件实事”进展情况等内容进行巡视，通过听取被巡视单位的汇报、与职工代表个别谈话等方式。巡视结束后，将巡视情况通报公司行政安排整改。

三是开展职工“三最”调查活动。针对职工休息休假、劳动报酬等开展专项调查，活动涉及xx本部和驻外9家基层单位，涵盖了煤炭、化工、有色金属、装备制造等专业板块，280名干部职工参加调查活动，工会通过组织专业人员汇总分析，形成了专题调查报告，供公司领导决策参考。

四是大力开展厂(矿)务公开。积极参与公司劳务工留转、子女工招收和紧缺人才选招等职工群众关心关注的热点敏感工作的民主监督。各基层工会也分别采取职代会、职代会联席会议、厂务公开栏、矿长(厂长、总经理)信箱、信息平台、模拟法庭等形式，畅通职工参与企业民主管理渠道。

xx公司工会认真践行“人企合一”文化理念，大力开展“两

送一助”、“两堂一舍”对标管理、群众文化等活动，持续提升职工幸福指数。

一是持续开展“两送一助”活动。xx各级工会组织救助困难职工近300人，发放困难救助金近50万元；资助困难职工上学子女380余人，发放奖助学金近70万元。xx公司获评xx市20xx-20xx年“金秋助学”活动先进单位；“夏送清凉”活动中，公司工会投入170多万元为一线职工发放降暑茶叶。接待职工群众来信来访，成功调解了职工来访事宜20余起。

二是开展“两堂一舍”对标管理。开展“两堂一舍”对标管理，每季度检查考核并对标排序，奖优罚劣，促进基层单位职工食堂、澡堂、单身宿舍管理水平的不断提升，提高职工对“两堂一舍”的满意度。

三是加强劳模管理工作。积极组织劳模先进分批次参加疗休养活动，共14批次700余名劳模先进、骨干员工参加了疗休养活动。开展劳模先进人物身边无“三违”活动。规范劳模先进人物档案管理，利用报纸、杂志、画册等宣传劳模先进人物。

四是扎实开展女职工工作。开展女职工建功立业和女工家属协管安全工作竞赛，在广大女职工中开展“四好两树”竞赛活动，召开“三八”节座谈会，表彰“四好两树”先进典型，举办女职工健康知识电视讲座，强化女职工“四期”保护，维护女职工特殊权益。

五是常年开展群众文化活动。先后举办了迎新春戏剧专场演出、元宵节灯谜活动、庆五一“劳动颂歌”文艺晚会，庆十一歌手大赛，每月组织一场“幸福xx”文化广场活动；先后举办了太极拳(剑)培训班、职工羽毛球比赛、职工女子排球比赛、太极拳比赛、健美操比赛、职工乒乓球比赛、职工男子篮球比赛等体育赛事和群众健身活动。承办省工信系统首届职工运动会篮球比赛并代表集团公司参赛获冠军，参加xx市

羽毛球比赛和演讲比赛分获第三名和二等奖，代表集团公司参加xx省职工全健排舞大赛获一等奖。群众文化活动实现了经常化。

xx公司工会坚持融入中心工作，不断创新工作思路，通过开展“四型”班组建设、群众安全工作、技术能手导师带徒、劳动竞赛、群众性经济技术创新活动等，推进企业改革发展目标的实现。

一是大力开展“四型”班组建设。制定以“安全生产型、质量效益型、学习创新型、文明和谐型”为内容的班组建设规范标准及考核办法，将“四型”班组建设纳入安全“双基”建设，并根据“四型”班组考核结果，评选奖励“明星班组”。前三个季度，共有40家班组建设考核95分以上的单位享受到“双基”加分政策。评选15家先进单位、90个“明星班组”，奖励金额近百万元。举办“四型”班组建设培训班和经验交流会。通过扎实开展“四型”班组建设活动，提高了班组安全管理水平，基层单位普遍规范了班前会议流程、班组长管理、班组文化等工作。

二是大力开展技术能手导师带徒活动。开展技术能手导师带徒活动，全公司共聘任各级技术能手导师447名，其中公司聘任167名，带徒486名。活动开展半年多来，在技术能手导师带的徒弟中，有10人获xx公司以上技能大赛名次，有41人获基层单位技术比武名次，主持或参与的技术创新、“五小”成果获基层单位奖励的有53项。

三是多种形式开展群众安全工作。建立健全基层群安工作组，完善群安工作网络。深入开展“安康杯”竞赛活动□xxx煤矿已连续10年获评全国“安康杯”竞赛优胜单位□xxxx□xxxx□xxxx等单位也连续获评全国“安康杯”竞赛优胜单位。坚持每季度组织一场安全主题宣教活动、召开一次群安工作座谈会、总结推广一项基层群安工作创新做法、开

展一次群安工作集中检查考核。开展群监员集中上岗查隐患和职工家属下井体验等活动，注重发挥群监员现场查隐患、协管员一线搞宣教的作用，通过安全生产月“平安xx”文艺下基层，为一线职工发放安全教育书籍，组织安全文艺作品征文比赛，开展安全知识有奖竞答等多种形式，强化职工安全宣传教育工作。

四是坚持开展职工技能大赛。在基层广泛开展学习培训、岗位练兵的基础上，组织开展采掘电钳工、配电工、瓦斯抽放工等17个工种的技能大赛，参赛职工近500人。在“xxxx杯”第二届全国煤炭行业信息化会计竞赛中□xxxxxx获出纳岗位第二名；参加全省煤炭系统职业技能大赛两项，其中锚喷工比赛□xxx煤矿xxx勇夺第一名□xx公司获团队第二名；在集团公司第四届职工技能大赛11个工种的技能竞赛中，有5个工种获个人第一名□xxxx等5人获集团公司“首席员工”□xxx等6人获集团公司“技术标兵”□xxx等17人获集团公司“技术能手”□xx公司获职工技能大赛“先进集体”，其中在瓦斯检查工比赛中□xx公司选手囊括前5名。

五是坚持开展多种形式的劳动竞赛□xx公司工会坚持开展多种形式的劳动竞赛，组织动员职工群众在推动企业安全生产、经营管理、项目建设、节能降耗等工作中积极发挥主力军作用。特别是xxx煤矿综掘五队3月份创集团公司综掘月度单进xxxx米新纪录。

六是坚持开展群众性经济技术创新活动。以创建和提升“学习创新工作室”为依托，开展职工“五小”经济技术创新活动，征集评选职工“五小”成果。有4名职工因在省煤技能大赛中取得好名次被授予“河南省五一劳动奖章”□xxx煤矿xxxx被评为“xx省十大能工巧匠”；xx煤矿xxx□xx煤矿xxx获评“xx省技术能手”。

公司工会建立健全26家基层工会组织，培训工会干部300余人

次;开展“职工之家”达标挂牌活动,已有18家基层工会获地市级以上“模范(先进)职工之家”称号;每月编印一期《xx工会》,做好宣传与信息工作;开展工会系统财会升级达标活动,管好、用好工会经费;每季度对基层工会“四型”工会创建工作检查考核,对标排序,促进工会各项工作对标提升。

第二部分20xx年工作思路

xx公司工会20xx年将围绕企业中心任务,凸显工会工作特色,提出“一突出、二持续、三强化、一提升”的工会工作思路。

一突出:突出创建“四型”工会这条主线,重点抓好工会组织自身建设。一是健全组织体系;二是抓好干部队伍建设;三是深化职工之家建设(职工小家抓好阵地建设;职工大家完善民主、安全、学习、创新、和谐、幸福六项职能),全面提升工会工作整体水平。

二持续:持续抓好“四型”班组建设;持续抓好“两堂一舍”对标管理。

三强化:强化岗位练兵活动,提升职工队伍素质;强化群众安全工作,促进企业安全生产;强化维权帮扶工作,维护职工合法权益。

一提升:全面提升“学习创新工作室”建设质量,深入推进群众性经济技术创新活动。

日化店年终总结篇八

加强;扶危济困、博爱助人的人道主义精神得到了进一步弘扬,今年为有特殊困难的同志解决实际共捐资47770元,体现了中华民族“一方有难、八方支援”的传统美德。

为提高医院诊疗水平,最大限度满足不同层次患者的就医需

求，加强传染病的治疗安全隔离措施，改善就医环境，我院兴建了一幢占地730平方米，建筑面积1230平方米的标准传染病房大楼。目前，该大楼土建工程已完工，正在装修之中，预计年底可投入使用。投入资金160万元，完成了医院南大门、综合大楼等项目工程的征地26000平方米，该项目的立项、报建工作正在进行，争取明春工程能够顺利实施。继续推行医疗设备及药品招标采购，集中采购，以降低成本，通过公开、公平、公正的原则，购进质优价廉的设备，达到节约资金的目的，又促进了廉政建设。根据医疗业务发展需要，不断加大对医疗器械设备的投入，年内医院先后投资资金30万元购置了除颤起搏器一台、心电监护仪一台，集资、筹资320万元购进德国西门子螺旋ct机一台，并均投入使用，使得医院的诊疗水平上了一个新台阶。

医疗质量是医院各项管理工作的核心内容，是医院的生命线，也是管理成效的关键所在。为此，我们根据省卫生厅有关医疗质量管理规定制定了医疗质量管理的原则：以病人为中心，以质量为核心。基础环节、终末质量并重，自我控制与全面监督并举，建立个人、科室、医院三级质控。医教股和护理部将提高医疗质量建在“三基三严”基础上，对全院医生、护士进行了基础理论、基本知识、基本技能的考核和测评，有效地使医务人员在临床中严格执行基本规章制度和各项技术操作规程。将科主任定为科室第一负责人，要求严把科内医疗质量、手术质量、护理质量、病历书写质量、各种检查、检验质量、医学影像质量等质量关，发现问题及时解决及时防范，使医疗质量管理更趋科学化、专业化。同时不断加强医技人员继续培训工作，继续选送各类医技人员到省级或对口扶贫xx市医疗单位进修学习，并在院内多次举办医疗学术讲座。通过学习，使医院全体医技人员不断更新新理念、新技术，并很好地应用于临床，为提高医院的医疗质量起到了促进作用，较好地调动了全体人员学习的自觉性和积极性，在院内形成一股“学、赶、帮”的良好学习风气。从而大大提高了我院医技人员的整体业务素质和诊疗水平，为提高人民群众的健康水平和生命质量作出了积极的贡献。取得了良

好的社会效益和经济效益。

今年1—11月份业务总收入963万元，其中医疗收入548万元，药品收入415万元。接收进修实习生25人。全年总诊病人145300人次，其中门诊139630人次，急诊5670人次，抢救危重病人625人次，抢救成功例数594人次，死亡31人数，抢救成功率95%；住院总人数2565人次，出院人数2525人次，治愈病人2308人次，好转164人次，未治愈人数43人次，死亡人数10人(其中24小时内2人)，抢救危重病人236人次，抢救成功率97%，诊断符合率94%，全院开放病床200张，病房周转次数12次，抢救心脑血管病人83人次，外科住院病人723人次(手术265例)，妇产科住院病人1265人次(手术323例)，放射科检查5091人次□b超检查4536人次，检验科检查2436人次□ct检查2160人次，胃镜检查186人次，脑电图检查243人次，心电图检查1843人次，理疗科诊疗163人次，口腔科诊疗324人次，五官科诊疗3643人次，眼科复明术124人次，派出干部到挂钩点及医生下乡计划生育382人次，完成高考、兵检1632人次，完成有关单位健康体检625人次。我们承接了xx年良好的发展势头，圆满完成了xx年上级和人民交予的各项工作任务，为xx年可持续发展奠定了坚实的基础。

1、经济基础较薄弱，资金短缺，地方财政投入有限，成为制约发展的瓶颈。

2、管理信息化的进程不够平衡，制度不够完善健全。

3、高级拔尖专业技术人才少，缺乏学科带头人。

4、行风建设还不够到位，缺乏监督力度。

5、基础设施建设和医疗设备配套需进一步完善、更新，以适应新的科学发展需要。

1、以社会需求、群众满意和医院自身发展的需要为标准，扎

实抓好医院建设，不断增强综合实力和竞争力。

2、争取省、市和对口扶贫的支持，多方筹措资金，解决制约医院发展的瓶颈问题。

3、加大行风整顿力度，融入医疗质量监控全过程，塑造自身形象和品牌，营造温馨、舒适的医疗诊疗环境。

4、继续加强对医技人员培训教育、人才引进，完善医疗设备配套、提高设备利用率。

5、预投入资金兴建医院南大门、南面综合大楼、影相楼、供应室、“120”急救中心、污水处理系统以及老病房改造。

6、预投入资金完善icu病房建设。

7、预投入资金完善医院电脑化网络管理系统。

8、预投入资金购置一批科技含量高的医疗设备。

日化店年终总结篇九

大家好！

20xx年已经结束。农历新春佳节将至，首先在这新年到来之际恭祝各位领导及集团全体员工马年吉祥，万事如意！

总结过去，交流经验，畅想未来。汇报一下20xx年的工作情况和20xx年的工作计划。

20xx年，我作为公司的技术总工，在集团公司朱总经理的正确领导下，在分公司各职能部门及项目部的支持下，解放思想，调整心态，转变观念，全面完成了年初制订的各项生产目标任务，各项指标发展又取得了新的成效。

工作的初期,虽然有过近十年工作经历,对即将开始的工作环境也有所估计,做足了充分的准备,但是由于建筑行业是一个需要更多实践经验和理论知识结合的行业,需要了解、学习和掌握的东西很多,我未敢有半点儿的大意,慎小慎微的做好领导安排的每一份工作,我内心告诉自己任何一个行业要想做好都需要花费很大的时间精力和精神支持,开始从一点一滴认真做起,很幸运自己被安排到公司的工程部,一个和我专业非常对口也和我自己的性格吻合的部门,主要从事对工程质量、安全进度的监督检查;资质年审、证书延期学习等工作,这是一个对建筑公司起着非常重要作用的部门。我先是从工程管理做起,先后学会了沟通、协调,从基础学起,必须要对工程项目和项目部经理的性格脾气都要非常熟悉,才能做得精做得准,只有这样在面对各种重点难点的时候对其才更有说服力,才能更有效保质保量的做好工程进度中的各项工作。面对这些繁琐且需要更多耐心和细心并要具备统筹安排能力的工作,必须对每项工作,在一开始就要进行分析,做计划安排,如何去做,如何做更高效,刚开始我没有这方面的考虑,经常会做一些无用功,导致延迟工作的完成时间,有时候晚上会加班,影响到第二天的正常工作,幸好有部门各位领导的指导和帮助,我开始考虑如何计划性的安排工作。领导的帮助不仅仅局限于工作,在我平时的生活中,每当内心有所波动的时候,领导与我的谈心,对我无私的关怀与帮助,这种感激时常让我有种豁然开朗的感觉,这种工作氛围是之前在家中才有的感觉,我非常珍惜,当然也会更加努力去回报这些倾心帮助我的人,专心工作,多思考勤行动,用心把每份工作做到最好。

走上工作岗位,也就是走上了群体生活,我一直坚信一个人的力量是有限的,而群体的力量是无限的,每一个人身上都有可以学习和借鉴的东西,不管是总经理、副总经理和部门负责人,因为东润集团是一个各部门相互配合共同完成的系统,一名优秀的管理者一定是能够熟悉各部门职责,清楚各部门之间的协同作用力,各司其职,各尽所能才能让这个系统更高效的运转起来,为产品的高质量完成服务。所以在工

作中遇见涉及到相关部门能解决的问题，我都会认真去请教，从中不但能学到相关的专业知识，而且促进了各部门间更好的沟通协作。而且我发现沟通也是一门哲学，是需要用心去钻研和学习的，最重要的是这个过程，有时候别人无意的一句话会开启并激活自己的一些想法，让自己的视野更开阔，同时在相互沟通的过程中也会去检验自己的专业技能和管理水平以及思考解决问题的思路，也会逐步完善自己的人生观，因为通过别人的这面镜子看到的自己更真实，从中可以发现自己的各方面欠缺，从而改正让以后做到更好。

时间总是在不知不觉中匆匆流过，回顾那些过往，看到自己成长和收获的同时也看到自己需要补充和打磨的不足和缺点，虽然自己充满精力和信心的去做好每项工作，由于很多都是一些内业，这样就少了很多去现场的机会，从而对现场的一些具体操作和实际经验有所欠缺，所以在后面的工作中我要有目的性的多去现场，多了解现场实际情况，对不熟悉的新工艺和新技术要多请教现场项目经理，只有这样谦虚的求教才能使自己的专业知识更扎实，也才能更顺利和切合实际的做好自己的工作。

作为一个行业的重点负责人，我需要学习的东西很多，包括部门需要做的和这个行业需要懂的以及要成为一名更专业的知识，这个过程是一个漫长的过程同时又是一步一个脚印稳健扎实前行的过程，既然选择了这个自己所爱的行业，就要为之付出心血和努力，要用自己每一次的进步去夯实自己脚下的路，我坚信一份付出就会有一份收获。

20xx年又将是一个崭新的开始，我对自己也有一些展望和期待，对明年的自己也做了一些规划，我会在做好自己分内工作的基础上，多学习各方面的专业知识，更主动自觉去承担一些工作，提高自己的业务能力。同时我也要提高自己的沟通能力，只有好的沟通才能使工作更高效，坚持锻炼身体，保持一份高度的健康心态迎接每一份工作！真正做到稳扎实打走好每一步，我相信充实的人生才更有意义！

此致

敬礼！

汇报人：司俊营

20xx年01月10日