

2023年近期的工作总结(优质7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

近期的工作总结篇一

计划网工作计划栏目小编为大家整理了《近期中学后勤工作计划》，供大家参考使用，希望对大家的工作计划有所帮助！

上学年,我校后勤各岗位围绕园的工作目标,团结一致,为师生提供优质的服务。通过与反思,我校后勤组制定了新学年工作目标。力求新学期有新的改变,更大地提高,为学生、教职工提供一流服务。

一、积极探索,与时俱进

- 1、加强学习,提高素质,增强自信。
- 2、促进学习交流、互动,树立求知意识,善于学习、勇于创新。
- 3、团队合作,主动参与优质服务的行列,用心去做,用心体会。
- 4、向书本学习,向同事学习,向自己学习,在学习中积极探索。
- 5、促进“四个学会”,即学会学习,学会做事,学会合作,学会生存。
- 6、有热情、有目标,主动地工作,克服消极心态,树立积极态度,与全校的工作保持一致。

7、每个人写好工作记录,认真学校,做好读书笔记。

二、重视安全、保卫工作

1、继续做好检查全校安全工作

2、门卫尽快熟悉新生与家长,坚守岗位,按时关锁大门,继续做好来访者的登记与询问。

3、每天做好下班前的电器、电源、门窗的常规检查。

三、各部门日常工作要点

1、做好库房管理与物品采购工作。

2、做好开学前,班级卫生用品、办公室用品的购进与发放。

3、每月做好固定资产的对帐和盘存工作。

4、维修各班级的坏床、坏椅等工作。

5、开学前摆放好场所各种体育器材,整理好体育用品房器材。

6、每周检查各班级和走廊、大厅及办公场所的照明设施,发现问题立即维修。

7、进入夏季前清洗空调,放好各处遥控器,学期结束负责收捡公用遥控器。

8、定期给所有电脑升级杀毒。放假前检查办公电脑及电源的关闭。

三、财务工作

1、及时整理好各项财务报表,及时到市局报账核销。

2、做好账外资金的管理,为党和人民理好财。

小编推荐:

医院2018年后勤工作计划

2018中学后勤工作计划

近期的工作总结篇二

为贯彻“安全为了生产，生产必须安全”这一指导思想，创建平安、文明的工作环境，增强职工工作的安全感、信任感，保障公司各项工作目标顺利实现，特将近期的安全工作做个总结及制定以后的工作计划。

一、工作总结

近一个月来本人就安全方面做了以下工作：

1、安全教育

组织宁波阳光豪生酒店公寓楼工程入场工作人员进行了两次安全三级教育，教育内容主要为：（1）工程施工安全的基本知识；（2）施工现场安全生产制度、规定及注意事项；（3）各工种安全生产操作规程；（4）防火、防毒、防尘、防爆知识及紧急情况安全处置和安全疏散知识；（5）对防护用品的使用基本知识。通过安全三级教育以提高全体施工人员的安全意识。

2、安全交底

组织宁波阳光豪生酒店公寓楼工程现场施工人员进行两次安全交底，交底主要是交代本工程特点及各岗位在工作过程中可能存在的安全隐患及注意事项，并事后形成了会议纪要。

3、安全检查

每天或间隔一天对工地现场进行安全检查。检查主要是针对现场存在的安全隐患（违章作业、安全防护、施工用电等）及文明施工情况（标识标牌、材料堆放等），对查出的隐患定人、定时整改。但从目前情况看效果还不是是非理想。

4、建立安全台帐

做了全套的宁波阳光豪生酒店公寓楼工程安全资料。

5、签订劳动合同

对宁波市在建工程进行了一次安全检查，并和项目施工人员签订了劳动合同。

二、工作计划

1、加强安全教育及宣传

通过近一个月来本人对在建项目的了解，大部分施工人员安全意识淡薄，以后本人将从此着手加大安全教育及宣传的力度（不定期开展安全教育及宣传会议等）。

2、加强安全检查力度

每个星期本人对工地现场进行安全检查，每个月组织公司各部门对所有在建工程项目进行一次安全大检查。检查主要是针对现场存在的安全隐患（违章作业、安全防护、施工用电等）及文明施工情况（标识标牌、材料堆放等），对查出的隐患定人、定时整改，在期限内整改完毕后回复公司工程部，再次被查整改结果。对过期不改或整改措施不到位的，将采取教育与罚款相结合的方式督促其整改。对存在情况严重的安全隐患，下停工整改令，整改好后方可重新开工。

3、建立项目安全考核机制

对每个项目及项目管理人员制定一套安全标准与目标考核体系，根据本体系及项目安全考核结果实施奖罚措施。

4、壮大安全管理人员队伍

根据公司工程项目的数量级规模，培养一批项目安全管理人员。

5、提升项目管理层整体的安全管理意识。

6、提升工作效率

虚心听取大家对我工作的意见和建议，总结工作经验教训，提高工作效率，优质地完成各项工作。认真做好监督检查、宣传教育等工作，能超额完成各项工作目标。

7、争取进一步发展

多学现场施工技术与管理，为以后安装施工项目管理的发展做好充分的准备。

三、需要解决的问题

2、各项目部或班组工程款拨付时安全管理人员必须签字；

3、每个月能组织公司技术部及工程部对施工现场进行安全、文明施工大检查。

4、需要配备一台照相机。

以上就是我近一个月来的工作总结及以后的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示、同事探讨，共同努力克服，不断提高自我安全、文明施工管理水平，为公

司作出自己最大的贡献。

近期的工作总结篇三

为认真贯彻落实市教育局、县教体局安全工作会议精神，进一步加强学校安全工作，推动平安和谐校园建设，我校于3月30日晚在学校报告厅召开学校安全工作专题会议。参加会议的人员有全体校务委员会成员、全体班主任以及学校安全隐患排查人员。会议由党总支书记沈怀柏主持，分两个阶段进行。

会议第一阶段，副校长李守关传达了《临沂市人民政府办公室关于开展全市学校幼儿园安全大检查的通知》，副校长闫家明传达了《临沭县教育体育局关于做好“清明”“五一”期间森林防火工作的通知》，副校长吴绍峰结合具体的案例就做好班级安全工作的方式方法、原则等向班主任做了全面重点、具体到位的强调。孟庆然校长就学校安全工作作了重要讲话。他传达了县教体局安全工作精神，强调了“隐患即事故”“一岗双责”等重要认知，要求学校相关部门切实做好安全隐患排查与整改工作，强化安全预警工作。

会议第二阶段，政教处曹广学主任主要对安全隐患排查工作进行了布置，学校各年级级部主任、相关科室主任及安全检查人员共同学习了《临沭第二中学安全隐患自查实施方案》，明确责任，抓好落实，确保校园安全。

当晚第三节晚自习，各班主任召开“清明”“五一”节假日期间森林防火主题班会，并安排相关安全事宜，增强学生安全意识，提高避险能力。

统一了思想，工作做起来才会有起色。3月31日，年级主任、班主任、主要检查人员展开全校安全隐患排查工作，有的具体到宿舍门窗的推拉槽错位、橱柜的螺丝脱落等细节都不放过。

孟校长就汇总工作亲自把关，明确细则，按照责任人将隐患归类汇总、限期整改，又将隐患排查整改汇总表印发并分发到相关人员手中。

周一国旗下讲话，安全办高宇主任和全体同学、班主任共同学习了普及安全知识、提高避险能力的讲稿，进一步增强同学们的安全意识和能力。关注人财物安全，努力打造和谐平安校园。

学校历来重视班主任工作，班主任工作是学校非常重要的工作。班主任是学生日常生活中接触机会最多的人，班主任的言行举止潜移默化中影响教育着学生；学校的规章制度的落实，上级精神指示传达，都离不开班主任。班主任要高度重视安全工作，要向学生反复强调。要利用一切可利用的时机多讲安全工作的极端重要性、抓安全的十分必要性和安全事故的巨大危害性。班主任可结合具体案例进行安全防范教育，防火、防盗、防骗、防震、防溺水、防触电、防煤气中毒、防交通事故、防食物中毒、防疾病传染、防体育运动意外伤害等；同时加强对学生的法制教育，增强其社会公德意识，自觉做遵纪守法好公民。

班主任要善于观察学生的表现，坚持公平正义和客观公正，妥善处理及时化解各种矛盾，加强思想教育和心理疏导，长存健康心态，祛除病态心理，减轻学生思想和心理压力，提示学生树立全面安全意识；要经常排查隐患，及时上报与整改，防患于未然。做好了班主任工作，有关学生的系列问题便会迎刃而解。

生乘车住宿事宜；加强门卫安保工作，严防社会闲杂人员来校滋事，高度重视安全工作。

近期的工作总结篇四

20xx学年我担任03502班的班导师工作。大学到毕业班阶段各

个方面都比较松散，面临毕业和就业的压力，学生的情绪波动也比较大。在过去的一年里我利用工作和休息时间，经常同该班同学谈心，了解他们就业、考研的情况，以自身经验为例指导他们调整好自己的心态，找准自身位置，适应复杂多变的社会。

为了使学生们能够顺利毕业，我积极同学生处、教务处等各部门联系，检查学生毕业的各项事宜。在得知卞强、袁辉等6名同学刚入学那年的形势政策课未能取得学时，我迅速同各部门取得联系，共同协商解决办法。同时我及时找到学生本人，通知他们补测，为学生顺利毕业铺平了道路。作为班导师，我注意观察学生的思想状况，注意了解学生生活情况，注意了解学生的工作情况。我了解到何晨成、张德永、罗兴彬等同学在校外寻找到同一单位的工作，我主动找到三人向他们详细了解情况，当时何晨成研究生考试已经通过，正在考虑离开工作单位。为不影响他本人和其他两位同学的工作，我建议他得到录取通知书后，将录取通知书的复印件交给工作单位，并向工作单位领导诚挚道歉，委婉的提出辞职申请。这样即不会过早的失去工作机会，也不会给其他两位同学在单位中造成不良影响。由于见面的机会不多，我尽可能抓住有限的能够让整个班级、年级集中起来的时间，宣讲就业政策、如何办理毕业手续，同时邀请了外经人才的老师们做了专场的就业指导讲座，推动了学生的就业。

07年我还积极联系照相馆，为各班照了班级毕业集体合影，同时我自己抽出时间，为部分同学们照了个人毕业学士服照片。由于毕业生在大学生生活末期聚会较多，我经常叮嘱学生不要酗酒，注意安全同时在同学们的要求下，向保卫处老师提出申请，批准同学们在校园内开展跳蚤市场以减少毕业生离校的损失，并且节约了资源。我在完成好日常管理工作和实习工作的同时，加班加点制作了03级毕业生纪念光盘、纪念册。使学生在离校后能够回首自己的大学生活。

当然在学生管理和教育工作上我还存在有许多不足，希望广

大同学、老师能够对我进行批评指导，我也将认真总结经验不断完善工作思路改进工作方法，更好地为老师、学生服务。

近期的工作总结篇五

转眼间又要进入新的一年_年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作 and 认真学习。在此，我订立了2021年度公司销售工作计划书，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的十一中秋双节，还有2021带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业

知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对2021年工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望2021年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2021年新的挑战。

近期的工作总结篇六

一、市场分析。

李经理可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。比如，通过市场分析，李经理很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

二、营销思路。

营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领，是营销工作的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点，李经理制定了具体的营销思路，其中涵盖了如下几方面的内容：

- 1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。
- 2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

三、销售目标。

- 1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。
- 2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。
- 3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)[]b(平价、微利上量产品)[]c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。李经理根据方便面行业的运作形势，结合自己多年的市场运做经验，制定了如下的营销策略：

- 1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。
- 2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。
- 3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等

企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。

4、促销策略，在“高价位、高促销”的基础上，开创性地提出了“连环促销”的营销理念，它具有如下几个特征：

一是促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。

二是连环的促销方式至少两个以上，比如销售累积奖和箱内设奖同时出现，以充分吸引分销商和终端消费者的眼球。

三是促销品的选择原则求新、求奇、求异，即要与竞品不同，通过富有吸引力的促销品，实现市场“动销”，以及促销激活通路、通路激活促销之目的。

5、服务策略，细节决定成败，在“人无我有，人有我优，人优我新，人新我转”的思路下，在服务细节上狠下工夫。提出了“5s”温情服务承诺，并建立起“贴身式”、“保姆式”的服务观念，在售前、售中、售后服务上，务求热情、真诚、一站式等等。通过营销策略的制定，李经理胸有成竹，也为其目标的顺利实现做了一个良好的开端。

五、团队管理。在这个模块，李经理主要锁定了两个方面的内容：

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划，比如，20__年销售目标5个亿，公司本部的营销员队伍要达到200人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个具体的规划明细。

2、团队管理，明确提出打造“铁鹰”团队的口号，并根据这个目标，采取了如下几项措施：

一是健全和完善规章制度，从企业的“典章”、条例这些“母法”，到营销管理制度这些“子法”，都进行了修订和补充。比如，制定了《营销人员日常行为规范及管理规定》《营销人员“三个一”日监控制度》《营销人员市场作业流程》《营销员管理手册》等等。

二是强化培训，提升团队整体素质和战斗力。比如，制定了全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。外训则是选派优秀的营销人员到一些大企业或大专院校、培训机构接受培训等等。

三是严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。李经理旨在通过这一系列的团队整合，目的地是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

六、费用预算。李经理所做销售计划的最后一项，就是销售费用的预算。即在销售目标达成后，企业投入费用的产出比。比如，李经理所在的方便面企业，销售目标5个亿，其中，工资费用：

500万，差旅费用：300万，管理费用：100万，培训、招待以及其他杂费等费用100万，合计1000万元，费用占比2%，通过费用预算，李经理可以合理地进行费用控制和调配，使企业的资源“好钢用在刀刃上”，以求企业的资金利用率达到最大化，从而不偏离市场发展轨道。

李经理在做年度销售计划时，还充分利用了表格这套工具，比如，销售目标的分解、人员规划、培训纲目、费用预算等等，都通过表格的形式予以体现，不仅一目了然，而且还具有对比性、参照性，使以上内容更加直观和易于理解。

年度销售计划的制定，李经理达到了如下目的：

- 1、明确了企业年度营销计划及其发展方向，通过营销计划的制定，李经理不仅理清了销售思路，而且还为其具体操作市场指明了方向，实现了年度销售计划从主观型到理性化的转变。
- 2、实现了数字化、制度化、流程化等等基础性营销管理。不仅量化了全年的销售目标，而且还通过销售目标的合理分解，并细化到人员和月度，为每月营销企划方案的制定做了技术性的支撑。
- 3、整合了企业的营销组合策略，通过年度销售计划，确定了新的一年营销执行的模式和手段，为市场的有效拓展提供了策略支持。
- 4、吹响了“铁鹰”团队打造的号角，通过年度销售计划的拟订，确定了“铁鹰”打造计划，为优秀营销团队的快速发展以及创建学习型、顾问型的营销团队打下了一个坚实的基础。

近期的工作总结篇七

搞好社区的环境和卫生，是一项合民心、顺民意、使人民群众安居乐业的重要工作，也是改善居民生活质量、塑造社区形象的一项重要举措。因此我社区把环境卫生当作社区工作的重头戏来抓。我社区将专门设立工作领导小组，合理制定宣传方案，有组织地做好宣传、发动工作，充分调动社区居民的积极性，并派专人负责市容环卫工作，对违反市容环境的行为起监督作用，努力营造“人人爱护社区、个个维护环境”的良好氛围。为建设环境优美、整洁的新型社区提供强有力的保障。继续完善“靓丽星期五”工作机制。加强辖区日常生活垃圾、冬季积雪积冰的清扫清运工作，积极争取政府投入，加强社区卫生设施建设。

2、社区治安

3、社区文化建设

加强社区文化建设，今年我社区计划继续加大对社区文艺队的投入，将更多居民吸纳到社区文艺队伍中来，在居民居住区建设配套文化活动中心(含青少年、老年活动中心)和居民健身设施(含户外活动场地)。培养一批社区文体辅导员、社区文化骨干和专业文艺人才，组织开展丰富多彩、健康有益的文化、体育、科普、教育、娱乐活动。

4、社区综合服务

社区居委会是城市基层群众性自治组织，是党和政府与居民群众联系的桥梁和纽带。宣传贯彻党的方针、政策，协助政府部门做好社会工作是我们社区工作的`基本要求和最终目的。我社区建立和完善各种服务制度和社会体系，不断拓宽服务领域，提升服务水平。以广泛服务居民为宗旨，以为老弱服务、助残帮困服务为侧重点多方位地开展工作。