

煤炭运输工作总结和工作计划(优质10篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

煤炭运输工作总结和工作计划篇一

每个人在学习过程中都应该做一份总结，下面是小编整理了几篇关于学习的总结，仅供参考。

总结一：

时间一晃而过，转眼间到公司快三个月了。

这是我人生中弥足珍贵的一段经历。

在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。

在对**肃然起敬的同时，也为我有机会成为**的一份子而自豪。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。

对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。

通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。

公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。

公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。

公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。

在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。

现在**在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。

在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。

这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的'我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作；(2)负责工伤保险工作；(3)办公室部分写作和临时工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。

在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

四、不足和需改进方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。

随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。

“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。

我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。

在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。

领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。

好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。

成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。

第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

总结二：

又是一个收尾的时候，我们的工作也已经走到了一个新的台阶。

回想我们所走过的道路，真是有喜有忧。

一 完成了常规工作

- 1、坚持写好每周一篇的钢笔字。
- 2、坚持画好每周一次的简笔画。
- 3、坚持认真书写每周一板的粉笔字。
- 4、坚持记好每日一次的自学笔记。

内容做到了有专题性，有实效性。

5、及时记录教育教学中的点点滴滴，把一些好的或坏的东西作为激励自己今后工作的动力。

6、集中学习了《信息技术与课程整合》一书。

及时记录在业务学习笔记上，并写出自己的心得体会。

二、完成了教育教学工作。

1、针对自己的科研课题，大胆的实践于自己的教育教学活动中，创设出一种新的学习环境。

并形成自己的经验论文。

2、根据每月的学习内容，及时的形成书面材料上交给相应的管理者。

3、自修先进的教学经验或教育教学理论来武装自己的思想。

并且把一些自己认为可取的部分东西应用到实践中。

例如：玩中学的教学模式就在我的课堂上有了体现。

同时，充分学生的主体地位。

三、其他

1、我的工作做法是从来不拖泥带水。

布置了任务我就会立刻着手去准备。

2、认真对待自己的学习机会。

从中可以得到许许多多的知识。

3、在本学期，我们也有一些不足之处。

今后我一定会努力改正。

自我学习与校本培训是分不开的，是要求我们树立一种“终身学习”的观念。

不断的来完善自我。

总结三：

我叫xx,男, xx年x月出生生于xx省xx县,汉族。

xx年x月考入xx大学xx专业学习,xx年x月毕业,学制x年,大学本科学历,共青团团员。

为了能更好的走向工作岗位,让领导对我有更深入的了解,现对自己以往的思想、学习、生活情况做如下小结。

长期以来,我思想上积极上进,行动上时刻以优秀共青团员模范标兵为指引,时时处处严格要求自己。

通过马克思主义哲学等课程的学习,我树立了全心全意为人民服务的人生观,坚决抵制各种错误人生观的侵蚀,反对拜金主义,享乐主义和个人主义。

同时,用马克思主义思想武装自己,加强自己的理论修养,争取在自己工作岗位上实现人生的价值。

在日常的工作、学习和生活中,我能够认真学习党的基本路线方针政策,主动通过报纸、杂志、书籍、网络等积极学习政治理论,不断提高自己的理论和思想水平。

作为一名公务员,要始终把党和政府交给自己的任务放在第一位并坚决贯彻落实,以实际行动践行科学发展观。

多与群众沟通交流,认真传达党和政府的有关指示和精神,真正的解决人民群众的最现实、最直接、最根本的利益问题和矛盾,为党和政府树立良好的形象。

二、学习工作方面

在校期间,我时刻将学习作为我的第一要务。

我学的是临床医学专业,经过五年的系统学习,我已具备扎实的专业知识,在学习课本知识、掌握专业理论的同时,我积极培养自己的动手实践能力和解决实际问题的技能。

在课余生活中,我注意培养、发展自己的兴趣和特长,在计算机操作和书法方面有一定功底。

煤炭运输工作总结和工作计划篇二

人事部门在任意一家公司企业都是占据着非常重要的作用的。下面小编整理了人事方面的工作总结，希望对大家有所帮助!

一、对公司员工的人事档案及其他资料进行搜集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完全性，为保证往后的分析工作提供更正确的信息。

因档案内容触及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的守旧意识。

协助上级把握人力资源状态;填制和分析各类人事统计报表。

为人力资源规划工作提借正确的信息。

二、负责***工劳动合同，办理劳动用工及相干手续;到目前为止，劳动合同的签属工作展开的不是特别的顺利，主要由于市场推广部业务职员较散，集中的机会较少，常常都是来往匆匆，导致部份业务职员至今未能签署劳动合同。

计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

三、结合公司制度及国家规定***工考勤和请休假管理，按月正确出具考勤报表。

其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已一年半时间了，由于部分员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。

照成考勤不公的结束，考 勤系统还需更加完善。

四、执行各项公司规章制度，处理员工赏罚事宜;对有些员工不遵守公司规章制度，导致工作上出现较大失误或较大错误，

人力资源部通过周到调查以后，给予了公道公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。

本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均熟悉到了本身的错误。

五、今年以来，公司充分斟酌员工的福利，各项福利制度正逐步开始实施。

保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司获得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。

等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了鼓励员工的作用。

六、进行促销职员的管理工作。

自今年9月份以来，人力资源部正接手促销职员的管理工作，通过资料搜集分析，发现固然制定了相应的管理制度，但是发现很多市场并没有严格依照制度来执行，随便性较强，职员增长率太高。

促销职员是五叶神市场的重要组成部分，加强促销队伍的管理燃眉之急。

下一季度计划尽快重新制定促销职员管理制度，并严格依照规章制度办事。

控制好职员的增长速度及进步整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。

八、帮助建立积极的员工关系，调和员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动；另外，在部分领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相干的人事制度进行

了修改工作，使其更加人性化，公道化，符合了公司“以人为本”的人才理念。

对个人来说下一步重要应当在认真工作之余加强学习，不断进步本身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。

珍惜来之不易的'机会，扎扎实实做好每份工作。

2015年人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年工作计划，用实际的工作业绩来讲话。

一、组织工作

(一)省委换届工作

农工党云南省委将于2017年进行换届，在省委统战部的积极协助指导下，完成了领导班子的个别谈话推荐及会议推荐工作。

(二)地方、基层组织的建立和换届

地方、基层组织建设得到加强，完成了大理州委、楚雄州委、昆明市委、云南电网公司支部的换届工作；成立了西双版纳支部；与临沧、德宏市委统战部进行沟通、联系；对保山市委进行干部考察。

在完成换届或新建的基层组织，做好已换届地方、基层组织选举结果核备的批复等善后工作。

(三)基层组织走访、座谈

不定期到地州、支部和党员座谈，听取情况介绍，并和党员就基层组织建设、活动开展、党员发展方面的问题进行了交流整理，通过座谈及时了解基层组织、党员状况和需求，以

便在今后的工作中更好的思考，创新工作方法，更有效地开展组织工作。

(四) 党员发展

按照组织发展工作思路，2016年全省新发展党员138人，其中，博士党员8人。

截止2016年年底，全省共有党员4116人，博士党员162人，主体界别(医药卫生、人口资源、生态环境)占党员人数64%。

(五) 制作、上报各类报表

进一步完善党员名单，要求各地方组织认真核对党员基本信息，重新报送审核后的党员名单，为准确制作各类统计报表、各类名单奠定基层。

认真分析和归类，做好2016年季度、半年度及年度党员统计报表，报送中央和省委统战部。

填报2016年省委重点代表性人士基本情况表，并报送中央。

二、机关人事工作

(一) 参加并传达重要会议精神

参加2017年全省人力资源和劳动保障工作会议、全省编制工作会议、省直机关事业单位收入分配制度工作会议、全省老干部工作会议，并认真贯彻落实会议精神。

(二) 机关人员工资待遇的落实

为符合条件的同志级别晋升，并报主管部门审批工资待遇;5. 落实好机关离退休干部的福利待遇。

根据省人力资源和社会保障厅的工作安排，省属各统发单位进行网络工资业务审批，我处做好机关同志工资的录入、审核、上报工作。

(三)2016年考试录用公务员有关工作

根据省委组织部、省公务员局2016年度公务员考录工作的计划安排，我处在申报招录计划的基础上，为通过笔试的考生进行资格复审工作，为通过面试的考生做好体检安排及政审工作。

新录用公务员已于2016年10月份上岗。

(四)机关人员养老保险数据审核及申报业务工作

按照省人社厅及省社保局的通知要求，我处收集、整理、申报业务资料，积极做好机关人员养老保险相关工作。

(五)其他人事工作

子女及其配偶经商办企业情况填报工作，报送省委统战部和组织部;5.做好领导干部个人兼职情况的填写及报送工作;6.派人参加省人力资源和社会保障厅组织的工资软件培训，为后续的工资待遇申报奠定基础。

三、日常财务工作

严格执行机关财务工作制度，及时、准确处理帐务，做好服务工作。

按要求完成2016年单位财政预算“1上”报送;完成了2016年财务决算工作。

做好领导交办的其他工作。

术人员技术职务任职资格评审认定工作;负责局机关并指导所属医疗卫生单位的机构编制核定工作;负责局机关公务员制度的实施及机关和所属单位职工的年度考核工作;负责老干部工作、知识分子工作;管理所属单位的职工档案。

煤炭运输工作总结和工作计划篇三

一、检修前的安全准备工作

1、成立组织机构，逐级落实责任

在检修前，公司成立了设备检修组织机构，同时要求各单位把检修项目的.安全责任逐级落实，在检修项目上要明确主要负责人、安全负责人、现场监护人，将安全责任严肃分解，逐级落实。各级管理人员根据检修项目的具体情况严格制定了详细具体的安全措施，并在装置停车程序和泄压、排放、降温等环节做了要求，并采取相应的安全防范措施，特别是装置停车过程中的工艺处理彻底，为后来的安全检修作业奠定的基础。

2、加强安全教育培训，提高施工作业人员安全素质

随着大检修工作全面展开，外来施工人员大量进厂，由于外来施工人员情况复杂，安全意识淡薄，缺乏安全观念，为保证检修期间的作业安全，防止安全事故发生，做好入厂施工人员安全教育培训工作尤为重要。质量安全管理部因地制宜，采取了灵活的教育培训，在教育过程中，重点强调了《设备大检修安全、环保规定》的内容，并对动火作业、受限空间作业、大件吊装作业等高危作业的注意事项进行了重点讲解。此次大检修中共有五家外来施工单位参加了厂级安全教育，总共对137人进行了安全教育培训，安全教育率为96%，并对受教育人员进行了登记、建档。通过入厂安全培训，提高了外来人员的安全意识。由于培训工作始终坚持以服务检修为

目的，得到了施工单位的积极支持和配合，提高了外来人员入厂安全教育培训率，安全教育培训收到了很好的效果，这点，在检修过程中，从外来施工单位的人员对检修现场安全管理的认同和积极配合得到了印证。

二、检修中的安全管理工作

1、严格履行各项票证的审批手续，层层把关，现场核查

停车开始前，公司领导在检修会议上对检修期间各部门的安全责任提出了要求，在装置停车后，质量安全管理部根据公司领导的要求，督促工艺部门必须为检修提供安全保证，对检修设备中存在过易燃、易爆、有毒、有害物质的，必须采用惰性气体、蒸汽或水进行置换，并选择正确的取样点定时分析合格，设备检修前必须用盲板与系统可靠隔绝，对于动火作业和受限空间作业等危险作业，安全人员逐个到作业现场检查安全措施落实情况，确认合格后再开具作业许可证。由于安全人员的积极主动，促进了检修工作的顺利开展。此次检修，共进行动火作业169次；受限空间作业97次；登高作业10次；射线探伤作业1次；动土作业1次。各种作业的票证都按照要求履行了审批手续，并全部落实安全措施，为安全检修提供了保障。

2、加强检修现场的安全监管力度

检修期间质量安全管理部克服人员少、工作多、任务重的困难，重点检查施工中危险作业安全防护措施的落实情况；检查施工现场各施工单位安全制度的执行情况；检查现场施工作业人员劳动保护用品配戴情况；检查各种作业证的审批情况；检查特种作业人员持证上岗等情况。每天全部在现场配合检修作业，同时监督检查检修现场的安全状况，对作业情况进行汇总，随时掌握检修施工作业中的安全动态，及时发现和排除检修作业现场事故隐患，纠正检修现场的违章作业，防止安全事故的发生。

3、突出重点，加强高危作业的监护工作

在众多检修项目中，精制的五个结晶罐清料及检查、氧化反应器的清料检查、重点部分的动火作业等重点检修项目的安全作业尤为重要，存在着检修难度大，危险因素多的特点，安全管理人员对以上几个重点检修项目高危作业进行了重点监护，保证了重点检修项目安全进行。

三、存在的问题

在本次大检修期间，主要暴露的问题有：

- 1、有个别员工安全意识淡薄，对检修安全工作不够重视，在重点检修项目和高危检修作业上被动制定检修方案，被动采取安全防护措施。
- 2、施工单位还有个别人存在未教育上岗现象，在检查中虽然进行了再教育，但体现出施工单位负责人对安全教育工作不够重视。
- 3、习惯性违章在检修工作中时有发生，安全意识还需要进一步加强。

以上存在的安全问题在下一步安全管理工作中还需要改进，特别是在检修期间，要加强直接作业环节的安全管理和监控，如在大修期间发生的几起事故苗头：(1)在f1-1604在拆管线过程中漏酸滴到正在底层交叉作业的电气人员、(2)罐区违规启动消防应急泵对热熔管作业人员造成威胁以及(3)锅炉岛操作工未做检查启动正在检修的风机事件，另外还发生了一起人员在作业过程中腰部扭伤的事故，虽未造成严重影响，但暴露出现场安全管理工作还存在缺陷，我们必须时刻将安全放在首位，加强现场监管，各部门也需务必提高安全意识，落实安全责任，把安全防范措施落实到位，杜绝违章，同时加强作业过程的衔接和合作，绝不能马虎行事，否则，任何

一件小事都是一个不安定的因素，都有可能会酿成一场事故灾难。

此次大检修的安全圆满完成，是从公司领导到全体参检人员的共同努力的结果。也为以后装置运行的安全管理工作积累了经验，今后我部门将继续深挖潜力，勇于探索，查找缺陷，严格管理，争取在今后的安全管理工作中更上一个台阶。

煤炭运输工作总结和工作计划篇四

二、是做好延长油矿的电气材料采购，

三、是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量□20xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（七）对销售管理办法的几点建议：

1、年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

2、年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

3、年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

4、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

煤炭运输工作总结和工作计划篇五

财务部作为公司的核心部门之一，肩负着对成本的计划控制、各部门的费用支出、以及对销售工作的配合与总结等工作任务，在领导的监督下财务部各工作人员应合理的调节各项费用的支出，保证财务物资的安全；服务于公司、服务于员工、服务于客户，以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润化，以的人力配置谋取的经济效益。

1、组织财务部各员工对国家有关法律法规、会计制度、安全

法、财务制度、管理制度等有关法律法规进行系统学习。

2、在财务部内部明确考核制度：财务人员的分工及各职能部门之间的协作，要分工明确并带有互相协作补充性，相互配合的工作中不断学习，对各项费用的合理支出起到监督作用，对违规违纪行为起到监督智能。

3、在应收帐款上起到有效的监督作用：明确各分管会计的职责，制定相应的制度，如对应收款的监督，应制定相应的规定，对货款回收的期限把握、回款具体事宜、相关销售责任人都应有相应的监督，加大财务监督力度。

4、在对公司其他部门的工作方面：对各科室产生的各项费用进行核算，为公司节省每一笔支出，从一角一元做起。在对各种原料的发票接收方面，认真做好本职工作尽自己的能力去做好每一笔业务的考察及发票的接收工作，认真完成每月的报税工作。

5、对车间的耗用、检修期间产生的各项费用进行把关，为节约成本、减少开支做好每一项工作，对各项费用的节、超进行考核并报公司领导，协助领导做好决策工作。

6、对前工作期间应进行有阶段性的总结，从月度小结到季度、半年、全年总结；做好资金预算工作，其中包括对应付款项、应收款项、车间检修估算等等；做好财务报表的编制工作，要求帐务清晰、任务明确；积极配合公司其他部门接受集团公司的考核及检查。

在新的一年里，力争在机遇与挑战面前认真搞好财务工作，用的人力配置争取的经济效益，以节约成本为思路提高资金使用价值；以提高员工素质、工作效率为工作目标，从思想上抓紧、行动上落实、制定完整的工作计划，学习好的工作经验和精神，落实各项规章制度，努力做好财务工作。为公司的美好发展尽到的职责。

煤炭运输工作总结和工作计划篇六

社区位于总体面积约0.45平方公里，地域面积大，与多个社区接壤，辖区内有穿插其中，社区由大小89条胡同组成，一律平房，农居混杂，流动人口多，基础设施滞后，居民文化素质低，科普资源匮乏，居民科普知识需求强烈，社区党委以党建带科普，利用社区优势资源，带动社区科普工作的开展，在09、10年的科普工作中，取得了很好的成果。20__年，社区依据几年科普工作经验，开展诸多利民惠民的科普活动，使社区科普知识的普及程度显著提高。

20__、20__两年间，社区党委集思广益，发挥每个人的特长，挖掘社区内在潜力，努力争创新项目，开拓新思路。09年以胡同文化为科普活动主题，打造了“胡同科普、流动科普、阵地科普”的特色科普活动形式，将社区资源最大化的利用起来，结合地区实际，以最具性价比的方式开展科普活动，科普宣传。20__年，在争创科普社区成功后，社区再接再厉，以“科学迷你实验室”为工作重点贯彻到10年全年的科普工作中，并联合电视台科教频道《科学实验室》栏目组，共同打造了一系列让大家喜闻乐见，让社区居民受益的科普活动。

20__年，社区党委在借鉴了近两年科普工作的得失成效后，决定在原有的系列科普特色活动有序开展的同时，继续开拓创新，添加更具社区特色的科普内容，丰富居民的科普文化生活。11年全年的科普工作，以社区居民(尤其是中老年人)健康生活养生为主题，在社区两委班子研究探讨后决定，社区创办一本以科学健康养生知识点为主要内容的惠民科普知识手册，分为春、夏、秋、冬四季共计四本，按季节进行整理和编排，最后请专业人员进行整版和印刷，最后通过各式科普活动免费发放到居民手中。在此方案实施阶段，社区工作人员进行了大量的信息采集，各个科普健康知识点的研究与实践，最终汇集出书。这四本科学养生知识手册从冬季开篇，其中内容涵盖了近期社会上大家广为关注的各类健康养生知识内容和要点，图文并茂，极具实用价值，经过社区工

工作人员的细心编排和精心设计，书中还有许多居民群众日常不注意不留意容易忽略的生活小窍门，在将图书下发到居民手中后，大家一致认可，满意度非常高，通过我们的努力，此次科普生活知识手册做到了可靠、可信、可用的初衷。

20__年，社区科普活动站依托社区开展了更多样，更具特色，更让居民欢迎的科普活动，从冬季的安全消防，防范煤气中毒开始，为有需要的家庭配备可燃气体探测器，进行宣传知识讲座，制作科教影片对居民进行宣传教育；期间开办多场中医养生知识讲座，教会了大家在冬季如何保护自己如何关注健康，在元宵灯谜会及迎新春活动中，告诉大家食用元宵汤圆的知识；春季到来了，万物复苏，社区借着春风，为社区青少年举办了一场别开生面的春季观花养花知识大会，请来专家为社区青少年及爱好养花的居民讲解各种花的特性，我们适于种植哪些花草等，最后还让小朋友们认领盆栽，培养他们爱惜花草的生活习惯；到了夏季，居民的户外运动多了起来，社区组织居民开展兴趣运动会，在运动会上传播健康运动、科学运动的知识，让居民在运动中，身心都得到放松。在暑期为青少年开办了动手制作模型的实践比赛。全年举办科普知识讲座15次，举办大型科普活动5次，播放科普影片6次，科普经验交流会、科普知识问答比赛及共建单位联合活动数十次，举办各种文艺演出6场，全年活动受众人次达4500人次，极大地提高了社区居民的科普文化水平和综合素质。

煤炭运输工作总结和工作计划篇七

转眼之间□20xx年即将成为过去，又到了盘点一年工作和总结得失成败的时候了。回顾一年来的工作，总体来说自己的工作既有可圈可点之处，也有不尽如人意的地方。

下面我对自己一年来的工作开展情况作简要总结：

20xx年在公司领导集体的正确领导和支持下，我和我的团队

共完成了xx件产品的销售任务，总销售收入为xx万元，产品数量比去年增加xx件，总销售收入较去年增加了xx%另外在维护好现有客户的同时，在公司产品极具市场竞争力的前提下，我和伙伴们通过用心用情的真诚服务新挖掘了xx名新客户，新客户带来的销售收入占到了总销售收入的xx%□

1、认真学习，不断提高自身能力，提升工作高质开展

作为一名销售经理，我深刻认识到处在当前这样一个各行各业的竞争都相当激烈的环境中，只有不断加强学习，努力提升自己才能不被社会和市场所淘汰。因此，我利用一切可以利用的时间认真学习销售、管理等相关知识，并将其运用到实际工作中加以提炼升华，使之能够更好的指导自己的实际工作，从而促进自己的综合素质和工作能力得到了全面的提高。在我的带动下，我所带领的团队都养成了爱学习的好习惯，浓厚的学习氛围也让团队的战斗力得到了不断的提高。

2、建章立制，不断完善管理制度，促进工作有序开展

今年，根据实际情况，我对以往已经制定的工作制度进行了更加合理的修订，同时，在实际工作中，我作为销售经理，随时注意并做到了以身作则的遵守执行，为整个部门工作的顺利有序的开展奠定了坚实的基础。

3、严格管理，公开公平公正奖惩，促进业绩不断攀升

在实际管理工作中，我注重团队人员积极性的调动，在人性化管理的前提下，严格执行兑现公司的奖励惩处制度，在团队内部营造了一个你追我赶、勇攀高峰、争创佳绩的工作氛围，从而使我们的销售业绩得到了节节攀升。

4、用心服务，通过维护客户利益，树立口碑保持形象

工作经历告诉我们，要做好销售工作，需要在提供优质贴心

服务上下功夫。基于此，在今年，我更进一步坚持了自己亲自跑市场维持客户，与团队伙伴们的工作形成了珠联璧合、相得益彰的良好局面。

虽然，今年20xx年我的工作比起去年有了大的改观和进步，但是自己仍然存在诸如沟通管理能力有待提高和市场开拓力度有待加强及客户维护仍有待改进等问题不足，需要自己在今后的工作中有针对性的加以改进。

光阴荏苒，紧张忙碌的20xx年即将匆匆逝去，迎来的是更加富有挑战的20xx年，回首过去一年的工作历程，感慨良多，以一言蔽之：苦劳大于功劳，压力重于动力。

煤炭运输工作总结和工作计划篇八

时光如白驹过隙，不觉间一学期又过去了。

回首本学期生活委员的工作，有得也有失，充满了机遇与挑战。

一、班费管理

班费是我们班同学的公共财产，这一学期由我管理。

秉着公开公正，我们的班费每月在月底定期公开，在财务公开表上每一毛钱的去处都有详细的标注。

为了便于班费管理，每一件商品在购买时我们都向商家索要了收据。

今年是建国六十周年，又是我院十年庆，所以我们十月初的主班会主题是：“六十建国史，十年育人路”。

前期准备工作在九月末举行，我带头进行采购，为节省路费开支，我们一行二人去了南京金桥市场，讲价是我的强项，几番唇枪舌剑，我们尽最大可能用低价购买到了物资。

在班级财务管理方面，掌握着班级财政大权的我，非常感谢同学们对我的工作的信任。

每次月底，当我班级财务收支表发给同学们传阅的时候，许多同学都微笑着跟我说：“丹丹，不用看了，我们信任你！”我很感动，我会继续努力做好工作，绝对不会辜负他们对我的信任。

二、宿舍日常管理

对于宿舍的管理工作，首先我要做检讨。

这部分是我今年失职的部分，由于我的管理工作没做好，导致部分宿舍在宿管阿姨每周例查时被批评。

我们的宿舍整体还是好的，每天都有很多得到阿姨表扬的。

我们的宿舍干净整洁，装扮各具特色，还有部分宿舍参加了“温馨小家”的评比，其中620，622宿舍都挺进了决赛。

其中620宿舍的“中西合璧”别具代表性。

基于此，下学期会将工作重点转移到宿舍建设上来，争取我们所有的宿舍每天都会得到表扬，每个宿舍都获得“文明宿舍”称号。

三、团结各专业同学

这是各班委遇到的同样问题，三个专业的同学，课程时间安排不一样，相聚在一起的时间很少。

很难同时调动起来大家的积极性。

一开始我也认为这是个难题，可是渐渐地发现自己高估了这个问题。

虽然我班同学来自于三个专业，大多数时间我们并不都在一起。

但是大家都在积极主动的认识新同学，联络彼此之间的感情。

经过一个学期的相处，大家亲如一家人，有活动大家相聚一起，一同想主意。

我们的主题班会上，同学们积极参加，踊跃报名节目。

四、寻找自己的职责

其实在竞选班委的时候，设想了好多自己的工作计划。

其中有一项是迟迟未展开的，一直到十二月初，现场观看了校“十佳班级”竞选后，我才发觉自己为班级做的太少了。

我开始深入检讨，我应该把每天为同学们服务，为班级服务作为自己的义务。

于是我的每天天气预报登场了。

虽然有时候央视有些不准，我感到很内疚，但我相信同学们会理解我的。

我会坚持下去，我的天气预报会给同学们的出行带来一些参考价值的。

五. 锻炼自己 收获成长

其实自己的电脑基础并不是很好，所以有时在做班主任交给的任务时会有一些困难。

比如说，我不擅长做excel表格，平时也想不起来练习。

班主任恰恰给我提供了练习学习的机会，为了完成任务，我会利用自己所学的去做好，不懂就去问同学。

这样及巩固了旧知识，也收获了很多新的方法技能。

时间过的真的很快，一眨眼一年的时间已经从我的身边匆匆流去。

在学生会工作也有很长一段时间，还记得曾经在加入学生会时，经过马拉松式的挑选和努力，最终如愿进入学生会文艺部工作。

在当中工作，我真的学到很多东西，使我有机会接触很多人，不但提高了社交能力，还提高了工作能力。

回首这一年时间，真的让我受益匪浅，其中充满了快乐与苦涩。

不过我认真的做好每一件事，只因为一句话：“在其位，谋其职”。

这一年的工作可谓紧张而又忙碌，因为各个部门都有很多活动，每一次的活动我都会积极参加，积极配合别的部门的工作。

本次比赛既为选手们提供了一次展现自我的机会，又给观看的同学带来了一次愉悦的精神享受，增强了同学们对音乐的兴趣，提高了同学们对音乐的欣赏力。

同时我也深刻理解了团结的力量，主要靠文艺部与学生会其他部门相互配合。

第二个活动那就是大型的《健美操大赛》.主要的目的是提高师生的体育兴趣，调动大家参加体育锻炼的积极性，丰富师生的课余生活，促进各系部的交流，培养了团队精神。

一次比赛，让我们付出了很多。

特别是我们部门的女生每天都在她们训练现场照顾她们。

为了工作就应该有这种敬业精神，不管多苦，不管多累，我们都不会退后。

在这些活动中。

同时也锻炼了我的写作能力，因为很多策划书与总结都是我写的，也得到部长的夸奖。

这也是我获得一部分，因为我掌握了 office 办公了，这都是锻炼的结果。

最后的活动应该是《篮球颁奖晚会》这次活动对我感触最深，了。

因为这次完全是我们干事做的。

当然也发现自己的不足，有很多细节没有注意到，当然知道自己的不足，这也是值得庆幸的。

因为这样在下次活动才不会犯同样的错误。

才能更好的做好，才能做的更精彩。

在其他部门活动中。

我积极配合，虽然是一些杂货，例如搬桌子，我从来都没有抱怨过，为什么每次都是我。

我反而感到高兴，因为这也许为了更好的锻炼我，因为我自己有很多不足，所以在学校应该更好的培养自己的各种能力，为以后工作奠定基础。

最后谈谈自己总结的几点经验吧，这也是自己在活动中与工作中摸索的一点浅淡的经验。

1. 在做事的时候，能自己做的就自己解决，不要有种依赖的感觉，因为这样才能更好的锻炼自己，让自己收获的更多。
2. 要懂的“在其位，谋其职”的含义，因为什么事开始做时会有新鲜感，坚持到最后才是正确的，例如在学生会中，有的人经过种种努力最后进入了，可是时间长了。

厌倦了，什么事都不做。

那你为何当初那么努力的选择加入呢?所以要积极的做好自己的事情。

3. 团结协作，共创精彩。

例如《歌唱大赛》的成功举办和《健美操大赛》更充分的说明了这一点，文艺部和其他部门心无芥蒂全力配合才使两个大型活动取得了圆满成功。

4. 全心全意为广大同学服务。

做好领导、老师与同学之间的沟通纽带。

以微笑面对每一个人，这样会更好。

以上是自己的一点见解。

在学生会工作一年，我个人的组织协调能力和团队协作能力都得到了很大的提升，但不得不承认自己在工作中还有很多不足之处，还有很多有待完善的地方。

但是我们是一个团队，我们相互互补，一定会做的更完美。

因为这个团队，让我大学生活的开始就有了不一样的色彩，我很开心给我这样的平台，让我找到自信，让我更好的认识到自己的不足，以后我会更加的努力，因为自己有着不服输的精神，因为自己的座右铭是“爱拼才会赢”。

最后祝愿文艺部在以后的工作中做的越来越好，在此，我衷心地祝愿电子信息系学生会的明天更美好！

时光荏苒，转眼之间又到期末，回首在学生会工作的时光，心中总是感到欣喜和紧张。

经过选拔，我如愿进入新闻部，在学生会这个大家庭里，我受益匪浅，学到很多东西，同时自己也得到了充分的锻炼，真正地懂得了集体观念和协作精神的重要。

在此，为了下一步工作的顺利进行，特作出本学年工作总结。

在这个学期，我化学与材料科学学院白云校区主办的活动有“化韵新飞”迎新文艺晚会、体育文化节、“魅力星声杯”主持人大赛等，在这些活动中，我积极参加，新闻部主要负责新闻稿的撰写，现场摄影，拍照等工作。

通过这些活动，我受益颇多，真正参与其中，体会团体协作，增强了我的集体观念，同时还让我的组织能力得到了提高。

我认识到了团结的力量，只有各部门之间积极配合，团结一致，才能让我院学生会更加精彩。

最后我作出工作经验总结，为下一步工作开展作好铺垫：

2 虚心学习，诚实进步，不断提高自己的写作能力和组织能力；

4 尽量独立完成本部门的工作，不能事事依靠其他部门的帮助，

只要我一如既往地热爱新闻部，切实为学院服务，我一定能在今后工作中取得更好的成绩。

同时，我衷心地希望新闻部越来越好，祝愿化材学院的明天更加灿烂与辉煌！

客户代表发言稿

医生的个人工作总结

内科医生个人工作总结

出纳员工作总结范文

社会实践工作总结

农村农民党员个人总结

医院纪检工作总结范文

医学科研工作总结

煤炭运输工作总结和工作计划篇九

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做

一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市

场部的销售业绩。

二. 部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态。

态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

三. 市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

现就本人所管理的片区xx市场及大区后勤从20xx年年初至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报。

一、xx市场部经营情况

20xx年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现xx市场实际经营网点为46家，销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

二、xx市场部管理现状

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

三、大区后勤管理情况

1、 仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

2、 品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、 司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

四、存在问题及分析

1、大客户大包袱□20xx年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面□a□金融危机有一点点b□禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑c□迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销

的单品不能持续有效跟进d品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约定，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

2、其它几个亏损小网点已积极沟通，用撤货来终止亏损。

3、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。

4、即期品存在和处理，即期品存在已久，已经成为影响公司效益的一个因素，即期品形成原因a不合理要货b一线促销人员和业务人员重视不够c季节性产品要货不合理d质量不稳定品牌e仓库人员没有培训和可以依据的一般操作手册和标准，因此，建议公司在仓库的陈列，货品的发放和管理，季节性产品的备货，即期品管理和处理，产品报损处理制订一套操作手册，让每一位仓管有可遵循基本依据，而不是每人按自己想法管理。

煤炭运输工作总结和工作计划篇十

坦白的说，自从“xx班”在我们学校成立以来，我作为首批入班的学员，我，从来没有想过离开和放弃！从刚开始进公司车间进行实习的29人，在经过短短的两个半月，现在只剩下13人。离开的人，选择了另谋出路，或许真的是“树挪死，人挪活”，也许离开了这里，他们会有更好的发展！

在上海的这段时间，有挫折，有欣喜，真的很有感触，收获

很大。刚开始出去见客户时，在面对一次又一次的拒绝的时候，那时心理上所承受的压力远远大于身体上的疲惫。其实在去之前，这些挫折与困难我都预想到了，但是没想到的是，在现实中，它却是那么的真切！

时间，真的是一味很好的“良药”。随着时间的推移，我慢慢的习惯了那些所谓的“拒绝”，也慢慢的学会在每次的失败之后，应如何调整自己的心态和吸取此次失败的原因，从而更好的去拜访下一个客户。

在这个团队生活一段时间，能够很好的听从领导的安排，与同事之间也能和睦，融洽的相处，一个集体最重要的.就是“团结”。对于我们每天晚上的例会制度，我个人认为，这个制度安排的真的很好，不仅可以锻炼，提升自己的语言表达能力，还可以促进与同事之间的交流。在例会上，我们可以“畅所欲言”，可以提出对方的不足之处，以便我们及时的纠正，从而提升个人能力！在此我有个小小的建议，我希望领导们能够适时的给予我们每个成员一次单独交流的机会。人是一种很奇怪的生物，有些时候，心中的想法与感受只想与一个人分享。这样的交谈不仅仅可以拉近彼此之间的距离，同时可以很全面、深入的了解一个人的内心世界，能够更好的方便部长对于我们每个人工作的安排和更好的激励我们的斗志，从而更好的为公司工作！

每个人都渴望成功，我也不例外，我很渴望成功。在去vip销售中心的时候没有人看好我，有人说我做作、孤傲、太自我等等。这些，我都记在了心里，这并没有阻碍我前进的步伐，然而这却成为我前进的动力！对于被人的质疑，不是你与他争吵就能解决的，要用事实说话。所以，只有我的坚持与成功，才是击碎这些话语，才能真正的改变他们的看法！

希望在以后的工作中部长、同事能多多提出我的缺点和不足，我会真诚的接受并改正！不求做一个完美的人，但求做一个完美边上的人。