

学会工作总结和工作计划 工作总结工作计划(汇总8篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

学会工作总结和工作计划篇一

我于20xx年xx月从大学毕业来到网大家庭——供电局工作已整整一年了。光阴似箭，一年的实习时间很快就过去了，我先后经历了严格而充实的新职工入企教育培训、省网公司集训、本局专业技术知识封闭培训后，又到线路管理所、变电管理所、电力设计咨询公司、城区供电分局四个生产部门实习，感受很深，收获颇丰。

回顾这一年的历程，在各级领导的教导和培养下，在老同志和同事们的关心和帮助下，在南网文化的熏陶下，我从一个懵懵懂懂、青涩的大学毕业生逐步成长为一名南网大家庭中的新时代员工，顺利地完成了从学生向南网职工自我角色的转变过程。在这一年的实习期里，不论在哪一个生产部门，我接触到的都是电力系统最基层的生产第一线职工，从他们身上我学习到了很多东西，不但有电力系统专业基础知识和生产现场实际操作技能，还有他们那种敬业爱岗、奋力拼搏、刻苦钻研、团结协作、优质服务、无私奉献……的南网精神，这些对我来说这简直就是一本终身受益的宝贵财富。

第一，经过对南网方略的系统学习后，我深感南网公司是一个大型的中央企业，优秀的企业文化并将南网公司打造成为经营型、服务型、一体化、现代化的国内领先、国际著名企业战略目标的基础。自己在参加工作之前，面对我国严峻的就业形势，我认为只要参加了工作，好好干好自己的本职工

作，解决温饱问题就算是一名合格的公民就行了。通过新员工入企教育培训和对南网方略的深入学习之后，我接触到了南网优秀的企业文化，它包含了公司的宗旨、使命、战略目标、发展思路、主题形象、企业理念等都是南网公司这个世界500强企业浓缩的各项管理精华，让我的思想也得到升华，更是通过学习具体的事例和工作的经历，使我深刻的感受到南网人的责任和义务，感受到南网方针“主动承担社会责任，全力做好电力供应”的，继续深入学习践行南网文化是我今后工作的一个重要内容。

第二，我在实习期间通过与基层生产第一线电力职工的接触中，感受到他们那种敬业爱岗的精神值得我学习。敬业爱岗精神是无处不在的，它体现在线路工人翻山越岭、鏖战艳阳风雪，保障输电线路畅通；它体现在变电运行操作人员日夜监控、重复谨慎操作，确保电网安全运行；它体现在设计人员夜夜亮起的盏盏明灯，为加快电网建设步伐加班加点进行工程设计；它体现在电力客户服务中心职工扬起笑脸真诚地为千千万万的用户服务。它，是我心中燃起的小火苗，照亮我对工作的认知，激起我对工作的热情。现在我回想起xx年9月份多次跟随线路工人翻山越岭、烈日暴晒的实践，中午在山上肚子饿得咕噜噜叫，但是电力工人还在头顶烈日挥汗如雨的工作，他们没有丝毫的怨言，因为这就是电力职工最平凡的工作场面之一。那时刻我第一次被他们敬业爱岗的精神深深感动了，让我认识到什么是工作，什么是任务、什么是责任。而后其它生产部门的各个班组，我都体会到相同的感动，特别是在电力客户服务中心，面对几万户居民的电费缴纳和用电业扩工作，几名电力职工全年无节假日和双休日的倒班轮岗，常常忙了一上午连口水都忘了喝，让我体会到热爱工作、认真对待工作，其实是一件非常神圣和美好的事情，电力职工在认真工作的时候体现了一种特别美。敬业爱岗精神将是我一生受用不尽的宝贵财富，今后在任何工作岗位上都会将它发扬、继承下去。

第三，通过这一年的轮岗实习，我感受到学习将是我终生的

课题。如何将自己在学校学习的理论知识运用到工作中，并且查缺补漏，苦学不熟悉的电力专业知识，这是我一直钻研的问题。由于我是学习文科专业的，在实习期间每到部门和班组我都勤奋学习其电力相关的专业技能知识，认定学习是终身的事业，“在工作中学习、在学习中工作”一直是我坚持的理念。在跟随线路工人到现场实际工作中，我学习了很多电力设施基本的知识，认识了各种电杆杆型、了解了组成线路的各个部件等等知识；在龙山变电站，我通过查看资料及观察变电人员操作，了解了变电站的组成和设备，以及“两票三制”的重要、操作的安全措施和各种危险点预防控制措施等等；在设计咨询公司，通过实际描图和晒图纸，我学会cad软件的基本操作，体会了晒图机的操作以及设计工作的整套流程；在电力客户服务中心实习的半年时间里，更是认真学习书本上电力系统的基本知识，还有用电业务受理的专业技能知识，做到面对客户能够解答大部分的基本用电疑问，已能受理用电方面的基本业务接洽工作。但是我要掌握的知识还远远不够，需要学习的知识和技能还有很多，要做好今后的工作，就需要加倍的努力，只有刻苦学习、深刻钻研、并且多实践，才能更早的“出真知”。

第四，通过一年的学习实践，我看到了电力职工团结协作精神是干好各项工作的关键。团结就是力量，这句至理名言深刻的阐述了我们工作中一种重要的精神。任何工作都离不开大家的合作，所谓“滴水不成海，独木难成林”，南方电网公司作为世界500强之一的企业，更是需要所有南网人的努力，南网方略的团队理念就言简意赅的阐述了团结协作的必要性和重要性。我们一开始实习，首先就是学习领会南网方略，感受南网文化，对于团队理念就有了初步的认识，再结合我之前在学校学生会工作和大学在著名企业实习期间的体会，更加深刻的理解团结协作的重要性。在这一年实习中，每到部门和班组，我都感受到这种和谐的团结精神，特别是基层生产班组，很多工作任务都是需要很多人协作才能完成的，比如在变电站生产现场的实际倒闸操作中，变电运行人员必须进行唱票、复诵等程序正确无误后才能操作，正是这

种团结协作、互相支持的精神鼓舞大家出色完成各项任务。

第五，通过这一年的实习生活，基层生产班组人员优质服务的意识和精神是我学习的榜样。由于我在电力客户服务中心实习了五个多月的时间，所以我对于供电行业优质服务理解特别深刻。客户服务中心是电力企业面对公众的窗口，窗口服务的优劣直接影响到电力企业的形象，在实际工作中，面对各类不同的用电客户，我始终强化自己的优质服务意识，牢记“服务永无止境”的服务理念，微笑、热情，待人亲切是我工作的必修课，并且在工作中学习实践如何更好的与客户沟通，如何更加耐心的为客户解答用电疑难，如何面对情绪激动言辞不善的客户，这些都是我以前在大学期间的学习中不曾遇到的课题。记得在实习阶段中的某一天中午快下班的时候，我遇到过一位情绪变化多端的客户，她没有任何理由的拒绝与我合作完成她的用电变更申请，并且开始就用言辞激烈的语言进行人身攻击，当时我感到非常的委屈和愤慨，但是我作为供电局“窗口”形象，没有和这位客户进行争吵，继续面带微笑并谨慎言辞、态度客气的与她进行沟通。在同事和我的劝解下她的情绪逐渐好转，最终顺利完成业务办理还面带笑容的离开，在她离开后我终于流下了委屈的泪水。这样类似的事例在客户服务中心还有很多，该中心职工为电力企业的窗口形象甘当受气筒，努力实践优质服务理念，出色地完成各项工作。在实习期间，我一直努力摆正自己的角色，磨练自己的性格，无论事情大小都认真对待。南网公司“服务永无止境”的服务理念将会使我获益匪浅。

论语有句话是“学而时习之，不亦说乎”，在前进的道路上时常停下来回头看看总结经验教训，对于我是非常有益的。过去的一年是我成长的第一年，我要特别感谢各位领导和同事对我的指引和帮助，我现在在基层生产第一线班组——电力客户服务中心实习工作，我热爱我的岗位、热爱我的工作，只有扎根基层班组才能学习到电力企业的工作精髓，在今后的的工作中，我将认真总结经验，加强专业技能的学习，时刻保持积极向上的心态，努力做一名合格的、优秀的南网职工，

为企业的发展贡献出自己的力量。

学会工作总结和工作计划篇二

岗位名称:营销部总监(director of marketing department)

直接上司:酒店总经理

直接下属:客户经理、美工、部门文员

职务概述

全面负责营销部的管理工作,负责制定及落实酒店营销策略方案,通过公关宣传、营业推广及各种方式的促销,以确保达到酒店所下达的的既定经营预算指标。

岗位职责

- 1、负责拟定酒店市场营销计划及营销策略。
- 2、负责拟定市场拓展及推广工作的行动计划。
- 3、负责酒店的广告策划宣传工作。
- 4、负责组织实施酒店既定的营销方案,并根据市场的变化作相应的策略调整,以达到销售效果,定期向酒店总经理汇报工作进度。
- 5、负责酒店销售公关资料的收集、积累,文件、材料的整、编写等工作。
- 6、负责与房务部、餐饮部等部门协调共同制定客房、餐饮等价格方案及优惠规定,并每年对合同协议进行一次修订。

- 7、负责与财务部协调审核客户挂账的方式、限度和信用情况,并协助催收帐项。
- 8、负责每年定期参与重要的国内外旅__展销会,加强酒店对外宣传。
- 9、负责建立合作紧密、高效能的营销队伍,充分发挥每位成员的潜能。
- 10、负责制定及修订营销人员工效挂钩方案,督促销售部员工开拓有潜质的新客户并签定商务合约。
- 11、广泛开展市场调研,收集顾客意见,制定营销方案及优惠规定等。
- 12、每周召开由总经理、各经营部门负责人及销售人員参加的营销例会,以便协调、修订、检讨有关改善酒店的经营状况,全面做好营销工作。
- 13、坚持向下级提供长期性培训,加强营销人员的信心与效能。
- 14、有计划推出各种形式的公关活动,并撰写供传媒使用的宣传稿件。定期邀请记者采访,以扩大酒店的知名度。
- 15、负责组织酒店宣传材料的编写、摄影、录像、印刷及宣传,并与媒体建立良好关系,取得他们的支持和帮助。
- 16、负责检查酒店的广告宣传内容有无差错、是否美观、设计是否高雅、与酒店格调是否相符等。
- 17、负责建立公关销售业务档案,以便查阅。
- 18、负责与有重要客户保持良好的商务往来,定期拜访旅游代理机构要员、大中型企业客户接待部门负责人、政府部门的重要客户,征求客户的意见,增进了解、加强合作。

19、 负责组织和参加vip客人的接待。

20、 了解和掌握市场信息与同行业销售方针, 定期向总经理上交市场报告, 并提出相应对策。

21、 根据酒店的近期和远期经营目标和规划, 负责整体销售工作, 招揽客源, 负责商务市场的业务拓展和方案实施。做好市场周密分析, 选好销售市场和销售对策。

22、 协调好营销部与酒店各部门的关系, 使各个工作环节顺利运转。

23、 亲自迎接所有大型会议之主办人。

24、 利用一切机会和场所进行公关活动, 如在宴会、酒会、茶话会、展览会、洽谈会、座谈会、纪念会、庆祝会等一切社交活动。

学会工作总结和工作计划篇三

__年是我们____告部业务开展的开局之年, 做好__年广告创收工作, 对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的好处, 做好__年广告创收工作, 对于我自己也具有十分重要的特殊好处。因此, 我要调整好工作思路、增强职责意识, 充分认识并做好今年广告创收工作。

一、制定每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源, 尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的状况在争取投放的同时, 也会为未来的市场多做铺垫工作, 争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长状况, 有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度, 以市场铺垫、推动市场为主, 扩大____司的

知名度及推进速度告知，因为处于双节特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就能够逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际状况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的资料，知己

知彼，方能百战不殆(在这方面还期望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在20__年末的时候，我报考了____学的____专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强职责感、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的潜力减轻领导的压力。

以上，是我对__年的一些设想，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。20__年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务潜力。

学会工作总结和工作计划篇四

2019年即将过去，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了全年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司全年的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这一年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，

分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。2019销售工作计划每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

再找出解决的办法。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟

我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我今年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在一年来对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

学会工作总结和工作计划篇五

截止20××年9月，营业厅暗访99.32分，全疆排名第一，营业厅满意度累计得分84.85分，全疆排名第八。分公司电子渠道业务办理占比为81.79%，交费金额占比为67.86%，均全疆排名第一。

电子渠道

加强电子渠道推广，提升支撑能力。一是加大手机及微信营

业厅宣传推广力度，培养客户使用习惯，提升渠道黏性。二是将电子渠道推广纳入营业厅暗访检测，确保一线推广工作稳步推进。三是梳理自助终端运营管理细则，完善自助终端使用规范及服务流程。

营业厅服务

20××年分公司营业厅服务工作以“强支撑、提能力、抓细节、促协同”为原则促进服务质量提升。一是加强服务支撑力度，以“支撑一线、服务一线”为出发点开展服务改善提升工作。二是落实驻厅帮扶工作，加强指导培训，提升营业厅现场管理能力及营业员自身服务技能。三是开展不满意客户修复，将客户关系改善工作落到实处。四是加强与合作伙伴的沟通交流，提升服务重视程度，提高服务意识。

电子渠道

一是持续加强电子渠道宣传推广力度，以分渠道差异化营销活动为抓手，培养客户使用习惯，提升渠道黏性。二是提升电子渠道4g业务承载能力，助力4g推广工作。三是优化电子渠道业务流程，改善客户体验，提升营销服务的便捷性及准确性。

营业厅服务

20××年分公司营业厅服务工作将加强“内部沟通协同，外部修复改善”，内外联动促进服务质量提升。一方面加强与区县公司的沟通交流，提升支撑力度，完善考核机制，结合明查暗访聚焦服务短板，建立“发现、整改、检核”闭环式服务改善机制。另一方面持续落实不满意客户修复工作，快速发现不满意客户、快速响应客户诉求、快速整改服务问题，关注修复工作的时效性，确保客户关系改善取得实效。

学会工作总结和工作计划篇六

1. 严格按照公司的管理制度进行资金的把关，杜绝浪费及不正常的开支。
2. 按规定认真收取营业款，核对无误后除备用日常费用开支款和自采款外，余款在每天上午十点以前存入公司指定账户，同时与总部出纳进行核实。
3. 严格保证现金的安全，及时收回公司各项收入，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都会双重复核，以确保准确无误开出收据，及时收回现金存入银行。
4. 严格执行借款手续，按时催收各专柜的租金和水电费及其他有关费用及时按时与借款人结算借款金额，按相关规定和流程结清前一天的借款，并掌管保险柜、保管有关印章和空白收据及发票。
5. 坚持以财务的规章制度为准，严格审核（凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付），对不符手续的凭证不付款。
6. 根据人事提供的考勤，准确的核算员工的工资，并上传给会计审核无误后井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。
7. 坚持每日进行库存现金盘点，严格保证现金的安全，防止收付差错及时登记现金和银行存款日记账，做到日清月结。每天核对现金日记账与总账。
8. 配合主管会计做好各种账务处理，保守公司秘密，每天下班终前向主管会计报送现金日记账和相关附表的报表。
9. 做好凭证、账簿和有关业务记录的保管与移交工作。

- 1、对待工作上，需要严格执行现金管理制度，认真掌握库存限额，按现金收付记账，凭证办理收付，金额方面要当面点清，防止工作出现差错。
- 2、做好现金、银行存款日记账，做到日清月结，保证账证相符，账款相符，存取与银行账目相符的工作。
- 3、及时核对银行存款，做到账款相符；管理好相关凭证，防止丢失。
- 4、不断学习，不断提高业务水平，与部门会计人员密切配合，做到相互支持、配合。
- 5、完成领导临时交办的其他工作。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的20xx年将在充实、喜悦、收获中度过。

在此，再次也真诚的感谢帮带过我的部门领导，感谢你们对我工作期间的帮带及指导，才能让我有了今天的进步和成长。

学会工作总结和工作计划篇七

201__是集团公司实施机料信息化管理和强化管控的关键一年，也是我项目施工任务非常繁重的一年。隧道、路基、桥涵、水稳等都必须在今年取得决定性的进展，能不能保质保量地按时完成施工任务，考验着每一位项目管理人员。为此，机料科超前谋划、细排计划，严控成本，努力保障机械材料的供应。

一、加强材料管理，控制成本，提升效益

认真制定材料采购计划，材料计划是组织材料采购及供应的依据，是工程施工顺利进行的保证。201__，我科室将根据工程承包合同和施工图纸，按施工进度分析并结合库存情况分别编制主要材料采购计划申请表。

“兵马未动，粮草先行”，提前做好各种材料采购工作。经过一年多的努力，我项目的隧道、桥涵等施工已趋于正常，路基填筑基本完成，春节过后将开始水稳施工，我科室将提前做好采购工作。坚决遵守各项政策法规及集团公司有关规章制度，充分了解市场行情，坚持比质、比价、比运距、比成本的原则，及时了解周边供应商情况，掌握多方信息，做到货比三家，为项目经理决策提供依据。同时，规范采购，材料采购合同按公司合同管理办法的要求报公司审批后方与供方签订合同。

号、数量、质量标准进行验收。螺纹钢点支，黄砂以量方结合过磅验收，碎石、水泥、沥青等以过磅为主，过磅时对毛重和皮重都进行称量，计算材料的净重。材料验收时除了数量和质量的验收外，同时对材料质保单与实际到场材料是否一致进行验收，并进行必要的检验和测试，符合要求的材料方可入库或投入使用，不能满足合同要求的坚决退回。

加强对材料领用的管理，材料的发放由仓库管理员负责按规定办理领用手续，不能凭口头或白条发放。钢材、地材等按每月工程实际消耗量并与完成的工程相对照，由施工班组指定专人办理领用手续，超计划或计划外用料需凭项目经理签字同意才可领用。同时，加强对材料领用过程的监督。

扎实做好每月主要材料盘盈盘亏工作，通过对项目部自行及各施工班组材料的库存盘点，计算出本期及累计的实际材料耗用，并与相对应的同期理论用量相比较，计算出各主要材料的损耗或节约情况，及时发现问题、分析问题，以此来加强施工过程管控，达到节约材料成本的目的。

二、规范机械设备管理，合理使用，科学保养

严格按项目前期策划的设备配置计划调配机械设备，在施工过程中，设备配置计划如发生变化需要调整，及时填制《施工机具需求计划表》，并提前半个月将计划变更情况报公司物资设备部。防止机械设备闲置、浪费等现象的发生。

遵守安全操作规程，严格做到特种设备操作工持有效证件上岗，

严禁无证上机操作。不定期对生产设备计量系统、地磅等计量器具进行校验，保证系统的准确。及时建立和完善机械设备、周转材料台帐，准确反映设备和周转材料的名称、规格型号、数量、进出场时间、来源、使用地点、特种设备的检测牌号和有效期等。周转使用的钢护筒、钢管桩、钢模板等进场、出场时均需记录理论重量或过磅重量，以便能够核算进出场损耗。

合理调度，安全使用设备。由操作人员如实填写《机械使用记录》，并由现场施工负责人签字确认。落实机械设备使用保养及检查责任人，并填写《机械设备使用保养及检查责任人》，根据实际情况及时更新。为有效防止燃料的不正常损耗，及时了解机械设备的工况，并对大型机械设备进行燃料消耗的单台核算，填写《单台(套)机械设备工作量与燃料消耗核算表》。

三、加强对过磅、加油及收发料人员的廉洁自律教育

集团公司的机料制度日趋完善，但机料队伍力量相对薄弱。过磅员、加油及收发料人员队伍要临时组建，我项目作业点又比较分散，监督管控难度大。如拌合楼、地磅房、仓库、预制场、水稳站、路基现场、工区等都涉及到材料管理，尤其是地磅房、水稳拌合站作为进出材料的一个重要关卡，具有二两拨千金的作用，无疑是201__管控的重点。为

此，201__我科室将进一步探索选人用人管人的新模式新方法，努力打造一支作风优良、业务能力强的队伍。

过磅、加油及收发料人员的廉洁自律教育。通过案例分析、班前会、轮班换岗、巡查指导等方式，做到严格管理、严格教育、严格监督、严格执行集团公司制定的各项规章制度。

在新的一年里，我科室将进一步加强与各科室的沟通协调，确保按时、保质、保量地提供各种施工所需设备材料。同时，认真贯彻执行集团公司的各项规章制度，加强对设备材料管理的基础工作，合理安排，精细管理，降本增效，廉洁自律，管理与服务并重，全面提升设备材料管理水平。

学会工作总结和工作计划篇八

1、加强财政管理，发挥财政调控功能，采取有效增收节支措施，严格控制一般性支出，压缩非生产性开支，深入推进公共财政支出改革，拓宽增收渠道，完成财政预算内总收入400万元，同比增长14.3%。在确保收支平衡的基础上，加大对农业、计生、综合治理、民政、安全生产、社会保障方面的投入。

2、以科学发展观统揽全局，建设社会主义新农村。下半年，我镇将按照“二十字”的总体要求，以胡岗和前瓦两个村作为我镇社会主义新农村建设试点示范村。首先，发展培育特色经济和现代农业，进一步调整农业结构，建设现代化农业示范基地，推进“一村一品”，实施科技入户工程，着力培育龙头企业，发展订单农业，引导农民发展各类专业合作经济组织，壮大农村经纪人队伍，提高农业产业化水平。其次，加强基础设施建设，改善生产条件，合理布局村镇路网；推广人畜安全饮用水，建立农业综合服务平台，兴办农业生产资料、日用消费品连锁店，建立村镇安全放心店，满足农民生产生活需要。积极开展“三清”活动，营造村容整洁良好氛围。

3、加大招商引资力度，增强镇域经济实力。要适应新形势，采用全方位引进，多元化利用的政策，在重视资本引进的同时，重点抓好引进企业的规范工作。抓住发达地区和合淮同城化以及大城市产业升级转换的机遇，通过品牌挂靠、资产重组、联合投资、承接产业扩散等方式，进行资本和生产领域的融合。在外出人员集中地建立劳务输出基地，关心和支持外出务工、经商人员，使之安心工作，努力学习，鼓励他们回乡创业，在政策上给予倾斜，在资金上给予扶持，鼓励他们引介外地资本投入我镇。

4、加快经济结构调整步伐，转变经济增长方式。今年下半年，我镇将继续在农业上做文章，在工业上谋发展，在生态上创品牌，积极推进农村产业结构调整，努力实现粮食增产，农民增收，农村稳定。以农业产业化和标准化为基础，打造杨公牌大米和优质弱筋麦；以杨公小城镇开发为基础，发展工业企业；以“两小湖”为基地，发展水产品精养和水产品深加工；以赵嘴岛为载体，发展生态旅游。坚持以市场为导向，以科技为动力，以提高效益，增加农民收入为核心，逐步建立起以优质粮、油、棉为基础，以精细蔬菜、瓜果、畜禽为支柱，水产品、经果林以及特色产品共同发展的具有江淮区域特色的农业产业体系。

5、加强基础设施建设，实施城镇化战略。坚持把农田水利建设放在基础设施建设的首位，继续抓好“把水留住”工程，重点做好蓄水、引水、提水小型基本农田水利建设，抓好双庙整村推进项目建设，高质量完成10.2公里“村村通”水泥路工程，继续配合有关部门搞好瓦埠湖防汛撤退路工程建设。加强防汛抗旱工作协调指挥，周密组织，科学安排，抓住时机，抢浇抢灌，为全年农业丰收打好基础。开展朱集市场的专项治理工作，推介杨公农贸市场开发项目。积极引导群众到集镇发展个私企业，进一步扶持明霞服装厂发展。

6、实施可持续发展战略，加强人口控制和环境保护。继续贯彻执行人口与计划生育政策，稳定低生育水平，促进优生优

育。继续落实“三为主”，实行“三结合”，实现“两个转变”。强抓“月积分”考核，进一步充实计划生育奖惩办法，实行领导干部联系村和计划生育村干部联组包户责任制。加大计划生育工作力度，狠抓“两检”和“四项手术”到位率，以及社会抚养费的征收，确保人口出生率控制在10%以内，政策符合率85%以上，进一步加强计划生育干部队伍建设。建立自然资源有偿使用制度，加强土地管理，切实保护耕地。保护和合理利用水资源，优化水资源的配置，鼓励节约用水。严格执行项目“三同时”和环境影响评估制度，杜绝污染企业入镇，重点发展轻工业，全面开展总量控制。

7、加强精神文明建设，努力构建和谐杨公。认真贯彻公民道德建设实施纲要，全面提高劳动者的思想道德和科学文化素质。坚持不懈地进行党的基本理论和基本路线教育，弘扬爱国主义、集体主义精神，提倡自力更生，艰苦创业精神，引导广大干群树立正确的理想信念和世界观、人生观、价值观。在全镇范围内开展社会公德、职业道德、家庭美德教育，加强科普教育，倡导科学、文明、向上的生活方式。加快推进村民自我管理、自我教育进程，完善“村规民约”。加强社会治安综合治理，建立健全社会治安防范网络，杜绝毒品，关爱生命，确保无毒乡镇。继续抓好优抚救助工作，加大对敬老院的投入，加快殡葬改革步伐，提高遗体火化率。强化基层正规化建设，狠抓民兵工作“三落实”。

8、开展“基层为民服务全程代理”工作。为扎实推进社会主义新农村建设，建立农村基层工作新机制，加大政府职能由行政管理向公共服务转变，我镇以政务服务中心为依托，坚持规范服务，便民利民，依法行政，廉洁高效的原则，进一步密切党和政府与农民群众的关系，使农民群众更加满意，我镇将按照上级部署积极开展此项工作。

9、继续加强廉政工作力度，稳步推进反腐倡廉制度建设推进年活动各阶段工作，进一步健全机关各项工作制度，加强学习，努力抓好组织建设，着力改变机关工作作风，提高为民

办事的效率和能力。