

# 2023年行政年度工作总结 行政部度工作总结报告(优质5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

## 行政年度工作总结篇一

我认为要做事就要先做人，欲正人务必先正己，食君之禄，忠君之事，这是做人的基本道理。从我跨入这个行业就持有这种观念并坚持实行下去。从2006年2月7日加盟本公司，努力做到以公司利益为最高利益，兼顾职工利益。团结可以团结的人员，完成公司领导交办的任务。解决管理员工思想问题，尽力将矛盾化解。与损坏公司利益的人员做出坚决抵制和处罚。积极配合其他部门做好相关工作。当然我也有很多需要改正和学习的地方。本人做事还有些瞻前顾后，不够果敢，对下属没有完全按公司相关标准要求，所以多次被他们钻空子。工作业务方面，虽在此行业工作了十年，但需要学习的方面太多。随着社会的进步，要不断学习新的管理知识，应对新的矛盾，特别是招工难和80后打工者的做工心态。个人能力再强都没有群体力量，所以要发挥个人带动群体，这样才能做到事半功倍。

## 行政年度工作总结篇二

在后勤总公司和维修中心××的关怀和××下，在各班组的支持和帮助下，完成了中心交给我的各项任务[]20xx年8月维修中心成立，至今已有一年的时间。在这一年的时间里，我的工作“中心调度”和预算员，作为在办公室岗位的一名工作人员，我要努力到“五勤”、诚心当好“四员”。“五

勤”就是嘴勤、耳勤、脑勤、手勤、腿勤。“四员”就是为各级××和中心事业当好话务员、信息员、宣传员、服务员。俗话说“没有只有更好”为了把维修中心工作做到更好，在用户心目中形象、地位更高，一年来，我力争做到工作效率更高、更强、更优。严格遵循中心的各项规章制度及“一站式服务”。下面，我就这一年的工作情况向各位××、同事作个简要汇报，以接受大家评议。

1、用户打来电话必须第一时间通知各班组前去维修，如不能及时维修的应通知用户并说明原因，解释清楚。对于急需维修的工作应立即派人维修。

2、“一站式”服务。一是对于暂时不能维修的应与各班组长协商后，把解决办法通知用户，并尽快解决。二是用户提出的服务中心解决不了，如能联系上解决单位应马上联系。

3、文明用语、礼貌待人、加强修养，时刻注意自我约束。

4、定期到用户单位调查，并填写《维修中心信息反馈表》。

5、受中心经理委派、处理具体事务和问题，做到各项工作对经理和中心负责。

6、不断了解中心服务中出现的新情况、新问题、重大问题及时向经理报告，并协调有关部门、有关单位处理和解决。

7、及时传达贯彻上级和公司有关会议、文件、批示精神。

8、作为预算员应实事求是，做到不多算、不漏算。

总之，我的主要工作职责归纳起来就是四个字：协调、服务。

向维修中心全体人员学习。古人说，三人行必有我师。我觉得，中心的每位同事都是我的老师，他们中有业务高手，有

技术尖兵。正是不断地虚心向他们求教，使我懂得了各种材料的使用、一般问题出现的原因、维修的方法，我自身的素质和工作能力才得以不断提高，工作才能干的更好。在陈经理的××和指导下，在各个班组对我工作的支持下，使我的业务水平有了很大的提高，即而得到了很多用户的肯定。不光工作上的帮助，在生活上也给了我许多的关怀。我能有今天，永远也不会忘记××和同志们的关爱。我惟一的回报方式就是拼命努力地工作。我珍惜这份来之不易的工作，珍惜这良好的工作环境，同时，也被中心××和中心全体同志的敬业精神深深感动，他们不怕苦、不怕脏、不怕累，都是我学习的榜样。说句实在话，工作不仅是我谋生的手段，更是我回报××和同志们的方式，也是一个人实现人生价值的唯一选择。

1、调查了解还不够深入，有些情况没有及时地掌握。用户的需要就是我们的需要。

2、为基层服务的深度还不够，需进一步加强中心管理，强调服务意识和服务态度，不断提高办事效率和工作能力，为公司及中心的建设、发展做出新的贡献。

1、电的浪费现象有待采取措施。

2、乱贴乱画现象严重影响了本院的形象，应采取措施并加以处罚。建议：是否

可以制作几个信息栏，以减少乱贴乱画现象。

综上所述，总结一年来的工作，我可以说：自己尽了心，努力了力，流了汗。在平时的工作中，对××交办的工作，保质保量完成；对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位，更不失职。

在今后的工作中，我会更加积极、努力的工作，以“服务第

一”为准绳，为后勤维修中心今后的发展尽自己的绵薄之力。

## 行政年度工作总结篇三

回首\_\_年物业部的招商工作，\_\_商厦的出租状况基本平稳。从上半年出租率的持续下滑到下半年的持续提升，年初的出租率是88.27%，年中是82.58%，再到年末的90%，基本上达到了领导在年初时下达的招商指标，这也为明年的招商工作打下了良好的基础。

分析今年的招商形势可以用一波三折来形容，年初时由于以下几个原因致使\_\_商厦的出租率持续下滑，给招商部全体人员带来了很大的工作压力。

- 1、大厦楼体的使用年限较长，各种硬件设施老化严重，多处于临界状态，出现故障的情况时有发生。
- 2、楼梯的瓷砖破损严重、墙面脏旧不堪，给看房的客户直观印象很差。
- 3、商住楼(公寓)价格体系咄咄逼人，中关村写字楼客户不断分流。
- 4、各职能部门缺编严重，致使服务质量下降严重。

在这种不利的局面下招商部领导多次开会研究讨论，积极想办法解决当前的困难和问题，首先对楼梯瓷砖进行了更换、墙面进行了重新粉刷；其次组织协调安排好各部门的工作，使各部门能够最大限度的为客户提供高质量的服务。随着年中时政府对公寓楼出租办公司的限制，为我们下半年的招商工作带来了可喜的局面，也为招商人员带来了信心。下半年物业招商人员以大客户为目标，以小客户为着眼点展开招商工作，在市场竞争激烈的不利形势下，物业部招商人员不畏困难，勇于开拓，团结一心，大厦空房相继出租，将大厦的出

租率提升到了90%，较好的完成了招商工作任务。

\_\_大厦由于去年底客户退租致使大厦1-3层面积空置，出租率不足50%。在这种情况下，我招商部人员积极主动寻找客户资源和联系多家房地产经纪公司，\_经理亲自和有意向的客户进行多次的洽谈，终于在今年上半年完成了大华天坛大厦的招商任务，将大华天坛大厦空置面积全部租出，使大华天坛大厦的出租率达到了100%。

## 行政年度工作总结篇四

人魅力所在，所以注重自己的服装礼仪，言谈举止还是很重要的。做事，虽然我们和客户直接对话，我们就像客户与公司的传话筒，一件事做了没效果和一件事没做是两个概念。

不会做不代表我们不做，态度是

第一，这会给客户留下很好的印象。

第二：作为软件技术实施人员，技术不是万能的，没有技术也是万万不能的。作为软件工程师，及时有效的为客户解答各种问题，需要的是强硬的业务能力和技术能力。光有技术，不会沟通，只会给客户留下刻板的印象，光有业务，没有技术，只会影响问题解决的时效性。所以提升自己的业务能力和技术能力是很有必要性的。

第三：工作要脚踏实地、一步一步，切不可太过心急。作为实施人员，可能同一时间段需要处理的问题很多。这个时候就需要分轻重缓急，把事情分等级处理，一件一件处理，不要这件事情处理一下，再处理一下另外一件事，把自己都弄乱了。还搞得自己身心疲惫。

第四：学会从整体看问题。因为我们的平台系统是贯穿财政这个业务流程。所以在处理问题需要从整体把握，对于中间

环节操作，需要考虑到源头和末节，切不可只关注当前环节。

第五：处理问题一定要以公司利益为重，坚持立场、把握好原则。虽然这点有时会和客户的利益起冲突，这时就需要委婉的拒绝。

第六：与同事的交流要及时要充分，尤其是项目组内成员。其实现在的晨会对我们加强内部沟通，解决问题提供了场所和时间。

第七：学会吃亏。人们都说吃亏是福，但是作为吃亏的人有时想想自己挺傻的。虽然去年6月份从淮南市调回老家六安市。本以为自己离家近了，可以多点时间多陪陪家人和孩子，但是由于工作的特殊性，还是需要出差支持等。总感觉为什么片区内只有我一个跑来跑去，没有固定实施地点。但是仔细想想，作为片区的老员工，需要为片区做表率作用，第二，片区内每个人的工作性质都不一样，唯一能调动的人员也就是我自己。多跑跑，多学习学习未尝不是一件好事。就像那首歌唱的那样，苦水喝过，蜜饯也会给。

去年自己也取得了进步，对于新模块如电子化、单位核算、总账等单一系统，有了自己的认识和学习。让我清醒的认识到了不能停留在原来的阶段，去年作为公司的培训讲师，虽然自己对于自己培训的内容，信心不是很足，但是只要有目标，就会鞭策自己，只有不断的学习和突破，才能使自己成长和进步。

20xx年已经来临，需要面临的挑战还是很多，需要不断强化自己。今年主要的目标如下

一：加强自我学习，通过中级集成系统工程师的考试；

二：公司单一系统的学习，如电子化、部门预算等新系统的学习；

三：作为片区支持人员，哪里有需要，就要站到哪里；

四：完成淮南市叶集区系统的全面上线工作。

## 行政年度工作总结篇五

成立了以县商务局苏金平局长为组长，刘水华书记为副组长的\_\_县“诚信兴商宣传月”活动领导小组，成员有各职能科室负责人及整规办全体工作人员，制定了实施方案，以普及宣传信用知识，弘扬以诚信经商为重点的商业道德建设，为市场营造良好的诚信经商环境、采取在日常市场监管工作中加强对企业的诚信宣传教育，利用公共场所大力开展诚信宣传，开展现场咨询，发放宣传资料等方法，普及信用和防范欺诈等知识。

### 二、紧密结合工作实际，努力打造诚信兴商的经营环境

(一)组织生猪定点屠宰厂(场)员工、部份生猪屠宰户280余人学习国务院《生猪屠宰管理条例》、商务部《生猪屠宰管理条例实施办法》、《生猪定点屠宰厂(场)病害猪无害化处理管理办法》等法规。

(二)组织辖区内各大超市、市场、农贸市场食品安全管理人员，安全生产管理人员80余人学习商务部《流通领域食品安全管理办法》、《国务院关于加强食品等产品安全监督管理的特别规定》等法规。

(三)在办理酒类备案登记证时，向每户酒类批发、零售、餐饮、酒吧等娱乐场所，发放《酒类流通管理办法》法规6000余份。

(四)以成品油年检为契机，加强对成品油经营企业的诚信经商教育宣传，放发《成品油市场管理办法》60余份，要求各成品油经营企业诚信经商，坚决杜绝短斤少两、以次充好，

共同营造良好的成品油市场经营环境。

三、利用公共场所，大力开展现场咨询、发放宣传资料、营造良好的诚信兴商环境

9月23日，由县商务局组织、卫生、税务、质监等12个部门参加的\_\_\_\_年“诚信兴商”宣传活动在滨江广场举行，这次宣传活动共出动车辆5辆、工作人员50余人，向市民发放《成品油市场管理办法》、《酒类流通管理办法》、《生猪屠宰管理条例》、《零售商促销行为管理办法》、《商品零售场所塑料袋有偿使用管理办法》、《商业特许经营管理条例》、《禁止价格欺诈行为的规定》等宣传资料10000余份，现场咨询1000余人次，制作宣传展板 57块，并在各大超市、商场、医院悬挂“诚信兴商”宣传布标30余幅。

这次宣传活动是以弘扬诚信兴商、诚信经营、守法经营为重点的商业道德教育，为加强商务领域的信用体系建设、建立统一开放竞争有序的市场体系奠定了基础，对于鼓励和维护企业信誉、培育企业品牌、加大对知识产权的保护，严厉打击各种侵权行为，充分发挥行业自律作用，树立诚信立商、诚信经营、诚信活商、诚信兴商都将起到积极的作用。