

2023年第一书记驻村工作总结 安监局工作总结 工作总结工作总结(大全9篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

第一书记驻村工作总结 安监局工作总结工作总结篇一

把防止发生重、特大事故作为安全生产工作的重中之重，集中力量抓实、抓好。

一是完善监控体系。****沿岸乡镇更是配备了专职的监管人员。

二是实行重点监控。把非煤矿山、危险化学品、烟花爆竹、公众聚集场所、道路交通、民用爆破器材生产使用、人员密集场所及建筑施工等行业作为重点来监管。

三是认真开展安全生产专项整治活动。以申办安全生产许可证为重点开展非煤矿山安全专项整治工作，检查非煤矿山企业3次，下发整改指令书18份；经过大量、耐心、细致的工作14户非煤矿山企业申办安全许可证，石河制砖厂在市局领导到现场，讲解法规、讲明无证生产的严重后果之后也已申办许可证，截止到目前我县15户非煤矿山企业全部申办安全生产许可证，已经完成安全评价和补充开采设计。1户拒不申办安全生产许可证非煤矿山企业已被依法关闭。以打击非法经营为目标开展危险化学品专项整治工作，依据《危险化学品安全管理条例》的规定，对全县近200家危化品从业单位，

进行2次全面检查，对检查出的问题下达整改指令书100余份，处罚单位30户；对24户新开业未办经营许可证的农药经营单位进行了安全评价，申办许可证材料已送市政府行政服务中心；会同工商局严把经营单位登记、审核关，严格市场准入制度，取缔2个未经许可农药经营户，并给予了相应处罚。以规范市场秩序，严格管理制度为重点开展民用爆炸物品和烟花爆竹专项整治，严格实行了统一购销、统一管理、统一配送；对烟花爆竹经营单位进行全面整顿，许可68个符合条件的单位经营烟花爆竹，对2户非法经营烟花爆竹业户进行了严厉打击，保证了市场的规范、有序。以整治公路行车秩序和事故多发点段为重点，以遏制超员、超载、超速行驶和整治违章行为为突破口，开展道路交通安全专项整治，加大对各类违章车辆的整治力度。水上安全组织检查组5个，参加人员56人次，检查船舶60多艘次，发现隐患9件，整改隐患9件。在消防安全专项整治中，认真按照省、市提出的要求，对全县文化娱乐场所、商场、粮食、物资储存场所、学校、医院、幼儿园、宾馆、饭店、洗浴、网吧等人员密集场所，组织3次安全专项检查，杜绝了重特大火灾事故。

为了适应新形势的要求，把建立预防性监督长效机制，作为加强安全生产工作的头等大事。

一是加大现场监督力度。年初以来，全县安监、消防、交通、交警、等部门，围绕人员密集场所消防安全、非煤矿山安全、危化品安全、春冬防安全、道路交通、节日安全等为重点，共组织现场安全监察110多人（次），发现各种事故隐患100多处，下达整改指令书120余份，隐患整改率达到95%以上，有效预防了各类事故的发生。

二是加大隐患整改力度。对检查出的每个隐患都要明确整改时间、整改标准，确定整改责任人。对****市场的安全隐患，县政府多次协调研究解决办法，下发整改文件，安监局进行专项督察，在各部门的共同努力下，投资20余万元整改了兴兰市场安全隐患。

近年发生的一些重大事故表明，从业人员缺乏最基本的识灾、防灾能力差，是导致事故发生和扩大的一个重要原因，也是当前安全生产领域最大的隐患。为了提升全社会的安全意识，县政府在营造“关爱生命、关注安全”的舆论氛围上做了大量工作。

一是加大宣传力度。在每年“5.6”、“4.17火灾反思日”、“全国安全生产月”、“119”消防宣传日等大型活动中，都抢前抓早，周密部署，广泛开展宣传活动。

二是加大教育力度。组织开展了知识竞赛、安全常识讲座等各种丰富多彩的教育活动，开展“安全知识四进”活动，组织消防、交通、建筑施工、等各安全监管部门，编印安全生产知识宣传单、宣传手册，向居民群众发放，同时在全县中小学校普遍开设安全课，把安全生产法律法规和安全常识普及覆盖到千家万户。三是加大培训力度，严格持证上岗制度。近三年来，我县共举办企业负责人、危险化学品、从业人员等各类安全培训班14期，有近万人（次）接受了相应的安全专业知识培训，500多安全管理人员和特种作业人员持证上岗，进一步提高了广大从业人员的安全素质，保证了企业的安全生产和社会公共安全。

一是进一步完善安全工作目标责任体系建设。认真总结经验教训，健全安全目标责任体系，强化考核措施，认真兑现奖惩，形成有效的安全工作责任督办落实和激励机制。

二是进一步强化安全基础建设，构建县、乡、村三级监管工作网络。进一步深化和拓展工作面，提升安全管理水平。

三是进一步深化安全生产专项整治。加大现场监管力度，强化隐患排查和整改措施，切实消除各类隐患，完善重特大事故应急救援预案。

四是大力普及安全文化。以宣传贯彻《安全生产法》等法律

法规，进一步加大安全法律法规的宣传培训和教育力度，在全县营造良好的安全舆论氛围，为打造平安***作出应有贡献。

1.安监局环保工作总结

2.安监局工作总结

4.2019年县安监局终工作总结

5.县安监局打非治违工作总结范文

6.县安监局打非治违工作总结报告格式

7.2019年县安监局打非治违工作总结

8.县安监局打非治违工作总结范本

第一书记驻村工作总结 安监局工作总结工作总结篇二

我局在市委政府的正确领导下，在“实现**经济率先崛起”总体思路的指导下，深入学习认识，切实贯彻实践，取得了非常明显的效果，思想观念得到进一步的统一，作风纪律明显改善提高。现将这项工作总结如下，望各位领导和同志们批评指正。

一、高度重视，精心安排，将大学习大讨论大整顿和思想纪律作风整顿工作与工商行政管理工作紧密结合起来，帮助经营者联系政策抓机遇，结合**实际谋求发展。

10月13日，我局召开全体干部解放思想整顿作风动员会议，专门部署了解放思想大学习大讨论和干部思想纪律作风大整顿工作。会议介绍了我市“百名干部赴江南、思想作风大转

变”考察活动情况，传达了《中共**市委关于在全市开展解放思想大学习大讨论及干部思想纪律作风大整顿活动的通知》的文件精神，安排部署了今后工商系统开展解放思想大学习大讨论和干部思想纪律作风大整顿活动情况。成立了由一把手为组长的活动领导小组，同时会议决定：今后工商系统全体干部职工要认真学习市委书记吴武宏文在考察汇报会上的重要讲话，通过开展学习讨论活动，切实转变广大干部职工的思想观念，以提高行政效能为出发点，结合市委书记武宏文的“五学一招”讲话精神，敢于在工作中“吃苦、吃气、吃亏”，认真开展好六项工作：一是确立服务理念，二优化发展环境，三是下放登记权，四是推行首次不罚制度，五是推行限时办结制度，六是开展效能监察工作为加快实现**的率先崛起做出贡献。

随后，我局便通过多种形式开展：“大学习大讨论大整顿”活动，一是开展“大学习大讨论大整顿”征文投稿活动，其中《解放思想转变观念用足政策谋发展，建设队伍提高素质强化服务为崛起》和《营造良好市场环境，服务**率先崛起》等文章先后被《**报》等媒体报道。再次是不断开展“走出去，请进来”活动，加强干部的学习与交流，不断组织人员外出考察学习管理与发展的新知识、新理念，特别是学习发达地区工商管理部门为经济发展服务方面的的新思路、新举措，及时为我市工商行政管理工作注入新鲜血液，不断提高监管执法能力，全面提升经济管理水平，切实达到干部活起来、队伍壮起来，从而最终实现市场多起来、经济好起来、**富起来的宏伟目标。

二、千方百计地解放思想，转变观念，狠下决心抓整改，全力以赴谋发展，全力为我市经济发展的大局服好务。

首先，对于解放思想、转变观念工作，我局不停留在喊一两句口号、召开一两次会议就万事大吉，而是要把它作为一次认识、学习、提高，然后再认识、再学习、再提高的过程，勇于接受新观念，敢于面对新问题，乐于挑战新机遇，善于

变通好政策，不拘泥于条条框框，不错失发展机遇，不放弃任何努力，坚持思想工作常抓不懈，引导干部看问题、找差距、定措施、促提高，真正做到胸怀大局主动服务，引申监管积极服务，解放思想热情服务，转变观念深化服务。

其次我局注重教育和培养干部的忧患意识和发展意识，不断提高和强化人员素质，力求建设一支政治素质高、业务能力强、有极强的创新意识和观念的复合型干部队伍，使我们的市场监管、行政执法和为会员服务活动紧紧与市委政府的中心工作结合起来，真正做到“三个统一”，即：思想观念统一、工作主题统一、目标方向统一，为此我们多次安排法制股、市管股的同志深入农村所进行培训，朝阳同志累的嗓音都哑了，还是坚持忍耐着，颜广文同志年龄较大，身体也不好，但仍是身先士卒，让人感动。

最后是不断地引申和拓展首办责任制度、限时办结制度、首次不罚制度、登记权下放制度、效能监察制度和挂牌服务等制度，进一步强化过错责任追究力度，为企业和经营户提供最优质、最便捷、最有效的服务，以期更好地为服务我市经济发展和为实现**率先崛起做出贡献。通过学习讨论，企业股和事务所的同志深刻认识到服务工作的重要性，不论严寒酷暑，坚持执证着制服上岗，对一些却有困难的企业和个体户还主动上门办理证照，深受好评。

第一书记驻村工作总结 安监局工作总结工作总结篇三

一、基本状况：

付庄村位于濮阳、内黄、滑县三县交界处，106国道南2公里，北距内黄县城38公里，中召乡政府2、5公里，东、南与濮阳县新习乡为邻，西和滑县四间房乡接壤，故有“一脚蹬三县”之称。据村西庙碑记载，旧时叫付家庄，二十世纪六十年代为书写简便，付家庄逐渐演变为付庄。现有聂、时、王、

张、魏、樊、胡、秦8姓。历来以农业生产为主，主要农作物是小麦、玉米、花生、豆类、红薯等，人均年收入1600余元。

付庄村有4个村民小组，全村耕地面积1252亩，其中承包地98亩。居民232户，人口827人。其中60岁以上老人126人，五保户5人，低保特困户33户，外出务工162人。村卫生室2个，秧歌队1支，计划生育专职1名。

付庄村现有党员27人，预备党员1人。其中60岁以上6人，占党员总数22%，40岁以下7人，占党员总数26%；初中以下学历22人，占党员总数的81、5%，高中以上学历5人，占党员总数18、5%；女党员2人，占党员总数7%。

二、主要开展的工作：

(一)深入调查摸底、吃透村情民意

驻村后，为及时掌握第一手资料，摸清付庄村的基本状况、吃透村情民意，一是对村内27名党员走访交谈，了解村内基本状况；二是对全村每户逐一进行走访座谈，摸清村情概况。全村232户村民，我用了两个月的时间全部走访完。常言说：群众的眼睛是雪亮的，村里的状况，村民有发言权。透过入户走访、聊天座谈、调查问卷等形式，付庄村的街头巷尾、大事小情我已熟记于心。

(二)选好配强两委班子，加强基层组织建设

驻村后，应对付庄村“两委”班子瘫痪，基层组织建设软散等状况，首先我与乡选举领导小组一道具体负责付庄村组织建设等事宜；二是采取走访、座谈等方式，对该村群众对本村的现状以及以后的工作意见和推荐进行了调研；三是与原村“两委”班子成员座谈，与老村长、老党员、知名人士、群众代表进行个别访谈，了解村内存在亟待解决的困难和问题，对怎样选好配强村的班子，谁做事公道正派、能关心群

众疾苦，倾听群众呼声，为群众办好事、办实事做了详细调查；四是选举班子透过归纳、采集走访汇总意见进行审议，组织全体村民代表进行商议。五是经全体村民代表审议，一致推选我为村委会主任。在应对付庄村全体村民信任的同时，我也深深意识到作为“驻村干部”肩上职责的重大。

(三)全力以赴，一心一意为民办好事、实事

驻村以来，紧紧围绕群众利益无小事，用心想方设法、千方百计的帮忙群众解决热点、难点问题。在有关单位以及社会各界人士的大力支持下，帮忙困难群众解决了一些实际困难：一是用心与商务局协调，筹资改建了一座60平方、经营品种齐全的惠民超市，争取上级补助资金5000元；二是与卫生局协调，争取政策补助资金2万元，计划投资3、5万元，兴建标准化村级卫生室一座；三是帮忙村民引进温棚杏1200棵，筹资筹建温棚杏5座；四是帮忙群众争取小麦良种补贴1、6万元；五是多方筹集资金架设街道路灯36盏，投资1、8万元；六是响应组织部、妇联的号召，救助特困儿童一名，为其购买了书包、文具盒等学习用品，并经常在晚上到家中辅导学习。

(四)狠抓自身建设，提高服务群众潜力

身为本科学历、在机关工作近20余年的自我，此刻应对村级基层工作，经验少、村情复杂，我在许多方面需要改善和转变。要认真学习各种政策、涉农文件和各种农业科学知识，多深入群众，多倾听群众呼声，自觉践行科学发展观，不断加强自身素质的提高，当好农村各项政策的宣传员，推动农村改革、稳定和发展。

(五)严格遵守纪律，坚持专心驻点

同其他驻村工作同志相比，我派驻的付庄村工作量虽然大一点，工作面宽一点，生活稍困难一点。决不会出现“走读”现象，造成对工作不利和单位不好的影响。认识到这些，我

努力做到生活上低要求，工作上高要求，纪律上严要求。结合实际认真制定了工作基本要求，力求做好“三大员”，树“五真”形象，做“五好”村民，做到“五天四夜”“四点要求”“四个不准”；认真执行工作学习制度，除按要求做好乡政府、“两官”办安排的工作任务，工作之余还要自学，从群众和基层干部身上，从工作实践当中学习，我学到了艰苦奋斗的创业精神，任劳任怨的工作态度，矢志不渝的生活理想，致富奔小康的拼搏劲头，实事求是的工作作风等。

三、存在的问题

驻村工作在取得必须成绩的同时，也存在着一些问题。缺少乡村工作经验、没有应对乡村复杂问题的潜力等，对驻村工作还是按上级部门的安排进行，自身独创性工作开展不够，工作新局面有待进一步打开。在以后的工作中，我必须尽自我的努力，运用所学的知识，更好的开展工作，更好的推动付庄村的发展。

回顾驻村的工作，我感到：思想上受到了深刻的教育，工作潜力得到了明显提高，党性认识也得到了显著加强。实践让我深刻地认识到：搞好调查研究是做好驻村工作的基础；为群众办实事，是打开驻村工作局面的突破口；抓好村级班子及自身建设，是完成驻村工作任务的重要保证。在今后的工作中，我必须尽自我努力把农村工作做好，不断提高自身综合素质，不辜负党的期盼，群众对我们的期望！

第一书记驻村工作总结 安监局工作总结工作总结篇四

为加强对住村管寺干部的管理，结合干部管理条例，更好地推进各级干部深入村开展“住村管寺”活动，特制定本管理办法。

一、组织管理

- 1、住村管寺干部必须坚持在镇党委的统一领导下开展工作。实行主任负责制，专职干部要服从主任的领导和管理，主任轮休或不能履行职责时，由副主任负责。
- 2、派出单位要加强对驻村管寺干部的教育管理。要经常深入所住村了解情况，对驻村管寺干部政治上关心、工作上支持、生活上帮助。主要领导要定期与驻村管寺干部开展谈心交心活动，听取驻村管寺干部工作汇报和思想汇报，切实帮助解决驻村干部工作、生活中的实际困难。
- 3、住村管寺干部要认真贯彻落实党的宗教工作基本方针和国家、自治区宗教事务条例等法律法规、依法加强对宗教人士、宗教活动、宗教场所、信教群众的教育管理服务，确保宗教活动依法依规、和谐有序的进行。
- 4、住村管寺干部要做好信教群众工作，要善于与宗教人士和信教群众交朋友，结合开展“民族团结一家亲”认亲结对活动，经常入户走访，宣传党的民族宗教政策，积极为宗教人士排忧解难，建立宗教人士、信教群众档案。开展深入细致的调查研究，全面掌握有关情况，抓好基础性工作，做到底数清、情况明。
- 5、每周召开驻村管寺干部例会，听取情况汇报，研究分析问题、安排部署工作、精心制定各项活动方案，所有会议和活动要认真做好记录，保证工作规范化、制度化运行。
- 6、住村管寺干部要广泛收集辖区社情民情，舆情信息，掌握情况。
- 7、住村管寺干部在驻村期间，无特殊事由不得请假，确需请假的，必须严格履行请销假手续。请假1天以内、当日返回的，由清真寺管委会主任批准；请假2天以上的，报县委xxx部主

要领导批准。请假必须以书面形式进行，到期及时销假。

8、在干部轮休期间，要保证工作不断、责任不减、问题不出。由镇安排住村管寺干部轮休。

第一书记驻村工作总结 安监局工作总结工作总结篇五

1、为全面规范管理，树造良好形象。**店全体员工在深刻学习和领会公司各项精神的基础上，积极建立健全各项规章制度，加强员工间的交流与合作，不断规范管理，并从卫生等基础性工作开始抓起，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

2、积极回笼公司货款，做的日清日结。为配合公司财务做好专卖店账务工作。我们对每一笔货款做到不截留，不坐支，及时打款。并及时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题。

3、严格执行公司政策，确保产品价格的平衡。为了维护渠道零售商的利益，专卖店严把价格关，在确保店内销售额稳步增加的前提下，维护了渠道中间商的利益，使得市场销售形成了良性循环。

4、在确保店内工作的前提下，积极配合业务人员开拓新的市场渠道，使得**的大部分礼品渠道已步入正轨。

5、积极拓展团购渠道，维护老客户，拓展新客户。但由于初涉团购，经验不足，加之起步太晚，使得团购处于被动局面，今后还将继续努力，将团购工作作为工作重心，争取今后扭转团购被动局面。

6、积极配合公司领导和部门领导交办的其他工作。

7、春节期间**专卖店实现销售额**万余元，其中现金**万，暂欠款**元，团购与店内销售参半。较之中秋节，销售有所增加。

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

第一书记驻村工作总结 安监局工作总结工作总结篇六

xxxx年是采购部工作正式步入稳定开展期的阶段，也是采购业务量迅速增长的阶段，我们在经历了来自工作本身和外部压力的重重考验下，抓住每一次磨合与沟通的契机，尽全力去做好每一项工作，千里之行，始于足下，正是因为我们持之以恒的坚持与努力，我们日常工作的开展与衔接也在逐渐步入正轨。

作为一名经验与资历尚不深厚的采购人员，我除了在日常工作中不断磨练与修正自己，也在业余时间通过学习和研究相关知识，来提高自身的专业素质与能力。作为采购团队中的一员，我也深知团队的竭诚合作、互帮互助与良好沟通是实现最佳业绩的根基，是实现公司利益的首要出发点，我们的工作不是单一的实现个人工作指标，它不仅要兼顾小组成员、整体团队的业绩，更需要形成一种共进退、共努力、共协调、共分享的合作模式。我坚信，只要用心去支撑，用行动去实践，用数据去证明，我们会更好地融入企业飞速发展的经济潮流中，更好地实现自身的价值与意义。

（一）常规与非常规工作内容概述：

- 2、负责厂区部分工装模具、量检具的委外加工与跟踪落实；
- 3、负责部分异地零采物资、设备配件、小型设备的转账采购与实时跟踪；
- 4、及时、准确的办理每月发票的核对、勾稽、审核与入账手续；

8、协助部门领导和同事完成其他相关工作，包含ts16949体系审核的准备工作、产品定价、季度分款、质量处罚与整改、新物料的验证、供方资料管理等事宜。

（二）强化供应商的管理与开发

1、加大不合格项的整顿与整改

为降低外协加工件的不合格品率，避免后续装配过程中不必要的成本浪费与损失，特要求外协单位对出现的质量问题进行限期整改，整改后两次样品送检仍不合格的供应商，立即取消其半年的供货资格，并列入临时待检供方行列，待其产品质量完全符合我公司技术标准和要求后，再恢复与其委外合作关系，这样不仅能降低物料周转过程中不合格件出现的概率，避免后续加工环节额外的人工成本累计，更能有效地控制产品质量，节约公司生产和管理成本。

2、加强供方管理的多元化发展

为形成有效的成本降低与质量管控模式，避免供方管理陷入被动牵制局面，规避强势或单一供应商，特要求所有的委外加工件必须有两家以上的外协加工单位，通过对比其加工质量和供货及时率等指标，把握竞争过程中价格下调的机会，实现质量与价格双赢的目标。目前，针对现有委外加工工序，我们将类似工序的外协加工单位控制在3家至4家以内，主要是既能保证正常的产品加工周转供应，又可通过供货质量对比，更好地做好质量管控和整改。

（三）注重小批量物资的成本节约

提报部门急需求、急心理和盲目单一的采购需求，化被动为主动，主要途径如下：明确采购目的、了解相关专业知
识——多方咨询（含提报人员、技术人员或专业人士等）、
查证——供方先报价、货比三家——主动谈判、确定性价

比——通过合同、技术协议约束——节约成本、最佳采购。

（一）夏季多雨季节——加大外协加工件的防锈、防腐处理

一直以来，仓库外协加工产品材质多为钢件与铸铁件，且多为未镀锌或喷漆的半成品，易在封闭、潮湿的环境中生锈腐蚀，不仅阻碍后续生产环节的加工周转，还造成重复人工成本的叠加。为杜绝上一年度大批量加工件返修去锈情况的再度发生，我们在委外加工的同时，也要求所有外协单位必须严格作好加工件的防锈、防腐处理，并保证防锈效果保持在半年以上，否则，所有的生锈后果均由外协负责处理并承担相应风险，进而从最大角度来维护我公司的利益。

另外，为降低生锈风险，节约管理成本，在满足正常生产的物料供给、仓库库存足够的前提下，我们也将外协单位作为第二方临时储备仓库，当仓库库存逐渐减少、车间使用量增大时，我们会立即通知外协单位调货，即将外协家中的储备库存按需分批的送至我公司，期间产生的所有管理费用、运输费用和保管风险均由供应商承担，从某种意义上而言，这也是我们优化供方管理的一大跨越与进步。

（二）默契的团队合作是实现良好业绩的前提

队与整体，不能存在个人利益的偏私，任何时候都必须服从与保证公司利益。采购部每一位成员都在用亲身实践证明着：只要用心去做，用行动去证明，用勇气去挑战，用思维去创新，我们也会在公司日益蓬勃发展的浪潮中迅速成长与强大。

（三）积极的沟通是部门间高效合作的首要途径

从工装模具的k3入账到外购设备的验收与投用，我深深的感受到：这些工作都不是我们个体、单个部门亦或是几个部门所能做好、贯彻好的事情，它需要所有相关部门凝聚到一起，相互协调、相互理解、相互沟通，看似简单的一件事情，

看似微不足道的一项工作，往往需要我们大家的共同努力才能做到更透彻与更全面，这也需要我们首先要撇弃个人的私欲与意念，齐心协力付诸行动，要知道，我们要秉承的唯一目标明确而又深刻：公司的利益远远高于一切。

我个人认为，在与其他部门或同事沟通、交流的过程中，放低姿态不失为一种通往捷径的有利方式，以低姿态、友善公正的态度对待他人，会让我们距离工作的期望目标更近，而不是强硬的将个人私欲、情感添加到工作中，不仅会使沟通成果与工作价值大大削减，还与公司利益背道而驰，故改变从自身开始，唯有这样，我们才会有意想不到的工作收获，才会实现自身的价值与意义。

（一）会说不如会听

在与供应商的谈判过程中，我们首先要做的是：在表明采购目的后，尽可能的去做记录，用心或用工具记录关键点，寻找供应商的软肋或漏洞，并在适当的时候进行提醒与反击，占据价格与质量谈判的有利地位。

（二）以退为进

谈判开始前要先给供应商设置障碍，包含合同标的、备用供应商以及付款方式等因素，并以强有力的理由作为保障后盾，牵制供应商处于被动局势，在需取消障碍时要明确我们换取的是什么，进而达到以退为进，实现性价比的目标期望值。

（三）让对方先报价

让供应商先报价是我们谈判的首要前提，该过程不是单一的熟知价格，而是全面地、清楚地掌握对方是否满足我们预期的要求，我们才能在已知的市场行情下通过多家供应商的优化对比，作出最终的筛选与判定。

（四）分配角色扮演

在双方谈判的过程中，团队合作与分工也是非常重要的影响因素，毕竟不是所有的谈判内容都属于个人所长，每个议题不可能每次都是采购在谈，物料提报人员、技术人员以及生产人员都可以加入其中，我们通过旁敲侧击、集思广益，进而汇总分析获得采购决策。

第一书记驻村工作总结 安监局工作总结工作总结篇七

_乡_村位于_县东南部，距县城31公里，距_乡政府约4公里，长渝高速公路、_和_国道从村内通过，对外交通甚为便利。全村下辖6个村民小组、2个自然寨，168户，715人，劳动力330人，常年外出务工劳动力89人。土地总面积_亩，其中耕地550亩(水田483亩，旱地73亩，人均耕地1.46亩)，林地_亩，草地_亩，农村建设用地_亩，交通用地64.2亩，未利用地_亩。20_年，全村总收入42万元，人均纯收入620元。通过识别，20_年全村共有贫困户27户、181人，其中享受农村低保8户39人。在贫困农户中，残疾人4人，孤寡老人5人，危房户3户，缺乏劳动能力农户62户，因长期患病致贫农户2户，长期缺粮农户4户16人。

二、精准扶贫工作开展情况

(一)切实加强组织领导。全局成立新一轮农村精准扶贫工作领导小组，局长石国兴任组长，副局长_为副组长，相关股室队所负责人为成员，并确定副局长_负责局驻_乡_村精准扶贫的日常工作，派出土地开发整理中心主任_和工作队长_常驻村开展工作，与群众同吃同住同劳动，局长亲自牵头，率领干部100余人次深入扶贫联系村同老百姓一道进入田间地头同吃同劳动。

(二)狠抓群众思想转变。以邓小平理论、“三个代

表”、“科学发展观”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观、“十八大精神”、“中国梦”。紧紧围绕省委“四化两型”战略和州委“坚守三个一、用活三个优、瞄准四个目标、实现四个成为”以及县委的“一合三化”的发展思路，致力提高群众思想素质，与群众座谈，拉家常，了解群众的需求，并着力转化干部群众滞后的思想观念。以开展党的群众路线教育实践活动为契机，召开了高标准村级组织生活会和民主评议党员大会，将全村党员干部进行了一次思想大洗礼，同时也让群众从中感悟到思想的转变。

(三)强化基层组织建设。深入开展创先争优活动，以“三制一卡”党建工作方法为抓手，进一步加强扶贫村基本队伍、基本阵地、基本载体、基本制度、基本保障建设，为扶贫村的发展提供坚实的组织保障。一是指导村党支部定期组织村、支两委班子和全体党员、干部学习党的路线、方针、政策和法律法规，努力提高村、支两委的政策水平和法律意识；二是认真开展创先争优活动，指导驻点村党员结合村里发展，搞好驻点村村支两委换届选举工作，充分发挥贫困村党员干部在率先发展、带头致富、带领致富、促进和谐方面的先锋模范作用，推动驻点村发展的整体合力；三是切实加强村支两委班子建设和党员队伍建设，配合村支两委班子及和民兵营、共青团、妇代会、治保会等其它组织，做到各项工作有人抓、抓到位、抓落实；四是指导村支部每年培养建党积极分子2名以上，发展新党员1名，同时培养3名以上村级后备干部；五是建立管理规范、功能综合和党员活动室和村活动场所，做到有标牌、党旗、远程教育设备、宣传栏和党员实试阵地；六是建立健全三会一得制度、“四议两公开”制度、村务公开制度等各项规章制度。

(四)认真识别贫困对象。今年，根据县扶贫开发办的要求，对_村进行了一次贫困对象调查摸底，并按照贫困户识别的标准，在全村进行了一次全民投票海选，成功识别出贫困对象27户，贫困人181人(其中新识别贫困农户2户6人，原两项制度户1户1人，原低保户2户6人)。现已上报乡扶贫办审核，

并报县扶贫开发办审核。通过贫困对象的识别，为精准实施扶贫打下了坚实的基础。

(五)统筹协调扶贫资金。全力协调扶贫开发、以工代赈、农业综合开发、民族发展、通达工程，环境综合整治、国土整治资金等相关涉农资金，确保资金及时调度到位。同时管好用好扶贫资金，我局严格财政纪律，严格按照“项目跟着规划走，资金跟着项目走，监管跟着资金走”的要求，及时将扶贫资金拨付到位，严禁对扶贫资金截留、挤占、挪用、贪污和挥霍。统筹协调到位资金67.4万元，其中解决65套太阳能财政补贴资金10万余元，扶贫开发办为_村大小自然寨1公里机耕道硬化资金38万元，财政古井改造5.5万元，财政水沟维修8.2万元，争取养殖大户国家财政补贴1.5万元，同建同治我局出资给双龙村、_村4.3万元，特困户、残疾人、孤寡老人、长期缺粮户慰问金2万元，自然灾害我局出资1万元。项目资金100万元，修建一个活动场所，修建一条两个自然寨1600米的通村道，同时已硬化，水沟维修、地质灾害(垮塌50米，已堡坎)。

(六)完善基础设施建设。一是联系交通局新修硬化从_村至319国道2.5公里村道，硬化宽4米;新修_村小寨至大寨通村道长1.6公里宽4米的机耕道，并已完成硬化;维修水沟1条共800米;改造古井1口。二是扶持65户农户建设了65套农村太阳能热水器。三是联系组织部投入资金10万元建设双龙村村部并联系县交通局投资10万元修好双龙下寨半坡3公里进寨公路保护栏工程。

(七)完善基础设施建设。一是巩固粮食生产。积极争取上级国土资源部门对全村土地实施土地开发整理，提高耕地面积的质量和数量，改善生产生活条件;同时推广优质杂交水稻良种，实行科学种田，努力提高单产，确保全村粮食生产自给有余。二是发动群众扩大烟叶种植面积，20_年种植大烟叶138亩，20_年种植190亩，通过广大群众的努力，创下了一笔可观的收入。三是努力发展家禽养殖，通过大户带动办法，

发展家禽养殖业，扶持驻点村“种”、“养”、“加”大户4户共1.5万元，全村养羊190只，牛21头，养羊大户吴金建养羊125只，龙巴四38只，龙天玉27只。四是加大劳动力转移培训力度，大力发展劳务经济，开展2次农村实用技术培训，发展村级协会组织，送2名骨干去安江农校学习，提高农村实务技能。五是积极争取上级支持，加大荒山开发力度，大力发展林木业产业，形成新的支柱产业1800亩，拓宽农民增收渠道。

(八)开展好农村精神文明建设活动。开展“文明创建进农家”活动，努力提高农民的思想道德素质、科学文化素质和农村的文明程度，建好农家书屋，投资10000元购书3千册。

(九)关心好青少年儿童健康成长，加强思想道德引导，从心理等多层面帮助青少年儿童健康成长。

(十)因_村龙德友在20_年六月期间失火，烧掉了全部房屋和农产，扶贫工作队和千名干部下乡排忧解难，工作组和乡党委、政府及村支两委帮他到县保险公司办好保险费_x元。国土资源局帮扶解决龙_5000元，联系民政局给龙德友补助_元，住建局扶持无房资金_元，合计3.08万元，解决了龙德友无房的困难。给失火户麻_，联系合险公司解决房屋保险费1.48万元，住建局解决_元，联系民政局解决1000元，合计2.58万元，也解决了麻文庆无房的困难。

(十一)同步发展社会事业。一是大力推进农村新型合作医疗，新建村级卫生室1个，修建垃圾站6个。二是加快发展农村文化事业，实施广播电视通工程，搞好村级文艺队伍建设，促进乡风文明和社会协调发展。三是加强计划生育工作，实行计划生育与建整扶贫相结合，投资_元计划生育经费，对5户结扎户落实结扎，每户补助300元，3户上环户每户补助200元，对5户五保户每户补助300元。对1户独生子女户补助300元，全村无一列超生，并多次顺利通过检查验收。四是努力维护农村社会稳定，积极开展形式多样的法律宣传教育和普法宣

传，增加群众法制观念和道德规范，抓好社会综合治理，积极开展群防群治，妥善处理多种社会矛盾，努力创造农村安定祥和的社会环境。五是开展文明创建。开展“文明创建进农家”活动，努力提高农民的思想道德素质、科学文化素质和农村的文明程度，建好农家书屋，投资10000元购书3千册。六是关心好青少年儿童健康成长，加强思想引导，从心理等多层面帮助青少年儿童健康成长，局领导对_村两个孤儿全年帮扶_元。七是关爱扶贫村贫困户，全局27名主要领导干部一对一定点到户扶贫问苦，每人自己拿500元给贫困户，合计_元。

三、抗旱救灾

在20年一遇的大旱之中，我局给双龙村抗旱救灾解决抗旱资金_元及_村解决抗旱资金_元；联系405对及_村大寨排灌抽水维修联系资金1.5万元；解决了在抗旱期间_大寨600对人的饮水和200多牲口的饮水问题，20_年投入_乡_村和双龙村的资金共计278万元整。

四、下步打算

认真贯彻落实_精准扶贫工作会议精神，总结经验，集中精力，强化措施，扎实推进下一轮精准扶贫，为实施精准扶贫带动村民奔小康最终实现共同富裕目标作出积极的贡献。

第一书记驻村工作总结 安监局工作总结工作总结篇八

终于离开的枯燥的理论学习，怀着激动地心情，通过医教科的岗前教育，迈入了外一(神经外科)。这对于初次走上一线的我来说是极大的考验。在这短短的15天里，从理论到实践的转换；从试验模具、电教片到身体力行，战斗在一线；才明白医学的海瀚和医生的坚辛，但我知道我不会退缩。

实习期间，我遵守医院及科室的各项规章制度，尊敬指导老师及实习单位人员，实习态度认真，勤奋好学，紧密联系实际，刻苦钻研课本外专业知识(医院的阅览提供了这一条件)。

短短的15天，我首先要学习的是最基础的东西：开处方，可能大家都不陌生，但我却总是犯错。在陈老师的解说及护士长以“一张纸要两毛钱呢”造成我个人良心的谴责下掌握了处方、各种化验单和出院记录的书写规范。

下来就是住院病历了，首先我照着已有的病历抄几次，然后自己写刚入院患者的住院病历，写完后请老师修改评论不断完善，再后来写完病历后就与老师写的对照，自多检讨，弥补不足。这样，我初步掌握了住院病历的书写规范，用同样地方法学会首次病程记录及后续病程记录的书写。

动手方面，要感谢陈老师对我的信任，指导我学会各种深浅反射及病理反射的检查方法，多次让我独立完成换药拆线。病例方面，掌握了颅脑损伤的诊断方法及依据，如“脑震荡、头皮损伤、头皮下血肿、硬膜外血肿、硬膜下血肿等”。熟悉了颅脑损伤的基本治疗方案，如“抗感染，减颅压，预防出血，营养神经等”，了解了病情的演变过程。随着一位20岁重型颅脑损伤及脾破裂少年行脾切除与开颅血肿清除术后，一天一天地好起来，我在外一的实习也结束了。

最后我想说的是在这15天里，我学到的不多。但是没关系，更重要的是我知道了以后要走的路，“医务工作是神圣而光荣的，但担子也是沉重地，医生的路不好走，做一个好医生就更难!”人生最难的是决择，这句话没错!我选择了走下去，没有挑战就没有进取!所以我不会退缩!

第一书记驻村工作总结 安监局工作总结工作总结篇九

一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

三、今后努力的方向

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

一、当年市场工作总结

1、情况概述

客观地表述任务完成情况，取得的成绩，要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何□a类、b类、c类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

2、简要分析

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

二、明年工作计划

1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员)，对各种资源进行合理的配置。最好用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结

一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市场销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是最具实效性的报告。

在200x年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

200x年的计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有

条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。