

2023年年底工作总结结束语(通用5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

年底工作总结结束语篇一

时光飞逝，转眼间在工作已一年多了。在紧张、忙碌而又充实的工作中，在公司领导和同事的帮助下，我边学习边工作，有进步也有不足。在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。现简要回顾总结如下：

一、招聘工作

了解各部门新增岗位的管理及各部门人员需求状况。根据各部门人员的实际需求，有针对性、合理性招聘员工已配备各岗位。通过采取一系列切实措施：网上招聘、人才市场、校园招聘、中介公司、内部推荐和张贴广告等各种途径招聘人才，卓有成效，研发部技术人员也在紧张的招聘中，想尽一切办法，通过能想到的一切渠道来满足对技术人员的需求。

二、人事信息档案的管理、劳动合同的管理

材料定期及时整理、确保材料完善；了解材料安放位置，能在最短的时间内找到所需材料。负责管理员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续；对新进员工劳动合同的签定、老员工续签劳动合同的签订及离职员工的相关手续等事宜。今年续签合同总计xx人，从另一方面也体现了在对于留住老员工，避免人才流失这一块做的很不错！

三、员工入职、转正、离职手续

花名册、考勤表；工作牌办理；员工流动性统计；考勤指纹的录入；考勤系统增加、更改、删除。今年xx员工离职率较高！针对这个问题我也做了一定的分析：工作环境不合适，无法施展自己的才能；工作效果不明显导致工资待遇不能满足要求；晋升机制不够明确！

四、培训方面

及时完成了职员工新入职培训，指导新入职员工了解了公司企业文化、规章制度；根据员工岗位需求、技能需求由公司技术人员对员工进行技能培训，增强员工岗位适应能力；为了建立完善培训体系，尽量丰富培训内容，使培训形式多样化，我们结合公司实际时常关注外部培训消息，联系xx培训中心，每月都会组织部分员工参加工会和培训中心举行的一系列免费培训！通过入职培训，能让每一位新进员工了解公司的结构、公司文化以及公司的历史与未来发展，从而使员工能更快的渗入工作。增加员工知识面，提高员工工作技能。丰富培训内容，是培训多样化。

五、社会统筹保险方面

已给新进员工及时办理社保；离职人员办理停保；办理异地社保转移；办理员工工伤的认定、理赔；办理员工住房公积金缴纳、停缴及提取；办理档案转移；办理员工户口迁移。

六、存在不足以及改进措施

我的专业知识有待提高，须积极学习有关专业知识，丰富工作经验。积极学习各项劳动法规以及当地政策。工作过程中不够严谨、不够细心，自觉开展工作的力度、深度不够，主动性较差。须时刻提醒自己，给自己敲警钟“马上就办、办就办好”。工作作风和工作方法尚待进一步改善和提高。由

于缺乏经验，很多工作缺乏多途径处理方法，应该加强学习，提高自己的职业道德，端正工作态度，努力积累工作经验，向更高的工作高度挑战。

年底工作总结结束语篇二

20xx年是忙碌的一年，是播种希望的一年，是收获成功的一年。从分行筹备初始到正式试营业，经历了漫长的将近一年的时间，在伴随分行成长的岁月里，作为为行里打前阵的营销部，面对巨大的存款压力和**区域对**银行近乎于零认知度的外部环境，经过我部全体员工的奋力拼搏和锲而不舍的努力，最终取得了比较令人满意的成绩。下面就半年来的工作及20xx年工作计划向领导做一个汇报。

一、辛勤耕耘的20xx

(一)存款任务完成情况

从去年十一月十八日分行正式试营业到年底，在短短的一个月零十二天的时间里，我行存款余额为36568万，121%的完成了总行下达的3个亿的存款任务，其中营销团队吸收存款9605万，截止到20xx年12月31日，我部有四名员工营销业绩达到了时点800万以上，更有一人从开业至今一直保持着日均1180万以上的存款数。

(二)员工的个人能力的培养

从五月份开始，在分行的筹备期，我行下大力度，在**地区选拔了一批学历够高、专业素质够硬、社会资源够丰富、形象良好的员工组建了一支年轻的团队，并在总行的统一部署下，参与了在支行和其他支行为期一个月到三个月不等的培训，在培训期间主要是对员工进行爱岗教育和业务技能培训。

回到后，我部门积极贯彻总行领导以及代行指示，对员工进

行全面的综合能力的培养。在礼仪上，利用晨会的时间对新入职的营销员工进行了为期一个月的专业的礼仪培训；在业务上，积极组织全体员工学习人民币账户结算、信贷调查、财务报表分析、调查报告、营销技能等专业知识，并在部门内部进行了阶段性的业务考试，目的就是把我营销团队的员工培养成业务素质全面，专业知识过硬，商务礼仪娴熟的全面手，使员工在营销客户的过程中能够在本行利益和客户利益间寻找好最优平衡点，从而使企业和银行达成双赢。

(三) 积极组织开展多种多样的营销活动

我们在营销团队组队之初，就创建了自己的营销文化，即跟进战略、客户合作战略、亿元骨干战略和滚雪球战略。在整个营销过程中，我们始终践行“四千”精神，千方百计拉客户、千辛万苦学业务、千言万语说客户、千家万户访客户。

在我行办公大楼尚未竣工，办公环境较为简陋的情况下，营销团队每一名员工每天坚持到岗，汇报前一天工作，并一起讨论安排新一天的工作计划。在此三个多月的时间里，我部门员工走好了两条线，即直接营销和间接营销，也就是对外营销和对内营销。对内，我们不错失每一次与家人亲戚朋友聚会的机会，并不遗余力的做好**银行的惠民宣传工作；对外，我们以分行办公大楼为中心，划分成了四个片区，同时，将全体员工也划分了四个组，每个组在组长的带领下，对自己组分管的片区逐一进行了地毯式的摸排工作，并对片区内的小区、企业、商户情况一一进行了走访宣传，宣传分行产品，走进社区，走进企业，建立健全了辖区内企业客户联系档案。

在分行正式试营业以后，我们积极开展灵活多样的宣传活动，首先借助商会成立的机会，在商会众多会员中掀起了一场“沧行热”，借势**人自己的银行这一优势，让奋斗在**人首先了解到我们银行。然后员工主动联系商会会员，拓展业务，建立初步的合作意向，向个体经商户营销pos机，向法人公司营销一般户、代发工资业务，并在营销的过程中，

积极发展信贷客户，为分行服务中小企业、服务地方经济的宗旨贡献自己的一份力量。

为了立足，增加知名度□20xx年12月12日到15日，**银行分行在百世开利举办了一场规模空前的，为期四天的文化润古城之河北梆子专场演出，我营销部充分发挥整个团队的主观能动性，完成了从该场演出的宣传单设计、广告语策划到剧院会标的设置安排以及客户的接待等大量具体而细致的工作。一方面我们利用商会提供的会员名单，不厌其烦的为每一位顾客订票、选票、送票，向整个商会展开营销攻势；另一方面，我们也没有忽略掉社区、居民这个群体，对此，我们在**市区选择了花园里、滨河公园、百世和办公楼周围社区这些人员相对集中、戏迷广泛聚集之地，携带宣传单、易拉宝和广告条幅等宣传资料，走进社区，不放弃每一名戏曲爱好者，不错失每一名有存款意向的客户，在整个宣传期间，我们建立客户信息300余条，借助这次戏曲演出，在新增存款的基础上，大大提高了我行的知名度，信誉度。

此外，我们通过各种关系取得了商会、商会、商会、商会、商会的会员联系方式，预留我行电话，为今后的业务合作奠定基础。同时利用水产商会等各商会年会的契机，积极营销**银行，不错失每一个向**市民展现我行的机会。全体员工在营销的过程中一点一点的锻炼自己，做到了放下面子，俯下身子，耐住性子，每个人在向大家营销我行的过程中，也营销了自己，锻炼了自己，成长了自己。

(四) 业余文化生活

在完成营销任务的基础上，我们不忘对员工的文化修养的培养，受总行、代行会议精神的指引，我部门号召员工读一本好书，写一手好字，唱一首好歌，作一篇好文，讲一口好话，干一件好事，建一个好家，养一身好技，做一个好人，练一双好手。从入行开始，我部门就始终以不同形式践行着以上十个好活动，达到了预期的效果。尤其是在分行试营业期间，

我部门举办的以增加正能量，增强凝聚力，增加综合能力为目的，以“起航”“路在脚下”为主题的演讲比赛，同志们利用下班的时间加班加点积极备稿，终于付出的汗水得到了回报，演讲比赛当天，虽然员工面带些许青涩，但是员工认真的备战态度得到了领导的认可，领导的认可，是我们工作最直接的动力。

(五) 努力提高风险防范意识及处理突发事件的能力

安全防范工作对于银行来说是重中之重，一刻也马虎不得的事情，但是在安全防范工作执行上却存在一个怪状，就是说起来重要，做起来次要，忙起来不要。作为营销部门的一员，在业务上，我们能做的就是警钟长鸣防患于未然，经常组织防范金融风险的学习，把金融安全放在首位；在日常工作上，对员工进行安全教育，包括上下班安全、外出营销客户安全、办公室用电安全，增强员工的安全防范意识。

去年十二月十六日，我部门成功处置了一起突发事件。事情发生在当天下午，正当总行领导在大厅门前迎接**市市长来我行指导工作的时候，在大厅里突然闯入一名神情激动的中老年妇女，她企图借市领导来我单位视察之际，拦截车辆，向市领导诉说自己的冤屈。此时，我部员工沉着冷静机智应对，首先与其交谈控制住其去向，在接下来的一个多小时里，这位妇女几次三番想要接近市领导，都被我部门员工稳住，直到领导安全离开，为我行避免了一起影响巨大的突发事件的发生。

(六) 认真履行民主理财小组职责，精打细算节约开支

开业后，在我行购置大宗商品时，凡经我部参与的，都做到了货比三家，选择性价比最高的产品。在员工餐厅货源的采购上，我也充分利用了自己的人脉关系，为行里选择了地理位置最近、质量优良价格最低的惠友超市，而且该超市经过我们谈判协商，不仅给我们在最低价格的基础上又走了团购

价，而且还每天送货到行，大大节约了我们的人力物力。与市场采购模式相比，在账目上也很好的避免了跑冒滴漏现象，日积月累下来也为行里节省了一笔不小的开支。

此外，在日常工作中，我部门还配合办公室和财务部门进行客户接待、会议组织、装修验收等工作，经常性的向相关领导提出一些可行性的建议和意见。总之，在对待行里的每项工作时，我们都以行为家，时刻秉承“行兴我荣、行衰我耻”的理念，这也是我作为部门领导引导和教育员工的贯行宗旨。

(七)带队伍、抓管理、举人才

作为营销部的主管，对于营销团队的管理，确实花费了大量的心血。这支队伍组队初期，员工来自不同的领域，应往届毕业生参差不齐，为了把这支队伍带好，代行以及其他领导都给与我们大量的支持和帮助，投入了大量的心血和热情，我们真抓实干，务实求真。我也是非常注重人才的选拔、培养和举荐，作为员工的上级，我要对员工负责，做好培养工作，作为领导的下级，我要对领导负责，做好优秀员工的举荐工作。自任职以来，我先后向行里各单位输送人才10余人，只要是优秀的，全都毫不保留的举荐到他们适合的岗位，虽然对我的部门直接造成人才缺少，但是我问心无愧、无怨无悔。

二、工作中的不足

知足知不足方有长进，这半年的时间里，我们取得了一些成绩，然而不容忽略的是，我们工作中还存在着许多不足。

(一)学习不够。面对金融改革的日益深化和市场经济的多元化，怎么做到掌握第一手金融资讯，如何将这些资讯跟我们的工作联系起来，这些我们做的还远远不够，挖掘原因，一是工作经验少认知能力浅，二是底子薄，专业基础不过关。

(二)对客户的营销效率有待提升。行里提供的平台再大，如果我们不能充分的利用好这些资源的话，那也是资源的最大浪费。

(三)员工的工作态度仍需端正。员工队伍年轻就免不了存在一些年轻气盛、急功近利、好大喜功的现象，这种现象我们允许其存在，但我们也要一个个的做好员工的思想工作，脚踏实地，激发其工作上的主观能动性，少说多干，在实践中完善自己，提高自己。

三、20xx年度工作目标和工作计划

(一)工作目标

20xx年1月1日—20xx年2月28日：日均存款达到800万；20xx年3月1日—20xx年6月30日：日均存款达到1500万；20xx年7月1日—20xx年12月31日：争取达到日均20xx万。

(二)工作计划

1、在新的一年里继续做好对内营销，加大力度营销亲友圈，亲人的亲人和朋友的朋友，发展众多下线，使其成为一个营销网，提高营销效率。

2、继续利用岁末年初的机会，继续加深、拓宽**市各个商会和高开区企业，我们暂定的目标是与我行签约的商会及高开区创业中心、清真牛羊商圈、农大科技市场等。

3、二月份之后，天气逐渐回暖，我们将以营销小组形式向周围社区及所属企业挺进，全体动员，不留死角。

4、继续加强业务知识的学习，希望可以得到分行对金融业务系统培训的支持，让我们行里的每一名成员都可以独当一面，做一个业务上的全面手。

5、我部门打算从今年起，健全阶段性业务知识、营销技能的考试考核，一方面使各项制度正规化，另一方面督促大家加强学习。

四、总结

回顾半年来我们走过的路程，我们有付出，也有收获，我们笑过也哭过，我们曾经有过放弃的念头，是沧行人这种锲而不舍、坚忍不拔的品质和浓郁的团队氛围以及行领导的关怀培育让我们坚定信念，让我们一步步走下来，人的成功往往就在最后那一点坚持。

虽然我们金融基础薄弱，工作经验欠缺，但是相信通过我们刻苦的学习和实际工作的磨练，一支专业化、知识化、现代化的营销团队在**银行分行会迅速成长壮大起来，她定会为我行业务作出应有的贡献，为沧行的壮大事业谱写华美的篇章！

20xx年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事代发工资岗也已整整一年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻

地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，招行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在招行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服

务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20xx年已经过去，在新的一年里，我会一直保持“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。比尔·盖茨说过这样一句话：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是责任与激情！我认为责任是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。责任促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从现在做起，将责任扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要

做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。

那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的招商银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

年底工作总结结束语篇三

我公司消防安全工作在上级主管部门及公司领导的大力支持下，紧紧围绕“预防为主，防消结合”的消防安全工作方针，按照“谁主管，谁负责”的原则，使公司的消防安全工作管理落到了实处。通过公司各部门、车间全体职工的努力，我公司全年实现消防安全设施完好有效、无火灾事故，努力完成了上年度消防安全工作计划任务；为公司的安全生产提供了良好的消防安全基础保障，现将201#年消防工作总结汇报如下：

一、深入开展消防安全宣传教育培训

长期以来，消防宣传教育形式局限于拉几条横幅、贴几张标语、印发几本宣传资料，过于单调和表面化。针对这些问题，我们在确保搞好以上活动的同时，采取以广大职工的喜欢火

灾案例影像播放，消防器材使用讲解示范等方式开展消防安全宣传教育。在实际工作中，1月份春节放假前和放假后和6月份进行二次全员大培训，4月份组织参加集团公司消防重点部位安全管理人员专项培训，11月份组织参加了消防技能比武，进行消防综合应急预案演练，开展火场逃生疏散、危化品泄漏、灭火演练，通过培训和演练有效地提高员工火灾防患意识和应急、自救、逃生的能力。积极开展开展六月安全月、“119”消防宣传日等活动，深入开展消防法律法规的宣传教育；通过经常开展图片、火灾纪实、法律法规、安全知识等的宣传，有力地提高了职工的消防安全和消防法制意识。我公司严格落实消防安全责任人、管理人员、特种作业等按国家有关规定参加公安消防监督机构及其他专业培训，并取得职业资格证书，坚决杜绝无证上岗。通过培训各消防安全管理人员的工作责任心、业务技能得到明显提高，为消防安全工作平稳有序开展打下坚实基础。

二、强化消防管理，切实落实消防工作责任制

- 1、层层签订安全责任状，认真落实安全责任制。
- 2、坚持不断推动消防安全管理制度的落实，不断完善管理制度，查漏补缺，消除人为因素带来的隐患。
- 3、加强消防安全检查，强化重点防火部位等防火防爆的监管力度，落实每日巡查制度。
- 4、按安全隐患排查整改制度及规范，公司积极组织消防安全检查组综合检查、专人专项进行全面检查，公司每月定期检查和综合检查组每星期不定期检查；安保科专人对巡查中发现的问题和隐患及时跟踪、整改，有效避免出现老问题老不改，常查问题常在的现象发生；对发现存在的隐患按考核制度责任到人发现一起处理一起，全年共检查隐患73处，100%整改，其中对12期整改不及时进行处罚。

5、严格危险作业管理，采取针对性的防范措施，加强火灾预控。增强职工落实消防安全管理制度的主动性，有效减少和避免消防安全事故的发生。全年共开出动火作业证：383份，受限空间作业证：10份，重点部位监护：30天/次。

三、注重消防投入，加强消防基础设施建设

消防安全设施是减轻火灾损失的重要保障，因此本着“一分消防投入，十分安全回报”的理念，我公司各级主管领导高度重视消防基础设施建设。为适应在今后我公司消防工作发展的需要，加大了消防硬件投入□20xx年投资14.23万元对消防设施、消防器材进行了更新和维护，完善了监控系统和报警系统。

灭火器更换充罐：196具，新灭火器更换和增加：92具。

水带更换：72盘，水枪更换增加：79支。

消防栓更换：36只，消防箱更换：35只。

消防给水主管道更换三处、维修一处，增加消火栓一处4只。

更换室外地上消火栓三只。

以及其他安全防护用品防化服、防火服、防毒面罩口罩等使用应急备用物品。

201#年7月成立中医科，中医科在院领导的准确领导下，全体医护人员齐心协力，克服困难，完成了下半年工作，取得了良好的社会效益和经济效益，有成绩有困难也有不足，为了总结经验，克服不足，以利今后更好的开展工作，现将工作总结汇报如下：

一、思想政治方面：

我科全体医护人员在狠抓业务学习的同时，坚持不懈的学习科学发展观，努力加强科室内的人员团结，进一步提高了科室的思想政治意识，增强科室工作人员的凝聚力和向心力。

二、我科得到院领导的高度重视，并得到医院的大力支持，对我科投入大量人力和物力，经济扶持，添置了必要的中医设备（中药粉碎机），为研发中药粉剂提供了物质基础。

三、业务情况：

四. 紧抓科室制度建设

认真组织医德医风学习及政治思想学习，各种法规法制的学习，各种规章制度的学习，建立健全科室制度，用制度管人，量化到每一个人。把医德医风学习、政治思想学习与“三好一满意”、“三甲复审”、行风评议、防火防盗安全、社会治安综合治理，综合目标责任同布置同落实同考核，并与当月绩效工资挂钩，奖惩分明，并在科内实行月考核，此项考核与年终履职考核及先进个人的评比相挂钩。设立考核指标及考核项目，做到全年有记录，用数据说服人，带动全科工作。

五. 科室存在的问题：

1. 三个院区距离太远，不方便新城门诊患者及传染病院区和二医疗区会诊病人取药。

2. 从全国来看，中医的效益均不是很好，都存在吃不饱的问题。请各科室给予支持和帮助，特别肿瘤，消化内科，妇产科，心内呼吸科等病人，请介绍其来我科。我科一定会配合好其它科室，尽心尽力治疗好病人，使患者早日康复，实现互利共赢。

3. 医患沟通上有明显不足，经验不足。

201#年工作要点

一. 二医疗区增设中药房，引进免煎中药（引进免煎药后，系统设定协定方，例如：下乳方，清胰汤等，方便各个科室直接开单，避免会诊所耽误的时间及治疗的时机，免煎药同时可以给藏药提供相应的原材料）

二. 和皮肤科研制皮肤病外用中药粉剂。

三. 中医科和肿瘤相关科室密切合作，共同发展。中医注重提高病人免疫功能，通过调整自身免疫功能来抑制肿瘤生长，放疗、化疗在杀死癌细胞的同时，也对正常细胞造成损伤，毒副作用比较大。中医对瘤体的直接作用不如放化疗迅速，但对减轻放化疗毒副作用反应有明显的疗效。中医注重整体及纠正患者脏腑、气血诸多平衡，强调治病求本，对于提高患者的生活质量，延长带瘤生存时间有着显明的优势。进一步和肿瘤科开展临终关怀等合作，留住州内病员，不让病员流失，达到互利共赢。

四. 治疗妇科疾病涉及到内分泌失调，感染性炎症及组织增生等。现代医学近期疗效比较明显，但远期疗效并不尽如人意。现代医学治疗方面多采用激素和抗感染类药物及手术方法。而中医依据病人的个体差异，根据疾病不同阶段的特殊症候和体征，个体化治疗，从而避免了许多副作用，发挥了中医药的优越性，尤其对于某些病种可补现代医学之缺憾。如：慢性盆腔炎，痛经，功血，围绝经期综合征，闭经（包括多囊卵巢综合征），滑胎，不孕，卵巢囊肿等。加大和妇产科的合作。

五. 加大对中医中药“治未病”的宣传力度，积极推广中医特色重点

年底工作总结结束语篇四

一年时间就这样很快的结束了，回顾自己这一年以来的工作，可以说是有很多的地方值得去回忆。作为一名人事助理，我要做的工作有很多，以下是我今年的工作总结：

一、严于律己，树立良好形象

严格遵守人事部的各项规章制度，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点，毫无怨言。领导下达了指令，会想方设法去完成。听从领导、服从分配，对于领导和人事部安排的每一份工作，不论大小，都高度重视，总是尽职尽责、认认真真地去完成，从不计较个人得失、打折扣、讲条件。经常自省自励，开展批评与自我批评，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了人事部工作人员的良好形象。

二、加强学习，不断提高业务素质

虚心的向同事学习，经常利用网络工具和同岗位的同事交流心得，逐步的完善自我。在工作中，时时处处以领导和优秀同事为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显著提高。

三、积极工作，完成各项任务

对于我们来说，凡是节假日对我们的营业都有极大的冲击力。所以在节日来临之前，必须把各项工作的相关事宜一切准备妥当。按照领导的安排，认真做好各类文件、通知、打印、校对以及传达工作；全方位为领导搞好服务，常请示、勤汇报，努力做好参谋助手，为整个人事部工作有条不紊的开展发挥了积极作用。同时，经常深入基层调查研究，了解员工思想动态，为领导科学决策提供了可靠依据。

四、人事管理方面

相对来讲，我们人事工作还存在很大需要改善的地方。这一年出现了一个严重的问题就是总公司已经下文要做好留人计划方案这项工作，即“与员工谈话”，可是还没落实好，有些部门做了，可是也没按要求做，由此可见这件事并未引起管理人员的高度重视，员工思想我们都没了解好，我们谈何留人。这一年基本上是新进与离职的人员不相上下，本月是离职人数大于新进。从这里面可以看出做了解员工思想工作的重要性。其中这工作没完成有极大方面的原因是我没做好督查工作，这是我工作失职的表现。这件事体现了我的执行力不够强，在以后的工作中我要加强这方面的能力。

五、加强注重细节工作态度

文员工作，细心极其的关键。比如下一份文，我也会琢磨，可是会因为紧张让大脑产生短路，这种表现就像潘总说的一句话是缺乏运筹帷幄的处事能力，急了就乱了。不过她说这种能力也与经验有关，经历多了，自然也会有所提高的。

六、个人方面的事情

这一年我的激情感觉不是很高涨。领导吩咐做的事情，也做了，和同事们相处感觉也挺好的，觉得跟他们比以前都更熟了。可是我却发现自己在待人接物方面没有了刚开始的那种耐性，见面我也笑呵呵的，可是我自己觉得有点假了。我找过原因，可能真的是因为从学校出来工作这个过渡期做得不够好，产生了工作疲惫综合症。我总有自己还是个孩子的感觉，有很多事情是关乎到人情世故的东西，我觉得处理这些事情很累，也不懂得怎么样才能做好，真的很困惑，以致越来越没激情。

年底工作总结结束语篇五

时间飞逝，一段时间的工作活动告一段落，回顾这段时间，我们的工作能力、经验都有所增长，是时候认真做好工作总结了。好的工作总结都具备一些什么特点呢？下面小编给大家整理了优秀单位部门年底工作总结，希望大家喜欢！

20__年的工作忙忙碌碌，就要结束了，而我单位也更名为“__市园林绿化养管中心”。在宋主任的带领下，我单位等到进一步的发展、壮大，随着长风西街绿化养管的接手，我们的管护面积又将大幅度增加，这一切使得我车队全体司乘人员深感责任之大，任务之重，非比寻常。回顾过去，我们在“和谐”、“团结”的养管中心领导集体的正确指挥和带领下，与各养护队股协调配合，按时完成各项工作任务，为__、__两街的绿化工作做出了自己的贡献，现将全年学习、工作情况向大家汇报：

一、认真学习园林局安全例会精神及交通法规，从思想上杜绝麻痹大意粗枝大叶的工作作风

为了确保安全生产无交通事故的发生，每月按时召开安全例会，带领广大司乘人员认真学习传达局安全例会精神及单位队务会议内容，每日班前班后小结；在具体的工作中，在人员密集的便道、非机动车道、花池边装卸树木、残花、死树等作业过程中可能存在的不安全因素，要求大家养成规范的工作习惯，结合给车辆喷“警示标识”，摆放安全隔离墩等措施尽最大努力排除在道路绿化作业过程中有可能产生的不安全环节和潜在的危险、隐患等等……时刻提醒检点驾驶员在严格遵守交通法的同时了解车辆性能，对容易出现的故障及时地排查、维修，从而确保车辆安全上路、文明作业，思想上始终把安全放在首位。

随着我绿化养管中心的不断壮大和发展，目前已拥有机动

车17台，车辆的年检、通行证等手续的办理更加的频繁，特别是我们的自卸货车、水车属特种车辆，其业务要到清徐车管二分所办理，排队检车、验车常是人满为患。就在前些日子，给新水车上牌照时，我们早早去验车场排队，等到上班时间到了，却出现了网络故障，一等再等，过一会儿有网了，还没轮到上检测线又有了设备故障，一天办不成第二天一大早继续去，就是这样心里想的始终是不办完事绝不罢休，一定要尽早完善每台车的手续。无论是在炎炎盛夏还是寒冷的冬天，我队内勤赵新平同志一次次往返在检车线、尾气站，特别是在今年更换车辆行驶证的过程中，整理手续、安排照像、喷写门字等真正付出了常人所想象不到的辛苦和努力，如此这般使得一台台作业车辆顺利、安全、高效地投入到街上的绿化工作中，完成着各自的运输、浇水任务。

三、人尽其才，车尽其用，早出晚归，全力以赴，配合各队栽树种花

春季栽树，夏季种花，无论是运输还是浇水，是在长风东延小游园还是在南寒路心池，处处都留下我车队职工辛勤工作的身影和汗水。早春，货车开始清运绿地内的垃圾、纸屑、炮皮；水车则开始浇解冻水，以唤起植物的早日返青。

然而，近几年来道路上的机动车数量猛增，给我们的运输、浇水任务带来极大的难度，尽管如此，广大司乘人员为提高工作效率，他们错峰工作，早出晚归，用满腔的热情服务于迎泽、长风两街的绿化、美化事业。

春季绿化开始，广大司乘人员就更加忙碌了，既行来回运输新种植的乔木、灌木，又得及时清运挖起来的死树、枯草、渣土等。

夏天，迎泽大街的路心池要种植各种草花，一次我们的货车将一箱箱的牵牛花、鸡冠花运往花池边给各个队股，然而，临近中午了等到种完花我车队司乘人员准备收集箱子时正赶

上下起雨来，而且还是越下越急，没有停的意思，看着满地成百上千个箱子，我们的公益岗装卸人员：__等冒着大雨往车上收集箱子，工作结束时，大家个个浑身上下都水湿，汗水混着雨水，以及粘满两手的泥，而这会儿，已接近两点了，他们连午饭还没顾上吃，这就是我们的职工，他们在平凡朴实的工作岗位上做出了不平凡的事迹；在倾倒运输垃圾时，他们在泥泞的道路上行驶，车陷了，走不动，他们下来推车，相互间拿绳索牵引，在苍蝇满地、蚊子乱飞的垃圾场，尘土飞扬，臭气熏天，他们一耙一耙地卸车，这就是我们的职工；他们把满腔的热情献给__市的街道绿化工作。一年来，除运输苗木、花卉外，共计倾倒垃圾2370余次，基本做到辖区的绿化垃圾随产随清，尤其是迎泽东大街，我们努力做到日产日清，没有过夜的绿化垃圾。

谈到水车，他们除了对新种植的绿篱、乔木、灌木树苗进行常规的浇三水以外，更主要对新接收的长风东延小游园三万多平米绿地进行浇灌；对迎泽西大街四万多平米管道破损的绿地，以及长风西大街水压不够的绿地三万五千多平米都要浇灌，他们既有分工，又有合作，遇到烈日高温，旱情比较严重，采取夜间作业，人歇车不歇等办法。此外，两条街上293个花钵，160多个木制花盆，100多个花柱、花球都要进行适时浇水，尤其浇到长风桥中央两米多高的花柱，水从花柱的最高层向下方淋在他们身上，流入鞋里，就是这样一次次反反复复地完成对花卉、树木的浇灌任务，在这过程中涌现出了不少先进人物，象__加班加点，__随叫随到，__早出晚归等等的先进人物和事迹。

回顾全年，车队无论是在职正式工、公益岗还是聘用的驾驶员，都能够以单位全局为主，任劳任怨、兢兢业业、齐心协力、团结一致、不计得失地去面对各自的任務，才得以使车队全年的工作安全、顺利地完成。在这里，我作为车队负责人感谢在车队辛勤工作的每一位司乘人员，感谢所有支持、帮助、配合车队工作的各位领导和同事！谢谢大家，希望来年继续得到大家的支持！

绩效考核是人力资源部的核心工作内容，也是公司的20__年的主要工作内容之一，为了更好的使绩效管理系统在公司范围内逐步扩大实施，5—7月份人力资源部在三个职能部门（财务、行政部、人力资源部）进行绩效考核试运行工作，下面就将本次试运行情况总结如下：

一、职能部考核试行结果

本次在职能部强力推行的绩效考核系统包括：部门kpi指标考核、岗位工作目标考核、员工工作能力评估、员工工作态度评价四个方面的内容，通过最后的数据收集与分析，客观地讲该系统在职能部运行是有效的、可行的，初步达到了绩效量化管理的目标，下面就将四个方面内容的.收集情况说明如下：

部门kpi指标考核[kpi]

部门的绩效考核本身的难度系数较高，再加上本次kpi指标的设计还不是十分到位，所以本次只收集到部分数据，这些数据只能从侧面反映部门的部分工作，暂时还不能全面反映一个部门的绩效，所以本次部门kpi的收集情况给下一步的工作提供了宝贵的实践经验。下一步的考核工作重点之一是继续改善与优化部门kpi的考核。

岗位工作目标考核[ip]

各个部门在公司总目标分解的基础上将部门目标进行分解，变成员工的个人岗位工作目标，在每个月初部门经理帮助员工制订员工的个人工作目标，月底就该员工的工作目标的达成情况进行考核，从三个月的ip考核试运行情况来说，各职能部都通过此项考核有效的推动了员工个人工作目标的达成，有效的传递了部门工作压力，提高了工作效率，同时带动了公司工作目标与计划管理，所以这部分考核是基本有效的。

员工工作能力评估[cp]

职能部经理的cp考核是通过多维度（如：从目标、指导、沟通、对上司的支持、对直线部门扶持等几个方面）多角度（上司、下属、内部客户）进行的；职能部员工的考核也是多维度的（工作能力、合作与沟通能力、对上司的支持与配合、个人的学习与自我发展能力），并采用的是上司直接考核的方式，从最后的数据的收集结果反映，职能部cp考核较为客观的反映了员工的能力水平，这一部分的考核是有效的。

员工工作态度评价[at]

员工的工作态度是员工日常的工作表现和行为。这种行为和表现在我们公司主要体现在员工对工作的投入程度上，这部分的考核数据主要来自于员工加班时间，所以这部分考核众数据的来源上可以非常准确的反映一个员工工作态度即他对工作的投入程度[at]考核也是有效的。

二、考核试行中的问题与解决办法

试行中存在的主要问题：

1、考核本身设计问题

做为考核本身来讲它的运行需要健全的人力资源系统，比如有科学的、相对稳定的组织结构；经过科学的职位描述与评价的职位体系、公正、科学的量化手段等等，这些正是我们所缺乏的，同时也说明我们实施考核的人力资源背景相对薄弱。

绩效考核体系相对公司来讲是一个新事物，新事物必须实践必须经过一个在公司试行，在磨合与改善中找到最适合我们的解决办法的过程，主观上，我们在设计某些指标时，考虑的还不是十分周全，某些流程与指标还不是十分到位。所以

从客观与主观上讲在本次考核体系的某些设计方面还不是十分到位，比如部门tp的设计暂时无法收集到完整的数据，目前人力资源部正在按照新的部门tp操作形式协助各部门制订下一季度工作目标。

2、沟通问题

通过三个月的考核试行，我们认为考核实施操作过程中的关键问题是被考核者与员工之间的沟通与互动问题，如果一个部门经理在帮助员工制订个人工作目标的时候不与员工进行充分沟通，过程中没有引导与协助，最后的考核结果没有在与员工充分沟通的基础上提出工作改进点，那么最后的考核结果肯定是失效的，就不会起到绩效改进的作用，从本次考核试行来看，部分考核数据的失效是由于这一问题而产生的，被考核者与员工之间的沟通与互动是我们考核具体考核结果是否有效的问题关键所在。

3、认识问题

根据以往考核试行经验，部分员工在认识上还不是十分到位，他们认为本次考核还会象过去一样只是走一个形式，所以从思想上还不够重视。另外在考核实施过程中，认为考核无非就是考倒员工，给员工找麻烦，或者说是走过场，给他们的工作增添许多不必要的麻烦等等，这些负面的认识误区使员工在操作中会产生明显的抵触与排斥情绪。

4、推动问题

考核在没有形成习惯之前，考核推动仍然是一个很重要的问题，考核的推动除了人力资源部的强力推行之外，中高层领导的强力推动是关键问题，本次职能部考核试行部门较少，推动问题不是十分明显，但如果在全公司全面推广的话，推动问题则是整个考核体系全面推行成败的关键。

针对以上问题，下一步人力资源部的主要解决办法如下：

1、探索与改善，在实践中不断的优化考核体系；

2、通过引导培训，逐步的导入考核理念，逐步形成考核习惯；

比如：最近的的目标管理培训，及针对物流系统经理层与员工层的二次引导培训。

3、加强沟通：

人力资源部加强与试行部门之间的沟通与引导工作，并通表格或其它各种方式引导部门经理与员工之间的考核沟通与互动。

4、强力推行：

以人力资源部牵头，自上而下强力推行，其中的关键是中高领导的推行力度，所以人力资源部的工作重点就是：加强绩效考核系统面向中高层管理者的推销工作。

5、与绩效挂钩

只有与绩效挂钩，才能充分引起员工的重视，也才能够充分暴露一些原来无法暴露的问题，然后通过调整达到考核体系不断优化的结果。最终考核体系才能真正达到激励员工不断改进绩效的作用。

三、考核的下一步工作目标与工作思路

工作目标：

建立并全力推行有效的、切合公司实际的绩效管理系统。

工作思路：

职能部的考核试行结果证明该系统是有效，能够实现公司向目标化管理方向发展（5—7月）。

9月份人力资源部将着手对该绩效考评系统进行全面客观地评价，并提出在物流系统推行的具体措施。并同时开始进行前期的培训与引导工作。

10—12月（三个月为一个考核周期）将实现行政、人力资源、财务三个部门员工绩效考核结果与薪酬挂钩，具体操作人力资源部将拿出暂行条例。物流部门将逐步实现绩效与薪酬挂钩（确保在下半年年初实现）。

下年上年，将已经在公司运行的较为成熟的考核系统在全公司进行推广，最终在公司实现切实可行的、有效的、支持公司整体战略的绩效管理系统。

我园自从申报了县文明单位后，全体教职工都积极投入，营造了争先创优的良好氛围，并以推进素质教育为核心，以师德建设为抓手，以创设良好的育人环境为平台，努力争取“两个文明”的双丰收，促进了学校教育、教学各项工作的开展。

一、注重精神文明建设，营造良好校园文化。

在20__年期间，我们在全校教师会上进行了争创县级文明单位学习、动员，提出了建立“文明学校，文明教师良好形象”的要求，并通过师德演讲、征文比赛、师德明星评选等形式，来加强教职工的师德建设。我们还制定了青年路幼儿园精神文明考核细则，并将评价结果作为教职工评优，职务晋升的重要依据，在我园中逐步建立了教书育人、为人师表、乐于助人的良好园风，真正创设了“积极、向上、求真、务实”的校园文化环境。

其次，我园结合实际，先后开展了一系列教育实践活动。如：

在教职工中，开展“荣辱在我心”讨论，让每一位教师结合当今社会的一些现象谈体会，作演讲。在孩子中进行“荣辱观的教育”，游戏活动。

本学期，我们还开展了《在自律中成长，在互助中发展》的青年路幼儿园教职工工作手册制定活动，使教职工用自己的文明言行引领社会新风尚，为提高中牟文明作出自己的一份力量。

二、完善人本管理制度，促进学校内涵发展。

我园坚持树立人本管理理念，建立科学管理机制，努力营造“理解、尊重、信任、宽容”的校园文化，使幼儿园逐步形成“尊重差异、彼此欣赏、相互倾听、共同分享”的校园氛围。

首先，在实行幼儿园管理中，我园积极推进校务公开，民主管理。认真完成每一次的教职工代表大会，让群众行使民主权利，参与学校民主管理。做到政策、过程和结果“三公开”。如：学校三年规划、新的奖金分配方案、园内大修计划、幼儿园上等级、教工自律工作手册等等，决策前园长都充分听取各层次人员意见，召开各类讨论会，本着事实求是的原则，真正使幼儿园的改革和形势发展要求相适应，真正代表广大教职工利益，最终形成一个有可行性、能被大多数教职工接受、理解的决策。使教职工人人知晓，强化主人翁的意识。

其次，在学校管理中坚持以人为本的思想，营造人文环境，加强凝聚力工程，用心于人，造就一支高素质的教师队伍。我园根据教师实际，让每一位教师制定具有特色的个人发展规划，并在全校会议中进行交流。园领导坚持做到“有事必访，有病必探，有难必帮”，千方百计为大家排忧解难，使教工感到学校的关心和温暖。例如：上学期，我园的一位教师，由于公公突然得病，给原本不富裕的家庭带来了更大的

困难，我园领导和工会了解此事后，积极给予她多方面的帮助，虽然数目不大，却让那个寒冷的冬天增添了一份暖意，也让我们这个集体更加融洽。此外，工会主席经常听取群众的意见，开展丰富多彩，健康有益的娱乐活动，加强团队的凝聚力。

三、聚焦研究实践活动，提升教师专业水平。

我园始终能坚持正确的办园方向，将教育教学工作视为学校的中心工作，将“以孩子发展为本”视为我园全体教职工的一个共同的目标，使学校管理、教育科研、家长工作、后勤工作等等都围绕促进幼儿健康发展来规划和安排。近年来，我园以教科研工作为突破口，以改进课堂教学为抓手，开展了一系列的研究、实践活动，使教师的教育理念、专业水平有了很大的提高，我们的研究成果也得到了市教研室专家的充分肯定，我们正逐步完善，使其成为我园的园本课程。在研究的过程中，教师的专业水平提升是飞跃的。

四、注重社区联动建设，达到家园和谐发展。

幼儿园作为一个教育机构，是社区中的一员，以加强社区、家、园、三位一体的育人环境是十分重要的。我园每学期会定期召开家长会、家委会、家长讲座、亲子活动等等，开展了多种形式的活动，如：宣传废旧电池、宣传禁烟、敬老院慰问、“垃圾不落地，人人共参与”，并在本学期成立了爱心基金会，关爱身边的弱势群体等等，在活动中，我们的行为不仅得到了社区居民的认可，也使我园的教师和孩子学会了如何去关心他人，从而达到了家、园、社区合作中的和谐。

我自20__初调入铸一分厂担任副厂长以来已经一年了，在这一年的工作中，在公司、分厂领导的正确带领下，在分厂员工的配合支持下，使我顺利的完成了本年度的工作，也使我初步完成了由一名后勤人员向管理者的角色转变，熟悉了生产、管理流程，使个人的管理能力、业务水平有了相应的提

高；在日常工作中主要侧重于以下几方面的管理：

生产管理

在分厂工作流程中，我主要负责分厂的生产组织工作；对内我立足于车间制芯、造型、熔炼三大工部的衔接，狠抓班产效率提升，向单位时间要产量，通过oee的分析计算，查找分析影响综合效率提升的瓶颈，制定相应的考核政策，提高了员工的生产积极性，促使综合效率较上年有所提升；对外我加强沟通协调，紧密结合生产制造部，关注库存加工情况，及时调整排产，把满足发货作为生产组织第一原则，保证下到工序的顺利开展；在新产品试制过程中，遵照优先安排的原则，随到随试，及时通知跟踪结果，使全年在铸一分厂试制的新产品中未因试制不及时而影响进度；关注生产过程因素，注重前期准备工作，逐步在分厂内推行各工序的一个流作业方式，简化物流调整分配生产资料，践行“精益生产”。

质量管理

在分厂质量管理过程中，我主要配合协助柴厂长做好质量管理工作；在柴厂长的悉心讲解和指导下，使我初步了解了产品特征，总结了部分产品的问题频发点和重点控制项目，明确了从制芯到混砂造型到熔炼浇注各个环节的特性，利用公司开展的“自主检验”工具加以归纳总结，服务于生产现场，对质量的整体提升起到了一定的促进作用；在体系办的帮助指导下，使我明确了质量体系在分厂的要素，促使我抓基础细节管理，保障体系的平稳运行。

根据区综治委《关于做好迎接20__年省市综治暨平安建设工作检查考评准备工作的通知》(峰综治8号)文件精神，在区委、区政府的正确领导和上级主管部门的业务指导下，我局就本身职责，主要做了以下工作。

一、主要工作

1、积极做好县级行政区域界线联检工作。根据省民政厅20__-20__年县级行政区域界限联检任务及市民政局《关于做好20__年度行政区域界线联检工作的通知》(枣民字14号)的文件精神，制定了《关于峰城区与苍山县边界线联合检查工作的实施方案》，《关于台儿庄区和峰城区行政区域界线联合检查工作的实施方案》，分别与苍山县、台儿庄区共同做好峰城——苍山、台儿庄峰城的界线界桩(方位物)等检查工作，联检边界线长140公里，界桩17块，已完成两条边界线联检任务。

2、签订县级边界地区和谐走廊协议书。为巩固县级双方联合勘界成果，切实保障边界双方人民群众利益，维护边界地区社会稳定，促进边界地区经济和社会发展，峰城与台儿庄、薛城、苍山民政部门积极签订了创建平安边界、和谐走廊协议书。

3、界线联检“回头看”。对界线管理特别是界线联检工作情况进行一次“回头看”，对界线、界桩的维护情况进行认真的自查自纠，通过“回头看”，及时发现和解决联检工作与勘界工作遗留的一些问题，确保“创平安边界、建和谐峰城”目标的实现。

4、整理汇总联检资料并建档。对在联检工作中所形成的实施方案、会议纪要、界线界桩联检记录、界桩照片、联检工作报告等有关资料进行整理汇总，并按国家档案管理的有关规定立卷建档。

二、存在问题和改进措施

我区在开展创建平安边界工作中，虽取得了一定成效，但离平安边界建设的总体目标还有一定差距。主要体现在以下两个方面：

一是极少数边界线两侧的干部群众对界线、界桩的重要意义

认识不够，保护意识有待进一步加强。

二是近年来，随着基础项目的建设快速发展，界桩丢失、方位物被人为损坏时有发生。

今后我区借这次迎检为契机，学习借鉴其他区市好的做法，抓好以下几项工作：

一是加大力度开展宣传工作。通过宣传，进一步提高认识，营造氛围，使“平安边界”建设活动深入人心，增强边界干部群众参与平安边界建设的积极性和自觉性。

二是继续加强与有关部门联系，共同抓好平安边界建设工作。主动地与林业、国土、水利、公安、综治、财政等部门的沟通，争取支持和配合，共同维护边界地区的安定稳定局面。

三是加强毗邻双方的沟通联系，密切往来，适时召开联席会，总结工作，交流经验，共同推进平安边界建设工作。

四是进一步实现边界管理信息化建设，更好地为峰城的各项建设服务。

参加工作后转眼两个月过去了，作为一个刚参加工作的新员工，总结20__年上半年的工作以予在下半年年中更好的发现自己，完善自我，在这半年里通过领导和各位同事对我的帮助和关心，让我也清楚的认识到了自己在工作中的不足，从而也让我学到了很多，使我在工作方面有了很大的提升，对工作作出如下总结。已经完成的工作：

我的主要工作主要是处理公司各项经济业务的收付，会计凭证的整理，处理公司和银行间的各种业务，自接管两个子公司的出纳工作以来，完成了__新能源__行的一般户开设、__新能源的税务登记证办理，基本户开设，每月跟主管会计进行帐务核对，发现差错及时查找，做到帐实相符。

经验与教训

通过这两个月工作，学习到了很多书本上学习不到的知识和经验，在学校学习的是单纯，固定的操作，而实际工作中各种要素是变化的，凭证、收据的填制很是生硬，经常搞错，刚开始不使用这种变化，工作中出了很多差错，在有老员工发现指正后迅速改正了错误。

下一步的工作计划

在以后的工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，在完成本职工作的同时，完成领导交办的其他工作，尽快熟悉公司的各项业务，努力学习，争取自己能够独立完成，避免给别人增添麻烦，子公司下半年将会发生大量业务，__新能源的开户许可证即将完成办理完成，之后将签署三方协议，和机构新域代码证，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

1、进一步完善了公司绩效考核总体方案。

进一步细化内部分配考核，建立全员考核机制，使考核量化分配延伸到班组，延伸到个人。

进一步修订了专业考核细则，增加了新的考核内容，加大了处罚力度。

增加了年度绩效考核指标，使考核工作更有目标和方向。

2、上半年绩效考核执行情况良好。

各单位的内部分配细则均较以前有比较大的进步，主要体现在：

一是公司各单位都按照公司绩效考核精神制定了内部量化细

则。

二是绩效考核正在逐步深入到基层，甚至到个人。

三是大多数单位领导非常重视绩效考核工作。

四是做得较好和进步明显的单位有钳工专业、静设备专业、工程分公司。

3、绩效考核工作存在的主要问题

一是少数单位领导对绩效考核工作仍重视不够；

二是部分单位内部细化量化工作停留在表面上、文字上，深入基层不够。

三是大多数班组缺乏规范的分配制度，特别在体现量化的基础数据等原始记录方面简单、粗糙，不规范。

四是部分单位同工同奖未落实。

4、下步工作安排

4.1、公司二级班子继续加强宣传，使班组长和职工能够熟悉、了解和接受。量化考核是一个长期积累和不断改进提高的过程，要有耐心和恒心，持续推进和改进。

4.2、各级领导深入到班组，支持班组进行量化考核，并进行适当辅导。对奖金考核分配做得好的班组，可以总结经验，进行推广学习。班组应加强出勤、出工、做事等基础资料的记录工作。应该让班员清楚、明了班组如何算奖金、发放奖金，要让班员自己知道干了多少活，能拿多少奖金。班组奖金考核和发放记录要规范，资料应该妥善保存起码一年。

4.3、公司将继续跟踪了解各单位绩效考核方案落实、整改情

况。