

2023年配送工作总结(模板8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

配送工作总结篇一

一、 切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，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，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

二、 明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑

并补充完善。

例如：1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、 正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、 认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定

可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、 电气产品市场分析

配送工作总结篇二

一、加强学习，努力提高个人素质和责任意识

烟草行业的快速发展使得各个岗位的任职要求也在不断发生着变化，虽然自己是一名普通的送货员，但是也已经明显感觉到了压力，感觉到如果不学习就有可能被淘汰。一年来，我始终把坚持学习作为检验个人能力和素质的首要标准，把“学习、学习、再学习”作为自己的座右铭，自觉养成了“勤于学习、勤于思考”的良好习惯。党的^{^v^}的胜利召开，使我倍受鼓舞，工作中坚持学习政治理论知识，提高自己的思想觉悟，树立正确的“人生观、世界观、价值观”，严格遵守公司的各项工作规章制度，较好地完成了工作任务。坚持一切从我做起，实事求是。以工作力求仔细、岗位坚决坚守为原则，积极主动做好自己本职工作，随时准备接受领导的检验与考核。

二、立足本职，干好每一天，做好每件事

三、诚实做人、扎实做事

在自身建设方面，“诚实做人、扎实做事”是指导我干工作的宗旨。我一直注重自身业务知识和专业知识的积累与完善，努力以不断更新的知识理论武装自己，以期能不断以新的方式和理念适应工作中遇到的每一个问题，能够真正做到与时俱进。努力提高自身修养、完善自身素质建设。

我们的许多同行心存感激，对他们的服务向他们表示小小的谢意，送瓶水、饮料什么的，都被他们微笑着婉言谢绝了，“这是我们烟草人的职责，您不用太客气，您的满意就是我们的追求。”他们说在他们的心中，在所有烟草人的心中，“两个至上”是他们的信念，“两个维护”是他们的誓言，选择了誓言，他们就选择了奉献，再苦再累，他们都无怨无悔。

计划：

一、提高思想认识，增强勤劳意识。送货岗位是“五大员”中最辛苦的岗位，夏天一身汗，冬天一身泥，遇到道路条件不好，还得当“启动机”。然而职业可以挑选，但职业的责任不能挑选，因此，我们要培养送货员的勤劳意识，一是教育每个送货员要热爱自己的岗位，在岗位要任劳任怨，甘于奉献；二是倡导艰苦奋斗的精神；三是要有成就感，懂得企业发展与自己的付出息息相关，只有这样，每个人才会自觉在面对困难，克服困难，迎难而上，形成良好的勤劳意识。

二、用心学习，提高送货员的专业意识。送货员处于卷烟营销的前沿阵地，与市尝与客户紧密相联，因此必须具备较强的业务意识。简单一点的，就是熟练掌握各种卷烟的品牌、产地、特点，对各客户的经营地点、规模等了如指掌，对各条线路的里程、路况熟记于心。深层次一点的，就是要培养送货员对市场的分析力量、观察能力和综合能力，把自己变为市场信息的储存、分析器，把有效的信息及时准确地进

行上传下达，以达到协助客户经理控制市场的能力。同时，还要对送货员进行真假卷烟辨别、真假货币辨别、车辆、交通安全等知识的培训，让他们在送货的过程中能从容面对各种问题。

可敬、可爱的烟草送货员以及工作在烟草一线的烟草人，像“天使”一样，把公司对我们卷烟零售户最真切、最热诚的服务及时、准确的送到了我们千家万户，紧紧的把公司和我们卷烟零售户联系在了一起，为我们企、零关系的进一步和谐发展，默默的奉献着自己的青春。

三、抓教育，培养送货员的大局意识虽说送货员每天都是那一成不变的工作模式和方法，但是，由于他们和客户面对面的接触，是企业与客户直接沟通的渠道，他的一举一动也就直接关系到企业的声誉，直接关系到客户对企业的认识，直接关系到消费者、客户对企业的诚信度，直接关系到客户对企业的忠诚度。如有疏忽，客户就会认为这不是个人问题，而是企业的管理问题，直接影响企业形象。所以，就要加大对送货员的教育力度，让每个送货员从内心深处认识到自己的责任，自觉履行职责，在工作中充分体现行业“国家利益至上、消费者利益至上”的价值观，站在行业、企业的大局，看待自己从事的这份工作，把大局意识提升到一个新的高度。

四、牢固树立责任意识自觉践行“两个至上”。蚌埠烟草企业“实”文化思想体系的宗旨，增强了马健“两个利益至上”行业价值观和以“实”为核心的企业价值观意识，以强烈的主人翁思想和主观能动性创造性认真履行自己的职责，奠定牢固了自己的思想。马健很同意国家局姜成康局长的一段精辟论述：“责任是一种品质，一种追求，一种精神境界。全行业要进一步树立责任意识，在社会上树立负责任的形象，真正对国家负责、对消费者负责。责任又是具体的，不同岗位有着不同的责任。对于国家局、总公司就是要对中央负责、对社会负责、对行业发展负责，从而实现对国家、对消费者负责这一神圣责任。”从某种意义上说，责任是一种品质，

一种追求，一种精神境界。讲责任，就要把手中的权力当作崇高的责任，恪尽职守，努力工作，切实做到对国家负责，对消费者负责，对零售客户和自己负责。在工作中马健始终如一地坚持“求实、务实、扎实”，始终如一地相信零售户、依靠零售户、尊重零售户，这是在践行以“实”为核心的企业价值观基础之上的思想跨越和精神升华，作为企业改革及发展中必备的思想基点和动力，也标志着时代的进步和召唤。

我是烟草服务的窗口，是企业形象的展现，联系零售户的纽带，让每一个零售户满意是我工作的标准，优质服务是我每天的誓言，为促进烟草的发展，为共创成功，为每个消费者的笑脸，我将用辛勤和汗水，迎接每一个明天。

尊敬的各位领导，同仁：

大家好，我是xx烟草物流中心送货员xx今天是个特别的日子，我们一起坐在这里回顾过去的一年，展望新的一年，努力找出自身的不足，借鉴他人的长处，取长补短，共同进步。祥和，和谐，喜庆的新年气氛尚未褪去，站在这里，请大家允许我送上迟到的祝福，祝大家在在新的一年里身体健康，万事如意，合家欢乐，工作顺利。

配送工作总结篇三

职工大会的召开，是我大队全体职工政治生活中的一件大事，是企业实行民主管理的最基本形式，也标志着我大队民主管理体制逐渐趋于成熟，职工参政、议政的积极性得到有效的保证，通过这次大会，与会的各位职工，将要对大队的整体工作及各项任务目标进行讨论和审议，并将向大会提出许多有益的建议和推进各项工作的思路，这是确保我大队各项工作不断前进的力量源泉，也是发挥职工群众当家作主权益的体现，企业的兴衰与每个职工息息相关，通过职工大会，共同研究和探讨稽查大队的大政方针和发展方向，这对每个职工是无比崇高的荣誉，又是责无旁贷的重任，为此每位会员

职工要不辱使命，不懈努力，通过认真参与，圆满完成本次大会的各项任务。

现在，按照本届会员职工大会议程的安排，我代表大队党政领导班子，向大会做工作报告，报告的内容分两部分：一是20xx年工作简要回顾，二是20xx年工作思路和工作安排，请大会审议。

20xx年是我单位在燃气稽查工作中全面开展行政执法的第一年，为了确保行政执法工作的顺利进行，我们规范了执法程序，统一了执法尺度，提高了办案质量，并对办案交通工具和各种设备进行了合理的分配，保证了有限的人、财、物充分使用，达到并拢五指、握紧拳头、把握重点、重拳出击的效果，体现了稽查的“重中之重”的作用，可以准、狠、深地打击各种违章违纪行为，一改以往“重任务、轻打击”的做法，使燃气稽查的教育、惩戒、服务和监督功能得到充分发挥，稽查的打击职能得以凸现。

随着稽查工作的不断深入开展，稽查大队发现并查处了一系列直通、割齿、倒拨表字窃气等违章案件，有效的维护了总公司的经济利益。如6月份，我单位查处羊大碗酒店私自开栓盗气案，共追缴煤气费1万多元。

违章占压燃气管线是多年来威胁燃气管线设施安全运行的老大难问题，过去两年中政府有关部门和总公司为此做了很大的努力，但仍未得到解决，今年5月初，我单位接到市建委和总公司指派的任务，依据《xx市管道燃气管理办法》等有关规定，采取彻底拆除、管线改造等手段清理占压燃气管线的违章建筑物。经过不懈的努力到9月中旬，已较好地完成了“清占”工作，共计清理占压建筑29处，其中，改线5处，拆除24处。通过此次清理占压活动，不仅使近千米的燃气管线彻底根除安全事故隐患，保证了市民用气安全，同时也充分证明了我单位的执法水平及业务能力有了普遍的提高。

今年对各别供气管理处存在私自发展用户，并私设经营收费帐目，欺上瞒下的现象我大队加大了查处力度。如南岗邮政街86号海利百货自今年5月份由供气管理处开栓供气之后，长期未交总公司经营部门纳入正常经营管理范围，且该用户自开栓供气之日起长期无人收费，稽查人员当即对已产生的煤气费用进行了追缴，并将此情况上报给了总公司经营部门，将其纳入正常经营管理范围。

在稽查工作中，我们注意加强了对企业内部职工协助用户窃气的打击力度，今年共查出5名内部职工的违纪行为，移交有关部门处理，有力地打击了内部职工的违纪行为。如，道外供气管理处职工王立祥和马玉成利用职务上的便利为用户私自改管，我们在查清案情的情况下，将其违纪情况已上报总公司纪检部门。

针对过去稽查工作中存在的一事一案，稽查工作滞后于经营工作，只能在案发后进行调查的被动的局面，我们今年有针对性地重点用户开展了“一表一卡”工作，即通过查对用户表字和管理处的卡帐，查问题、找漏洞。这项工作的开展，使我们变被动为主动，变事后调查为事前监察，强化了用户监督机制，有效地控制了各管理处通过帐目虚报、假报截留煤气款事件发生。

配送工作总结篇四

20xx年在忙碌中悄然不知的过去了。在配送中心同仁们的共同努力下顺利完成了公司全年产品的配送工作，保证了市场需求。

回想20xx年这一年里，作为一名xx配送专员，我的工作主要是根据每天销售订单完成药品的理配发送工作，和发货后的查询任务。看到订单有特殊备注的首先要和商代联系进行协调，经过商代同意的才可发货。从接到公司下达规定之日起，尽量做到接到订单起，到配货发货在3个工作日内完成的原则，

做好药品铁路运输的发送工作。经统计08年累计发送药品1xxx件。全年通过铁路运输的药品约占发货总数的三分之一。

1、每天接到发货单后，首先写好配送单给仓库库工进行配货，然后找出质检报告，把发票、发货单的随货同行联、质检报告相对应之后放入要发的药品中，通知铁路运输单位过来签单提货。保证市场到货及时、安全、准确到位。

2、药品发出后，第二天接到包裹票要及时传到商业单位，方便他们及时去取货，做好跟踪查询工作与市场销售人员主动联系、沟通，加强了市场服务的各项工作。

3、市场人员打电话来查询的问题，能够及时给予合理的解决方法，并反馈到市场。市场人员需要的质检报告以及相关资料都能够及时传过去。

4、在运输过程中有时会出现破损、短少现象。如果出现破损商业单位可以当场拒收，通知铁路直接退回始发站，换好包装再和商代联系看需不需要更换地址或用其它的物流方式发送，不需要更换地址或方式的可以直接发送。有短少的问题需要铁路的客运证明原件，电报编号，铁路工作人员和铁路行李房主任签字，手续齐全铁路很快就会赔偿到位。如果手续没有，或是不齐全铁路就很难给予赔偿。

5、在发送过程中铁路运输单位有时会错发（发错到货地点、商业单位等），商代要和我们及时的配合，尽快解决，尽量把损失减少到最低程度。如果是由于运输单位的过失，一切损失由他们承担。

6、根据招商部订单要求，把随货同行不需要放在货里的，连同同批号质检报告，带回招商部交给业务人员并做好签收工作。

- 1、认真做好每天的订单分配和台帐的登记工作。
- 2、以热情饱满的态度耐心去解决市场上的查询问题，并给予及时的解答。
- 3、在货物发送过程中，运输单位存在着发错、缓发、货物途中破损的问题出现，不过我们已加强与运输单位的交流，发货准确性和及时性也在逐渐提高。
- 4、以上是我20xx年工作总结和20xx年的工作计划。在新的一年里要工作更细，对每笔货物都具体化，以便增加查货的容易度，争取提高市场对我们服务的满意度。当然我们还要继续加强与运输单位的沟通，使货物更加快捷、安全、准时到达客户手中，积极做好一线的后勤服务工作。为康缘的明天尽一份微薄之力。

配送工作总结篇五

3月份案场销售任务为200m²本人完成认购2套小户型，转签约1套，另外一套申请退房。

总结3月份的任务情况，距离目标任务相差很远，我觉得本人在逼定客户方面做的比较好，两套成交客户都是在当天下定。但由于没有让客户在下定前充分了解并接受项目本身的不足，所以导致退房。还有一点觉得很可惜，一组年轻客户看好170m²跃层，已看4遍，对房子户型及周边环境都比较认同，但由于老人不在身边而且听说是顶楼，对此很抗拒，一直没有下决心购买。我打过几次回访电话，并用涨价逼定，但客户执意要展会过后再决定，这组客户接的有些拖泥带水，不成功。这些都是在以后工作中要改进的方面。

- 2、针对凌水项目会所做相关筹划(正在进行中)
- 3、对市场上相关新楼盘及二手房做详细调研(完成良好)

4、督促客户及时回款(电业局客户已转银行)

1) 买房送物业费

2) 全款客户有折扣(哪怕是做一些数字游戏，也可吸引客户)

3) 老客户带新客户有优惠

4) 希望部门能多做一些实质性的培训，最好能请工程专家为我们讲解一下工程方面的知识，因为很多东西我们理解的不够准确跟深刻，也容易进入一个误区。

5) 希望能有一些礼仪及仪容仪表的规范培训，因为我们现在的整体形象很乱，希望能规范一下，提高团队的精神面貌，也为以后项目做好铺垫。

1、必须完成销售任务，争取销售一套a11#联排别墅

2、对大连的健身中心及咖啡厅做进一步深入了解，争取找到突破口

配送工作总结篇六

为了更好的为领导服务，我在较短的时间内熟悉了领导的工作、生活习惯等，并按照新的要求，积极调整自己的服务方式，做到了随时用车、随时出车，没有发生各种由于出车不及时而耽误领导工作的事情。同时，我把为领导服务和为单位服务紧密结合起来。

一年的驾驶员经历使我认识到，做好车辆保养和日常维护，是安全驾驶的保证。为此，我坚持把功夫下在平时，在没有出车任务时，及时对车辆进行保养和维护。这样，一方面，使车辆在平时始终保持干净整洁，给领导以舒适的感觉；另一方面，通过对车辆的保养，及时发现存在的毛病，小问题

自己动手，大毛病立即向领导汇报后修理解决，做到了有病不出车，出车保安全。

领导外出期间的服务工作，很大程度上就由司机来承担。一年来，在随领导外出过程中的食宿、对外联络等，我都不推委，认真去做，没有发生任何让领导不满意的事情。

根据办公室的安排，我在自己的值班期间，不随意外出，不滥交朋友，如果有出车任务就立即出车，如果没有出车任务，也在值班室值班，没有发生因为各种原因而影响值班出车的情况。

加强业务学习，不断提高业务能力，做到干一行爱一行。认真学习业务知识。我在本岗位上，按照单位要求准时安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作。作为一名xx员工除保证了公务用车外，还要积极参加各项义务劳动。

在日常的行车、保养方面要为节能降耗做积极工作。要自觉遵守各项交通法规和单位的规章制度，在工作中要做到任劳任怨，在工作需要时不论早晚或节假日都要随叫随到，认真完成各项任务。严格遵守出车制度，按时出车，认真保养车辆，使车辆性能保持状态，熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，积极参加安全学习。听从交通警察指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保安全行车无事故。

在工作中，始终坚持学习驾驶技术和车辆维修、维护以及现代化汽车管理方面的知识，一年如一日，不断学习和充电，克服了自己文化基础差的弱点，靠着自己的钻研精神，为单位解决了众多的车辆故障和疑难问题，节省了开支，保证了行车的安全。我热爱汽车驾驶工作，爱护车辆，工作一直勤勤恳恳，任劳任怨，遵章守纪，具有强烈的工作责任感、敬业精神和职业道德。

总之，一年来，我能在思想上、行动上与公司保持一致，团

结同志，宽以待人，认认真真学习，踏踏实实工作，使所从事的工作一年一个台阶，不断向前发展，取得了一定的成绩。但我深知，取得的一点成绩，是在公司的正确领导下，在老同志的精心指导下，在同志们的帮助下取得的，我只是做了我应该做的事。在今后的工作中，我将进一步加大工作力度，改进工作方法，更加努力地做好工作。

配送工作总结篇七

为了更好地适应食、药监工作的新形势和岗位要求，结合实际工作，认真学习掌握“一法两条”和《药品监督行政处罚程序规定》、《药品监督行政执法文书规范》《食品安全法》《食品安全法实施条例》、《餐饮服务许可管理办法》、

《餐饮服务食品安全监督管理办法》等相关法律、法规知识，坚持理论联系实际，把所学的法律条款准确运用到实际监督检查工作中，坚持边学边做，在工作实践中，不断巩固和丰富业务知识。执法先要懂法，只有认真地学好法律法规，才能扎实地开展工作，才能切实做到依法行政。面对这一全新的工作领域，我认真学习食品，药品监督法律法规等专业知识，用法律法规来武装自己。努力提高自己的行政执法和依法办事能力。

一年来，本人以高度的责任感和事业心，发扬艰苦奋斗、吃苦耐劳的精神，自觉服从组织和领导的安排，努力做好局领导分配的各项工作，积极参与食品，化妆品、药品、医疗器械等市场监管工作，为促进各项工作的发展，做出了一定的力量。较好地完成了上级交办的各项工作任务。

在工作和学习中，严格要求自己，坚持勤俭节约，认真履行党风廉政建设和纠风工作目标责任，端正工作态度，改进工作作风，没有发生利用工作之便徇私舞弊的现象。在工作中，对前来办事的群众，以礼待人，热情服务，避免发生“四难”现象。

1、政治和业务学习抓的不够。主要精力针对于实际工作，对政治和业务学习的重视不够。

2、业务水平和执法能力待于不断提高。虽然狠抓业务学习，认真学习掌握“一法两条”和《药品监督行政处罚程序规定》、《药品监督行政执法文书规范》，《餐饮服务食品安全操作规范》《食品安全法》等有关知识，但与实际工作的要求仍有一定差距，需要继续加强学习。

在今后的工作中，本人进一步做出努力，抓好政治和业务学习，认真学习党的十六届三中全会精神，不断提高政治理论和法律知识，努力适应新的工作岗位，实践“三个代表”重要思想，为促进xxx食品药品监督管理局各项工作和人民群众用药安全有效，做出个人的一份力量。

配送工作总结篇八

（一）狠抓安全管理，开创良好局面制定年度安全生产目标，并逐级进行责任分解，签定安全生产责任状。进行日常安全生产工作的监督管理，严格执行安全生产风险抵押金管理度，加大培训力度和执行力度，提高职工的安全意识。

“机关服务基层，管理服务一线，全员服务客户”的工作思路。不断加大市场开发力度。

（四）深化农电管理，加快农电事业发展实施农电发展“三新”战略，深化企业各岗位工作流程和供电所工作标准化流程。继续抓好创一流同业对标工作，大力推行标杆管理，借鉴经验，提高农电整体管理水平，积极服务于社会主义新农村建设。

（五）以求真务实的态度，完成供电所规范化管理200x年我局已有四个供电所达标验收，今年要在去年的基础上，完成12个所的规范化管理工作，按照市局标准，以求真务实的

态度，保质保量完成，保证我局供电所规范化管理全部达标。

（六）积极履行社会责任，进一步提高优质服务水平认真贯彻落实“三个十条”，建立优质服务长效机制，推广“一柜通”式人性化服务方式，完善95598服务系统功能。认真受理客户的合理投诉。转变服务理念，坚持“规划、前期为基建服务，基建为生产服务，生产为营销服务，营销为客户服务”的工作思路，把服务质量提升到一个新的层次上。同时要以行风建设为契机，与县委、县政府和上级保持高度一致，加强与社会各界的联系和沟通，建立良好公共关系。积极履行社会责任，自觉接受社会的监督，认真听取各方面的意见和建议，积极营造宽松有利的发展环境，真正做到让政府放心、让人民满意，打造电力企业良好形象。

化，建设党建工作标准化管理体系。深入开展党风廉政教育，严格执行党风廉政建设责任制。严格按照上级主管部门的要求，在干部的选拔和任用上，坚持公开、公平和公正的原则，保证任用干部质量。坚持“党建带工建”、“党建带团建”，进一步加强对工会和共青团的领导。200*年是全面贯彻落实党的^v^精神的重要一年，是实施“十一五”规则承上启下的一年。我局全体干部职工将在县委、县政府和保定供电公司的正确领导下，团结一致，开拓创新，努力超越，追求卓越，圆满完成各项工作任务，落实全年总体目标，为促进县域经济发展，做出新的更大的贡献。

附送：

业绩完成承诺书

业绩完成承诺书