

# 最新中建年度总结 体育年度总结实用(优秀8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

## 中建年度总结篇一

### 一、教学方面

今年学校有28个教学班，而体育教学师仍然只有四个并且组内还有一个年过五十的蔡老师和兼职教科室的丁老师并且还有班主任工作。个别教师周课时已达到了18节，尽管在这种情况下，还是完成了学校教给体育组的教学任务。可以这样讲，一个学校的校园生活的好坏很大程度上与体育活动的开展有直接的关系，那么体育教师的地位就显得更为重要了。如何保质保量的完成教学任务的同时，更好的开展各种有趣的、学生喜爱的体育活动一直是我们的工作目标。

### 二、开展多项比赛，丰富学生生活。

多项活动的开展丰富了校园的生活，增强了学生的爱校的信心。我记得在学校的田竟场没有建好的时候，有些学生有了转校的念头，原因很简单学校没有运动场没有活动的场地。但是，田径场的建成是学生放弃里了原先的念头，对学校的热爱程度也加大了。有了场地仅仅是其中的一个因素，教师的教学观念、方法的改变也直接或间接地影响了学生。尤其、篮球教学、校联赛的开展、健美操的教学，还有武术等项目的开设在很大程度上都激发了学生的爱校的心里，也增强了

他们的爱校信心。一些体育比赛的开展也加大了校园的文化生活，给学生带来很多的快乐。例如：校级篮球比赛的开展，学生的热情非常高；拔河比赛、乒乓球比赛、象棋比赛等都激发了学生的自信心，还加强了班级间的友谊，班级同学间的集体凝聚力。这些不能不说，有体育教师的功劳。

### 三、走出去，引进来，加大了业务水平的提高。

本学期是教研活动最多的一学期，总共4次到不同学校观摩和学习了12节新课程改革后的体育课，使组内的青年教师迅速成长。同时在学校里能够有一个好的工作的环境，可以把一个的潜力充分的挖掘出来。尽管只有四个人，但是良好的同事关系、生活氛围也是非常重要的。在体育组里老教师能够作到耐心的指导年轻教师，而年轻的教师也能虚心向老教师请教。这种工作关系的建成大大地提高了工作的质量，使每个教师都能开开心心地班来，高高兴兴的回家去。

### 四、“两操、一队”的工作方面

在课间操、眼保间操和课余训练的工作上，体育组的老师认真细致，把工作做到细微的环节。本学期召开了四次体育委员会议、6次检查员会议，通过各种途径加强课间操的管理，保证学校正常秩序。同时在校田径队的工作上任务、项目、目标分配到教师、队员，从而保证训练的质量。在\_\_年余杭区的运动会上取得了团体第四名的好成绩，在同类职高中获得第一名。

### 五、教科研方面

一个教育队伍的提高离不开教科研水平的提高，本学期组内组织了年轻教师学习校《教科信息》和相关教育、教学、训练理论书籍，加强理论和实际的衔接。因此在各项比赛中取得较好的成绩。

项目

等级

备注

区运动会

团体第四名

同类职高第一名

体育组

区学会论文评比

孙英俊

丁晓、罗利娟、孙英俊

杭州学会市论文评比

孙英俊

1、工作中有些地方的工作方法有待于改正与提高。

2、教学方法有待于改变、提高。

3、教育理念有待于转变，及时给自己充电。

4、备课应更加仔细、认真，全面。

总之，一学期的工作下来，体育学科组的工作自认为还是比较满意的，尽管有些地方还存在不足，但是我们有信心作好。随着学校管理体制的健全、指导思想的进一步提高，体育组

教师的共同努力我相信学校的体育工作会越来越有生机，越来越有活力。

## 中建年度总结篇二

\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\_\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\_\_行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教\_\_经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对\_\_市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于\_\_市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

## 二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司\_\_年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。\_\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有\_\_个，加上没有记录的概括为\_\_个，八个月\_\_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\_\_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的

例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

### 三、市场分析

现在\_\_市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在\_\_区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在\_\_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比\_\_小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

### 四、\_\_年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好

的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

## 2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大难题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

## 3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

## 4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

## 5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境

是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## 中建年度总结篇三

20\_\_年认真抓好安全生产责任制的落实，教育干部职工牢固树立“安全发展观”，坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，努力提高安全生产的法律意识，着力从规划编制的源头和规划实施的过程中，严把规划审批安全关，全力推行安全生产责任制，开展综合治理，成效显著，我们主要做了以下一些工作。

### 一、加强组织领导

一班人高度重视安全生产工作，一把手亲自抓安全生产工作，及时传达上级有关安全生产的指示要求，经常分析单位安全生产形势，切实抓好安全生产工作的落实。加强安全生产法律、法规的宣传、教育和贯彻、落实，并签定安全生产责任书。按照《\_\_市安全生产目标考核细则》，将安全工作责任落实到科室和规划设计院，全面推行“谁审批、谁负责；谁主管、谁负责”的安全工作责任制。

### 二、强化安全教育

一是充分发挥安全领导小组“领头羊”的表率作用。其次，制定切实可行的安全工作计划和工作方案，广泛开展创建安全文明工作等活动。第三，抓住隐患苗头，专题整改，因事施教，举一反三，化消极因素为积极因素。第四增强职工自我安全管理、自我安全约束的能力，为保证安全尽心尽力。第四，加强教育。教育员工牢固树立“预防为主、安全第一”的观念，紧紧围绕学习贯彻《安全生产法》这根主线，以



“安全生产月”活动为载体，强化安全文化建设，多措并举，努力提高职工队伍的整体素质。第五印发《安全生产法宣传教材》，发布安全信息，组织安全生产法知识竞赛，观看安全警示电视片，把安全生产宣传活动推向高潮。

### 三、加强安全规划编制

连续几年来我办已完成城区内控制性详细规划的编制，在编制过程中，始终贯彻安全生产布局在规划编制中的重要作用，规划编制和审核的过程中，把安全生产布局摆在重要位置，凡不符合安全生产布局要求的，不予审批。

近几年来，我市大型建设项目的建设越来越多，在选址过程中注重避免危险源、环境污染和职业危害对周边的影响，严格把好建设项目选址关，满足安全生产布局的需要，从源头排除安全隐患，从全局的高度谋划全市的安全生产。

### 四、加强安全规划管理

坚持在核发《建设用地规划许可证》和《建设工程规划许可证》之前，一般建设项目均应由消防严格审查，确保消防安全和停车场设施建设符合有关规定，满足安全生产之要求，做到平战结合。对较大规模的建设项目，考虑用地状况，进行减灾、防震评估工作，凡是涉及到教育、园林等部门的建设项目，从严依法审批，严格把关；凡消防、防震、防雷和停车场不能满足技术规定的，均实行一票否决，从审批上消除安全隐患。

### 五、开展安全竞赛活动和安全管理

在安全工作管理中，我们根据规划工作特点，一是从规划设计到方案审查、批后管理都把安全作为重之重来抓，防止麻痹大意；二是加强制度建设，建立健全安全制度，狠抓制度落实；三是根据季节安全工作特点，狠抓事故易发、多发期

的安全管理；四是精心部署、组织、和实施“安全生产月”、“百日安全生产无事故”、冬季四防等安全系列活动，扎实开展安全生产“三项行动”、“三项建设”，推动安全生产状况持续稳定好转。五是把节假日和高温严寒期作为安全管理重要时段，确保安全生产万无一失。

## 六、加强日常安全保卫工作

今年来继续推进责任制管理，特别注重对本级办公场所及宿舍区的管理，落实安全管理责任制。

一是加大对办公场所的管理力度。特别是加强节假日期间的安全巡逻，检查门窗及水电等设施及重要部位的管理。凡本级机关内办公室不锁门、不关灯、不关空调者，均要受到处罚，并在年终绩效考核时扣分。

二是在节假日前，下发安全、维稳管理通知，并组织机关人员对办公场地、宿舍区进行安全防患教育和检查，落实安全措施，办公场所严禁存放贵重物品和现金，发生问题要追究部门领导责任。

三是技防与人防相结合，在办公楼和宿舍区安装监控设备，安排有办公楼和宿舍区的值班守护人员，保证了办公楼和宿舍区的安全。

四是推行安全生产一票否决制制度，极大的调动了干部职工的安全生产积极性。

五是与汽车驾驶员签定安全行车无事故责任书，推行安全行驶万公里无事故制度，全年没有发生一起责任事故。

镇地处两县交界处，距阆中城区约70公里，辖9个行政村，2个居委会，幅员面积40.5平方公里，全镇共有镇干道14公里，村干道86公里，辖区内有机动车辆807辆，其中大型运输车35

辆，客车3辆，三轮车35辆，摩托车699辆，七座小车35辆。

## 中建年度总结篇四

一、作为职能部门，为公司健康发展提供有用的数据支持是我部的工作重点之一，而成本工作是重点中的重点，根据管理需要，我部在年初要求成本组完成成本模板的组织设计工作，把有用的成本相关数据信息都包含在内，这也是公司成本分析会的基础，在这项工作中公司领导和同事给予了很大的支持与帮助，经过不断的讨论和修正，最终确认了新的模板格式，并在后期根据实际情况进行了合理的补充，这项工作得到了公司管理层的高度评价。

二、财务部有个很重要的职能就是监督职能，但监督需要很强的制度性和原则性支持，不能凭空做出任何结论和判断，这样是很武断的，是很不严谨的，是没有说服力的，所以把财务相关制度在其他部门进行宣贯尤为重要，制度是相对刚性的，但业务却具有很强的灵活性，起码要让其他部门知道财务的原则和底线是什么，这也能够避免因为员工对程序的不懂而在工作中出现不必要的麻烦，特别是在今年销售部门分业务线管理的情况下，相关报销审批流程有了明显的改变，这也是宣贯相关制度很好的契机，为了使报销业务不间断，同时为了加强会计报销工作的规范性，把公司的管理机制执行到位，财务部针对相关制度和流程着重对业务部进行了系统培训和详实解释，对实际工作起到了积极的影响。

三、财务部每天都会面临许多枯燥的数据和乏味的报表，大多数工作都是极具机械性的那种，特别是在sap系统运行以来，其并不能完全实现上线的初衷，我们知道运用这样的管理工具不仅是要满足管理者需求，而且要满足操作者的需求，易于理解、容易操作、提高效率就是其中一个重要方向，虽然综合多方面考虑觉得上了一个不合适的系统，但我部人员最终还是能够站在更高的位置考虑这个头疼的问题，这是一个

选择，是一个过程，是一个趋势，持续的进步是需要不断探索的，虽然工作量上升是显而易见的，但大家仍然克服了困难，工作完成的都很不错。特别是成本组尤为突出，在shgj的带领下，能够及时的完成每月的成本工作，而且能够基本保证数据的可用性，同时抽时间整理汇总sap问题点，并及时进行反馈，这需要很好的职业精神，这也证明了一件事，能力与学历并不一定成正比，对这样的员工公司应该给予特别的关照，另外部门内部员工能够相互影响，工作的主动性也有了很大的提升，每个人都在逐渐走向成熟，但这种主动仍需要进一步加强。

四、随着整个包装业务的战略拓展和公司实际发展的需要，二期扩建已经走入了轨道，为了给予扩建工作更好的支持，我部经过慎重考虑，抽调专人全程参加扩建项目组的相关工作，虽然任务重时间紧，但在有关领导的指导和项目组成员的配合下，通过其自身努力，按计划完成了许多重要工作，工作比较出色，这也得到了领导和同事充分的肯定。

五、二期筹建开始后，外债和二期资本金陆续到位，进口设备增多，外债登记、结付汇、外汇核销、信用证等诸多业务也随之增加，而且因为公司业务面的加宽加大，公司也在逐步接触和尝试运用的结算方式，以满足客户以及自身的实际需要，由此需要的专业知识去完成各项工作，业务量虽然增加，但工作不能不做，也是借助这种推力，部门相关人员加班加点，在完成例行工作的同时，出色的完成了许多艰巨的工作任务，为公司持续的生产经营活动提供了资金保障。

六、税务工作方面我部克服了诸多困难，通过积极与国地税沟通以及查阅大量的资料，按要求完成了国地税11年度税务自查及税款补缴工作，完成了国税11年度固定资产发票抵扣情况的普查工作，完成了国税关联交易的调查工作，参加了开发区重点税源企业专项会议并学习相关资料的编制方法，完成了增值税退税工作等，而且为了进一步提高税务会计的专业素质，我部安排其参加各种相关税务培训，并完成部分

转训工作，这对其自身业务素质以及部门整体素质的提高起到了积极的推动作用。

七、为了加速包装内部信息经验的交流，为了借鉴和学习新的工作方式方法，为了最大限度的实现资源共享，为了支持兄弟公司的相关工作，我部委派专人去关联公司进行交流活动，这是改善工作的一个途径，不仅可以帮助他人，而且能够提高了自己，可能的情况下，我部将继续委派相关人员走出去，从而拿进来。

八、作为10年度的一项重要工作□sap及岗位操作指南的编制受到了部门领导的特别关注，部门各岗位人员利用工作之余，进行了岗位工作方法以及相关工作经验的梳理，历经数月终于编制完成了操作指南，这是一种值得继续推进和完善的工作方法，更是改进工作的一个方向，但最终的操作指南仍然存在很多的瑕疵，并没有按照初衷完成，因为我觉得既然称之为指南，就应该做到细致，诸如：支票如何填制、发票如何开具等等细节性的工作都应该包含于内，并描述清楚，这样才能成为真正的操作宝典，指南的一个重要特点就是使工作容易上手，但目前还不能做到，期望日后时机成熟的时候，能改变这种局。

## 中建年度总结篇五

### 一、政治思想方面：

积极参加学校组织的各种会议和学习培训，积极响应党的号召，学习党的路线政策方针，学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，领会会议精神。新形势下，对教师的政治业务素养不断提出新的更高的要求，因此本人不但注重学校安排的各种学习，还注意从新闻联播中汲取政治营养，努力使自己成为一名政治上过硬的人民教师。

## 二、教育教学方面：

1、精心备课。认真钻研《\_\_新课标》，深入研究教材，对教材中的基本概念、学生活动、“生活”\_\_“社会”以及今年新版教材跟往年的变化都弄清楚，了解每一节授课的要求，在教学中严格按照课标要求开展教学，联系社会科技发展的热点和生活实际拓展教学内容。

2、了解学生。对于所教班级的学生，了解他们知识技能的发展水平，兴趣、需要、方法、习惯，以及个性特点，在平时的学习中可能会面临什么样的困难等，以便于在教学中有针对性地开展工作。

3、课堂教学。关注全体学生，构建和谐课堂，注意信息反馈，调动学生的有意注意，创设良好的教学氛围，对于学生实验每个必做，演示实验力求生动有趣、可见性强，并鼓励学生利用生活物品进行简单易行的实验，激发学习兴趣。课堂上讲练结合，精选习题，课后作业少而精，绝不占用学生的额外时间增加学生的负担，在中考中，所教班级均取得了优异的成绩。

4、课后辅导。初中学生普遍贪玩、怕吃苦，容易接受新事物，但又缺乏自控能力，常不能按质按量完成作业，缺少及时订正、消化吸收的习惯，个别学生有畏难情绪，导致成绩一直滞后，针对这种现状，平时多鼓励、督促、交流，分层作业要求，让后进生和优秀生都学有所成。

5、教研方面。积极参加每次的区、市以及学校、教研组组织的教研活动，学习先进的教学理念和教学手段。在教学之余，本人还积极参加市里组织的中考培训活动，被评选为长春市中考命题人才库成员。

## 三、工作考勤方面：

本人热爱本职工作，服从大局，从不迟到、早退以及中途外出，从不因私事耽误工作。在工作中，对待同事热情、真诚。

当然，人无完人，在工作中本人的缺点也是明显的，在今后，本人将不断努力，为成为一名优秀的人民教师而努力。

## 中建年度总结篇六

汇报如下：

### 1、增加安全生产专项资金的投入

20\_\_年度公司为了提高企业的安全生率，特别拨出2万元的专项资金用于安全生产方面的建设，并得到有效的投入，开展员工安全教育培训，购买员工生产防护设施，设备定期维护和保养等等，从各方面都把隐患降到最低。

### 2、开展安全生产检查，杜绝安全隐患

### 3、安全生产隐患及时整改

### 5、积极配合上至主管部门开展各项安全工作

街道安检办会定期来厂指导企业的安全生产工作，对企业的安全生产提出建设性意见为了保障生产安全，减少或避免事故的发生，企业就必须认真贯彻落实安全工作方针：坚持“以人为本”的理念和“安全第一，预防为主，综合管理”。从10年的安全工作情况来看，我们的工作还是到位的，所以，在即将到来的20\_\_年，我们的安全生产将持之以恒的开展下去。

## 中建年度总结篇七

20\_\_年即将过去，在这一年来，既有收获也有失钞，平凡忙碌中伴着充实，创新扩展中伴着快乐，院领导运筹帷幄，领导有方，及时为我科购进所需的手术和处置器械及办公用品，科室同事也给予我大力支持和鼎立帮助，使得我取得了一定成绩。

1. 认真做好眼科医生门诊手术的协助工作，做好环境、器械消毒，积极准备手术所需物品并做好术后清理工作，保障门诊手术的顺利开展实施。全年无感染病例发生。

2. 患者对眼科处置和手术有很大的恐惧心里，针对这一点做好患者心理护理，积极与患者沟通，最大可能的消除患者心里紧张，真正的把人性化护理体现到工作之中，同时提高注射技术，减轻患者疼痛，增强其治疗信心。

3. 在实际临床工作中，我深知开展眼科处置业务的必要性，将眼科处置室的业务由原来单一的结膜下注射、取结石扩展到颞浅注射，半球后注射，沙眼滤泡打磨术，取异物，并通过自己的努力和虚心学习新增“泪道冲洗、泪道探通术、电睫倒睫、睑板腺按摩”填补我院的空白，增加了本科室的业务收入，得到了良好的社会声誉。年仅新增项目开展一千余例，在原来业务收入的基础上增收万余元，治愈率达85%以上，总有效率99%，得到了患者及临床医生的好评。

### 二、20\_\_年工作计划

1. 把眼科护理工作规范化，做到细致入微。

2. 加强业务学习，在原有开展项目基础上进一步向上级医院虚心学习泪道激光术，这样可以解决因泪道完全堵塞后探通术无法解决的难题，使这样的病例得以有效治疗，大幅度增加科室经济收入。希望院领导给予支持。



眼科门诊手术室亟待改善和提高情况；根据眼科门诊手术室流程要求，目前业务用房紧张，布局不合理，增加手术感染风险，为了避免医疗风险和医患纠纷，希望在我院新住院部大楼落成后，在业务用房上给协调解决。

## 中建年度总结篇八

### 一、抓机构建立，促组织落实：

#### 1、机构设置及人员管理。

(1) 伙食部所有成员实行聘用制。年度开始，学校领导小组对其进行全面考核，择优录用。被录用的人员必须服从管理，踏实工作，在聘用过程若有违规违纪的，伙食部有权对其进行行政和经济制裁，直至中途解聘。

(2) 建立健全各项规章制度的组织落实，年终进行考核评比。

2、食堂工作人员的身体执行学年度体检制度，发现身体状况欠佳的，采取暂时停用休养的办法，待身体完全恢复后再考虑安排；对食堂环境卫生实行周检查制度，发现问题，立即指出改正。

3、抓文明礼貌的落实：我们提倡文明用餐、礼貌服务，要求班主任做好在校用餐学生的文明用餐的教育，而且，每天学生用餐时都要求值周领导入餐厅巡视，值日教师定桌服务，帮助解决学生用餐中的具体问题。

### 二、食堂管理的具体做法：

严格管理制度，共创文明服务。

学校的主要工作是教学，后勤管理的宗旨是坚持为教学服务，

而作为后勤管理重中之重的工——食堂管理工作，更是直接影响学校工作的正常开展。为此，我们特制订了一系列的规章制度，确保食堂工作的'正常开展。

### 1、出勤制度：

不随意更改作息时间。

### 2、劳动管理：

和睦相处、礼貌待人，杜绝与就餐人员发生冲突，情节严重解，并对目前现状不足之处即时改进。如卫生情况：我亲自到厨房带头和他们一起将天花板、墙壁、灶台、蒸箱、地面、以及库房等，统统进行了彻底大清扫。每次清理行之有效，厨房有了明显改观。

### 三、存在问题。

1、挑食、偏食，导致倒菜现象严重。

2、小朋友们独立生活能力较差，有时会出现吃不饱、吃不好的现象，而引起家长的不放心。

忧患意识。

1、上班时所有职工，一律要穿工作服。

2、注意个人卫生，勤理发、勤剪指甲、勤换衣服、勤洗澡，不留长发、小胡子，开饭先洗手。

3、食堂内外实行定人、定点、定时间、定要求，必须做到每日清扫、周末大扫。

4、各种餐具、笼布、机械等要洗刷干净，做到木见本色，铁见光，用后摆列整齐，生熟用具严格分开不得混用。

5、开饭时不准吸烟，不准面向食品说话、咳嗽，不准涂脂抹粉。

6、认真执行《食品卫生法》和卫生制度，形成制度，对照评比。

严格检测与监督，创名牌效应。

1、控制进货渠道，不进劣质低价菜、不进来路不明菜。1000多人用餐需要每周去凌家塘采购各种食品，如：肉、菜、蛋、主、副食等。由我校行政亲自去采购，严把没有“检疫证”、“食品卫生许可证”的食品，一律不采购存放时间长的、变质变味的统统拒之门外，严防食物中毒事件的发生，切实保证每位师生的身体健康。在此期间我食堂用餐师生无发生任何肠道疾病和食物中毒事故。

2、不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，增加工作人员在工作中的服务质量和意识。切实做好我校食堂的食品卫生、餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作，做到随用随清，每周对厨房一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令改正即时到位。全体工作人员能够认真作好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证职工的工作正常运转。

3、由保管员负责经常检查食堂仓库，不把变质变腐的米煮给学生吃。

4、对库存食品进行盘点交接，每天我都亲自下厨房和他们（她）们一起工作、沟通，对食堂工作方面的所需与不足详细了解，并对目前现状不足之处即时改进。如卫生情况：我亲自到厨房带头和他们一起将天花板、墙壁、灶台、蒸箱、地面、以及库房等，统统进行了彻底大清扫。每次清理行之有效，厨房有了明显改观。