

2023年航运公司工作总结(模板9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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

航运公司工作总结篇一

金鹏图语广告全年计划完成销售额1000000元；实际完成176194.4元，未完成全年销售计划。

xx年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿xx年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

xx年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，

需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

xx年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现象，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在xx年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。

量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是xx年工作的重中之重。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

我们已经历了足够的市场磨练，坚信通过我们共同的奋斗，找一个“支点”去撬动市场，打造“势能以便放大营销惯性，进行整合形成“拳头”能量！我们就一定能在疲软、透明度、市场混乱的广告行业里建功立业！

我们现在的确困难，但我们并不贫穷，因为我们有可以预见的未来，因为我们相信“只有疲软的思想，没有疲软的市场”

航运公司工作总结篇二

1、我行的柜台文明优质服务竞赛活动已经开展一年半有余。应该说，通过开展服务竞赛，上级行制定的各项服务规范，在我行的窗口服务工作中均得到了强化和贯彻，我行的整体服务质量正在稳步提升，与地区同业相比较，我行的柜台服务水准，也得到了更多客户的认可和好评。

上半年，省银行业协会组织的20xx至20xx年度全省服务竞赛也告一段落。我行参赛的5个单位均取得了较好的成绩。其中，分行营业部获得金牌单位称号□xx支行□xx支行□xx支行及xx支

行也都获得了先进单位称号。

同时，依据分行制定的《柜台文明优质服务管理办法》，分行对各参赛单位上半年的服务竞赛情况进行了综合考评，最终，确定xx支行□xx支行和分行营业部三个单位为上半年服务竞赛优胜单位。依据竞赛办法，分行将于近期对上述三个单位予以奖励。

2、上半年，虽然我行的服务工作取得了一些收效，柜面常规服务有了一些起色，但是，尚难说尽善尽美。服务工作中存在的一些不足之处，也是显而易见的。主要集中在两个方面。

首先，无论是与系统内兄弟行，还是与地区同业相比较，我行由柜台服务引发的客户投诉量始终居高不下。尽管分行在每月的服务例会上都对客户投诉工作进行了指导和强调，各行也为避免客户投诉做了大量细致的工作，但，每月分、支行仍然在处理客户投诉工作上牵扯了很多精力。这说明我行的服务软件商有欠缺，如何不断提升我行窗口员工的业务素质和与客户的沟通能力，也仍将是各单位下半年重点研究的课题和主要工作。

其次，在统一着装上岗方面，各单位存在问题普遍明显。分行要求一线窗口员工每天统一着装上岗，后线人员周一至周四着装上岗的规定，应该说是三令五申。但，从上半年的执行情况看，我行所有窗口柜员对这一规定的执行，可谓中规中矩。而后线员工在执行过程中却始终参差不齐。总体来说，在贯彻统一着装上岗制度方面，后线不及一线，分行不及支行。为此，在下半年的服务工作中，分行要求各支行，分行机关各部门，要加强对所属员工的督促，按分行要求着装，以提升我行整体的服务形象。

下半年主要工作事项

1、关于服务工作。

7月份，省银行业协会组织的新一年度全省文明优质服务竞赛活动已经开始。经分行党委研究，确定分行营业部、铁东支行、解放路支行和立山广场支行几个单位代表我行参赛，省行及银行业协会的相关文件也已转发各行。请上述单位按照银行业协会及省行的要求，一方面利用电子显示屏做好参赛公示，不断提升本部的服务质量，另一方面，还要按照银协竞赛文件的指导意见，做好本行服务档案的分类建档工作，以期在本轮竞赛中取得理想的成绩。需要说明的是，服务档案的分类建档工作，并不仅仅是对4家参赛单位的要求，而是对所有支行的工作要求。为了切实做好该项工作，分行将借鉴本溪分行的建档经验，并在辖内推广，同时，下半年，分行还将对各行的服务档案进行一次专项检查，检查结果，将计入各行当月的服务竞赛成绩。此外，下半年适当时间，分行计划组织各单位服务工作主管人员，到省内外资银行或兄弟行学习观摩，以进一步提高我行的服务水平。

2、关于业务技能测评验收工作

目前，分行组织的三次业务技能模拟测试已接近尾声。综合测试成绩与省行下达的晋级指标相比，并不乐观。8月中旬，省行将来我行进行业务技能测试验收。为使我行的晋级指标如期完成，请各单位督促本部参测员工抓紧训练，积极备战，以期在省行验收测试中取得理想的成绩。

3、8月份，按照分行工会全年工作安排，分行计划组织全行员工，举办一次趣味运动会。9月份，为迎接建国60周年，分行还计划组织各单位进行一次大合唱比赛。具体的活动通知及细则，分行将于近期陆续下发。因两次活动规模较大，在此，请各单位领导给予重视，并作好本单位员工的组织工作。

航运公司工作总结篇三

开头□20xx年已经过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一

下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简的的总结。在20xx年当中，我们相比20xx年销售量大幅增长，货款回笼率很高，基本没有坏账死账，客户异议很少，顾客对我们产品的评价很好，这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。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，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

缺乏主动性，懒散，也就是常说的主动性不强，没有自动自发的去开发客户，只在那里守株待兔。

从数据上看销售，我们现有稳定大客户和终端客户是非常少的，由于在销售时销售人员没有及时跟进，导致有些客户只打一个电话就再没有联系过。或者有些客户只合作了一次就结束了。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员才能提高产品的销量。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓，让20xx年的销售量在20xx年基础上增加至少50%。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的薪酬制度、奖惩制度，绩效考核等，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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

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。

把握好制定好产品的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源，做好上门拜访销售与电话销售、网络销售等之间的配合。大力开发终端客户数量，增加市场占有率，扩大公司及产品知名度。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售人员身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支有战斗力的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

航运公司工作总结篇四

20xx年，我局在县委、县政府的正确领导和xx市统计局的大力支持下，以党的十六大精神为指导，按照年初制定的工作要点，突出重点、求真务实、开拓进取扎实工作，在加强行政执法、自身建设、行风建设和经济普查等方面做了大量卓有成效的工作，较好地完成了上级交给的各项工作任务，为全县经济建设和社会发展事业作出了新的贡献。现将我们在xx年的工作总结如下：

统计年报和各项定期报表工作是我局的常规工作，针对这一常规工作局领导强调，只有做好这些基础工作，才能保证其他各项工作的顺利开展。为了确保xx年年报和xx年各项定期报表任务顺利完成，我局在年报领导小组的领导下，认真研究，统筹部署，将年报工作分解到具体人员，使他们任务具体、责任明确，从而保证了报表的数量和质量。经过全局工作人员的努力，我局年报工作和各项定期报表工作取得了好成绩。不仅圆满完成了劳动年报、再就业年报、服务业年报与财务决算年报，而且在全市03工作评比中还取得了第3名，社会会计第2名的好成绩。同时xx年各项定期报表已经顺利完成。

认真贯彻统计“四五”普法规划，深入开展“统计法制”宣传活动。

(2)是组织乡镇规模以上工业企业和有关部门的统计人员进行了一次普法培训，并对培训内容进行了测试。

(3)是加大了执法检查力度，针对报表单位屡次出现迟报、拒报、瞒报、漏报等违法行为，对我县20个单位进行了检查。

航运公司工作总结篇五

在首次的工作中试着去了解 and 认识彼此，令人高兴的是，三天的迎新工作也确实给了我们这样一个良好的平台使我们彼此了解对方，为我们后来的合时间确实过得很快，四个月眨眼就过去了，回望城市建设学院学生会学习部在上半年的工作，确实感慨万千，完成了学生会的工作任务，也适当的开展了自我部门的相关活动，收获了很多，同时也出现了一些问题。

在九月份的迎新工作中，我们学习部的三个部长是第一次合作，当时的我们对彼此都不是很了解，所以我们作打下了一个很好的基础。

接着在学生会的招新工作中我们学习部的三个负责人也彼此熟悉了。当时的我们对于学习部招收怎么样的部员进行了几次坦诚的讨论和协调，在招新过程中，我们尽量招收那些做事积极，认真，踏实，语言表达能力强和性格外向的同学。在后来的工作安排中，我们根据工作安排和要求把不同性格，能力和专业的部员们进行了搭配，使他们在工作中能够相互学习，提高效率，从而真正的在能力上有所提高和收获。

在十月份的中旬，我们学习部组织的“走进科大”演讲比赛开始了，这次比赛一是为校学生会举办的“知行杯”演讲比赛选拔我们城市建设学院的队伍，二是锻炼大一新生们的演讲才能，提升他们的交际能力。演讲比赛于10月x日晚七点在13110阶梯教室举行，参加比赛的学生，都是各部经过层层选拔，推荐上来的优秀选手，比赛中，他们的精彩表现充分显示了他们的才能和技巧，演讲内容观点鲜明，立意深刻，内容充实，情理交融，紧扣生活学习；语言表达自然流畅，声情并茂；仪表端庄大方表情亲切自然，精神饱满振作，演讲的每一个细节都使评委和观众引人入胜、感人至深，赢得了各位评委和观众的热烈掌声。在公平、公正、公开的原则下，通过评委们的评判，我们选拔出了张贝，朱齐林，祝远寒三位优秀同学。

通过此次活动，提高了学生的演讲能力，丰富了学生的课余生活，为学生施展才华搭建了一个良好的平台。但是在活动中我们部门还是出现了一些问题。

例如部员们工作不细致，在比赛之前确认课室不够仔细，没有发现比赛所借的教室已经被其他同学占用了，到临近比赛时才发现，造成比赛之前工作的混乱。同时也说明我们部长没有在应急方案里考虑到课室临时会出问题。还有就是比赛过程中签到的问题，不能很好的确认活动中相关人员是否按时到打比赛现场。这些都说明我们部门在工作中一定得注重解决细节问题，作为部长的我们，也应该在对活动进行策划时多做全方位的打算和安排，对不远门的工作安排应该更仔细，全面。

而在十月份的下旬，为了丰富同学们的课余知识，提高思辨能力，锻炼其思维表达能力和培养其团队精神，城市建设学院第十一届“一二·九”新生辩论赛正式打响了。在近一个月的活动中，我们学习部的全体成员都在积极的工作，完成每一场比赛的任务，在开始的第一轮辩论赛海选工作中，我们三位部长和全体部员都在为比赛积极的准备，在任务安排上，我们尽可能的分工明确，部员们在工作中时刻保持着相互协作的精神，并且做事积极。

辩论赛一共进行了9场，不仅为学院挑选一些适合辩论的同学组成辩论队，来代表城建学院参加下学期的校辩论赛。更加展示同学们的个人风采和团队能力，为将来打下了良好的基础。此次活动举办十分成功，不仅深受本院同学的喜欢，报名积极，宣传及时新颖，更吸引了其他学院同学的观看。

通过本次比赛，学习部的每一个成员都得到了锻炼，我们每个人都学到了为人处事的正确方式，与人交流的方法，懂得了做事细致严谨的好处，同时面对经常遇到辩论赛没教室的情况，锻炼了我们部长应对突发情况时的应变能力。

纵观整个辩论赛的经过，比赛组织得良好，不愿对比赛前期的宣传做得很好，开始通知各班班长和学习委员组织各班的同学进行宣传及报名，保证每一位同学获得正确的信息。这样不仅增加了各班同学对本次比赛的关注度，也增强了他们对辩论赛的了解和参赛的热情，令我你们欣喜的是，对于辩论赛报名，学院广大同学报名很积极。

通过海选我们共挑选出30多名同学，组建了建装、建工代表队、土木代表队、环设代表队，给排水代表队和建筑代表队5支队伍。从中我们也发现了一些口才、思维应变能力较强的同学，为以后创建院队打下了基础。

在活动组织中也出现了一些问题，例如海选当天由于报名的人数太多，没有做好合理的分流措施以致有些学生由于等待时间过长，产生一些厌烦的情绪，这说明我们部长们做策划时没有考虑周全。

在海选比赛中，同学们由于是第一次正式的辩论赛，所以辩论赛的水平不是很高，同时在举止、仪态方面仍显稚嫩，选手们对一些规则还不是很了解。但作为本场比赛的组织者，我们学习部在活动中也显得有些生疏，没能够组织好观众，使得本场比赛打的略显冷清。

针对辩论赛中出现的问题，我们一方面召开部门例会进行总结和讨论解决方案，同时积极与辩论赛的领队们协调，交流。在后来的几轮比赛中我们吸取了经验和教训，从而使比赛的水平越来越高，更加具有观赏性。

在辩论赛进入第二轮时，由上轮比赛胜出的六支队伍抽签决定各自立场和对阵，接着带了两场比赛，对阵双方为建筑代表队对阵土木代表队和土木国防生代表队对阵环设代表队，本次比赛比起前一轮选手们都有十分明显的进步，上一轮比赛中出现的一些问题在这次的比赛中也较少看到，但从所打出的内容来看他们对各自辩题的了解还不够深入，仅仅停留

在表面内容，只能依靠网络等有限的渠道去寻找材料。于是我们组织了一部分参加了上一届辩论赛的学长学姐对边手进行了一些指导，后来发现他们确实有了很大的进步。

学习部组织这次比赛表现出的最大问题就是由于活动总时间过长，学习部的部员们工作激情没有最初那么大，都表现出了一些厌烦心理，出现了一些不积极的现象，如何让一个活动在部员心中保持较高的热情，将是我们部门以后的工作中必须解决的问题。

在本学期中我们学习部还在进行一个很重要的工作就是城市建设学院的学风建设工作，而通过最近两个月的学风考勤考核，学院各个班级自我考核，我们的课堂抽查等综合考核手段，城市建设学院的学风确实有了很大的提升，在这一工作中，我们的部员们不惜牺牲自己时间，积极而又不间断的参与考勤工作，使部门的学风建设工作更加的制度化，规范化。

如何更有效地培养部员的能力；如何在工作中与其他同事保持协调，合作；如何更好地提升部门的整体工作能力和效率，如何提高部员们对日常琐碎事务的工作积极性等等这些问题。我想这些问题也必须要求我们学习部的三个负责人想办法去解决，更好地带领学习部完成学生会的工作。

在接下来的一学期中，我们应努力带好部员，认真而高效的完成学生会的相关工作，从而使学习部的工作再上一个新的台阶。在工作中积极的为部员们创造提升能力的平台，使他们真正在武汉科技大学城市建设学院学生会学习部中能有所收获，提升他们的综合素质和能力！

20xx年x月x日

城市建设学院学习部

航运公司工作总结篇六

20xx年上半年，在自治区国土资源厅和州国土资源局党组的领导下，**州直地籍管理工作紧紧围绕国土资源管理中心工作，深入实践科学发展观，以地籍管理规范化建设为核心，以地籍基础业务建设为重点，全面落实第二次土地调查各项工作任务，狠抓依法行政，规范操作，全面提高地籍管理工作水平，较好地完成了20xx年上半年各项目标任务，国土部门上半年地籍工作总结。

一、加强领导，推进州直第二次土地调查工作如期完成

20xx年，州直土地调查工作在成立组织机构、组建土地调查办公室、拟定实施方案、确定工作职责、组织人员培训、招聘工作队伍等工作的基础上□20xx年1月外业调绘基本完成，全面转入内业建库阶段□20xx年2月以来，州局党组按照自治区土地调查办公室调研组的要求，先后4次召开州直土地调查专题会议，根据不同阶段任务和新要求，有针对性的重点解决州直土地调查工作中存在的突出问题，制定强有力的措施，克服各种困难，确保了州直第二次土地调查工作按时间进度和质量标准整体推进。

一是加强组织领导，明确工作责任。由局党组成员对10个县市土地调查工作进行分片包干，定点负责，分类督导，并明确要求各县市局把土地调查工作作为“一把手工程”来抓，县市土地调查工作由县市国土资源局局长负主要责任，具体工作由分管副局长负责，对在规定时间内完不成任务的县市，将追究主要领导的责任。各县市再抽调3名专职土地调查人员充实到土地调查办公室，保证土地调查必须的人员力量，确保按照自治区确定的`时间进度和质量要求加快推进。

二是采取“倒计时”的方式，制订完善了每一个县市第二次土地调查各项任务的完成时间表，并将各个阶段的工作任务

和时间要求进行了分解量化。今年2月中旬以来，根据时间紧、任务重的情况，取消了土地调查人员的节假日，全力以赴确保完成各项工作任务。

三是制定补充协议，将州、县市、承担单位列为合同的三方，确定了三方权利和义务、工作时限、奖惩办法。同时，按照县市和作业单位确定的各阶段工作完成的时间，每半个月下发一次州直土地调查各阶段工作进度和主要工作任务，敦促各作业单位进行人员调配，集中力量保证工作进度。

四是定期向州、县市党委、政府汇报土地调查工作进展情况，重点加强与部队、兵团等单位的协调沟通，及时解决土地权属、工作界线划定、兵地接边等方面存在的突出问题，完成了部分现实权属确认、部队用地调绘、兵团工作界线划定等工作，确保土地调查工作顺利推进。

五是采取县市土地调查办公室一周听取一次作业单位工作进展情况汇报，州土地调查办公室半个月听取一次县市土地调查办公室工作进展情况汇报的方式，由局党组成员和州、县市土地调查办公室根据工作进度表对各作业单位工作进展情况进行督查，并及时以会议纪要和工作简报等形式逐级上报。对进度快、质量好的县市，及时总结经验、组织学习推广，并抓紧进行成果检查；对工作进展慢的县市及时研究解决问题，推进工作，决不因一个县市没有完成、进度慢或质量不合格影响州直整体，拖自治区的后腿。

六是发挥跟班学习人员监督、协调、现场解决问题的作用，使跟班学习成为培养干部的措施之一。各县市先后选派1-2名有一定工作经验的年轻干部到各承担单位跟班学习，全程参与建库过程，了解工作方法和作业程序，重点协调解决土地权属、行政界线、不一致图斑、基本农田等方面的问题，有效促进了内业工作进度。

通过以上措施，州直农村土地调查工作顺利完成，全面进入

检查和汇交国家核查阶段，比原定工作进度提前1个月完成。其中：**市、奎屯市已于4月1日提交；察布查尔县、尼勒克县、昭苏县、特克斯县、**县、**县已于5月5日前提交；巩留县、**县于5月19日提交；所有县市土地调查成果已交国土资源部核查。目前基本农田上图工作也已进入后期建库阶段。

二、以地籍管理规范化建设为抓手，全力推进州直城镇和村庄地籍调查工作

加大城镇地籍调查工作力度，本着先难后易的原则，充分利用**州土地勘测规划院技术力量，在20xx年完成特克斯镇10平方公里、昭苏镇10平方公里、**县吉里于孜镇12平方公里、州奶牛场15平方公里、**口岸12平方公里、察布查尔县新增2平方公里的城镇地籍测量任务的基础上，特克斯县、昭苏县、奶牛场完成权属调查1.52万宗，**县、察布查尔县全面启动权属调查工作，**县地籍测量工作正在进行，**县、尼勒克县城镇地籍调查成果更新也全面启动。为州直全面完成城镇地籍调查工作奠定了基础。

为促进基层站所规范化建设，**市完成了近71平方公里、3.2万宗地的村庄地籍调查工作，对州直土地调查工作的开展提供了良好的示范和带动作用。

三、严格依法行政，不断增强地籍服务意识

在全面推进第二次土地调查工作的同时，按照州局党组制度建设年的要求，切实把土地登记作为地籍管理的中心工作来抓，继续完善基层土地登记初审、县市流转和会审等制度，规范土地登记行为和工作程序。上半年，州局受理**口岸、都拉塔口岸、州奶牛场土地登记审核3批次，共会审通过203宗，退回22宗未准予办理登记，保护了土地权利人的合法权益。

及时、准确完成了20xx年度综合统计汇总、检查和上报工作，

以及20xx年季度报、月报工作。同时，按照国家对土地调查统计的要求，根据各作业单位工作进度，按月报送了州直土地调查工作进展情况。

根据地籍管理工作的职责，对新增建设用地审批、矿业权流转审查中的地类、权属和是否符合土地利用总体规划情况全面进行了审查。为促进州直优势资源转换和城乡建设的需要，对**县部分乡镇规划局部调整进行了审核，提出了审查意见，并经自治区批准。同时，对重大项目和重点企业建设用地符合土地规划情况提出了调整意见或建议。

航运公司工作总结篇七

在工作中，固然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也毫不仅仅是收钱那么简单，此中也是一系列的繁杂法度模范。在这半年的工作中，我发明要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、劳碌照样安闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去埋怨，因为埋怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面队每一天。因为愉快的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

工作中我耐劳学习业务知识，在工头的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基础环境和收银的岗位流程，从理论知识到实际操作，早年台到款待为客办事，一点一滴的学习积累，在很短的光阴内我就控制了收银员应具备的各项业务技能。

在工作中也有过失误，是主管、工头给了我一次又一次的勉励，使我对工作更有热情，米尔兰德老师曾说过：年轻人天生就必要勉励。是的，正是这一次次的勉励使我在工作中大胆的闯过难关，赓续提高。从此，在领导的心目中我已经不是那么的软弱了，变得很刚强，由于我的责任心强与对工作的热情，获得了上级领导的确定，让我来国宾会所实习，刚开始去时特不习惯，各方面我都感觉没餐厅好。可是颠末一

段的检验，终于感触到了吃得苦中苦，方为人上人，这种令人敬重的名言，颠末一段光阴的尽力，领导们对我评价很好，让我担负前台款待这一重任，那一刻我异常高兴，所有的苦。累都很值，同时，我又认为很大的压力，领导对我如此观重，这是对我的信任，我想，我应尽力工作，做好我应该做的责任，这对付我来说，又是一项新的挑战。

实习的九个月里，让我对酒店的各项管理和文化都有所了解，此中让我认识最深的是

1、办事质量

对付酒店等办事行业来讲，办事质量无疑是企业的核心竞争力之一，是企业的生命线。高程度的办事质量不仅可以或许为顾客留下深刻的印象，为其再次惠临打下根基。而且可以或许使顾客倍感尊荣，为企业建立优越的品牌和形象。在开元我们观到，酒店领导十分看重办事质量的进步，即使对付我们短期实习生，也必须颠末严格的礼仪培训后能力上岗。对老员工进行跟踪培训和指导，赅续进步和改良他们的业务素质 and 程度。部门司理和主管常常对我们说：“你的一举一动都代表了我们的开元，你的形象便是我们的开元的形象”。“客人永远不会错，错的只会是我们。”“只有真诚的办事，才会换来客人的微笑。”

2、酒店文化

饭铺里无所不在的是办事文化、礼仪文化、地域文化、饮食文化、解困文化等等，在饭铺里所有的工作人员都是主人，所有的来宾来到饭铺都邑对饭铺和饭铺人产生或多或少的依赖，除了在接收办事的历程中接管文化或知识，他们还在遇到艰苦时向饭铺人寻求赞助。因此，我们可以说，饭铺是一个随处充斥着文化和知识的场所。于是，在这里工作的人们必须更有知识、文化和涵养。来宾在品尝一道菜式，而耳边是办事员小姐用甜美的声音介绍有关菜式的知识，包括来源、

传布、特色、新意等等，不仅更增添了品菜的乐趣，也让客人接管到一些新的知识和信息，让他们从另一个层面上感觉不虚此行。

在饭铺的任何一个角落都是彬彬有礼的办事人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅使饭铺人素质进步，也在有益地影响着客人，晋升着整个社会的素质与涵养。新到一处，客人落脚饭铺，总是迫不及待地想要多了解当地的地域文化、风土人情、景看特色。饭铺人对此都应异常熟悉，饭铺只是一个单体的建筑，只有在地域的大配景下，他才有了厚重的底蕴，有了文化的配景。对付外地客人而言，他们来到这里或者为了这个地方的景看特色，或者为了商务办公，基本上不会冲着—个零丁的住宿情况而来。因此饭铺必要有一种功能，可以或许凭借田主的身份为客人提供尽可能多的方便。比如介绍当地的旅游资源，比如在当地进行商务办公的路径辅导。这样，饭铺才真正成为地方与外界沟通的一扇窗。还有一种称之为“解困文化”，也便是赞助客人办理难题的知识提供才能，金钥匙文化便是范例，满意加惊喜，完成弗成能完成的任务。

收银员在饭铺来说是一个对照紧张的岗位，它要求有很强的责任心和优越的沟通才能，而这对付我来说压力很大，面对艰苦和压力，我没有退缩，而是迎难而上，在—前台收银岗位上的九个月后，我现在可以说可以或许胜任这份工作，并相信以后在其他相似工作中也会做的更好。

以上是我在实习历程中的一些感想感染，从总体上来观这个酒店的经营管理，从我的这九个月的实习中可以大体总结出如下几个方面的不够：

—、应该转变传统的看待员工的态度。人是管理中的主体，这是所有的管理者都孝应该把握住的。管理中的上下级关系

只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系；相反，今世管理理念奉告我们：管理是一种特殊的办事，管理者只有做好对下级的办事，赞助下级在工作中作出优异的造诣，管理者本身才会拥有管理的业绩。今世企业的经营管理必须坚持“三个上帝”，即：市尝顾客和员工！有位老员工在酒店的bbs中对领导这样说道：“善待员工，做个好领导，记着，你管理的不全都是机械。”我想这大概是每一位员工都想对领导所说的话吧。

二、企业缺少一种可以或许凝聚人心的精神性的企业文化。一个民族有它本身的民族文化，一个企业同样也必要有它本身的企业文化。企业文化的扶植不是无关紧要的，而是企业生存成长所必需的。当企业面临各类各样的挑战时，又必要企业中所有的人可以或许群策群力，连合一致，共度难关。对付没有进行企业文化扶植的企业来说，平时一盘散沙，遇事就会各想各的心事，而没有人真正地为企业的成长进行过认真的思考，换句话说，便是没有把本身融于企业之中。由此可见，企业文化的扶植是企业生存和成长的需要包管。

三、企业缺少一套有效的鼓励机制和提升。酒店的鼓励机制中过多的注重于物质上的鼓励，而疏忽了精神上的鼓励。事实上，除了传统的奖惩鼓励外，还有许多的鼓励方法值得我们管理者借鉴。有些时候领导对员工的一个微笑或是一句赞赏的收效强于对其进行加薪奖励！

航运公司工作总结篇八

20xx年是我们公司发展过程中非常重要的一年，回顾这一年来的工作，我们的造价工作实现了从“零”到“有”的突破。

20xx年，我们的造价公司在激烈的市场竞争中主要完成了以下几个工作：

- 1、从招标公司经营范围增项，4月份我们取得了乙级造价资

格。

2、在李总的决策下，我们收购了“甲级”造价公司，成立了辽宁成大工程造价咨询公司。

3、我们通过社会招聘的形式，初步形成了10人左右的造价公司，对企业结构进行了内部划分，成立了土建造价部，安装造价部，办公室等部门，明确了责任的划分。

4、市场开发工作进展较快，造价项目的区域也比较广，我们工作重点以铁西为主，以开发区，法库，康平，沈北，辽中等地为辅，配合招标公司的工作等几方面发展。

5、在工程量清单，控制价的编制，预算，结算审计，全过程跟踪等各项工作中，项目小到100万以下，大到5亿以上。工作难度：人员少，工作量大。我们加班加点赶进度，每一位员工都付起责任，按时完成进度，使造价的整体实力大幅度的提高。业务能力也在逐步提高。

6、“无以规矩，不成方圆”造价公司刚刚成立，在李总的指导下，不断修改和完善各种的规章管理制度，出台了一系列的管理措施，做到了赏罚分明，科学管理。这些规定，制度的定制，使公司的各项工作做到了有章有序，从而使公司的管理更趋于规范化。

7、在始建初期，对员工的招聘我们相当重视，在李总的严格把关下，我们吸引了一大批素质，能力强的业务骨干加入到公司来，是公司人才资源得到丰富。

8、增强员工工作的责任感，保证工作质量，不断加强对专业知识的培训，组织员工到广联达不定期学习，工作责任心不强，工作中出现失误的人员，采取以教育为主，处罚为辅的方法进行管理。当然在我们工作中，都存在着许多不足，管理工作有待加强，员工综合业务水平有待提升，造价的业务

才能进一步的拓展。

针对目前日趋激烈的市场状况，我们造价公司在20xx年需要做以下几项工作：

- 1、进一步完善调整现行的管理模式，以适应公司整体的战略发展的需要
- 2、加大员工的业务培训工作，使他们尽快的成长起来，成为我们公司的主要力量。
- 3、另外要不断挖掘业务强，素质好的人员纳入到公司中来，提高我们公司的业务能力。
- 4、在公司的“做大”“做强”方面，仍值得我们去*的探索，只有巩固的市场，我们才能有更大的收入。
- 5、我们将在20xx年主要打造我们的成大造价工作，在造价行业中占有一席之地。

20xx年，是我们造价公司发展，壮大的一年，愿我们全体造价人齐心协力，打好20xx年的翻身战，让我们骄傲的做个造价人。

航运公司工作总结篇九

收获喜悦的20xx年即将度过，更加精彩的20xx年已向我们走来。在这辞旧迎新之际，回顾一年工作不禁思绪飞扬，不禁心潮澎湃□20xx年，来恩公司在以庞总为核心的领导班子的带领下，埋头苦干，继往开来，各项工作取得长足进步，各个方面得以蓬勃发展。与此同时，技术质检部始终坚持把产品质量放在首位，严格要求，坚持不渝，较好地完成了本职工作，为进一步学习提高，现总结如下：

20xx年的质检工作围绕原材料检验，过程检验两个方面展开。在原材料方面，技术质检部加大了原材料进厂的检验力度，尤其是关系的产品质量，产品性能的基础材料，例如金属化薄膜□asmj外壳及其附属材料（引线柱，接地柱，接地螺钉等），我们力求批批检验，反复检验，发现有质量问题的原材料，及时与材料供应厂家联系，寻求解决的办法，对影响产品质量和性能的原材料实施坚决退回，这从根本上保证了产品的质量，为20xx年的质量工作取得长足进步打下了坚实的基础。在过程检验方面，技术质检部严格要求自己，实事求是检验，认真详细记录，对产品生产的每个工序做到严格细致的检验，不留隐患，不留死角。同时，要求各个工序的操作工能够做到自检，互检，争取及时发现隐患，不让问题产品流到下个工序，把损失降到最小。以下是本年度质检工作的详细情况：

□1□a类原材料检验情况：

金属化薄膜：3厂家，14种规格，113批次。其中有数批薄膜出现膜盘不圆，自愈声过多，重量不符等问题，与材料供应商沟通协商后均已解决。锌丝、锡铅合金丝、镀锡铜线、浸渍油、地蜡、树脂等均无出现质量问题。

□2□b类原材料检验情况：

外壳及其附属配件：各种外壳共35批次，其中三批次外壳出现质量问题，已经做退回调换处理。一批次接地引线柱不合格亦做退回处理。防爆装置、定位套、焊锡丝、绝缘子等其它原材料无质量问题。

（3）过程检验情况：

检验详细记录：

卷绕工序：检验批次310，批次合格率为100%

喷金工序：检验批次351，批次合格率为100%

焊装灌注工序：检验批次319，合格率为98.75%

喷漆工序：检验批次266，合格率为99.24%

成品测试工序：检验批次337，合格率为99.11%

本年度十一月、十二月份生产了两批次的非常规产品，在生产过程中出现了漏油现象严重，部分产品容量衰减、损耗偏大的问题，导致了产品的合格率降低，返修率上升。这映射出我们的不足：面对新情况时反应速度较慢，经验还不丰富。任重而道远，我们上下求索的心却更坚决！

全年生产asmj产品约1.7万只，其中半成品合格率为94.56%，成品合格率为99.54%，产品合格率为94.02%，返修产品1875只，返修率为12.69%。

全年生产cbb113产品约2千只，半成品合格率为95.93%，成品合格率为99.42%，产品合格率为95.91%。

全年生产cbb102产品1078只，半成品合格率为98.45%，成品合格率为99.30%，产品合格率为96.84%。

全年生产cbb产品10997只，半成品合格率为93.13%，成品合格率为98.46%，产品合格率为86.81%。

详细情况见文后附表！

09工作中虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是部分检验手段还不够科学、检验经验还不是很丰富，工作创新意识还不强，面对突发问题反应速度还不够快，在今后工作中，一定会认真总结经验，克服不足，努力把做得更好。

第四□20xx年工作展望。

在新的一年里继续严把质量关，进一步加强原材料进厂检验以及产品过程检验，探索研究新思路新方法、新工艺新技巧，用科学的思维，经济的方法提高产品的合格率，降低产品的返修率，给公司节约人力，财力资源，为公司创造更大经济效益，为来恩公司的腾飞尽我们最大的努力。

回顾过去，成绩是喜人的，但成绩属于过去，未来的任务会更加艰巨。在看成绩的同时，我部门也有一些问题亟待解决，比如：原有旧工艺的革新任务还较重，生产技术革新较慢，新技术研发较少等等问题，是明年工作的重点。相信在新的一年里，技术质检部门会取得更大的成绩，同时也祝愿公司取得更加辉煌的成就。