

最新路灯管理人员工作总结(模板5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

路灯管理人员工作总结篇一

瞄准目标，突出重点，把重点村的整村推进工作作为我们工作重中之重。

一、切实组织8个重点村整村推进工作

抓好了20xx年扶贫项目的申报工作。组织8个重点村本着改善村民的生产、生活环境，确保贫困人口真正受益的原则，根据群众意愿，科学合理的从整村推进扶贫规划中挑选项目，共上报公路建设、水利设施、学校建设、科技培训等13个项目。争取到财政扶贫资金104万元。

（一）抓好扶贫项目的申报、实施工作。

科学合理的从整村推进扶贫规划中挑选项目，向上申报，组织实施好，切实改善重点村的生产、生活环境，确保贫困人口真正受益。

（二）认真实施好“一村一品”工程进一步推动农村事业的发展。

以现有的麻鸡、竹木、树莓等优势产业为基础，以“一村一品”为抓手，以开拓园内市场为目标，争取每一个村都有一个自己的特色产业，同时发展扶贫合作经济组织，进一步增强产业化扶贫的辐射面和带动力。

（三）、全力推进“民生工程”

1、积极探索“雨露计划”新途径在市扶贫办及xxxx职业技术学院关照和支持下，我们在xx镇、xx乡举办“雨露计划”走进农民走近农民培训班，针对留守农民，特别是留守妇女，拓展培训内容，请本县种养高级农艺师、拔尖人才讲授通俗易懂的果树栽培和麻鸡散课，受到农民朋友们的热烈欢迎，培训人数600人。

2、以县培训基地为依托，农村劳动力转移培训220人，本县工业园区培训40人。根据市场和县工业园区的需求，拓宽农民职业技能培训渠道，正确引导农村劳动力的有序转移，确保每一个贫困家庭有一个劳动力接受培训，并稳定转移就业。

（四）、继续扎实做好实用技术培训工作

按照“实际、实用、实效”的要求，注意发现、引进、推广新品种、新技术，开展有针对性的培训，要以产业为依托，以培训新农民、提高农民素质为目标，整合社会资源，搞好实用技术培训，以提高贫困群众劳动技能，促进增收。

（五）、维护社会扶贫工作，使其配合整村推进健康有序发展。

充分调动社会各界参与扶贫的积极性，从财力、物力、人力方面帮扶，指导扶贫开发工作。同时我们将进一步加强对社会扶贫的工作力度，在维护好现有的状态下争取有更好的成绩。

二、整村推进工作效果显著

第三整村推进建设工作力度加大。

我们积极发挥职能作用,服务农村经济发展，加大了重点村建

设工作的力度。我们根据群众参与热情和重点村实际情况，科学制定了规划,拿出可行的设计，确定了扶贫开发重点村建设试点村8个，我们将关注其后续工作，力争把整村推进工作做到最好，使农村村容村貌焕然一新。

三、整村推进工作中存在的主要问题

我县20xx年整村推进工作虽然取得了一定的成绩，但要巩固扶贫成果，全面完成今年的扶贫开发任务，形势依然严峻。

1. 贫困农户增收渠道狭窄。由于自然条件差，很难形成主导产业，多以种植业为主，经济结构单一。在当前农产品供大于求的形势下，增加贫困农户收入的难度越来越大。同时，贫困群众科技文化素质低，接受农业实用新技术慢，也严重制约了自身的发展。

2. 部分农村人口因灾返贫。贫困乡村自然条件差，易涝易旱，农业基础设施薄弱，抵御自然灾害的能力较低。每年都存在因灾、因病返贫致贫现象。

3. 村集体经济差，项目资金缺口大。我县重点村基本上没有集体经济。目前这些村在实施规划中存在办事越多，欠款越多的现象。

路灯管理人员工作总结篇二

从20xx年7月到现在，我的现金会计工作已干了5个月了。

五个月以来，从刚开始对这项工作的担心，到现在把这份工作干的游刃有余。我经历了一个自我的不断突破和不断学习的过程。

出得意的笑容。然后对我说“小聂，你看，收入记借方，支出记贷方，记时字写小点儿，占方格的一半，记错了划了好

改”我看看，说知道了。我清晰地记得那天下午从2点半“折腾”到6点，现金日记帐终于学会了。

由于现在村级财务统一由镇里托管中心托管，我村每个月都有3000元备用金，备用金就用于日常开支，于是我负责审核原始票据，有时，因为大队干部忙，一疏忽，拿回来的票据书写不全或有误或是只拿了收据，这我就得认真审核，看客户名称、看大小写是否正确、是否加盖公章、发现问题及时处理，审完确认无误后让书记、主任和经手人签字理财小组盖章，然后我给这些发票编上号，并计入日记帐，快到3000元我就去镇里报一次票。年底，村里现金流动量大，几乎每天都得去镇里报票。

银钱收据主要用于大队的各项收入，分三联，分别用于留底、做收据和入账。我村有个集贸市场，每次去集上收的市场管理费、大队出租房屋所得的房租费及镇、县里拨的各项专项款和补贴及各种商业活动收入都要填写银钱收据，几百、几千、几万、几十万不等。我定期拿着现金和银钱收据去镇托管中心入帐。

有的申请数额大点儿，镇托管中心会开转帐支票，这就需要我再开一张现金支票，记得刚开始时不会开支票，去了银行、工作人员指导我如何正确填写支票，年月日怎么写、大写尽量往前写，公章怎么盖会盖得更清楚、进帐单如何填写现在，这些票据我都能一次填写正确无误。

今年村里工程比较多，改厕款、水泥款、砂料款、路灯款、绿化款、大小工工资等等从3万、5万、9万、15万不等的现金一笔笔从我的手中支付出去。保洁员、护林员、管水员工资一份份从我手中领走。在发放工程款过程中，我做到认真仔细，需要几天才能发放完的工程款，我做到每天结算一次。有些村民白天不在家，下午我就吃下班会儿给村民把工资发了。在发放工程款过程中，未发生一次差错。看着他们拿到自己应得的钱，我心里也轻松了许多。

为了方便工作。我自己准备了一个日记帐，记好每天的现金进出情况，每次去托管中心要办的事(报多少钱的票、写多少钱的申请、入多少钱的帐)，重点是每项申请的支出情况，以便更清楚地对帐、查帐。

除了以上这些工作，我坚持每月和托管中心对以下帐，跟银行对一下银行存款，至今没有发现不对帐现象。

路灯管理人员工作总结篇三

一、工作完成情况

- 1、投资70余万元完成15条惠民巷道路灯建设工程，共计安装路灯130组130盏。
- 2、投资40余万元完成中堤路路灯改建工程，共计安装路灯46组50盏。
- 3、投资140余万元完成旧城区9条道路、一个广场、5个主要十字路口及1处高杆灯改造，共计改造路灯366组620盏。
- 4、投资60余万元完成西双湖游客服务中心亮化工程。
- 5、完成石安河景观带亮化前期设计方案。
- 6、对发现的故障、失明路灯、居民和122报修，及时进行排查和维修。上半年以来，共修复失明路灯2000余盏，更换破旧电缆5000余米，排除故障132处。更换镇流器246只，城区的路灯亮灯率达到98%以上，设施完好率95%以上，居民报修及时率100%。
- 7、开展路灯节能减排工作。对城区路灯进行分时段，分路段，间隔亮灯等节能改造，并加强对城区楼体轮廓亮化监督管理，进一步减少路灯和亮化用电。上半年实现节省用电约200余万元。

8、加强对城区灯杆飘旗广告、亮化广告管理，对可能损坏路灯的过街横幅取缔制止，对城区十余条道路飘旗广告进行清理，逐步取消城区灯杆飘旗广告。

二、存在问题

1、专业人员缺乏，现阶段路灯建设方案仅凭以往经验设计，无创新理念，建设科人员整体划归辰辉公司后，目前路灯处建设科已无人员调配，路灯方案设计和工程监督还靠划入辰辉公司人员负责。

2、路灯处现有办公场所为租赁开发区厂房办公，因该厂房内同时还有其它公司租赁，场内秩序混乱，办公环境难以得到保障，急需解决办公场所。

3、路灯建设计划滞后，因征地、道路修建等原因，年初制定的城建计划路灯建设无法按序时进度推进。

三、下半年工作计划

1、完成滨河新区振兴北路延伸段路灯基础建设。

2、完成商务新区复兴路、晶城西路路灯建设任务。

3、配合好中华路道路改造，做好地下线管线提前敷设，对改建路灯及时改建。

4、做好石安河景观带（振兴桥—幸福桥）沿河亮化工程建设。

5、树立“安全第一，预防为主”的观念，强化安全意识，全面加强安全生产管理，实现安全生产零事故率。

6、强化日常维护，提高维修质量，减少维护费用的支出。加强夜间巡回检查，降低盗窃损失，厉行节约，节能降耗。建立电子档案管理，实行智能化监控，确保亮灯率达到98%以上，

设施完好率95%以上。

7、完成局领导交办其它任务。

2015年9月15日

路灯管理人员工作总结篇四

时间一晃而过，转眼间来xxxx已经三个月了。在这一段时间里，自己努力了不少，同时也进步了不少。学到了以前很多没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，在领导和同事的悉心关怀下，通过自身不懈的努力，我已渐渐的适应了周围的工作环境，对工作也逐渐进入了状态。

在这三个月的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的，努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望，成功是给有准备的人。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。

当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性解对手产品的优势与劣势才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向

客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

一、认真学习，努力提高

二、因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

三、脚踏实地，努力工作

我深知理财销售顾问是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为理财销售顾问，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是理财销售不可推卸的职责。要做一名合格的理财销售顾问，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作 and 领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

四、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

- 1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

- 2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认

真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

三个月转眼即逝，我的职业生涯也渐渐步入正轨，活到老学到老，需要学习的东西还有很多，吾将上下而求索，同时感谢xxxx为我提供的成长和发展的平台。

路灯管理人员工作总结篇五

1、经济效益振奋人心。为了确保年度利润指标的实现，我们从各方面扎紧了“滴血口”，加固了“防洪坝”，防止了财源流失，确保了利润和上交款。公司全年实现利润总额1026万元，完成集团公司下达计划的157.8%，人均创利4.3万元；完成上交款779万元，占集团公司下达上交款任务的102.9%；全年清收工程款2263万元，占计划的113.2%；国有资产保值增值率达108%；年度员工人均收入5.1万元，上缴“五金”313万元，上缴率100%，全部兑现年初“三不欠”和“三不让”承诺。国务院38办监事会领导曾对我们的成本控制、管理增效的做法和业绩给予了全面肯定和高度评价。

2、承揽任务超额完成。全年共承揽任务8项，合同金额5.3亿元，占集团公司下达计划的106%；在建工程18项，完成产值4亿元，占集团公司下达计划的143%，尤其是“大干120天”期间，各指挥部表现突出，全公司提前10天完成大干任务。在承揽上我们严格按照年初制定的经营原则，“在有金子的地方开矿，在有鱼的地方撒网”，实施理性经营，尤其是对明知亏损的工程、垫资工资和钓鱼工程坚决不揽，真正做到了“不能揽一个亏损工程”的承诺。如四川双流正兴锦江大桥、重庆寒风垭隧道、四川大渡河瀑布沟水电公路复线等项工程，投资较大，但风险也较大，在多方分析评估的基础上，我们主动放弃了这些基本到手的项目，如果不坚持理性经营，盲目投标，饥不择食，上半年我们就可以提前完成全年承揽指标，

但那种只求数量、不求质量效益的粗放经营，对四公司来说是坚决不允许的。与此同时，我们在充满变数的建筑市场里不断拓宽经营领域，如以内蒙大唐国际呼准铁路托电支线耿庆沟车站等系列工程为标志，实现了在华北的滚动发展；以湖南高速公路二标为标志，实现了向中南地区的渗透；以四川华润水电站鸭嘴河进场公路、青城山东软大道等项目为标志，实现了向川西北市场的挺进，而且还巩固了华能、阿坝水电、国电等既有的水电市场。

3、在建工程捷报频传。全年在建工程18项，没有一个告急工程，也没有一个亏损工程，宝兴电站在更换施工队伍和指挥长的情况下，总工徐晓刚同志临危受命，勇挑重担，一举扭转了工程前期的被动局面；恩利指挥部自去年创全线第一个进场，第一个安家，第一个开工后，今年又高质量完成全标段第一根桩基、第一片预制梁、第一个隧道掘进突破千米大关；呼准指挥部在征地拆迁、设计图纸等不到位的情况下，短短的70天时间，完成了新集煤台4000多万元产值的施工任务，创造了内蒙古集煤站施工奇迹，得到呼和浩特铁路局领导的高度评价；位于川西夹金山下的场平工程指挥部，春节期间牺牲了与家人团聚的机会，掀起了大干高潮，用三分之一的时间内完成了三分之二的任务，战胜了国内水电劲旅，获业主特别奖励30万元；郑西铁路客运专线指挥部每月综合评比均在全标段领先，已累计获得局指挥部奖金100多万元；色尔古指挥部不但工程干得好，而且与方方面面的关系非常融洽，为单位创造了可观的效益；襄渝指挥部喷锚质量被局集团公司领导誉为“达到了国际水平”。

总之□20xx年公司所有竣工和在建项目没有一个亮黄牌，没有一个不合格，更没有一个“豆腐渣”，在各方面都得到社会各界好评，全年共收到业主嘉奖共计9份，荣获业主奖励200多万元，兑现了年初“要干就干最好，要做就做最优”的承诺。这些成绩的取得得益于我们狠抓了三个关键：一个是配备了有能力、懂管理、会算账的指挥长及班子成员；二是关键工程、上亿工程由公司领导亲自担任指挥长；三是在劳务队伍

的选择和管理上，确立了“三证俱全、实力雄厚、作风过硬、技术达标、信誉良好”的标准，年度内我们在5个表现良好的劳务队伍中建立了临时党支部，成立了工会组织，与内部队伍一样，年终评选指标同时下达、同时表彰、同时参加职代会。

4、安全质量全面创优□20xx年，有2项qc成果分获国家和铁道部奖励；阳明大桥年度内先后荣获铁道部优质工程一等奖和“鲁班奖”，襄渝指挥部在铁道部质量信誉评价中以98.3分的优势居全11标段之首；恩利指挥部连续9次获安全质量评比第一名，并荣获总公司“安全生产标准化工地”称号；呼准工程指挥部所干工程在验收时受到了专家们的一致好评；年度内竣工移交的味日沟大桥□s210公路段cd段土石方工程、宝兴新场平工程等均通过一次性验收，合格率100%，优良率达到95%以上。

在安全上，公司今年在建项目共有8座隧道，共计22.4公里，占局集团公司在建隧道工程的一半以上，通过全体员工的共同努力，没有出现一起等级事故，实现了全年安全责任事故为零的目标，特别是恩利指挥部采取超前地质预报等科学手段，加强危险源的排查，发现了深达70米，宽达40米的大溶洞并及时排除险情，受到业主监理的赞赏；色尔古、柳坪电站指挥部，针对碳质千枚岩收敛变形大、掌子面掉块等恶劣的地质条件，积极组织专家会诊，集中精力加强预防，杜绝了一切安全质量责任事故；襄渝指挥部加强了瓦斯监测工作，提高检测频率，全年没有发生一起瓦斯爆炸事故；郑西凤凰岭隧道在crd法施工中，有效控制了大断面黄土沉降。

在安全管理方面，年度内我们着重狠抓了以下几项工作：一是层层签订以安全为内容的包保责任状，同时在各级领导中得到了较好的落实；二是我们将大断面黄土、软岩、瓦斯、溶岩隧道和高架桥施工以及易燃易爆物品的管理，纳入重点控制领域，在各指挥部配备了专职安全员，还为专职安全员配备了摩托车、能承受100多公斤压力的头盔、鲜艳的服装和醒

目的袖标，被业主、监理称为“特警部队在深山巡逻、在隧道值班”，增强他们对安全工作的责任感和使命感；三是不定期组织施技部、安质部、派出所等职能部门，到各指挥部进行安全质量内业资料大检查，督促各项内业资料的整理完善，确保每一个过程无偏差；四是实行安全一票否决制，年度内针对项目班子、专职安全员的安全工作奖罚标准，在原有的基础上得以大幅度提高，其奖罚标准较去年提高了10倍，此外，还给予专职安全员适当的津贴补助，增强了工作的积极性。

5、债务清收、变更索赔成效显著。债务清收、变更索赔是公司今年创利增效、加强成本控制的着力点，也是开展“管理效益年”活动的重要内容。在清欠方面，我们采取灵活多样的战术，追求实实在在的效果。在变更索赔方面，我们的举措是将以往承揽指标更变为变更索赔指标，以新出台的《变更索赔奖励办法》，实施年终效绩考核，与各指挥长年终奖金挂钩，奖励兑现，成效显著。呼准在材料调差上做足文章，仅此一项就增加了合同投资400多万元；恩利指挥部通过技术和攻关手段，增加变更金额超过20xx多万元，超额完成上级下达的任务指标。全公司全年实现变更索赔共计1.03亿元，占计划指标的198%□20xx年我们实现利润很大一部分就来自变更索赔。

6、资质就位年年攀升。在去年的基础上，今年顺利通过了“三标一体”内审，成功申报市政工程总承包一级资质、隧道专业承包一级资质和公路路基工程专业承包二级资质；成功申报了4个劳务资质，并将7个劳务队纳入内部管理，成立党支部；先后通过了档案目标管理部级达标和国家二级达标验收，一年内档案目标管理连跨二个台阶；注册资本金由20xx万增长为7000万元；固定资产同比增长30%；完成组织申报全国建造师考试考核共计24人次，同时完成15名项目经理的变更工作。

7、企业凝聚力逐步增强。年度为困难职工筹措扶困基金共计8万多元，筹措2万多元为员工进行了一次身体普查，

对20xx以来分配到公司的优秀大学生，给予3万元的个人购房借款资助，尤其是为一位身患重症的见习生募捐15万元，使其迅速摆脱了病痛、恢复了健康，社会反响强烈；先后为78名员工解决成都市户口迁入，协调多名员工子女转入城市就近入学；对新学员施行导师带徒“一对一”的特殊培养方式；开展“员工之星”评先活动；每月组织1-2期集中学习，由公司领导班子、各部负责人轮流主讲授课，促进员工知识更新和整体素质的提高；规范公司机关及各指挥部办公室人员接待礼仪，尤其是加强小车司机、公务员和厨师的管理和教育；以局集团公司企业文化节为契机，组织开展工地巡回演讲演出大型活动。

凡此种种具有首创精神的特殊制度及举措，无不体现了企业的亲和力和凝聚力。全年共有15人分别被交通部、全国施工企业协会、省国资委、总公司和局集团公司等上级单位评为“公路工程优秀项目经理”、“优秀共产党员”、“十佳共产党员”、“六好共产党员标兵”、“优秀团干部”、“优秀联络员”，公司党委和1个基层党支部分别被总公司和省国资委评为“先进基层党组织”；公司班子再度被集团公司评为“四好领导班子”，自20xx年以来，该项殊荣公司已经“三连贯”。此外，5人被评为公司首批“员工之星”，3个指挥部被评为公司“五强指挥部”，6个单位被评为公司先进单位。目前，公司员工精神饱满，安居乐业，和谐稳定。

8、企业文化硕果累累。年初，我们按照新颁发的《集团公司企业文化识别系统》的总体要求，全面完成了企业视觉识别的规范化设计，并对各指挥部进行全方位的富有特色的形象塑造，使每个工区都有特色，每个指挥部都有亮点。通过一年来的不懈努力，恩利、色尔古、宝兴等指挥部工地文化建设已成为业主组织观摩学习对象，特别是恩利高速公路工程，我们在去年工作会上就提出要把它打造成四公司的一面旗帜，经在全体员工和恩利指挥部的共同努力，目前它不仅成为我们项目标准化管理的样板，同时也成为湖北省交通厅沪蓉西指挥部在全线树立的一面旗帜，恩利指挥部不仅管理程序在

全公司得以推广落实，而且还在全公司树立了“因地制宜，量力而行，花小钱办大事”的榜样，有力促进了在建工程的施工组织、现场管理、成本控制、文明施工和文化建设，得到了总公司领导赵广发副总经理的高度评价，称赞恩利指挥部“营房公寓化、管理制度化、现场工厂化、作业规范化、安全人性化、质量标准化”，恩利工地还被总公司列为20xx年经验交流项目。此外，各指挥部项目标准化管理取得了较好的成绩，已基本达到标准化工地标准，为企业文化建设树立了形象，获得了美誉，赢得了效益，在集团公司企业文化节上，四公司企业文化建设经验被确定为重要的交流材料之一，同时我们还被评为总公司企业文化先进单位。

9、党群工作取得丰硕成果□20xx年基层党建工作进一步加强，各级党组织认真开展经常性思想政治工作，增强了凝聚力和战斗力；工会共青团工作展示了新的作为。成功召开了公司第一次团代会；公司工会捐款献爱心近20人次；新闻报道工作成效明显，在总公司及省部级以上报刊完成刊稿量占全年计划146%，局集团《跨越》完成全年计划的148%。

回顾过去的一年，我们为取得的成绩而倍感自豪，但也必须保持清醒的头脑，因为我们所做的一切，离王董事长、李总经理和局集团公司的要求还远远不够，离“全面工作争第一”的目标还有相当长的距离，表现在发展的道路上存在着这样或那样的不足，这势必引起我们的高度重视，并想方设法加以克服和解决。一是在经营承揽上，应对市场的瞬息变化的快速反应能力不够强，加上企业资质偏低、到位较晚、知名度不高、品牌不硬，影响了中标率；二是个别指挥部对标准化管理理念不新，认识不足，企业文化建设及精细化管理还做得不规范、不到位；三是优秀的经营人才、工程技术人才、项目管理人才及政工人才严重不足，虽然年度引进了近百名新学员，但短期内还不能适应公司快速发展的需求；三是个别单位对员工尤其是新学员的管理和教育缺乏“人文精神”，影响了队伍的和谐与稳定；四是在管理的过程中，仍出现这样或那样的不和谐声音，如进度的一度滞后、施工中出现突

发事件等等。