

年底个人工作总结 年底工作总结(精选8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

年底个人工作总结篇一

2017年在忙忙碌碌和不知不觉中走过，一年来，在院党委、院长的正确领导下，在科室全体同仁共同努力下，普外科基本完成院的各项任务，总收入近千万元。在这一年里，无重大医疗事故的发生，多项工作受到医院的好评，同志们在工作中，不怕困难，勇挑重担，顽强拼搏，敢于创新，在医疗、科研和教学方面取得了一定的成绩，当然也存在不足，在此对过去一年的工作做一下总结，以便今后能更好的工作，请院党委及同志们给以指正。

一、根据院部文件精神，认真学习《卫生部三级综合医院评审标准》、《卫生部三级综合医院评审实施细则》、《卫生部全国医疗卫生系统“三好一满意”活动2017年工作方案》、《卫生部2017年医疗质量万里行活动方案》等。

1、有效解决看病贵的问题：降低医疗费用及实行单病种收费及积极开展临床路径管理工作，大幅减少病人经济负担，合理用药是每一位医生应尽的责任和义务，通过加强科室管理，药品比例已大幅下降至30%以下，抗生素使用方面i类切口已如患者无其他特殊情况需使用或预防使用抗生素外已基本不使用抗生素，对于需使用抗生素的患者能严格按照抗生素使用的规范分级使用抗生素。在血液制品使用方面能严格按照临床用血规范进行使用积极避免无效输血等情况出现。在我

院产生了较大影响，使病人切实得到实惠，减轻了病人经济负担。

2、强化以病人为中心、以质量为核心的服务理念努力做好“三好一满意”活动：在提高医疗技术水平和服务态度上下功夫，诚恳认真的工作方式、细致耐心的思想交流，与病人交朋友，用病人的口为我科的微创手术做宣传。采取病人信息反馈制度，及时与出院病人进行沟通，使慕名而来的病人逐渐增加。在当前医疗市场竞争日趋激烈的条件下，加强对科室成员的形势教育，增强职工的危机意识、竞争意识和责任意识，树立面向社会、面向患者，主动找市场、找病人的新观念。把一切以病人为中心的思想贯穿到科室的各项工作的全过程。激发科室成员积极向上的精神，增强科室的凝聚力。培育科室精神、树立医务工作者整体形象，即服务一流，技术精湛，爱岗敬业，文明服务的白衣天使形象。

3、合理用药、合理收费，切实减轻病人经济负担：合理用药不仅表现在对症用药，还表现在药物的合理应用方面。不仅要加强对药品各种知识的学习，特别是毒副作用的学习，还经常与药剂科医生进行沟通，真正做到合理用药。在不影响病人治疗效果的前提下，精打细算，用最少的费用进行最好的医疗服务，这也是我们外科努力的方向。严格执行一日清制度，耐心细致的解释病人提出的问题，让病人明明白白看病，明明白白花费。

5、以全体科务会的形式，加强科室管理，用各种制度来管理科室，加强三级查房制度及手术分级制度的的落实及专科专治，加强术前、术中、术后的查对及沟通，强化使用特殊药物和特殊检查前的沟通以确保患者的知情权及治疗的安全。

二、业务方面

我科急症多，周转快，病床使用率近80%，较去年略升高，出院人数与去年相比，今年1300余人，较去年多200余人，其原

因与大家的共同努力是分不开的。业务收入比去年增多，毛收入今年近千万元，去年近800万元，较去年增长20%。平均住院日9.03天，顺利完成医院下达的各项指标。积极开展业务学习，在三基培训考核中合格率达100%。科主任在医疗质量上加强管理，使入、出院符合率、手术前后诊断符合率、甲级病案率、基础护理合格率等均高于院下达的指标。杜绝医疗事故的发生，发生率为0。积极开展单病种质量与费用控制工作。积极开展新技术、新业务：新技术、新业务是科室发展的源泉，也是科室生存的根本所在。如腹腔镜在普外科的应用，取得了很大的进步，已成功开展腹腔镜直结肠癌根治手术2例，取得了很好的效果，得到了广大患者的好评。在常规治疗的基础上，积极探索更利于病人接受的美观手术，得到了病人好评。如小儿疝手术，采用经腹小切口疝离断及i类切口皮内缝合等。

三、出勤方面

一年来，全科同志能出全勤，经常加班加点工作至深夜。有急重症病人时能随时出现在病人身旁，积极配合医院创“三甲”工作、贵阳市创卫工作、少数民族运动会救护保障工作。

四、不足之处

1. 专科建设发展规划及年度工作计划不够细化。结合本专科的前沿动态，进一步制定详细且具有前瞻性的专科发展规划、目标。并对具体目标细化、分解，使微创手术治疗我科疾病的范围进一步扩大。
2. 专科服务质量待进一步提高。在下一年度我们要积极改善服务态度，优化专科服务流程，提高服务质量，进一步突出我科微创治疗的优势，并加大宣传专科微创手术特色，使门诊量、出院人数稳步提高。
3. 诊疗方案不够完善。将对已制定的常见病种及重点病种的

诊疗方案进行定期优化，完善。积极开展对疑难病种的诊疗方案的制定工作，发挥微创治疗的优势。

4. 临床路径应用欠广泛、深入。我科室已制定常见病种的临床路径，但在临床中应用欠佳，特别是临床路径的初始开展阶段，由于对于政策及应用的掌握不够熟悉开展的数量不多，现已进行了临床路径的学习培训工作，并在临床工作中积极推广应用。

6. 医生外出学习时间未达预定计划。由于上年度病房工作量明显加大医生工作量增加，医生外出学习机会较少，在本年度将按计划增加学习机会，以推广新技术的应用。

7. 临床和科研工作结合不够。临床工作中对科研认识不够，未将科研工作很好和临床相结合，科内将组织学习进一步加强科研思维，增加科研成果及论文数量，提高医生科研水平。

年底个人工作总结篇二

一、领导重视，使cafis5□1指纹自动识别系统在江苏省全面展开。

xx年初，公司领导以徐州市公安局指纹系统改造成cafis5□1系统为契机，针对江苏省各地区清华系统都已经不能满足实际的比对速度、增加库容要求的现象，决定在江苏地区进一步推广cafis系统，并将版本统一升级至cafis5□1withpma版本，力争年内江苏省各地市全部改造完毕。为实现这个目标，公司各部门步调一致，从领导到员工各司其职，销售中心主动出击，逐一与省辖市指纹系统分管领导、负责人联系，介绍江苏地区目前指纹系统的现状、海鑫cafis5□1withpma指纹自动识别系统的优越点以及发展前景，逐渐使有关人员在认识上取得一致，年内公司先后与江苏省公安厅、扬州、南通、连云港、泰州、盐城、宿迁、镇江、无锡、海门、江阴等县市公安局签订了指纹自动识别系统的升级改造合同。客服中

心根据签订的合同，及时合理的安排了相关人员，一方面与系统改造单位主动联系，确定原有设备是否符合系统的要求及新增加的设备是否到位；一方面根据系统改造单位的工作要求，在尽可能的前提下确保按照客户的要求去做，以“客户之上”的理念真正服务于客户。

二、协调有力，江苏地区指纹系统建设与维护工作进展稳步有序。

几年来cafis指纹自动识别系统在江苏地区取得长足的发展离不开江苏省公安厅指纹信息中心的大力支持。xx年内，江苏省公安厅指纹信息中心作为全省的业务主管部门，针对全省指纹系统不统一，管理难度增加的情况，且各省辖市指纹系统配置不统一，在征求全省各单位意见的基础上，考虑到江苏省自身的特点及各市的实际情况，要求各市：一方面在原有清华系统如需改造升级的情况下，必须选用与省厅同一个版本的指纹自动识别系统；一方面在时间上、工程上、资金上、系统容量、比对速度等方面多加考虑，确保系统改造一步到位，防止资金的重复投入。一年来，江苏地区指纹系统在省厅指纹信息中心的协调下，现已形成了一整套合理、行之有效的管理模式。为确保江苏省指纹绩效在全国实现“四连冠”打下了坚实的基础。

三、合理调配，确保江苏区cafis5.1指纹自动识别系统改造工程保质保量。

xx年，江苏地区客服针对该区系统改造较多，系统升级在即、活体安装较频繁等情况，客服困难多、任务重人员少、时间紧等情况下，一方面与使用单位主动联系，明确工作时间和工作人员，以确定工作日程，做到心中有数；一方面合理调配时间和人员，确保完成任务，以确定工作进度，做到如期安装；一方面在系统完成后，主动联系用户，咨询系统使用情况，及时征求反馈意见，以确定工作实效，做到保质保量。

四、分工明确，确保江苏地区指纹自动识别系统的培训维护到位。

xx年下半年，江苏地区客服人员有所增加，现有四名人员。为使江苏地区的指纹自动识别系统能最大限度的正常运行，在人员偏少的情况下，江苏地区对客服工程师进行了具体的分工，明确其职责，以“客户满意”为目标，一方面要求各位工程师在规定的时间内保证培训、维护到位；另一方面要求客服在接到请求后24小时内给予响应；一方面要求客服小故障网络远程解决，大故障现场解决；一方面要求客服人员在培训、维护期间不得增加客户的负担。

五、乐于奉献，确保项目准时完成、系统正常运行、系统发挥最大的效益。

xx年是非常繁忙的一年，任务量非常之重，工程质量要求非常之高，时间安排非常之紧及有所交叉，人员配置相当紧张（上半年江苏地区主要为2个人，8月份之后增加2人），既要如期保质保量的完成项目，还要保证全省地区系统（包括指掌纹中心系统、指掌纹客户端、活体采集系统）的正常运行。如果按照正常的工作时间和安排，就很难确保江苏地区项目准时完成、系统正常运行、为江苏地区的破案提供一个高效的平台。江苏地区的工程师，承受着巨大的工作压力，发挥了无私的奉献精神，不怕苦，不怕累，加班加点，主动放弃节假日、休息日，在保证项目质量的前提下，硬是将工程时间缩短正常之2/3。

五。一国际劳动节期间江苏省公安厅指纹自动识别系统当时正在大批量的转换十指数据，这个过程需要人照看着，以确保程序的正常运行。江苏地区的工程师坚持上班，做到“人等机器，而不是机器等人”使数据转换工作进行顺利；在系统升级后期更是遇到了很多问题，包括特征点飘移、数据库效率低下等。面对用户的责问，在繁重的工作压力下，更是承受着巨大的心理压力，每天加班到夜里12点之后，解决各

种各样的新问题，就这样，一加班就是连续一个多月，包括双休日也是这样，最终解决所有的问题。

十一国庆之后，陈鹏还在婚假中，但是南通的指纹系统出现了问题，而其他工程师都挪不出时间去，为了能使南通的工作不受到影响，陈鹏毅然暂时丢下了妻子，及时来南通帮助解决了问题。

xx年下半年，李刚从河南区调往江苏区，负责江苏地区活体采集的安装、维护以及泰州市局的指纹识别系统的维护工作，面对庞大的活体采集仪的维护量，他经常加班到深夜，放弃正常的休息日，保证活体采集仪的正常使用，基本做到使活体采集仪时时刻刻都是在可用的状态，为江苏地区的破案提供了保障。

六、存在的问题以及展望明年尽管江苏地区今年取得了很大的成绩，但是仍然存在着许多的不足。

主要表现在：一方面江苏地区的工程设施仍然不够规范，缺乏统一的标准，这个将是明年重点要解决的问题；一方面对用户的培训尚且不到位，来年需要加强对用户培训的力度。

年底个人工作总结篇三

回顾过去的一年，我和各位同事一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题。我在董事长的安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做同事的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。

上半年虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。

在20xx年5月为了迎接《河南省工业企业质量信用现场核查》工作，在公司王总的带领下，做了大量的准备工作，整理资料，认真做好企业的各项制度及工艺流程编制。如《生产工艺单》《产品检验报告》等等，终于于xx年11月13日以优异的成绩获得了aa级信用企业。

时光飞逝，弹指之间□20xx年已接近了尾声，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，又将跨过一个年度之坎。作为制造行业，成本是公司的关键之一，对成本管理水平的要求应不断提升，对采购原材料、到各部门材料的使用更应加以控制。

回顾即将过去的这一年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出的重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将xx年的工作做如下简要回顾和总结：

1、我们正生活在服务经济的时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意！我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能

改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如下的仓库20xx年工作计划和工作目标：

总之，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。

为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天□xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

在此祝各位领导和各位同事身体健康！万事如意！新年快乐。

年底个人工作总结篇四

20xx年已经过去，在一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

（一）不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

（四）持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作x多了，在上x的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

年底个人工作总结篇五

时光如梭，在孩子们欢快的歌声笑语中，一个紧张而又充实的学期已经过去。回顾这学期[20xx年是挑战与机遇共存，忙碌而充实、疲惫却喜悦、点滴遗憾点缀着更多的收获。在这差不多半年里，我在领导和各位同事的帮助和支持下，虚心学习，认真做好各项工作，积极完成园里布置的各项任务。我和刘老师老师团结协作、相互配合做好班内的各项工作，真正把“为了孩子的一切，为了一切的孩子”落到实处。本学期有许多值得总结和反思的地方，现将本学期的工作做一个总结，借以促进提高。

服从工作安排，努力用幼儿教师职业的最高标准来要求自己，全心全意地做好教育教学工作。在每日的工作学习中，虚心向年长老师请教，积极配合其他老师的工作，认真做好各项工作，积极完成园里布置的各项任务。在日常工作学习中，注意观察孩子们的身心发展特点，以孩子为主体，根据孩子的爱好和兴趣，设计出他们喜爱的主题活动，经常为了展示幼儿的学习过程、作品，制作各种教具，加班加点，放弃部分休息时间。

我仔细观察幼儿的表现，对幼儿的点滴进步，给予正确的表扬。针对每个幼儿的不同特点，进行鼓励和教导，使幼儿热爱幼儿园这个大家庭，漫漫的“哭闹”、“不吃饭”等现象减少了，内向的孩子也逐渐开朗，并与我产生了浓厚的感情，并针对个别幼儿的特殊情况积极主动的和家长沟通联系，确保每个孩子都能健康快乐的生活学习。

2、有一段时间我发现部分幼儿的自理能力和纪律不是很好，依赖心里特别强。针对这一情况，我和刘老师教师共同协商，要把孩子的纪律及自立能力一起抓、同时抓。经过努力，我们班小朋友可以说进步很快，家长反映也不错。自立能力方

面：我们坚持正面教育，对幼儿以表扬为主，强化他们的自我服务意识，改变他们的依赖思想。对幼儿好的行为或表现给予肯定，赞赏和鼓励，使幼儿能够更有信心，更积极地做好事情，完成任务。而我们老师做到适时帮助，以提高幼儿的自立能力，并及时与家长沟通，争取家长配合。就纪律方面：对少部分幼儿出现的不良行为，我采取的是及时分析原因，该批评的批评，并给予合理的引导，引导幼儿养成良好的行为习惯，慢慢的做到遵守纪律。

我也在日常的教学过程中虚心向从事幼儿教育经验丰富的教师学习，观摩其他教师上课。在活动中，能恰当地选择和使用教具，重视教学内容的趣味性，增加幼儿的实践操作活动，以游戏为基本活动，使幼儿由被动学习转化为主动学习。在教学中，我还不断地对自己的教育实践进行反思，找出问题的症结，改进教育的方式、策略等，收到了一定的效果。

3、在卫生保健方面，以培养幼儿各项生活习惯为重点，如：帮助幼儿认识自己的毛巾、杯子，学习男女分厕的习惯，培养饭前便后洗手，饭后擦嘴、漱口等良好卫生习惯，督促幼儿多喝水，对大、小便需要帮助的幼儿给予照顾，对出汗过多的幼儿，及时更换衣服，以防感冒，对体弱多病的幼儿给予特别照顾。真正把每一个孩子都当作是自己的孩子照顾。在手足口流行的时期，我们积极预防，科学的管理。

本学期,我们将家长工作放在首位。利用离园后电话短信、电脑网络，家长开放日等活动形式,经常与家长进行沟通交流。也利用早、晚家长接送孩子之时进行随时谈话。让家长了解孩子们的生活,把握孩子们的学习方向,参与孩子们的教育活动。有了家长的支持,孩子们很快适应了幼儿园中的环境与生活,能够同老师、小伙伴一起开心的游戏、活动。

这一学期最大的收获是看到孩子们的进步，在我们的努力下，我班幼儿从小皇帝、小公主，逐渐成为一群活泼、礼貌、懂事、富于想象、乐于助人的好儿童，每当想到这些，我的心

中就充满了喜悦与感动，看来，自己的付出与收获是成正比的。

在这差不多半年中，我的工作也有做的不细致、不到位的地方。我坚信只要客观地看待自己，克服自身的缺点，积极发挥自己的长处和优势，敢于尝试，敢于创新，肯定会有更大的收获。我深知我的不足，相信经过自己的努力会把幼教工作做得更好。不负家长的期望，领导的众望。

回首20xx年的幼教工作，有风有雨有阳光，有汗有泪有欢笑。我庆幸自己能置身在一个极利于人成长的环境里工作，并能得到园领导和同事的帮助和关爱。今后，我将一如继往，不断探索育儿的道路，加强自身素质，努力使自己在这一耕耘的岁月里不断提高，不断进取，脚踏实地地在新的起点，新的层次上以新的姿态展示新的面貌，创造新的业绩。

年底个人工作总结篇六

蓦然回首，感慨万千。在这快八个月的日常工作中要感谢各级领导以及各位同事的指导和关心。让我学到许多宝贵的东西，让自己在平时的日常工作中不断改进，不断提高自身的做事能力。思想地方日臻成熟，综合素质越升上了新台阶。使我得到了更好的全面的锻炼。服务生的日常工作看起来不起眼，但责任重于泰山，一切都在促使我不断努力学习掌握新的知识，努力将问题和投诉消灭在萌芽状态，坚决防止事态的扩大化。

自觉拥戴和支持本公司的方针决策，贯彻落实领导的有关指示。恰逢现在有提升的机会。在此我向各位领导毛遂自荐，我有信心坐好这个位置。领班扮演的是一个承上启下协调左右的角色，每天做的也是一些繁碎的琐事，尽快的理顺关系投入到日常工作中去是我最重要的任务，全力配合好主管的日常日常工作是我的职责，这就要求我日常工作意识要强，日常工作态度要端正，日常工作效率要提高，力求周全。本着

顾客是上帝的宗旨，我们不允许自己的日常工作中出现任何失误，这就要求我们各方面都做到最好，把任何能出现的问题想到去解决，严格要求自己，创新管理方法。第一注重员工心理。初次就任基层管理职务，如何管理好、发挥好、团结好这个队伍就成了我最迫切的问题，管理人员的管理办法事关整个团队的优秀与否，也凸显出管理人员本身驾驭全局的能力和人格魅力。我在平日的管理日常工作中注重以下几个面：

1、努力破除对不利于团队成长，不利于提升业务水平的体制机制。

2、注重发挥员工的爱好和特长，尽量的部署员工以合适的日常工作，以实现人尽其能的目的。

3、重视员工对日常工作地方的建议和意见，采纳合理建议。

4、利用休息时以谈心聊天的方法了解员工的心理动态，积极引导员工思想，激励员工努力上进。为员工解析面临的一系列问题和矛盾，促进身心健康成长。第二强化细节服务实现完美标准。细节决定成功失败这一道理在实践的过程中得到了充分的印证，一些娱乐日常工作工作者认为“成大事者无拘小节”，但事实恰恰相反，娱乐行业性质特殊，它规定从业者需具备良好的心态外，还要做到“三勤”，因此，服务人员就必须有敏锐的洞察力，想客人之所想，做客人之所做，以专业的水准让客人享受到物超所值的服务。但真正要做到这一点却有非常的难度，虽然如此，我们还是要尽力的去做好，我个人在这地方的做法是：

1、通过注意客人的言谈举止，判断其需要，开展个性化服务，这里要注意的是客人说话的语气、表情、动作等。

2、悉心服务，每一个姿势、微笑都要力求完美，呈现给客人的是一种美的享受。

3、培养员工对细节的注意，无论是生活还是日常工作上都是如此。特别是员工直接对客细节服务过程中出现的毛病，要明确指出并为其更正，以使员工养成良好的习惯，于公于私都是有益的。

4、要严格树立“完美”概念，绝对不能有“尽量”的思想，这并非强迫员工实现完美的标准，这是不太现实的，这里指的是规定员工以追求完美为目标，不懈努力！对特殊客人要有针对性服务，我们的服务要体现人性化服务，精益求精，为客人营造舒心的感觉，我现在拥有的经验还很少，前面有很多东西要等着我学习，也难免出现失误之处，现在存在的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍努力与付出，我始终坚信要运气不如靠实力说话。我会逐步加大执行力度，以更加严格的标准约束自己，不断提高自身的文化知识和社会常识，平时日常工作的顺利开展与公司领导和同事们的支持是分不开的，公司是个大家庭成绩是靠大家努力得来的，在今后的日常工作中我一定会全力以赴，和同事们一起为大歌星的辉煌贡献自己最大的力量。最后衷心的感谢各位领导对我的信任，指导监督以及帮助。

我将认真的总结经验，发扬成绩克服不足，再接再厉，勇攀高峰，不负众望，以百倍的信心饱满的日常工作热情与同事们一起，勤奋日常工作，开拓创新，为大歌星的发展和壮大做出应有的贡献。

年底个人工作总结篇七

车队也是在公司领导高度重视的情况下，也是要狠抓队伍的思想教育，雅瑶强化爱岗的敬业精神，自己的思想要进行自我思考，坚决贯彻安全第一，服务至上的原则。在日常工作中认真学习各级领导关于车子安全和服务的要求，加强驾驶员的安全意识教育和服务意识教育。现将公司车队年终工作总结如下：

车队作为特种运输行业，承担着特殊而艰巨的工作任务。因此，车队始终坚持采取专题学习、以会代训、重点帮助等方式，组织开展安全思想教育，及时学习国家和地方的交通法规条例和临时性交通管制文件，结合公司各项规章制度，对照现实找差距。具体工作实施如下：

2、坚持每周对车子安全内部自检，并按照公司规定定期检查保养车子，及时发现车子安全隐患并及时到专修厂对车子进行维护和检修，确保车子无隐患无故障完成生产任务用车。

3、坚持冬季车子安全大检查，全部生产用车均到专修厂进行专业检测，并根据专修厂提供的整改意见进行及时的维修保养。

4、根据不同的天气状况，尤其是雨雪等恶劣天气，采取电话及短信形式追踪，提醒安全

5、根据车子使用调配情况，制定了f版交通安全程序及作业文件。

6、根据交通法规，集团安委会和公司领导的安全要求，坚决杜绝超速超公里违章行车，疲劳驾驶、酒后驾驶，确保行车安全。

7□xx年邀请天津市交通安全宣传科警官到公司，通过视频进行全线驾驶员的交通安全教育，通过各种事故案例讲解，举一反三，强化安全思想意识，促进安全行车。

狠抓驾驶员行政管理，提高安全服务意识是工作重点。

1、根据车队实际情况制定更为严格的规章制度。明确驾驶员的职责，对于驾驶技术不符合要求，服务被投诉，影响集体团结的驾驶员按照规章制度严格处理，确保车队的正常工作的进行。

2、每周例会强调安全的同时，讲解服务成为不可缺少的科目。在严格的规章制度下，增强了驾驶员对工作岗位的危机感，确保安全行车完成各项生产任务。

3、加强各种费用的报销管理，各种费用采取单独记录并适时公开张贴明示，由于以上措施的实施有效降低了各种费用，为公司节省了开支。

4、对公司各部门提出的用车要求做到有车及时合理安排派遣，当时不能解决的也要征求用车部门意见改变用车时间保证车子使用。

5、严格执行派车单制度。派车单必须有申请用车部门副经理以上级别领导签字认可，车队才进行车子调配，并按照派车单路线行驶。

6、注意观察驾驶员的精神、身体状况，发现问题及时与本人进行沟通，最大限度的解决问题。

7、随着车队各项管理制度化，全年未发生重大交通事故，各种违规违章行为日渐减少，有很多驾驶员达到全年无违章，无事故的安全标准，爱车是责任，优质服务是本职成为驾驶员的基本思想准则。

1、由于车队车子数量的限制，虽然经过认真合理的调配，当生产任务紧张时，仍然发生无法满足使用单位对车子使用的要求。

2、部分车子老化严重，尽管积极检查，发现故障及时解决，但仍然存在较大的安全隐患无法排除，无法进行长途运行。

3、由于车子监控手段存在盲点，导致个别思想作风薄弱驾驶员违规使用车子，虽然及时发现并果断处理，但盲点依然存在。尽快消除监控盲点迫在眉睫，也是公司资产不受损失的

保证。

虽然我们还面临一些问题和困难，但相信在主管领导的正确指导关心下，这些问题和困难都将逐步得到解决。车队将不辜负各位领导的厚望，进一步开拓创新、与时俱进、采取更加有力和有效的措施，努力把车队建设成为一个作风优良、纪律严明、技术过硬、效益明显的团结集体，建设成为一、基本情况切实增强责任意识和使命意识，把预防车子安全事故和杜绝违章驾驶作为车管工作的重中之重来抓，领导重视支持，高度重视车子的安全管理。大力支持车子管理的具体工作。

现共有车子3辆。包含值班车1辆、三菱越野1辆、猎豹越野1辆。司机及管理人员各1名。负责全部车子的购置、油料、保险、等各项费用的上缴，以及落户、二级维护、事故处理、维修监督、车子档案整理等，同时我还承担驾驶员工作。车队具有对全部车子的计划下达职能。对车子管理制度建立健全及创新的责任和义务。目前车子管理制度正在修订之中，还为完善。

年底个人工作总结篇八

一年来在各位领导和同事们的帮助下，我的各项工作都取得一定的进步，下面我将工作总结一下：

1、编制扩建车间设备台账。

2、编制设备大中修计划，并监督按时落实实施。

3、修订车间操作规程和设备管理制度，使其更加完善。

1、在8月份对新入厂职工进行设备管理培训。

2、组织车间工人进行特殊工种培训。使职工理论与实际相结

合，更好地运用到工作中去。

1、8月份通过质量管理体系认证。根据审核过程中提出的建议，对设备维护保养记录进行更改，使其更加简单、易做，并节约大量纸张和印刷费用。不定期抽查维修人员记录，保证记录的及时、真实、可靠。

2、参与安全标准化自查工作，对车间的重大风险设备及关键装置进行风险分析，检修前核实设备交出及检修的安全措施和危害分析做的是否到位来决定是否进行检修，做到防患于未然，最低限度降低安全隐患。

2、由于试车正好赶在冬季进行，所以对扩建车间及时进行保温，针对不同管道，不同介质，不同设备，选择不同的保温材料，在确保质量的前提下力求使设备及管道得到最好的隔热效果，从而来保障试车工作的顺利进行。

3、在日常巡检过程中如果发现有散热的设备及管道，及时组织施工人员进行保温，防止热量散失。

4、组织外协对车间普通管道进行防腐，每日检查工程进度及质量，并通过考查对厂区部分管道（氯气、液氨）进行特殊防腐，既节约成本又延长使用寿命。

5、每月底对车间设备的完好率，动、静密封点泄漏率进行统计，及时解设备的运行状况。对需返厂维修的设备，多处联系厂家及物流，并进行比价砍价，最终选择性价比更高的维修厂家及物流公司进行合作。

6、每月底对车间进行盘存，掌握车间的消耗情况。

1、6月份完成静电除尘器的安装；7月份完成上煤除渣系统的安装；9月份完成锅炉本体的安装。在安装期间，接收新设备并对其进行管理，建立验收档案。

2、11月份对锅炉进行调试，在此期间，统计各种运行数据，协助车间发现问题并及时查找原因，联系安装公司，并给出相应的对策。

在工作的过程中，我感觉自己在不断的积淀，不断的成长。这些都于领导的关心和同事的帮助是分不开的。在这里我由衷的感谢各位领导和同事们。

平静，认真，积极和努力是我现在面对工作的态度。在以后的工作中，我会更加的严格要求自己，努力学习，提高自身素质，使自己的工作做的更好！