

钻井工作总结(汇总7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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

钻井工作总结篇一

一、工作量

作为公司一名研发技术人员，我现在的本职工作是，对来料新品进行初步测试，主要元器件的样品承认，新机种样机的制作和测试以及测试报告的整理，有效积极地配合研发工程师的工作，对其项目资料进行交接和整理，对于样机测试过程中遇到的问题进行应对调试，指导新技术人员作业等。

二、工作质量

通过这大半年的锻炼，我现在可以很好地完成工作任务，严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程，对客户意见和建议也能够很好地考虑和分析，设计的样品质量也较以前有所提高。比方说，新样品的来料承认更及时更详细更快捷，在规定的时限内能很好地完成作业，对于项目工程师所分配的任务能有效积极地给予配合，减轻了工程师的工作负担，提高了项目开发的进度，从另一方面也充实了自己的大脑。

三、工作技能

在研发中心的日常工作中，我学到了很多，比如样品的承认认证、样机的测试调试，对主要元器件有了更深刻地了解，对示波器、负载机、安规测试仪、数字电桥等测试仪器能够

更熟练地进行操作。但同时也遇到了一些难题，虽然有些问题还不明朗。但有一点是必须的，“在学习中工作，在工作中学习”，因为知识的海洋是多么地宽广！

四、责任心和敬业精神

责任心可以养德，责任心更可以树德。我会努力做到热爱本职工作，干一行爱一行，干一行专一行，树立爱岗有责、忠于职守的责任感，努力学习和掌握现代科学知识，提高自己的技能，为干好本职工作打下基础，同时还要与时俱进，不断创新，把本职工作干得最好！

五、团队精神

作为公司的一名优秀员工，我会树立起团队协作的意识，及时与同事进行有效积极地沟通，有问题及时向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。

六、沟通能力

沟通是合作的开始，优秀的团队一定是一个沟通良好、协调一致的团队。没有沟通就没有效率。沟通带来理解，理解带来合作。ibm中国有限公司人力资源部曾经理说过：“沟通能力反映一个人的素质，一个人专业能力很强，但沟通能力不行，我毛司也不会要这样的人。”身为研发中心的一份子，我会虚心接受领导在工作上的指导和意见建议，及时与领导沟通，有问题及时向同事请教，积极地听取他们的意见和建议，不断努力学习，不断调高自己！

当然，工作中有时也存在问题，相信在以后的工作中我会弥补这些不足，努力地提高我的专业技能，完善我的工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力！

辞旧迎新，一年又过去，设计公司再次理智的整理与总结，

我们需要一如既往的做到让我们身上这双眼睛，一只去往前看，一只去往后看，往前看是因为需要远见和谋略展望未来，往后看是需要知道走过的路，总结过往的成功与失败，收获与失去。走过的20__，无论诗司还是每位同事我们都共同再次成长一个步伐，大家都知道，也能深刻体会，时间让我们每次的成长都伴随着喜怒哀乐，无论这个成长的过程是如何情感化，我们每个人和公司的发展大方向始终是积极与进步的。在此，我们需要非正式形式的祝贺与鼓励下自己。

首先我想代表对每位同事道上一一些真诚的感谢话!每个公司的发展，永远离不开每位同事所做出的贡献!最尊敬的同事，感谢您一路同行!

钻井工作总结篇二

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好

思想是行动的先导。有效运行属地管理的先决条件就是要转变员工的思想观念。我们非常注重安全思想宣传教育，警钟常鸣，力抓不懈。采取班前会要求、安全知识讲座、安全知识赛等形式，强化职工的安全意识和属地管理意识，增强职工安全责任，规范职工安全行为，不断提高职工安全技能操作。并且，根据属地管理推行过程中不同阶段，有针对性采取不同的教育内容，有的放矢，对症下药。同时，组织骨干进行属地职责的安全内容学习，督导属地区域的个人安全行动计划的实施，定期有重点地进行属地区域内重点领域、要害部位和薄弱环节的监管进行检查，每天记录计划执行情况。通过强有力的安全和属地管理宣教，职工思想意识发生了明显的转变，营造了浓郁的安全管理范围。

在现场，区域划分实现标准化，结合属地管理制定了“五按、

“五干、五检”的运作模式。（五按：按程序、按线路、按标准、按时间、按操作指令；五干：干什么、怎么干、什么时间干、按什么线路干、干到什么程度；五检：由谁来检查、什么时间检查、检查什么项目、检查的标准是什么、检查的结果由谁来落实）。

五按：就是按工作程序进行生产，按作业程序规定的线路进行生产，按作业程序统一制定的设备操作标准进行生产，按本队计划完成生产的各个阶段的限期内生产，按统一规定的操作指令有序生产。如由监督安全员审核签署安全工作许可和特种作业许可，确保属地区域的各种非常规工作按照特种作业相关安全标准进行。由副队长组织实施对配属承包商、员工的入场培训，确保配属承包商员工了解作业属地区域内的危害和安全规定。由属地区域操作工通过安全审核、工作许可、安全措施的复查等措施，对所在属地区域内配属承包商的工作予以监管，确保安全措施和安全管理规定的落实。

五干：“干什么”就是工作内容明确、工作岗位明确和工作责任明确，“怎么干”就是工作分工明确，谁在什么岗位发挥什么样的作用一目了然；“什么时间干”就是按生产计划确定的时间段开始操作和结束操作；“按什么线路干”就是循着作业程序规定的线路操作，不偏不倚；“干到什么程度”就是工作达到什么验收标准，确保工作质量和效果。如落实区域管理负责制。将作业现场所有设备和场所划分成不同的区域，实行“按岗划区，挂牌明示”，将“属地管理”落实到现场各区域，将属地安全责任落实到岗位，并融入生产作业过程。

五检：“由谁来检查”就是明确规定什么范围或者时间段的工作情况由队领导检查，什么范围或者时间段的工作情况有班组长检查；“什么时间检查”就是在什么时间段开始检查，检查的期限规定；“检查什么项目”就是检查者在实施检查过程中所涉及的具体内容包括哪些方面；“检查的标准是什么”就是在检查者在实施检查过程中所依据的工作标准、生

产标准，检查是否达到规定要求的程度；“检查的结果由谁来落实”就是检查者检查出结果以后，每天下午召开碰头会，讨论哪个区域里检查的内容落实到人头，以及怎样根据检查结果去改进工作。

员工在日常工作中严格遵循5S的现场管理方法，改善和增加作业面积，确保现场无杂物，通道畅通，提高工作效率；消除材料的混放，减少库存、节约资金。工作场所整洁明了，一目了然，使用完工具立即归放整齐，保持井井有条的工作秩序。持续培养全体员工养成良好的工作习惯、劳动纪律和爱岗敬业精神。有效的杜绝了在每口井搬家和一开安装标准低的漏洞，确保了设备设施能标准化安装摆放、分类清楚、标志醒目、现场标准有序，规范了员工上岗行为，基本实现了“只有规定动作，没有自选动作”。各岗位根据了解的工况，认真分析风险，人人做到按程序、按线路、按标准、按时间、按操作指令作业，形成了现在队上“今天我当班，现场零违章”的良好气氛。

推行“三员一体制”。在运行属地管理的过程中，在外来人员在岗位区域内检查工作时，由岗位职工进行本区域内安全风险提示，对区域内存在的隐患进行自查自改。在当班期间，面对各项重复繁杂的工序，风险，由当班副司钻兼职安全员进行督促当班人员落实制定的风险消减和控制措施，落实兼职安全员属地管理安全职责，强化过程监控。属地管理要求，每个领导对分管领域、分管业务、分管系统的安全环保管理工作负责，每个员工对自己岗位涉及的生产作业区域的安全环保负责，包括对区域内设备设施、工作人员和施工作业活动的安全环保负责。实行作业安全负责制。岗位员工负责对岗位所在区域内物的不安全状态、人的不安全行为、环境的不安全因素进行全面管理，即对自己岗位涉及的生产作业区域的安全环保负责，实行“谁上班谁负责，交班交责任”，“谁操作，谁负责”，为员工提供参与过程安全管理的平台。

安全绩效考核是安全属地管理的基本条件，直接关系到安全属地管理的落实执行情况，只有抓好绩效考核，才能充分地调动岗位属地管理的责任人对安全工作的重视，从而使属地管理运用到日常工作中去。我队通过制定结果绩效考核、过程绩效考核两种方式保证了属地管理在现场运行质量和效果。

1、结果绩效考核

在推进属地管理的中，当班作业中，设备设施岗位巡检不到，造成等停进行兑现奖考核，司钻，副司钻负连带责任；当班作业中职工发生违章行为的给予班组司钻考核，职工进行理论培训，规范行为；在操作中发现不安全操作行为的，由“三员”进行提示后，不能纠正自己行为的职工，由司钻召集班组成员，讨论剖析，从思想教育、安全理、标准化操作等方面结对子帮促。通过制度的严格执行，提高了全员的工作责任心。

2、过程绩效考核

在《属地管理过程绩效考核细则》中，从设备设施，职工安全行为规范、风险消减和控制措施、责任落实等方面与“一锋四范岗”相结合，每月开展“青年安全先锋示范岗”各一名，做好记录。并将选树的典型的属地管理优秀职工在职工大会上评优，并在班组当月“星级职工”考核中，属地管理等安全工作优秀的职工才能评为五星级职工，当班跟班干部、大班评为属地安全管理“红旗帮扶能手”的职工必须在日常履行好属地的安全责任，并与年底安全先进挂钩。这种全员、全过程绩效考核促进了岗位安全责任落实。

对当月属地管理运行一般的职工，进行义务劳动2小时或安全理论问答，跟班干部、跟班大班，当班司钻当月不得评为“五星级职工”。通过严格的属地管理评优活动，明显激发和调动了职工参与属地管理，不断总结提高运行效果。同时，结合现场安全观察与沟通、工作安全分析等hse风险控制工具的运

用，使现场属地管理安全生产秩序更加规范。

工作实践中，我们产生以下几点粗浅的体会：

1、提高人员认识是推进属地管理的基础

没有深刻的认识，就没有积极主动的行动。没有真正从思想深处解决问题，再好的制度也是纸上谈兵，成为摆设。

2、健全工作机制是推进属地管理的条件

推进属地管理，离不开必要的工作制度和一整套机制。我们制定了《属地管理过程绩效考核细则》，推行工作安全分析、作业许可等制度，明确作业流程、细化作业工序，保证属地管理有序推进。

3、明确标准是推进属地管理的关键

扎实有效的基础管理工作是hse体系推进的前提。为此，我们从设备、井下、材料的管理、人员安全、职工现场操作行为，都制订了明确的细则，和奖惩标准等。

4、落实措施是推进属地管理的根本

安全第一。我们把属地安全管理作为头等大事来抓，采取有力措施，抓住关键环节，加强绩效考核。才能增强职工的安全意识，提高参与安全生产积极性。

通过开展属地管理，落实安全生产责任制，推行“三员一体制”，钻井队的安全生产面貌发生了可喜的变化。各种违章行为明显发生减少了，隐患也能被及时发现并消除了，而且班组职工参与安全管理的积极性提高了，每个岗位职工的岗位责任心增强了。行之有效的安全工作标准进一步强化了职工的行为规范，使大家深刻认识了安全流程、工艺、设

备产生的危害，队伍安全管理水平有了明显的提升，安全生产步入新的发展阶段。全队违章人员大幅减少，“十大高频高危隐患”基本消除，全队岗位违章率同比年初下降15%，为实现全年安全生产夯实了基础。

属地管理运行和安全绩效考核机制的加强，全员树立了对自己负责、对家庭负责、对企业负责的意识，自觉规范行为，纠正坏习惯，杜绝违章作业，使属地管理和hse体系建设得到了有力推进，保证了队伍的安全稳定。但在实际运行中还存有一定的差距。我们将在今后的工作中不断改进，不断完善各项措施、进一步强化属地管理责任安全落实，持续推进hse体系建设工作，把我队的安全生产推上一个新的台阶。

钻井工作总结篇三

秋去冬来，一年即将过去，回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，按照公司的要求，我们40003队总体发展良好，常规管理扎实有效，各方面都有很大的提高，特别是在各项制度的建立和完善方面，取得了显著的成效。

没有规矩，不成方圆，所以，对于企业而言，制订一份规章制度非常重要，这样才能更好地管理员工。对于钻井队这个小集体来说制度的建立与完善同样重要，本队建立了《安全生产奖罚制度》《设备管理制度》《质量与技术管理制度》《请销假制度》《属地管理制度》《队务公开制度》《“五型三好”班组建设考核制度》等制度。加强制度的落实，加强制度对员工的约束性，才能更好的管理员工，更好的办证设备的良好运转，才能保证人员安全和井下的平稳，完成项目部下达的各项指标。

在井队的资金管理方面，我队严格按照项目部的规定，建立账本，并做好台账记录，让财务公开，使得本队职工了解资

金的用途。比如夏季为职工买西瓜解暑，买备用的药品，以及用在完井搬家时对安全快速完工的班组进行奖励的资金，我们都会在内公开。

工人们在经常的工作是十分艰苦和劳累的，因此为了给本队职工创造一个良好的生活环境，我们对生活服务队进行严格的管理，每天对宿舍和厨房餐厅等，建立健全营房管理制度和后勤管理规定。此外我们对职工宿舍进行了月度评比，设立了流动红旗和奖励机制，取得了良好的效果。

在钻井转速方面，科学组织合理施工，从一口井开始就依据设计做分析研究。并结合邻井的资料，制定出符合自己井的计划和方案。在施工过程中，做好各工序的衔接工作选择合适的钻头和钻井参数，加强对钻井液的管理，使其性能保持稳定，从而既保证井下安全，又可以提高机械钻速，缩短建井周期。

在井队人员管理上，我们本着制度和关怀相结合的原则，尽一切力量满足本对员工的需要，充分调动职工的积极性，特别是干部大班和重岗人员。

在设备管理方面，本队推行设备三定原则，即定人，定岗，定机。做好日常检查，做好班组评比（每周一次干部，大班对班组检查评比，对好的班组进行奖励）

在请销假制度的落实上，我们对严格控制员工的请假，除婚假，病假以外的基本杜绝。

节能降耗，修废利用一直是本队的光荣传统，也是公司和项目部一直提倡的，降低能耗才能取得更好的效益。我们队在这方面年初就制订了节能降耗修废利用的目标，同时把指标分解并分配到每个班组，以及每个大班。所以我们队修加泵3台，砂泵2台，活塞加垫凡尔体300个，杜绝一切浪费原则进行管理材料了，采取代办队长管理材料并记录好用料，谁料

谁回收，有余料不回收，按规定进行处罚。封井口拆装螺丝使用由技术员全程监督并做好记录。此外，严格控制好油料的使用，特别是柴油的使用，严格按照项目部规定，给炊事班和值班车家的油要做好记录，一直坚持在保证正常生产情况下，能用一台车坚决不用两台。

奖金发放面，我队严格按照项目部分配的原则进行发放，并结合工作中多劳多得的原则，根据实际进行适当的调整，同时将奖金发放表粘贴到队务公开栏，让大家观看。

本队一直加强对hse体系的推进教育，宣传。对各班组进行评比和奖励，形成你追我赶的氛围。始终坚持职工的“三个一”培训工作在班前班后会进行培训，月末进行考试打分，并予以奖励与处罚，促进了职工们的学习积极性，提高了职工的专业知识水平，促进了队伍的更好发展。

钻井工作总结篇四

提供一篇工作报告范文，作为参考！

一、基层建设的基本情况

（一）加强基层领导班子建设，充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用。基层领导班子和基层党组织建设是公司实现持续稳定发展的根基。我们本着干部“四化”标准和德才兼备原则，不断调整、充实、选拔任用一批懂经营、会管理、思想好、素质高的基层领导干部。近3年先后调整基层干部41人（次），平均每年有7-8个基层班子被调整充实。通过举办党支部书记、干部工商管理、hse管理等脱产培训班以及鼓励基层队干部参加第二学历教育等措施，使基层班子结构不断优化，战斗力进一步增强。目前基层领导班子中有大专以上文化程度的占85%以上。泥浆公司党委每年都组成基层班子考察小组，深入基层调研摸底。针对存在的问题和情况，大胆调整充实

基层班子。3年来共调整基层干部25人（次）。年他们将配制厂、制剂厂合二为一。新组建的制剂厂领导班子大胆开拓、勇闯市场，新产品先后打入到滨南、东辛等采油厂，取得了明显的经济效益。在基层党支部建设中，坚持以“四好工程”活动为载体，狠抓组织建设和制度建设，进一步加强了以党支部为核心的基层党组织建设。在具备建立党支部的基层队都建立了党支部，并配备了专职党支部书记。目前公司31个党支部全部达到一类、二类党支部标准。同时，认真做好基层党员发展工作，做到三个侧重，即：侧重发展一线，生产、技术骨干入党；侧重在建不起党支部的基层队室发展党员；侧重发展女党员，让党员在每个层次发挥作用。3年来共发展党员58人，其中一线生产、技术骨干35人，占党员发展总人数的60%。加强对党员的日常教育和管理，是一项十分重要的工作。近年来，我们在党员领导干部中认真开展了“三讲”教育活动，开展了“学条规，守纪律，争做廉洁勤政好党员、好干部”活动；在党员中开展了“党员责任区、党员奉献日、争当党员先锋岗、争做优秀共产党员”等活动，使党员干部，特别是党员领导干部的党性观念和廉洁勤政意识进一步增强，广大党员的先锋模范作用得到进一步发挥，基层党组织的凝聚力和战斗力不断提高。3年来公司有27个党支部被评为公司级以上先进党支部；有18个党员责任区被评为公司级以上优秀党员责任区，其中定向二队党支部连续三年被评为管理局“先进党支部”，并被管理局党委确定为“党的基层组织建设示范单位”。

（二）加强职工培训，提高职工队伍整体素质公司成立之初，就确立了“科技兴业、人才兴司”发展战略，把培养高层次、复合型人才作为大事来抓，把一线基层队作为重点。在复合性人才培养中，主要是采取请进来，走出去的培养方式，先后请石油大学等有关大学、学院教授来讲课，传授当今世界钻井先进技术和知识；选派了50多名一线技术人员赴美国、加拿大、英国等国家参加测量仪器、软件、钻井新技术的培训，并与华北石油大学、广州石油大学、西南石油学院、北京青年干部管理学院联合举办英语，国际贸易、计算机知识

和企业管理的培训。在内部也通过多种形式进行业务及相关知识的培训。在一线职工中，主要采取“三个一”的培训方式，即每日一题、每周一辅导、每月一考核“，并每年举办一次大规模、多工种的工人岗位技术比赛，以提高职工的整体素质。3年来共举办各类培训班160期，培训人员6600多人（次）。1960年后出生的职工达到高中文化程度的已占总数的95.5%，高、中、初级的工的比例达到1：7：1，队伍的综合素质不断提高。定向井公司按照基层推荐、组织考核、领导研究决定等程序，建立了23人的专业技术学术带头人队伍，每年举办技术干部论文交流会，从而带动了一大批技术干部争先好学的积极性。同时认真做好大中专毕业生的培养工作，通过实行导师带徒，签订”师徒合同“等活动，加快其成长的步伐。在每年的局优秀见习论文钻井专业答辩会上，我公司的选手均取得优异的成绩。公司还鼓励职工积极参加与现工作岗位对口的成人大中专学历的考试和各种函授教育。目前接受各层次学历教育的研究生17人，本科23人，专科35人，中专13人。职工文化水平的不断提高，为公司的持续发展打下了良好的人才基础。

(三)加强基层硬件建设，为职工提供良好的工作环境针对公司既有野外作业，又有内部生产；既有科学研究，又有后勤服务的实际，我们首先从”五个一“（即：完善一套制度、布置好一个队部、保存好一套资料、建设好一个活动场所、利用好一个宣传阵地）开始打基础，先后在各基层队建立健全了《党支部工作制度》、《思想政治工作制度》、《清政廉洁制度》、《卫生管理制度》和《工资奖金分配制度》等五种通用规章制度；配套下发了”五本“，即思想政治工作记录本、共青团工作记录本、综合治理工作记录本、普法工作记录本和党组织工作记录本；积极协调各单位为基层队建起了职工活动室、图书室、职工之家等文体场所，并配备了电视机、录放机、文体用品和图书，丰富了基层职工的业余文化生活，为进一步做好基层工作创造了有利条件。据统计，3年来公司共为基层队硬件建设投入资金50多万元，使一线基层队的环境面貌焕然一新。所属泥浆公司投入15万元为职工

建起了健身活动中心。定向井公司专门设立了6万元的基层建设年度专项资金。

（四）继续深化”学讲创树“思想政治工作主题活动今年是管理局”三学三创“主题活动的”巩固、延伸、提高“年。我们从自身实际出发，积极开展”学讲创树“和”抓立项、选课题“活动，使活动的效果更加扎实有效。1、以创建”学习型组织“为目标，掀起全员学习热潮。加强全员多层次知识的学习，是适应企业内外形势不断发展变化的迫切需要。公司各级组织以建立”学习型组织“为目标，把加强学习作为首要任务，注重在三个方面抓落实：一是继续抓好各级党员干部对邓理论和江”三个代表“重要思想的学习，主动带头实践”三个代表“，确保在思想上、行动上与党中央保持高度一致。两级中心组在坚持好日常的集体学习的基础上，认真开展”观念与作风转变年“活动，重点学习和观看了江”5.31“讲话精神、党报党刊的重要理论文章、石化集团反腐倡廉系列专题片等学习资料，人人建立了学习读书笔记。在全体党员中积极开展了”党员先进性教育“活动，公司党校对党员进行集中轮训，共办班4期，并通过举办党的知识竞赛、上”大党课“、入党积极分子培训班等活动，进一步提高了党员队伍的政治素质。基层干部职工的学习，主要以重要文章、重点章节，结合思想和工作实际为主，采取职工大会、班前班后会等多种形式，也见到了较好的效果。二是结合本单位实际，适应市场变化需求，抓好现代市场经济理论的学习，抓好wto相关知识的学习，努力提高各级干部适应市场、开拓市场、驾驭市场的能力。公司机关组织收看了龙永图主讲的wto专题系列片。泥浆公司领导带队到辽河、大港学习企业先进管理知识，使领导干部进一步开阔了眼界，拓宽了工作思路。三是根据本职岗位工作要求，强化职工综合素质的提升，突出抓好有关专业知识和技能的学习。公司机关为科级干部购买了”一分钟经理及实践“、“谁动了我的奶酪”、“一分钟的你自己“三本现代管理书籍，增强了中层干部加强学习的兴趣。公司培训科有计划地组织两级机关干部参加”网上办公自动化“集中培训，各单位还利用局域网信

息量大、覆盖面广、更新速度快的优势，组织干部职工上网学习，下载资料自学，均取得了明显效果。通过全员持续性、强化性学习，职工队伍的思想觉悟、创新能力和业务素质得到了进一步提高。10月15日，管理局在物探公司2188地震队驻地召开创建学习型组织现场经验交流会后，我们把王立新书记的重要讲话及时复印下发到各基层队，并在18日领导办公后上认真进行学习领会，决定在年思想政治工作会议上进一步贯彻落实。2、继续深化”抓立项、选课题“活动。一是进一步完善了”立项选题“的运行管理模式，对现有”立项课题“进行分级分类管理，真正落实课题责任制，把项目、课题分解落实到人头，增强广大干部职工”立项选题“工作的主动性。二是充分发挥企管、科研、宣传、工会等职能部门的作用，积极开展群众性经济技术创新活动，激励广大职工争当”创新能手“，争创”创新工程示范岗“。泥浆公司修保厂在去年”选题立项“的基础上，今年继续加大现有立项课题的攻关，取得新进展，上半年修旧利废66件

（套），节约资金49.1万元。截止目前，我公司共选课题313项，确定立项68项，取得直接经济效益780万元。3、加强企业文化和群众性精神文明创建工作。今年我们进一步制定完善了本单位的经营观念、经营战略、经营宗旨、企业标识、团队精神、职工行为规范、对外形象宣传、企业精神树立等内容，并通过各种形式和渠道加强对外宣传，进一步树立公司面向现代化的企业新形象。同时，各基层单位积极倡导”爱国守法、明礼诚信、团结友善、勤俭自强、敬业奉献“的基本道德规范，积极开展社会公德、职业道德、家庭美德教育，进一步提高广大干部职工群众的道德素质和综合素质。工会、团委、老年、计生等群众性组织通过各种形式和渠道，利用”春节“、”三八“、”五四“、”七一“”十一“等节日和纪念日，积极开展职工文艺演出、专项系列活动、职工小合唱、快乐家庭、书法比赛、职工篮球（乒乓球）比赛等丰富多彩的文化体育活动，使基层职工队伍保持了良好、旺盛的精神状态。

（五）加强形势任务教育，努力做好基层稳定工作今年面对

胜利钻井市场将部分对外开放、公司生产经营任务依然艰巨，同时全局改制分流、岗效薪点等一系列涉及职工切身利益的敏感问题和新形势，我们切实把形势任务教育放在突出的位置上，通过采取领导干部会、职工大会、班前班后会、网络宣传、黑板报、宣传提纲、宣传栏等多种形式，全方位开展形势任务教育活动，重点是”三大讲“教育：一是大讲完成油田和公司生产经营目标任务的艰巨性；二是大讲市场竞争、优胜劣汰的残酷性；三是大讲开拓创新求发展的重要性。做到”三个突出“：一是突出解放思想、转变观念的教育，着眼于油田内部市场逐步放开的新变化，树立”市场就是战场、竞争就是战争“的市场开拓观念。二是突出以发展为主题的形势教育，增强干部职工的压力感和责任感，坚决完成全年生产经营任务，确保公司经济总量的持续增长。三是突出稳定压倒一切的思想教育，各级领导靠前工作，妥善处理好各种人民内部矛盾，特别是协解人员和...的稳定工作，努力把问题解决在基层，化解在萌芽状态，确保公司改革、发展、稳定的大局。公司宣传科利用全公司基层队微机联网的优势，及时将局宣传部下发的6期宣传提纲挂到网页上，供各基层队组织职工学习宣讲。同时，下发改制分流宣传提纲115份，各单位出形势任务教育版面、黑板报43期，取得了良好的宣传效果。为进一步做好内部稳定工作，为党的xx大召开创造良好环境，我们采取了4个方面措施：一是进一步提高对维护稳定工作重要性、紧迫性的认识，从讲政治的高度努力做好稳定工作，确保油田改革发展顺利进行。二是继续认真落实稳定工作领导责任制，按照”谁主管、谁负责“的原则，将责任落实到单位、部门和个人，成立了两级党委书记、基层支部书记、指导员为主的三级责任制体系；坚持经常排查各种不安定因素，做到防微杜渐，严防赴省进京上访情况的发生。三是继续为职工群众办实事办好事，解决他们的实际困难和问题，稳定职工群众情绪，从源头减少不稳定情况的发生。四是认真做好宣传教育工作，做好解疑释惑和政策引导，防止激化矛盾。通过以上措施的落实，使我们公司保持了较好的稳定形势。具体表现在：一是协解人员、家属、待业子女、离退休职工、内退职工、无房户等人员思想稳定，生活秩序

平稳，没有出现影响稳定的迹象。因为在这些人员中，涉及到公司的待遇问题，公司都给予最优厚的保障；最近我们在公司内部安排了本单位部分职工待业子女就业，这对稳定这部分人员的思想起到了很好作用。二是原习练”...“人员近两年的工作、生活正常，一直没有出现异常情况。三是公司少数民族职工很少，且无信教人员，公司从没有出现过宗教等类问题。四是通过排查，也没有发现其他可能引起聚集、上访的隐患。

二、基层建设的主要做法和经验

（一）领导重视，组织落实，是基层创建打开局面的保证在每年召开的两级领导干部大会和思想政治工作会议上，公司党委都把基层建设作为公司全年工作的重点和阶段性工作进行具体安排和部署，放到重要议事日程，并及时成立了公司两级基层建设考评委员会，由党委副书记挂帅，党政工团参与，成立了由宣传科、劳资科、党办、工会、企管办、组织科、生活科和纪检监察科等主要负责人为成员的基层建设考核验收小组，形成了上下齐抓共管的组织网络，使基层建设一开始就步入了规范化运作轨道。为进一步促进基层管理水平的提高，公司以党委文件下发了《关于公司机关科室定点承包基层单位的通知》，制定了机关科室承包基层队考核内容、标准及实施细则。机关各科室认真按照《通知》要求，每月两次深入基层调研，及时反馈信息，为基层排忧解难办实事。据不完全统计，3年来，公司机关科室累计下基层调研达150多次，解决实际问题80余个。

（二）制订计划，分步实施，是基层创建目标实现的关键一是根据管理局”1998-年和-年基层建设规划“，我们结合基层实际，及时制订了”钻井工程技术公司1998-年和-年基层建设规划“，确定三个阶段的创建目标和计划措施，并配套下发操作性较强的《钻井工程技术公司”达标基层队“考核细则》。二是制定下发每年度由公司党委和公司联合签发的《关于考核验收局达标基层队评选局优秀基层队及行业一强、

名牌基层队的通知》，对基层队考核验收和评选范围、考核验收和评选标准、考核验收和评选的比例及办法以及具体时间的安排等作出详细规定，以便基层做好整改准备。三是每年组成公司基层建设考核验收小组，于6月中旬，利用3-5天时间深入所属定向井公司、泥浆公司和职工培训中心，对纳入局达标基层队验收范围和局优秀基层队、行业一强评选范围的主业基层单位，采取“听、看、问、查、测、评”的方式，进行了全面、认真、细致的考核验收。考核验收结束后，由公司基层建设考评验收小组向公司基层建设领导小组进行了汇报，并经报公司党委批准，以党委文件的形式确定通报年度达标基层队及申报优秀基层队、行业一强、名牌基层队名单。通过有计划的组织实施基层创建工作，使公司基层建设取得了较好的效果，基层各项管理工作一年一个新台阶，充分调动了基层职工争先创优、比学赶帮超的积极性。97年度有9个基层队达标，一个队被授予“优秀基层队”称号，一个队被授予“行业一强”称号；98年度又有9个基层队达标，实现了两年时间纳入范围的18个基层队全部达标的目标。

（三）选树典型，以点带面，是基层创建推陈出新的动力。基层创建没有典型就没有说服力，就没有生动的工作局面。针对公司技术、人才、装备密集的特点，我们制定出培养典型的目标和工作措施，并积极加强培养、指导和选树工作，形成了以点带面、整体推进的良好的基层创建工作局面。近年重点选树了5个方面的先进典型：1、基层建设样板典型。定向二队多年来是管理局优秀党支部，他们以“党员率先垂范，职工团结进取；争攀科技高峰，提供一流服务”为队魂，干部、党员坚持做到带头吃苦、带头奉献、带头实干，生产经营各项指标始终位居公司乃至同行业前茅，涌现出“踏实肯干，默默奉献”的优秀共产党员王升庭、“定向小诸葛”王华西、“随钻测量能手”于克武等一批典型人物。由于成绩突出，年该队被评为管理局首批“名牌基层队”。通过对定向二队选树宣传，使各级领导尤其是三级行政领导对基层创建工作的重要性的认识有了明显提高。定向井公司针对基层建设存在的薄弱环节，年在全公司进一步掀起了以“促强、

帮弱、带中间“为主要内容的”学红旗、赶红旗“基层创建热潮，涌现出定向一队、测量一队等一批先进基层队。几年来，定向井公司共向基层队硬件建设投入资金30多万元，使90%的基层队硬件建设和环境面貌得到了根本性的改观。为基层创建上台阶创造了有利的条件。

2、创收增效典型。针对一线基层队在市场开拓、创收中的重要地位，以及常年在野外作业流动性、艰苦性、风险性较大这一特点，公司坚持在主业创收基层队开展以激发一线技术人员岗位奉献、争先创优为主要内容的”创收状元“评选活动。通过制订出台体现专业技术实力与水平的九条量化考核标准，采取单井一统计，一月一公布，一季一考核的办法，在内部营造出”有技术才有活干，有市场更有作为“的激励环境。活动开展以来，涌现出定向二队、泥浆工艺研究所、培校教务处等一批创收大户。一线技术人员以”司兴我荣“的责任感，自我激励，勇创市场，年一线累计人均创收比上年同期提高了近10个百分点。涌现出了以局”十大杰出青年“孙文胜、创收状元崔永辉、巾帼建功女杰崔俭英、青年科技人才何兴华、优秀思想政治工作者崔岩嵩等一批先进人物

3、科技增效典型。泥浆公司研究所，不仅是一个科技含量高、技术密集型的科研、技术服务单位，而且在油田增油上产中发挥着重要作用。96年以前还是一个靠吃”皇粮“的科研单位，近几年来，他们确立了以质量求生存、靠科技求发展、向市场要效益的指导思想，进一步加大科研和市场开拓力度，先后开发并推广应用了10多种能满足油田钻井需要的新型泥浆体系，推广了10项新技术和10套新工艺，有28项科研成果获国家级、省部级和局级奖。尤其是年以来，他们加大了科研成果向现实生产力的转化进程，由过去一个吃”皇粮“的科研单位，转变为公司的创利”大户“，单年产值以平均41%的速度递增，年实现产值1500万元。

4、降本增效典型。年我们选树了以泥浆公司修保厂为代表的一批降本增效典型。泥浆公司修保厂在职工中坚持实行”五公开“即：公开经营形势、经营方针和目标，公开职工群众关心的难点热点问题，公开量化考核和工资奖金分配，公开季度生产经营完成情况，公开厂班子成员工作政绩，并结合实际，在全员积极开展”抓立项选课题“活动，

人人立足本职攻关增效，干部职工”先算后干，边算边干“的成本意识明显提高。年他们共选课题12个，解决修复难题3个，完成修旧利废35项86件（套），利用库存8万元，节支汽配件费用20万元，固定成本按合同定额减少消耗27万元。我们在2019年初的政工会上让他们作了典型发言，收到较好效果。5、思想政治工作典型。泥浆公司供石粉一队政治指导员崔岩嵩，是一名具有多年从事思想教育工作老党员。为带出一支过硬的职工队伍，他和班子成员吃苦在前，享受在后，以身作则，带头奉献，要求职工做到的，自己首先做到，始终把加强职工思想教育放在重要的位置，沟通了与职工的感情，成为这个队广大职工的”贴心人“。在大力选树宣传以上5个方面的典型的基础上，今年我们在集体典型选树上继续强化三面红旗示范带动作用，即定向二队、泥浆研究所、培校教务处，在全公司突出总结、学习、宣传三个基层队所具有的勇攀高峰、创新开拓、勇闯市场的精神实质和内涵，把选树典型活动推向一个新高潮。在个人典型方面，突出了孙文胜、崔永辉、崔俭英、何兴华、崔岩嵩、王宝田、张之悦、宋协华等各行各业典型人物的选树、宣传，进一步把学先进、赶先进活动引向深入。

三、基层建设工作下一步打算

我们在基层建设方面虽然取得了一些成绩，但是按照管理局的工作要求还存在一定的差距。我们将在以后的工作中不断改进。下一步主要的思路和打算是：1、以高标准、高要求加强基层建设。首先采取”请进来，走出去“等多种形式，学习其他单位的先进经验，查找自己的不足，不断进行整改。其次加强对基层工作的指导，争取各级领导的支持，在硬件设施上不断提高和完善。2、继续以”达标、创优、争强、夺牌“活动为载体，不断把基层建设提高到一个新水平。严格按照管理局的工作要求，每年对主业基层队进行一次考核验收，查找不足，总结经验，整体推进，在基层形成”比、学、赶、帮、超“热潮。2019年要实现”1个队保持名牌基层队标准、1个队争创管理局行业一强、4个队保持局优秀基层队标准

“的目标。3、通过各种形式，在基层队营造以效益为中心，以成本控制为重点，不断强化基层管理工作良好氛围。促使基层进一步完善成本管理制度，建立适合本单位情况的考核机制。积极开展增收节支，提合理化建议等群众性挖潜增效活动。

钻井工作总结篇五

一、努力学习，不断提高政治理论水平和业务素质

在实践的工作中，把“实践”作为检验理论的标准，工作中的点点滴滴，使我越来越深刻地认识到在当今残酷的社会竞争中，知识更新的必要性，现实驱使着我，只有抓紧一切可以利用的时间努力学习，才能适应日趋激烈的竞争，胜任本职工作，否则，终究要被现实所淘汰。努力学习各种科学理论知识，同时，在实践中不断总结经验教训并结合本职工作，我认真学习有关国家医疗卫生政策，医疗卫生理论及技能，不断武装自己的头脑。并根据工作中实际情况，努力用理论指导实践，以客观事实为依据，解决自己在工作中遇到的问题。希望，将来回首自己所做的工作时不因碌碌无为而后悔，不因虚度时光而羞愧。

二、恪尽职守，踏实工作

当我们步入神圣的医学学府的时候起，我就谨庄严宣誓过：“我志愿献身医学，热爱祖国，忠于人民，恪守医德，尊师守纪，刻苦钻研，孜孜不倦，精益求精，全面发展。我决心竭尽全力除人类之病痛，助健康之完美，维系医术的圣洁和荣誉，救死扶伤，不辞艰辛，执着追求。为祖国医药卫生事业的发展和人类身心健康奋斗终生”。今天，我不断的努力着。基层医疗工作，更使用我深深的体会到，作为一名基层医疗工作者，肩负的重任和应尽的职责。按照分工，摆正位置，做到不越位，不离任，严格遵守职责，完成本职工

作。只有把位置任准，把职责搞清，团结同志、诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作，一步一个脚印，认认真真工作，才能完成好本职工作，做好我作为一名基层医疗报务工作者的本职工作。

(一)、在门诊，往院的诊疗工作中，我随时肩负着__乡__户，共__千多口人及外来人口的健康。360天，天天随诊。那怕是节假日，休息日，时时应诊。不管是在任何时候，不耽误病人治疗，不推诿病人，理智诊疗。平等待人，不欺贫爱富，关心，体贴，同情每一位就诊的患者。做到合理检查、合理治疗，合理收费。在新型农村合作医疗的诊疗中，严格按照新型农村合作医疗就诊规则，开展门诊，往院的诊疗工作。

(二)、相关政策宣传及居民健康教育方面，从__年新合医在我乡开展以来，本人认真学习新型农村合作医疗政策及相关新型农村合医疗会议精神与新型农村合作医疗诊疗制度，组织村医生及本院职工进行培训学习，并利用赶集、到卫生室督导检查和下村体验时间及平时诊疗工作中，以发放宣传资料等方式宣传新合医工作。以电话、现场咨询及发放资料等方式，开展居民健康教育工作。

(三)、安全生产维稳管理、新型农村合医疗管理。创造安全舒适的工作环境，是日常工作正常开展的前提，__年的本院的安全生产维稳管理，本人通过职工的会议培训，使全院职工安全意识有明显提高，通过组织安全生产隐患排查，使我院的事故发生率全年为零，保证了我院日常工作正学开展。在日常的工作中注意搜集、汇总、反馈及时上报各新型农村合医疗管理方面的意见和材料，为院领导班子更好地决策，并协助管理我院及我乡的新合医及乡村一体化工作。

(四)科室管理。__年本人自负责医疗科工作以来，按照分工，摆正位置，做到不越位，不离任、不超位，严格遵守职责，搞清职责，团结同志、诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作。在院领导指导下，在本科室全体工作人员的支持和

协助下，各项工作落实到位并扎实推进，辅助科室相互协作，使科室医疗服务工作有条不紊的开展着。通过派人进修、自我学习，集体培训等方式，使全体医务人员的诊疗知识、诊疗技能及业务水平有了明显的提高。增强了我院的诊疗报务水平。

三、存在问题

三年来，我自己努力做了一些工作，但是还存在着不少不足之处，有些是急待解决、不容忽视的问题，在自己主观思想上希望多深入多了解和全面掌握情况，在工作中也努力争取去做，在某种程度上给自己和工作造成了不利的影响，在今后需要也必须注意和克服；在工作方法上还需要更加扎实，更加细致，把原则性和灵活性很好地结合起来，提高工作质量；。在工作中，我时常感到能力和知识的欠缺，需要进一步提高各种业务素质和理论水平，提高文字水平和综合素质，使自己圆满出色地完成本职工作；有时工作方法欠妥当，考虑欠周到，在这里我向领导和同志们道个歉，希望有不到之处给予原谅。三年来，我认为自己从思想认识上、业务及理论知识上有了明显提高，这些进步是全局新老同志们对我极大的支持和帮助的结果，从老同志身上我学到了吃苦耐劳的敬业精神，从充满活力的新同志身上也增添了我积极努力、奋发向上、勤奋工作的信心和力量。

钻井工作总结篇六

1、在一队的领导下，我严格执行钻探技术员岗位责任制，认真负责本月探放水、瓦斯抽放钻孔施工的技术管理工作，及时进行了本月工作总结及下月计划的汇报。

2、严格执行“一钻场、一措施”规定，在焦科长的指导下，根据4102两巷不同的地质情况，合理布置探水孔和超前距离，编制了4102回风巷第十钻场、尾巷第十一、第十二钻场的探

放水施工方案及措施，并呈交赵总及相关矿领导审批后，组织钻探工学习贯彻，让每一位施工人员都了解施工要求及施工目的，并协助朱队搞好本队的安全工作。

3、本月设计探放水钻孔8个，现均已施工完毕，累计孔深为696.1m□施工完毕瓦斯抽放钻孔3个，累计孔深416.9m□我对每个钻孔的地质资料都进行了详细记录，每个钻场施工完毕后，都编写了施工总结，并及时向地测科、李总提交了各钻孔的原始资料。

4、严格要求每个瓦斯抽放钻孔下套管深度及终孔深度都必须达到设计要求，并由有关人员现场验收并签字。

5、每个钻孔开工前都现场跟班，亲自挂线，进行钻孔参数标定，每个钻孔施工完毕以后，我都会认真填写钻孔牌板并悬挂。

6、4301回风巷由于施工难度较大，15#、16#、18#、19#瓦斯抽放钻孔下套管前都出现不同程度的塌孔、埋钻现象，为此在每次施工前，我根据不同的地质情况，进行相应的钻孔倾角调整，并针对性的对钻探工进行现场培训。

7、严格要求自己做好日常钻探资料管理工作，认真检查各钻孔原始记录，发现问题及时督促纠正，多次分析研究钻孔内煤岩层分布情况，为加快钻探施工进度，提出合理性建议。

8、在完成本职工作的同时，多次参加井下地质测量、测水等工作。

9、在下个月我将继续协助朱队搞好钻探队的工作，督促探放水和瓦斯抽放钻孔的安全标准施工，向焦科、李总学习地质测量与地质勘探，不断提高自己的实践能力和技术水平，为西合煤业的快速发展做出自己应有的贡献。

钻井工作总结篇七

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四；xx年对自己有以下计划

1：每周要增加10个以上的新客户，还要有3到5个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%

或30%，确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,***万元,纯利润***万元。其中:打字复印***万元,网校***万元,计算机***万元,电脑耗材及配件***万元,其他:***万元,人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量,建立完善的工程验收制度,由客户服务部监督、验收,这样可以激励工程部提高工程质量,从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须

严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

- 1、公司内部定期不定期安排员工培训。
- 2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。
- 3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说,全面提升管理水平,与公司同步发展,既是一种压力,又是一种动力。为了完成公

司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质

上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。