

船舶行业个人工作总结 金融行业工作总结 (实用10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。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

船舶行业个人工作总结篇一

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫xxx，xx岁，专科学历，助理经济师。现在，我将三年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

三年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。利用业余时间，通过自学考试获得山东经济学院金融专业专科学历和助师资格。在抓好自身业务理论学习的同时，我能够立足本职工作，苦练出纳基本功，并取得较好的成绩。先后获得省行级单指单张、机器点钞能手称号、总行级机器点钞能手称号，在省分行第三届业务技术比赛中，获得出纳专业机器点钞第一名的好成绩。20xx年x月被推荐到省分行干部管理学校参加出纳机器维修和反假钞培训学习，为今后工作夯实了理论基础。20xx年xx月，在竞争上岗中，我竞聘到第二储蓄所。到岗后，在部室领导和主任的帮助下，我立即扑下身子学习储蓄各项规章和专业知识，在短时间内能够独立对外办理业务。当时，储蓄专业正面临储蓄综合业务上机，时间紧、任务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会，多

问、多学、多练，不分昼夜地加班、加点，结合自己在会计业务系统上机中学到的知识和摸索出的经验，很快熟悉了储蓄专业系统上机的各项工作。在20xx年xx月x日上机中，我所在的储蓄所做到了不压单、不压人，很好的完成了上机后的第一天工作。

三年来，我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁。20xx年xx月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。在三、四季度，我每天收款量月均在300万元以上，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我同时兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头必须准时的工作。工作中，我认真学习管库员守则和库房管理的各规定，严格遵守库房钥匙的管理规定，协助科领导共同做好现金清点、上缴人民银行等业务，及时、准确地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。把了解到的企业现金量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。

我到二所工作后，由于所里代的发财政工资较多，牵挂到的各单位事情也比较多。在各种代机款，代交费，以及单位与银行的业务往来中。我想客户所想，急客户所急，协同所主任共同搞好服务。获得了各单位会计人员的信任和支持。在离退休职工换取工资时，提前兑换好大小票，积极主动、热情服务，尽最大努力为老年人提供方便，让他们高兴而来、满意而去。一次，东关批发市场一农资经营户送来三麻袋零、残、破币，要求兑换，我们加班加点，仅用一周时间就把三万余元兑换好的现金送到储户手中。此后，这位储户陆续把自己的资金转移到我所来，成为我们的黄金储户。这样的例子还有许多。由于工作认真勤奋，在20xx年度考核中，我被评为良好。

入行十年来，在不同的岗位上，我都兢兢业业、任劳任怨，也取得了一定的成绩。总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。同时，本人也热切企盼有机会为工行今后的发展继续贡献力量。

xxx

20xx年xx月xx日

船舶行业个人工作总结篇二

我行发展至关重要的一年，这半年来，在行领导的正确带领下，办公室紧紧围绕管理、宣传、服务、学习等工作重点，立足服务，强化管理，充分发挥好办公室工作的上传下达，协调各部的中心枢纽作用，较好地完成了领导交办的各项工作，现将这半年的工作情况总结如下：

（五）对领导交办的临时性、紧急性的工作任务，能够以高度的责任心，认真踏实的工作态度，协调与沟通，加班加点，及时办理。

（三）明确了全年工作目标、工作重点、主要措施，制定了全年发展计划；

（五）设立了业绩概览、学习园地，将业绩优秀的员工及优秀文章张贴上墙；

（九）成功注册我行微信公众平台，拓宽了我行宣传渠道；

（十二）为了进一步规范印章管理和使用，加强风险防范，提高我行印章基础管理水平，开展了行政印章管理风险排查工作，通过建立排查小组，健全印章管理制度，规范印章使用流程，从而杜绝风险隐患的发生，切实防范印章案件的发生，并撰写排查报告报送至村镇银行管理部。

（一）开展了存款百日营销活动，在活动开展期间，充分调动了全员积极性，宣传营销工作认真、扎实，经过三个月的努力，均取得了一定的成绩。

（二）开展了“金融知识进万家”的公益活动，针对兰州投资公司出现的“跑路”事件与各社区委员会合作，开展了打击非法集资活动，得到了社区居民的强烈关注。

（三）通过与兰化二十五街区负责

人取得联系，参与了“喜迎新春”为主题的党员联谊活动，会上与社区居民相互交流，相互认识，传递我行的服务理念、金融业务等，并将我行的袋子赠送给参会的居民，得到了社区居民的一致称赞。

船舶行业个人工作总结篇三

总结过去，即是对自己过去一年的工作做个回顾，总结、审视工作中的各种问题，吸取经验，发扬优点，更好的做好下一年的工作。现将2011年工作总结如下：

重视理论学习，坚定政治信念，积极参加各项活动，能够针对自身工作特点，学习有关文件、报告和辅导材料，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。

认真做好本职工作，做到腿勤、口勤，笔勤，协助领导圆满完成各项工作。作为单位，一言一行都代表着单位的整体形象。因为是服务部门，每天都会接触形形色色的群众，对待他们，我始终遵循一个原则“一张笑脸相迎，一个满意答复”，每次看着群众满意而归，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗？“你快乐所以我快乐”，小我之后要成就大我，“群众满意”，我们的价值也就得到了体现。及时了解单位发生的事情，及时向领导汇报，努力做好领导的参谋助手。

在实际工作中，把理论和实践结合起来，把工作和创新结合起来，拓宽思路，努力适应新形势下对本职工作的要求，通过近段时间的学习，理论水平有了明显的提高，工作逐步走向正轨，我会更加倍努力工作，也许会有一些的辛苦，但人不常说吗？辛苦是一种磨炼，何况是我们大家一起同甘共苦，在辛苦中，才会锻炼自己的能力；在辛苦中，才会充实的体现着自己人生。

个人生活意识在逐步走向正轨，摆脱旧阴影下的本位主义思想。摆脱感情困扰，重新塑造以一个全新的自我。

一是政治理论学习不够，虽有一定的进步，但在深度和广度上还需继续下功夫。二是工作中不够大胆，创新理论不强。三是感情纠葛很大，需要正视自己的情感纠葛。

船舶行业个人工作总结篇四

根据县政府办公室《关于开展建材质量专项整治的实施意见》(江府办〔〕29号)文件精神，为确保全镇建材质量专项整治工作取得实效，扎实推进灾后重新构建工作。3月26日至4月1

日的督查工作，为第二阶段工作的开展营造了优良的氛围。在第一阶段的督查基础上，我镇专项整治小组着实开展了第二阶段的检查整治工作，现将此次工作情况总结如下：

(一)掌握建材生产企业、销售门市部的基本情况，建立建材管理档案

为了更好的开展整治工作，我镇整治小组掌握了本辖区建材生产企业、销售门市部的基本情况，制定了《回龙镇建材企业基本情况统计表》，以及《回龙镇机砖生产企业驻厂质量、价格监督员详情表》，建立了较为完善的建材管理档案。

(二)对建材生产企业、销售门市部进行了监督检查，全面检查建材生产企业、销售门市部

我镇专项整治小组认真确实地开展本次工作，先后走访石庙、朝中、回龙片区各建材生产企业、销售门市部，并对其生产质量和产品质量进行了严格监督检查，使本次整治工作覆盖率达到100%。

(三)对自查中存在的问题进行认真整改，建立健全建材质量监管长效机制

在第一阶段的工作基础上，通过整治小组对各生产企业的监督检查和企业自行检查，存在安全隐患的生产企业现已进行了有效整改。在第一阶段的检查中，部分生产企业未制定较完善的销售台帐，在专项整治小组的指导下目前也有所改善。

(四)与建材生产企业、销售门市部签订建材质量承诺书

在对各生产企业和销售门市部第二阶段的深入检查的同时，与各建材生产企业、销售门市部签订建材质量承诺书也是本阶段工作的主要任务和目标，让生产企业和经销商进一步学习生产安全的重要性，并要求他们认真履行承诺书中的各项

义务。该承诺书一式两份，生产企业和经销商自留一份，政府部门存档一份。

整治工作中，专项小组对个别企业新出现的安全隐患，针对朝中国伟机砖厂和朝中峰州机砖厂存在的危房、以及石庙伟业砖厂可能存在的山体滑坡隐患，当场派发《限期整改通知书》，责令其及时整改；对极少部分未能完善销售台帐的企业和经销商提出进一步的要求。

经过镇专项整治小组的努力、广大群众的主动监督举报，目前我镇建材市场未发生建材质量违法乱纪现象，为消费者提供了健康的市场平衡，确保了灾后重新构建工作安全、有序的进行。

船舶行业个人工作总结篇五

自从本人上 年加入周大福珠宝以来也有1年的时间了。

在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，而且得到了商场领导的高度认可，在上年的 7 月让我担任柜长一职，这是对我工作的最大肯定。回首自己一年来经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一、品德素质修养及职业道德 通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献 保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验 销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面。

1、认真的接待顾客做到3 米问好，1 米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示 十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意 |”是顾客最好的广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取 分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购 买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情 愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6、抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等 待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向 总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰 的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人 成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售 失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想 一想。作为一个柜长，

就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。总之，在这一年里我工作并快乐着。

船舶行业个人工作总结篇六

20xx服务行业终工作总结工作总结 年服务行业年终工作总结 毕业到现在已经半年了，工作了已经半年了。在这半年工作中，我感触很多，我完成了从学校走上社会的过渡了，我在新的公司环境中适应的很快，我可以说我是一个真正的社会工作人员了。我要在半年的工作中做一下我的总结。

屈指算来，到公司已近半年的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，我顺利完成了从一个学生到企业职工的转变，现在已基本融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。作为项目部的经营人员，应该做好以下工作：每月统计当月的实际施工产值及成本分析情况，及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况做出分析报告；平时在工作中配合各个部门的工作，做好合同管理。参与一些分包合同的洽谈，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理；向公司提交有关的报表；做好分包结算，项目竣工结算工作；负责投标算量、报价、成本分析工作。

我对半年来的工作做了一个小结。

一、即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。我工作的很大一部分内容，就是投标工作，本来以为算量是一种比较枯燥的工作，其实，如果用心多思考一下，核量工作通过运用电脑和统筹的方法，并不是那么死板乏味。接触工作至今，我也慢慢形成自己独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学_，去思索。

二、态度决定一切，可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。因为造价不是我的专业，刚来到公司，我有太多的茫然。整天看书好像还是无济于事，而莫名其妙的烦琐的投标算量更是让我抓狂。刚开始，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，时间是我的救星，通过自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为造价员该做一些什么事情，一些不懂的东西也迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要有工作，我会以充分的热情来干好事情。心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的职工；如果以冷淡的态度去做尚的工作，也不过是个平庸的工匠。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

三、学无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。初到公司的我当务之急就是拼命的学_，整天的翻阅书本，为的是能尽快熟悉工作，有机会接触实践工作。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

四、我也存在着一些不足之处：因为去工地的机会少，实地学_的机会也太少，学东西很慢；投标工作经常出错，还需要更多的锻炼机会；过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足；工作有时不够主动等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

另外，我对公司现行管理制度也有自己的看法。公司应注重提高员工工作效率，我认为无止尽的上班只会让人身心疲惫，而丧失工作热情，自然而然工作效率也下降，而正常的节假日能缓解员工压力，使之劳逸结合。我建议项目部也应该实行大小周末，同时我也考虑到项目部实行这个规定也存在一定困难，所以建议员工在双休日能轮流值班，这样更能体现公司关爱员工的人性化管理。

我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学知识和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

以上为本人半年来粗略的工作小结，请领导审阅，如有不到之处，请领导不吝指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

船舶行业个人工作总结篇七

时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝，20xx年的'日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

20xx年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1) 加入xxx这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竞争的行业，对我们公司品牌xxx进行了深入的了解。

2) 通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势（货美价廉），但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖xxx在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3) 对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

1) 加强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈。

2) 对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

3) 设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持。固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

船舶行业个人工作总结篇八

今年以来，我局坚持以中央第五次西藏工作座谈会和区党委、地委、县委工作会议精神为指引，以推进跨越式发展和长治久安为目标，以服从服务全县中心工作为主线，以抓建设、保畅通、强管理为核心，以提升服务效能为根本，攻坚克难，真抓实干，推进了交通运输工作的顺利开展。

一、主要工作开展情况

(一)加强沟通协调，积极主动服务加桑公路建设。协调好、服务好加桑公路建设，是推进大型水电项目建设的需要，是推进县域经济跨越式发展的需要，是改善农牧民群众生产生活条件的需要。我局秉承深入调研、主动沟通、靠前协调、高效服务宗旨，坚持保障权益、优化环境、和谐共赢原则，在县加桑公路项目协调领导小组的统筹安排和国土、林业、水利、安监、劳动等成员单位的共同协助下，积极配合地区交通运输局加桑公路项目中心协同落实征地搬迁、安全生产、环境保护、劳务用工、征占补偿、利益协调等工作，确保了项目的顺利推进。今年以来，我局根据安绕镇的情况反映，深入实地认真核查，积极协调项目业主驻加查代表、武警交通第一支队加桑公路项目部和乡镇、村负责人，协助调处各类矛盾纠纷28起，既充分保障了农牧民群众和施工方的合法权益，又促进了施工环境的优化和军民关系的融洽。

(二)深入分析形势，超前谋划交通运输发展规划。中央第五次西藏工作座谈会和区党委、地委、县委工作会议的召开，为交通运输业的发展提供了新的动力。我局认真分析研判交通运输业所面临的新形势、新机遇和新要求，围绕构建以拉萨为中心的“4小时经济圈”这一目标，认真总结和评估“”规划完成情况，着力寻找差距和突破口，初步提出了交通运输业“”规划的基本构想和框架。基本思路为坚持建、管、养、运并重，以加桑、朗加两条县际油路为带动，着力抓好乡镇和建制村通畅工程、自然村通达工程和城乡客运一体化工程，着力加强农村公路专业养护体系建设、路政管理网络体系建设和应急抢险保通体系建设，努力提高农村公路的通达深度、通达质量和运输服务能力，为农牧民生产生活便利出行，拓展与活跃农牧区市场，助推农牧业发展方式转变，推进城乡一体化发展，实现全县经济社会跨越式发展和长治久安奠定坚实基础。可简单概括为服务“两条油路”，抓好“三大工程”，落实“三个体系”。基本目标为全面提升农村公路技术等级，力争100%的乡镇和50%的建制村通油

路(水泥路)，100%的自然村完成通达目标。根据基本思路和基本目标，我局已初步拟定了9大类共96个项目，总投资约为7.2亿元。

(三)强化监管职责，认真做好交通基础设施建设。抓建设，关键在于按程序实施监管。我局认真履行属地管理职责，紧密配合地区交通运输局业务部门以及县国土、安监、环保等职能部门，严格按程序、按规范对新建和续建项目进行质量检测、安全生产、环境保护等方面的管理，并按要求督促做好项目建成后的验收、投资评审等后续管理工作，确保项目建设不漏环节、符合规定。在项目建设上，今年共组织实施5个项目，总投资335.85万元，分别为：拉绥乡巴姆公路105.52万元，加查镇热麦公路39.57万元，洛林公路改建工程76.86万元，县客运站附属工程79.8万元，全县农村公路标识标牌项目34.1万元(属县政府自筹项目)。目前，除农村公路标识标牌项目正在加紧实施外，其余项目均已完工待验收。在组织项目验收和项目投资评审上，今年共协助地区交通运输局相关业务部门对总投资721.58万元的5条公路进行了验收，对总投资2237.83万元的29条公路进行了评审。截至目前，还有总投资548.97万元的5条公路待验收。

(四)创新方法手段，扎实推进农村公路养护工作。自20xx年下半年我县接管县道沃巴线(崔久乡政府至洛林乡措古点)养护任务以来，我局着力从建立健全符合实际、操作性强的养护体制机制入手，坚持有路必养原则，注重探索、创新、实践、总结四结合，基本形成了“县道县养、乡道乡养、村道村养”的养护模式，保证了农村公路的通达。一是采取竞标方式实行农牧民施工队承包养护。对于县道养护，我局借鉴项目建设招投标的做法，通过竞标形式确定了两个农牧民施工队进行专业养护，并严格落实养护质量验收和考核评定制度，实行年合同制。二是采取补助方式实行公路沿线群众集中养护。对于乡道、村道养护，明确乡镇、村为责任主体，每年与县政府签订农村公路养护目标责任书，由县交通运输局实施监管，按自治区农村公路养护补助标准兑现农牧民务

工补助。10月20日至11月6日，我局集中人员力量和装备，对沃巴线、惹塘线、加坝线等重要交通要道进行了全面养护，并强化乡镇责任，组织农牧民群众对乡道、村道进行了集中养护，提高了农村公路的通行水平。三是采取专户方式加强养护补助资金监管。去年8月，我局根据农村公路养护补助资金使用情况审计的意见和建议，将地区下达给我县的农村公路养护补助资金纳入县财政实行专帐管理、专户存储、专款专用，严格按程序履行支出手续，确保了这一惠民利民政策措施的落实。今年地区下达农村公路养护补助资金77.706万元，现已到位40万元，已兑付23.2万元。

(五)突出抢险保通，保证农牧群众安全便捷出行。因我县地质灾害频繁，洪水、泥石流、滑坡等频发多发，解决农村公路通达问题是我县交通运输部门面临的重大挑战。我局结合全县农村公路抵御自然灾害能力差的实际，坚持预防在先、重在保通、确保安全原则，充分发挥地区交通运输局配发的装载机的作用，及时实施抢险保通作业，确保了农村公路安全通行。今年雨季来临前，我局及时组织力量对农村公路进行摸排，对自然灾害易发多发地段实施监测，并组织养护责任单位及时进行预防性养护；雨季到来后，我局在责成养护责任单位实行战备值班的基础上，以洛林公路为重点，派局装载机进驻洛林沟，及时进行抢险保通作业；雨季结束后，及时组织养护责任单位进行修复性养护，保证通行水平。经统计，今年共水毁、塌方14条公路，总里程160公里，累计实施抢险保通作业19次，总里程160公里。农村公路抢险保通工作得到了县政府的大力支持，今年已经解决了11.6万元的资金用于水毁构造物恢复、装载机油料费和维修费开支。

(六)注重上下衔接，协助做好交通运输综合管理。一是协助地区运管部门加强客运市场调研与分析。重点对加查至泽当、县城至藏木电站工区、县城至崔久和坝乡等客运线路的运营车辆、载客情况进行统计调查，为地区运管部门审批客运线路经营权，开展运管稽查提供了参考。二是协助地区交警、征稽、运管等部门开展车辆上户、过产等审核工作。重点对

本县车辆的上户、过产等进行初审，出具初审意见和建议，为地区业务部门进一步审核提供了参谋。三是协助地区业务部门开展农村公路养护调研工作。重点对县道、乡道、村道养护的现状进行归纳总结，找出存在的突出问题，提出改进措施和对策，为推进农村公路养护体制改革提供了第一手资料。

(七)服从全县大局，全力维护社会局势和谐稳定。我局始终坚持服从服务于全县发展稳定大局，扎实做好本职工作，确保交通运输行业的和谐稳定。一是协同抓好联防联控工作。严格按照县维稳指挥部的统一部署和要求，统筹安排人员力量，加强高度敏感期城区片区的联防工作，确保维稳防控无遗漏、高密度。二是突出抓好重点部位监管。沃巴线加查大桥是通往神湖的重要通道之一，每逢虫草采集季节和高度敏感期，加查大桥是全县重点监管的部位之一。我局积极争取县政府支持，采取财政供养的方式，聘请了2名专职护桥人员，实行24小时监管，严格登记外县过桥人员。同时，采取临时管控措施，严禁5吨以上车辆过桥。三是协助抓好道路交通安全治理。紧密配合公安交警、安监加强路检路查工作，重点排查道路交通安全隐患，着力整治道路交通违法违规行为，保持了较好的安全生产形势。四是注重抓好应急管理。认真研读《加查县群体性事件应急预案》的规定，结合交通运输部门特点制定应急管理措施，推演应急管理程序，找准关键环节和工作重点，做到心中有数、有事不慌。

(八)加强自身建设，着力提升综合服务能力水平。作为政府职能部门，首当其冲的职责就是服务。我局以全县开展的效能建设年活动和创建学习型党组织活动为牵引，认真总结行业特点和规律，充分借鉴开展学习实践科学发展观活动的经验和成果，提出了建设服务型、满意型机关的目标要求，着力在思想建设、能力建设、作风建设、制度建设上下功夫，工作效能有了较为明显的改进。

今年以来，交通运输局围绕县委、县政府的统一决策部署，

虽然做了大量的工作，取得了一定的成绩，但与县委、县政府和上级业务主管部门的要求还有一些差距。一是项目管理水平有待进一步提高，农村公路建设质量监管有待进一步加强。二是养护体制机制有待进一步健全和完善，农村公路养护管理有待进一步加强。三是自身建设有待进一步强化，数据统计报表、资料整理归档、干部职工管理有待进一步加强。

二、下一步工作重点

20xx年是实施“ ”规划的启动之年，我局将以党的xx届五中全会和中央第五次西藏座谈会精神为指引，突出工作重点，合力攻坚克难，确保交通运输工作顺利推进、再上台阶。

(一)认真谋划“ ”规划及明年项目计划。按照县委、县政府提出的“100%乡镇通油路、50%建制村通油路、100%自然村通砂石路”的总体目标，深入分析加桑油路、朗加油路的带动作用，坚持主干线辐射与拓展的思路，进一步细化“ ”期间的农村公路建设规划，并积极与地区交通运输局汇报衔接，争取规划内项目早启动、早实施。同时，抓紧谋划和申报20xx年项目计划，主动做好相关前期准备工作，积极为项目落户加查创造条件、优化环境。

(二)继续做好加桑公路建设的协调服务工作。坚持把服务大型项目建设作为重大机遇和重要抓手来抓，积极主动协调项目业主及其代表、加桑公路项目部、安饶镇及相关政府职能部门，深入扎实做好矛盾纠纷排查调处工作，既确保项目区农牧民群众切身利益不受侵害，又确保施工企业有良好的施工环境，促进企地关系和谐共赢。

(三)抓紧实施矿区公路和客运站运营工作。洛林乡邦布岩金矿矿区公路，既是一项致富工程，也是一项民生工程 and 稳定工程，总投资344.2709万元，改造总里程4.727公里。该项目由博盛矿业有限公司委托县政府组织实施，经邀标由武警交

通路桥工程局第一工程处按农村公路四级砂石路进行施工，总工期3个月。目前正在加紧实施，我局将严格按照农村公路建设的有关程序，着力强化监理职责，确保工程质量和进度，着力加强与乡政府和项目区村委会的沟通衔接，妥善处理好施工期间的各类矛盾纠纷，着力协助安监等部门加强安全生产监管，确保项目建设安全稳定。同时，积极与地区运管处沟通，协调落实客运站运营相关事项，注重加强人员培训，协助做好“黑车”整治行动，确保客运站顺利运营。

(四)筹备做好项目验收工作。认真做好项目验收的资料收集与整理工作，积极与地区交通运输局业务部门和施工单位衔接，抓紧做好5个项目的验收工作，并扎实做好相关资料整理与上报工作，确保农村公路应养尽养。

(五)妥善推进农村公路养护体制改革。加强对现行农村公路养护体制机制的调查研究，结合我县实际，进一步改进农村公路养护实施办法，切实把农村公路养护补助资金管好用好，确保农村公路通行水平不断提高，确保农村公路养护补助这项惠民利民政策落到实处。

(六)全力做好维护社会安全稳定的工作。严格按照县委、县政府和上级业务主管部门关于维护社会稳定的部署和要求，以交通运输行业的安全、和谐、稳定为目标，时刻绷紧维稳这根弦，坚持警钟长鸣，常抓不懈，深入扎实做好县委、县政府部署的中心工作，认真落实上级业务主管部门的任务要求，多在建立健全长效机制上下功夫，切实做到谋长久之策、行固本之举。

(七)着力抓好自身能力素质建设。重点围绕提升效能这一目标，着力加强政策理论和法规的学习与实践，不断增强大局观念，强化服务意识，进一步加强业务能力和班子自身建设，不断提升胜任交通运输工作的能力和本领，切实把交通运输发展“三个服务”（即服务国民经济和社会发展全局、服务社会主义新农村建设、服务人民群众安全便捷出行）的要

求体现到具体行动中。

船舶行业个人工作总结篇九

2、拓宽了建筑市场在市场经济条件下，建筑企业要生存发展，根本出路就在于开拓市场和占领市场，近年来，建筑市场竞争更加激烈，各施工企业间的相互压价、让利愈演愈烈，这种无序和自相残杀的竞争使公司的生产经营形势面临严峻考验。公司领导及生产部、业务部的同志面对这种形势，审时度势，及时洞察市场发展方向，积极寻找形势变化及发展给公司带来的机遇，他们在确保金坛规模建筑的前提下，努力争取常州、镇江、昆山的规模建筑，公司主要领导亲自跑市尝谈业务，市场任务的承接取得了可喜的成绩[]xx市中医院综合病房大楼[]xx市司马坊步行街[]xx市河景花园9#楼、常州新北区罗溪镇拆迁房、镇江市天和星城商住楼等都是建筑面积在15000m²以上的规模建筑，由此，全公司的生产呈现出勃勃生机。

3、强化了多元经营多元化经营是建筑企业调整经营思路，做大做强的必由之路，公司领导一直倡导此种方式，强调以房屋建筑施工为主的同时，业务范围也拓宽到市政工程、铝塑门窗、建筑装潢、装饰设计、钢结构等方面[]xx年上半年公司更是出了大手笔，4月18日，由公司控股投资成立的xx市城兴置业有限公司首届股东大会在樱花大酒店隆重召开。这标志着在多元化经营上又迈出了坚实的一步。

4、加强了安全生产安全生产历来是企业的重中之重，公司各个项目部在安全部的领导下，均能本着“以人为本”的观念抓好安全生产，全面落实安全生产责任制，特别是在“体育馆事件”发生后，在签订的安全生产责任书中，能将安全生产目标任务层层落实，明确项目经理、工地负责人、安全员在安全生产中的责任。对于新招的职工能在三天之内按公司要求进行三级安全教育，能积极组织学习上级和安全生产文件，每天在开工之前进行安全教育、安全交底后再上岗，并

做好交底记录。公司安全部也下达了《关于加强施工现场安全防护和创建文明工地工作的若干规定》、《重大安全事故应急救援预案的通知》、《在全公司开展安全月活动和迎接建设系统大检查的通知》等一系列文件，强调了生产服从安全，生产必须安全的准则。

5、缓解了职工后顾之忧为了公司稳步、健康发展，逐步解决职工养老的后顾之忧，公司于xx年和xx年分两批为公司干部职工参加了社会养老保险。根据xx市政府第40号文件精神，结合我公司的实际，公司于6月20日前进行了第三批职工养老保险，缓解了部分职工的后顾之忧。今后，社会养老保险工作将继续下去，争取有更多职工的后顾之忧得到解决。

船舶行业个人工作总结篇十

一转眼就过去了，在这短短的一年里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的欢乐和光荣。本人姓名xxx□年龄22，籍贯河北省xx市xx县，社会实践职业：销售员。由于经济原因我家在20xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自我专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自我做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。由于的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要理解爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。可是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是务必的，要想获得更多的利润就务必提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌礼貌，待客要热情周到，要尽可能满

足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不一样层次的消费者带给不一样的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。此刻生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每一天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每一天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我明白，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再搬回去，仅次一项就会很辛苦了，并且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我仅有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一年的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自我的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自我，提高自我的素质，努力学好

自我的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。