

最新社区月工作总结(模板10篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

社区月工作总结篇一

为促进公共卫生服务均等化，更好的实施老年人健康管理服务项目，为老年人提供疾病预防，自我保健及伤害预防的指导，减少健康危险因素，有效预防和控制慢性病。根据《国家基本公共卫生服务规范》，并结合我镇实际本实施方案。

一、项目目标

(一)通过实施老年人健康管理服务项目，对辖区老年人进行健康危险因素调查和一般体格检查，提供疾病预防、自我保健及伤害预防、自救等健康指导，减少主要健康危险因素，有效预防和控制慢性病和伤害，逐步使老年人享有均等化的基本公共卫生服务。

(二)开展老年人保健工作，定期为65岁以上老年人做健康检查，到年底，老年人健康档案建档率达90%以上。健康档案做到及时更新并实施计算机动态管理。

(三)20__年底前老年人健康规范管理率达65%。每年为管理的65岁以上老年人做1次健康检查，体检率70%以上。

二、项目范围及内容

(一)项目范围：覆盖我中心辖区内所有65岁以上老人。

(二)项目内容：对辖区65岁及以上老年人进行登记管理，进行健康危险因素调查和一般体格检查，提供疾病预防、自我保健及伤害预防、自救等健康指导。

1、每年进行1次老年人健康管理。

2、健康生活方式和健康状况评估：包括吸烟、饮酒、体育锻炼、饮食、慢性疾病常见症状和既往所患疾病、治疗及目前用药情况。

3、体格检查：包括血压、体重、皮肤、淋巴结、乳腺、心脏、肺部、腹部、四肢肌肉关节等体格检查以及视力、听力和活动能力的一般检查。

4、辅助检查：每年免费1次6+1的辅助检查即血常规、尿常规、血脂、血糖、肝功、肾功、心电图。查体率在70%以上。

5、告知居民健康体检结果并进行相应干预。

(1)对发现已确诊的`高血压患者和乙型糖尿病患者纳入相应的慢性病患者管理。

(2)对存在危险因素且未纳入其他疾病管理的居民要定期随访。

(3)告知居民一年后进行下一次健康检查。

6、对所有老年人进行慢性病危险因素、流感疫苗接种知识、骨质疏松预防及防跌倒措施、意外伤害和自救等健康教育。

三、项目组织与实施

1、由卫生院全面负责项目的组织实施工作。

2、对下属村卫生所(室)开展老年人保健工作进行技术指导和督查，并及时向上级基妇办汇报，并根据反馈意见进行整改。

3、原则上项目由辖区内村卫生室具体执行，卫生院负责对其技术指导，鉴于目前村卫生所(室)人员、技术水平等实际情况，以卫生院为主导以村卫生所(室)为帮手，对老年人保健实行规范管理。

社区月工作总结篇二

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的'顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个多月来对房产销售的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

1. 全面、较深入地掌握我们产品地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种服务，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕售前服务来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。

其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲望。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的产品感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

社区月工作总结篇三

时间飞逝，转眼间来这里已经一个多月了，下面我将对自己x月的工作进行一个计划。

一、 班级分析

能按作息制度较好的进行一日活动，他们好游戏，自主操作玩具的积极性很高，探究的欲望比较浓，动手制作能力也比较强，在和孩子们短短的接触的一个多月的时间里，我觉得老师应更多的给予他们的关心和鼓励，让孩子们在一个温暖的环境下健康快乐的成长。

二、 教学方面

1、 经常变换教学方法，提高幼儿学习兴趣，有意识的培养幼学习积极性，克服注意力分散的缺点，纠正幼儿不良的坐姿，使全班幼儿有良好的精神面貌。

2、 多听多看有经验的老师上课，多跟班主任老师学习并学以致用，吸取更多的教学经验。

三、 家长工作

1、 及时与家长反馈幼儿信息，加强互动。

2、 要求家长配合教师，在家对幼儿严格要求，养成良好的学习习惯、生活习惯。

3、 对新生幼儿与家长多沟通，及时反映幼儿情况让家长放心。

4、 听取家长意见和建议，争取家园配合，达到家园教育培养目标一致。

这就是我这个月的个人工作计划，我一定在今后的工作中虚心跟随班主任老师学习，不断地充实自己，扬长避短，再接再厉。

社区月工作总结篇四

工作计划网发布2019个人月度工作计划范文，更多2019个人月度工作计划范文相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

一. 7天之内了解工厂生产的产品。包括它的外观，质地，特性，优点，缺点，用途。虽然跟单文员不属于工程技术人员，似乎不需要对产品有更多的了解。其实不然。首先，在与客户沟通时，如果你对产品只一知半解，那么客户对你的信任度会大打折扣，甚至会怀疑你的工作能力。当客户向你咨询时，你也只能支支吾吾，或者老去向技术人员打听，客户不可能放心的把订单交给你去做。也没有任何优势吸引客户向你下单。

跟单人员的虽然不是官，但是他的门禁权限却很广，他可以进出多个部门，这就给我们学习新产品提供了便利的渠道，只要你不怕苦，不怕累，勤下车间，不耻下问，没有学不会的东西。纺粘无纺布，熔喷无纺布等，相信很快会被我熟知并熟练的运用。

二. 在最短的时间内看懂生产过程及工艺。刚开始，一般人会认为跟单文员只需知道生产订单的进度就可以了，好像白领一样，坐在办公室，打着电话，发着email就可以掌控一切。一个优秀的跟单人员，会非常熟悉产品的工艺流程，生产一定数量的产品所需要的生产时间。会亲自进车间察看大货的进度。当积累经验久了，无论是工艺还是货期你都可以直接回复客户。

三. 熟悉各部门的工作流程，按照公司的规定来办事。每一个公司都有自己的工作模式。如果每个人都按照自己的流程来进行工作，那么将会导致公司秩序的混乱，各个部门的工作也会受阻。严重的会导致公司蒙受经济及名誉上的损失。比如说，公司规定收到客户订单需要经理部门签名确定。有一天，跟单员张三收到编号为a-001产品的订单，当时经理部门

正在讨论产品调价的问题。下面的文员还没得到具体的通知。这时，张三，直接将订单发给生产线，催促生产。没有给经理确认，而此时□a-001的产品因为原材料涨价的问题需要涨价。但大货已经在生产了，张三跟客户多次协商价格都调不上来。如果这时停止生产，那么那些半成品都会变为废品。如果让大货完成而不运送给客户，那你就违了约，且失去了信誉。最后只能亏本卖给了客户。这样就直接造成了公司亏损。

四. 了解货物的运输。出国的货物一般通过船和飞机，国内的货物通过公司安排汽车或者安排物流公司运送。在订单完成之前，跟单文员要认真选择运输公司，并考察他的信誉度，是否有能力运送此批货物。欣龙公司货物的运送主要通过物流来完成，我会尽快熟悉这些物流公司。经常与物流工作人员沟通，保证货物安全准时到达目的地。

五. 熟悉了解客户。对于客户的订购产品的习性要有足够的了解。当出现异常情况时，可以做出果断的处理。比如说，客户订购的产品，在外观或者包装上有一点微小的瑕疵，新来的跟单员可能会请示上级领导或者跟客户协商是否能接受这种不达标的产品，如果是一位老跟单员，可以自己做出判断。不必劳烦他人。

六. 正确对待客户服务。跟单文员实际上是公司和客户之间的一个窗口。首先，你是公司的雇员，你得对公司绝对忠诚，事事站在公司立场上，为公司着想。在客户那边，你必须坚持“客户是上帝”的原则。要让客户感觉到他是客户，正在享受的服务。客户不会理会公司其他部门是怎么运作，也不想知道更多，他只会与你联系，了解他的订单，了解他的货期。所以要做一个明亮清晰的窗口，要看清事实，冷静处理。我记得在东莞工作期间有一位同事，她总是盲目的满足客户的一切要求，从来不敢说“no”□根据工厂实际生产情况，订单的货期根本不能按照客户的时间交货，这位同事会说“ok”□后来只好安排订单外包出去，结果货期和质量都达不到要求。有

时，客户给她一个新开发项目，所有人都晓得这个产品以我们现在的工艺无法完成，可这位同事总说“no problem!”一个新项目来来去去搞了两三个月，既浪费了时间，又得罪了客户，最后又丢给客户自己去找其它厂商。这时客户时常打电话抱怨公司的服务不好，销售人员不好。慢慢的这位客户的订单越来越少，最后换了供应商。

社区月工作总结篇五

在每行每业，我们作为一名员工，首先要爱我们的这份工作，只有有了激情，有了热爱之后，我们才能够全身心的投入进来。我们的工作质量，也就是看我们自己的一个状态而决定的。5月份虽然可能会和平常一样平平淡淡，但是对于自己个人而言，不能够一直停留在原地，要时时刻刻保持前进的步伐，保持往上的态度，我们的工作才能越做越出彩，我们也才能真正的在这个岗位上有所进步。所以保持一个良好的心态，我才能拥有一个极佳的工作态度，从而在岗位上可以行云流水，自由穿行。

二、注重服务质量

作为银行的一名柜员，首先是要注重服务的。面对每一位客户，我们都要拿出自己的专业精神来，及时有些客户沟通起来确实比较困难，但我也不能丢失初心，应该时时刻刻注重自己的服务态度，提高自己的服务质量，为我们银行树立好一个形象，也不辜负银行给予我的这一个成长平台。在5月份里，我会逐步提高服务，将我们的品质做起来，为银行树立一个良好的口碑和形象。

三、提升工作能力

每个人的工作能力都是从各个方面总结而得出的。通过我对自己的一些总结和反思，我也清楚了自己的优点，更是明白了有哪些缺点影响着自已的进步。所以未来一月，我会把那

些还有缺陷的地方挑出来，进行改正，我也会把自己擅长的地方进一步优化，把它们真正变成自己的一双羽翼，能够给我更大的信心，提升自己各方面的能力，让我也能够拥有一个更完美的自己。

新的一个月或许会带来一些难题，但是只要我做好了准备，我就不会害怕，也不会畏缩，我会勇敢的前进，继续带着自己的目标和理想扬帆起航，不管会经历怎样的狂风暴雨，我都有信心，我一定能够坚持下去，并且取得一个令人满意的成绩，给领导给我们的银行一个满意的答复。

社区月工作总结篇六

一、组织实施“阳光采购策略”——公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

2、工作要公开公正透明。

3、采购效益全线凸现。

4、监督机制基本形成。

二、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面开展工作

三、进一步加强对供应商的管理协调

四、加强对材料价格信息的管理

20xx年采购部进一步加强了对材料信息的管理，每一次材料的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、以备随时查阅、对比。

五、提高自己的素质和责任感

六、20xx年将具体从以下几方面予以改进：

1、细化采购管理流程

2、改进供应商的选择。

3、货比三家，择优选商。

在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。这样既能保证采购物资供应的质量，又能有力的控制采购支出。

4、建立重要货物供应商信息的数据库。

以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的可靠信息。

5、建立同一类货物的价格目录。

以便采购者能进行比较和选择，充分利用竞争的办法来获得价格上的利益。

6、采购员根据图纸提前介入询价。

设计图纸出来后，采购部提前介入，争取赢得时间，降低采购成本。

在20xx年的工作中，我要虚心向部门学习工作和管理，借鉴好的工作，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提前完成工作任务。同

时我部门希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、改进弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

社区月工作总结篇七

1、计划是提高工作效率的有效手段 工作有两种形式：

(1)消极式的工作(救火式的工作：灾难和错误已经发生后再赶快处理)

(2)积极式的工作(防火式的工作：预见灾难和错误，提前计划，消除错误) 写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。计划是我们走向积极式工作的起点。

2、计划能力是各级干部管理水平的体现 个人的发展要讲长远的职业规划，对于一个不断发展壮大，人员不断增加的企业和组织来说，计划显得尤为迫切。企业小的时候，还可以不用写计划。因为企业的问题并不多，沟通与协调起来也比较简单，只需要少数几个领导人就把发现的问题解决了。但是企业大了，人员多了，部门多了，问题也多了，沟通也更困难了，领导精力这时也显得有限。计划的重要性就体现出来了。

3、通过工作计划变被动等事做变为自动自发式的做事(个人驱动—系统驱动) 有了工作计划，我们不需要再等主管或领导的吩咐，只是在某些需要决策的事情上请示主管或领导就可以了。我们可以做到整体的统筹安排，个人的工作效率自然也就提高了。通过工作计划变个人驱动的为系统驱动的管理模式，这是企业成长的必经之路。

二、写工作计划的依据

- 1、月目标(例如：断码率、缺货、原料低库存等……)。
- 2、上月未完成的工作计划持续进行。
- 3、上级工作指示及交办事项。
- 4、根据工作中出现的问题制作培训课件，给下属培训 物料控制。
- 5、业务及日常管理(例如：促销执行及重点品项的追踪、促销达成反馈、呆滞管理、人员管理……)。
- 6、需重点检核事项(例如：人员纪律、作业表单、工作流程……)。
- 7、检查中发现问题的改善(包括自纠及上级检查)。

三、工作计划怎么写

首先要申明一点：工作计划不是写出来的，而是做出来的。计划的内容远比形式来的重要。我们拒绝华丽的词藻，欢迎实实在在的内容。简单、清楚、可操作是工作计划要达到的基本要求。

工作计划四大要素：

- (1)工作内容 (做什么□what)
- (2)工作方法 (怎么做□how)
- (3)工作分工 (谁来做□who)
- (4)工作进度 (什么做完□when)

缺少其中任何一个要素，那么这个工作计划就是不完整的、不可操作的，不可检查的。最后就会走入形式主义，陷入“为了写计划而写计划，丧失写计划的目的”。在企业里难免就会出现“没什么必要写计划的声音”，我们改变自己的努力就可能走入失败。

四、如何保证工作计划得到执行

执行可不是人们通常所认为的“我的方案已经拿出来了，执行是执行人员的事情。出了问题也是执行人员自身的水平问题”。执行不力，或者无法执行跟方案其实有很大关系，如果一开始，我们不了解现实情况，没有去做足够的调查和了解。那么这个方案先天就会给其后的执行埋下隐患。同样的道理，我们的计划能不能真正得到贯彻执行，不仅仅是执行人员的问题，也是写计划的人的问题。首先，要调查实际情况，根据本部门结合企业现实情况，做出的计划才会被很好执行。其次，各部门每月的工作计划应该拿到例会上进行公开讨论。

社区月工作总结篇八

按照上级工作部署，立足我校教学工作实际，围绕学校工作重点，以课程改革为中心，以提高课堂教学效率和各科教学质量为目标，以提高教师专业素质为关键，进一步加强教学工作的管理与指导，抓常规养习惯、抓教学保质量，坚持以人为本的观念，以求真、务实、创新的工作作风，教好书育好人。全面优化教育教学管理。

1、强化教学常规管理，完善教师评价体系。

2、反思现状，均衡年级、班级、学科差异，有效施教、训练、评价，切实提高课堂教学效率，促使教师真正面向全体学生，全面提升学科教学质量。

3、加强教学流程管理，加强“六认真”管理，使教学管理趋于更规范、科学、有效，不断规范教师的教学行为。

4、规范教研组活动流程，提高教研组活动的质量，促进教师“教”和“研”能力的提高，继续做好“学科性反思”的研究。

5、强化教师队伍建设，通过培训、课堂教学练兵等活动，不断提高教师的教学能力。

（一）教学常规：常抓不懈、追求细节

1、严格按照课程计划，在开足开齐的基础上，力求上足教好各科课程。严格课程管理，做到总课表、班级课程表和教师任课表三表统一，坚持不占不让。

2、大力开展教师相互听课活动，每个教师听课节数务必符合学校规定的节数，听课要有记录、分析和评价。进一步完善学校校级领导蹲点、中层以上干部推门听课评课、分管校长汇总点评制度，养成听完课立即查阅备课的习惯，强化对教学的监督与指导。

3、加强毕业班学生的心理素质教育，激发学生的学习兴趣，切实抓好培优补差工作。定期召开毕业班教师研讨会，重基础、强能力、抓进度。制订可行性、阶段性的有效措施，努力提高课堂教学的时效性，力争在xx年质量调研中取得辉煌成绩。

4、抓好学困生辅导。明确对象，制定计划，帮助他们弥补缺陷，克服困难。教师要有爱心、热心、耐心，始终对学生充满信心，了解学生学习心理，帮助他们树立自信心。

（二）校本教研：优化组合、研学一体

本学期教导处以“校本教研”的深化为主线，不断丰富校本教研活动的内容和方式，确保每一次教研真实有效，逐渐提高教研质量。

1、加强对校本教研活动的研究，把校本培训融入校本教研，把集体备课、课例展示、诊断反思、课题研究等教研模式与校本培训结合起来，以校本培训促进校本教研，以校本教研促进教师专业成长，形成借课改优势提升学校办学水平和提高教学质量的新局面。

2、深化课题研究。以市级立项课题、小课题研究为抓手，以教学改革过程中遇到的较复杂或有价值的问题或内容为研究对象，结合一些公开课、研讨课、参赛课、以及校本研修进行有效研讨，群策群力，探寻教学对策，逐步解决问题。

3、加强集体备课的研究。根据学段特点、教学内容等确立专题，把集体备课过程变成集体研究的过程，关注集体备课的流程管理：个体钻研——集体研讨——独立设计——评估反思，通过同行互助，共享成长的快乐。

4、抓实课堂教学，确保实效性。行政人员、教研组长要加强推门听课力度，发现教学中存在的问题，及时反馈，及时交流，及时解决，促进教学水平的提高。

（三）课程建设：夯实基础、减负增效

语文教学：语文学习是一种经验的积累，要重视阅读与习作训练，继续以读书为抓手，积极营造书香校园，进一步深化语文课堂教学研究，突出语文学科的人文性，培养学生良好的语文素质，促进学生的发展。

数学教学：数学教学应重视从学生的生活经验和已有知识中学习数学和理解数学，使学生体会到数学就在身边，努力提高40分钟课堂效率。要加强学生口算训练，培养学生的估算

意识和初步的估算能力，重点做好学生数学思维能力、作业创编能力的训练。

英语教学：着力将小学生的必要语言基础知识落实在他们听、说、读、写的语言实践活动中，增加学生的阅读量，另外，通过各种不同的教学方法、教学手段教给学生必要的语言技能，将语言知识和语言技能很好的结合起来，努力让学生做到口语交流无障碍，培养学生学习英语的兴趣。

其它学科：在严格执行课时计划的基础上，要在“教好”上下功夫，力求提高课堂效率。做强教育特色项目，以每周星期五兴趣小组活动为阵地，开展丰富多彩的活动，培养学生的个性，让学生在活动中，提高能力。

（四）教师培养：立足平台、超越发展

1、继续加强对新教师的指导培养。教导处组织有关负责人每月跟踪听新教师的课，加强对新教师备课和作业布置批改的检查和指导。加强对薄弱教师的个别指导。

2、多方面创造条件为教师供学习和培训的机会，充分发挥我校经验丰富的老教师和骨干教师的优势，对青年教师的培养，通过教师讲坛、团队学习、校际交流、师徒结对、外出培训、公开课展示等活动，促进青年教师的迅速成长。听课回来后要上缴资料和汇报听课体会。

3、以课题培训和研究为契机，以点带面，整体提升教师的研究能力和教学水平。本学期将以“高效课堂”“学科反思研究”为主题展开教研活动，探讨有效、有趣、高效的教学课堂。

（五）检测考评：务实创新、追求质量

教导处的各项规章制度，并在此基础上修改完善教导处绩效

工资考核细则，更好发挥评价标准对实际教学的导向作用。

2、加强质量调研的过程管理，教导处将定期对高年级进行全面质量调研、定期对低中年级部分学科进行质量抽测。教研组根据进度安排，及时进行单元检测，并认真总结反思并上交单元质量检测反馈表。每次调研结束，教师认真完成教学质量分析，教导处都将开一次质量分析会。重点是六年级各学科的抽测要制度化、程序化、规范化。

（六）课余活动：内容丰富，培养素质

为学生的成长搭建快乐学习、轻松实践的多元化发展平台。促进学校多元化的发展。

1、做好学校特色项目——科技制作、五祖拳，力求把这两大特色教育扎实开展。

2、合理安排学生在校时间，以“培养兴趣，发展特长”为原则，创造条件开展好校合唱队、腰鼓、美术、书法等兴趣活动，促进学生素质全面发展。

3、积极组织学生开展综合能力系列竞赛活动，有效提高学生综合能力，展示学生特长。

4、以强身健体、快乐学习、快乐工作为宗旨，克服困难继续开展体育大课间活动，确保学生每天体育活动时间为一小时。

社区月工作总结篇九

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

1、制定工作日程表；（见附表）

4、每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户（此数字为目标，供参考，尽量做到），促使潜在客户变成可持续客户；

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

8、通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

1、市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、各省市级公路局养护科；

3、市公路局、县公路段、县公路段、县公路段的相关负责人；

4、省市北郊区公路段桥工程乐；

5、市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作；敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

社区月工作总结篇十

1□xx月xx日利用车间到期的灭火器材进行灭火演习，使员工对灭火器材的使用和扑救初起火灾的知识有了学习和提高。

2□xx月xx日召开车间安全例会，传达公司安环委会议精神，同时对工作过程中存在的新的问题进行通报，要求各班组针对存在的问题举一反三进行整改。

3□xx月xx日到xx月xx日利用7天时间对全体员工进行安全考试，通过考试使员工对岗位操作标准的相关技能、内容、危险辨识和风险评价及安全生产常识得到了进一步的学习和巩固，

提高安全防范意识。

4、针对xx月份大雾天气多，雪天作业场所较滑，气压普遍较低，点检和清理检修易发生事故的特点，车间及时合理按排检修计划，控制检修项目，并制定出台《大雪大雾天气及气压低时的点检、清理检修规定》下发到各岗位进行学习和执行，确保了恶劣天气各种作业的安全进行。

5、严格按“三同时”对9#机组进行验收，坚持安全条件不具备不试车，先后三次对9#机组系统进行全面排查，并及时督促施工单位对安全设施进行完善，确保人员在试车时不发生事故。

6、开展全员查找身边隐患活动，以班组为单位将生产现场的隐患整理统计后上交车间，并按“三定四不推”的原则逐级把关，最终有13项隐患由车间按排相关人员按计划进行整改，为员工操作创造一个相对安全的工作环境。

7、加强设备的维护，对其进行集中处理，保证效率。

8、对石灰乳泵送料管法兰盘防护罩进行统一检查和维护，对部分防护罩进行换新。

9、节日前进行了综合检查，对发现的问题及时给予处理，同时制定《节日期间确保安全生产措施》并下发到各岗位进行学习。

1、员工对危险辩识、风险评价掌握的不熟练，有待进一步加强培训和指导。

2、员工的操作技能和处理突发事故的应变能力需要进一步提高。

3、对外来施工人员的安全管理需进一步加大监控力度。

- 1、组织员工签定xx季度安全承诺保证书。
- 2、合理安排春节前的设备维护工作及检修清理作业，保证节日期间的生产设备正常运行。
- 3、对考试不及格人员及因休假未参加考试人员进行补考。