

# 最新年度输气工作总结(优质7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 年度输气工作总结篇一

### 1、业务收入完成情况

我局至11月份业务收入计划为6349896元，完成全年计划的90.1%。其中本月电子商务和代理信息未列入收入，预计单项收入近3万元。

### 2、四大业务完成情况

截止11月30日，我局储蓄余额达到23582万元，今年累计净增余额2978万元。保险保费79万，报刊流转额31.82万，完成计划的48.29%，比去年同期增长17.04%，贺卡4.5万，占53%。

#### 1、储蓄业务发展较快

邮政储蓄业务是邮政的支柱业务、吃饭业务，它的收入比重已占全局总收入的76%以上。20xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为3800万。但是由于\*\*特殊的经济形势，\*\*支局的存款余额都是每年第一季度不同程度下跌，因为每年一月份一到，部分客户都到网点取钱进货，另外，临近春节，外来人员返乡过年，把存在网点的款转走。又加上xx年工行、建行网点亦陆续进驻\*\*，因此今年较往年，形势特别严峻，\*\*支局面临越来越激烈的竞争。针对各种不利因素，支

局领导小组总结往年的经验，对各个阶段作出合理的规划，即第一季度努力做好止跌回升，确保第一季度余额平稳过度，第二季度争取有所提升，第三、四季度力求在完成分局任务指标的情况下，再做突破。支局领导多次召开会议，号召职工抓好储蓄业务，经过全局干部职工的共同努力，上半年，我局邮储净增余额331万元，在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，全力做好串储、揽储。截止11月30日，我局实现了净增储蓄余额2978万元，创下了我局历年来储蓄净增余额的新高，余额规模在全区邮政、银行网点居首，活期比例也是第一。

## 2、代办保险业务向良性发展

邮政代理保险业务是邮政金融实施战略调整的重点业务，是规避金融风险、调整业务结构、实现多元化经营的有效手段。20xx年是代理保险业务向科技化、成熟化、可持续化发展的关键性一年。根据市局分局的要求，我局把代理保险作为主要中间业务的切入点，充分利用邮政网络资源优势，努力开拓农村市场和大客户市场的营销工作，积极与太平洋、中国人寿等多家保险公司进行全面的合作，联合开展各类营销宣传活动，取得了较好业绩。为了充分做好这项工作，我局多次召开发展保险业务的工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请保险公司的客户经理传授保险业务发展经验，并从\*\*分局组织的保险培训活动中吸收了一系列宝贵的营销经验，至11月30日，支局全年净增保费79万元，较往年有了明显的进步，实现了新的突破，为今后保险业务的发展展现了一个好的开始。

## 3、大力发展邮务类业务

委联系，与宣干一起下乡收订报刊，同时动员投递员上门为老客户收订，积极发展新订户。截至11月底，已完成报刊收订金额31.82万元。在下乡收订报刊中，做到报刊、贺卡两项业务有机结合起来，边收订边营销台历贺卡，从而得到双

丰收。

#### 4、加强了设施建设

为了使我局的业务分布更加合理，今年我们新建了24小时自助银行，增加了自动存取款机，自动汇款机，现在已经对外营业，不仅缩短了用户办理业务的时间，亦给我局带来更大的经济效益。

服务是邮政的永恒主题，是企业生存和发展之本。今年，我们把对外服务工作的要求提高到了以服务促发展的高度来对待，把改善服务作为企业经营的重要举措。支局领导多次在会议上强调服务质量，业余时间亦经常与员工做思想上的交流，使全局员工充分认识到了对外服务工作的重要性，自觉履行各项服务职责，使自己养成良好的行业规范和职业习惯，形成一种奋发向上的良好氛围，从而令我局员工的服务水平和服务质量较往年有明显提高。通过全局职工的共同努力，现在我局职工态度和蔼，文明服务、礼貌待客，对用户热情周到，基本杜绝了用户有理由申告，邮政信誉不断增强。

安全工作重于泰山，安全工作一向是我局工作中的重中之重。今年我局增加了红外线摄像头4个、金库守护神1个。这些设备的投入使用不仅提高了物防、技防的能力，也为确保资金的安全起到了决定性的作用。另外支局在后楼押款车停放处上方增加了一盏照明灯，方便了押款工作地顺利进行。与此同时，在今年世博、亚运期间，我局营业员在特快，包裹收寄方面，能认真贯彻上级要求，现场封装，认真验视，对不合收寄要求的物品能对用户做好解释工作，委婉杜绝用户，对符合收寄要求的物品，能认真登记收寄人的身份证号码，全方位消除安全隐患。今年来由于我们制度到位，责任落实到位，检查工作到位。从而保证了我局的各项工作都能安全的顺利开展，为业务的发展提供了坚实的后盾。

在明年，我们将认真反思，从自身做起，克服不足，发扬成

绩，为企业发展大局着想，力争在明年有个更好的成绩。

## 年度输气工作总结篇二

尊敬的公司领导，同事们大家好!20xx年已经即将逝去，崭新的一年也即将开始。

整整一年的忙碌也即将告一段落。

回头看一看这一年的工作，真的让我觉得很惭愧。

在xx年末的时候，我已经预料到今年的艰难之处——xx年我们是在打江山□xx年则是在治理江山。

说到这里，我们还真的没有预料到xx年竟然是个市场的灾荒年。

在这一年中，我们的心情都是起伏不定的，先是国家大事，跟着是行业艰难，还没等我们喘过气来□xx年就没了。

这就意味着09年我们的工作担子会更加沉重。

接下来我将对我们业务部在今年一年中的工作做一下深刻检讨，希望得到大家的指导和批评。

### 一 组织机构和人力资源

xx年末——xx年初，公司投入了大量的经费为业务部四位较出色的业务员配了车，公司也因此组织机构方面做了较大的调整。

因为考虑到团队合作和提高车辆使用率的问题，我们依托这四名较优秀的业务员建立了四个业务小组，分别由四人任组

长。

最初要求各组在三个月内健全队伍，配额三人，即一名组长加两名组员。

我也开始帮助他们招聘人才。

但是由于方向的错误和对所聘用人员的要求过高，造成进入公司的六名新员工都在半年之内先后离岗。

虽然人员流动是正常现象，但是全军覆没确实有些说不过去。

不管怎么说，我们没能留住人，就证明我们在某些方面出现了错误或失误。

第一，我们招聘的对象有问题。

应届大学本科毕业生，本身就是极不稳定的群体，他们要求的是长久稳定的收入和良好的个人发展空间，而我们这样以销售为主的公司在这些激情澎湃的孩子眼力是没有这样高地位的。

第二，我们没有成熟的新人培训方案。

刚出校门的孩子虽有冲劲，但是他们没有社会阅历也没有工作经验，他们在学校里依靠更多的是导师或教师，离开了课堂和老师他们找不到快速学习的法门，当他们需要快速找到到兴趣和方向的时候，我们却没能迅速提供。

这就造成了他们的一个心理落差，逐渐激情消失，工作也就失去了动力。

第三，我们现有的团队还不够优秀。

人以群分，虽然我们所聘用的这几个员工并不都是那么出色，

但是他们最想加入的确是正规军，他们希望自己成为最优秀的团队中的一员。

但是我们无论个人能力还是从团队资质，都没能达到他们的要求。

松散的管理体制，无力的要求，这些也是他们逐渐离开的一个原因。

总之，我们从这次招聘中还是领会了一些道理。

我们最需要的并不是高学历、高素质的人才，而是中素质、中学历、高经验、低要求的人才。

我们在今后的招聘工作中，一定要淡化对学历的要求，但要注重品质和经历，重点放在经过一段时间磨练的相关行业流动销售人员的身上，因为他们已经过了预热期，只要品质好、略微有些销售经历，而往往这部分人群对工资和企业的要求不一定很高。

我们还必须制定一整套的招聘和培训方案，力争用最短的时间对新员工进行科学考核，并使他们的工作能力和忠诚度有大的提升。

另外，我们还要针对公司现有的员工进行定期的培训，对现有的老员工进行严格要求，从而不断提升团队的战斗力和凝聚力。

## 二 执行力

关于执行力的问题，公司的两位老板已经多次提到。

在我看来，执行力应该分成两个环节，一个是反应，另外一个行动。

首先，有很多一部分工作是需要团队合作或者分工才能完成的，这个过程的指挥者需要有快速反应的过程，分工结束时就是行动。

在两个环节的连动过程中，团队的指挥官也就是部门主管的责任是最大的，因此我认为执行力不好，部门主管罪不可赦。

借此机会，我也向大家检讨。

之前我在执行的时候，一般都只有一个步骤，那就是分配。

错误已经很明显了，我缺少了指挥、监督以及检查(或者说验收)。

我也决心在今后的工作中，严格要求自己，争取做执行的标兵。

### 三 市场开发和维护

xx年工作中最漂亮的的就是家装渠道的成功开发，但是xx年在这方面却几乎是一无所获!首先在家装渠道方面，我们虽然对一些主流客户做了大量的工作，力争使资源的利用率达到最高，但是我们的努力似乎没有取得过多的好成绩。

那么xx年我们应该从什么方向上来扭转这个局面呢 我认为应该从细节做起。

我已开始和负责家装渠道的人员探讨一些我的想法。

首先是对渠道客户的定位和分类，把渠道客户的销售业绩拿出来分析，先把以我们为重的客户找出来，放在首要位置，因为这些是我们最忠实朋友，我们也应该最重视;接着是把有一定销售能力但并不以我们为主的客户，先找到他们的重点合作对象，再了解他们合作好的原因，一对一的做针对性的

方案，力争扭转乾坤；最后才是那些能力一般又没有方向性的客户，自然不能放弃，但是不必要投入太多的精力和物力。

我始终认为对渠道来讲对客户的维护重于开发，我们必须要先学会防守再去进攻，否则得不偿失。

工装市场更糟糕。

xx年市场环境不容乐观，从大的方向来看，由于经济危机的影响，短期内楼市的情况不会有太大的好转，老百姓都处在恐慌中，买房、投资都很谨慎，买房子的少了，精装的少了，甚至有些计划重新装修的小型企业都会将计划推迟。

总之就一个字——难！但是我们可以从另外一个方向上多少嗅到一点乐观的味道，那就是国家的基本建设。

我对明年的工装市场的看法是，大型采购会增加，反之小型的工装可能会较往年有较大的缩水。

这就需要我们吧重点工作放在大型工地上，作好明年的投标和公关工作，力争在恶劣的环境下找到夹缝以保平安。

小区推广在xx年是空白□xx年我们开始认识到了这个环节的重要性。

在同行业，已经有很多的先行者无功而返，大家都在摸索最便捷的路。

这条路实在是不太好找，但是我认为首先是我们要选择一个目标，如果没有最终的目标，我们就没有办法确立方向。

所以我们在xx年着手做小区推广之前就定向为“以宣传和推广为主要工作，力争提高我们的商品在小区的占有率”。

目前这项工作正在试进行，我相信只要我们能坚定的沿着已确定的目标，一步一个脚印的走下去，就一定会取得成功。

xx年，我们还是要重点把广告投入放到小区，但是一定要作好小区的定位和可行性分析，并找到性价比最高的传播方法，并作好一系列的服务工作，力争让用过我们产品的客户做我们的宣传媒介，从而带动其他消费者购买。

在xxx年的工作中，我办严格执行了物业管理相关的政策法规，同时按照城市综合管理局的总体工作部署，结合珲春实际情况，对全市的物业进行了规范的管理工作。

具体主要抓了以下几个方面的工作。

## 一、进一步强化单位的制度建设

今年我办进一步加强了单位的规章制度和考勤制度，每周都抽出半个工作日进行学习各项业务知识，要求每位单位职工都要认真做好学习笔记，同时也要求记好个人工作日的工作情况。

另一方面在廉政建设方面，我办严格杜绝因工作方面的原因发生的吃、拿、卡、要、报等情况，从提高个人的自身素质建设出发，真正地发挥领导和党员的先进模范作用，使之在工作中都要从服务广大人民群众的根本利益为出发点，切实做好自身的本职工作，从而表现出党员的创造力、凝聚力和战斗力。

为我市物业管理的发展做出应有贡献。

## 二、建立、健全单位的档案管理工作

为保存好我办的相关档案资料，实行档案统一管理。

今年我办安排一名专职人员到党校学习了档案管理，同时对近年的档案进行了有序整理及分类备档，即：(1)开发建设单位确保自管的房屋；(2)使用房屋进行抵顶维修基金的房屋；(3)欠缴维修基金的房屋；(4)维修基金缴纳比较齐全的房屋；为今后工作查找资料时能够做到及时便捷，大大地增加了工作速度和工作效率。

### 三、“物业维修基金”的管理工作

(1)为进一步确保物业买受人的合法权益，杜绝维修基金漏缴现象及开发建设单位用房屋抵交维修基金的发生，今年我办与房产局通过业务上的沟通，制定了严禁的收缴维修基金程序，即：维修基金必须由物业买受人自己到我单位缴纳，同时凭借维修基金收据到房产局办理产权手续，房产局并将维修基金收据做为要件存档。

取消了开发建设单位代收代缴维修基金的资格。

(2)为了更好地建立维修基金账户明细，细化维修基金账户管理，今年，我办由会计及业务管理员一起到延吉、汪清学习了维修基金管理经验。

同时结合珲春实际情况，将维修基金账户以栋分设账户，有的并以户分设账户明细。

从而为今后使用维修基金准备了有效的基础材料。

(3)催缴“维修基金”的工作：今年，在州领导进行对全州各县市收缴维修基金情况的检查中，对珲春使用房屋进行抵缴维修基金情况指出了不符合规定，要求整改。

为此，我办积极地向上级领导做出了汇报，经研究决定，市政府向我市开发单位以通告的形式告知了整改方案。

现正在实施当中。

#### 四、业主委员会的管理工作

为便于住宅小区的管理，充分体现业主自制原则，今年我办又将具备条件的住宅小区成立了业主委员会。

即成立了靖源小区业主委员会、金台花园业主委员会、国联花园业主委员会，同时又重新审批了海关住宅小区业主委员会，并选聘了为民物业管理有限公司进入海关住宅小区进行了物业管理。

#### 五、“基金”的使用情况

今年维修基金的使用，主要还是对矿区职工福利房进行维修改造。

根据年初计划，现已完成了屋面防水改造(使用彩钢瓦材料)15栋，面积为762xxxx米，使用资金为526,26xxxx人民币；屋面增做防寒层共计38栋，面积为2727xxxx米，使用资金为810,00xxxx□

对河南矿区外墙面脱落的房屋维修了5栋。

同时因为河南矿区原为商品楼的居民反应强烈，现经市政府相关领导批准后，又对其使用“sbs”防水材料进行补修，现在已经补修完工的面积约为800xxxx平方米。

六、物业管理企业的资质管今年，物业管理企业的三级以下的资质审批下放到地方之后，我办将全市的原物业管理企业又重新进行了资质审批及建档。

经过审查，具备三级资质管理的企业共四家，即：珲春市为民物业管理有限公司、珲春富达建筑安装有限公司物业分公

司、琿春森林山物业管理有限公司、琿春市万。

取消了琿春市城管物业管理有限公司及琿春宏建物业管理有限公司的物业管理资质。

同时对吉兴物业管理有限公司限期办理物业管理资质，否则将要求其退出我市的物业管理行业。

从而进一步净化了我市的物业管理市场，推动其逐步走入规范化的轨道上。

## 七、来年的工作计划

- 1、大力提倡业主委员会的成立；
- 2、严格控制好物业管理用房的配置情况；
- 3、加强宣传力度，唤起业主及物业企业的法律意识；
- 4、进一步建立健全“专项维修基金”的收缴制度；
- 5、清理整顿全市的物业管理行业市场；
- 6、严格控制好新建住宅区物业管理的介入；

## 年度输气工作总结篇三

1、微笑在酒店日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

2、精通要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，

提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

3、准备即要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

4、重视就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人。员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

5、细腻主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

6、创造为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在酒店就像回到家里一样。

7、真诚热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别酒店业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，

我们运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使酒店立于不败之地！每个职业都需要讲求团队精神，在快乐迪也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣。每个人员分工明确、工作积极，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜欢的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归。这样就多了几个回头客，让顾客推荐朋友提高了消费率。之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所接受和喜欢。

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的，可是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而快乐，我为能在这里工作而幸福！我能为这个集体工作而自豪。我认为我的职业就像一个表，表面转动的时针能给大家带来时间和欢乐，而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的，但却是必不可少的。

当然学无止境，学到还得运用到以后的工作中，希望领导能多加督促，同事能互相学习，在以后的工作中提高服务效率，努力做到一名优秀的服务工作人员。让顾客在“银都酒店世界”感受到不一般的快乐。

## 年度输气工作总结篇四

20xx年，按照全市控烟工作方案，我县继续巩固控烟项目取得的成果，大力在全县开展控烟干预活动，并取得了较好的成绩。

一年来，我们采取多种宣传形式开展宣传。

一是开发制作了控烟宣传单、宣传手册、宣传展板、宣传画等大量宣传材料20xx年控烟工作总结20xx年控烟工作总结。专门编辑了《消除烟害保护健康》健康手册，发至广大群众手中。

二是利用电视、通讯等媒体开展控烟宣传。我们与电视台长期合作，经常播放控烟工作新闻和控烟的专题节目。在《xx新闻》之后的黄金时段，专门推出了控烟公益广告标语。并在县电视台开辟了《健康加油站》栏目，定期介绍控烟知识20xx年控烟工作。三是发送手机短信的方式来宣传控烟。每逢节假日或双休日，面向全县副科级以上干部、服务行业和有关窗口单位领导，以及乡村医生、乡村两级干部发送宣传控烟的短信。

5月31日是世界无烟日，我中心在县城\*\*街开展了专题宣传，向群众散发控烟材料，讲解控烟知识，并接受群众的咨询。当天共发放控烟宣传折页1000份《xx县公共场所禁止吸烟暂行办法》彩色小型张500份、《吸烟与被动吸烟错误认识与解答》宣传手册20xx多份，接受群众咨询300多人次。

今年我县全面开展创建省级卫生县城工作，控烟是创卫的一项重要内容，结合创（电力公司工作总结20xx）卫工作，我们在县直单位开展了控烟工作督导，现已督导60多个单位。通过督导，有力推动了全县控烟工作的开展。

## 年度输气工作总结篇五

xx县消委会全年共受理投诉36件、举报5件全部办结，县委书记信箱1件；为消费者挽回经济损失38.29万元。电话咨询97人次。行政大调解68件、消费提示14期。

为主动适应经济社会发展新常态，全面推进《中华人民共和国消费者权益保护法》在全社会的认知度和执行力，贯彻落

实20xx年携手共治，畅享消费的主题，3月9日召xx县消协四届二次理事会会上选举由县政府副县长王小武同志为县消费者协会会长及消费维权志愿者座谈会。通报县消协20xx年工作情况，提出20xx年消费者权益保护工作思路；听取消协理事单位及消费维权志愿者对3.15国际消费者权益日宣传活动及20xx年相关工作的建议；对3.15国际消费者权益日系列活动进行动员安排。

各理事单位、消协各分会围绕携手共治，畅享消费主题，开展标语、板报、电子显示屏等多种形式的宣传工作和消费维权五进活动（进超市、进市场、进社区、进农村、进学校）。3月12日，县政府副县长、消费者协会会长王小武同志发表纪念3.15国际消费者权益日电视讲话。

3月10日—3月15日县工质局组织开展采取送法律、送知识下乡的形式，分别在鄢家、新盛、略坪、金山、慧觉、御营、蟠龙、调元、等场镇及县城八景园等场镇开展集中宣传活动，开通消费维权直通车，对假冒伪劣商品进行展示并宣传识假辩假知识，现场销毁部分假冒伪劣商品，。发放《新消法》读本500本，新《侵害消费者权益行为处罚办法》20xx册，制作发放携手共治、畅享消费特刊及相关消费资料10000册。制作宣传展板14块，宣传标语4幅。3月13日四川日报第十版刊登了xx消协宣传图片新闻报道，市、县新闻报道3条。举办了阳光政务热线节目1期，现场宣传消法知识解答消费者提出的有关消费问题。通过xx县手机报发放相关消费知识收看人达6000余人次。通过一系列宣传活动取得实效，营造安全放心的消费环境。

（1）我局按八个一标准，分别在2个村2个商场新增建12315消费维权联络站2个、消费维权服务站2个，指导联络站和服务站建立和完善投诉和受理制度，及时听取消费者诉求热点和对消费维权的意见建议，有针对性地改进工作，畅通诉求渠道，提高诉求解决实效。举办村社书记、主任一会两站培

训1期。

(2) 建立消费维权直通车机制。为切实解决好广大消费者普遍关心的消费安全问题，真正做到方便维权群众，降低维权成本，我局开通消费维权直通车5台，定期将直通车开到工质所以外的偏远乡村，深入管辖乡镇现场受理、调解消费投诉举报。出动消费维权直通车57台次，接受消费者咨询37人次，深受基层消费者好评。

(3) 诉案对接机制。处理消费投诉过程中，注重发现经营者或相关市场主体涉嫌违法违规行为，对情节轻微的给予批评教育并纠正，对情节严重的启动诉案对接立案调查。截止目前启用诉案对接机制查处案件1件，处罚金额1万元。

我局鄢家工质所成功调解一起因投放鱼类药品造成农户重大经济损失的消费纠纷。xx市xx县某渔场农户蒋某投放了xx县经营者刘某配制的促进鱼类生长的药品后，80亩渔场近7万斤鱼苗全部死亡，造成直接经济损失30余万元。蒋某及家人多次来到xx要求刘某赔偿，刘某以药品和配制都没有问题为由拒绝任何赔偿。执法人员了解到该情况后，立即启动了消费调处机制，对双方当事人进行了多次协调、沟通，最终蒋某、刘某和该药品的生产厂家（山西省xx市鹤翔生物制药有限公司）四川片区负责人樊某达成一致意见，由制药公司赔偿蒋某损失的30万元。鄢家所执法人员及时高效的调解避免了到当事人双方鉴定机构进行专业鉴定和到人民法院起诉的繁琐程序。

20xx年，县消委在网络建设、消费纠纷调解、宣传教育等工作取得了一定成绩，但与上级的要求、消费者的需求和形势的发展仍有一定的差距，主要表现：消费者协会工作人员业务素质、协调能力有待于进一步提升；一会两站工作作用发挥还不够明显；宣传报道力度不够，及时性、准确性不够；通过媒介披露问题力度不大。

1、抓好3.15宣传活动。通过发放宣传资料，展板、案例及实物展示的方式进行宣传。

2、搞好消费教育培训。采取开办讲座、召开座谈会、法规综合培训等多种方式开展消费安全进万家活动，提高消费者自我维权意识和企业自觉履行社会责任意识，要充分发挥12315贴近基层、贴近群众的优势，进一步创新消费教育的形式，不断提高消费教育和消费引导工作实效。

3、针对消费者关注的热点问题，宣传消费维权法律法规，适时通过各种媒体发布消费提示和维权信息，及时通过消费提示、警示、简报等方式宣传消费维权法律法规、报道消费维权动态，引导消费者文明、健康、节约资源和保护环境消费，共同营造放心的消费环境。

4、发挥消协各理事单位的联系协作机制，推动全县维权工作，形成全社会宣传、教育、引导消费维权的合力。

1、建立健全消费投诉举报工作考核制度，通过检查、督促、考核等方式，确保12315、12365、12358、12331等投诉举报工作畅通、快捷和实效。增强申诉举报工作的贯彻力和执行力，提升申诉举报工作处理的效率。

2、强化12315数据分析，提升社会服务水平。每季度对全县的申诉举报进行分析，并与全市乃至全省的数据进行比对，找准我县申诉举报的重点和特点，切实发挥12315数据在加强市场监管、开展消费警示、服务经济发展等方面的积极作用。

3、加强投诉处理工作人员的思想教育和业务培训，切实增强工作的责任感和敬业精神，增强调处能力。今年，消协各分会结合《消费者权益保护法》及《处理消费者投诉办法》的学习培训不少于二次。

按照政府监管、行业自律、企业诚信、公众参与、社会监督

的消费维权协同共治体系，狠抓五进维权网络建设，在扩大覆盖面和规范化建设上见成效，切实把消费纠纷和解在企业，化解在源头，真正让消费者满意。高度重视各职能部门的沟通配合，将消费者权益保护工作落到实处，营造安全放心的消费环境；密切关注全社会的监督，加强舆论引导，营造市场主体和社会各界自觉保护消费者的良好氛围；积极倡导企业的参与，履行保护消费者合法权益的社会职责，让消费者权益保护工作事半功倍。

1、继续做好生产、流通和消费环节商品质量监测工作。各理事单位要针对消费者申诉举报的热点问题，以与群众生产生活密切相关的商品和农业生产经营的商品为重点，按照职责分工有针对性的抽检。对在抽检中发现的问题产品，严格按照有关程序，依法查处，并按规定公示。

2、严厉打击制售假冒伪劣违法行为。以消费者投诉比较集中的商场、超市、市场等违法行为易发、高发地为重点区域，以农资、建筑装饰装修材料、家具建材为重点商品进行抽检，集中执法力量扎实有序地开展专项执法行动，严厉打击制售假冒伪劣商品违法行为。

3、采取有效措施，加大服务领域维权力度，营造安全放心的消费环境。针对服务领域消费纠纷的特点，综合运用各监管执法部门职能，依法严厉查处食品药品、产品质量、不符合卫生、安全标准的违法行为，严厉查处利用虚假宣传、虚假违法广告欺骗和误导消费者违法行为，严格规范服务合同格式条款，依法查处合同欺诈违法行为，切实维护服务领域公平竞争的市场秩序，依法保障服务领域消费者的知情权和公平交易权，努力营造有利于服务业健康发展的市场环境和消费环境。

用，编制12315消费维权直通车现场受理、现场调处工作计划，全面覆盖管辖的区域，明确责任，抓好落实；要加强督促、检查、指导，发现问题及时研究；要加强对基层人员的业务

能力提升，把经验丰富、责任心强的工作人员放在处理消费投诉工作岗位上来，以群众利益无小事的工作责任，全力维护消费者的合法权益。

保护消费者合法权益是政府及社会各界的重要使命，各理事单位要以贯彻《消费者权益保护法》为契机，进一步更新维权理念、创新维权方式、完善维权机制，积极研究新型消费领域和消费方式的变化规律，不断提升消费维权工作水平，努力营造安全放心的消费环境。

## 年度输气工作总结篇六

忙碌而充实的一学年已圆满结束，现就一学年各项工作做一简单总结。

政治思想方面：一学年以来，一如既往的热爱党的教育事业，把工作当作事业来追求。认真学习新课程教育教学理念，形成比较完整的知识结构。严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生爱学、乐学，在教学中，于学生共成长，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟。

教育教学方面：教学中，把学生视为自己的孩子一样对待，宽严有度。力求关注每一个学生，不抛弃、不放弃任何一位学生，把育人放在首位。

在教学更为关注如何教好学。首先注重课前反思。上课之前，先阅读教材，并注意课前反思，自我提问：怎样上这节课？学生的知识基础怎样？还有高效的教学方法吗？每个问题，自己都力求寻找最佳答案，这就给自己提供了一个课前反思的必要条件。其次注重有效课堂的高效。本着向40分钟的课堂要效率的原则，抓住课堂学生的注意力，创设宽松民主的课堂气氛。使课堂较之以前实效，班级成绩也在平行班级中名列前茅。最后注重课后反思，课堂中遇到的小精彩于困惑，及时的写到自己的教学反思中来。

工作出勤方面：本年度，一如既往的遵守学校的.各项规章制度，不迟到、不早退。有事请假，并及时做好班级的调课工作。我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。

取得的成绩于得到的鼓励：

一年来在领导和同事的关心于指导下，取得了一些初步成成绩。有4篇论文获奖并发表，有10余篇教学随笔发表。有两节网络教研课分别获国家级一、二等级。有一节课获市级二等奖，有两节课获区级一等奖。被评为枣庄市课改标兵。参加xx年度高中远程研修，被评为优秀辅导老师、被新世纪小学数学研究基地评为网络教研专家等称号。

以上是xx年度工作汇报，当然，还有不多不足，今后将继续学习、提高，摒弃不足，带着自己的追求在教研的路行走。

## 年度输气工作总结篇七

本学期，我们班在管理上本着“立足现实，夯实基础，提高素质，全员进步”的宗旨，以课程改革为先导，以安全教育为主线，以养成教育为抓手，以提高素质为核心，以课任教师为依托，以促进学生健康成长为目标。围绕一个目标，贯彻三个学会，做好八项工作。全班师生凝心聚力，负重前行，在学习成绩，品德养成，班风学风，行为习惯，综合素养等方面都有了较大提高，达到了预期目标。

就是让每一个学生健康成长。教育的目的一方面是培养优秀的人才，另一方面是要引导更多的孩子健康成长，拥有健康的身体、健康的心理，阳光开朗，积极向上，有基本的理论素养和人文素养，使孩子懂得尊重，敦厚善良，遵纪守法，道德高尚，成为一名对社会有用的劳动者。为此，我们在班级考评中，采用多元的评价方式，不单独以成绩评价学生，让每一个学生都能感受到生活的美好，人情的温暖，体验班

级的友爱，学习的快乐，老师的关怀。以此激发学生对班级的自豪感和归属感，自觉维护班级荣誉和利益。

一是学会学习。通过教学，激发学生对知识的内在需求，促使他们产生学习的兴趣，引导学生掌握有效的学习方法。以此为基础，浓厚班级学习氛围，形成班级良好学风，促进班级学生全面进步。

二是学会做人。通过引导，让学生文明礼貌，诚信友善，悦纳自己，善待他人，尊重老师，尊重同学，尊重生命，尊重法律，尊重社会，尊重自然。

三是学会生存。通过教育，引导学生增强安全意识，掌握自我保护的方法和技能；通过各种安全演练，教会学生在地震、洪水、火灾、触电、煤气中毒、交通事故、楼梯踩踏、房屋倒塌、坑洞掩埋、意外事故等情况下如何进行自救或施救。教育学生养成良好的生活和行为习惯，不染发、不化妆、不穿奇装异服、不吃三无食品；讲究卫生、遵守秩序、尊重公德、文明出行。

(1) 建成了强有力的班委会。班级组建伊始，我班就通过“双推一选”（自我推荐，老师推荐，学生选举）的方式建立了班委会。通过培训和引导，让每一名班委会成员都能胜任所担负的工作。以此为龙头，带动班级学生有序开展学习、创建、比赛、演练等各项活动，提升班级品位，扩大班级影响，树立班级形象，振奋班级精神，促进成绩提高。

(2) 实现了每个学生成绩的提高。通过各科老师的通力合作与引导，使得班级每个学生的成绩都得到了不同程度的提高。三次检测，我班成绩由刚组班只有5人进入年级前十名发展到目前已有6人稳居年级前十，前二十名我班也有7人，而且还有扩大的趋势。目前，班级学生士气高涨，学习主动，学习氛围浓郁，已初步形成良好的学风。

(3) 养成教育初显成效。通过纪律教育、守则教育、道德教育、文明礼貌教育，班级学生已基本掌握文明礼貌用语，懂得如何尊重他人，悦纳自己，与人为善，换位思考，知道怎样与人相处，怎样待人接物，怎样保护自己，怎样保护环境，怎样礼貌待师，怎样孝敬父母，怎样理性消费，怎样让维护集体利益，怎样拒绝不良诱惑。

(4) 班级文化已具雏形。通过设立班级文化墙，书写励志标语、温馨提示、张贴名言警句，激励学生学习热情；通过设立“星光灿烂”、“成长的足迹”、“班级记事”、“秀出风采”、“我的格言”等栏目，运用班级典型对学生进行自我激励、催化，形成班级精神，凝聚班级力量，催生成绩提高。

(5) 创建工作风生水起。本学期，我们班以卫生为抓手，以创建文明班级为目标，狠抓班级创建工作，在卫生评比、黑板报比赛、手抄报大赛、演讲比赛、出勤出操、秋季运动会等方面均取得了优异成绩。其中，校秋季运动会取得年级总分第二名，黑板报第一名，先后四次获得学校文明班级循环红旗。目前，班级学生健康阳光，积极向上，团结友爱，互帮互助，体现出了良好的精神风貌和文明素养。尽管循环流动红旗次数较少，但我们自己评自己为文明班级。

(6) 安全教育深入人心。安全是教学目标得以顺利实施的重要保障。本学期，我班主要进行了交通安全、用电安全、煤气安全、人身安全等方面的宣传教育；告知学生熟练掌握并知道拨打“110”、“119”、“120”、“122”等应急号码；实施了防溺水、防火、方楼梯踩踏、地震逃生、火灾逃生、交通事故等方面的演练，使学生基本掌握紧急情况下的逃生、自救或救护技能。目前，全班学生都能认识到尊重生命，珍爱生命，敬畏生命，悦纳生命的重要意义。

(7) 心理辅导初步尝试。根据教育主管部门要求，结合班级学生实际，我们班本学期对性格内向，成绩较差，个性张扬，情感脆弱，行为乖张等个别学生进行了心理辅导方面的尝试。

通过面对面访谈、情景模拟、问卷调查、单独辅导、团体辅导等方式，帮助学生走出心理阴影，阳光生活，健康快乐。

(8) 班级论坛开阔视野。以班级网络平台为阵地，我们班本学期就、国家发展、文明礼仪、防灾减灾、防毒拒毒、尊重生命、尊重他人、文明上网、保护环境、文明出行、爱国守法等进行了讨论。通过论坛，增强了全班学生的爱国意识、文明意识、法律意识、生命意识、环保意识。通过班级论坛，开阔了学生的视野，丰富了学生的知识，陶冶了学生的情操。

(1) 班级成绩有待提高。由于农村学校招生优质生源流失严重，本学期学生基础普遍较差，大部分学生入校时语数两科总成绩不到100分，不少学生甚至只有十几分。这些学生，听不懂课，完不成作业，管理困难。所以，教学工作显得尤为困难，压力特别巨大。

(2) 留守学生亟待关怀。不少学生属于留守学生，其中有4名学生父母离异，1名学生父亲死亡，1名学生母亲死亡。家庭情感的缺失，使得个别学生行为失范，语言失当，学习失控，表现失常。要么张扬跋扈、蛮不讲理，要么抽烟酗酒、上网打牌，要么性格内向、寡言少语。要么自私小气、处处设防，这些都给班级教学和管理带来了严峻挑战。

(3) 班级管理有待加强。由于年龄较小，养成教育缺乏，个别学生文明素养较差，一些错误习惯，虽经教育引导有所改观，但容易反复。所以，班主任的压力较大。

(4) 心理辅导不容忽视。家庭背景特别是学习竞争的压力，造成个别学生产生了畏难情绪，进取心减退，甚至有了自暴自弃的心理，给班级成绩的普遍提高造成了阻碍。因此，给这些学生以心里辅导和鼓励，唤醒这部分学生的自信，是班级以后工作中必须解决的重大问题。

## 5、工作设想

(1) 强化班级管理，彰显人文关怀。鼓励先进，勉励后进，结对帮助，共同进步。重点解决后进学生的信心问题，通过个别辅导，结对帮助，情感关怀等方式，使这些学生尽快摆脱心理阴霾，轻松愉快学习。

(2) 强化班级考评，打造精品班级。以班委会为依托，通过对每一名学生进行量化考评，对每一名学生的日常表现都记录在案，每周进行评比，评出班级之星。以班级之星为骨架，搭建起班级正气平台、文明班风平台、做人平台、学习平台。以此促进优秀班风形成，打造精品班级。

(3) 加强教师沟通，形成团队合力。通过座谈会、通气会、分析会等形式，凝聚班级科任教师力量，达成共识，形成合力，全力以赴，分类指导，促使班级整体竞争力提升。

(4) 各项教育持续加强。要继续做好法制教育、纪律教育、安全教育、禁毒教育、养成教育、时势教育，巩固良好班风，使班级成为学生学习的乐园，成长的沃土，起飞的跑道，翱翔的天空！