

工作安排情况汇报 工作总结工作安排会议讲话(大全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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

工作安排情况汇报 工作总结工作安排会议讲话篇一

总结的过程，既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是人们思想认识提高的过程。下面就是本站小编给大家整理的集团公司半年工作总结工作讲话，仅供参考。

7月12日是xx集团20xx年上半年工作总结暨下半年工作计划落实推进会召开的日子，xx区管理层及河南区管理层30余人齐聚三槐堂。这是在一个正常时间、特殊时期、召开的不同寻常的会议。不同寻常是指当前公司发展状况与国家经济发展下行状况类似，压力比较大面临着严峻考验。本年度的时间已经过半，每个部门、每个人都要为过去的工作进行反思，都要为下一阶段的工作进行思考，xx应该用什么样的措施，应该用什么样的方法来克服当前的困难，迎接发展的巨大压力。攻坚克难，边前进边发展是我们每个人都应该正视、不能回避的。

一、有难没倒 成绩太小 问题不少

本次应该是对过去半年工作的客观总结，不怕暴露问题、不怕揭伤疤的总结。对集团上半年的工作可以用十二个字来总结——“有难没倒，成绩太小，问题不少”。有难没倒，是

指自20xx年底至今始终没有摆脱资金的压力——xx多个行业并行发展使公司流动资金较过去几年相对紧张，近期尤其考验我们的公司发展。各部门、分公司和项目部的各项工作的开展，证明xx并没有像其他房地产公司一样倒下。相反，我们至今越来越蓬勃发展的实践证明“小发展小困难，大发展大困难，不发展更困难，发展才能解决困难”。

成绩太小，是指五大产业虽然都基本按照既定的规划，在向前推进，取得了一定的成绩，但成绩与预期相比太少，结果也并不像上午各部门的工作总结那样乐观，成绩与投入、要求和目标相比太小。

问题不少，是各部门在工作中从高层管理到基层人员都普遍存在着问题，相当多的工作和项目没有达到董事会的要求。自年初以来，某些部门某些项目部就已经存在着各种问题，到目前为止大多数问题还未解决，且有愈演愈烈之势。这些问题主要体现在成本和精力在增加、成果和效益在减少，有些工作应完成的工作没在规定的时间内完成，有些应取得的效益没达到预期的目标。

针对以上存在的问题，在这个正常时间、特殊时期、不同寻常的会议上，我们要“统一思想，扬长避短，加压快进”。只有形成一个共识，统一一个思想，在今后的工作中扬长避短，各部门肩负重压、共同努力，才能实现公司的健康发展。

二、奖罚分明 攻坚克难 双效发展

xx自20xx年注册xx科技和xx装饰一路走来，所制定的战略都是清晰的并都逐一实现□20xx年初公司制定了第四个“三年规划”，每年都制定了年度的工作计划，各部门也都有自己的月计划周计划，表面上看计划做得很好，但在实际的工作过程中却没有很好的工作方式方法，导致工作总是滞后，这些都充分的说明了我们缺乏执行手段。这就是“有战略没战术头重脚轻”。这就要求我们的管理者要是一个表率、一个榜

样，是一个执行力强、以身作则的领导，这样才能带动下属的执行力。

“有业绩没少效益内耗折功”，成绩不代表成果，业绩不代表效益，苦劳不代表功劳。从表面上看，我们确实是取得了一定的“业绩”，如中华槐园□xx六号、东环路等都为集团取得了良好的社会反响，但部分项目并没有取得经济效益，比如中华槐园就是如此。这是我们组织结构不够健全，责任分工不够明确造成的，因为这些问题导致工作效率低下，内耗严重，影响了工作效率。

二，实施的措施——严制度重执行精实基层，事有人过必责奖罚分明

对以上出现的问题，在以后的工作中，特别是下半年的工作中我们必须加强经营管，具体来说就是“严制度重执行精实基层，事有人过必责奖罚分明”。

“严制度重执行精实基层”已经在年初提出的“四新四制”中的第一制“遵规守矩经营管理依法制”已经体现，今天在这里重申一下，在公司内无论职位有多高、无论资历有多老、无论功劳有多大、无论背景有多强全部一视同仁，只要侵犯公司制度，一律依照公司制度严肃处理，这些处罚已经有先例。我们不仅要执行好制度，更要执行好在制度的框架内要完成的每一件工作每一个项目。战略制定出来，就需要一系列的小战术去执行，这也需要我们的基层人员具备一定的素质。我们的班组长、部门主管及高层管理都要在执行上做好表率，要抓执行抓具体抓小事抓基层，带领着基层员工具体做事，不断培养强壮基层队伍。

“事有人过必责奖罚分明”，是指在工作中一定要形成“事事有人管，人人有事干”，工作出现失误、过错必须有人负责，表现优异要进行奖励。为了使工作做好，各项工作一定要落实到个人，确定责任人，因为“人人都管，就是人人都

不管”。绝不允许管理层纵容、姑息下属，这样不但不利于下属的成长，还会侵害公司的利益。各部门一定要把本部门内的工作从上到下层层分解，确定最终的责任人，避免“出现失误互相推诿，做出成绩人人领功”的不良现象。奖罚分明是xx对员工成绩、过错的最佳体现，年初公司拿出300多万元的重奖奖给优秀员工，处理部分核心管理层甚至高管就是公司奖罚分明的直接体现。

三，下半年任务——攻地产坚克资金难挺住，危机中抓机遇行稳快赢

今天已经是7月12日，还有短短100多天时间□20xx年就要过去。短短100多天时间，我们还有多少属于今年的工作没有完成？根据各部门所报的总结来看，我们仅仅完成了35%左右，还有大量的工作堆集在了下半年。分析了工作中所存在的问题，也指出了问题的解决方法，还要向大家指出当前工作中的重点和难点。如何去突破重点克服难点取得跨越式发展，根据工作性质和任务的轻重缓急，在下半年要重点做好“攻地产坚克资金难挺住，危机中抓机遇行稳快赢”。

xx六号是公司回沈丘以来最大的项目，是我们公司多年来最大的心血□xx在公司的重要性不言而喻。“攻地产坚克资金难，挺住”，这就要求我们要在8月16日实现xx一期的交房和二期的开盘，公司全体员工在做好本职工作的同时，都可以为xx的交房和开盘建言献策。只要攻下了xx地产这块坚硬的堡垒，我们就能用交房和开盘迅速回笼资金，克服自去年以来就存在的资金紧张困难。只要打赢了这场攻坚战，克服了资金的困难，在短暂的困难面前挺住，就能迎来华丽的转身。

“危机中抓机遇，行稳快赢”，发展中不可避免的会遇到困难和危机，目前的xx处于经济转型的关键时期，各方面的危机也就出现了。我们必须清楚的认识到的，经济转型是公司发展的需要、生存的需要。小发展小困难，大发展大困难，不

发展更困难，发展才能解决困难。在发展中各部门要在稳健的前提下做到快行，要充分发挥敢于创新、不畏困难、不惧艰险的工作作风。只要我们脚踏实地，实事求是，科学合理地把目标确定好，把规划落实好，xx就一定能够实现“行稳快赢”。

四，下阶段目标——落实三转三严三实三创，实施战略布局实现双效发展

xx是目前公司最重要的项目，市政园林、有机农业以及xx区的艺术建材同样是正在发展的项目，如何实现在非常时期实现多行业并展的局面，应该做到“落实三转三严三实三创 实施战略布局实现双效发展”。

“三转”对xx区和河南区有不同的含义，对于xx区来说一是要把xx区把材料生产施工向商品销售转变，二是产业向有机农业和文化创意方面转变，三是高层领导要带头转变思想；对河南区来说，一是要转变思想，要落实干小事、干实事、干具体事的思想，二是要转变工作方式方法，三是要实现从社会效果向经济效益的转变。“三严”是指“严于律己、严于修身、严于用权”，“三实”是指“谋事要实、做人要实、创业要实”，这是对干部提出的要求，对xx的管理人员来说同样可以适用。“三创”是指“创优、创新、创业”，在工作中争创优先，工作方式上创新，从而实现能够单独负责项目的创业。

“实施战略布局实现双效发展”要求我们不仅在xx要确立xx的总部，还在河南要确立在地产、在园林、在农业、在文创的战略布局，更要实现在这些布局中要实现经济效益和社会效果的双效发展。目前xx已经取得很好的社会效果，经济效益是公司长足发展的前提和基础，在以后的工作中，我们要把双效中的“经济效益”放到“社会效果”的前面，确保战略布局落实的硬实力。

三、脚踏实地 集优聚力 突破发展

“特事特办”是指要对特殊时期的特殊业务给予各项优先权。比如目前xx是公司的最主要业务，为了确保8月16日前实现xx一期的交房和二期的开盘，行政、财务等各部门要在不违反公司制度的基础上，加大对xx的支持。“特奖特罚”是指对公司发展做出特殊贡献或严重侵害公司利益的人，要加大奖励和处罚的力度。“特人特法”就是对待做出突出贡献或侵害公司利益的特殊人采取特殊的处理方法，具体就是“特奖特罚”。

二，从小事做起、从实事做起、从基层做起

“从小事做起”，要求我们的同事不要好高骛远，把工作分解成一个个小事情，小事情都完成后也就完成了整个工作。“从实事做起”要求我们的同志放弃夸夸其谈，脚踏实地的去做事。“从基层做起”，基层工作是最锻炼一个人、最能体现一个人的能力，我们的管理层人员大都是一线员工提拔上来的，各部门一定要意识到基层工作的重要性。

三，集优聚力、攻坚克难、突破发展

这三个要求中“集优聚力”是手段，“攻坚克难”是过程，“突破发展”是目标。在某一特定时期，公司将聚集优秀的人才、完备的财力物力和后勤全力支持重点项目，打好当前阶段的攻坚战，带动其它项目的发展，以突破实现公司的跨越式发展。

同志们，万丈高楼平地起，宏伟蓝图都是靠一个个小目标的实现描绘而成。让我们找出自己的不足，做好对以前工作的反思和以后工作的梳理，切实把心思放在干实事上，把作风转到快干事上，把目标定在干成事上。抓紧每一天，走好每一步，干好每一件事。努力在难点问题上攻坚，在重点工作上突破，在促进发展上有为。

相信只要每位xx人团结一心、脚踏实地、埋头苦干，一步一个脚印实现每一个年度目标，公司就能实现第四个“三年战略规划”中的相关要求，每位xx人也都能实现自己的“xx梦”！

伴随着努力拼搏的欢乐与艰辛[]20xx已经走过了一半的路程，过去的半年，我们在探索中前进，在开拓中进取，团结一致，锐意创新，实现了各项指标的突飞猛进。今天，我想感谢与一路走来的每一位员工，就因为有了大家的共同努力和奋斗，才取得今天这样的成就，谢谢大家！

这半年来，大家同心聚力，酒店的经营面貌取得了突破性进展，在经营上全线飘红，全店完成全年计划的56.53%，较去年同期增长18.6%，较计划增增长16.7%。

同时，加强内部管理，开源节流，在收入大幅增长的情况下，管理费用与去年同期持平，净利润完成年计划的68%，经营利润和净利润分别较去年同期增长45.24%和95.21%。

经营效益的一路高歌，我们主要是依靠以下措施作保障：

一、提前谋划，与时俱进，抢抓先机促发展。

在去年末，我们根据当时形势，发出力争实现一季度开门红的引领目标，明确了开门红计划的重大意义，开门红的圆满成功为我们全年的发展赢得了宝贵的机会，为实现全年的各项指标奠定了坚实的基础，为迎接新的挑战提供了巨大的精神动力。随后，我们又将四月份明确为第二季度的开门红计划，为第二季度的经营提供了重要支撑。

二、把握市场脉搏，审时度势，明晰发展方向。

一月份，根据国际酒店重新开业，我们及时做好市场调研，准确把握市场定位，通过苦练内功、加强培训、保证品质、

温暖客户等方面着手，保证了入住率不降反升的稳定局面。三月末，金色阳光和格林酒店相继停业，我们及时把握机会，广纳客户，并于四月末以春茶上市为机向大客户进行了回馈，拉近了与客户间的距离，为下阶段的经营打好基础。

三、突出重点、分清主次，全力拓展营销渠道。

针对行业竞争日益剧烈、市场细分越来越强的变化，我们强化了以营销为龙头，以餐饮为大头的发展方向，并以此作为重要支撑，带动整个酒店人气的上升。半年来，利用餐饮这个聚人气的部门，推出各种营销政策，做到月月都有新活动，同时，采取主动出击，广泛宣传，多点布控，通过报纸夹带、宣传单短信发放、电话回访等方式，稳定老客户、吸引新客户，拓宽客户面。

一月份：年终聚会宴，同时做好宴会宣传工作。全月共接待年终聚会**次。

二月份：组织春节、情人节促销活动，提升了口碑和品牌。

三月份：顺德鱼生美食节，做到淡季不淡，

四月份：河豚鱼驻店，同时继续做好婚宴的宣传和接待。

五月份：绿色养生菜活动，同时年初的宴会营销推广收效明显，宴会接待达到顶峰，全月接待大小宴会23次，实现收入39万元。

六月份：推出谢师宴和父亲节活动，营业收入屡创新高。

上半年，仅餐饮收入就较去年同期增长19%，同时，利用中餐的旺盛人气形成部门间互动，通过将ktv订台纳入餐饮部绩效考核等方式，大大激发了员工的推销热情，上半年，中餐为ktv订台277个，为ktv的经营提供了强有力的支点，使ktv完

全扭转了自去年下半年以来经营低迷的情况，销售额较去年下半年增长46%，同时，人气的上升带动了客房的销售达到顶峰，截止六月末，入住率达到101%，销售收入较去年同期增长32%。

四、细化产品，不放过任何一个利润增长点。

针对客房入住率不断攀升的情况，通过几次市场调研，与前厅部、客房部、销售部共同研讨，对房型和房价重新划分，通过控制折扣、细划房型等措施，在维持特价房的基础上，先后进行了三次试探性的房价调整，使平均房价从去年6月份的*元，上升至年初的*元，直至现在的255元，涨幅13%，按照目前的入住情况，以后会月增加净利润8万元。通过不断调整客房吧商品种类，合理定价，客房吧实现销售收入*万元，较去年同期增加**万元，涨幅14%，针对vod收入一直低迷的情况，通过更换新片、制作宣传台卡等方式，使收入略有提高，二季度较一季度提高90%以上□ktv通过应季小食和时令水果以及冰饮等低成本商品的推出，大大增加了盈利水平，商务茶吧一直无经营思路，成为经营盲点，我们现已进行了初步的改造，并探讨与有经验的经营者的合作经营的方式，争取在下半年取得新突破。

五、每月设立发展目标，照亮前进的方向。

我们不满足于年初下发的经营计划，依据各月经营形式，每月重新设定发展目标，瞄准更高参照系，自加压力，增强了加快发展的危机感和紧迫感，上半年自行设立目标超原计划120万元，每月均超额完成。

六、努力振奋员工精神，提高企业凝聚力。

酒店重视企业文化建设，对每月的员工生日会形式进行改进，让员工感受到企业的温暖和关怀，更利于员工参与，三月份在报纸上发表文章，以此鼓舞员工的士气，振奋员工精神，

增加酒店员工的凝聚力。四月份，开展了以《我们的》为主题演讲比赛，共同展望美好未来，消除顾虑，鼓舞斗志，提升了员工的主人翁责任感；五月份，开展了“无限活力在”员工趣味运动会，丰富了员工的业余文化生活，并且分别组织了部门经理和员工的旅游活动，从六月一日起，微笑服务月活动全面推广，以评选“最美的微笑”为主题，广泛征求客户意见，现已收集客户反馈意见逾百份，为酒店形象升级奠定了坚实的基础。

七、强化财务监管职能，提高财务监督能力。

财务部新增《每周市场价格情况调查表》、《一周价格涨幅变动表》、《协议客户消费排名及变动表》等，并且规定每月二次对营业部门进行财务督察和市场价格进行调查。加大财务监督力度，增强财务定价能力，为酒店的稳健经营奠定了良好的基础。

八、采购当先，严控成本费用，努力提高盈利水平。

采购部首先担当起控制成本的重任，通过确定多家供货商，对比采购的方式，严格控制了进货价格，同时后厨严控食品成本率，半年来，在物价不断上涨的情况下，无一月超计划成本率情况发生；各部门通过对水、电等能源和小方巾等易耗品的节约，费用控制也取得了比较明显的效果。六月份，通过对同行业酒水价格的考察、调研及重新定价等一系列措施，酒水成本率有望在下半年取得成效。

九、改善硬件设施，提高酒店形象。

上半年以提升品质为前提，加大酒店各项资金投入。中餐进行了部分设施改造，包房安装射灯，更新台布和餐具，制作椅套和靠垫；ktv在无一天停业的情况下，进行了升级改造；客房进行布草更新，走廊更换工艺品，部分房间新增电脑，使酒店的品质得到了提升。在管理上，要求客房部经理每天的

查房率不低于20%，其余部门经理检查率要达到100%，部门经理在检查中发现不足立即整改，确保了服务品质的提升。

十、加强人力资源管理，提高思想、业务水平。

根据年度计划，年初制定了酒店全年工作计划和绩效考核方案，进行了薪酬制度改革，变年度考核为月度考核，并形成了酒店对部门，部门对员工的二级百分制考核机制，增加了绩效工资，大大提高了员工的工作积极性，。同时完成了人才内部培养和选拔机制，为员工的职业生涯做规划，上半年，共提升领班5名，主管3名，副经理1名，实行领班级以上人员无一人外聘，充实了管理队伍，提高了管理水平，同时增强了员工对企业未来发展充满乐观、积极的态度，为进一步开创酒店工作新局面夯实了坚实的思想基础。

另外，上半年还组织领班级以上员工进行了职业知识培训，组织全体员工消防知识培训和消防实战演练及服务人员的推销技巧培训，通过对推销储值卡的培训和考试以及推广成果分享等活动，使员工掌握更加专业的知识和技能，提升了员工的整体素质，上半年共完成储值卡 *万元，其中新开卡客户 *万元，为稳定老客户、拓展新客源奠定了基础。

十一、狠抓安全管理，确保稳健经营。

企业的经营安全是一切工作的前提，春节前砸车事件的发生，引起了我们的高度重视，立刻采取措施，重新规范保安和总值经理夜间巡更打点次数，安装后门防盗系统，对酒店的所有监控点位进行检测筛查，使酒店的安全工作真正落到实处。五月份对员工进行消防知识培训及消防实战演练，质检和安检工作更加灵活多样，由每月两次增加到四次，且不定期抽查，能够及时发现各部门存在的问题，上半年安检24次，发现问题240项，整改率基本达到100%。

十二、抓维护、降能耗，做好后勤保障工作。

工程部承担着酒店各个部门设备设施的维修保养工作，上半年工程部通过自行维修改造，减少外包，共完成各部门日常维修*余项，月均*百余项项。大的工程建设改造六项，分别是：、。这些工程改造工作在没有外聘人员的情况下成功完成，为酒店节省了大量资金。

今天，**酒店已经迎来了一个崭新的局面，站在新的起点，我们激情满怀，信心百倍，同时也清醒地意识到，下半年同行业的竞争会更加激烈。刚刚开业的绿岛生态园设有75个餐饮包房和5个宴会厅，相当于万豪、国际、国贸、红运四个酒店的总量，而我们酒店对面的华联酒店也将在下半年开业，载量非常大，是我们最直接的竞争对手。因此，下半年我们如何延续目前的经营局面，如何保证当前的增长速度，对于我们是严峻的考验，在这新的起跑线前，全体万豪人，除了要不断总结、回顾过去所取得的成功经验，更为重要的是要从以往的挫折和失败中吸取教训，酒店各部门必须稳扎稳打，苦练内功，梳理、调整、蓄势待发，确保今年实现销售收入和盈利能力的新突破。

一、营销部提高自身的使命感，不断强化自身的龙头作用。上半年，酒店的旺盛经营营销部起到了决定性的作用，但同时我们也应看到工作中存在的不足，应收客户同比消费有60%的老客户消费下降，新增协议客户只完成8户，还落后于时间进度；应收账款超限严重，客户维护不均衡，这些都已经成为制约我们发展的瓶颈，营销部要认真查找原因，高度重视、认真分析每一个客户、每一个数字，加大走访力度，一切客户都是营销来的，不是等来的，我们必须以昂扬的激情，前所未有的力度，积极、主动、创造性的开展工作，营销部要拿出切实可行的办法，酒店也会增加公关费用的投入，下半年必须扭转当前的局面，实现应收客户在数量和质量上的双重突破；确保应收账款在年末前控制在*万元以内，让营销循环得到良好实现。

二、树立一切为经营、一切为效益的理念，提高营业部门员

工的营销能力。营业部门的员工是我酒店与客人之间最直接、最有效的纽带，服务人员的推销能力将直接关系到我们发展的稳定和效益的提升，各部门要根据自身的业务特点及不同经营阶段建立有利于自身发展的推销办法，建立严格可行性标准，例如中餐□ktv的酒水推销，前台对于豪华房、套房的推销，都需要部门自己拿出计划、明确重点、加强培训，实现销售政策的规范化、推销技巧的标准化。这项工作从现在开始着手，要在8月份就见到成效。

三、严控成本费用，向节约要效益。提高全体人员的节约意识，各部门要把责任落实到人，实行奖惩机制，工程部要做好监督，同时提高自身的工程控制能力，用好各种费用。中餐要立刻改变当前的酒水成本率居高不下的局面，切实提高盈利能力。采购部要加强采购的计划性，从源头抓起，进一步降低采购成本。

四、严把出品质量关，提高后厨人员的创新能力。菜品的出品是我们经营的基础，是我们发展的命脉，厨师长担此重任，一定要严格要求自己，锐意进取，不断提升管理水平，提高品质、推陈出新，更要加强新品的营销意识及顾客定位意识，抓住顾客的心，融入可推销的理念，方能保证好出品的有效沉淀。下半年会增加试菜考核，适度推新、适时推销。

五、继续对客房进行市场调研，确立更加准确的市场定位，创利润最大化。我们当前客房的旺盛销售除了得益于我们自身管理水平的提升，更依赖于当前营口市快速发展的良好机遇，我们必须把握好发展大势，一鼓作气，奋力向前。决不能拿框子套住自己，贻误千载难逢的发展良机。我们要对自己的品质有信心，要对自己的管理有信心，营销部、前厅部、客房部共同研讨，在一周内拿出新一轮的房价调整计划，确保准确的市场定位带动我们盈利能力的有效提高。

六、加大一**月份的宴会宣传，做大该时间段的宴会总量，争取餐饮收入再创新高。一**月份的宴会收入对于保证我们

下半年整个酒店的销售情况都起着决定性作用，营销部、餐饮部要密切关注，做好相互协调和配合，做好宣传推广，做好时间的安排，重要的日子要有取舍，确保实现宴会收入的最大化。

七、延续微笑服务工作，向更深层次延伸，以人文文化树立企业新形象。要努力通过此次活动来打造开心工作、热爱生活的向上精神，提高员工的工作积极性和整体素质，以此带动服务行为发生新变化，精神面貌要上新台阶。综合部要拿出评比最美的微笑的具体标准，并在**月末活动结束后举办《微笑服务心得》征文比赛。

八、树立一切以客户满意为出发点的工作目标。我们一直倡导二线为一线服务，一线为顾客服务，但如何落实才是关键。客户的意见是对我们最大的信任，也是我们最为宝贵的财富，我们一定要善于聆听，勇于接受，及时整改，微笑服务月活动的客户意见卡也正是我们的目的所在，现在中餐实行的每天搜集客户意见记录本做得非常好，一定要坚持下去，各部门都要借鉴设立，对于客户提出的意见，不能找任何借口，不能推脱，我们要克服一切困难，马上解决。

九、抓好设备设施的维保工作。在不影响入住的情况下，工程部要逐步对客房壁纸进行更新□ktv走廊进行装修改造，客房家私进行维护保养，为提高经营效益创造良好的硬件环境。

十、实现最大效益，增加职工收入。通过释放企业经营效益，逐步提高职工的经济收入和社会保障水平，实现企业与员工的共赢。

十一、加强安保检查力度，消除一切事故隐患。下半年的质检工作要向安检方向侧重，每周一次的质检工作要有保卫部和工程部的共同参与，安全检查不能走过场，要对所有消防设施、工程设备进行提前测试，及时修复，保证畅通，将一切事故消灭在萌芽状态。

十二、加强财务分析能力，强化财务管理职能。财务部要从业务会计向管理会计转化，加强财务分析的深度和广度，做好酒店决策者的眼睛和参谋。

十三、增强中层管理人员的学习能力，号召“向同行学习”的理念。相互学习、取长补短是提升自我的一个前提条件，在竞争对手中我们要看到自身的差距，这两次到**酒店参加学习，我看到我们的差距其实并不仅仅是在硬件上，**酒店在文明礼仪上、在服务标准上、在语言规范上都要强于我们许多，这些无论是在停车场，还是在大堂都随处体现，还有很多同行，有些经营可能不如我们，也同样有许多值得我们学习的地方，人的能力更重要的是体现在学习能力，下半年，我们会创造更多管理人员外出学习考察的机会，提高管理人员的意识和理念，不断健全符合我们自身特点、切实可行的服务标准。

十四、转变观念、树立精神，提高管理人员的责任感和使命感。中层经理是企业的脊梁，是企业的核心人才库，是企业得以生生不息的创新源泉，所以我们的中层管理人员一定要率先垂范，求真务实，增加工作的积极性、主动性、创造性，不要困于日常工作，要勤于思考，勇于创新，不断提高自己的能力和水平，充分发挥承上启下、承前启后、承点启面的重要职能。

上半年的辉煌已经走过，下半年的任务还很艰巨，全店的销售计划在下半年都有所增加，而且我们要保持目前的增长速度，压力很大，但我相信，只要我们能够凝心聚力、风雨同舟，就没有攻不破的难关。

大浪淘沙，激流勇进，用远大的目标凝聚力量，我们有理由期待更富生机与活力的发展前景，因为，我们相信未来。

弹指一挥间，时间匆匆流逝□20xx年已经过去了一半。刚才听了各部门主管对公司几大版块工作的总结汇报。从报告中看

得出，这半年，是我们不锈钢持续发展的半年，是我们齐心协力不断求索的半年。

在此，对大家取得的成绩表示热烈祝贺，对大家的辛勤付出表示真挚地感谢。

现在我对上半年集团公司总结工作如下：

第一部分：在惯性中发展。

数数我们上半年的亮点有哪些；我们的销售量仍旧大踏步增长：上半年实际销售量.75万吨，比去年同期增长了44%。在全球经济下滑的大环境下，我们能取得这样的增长，实属不易！近12万吨的钢板经xx人之手到大江南北，天涯海角，我们销售的网络在不断延伸，我们的终端客户数量继续增加。

上半年，我们紧跟时代发展步伐，引进了新型的营销模式——电子商务。电商部成立以来，月销售量平均增长率达到38%，在人员少、时间短的情况下，我们电商部通过东方商城这一平台成功销售不锈钢产品t□这是个新的良好开端，也是我们会继续加强的营销方式。随着公司日益发展壮大，我们品牌日益响亮，上半年，在各种大型商务活动中，屡屡出现我们的身影，在行业中的影响越来越大。

与此同时，我们继续保持着与各大钢厂的良好关系，目前我们仍然是东方特钢的第一大户，华东地区唯一一个核心代理商；通过不断的交流改善，与张浦的联络更加密切；最近、也慕名前来联络洽谈。

我们的各条战线的管理工作也都在改进和提高，都在满负荷运转，保障了经营的顺利进行，保证我们在不锈钢行业中稳坐前列！

但是，我深刻认识到，这只是在有了多年的实力积淀的

基础上的惯性发展。事实上，我们仍有很多工作没有做好：如销售量没有达到目标；经营利润方面相差甚远；经营管理方面没有创新和进步；6s管理不进反退……一切一切，令人揪心！

成绩和不足都是过去，重要的是对于未来发展的思考。现在我与大家分享第二部分：在思考中前行。

这半年来，我舍不得出差，每天面临处理不完的锁事。一进办公室就坐下，一直坐到晚上八九点，躺在床上还睡不着，睡到两三点就醒了，满脑子是问题，是不断出现的事故。我记得《华为的冬天》中任正非说的一句话：“十年来我天天思考的都是失败，对成功视而不见，也没有什么荣誉感、自豪感，而是危机感”——我也一样。冬天让我们懂得，要时刻警醒，未雨绸缪。面对现实，正视自我，我除了思索还是思索。

在思考，在找出路，我的脑袋不够，大家的脑袋也不够，我们在很多方面不专业，那我们就借脑、借专业公司做专业的事情。为了让“绩效年”名符其实，为了让公司的绩效科学合理，我们请了业内知名的咨询公司为我们量身定制薪酬和绩效考核体系。

为了提高我们的生产效率及设备管理□6s管理顺利进行，我们将在8月份请咨询公司和我们一起启动“精益生产”管理活动，彻底提高我们生产管理的面貌。

为了解决我们设备更新，现有场地有限、物流不顺的情况，8月份将启动对现有加工中心的改造，去年订下的意大利诺瓦生产线、威台分剪、分条线将全部安装在现有厂区内，对远大、腾麒机组将进行升级、改造。改造后的加工仓储中心将是无锡最好最高档的加工中心之一。

为了解决我们加工设备利用不足，加工没有贡献利润的状况，

我们在6月底成立了深加工销售部，下半年，会加强深加工设备的技术管理、技术提升，全面拓展加工业务。以便创造更多利润。

为了将“”这个品牌唱响，我们放弃了意向的“雄狮”、“精海”、“环海”等名称，已经正式在筹建“xx集团”，目前logo已经确定，工商注册也在加快进行。预计8月份正式完成。为了提高整个集团的竞争力，我这半年对不锈钢的兄弟公司——雄狮风能、雄狮机械进行了较大的改造。

雄狮风能已经更名为环海重工，抛弃原先单一的经营范围，由风能部件拓展到机床、注塑机、水泵、工程机械等行业的业务领域，尤其是在破碎机耐磨件的领域有了重大突破，环海重工的转折应该在下半年就能看到。

总之□xx集团的三大核心业务，将不再是不锈钢一家不断输血，今后三家都会盈利，都会为xx集团的发展做出贡献，环海和机械甚至于会超过不锈钢。

下半年，我们将大刀阔斧的改革，变革就会有痛苦，但我们必须清醒的意识：唯有勇于突破，才能开创美丽的新世界。不变革，不进步，只有死路一条!!!

下半年国内外的经济形势将更加复杂和严峻，不锈钢下游需求不旺，可不锈钢产能仍大力释放，我们所从事产品的经营工作面临更加严峻的考验。但是时代赋予我们责任是逆流而上，我们要超常规增长、要超常规发展。

温说：“信心比黄金更重要”。希望大家鼓足信心，以新的绩效考核为带动手段，以开展精益生产为契机，以创新营销为目标，在各条战线、各个岗位上勤奋、上进、创新。

工作安排情况汇报 工作总结工作安排会议讲话篇二

一年以来，客服部围绕物业收费工作，加强了部门内部管理工作，强化了物业服务水平，增进与业主的沟通并妥善处理了与业主有关的纠纷、赔偿事件，部门各项工作有了明显的提高和改善，员工工作积极性得到大幅提高，业主满意率有了显著提高。现将本年度工作总结如下。

本年度物业收费1220000元（截止到20xx年12月15日），收缴率80%，清缴上年度物业费10000元；处理赔偿纠纷42起，达成率100%；协调处理大型物业保修维修10件，业主基本满意；接待业主上门投诉12件，处理及时率100%；受理日常报修120件，合格率100%；上门面访700人/次，受理意见、建议200余件。

自加入xx项目客服部后，发现部门内部管理比较薄弱，主要表现在员工责任心不强、工作主动性不够、工作效率较低、办事拖拉等方面。针对上述问题，本人进一步完善了部门责任制，明确了部门员工的责任及工作标准；加强与员工的沟通，有针对性的组织多项培训，定期对员工的工作进行点评，有力的激励了员工的工作责任心。目前，部门员工工作积极性较高，由原来的被动、有条件的工作转变成现在的主动、自愿的工作态度，从而促进了部门各项工作的开展。

本年度物业费累计收缴1000000元，收缴率同比去年增长7%（去年物业费收缴率60%），总体收费水平得到巩固和进一步提高。归纳起来重点做好了三项收费管理工作，第一，收费形式多样化，重点加强节假日上门收费。此前，客服部主要采取的是电话和贴通知的催缴方式，这两种催缴方式存在收费效率低和业主交费积极性差的问题，因此，增加了路遇和上门催费方式，并确保每周六、日全部客服员上门收费，通过巡视等时机加强与业主的沟通、攀谈借机催费，从而保证了收费的效率。第二，收费措施服务化，通过增进业主满意，

促进业主交费意愿。收费工作是物业服务水平的体现，物业服务水平是收费的基础，因此，服务是提高物业收费水平的根本。今年，我们将项目成立以来一直未解决的纠纷、赔偿问题进行了梳理，有重点、有步骤的解决了多数问题，利用项目现有资源，不管分内、分外，帮助解决业主装修、维修、居家等问题，相信，业主会因物业无微不至的感动服务，逐步提高自愿缴费的积极性。第三，收费工作绩效化，通过激励员工收费积极性提高收费水平。收费工作一直是客服部难度最大的工作，员工收费一直积极性不高，且会附带条件的加班收费。

客服部是管理处的桥梁和信息中枢，起着联系内外的作用，客服员的服务水平和服务素质直接影响着客服部整体工作。今年下半年以来，我部在做好收费工作的基础上重点做好了员工服务管理工作，每日上班前员工对着装、礼仪进行自检、互检，使客服员保持良好的服务形象，加强了客服员语言、礼节、沟通及处理问题的技巧培训，提高了客服员的服务素质。部门树立了周到、耐心、热情、细致的服务思想，并将该思想贯穿到了对业主的服务之中，在服务中切实的将业主的事情当成自己的事情去对待。

6月底，项目接到了二期入住的任务，我部主要负责二期入住的资料发放、签约、处理业主纠纷等工作。累计办理入住手续852户，处理入住期间产生的纠纷31件，各项手续办理及时、准确，各种纠纷处理业主基本满意。入住工作正式办理前我部加班加点准备入住资料、合同等文件，制订了周密、详实的统一说辞，并组织多次入住演练工作。在办理手续期间，客服员通过与业主的接触，了解并掌握了业主的家庭特征、客户群类型、基本经济状况，为日后收费及服务工作奠定了基础。在办理手续和处理纠纷的过程中，客服员耐心为业主进行讲解、回答业主提出的疑问，向业主展示了良好的`客服形象。

客服部的重要职能是联系管理处内部与业主等外部工作，通

过反馈信息及时为业主提供服务。本年度累计协调处理与工程有关的问题92件，与保安有关的问题40件，与保洁服务有关的问题23件，与开发商有关的问题56件。客服协调工作的重点是问题的跟进和处理策略，在处理问题的过程中，我部做到了有跟进、有反馈、有报告，使每件协调工作得到了很好的解决。

尽管部门总体工作取得了良好的成绩，但仍存在一些问题。为进一步做好明年工作，现将本部门存在的问题总结如下。

（一）员工业务水平和服务素质偏低。

通过部门半年的工作和实践来看，客服员-业务水平偏低，服务素质不是很高。主要表现在处理问题的技巧和方法不够成熟，应对突发事件的经验不足，在服务中的职业素养不是很高。

（二）物业收费绩效增长水平不高。

从目前的收费水平来看，同比本市75%的平均水平还有一定差距，主要问题是催费的方式、方法不当、员工的积极性不高、前期和日常服务中遗留问题未及时解决以及项目总体服务水平偏低，其中员工收费积极性和催费方式、方法为主要因素。

（三）部门管理制度、流程不够健全。

由于部门在近半年的工作中，主要精力放在了收费和收楼的工作中，因而忽略了制度化建设，目前，员工管理方面、服务规范方面、操作流程方面的制度不是很健全，因此，使部门的工作效率、员工责任心和工作积极性受到一定影响。

20xx年我部重点工作为进一步提高物业费收费水平，在09年基础上提高4-7个百分点；部门管理基本实行制度化，员工责任心和服务水平有显著提高；各项服务工作有序开展，业主

满意率同比去年有显著提高。

（一）继续加强客户服务水平和服务质量，业主满意率达到85%左右。

（二）进一步提高物业收费水平，确保收费率达到80%左右。

（三）加强部门培训工作的，确保客服员业务水平有显著提高。

（四）完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。

（五）密切配合各部门工作，及时、妥善处理业主纠纷和意见、建议。

（六）加强保洁外包管理工作，做到有检查、有考核，不断提高服务质量。

回顾xx年，工作中充满了艰辛与坎坷，却收获了成长与成绩，展望明年，迎接我们的是机遇和挑战。为此，客服部全体员工在明年的工作中将继续团结一致、齐心协力的去实现部门目标，为公司发展贡献一份力量。

1、严格按照公司的管理制度进行资金的把关，杜绝浪费及不正常的开支。

2、按规定认真收取营业款，核对无误后除备留日常费用开支款和自采款外，余款在每天上午十点以前存入公司指定账户，同时与总部出纳进行核实。

3、严格保证现金的安全，及时收回公司各项收入，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都会双重复核，以确保准确无误开出收据，及时收回现金存入银行。

4、严格执行借款手续，按时催收各专柜的租金和水电费及其

他有关费用及时按时与借款人结算借款金额，按相关规定和流程结清前一天的借款，并掌管保险柜、保管有关印章和空白收据及发票。

5、坚持以财务的规章制度为准，严格审核（凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付），对不符手续的凭证不付款。

6、根据总部会计提供的依据，确认无误后井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

7、坚持每日进行库存现金盘点，严格保证现金的安全，防止收付差错及时登记现金和银行存款日记账，做到日清月结。每天核对现金日记账与总账。

8、配合主管会计做好各种账务处理，保守公司秘密，每天下班终前向主管会计报送现金日记账和相关附表的报表。

9、做好凭证、账簿和有关业务记录的保管与移交工作。

1、吸取1x年遗憾与不足及收获的经验，来进一步完善自己的工作。

3、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。

4、加强与上级领导沟通，把分内的工作做好。

5、完成领导临时交办的其他工作。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的20xx年将在充实、喜悦、收获中度过。

在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！

去年年底开始，举办第二次农药经营上岗人员技术培训，对到期（两年）经营人员和新增人员，共计84名进行了全面系统的相关政策、法律法规和农药识别使用技术等方面进行了培训，经考试达到理想效果（全部合格）并颁发了上岗经营合格证，对实行合法经营和遏制不合格农药进入我县及指导农户科学合理应用农药，发挥了重要作用，加上利用各种农业方面的相关活动和其它病虫害防治技术培训会及引到农户网络平台自学，发放宣传农药科学合理技术资料10000余份和培训农户5000余次，大力提升了农户农药科学合理使用技术水平，为确保农产品优质、生态、高产、高效和安全生产做出了积极贡献。

为认真全面细致地做好xx年质量和标签抽查工作，及时制定了《宁洱县农业和科学技术局xx年农药市场产品质量和标价抽查工作实施方案》，并严格按照方案要求，认真全面细致及时地展开农药产品质量和标签抽查汇总工作并及时做了上报。共抽取农药9个（超过品种要求四个）农药品种，寄省植保站确认，目前尚未知道其质量如何。

（一）加大新技术新农药试验、示范、推广是植保工作的重要内容，更是确保农药高效低毒、防止病虫产生抗药性和农业环境安全的核心步骤，我县自xx年以来，在做好水稻新农药试示范推广指导工作的同时，积极做好先正达玉米新农药回避式化学除草试示范指导工作，在去年以前示范（赛飞、火速、天仙配、懒农乐、半亩田、耕杰）取得较好成绩（除草效果在85%-95%之间）的基础上，今年扩大了该项技术的示范指导力度，在宁洱镇老凤寨、老张寨和老庙寨三个点各示范200亩，今年完成600亩，取得较好除草效果，平均除草效果达91、5%。

（二）采用回避式施药，防治速度慢（较不回避），所以，加大不回避玉米化学除草试验示范，已作为今年新农药推广的一项重要工作。

6月16日上午，昆明支边兴隆商贸有限公司汪宏伟总经理到宁洱传经送宝，指导宁洱县植保植检站玉米（不回避）专业化机防除草试验、示范工作。

在昆明支边兴隆商贸有限公司汪宏伟总经理具体技术指导和关心帮助下，宁洱县植保植检站在目前玉米苗株1米多高，机防不利情况下，大家仍然振奋精神，坚定信心，克难而上，在宁洱镇老凤寨，展开了10亩机防玉米专业化除草示范，为尽快形成玉米专业化高效除草打下了坚实基础。

7月11日上午，我站人员到试验地查看并测算除草效果情况。经进入玉米地边地中仔细查看评估后，一致认为，莠去津60毫升+硝磺草酮100毫升，兑水15公斤，施药面积2亩，除草效果达到99.5%，用药量减少50%，亩用药油11元，用时30分钟，比手动喷雾器快10倍以上，如果在玉米30—35公分高时，施药，则比手动喷雾器快30倍。

（六）增加必要资金投入确保农药管理和新农药试验示范推广工作持速、健康发展。

工作安排情况汇报 工作总结工作安排会议讲话篇三

第一部分：上半年工作简要总结

2006年上半年，本项目部按照公司提出的“争第一、创效益、出人才”的工作要求，在项目管理中严格要求，科学管理、精心组织、团结拼搏，出色地完成了建设公司交给我公司热轧工程的各项施工任务，多次受到宝钢项目组、监理公司、质量监督总站、建设公司1880热轧项目部表彰奖励，创信誉，

树形象，以现场保市场，以在建工程良好信誉实现了公司项目滚动发展的目标。

一、上半年完成的主要工程任务和建安工作量。主要完成了宝钢1880热轧全场土方挖填□box基础精整区设备基础、主电室等土建结构施工，同时完成了冷轧工程土建收尾、配合机电公司设备安装、工程软件资料交工及竣工结算、技改分公司二炼钢旋流池沉井等工程。5月底1880热轧box基础土建主体工程基本完成后，转入磨辊间厂房柱基、管廊、地坪施工，五冷轧项目大临设施修建、场平和土方施工。

1—6月份完成设备基础钢筋混凝土17390万立方；土方开挖6万立方，土方回填14万立方，框架小房600平米。完成建安产值3164万元（累计已完成6062万元）。

二、经营业绩优良突出，充分展示市政分公司良好形象。

一是充分展示了市政分公司快速完成大规模土方施工的实□box基础土方施工两个月完成土方挖运40多万立，施工高峰时17天挖运土方21万立方，以最快速度为全场土建结构施工全面展开创造了有利条件，而后转入以土方回填施工为主。

二是充分展示了市政分公司土建施工的主力队伍形象□box基础土建结构施工中，精心施工准备，严密组织安排，采取一系列有力措施，在二十冶施工区域率先打第一块垫层、打第一块混凝土、浇注第一块顶板，精整区设备基础顶板混凝土从3月31日至4月30日，分区分块施工，流水作业，仅用一个月时间，就保质、保量、保安全地胜利完成浇注混凝土18000多立方施工任务。混凝土浇注内实外光，在质检部门多次质量检查中，质量合格率100，一次验收合格率100，各项工程施工进度、质量、安全、文明施工也一直名列前茅。从2005年10月—2006年4月份，在建设公司1880项目部组织的“热轧杯”立功竞赛八项（安全管理、质量管理、工程进度、文明施工、协作配合、物资管理、综合管理、党内主题活动）综

合性评比中，连续7个月获得月综合评比第一名，连续2个季度获季度综合评比第一，受到建设公司项目部和市政分公司表彰奖励，两捧“热轧杯”，两次夺得“流动红旗”并获奖金2.5万元。受到宝钢项目组、质检部门、监理公司、建设公司项目经理部等各方好评。

三、塑造过硬的管理团队，培养优秀党员和人才队伍。

项目部在自身作风形象建设中，十分注重带出一支“积极进取、奋发向上、团结协作、敢于争先”的管理团队。项目党支部11名党员分布在项目经理、副经理、总工程师、质量管理、安全管理、材料管理、施工现场管理、党群工作等各个管理领域，通过开展保持共产党员先进性教育、“党在我心中，帮困见真情”、“我为党旗增光辉，立足岗位创一流”、“党员责任区”等党内主题实践活动，在各自岗位发挥先锋模范作用，为实现参建项目“项项争第一”，提供了思想和组织保证。在工程管理中涌现出一批先进个人和优秀党员，施工员李庆中和共产党员***被评为出席建设公司项目部先进个人；共产党员、总工程师**被评为出席市政分公司和建设公司先进个人；3名共产党员被评为立功个人；今年“七一”前夕的党内“两优一先”表彰评比中，本项目部党支部被评为出席市政分公司、建设公司“先进党支部”，党支部书记***被评为出席建设公司“优秀党务工作者”，总工程师**被评为出席建设公司“优秀共产党员”。

项目经理作为党员领导干部，既严格要求，大胆管理，又以普通党员身份参加党的组织生活，积极支持党支部开展各种党内活动，虚心听取党内外群众意见和建议。在日常管理中既统揽全局，抓好项目全面管理，又协调各方，协调好业主、监理、兄弟施工单位、项目部内部等各方关系，表现了一个党员领导干部应有的大局意识、责任意识、思想政治素质和组织领导能力。在宝钢二炼钢旋流池沉井施工期间，由于地质资料不尽详细，外加周边工程施工影响，在沉井下沉至第二节时，曾出现“突然下沉”现象，项目经理**、总工程

师**、材料员***、安全员**等共产党员与其他管理和施工人员一道，日以继夜地坚守在施工“抢险”现场，不间断地测量新的数据，分析原因，采取对策，及时制止了“突沉”的各种影响因素，最终化险为夷。

项目部十分注重关心职工生活，倾听职工群众的呼声、意见和建议，与职工群众保持密切的联系，特别是对年轻大学生政治上热心，生活上关心，帮助他们解决实际困难，技术上认真进行“传、帮、带，培养他们尽快岗位成才，掌握现场实用技术，提高实际工作和管理能力，三位年轻大学生都有了长足的进步，担当起项目总工、技术员、质量检查员的重担。

第二部分：下半年工作计划

下半年主要施工任务

和工作量：

一、热轧工程建安工作总量约为2590万元。

其中：

1、磨辊间地坪钢筋混凝土近2万立方，约1860万元；

2、区域雨排水及道路工程约300万元；

1、土方开挖，1区、2区柱基施工完，钢筋混凝土7800立方；

2、1区热卷库电缆通廊施工完，钢筋混凝土1200立方；

4、彩1路雨排水施工；

5、2区管廊施工钢筋混凝土约5000立方。

我市政分公司五冷轧项目部承担的五冷轧工程建安工作总量约2亿元人民币，与热轧项目相比，单项工程多，工期紧，质量要求高，施工任务重，施工难度大。项目部决心发扬上钢一厂、1800冷轧、1880热轧工程施工中优良传统，以敢为人先、“项项争第一”、团结协作、拼搏奉献的团队精神，严格要求，科学管理，精心组织，精心施工，充分展示和树立市政分公司的良好形象和信誉，以进度快、质量优、安全生产、文明施工的实际行动，打造“精品工程”，来诠释建设公司“选择二十冶，就是选择了放心”的经营理念，为二十冶“十一五”参与建筑市场竞争、创新提升式发展做出贡献。

2006年6月22日

工作安排情况汇报 工作总结工作安排会议讲话篇四

虽然几年来我校一直采用人教教材，在教学中积累了一定的经验，但是每年该教材中也有相当的一部分会做出调整和变化。这种调整往好了说是适应新形势，往不好了说是没有个稳定性。因此，在拿到新教材之后，我认真地分析与思考对待新教材的教学方法上的改变，在对具体的课文操作上，哪个部分必须详讲，哪个部分可以略讲，哪些部分可以整合，哪些部分可以调整教学顺序，对这些内容我作到了心中有数，并在教学中得以体现与实施，并不断根据学生的特点予以改进。下面我谈一下我对于这些学生特点的认识。

根据以往的经验，我认为八年级对于学生来说是一个比较重要的阶段，由于身心的急聚发展变化，带来了种种发展的可能性，既是发展的危险期，也是英语学习的低谷期，同时也不可避免的成为教育的关键期。面临着学习习惯的进一步养成，而学习难度进一步加大，但是还没有初三的物理与化学的压力，同时，逆反心理也渐渐变强的阶段。因此，我们所看到的初二学生常常是学习状态不好，而把老师的批评与教育当成了对他们的不尊重，容易受到不良风气影响等等，但同时，他们的身上又有很多优点值得我们去发现与激励。过

去种种的经验与教训反复在告诫我们，初二的是学生的成长发展的转折点。因此，我不断的分析学生的特点，改变我的教学方式与方法，吸引学生的课堂注意力、激励学生的进步。

只有清楚的认识了自我，才能进一步的寻求突破和成功。对于考试的方向，讲课的方式形成了一定的套路，但是有些该成形的没有成形，不需要墨守成规的没有变化。因此，我在教学过程中注意了调整和改变。这些也因此成为了我教学中的亮点与应当发扬的地方。在英语的课堂上知识信息量大，能力要求高，英语课堂光凭耳朵听和眼睛看是远远不够的。作为英语老师，应当科学地指导学生做好英语笔记，培养学生成为能够自主学习的学习者，增强持之以恒、终身学习的能力与意识。那么，如何指导学生做好英语笔记，高效地学习英语呢？我在英语教学实践中做出了一些有益的尝试，认识在提高，经验在逐渐的积累，开始教学的几年里，我也要求学生记笔记，记录老师讲课的重点，学生记得零散，不系统，同时并没有加强检查，最后有一部分学生根本没有记笔记。为此，我接下来的学期中就要求每位学生要有笔记本，同时，加强了检查，这样，人人教有了笔记本，可是，检查后发现学生的学习能力不同，有时笔记的准确性都受到影响。学生笔记记的不准确，那么记忆起来会有负作用的。对此，我又进一步的调整了要求与作法，学生必须与我的板书一致。这样做的好处是加强了知识的准确性，学生的注意力也集中了，但有一点问题，就是效率太低。

每一次考试之后，我们几位任课老师都坐下来研究学生的成绩起伏变化，同时，改变了以往老师分析完就结束了的作法，变成了趁热打铁，立即找到重点的学生来谈学习上的要求。这样，学生在一次次的谈话中得到了提高，也有了点滴的变化，上课的状态进一步变好。

回顾自己教学工作，还存在着一些不足，如本学期和学生的沟通时间少，多数时间在做自己的事情，占用了大量的课前准备和课后辅导的时间，也由于我没有很好的处理好写材料

与课后辅导学生的关系。自己的情绪还是易受到班级内学习状态不好的学生的影响，今后要注意克服，尽量调动学生的学习积极性，对影响教学的学生尽量尽快处理，或警告后课后去处理，免得占用课上时间。

落实在实践中，面对我所教的这一班学生，别的我不想多说，我只有用更加热情的工作来尽量提高他们的水平和成绩。

工作安排情况汇报 工作总结工作安排会议讲话篇五

我站根据市委、市环保局加强党风廉政建设的总体部署，结合监测站实际制定了加强党风廉政建设实施方案。按照市委“快、准、实”的要求，认真学习、深入动员，在思想上提高认识，在具体工作中，建立制约机制。在涉及大笔资金的仪器采购上，采取了由总工办牵头制定购置计划，相关业务科室提出技术要求，提出最优采购方案，通过公开招标采购等具体措施，堵住了购置环节上的漏洞，使有限的资金得到了最合理的应用，从而保证了用最低价格购置优质仪器。在对外委托监测服务工作中，我们结合质量管理体系要求，对业务科室职能进行了重新划分，将采样、分析和报告三项工作实行三分开，避免了监测环节上的暗箱操作，提高了监测报告的公正性和真实性，得到了服务对象的好评，一年来收到了10余面锦旗。使廉政工作落到了实处。

xxxx年哈尔滨市环境监测中心站要在局党组的领导下，认真落实国家总站、省监测中心站和市环保局下达的各项工作任务，开拓创新、与时俱进，充分发挥环境监测职能，为我市全面建设小康社会目标的顺利实现做出贡献。

我站xxxx年的工作思路是：以创国家先进监测站为目标，以为环境管理服务为宗旨，紧紧围绕我市创建环保模范城和卫生城创建工作，不断提高监测能力和为社会服务能力，全面、优质地完成环保模范城创建和卫生城监测工作及各项监测任务。

加强能力建设，提高五个能力。提高监测技术能力，特别是对突发性环境污染事故的应急监测能力；提高科学研究能力，积极开展具有前瞻性的和环境热点问题、与城市经济发展和人民生活关系较大的环境问题的研究；提高科学管理能力，建立实验室信息管理系统；提高综合分析能力，掌握我市环境质量现状、污染原因及质量的变化趋势；提高服务社会能力，积极开展室内环境、装饰装修材料、无公害基地、无公害农作物和食品等会服务性检测工作。

重点工作：

- 1、按环保模范城创建标准，完成监测工作。做好环境空气质量监测、饮用水水源地水质监测、城市水功能区水质监测、区域环境噪声监测、交通干线噪声监测、工业废水排放和工业固体废物处置利用数据统计等工作。按要求建立档案，编制报告、报表资料。
- 2、新开展磨盘山水库水质监测、垃圾场渗滤液监测，与国家总站联系，明确区域环境噪声和交通噪声是否包含松北区和呼兰区监测数据。
- 3、完成水、气、声环境例行监测和污染源监督性监测任务。
- 4、完成生态环境监测工作。按我局建立的六大生态系统监测与评价指标体系，继续进行水域、森林、草原、湿地、土壤、矿产等六大生态系统的调查与监测工作，编写完成《哈尔滨市生态环境状况报告》。
- 5、完成污染事故应急监测工作。健全突发性环境事故危险源档案；完成一次污染事故应急监测演练；进行污染事故应急监测培训，做好污染事故应急监测工作。
- 6、积极开展科研课题的研究工作。拟向市科技局和省、市环保局申请立项《哈尔滨市大气环境颗粒物源解析研究》、

《生物检测及种群优化在制药废水处理中的应用研究》、《哈尔滨市空气污染物浓度数值模式预报的研究》和《哈尔滨市排污权交易体系的研究》等科研课题。按计划完成市科技攻关项目《电磁辐射调查与研究》。

7、完成中国实验室国家认可复评审和省计量认证复评审工作。使我站在实验室质量管理方面再上一级新台阶，为申请创办国家优质实验室奠定坚实基础。

工作安排情况汇报 工作总结工作安排会议讲话篇六

一、精心策划、认真组织

按照“五个一”活动要求，结合我局和我区实际情况，精心策划了环保局的“五个一”活动。

2、自查自纠活动。对照科学发展观的“坚持以人为本，全面、协调、可持续的发展观”实质内涵，对照科学发展观的具体要求，对照区委对广大干部在学习实践中的要求，对照党员干部廉洁自律的要求，查找不足，查找差距，增强了树立科学发展观的牢固意识，为我区环保事业的长远发展打下良好的基础。

3、机关干部下访活动。该项活动开展以来，我局领导高度重视，精心谋划，成立了几个小组——水源地保护检查组，信访事件调查组，拆迁事宜工作组，执法人员下到第一线，走访群众，倾听群众的声音，特别是“拆迁”工作是我区当前工作的重中之重。因此，环保局局长康少军、副局长李贵兵、办公室主任芮永红、监察队副队长刘小虎等到负责拆迁的住户家中做工作20余次，听取住户意见，向区拆迁办领导汇报，相互协调，经常忙到晚上10点以后，真正做到了“不怕跑断腿、不怕磨破嘴”，终于按照区里要求，于5月20日使住户签订了拆迁协议。

4、先进事迹报告会。局长康少军通过介绍我省环保系统中的先进人物和事迹，希望全体干部职工以先进典型为榜样，认真学习他们忠诚环保事业，一心为民办实事的高贵品质，学习他们脚踏实地，埋头苦干的工作作风，学习他们甘于平凡无私奉献的精神，牢记党和人民赋予民政人的神圣使命和职责，积极投身科学发展观集中教育活动，坚持“以人为本，科学环保，构建和谐”的基本理念，争当时代先锋，为我区环保事业美好的明天做出新贡献。

5、集中征求意见建议。该活动开展以来，我局设立了意见箱、公开了监督电话、电子邮箱、以及向区机关单位、企业、基层群众发放征求意见函50份，收回45份，经梳理归纳各类建议和意见共6条。通过自己找、相互点、部门提、上级帮的办法，多方面广泛征求到本单位人员和相关部门及各级领导的意见，虚心听取和接受，并在以后的工作中及时加以改进。

二、狠抓落实，注重实效。

在开展“五个一”实践活动中，我们主要采取以下几项措施抓实践活动的落实：一是充分发挥党员领导干部的先锋模范作用，凡是要求党员做到的，党员领导干部首先要先做到做好；二是每项活动都有主要党员领导干部具体负责，要求活动前有策划，活动中有督察，活动后总结；三是结合我局和上级主要工作开展实践活动，例如开展水源地保护、环境信访大排查活动、动员拆迁活动等；四是将“五个一”实践活动与日常学习和工作结合起来，以活动促学习，以活动促工作，同时发挥同学互帮互学作用，较好地促进了机关作风的好转。

三、认真总结，不断发扬活动精神

活动结束后，认真做好总结。“五个一”活动取得了一定成效，积累了一些经验，但也还存在一些不足，需在今后的工

作中切实加以改进，以便取得新的成效。

工作安排情况汇报 工作总结工作安排会议讲话篇七

回顾2022年，制笔行业在各级领导的正确领导下，团结协作，协会工作战胜了各种各样的困难，引导行业企业取得了较大的成就，胜利实现和完成了五届理事会提出的年度任务，在促进产业结构调整、扶植区域经济、推进名牌战略、促进行业科技创新、联合地方协会组织工作和协会自身建设等方面做了大量的工作，取得了一定的成绩，另外，协会还通过组织培训、出国考察和举办展览等形式为企业服务。在总结2022年的基础上，我们对2022年的工作也提出了安排。

一、2022年年度总结

（一）组织行业交流，统一思想，凝聚力量

1. 召开2022年度理事长工作会议

中国制笔协会2022年理事长工作会议于3月在上海召开。会议进一步贯彻了2022年全国制笔大会精神，出席会议的有中国制笔协会第五届理事会理事长、名誉副理事长、副理事长、秘书长、副秘书长、地方协会秘书长和其他特约代表。与会代表针对我国制笔行业的重要工作以及理事会领导成员的职责、任务以及其他共同关心的行业发展等问题进行了热烈发言和深入讨论。会议在名牌战略、行业统计工作、打假、行业标准、行业科技发展、职业培训教材、副理事长职责等一系列重大问题上形成了一致意见。协会的副理事长一致表示，要明确自己的职责和权利，齐心协力搞好协会建设，会议明确了近一个时期行业的工作目标和重点，统一了思想，坚定了行业发展信心。

2. 召开专业委员会扩大会议

4月9日、5月18日、5月19日，协会在浙江地区及黑龙江尚志市先后召开墨水、自来水笔、圆珠笔、零部件装备和铅笔各专业委员会扩大会议。高峻诚理事长、孟令彦副理事长和魏淑君秘书长分别出席参加了会议。根据协会2022年工作计划和行业具体情况，对专业委员会的工作提出了希望与要求。高峻诚理事长还在铅笔专业委员会上做了坚持科学发展观，立志建设制笔强国的重要讲话，号召中国铅笔企业坚持科学的发展观，不断探索促进全面发展、协调发展和可持续发展的新思路、新途径，把工作重点转移到调整产业结构，转变增长方式，进一步提高发展增长的质量和效益上来，实现更快更好的发展，做强我国铅笔的民族工业，从而加快实现我国由世界制笔大国向世界制笔强国的跨越。

3. 制笔行业科技工作会议

2022年9月17日上午，由中国制笔协会组织的首届全国制笔科技工作会议在浙江省宁波市召开。中国轻工业联合会副会长杨志海、中国制笔协会理事长高峻诚、中国制笔协会全体工作人员以及企业家代表和专家90余人出席了会议。

杨志海副会长指出，行业的科技发展要以重视人才培养为基础，把这个依靠师傅传授手艺来代代相传的老行业打造为一个融高新技术、过硬品牌和发达的区域经济为一体的崭新行业，在小行业做出大事业，把小产品做出大市场。高峻诚理事长发表了题为《推进科技创新，提升传统行业》的讲话，会议贯彻了中央精神，坚持科学发展观，与会代表回顾了我国制笔行业的科技发展状况，并从多个角度分析了我国制笔企业与国际先进制笔企业的差距；同时明确了今后十年的行业科技发展目标；期望协会集合行业力量，解决企业共同面临的科技难题。会议表彰了在制笔行业科技工作中做出突出贡献的先进集体和个人。

4. 全国制笔标准制修订会议

2022年10月中旬在上海召开全国制笔标准制修订会议，宁波贝发集团有限公司、上海金万年实业发展有限公司、青岛昌隆文具有限公司、上海乐美文具有限公司、上海中韩晨光文具制造有限公司、温州市爱好笔业有限公司、温州天骄笔业有限公司、温州市文泰笔业有限公司、温州市天好笔业有限公司、上海永生文教用品有限公司、上海飞华制笔有限公司等11家起草单位代表出席了会议。中国制笔协会理事长高峻诚到会指导。

会议由全国制笔标准化中心主持，全国制笔标准化中心汇报了制笔行业标准制修订工作的基本情况，并对修订圆珠笔国标、水性墨水笔行标，制订记号笔行标、荧光笔行标的准备工作做了汇报，并向会议代表提供了圆珠笔国标、水性墨水笔行标、记号笔行标、荧光笔行标的讨论稿。会议代表对四个标准讨论稿基本达成一致意见。

（二）名牌战略工作取得了突破性进展

2022年，协会继续实施名牌战略，在行业内培育名牌的同时，积极争取创出笔类产品的几个中国名牌。3月底、4月初，由国家质检总局授权的中国名牌战略推进委员会公布了2022年中国名牌产品评价目录，共有48类产品在目录之中，其中笔类的铅笔、自来水笔、圆珠笔首次进入该评价目录，行业内企业争相咨询相关情况，投入“中国名牌产品的申报活动。9月，制笔行业四个产品获得了2022年全国名牌产品，具体是由中国第一铅笔股份有限公司生产的中华牌铅笔，宁波贝发集团有限公司生产的贝发牌圆珠笔，青岛昌隆文具有限公司生产的白雪牌圆珠笔，金万年文具有限公司金万年牌圆珠笔。几家获得名牌的企业在当地获得了政府奖励，在全国范围内受到了媒体的聚焦关注，通过名牌战略的实施和阶段性成果的实现，行业的发展走上了一条良性发展的道路，企业的行为更加规范，行业市场得到了一定程度的净化。

（三）继续抓好特色区域经济

协会在2022年继续组织实施特色区域经济，组织了江西文港华夏笔都的授牌活动，组织了浙江丽水制笔基地、宁波文具之都的申报和考察活动。

1. 华夏笔都花落文港

2022年8月6日，中国·南昌文港—华夏笔都授牌仪式暨新闻发布会在人民大会堂隆重举行。中国轻工业联合会、中国制笔协会、中国文房四宝协会已正式授予中国·南昌文港华夏笔都荣誉称号，为文港制笔业的发展开创了新纪元。

2. 丽水的崛起

在浙江省丽水市，制笔业是传统产业，已有30多年的历史。2022年，丽水市制笔业产值达6亿元，约占全国制笔业的5%，其中出口创汇亿元，初步形成了金属笔、铅笔、记号笔为支柱的产业格局。占地300亩，投资亿元的丽水制笔工业园区已经启动。中国制笔协会目前已经接受了此项申请，申报全国制笔生产基地一事已经进入实质性操作。12月，由中国制笔行业专家组成的9人考评小组就授予丽水市中国制笔生产基地荣誉称号，在丽水进行了实地考察和评定。12月20日，在考评汇报会上，专家组一致认为，丽水市创建中国制笔生产基地条件成熟，并顺利通过了考评验收。

3. 宁波文具领跑中国

浙江省，制笔经济遍地开花，形成一道独特的风景，如今，宁波已形成宁海城关镇、北仑小港、鄞州、余姚临山镇和慈溪观海卫镇等五大文具主产地，对于宁波申“中国文具之都”事宜，协会给予了充分的肯定，并认为经过多年的发展之后，在市场规模和产业集群不方面，宁波文具制笔业的发展已经进入崭新阶段。12月底拥有各类文具企业883家，文具产品年产值超90亿元的宁波，通过宁波作为中国文具之都的验收。

（四）组织对外交流，沟通中外行业往来

为了进一步熟悉海外市场，领略世界一流制笔技术，协会组织了几个考察团进行国际交流活动，德国、澳大利亚团组、日本团组、朝鲜团组先后完成考察任务。2022年1月31日—2月9日，中国制笔协会带领部分制笔企业以及业内专家赴德国法兰克福，参加一年一度的文化用品博览会。团组成员对世界制笔市场和中国市场在世界市场中的地位和作用有了新的认识，行业内有几十位企业家、技术人员在协会的组织下走出国门，他们在整个考察过程中表现出了很高的学习热情和求知欲望，每到一地，团组成员都详细了解当地市场特点，考察最新动态，然后希望能够把先进的理念、技术和经验带回了我的企业，使事业得到更大的发展。协会通过这样的形式，也了解到了世界制笔业的最新情况。

（五）加强行业调研，支持地方制笔经济

2022年，协会加大了行业基础调研工作，协会人员深入生产的第一线，对广东省汕头市、温州、常熟、苏州文港、分水、上海、东北、山东等地进行了行业调研，争取把握第一手行业发展的信息，支持地方协会的筹备和组织工作，充分调动各地发展制笔行业的信心和决心，为我国实现由制笔大国到制笔强国的跨越打下最坚实和广泛的群众基础。调研中，协会了解到，作为一个传统制造业，制笔行业的发展力量巨大，由于我国产品在国际市场上日益赢得质优价廉的名声，在出口方面有较强的优势，很多企业的国外订单都多的做不完，制笔经济欣欣向荣。

（六）发展会展经济，培育名牌展会

2022中国(上海)国际制笔、文具及礼品博览会是在中国国际贸易促进委员会、中国国际商会的批准下，由中国国际贸易促进委员会轻工分会、中国制笔协会、台湾区教育用品工业同业公会联合主办，由北京中贸联国际展览有限公司、中贸联

(香港)国际展览有限公司承办，同时在各参展企业的大力支持下，取得了圆满的成功。本届展会在规模和质量上有很大提高。参展企业近200家，标准展位近300个，参展人数近二万余人。有来自法国、英国、奥地利、澳大利亚、印度、泰国、美国、德国、韩国、日本、荷兰、新加坡、比利时等国家以及中国大陆、台湾，香港众多专业观众等前来参观。专业观众数达1万多人次，普通观众数达1万多人次根据调查统计，在定单方面，参展企业65%达成了意向合作，5%的企业正式签约；84%的企业认为通过展会扩大了企业的知名度，88%的企业认为参加本展对自身和竞争对手有了更全面的了解。

（七）加强人才培养，组织教材编写

协会组织行业专家编写制笔职业技能培训教材，并筹备设立了全国制笔行业特有工种职业技能鉴定站的系列工作。6月，上海召开了制笔制作工国家职业技能培训教材编写工作会议，来自全行业代表性企业的11位董事长、总经理和行业技术专家，共40多人出席会议。会议宣布全国制笔制作工国家职业技能培训教材编写工作正式启动。中国轻工业职业技能鉴定指导中心孟琪处长亲临会议做技术指导。协会高峻诚理事长做了讲话，魏淑君秘书长汇报了职业培训教材编写的各项准备工作和下一步实施计划。高理事长在会议讲话中着重指出，教材编写是行业的一件大事，是贯彻_提出的注重依靠科技进步和提高劳动者素质，改善经济增长质量和效益，走新型工业化道路的重要举措，是我国由制笔大国走向制笔强国的一项根本性的战略措施。加快人才培养，开展职工技能培训是全行业的当务之急。协会要加强协调服务，在政府主管部门的指导帮助下，依靠企业、依靠专家，大家通力合作，人人发挥作用，结合世纪，写出一部有水平、有创新、高质量的职业技能培训教材。

（八）行业联合打假工作取得了一定的成效

4月上旬，根据会员企业的要求，针对江西省进贤县境内少数企业假冒制笔行业名牌产品的违法事件，协会理事长高峻诚带领部分副理事长和有关企业负责人，赴江西省进贤县会同当地政府，对该县内少数制笔企业严重制假售假的恶劣行为开展了声势浩大的综合治理整顿，取得了良好效果，在行业联合打假方面迈出了可喜的一步。中国制笔协会和进贤县县委、县政府联合召开了综合治理整顿进贤县制笔行业假冒伪劣行为暨加快制笔文具行业发展的专项会议，协会领导在会上提出：打假工作要坚持打击少数，教育多数，对屡教不改的要坚决打击，对可以教育疏导的要给予帮助、扶持，引导他们健康发展壮大。协会认为，在实施名牌战略，建设制笔强国过程中，一方面要大力宣传行业名牌，一方面要重拳出击，严厉打假，这项任务要常抓不懈。

（九）协会自身建设进一步加强

1. 发展新会员，增加新力量

制笔协会是个老协会，由于历史比较长，协会发展年也比较大。本届理事会十分注重协会班子和日常工作机构的基本建设。定时召开理事会、年会、专业委员会的工作会，以及协会成员的业务工作交流会。在工作中注重团结协作和以身作则精神的发扬。随着每年新会员的不断加入，协会及时调整、增补了理事、副理事长、常务理事。为协会理事会增添了新鲜血液。