

自查工作总结报告 检查自查工作报告 (优质9篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

自查工作总结报告 检查自查工作报告篇一

一、加强档案安全意识，落实档案安全责任

档案安全是档案工作的重中之重，长期以来，我局(馆)十分重视档案安全工作，一是组织档案局(馆)全体干部职工认真学习关于加强档案安全工作的文件精神，使局(馆)每一位同志从思想上增强防范意识；二是教育各干部职工从思想上时刻绷紧安全保管利用这根弦，坚持“安全第一、预防为主”的方针，牢固树立了“隐患险于明火，防范胜于救灾，责任重于泰山”的安全责任意识；三是加强对档案安全工作的领导，将安全责任分解到人，责任到人，落实到人。并把安全工作与个人的年终考核挂钩，严格责任追究，实行一票否决，坚决防止和克服松懈、侥幸心理。

二、认真开展自查自纠，排除安全隐患

在检查中，我们严格对照“八防”要求进行自查自纠，从检查结果来看，我局(馆)的档案库房与办公区相对独立，功能严格区分，不存在相互交织的现象；配备了一定数量和符合要求的灭火器，单位干部职工均进行了以消防安全知识为重点的安全知识教育培训，提高了处置突发事件的能力；定期对库房配备的温湿度测量仪器、空调、除湿机、消防设施、防盗报警装置等设备进行了检查维护；库房照明采用白炽灯；档案库房实行专人保管，专人查阅，非库房管理人员进出库

房必须经过局(馆)长批准；坚持实行定期保洁制度，做到档案库房及消防通道干净、整洁，无堆放杂物和易燃易爆物品的现象；强化值班制度，严格实行24小时值班，每天的值班人员负责检查门窗是否关好，电源是否关闭，库房和档案有无安全隐患；每月及节假日前，局(馆)领导还要会同相关股室人员进行全局(馆)范围内的安全大检查，对档案库房、用电线路、电器运转等进行重点检查，排查隐患；明确了专人负责信息上传工作，不断完善了档案信息系统安全管理措施。确保了档案的安全完整，保证了档案工作的正常开展。

三、强化档案实体安全管理，确保档案完整

定、销毁过程中，发现问题及时解决，确保了档案材料的安全。对新接收的档案按规定进行相关处理后，方可进入库房。切实加强对梅雨季节档案的管理力度，做到勤去湿，勤巡视库房是否有漏雨情况，确保档案安全渡过梅雨期。

在档案管理工作中，我局(馆)始终坚持以档案法律法规为基础，严格遵照《档案法》及《xx省档案管理条例》的要求，制订了《档案库房管理制度》、《档案保管保密制度》、《档案鉴定制度》、《档案查阅利用制度》等相关制度，逐步落实档案安全管理措施，加强档案管理的程序化、科学化、规范化，为档案安全和利用提供更加坚实的基础。通过检查，使干部、职工的安全意识有了很大的提高，全局形成了“人人是责任人、个个是检查员”的氛围，互相监督、互相检查已变成了自觉行动。在今后的工作中，我们将不断增强档案安全管理意识，使档案安全工作常抓不懈，进一步提高档案保护和利用水平，为全县档案事业作出新的贡献。

自查工作总结报告 检查自查工作报告篇二

中铁二十二局牡绥铁路一标段中心试验室试验人员，是经黑龙江铁建工程检测有限责任公司母体试验室授权，共有八人组成；其中设主任兼技术负责人一名（试验工程师），副主

任兼质量负责人一名（试验工程师），六名试验人员均参加过铁道部试验员培训。

我们中心试验室严格按照作业队委托书进行试验并把相应的试验报告发放下去，作业队拿到报告后做完检验批现场监理验收后方可进行下一工序施工，我们中心试验室试验内业是每一报告单、委托书、原始记录、材质单都能一一对应并年、月、日编排流水号，完全满足质量要求。

自查工作总结报告 检查自查工作报告篇三

转眼间，2014年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是异常的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到2015年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自我有个全面的认识。

一、任务完成情景

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀2000万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够梦想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够梦想，“双达”品牌增长也不梦想。

二、客户反映较多的情景

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情景较多。如__客户的球阀，__客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如__、__、__等人都说比别人的要贵，并且同样的货，同样的运输工具，今日和昨日不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，__、__等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不一样的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了必须的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，并且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，__在这方面做得尤

其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情景存在公司各个部门，公司应当有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应当仅有部门领导管理，并且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，并且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时供给报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱职责，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门职责不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有

发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也提高明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应当说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是十分完美的。

“管理出效益”，这个准则大家都明白，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应当以制度化为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最终也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励建立一只和谐团队，调动员工的进取性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有进取性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，期望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我提议工资还是要相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，进取性丧失，最终是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当

职责；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自我不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不必须都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自我争些体面，请各位老总们斟酌。

自查工作总结报告 检查自查工作报告篇四

中铁二十二局牡绥铁路一标段中心试验室试验人员，是经黑龙江铁建工程检测有限责任公司母体试验室授权，共有八人组成；其中设主任兼技术负责人一名（试验工程师），副主任兼质量负责人一名（试验工程师），六名试验人员均参加过铁道部试验员培训。

我们中心试验室严格按照作业队委托书进行试验并把相应的试验报告发放下去，作业队拿到报告后做完检验批现场监理验收后方可进行下一工序施工，我们中心试验室试验内业是每一报告单、委托书、原始记录、材质单都能一一对应并年、月、日编排流水号，完全满足质量要求。

自查工作总结报告 检查自查工作报告篇五

根据我行治理商业贿赂《实施方案》和《关于转发银行业开展不正当交易行为自查自纠工作有关文件的通知》（渝银监办发[20xx]135号）精神，结合下半年案件防范重点工作的要求，我部进行了认真的自查、自纠和整改工作，现将有关情况报告如下。

总行印发了《关于转发银行业开展不正当交易行为自查自纠工作有关文件的通知》（渝银监办发[20xx]135号）后，于7月份又转发了中国银监会《关于进一步加强案件风险防范工作的通知》，又于8月30日召开了案件专项治理工作会，x行长

在会上传达了银监会关于案件专项治理的视频会议精神。我部为了将此项工作落到实处，迅速传达了有关文件和会议精神，从维护我行形象和保障全行安全运营的角度，进一步提高了部门员工对案件防范和治理商业贿赂工作的重要性、紧迫性的认识。通过传达和学习，我部认为：加强案件防范、治理商业贿赂是党中央、国务院做出的重大决策和部署，是建立健全惩治和预防腐败体系的重要内容，也是当前我行深化改革、促进上市、确保发展的重要保障。只有把案件防范、治理商业贿赂同自己的本职工作紧密结合起来，提高合规意识，严格执行信贷管理的内控管理规定，才能有效遏制违法违规案件的发生，维护我行形象，全面提升我行内控和风险管理水平，促进我行引资上市和持续健康发展。

同时，为了明确治理商业贿赂工作的责任制，保障案件防范和治理商业贿赂工作的有序、有效，我部实行了“一把手”总负责制度，由总经理即信贷管理部的“一把手”全面负责，并落实了副总经理和总经理助理抓督促、自查和整改工作，把治理商业贿赂工作摆上了信贷管理部最重要的议事日程之一。

我部依据总行文件精神 and 部门工作实际，按照“严格政策、明确重点、标本兼治”的总体原则，对涉及授权、授信及内部控制的重点岗位进行了认真的自查自纠，为了避免走过场，我部还采取相互督促的方式进行了交叉检查，把治理商业贿赂工作寓于信贷管理的每一个环节之中。经过自查，我部在授权、授信管理方面能够严格执行有关规章制度，办理各项信贷业务符合制度规定，无利用职权进行吃、拿、卡、要等不正当交易行为发生。

- 1、按照“横向平行制衡、纵向权限制约”的原则，建立了专业分工、集体决策的审贷制度。

- 2、完善了“审贷中心”、“贷后管理中心”及“综合业务部”各岗位的工作职责，建立科学化的信贷管理体系和岗位

制衡的操作流程。

3、建立了a□b角制度，对部门内涉及授权、授信的各个岗位均实行了a□b角制度，既有利于提高工作效率，又有利于控制操作风险。

4、进一步清理和完善商业银行在授信调查、审查及审批各环节的操作规范和管理制度，规范授信业务贷前、贷中、贷后的操作和管理，切实防范授信工作中的操作风险。

5、签定了治理商业贿赂承诺书，利用组织和群众监督，共同抵制和纠正不正当交易行为，反对不正当竞争，共创公平透明的经营管理环境。

信贷管理部

自查工作总结报告 检查自查工作报告篇六

我是xx□现年xx岁，自从年护士节来到镇卫生院报到，从镇卫生院到后来与区医院合并成为现在的六大中心卫生院之一——中心卫生院，作为一名临床护士，其间经历了整整8年，而我，也从当初的护士成为年的内儿科护士长再到现在的儿科护士长，其中，有自己的努力与成绩，同样也认识到自己诸多的不足：如管理水平欠缺，目标不明确，缺乏主人翁精神，未起到很好的带头作用等等，导致科内护士普遍工作懒散，态度不严谨，积极性不高，服务态度没有改善，护理质量未提升，患者满意度较一般如周院长所言，一个科室就好比一个家庭，科主任就是这个家庭中的当家人，那护士长就是家里的管家，而作为一个科室的护士长，我知道自己没有尽到一个管家的职责，所以，从今天开始，从现在开始，我将以一个儿科护士长的身份严格要求自己，带领全科护理人员不断进步！

我的具体目标和主要的措施及方法是：

1. 以病人为中心，提高病人满意度

年全国护理工作会议月日一日在召开，这是建国以来第三次召开的全国性护理会议，卫生部副部长主持会议并对今年的护理工作进行了总体部署。

年全国护理工作的总体要求是：服务改革大局，务实基础护理，改善护理服务，树立行业新风，促进医患和谐，提高患者满意程度。

由此可见，改善护理服务是护理工作的重中之重，而让病人满意是医院工作的核心，病人满意度提高，实质上是建立病人与医院的诚信关系，只有病人满意才能使满意的病人成为医院的忠实顾客。医院拥有忠实顾客越多，并通过他们的口碑传播，可以提升医院形象，扩大医院的知名度，影响其他病人，随之而来的是患者的复诊率和就诊率的提高，医院的市场份额才能稳定，怎样提高病人的满意度?关键在于能否提供高超的医疗技术和优质的服务。

首先，要给病人人文关怀，一切从病人的需要去思考问题，建立关心人，尊重人的理念。

其次，以热情，亲切，温暖的话语，理解同情病人的痛苦，是病人感到亲切自然，用住院须知等形式，介绍医院的环境，各项规章制度及病人应有的权利和义务，加强与病人的沟通，通俗易懂地解释疾病的发生发展，详细介绍各种检查的目的，医嘱用药的注意事项，及时评估护理效果，让病人参与到治疗护理中来，消除紧张焦虑情绪，产生一种安全感，满意感。

再次，从病人的一日清单入手，将收费项目和标准作详细的说明，使病人能够明明白白消费。

只要坚持以病人为中心，以病人的满意为核心，以病人的需求为目标，提供优质的个性服务，医院的经济效益和社会效

益才能获得双丰收。

自查工作总结报告 检查自查工作报告篇七

因本店经营有处方药、甲类非处方药，质量负责人，本店的销售人员持有食品药品监督管理局颁发的《职业资格证书》，取得了上岗资格。

没有超范围经营，本店所有品种都在合理规定范围内，没有销售属国家严令禁止销售的药品、器械，没有出租或转让柜台，以代销产品，非本店营业人员不得销售或宣传推销药品。

严格遵照国家处方药和非处方药分类管理的有关条例，处方药和非处方药分柜销售，已明确规定医生处方销售的药品，一律凭处方销售，同时设立非处方药品专柜，贴有明显的区域标识。

首先遵照执行《药品广告安全审查办法》等规定，不发布任何未经许可审批的各种药品广告，不销售因严重虚假宣传被食品药品监督部门采取强制措施暂停在辖区内销售的药品，在药品销售中正确介绍药品的性能、用途、禁忌及注意事项，没有夸大药品疗效，不以非药品以药品向顾客介绍和推荐。

原则上向所属的连锁公司配送，在货源不齐的情况下，向附近取得gsp认证的、有合法经营资格的企业采购，并索要供货企业的相关资质及合法票证备查，同时做好药品的购进验收记录。

在以后的经营工作中，本药店一定将更加严格要求，做好各项工作。

自查工作总结报告 检查自查工作报告篇八

（一）高度重视，切实加强保密管理工作

为做好信息公开保密审查工作，县志办领导高度重视。一是健全组织机构，调整了保密审查工作领导小组，确保领导到位。形成了主要领导牵头，分管领导负责，专职人员落实的工作格局；二是明确责任，严格要求。严格执行保密管理制度，指定专人保管和收发文档，对涉密文件保持高度警觉，严格按程序办理并及时归档。重要文件资料指定专人负责保管，对过期没有保存价值的文件资料也必须交由指定人员进行销毁处理。

（二）开展保密宣传教育

县志办高度重视保密宣传教育工作，一是积极组织保密工作相关成员认真学习各项规章制度和保密制度，并加强文档保管和计算机的安全使用与管理。并在具体落实中，进行了逐机、逐项自查，不留死角，确保安全工作到位。二是开展保密法制宣传教育。采取多渠道、多形式加强对领导干部、重点涉密人员、编辑人员、保密干部的保密法制宣传教育，学习《中华人民共和国保守国家秘密法》、通过学习教育增强干部的保密意识，进一步提高保密干部队伍的业务水平，为保密工作夯实基础。

（三）政务信息公开保密审查

严格涉密信息审查工作日常管理，热门思想汇报确保政府信息公开保密审查工作各项制度落实到位。落实专人，指定一名保密意识强的同志具体负责政府信息公开保密审查等日常工作，并加强工作人员的业务培训，认真履责。在制作发放拟公开的文件信息资料时，明确信息公开属性、公开方式、公开时间。信息公开坚持“先审查、后公开”和“一事一审”的原则。对县志、年鉴中可能涉及国家安全、公共安全、经济安全和社会稳定的重大拟公开事项积极向有关单位、省志办、州志办请示，确定无误后，报请编委会成员审核。对不宜公开的涉密文件采取了相关保密措施。政府信息公开保密审查审批手续、登记和记录做好完备。

进一步加强保密管理工作，确保保密工作落到实处。通过自查，县志办保密工作做到制度到位、管理到位、检查到位，但也存在一定的问题，主要是计算机防范技术有待学习提高，参加法律法规的宣传和教育活动不够。

我们将继续加强保密法律法规的学习，以增强有关成员的保密意识和法制观念，牢固树立保密无小事的思想，进一步提高保密管理水平。

康乐县地方志办公室

20xx年4月19日

自查工作总结报告 检查自查工作报告篇九

一是学风漂浮，主动学习的意识不够。学习态度不端正，学风不实，存在实用主义思想，与工作关系密切的学的多，与工作关系不大的学的少，在学习中还存在“急用现学”的现象。

二是履职尽责的劲头不足。抓落实有时前紧后松、不深不细。只为把眼前的工作完成就好，没有把它做得更全面更完善，没有站在更高的层次和角度上去考虑大局问题，没有更进一步的探索精神。工作欠缺创新意识，没有充分发挥主观能动性。

一是认真学习，广泛学习。和自己业务相关的知识，做到认真学习，挤时间学习，摒弃用到了再学的坏毛病，扎实掌握理论知识，才能做到理论与实践的融汇贯通，做起工作才能得心应手，熟练掌握好各项政策，避免工作的片面性及误差。

二是坚守责任，履职尽责。在今后的工作中，要发扬求真务实精神，注重理论联系实际，注重实际效果，增强工作的责任感和紧迫感。同时，对自己承担的工作要经常予以总结和

分析，要学会善于从广度和深度上研究和思考工作，对各项工作要抓好落实、抓出成效。