

最新军队人员年终工作总结(大全5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

军队人员年终工作总结篇一

(一)、主要工作

一加强值班责任制度

1、炊事班整改以后，每个人都认真落实值班制度，把工作落实到个人，责任到人，哪个环节出问题抓哪个环节。这样不仅增强了同志们的责任心和积极性，还更好的调动了个人单独搞好工作的标准。提高了炊事班的正常运行效率和质量。

一、炊事班人员管理

1、炊事班的所有人员在请假外出方面做了调整，规定要请假的人员提出申请，大家表决，连队批准的过程，该变了以往盲目请假，乱请假的毛病，使更多的同志从中受益。

2、及时的了解班集体成员的思想状况，对有困难或者有心事的同志实行互帮互导的方法，使大家更好的融合在一起。

二、日常工作管理

炊事班的同志除了完成连队一日生活外，还必须遵守连队安排，进行政治、理论、军事等个方面的训练学习，在这中实行相互监督，相互督促，增强自我控制意识。

1、通过将近一年的时间以来我们把理论学习和政治教育始终放在政治工作的重要位置，注重教育前进行认真调查摸底，掌握同志的思想实际，理论、政治学习后并组织课后讨论，加深对教育内容的理解和深化，我们在教育形式的多样性和灵活性上下功夫，改变了过去“你讲我听，你讲我做”的灌输式单一模式，大力开展群众性自我教育，拓宽教育渠道，保证了教育时间、人员、内容、效果的落实。运用各种有效载体，开展经常性思想工作。坚持贯彻疏导方针，以理服人、以情感人，同志中出现思想问题能够及时发现，准确掌握，正确处理。

2、抓了条令条例的学习教育。在平时学习训练的基础上，按照支队统一安排，我们从日常生活的点点滴滴抓起，注重作风养成，强化同志们履行职责，遵章守纪，服从命令的意识。-安全防事故工作。

3、在烹饪技术上实行你教我做，我做你看再指导的原则，使大家在互帮互教中增加感情和知识面，使更多的同志在短时间内能独立执行炊事班任务。

(二) 存在的问题：

我们虽然取得了一些成绩，但仍然存在不少不可忽视的问题。

1、政治教育的方法还不够灵活。主要表现在课堂教育与实习生工作、生活、思想实际结合不是很紧密，还存在照本宣科的情况，教育的“一感三性”不强。

2、军事训练质量不高，主要表现在官兵训练中，还有个别同志思想不够集中，有在训练场嘻笑打闹现象，执勤中处置情况和应急反应能力也不是很强。

3、有时作风还不够严谨。表现在集合站队有个别同志拖后腿，队列养成也不够好。还有一些同志对待工作讨价还价，对安

排的任务不能认真积极负责地去完成。

4、组织作用发挥不十分明显。主要表现在工作缺乏主动性、规范化和经常性。

以上存在的不足，我们要在今后的工作中下功夫解决。

下一步工作打算：

继续抓好同志们的的理論学习和政治教育要切实加强后勤保障能力。要把保中心、保生活作为后勤保障作为工作重点，坚持以任务为牵引，以质量为核心，提高炊事技能，严格落实连队一日生活制度，条令条例，等规章制度。要下功夫抓好军事训练。以“五句话”去严格要求自己。抓好安全防事故工作，正确操作机械和各类电器，并定期检查炊事班的各项电路确保安全无事故。

以上是我班的年终工作总结，有不完善的地方，希望领导和同志们指出。

军队人员年终工作总结篇二

本人廖启勇，_年4月出生于四川广汉，_党员，20__年12月入伍，原服役于陕西省公安消防总队铜川支队耀州中队，20__年考入南京消防士官学校火场文书专业，系三大队七中队学员。

一、加强政治学习，不断提升自己的党性

留校实习期间，作为一名党员，我抓住每次学习的机会，和教员、战友们共同探讨学习政治理论知识，继续学习“__”、科学发展观等重要思想的精神实质，深入学__三句话总要求，认真学习模范人物的先进事迹。特别是在直招士官入警培训期间，我走进每一堂政治教育课，接受党性对心灵的洗涤，

仿佛自己又走了一遍新兵路，对自己的服役态度以及核心价值观也起到了良好端正。

二、夯实专业知识，努力实现由“学”到“教”的转变

作为一名既学又教的实习教学训练员，我深知“打铁还得自身硬”的道理。留校实习期间，在教研室和示教队的关心帮助下，我对上一学年的基础知识进行了再次学习和巩固，并对各项实践技能进行了强化训练。我旁听每一堂建筑消防设施课，但是“三分理论七分实践”，在课上我重点学习了建筑消防设施的理论知识，在课后我对照实物进行细致分析、实践操作。在七、八中队的建筑消防设施实训课上，我担任小教员为大家讲解示范消防设施的操作与巡查知识。此外，我还自购建筑消防设施的安装、维护等书籍进行自学，并及时向教员请教探讨新问题。在教研室的帮助下，在自身的不断努力下，我的专业知识得以大大加强，实习期间，我跟课、授课达100余课时，实现了由一名学员到一名教员的合格转变。

三、牢记职责和校训，圆满完成各项工作任务

四、存在不足消防部队

留校实习期间，在学校和教研室的教育帮助下，在示教队的正确领导下，我取得了一些成绩，特别是个人的专业知识、技能得到了大大提升。但也存在一些不足：由于环境和身份的转变，产生了一些惰性心理；军事、体育训练上还需加大力度。

五、本学期目标和方向

本学期在对新课程学习的同时，还要对去年的知识进行巩固和学习，真正使两年的知识融会贯通、学以致用，为即将毕业回部队工作打下坚实基础。

时间飞逝，时间就像水。_转眼间，我将结束我的军事生涯的又一年。回顾我这一年的工作和学习，结合我自己存在的问题，找出我平时的缺点，以纠正今后工作中的缺点，并加以继承和维护。努力在今后努力工作，做好自己的工作。回顾过去一年的工作，在科长的领导下，我们要认真遵守各项规章制度，严格执行。在过去的一年里，无论是落实安全、工作、学习还是生活，都取得了明显的进展。

军队人员年终工作总结篇三

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

二、基础管理方面：落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于情况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5个月调帐超过 万元，达到5月份的 元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

三、 绩效考核方面：改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

四、 存在的问题和困难

1、 由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、

业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部从以下几方面进行改进和提高：

一、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广；帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

二、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

三、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

军队人员年终工作总结篇四

一、主要工作开展情况

(一)加强对有价值客户的重点分析，开拓营销策略

通过仔细梳理，按照贡献度对本行有价值的大客户进行排名，并定时深入了解各层次客户的个人爱好，采取“锁定高端客户，提供贵宾式服务；针对中端客户，提供特别服务；对低端客户，提供大众化便民服务”的营销策略。

(二)加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。

为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。

(三)客户维护活动形式多样化

以答谢客户为目的，结合不同客户的特征，采取不同的维护方式。比如，在代发工资方面，通过与重点代发工资户开展联谊会、座谈会、回访等形式，一方面了解客户的实际需求，一方面向客户介绍我行的服务渠道和理财产品，对重点代发户每月至少访问一次，了解其对于我行的服务是否满意，对我行的金融产品或者服务是否有新的建议。

加强与客户之间的沟通与交流，积极巧妙地将各种有利的情报提供给客户，包括的行业信息和政府信息等，增强客户对本行的了解。邀请客户参加多种形式有意义的活动，借此把

握营销机会。

(四) 善于反思和总结，积累经验

总结在一定程度上是工作前进的助推器。对每一次的工作进展情况及其完成情况都要做好总结，积累经验，为以后的工作奠定良好的基础，也便于及时发现问题，弥补不足。只有不断的总结才能把有益的东西积累起来，融会贯通，形成一种强大的工作手段和营销体系。

这一年，我们市场部的工作取得了一定的成绩，但面对复杂多变的宏观经济形势和激烈竞争的金融形势，我们还存在许多不足，一是存款结构不合理，部分存款过于集中与大户，容易产生大起大落，纯负债客户资源比较匮乏。二是信贷投放较慢，手续过于复杂，制约了信贷规模的进一步扩张和效益的有利提升。这些都是我们今后要加以克服和解决的。

二、工作目标和措施

在下一年里，我们还要继续认真贯彻落实总行年度精神，坚持发展第一要务，加强风险管控，不断提升自身水平，努力提高市场份额，确保完成各项业务发展目标。

军队人员年终工作总结篇五

一、认真总结营销工作经验

市场是龙头，这是所有市场化生存的企业共性，我们时刻清醒地意识到开拓市场的重要性，要把市场这个龙头抬高，必须在观念理念上、体制机制上不断创新。为此，我们按照国内市场、出口成套市场、海外市场、工程总包等四个方面，进行电除尘市场布局，全方位大力度开拓市场。

一是加强信息跟踪，完善信息管理。信息管理是市场开发部

的一项非常重要职能，市场工作离不开信息，及时准确的获取有价值的信息是市场开发工作的根本保证。我们首先采用的是网上查询，每天都上网查看，不遗漏任何一条有价值的信息，并进行了科学的分析，时刻掌握市场的动态，为公司在项目安排上提供了一定的基础资料。其次是与社会各界建立友好的信息网，除政府的主管部门外，还发动员工的同学，朋友，亲属等，从不同的角度和部门获取方方面面的信息，拓展市场的占有或参与面，对全年目标的实现和完成，起到了很大的作用。

二是加强合同管理，确保合同执行。合同的管理是提高企业经营管理水平，推进企业技术创新和管理创新不可缺少的一部分。要想做好合同管理工作就必须懂得合同法及相关的专业法和其它法律。根据公司的安排本部门负责合同的签订及合同执行过程的跟踪工作。我们在签订每一份较大合同时，都要汇同有关部门共同评审，充分了解顾客的需求，合理安排资源，在双方的权力和义务上不放过任何一个异点，拿出基本可行的合同草本请公司领导决策。在合同的执行中，经常同项目部的总监联系，发现问题及时纠正。同时也建立了比较科学的合同台帐，已完合同及时归档。全年直接签订合同项，合同金额超过万元。

二、努力培养建设营销团队

市场开发部从满足工作需要和提高公司综合市场竞争力出发，把提高部门人员综合素质、创新能力，提高工作效率等当成是重要的任务来抓。针对工作特点，我们采取相应对策，有计划的组织员工进行相关知识的培训，尽量做到一人多能，全方位的培养复合性人才。秉承着公司军事化管理的宗旨，为保证每日站班会的效率，我们专门设立了军事化推进小组，把工作任务和目标逐级分解，细化分工，制定出详细的工作责任和具体措施，落实责任。通过每天早上短短15分钟的出操训练和站班会，员工的向心力、团队意识得到潜移默化的培植，员工的精神状态得到潜移默化的提升，取得显著效果。

三、大力加强技术力量建设

我们始终坚持技术营销，从技术入手、从方案入手，按照技术和产品要与项目工况匹配，技术和产品要与用户的技术要求相匹配的理念，加强与客户交流，进行技术和需求引导，引导用户正确选择观和判断标准，在技术和方案上本着为用户负责，提高性价比原则，利用我们自身除尘产品技术性强和机电一体化成套的特点，依托公司产品多样性和技术优势，做到人无我有，人有我优的差异化经营，使龙净环保品牌在市场竞争中独树一帜。进一步加强技术和市场的紧密结合，快速地把市场的竞争压力和需求变化第一时间传递给技术环节，从而提高了电除尘器的赢利能力，提升了竞争力。

四、健全完善售后服务机制

顾客就是上帝，对顾客需求的识别和分析，也是开发工作很重要的一部分。我们的承诺、我们的工作是否能得到顾客的认可，直接影响到公司的信誉及能力的表现。市场开发部秉持“您满意就是我们的追求”的服务理念，积极与顾客联系，采取不同的方式方法，及时准确的了解顾客的心理和对产品的要求，立足高水平的专业技术服务能力，及时、高效、热情地满足用户需求，不断建立发展和维护客户关系，不断巩固和强化用户忠诚度，在不失双方利益的前提下，尽最大努力满足顾客的要求。全面地配合领导走访重点顾客家，走访其它顾客家，拿回顾客书面意见份，在不同阶段以不同形式争求顾客意见余家次。以精湛的技术，真诚的服务，为用户提供一个细致周到高效的个性化星级服务。

五、存在不足和下步打算

通过近一年的工作我们认为市场开发工作还存在着以下不足：如，识别顾客需求存在片面性和随机性；信息收集还存在单一性和盲目性；缺乏激励的保守性等等。我们将在今后的工作中认真加以改正。