

2023年团购工作总结与计划(通用10篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划可以帮助我们明确目标,分析现状,确定行动步骤,并制定相应的时间表和资源分配。下面是小编整理的个人今后的计划范文,欢迎阅读分享,希望对大家有所帮助。

团购工作总结与计划篇一

一、领导重视，健全机制，确保综治工作顺利开展

今年以来，我局以领导责任制为龙头、以目标管理为核心、以创优争先为目标、以一票否决为保证，始终把社会治安综合治理与信访工作作为重点工作来抓，明确目标，量化考核，将综治工作与行政职能结合起来，强化落实，进行细化到每一项工作环节。

二、和谐平安创建成效明显，和谐平安状况良好

我局牢固树立“发展是硬道理、稳定是硬任务、和谐是硬环境”的理念，以社会治安综合治理为载体，以和谐平安创建为主线，以维护社会政治稳定为目标，整合综治维稳工作资源，搭建和谐平安创建平台，使社会治安综合治理工作整体水平显著提高，维护社会政治稳定能力得到增强，和谐平安创建成效日益明显，人民群众的安全感大大提高，为全县经济社会协调快速发展营造了稳定的社会环境。

三、管理到位，工作扎实，单位内部治安稳定

一是县局局长、分管领导经常下基层了解了干部职工工作生活中存在的困难和问题，掌握经营者生产经营迫切需要解决的实际困难了问题，并及时研究解决方案，将矛盾和问题化

解在萌芽状态，为维护社会稳定起到了积极的作用，到目前为止，全局无一例赴京、省上访事件。

二是我局坚持了节假日值班制度、查岗制度，做到了局领导和分局长带班，干部职工轮流值班，局领导定期或不定期下到基层突击查岗和电话查岗。

四、扎实开展“三个排查”，维护稳定

我局组织开展排查调处矛盾纠纷、排查整治治安乱点和突出治安问题、排查治理公共安全隐患集中行动(简称“三个排查”集中行动)。“三个排查”是我局综治工作的一项重要工作。

---强化食品安全监管。加强食品安全监管，全面执行网格化管理模式，依法监督食品经营者建立健全并执行索证索票和进销货台账制度，推行农村食品市场监管“四项制度”；有针对性地开展食品质量监测，开展专项执法检查。---大力查处取缔无证经营。在去年“无证清查”的基础上继续加大力度，严厉打击无证经营。坚持疏堵结合、区别对待，做到治理与引导相结合，引导无证经营户办证办照合法经营。上半年共检查各类经营主体715户次，查出无证经营47户，取缔无证经营9户，通过整治引导办照38户。

---加大查处不正当竞争的力度。根据《反垄断法》的规定，严格落实反垄断行为的执法程序，加大对公用企业和依法具有独占地位经营者限制竞争行为的查处力度。重点检查供暖、供气、有线电视、电信、金融、交通运输、专营专卖等行业的限制竞争和强制服务行为、检查公用企业和依法具有独占地位的经营者限制竞争行为，以及地方政府及其所属部门滥用行政权力排除限制竞争行为。

---大力加强学校及周边安全隐患排查和整改。我局对学校及周边文化娱乐场所、饮食卫生摊点、无证无照经营、销售“三无”食品状况进行了排查，对全县各中小学、幼儿园

学校及周边地区突出的治安热点、难点问题和治安混乱地区集中时间、集中领导、集中力量进行了一次整治活动，共出动执法人员260人次，出动检查车辆42台次，检查中小学校园及周边经营户235户，查处无证经营户24户，下架过期食品和“三无”食品10户。

——加大农资市场监管力度。认真开展“红盾护农”集中执法行动。实行农资经营企业信用分类监管，进一步完善农资经营主体的“经济户口”，对全县农资经营户进行排查，规范连锁、挂靠经营行为，加强了市场巡查，定期对农资市场进行巡查，严厉打击制售假冒伪劣农资坑农害农等违法行为，共检测化肥21 批次，查处经销不合格化肥案件4起；检测农药2个批次。

——规范整顿广告市场秩序，打击“傍名牌”、商业欺诈、虚假广告宣传等行为，营造讲信用的市场环境。以规范广告市场秩序为目标，加大广告监管工作力度，强化专项执法检查和日常监管相结合，严厉查处虚假违法广告行为，严格规范广告发布行为，积极推进广告市场长效监管机制建设，促进广告市场健康有序发展。查处广告违章违法案件2 件。

——强化消费维权建设，保护消费者合法权益。xx上半年，共受理各类消费投诉26件，调解26件，处理率达100%，为消费者挽回经济损失6万元。开展了“消费与安全”宣传咨询活动，发放消费维权知识宣传单xx份，接受消费咨询61人次，新发展12315“五进”消费维权服务站点21户。

五、下一年工作安排

1、进一步完善和规范矛盾纠纷排调机制，规范矛盾纠纷排查调处工作流程，及时排查和有效调处各类矛盾纠纷，如系统内人员超编而造成的基本工资及阳光工资发放出现困难而引发的矛盾纠纷；办公楼的防火、防盗；车辆交通安全；单位内部人员的教育管理，涉及工商职责的治安复杂行业等问题引发

的不稳定因素，预防和减少群体性事件的发生。

2、进一步推进社会治安体系建设。

依法严厉打击经济领域的违法犯罪活动，整顿和规范市场经济秩序，加大排查整治治安乱点和突出治安问题，抓好城区和农村治安专项整治，特别是传销和“黑网吧”的整治。

3、进一步深化和谐平安创建。继续抓好单位职工家庭平安创建，积小安为大安，不断扩大平安创建面，提升平安创建的层次和水平。

4、进一步规范实施综治和信访工作责任制，完善“一票否决权制”，继续加大督查督办力度，特别是对一些上级交办的来信来访件或重信重访要加大督查督办。

5、进一步夯实综治、信访基层基础工作，促进规范化建设，形成人人参与综治、信访工作，人人都有综治信访责任。

一、在xxxx年的工作中努力拓展自己知识面。

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在xxxx年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每天都与形形色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技

巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能对未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

团购工作总结与计划篇二

20xx年上半年我们药剂科在院长高度重视和分管院长的直接领导下，在全院临床相关科室和药剂科全体科员的共同拼搏、团结协作，紧紧围绕医院的工作重点和要求，求真务实的精神状态，顺利而圆满完成了院里交给各项工作任务和目标。

政治思想方面

加强理论学习，提高职工的政治思想觉悟。全科人员认真学习贯彻上级及院里各种文件精神并积极落实到位，在日常繁忙的工作中，不拘形式，结合科室的实际情况开展学习和讨

论，激励科室人员积极参与推进医院各项改革措施的落实和实施。通过系统的学习教育，提高了科室人员的思想政治觉悟，自觉抵制行业不正之风，以提高窗口服务为己任，以质量第一、病人第一的理念全心全意为病人服务，做好一线窗口药剂科服务工作。

业务管理

完善工作流程，提高工作效率，方便病人。门诊药房是药剂科直接面对病人的重要窗口，树立医院的良好形象是重中之重，如何方便病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点。保证住院病人及急诊病人24小时的药品供应，保障医院救死扶伤工作流程的正常运行。通过完善工作流程，合理设置窗口、机动配备人员等，充分调动全体人员的积极性，齐心协力，克服困难，提高工作效率，有效改变了取药排队、取药难等现象，为病人提供方便。

药品采购

严格执行药品网上招标采购，保证临床患者用药供应及时。

做到采购透明、质量透明，临床用药透明，通过医院信息系统将药品供应信息发布通知至临床科室，及时了解各临床科室药品需求动态及掌握药品使用后的信息反馈，确保临床药品的合理性、安全性、患者满意性供应。

储备药品

加强药品储备管理，成立了药品质量监控小组，质控小组成员每月不定期对科内工作流程及各岗位的工作质量进行抽查，并督促科室工作人员认真执行各项管理制度，加强药品质量管理，在购进验收、入库养护等环节的质量管理，每月进行药品储备质量、效期等盘点，召开科质控会议，将检查结果汇总，发现问题及时妥善处理，保障患者用药安全。严格执

行国家药监局《医疗机构药品使用质量管理暂行规定》的要求，制定出我院《药品验收质量管理制度》、《药品储备养护质量管理制度》《近效期药品标识管理》等一系列管理措施并相继实施，杜绝医院因药品过期造成重大医疗事故和医院的经济损失。

临床用药管理

在临床用药、药剂科定期下发各种新药说明，征求临床意见，随时了解临床对药剂科供应药品使用情况，对滞销、近期药品及时与临床沟通，以便及时合理应用，减少药品的浪费。对药剂人员定期进行业务培训、学习，不断提高自身理论水平和业务能力，对新进药品及时掌握使用的适应症，以便指导临床使用。广泛开展临床药品不良反应监测，发现问题及时上报，避免药品不良反应的重复发生。

总之，药剂科在20xx年上半年的工作中还存在不足之处，希望在下半年的工作中努力改进，逐步改善，提高完善服务质量。

团购工作总结与计划篇三

本人自今年20xx年上半年xx月xx日入职担任物业部清洁工。

工作职责为负责园区a□b□d日常清洁、定期消杀、垃圾清运工作，及和物业办公区和年底接收的e□f□g组团开荒和日常卫生清洁服务监管管理。

工作伊始，面临的工作重点是abd组团的公共区域开荒，由于时间紧，维修工作多，这给开荒工作带来了很大的困难，基本上整段时间内是开荒工作和大规模维修工作同步进行，这就造成了完成的开荒区域存在着二次污染和重复清洁的问题。

中水系统截止到业主集中办理入伙前仍没有开通，这对开荒

工作来时无疑也是影响巨大的，但在物业部王经理的协调下，经过多方沟通，联系总包方尽量将大块施工垃圾清走，剩余部分少量施工垃圾由我安排开荒人员清理，另外通过协调暂时借用了消防水用做开荒使用。

在业主办理入伙手续前每日现场监督检查、整改返工、逐项进行，保证了开荒工作的顺利完成。同样在年底接管的efg组团时，天寒地冻，大部分时间无法用水的情况下，克服重重困难完成了开荒工作。

并进行清洁公司内部的清洁工具实操，清洁技巧知识等培训，定期组织逐个口头考核，优胜劣汰，确保每个人都能尽快的有所提高。同样在清洁员工的日常工作期间，对于他们的休息、吃饭问题等多加关心，联系工程部在车库内修建清洁休息室，在夏天高温期间发放防暑降温药品，使大家能够安心工作。

在十月起，因施工方户内清洁撤场，我物业部在人员紧张的情况下，抽调人员在两个月的时间内累计入户清洁施工后垃圾、入户内打扫达xx次，清理维修期间公区乱堆施工垃圾超过xx次，保证了施工结束后，业主入住前户内及公共区域的卫生要求。

我将每日员工工作表现，发现问题及整改，与其他部门的沟通配合及工作日志合并在一张纸上，减少了我很大的文案工作，也通过与保安主任、主管及绿化主管的沟通，相互监督通报，用以弥补清洁部门只有我一个人巡视检查的现状。

世上的工作原没有贵贱之分，区别在于你肯不肯用心去做。俗话说的好，行行出状元。清洁工作在很多人眼里虽不值得一提，而自从我干这一工作以来我才真正了解这项工作如同清洁工一样受人尊敬的。如今每每看到经我打扫的办公楼干干净净，一尘不染，看到干部职工在这样的环境里上班，听到他们不时地称赞，心中的满足与自豪油然而生。

团购工作总结与计划篇四

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，具有无私奉献精神

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一

滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新当前

建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于__银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了__行的品牌形象。虽然__行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为__行的青年员工，我们要坚定__行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造__行良好的形象，打造__行一流的品牌。为了__行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。

做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反馈给后台科技部门，便于其研究开发新产品或整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以__行的发展为已任，开拓进取，不断创新。

团购工作总结与计划篇五

长期以来，我都遵守纪律，严格按照公司的各项规章制度办事，做到职业化人际关系。我是一名共产党员，严格按照党的政策管理自己，在工作中严格把好各项关口，杜绝弄虚作假的售卡行为，不做任何违反公司制度的事。在以后的工作中我也依然会一如既往，坚持原则，积极上进。

团购部成立两年来，在公司各级领导的支持和同事们的共同努力下，蒸蒸日上，形势越来越好。xx年购物卡全年销售2.44亿元，与去年同期相比增长24.8%，内衣销售323套，鹅绒被8床。我们顺利的完成了公司下达的售卡任务，取得了一定的好成绩。我个人也经过努力，在武商联举办的首届职工技能大赛中取得了第一名，在年底的销售任务中成绩突出，这份荣誉是企业培养的，是领导对我工作的支持、信任和鼓励，我也将继续脚踏实地干好工作，为企业多做贡献。

每一分成绩背后都有一份辛勤的汗水。在这一年里，每当售卡高峰到来，我都会事先安排好每名团购员外出推销的合理时间，大量而有序地去发放宣传单、名片，既开发新的客户资源，也留住了老客户。这为我们进一步的推销和后续工作的顺利进展都打下了良好的基础。同时在工作中我没有忘记不断的提高自身素质，利用业余时间学习制作电子表格、排版打印等电脑知识，不断完善自己的各项业务技能，也确保了团购部各项工作的圆满完成。

日常工作非常细致，每月初我都及时做好一卡通的奖励发放工作，确保又快又准无差错。在客户接待工作中，无论是有业务员的还是没有业务员的，我均会热情的去接待他们，耐心细致地讲解，给客户留下良好的口碑。在我的带动下，我们团购部经过积极努力的奋战，顺利完成集团下达的一卡通售卡任务，部门业绩也超同期20%。这些成绩并不代表我已满足，也永远不会因之而骄傲，我知道工作中还有很多不足，所以我还必须更加努力，更上一层楼。

团购部作为公司一卡通销售的主要部门，在加强服务、提高工作技能，规范行为、完善企业竞争力等方面我们负有很大的义务与责任。所以始终要秉承着“当好家、理好财，更好地服务企业”的宗旨，严格要求自己，争取把各项工作完成的更好。在这一年的实际工作当中，我也有很多不足需要更好地改进，比如处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强。并且一定要加强日常管理，完善各项工作流程，通过细化管理，理顺流程，高效快捷的做好售卡工作，确保每个月的售卡任务及时完成。

特别要加强专业知识学习，提高业务水平，进一步做好外出推销一卡通的工作，同时确保全年售卡无差错和重大失误。进一步按时高质量地完成每月的销售任务。还要适时做好一卡通的发放和奖励，提前部署各季度售卡旺季到来的准备工作，合理安排好各项事务。

xx年是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，一定在来年做出更好的成绩。

团购工作总结与计划篇六

参加了关于消防安全知识宣传教育四个能力演讲活动，我们去听了别的商场的演讲深受感动，在此之前我们还是“三个能力”“三懂、三会”从那以后实行贯彻消防局的意见，从“三个能力”“三懂、三会”发展到“四个能力，四懂，四会”让我们又学到了好多，紧接着每天的出操、消防演习，从中又学了好多知识和问题，在一次消防局的领导来检查我们的工作，我们在商场消防演习了，演习分两组：一组是组织灭火另一组是组织疏散逃生，消防局的领导看了之后很赞同认可！

回顾上半年的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在：一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐；二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进；三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意！

团购工作总结与计划篇七

转眼间xx年的上半年已经过去，回顾这段时间，我在公司领导 and 各位同事的支持与帮助下，较好的完成了自己的本职工作。

1. 针对具体项目，利用网络资源及能源杂志，搜集整理产品、市场以及合作伙伴的相关信息。就光伏项目，利用办公软件access[]针对世界各国主要的光伏公司建立数据库，较全面地掌握了各公司的光伏产品信息，为选择合作伙伴并开展合作打下了良好的基础；太阳能水箱及生物柴油项目，由于之前尚未接触过，所以在项目的准备阶段，主要从上述产品的基础知识学起，逐步了解了太阳能水箱的工作原理、生物柴油的加工过程及市场前景。这些工作大大拓展了自己的知识面。

2. 翻译与各项目相关的信息资料以及德国专家xxx向上层领导所作的工作报告。一方面，新项目的开展使得自己的翻译内容有了较大的转变，尤其是在与机械、化工相关的专业术语

方面，翻译起来显得有些吃力，有时甚至会出现不理解汉语术语的现象。意识到这一问题后，我开始注意该类词汇及表达方式的积累，对于不懂的汉语术语，则积极向同事请教并做好记录，保证这类专业术语再次出现时可以应对自如。另一方面，在翻译xxx所写的一些资料、报告时，注意纠正其不规范的英语表达方式，强化对英语的运用能力。通过翻译工作，自己的专业技能得到进一步锻炼和提高。

3. 做好联系和协调工作。联系和协调是各项工作顺利开展的重要前提和保障。为推进光伏项目，与xx光伏公司国际贸易部进行多次联系，先后将两块组装好的太阳能电池板样品顺利寄送给国外的合作伙伴公司进行工艺检测。此外，与可进行生物柴油合作的公司联系并组织会谈。在这半年的工作过程中，我的联系与协调的工作技能得到进一步强化，在完成工作任务的同时，与公司 and 集团的领导、同事以及合作伙伴建立并保持良好的工作关系。

（二）外事工作1. 在时间比较紧张的情况下，准备好公司领导办理签证所需的全套资料；2. 为xx德国分公司总经理xx女士办理一年多次签证申请；这两次外事事务的办理，对于未曾进行过操作实践的我言，确实是一种学习和锻炼。准备签证资料，要求办理人员认真仔细，尤其在填写申请表时，更是不能出现一点差错，否则只能重写。从中，我深深体会到，工作不管大小，想要干好，对工作态度的要求都是一样的，那就是认真，再认真，千万不能有一丝懈怠。

(4) 注重与领导、同事之间的交流，同各位一起创造融洽、积极向上的工作氛围。

团购工作总结与计划篇八

半年来的工作、学习和生活，我们取得了很多的业绩，也得到了锻炼和提高，可以说受益。主要得益于以下几个方面：一是得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。首先，张衍禄

主任身为领导，在各项工作中都能走在前面，干在前，给广大队员树立了榜样，增添了干劲和信心；同时，张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队，给队员讲形势、讲要求，讲保安业务和物业管理方面的知识，使广大队员深受鼓舞；更重要的是每一次大的活动，张主任等领导，都能亲临现场，组织指挥。

的。商场的特点是：出口多，人员杂。怎样预防公司的财产、人员受侵害，怎样做好消防工作，自己怎样把它做好就成了我不断学习和怎样改进的目标。扬州国际珠宝城是一个国际化珠宝产业平台，定位高端、规模宏伟，理念先进，这就要求我们保安工作必须与时俱进，不但要跟上，而且要走在珠宝城发展的前面，先一步，快一拍，否则就会被动，就会出问题。

因此，我们在工作中，尽量不受习惯思维、习惯经验的干扰，从客观实际出发，批判地接受新的思维，坚持不断的创新，将创新作为做好工作的灵魂和动力。首先是在工作内容上创新。

我们工作中，没有停留在对队员枯燥的制度要求和说教，而是把工作层面渗透到生活层面，从表象渗透到内心。当队员生病，或遇到困难时，只要我们知道的，我们都会尽力关心和帮助的，只要我们能做到的，都会全力去做，做不到的，也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后，工作、生活受到影响，我们及时去看望他，给他送去饭菜，帮他洗衣服，同时，在工作上帮助调班，好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时，都会提前为他们订好蛋糕，并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理，不仅使受帮助者个人深受感动，更使全体队员都能感到温暖，看到希望。

其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法，

全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发

生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例，我们都组织队员进行学习，同时，引导他们多问几个“为什么？”，收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。

三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求，我们在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活；从单一向多样；从会议讲向正常化；从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安心、更用心。

三是得益于全体队员的共同努力。我们的队员大多数是来自部队和警官学校，他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上，都能求同存异，顾全大局，无论工作条件多么艰苦，生活条件多么简陋，工作任务多么艰巨，他们大家都能团结协作，共同拼搏，想方设法尽心尽力完成任务，其精神实在感人。

上半年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂，天气不利的情况下，比较出色地完成各项工作任务，全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

三、存在的不足和今后的努力方向回顾半年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在：一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐；二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进；三是工作上还存在一些不如人意的地方。

所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。下半年及今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做

到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，让珠宝城领导满意，上半年的工作总结，不到、不妥、不对之外，恳请领导批评指正。

团购工作总结与计划篇九

1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。

2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。

3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。

4、做好20xx年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。

2、为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

3按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

在上半年工作中：

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。

4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

团购工作总结与计划篇十

一、开展的工作情况

(一)医疗质量管理

持续改进医疗质量永远是医务科重要工作任务，20__年上半年医务科始终以抓规范为主题，从建章立制着手，使医疗质量与安全工作有章可循，有据可依。

1、建章立制

(1)讨论修订了医院《医疗核心制度汇编》，使核心制度内容从原来的12项增加至15项，并制成手册下发至人手一册，便于学习掌握。

(2)制定了《医疗会诊管理规定》、《专病收治管理规定》、《医患沟通实施方案》，使临床相关病例的会诊、医患间沟通及病人专科收治的规范管理有了依据。

2、质量管理与控制

医务科和质控科参与，对临床一线科室开展突击式检查和巡视，对发现的问题和缺陷现场点评，提高了督导检查效果；二是按照《医疗质量考评细则》每月集中手术科室、非手术科

室、医技科室、护理、院感和医德医风等6个质量督导考评组队各科室开展质量督查与考评，并根据考评结果兑现绩效奖励；三是使每月底召开医疗质量与安全例会形成了常规，确定参会对象、地点、时间、内容，重点反馈医疗质量检查考评活动中发现的问题和缺陷，提出整改意见和措施，并将整改项目列入下一次督导检查的重要内容，提高了督查和整改效果。

(2)创新督导考评方式。质控科每月从各科室临时抽调人员组成3个督导考评小组，分别由分管副院长带队对各相关科室的医疗质量进行集中督导考评，使抽调人员能在检查中学习、在点评中提高。

(3)开展专项推进活动。按照年初计划，每季度开展一次医疗质量专项促进活动，在院办、院工会的积极支持和参与下，上半年已分别开展了“三基”知识抢答赛和病历书写质量竞赛两次专项活动，一定程度上促进了医务人员学习相关专业知识和掌握管理制度与规范、提高质量管理与专业技术水平的热情。

3、上半年质量完成指标

(1)平均开放床位达：785张；

(2)病床使用率：103.14%；

(3)门(急)诊总人次：145643人次；

(4)出院总人数：19866人；

2

(5)平均住院日：7.77天；

(6) 出院患者实际占用床日数：154356天；

(7) 病历甲级率：82.4%；

(8) 处方合格率：76.32%；

(9) 出入院诊断符合率：95.8%；

(10) 手术前后诊断符合率：99.29%；

(11) 急危重症抢救人次数：1582%；

(12) 急危重症抢救成功率：98.04%；

(13) 药占比：31.5%；

(14) 预约诊疗占比：0.039%；

(15) 医院感染发生例数：76例；

(16) 医院感染发生率：0.38%。

(二) 教学与培训

1、院内培训

(2) 开展专题讲座。上半年针对临床医技专业技术人员开展院内专题知识讲座12次，共计49学时。共计参训1029人次。

2、临床进修

要求等进行了明确规定，规范了我院外出进修学习的管理，提高进修学习质量。

(1) 外出进修。上半年全院派出到上级医院进行16人(其中：

遵义医学院附属医院6人、贵州省人民医院2人、贵阳医学院附属医院4人、第三军医大1人、河南省人民医院1人、上海市儿童医院1人)。

(2)接收进修。上半年共接收外来进修人员8人(其中本县乡镇卫生院7人、协和医院1人)。

3、临床实习管理

(1)上半年医务科制定了《临床实习管理规定》，从实习生接收程序、实习轮转、行为规范、管理纪律、带教职责、实习评价及优秀实习生评选等作了系统规定，一定程度上规范了实习教学管理，提高了实习质量，确保实习间相管诊疗行为安全。

(2)上半年我院共计接收各类医学实习生59人，其中铜仁职业技术学院40人(临床医学专业30名人、检验专业9名、药物制剂专业1名)、黔东南民族职业技术学院14人(均为临床医学专业)、黔南医专4人(均为临床医学专业)、山东协和医学院1人(临床医学专业)。

4、短期培训

(1)外出短期培训。上半年我院外出参加短期培训共计62人次。

(2)住院医师规培。目前已计划选送3名人员参加遵义医学院并轨制研究生与规范化培训班学习，已完成报名登记工作。

4、继续医学教育

4

在周英老师的帮助下，上半年我院申报的省级继续医学教育项目《心血管疾病防治前移讲习班》已获批准，目前已完成

初步筹备工作，定于8月11日至15日正式举办。

(三) 科研项目

1、 科研项目申报。上半年共申报市级科研项目7项。

3、 上半年全院申报新技术项目共3项(均为检验科)。

(四) 执业管理

1、 全院目前临床、医技岗位专业共计287人，具有执业资格的105人，年内获得执业资格的11人。

2、 制定执业资格获取的奖惩规定，增强医务人员学习考试的积极性和紧迫感，毕业2年内获取执业资格的予以适当奖励，超过3年未取得执业资格的给予相应处罚。

3、 针对各科室无资质人员较多的情况，继续实施总住院医师值班制度，并督促科室主任(或高年资医师)履行周末查房制度，拟计划下半年将周末查房列入科主任考核内容。

4、 加强特殊岗位的专业资格培训，已初步完成培训规划制定。

(五) 技术管理