

最新狱警第一季度工作总结 第一季度工作总结(模板10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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

狱警第一季度工作总结 第一季度工作总结篇一

第一季度，钳焊一班始终坚持“安全第一、预防为主”的方针，并且认真贯彻和落实张总“恪尽职守，永不懈怠”讲话精神。在搞好生产力布局调整的同时，抓好班组安全管理，质量管理及现场作业控制，切实做到了班组安全生产有序可控。同时不断强化了班组安全基础工作，结合生产现场开展“安全劳动生产月竞赛”活动，全面加强了班组安全生产和管理。在工作中，严抓纪律、严抓安全、严抓质量“以产品质量保安全”，以“情”以“理”影响和规范班组员工。

因为是钳焊班组，在班组人员中有钳工，焊工，同时在作业的过程中，还要频繁的接触到现场起吊指挥，气割，电焊作业等，涉及的范围广，流程较多，这就给我们的安全生产提出了更高的要求，班组始终做好的是班组安全预防工作，首先是让员工在思想上能真正的重视起来，树立安全第一，预防为主，以人为本是意识，每周组织全班人员认真学习公司机分厂下发的各期安全简报，领悟文件精神，同时让全班人员书面记录安全操作规程和各项规章规制，其次全员必须正确规范穿戴好劳保用品，特种作业持证上岗，针对每天的工作任务，制定好相应的安全预防措施，最后是在现场作业的过程中，严格对现场安全检查，加大自查互查力度，确保现场与隐患操作，做好安全防范。所以在过去的第一季度中，

班组安全生产方面无一类事故的发生！

班组长接到任务，雷厉风行，能够合理分配任务，使各位员工都

1、喷煤作业区篦网的制作（20件）

2、各分厂管道法兰备件的生产

3、德龙粉体有限公司门口大型广告牌的制作及安装

4、生产单位各种结构件制作以及安装

1、是加强对岗位练兵，充分利用班组无工作时间及班上的工作休息时间，通过老师傅的传、帮、带及班组长和岗位人员互相探讨交流的互动式方式，逐步提高岗位人员的实际操作技术和理论业务水平，从而达到了班组人员素质共同提高的目的。通过学习、考核，班组上能达到标准化作业的员工已达到了100%，真正实现了车间系统操作的目标。

2、是，大力开展“百日竞赛”活动，充分利用车间的活动本，各岗位人员自己出题、答题，班组长进行补充，讲解这一方式，收到了良好的效果，而且因所出问题一般均为生产过程中实际出现的一些情况和工艺卡片等，因而为职工之间的经验交流创造了良好的条件。

3、是，班组长采取以行动代替语言的管理模式，对于脏活、重活，

班长和副班长都带头干，给班组人员起了一个好头，从而推动班组人员的劳动积极性，从而更好的完成各项工作；同时，在纪律管理方面，班组长敢抓敢管，对于有违章违纪的行为严厉制止，绝不手软，从而使班组的劳动纪律方面一向做的很好，几年来都未出现过有职工违章违纪的现象，真正成为

一支训练有素的基层队伍。

1、管理力度不足,在工作中过余人性化管理。

2、班组新人员学习进度不够理想。

3、非正常情况处理的不够灵活,还需要在以后的工作中不断积累经验。

1、加强班组制度垂直执行力度,充分发挥班组五大员及骨干作用,各司其职,各尽所能,落实责任制。

2、加强培训工作,针对不同的人,采用不同的培训方式。班组培训尽量多角度、多方式。让学习变得充满生趣。

3、加强自我学习能力,培养自我管理能力,认真揣摩组长观摩会议精神。

狱警第一季度工作总结 第一季度工作总结篇二

清理了财务账上长期挂帐的应收款项和应付款项,对于以前年度支付的款项未收回发票入帐的业务,财务人员与经办人员沟通协商追回大部分发票,并完善了入账手续,对于中油坚盛极个别长期追缴而未完善手续的发票,财务部发出了追缴通知,并要求经办人员将所欠发票限期交于财务部,否则追究相关责任。

二、准确及时出具各项财务报表,提供月、季度预算分析。

及时报送各项对外会计报表,及时完成各项统计报表。

根据各单位的经济指标完成情况,对各单位的预算的执行与完成情况进行月度与季度分析,配合绩效考核出具准确无误的财务信息,财务部在4月下旬协助公司领导召开了预算分析

会议，就各考核单位预算完成情况提供了参考信息和考核分析意见。

三、开展财务内部稽核，加强成本费用控制，堵塞漏洞。

对**三家医院的财务核算进行了内部稽核，发现*的会计科目使用有个别科目不符合财务标准规范，有个别费用报销不符合费用报销规定，没有经过公司董事长审批，财务对仓库的监控不是很到位。

而三家医院的财务处理都较规范，暂时没有发现特殊问题。

加强单据的审核，对于各项费用支出建立支出数据库，对超出预算的支出及时提醒各单位办理预算调整申请，发现不合理的支出则必须经过审计程序，及时纠正不符合财务手续的事项，规避财务风险。

四、做好税务筹划和财务规划，规避税务风险。

在集团各单位之间根据配比和权责发生制合理分配各项发票，并根据油品行业的特点建立了税负平衡表，通过电子表格的分析手法，平衡税负指标；完善发票入账手续，按照规定开具发票，合理规避税务风险。

根据医院的减免税政策，和白坭地税局沟通，组织准备三年免税期的减免税材料，申办地税减免；准备**医院的减免税资料，补齐各项基建合同、工程竣工结算资料，通过和实力雄厚的税务师事务所沟通与协作，对公司的股权架构、资产结构作了初步规划。

五、和相关部门沟通与协调，配合相关部门处理相关的事务。

配合资产部做好每月盘点计划，安排好财务人员进行实地盘点工作。

配合资金部合理安排各项资金的收付。

配合审计部每月的审计例行检查，对于出具的审计报告及时出具审计整改意见对于合理的建议作出对应的财务处理。

财务部肩负着监督和服务的重要职能。

所谓监督就是维护集团公司的利益，监督集团公司的财务运作，调控各项费用的合理支出，保证财务物资的安全；服务就是服务于集团与下属各公司、服务于员工、服务于客户；以促进各公司开拓市尝增收节支，从而谋取利润最大化。

监督与服务是统一的，监督促进服务，服务为了更好的监督。

在接下来的工作中：

首先，于6月份分两批开展财务人员培训与考核，邀请税务师事务所专业人员对新的所得税法和我公司相关的税收筹划知识给财务主管进行税法知识培训，有重点性地做财务人员职业道德教育，结合2008年的企业所得税法和公司各项财务管理制度，有针对性地对会计、出纳、统计出具相对应的试题，进行财务各岗位人员的基本业务水平考核。

结合考核结果和各岗位的工作职责对财务人员出具5月份的绩效考核分数，并出具相应的处理方案。

其次，做好财务规划，建立科学清晰的集团公司股权结构，集中优质资产，清晰产权，尽量将历史问题归集于少数公司，合理设计关联方的关联交易、资金安排、债权债务，在低税负、小风险、合理、合法的前提下做好财务规划。

在税务上重点平衡油品企业的税负率，根据新的税法要求安排好薪资、业务招待费、福利费等基本业务开支范围，及时指导各单位主办会计在财务方面的涉税处理方法。

6月份完成**医院的减免税的上报卫生局和地税局审批资料的申报，完成**医院减免税补充资料的申报。

再次，执行财务监督职能，加强对各单位的经济业务收支实行即时跟踪，发现有违反财务管理制度的一项重要及时向董事长汇报。

根据内部控制制度、预算管理制度等相关财务管理制度，忠于岗位，严格要求自己，做好团队建设。

重点加强对审单会计的管理知识和财务制度的培训，从制度上来保证财产物资的安全，费用支出的合理，对违规违纪的行为不以个人的好恶而手轻手重，在制度面前人人平等，从而树立起监督责任人的权威。

最后，做好诚信服务：财务部门既是一个监督部门又是一个服务部门，要树立诚信服务的理念。

各单位财务人员按照制度要求准备及时出具各项会计与统计报表，及时出具预算分析，为经营管理提供参考信息。

或许因为你的积极努力和热情，你的工作会在不断进步中向前滑行。

但是如果你一成不变总是只会按照以前的老套路辛辛苦苦的工作，那么小编想告诉你的是，你一定回事最辛苦的，但是你的表现和工作成果不一定是最好的，在这个时候，一份工作总结能让你轻易的找到更好的'工作方法。

下面是小编给大家分享的有关工作总结的信息，仅供参考。

欢迎关注本站更多相关信息。

在外贸公司工作，听起来是一份很好的工作，我刚开始的也

是这么认为的，可是在自己走上工作岗位后才感觉不是那么回事，因为外贸公司面临着很多的困难，我也是在工作后感觉到了公司生存的压力。

虽然我工作的时间并不是太长，但是我知道了其中有很多的问题需要我们来解决，其中的苦楚也只有自己清楚了。

工作两个月后，针对公司老板提出的“报价就是见光死，不能报价”，我们有进出口权，什么都可以卖等问题，我们作出如下工作总结。

以下是总结出利用互联网开拓业务几个关键问题，因互联网是在虚拟的空间上交谈与结识，关键问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。

必须留意以下几个方面：

一、公司经营产品及价格定位：

a.公司的主营产品

如果公司以小规模发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。

面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。

作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。

要懂得本行业出口量和前景。

本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。

及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面(高中低)，自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及产品优势与核心竞争力。

b.报价表

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表(pricelist)

此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。

因为它决定了公司业务开拓的切入口。

价格的定位也就将客户进行了定位。

不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。

所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。

报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。

因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性

不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。

摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。

外贸竞争异常激烈，以目前中国市场所见是供大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

二. 公司(包括业务员)给客户的信心及信誉度如何?

一般来讲，从以下几个方面入手来赢得客户：

- 1、做好质量营销。
- 2、树立客户至上服务意识。
- 3、强化与客户的沟通。
- 4、增加客户的经营价值。

这就要求企业一方面通过改进产品、服务、人员和形象，提高产品的总价值；另一方面通过改善服务和促销网络系统，减少客户购买产品的时间、体力和精力的消耗，以降低货币和非货币成本。

从而来影响客户的满意度和双方深入合作的可能性。

- 5、建立良好的客情关系。
- 6、做好创新。

以后的路还要怎么走，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的努力，那么迎来的就一定是很好的前景，虽然我知道在外贸公司工作并不是长久之计，但是目前供我选择的余地也不是很大了，所以我只有自己不断的努力了，因为自己还是要生活的。

生活中有很多的事情来做，但是需要不断的努力。

这样的我才是更好的我，我会做到更好的！

一、思想方面

进入六年级下学期后，经以往教六年级的情况看，学生思想波动较大，许多男生变得更加调皮，经常违反课堂纪律，不完成作业。

特别是姚宏彬、王玉虎、寿记航等人，针对这一情况，我多观察，多了解，及时对有这种现象的同学进行交流。

有必要时还和家长联系，共同帮助孩子端正思想，明确学习是自己的首要任务。

另外，六年级的学生处于青春萌动期，个别男孩女孩萌发了过早的“好感”。

平时，我就注意观察，并多方面了解，发现有这种情况存在，我就与其交流，帮助其明辨是非，避免“早恋”的烦恼。

二、常规管理方面

我在班级里制定了一套严格的制度，并对学生的表现进行奖惩。

主要是从早自习开始，到晚自习回宿舍这一段时间内，学生的课间纪律、课堂表现、两操一课等方面进行。

主要是积分制，一个月一总结，并对表现突出的学生进行表彰奖励。

早自习安排五名优秀的学生参与管理，每天早晨进班后带领全班同学做好晨读，真正利用好早晨的宝贵时间，让学生懂得

“一日之计在于晨”的道理。

充分抓好每一个课间。

课间时间很多孩子会在教室或走廊内追逐打闹，严重影响了教学楼的秩序。

这个时间段，我会不定时检查同学们的课间活动情况，真正做到有序而不乱。

由于六年级思想浮躁，所以中午晚上学生回宿舍后1我会在学生宿舍呆上半小时，到大部分学生入眠后在离开！

三、学习方面

六年级下学期，是学生学习的关键时期，这一阶段，我和张老师主要是教育学生明确学习态度，学会学习方法，复习时不急躁，科学制定复习计划，合理安排复习时间。

尤其是对一些后进生多了一些关注，对于学习上有困难的学生，我对他们放低了要求，只要求他们学会最基础的知识，脚踏实地，搞好复习。

面向全体同学，以鼓励为主，严格要求，使他们都能以优异的成绩进入中学。

小学生活一晃而过，迎接学生的是光辉灿烂的中学生活，真心希望每一个学生都能学业有成，健康成长！

四、教会孩子们学会感恩

我们利用每周的班会课还有评星课针对孩子们最近出现的问题进行思想教育，通过课件让孩子们感受到农民工的辛苦从而联想父母的辛劳，从身边教师体弱多病还坚持一线的工作，让孩子们明白老师的不易，通过活动让孩子们知道友谊的可

贵等一些素材给孩子们进行感恩教育让孩子们明白知道感恩的人是最可爱的人。

五、和任课老师团结一致

毕业班工作不是一个老师的事，是语数英老师其齐心协力共同抓班级和管理教学的事情。

就是因为张老师和潘老师在平时工作中对孩子们刚柔并兼的教育才有了孩子们深深地喜欢她们，就是因为我们的语数英心连在一起，根据孩子的情况及时采取不同的措施，才有了后来好的考学成绩，赵亚敏在新一中考试中，全县排第二名，孩子们在每所学校考试成绩都比较理想！

如果没有后来孩子们的背水一战，没有孩子们的勤奋苦读，没有老师们的辛劳的付出，或许……所以我觉得作为毕业班的老师们必须团结一致，同舟共济才会创造辉煌。

本学期不管在工作期间多苦多累，甚至有泪水，但这一切都是值得的，我在辰小担任的第二届毕业生没有辜负大家对我们的期望，我为劲竹班的孩子们感到骄傲！也为自己争了一口气，我知道可能还有一些班主任工作没做到位，还有很多工作等着我去做。

我想通过时间的磨练，我会吸取更多的班主任工作经验，用真诚对待事业，用爱心对待学生，用热情对待生活，用正义对待人生，把我的班主任工作做得更好。

1.第一季度工作总结

2.出纳第一季度工作总结

3.客服第一季度工作总结

4.2017第一季度工作总结

5.第一季度公司工作总结

6.第一季度采购工作总结

7.街道第一季度工作总结

8.2017年财务第一季度工作总结

狱警第一季度工作总结 第一季度工作总结篇三

年初以来，在国家实行稳健货币政策、紧缩信贷的严峻形势下，我县不断加大工作力度，积极拓宽渠道融资，引导银行机构千方百计抢争规模，发放贷款，信贷投放呈现出持续快速增长的良好势头。截止到3月末，县域金融机构新增贷款11.08亿元，实现了我县信贷工作第一季度的开门红。政府类贷款向农发行申请贷款7.26亿元已通过审批，但未发放，两个项目分别为：贾家土地整理项目3.76亿元；高升土地整理项目3.5亿元。

1、积极做好政府类项目包装与协调工作。一是积极协调农发行，根据农发行信贷政策的调整，完成305国道“金廊生态新城”西区路网工程及周边土地整理项目申请贷款0.8亿元与府南二路西段及周边土地整理项目申请贷款0.8亿元的工作；二是积极配合国开行做好总投7.145亿元申请贷款5亿元的盘山县宋家村土地储备项目与总投资4.6亿元申请贷款3.2亿元的盘山县太平农场东五分场土地储备项目；三是密切联系建行做好总投资4亿元申请贷款2.8亿元的盘山县太平农场黄金分场土地储备项目。

2、关注我县重点企业重点项目的贷款进展情况，经常性地组织召开银企对接会，搭建银企合作平台，积极协调银企关系，

帮助企业推进融资进程，破解中小企业融资难题。确保完成我县50亿元新增贷款指标，力争完成60亿元。

3、实行科学的资本运作，大力引进风投、基金，充分运用bt□bot等资本运作方式，为我县城乡建设和中小企业发展服务。一季度高升经济区与北方新材料产业园完成bt□bot项目3.28亿元。我们仍将积极地推进我县基金与bt□bot项目的建设，努力完成引进基金项目2亿元□bt□bot项目10亿元的工作目标。

狱警第一季度工作总结 第一季度工作总结篇四

20xx年医院提出“优质服务，发展专科”的工作思路，我科护理人员始终保持着良好的精神风貌，坚守在工作岗位上，并结合自身实际情况不断努力整改，坚持以病人为中心、创优质服务、培养专科人才的宗旨，逐步提高护理工作质量。在院领导、科主任指导下和全科护理人员的努力之下顺利完成全年的护理工作计划。

1、工作量：急诊 人次。参加抢救 人次。配合急诊手术例。护理留观病人人次。出车车次。处理突发事件次。

2、工作达标情况：急救物品完好率达。无菌物品合格率。病历书写合格率。护理综合满意度。护理技术操作考核合格率。

1、 强化服务理念全科护士参加医院组织的优质服务培训班活动，不断进行礼仪行为培训、规范常用礼貌用语及操作过程中的交流用语，并使用在实际工作中。不断就沟通技巧方面问题进行学习和讨论，培养护理人员对纠纷苗头的预见性，有效处理工作中出现的各种矛盾和分歧，共同构建护患之间互相信任感，全年实现0投诉，综合满意度达99.1%。

2、以人为本，充分满足病人的就诊需求不断改善输液大厅的环境，安装电视等设施，提供纸巾、水杯、无陪人患者床头

一杯水等便民服务。不断优化就诊流程，及时进行分诊，对急危重患者采取使用急诊优先服务卡优先缴费取药等措施，减少候诊取药的时间。并通过环境的卫生督促、护理巡视及健康宣教等工作来提高服务质量。重视三无人员的病情处理、基础护理和三餐饮食、及时了解其情况、帮忙联系家属或救助站，今年救助此类病人达人，通过身份证联系省外家属人。此举措受到了患者家属及其他病人的赞许。对患者的意见及在工作中出现的问题进行讨论整改，不断提高服务形象。

1、通过分组区域管理，进行分组连续性排班，减少交接班次数，有效利用人力资源，通过高年资护士的动态质控，减轻年轻护士的工作压力和减少护理隐患，保证各班的护理质量。

2、对质控员进行明确分工，专人负责各区域的物品、工作流程等管理，发现存在问题，及时反馈并讨论修订，保证各区域的护理质量。切实履行绩效考评制度，如实反馈人员层级能力，使护理质控落实到位。

3、通过一年时间调整，护理队伍结构趋于合理，根据急诊区域划分，基本上按个人工作能力定岗，基本实现护士层级管理，达到人员的合理分配使用。

4、畅通急诊绿色通道，提高了抢救成功率。对于各种急、危、重症病人就诊时，合理利用绿色通道的措施，为抢救赢得了宝贵时间。

6、制定各区域详细工作指引及各区域工作告知事项，新入科人员工作注意要点等，系统引导新入人员和年轻护士更好地完成护理工作。

1、全年科室组织业务学习次，病历讨论次，操作培训项。

2、第二季度组织全科人员按要求完成了急诊岗位技能培训，操作考核人人过关，全科护士业务技能得到进一步提高。

3、全院考核毕业三年内护士急救药品知识，全部合格，达标率为。新毕业生考核岗位技能操作，全部达标。成绩良好。

4、基本完成全年护士进修培训计划，安排了护士到icu进修学习危重病人护理，安排年轻护士到儿科注射室进行小儿头皮针穿刺技术，提高小儿头皮穿刺技术水平。外派多名护士外出短期学习，并将新的护理理念带回科室。全年完成了名轮科护士的急诊培训工作。

5、每季度进行三人、两人配合抢救演练，通过演练不断加强护士的应急应变能力，反复加强急救技能的训练。

6、根据护理部要求进行微型培训，培训年轻护士的技术操作熟练度及急救仪器的使用能力，要求每组人员利用班上空闲时段进行小组病例讨论及护理查房。效果良好。

7、制定急诊岗位培训小本子，组织人员对科室人员层级能力评定，指定辅导老师，实施一对一辅导教育。要求每人每季度完成护理病例个案分析一例，通过案例分析培养护士评判性思维，提高护理人员素质。

狱警第一季度工作总结 第一季度工作总结篇五

2. 电子银行情况： 一季度末，我部开立银行卡 张，手机银行有效客户数户，完成开门红占比 %□pos机台。

年初，我部便召集员工召开了部门会议，研究部署开门红工作的开展。具体措施可归纳为如下几点。

1. 抓考核，调动工作积极性。年初，我部结合总行目标任务、考核方案等文件，根据营业部自身工作实际，将存款、电子银行及电子银行存量转换等业务指标任务分配到人，并制定了详细的考核方案，充分调动了广大干部职工的积极性，领导身先士卒，职工各个争先，营业部形成了拉存款、抓电子

银行业务的强烈氛围。

个体工商户走访采集客户信息，宣传我行产品，提高客户对我行产品的认知度、满意度。1月13日，我部针对手机银行新平台登陆和存量客户转换率的两个指标，推出了“扫码有礼，惊喜等你”的一元扫码活动，到三月末，因此活动在我部扫描二维码登陆我行电子银行新平台和存量转换的客户就有328户，取得了很好的效果。我部1月27日我部与嘉艺舞蹈学校一起开展的“农信杯”大赛暨寒假集训汇报演出及抽奖活动，现场宣传我行的绥鑫卡、手机银行、卡贷通业务等业务吸引了很多孩子家长，并且进行了有奖答题互动，有效地塑造了农行产品的品牌形象，此次活动采集客户信息400余条，挖掘存款400余万元，现场1元扫码转账20多户。3月7日至3月9日，我部利用妇女节开展了送鲜花上门祝福的外拓营销活动，对我辖区内妇至以节日的问候，进一步增进她们和农商银行的感情，并借此采集客户数据，宣传我行产品，三天共采集数据1000余条，拓展pos机2户，取得良好的效果。

3. 抓转型，提高服务质量，夯实业务发展的基础。我部作为总行第一批试点转型机构，自20xx年10月实施转型工作以来，严格按照转型要求员工，经过半年的运行，每次都顺利通过总行验收，获得客户的一致好评。通过网点转型，优化了我部内部管理效率，指标化、过程化的管理，提高了员工的工作效率和服务质量。主要表现在：一是客户等待时间明显减少。通过进行数据测量发现实施转型工作以来，前来办理业务的客户虽不见减少，但客户等待时间明显减少，平均每个客户办理业务的时间较转型前减少2到3分钟。二是差别化服务提高了客户接受服务的耐心。在营业大厅内，虽人流如织，但秩序井然，大堂经理分流导引客户到高柜、低柜、自助服务区，提高了对每个客户的关注度，让客户觉得温暖。三是员工的营销意识逐步加深。通过培训一句话营销，前台人员在办理业务时，积极向客户推荐我行的电子银行业务及新产品，柜员转介潜在客户，零售客户经理深入挖掘客户潜在的金融产品需求，积极推荐适合的产品及服务，进一步增加了

我行中高端客户群体。

4. 抓单位存款，进行分层营销。营业部对公存款余额占总存款余额的四分之三，因此，我部始终紧抓住这项业务，各级进行分层营销，派专人跟进对公业务，进一步维护和财政、各部门客户的同时还在积极拓展新的机构客户。年初，我部通过社会关系了解到贫困户住房建设贷款分险基金的相关信息，我部通过和财政对接，做了大量的工作，从2月份就派专人跟进，与财政签订了相关合作协议，于3月11日到账专项资金3740万元。去年我部就了解到我县财政局将成立的农业担保公司，经过半年时间和财政的对接，3月我部成功开立了农业担保公司账户。

第二，我部普通存在做事慢、拖、做事不积极主动的情况，缺少团队意识，遇到事情都来等。工作安排后，无人理，更无汇报反馈。比如工作安排下去做得怎样？到什么阶段？没有反馈，或者干脆不做，要重三四道的安排。

第三，服务意识不够强，对服务工作的认识不到位。我部虽按照转型七步曲在办理，但总体看上去亲和力不强，态度冷淡，速度慢，客户有疑惑时解释不到位，不愿多说两句。

第四，网点转型时提的一点一策，很多策略的施措都要根据网点自身的特点来制定，要求不死板，让客户满意。但现在内训师都要求一个版本，没有做到一点一策。我行是转型的第一批机构，关于硬件设施的设置，总行没有跟上网转的进度，网转了以后，除4台取款机外，我部无一台自助设置，全是人工服务。

第五，各岗位职责不明确，不清楚。

XX部

二〇XX年XX月XX日

狱警第一季度工作总结 第一季度工作总结篇六

以“”重要思想为指导，牢固树立“安全第一、预防为主、综合治理”的思想，从树立和落实科学发展观的高度，充分认识当前学校安全工作的严峻性、艰巨性和复杂性，保持高度警惕，切实强化安全监督检查，及时消除各类安全隐患，努力减少安全事故，坚决遏止重特大事故的发生。

专门成立了专项安全排查工作领导小组，把安全排查整治工作作为学校首要工作，作了全面安排和部署，做到分工明确、职责明确、责任到人、落实到岗。

- 1、各班召开“珍爱生命，安全第一”为主题的班会；
- 2、每班出一期安全黑板报；
- 3、宣传窗内办一期安全宣传刊；
- 4、各班办一期安全手抄报；
- 5、举行安全知识测试活动；
- 6、利用集会对学生进行安全教育，教育学生注意交通、用电、饮食卫生等安全，还教育学生防火、防盗、防溺水等。

开学第二周为班级、办公室、远程教育教室、公共设施的自查阶段，对自查出的问题立即整改并报告给安全领导小组。对不能彻底排查的安全隐患必须书面报告安全领导小组，由安全领导小组制定整治方案、措施，限期整改。

(1)学校健全完善了学校安全工作领导责任制、工作责任制、安全工作各项管理制度，进一步落实工作机构和人员，强化学校安全组织管理、责任意识，加强安全工作的管理和督查，做到工作落实到人，职责明确，责任到人。

(2) 设施设备安全。我校校舍房屋建筑手续齐全。学校的校舍及常用的设施设备已经维修或更新，检查更换了教室内不亮的日光灯管，维修了教室里损坏的门、窗、桌椅。现能够保证师生使用时的安全。

(3) 消防安全。我校定期检查人员相对集中或可能造成安全事故的场所，如学生宿舍、食堂、阅览室、会议厅、锅炉房、燃气设施、供电设施、实验室等重点防火部位的安全隐患，按照公安消防部门的要求，及时进行整改。对于学生比较集中的教学楼、宿舍楼等地方，配备了必要的消防设施；楼道内的电灯完好，能够正常使用，楼层转向平台处加装了照明设施及应急照明灯；明确了整改责任人，确保防火安全。

(4) 饮食卫生安全。做好流行性疾病的宣传及预防工作。学校食堂定点采购有关资料齐全，保存完好。加强了学生食堂、小商店的卫生管理，对炊事人员进行安全和卫生知识教育，对学生进行自我防范意识和能力的教育，不食用来历不明的食物。

(5) 交通安全。严禁师生乘坐机动三轮车、低速载货汽车、无证照车辆；接送学生的车辆手续齐全，坚决禁止雇佣或使用报废车、拼装车、未检验或检验不合格以及不符合安全技术标准的车辆接送学生；接送学生的车辆严格按照核定人数载客，无超员现象。

(6) 学校周边环境安全。学校与公安、文化等有关部门联合，加大了学校周边环境的治理力度，坚决取缔了学校周边违法的场所；门卫严格按照学校规定查验来访人员身份证，严格履行登记手续，防止非教学用的易燃易爆物品，有毒有害物品和管理刀具等危险品进入校园，学校周边环境目前良好。

(7) 其它安全。加强师生心理健康教育，杜绝了师生因心理压抑或失常造成的安全隐患以及校园暴力事件等。

狱警第一季度工作总结 第一季度工作总结篇七

顾客投诉接待与处理。在本年度我们多次利用部门例会或沟通会、专题培训等形式对楼层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训，重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，做到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，（服务办定期检查，对不规范的管理人员进行处罚），在今年8月份公司安排我对一线领班的投诉技巧进行培训，我精心准备后，带出了顾客投诉处理艺术，并得到基层管理的好评，通过本次培训提高楼层基层管理人员处理投诉能力。

提升服务品质。首先我们认为公司的服务品质要上台阶单靠我们服务办的跟踪检查是远远不够的，所以在年初我们就制定了楼层兼职值班经理，由个楼层主任级人员担任，和我们共同配合，对各楼层的员工日常行为规范进行检查，从而在卖场检查方面力量得到加强。在本年第二季度，服务办带领各商品部开展班组建设。部门干部负责本部门的现场管理，有问题时可以及时处理，从员工接受和配合方面更有利于管理效果。建立店长培训制，进行销售跟进，对员工服务质量跟踪卡进行了更换，并建立了全员服务管理档案，对全年违纪的员工累计超过6次，我们将暂停员工的上岗资格，进行培训并重新办理入职手续，使全体员工树立危机意识，全面提升服务品质，从而营造服务环境。

卖场五大管，严格查场制度，对楼层提出查场重点。在每日的查场中服务办值班经理做到“三勤”手勤、腿勤、嘴勤。对发现的问题及时与部门反馈沟通，并下发整改通知单，提出整改期限，并检查跟踪，使发现的各类问题能得到及时解决（但也有部分问题得不到落实，主要以硬件问题为主，我们通过查场通报进行跟进），杜绝一面讲，一面不落实的工作被动局面。

值班经理业务技能及专业化水平的提升。我们根据值班经理业务上存在的不足制定了系统的培训计划，定期进行商品知识及专业知识的培训，培训师由我部值班经理自行承担，用我们的弱项通过培训来补我们自己的弱项。

人员管理检查范围全面化、制度化。将二线和一线员工管理纳入同步轨道，进行日常监督和管理。依公司相关规章制度，一视同仁，严格落实，做到公平公正，不厚此薄彼，达到监督检查透明化，管理标准化，杜绝执行标准不一的问题，我们还制定了整改通知单，对发现的问题及时进行整改，从而使部分工作得到很大提升，而且我们还加大力度对干部在岗进行检查，从以前的每天两次增加到四至六次，使各部门管理人员有了自律意识。

积极配合公司完成各项工作。从参与者、执行者、策划者到组织者在公司各项大型活动中，处处都有服务办值班经理的身影，对公司提出的各项工作都能及时、全面、保质保量的完成，并取得了一定成效，受到公司领导和人力资源部领导的认可与肯定。

总结服务办工作，虽然取得了一定的成绩，也受到领导认可，但是我们的工作提升还是进展较慢，人员的业务素质与值班经理的标准还存在一定的距离，而且部门多数为新进员工，专业素质还相对较低，在处理顾客投诉等方面经验还相对欠缺，在服务品质方面跟发达城市的大型购物中心还存在一定的距离，所有在以后的工作我们会努力提升人员素质，提升工作效率，使顾客可以享受优越的服务文化。

狱警第一季度工作总结 第一季度工作总结篇八

20xx年工程部从部门职能出发，将全力以赴地投入到工作。充分发挥部门在工程管理上的核心作用。

强调标准化、流程化管理，紧跟着公司的指示，我们建立了

项目实施流程。我们做项目不仅仅是为了完成某一个项目，而是要总结出一定的标准和流程，这样我们将来才能更容易的完成更多的项目。这样的标准为以后的项目管理提供了依据。

为进一步提高施工现场安全文明施工意识，强化施工现场安全文明施工管理，确保工程建设任务的顺利完成，制定了《工程安全文明施工管理办法》。为进一步加强工程部的管理工作，明确并规范监理程序和要求，保证工程建设的顺利进行，并使监理工作的管理规范化、制度化、科学化，制定了《工程监理管理办法》。今年要加强施工现场质量、安全等管理制度，在项目实管理中要注重制度管理。

主要是结合各项制度，做到权责到人，积极协调各方工作关系和处理现场问题。保证项目顺利进行，保证项目施工中没有任何危险、不出事故。

利用冬季时间，工程部自行组织安排了专业知识的学习，只有广泛学习，不断的“充电”，提升学习能力、提高自身修养，才能胜任本职工作。如果停留在原有的水平上，很快就会被时代淘汰。即使是一个工作上尽心尽力的人，如果不接受新的知识，也难以胜任新形势、新情况下的岗位。

1、进一步完善、细化工程管理体制，理清管理程序，使工程管理更加顺畅，更加高效。明确了内部分工和职责，建立了上传下达、团结协作、规范有序的工作秩序，有力地推动各项工作顺利开展。

2、建筑技术日新月异，规范、规程更新频繁，必须加强工程部人员业务素质培训，利用业余时间学习，加强图纸、行业法律法规、常用规范、规程、图集的学习工作。

3、还需要加强部门之间的协调、沟通，“早谋划、早安排”，做好一切施工前后准备工作。

4、注重工作质量，清正廉洁，以理服人，平等待人，营造一种良好的合作氛围，经过努力，会同监理方与参建各方形成合力，齐抓共管，开创各方共赢的良好局面。

结合公司发展战略，有针对性的对人员进行培养，造就一支精管理、懂技术、善经营、高素质的团队，力争做到人尽其才，才尽其用，面对公司发展，工程部将积极推进以项目精细管理为核心的工作体制，展望未来，工程部人员正以饱满的精神、昂扬的斗志、十足的信心去迎接公司更新的发展与挑战！

狱警第一季度工作总结 第一季度工作总结篇九

在我们的工作规定中，还是照常举行每周例会，在例会中对过去的工作做总结，肯定我们的长处，指出我们的不足，以便让我们更加努力的工作。为了提高大学生素质和做好干部工作作风范以及强化学校的纪律，我系青协每周二例行校风督察。

四月十三号院青协会长莅临我系主持例会，对我会的成员进行工作的指导，并且对我们的成员提出了十点做人做事的道理，在思想上对我们提出了相关的要求。经过这次例会，我会成员在工作中更加注意自己的行为风范，并且提高了不少工作效率。

为了活跃大学生生活以及提高我们的技能水平，四月十五日大学生技能大赛子学术报告厅隆重举行，我会所有成员都积极的参加。并且在同一天，我会人员还去参加了机械系和建工系共同举行的“我是一名会长”的演讲比赛，在演讲会的过程中，大家进行互动交流，积极发表自己的意见。对于大家来说这是一次不错的锻炼。四月的大学校园到处是活跃，青春的气息，我院举行了历届延行的女子篮球赛。我们的志愿者都坚持着观看每一场球赛，为比赛增加了力量，也展示了我们志愿者的风采。（下）

在这个组织中，每个人都在行动着，为了充分的展示我们的服务宗旨，我会决定五月份举行一次重大活动，即去孤儿院去抚慰一下那些孩子们，所以在本月我们的成员都在积极、认真的准备着。在这个月中，还是一如既往让有关成员执行检查晚自习，以及督察工作，目的是让大家通过实践来认识到更多的东西。然而在平时的课余时间以及其他系青协开会的时候，我会的相关成员会和其他系人员进行工作上、学习上以及生活上的交流，这样既促进了大家的友谊，也增长了知识。

在一段忙碌的时间过后，终于迎来了院和系相关活动的结束和开幕...

按照每月一次活动的惯例，经过策划机电系和我系共同举行了一次“长江之行”活动。然而在成员的积极配合下，我们顺利完成了这次活动。这次“长江之行”主要是去江边进行环保活动，关心一下我们周围的环境。既可以提高我们大学生的环保素质，又可以让更多的人参与到这个活动中去。这次活动，我们本着一颗奉献的精神净化了我们身边的一片土地和江水，让我们再次看到了志愿者的价值和力量。

本月的相关活动都如期的进行了，活动结束了，又到了上交材料的阶段，于是成员们都把每月例行的思想汇报及总结都写下来了，同时，也做好个人工作计划，对本月所学所感都作了一下分析。以上就是本月的具体工作情况。

现在又将面临着一个月的结束，这个月集结了我们的努力和勤奋，也发现了我们的错误和不足。总之，我们就是在这样的一个大家庭中不断的学习和不断的认识。每一次活动都有着不同意义，也都让每位成员有着不同的感悟。志愿者就是应该本着一颗诚恳的心去感受我们的生活，感受我们周围的人和物，并且积极的奉献我们的一份爱的力量。那么这个世界就能想这个四月一样，温暖而芳香四溢！

一段工作的结束也意味着另一段工作的开始。我希望在大家的努力和配合下能把下个阶段工作做得更加完美和出色!也让我们这个大家庭的每位成员都得到成长。让青协的力量更加强大!

狱警第一季度工作总结 第一季度工作总结篇十

一季度，是固管处“强化管理、突出服务、规范运作、提升水平”关键时期。1-3月份我们紧紧围绕市局下发的目标责任，突出规范管理、突出服务品质、突出科学管理，超额完成了一季度工作任务。

二是坚持规范许可，坚决按照行政许可条件办理核准业务，资料不全、不实的不予申报，工程量超过2万立方米的严格执行招投标制度；三是坚持按规定减免，除政策允许的减免，固管处原则上不予办理减免手续。让按章作业、规范办理的理念深入人心，逐步形成按章办事的氛围和习惯。一季度共审核测算工地70家，整理一费一档18份，完成招投标13份，清理以往未结算的项目12笔，勘验现场20个，核对渣土调拨单37笔，收费24632215元，，调剂土方7936539吨，发放准运证11422张。

渣土处置是管理工作的根基，处置问题不解决，不但影响全市工程的施工进度，管理工作更是无从谈起。

为此，我们一是积极配合自管土场建设工作，在局领导的关系、帮助下继续跟进拟定江宁区孟北石灰矿渣土处置场项目，会同局信息处领导多次上门与产权单位相关人员进行沟通协调，并进一步加大弃置场地的选址力度，现场勘验预设渣土填埋场地26处，审批核准设置处置场3处，总容量近1500万立方，基本解决了近2年内的渣土弃置问题。

二是规范处置场作业行为。颁发《许可证》并要求进行公示，实行双向签收制度，要求各处置场、回填场必须派专人查验

渣土准运证并签字认可处置方量，确保调拨的渣土消纳到指定的弃置场内。三是强化现有弃置场地的管理整顿，对全市处置场、回填场进行巡查150余次，调整5处工地23次的渣土调整流向，责成经营单位清除处置场进出道路污染约1500平方米，平整堆放无序渣土1万立方，对处置场开具并送达本处整改通知书2份，关闭达到申报量的处置场、回填场3处，保证渣土弃置规范有序。

服务、管理相辅相成，今年来固管处专题将以服务促管理作为提升管理水平的关键手段着力推进。

一是建立了“一线服务”机制，为全市重点工程和企业服务。通过上门办公、现场指导、跟踪服务、渣土新政的宣贯等形式尽可能在施工一线解决在渣土挖、运中存在的实际困难，以保障重点工程的顺利进行。

二是建立了“绿色通道”机制，缩短行政审批时间。对重点工程和重大建设项目，在条件许可的情况下，采用特事特办的方法，进入审批绿色通道，以最快的速度办好渣土的招投标手续和挖运手续。三是建立了行政许可项目的回访制度，逐步对每个工程、每个许可项目进行回访，各企业在办理工程中遇到的问题、困难、意见、建议可以通过回访向我们提出，我们将切实予以改进，逐步提升管理与服务水平。

一季度共上门服务6家，处理举报210份，件件有回音、事事有落实。四是人性化推行新的管理举措，在《整改通知书》的启用上我们给予了二次整改机会，第二次收到通知书的企业再给予一定的处罚；在渣土运输车辆的密闭化改装上，我们反复研讨，淘汰了多种改装式样，最终确定帆布平推式，为保证技术成熟，不耽误施工单位工期，我们首先安装了2辆在工地时运行，逐步完善各项技术指标，确保技术成熟后再全面推广。