

最新当组长的工作总结(大全6篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

当组长的工作总结篇一

本学期即将结束，作为一名班长来说，有着很多感慨。在上一个学期中，我们班的学习和活动都取得了可喜的成绩。每个同学都表现出了积极向上的态度，都非常配合我的工作。作为班长，我仔细分析和总结了自己这一学期的工作，找出自己的不足和值得发扬的地方。并和其它同学进行了沟通，力争得到更好的改善，提高能力。

1、通知还是有点不够到位。有时候很急的事情会拖拖踏踏的，以后一定要改正，要动作快速一点，材料，表格一定能够要抓紧时间做。

2、工作效率不高。主要是一些电脑方面的知识还不懂，要利用电脑慢慢摸索。要多向同学们请教。

3、工作还不够细致。要多和同学们沟通，德育分是关乎大家的利益的事情，一定要多沟通，工作要公开透明，一定要公平公正。

总而言之，以上就是我对本学期的总结，我很感谢大家把这个位置交予我，能为大家服务是我的荣幸。当然，我知道自己还有很多缺点，我会认真的吸取经验教训，不断的完善自己。在此我还要深深的感谢各位同学，感谢你们提供给我机会让我学在其中，也乐在其中。

当组长的工作总结篇二

转眼间，_年已随着时间的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

_年对一洲来说，是有里程碑意义的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时间里，我们增开了3家连锁门店。因为刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一直秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，今年对我来说也是意义重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的角色不仅仅是一位管理者，更应该站到一个经营者的立场。守业难，创业更难！既然公司给了我这样一个平台，我深感责任重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，所以一切事态的发展必须要在掌控之中。店长必须要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。

为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。因为是店长，必须比员工站一个更高的层面；也因为是店长，员工就是你的战友，所以我们要并肩作战。不要刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长最好的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它必须要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能达到这个局面，这就需要一个专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴！一个高素质的、凝聚力强

的和谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。

一个人才为企业创造的价值必定大于他自身的价值!如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么必须乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，相信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，责任到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜欢自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的积极性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们梧田店的人其实一直都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好!

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的责任感，对公司高度忠诚，一切以大局为重。全面提升员工的整体素质。

三、树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，必须建立自己的客户群。任何一种优势都可以打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平能力，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的积极性，逐步使梧田店成为一个最优秀的团队。

当组长的工作总结篇三

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

一、规划总结1、通过对人员和货品的分析，了解到其中存在的一些问题并迅速做出解决方案。人员方面新老员工相互学习，相互监督，相互帮助；货品方面展现各店优势，吸取其他店面的优点，同时让每个人明白一句话“目标越大，困难

越小”，对目标要有一种不达目的不罢休的信心！2、人员储备方面，因为某些原因，人员一直不够，存在空港现象，但通过大家的努力也坚持到了暑期，因为暑期有兼职人员补充，所以不用担心人员方面。3、与采购配合方面逐渐越来越默契，采购也非常给力，不仅货品供应充足，而且新品力度也大大提高，至今部分新品业绩已占排行首列。4、店面刚合并时第一周主要任务就是整合，通过观察了解其特点与不同，统一思想、声音、行动，发现问题及隐患取长补短，店面优势融合，最终做出结果，业绩提升30%以上！5、通过2个月工作，制定和完善了部分制度及流程，包含即时激励，促销方案，员工规范，滞销品及残次品的处理意见和兼职员工的行为标准等。6。根据上级制定的业绩指标，制定店面业绩的任务及个人分解和具体实施，通过公司的全体人员的共同努力，这几个月也超额完成了任务，在这里也非常感谢每一位同事。7、在人均消费方面有所提高，起初人均一直在3元左右徘徊，2个月迈上了2个台阶，人均已突破5元，最高时达到7元以上。5。每周的业绩分析，包含各店面的业绩比例销售情况，客流、货品排行，促销品的分析等，每周的人均具体分析和下周的实施计划。

二、团队总结1。近期增加了2名新员工，针对新员工也针对性的做出相应的培训，包括货品和技巧方面的。另外对员工也时刻进行企业文化的培训，早会或者分享会时，对所有员工灌输企业文化和服务、销售等意识。2。主管每天都进行沟通，主管作为店面核心，承担着更大的责任。首先是大局观意识，平和心态，统筹安排员工事宜，目标的管理，激励的重要性和处理突发事件等。3。其次是店面核心员工的培养，近期各店已选出核心员工，同时也是第二梯队，协助主管做一些事情。核心员工就是首先认同公司的企业文化，种程度高；其次要时刻保持积极正面的工作态度，提高店面竞争优势，带动其他同事；最后有助于实现店面和公司的战略目标，将自身优势与公司相结合，来推动目标的实现。1。经常性的组织员工举办文化活动，如模拟演练、魔方比赛、拓展训练等。目的是增强团队凝聚力，并从中发现一些隐患和问题。

例如本次的拓展训练，举办的很成功，不仅看到了团队之间的默契，员工中的佼佼者。也发现了现在团队中不足的地方，这都需要我们去改变，去解决。每一次的活动都会让每一位人受益匪浅，得到许多东西，不管是有形的还是无形的，成功的还是失败的。2。新员工的入职培训和转正培训，包括对新员工的考核阶段，入职，实习期，通过严格留下的员工必然是各方面都比较优秀的，同时也能给团队注入一份新鲜血液。文化方面主要是培训公司的企业文化，如核心价值观、面子文化、结果导向等。

近期（暑期）规划：，

一、暑期每月的营业目标店面

二、暑期准备

兼职的储备与培训，快速上岗，融入团队；货品的储备及时递交补货单，保证卖场不断货；协助经理制定及实施促销方案和即时激励，清理滞销品和激发员工士气；合理安排员工工作时间。

三、新店面规划：

a□业绩目标暑期每天达到1万元b□团队编配3人（2名导购和一名收银□c□制定临时讲台，每天3到4场得商品演讲，为后期的大型科学实验讲台奠定基础d□商品做好规划，主打科普类的商品，在实践中不断完善e□后期形成规模之后，作为重点推广，最终面向全国科技类场馆。总之，暑期时一个繁忙的时期，也是最出业绩的2个月，这短时间不能有任何松懈，业绩我们竭尽全力去完成冲刺，同时在服务方面也要加强，禁止出现客诉现象，时刻保持危机意识，如履薄冰。

当组长的工作总结篇四

a□加强雅柏超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

b□完成对雅柏超市的全面整改工作，配合店长做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作；整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等；整改后的各项交接工作。

c□协助代店长严建平完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

d□完成对雅柏生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等□ e□完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

f□对彭田商场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

g□配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

公司问题：

a:今年4月份后惠购生鲜超市开业，客单价、来客数相对减少，由于受周边零售业态的影响及资源分化较为严重，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，另外，受天气影响，入冬以来气温相对往年有所偏高，季节性商品不能达到理想中的销售业绩，购买力严重不足，因彭田村的主要消费来自于打工阶层，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求

相对减少。

b□场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都一味地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日促销都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

c□11月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价促销商品经常出现断档，有的畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重影响商场业绩。

d□新品引进速度较慢，开发新品力度有限，旧品淘汰率低，违背了“华联超市商品都是新的”这一经营理念。

e□自营商品返修高，一旦商品发生质量问题，维修期内又不能按时到达商场，导致顾客怨声载道，一方面只能更换新品给顾客，另一方面商场还要承担商品死货的责任，严重影响华联超市业绩及对外信誉度。

f□顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品因质量问题维修时间过长引起的投诉较为严重，大大影响了顾客购买的回头率。

g□人员流失率过高，员工入职时间一到两月或者半年时间对柜台业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基，而今年，公司员工的离职率触目惊心，损失难以估算，公司应建立健全具有公开化的具有市场竞争力的薪酬体系，规划因人制宜的职业发展生涯以及营造相互尊重、有较强企业归属感的文化氛围。

当组长的工作总结篇五

同学们上午好！

我叫彭xx，今天我怀着既忐忑不安，又激动的心情走上讲台，来竞选数学小组长这一职位。

- 1、公平公正，如果组员作业没完成，哪怕是最亲的朋友，也要上报课代表。
- 2、认真负责，组员的作业要认真检查，有空题，不会做的题，让他（她）及时修补这个漏洞。
3. 持之以恒，坚持为组员负责，不软弱，也不动摇。
4. 活泼开朗，无论经历了什么事情，都不会气馁，都会坚强。

如果我当上了数学小组长，我会更加认真负责，上课积极发言，争取好成绩。

如果我当上了数学小组长，我会更加认真负责检查组员们的作业，让他（她）们改好错题漏洞，考试时取得好成绩。

如果我当上了数学小组长，我会更加为组员负责，让我们组成为学霸组。

如果我当上了数学小组长，我会管好组员的纪律，让我们组成为好品格组。

我还要开一个趣味活动，让我们组变成一个优秀小组。

如果我是花，我就要开放；如果我是草，我就要铺满大地；如果我是大树，我就要生长成栋梁；如果我是石头，我就要去铺马路；如果我是数学小组长，我就要尽职尽责。

如果同学们能让我当上数学小组长，我一定对我的组员尽职尽责，负责到底。所以，请同学们投上宝贵的一票吧。相信我！不会错！

我的发言完毕，谢谢同学们！

当组长的工作总结篇六

严格执行规章制度是提高护理质量，确保安全医疗的根本保证。

1、护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类岗位责任制和护理工作制度，如责任护士、巡回护士各尽其职，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象。

2、坚持了查对制度：

(2) 护理操作时要求三查七对；

(3) 坚持填写输液卡，一年来未发生大的护理差错。

3、认真落实骨科护理常规及显微外科护理常规，坚持填写了各种信息数据登记本，配备五种操作处置盘。

4、坚持床头交接班制度及晨间护理，预防了并发症的发生。

二、提高护士长管理水平

1、坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年度计划、季安排、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，要求护士长把每月工作做一小结，以利于总结经验，开展工作。

2、坚持了护士长例会制度：按等级医院要求每周召开护士长例会一次，内容为：安排本周工作重点，总结上周工作中存在的优缺点，并提出相应的整改措施，向各护士长反馈护理质控检查情况，并学习护士长管理相关资料。

3、每月对护理质量进行检查，并及时反馈，不断提高护士长的管理水平。

4、组织护士长外出学习、参观，吸取兄弟单位先进经验，扩大知识面：5月底派三病区护士长参加了国际护理新进展学习班，学习结束后，向全体护士进行了汇报。

三、加强护理人员医德医风建设

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语50句。

2、分别于6月份、11月份组织全体护士参加温岭宾馆、万昌宾馆的礼仪培训。

3、继续开展健康教育，对住院病人发放满意度调查表，（定期或不定期测评）满意度调查结果均在95以上，并对满意度调查中存在的问题提出了整改措施，评选出了护士。

4、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给予程度的满足。

5、对新分配的护士进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者给予上岗。

四、提高护理人员业务素质

1、对在职人员进行三基培训，并组织理论考试。

2、与医务科合作，聘请专家授课，讲授骨科、内、外科知识，以提高专业知识。

4、“三八妇女节”举行了护理技术操作比赛(无菌操作)，并评选出了一等奖(吴蔚蔚)、二等奖(李敏丹、唐海萍)、三等奖(周莉君)分别给予了奖励。

病区护士考核：静脉输液、吸氧；急诊室护士考核：心肺复苏、吸氧、洗胃；手术室护士考核：静脉输液、无菌操作。

6、加强了危重病人的护理，坚持了床头交接班制度和晨间护理。

7、坚持了护理业务查房：每月轮流在三个病区进行了护理业务查房，对护理诊断、护理措施进行了探讨，以达到提高业务素质的目的。

8、9月份至11月份对今年进院的9名新护士进行了岗前培训，内容为基础护理与专科护理知识，组织护士长每人讲一课，提高护士长授课能力。

9、全院有5名护士参加护理大专自学考试，有3名护士参加护理大专函授。

五、加强了院内感染管理

1、严格执行了院内管理领导小组制定的消毒隔离制度。

2、每个科室坚持了每月对病区治疗室、换药室的空气培养，对高危科室夏季如手术室、门诊手术室，每月进行二次空气培养，确保了无菌切口无一例感染的好成绩。

3、科室坚持了每月对治疗室、换药室进行紫外线消毒，并记录，每周对紫外线灯管用无水酒精进行除尘处理，并记录，

每两月对紫外线强度进行监测。

4、一次性用品使用后各病区、手术室、急诊室均能及时毁形，浸泡，集中处理，并定期检查督促，对各种消毒液浓度定期测试检查坚持晨间护理一床一中一湿扫。

护理人员个人工作总结

理床头柜，并用消毒液擦拭)。

6、手术室严格执行了院染管理要求，无菌包内用了化学指示剂。

7、供应室建立了消毒物品监测记录本，对每种消毒物品进行了定期定点监测。

六、护理人员较出色的完成护理工作

1、坚持了以病人为中心，以质量为核心，为病人提供优质服务宗旨，深入开展了以病人为中心的健康教育，通过发放健康教育手册，以及通过护士的言传身教，让病人熟悉掌握疾病防治，康复及相关的医疗，护理及自我保健等知识。

2、八月份在三病区开展整体护理模式病房，三病区护士除了向病人讲授疾病的防治及康复知识外，还深入病房与病人谈心。

4、全院护理人员撰写护理论文30篇，其中一篇参加了全国第三届骨科护理学术交流，有3篇参加台州地区学术交流，有2篇参加《当代护士》第二十一次全国护理学术交流。

七、存在问题：

1、个别护士素质不高，无菌观念不强。

2、整体护理尚处于摸索阶段，护理书写欠规范。

3、由于护理人员较少，基础护理不到位，如一级护理病人未能得到一级护士的服务，仅次于日常工作。

光阴似箭，岁月如梭。20__年很快过去了，在过去的一年里，在院领导、护士长及科主任的正确领导下，我把工作做得更加完善，工作上我严格要求自己，不怕脏、不怕累、尊敬领导、团结同事。完善自己的专业知识学习，加强技能训练。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。我深知作为一名医疗工作者的责任重大，对待每一项工作、每一位患者都如临深渊、如履薄冰。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为护理事业作出自己的贡献!在即将迎来的20__年里，我会继续发扬我在过去的一年中的精神，做好我自己的工作，想病人之所想，急病人之所急，为病人负责，绝对不会发生因为我的原因而使病人的病情恶化的情况，我对自己的工作要做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的好护士应该做的最起码的工作。作为一名护士，我时刻的意识到我担子上的重任，我不会为医院抹黑，我只会更加努力工作，为医院做出一份自己的贡献。