

# 2023年年底党委工作总结 年底工作总结 (通用10篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 年底党委工作总结篇一

紧急的20xx年过去了，从前的一年可以说是不屈庸的一年，作为车间的一名技能职员，我在车间率领和同事们的关怀和支持下，议定勤奋做事，为企业做出了应有的进贡。在从前的一年中，我在做事和生存中高准绳要求自己，做了许多做事，现将一年来的`做事总结如下：

在20xx年度做事中，我紧跟时期的措施，增强表面知识方面的学习，议定阅读□xxx□□勤奋做到熟练上有新进步、运用上有新成果，到达指导实践。

1、在通常的做事中，结果做好平日做事，我与车间其他技能员既有分工又有合营，坚持通常和其他技能员实行做事调换，充沛发扬民主，杜绝独断专行，团结思维团结程序，从而圆满完成车间的各项生产职责□20xx年合作其他技能员按照车间可纺性xx小修机台和换喷头机台，累计改纺xxx台，十几个品种。

2、按照行业协会的精力□20xx年x月份公司要求xx车间北区停车，我合作其他技能员做好停车时期的工艺治理和谐时的串碱做事，并把在做事中境遇的题目准时向车间率领报告，安

顿相干职员管理□x月份北区开车，做好开车前期的预备做事，做好工艺治理，提前将各项工艺参数调剂到位，确保开车胜利，担保产物格量。

3、由于xx车间恒久纺木浆，导丝轮废丝多，可纺性差，我通常和原液车间的技能员相同，反应车间的可纺性境况，并与职能处室的技能员多关联相同，期望不妨改革浆粕的配最近进步可纺性，本年公司采纳了操纵多种浆粕混用的想法，大猛进步了可纺性。满筒率由原来的不敷80%上升到了现的85%左右。

4、每月将车间的生产境况实行一次总结，准时将总结上交到技能处；将车间的主材花费实行总结，准时上交谋划处。做好统计技能剖析做事，将车间生产中出现的反常境况，实行剖析采纳改正方法，写出改正方法汇报。

20xx年按照企管处的安顿，要求各个车间完成作业指导书的换代做事，新的作业要求依照三合一体系的要求编写，我和其他技能员精确分工，使新的作业指导书蕴涵情况和职业强壮方面的内容，更实用于现实操纵□x月份将作业指导书准时发放到了职工手中，圆满完成了作业指导书的换代做事。

搞好职工培训做事是我们车间一项长抓不懈的做事，为此我们车间出众制定了培训制度，要求每个班组每月至少组织两次职工培训，开展样式多样的职工培训，看待新工转岗工要求有师带徒左券，由技能员判断及格后方可独立上岗。本年x月份组织职工做三合一体系知识答卷，增强了职工对三合一体系知识的知道。又使用业余时间组织职工实行三合一体系知识的学习，使职工对公司的主意对象有更好明白等，为公司内审和外审打下优异根基。合作各工段班组搞好青工技能角逐，进步职工现实操纵技艺。增强新版作业指导书的学习，本年x月份，组织我车间全体职工全部实行了表面知识测验。

进步了职工表面知识。四班职工坚持第二个早班学习，由于四班纺丝工是控制车间产物格量的要害岗亭。通常很注重纺丝工工艺知识的学习，对影响产物格量的主要工艺要让职工领会，几次的给职工讲，尤其是六月份总司理走访客户后，带返来的脆断丝筒子，让职工亲身感触脆断丝给用户带来亏损，让职工在做事中怎样制止脆断丝的发生，始终给职工敲响警钟，增强职工在做事中的责任感。

在从前的一年中主动推进三个别系在本部分的有用运行，认真学习相干的治理和技能知识，增强《步骤文件》和《治理手册》的学习，增强瞄准绳的明白，依照《内部查核步骤》的要求，体例本部分的年度查核谋划，并依照谋划组织部分的内审做事，本年x月份，组织车间相关职员对车间的危急源和情况因素实行了重新辨识和完好，对车间的执法法则清单等相干文件实行更新，楷模各样报表记实□x月份约请其他兄弟部分和相干职能处室内审员对本部分实行内部查核，对查核中别人提议的题目，提议改革的议建和倡议，推进三合一治理体系在本部分的连续完好和改革，来欢迎公司一年一度的内审和外审做事。与认证办的同事多关联、多相同、发挥桥梁和纽带作用，对我车间的职工和来我们车间观光的相干职员，转达、注解、贯彻公司的治理主意和公司在质量/情况/职业强壮安好治理方面的相关要求。并对公司的对象、指标实行分化，制定本部分的对象、指标和治理方案，并准时间向职工转达。

**20xx年做事谋划：**新的一年对自己要有新的对象和要求在以后的做事中，我会越发勤奋，不辜负率领对我的相信。

1、增强政治表面学习不减少，勤奋进步自己的政治表面程度。连续的进步自身的综合品质，更好的合适做事必要，更优秀的完成各项职责。

2、勤奋学习技能，连续的充裕自己管理生产中境遇的题目，更好的完成公司和车间交给的各项做事职责。

3、增强车间锭位治理做事，确保机台锭位工艺的一律，严厉工艺上车、楷模操纵，保质保量的完成公司、车间下达的各项生产职责。

4□xx公司下达的改纺、试纺做事，新产物的开垦实践做事。

5、增强统计技能的推广和应用，做到有目标的指导生产。

6、认真组织推广xx攻关运动，准时针对生产中出现的题目，有对象的开展攻关运动。

7、增强工艺事变的治理和预防方法，进步可预见性防备。做好不足格品的控制，采纳改正方法。

8、制定越发具体的职工培训谋划和内容，使职工不妨真正的不妨进步自身品质。

9、增强职工培训的监视，对担心时组织学习的工段班组实行审核。

10、坚持落实三合一治理体系的每周检验制度。

11、认真编写xx年内部查核谋划，在做事中连续查找不敷，分歧适三合一相关要求的准时采纳改正预防方法，连续的接连改革，使xx年的认证做事再上新台阶。

回忆从前一年的做事，固然自己全力的勤奋做事，但做事成就与率领的要求还相差很远，在新的一年里自己将越发勤奋的做事，认真完成率领安顿的各项职责。

## 年底党委工作总结篇二

201#年，按照公司年度既定计划部署，招聘工作有序开展，现将半年度招聘工作总结如下。

## 一、招聘工作总体情况

上半年，人力资源部组织参加现场招聘80余次，参加校园招聘9场，收集各类简历信息3000余条，组织集团面试11场，共面试大专以上管理人员249人，录用82名，实报到72人，签订劳动合同（参保）29人。基本完成了上半年的用工需求计划，满足了各单位对管理人员的需求。

在一线人员招聘方面，人力资源部积极协助、配合各单位招聘一线操作人员，基本满足各单位对一线操作人员的需求。公司接下轻轨项目后，面临着保洁员缺口较大的问题，人力资源部从4月中下旬开始，通过网络、报纸、劳务市场等多种渠道，积极招聘保洁员，到4月28日轻轨项目正式接管后，保洁员已基本满足项目运行。

为规范招聘工作流程，做好与各单位的衔接，人力资源部5月份着手对《招聘管理制度》进行修订，目前修订版本已基本定稿，进入试运行和征求意见阶段，后续将组织相关人员进行学习并贯彻执行。

## 二、招聘渠道的维护与拓展

201#年，人力资源部在充分利用各种原有渠道的基础上，进一步拓展招聘渠道，深化校企合作。

1、在利用常规人才市场进行招聘的同时，积极关注价位更为低廉或免费的劳务市场，比如旧学前人才市场、平江区职业介绍所等，这类劳务市场定位于学历低、年龄偏大、就业面窄的低端劳动力，能更好地满足公司对一线操作人员的招聘需求。

2、进一步拓展校园招聘。在维护扬州大学、扬州商校、苏州经贸学院、园区服务外包职业学院等既有的校园招聘渠道以外，今年积极拓展并参加了苏州农业职业技术学院、工业园

区职业技术学院的校园招聘，另外与苏大应用技术学院和苏州卫生职业技术学院进行了接洽。

3、深化校企合作。5月份，完成了与扬州商校新一年度的校企合作协议书，并邀请负责学生就业的老师来公司实地参观；6月份，与职业学院签订了“东吴班”的定向培养三方协议书，在去年签订的校企合作协议书的基础上，进一步明确了学校、公司和学生的权利与义务。

## 年底党委工作总结篇三

20xx年很快过去了，迎新之际，我们总结过去的20xx年。展望充满希望的20xx年，入职以来我在新的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离。积极的思想，平和的心态和充足的干劲才能促进工作进步和工作的顺利。

为使自己在工作上在新的一年里有一个新的起点，我不断的总结和学习！过去的一年，基本上每天基本上是在现场颠簸，楼层之间忙碌的奔走度过的，虽然辛苦，但回想起来却是很充实。

首先对自己以及各位同事在这一年的工作说声：辛苦了！对这一年里取得成功和失败说声：谢谢！感谢我在成功中获得喜悦，珍惜失败中得到的启迪。我很感谢领导的信任，一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下配合各项工作，在自己的工长岗位忠实的履行了自己的职责，辛劳和泪水并存，也使我看到了自己的不足。同时也使我转变了很多，思考了很多。这些转变都是不知不觉中积累出来的。过去的那些工作日子里充满了激情，也饱含了泪光，甚至也有过挣扎。在老员工的指引下和同事们的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作。

20xx年即将远去，面对20xx年的工作，在这里，我从个人的

角度谈谈自己要为工作的努力：敬业者要认真地、虔诚地、全身心地投入到自己的工作当中，在我的老师卢师傅身上我深刻的识到这一点。他永远是那么的有精神有热情的投入到工作中，尽职尽责，坚持自己的工作理念，不管严寒酷暑，那么一大把年纪，始终坚守自己的质检岗位，从不放松，从不疏忽大意；在质量控制方面，总是不厌其烦苦口婆心的对一批批工人做技术交底，送走一批又来一批，就这样一直下去，每次我都颇受感触。

从他身上我看到了自己的不足，也是一种提高。任何改变对于一个人都是艰难的，从卢师傅身上对比我自己的态度和思想改变了很多。工作方式上有些时候我已试图按照老同事对自己提出和建议的新的工作路径去改变一些态度方式或思路。例如：与各个部门，同事间的工作配合，工作流程，方法的采纳等！首先提醒自己认识问题的第一步，其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎样才能做的更好，这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫怠慢。

通过这一年来我认识到团队的力量和自我的不足，我想改变自己身上一些原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己的一言一行，又像个旁观者在监督着自己。这些在我以往的工作经历中都是没有的。

工作中我有很多优点但还得改进。比如：我沟通能力比较强！人和人交往最大的是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法，关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的。在以前也认为凭着亲和力和真实诚意便可以与同事顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真的想过。

在经历了一年工作中，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，

这个时候就需要沟通，达到相互理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，我想这与我从事这个职业经历太浅，个人性格有关，我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法，在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧，适当表达自己的想法也让对方愉悦接受，适时运用恰当的方式更好地，更出色地完成自己的工作！

我在20xx年经历了很多，最后，我要感谢领导给我这个机会，让我敞开心怀说说心里话，同时给予我厚望，我在新的一年里会更加激情，更加负责的在工作中表现自己，去温暖别人，带动别人，也让别人关注自己，这是一件很幸福的事……感谢所有帮助支持我的每一位同事让我一步一步的走到了今天！

## 年底党委工作总结篇四

回顾过去的一年，我和各位同事一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题。我在董事长的`安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做同事的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。

上半年虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。

在20xx年5月为了迎接《河南省工业企业质量信用现场核查》工作，在公司王总的带领下，做了大量的准备工作，整理资料，认真做好企业的各项制度及工艺流程编制。如《生产工艺单》《产品检验报告》等等，终于于xx年11月13日以优异的成绩获得了aa级信用企业。

时光飞逝，弹指之间□20xx年已接近了尾声，回首过去的一年，



内心不禁感慨万千……时间如梭，又将跨过一个年度之坎。作为制造行业，成本是公司的关键之一，对成本管理水平的要求应不断提升，对采购原材料、到各部门材料的使用更应加以控制。

回顾即将过去的这一年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出的重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将xx年的工作做如下简要回顾和总结：

1、我们正生活在服务经济的时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意！我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如下的仓库20xx年工作计划和工作目标：

总之，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，

而是靠不断的努力。

为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天。xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

在此祝各位领导和各位同事身体健康！万事如意！新年快乐。

## 年底党委工作总结篇五

20--年度，在市分公司党委、总经理室和县委、县政府的正确领导下，在上级公司和县政府各职能部门的具体指导帮助下，我公司认真贯彻落实党的十八大及省、市保险工作会议精神，以科学发展观为统领，以深入开展“创先争优活动”为契机，努力加强党员干部队伍建设，严格以按照机关效能建设的标准抓好业务经营管理，在坚持合规经营的同时大力拓展业务，公司的全面建设保持了良好的发展势头，全年我公司共实现保费收入一万元，上缴利税一万元，代收车船使用税一万元，处理种类赔案?笔，为出险案件赔付出现金一万元，在完成上级下达的经营目标的同时，为本县经济建设做出了应有的贡献。

### 一、加强思想政治建设，确保员工坚定正确的政治方向

在公司党员干部中深入开展“创先争优活动”，公司党支部结合业务工作实际，拟定了公开承诺书，每个党员都制定了争当优秀党员承诺书，并予以公开，较好地发挥了党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，增强了党组织的向心力和凝聚力。一年来，公司全体员工紧紧团结在党组周围，精神振奋，努力工作，为圆满地完成上级赋予的各项工作任务打下了坚实的基础。全年未发生任何违法违纪行为和行政责任事故。

## 二、坚持以业务建设为中心，确保经济效益和社会效益双丰收

一年来，我司坚持以重要思想和科学发展观为指导，以构建社会主义和谐社会为工作的主线，为全县的经济建设和人民的财产安全保障出发，定目标、找差距、解放思想、实干创新、强化管理、提高质量，不断扩大服务领域，大力开办服务性险种，为全县人民创立放心的保险环境，取得明显经济效益和社会成效。

一是为发展全县的运输业积极提供保险服务。采取登门服务的方法，加强对各种车辆的承保工作，积极采取优惠政策，促进车辆尤其是大货车保全保足，使事故发生后保户获得足够的经济补偿。引进差异化管理，对集体运输单位和个体保户给予了有力的经济保障，推动了全县运输业和经济建设的健康发展。

二是大力发展园方责任保险。学校安全工作是学校教育工作的重要组成部分，随着教育事业的发展和办学规模的不断扩大，教育行业面临的风险正在逐年增加。开办校园方责任保险一方面可以促使学校主动运用科学的方法，加强安全管理，采取各种积极有效的措施，增强风险意识和保险意识，防范各种可能发生的安全事故；同时在全县各类安全事故发生后可以立即运用现代保险机制，把风险产生的损失，分散转移出去。事故的调查处理及定性由保险公司运作，教育行政部门和学校的领导就可以从繁杂的事故处理中解脱出来了，全心全意投入到教学工作中。今年我们下大力开展这项工作，在市分公司的统筹协调下，我们在上一年度与教育部门良好关系的基础上，加大了工作力度，完成了全县的校园方责任保险承保工作，县区内23个乡镇所有中小学均在我公司投保了校园方责任险，截止12月底受理教职员工和在校学生意外事故起，已为出险学生和教职员工支付医疗赔款一万元。

## 三、积极进行规范化管理，确保人保财险公司的良好形象

一是严格实行规范化管理。实行了“集中核保、集中理赔”，按照保监会的规定和保险法的条款严格费率，不违规经营，不擅自提高费率，保障了保户的权益和经济利益。同时对理赔工作进行专业化管理，提高现场勘查率，规范了各险种理赔的程序，加强大案跟踪和汽车零部件的报价工作，使赔付标准更加准确。尤其大力开展了“理赔无忧—金牌服务工程”，创建理赔服务绿色通道，对保户提供了及时快捷的服务。

二是进一步强化服务观念。为使保户满意，全县人民满意，我司进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。同时我们在加强24小时值班的基础上，设立和配置了专门的接线员、勘查员、值班司机及专用勘查车辆和设备，不论白天还是黑夜，也不论刮风还是下雨，只要有报案电话打来，理赔人员迅速出现场，在限时之内赶赴现场施救和勘查，极大地缩短了保户等待时间，加快了理赔和补偿速度。

三是树立保险形象，把人保品牌做好。今年，我们大力推进“以德经营，诚信为民”的进程，认真贯彻执行《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事；为接受全社会的监督，我们定期到群众中征求意见和建议；积极落实文明优质服务措施，坚持实行礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

## 年底党委工作总结篇六

回顾过去的一年，我和各位同事一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人

员流失等问题。我在董事长的安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做同事的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。

上半年虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。

在20xx年5月为了迎接《河南省工业企业质量信用现场核查》工作，在公司王总的带领下，做了大量的准备工作，整理资料，认真做好企业的各项制度及工艺流程编制。如《生产工艺单》《产品检验报告》等等，终于于xx年11月13日以优异的成绩获得了aa级信用企业。

时光飞逝，弹指之间□20xx年已接近了尾声，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，又将跨过一个年度之坎。作为制造行业，成本是公司的关键之一，对成本管理水平的要求应不断提升，对采购原材料、到各部门材料的使用更应加以控制。

回顾即将过去的这一年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出的重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将xx年的工作做如下简要回顾和总结：

- 1、我们正生活在服务经济的时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意！我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如下的仓库20xx年工作计划和工作目标：

总之，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。

为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天。xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

在此祝各位领导和各位同事身体健康！万事如意！新年快乐。

## 年底党委工作总结篇七

一、领导重视，使cafis5.1指纹自动识别系统在江苏省全面展开。

xx年初，公司领导以徐州市公安局指纹系统改造成cafis5.1系统为契机，针对江苏省各地区清华系统都已经不能满足实际的比对速度、增加库容要求的现象，决定在江苏地区进一步推广cafis系统，并将版本统一升级至cafis5.1withpma版本，力争年内江苏省各地市全部改造完毕。为实现这个目标，公司各部门步调一致，从领导到员工各司其职，销售中心主

动出击，逐一与省辖市指纹系统分管领导、负责人联系，介绍江苏地区目前指纹系统的现状、海鑫cafis5□1withpma指纹自动识别系统的优越点以及发展前景，逐渐使有关人员在认识上取得一致，年内公司先后与江苏省公安厅、扬州、南通、连云港、泰州、盐城、宿迁、镇江、无锡、海门、江阴等县市公安局签订了指纹自动识别系统的升级改造合同。客服中心根据签订的合同，及时合理的安排了相关人员，一方面与系统改造单位主动联系，确定原有设备是否符合系统的要求及新增加的设备是否到位；一方面根据系统改造单位的工作要求，在尽可能的前提下确保按照客户的要求去做，以“客户之上”的理念真正服务于客户。

二、协调有力，江苏地区指纹系统建设与维护工作进展稳步有序。

几年来□cafis指纹自动识别系统在江苏地区取得长足的发展离不开江苏省公安厅指纹信息中心的大力支持□xx年内，江苏省公安厅指纹信息中心作为全省的业务主管部门，针对全省指纹系统不统一，管理难度增加的情况，且各省辖市指纹系统配置不统一，在征求全省各单位意见的基础上，考虑到江苏省自身的特点及各市的实际情况，要求各市：一方面在原有清华系统如需改造升级的情况下，必须选用与省厅同一个版本的指纹自动识别系统；一方面在时间上、工程上、资金上、系统容量、比对速度等方面多加考虑，确保系统改造一步到位，防止资金的重复投入。一年来，江苏地区指纹系统在省厅指纹信息中心的协调下，现已形成了一整套合理、行之有效的管理模式。为确保江苏省指纹绩效在全国实现“四连冠”打下了坚实的基础。

三、合理调配，确保江苏区cafis5□1指纹自动识别系统改造工程保质保量。

xx年，江苏地区客服针对该区系统改造较多，系统升级在即、

活体安装较频繁等情况，客服困难多、任务重人员少、时间紧等情况下，一方面与使用单位主动联系，明确工作时间和工作人员，以确定工作日程，做到心中有数；一方面合理调配时间和人员，确保完成任务，以确定工作进度，做到如期安装；一方面在系统完成后，主动联系用户，咨询系统使用情况，及时征求反馈意见，以确定工作实效，做到保质保量。

四、分工明确，确保江苏地区指纹自动识别系统的培训维护到位。

xx年下半年，江苏地区客服人员有所增加，现有四名人员。为使江苏地区的指纹自动识别系统能最大限度的正常运行，在人员偏少的情况下，江苏地区对客服工程师进行了具体的分工，明确其职责，以“客户满意”为目标，一方面要求各位工程师在规定的时间内保证培训、维护到位；另一方面要求客服在接到请求后24小时内给予响应；一方面要求客服小故障网络远程解决，大故障现场解决；一方面要求客服人员在培训、维护期间不得增加客户的负担。

五、乐于奉献，确保项目准时完成、系统正常运行、系统发挥最大的效益。

xx年是非常繁忙的一年，任务量非常之重，工程质量要求非常之高，时间安排非常之紧及有所交叉，人员配置相当紧张（上半年江苏地区主要为2个人，8月份之后增加2人），既要如期保质保量的完成项目，还要保证全省地区系统（包括指掌纹中心系统、指掌纹客户端、活体采集系统）的正常运行。如果按照正常的工作时间和安排，就很难确保江苏地区项目准时完成、系统正常运行、为江苏地区的破案提供一个高效的平台。江苏地区的工程师，承受着巨大的工作压力，发挥了无私的奉献精神，不怕苦，不怕累，加班加点，主动放弃节假日、休息日，在保证项目质量的前提下，硬是将工程时间缩短正常之2/3。



五。一国际劳动节期间江苏省公安厅指纹自动识别系统当时正在大批量的转换十指数数据，这个过程需要人照看着，以确保程序的正常运行。江苏地区的工程师坚持上班，做到“人等机器，而不是机器等人”使数据转换工作顺利进行；在系统升级后期更是遇到了很多问题，包括特征点飘移、数据库效率低下等。面对用户的责问，在繁重的工作压力下，更是承受着巨大的心理压力，每天加班到夜里12点之后，解决各种各样的新问题，就这样，一加班就是连续一个多月，包括双休日也是这样，最终解决所有的问题。

十一国庆之后，陈鹏还在婚假中，但是南通的指纹系统出现了问题，而其他工程师都挪不出时间去，为了能使南通的工作不受到影响，陈鹏毅然暂时丢下了妻子，及时来南通帮助解决了问题。

xx年下半年，李刚从河南区调往江苏区，负责江苏地区活体采集的安装、维护以及泰州市局的指纹识别系统的维护工作，面对庞大的活体采集仪的维护量，他经常加班到深夜，放弃正常的休息日，保证活体采集仪的正常使用，基本做到使活体采集仪时时刻刻都是在可用的状态，为江苏地区的破案提供了保障。

六、存在的问题以及展望明年尽管江苏地区今年取得了很大的成绩，但是仍然存在着许多的不足。

主要表现在：一方面江苏地区的工程设施仍然不够规范，缺乏统一的标准，这个将是明年重点要解决的问题；一方面对用户的培训尚且不到位，来年需要加强对用户培训的力度。

## 年底党委工作总结篇八

20xx年已经过去，在一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的

稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错的业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

（一）不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

（四）持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作x多了，在上x的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

## 年底党委工作总结篇九

在新一年开始之际，回顾20xx年的工作经历，总结20xx年来工作中的经验和教训，有利于在新的一年里扬长避短，更好的做好本职工作。

20xx年x月来到公司，从了解公司现有资料着手开始。首先开始分类、整理公司现有的合同，做合同统计表格。同时利用时间学习了cad制图，现已能绘画公司基本的电力安装图纸。

从7月份开始学习和编制标书，在领导和各位同事的大力帮助下，截止到20xx年底共完成13个项目标书的编制，其中包括吉林通榆2300mw风电场3、6标段；华润巴音锡勒三、四、五期；华能通榆新华1a□1b□1c标段；华能湛江南三海丰升压站；后期农业高标准项目；华能检修浩日格吐、宝龙山、开鲁建华标段。

日常工作中主要负责项目部与公司之间信息的联系和查看采购招标网上公布的招标信息。查看公司邮箱中各项目部上报的日报、周报和各项工程资料，对各项目部上报的资料进行分类，报到相关部室；同时给各项目部传发各部室的各项信息。在采购招标网上筛选相关的招标信息，报到公司领导处。

10月中旬，在赵总的带领下，开展每周的工程电话会议，在此项工作中主要负责会议过程中电脑操作和会议结束后会议纪要的编制，并发给各项目部。

积极配合办公室做好公司资质升级工作，参加了三类人员、安全员、电工的培训和考试。

12月份开始华能的归档工作，起初负责扫描、打印和实验报告部分，现负责二场线路的归档录入和配合做签字盖章等工作。

在这半年的工作中发现一些存在问题及新一年的打算：

- 1、对整理统计工程资料不够细化，下一步打算重点利用时间对手中现有资料进行全面的整理统计，做出管理目录，其中包括标书、项目部上报的资料和工程归档资料等。
- 2、时刻关注采购招标网中的招标信息，做到及时上报给领导，由领导决策。
- 3、进一步加强对工程电力安装知识的学习，准备利用过年的假期收集相关书籍，学习相关的理论知识，为今后的工作做好理论准备。

最后，祝愿公司新的一年，新气象。祝愿各位领导及同事身体健康、工作顺利。

## 年底党委工作总结篇十

2017年在忙忙碌碌和不知不觉中走过，一年来，在院党委、院长的正确领导下，在科室全体同仁共同努力下，普外科基本完成院的各项任务，总收入近千万元。在这一年里，无重大医疗事故的发生，多项工作受到医院的好评，同志们在工作中，不怕困难，勇挑重担，顽强拼搏，敢于创新，在医疗、科研和教学方面取得了一定的成绩，当然也存在不足，在此对过去一年的工作做一下总结，以便今后能更好的工作，请院党委及同志们给以指正。

一、根据院部文件精神，认真学习《卫生部三级综合医院评审标准》、《卫生部三级综合医院评审实施细则》、《卫生部全国医疗卫生系统“三好一满意”活动2017年工作方案》、《卫生部2017年医疗质量万里行活动方案》等。

1、有效解决看病贵的问题：降低医疗费用及实行单病种收费及积极开展临床路径管理工作，大幅减少病人经济负担，合理用药是每一位医生应尽的责任和义务，通过加强科室管理，药品比例已大幅下降至30%以下，抗生素使用方面i类切口已如患者无其他特殊情况需使用或预防使用抗生素外已基本不使用抗生素，对于需使用抗生素的患者能严格按照抗生素使用的规范分级使用抗生素。在血液制品使用方面能严格按照临床用血规范进行使用积极避免无效输血等情况出现。在我院产生了较大影响，使病人切实得到实惠，减轻了病人经济负担。

2、强化以病人为中心、以质量为核心的`服务理念努力做好“三好一满意”活动：在提高医疗技术水平和服务态度上下功夫，诚恳认真的工作方式、细致耐心的思想交流，与病人交朋友，用病人的口为我科的微创手术做宣传。采取病人信息反馈制度，及时与出院病人进行沟通，使慕名而来的病人逐渐增加。在当前医疗市场竞争日趋激烈的条件下，加强对科室成员的形势教育，增强职工的危机意识、竞争意识和

责任意识，树立面向社会、面向患者，主动找市场、找病人的新观念。把一切以病人为中心的思想贯穿到科室的各项工作的全过程。激发科室成员积极向上的精神，增强科室的凝聚力。培育科室精神、树立医务工作者整体形象，即服务一流，技术精湛，爱岗敬业，文明服务的白衣天使形象。

3、合理用药、合理收费，切实减轻病人经济负担：合理用药不仅表现在对症用药，还表现在药物的合理应用方面。不仅要加强对药品各种知识的学习，特别是毒副作用的学习，还经常与药剂科医生进行沟通，真正做到合理用药。在不影响病人治疗效果的前提下，精打细算，用最少的费用进行最好的医疗服务，这也是我们外科努力的方向。严格执行一日清制度，耐心细致的解释病人提出的问题，让病人明明白白看病，明明白白花费。

5、以全体科务会的形式，加强科室管理，用各种制度来管理科室，加强三级查房制度及手术分级制度的的落实及专科专治，加强术前、术中、术后的查对及沟通，强化使用特殊药物和特殊检查前的沟通以确保患者的知情权及治疗的安全。

## 二、业务方面

我科急症多，周转快，病床使用率近80%，较去年略升高，出院人数与去年相比，今年1300余人，较去年多200余人，其原因与大家的共同努力是分不开的。业务收入比去年增多，毛收入今年?近千万元，去年近800万元，较去年增长20%。平均住院日9.03天，顺利完成医院下达的各项指标。积极开展业务学习，在三基培训考核中合格率达100%。科主任在医疗质量上加强管理，使入、出院符合率、手术前后诊断符合率、甲级病案率、基础护理合格率等均高于院下达的指标。杜绝医疗事故的发生，发生率为0。积极开展单病种质量与费用控制工作。积极开展新技术、新业务：新技术、新业务是科室发展的源泉，也是科室生存的根本所在。如腹腔镜在普外科的应用，起得了很大的进步，已成功开展腹腔镜直结肠癌根

治手术？例，取得了很好的效果，得到了广大患者的好评。在常规治疗的基础上，积极探索更利于病人接受的美观手术，得到了病人好评。如小儿疝手术，采用经腹小切口疝离断及i类切口皮内缝合等。

### 三、出勤方面

一年来，全科同志能出全勤，经常加班加点工作至深夜。有急重症病人时能随时出现在病人身旁，积极配合医院创“三甲”工作、贵阳市创卫工作、少数民族运动会救护保障工作。

### 四、不足之处

1. 专科建设发展规划及年度工作计划不够细化。结合本专科的前沿动态，进一步制定详细且具有前瞻性的专科发展规划、目标。并对具体目标细化、分解，使微创手术治疗我科疾病的范围进一步扩大。

2. 专科服务质量待进一步提高。在下一年度我们要积极改善服务态度，优化专科服务流程，提高服务质量，进一步突出我科微创治疗的优势，并加大宣传专科微创手术特色，使门诊量、出院人数稳步提高。

3. 诊疗方案不够完善。将对已制定的常见病种及重点病种的诊疗方案进行定期优化，完善。积极开展对疑难病种的诊疗方案的制定工作，发挥微创治疗的优势。

4. 临床路径应用欠广泛、深入。我科室已制定常见病种的临床路径，但在临床中应用欠佳，特别是临床路径的初始开展阶段，由于对于政策及应用的掌握不够熟悉开展的数量不多，现已进行了临床路径的学习培训工作，并在临床工作中积极推广应用。

6. 医生外出学习时间未达预定计划。由于上年度病房工作量

明显加大医生工作量增加，医生外出学习机会较少，在本年度将按计划增加学习机会，以推广新技术的应用。

7. 临床和科研工作结合不够。临床工作中对科研认识不够，未将科研工作很好和临床相结合，科内将组织学习进一步加强科研思维，增加科研成果及论文数量，提高医生科研水平。