

寒假工作总结(优秀8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。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

寒假工作总结篇一

xx年，镇工会的工作做到了突出重点，兼顾全面。重点为两个方面，一是组织建设，二是工资协商，镇工会花了较大的精力狠抓了一下，取得了预期的效果。

1、圆满完成了村、企工会的全面换届工作□xx年度，全镇共有83个企业单独进行了换届选举，有16个村、中心直属工会包含391个企业进行了换届选举。全镇涉及换届的企业总数达到477个，涉及职工7488人。上半年，10个村、镇农业服务中心也分别召开工会代表大会，选举产生了新一届工会班子。本次村级换届具有三个特点：一是程序规范，二是班子配强，三是领导重视。镇工会参加了所有的村级工会代表大会，并作讲话，各村党支部、村委领导也都参加会议并讲话，本届的工会主席按照选优配强的原则，作了全面调整，以副书记兼职为主，个别为副经理兼职，××村设了专职工会主席。10个村有8个村的主席为新当选。质量上是配强了，工作上却都是新手了。

2、选举产生了镇工会代表大会的代表。按照《工会法》的规定，镇工会任期届满必须进行换届，镇工会向党委报告批准后，组织基层进行了宣传、部署，并结合基层换届，选举产生了出席镇工会代表大会的代表。镇工会以换届为契机，进一步宣传了工会，扩大工会影响。3、组织了评先进、树典型

活动。为表彰先进，树立典型，进一步激励广大工会工作者与时俱进、开拓进取，推动工会工作的创新发展，镇工会组织了xx-xx年度的先进集体和先进个人评比，共评出先进村工会5个，先进企业工会18个，各类先进个人56个。

1、抓了工资协议签订的早落实、广覆盖。按照工资协议一年一订的要求，我们在春节前就发动、部署，春节前后基层就开始协商签订，于3月份全面结束，有459个企业签订。时间比上年提早2个月，签订企业增加124个。

2、抓了xx-xx年工资协议执行情况的检查。我镇工资协商从xx年全面推开，逐步实现了全覆盖，镇工会组织基层工会花了三个月时间，调查了xx-xx年工资协议执行情况的检查。根据检查汇总的436个企业分析□xx年实际收入水平高于协议水平20以上的企业有33个，高10-20的有40个企业，高10以下的有357个企业，低于协议水平的有6个企业，仅占1.3。收入水平超2万元的2个，超1.5万元的5个，1.2-1.5万元的28个，1-1.2万元的.83个，0.8-1万元的222个，0.6-0.8万元的110个。检查结果反映，工资协议执行情况较好，实际分配普遍高于协议水平，但也可看到，总体分配水平还不高，有相当部分小企业的分配水平还在市政府颁布的最低工资线附近，有待进一步引导提高。

1、组织了职工变动情况的调查，调整了企业工会经费收取的依据。

2、组织了“关爱员工、实现双赢”活动的开展，评选出了“关爱员工优秀民营企业家”和“热爱企业优秀员工”各4名。3、组织了区“五一”文艺会演节目，获二等奖。

4、组织了劳动保护法律、法规落实情况检查。

5、组织了参加中华全国总工会成立88周年知识竞赛答题活动。

6、进行了困难职工的慰问和劳模慰问。

7、落实了今年创建“五星级”企业和星级达标企业的创建单位，落实了学习型企业 and 班组的创建。对已创建“班级”企业部署了回头看。

寒假工作总结篇二

20xx年销售xx台，各车型销量分别为x331台；xx161台；xx3台；xx2台；x394台。其中xx销售351台□xx销量497台20xx年增长45(13年私家车销售342台)。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索□20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动xx□刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、电台广播140次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年x月正式提升任命xx为x汽车销售公司营销经理。工作期间xx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到x汽车销售公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项工作□20xx年x月任命xx为信息报表员，进行对x汽车销售公司的报表工作，在工作期间xx任劳任怨按时准确的完成了x汽车销售公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

20xx年为完善档案管理工作，特安排xx为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报x汽车销售公司等，工作期间xx按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx年各项工作做了简要总结。

- 1、详细了解学习汽车销售公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与x汽车销售公司各部门的工作，争取优惠政策. 加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期x课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。
- 7、根据x汽车销售公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。
- 8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。
- 9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表x汽车销售公司全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20xx年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年里我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

寒假工作总结篇三

呈刘总：

走过寒冬，迎来的是明媚的春天，解放思想，宝峰公司定能踏上新一轮发展征程；科学发展，宝峰公司必将谱写出更加辉煌的新篇章！

——2016年度品质部成绩小结

一．立足全面、真抓实干、基本完成2016年度的工作任务（公司认证验厂、部门品质目标、新人入职培训）

2016年3月□iso9001□2015质量管理体系sgs换证认证，在品质部主导及组织协调下，通过各职能部门的密切配合，顺利地一次性通过，未发现严重的不符合事项。

2016年7月、8月、9月、10、11月先后有walmart□thd□lowe's□bbb等重要客户□its□sgs□str□bv的第三方验厂，特别是sgs□bv的fccca及lowe's□thd的qms验厂的内容皆涉及公司的品质管理体系，在品质部牵头及其他部门的积极配合下，基本达到各客户的验厂的——社会责任管理体系、质量管理体系、环境管理体系、职业健康与安全管理体系的要求。为公司业务接单创造了应有的条件。2016年年底以品质部为主组成的安全办公室，在东莞骏景公司的辅导下，顺利通过了冶金等工贸企业安全生产标准化第三级的考评。

2016年度部门的主要品质目标也基本达成！

质量管理体系□qms□建立后，通过多年的实施、保持及持续有效性的改进。公司质量管理体系□qms□的有效的自我监督和自我完善机制正在显现，在实施过程中能够及时获得有关产品、过程和体系的信息，通过分析、评价以识别存在的问

题并加以解决，从而确保体系有效运行和提供满足客户要求的产品。许多影响产品的功能性不良，及时得到发现与有效控制，像在来料抽检时发现的影响产品组装功能的不良；发现后按照“纠正与预防的措施程序”及时得到了处理，杜绝了客诉隐患，防患于未然。当然，因种种原因也发生了一些不该发生的品质事件，像trinity 918光身管因对客人的标准把握不到位而遭致投诉。另外像瑞典客人的镀锌的冲孔光身管表面处理质量不良的投诉。

二．打好基础、立足服务、品质部平稳健康发展

正在有条不紊地进行中。因应公司未来发展的需要，品质部对公司需要任用或新进的其他职能部门的人员提供了“产品知识、品质意识、工作流程、程序文件、职业道德”等相关知识的培训，通过培训使他们懂得在质量管理体系中承担任何职务的人员都可能直接或间接地影响产品要求的符合性

（灌输质量大师戴明的“质量散布在生产系统的所有层面”的质量观念），使他们对解决各自职责范围内的品质问题有一种责任感和使命感。使他们从一开始就牢固树立“品质第一”、“用户至上”、“品质是企业的生命”、“工作品质决定产品品质”、“结果是靠过程来保证的”等意识。

三．注重管理、务求实效、品质部工作日益提升

在2016年度品质部明文规定且高度细化了品质部人员（含正副组长及品管员）的职责与权限。明确规定了qc检验工作的指导思想、工作方法和工作作风。通过有计划规范的系统培训、通过传、帮、带，新进群管员的基本技能已具备，但在某些工作方法方面及标准的把握方面还有待提升。

——2016年度品质部问题剖析

2016年度品质部的问题可以从以下四个方面来界定剖析

一、当前品质部应有的状态与现实的差距所表现出来的问题

1□qc的专业知识与鉴别能力还有待提高。质量检验是一项技术性很强的工作，它要求检验人员应当具有与其所承担的检验工作相适应的生产技术技能，熟悉所承担检验工作的基本理论和技术知识，熟悉有关的技术标准和管理标准

（如iso9001□2015□□能够熟练地掌握有关的检验、测试技术，会正确使用检验测试设备、仪器仪表和量治具。公司产品是从原材料进厂经加工制作后通过表面处理（如镀铬、镀锌、电泳或粉末涂装）再辅以其它五金塑料配件而成的多工序、多部件的较复杂的产品，作为qc所要掌握的专业知识和应该要具备的鉴别能力相对来讲还是比较高的。

2□qc的在职学习与自我充电还有待加强。质量检验是一项学科性很强的工作，一般应具备高中或高职以上文化程度，能够掌握质量管理和质量检验基本知识，有一定的生产实际经验和较强的质量分析判断能力，并且有基础能够钻研技术业务，更新知识，不断提高检验技术水准。可是随着客户的要求不断变化及随着生产和科学技术的不断发展以及管理科学化、现代化的要求，质量管理在整个企业管理中的地位和作用越来越显得重要，同时有关对质量管理的理论、技术和方法的探索，也越来越丰富和深化，这就需要我们的qc加强在职学习与自我充电，一定要跟得上所属行业的最新潮流（像络物架的结构、新的制作方法、新的表面处理等），否则不进则退。未来职场上只有两种人，一种是忙得要死的人，因为工作和学习；另一种是找不到工作的人，因为能力或知识。

二、未来品质部的状态与现状之间的差距所表现出来的问题

1、忠诚敬业与技能超强者还不多。何谓人才或者后备人才，他必须是品德与技能两者都很优秀才算人才。一个不忠于公司的人，再有能力他可能为公司带来比能力平庸者更大的破坏。忠诚是员工之本，也只有忠诚的人才会在工作中踏踏实实

实、不投机取巧；也只有忠诚的人才会自觉维护公司的利益，不以职谋私。也有少数ipqc认为ipqc是一份卑微的工作，其实世界上没有卑微的工作，只有卑微的工作态度，只要你全力以赴去做，任何工作都会变成最出色的工作，就像一位名人所说的“世界上没有卑微的职业，只有卑微的人”。如果每天都保持忠于职守，勇于承担责任的工作态度，无论他从事什么样的工作，都可以做出骄人的成绩来。优秀的qc不仅要有一流的能力，更要有一流的敬业精神。

2、善于发现问题与处理问题者还不多。发现问题与处理问题应具备辩证的分析能力，既要考虑问题的起因，又要考虑问题的结果，更要考虑问题的本质。发现问题与处理问题应具备敏锐的洞察能力，要透过现象看本质，通过苗头看趋势，从小事断大事。控制品质问题的关键在于“预防”。对不合格品的控制要以“预防为主，检验为辅”。所以说，做品管的最佳境界就是能够做到“预防品管”。目前有部分品管总是“马后炮”。

三、品质部品质目标与现实的差距所表现的问题

1、品管员的检验频率（次），每台机要抽检的数量，产品检验的项目及检验重点有的品管员还是在打折扣！从所发生的一些品质事故中就可以看出！

2、各检验站点所订定的考核指标，如错检率、漏检率等离公司所期望的还有差距，按公司的要求进料检验错、漏检批次应为零！

四、品质部理想状态与现实的差距所表现的问题

品质部理想的状态应该是以下状态。

1□ qc检验工作的指导思想：即“质量第一、预防为主、客户至上”。

2□qc工作方法：要做到“三员、三帮、三按、四不放过”。即“三员”：品质意识宣传员、工程技术辅导员、产品品质检验员，做好三员的出发点和落脚点在把关，为的是起到品质保证的作用。“三帮”：帮助现场人员对照图纸、帮助现场人员分析产生品质问题的原因，帮助研究采取措施解决品质问题，做好三帮的出发点和落脚点在于预防，为的是预防品质问题的发生。“三按”：按产品图纸、按标准、按规范（工艺），做好三按的出发点和落脚点在纪律，为的是在生产现场□qc能模范遵守工艺纪律，一丝不苟执行品质标准规定。“四不放过”：品质事故原因找不出不放过，品质事故责任查不清不放过，预防与纠正措施不落实不放过，品质事故责任人没有得到教育培训不放过。做好四不放过的出发点和落脚点在责任制，为的是明确责任、积极采取有力措施，防止同类品质问题再次发生。

3□qc的工作作风：“严、细、精、准”。“严”：执行品质标准要严，“细”：进行检验时要认真仔细，“精”：钻研技术业务要精益求精，“准”：检验检测结果要准确。

可现状是：有的品管员指导思想不明确，不是在替客户把关，不是在替公司把关，而是在应付甚至阳奉阴违；有的品管员视图能力较差，看不懂稍微复杂一点的图纸或经常看错图纸；有的品管员工作作风不严谨、不务实；有的品管员对自己要求不严，不思进取，得过且过；有的品管员眼高手低，却一味抱怨公司没有给他机会；有的品管员不用说做到三员、三帮，就是一些简单沟通都不会去做或不愿意去做等等。

在公司的主管会议上，刘总都曾多次要求各部门主管要善于从各自的管理中加强学习，从学习中加以总结，将总结又反哺于各自的管理工作，循环反复□pdca□□不断提升自己，以适应和跟上公司的快速发展！

年终总结的主要目的，就是依据pdca管理循环，针对过去的

一年所未解决的问题，进行检讨分析、拟订对策、在新的一年里执行确认、防止再发而完成新的更高层次的一轮循环的思考的过程。

要解决问题，首先要认识到问题，要有问题意识！问题是什么？不知道问题是什么本身就是问题！不清楚问题的解决方法就是问题！虽然既知道问题是什么也清楚其解决方法但什么也不去做就是问题！

问题意识，就是意识到其差距的存在，并有弥补其差距的意愿！

以上是品质部的一些主要问题从四个层面上的解剖分析！

不知做什么，何谈做好！不知责任是什么，何谈责任心！不知定位在哪儿，又何谈称职！以上这些问题的出现，作为品质部的主管难辞其咎。

——2016年度品质部工作展望

在2016年度品质部拟针对以上问题点采取以下措施或对策

1、心态。工作心态是指对工作的态度，包括对岗位的认知态度，在新的一年里要加强qc的忠诚心态、敬业心态、责任心心态和进取心态。加强qc个人的心智成长与职业理念培育。心态决定一切。你改变不了事实，但你可以改变-态度；你改变不了过去，但你可以改变现在；你不能控制他人，但你可以掌握自己；你不能预知明天，但你可以把握今天。你可以平凡，但不能平庸；你可以虚荣，但不能虚伪，你可能低落，但不能堕落。今天做别人不愿做的事，明天就能做别人做不到的事。“决定成功与失败的原因，态度比能力更重要”。世上没有不好的人，只有不好的心态。在把产品品质做好之前，先把人的品质做好，所以说：人的品质是一品质的根本。启动企业要从人开始，启动人要从精神开始。第一步就是要改

变人的观念、心态。观念心态不改,就要换人。

2、 激励。产品质量复杂性的提高进一步强化了每一位员工对质量做出贡献的重要意义。对人类动机研究的结果显示,除了金钱报酬以外,当今员工要求强化工作上的成就感,以及承认他们对实现公司目标所做出的贡献。管理始于尊重,这就突出了质量教育和提高质量意识的必要性,不仅品质部,而且包括全公司所有部门的人员,特别是一线操作人员,要营造一种团队氛围,从公司的层面上讲就是一种企业文化,用激励的措施来强化他们工作上的成就感,并承认他们所做出的贡献。人类本性中最深刻的渴求就是赞美。美国作家马克·吐温曾经说过:“得到一次赞扬,我可以多活两个月。”当众表扬是用来提高一个人积极性的最简单、最有效和强有力的方法。有人力资源专家认为,赞扬是最经济实惠的激励。

3、 技能。技能是做好本职工作的关键。“君子生非异也,善假于物也”,品管员不能只仅仅依靠个人的文化水平,还需要依靠科学的方法、专业的qc工具来让自己更加方便快捷,更加卓有成效地完成本职工作。在新一年里,系统地、全面地进行qc本职工作与qc专业知识的强化培训,以提升qc的工作技能。通过培训掌握一些作为qc专门的方法,接受一些最新的先进的思想和理念。管理就是让别人做好你想做的事,解放自己的最好方式就是培养部下。

4、 学习。把品质部打造成一个学习型的部门,职业咨询机构曾告诫职场人士,需要充电的七个信号:一是感觉目前自己的职业没有意思时;二是处在职业生涯的停滞期时;三是发现自己经常在工作中面对问题不知所措时;四是迁升或跳槽做准备时;五是当工作中缺乏专业知识时;六是当需要更新自己知识结构时,七是当缺乏职场安全感时。你永远不能休息,否则,你就永远休息。

管理好下属。原因何在?因为他们缺乏对人的影响力和控制

力。有两种力量决定管理效果：一种是人控制人的潜在力量，另一种是制度控制人的显像力量。所以，管理效果首先是管理者的问题，其次是管理模式和管理制度。管理者有了驾驭人的能力，管理模式和管理制度才能发挥最大效果。当管理者控制人能力强的时候，下属若出现失误或者错误时，会有心理上的压力或惧怕心理，即使在制度不完善的情况下也同样会出现这种心理上的压迫。当管理者控制人能力弱的时候，下属若出现失误或者错误的时候会无所谓：“看你会怎么处理我？”即使在制度完善的情况下也同样会出现这种现象。管理者若要提高管理效果，先要强迫自己变，再要求别人变。先要提升自己控制人的能力，要在如何提升控制人上下功夫，找到控制人的潜在力量，这是一个改变自我的过程。其次是掌握管理工具和做事工具，制定适合的制度和程序，这是一个指导、要求别人的过程。

6、 细节。问题出在岗位，答案藏在流程。管理问题经常反映在人的身上，但问题的根源往往都出在流程。流程不清晰、不完善，岗位上的员工就不清楚这件事该怎么做，容易出现失误。管理者的责任在于让团队规范地做成事。把工作重点放在类型性问题的思考、流程的设计与流程的训练上，这就是管理的逻辑。在新的一年里，作为品质部的主管更要意识到细节的重要性。品质大师戴明曾说过：质量无须惊人之举。海恩定律也清楚地说明了细节的重要性，他认为，每一起严重事故的背后，都有9次轻微事故、300起未遂先兆、1000起事故隐患。这说明所有的安全事故、质量事故等问题，都是由于不重视细节所造成的。管理要关注过程，而不仅仅是结果，紧抓工作过程中规定动作或要求的执行才是管理的核心。在新的一年里，要将品质部所有检验工作细化、量化、标准化并按制订的考核指标严格执行到位。在2016年11月份月初，刘总针对公司目前人员难管、绩效不好、条块分割、沟通不畅、质量下滑、交期难保、成本上升、人心不齐等诸多苗头表现，当机立断，并放权要求各部门重新检讨修订各部门的绩效考核制度。我想这正是明年管理工作的一个突破口。

7、 监督。监督是管理中一个非常关键的环节，如果只强调信任，不强调监督与控制，就一定会出问题。管理者接受监督是管理的要求，监督是一种保护也是一种爱护，这样就不容易出问题。

公司是员工的根基，员工以她为归宿并依托她逐步成长，成功的人会在公司事业成长的过程中，同时实现自己的人生目标，他的价值会随着公司的发展不断增值；个人进步带动公司成长，公司成长促进个人发展，这是双赢的循环。希望在新一年，有新的起点，有新的气象，有更大的收获。

品质部：唐植勇

2016年12月31日

寒假工作总结篇四

我部门在公司各级领导的关怀指导下，在各部门的配合协作下，在部门员工的共同努力下，较好地完成了公司下达的工作任务。今天，我将过去一年的工作总结如下。

部门现有专业造价员3人，其中土建专业2人，安装专业1人（兼职），有新手预算人员4人。在具体的工作分配中，让新手在一线施工现场负责算量和施工变更记录的工作，这样她们可以从具体的工作实践中学习到知识，也基本上保证了工程量结算的真实性和准确性，同时为公司后续的人才培养打好了基础。专业造价员主要对工程预算进行编制，对工程决算进行编制和审核，对施工项目部的每月任务单等进行审核把关。

部门经常注重职业道德的培养。职业道德是每个人做人最起码的准则，对于老员工平时做好模范带头作用，对于新员工，部门采取座谈、教育等方式给她们传输公司的管理制度和企

业文化，使员工常怀感恩之心，严于律己，恪尽职守。

创造竞争机制，使员工有一个忧患意识，引导她们积极向上，不断进取。今年我部门五名员工报考了造价专业的考试，利用业余时间提高自己。

1、预结算工作的准确性：保证预结算工作的准确是预结算工作的前提，无论预结算工作的难度有多大，我部预算人员始终把准确性放在第一位。我部人员严格安装合同、法规图纸、签证单等依据结算，并复核签证单等的真实性和时效性，对于一些含混不清的问题与甲方代表施工员等沟通复核后才进入工程结算。今年我部门还实行了部门复审制度，每一份预结算成果上交之前都相互复审并签字认可。所审核的陇上江南1#楼、9#楼、10#楼审减额为58.69万元，事实证明只要恪守职业道德，对结算中的一些水分是可以挤掉的。

2、预结算工作效率：在保证工作准确的前提下，我部门力争努力提高工作效率。到今年年初为止，部门基本上完成了过去几年积压的预结算（包括财务账务处理）。对于公司急需的一些指标和数字，部门基本上能够及时的提供。当然，有些结算一拖再拖，原因是多方面的，是我部门所不能解决的，希望相关部门在工作中尽量明确化，详细化，给今后的工作提供一个可操作的条件。

时对陇上江南2#、3#、4#、5#、6#及室外景观工程的竣工结算进行了初审，现在对一些室外工程进行审核后就可定案。陇上江南1#楼结算已定案结束。

3、存在的问题：结算过程中存在的问题主要是工程施工协议不完善，施工变更频繁且文字记录不详细，还有施工单位没有专业性比较强的预算人员，施工单位项目经理不重视等。其次，部门人员工作时间分配也存在一定的问题，今后将按照工作的轻重缓急合理分配时间，解决工作存在的问题。

20xx年，部门完成了陇上江南1#——12#楼的招标资料准备工作，水岸都市二期工程的招标资料准备工作，宁夏回族自治区固原项目7#——31#楼施工招标资料的准备工作。主要是工程标底的编制，投标单位、陪标单位投标报价书的编制及其施工单位的施工组织设计的编制，虽然是应付的假资料，但由于招标范围大，所以资料繁杂，工作量比较大，部门人员加班加点，最终还是保证了招标的顺利进行。

年初，我部完成了公司办公楼的装潢改造管理工作，之后，又进行了畅和家居的装潢管理工作，十月份又按照公司的安排进行了水岸都市绿化工程的施工管理工作。

1、加强现场管理人员的成本控制意识，规范和完善现场资料，有利于我部门结算和成本控制。结算时，依据通常为竣工图和设计变更、工程签证单。施工单位在报送结算资料时，往往仅报送对其有利的部分，工程造价减少部分的材料只能依赖于工程现场的资料登记和记录，希望现场工程管理人员对这样的变更或签证能给予重点关注并给予我部提示。

2、完善工程施工协议，减少施工过程中材料、工程项目定价时扯皮。因为公司新开工项目比较多，且大多数为按实结算项目，如果这方面不明确，则给结算的进度和准确都带来了影响。

3、逐步完善公司数据库，为公司的建设和决策提供依据。随着公司各类项目的竣工和结算，我公司已有一些工程项目的经验数据可供新开工项目参考，我部已认识到这些数据的珍贵，明年我部将抽出时间对已完成项目的结算数据进行整理，建立我司的经济指标和消耗量指标数据库。

寒假工作总结篇五

1、工作表现：

a□严于律己，在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。能够严谨、细致、脚踏实地的完成本职工作。

b□懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

2、工作收获：

a□工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果；

b□工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手；

2、外来客人的接待和服务不够热情大方；做为办公室文员，做好接待工作是自己的本份工作。由于本人在这方面没有足够的经验，每次接待都不能做得很好。在以后的接待工作中，力求能做到热情周到，耐心细致。

：会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说***年的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着****年的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信***年的我，在行政文员这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色！为企业的明天尽一份力。更希望通过公司全体员工的努力，可以把公司推向一个又一个的颠峰。

寒假工作总结篇六

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们_学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。(当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。)而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手;且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家_羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

一个调皮的兔头加上“_boy”()这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌_boy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

_boy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后享誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。随着全球经济一体化的进程，_休闲不断在市场扩大份额，1986年_boy“_”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

社会实践所得心得体会

- 1、向顾客推销商品，自己首先要了解商品。这就需要翻看服装的标牌，认知标牌上所印的详细服装资料。包括货号、颜色、其各层面的面料，以及主要填充物材料，填充度，重量等等产品相关信息。记住这些产品信息，在向顾客推荐介绍时就能有的放矢，让他们在了解商品的同时选择商品。
- 2、商品的摆放也有讲究。服装穿着于模特之上，能借助模特的身材气质将服装的魅力升级，从而诱发顾客更大购买欲望，起到促销的作用。不但新季新款有资格穿于模特上，那些应季老款服装若想快速卖出，也可如此效仿，吸引顾客注意力，加速货品流动。
- 3、在商品摆放中，仅次于模特效果的是墙壁橱窗。虽说抢手热销的衣服挂在显眼位置可以大卖，但若有需要趁季处理抓紧卖出的衣服，则需有选择的优先将其挂出。毕竟，真正的爆款是不需要过多担心其客源的。
- 4、服务质量与服务态度在一定程度上能影响商品的销售。营业员也是销售人员，熟悉品牌文化、了解商品是销售服务的基础，能够保证服务质量。服务态度决定顾客心情，进而左右尚未稳定的购买欲。一旦营业员对某一顾客态度嚣张、不客气，也会极大影响他(甚至这家店、这个品牌)在其他顾客眼中的印象，往往造成不良连锁反应。
- 5、增加客源的方法很多，不仅仅有商品、店面、品牌等方面的“硬件设备”，还要有流露在各个细节上的“软件设备”。服装打折扣、配送赠品能增添购买欲望并增加客源——这是最易注意到，也是最常用的方法。在道路积雪时，扫出一条通向店内的宽敞通道、在台阶处铺防滑地毯，这条异于其他的新开辟出来的“通路”更能引起顾客关注，提高店面形象，在“顺道”中增加客源。在同一座城市同一品牌代理商的多家店铺连锁经营，实行货源共享，在商品不足时可相互补给，

就能挽留因尺码颜色等不如意而流失掉的那部分客源。

实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识，而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不明显的特征。这需要我们不断在实践中获取经验，才能解决各种问题。

社会实践的时间不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

寒假工作总结篇七

现在，由我们俩述职，向大家汇报一下我们这半学期的工作情况。我是负责室外担当区卫生的卫生委员，我先来汇报。

1、早上、中午我都和值日生一起值日，并安排督促值日生做好每日的打扫工作，做到快速、有效地完成任务。

2、每天大课间去检查同学们的个人卫生，做到物品摆放整齐，周围无纸屑、无杂物。

我是负责室内的卫生委员，接下来由我向大家汇报。

1、我每天都能检查班级的物品摆放情况，对摆放不整齐的同

学及时指出，在该同学未在的情况下，帮助他摆好。

2、督促值日生认真打扫卫生。

3、认真检查值日生的值日情况，及班级同学的个人卫生情况，根据检查结果进行评比。

1、在一周内五天中，同学要是个人卫生有5个勾，那么，就可以得到一朵红花。

2、反过来，如果这一周五天内，任何同学自己缺少了一个勾，就不能给这个同学红花。

这个办法开展了一段时间后，我们发现这个办法还存在着一定的问题，比如：有的同学并不在意这个活动。所以，他不会在意他是否得花，据这一点，我们一致认为，这个问题还需要进行解决，争取做到最好。

今后，我们一定会认真检查班级卫生。所以，也需要同学们好好地把咱们班的卫生搞好。同学们，让我们共同努力，创造一个良好的学习环境。让我们班永远干净明亮，让卫生流动红旗永远挂在我们班！谢谢大家。

寒假工作总结篇八

1、加强建筑内部装修和电气设计的防火措施。原有建筑基础上改建，楼内部分电线存在氧化和破损以及超负荷增加用电设备，都可能引发火灾。更换和修复已破损、发热、漏电的电线。已经投入使用的电气线路和电器设备应定期进行检修及维护并做好记录，防患于未然。

2、加强消防设施设备的管理、维护。遵循有关规定，签订维保公司与消防检测公司，对消防设施设备进行全面检测、维护保养、维修检查，及时排除，不能排除的及时向上级主管

报告，做好运行、操作和故障记录。

3、人员疏散，首先对全体保卫人员和消防疏散引导员进行培训，熟练掌握灭火设备使用方法和最佳疏散路线，能够积极有效的组织疏散逃生。组织两次全员应急疏散演练，进而加强实用性和可操作性。保证消防安全疏散指示标志明显、完好。

查，保持畅通，禁止占用。消防应急照明、安全疏散指示标志完好、有效、不应遮挡，发生损坏时应及时维修、更换，并记录。

5、消防宣传与培训。每年组织两次以上全员消防安全培训，日常工作中通过广播消防知识以及印发消防宣传单、明白卡等方式，使超市从业人员从心里意识上重视防火和掌握自救逃生知识和技能。划分消防责任区，指定该责任区的消防安全员，明确职责，逐级落实消防安全任务。