

最新家居行业年终总结 家居工作总结 结(优质7篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

家居行业年终总结 家居工作总结篇一

大家好！

首先，我说说我自己对公司的感受吧。

记得刚来xx的时候，在工作流程上觉得有很多问题，管理层分工不是很到位，而现在我明显感觉到公司在这一一年来的变化，工作安排上更加合理化，工作流程更加明晰，工作职责更加规范。这些好的决策都来自我们公司领导层好的领导方向。

我们每天都在不停的开展业务，不停的给经销商处销售方案，有时候总感觉吃力是吗？有时候方案总想不到好的思路，不知道从什么地方下手，那是因为我需要充实自己了，加强自己的专业知识的结构，提升专业能力是最好的办法。

展望20xx

第一：电子商务等新兴媒体崛起消费者与企业的距离进一步拉近

随着网络等新兴媒体尤其是电子商务的崛起，消费者不再是单打独斗的个体，而是慢慢形成了一个群体。消费者在消费上不再处于被动，他们已经开始与经销商对话，与企业对话，相信通过自己的力量能够改变自己被动的局面。消费者越来

越不相信权威，更相信直觉与口碑，对产品会发表自己的看法。消费者群体的兴起预示着产销结合的时代已经到来，关注消费者的心声已经成为基础条件。

第二：新健康消费理念的崛起

受到各种负面事件的影响，尤其在食品安全问题上，激起了消费者对于健康对于生活环境的极度关注。哥本哈根环境会议的召开，又激起了消费者对于家居生活低碳健康环保的关注，消费者对于绿色环保的产品较为偏爱。家居若能树立起健康环保的品牌形象将会给产品销售带来更多的市场机会。

第三：中产阶级消费群体的出现

随着中国经济的快速发展，中国的中产阶级群体也逐渐壮大，他们逐渐成为了中高端产品的主要消费群体。对于这部分消费群体来讲，他们知道不一定要买高端品牌才能装饰自己的家居生活，很多时候，他们会有自己的选择，他们会在自己的家居生活中融入自己的想法。因为现在大家都知道，其实对于所谓的名牌与不名牌，就是广告打得多而已，产品品质都差不多。因此现在整体家居行业逐渐形成一个新的消费市场，即通过整体家居产品可以满足中等收入但是追求时尚的消费者心理，同时又符合他们的购买能力的市场。

第四，女性消费势力的崛起。

有关资料显示，在美国，女性掌控着80%左右的消费支出，这占了全国gdp的2/3。据我国第三次人口普查统计，女性占我国人口的48.7%，其中消费能力较强、对消费影响较大的20-50岁中青年女性，约占人口总数的21%。同时有调查显示，在家庭消费行为中，女性往往充当家庭的‘首席采购官’角色。尤其是在家居建材等消费品环节中，是由妻子担当主角的。

第五，消费者更加追求新感官主义与品牌体验。

如今，走进品牌的体验店，参与终端的体验活动成为消费者了解集成吊顶的重要举措，这也决定了目前终端店中对于产品陈列的要求日益提高，同时，卖场终端的体验型设计对于品牌的意义也越来越突出。

第六□xx家居自身情况需要完善。

1. 老客户的维护与服务良好。

2. 改进提高部分，

(1), 优资经销商数量需要提高;

(2) 业务经理个人素质需要提升;

(3) 中大型工程项目需要拓展;

(4) 区域市场开发力度不够深入，做精做透做细主要区域市场。

3. 业务经理及管理人员工作能力需要提高。第一梯队业务人员的管理能力并培养新员工，完全实现独立开发区域与项目运做的能力；第二梯队业务人员，具备独立开发区域的能力，向独立项目运做的方向前进；第三梯队业务经理，向独立开发区域的能力迈进，学习项目运做的经验。

4. 争取在川内市场开展5家经销商和直营店，川外市场2家经销商。整个业绩达到600万。

家居行业年终总结 家居工作总结篇二

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自

己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

1、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

2、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

3、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

4、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

5、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

6、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

7、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

8、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

9、学会“进退战略”。

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要成为一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强

认真学习销售员的规范。

家居行业年终总结 家居工作总结篇三

今年以来，在县委县政府的正确领导下，县统计局紧紧围绕全县中心工作和上级统计部门总体部署，认真落实“六个稳”要求，全面贯彻新发展理念，以高质量党建为统领，以高质量发展为导向，统计改革建设实现新跨越，调查服务能力迈上新台阶，不断提升统计数据质量和统计工作服务水平，为县域经济社会发展提供了优质统计服务。

目前，经济普查已经进入攻坚阶段，我县按照条块结合的工作模式，有条不紊推进工作。一是工作高标准严要求。各镇办严格按照《经济普查条例》的工作要求，做到不漏掉任何一个单位不漏掉一个数据，发扬“5+2”、“白加黑”的工作热情，在普查工作中发挥了主力军的积极作用。二是实事求是提高数据质量。在普查中认真执行《统计数据质量控制管理办法》，在加强自身数据质量控制的同时，进一步加强对镇普查指导员、普查员的业务指导，保证数据之间的衔接。各镇、街道普查办加强对源头数据质量的控制，认真组织统计数据的采集，防止在数据采集环节出现重大偏差，不断提高基层统计数据质量。三是部门联动聚合力。按照“全县统一领导、部门分工协作、分级负责、各方共同参与”的原则，加强组织领导，落实部门责任，严明工作纪律，让各主管部门真正参与到登记中来，形成工作合力。对财务制度不健全、经济指标填写有困难的企业，建立完善企业登记支出信息台账，调度税务、工商部门行政记录，对企业数据进行合理评估，保证数据真实。四是条块结合求实效。针对有关部门二级法人多、产业活动单位多这一实际，为确保填报单位关联性、数据统一性，组织召开县法院、县工商局、县税务局等18个部门分管领导、财务人员参加的登记培训会议，由部门负责组织填报本系统所有报表，县普查办集中审表，发到镇办进行pad端录入。为落实市经普办公共基础设施建设指标填报要求，调度县财政局20xx年至20xx年11年投资评审项目，

召开由公安局、水利局、交通运输局、文化和旅游局等12个部门参加的经普培训会，就公共基础设施指标填写作出专门安排，确保公共基础设施指标填全填实，应统尽统。召开四经普推进会，要求镇办与市场监管局、税务局联合办公，对难查找、不配合企业进行普查，发挥成员单位作用。五是分批培训保质量。落实市里统一部署，2月25日至28日，县普查办到8个镇轮流培训，主要针对牵扯增加值核算的劳动者报酬、固定资产折旧、生产税净额、营业盈余四项重点指标，对县域内491家规上企业财务人员、统计人员集中培训，安排企业带财务报表到镇上集中，由县镇专业人员指导填写，确保数据不重不漏，真实反映企业实际生产经营状况。

我县非一套表单位10478家，截至目前，已上传6897家，上传率65.23%；个体户1770家，已上传1549家，上传率87.2%。随后将加大审核力度，在确保数据质量的前提下，加快上传节奏，按照省经普办统一部署，于4月30日前完成录入。

经济普查工作与“四上”企业纳新相结合，深入挖潜，确保达到规模的工业企业、批零住餐企业、服务业企业以及有资质的房地产开发和建筑业企业应增尽增。“四上”企业纳入工作需要相关职能部门和各镇密切配合，为推动工作开展，加大对镇和部门的考核力度。提高镇首次纳入“四上”名录库企业数量的考核分值，尤其是加大对高新技术企业、战略性新兴产业企业和现代服务业企业的考核分值，夯实了部门和镇办职责。

下一步，县统计局将继续紧紧围绕县委县政府中心工作，狠抓业务水平，努力克服统计工作量日益增大与人手相对紧张，全力做好20xx年各项统计工作。

一是细化任务，高标准做好第四次经济普查工作。严格按照国家、省市关于第四次经济普查的总体部署，保质保量完成第四次经济普查登记工作。认真总结清查阶段的经验，把握普查标准要求、关键节点，确保全县第四次经济普查工作圆

满完成，为进一步摸清我县家底奠定坚实基础。

二是挖潜规下，抓好“四上”企业新增工作。加大宣传力度，通过网络、报纸等途径加大宣传新增四上企业政府补贴等相关政策，调动企业积极性。落实部门协调会议，全面调动部门力量，丰富拟新增“四上”企业培育库。加大统计服务力度，协助拟新增企业完成入库工作。积极做好新增工作，为全县经济发展提供坚实数据保障。

三是服务大局，不断提升统计分析信息服务质量。要把分析信息工作和统计工作有机结合起来，通过扎实开展分析信息工作，总结反映各项数据指标的新思路、新举措，有力地促进统计工作整体水平的提升。

家居行业年终总结 家居工作总结篇四

为确保我县今年节能指标的完成，半年来我们做了如下主要工作：

（一）及时传达，精心部署。

5月20日，省政府召开节能减排工作电视电话会，分析当前节能减排工作形势，部署下一阶段相关工作。县委副书记、县长徐毅、副县长黄伟涛以及各镇(街道、度假区)、县直相关部门负责人等在我县分会场收看收听了会议。最后，会议要求各部门要把思想和行动统一到中央和省的决策部署上来，突出节能减排目标责任，健全节能减排统计、监测体系，完善节能减排考核体系；加快节能法制化进程，完善节能法规标准，加强节能监督检查，推动节能减排工作水平上新台阶。

（二）强化节能目标考核。

进一步完善节能降耗统计、监测、考核评价体系，严格目标责任落实。完成了对全县各镇和重点用能单位20xx年的节能

目标责任评价考核工作，并对20xx年度节能目标完成情况进行考核通报，表彰一批先进集体、企业和个人。

(三) 加强节能管理，确保工作到位。

为了进一步做好我县的节能管理工作，我县主要从节能管理的基础工作抓起。一是做好我县重点用能单位节能日常管理监管工作，规范企业的节能管理，认真组织节能管理人员参加节能知识培训。二是加强对我县重点用能企业检查指导。指导企业完成节能的各项相关工作，宣传国家节能相关法律和文件精神。

(四) 加大对节能执法和监察的力度

在全县范围内开展节能执法监察，多次联合、配合省、市节能监察中心，对我县重点用能单位进行现场执法监察。

一是积极推进电机能效提升工作。到大统营等有关企业现场指导、核查企业申请电机能效提补助相关工作，督促和指导企业加快淘汰落后电机，积极开展电机系统节能改造。

二是加强与市节能监察中心、能源监察站开展联合执法。今天8月分别对大统营科技有限公司、华业铸造厂、晓亨铸造厂等多家企业进行运行设备能耗情况监测。

三是积极配合、协助省节能监察中心对我县部分企业开展的监察工作。今年我县积极协助、配合了省节能监察中心对省商贸领域重点用能单位(惠东万事达酒店)和智华合成革有限公司生产锅炉使用情况进行监察。

(五) 狠抓重点，推进节能工作。

通过下达县监管重点用能企业的节能目标，加强对重点用能企业节能管理，建立企业用能总量与单位能耗指标相结合的

节能目标考核制度。深入开展能效对标活动，加强能效标杆企业建设，实行能源利用状况报告制度。加强企业能源计量监测，开展重点用能企业能源审计，查找能源利用薄弱环节，挖掘节能潜力。开展企业节能低碳行动，引导企业逐步建立健全能源管理体系，为节能降耗工作打好基础。

(六) 加强宣传，提高全民节能意识。

充分利用广播、电视、报纸、标语等多种形式，推广使用节能产品和技术。结合全市的节能宣传月活动，宣传节能减排知识，增强了全社会的节能减排意识。突出节能减排重点，明确产业结构调整节能减排的方向，切实加强对重点能耗、重点污染源和重点排放大户的服务，实行重点服务和跟踪管理，要求企业按时填报每月的能源利用状况报告表，掌握企业能耗变化情况。

(一) 进一步完善节能减排责任管理考核体系。

根据惠州市政府下达给我县的20xx年节能目标任务，制定各镇政府20xx年度的节能任务指标，并做好各镇年度的节能目标完成情况督查工作和提前部署20xx年全县各镇和重点用能单位20xx年的节能目标责任评价考核工作。

(二) 合理控制能源消费总量。

严格执行《惠州市固定资产投资项目节能评估和审查办法》，将节能评估审查作为控制能源消费增量和总量的重要措施，把好新上项目准入关，切实从源头上遏制“两高”行业盲目扩张和低水平重复建设。认真执行重大耗能项目专家评审制度和高耗能项目等量淘汰制度，积极探索建立强度指标与总量指标相结合的节能指标体系，建立完善能源消费总量控制相关制度，逐步将新增能源消费总量控制指标纳入各镇(街道)节能目标责任考核体系，通过实施能耗总量控制，确保完成能耗强度指标。

(三) 召开县节能减排工作领导小组成员单位会议。

为积极有效推进我县节能工作及做好我县20xx年县政府节能目标责任评价考核工作，拟定今年9月份召开县节能减排工作领导小组成员单位会议。

(四) 进一步加强节能监察。

规范企业的节能行为，提高企业的节能意识，强化企业的节能责任。认真指导企业开展节能工作，帮助企业完善运行台帐和软件资料，提供有效的节能减排依据。加强对重点耗能企业节能情况的跟踪、指导和监督，定期公布重点企业能源利用状况，督促企业围绕降低重点产品能耗单位的目标开展工作。

(五) 强力推动节能技术进步。

把加快节能技术进步、深入挖潜节能改造作为推进节能降耗工作的重要举措抓紧抓好，重点实施锅炉窑炉改造、电机系统节能、能量系统优化、余热余压利用等节能改造项目，加快推进太阳能光热技术工业应用、高效节能产品等先进适用共性技术和产品的推广应用。充分利用省、市、县节能专项资金导向作用，组织实施一批节能示范项目。积极申报中央预算内投资项目、国家节能技改项目、省重大节能技术产业化项目和市节能专项资金项目，最大限度地争取上级政策支持。完善项目管理机制，强化项目监管，加强对项目的调度和落实，推动项目尽快投产达效。

(六) 深入推进重点领域节能。

强化建筑领域节能。新建建筑实行更加严格的建筑节能标准，加快既有建筑供热计量及节能改造，以太阳光热建筑一体化为重点，推进太阳能、地热能等可再生能源建筑应用规模。积极推进交通运输节能。加快构建节能型综合交通运输体系，

积极发展绿色公共交通，鼓励推广lng等新能源汽车等高效低耗车型。进一步抓好公共机构节能。建立完善公共机构能源审计、能效公示和能耗定额管理制度，加快公共机构办公区节能改造，开展机关节能低碳行动。鼓励应用高效空调、楼宇能源管理系统等节能技术产品，减少一次性用品使用，继续做好电机能效提升工作，在确保完成淘汰落后电机任务的同时，也要做好企业电机能效提升补贴工作，协助企业申报广东省和惠州市的电机能效提升专项补贴。

(七) 大力发展循环经济。

扎实推进工业及生活污水处理、建筑和餐厨废弃物资源化利用、工业余热系统利用等工作，打造循环产业发展模式。积极推进企业清洁生产，把清洁生产作为更新企业管理理念、挖掘企业内部潜力的重要手段来抓，争取10家以上企业通过清洁生产审核，从源头和全过程控制生产和排放，进一步降低资源消耗。

(八) 进一步加强节能管理队伍建设和宣传教育工作。

进一步建立完善市节能减排办的各项工作制度，加大节能监察力度，切实加强节能管理队伍建设，充实节能减排管理力量，逐步完善节能监督体系，强化对节能减排工作的监督管理和日常监察监测工作，依法开展节能减排执法和监察监测。加大财政保障力度，确保节能减排项目有资金保障。同时，切实加强节能宣传、教育和培训。根据节能工作实际，大力开展各种宣传和培训工作，做到节能工作深入人心，促进我县节能减排工作顺利开展。

家居行业年终总结 家居工作总结篇五

房改股在单位领导班子的正确领导及股室全体人员的共同努力下，认真贯彻省、市的有关政策规定，真正把政策关，认真履行股室工作职责，积极做好政策指导和咨询，较好地完

成各项工作任务。

1、廉租住房租赁补贴发放

20xx年第一季度我县符合城镇低收入家庭条件领取廉租住房补贴有593户□xx02人，本季度发放廉租住房租赁补贴资金344790元。

2、公共租赁住房

较好地完成德元小区、谷水双星、乐行佳苑、阳光花园等住户的续租及合同签订工作，并按省市要求在今年我县全面实行了租补分离这一举措。

为确保20xx年公租房申报工作的真实性，全面了解申报人的真实生活状况，房改股、城关镇互相配合深入社区，对社区申请20xx年度公租房的申报对象进行了入户摸底调查，为初审提供了详实的资料。

3、棚户区改造

20xx年上级下达我县新开工棚户区改造任务5222套（户），其中货币化安置3422户，实物建设1800套，基本建成6392套。

目前已完成二个货币化安置项目（经开区李马社区李庄片区、城东街道马寨）共876户，完成率达16.8%。经开区还有二个货币化安置项目正在进行拆迁安置，已完成拆迁任务的80%；涡北街道办事处、城西街道办事处的项目将在近期正式启动；城关街道办事处承担的1800套的建设安置任务，当前正在进行场地的拆迁清理，预计5月份可以开工。

加强思想政治修养，加强政策业务等方面学习，提升服务水平和素质。按“学讲话、转作风、促落实”重要思想的要求，切实提高思想认识、以人为本、用主动服务替代被动工作，

积极转变工作作风，改进工作方法，创新工作思路，想群众所想，提升服务效率和质量。为单位和群众办事及接受政策业务咨询时，做到热情、耐心，不怨其烦，资料齐全的马上办、资料欠缺的指导办、要求急的加班办。深入学习和研究有关政策，统一政策认识与做法，不断完善和健全内部管理，建立岗位责任制，办事公开、公正、廉洁。严格依法行政、廉洁自律，坚持清清白白做人、干干净净干事，按质按量完成工作任务。

虽然我们各项工作能按要求完成，但在实际管理工作中我们也发现不少问题，如对政策的宣传力度还不足，主动性不够，以干代学、缺少钻研等。

我们将针对自身存在的情况，努力克服，积极发挥主观能动性，勤学好思和注重工作方式方法将是主题，争取做得更好。

家居行业年终总结 家居工作总结篇六

一、整治措施及成效

（一）高度重视，专题安排部署。我局高度重视本次建筑工地食堂食品安全专项整治工作，将其纳入重要议事日程，召开专题工作会议安排部署工作。成立了由局主要领导任组长，分管领导任副组长的专项整治工作领导小组，要求专项整治工作组执法人员要有大局意识、责任意识、安全意识，要进一步明确监管职责，认真落实地方政府负总责，监管部门各负其责、企业是第一责任人的责任体系。坚持日常监管与集中整治相结合、食堂自律与强化监管相结合的监管方式，进一步加大建筑工地食堂食品安全监管力度，提高建筑施工单位负责人和食堂从业人员的食品安全意识。

训情况，对未办理许可证经营或未进行健康检查的从业人员，依法进行了处理。二是重点检查食用油、肉及肉制品、食品添加剂等食品原（辅）料采购索证索票及台账建立情况，要

求其不得采购和使用《食品安全法》禁止生产经营的食品。三是要求各食堂食品加工制作必须要按操作规范进行，严格食品留样制度，以及时了解食品安全状况，严防食品交叉污染。四是对厨房设施、消毒设备、食品加工场所环境卫生状况进行了检查，对存在的环境卫生差、台账建立不全等问题，执法人员当场下达了《监督整改意见书》，责令其限期整改。

截止目前，共出动执法人员54人次，执法车辆18台次，检查建筑工地食堂18家，签订《食堂食品安全管理责任告知书》18份，下达整改意见通知书份，查处违法违规案件起，处罚款 元，没收问题食品及食品原辅料瓶（盒）。

（三）健全制度，畅通投诉渠道。保证建筑工人身体健康和饮食安全，建立健全建筑工地食堂食品安全投诉举报网络，畅通投诉举报渠道是必举之措。为此，我局对辖区内各建筑工地食堂实行网络化监管和分片包干制度相结合的监管方式，向各建筑工地公开了分片管理人员和单位投诉举报电话（0932—6622111），设立了箱，并指定专人负责，要求对投诉举报工作要做到“日清、日结”（即：一天一办理、一天一小结）。

品安全法》及其实施条例、《餐饮服务食品安全监督管理办法》等法律法规，发放《食品安全宣传教育读本》36本，法律法规宣传资料36份，张贴投诉举报电话和电子箱宣传单36张，向省、市局编写报送专项整治信息1篇。极大的营造了建筑工地食品安全整治氛围，进一步增强了建筑工地食堂经营者的法律意识和广大建筑工人的食品安全意识。

通过此次专项整治，辖区内各建筑工地食堂食品安全状况明显好转，建筑工人食品安全意识显著增强，建筑工地食堂食品安全责任进一步夯实，建筑工地食品安全信息投诉举报制度全面落实；建筑施工单位是建筑工地食堂食品安全责任主体，建筑工地项目负责人是建筑工地食堂食品安全第一责任人，建筑工地食堂管理人员的食品安全直接负责人的食品安

全责任体系进一步健全，各项监管措施落实到位，成效显著。但同时，我们也清醒的看到我辖区内建筑工地食堂食品安全监管工作面临的挑战。

二、面临的挑战

一是个别建筑施工单位负责人和食堂从业人员存在法律意识淡薄、食品安全意识不强。

二是建筑工地食堂食品安全长效机制还不健全。

三是建筑工地食堂管理水平有待进一步提高，管理制度还需进一步健全。

四是建筑工人食品安全维权意识有待进一步提高。

三、下阶段工作措施

（一）强化宣传培训，营造饮食安全环境。一是充分利用中午、晚上等建筑工人集中就餐时段开展法制宣传活动，提高建筑工人的饮食安全意识。二是要求各施工在建筑工地内通过设立大型食品安全宣传版面、张贴标语、悬挂横幅等形式，提高建筑工人的自我保护意识和维权意识。三是通过适时召开建筑工地食堂负责人专题培训工作会议，传达有关文件精神，对食堂食品安全工作安排部署，增强建筑工地食堂食品安全责任主体的守法意识和诚信意识，提高监管效率。

（二）强化服务许可，严把餐饮服务准入关。一是规范餐饮许可程序，严格执行许可标准，做到了建筑工地食堂许可程序合法，许可规范。二是落实食堂从业人员健康检查、培训、登记备案制度，规范食堂从业人员行为。

（三）强化日常监管，保障建筑工人饮食安全。坚持集中整治和日常监管相结合的原则，针对建筑工地食堂食品安全中

存在的问题，制定切实可行的整治方案，对辖区内食堂食品安全状况进行专项整治，建立健全建筑工地食堂食品安全监管长效机制，切实保障建筑工人身体健康和饮食安全。

家居行业年终总结 家居工作总结篇七

4) 网点人员素质比较高，人品也非常好，做事非常谨慎，认真，细心，开口量很低，几乎不开口，行长工作非常敬业，做事非常谨慎，由于以往保险银保严重误导，出现过一次很严重的纠纷，（10万趸交给人办成10万期交，银行和保险公司各承担客户50%的损失），所以对保险宣传相当慎重，经过观察，网点工作人员对保险认同度不高，对保险公司银行客户经理存在比较重的偏见。

1、办借记卡，网银，信用卡一条龙服务和宣传，例如，汉园宾馆员工来办卡，一个人我一次把他的借记卡，网银，信用卡办完为银行提供附加服务。

3、尽可能利用自己的人脉和网点接待了解的资源，帮助银行拉外汇和人民币存款，客户没有保险意向就尽量宣传银行中间业务。对于银行的所有中间业务不遗余力，不记成本的为银行奉献，通过自己高附加值的额外服务，让银行真切感受到你的用心付出和价值。

4、抓住储户短暂的办业务机会，用心沟通，为银行筛选和挽留大客户，我非常注意客户来办业务是不是贵宾卡，普通折要很巧妙的看他们的余额，如果余额超过5000元，我要请教客户为什么要放这么多现金做活期，多培养客户学会理财，不要让自己的钱闲着，要学会让自己的钱为自己工作，赚钱，对于大客户，我会邀请他们到理财室去，请大堂经理一起配合，为银行争取大额贷款，存款，基金，黄金等，成功了好几例。对此大堂经理对我的配合和支持也比较满意。

5、定位好自己的角色，对于银行业务，我是配角，对于保险

业务，我是主角。不怕挫折，不怕困难，不畏艰难，不怕歧视，坚实做好每一天工作。

6、平衡网点工作人员的关系和利益，平衡业务的分配，只要网点安排的事，要不遗余力的去做，不要计较个人得失，魏总常说，吃亏是福，处理好柜台，对公会计，大堂经理，行长之间的关系。只要对银行有利的事，就要多做，哪怕有误解，他们最终会理解的。

7、根据网点特点，我制定出比较适合网点特点的工作方案，以期交为主，趸交为辅，大单期交和大单趸交为突破点的工作思路。

从年初启动首季开门红以来中英人寿徐州公司领导层，高瞻远瞩，以人为本，审时度势，紧紧抓住银行保险发展变化的脉搏，抓住各种对业务发展的有利时机，遵循银行保险发展的内在规律，每前进一步，都能踏准节奏，稳健经营，步步为营，业务得到了超常规发展，公司的每一个员工都非常敬业，非常用心，拼尽全力，为公司争取更多的业务，个人考核晋升有了大幅度的提高，我作为新人，在工作的每一个阶段都收到公司各级领导的大力支持，关心和帮助，在此我表示衷心感谢，二季度已经来临，我会一如既往的向公司业绩非常优秀的同事学习，不断勉励自己，勤学苦练期交话术，做好网点深耕，做好售后服务，把自己的期交业务做上去，力争做一名中英的优秀员工。