

2023年一个部门的团结总结 部门工作总结 (模板5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

一个部门的团结总结篇一

20xx年x月由于前任领导调离工作单位，公司领导任命我来主抓预算工作。在这短短的几个月里，让我学到了很多。临近年终，我在这里对自己的工作和预算部一年来的工作做一个年终总结，目的在于吸取教训，提高自己，以便更好地提高工作效率。

1、本年度预算部完成的主要投标有：女织寨保障性住房三标段，孙家庄三标段、丰宁景苑住宅楼、迁安住建局改造工程、丰润齿轮厂改造项目，在招投标报价编制的过程中均按规定进行编制、符合招标文件的要求。完成的预算有凤凰世嘉钢结构连廊，为凤凰世嘉e区项目部编制产值进度预算，上报甲方核对后作为拨款依据。

2、公司对外结算的主要工程是-2#地五街六街平改12#13#14#、19#楼以及地下车库工程，预算部独立完成14#和19#楼的结算编制工作。根据工程图纸、变更及签证等手续与兴盛房地产核对出了12#14#及地下车楼的工程竣工结算数据基本完成，只存在争议问题。13#楼项目部核对工程量正在进行中，预计本月底完成图纸工程量。19#楼由于甲方原因只对完了钢筋部分。

3、在对外结算过程中多次找甲方主管预算人员协调争议项目能够解决的及时解决。与公司项目部共同探讨和研究结算中发生的争议问题。并且对结算过程中暂不能解决的争议问题做了汇总和分析。

4、古冶d区7#楼，工程结算编制正在进行中已近尾声。配合完成了凤凰世嘉项目部拆改加固工程的预算。

5、本年度参加了定额站组织的20xx工程量清单和20xx预算定额的学习及培训，及时掌握了定额及预决算方面的新规定。对公司所有预算人员进行了年检报审工作。参加了合同部组织的开平古镇新城3#地9#、10#、11#、12#楼工程的合同评审工作。对公司现有决算的工程合同拷贝到我电脑上，把主要的有关预算的内容进行了整理。

6、本年度公司组织了贯标工作，10月x日外审组对我部门进行了质量体系年度审核。

1、积极遵守公司的各项管理制度，进一步加强工作责任感，更严格的要求自己。

2、加强对在建工程的预算管理工作□20xx年公司项目部需要决算的工程有：凤凰世嘉e区商住楼、凤凰世嘉钢结构、在水一方住宅楼、丰宁景苑住宅楼、凤凰世嘉a区外网、古冶a区争议项目、古冶d区7#楼、古冶燕南水泥厂、开平古镇新城2#地的21、28楼及地下车库，开平-2#地五街六街平改楼12#13#14#和地下车库遗留的争议项目19#楼的图形算量部分等项目。

3、利用工作之余认真学习相关的专业知识，使自己的工作能力不断提高，针对自己的不足，多向同事请教，对于工程中存在的一些重要问题，及时地向领导汇报，使问题能够及时有效的解决。平时多收集有关现行的定额资料文件，加强学

习工程量计算的技巧、软件的使用等业务知识。

4、在今年的工作中，本人能够积极地完成领导安排的各项工作及参加公司组织的各项活动。预算员的工作就是跟数字打交道，所以我们对数字的要求应该更准确。在计算工程量的时候，多与工地技术员了解签证发生的原因，其次，要审查签证的内容是否是在定额包含的范围内。对于手续不完备的签证要及时与项目部沟通，以免决算时产生不必要的麻烦和漏项问题。

总结不是为了总结而总结，而是为了改变而总结。在今后的工作中，如有什么不足之处还请领导和同事多多批评指正，我一定会更加严格要求自己，我相信凭借领导的爱护、同事的关照、自己的责任心和热爱预算工作的诚心一定会把工作做得更好。

一个部门的团结总结篇二

时间如流水飞逝，匆匆忙忙的20xx-20xx学年已经落下帷幕，我在生命科学学院学生会生活部的工作也画上完美的句号回首过去，在这一学期，我们生活部全体成员共历风雨，携手并进，我们开展了许多有意义的活动，并出色的完成各项工作。在大家的共同努力下，我们取得了一定的成绩，得到了广大师生的好评。我也从中学到了许多课本学不到的知识，也感受到了学生会这个大家庭给我带来的温暖。还记得从我加入校学生会那天起，我就一直在努力，严格地要求自己，积极参加学生会组织的各项活动，并在活动中主动承担责任。在学生会的作品中我收获很多，基本达到了我加入学生会的目的——服务同学、锻炼自己。

一、本学期生活部的工作具体总结如下：

1、学费收据发放

于各同学交费的时间不相同，学校的学费、住宿费收据也是每个月打印一次，并发放到学院由我们生活部负责发到各班级。在发放过程中我们需要给各班的生活委员打电话，在学生会办公室等生活委员来领取并向其说明注意事项。

2、国家组学贷款的资料收集

在办理贷款前我们生活部将学校的文件转发到各班，并要求需要办贷款的同学带着资料统一集中在一间大教室里由学院老师同意指导填写贷款合同。随后将资料收集好，并由我们做最后的检查，查看是否正确规范，最后由我们统一交到学校。

3、助学金、少数民族补贴、师范生补助发放的签名

在各项补助发放之前我们生活部需要通知各个班的生活委员，要求安排其本班同学到学院对自己的银行卡号和金额，在确认正确无误后签名。

4、优秀宿舍奖品发放

学校宿舍管理委员会每学期都会进行优秀宿舍的评比活动，获得优秀宿舍的将有一定的奖金和奖品。而奖品及奖金的发放则由我们生活部负责，我们需要到学校领取奖品并发放到各班。

5、参加学生会例会

这不仅是我部要做的，也是各个部必须要做的。但我部对学生会例会极为重视，我们坚持“有会必到、遇事请假”的原则去参加每次例会，会上我部认真对上周工作进行总结，对下周工作进行规划。学生会例会的召开，时刻督促着我们，提醒着我们，让我们不能有丝毫的松懈！

其他协助性的工作：

- (1) 采购“歌手赛”、“送老”晚会等活动的用品。
- (2) 协助其他部布置活动场地。
- (3) 协助体育部的“林奈杯”篮球赛。

二. 存在的问题

我觉得我自己还是不够自信。对于很多工作我还是不敢着手去做，除了是担心出错会造成不好的后果之外，还有就是因为自己对于很多工作还是不了解。所以一遇到没办过的活动就脑子一片空白，直接去找学长或学姐帮忙。

三. 学到的道理

1、要主动

在生活部，部长教导我们，做事情要有主动性、要有热情。做一件事不是为了得到什么回报，而是以之充实自己，锻炼自己。我很同意，所以现在无论在工作上，学习上，还是生活上，我都会做一个主动的人。因为我觉得，不想受制于人，就要主动；想让别人知道自己是一个有用的人，就要主动。比找方法更重要的是找到对工作的热情！

2、要反馈

在生活部，安排的每一项任务，做完之后一定要及时反馈，这样可以使上级对活动任务的进度有所掌握，方便计划安排之后的事情，这样提高工作效率。提高效率的方法也是解决工作和学习之间的冲突的最好办法。

3、要思考

在生活部，磊哥和于哥教导我们，做任何事情前都要多想一想，多想一想不会吃亏。即使是最简单的事情，只要多想一想可能就会有不一样的效果。有困难要带着几种方案去请上级做决定，不能把问题都推给上级。事情做之前需要思考，事情做完之后也同样需要思考，尤其是觉得自己并没有做好的事情，一定要多想一想，总结经验并积累教训回想一年来学生会的工作，我们取得过优秀的成绩，这些成果离不开生活部每个成员的辛勤付出；同时我们也遇到过很多的困难，面对困难，我们并没有放弃，而是同心协力解决困难。我们一步步成长的脚步依然清晰，在路上，我们学会了团结合作，学会了坚强勇敢。在其中的酸甜苦辣都以化成成功的喜悦飞上我们的眉梢，因为我们坚信：“只要我们团结一心，生活部必然凭着自己青春的汗水再造辉煌”。

一个部门的团结总结篇三

20xx年是我们公司发展过程中非常重要的一年，回顾这一年来的工作，我们的造价工作实现了从“零”到“有”的突破。

20xx年，我们的造价公司在激烈的市场竞争中主要完成了以下几个工作：

- 1、从招标公司经营范围增项，4月份我们取得了乙级造价资格。
- 2、在李总的决策下，我们收购了“甲级”造价公司，成立了辽宁成大工程造价咨询公司。
- 3、我们通过社会招聘的形式，初步形成了10人左右的造价公司，对企业结构进行了内部划分，成立了土建造价部，安装造价部，办公室等部门，明确了责任的划分。
- 4、市场开发工作进展较快，造价项目的区域也比较广，我们工作重点以铁西为主，以开发区，法库，康平，沈北，辽中

等地为辅，配合招标公司的工作等几方面发展。

5、在工程量清单，控制价的编制，预算，结算审计，全过程跟踪等各项工作中，项目小到100万以下，大到5亿以上。工作难度：人员少，工作量大。我们加班加点赶进度，每一位员工都付起责任，按时完成进度，使造价的整体实力大幅度的提高。业务能力也在逐步提高。

6、“无以规矩，不成方圆”造价公司刚刚成立，在李总的指导下，不断修改和完善各种的规章管理制度，出台了一系列的管理措施，做到了赏罚分明，科学管理。这些规定，制度的定制，使公司的各项工作做到了有章有序，从而使公司的管理更趋于规范化。

7、在始建初期，对员工的招聘我们相当重视，在李总的严格把关下，我们吸引了一大批素质，能力强的业务骨干加入到公司来，是公司人才资源得到丰富。

8、增强员工工作的责任感，保证工作质量，不断加强对专业知识的培训，组织员工到广联达不定期学习，工作责任心不强，工作中出现失误的人员，采取以教育为主，处罚为辅的方法进行管理。当然在我们工作中，都存在着许多不足，管理工作有待加强，员工综合业务水平有待提升，造价的业务才能进一步的拓展。

针对目前日趋激烈的市场状况，我们造价公司在20xx年需要做以下几项工作：

1、进一步完善调整现行的管理模式，以适应公司整体的战略发展的需要

2、加大员工的业务培训工作，使他们尽快的成长起来，成为我们公司的主要力量。

3、另外要不断挖掘业务强，素质好的人员纳入到公司中来，提高我们公司的业务能力。

4、在公司的“做大”“做强”方面，仍值得我们去*的探索，只有巩固的市场，我们才能有更大的收入。

5、我们将在20xx年主要打造我们的成大造价工作，在造价行业中占有一席之地。

20xx年，是我们造价公司发展，壮大的一年，愿我们全体造价人齐心协力，打好20xx年的翻身战，让我们骄傲的做个造价人。

一个部门的团结总结篇四

20xx年上半年的工作已经结束，在公司领导的带领下，各兄弟部门的共同努力下，我们井然有序的完成了计划部的各项工作，以下是本部门上半年的工作总结，内容如：

一、加强部门管理协调各部门有序工作

计划部作为公司的一个协调部门，需要有大局观，在自身的不断努力和兄弟部门的积极配合下，按计划推进了以下工作：

1. 全力协调公司各部门，按计划推进了各项工作的正常运作。
2. 充分发挥牵头作用，按计划推动年度、季度、月度计划的执行、考核及经济活动分析的开展。
3. 采取灵活的工作方法，按计划推动二期工程的进展。
4. 积极发挥综合计划管理职能，严谨组织月度盘煤及生产报表例会、严格控制燃料库存，为机组的安全稳定运行提供了有力保障。

二、生产计划

年初下达了20xx年度的生产计划，为全年发电任务的完成及厂用电率、供电煤耗等生产指标的完成奠定了良好的基础。按照公司全年71亿千瓦时发电量计划，上半年下达的主要生产指标为发电量计划为38.25亿千瓦时，上网电量：35.08亿千瓦时，供电煤耗：333.14克/千瓦时；综合厂用电率：8.29%。在各部门的共同努力协作下，圆满完成上半年计划。截止6月底共完成发电量任务40.08亿千瓦时，上网电量：36.84亿千瓦时，综合厂用电率完成8.07%，供电煤耗完成334.36克/千瓦时。供电煤耗未完成上半年计划。

上半年完成各类日报报送70余张、月报报送300余张。报表报送及时有效、准确，与电力公司、集团公司等上级主管部门协作良好。燃煤盘点工作井然有序的进行着，上半年共完成燃煤盘点约63万吨，各月度燃料盈亏趋于平衡。

三、招投标合同

20xx年上半年共开展生产期工程、服务类招投标项目9个：锅炉磨煤机石子煤斗改造、绿化维护工程、锅炉磨煤机大修、1号机组b级检修工程发电主辅设备检修、灰场子坝扩建、电除尘入口烟道及支撑等防磨处理、空冷岛凝汽器自动冲洗设备、脱硝项目设计、1号机组检修技术监督检查试验项目、启动锅炉检修。其中，已确定中标单位8个项目。只有脱硝初步设计，由于涉及施工工艺、设计单位设计能力等原因正在评定中。

二期工程开展招投标活动2个项目：水资源论证、环境影响评价。

同时还自行组织进行了全厂防火封堵的完善与脱硫综合楼施工的邀请招标。

四、工作中存在的不足

由于工作跨度较大从生产期的综合统计计划到检修、改造、临建项目的招投标、合同涉及面较广，导致工作中存在一定的疏漏。

根据目前的工作状况，我们将在日后的工作中，明确分工，加强招投标、合同、付款、报表等各类台帐的建设，达到工作进度明确，合理，按月、按天完成各项工作。

一个部门的团结总结篇五

20xx年，市新成立一家券商营业部，市区证券营业部的数量达到了三家。新券商营业部的成立，加剧了商丘券商间的竞争，我营业部成立时间长，保有客户数量多，这是多年来我营业部积累的财富，现在却成为了竞争券商眼中的“香饽饽”。面对对手气势汹汹的冲击，如何有效保有既有客户资源，成为了营业部管理层统筹布局、安排工作首要考虑的问题。在这样的背景下，专职服务小组应运而生。专职服务小组的成立，是营业部由“坐商”转为“行商”的一大举措，是营业部管理层转变思想、市场化经营的一大举措，是营业部客户服务工作的重要组成部分。

专职服务小组成立于20xx年x月x日，设立的目的是填补营业部主动客户服务的空白点，服务对象是总资产10-30万的现有客户，目的是提高客户服务工作，提高目标客户对公司的满意度和忠诚度，减少转销户现象的发生，最终目的是在激烈的市场竞争中立于不败之地。

小组成员已经完成了针对自己服务客户的平台短信群发次，合计约x条，除手机号码登记不正确或联系方式登记为固定电话的客户外，已全面覆盖。业务部客户经理此项工作进展较缓慢，已在业务会议中督促□20xx年开始上班后将尽快实施。

小组成员与客户的首次电话沟通工作，已进行大半，预计春节前完成首次电话沟通。通过电话沟通，成功挽留拟转其他券商客户人。

小组成员与客户约见与拜访□20xx年共成功实施x人次，均收获良好效果。客户对营业部设立专职服务小组表示非常满意，对小组的工作提出了表扬与期望。从结果上看，小组的成立提高了客户对营业部服务的感知度，提高了客户的归属感与被尊重的感觉，有利于提高客户挽留的成功率。

通过与客户的沟通与交流，可以感知到大多数的客户在证券投资过程中都有服务方面的需求，一部分是资讯方面的需求，更多的是投资决策方面需要建议。个别拟转户的客户，在得到小组的服务后，放弃了转其他券商的打算，原因是听说其他券商的服务比较好，但之前在中原多年未享受过服务。小组的成立，满足了这部分客户对服务的需求，于无形中也打消了这类客户拟转走、尝试其他券商服务的打算。

小组刚刚成立，时间尚短，能够总结出的经验不多，下面从不足之处对小组的工作进行一些汇报。

对于主动服务，小组员工的经验都显不足，尤其是面对形形色色的客户、层出不穷的问题，员工尚未积累出与各类人等沟通的技巧，在工作中表现为缺少方法。

简单的信息推送无法完全满足客户对服务的需求。电话沟通效果好，但是效率低，如何寻找出效果与效率的平衡点□20xx年我们小组没能寻找出好的办法，这将是20xx年工作的重点。

小组员工与客户首次电话沟通即将结束，之后如何电话服务客户，正在探讨，还没有形成结论。是小组员工根据自己特长发挥，还是小组制定出标准化的工作流程，是20xx年小组需要解决的首要问题。

专职服务小组20xx年的工作计划中，需要在明确各自责任的前提下，将业务部指定服务的客户经理纳入到统一的管理中，包括业务学习、经验交流、活动的统一实施等。

小组承担的其他一些工作，如资讯管理岗、ib岗、投顾、融资融券等，在营业部的统一部署下，合理分配精力与时间，保证按时足量完成。