

2023年推进专利工作总结(通用6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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

推进专利工作总结篇一

2019年公司认真贯彻执行市委、市政府“三大战略”，进一步解放思想，深化改革，加强管理，加快发展，紧紧围绕年初制定的奋斗目标和各项工作任务努力工作。

一、经济指标完成情况：总公司全年共完成供水量1199万吨，比去年同期增加12万吨，增长；销售水量647万吨；水费销售收入万元，同比增加万元，增长；完成各项税金万元；比去年同期增长万元，增长。第三产业完成产值万元，盈利万元。三水厂完成供水量222万吨，水费收入万元。

一是全年各项任务早分解，早明确、早落实。年初总公司对所属各单位工作制定详细的计划，明确任务职责，严格按目标责任制考核办法一月一检查，将水费收入作为加强供水工作基础地位的一项硬指标加以落实，促进了公司各项工作的顺利开展。

三是加强营业收费管理，提高水费回收率。继续与营业所签订“售水费用含量包干责任制”合同，全年收费任务逐月进行分解，当月结算兑现，完成和超额完成任务给予奖励，未完成任务进行处罚，营抄收费人员切实加强责任心，稽查部门切实履行职责，强化监督管理，坚决杜绝违章用水行为，努力提高供水回收率，今年的回收率比去年同期上升个百分点。

四是着力对第三产业的管理。具体措施是对劳动服务公司实行

“定管理人员，定专班队伍，定责任目标”，用“经济风险抵押”的形式进行承包。三产业搞好管道安装、维修，努力开拓市场，发展安装业务，上半年完成产值万元，盈利万元。校表中心积极开展校表工作，多方面寻找校表业务，上半年完成上交技术监督局1万元管理费后还有一定的节余，为公司减轻压力，同时校验不合格水表提高公司用水计量的准确率。

五是着力对人的管理。积极推进现代企事业科学用工制度，落实劳动、人事、分配三项制度改革，积极探索有利于发展的企业改革新路；严格执行各项规章制度，继续在全公司实行双向选择，竞争上岗，对不能胜任工作的干部职工进行末位淘汰，调动干部职工的工作积极性，提高办事效率。

六是充分发挥公司党群部门职能作用。党、工、青、妇职能得到充分体现，严肃计划生育纪律，对政策外生育的两名职工分别进行行政记过、降两级工资和停工一年的处理。工会等部门定期公布厂情厂况，让广大员工了解企业、关心企业、支持企业，为加快公司发展步伐提供有力保证。

七是抓好安全生产管理。安全生产就是效益，各生产单位对在岗职工进行了岗位培训，严格实行持证上岗制度，保卫部门为了抓好供水安全保障和应急系统建设，进行“两个演练”，杜绝安全事故的发生。加强安全保卫，做好社会治安综合治理工作，努力营造良好的社会治安环境。公司还创造优美的工作环境，三化科上半年移植各类花木1100多株，草坪1000多平方米，继续搞好景点建设，现在公司花园式工厂已初现雏形。

推进专利工作总结篇二

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学__方略、__和公司工作会精神、__省__公司关于节能减排的规定等文件资料、__董事长和__总经理

在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读__大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《__电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

(一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《__司监控

中心后期建设思路□□□_x营销监控中心运行管理制度》、《__公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《__电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《__公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

推进专利工作总结篇三

20xx年，在省知识^v^正确领导下，知识产权工作紧紧围绕全市科技工作的总体思路和工作目标，以增强企业自主创新能力为核心，以促进科技综合实力提升为目标，充分发挥知识产权制度作用，进一步优化自主创新环境，圆满完成全年目标。全市有20项专利获得省专利补贴，36项专利获得市级专利资助，专利申请量达425件，比上年增长22%。

1、加强知识产权宣传，营造鼓励创新和保护知识产权的良好社会氛围

市知识^v^与东安区科技局、长安办事处幸福社区联合开展

了以“文化、战略、发展”为主题的知识产权社区宣传活动，各单位的有关领导出席了这次宣传活动，牡丹江市丹江专利事务所设立了咨询台，现场解答公众提出的有关专利、商标等问题，通过知识产权宣传板、悬挂标语、发放宣传品等方式宣传知识产权知识，传播知识产权文化。活动期间发放宣传品1000余份，现场解答群众咨询50人次。

2、抓好专利试点示范，进一步完善企业知识产权管理制度
全面抓好省级专利试点和产业化示范企业创建工作，帮助企业建立企业知识产权管理体系和管理制度，从而完善企业的综合防御、维护、反侵权能力，促进企业知识产权保护意识，以点带面推进全市企事业单位的知识产权保护能力和水平提高。通过相关政策约束企业，推进企业知识产权制度和管理手段的完善。到20xx年底，牡丹江市有5户企业被省知识^v^列为专利试点企业和专利产业化示范企业。

3、强化知识产权培训，提高知识产权管理队伍的整体素质

5、加大资金倾斜力度，加速自主知识产权的产业化进程

组织了20xx年省级专利产业化项目和市级科技项目申报工作，对申报项目进行了考查。并在此基础上，向省知识^v^推荐省专利产业化专项目12个。经过专家论证牡丹江木工机械有限责任公司的bb1142y型单板刨切机获得20xx年市级专利产业化项目，落实资金5万元；同时，有1户企业获得15万元省级专利产业化资金支持。

6、全力做好专利补贴工作，提高全市专利的申请量

继20xx年出台了《牡丹江市专利资助管理办法》20xx年组织了全市20xx年市级专利补贴申报工作20xx年共收到专利资助申请40项，经审核共有36项专利申请获政府资助。同时组织申报省级专利补贴申报工作，有20项专利获得省专利补贴。通过省、市级专利补贴政策的落实，进一步调动全市科技人

员申报专利的积极性□20xx年全市专利申请量达425件。

20xx年工作思路

1、加大宣传培训力度

全面贯彻落实《国家知识产权战略纲要》。根据国家、省20xx年知识产权宣传工作要点，结合牡丹江市知识产权工作的自身特点，在全社会培育和发展“崇尚创新精神，尊重知识产权”的基本理念，营造良好的舆论氛围和社会环境。充分利用20xx年知识产权宣传周有利时机。要把知识产权宣传作为一项重要工作，广泛深入地开展《专利法》、《黑龙江省专利保护条例》、《国家知识产权战略》的宣传，开展形式多样的宣传活动，要与市整规办联合组织知识产权相关部门，开展世界知识产权日宣传活动。

2、加强知识产权管理

推进专利工作总结篇四

一、已取得的成绩

1、师资建设方面：

(1)经过1年的教学科研，全系所有教师的研究兴趣已转移到知识产权相关领域。

(2)已顺利引进1位知识产权研究方向的具有博士学位的教师；

(3)已聘请了7名校外知识产权研究、管理、审判、实务方面的专家担任兼职教授，充实知识产权系的师资队伍。

2、学科、专业建设方面：

(1) 顺利通过省教育厅组织知识产权第二学士学位授权验收工作；

(2) 知识产权学科调研论证工作已启动；

(3) 组织相关专家对二学位课程设置及培养方案进行了优化；

(4) 新建立2个二学位学生校外实习基地；

(5) 已有1个学校教改课题立项；

(6) 完成知识产权双学位培养计划的编写；

(7) 制定了知识产权系考试、实习及对外交流方面的相关管理制度。

3、理论研究方面：

(1) 已有1个与知识产权相关的省级研究课题立项；

(3) 出版专著1部。

4、全校《知识产权法》公共课的教学准备方面：

(2) 参考教材等相关教学资料已购置部分，详细教案编写正在进行；

(3) 用于教学的知识产权案例收集、整理正在进行。

5、对外学术交流方面：

(1) 组织教师参与国内知识产权方面的重要学术会议3次；

(2) 邀请相关专家、学者来举办相关讲座4次；

(3)与相关的企事业、知识产权行政管理部门等的联系进一步加强。

6、其它工作方面：

(1)较好地协助了人文学院、知识产权学院举办知识产权国际学术会议；

(2)较好地协助乐教育培训中心的相关培训工作。

二、不足之处

总结_年的工作，知识产权系虽然较好地完成了年初制定的各项计划，但也存在不足，集中表现为科研成果数量不多，质量层次不高，这是摆在全系教师目前的必须想办法解决的大问题。

推进专利工作总结篇五

不知不觉中，2020已接近尾声，加入_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所

知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到

位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。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。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，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

2020这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、计划

(一)、依据2020年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

推进专利工作总结篇六

安徽广通玻璃有限公司从事建筑玻璃深加工，为建筑工程配套。主要产品有：钢化玻璃、夹层玻璃、中空玻璃、防火防弹玻璃等。均为节能、环保产品。目前是皖西南最大的建筑玻璃深加工企业□20xx年实现销售收入3000余万元，上缴税金100多万元户□20xx年上半年实现销售收入1600万元，上缴税金 50多万元。

二、企业需要解决的问题

(一)关于企业需要解决的共性问题，主要有以下几方面：一是劳动力成本上升，现在不光是工人工资年年增长，仅为员工购买五险每年每人就需要近万元。而产品销售价格由于竞争激烈，无法上涨，因此企业的工资成本在产品价格中的比例越来越高，很难消化，难以承受。即使是这样，人还是难招到，一定程度上制约了企业的发展。二是政府对本地企业的扶持力度不够。就拿我们企业来说，做建筑玻璃深加工的，好多大的工程，过去工程配套的玻璃，订单都让外地的企业拿走了，本地企业只能“望楼兴叹”。不是本地的企业不能做或做不了，而是其它的种种原因使本地企业拿不到订单。

(二)关于企业需要解决的个性问题，主要有以下几方面：一是企业缺乏自主创新能力；二是企业对我市各类科技经济政策缺乏了解；三是企业上马新项目面临土地问题；四是企业城市配套费的返还问题。

三、服务组具体做法及成效

在摸清企业需要解决的共性和个性问题后，服务组按照市活动办的要求，主动作为，切实帮助企业解决问题。

(一)对于共性问题，服务组采取的做法是：

1、向市活动办反映情况，建议政府出台一些优惠政策，在产品质量、价格、服务等同样的条件下，优先考虑本地企业。

2、在市“千名干部服务企业”第二组工作调度会上反映上述问题，建议政府出台相关优惠政策，促进本地企业发展。

(二)对于个性问题，服务组采取的做法是：知识产权工作总结1、加强科技经济政策宣传，引导企业学习、运用各项优惠政策，提高自主创新能力。

(1)帮助企业了解《xx市加快工业经济发展的若干政策》，研究可能申报的项目，争取享受到政策带来的实惠。

(2)加强沟通力度。发挥服务组科技服务的优势，积极和科技、工业等有关部门联系，协助企业解决技术创新方面的问题，力争取得成效。

(3)发挥自身工作优势，向企业领导宣讲市政府出台的《xx市推进自主创新若干政策(试行)》，使企业领导了解政策基本内容;宣讲我市今年新出台的《专利资助与奖励办法》，企业不但了解了专利资助政策，还基本清楚专利申请的程序。

通过反复多次地向企业领导宣讲各类科技经济政策，企业领导大大增强了创新意识，积极学习、运用各项优惠政策，提高自主创新能力。

2、深入企业调研，帮助企业解决生产经营中出现的问题和困难，持之以恒地以“推土机式”工作法。

(1)针对企业准备上马low-e玻璃新项目，投资大，需要较大面积土地的问题，服务组积极与xx区政府联系，赴企业召开现场办公会，协调沟通xx区决定由企业先上报一个包含投入、产出、税收等具体预测数据的投资效益分析报告，在此基础上分析研究如何解决土地问题。

(2)针对企业现在资金周转困难，希望xx区能尽快返还广通公司20xx年所缴纳的40余万元城市配套费的问题，服务组通过直接上门、电话联系等方式积极多次与大桥开发区管委会财政部门协调沟通，督促其加快审批流程。该部门承诺尽快完成文件审批、领导会签等正常工作流程，再上报xx区财政部门批准后，即可返还企业城市配套费。

四、服务组体会及建议

通过近半年来服务企业的过程，我们深刻体会到“千名干部服务企业”活动的重要意义，在不干预和影响进驻企业正常生产经营的前提下，能帮助企业解决一些实际困难和问题。同时结合自身驻企服务工作经历，服务组建议今后我市若要开展类似的活动，应当精心组织，合理选派干部：一是提倡“双向选择”。经过广泛动员，许多干部从对企业熟悉的程度、自身专业知识和信息资源等方面的优势出发，选择志愿服务的企业；各企业也从自身发展遇到的困难、缺乏的专业人才等方面出发，选择符合企业发展需求的干部。结合干部和企业的双向选择，精心挑选出精通党务工作、熟悉企业工作、精通法律知识等各种类型的干部，实现人力资源的优化配置。二是择优选派“转非”干部。许多转任非领导职务的老干部工作经验丰富，拥有较多的信息资源，更重要的是，能保证有效的工作时间，应鼓励引导“转非”干部到企业服务。