

# 企业工作总结及工作计划 企业工作总结(通用5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 企业工作总结及工作计划篇一

时间飞逝，转眼20xx年要与我们挥手告别，这一年不能简简单单用成功或失败去判定，过去的这一年里，我个人素质能力和业务能力都有了很大的提高，对这个行业也有了更深入的了解和掌握。

### 一. 业务能力

#### 1. 熟悉公司和产品

熟悉公司和公司产品是融入一个公司和作为一个业务员的起始。了解这个行业，熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式，了解自己产品的市场方向和产品方向和产品分布，了解目前公司的主攻市场和主要产品以及价格趋势。这些点在入司之初两周的车间学习和之后这一段时间里有所掌握和熟悉。

唐山市丰润区百丰商贸有限公司（以下简称百丰）成立于20xx年11月16日，是一家专业从事钢材贸易及镀锌加工、物流配送一体化的综合实业公司，创业7年来，公司在总经理郭顺富的带领下，上下齐心、艰苦奋斗，现已发展成为唐山地区型钢企业的佼佼者之一。百丰旗下设包括唐山市丰润区百丰商贸有限公司在内，以及唐山市立丰金属制品有限公司，唐山市丰润区进丰商贸有限公司，唐山市丰润区兴丰物流有限公司，唐山市丰润区昇泰金属表面处理有限公司共五家公

司。

从目前来说，我们公司除了主打产品，镀锌角钢、镀锌槽钢、镀锌扁钢、镀锌圆钢。镀锌方管、黑材工字钢、角钢、槽钢为主的产品种类繁多，不同的客户所对应的产品也各有不一。库存量在两万吨以上，规格型号齐全，基本满足客户的需求。另外，本公司还提供拆散零售业务。

## 业务技巧

拥有良好的业务技巧就意味着，有良好的沟通协调能力，建立良好的客户关系，增强客户对我们的信誉度。老客户的量绝对不是我们看到的这些，尽最大力度的开发客户的量。业务谈判，作为业务员，业务员承担着客户的顾问的角色，责任是满足客户要求，服务好客户，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，但是同时要对客户的要求加以判断，看是否合理，经过和各部门沟通看客户要求是否符合我们公司的利益，再加以处理，不能盲目盲从，规避风险很重要。

做事先做人，良好的品质除了与生俱来的，后天塑造也有很大关系，诚实，热情，自信，应变能力这些对于一个业务员很重要，而在过去的一年中我这些也有了很好的锻炼和实践。诚实是维系良好长期客户关系的基础，没有人愿意和一个信誉度差的人做生意，但是对客户的诚实应该是要把握一定度的，有客户会问在厂子走价格应该比你们便宜，就说我们库存大，采货量大，我们的价格并不比客户自己在厂家提货价格高。另外，诚实也意味着敢于担当，勇于承担责任，不推卸责任。

## 热情

热爱自己的工作，对于自己的工作要充满热情。业务员每天要解决的问题，处理的事情很多，需要的是足够的热情和全

身心低投入。

### 3. 自信

自信对于一个业务员来说是很重要的，搜集的客户信息，给这些客户，发过去邮件或者信息不一定会回复你，似乎我们在做“无用功”，但是我们还是要坚持厚着脸皮发邮件，打电话。客户回复了，就是有希望了，抓紧追踪，这些潜在客户基本都是要很长时间才能转变成真正客户，不管怎么样，我坚信我一定能拿得下他，坚持下去总有一天会有收获。而且，对于自己的产品，自己的公司要有信心，相信他们能做的好，他们就一定能做的好。有这样一个信念，路也会慢慢通了。

### 4. 应变能力

业务员每天处理的事情可能很繁杂，很琐碎，涉及到价格，技术性问题，收款情况等细小的事情，这就需要足够的细心；客户开发，接单，并不是一朝一夕的事情，有时候有些客户敲了好久，才能敲的动，慢慢实现量变的过程，这个过程是相对比较长的，需要足够的耐心；有时候客户的要求可能是源源不断的，也可能是适时而变的，所以业务员要有良好的应变能力，随时准备好处理可能发生的情况，能够及时沟通，及时反馈，及时处理。例：对于装整车的客户，一定要提醒，货物的重量看库存十不准的，差距很大，所以吨位可能不会那么合适，提前把话说在前面，避免纠纷的产生。

这一年的工作，我不能用满意和不满意来说，对工作，我是认真负责的，自己处理的事情一定处理好，做到让客户满意，刚开始给客户打电话，遭到冷眼的事是时有发生，我们和客户交流没必要低声下气，必须自信大气，才能显得比较专业，跟客户是利益的合作关系，把我们的优势介绍给客户，服务做到位，例如：即时报价，及时退款，即使开发票、节日问候等。人无完人，我也有很多不足，我总怕得罪人，特

别是不认识的，所以我都是忍让，但是我觉得没必要低声下气，跟客户打交道时一样的，我必须增强自身的实力，赢得别人的尊重。有时候不是很细心，比如表格做的不完整，这个问题让我觉得很丢人，我下狠心一定突破自身的这些缺点，发掘自己更多的潜力，把工作做好，业绩做好。

新的一年的工作计划：

本部门在20xx年12月份的销售量是多吨，客观原因是：冬季市场冷淡，工地停工的比较很多，市场需求少，大多数经销商对于明年的行情并不看好，担心去年的情况再次发生。主观原因是：经理事情比较多，可能会漏接一些电话，不能及时回复，而我又是一个新人，不能独挑大梁。所以，在新的一年里，我必须多多学习，迅速的进入状态，积极的与郭哥相互配合，因为我过去没什么销量，所以现在也不敢妄自说自己一个月到多少量，但是我一定努力的做到，每个月都比上个月销量多。我把自己新的一年的首个月的销量定在五百吨。 具体做法：

1. 推销产品就是推销自己介绍自己，推销自己比推销产品更重要，一定要做到自信，对于客户的问题能后及时解答，可能存在的问题也要与客户说明，如我们的货的材质。负差、抽芯等，单件重量不一样，可能是大包可能是小包。
2. 不断的'派发名片，每次发货，对司机客气点，请司机帮忙去市场分发一下名片，并说以后有那的货就找他的车。
3. 任何时候任何地点都要言行一致，实事求是，就是给客户信心的保证，大智若愚。
4. 客户不仅仅是买我们的产品，更是买你的服务精神和服务态度。办款问题、找车问题一定要与客户说明，让客户确实能及时办款再找车装货。告诉客户，如果装车比较晚，而客户晚了又打不了款，必须可以打款，否则，就得第二天装，

走第二天的价格。让客户自己决定。

## 企业工作总结及工作计划篇二

根据集团制定的xx年“1336”总体思和年初工作，监理公司认真，客观面临形势，提出了xx年总体工作目标。全体员工在监理公司经营班子的带领下，迎难而上，顽强拼搏。在依法治企，确保平稳发展，积极开拓市场，加强经营，严格成本控制，狠抓质量，彰显企业文化，构建和谐团队等方面都亮点突出，成绩喜人。特别是百万机组实现历史性突破，树立起了公司发展史上一座新的里程碑。市场开发逆势上扬，经营稳步增长。内部管理日趋完善，精细化程度逐步提高。在建管理有序，安全质量亮点增多。公司于9月下旬的举办了中电建协电力专委会第三届三次会长会议，使“电建”监理效应进一步提升。荣获电网系统750千伏输变电工程竞赛“优胜监理”，公司在输变电领域影响力进一步扩大。热电一期工程获xx电力优质工程奖”，为公司开发市场打开了新的局面□xx年这些成绩的取得，真是来之不易。

### (一) 依法治企成效显著，公司实现平稳发展。

过去的一年，监理公司始终按照集团公司“依法治企年”工作要求，先后编制“依法治企风险点”、“依法治企”“依法治企”，根据风险点清理公司管理制度上的不足，现已罗列出公司需完善的十余项制度，部分制度如《监理公司重大工作集体决策制度》、《监理公司文件审批制度》、《监理公司各项目部现场用品配发办法》正在修订中。在公司层面已经对十九项制度进行清理和完善。同时配合集团公司“三标一体”内审。对三个不符合项及时进行了。并已经顺利通过“三标一体”外审。公司市场开发、经营管理、工程质量、安全进度、服务效益、人才培养等主要指标都迈上了新台阶。公司增加资本作也已顺利完成，资本金由308万增至1168万。为公司的进一步做大做强奠定了基础。

根据集团公司决策，年初理顺了管理公司和监理公司范围，随后的一系列具体工作，如财产分割，对账，人员安排等等，公司都高度重视，投入了大量的精力、物力、财力予以妥善解决。特别是理顺后大量富余人员都集中在监理公司，给人员安置带来了空前压力，公司顾大局，识大体，千方百计，化解难题，通过近一年的，运作状态良好，为维护集团公司大局稳定做出了应有的贡献。

## (二)、市场开发成果丰硕，百万机组实现突破。

过去的一年，公司始终把市场开发作为各项工作的重中之重。积极开拓市场，截止11月底，今年主要投标府谷清川煤电一体化项目电厂二期(21000mw)工程、国电克拉玛依发电有限公司2350mw超临界热电联产机组、神华准东五彩湾2350mw热电项目工程共25个火电项目，已经中标8个火电工程。中标大唐定边风电厂张家山风场一期工程/49.5mw[]华能陕西发电有限公司靖边风电场一期(49.5mw)工程等两个风电项目。省公司输变电工程共投四批，中标27个工程。第五批待投。特别值得庆的是，在集团公司的大力支持下，公司通过不懈的努力，实现了1000mw机组工程监理零的突破，多年的终于变为现实。陕西府谷清水川煤电一体化项目电厂二期(21000mw)工程的中标，标志着公司监理业务水平上了一个新台阶，为公司今后承接大容量、高参数的机组奠定了坚实的基础。为企业做大做强和持续发展迈出了新的步伐。

## (三)、履行顺利准时，经营收入再创新高。

至11月底，在建和新开工监理项目共有93个，其中火电工程有39个，送变电工程约50个(其中国外1个)、风电工程4个。其中2600mw项目5个(宝二，秦岭，榆横，彬长，神东电塔)[]2300mw的项目11个(华电昌吉电厂，鲁能和丰电厂，内蒙京泰电厂，，鸿雁池电厂，内蒙乌斯太电厂，内蒙准能研电电厂，黄陵矿业电厂，神华郭家湾电厂，大唐灞桥电厂，国电

克拉玛电厂，准东五彩湾电厂)□ 200mw及以下工程23个。各  
项目监理工作总体进展顺利。合同履行准时。本年累计新签  
合同23份，合同金额共计近6000 万元，创历史新高。

公司计划完成经营额5800万元，至11月底已完成5163.55万元，  
完成年计划5800万元的89%。截止11月底上缴管理费819.4万  
元，完成年计划980万元的83.6%。实现利润总额73.85万元。  
监理公司年度工作总结(四)、内部管理日趋完善，精细化程  
度逐步提高。

监理公司按照集团公司统一部署，坚持管理创新，强化细化  
落实，完善经营机制，明确管理目标，推动内部管理向纵深  
发展，主要体现在以下几个方面：

1、启动三年发展的编制工作， 监理公司把三年规划的编制  
工作上升到集团公司总体发展的战略高度， 从公司基本、面  
临形势、规划思路和目标、战略重点及步骤、保障等诸方面，  
全盘规划，突出引领，为奠定监理公司科学发展，和谐发展、  
跨越发展的大好局面提供了新依据。

2、管理体系方面：由质技部牵头负责，先后对宝热电、秦岭  
等工程的监理规划、监理月报、台帐等进行审核，并督促其  
按照管理体系程序要求进行整改，有些项目，由公司本部直  
接派人协助，既有力地推动了这一方面的工作，同时也加强  
了本部和现场的沟通，便于发现问题，，保证了公司管理体  
系的运作顺畅。

3、经营管理方面：根据多年积累的管理数据，年初制定了各  
项目部经营制，下达了费用控制指标，做到成本精细化管理，  
费用开支从严控制，并按进行分析。监理费用方面要求总监  
按照合同尽快回收监理费，各项目基本做到全年监理费按期  
收回，对于已完工程尚未收回的监理费落实到人，并督促其  
尽快收回，目前公司资金运常。针对公司员工人数增长快的  
实际，在加大市场开发力度的前提下，坚持开源与节流并重

的理念，坚持办一切事。经全体员工共同努力，已全面接近完成全年的各项经营管理指标。

#### 4、财务管理方面：

(1)、按照集团公司对监理项目进行整合的思路，将管理公司账务和监理公司账务进行整合：确认了监理公司收益上交方案，准备按照上交方案要求，已将物业公司所有账务并入监理公司帐套。

( )。使相关项目过渡平稳，工作衔接。为公司平稳发展提供了强有力的财务保障。

#### 5、人力资源管理方面：

截至目前，监理公司设有国内在建、新建火电项目监理部40个、风电项目监理部3个、送变电项目监理部20余个、国外工程项目部1个。监理公司在岗员工共计627人，其中正式在册员工69人，人事代理74人，员工484人。在人员入口，严格按照《劳动法》进行人员聘用，截至目前共签订聘用合同132份(其中新进人员67人，调动人员65人)，工作155份(其中新进人员58人，调动人员97人)，共签订合同287份。在员工管理方面。建章立制，规范管理□xx年新建员工清册、离职员工台帐、新进员工回访台帐、劳动合同台帐等台帐20余个。并定期对在册正式职工及人事代理职工进行绩效考核，今年10月开始，每个月进行绩效打分，进行总的和综合测评。绩效考核结果与绩效工资挂钩，通过绩效考核及时掌握员工工作效果、成绩，真正起到激励作用。

在教育方面□xx年办理注册监理师延续注册23人，初始注册3人，2人，变更曾报第二2人；办理注册安全师初始注册4人，继续教育1人；注册造价师继续教育：4人。组织注册类报名：注册监理师：7人，注册造价师：6人，一级建造师14人；安全师：12人。成功申报中电建协行业总监理工程师6人，行业监理



师14人□xx年中电建协行业资格证书换证工作是重点工作之一，换证申报总监理工程师48人，行业监理工程师99人，监理员4人。

6、综合管理方面：@@@@@

## 企业工作总结及工作计划篇三

20xx年是公司成立gov事业部第一年，我在gov事业部中担任技术支持工程师职务。在部门领导的指导下，同事的配合、帮助下，完成了分配的工作，提高工作水平，现就20xx年工作总结如下：

### 1、实施项目：

于今年开始的崇文计生项目，系统代码大部分开发完毕，与客户进行确认、完善阶段，开始参与项目实施，主要工作内容有：每周与项目经理到客户方，听取客户意见，了解客户需求，完善系统。编制相关文档，如使用手册、系统介绍等文档。参与测试工作，根据从客户那边了解的用户习惯、使用方式向测试、开发提改进意见。做一些辅助性工作。但由于新旧系统的数据交换问题，该项目目前存在进一步实施的困难。西城四期项目刚刚开始参与，项目较紧。

### 2、催收尾款：

与西城民政小史频繁接触，催收民政项目尾款，现已收回。

### 3、项目后期维护：

主要是太平桥街道办事处oa系统、西城民政系统，本年度都处于系统维护阶段，收集用户反馈意见，报至开发、测试部门，然后进行系统更新，同时维护客户关系。

### 4、编写文档：

完成城市管理与公共服务系统的相关文档。无线电子政务的验收文档。领导布置的各种文档。

## 5、协助整理数据项

协助同事完成数据项的整理工作共2次，一次是市资源中心对各报表重复数据项录入工作的整理，一次是市信息办对单一系统中重复字段的统计，我主要负责基础工作，通过材料，对数据项逐一进行统计、整理，提交原始材料说明给相关同事。

## 6、临时性事务

完成领导、同事临时交办的'事务，如一些演示文档、陪标方案、西城四期前期事项整理等内容。

在今年项目实施过程中，既有顺利完成的项目，也有碰到困难的项目，在这里，主要针对出现的问题进行总结，并提出个人建议。

### 1、加强文档说明：

在西城民政催收尾款后期，出现了公司合同与财政局手中的合同金额不符的情况，虽然没有影响尾款收回，但是导致收回时间延长。如果有该情况的文档说明，即便是只有领导掌握，无论经历时间长短或者项目负责人更替，都可避免此次现象的出现。同时，在与客户或同事之间进行沟通时，有简单的文字说明，都会起到提醒、记录的功能，做到有据可查。俗话说得好“一个好记性，不如一个烂笔头”。

### 2、在项目关键环节建立备份机制：

在崇文计生项目中，前任项目经理称数据交换已成功，但是更换项目经理后至今，数据交换始终没有成功过。由于it公司

存在人员流动频繁的现象，在关键环节最好备份工作，比如增加说明文档的详细度。在客户方进行关键操作时（或是在已确认操作成功，再次在客户方演示时），两个开发人员同时在场，这个并不是说信任哪个人，两个人同时离职的情况比较少，一旦一方离职，还能有一个人知道当时怎么操作的，遇到的困难是如何解决的，只用半天或1天较短的时间，从而节省以后的解决时间，同时也避免一方说已解决，但无其他人确认的情况。

### 3、其他建议：

前几月公司组织员工进行体育锻炼，费用aa[]这个好事没有坚持多久就不了了之了，希望以后可以继续。

1、认真做好公司要求的各项工作。

2、积极主动的参与公司建设。

## 企业工作总结及工作计划篇四

建筑企业工作总结暨工作意见：

今年，在市建委和政府有关业务主管部门的正确领导下，在社会各届同行的大力支持帮助下，在全公司员工的共同努力下，按照国家对建筑行业的统一要求和公司全年的工作部署，紧跟国家建筑行业不断改革的新形势，公司经营班子继续团结和带领全体员工，以“增创优势，增产增收，稳健管理，稳步发展”为主题工作目标，全体员工发扬开拓、务实、创新、奉献的企业精神和实事求是、真抓实干的工作作风，使公司业务、经营、效益稳步上升，较好的完成了年初制定的各项任务，保持了公司持续、稳定的发展态势。

全年实现产值：万元，比去年同期增长%，超额完成全年计划指标；上缴税收：万元，比去年同期增长x%[]完成全年计划

指标；实现利润□x万元，比去年同期增长x%□完成全年计划指标。

（一）、加强经营管理，多上项目，圆满的完成了承接工程项目合同产值任务。公司全年签订工程项目合同共2项，其中房屋建筑工程项目1项，建筑面积0.1万平方米，合同造价万元，其他附属工程项目1项，合同造价万元，两项合计合同造价产值为万元，顺利完成了年度工作计划目标。

（二）、加强安全质量管理，确保在建工程安全质量双向达标。

一年来公司把工程项目施工质量和安全管理列入企业管理的中心工作，对所有在建工程实行项目负责制，项目分管责任制和业务部门职能制的管理方式，上下联动，层层把关，全方位落实在建工程项目的安全，夜以继日施工管理和工程质量管理，取得了较好的管理效果，所有在建工程项目没有发生重大安全质量事故，确保了在建工程项目的安全质量，实现了年度安全质量管理目标。

（三）、完善工程项目检查管理手段，增强工程项目的管理实效性

认真贯彻落实国家工程项目施工管理法规，在完善手段和过程控制上下功夫，利用省市建设主管部门对工程项目抽检，巡检对在检项目定期大检查的方法，增强在建工程项目的检管力度，确保在建项目的顺利进行，有力的促进了工程项目现场管理工作。

（四）、加强了队伍建设和基础建设管理

一年来公司在加强企业队伍建设和基础建设管理方面，做了很多卓有成效的工作，确保公司机构的正常运转，为公司生产经营管理提供了良好的保障，一是加强了管理人员的自身

建设，提高了业务管理水平；二是根据政府主管部门的要求，适时完成了各种证件的年检工作任务；三是完成了年度企业动态考核任务；四是完成了各种人员的在岗培训和继续教育任务，全年培训人员达30多人次，完成了新增技术员工的申报，考核及评审任务；五是及时完成了各种统计报表工作任务；六是不断完善了各种管理规章制度。

## （五）、加强行政、后勤、账务、安全管理工作

一年来公司的行政、后勤、账务和安全管理工作成绩也是较好的，保障了公司的正常运转，为公司人员服务做了大量工作，财务在做好正常的账务管理的同时，还完成了各级管理部门的税务稽查工作。

（一）为完成工作任务和责任目标，着力加强了以下几个方面意识：

1、增强企业意识；一是树立企业的政治意识、行业意识和社会意识。为行业争光，为社会服务，他行业信誉和社会效益。二是树立法规意识，按法规办事。三是要树立关爱企业意识，立足本职，爱岗敬业，勤奋工作，尽职尽责，多做贡献。

2、增强发展意识；树立发展才是硬道理的思想，只有发展才能提高抗拒企业风险的能力；只有发展才能实现把公司做大做强；只有发展才能保证企业稳定、和谐。

善各种规章制度，做到令行禁止，雷厉风行，遵纪守法。三是工作计划周密，办事不拖，请示汇报及时，上班不迟到、不早退。形成良好的工作氛围，促进公司的全面建设。四是要强加工程建设项目管理，做到纵向到底，横向到边，确保每个项目顺利完成。五是加强公司的财务管理，按建筑企业财务管理的基本要求，把公司财务工作做好。严格执行工程项目独立核算制度。严格落实好月报、季报、半年和年报工作。六是要加强工作作风管理。立足本职，求真务实，团结

奋斗，不错办、不漏办一件事，使公司的工作事事有交代，件件有落实。

4、增强责任意识；责任是胜利的基础。加强公司责任意识管理的重点是：一是要加强业务管理分工部门的职能作用；二是要加强和发挥个人岗位责任制的作用；三是要加强和发挥团队作用，做到职能明确，分工明确，岗位明确，责任明确为完成部门的工作任务尽责，为完成本职工作尽责。

## （二）加强组织领导，提高整体管理效能

主要体现在“三个到位”：一是组织健全，领导到位；二是职责明确、工作到位；三是服务及时，职责到位。

## （三）加强与业务合作单位的关系协调，创造和谐的工作氛围

加强与工作协调，坚持以人为本，创造和谐的工作关系是完成各项任务的重要环节。不断加强与建设单位的沟通、联系，妥善处理工作关系和业务关系，既坚持原则又注重关系协调。

（一）队伍的整体素质和管理水平较差，有待进一步提高；

（二）工程项目管理水平较差，一是制度不健全；二是管理执行和手段不够；三是技术档案资料检管力度不够；四是创优措施不得力。（三）整体签到考勤较差，（四）各部门间配合力度较差。

1、安全保稳定：形成合力，全面落实安全工作，注重以建设工程项目施工安全管理为重点，狠抓内部规范化管理，落实人、财、物等安全管理，以安全保稳定，确保公司全年安全无事故。

2、抓生产，保增长：要加大承接建设工程项目的工作力度，

注重提高承接工程建设项目的成功率，实现投标到合同到开工一线式的承接工程项目模式，多上项目，提高产值。

3、抓质量，保生存：工程质量是工程建设的生命线，是企业生存的根本，并要落实以工期从工程质量、材料满足工程质量、经费保证工程质量、技术支撑工程质量、管理围绕工程质量的工程建设施工管理的工作思路，确保工程质量，以质量谋求企业的长期生存。

## 企业工作总结及工作计划篇五

回首半年，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”是我工作的集中体现。半年来，在部门领导和同事们的帮忙下，本人始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责。现将半年来的学习、工作状况总结汇报如下：

半年工作状况：

学习净化，学以致用。一方面结合党的群众路线教育实践活动，集中学习了党的群众路线活动有关会议、文件精神，着重学习了为群众排忧解难的相关章节资料，透过学习、记笔记、写体会，深刻理解了党的群众路线的现实好处以及开展活动的时代紧迫性，更深层次上理解了在遗体冷藏、悼念仪式等服务工作中，自己多上一分心，丧主少操十分心的差距所在，同时更清晰地意识到：工作过程中，要细中求细，精中求精，设身处地地为丧主服好务，也是在本职岗位上落实党的群众路线的一个重要体现；另一方面，结合本部门业务工作实际，重点学习了礼厅布置、悼念程序等相关业务知识，做到为自己充电，为他人服务。

虚心请教，努力工作。在服务中心这个大家庭里，周围的同事都是我的师傅、前辈，他们有的入行多年，经验丰富，有的专业性强，技术过硬，这在很大程度上给我带来了学习知

识的“温床”。在那里，我看到了化妆时的“白里透红”；缝合时的内线外隐，书写挽联时的规则飘逸，怀着这样的目标，我也在努力。

转变作风，提升形象。服务工作来不得半点虚假和马虎，做为服务窗口中的一名成员，半年来，结合业务工作实际，不断转变自己的工作作风，叫有应声，勤请示多汇报，注重边想边做，边做边总结，边总结边整改，力争办事快捷，服务到位，避免纠纷，到达丧主满意，提升服务窗口形象。

遵纪守法，待人和善。严格遵守国家法律、法规和馆内值班、着装等一系列规章制度，尊重领导、团结同事、和善待人。