

2023年度交警个人工作总结(优质8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

度交警个人工作总结篇一

一、在思想政治方面：

我始终坚持运用马克思主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，不断增强贯彻和执行党的基本路线的自觉性和坚定性，忠于党、忠于祖国、忠于人民、忠于法律的政治本色；树立人民利益高于一切的思想，以全心全意为人民服务为宗旨，尊重人民群众，强化服务意识，虚心接受人民群众的批评和用实际行动践行“为人民服务”的宗旨。

二、在工作方面：

在交警大队，我严格遵守队里的各项规章制度和纪律，服从领导的指挥，听从命令。在工作中勤勤恳恳，不论天气如何恶劣我都能认真站好每一班岗，按时、保质保量完成上级下达的任务，努力维护好自己辖区内的交通秩序，保证各种车辆、行人的通行；并且严格执行《交通安全法》的有关规定，对违法车辆驾驶员和违法行人进行批评和处罚，对那些不理解我们工作的人民群众进行耐心的说服教育、有理有节，向其宣传《交通安全法》的相关知识，让他们知道自己的行为

是不对的，提高人民群众的道路交通安全意识。遇到轻微的交通事故，我能及时对双方当事人进行协商、调解，避免交通堵塞。对于上级布置的工作任务认真履行，不敷衍塞责。在工作中，我发扬了不怕苦、不怕累，连续作战的精神，为维护良好的交通秩序贡献了一份力量。

11月我来到城市管理综合行政执法局工作，在工作中我服从领导，听从指挥，积极认真的完成了每一项任务。

三. 在学习方面：

我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为人民服务。我每天都定时进行报刊、书本的阅读，在中队还坚持参加每月中队的理论学习会，不断提高自己的理论知识水平，在认真学习《交通安全法》、《实施条例》等专业知识之外，还选择性地学习了《刑法》、《民法》、《反分裂国家法》等一些法律知识，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

总之，在这一年的工作中，我不仅业务素质和理论知识得到了一定的提高，积累了一些经验，而且还学到了很多在书本里没有的知识，更加确定了我的学习目标，端正了我的工作态度，坚定了我的工作决心。同时，在与领导和同事的接触中，“不怕苦、不怕累”的忘我精神深深地鼓舞了我，“乐于奉献、敢于拼搏”的顽强作风也深深地留在我的脑海中。我也感受到自己在多个方面有了不同程度的提高和进步，为以后更好的工作生活打下良好的基础。好的开始是成功的一半，相信在以后工作中，我会以更饱满的热情，争取学到更多的知识技能，保质保量地完成各项工作任务。

度交警个人工作总结篇二

x月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司

开会又再次划分了区域从x月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去到达更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的状况来说状况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

总结开来x月销售方面有以下几点：

x月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个状况今后我们要从不同的渠道入手。此刻就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们的更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一向崇尚的，此刻我的潜力还不足，所以我要一向在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每一天都是充满期望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选取自己喜欢的，既然我们选取了这个行业，可能是没有办法，但此刻这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个用心向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

x月工作计划

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一向在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。透过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是个性优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。期望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我期望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

3、透过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，不必须就每一个客户都能做到销售，我们就应慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，期望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。期望到年底时我们都能满载而归！

度交警个人工作总结篇三

公文管理。为提高写作能力，我细心揣摩，购买公文写作书籍用于学习参考，并请公司领导和部门经理帮忙把关，提出改进意见和建议，再经过反复推敲后定稿。一个月来，我起草各类通知和请示等公文共22份，会议纪要10份，简报5期，严格遵照公司办文制度，九月份共下发红头文25份，函件6份，会议纪要16份，简报5期，文件均准确无差错。

为确保收文发文管理不混乱，我以电子表格形式制作了收文登记簿，结合手工登记的《文件交接记录表》，在电子表格上详实登记文件的办文时限、要求、流转情况和办文结果，做到实时跟踪，确保领导阅办各类文件、传阅的时效性，并及时将领导批示及文件精神传达至有关部门，同时追踪文件执行进度及落实情况，及时向领导反馈办理结果，保障了政令畅通；手工登记的《文件交接记录表》，完善了文件交接手续，做到有据可查。

档案管理。将档案归集周期缩短为一周归集一次。实时更新电子索引档案目录，积极配合各部门的查询档案要求，无一例错漏遗失档案。

印章、证照管理。根据公司制度，严控印章使用程序，使用完毕均及时登记在《印章使用登记簿》上。根据不同证照的月检要求，及时准备月检资料，保证营业执照等证件均在有效期限范围内。

节能减排，从小处着手。我在日常工作中，严格控制低值易耗品的耗用，例如打印机优先只补充碳粉不换硒鼓，签字笔只换笔芯不换笔，打印纸尽量双面打印以节约纸张，并就超范围文具申请与各部门积极沟通，使得各部门将文具申报控制在预算范围内，较好的控制了低值易耗品费用支出。

为降低办公话费支出，我随时关注通讯供应商的推出的'各项优惠活动：与电信公司沟通，为公司的外线固定电话提供包月服务，外线电话的国内通话费用均按包月费用计算；在办文时尽量将文件扫描后以电子邮件的形式发文，以节约传真的话费开支，更保障了文件的传输质量。在多重举措下，_月办公话费实际发生额仅占全月预算62%，办公话费控制成效明显。

为提高工作效率，我积极学习电脑使用中的相关知识，帮助各部门工作人员做好电脑日常维护工作，能自己解决的就立即解决，避免因报修等待时间过长而影响了办公效率，也节

约了维修开支。同时与大桥局办公室保持良好的沟通渠道，及时反馈网络使用情况。在公司领导的帮助下，_月办公网络稳定，非正常断线等情况大大降低。

完成固定资产盘点工作

九月，公司各部门及管理中心、路政大队共同对某某公司的固定资产进行了一次详细清查，此次固定资产清查盘点工作主要是核实固定资产实物、数量及使用状态，我也参与了此次清查工作。此次清查共涉及电子设备838件，办公家具317件，车辆14辆。为便于统计固定资产清查结果，提高清查效率，我编制了“盘点有哪些注意事项”发到各部门，规定了盘点清查范围，统一了各类资产的名称、规格型号、固定资产编号等各项要求，并在清查结束后，完成了公司本部的固定资产清查盘点工作报告。

协助部门经理，完善制度建设

根据总经理办公会要求，我配合部门经理，拟订了综合事务部安全制度中的《信息安全管理制制度》部分，同时协助营运部，完成了《安全管理制度》汇编工作。根据国家的相关法律法规，草拟了某某公司的《固定资产管理办法》。

协助综合部经理，草拟《档案管理制度》。

完成固定资产编号工作。

完成某某公司的《制度汇编》样本。

实现行政档案电子化。

九月份，我无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大地进步，但差距和不足仍然存在，比如工作上还不够细致，我将在这方面继续努力，认真检查各项工作，避免因粗心导致

的工作失误。将九月份的不足之处作为十月份的改进目标，在今后的工作中，我还要继续学习，戒骄戒躁，更多的发挥主观能动性，在岗位上发挥更多的积极作用。

度交警个人工作总结篇四

原本是每个部门安排在学生会办公室值班的，在第七周由于某些原因我部门没有做好执勤工作，在第十周的学生会部长会议上通报批评了学术、心理、外联三个部门，不管是存在主观原因还是客观原因，我们作为一个学生会部门没有把安排的工作做好，就是我们的失职，在认识到自身的失职后，我们反省后，相信以后不会出现类似问题。

本次知识竞赛是红五月系列活动的一个活动，安排学术科技部、青志协和文艺部负责，各部门共同完成，在这次活动中，各部门充分准备，分工明确，这次活动中主要是09的干部在做，08的干部做指导工作，这次活动中，出现了好几个细节上的失误，同时在颁奖的环节上也出现了失误，通过这次活动，让我们得到了更多的锻炼，让我们更加的注重细节问题，因为只有通过不断地去锻炼，我们才能够把工作做的更好。

从上个月就开始着手做学生会干部的服装统一工作，在五月十八号，学生会统一了副部级以上的干部服装，之后在书记的联系下完成了部门干事服装的统一问题，这样学生会的服装统一问题就解决了，为以后的工作开展也带来了便利。

在昌大专院校的主题为“颂鄱阳”、“唱鄱阳”复赛活动在我院举行，我们学生会要做好对来我院的学校的接待，组织工作，这个活动从准备到开始，全体学生会干部都紧张的工作当中，最终活动圆满当中结束。

对于技能节，学院是非常重要的，所以晚会安排在室内体育馆举行，活动也绷紧了我们的神经，我们要做好活动的场务工作，不能出现一丝的差错，在活动中，我们部门安排在了

幕后做场务工作，同时也把工作做好了。

以上是对部门五月参加活动的总结，我们会在此基础上认真改进，争取做到更好！

度交警个人工作总结篇五

作为新入职员工，回顾入职的这两个月的工作经历，我收获了很多。首先，我在第一个月的基础上对车间和所在的工作岗位有了更深的认识。逐渐理解并掌握了脱色和精脱岗位的工艺指标和操作规程，对工作中出现的一些小问题也能够自行解决。同时，也体会到了这个岗位的重要性工作中一定要细心认真，做好每一步，容不得半点马虎，不然可能会给车间带来巨大损失。

此外，通过这段时间的工作，让我清醒的认识到自己的缺点和不足，因此要适应新的工作环境和要求，必须加快更新和补充知识，在工作的'同时，遇到不懂得问题，虚心向老师傅请教，努力做到见贤思齐、兼收并蓄、开拓视野。平时多观察老师傅的做事方法，争取不断进步，提高工作能力，使自己早日成为公司的有用之人。

作为一个新入职的员工，我深知“合抱之木，始于毫末”、“千里之行，始于足下”的道理。在试用期内需要脚踏实地，从点滴学起、做起、干起，事无巨细，不以事小而不为。并且在工作是认真细心，高度负责，工作中遇事多想、多总结，努力为自己以后的工作积累经验。以脚踏实地的工作作风赢得领导和师傅们的认可和支持。

通过两个月的学习，我对生产工艺操作规程越来越熟悉，个人工作态度也越来越端正，能够认真应对工作上的各种问题。这里需要感谢师傅们的耐心讲解和传授。同时，我深知我自己也存在很多不足之处和继续学习的地方。我希望下一步能对岗位所涉及的知识进一步深化理解，争取做到无死角。此

外，也对前后岗位如吸附、浓缩等多多学习和了解生产工艺和质量指标，只有各个岗位默契配合，才能够得到更高的工作效率。

度交警个人工作总结篇六

不知不觉加入东南已经一个月有余了，在这一个月中，有苦也有甜！总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

一、业务开展的情况

在东南一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。作为初入社会的我，选择了高校和科研单位做为业务开展的对象。我沿着老销售人员给我指引的方向进行业务拜访。在这段期间里，我的目的在于积累客户资源，因为只有雄厚的客户资源，才能发现更多的销售机会，才能保证销售额。

开发客户是一个比较漫长的时间。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，特别是高校和科研单位，由于其潜力无限，被很多同行视为保证销售额的强大动力。所以，做高校和科研单位，就必须做好打持久战的心理。最开始的时候，资深销售给我一份电话名册，叫我打电话进行拜访！由于之前没有进行过此类工作，打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了20个左右的电话拜访，我就带着资料过去拜访客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘购买信息。后来通过向资深销售学习，也逐渐懂得了少许挖掘信息的技巧。我负责的相对比较散，也是其他资深销售相对投入较少的区域。为此，我得自己寻找客户的信息，包括电话号码，背景资料，以便于进行面访。凭借着大家的帮助，我认识了60个左右的客户。其中有不少顾客都有购买的倾向，甚至还跟几位客户有过业务上的洽谈。目前为止，有两单业务在

跟进中，一是中山大学的thermo离心机(已经进行投标，基本完成)，一是广东工业大学的alp高压热蒸汽灭菌锅。

二、工作中的问题和困难

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

三、今后学习的方向及措施

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态。措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在一年内能够独立进行销售的工作。

(1)了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2)对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点。

(3)对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加深和资深销售的交流。措施：在双方相对空闲时期，向资深销售请教工作中出现的问题的解决方法。总结其解决问题的原则，规律!交流方式可以面谈□qq等。

4、加强商务方面的技巧。措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一年内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

5、加强自身的时间管理和励志管理。措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成□b类事情(相对重要的事情)及时完成□c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志!

四、目标

顺利通过考核，真正成为东南科仪的一员。

能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力!

度交警个人工作总结篇七

2017年以来，交警x大队在市公安局的正确领导下，在交警支队党委的精心部署下，坚持以“三个代表”重要思想和十八大、十八次三中全会精神为指导，紧紧围绕大队年初制定的工作思路及方法，以信息化建设，执法规范化建设、构建和

谐警民关系这一根本为出发点，以查问题堵漏洞、整肃警风警纪、提升服务质量为工作目标；以高效、规范、文明的工作作风为根本，以营造良好的道路交通环境、预防道路交通事故和提高道路通行率为工作中心，以建立人民警察核心价值观为载体，全面落实治乱、防堵、保畅、促和谐的工作措施。大队强素质，育人才，涌现了十大优秀民警xx□xx这样的优秀个人。以及在岗区变压器着火紧急救火的以xx代表的优秀团体，积极奔赴秦皇岛支署的李玮等一批先进民警，与此同时，大队在整治涉牌涉证的行动中，荣获2017年度涉牌涉证交通整治大会战优秀大队称号，圆满地完成了全国两会和十八届三中全会交通安保任务。

全队共计有效纠违47884余起，其中查处酒后驾驶110起，行政拘留35人，醉酒1起，涉牌涉证2484起，违法停车8498起，机动车超速违法11268起，客车超员违法1起，闯禁行3575起，非机动车交通违法4786起，其他违法行为17161起。全队保持了辖区零重特大交通事故、民警零严重违纪、群众零投诉复议的良好势头。

今年以来，大队坚持以科学发展观为指导，始终把队伍建设当做一项重要的政治任务来抓，以创建一支廉洁、正气、创新、拼搏的交警队伍为目标。大队先后开展了纪律作风教育整顿活动、严格队伍管理整治警风警纪活动、转变工作作风、规范窗口单位服务、三项纪律、五条禁令、查问题堵漏洞、整肃警风警纪、提升服务质量等活动。在党支部的带领下，党员民警积极开展学习贯彻七权七责的活动，教育引导全体民警自觉加强党性修养和党性锻炼，严格落实党风廉政建设，充分发挥党员民警的先锋模范作用。

1、完善队伍长效管理机制。大队采取党支部会、中层以上干部会、全体民警、协勤三级会议的形式，组织民警、协勤学习上级有关精神，研究部署重要工作、人员调度；大队不定期召开专题学习会议、民主生活会等活动，在加强领导班子政治业务学习和交流的基础上，拉近与民警的距离。

2、提升队伍整体素质、加强队伍内部监督工作。大队认真开展查问题堵漏洞、整肃警风警纪、提升服务质量活动，以转变工作作风、规范窗口单位服务为契机，组织民警、协勤开展业务学习和整顿。大队党支部创建了《x大队简报》，每周一期，通过交管动态、经验交流、通知通报等栏目全方位的反应民警、协勤的工作情况，通过好人好事专栏，培养宣传了一大批优秀的民警，提高了民警的素质，树立了先进的榜样。并通过政策精神栏目第一时间将有关文件精神传达下去，丰富了警营文化，提升了队伍素质。为了加强对队伍的内部监督，大队专门成立文明执法督导小组，定期、不定期的深入基层，采取明察暗访的形式，并将查岗情况公布在简报上，对民警执勤执法、事故处理等工作中存在的问题进行及时纠正和解决，实现了全年大队无一起民警违法违纪，群众投诉复议案件。

讲机、信息平台、照相机、摄像机、执法记录仪等科技手段的应用。对存在违法行为的车辆，做到先取证，后教育处罚，民警执法执勤时必须佩带执法记录仪，让违法行为人心服口服。真正做到科技强警，严把执法质量关。

4、以岗位练兵为核心，切实加强了对全体民警的培训工作。大队以从严治党、从严治警、从严治长为指导，采取实战训练和理论培训相结合，通过基础知识、基础警务技能、基本体能、交通指挥手势、交通疏导基本常识、交通违法行为查处技能、交通警察、事故现场先期处置，违法犯罪人员、车辆的查缉布控、警用装备的使用管理常识，易堵路口路段的疏导技能等常用知识等方面，以守敬岗与团结岗为基地，对民警分时、分批进行培训，在提高业务素质的同时，提升理论知识的储备，更快的提高民警综合素质的培养。

为了更好的保障辖区内的交通管理工作，进一步提升群众交通安全意识，筑牢预防并遏制重特大交通事故发生的思想路线，大队紧紧围绕牵手平安行，守护团圆路主题，不断创新宣传手段，丰富宣传内容，开展了道路交通安全宣传工作。

一、打造媒体宣传阵地。大队通过摒弃交通陋习、安全文明出行、交通安全进校园、警营开放日牵手平安行、守护团结路、12.2主题日宣传等活动，积极的与电视台、报社展开积极的合作，邀请电视台、电台、报社记者随警采访，加大对不文明行为的曝光率，切实增强整治的威慑力量；同时，大队指挥分中心增设装备，实现扁平化指挥监控；利用短信平台，每周百余条短信，加大对驾驶员交通安全的宣传。

二、打造公共场所宣传阵地。针对辖区中小学校、广场、主要街道等公共场所密集的特点，加强道路沿路及企业交通安全宣传；大队开展的摒弃交通陋习，安全文明出行恒伟杯交通安全知识竞赛走进市区各个小学，通过知识竞赛的方式让小學生及其老师、家长都能学习到交通安全知识。

三、打造重点驾驶人宣传阵地。大队通过开展道路安全大检查活动，组织辖区内11个重点车辆单位企业签订交通安全责任状，并发放宣传资料4000余份、播放视频资料100余次、为驾驶员上交通安全课60次、开展全方位的宣传教育做到不漏一人，不漏一车。

四、打造窗口宣传阵地。大队推行5分钟教育模式，以交通违法处理室、执勤中队为阵地，将文明交通教育融入到各个环节。通过摆放宣传展板，以摒弃交通陋习、明安全出行活动中的主要内容充实宣传栏、挂图及宣传标语，循环播放交通安全宣传片，发放宣传资料等形式对其进行文明交通教育，营造浓厚的文明交通宣传氛围。

大队结合辖区工作实际，以严厉查处各类严重交通违法行为为主线，以严密源头管控为基础，狠抓各项交管工作措施的落实，最大限度的预防和减少重特大道路交通事故发生。

1、大队以杜绝中国式过马路、集中整治机动车涉牌涉证违法行为与两抢一盗多次交通大整治活动为依托，以两会安保行动为目标，加强源头监管、搞好隐患排查、强化路面管控，

采取定点设卡和流动巡逻结合的勤务模式开展统一行动，在团结岗设立自行车等待区，防止机动车、非机动车穿插交错，有效地减少交通事故的发生；在守敬岗、老八一路口、万城岗、中华岗等设立固定查纠点，针对重点违法行为进行教育治理。摩托车巡逻中队全天候不间断在辖区内巡逻管控，为全国两会和十八次三中全会的顺利召开创造了良好的交通环境。

2、结合支队晚高峰防堵保畅交通治理工作，大队制定错时、延时弹性勤务制度，采取高峰定位、平峰巡查等执勤执法方式。根据辖区情况制定相应执勤计划，严格保证重点岗四人以上，其他岗点两人以上。正式民警带班站岗值勤，有效地保障了民警的执勤在位率，提高了民警的路面管控率。与此同时，大队加大文明服务、规范执法力度，提出合理高效的信号灯配时方案，建立分控指挥中心，充分的发挥科技强警的手段，对辖区内的道路秩序情况清晰明了，能够最大限度的快速准确的调度警力，减少交通事故和道路堵塞的情况发生。

3、狠抓源头，强化管理。结合支队组织的黄标车专项治理淘汰活动，大队组织人员加班加点利用白天下班时间对黄标车持有个人或企业一一进行走访，并传达通知书。在短时间内完成了支队分配的3961个黄标车，顺利完成黄标车治理任务。

4、大力开展道路交通秩序整治活动。大队在邢和路口设立卡点，重点治理大货车飘洒遗漏和三超一疲劳等重点违法行为；将中兴西大街与守敬路定为违法停车重点治理路段，严格查控机动车违法停车行为；大队以酒后驾驶、涉牌深证重点违法整治活动为依托，在辖区内守敬岗、保龙仓岗、金盾岗等重点点位设立卡点，大力整治交通违法行为，获得良好效果；大队以出租车专项整治活动为契机，以达活泉公园周边辖区泉北大街以南、中兴大街以北、兴达路以西、滨江路以东等出租车违法较突出的重点部位，加大管理力度，着力解决市区出租车乱停、乱放、随意调头、强超强会等影响我市交通

秩序的突出问题。

到快速出警，迅速到达预定位置，正确保护现场，快速疏导交通，严防二次事故发生。

度交警个人工作总结篇八

一、三季度主要工作指标完成情况

(1)根据材料采购计划，按时、按需对生产需用主材进行申购xx次、主要辅材申购xx次，并报公司招标办评标。

(2)根据招标办下发的中标通知书签定主材合同xx份、辅材合同xx份，合同已全部执行完毕并进行了归档。

(4)对相关iso质量体系认证材料进行整理归档，确保了公司质量管理体系正常运行。

(5)新增开发钢材供应商两家，为公司的正常物资供应提供了保障。

(6)对厂区内生产产生的回炉料及辅材废料进行询价，并根据中标通知书，通知废旧回收单位处理分条厂及厂区内回炉料xx次，并对让售全过程进行了全程监磅。

(7)向xx车间共计配送材料xx吨，全面保证车间正常生产。

二、三季度材料采购情况

及时的退、换货处理。

三、以生产经营为重点，确保物料准时供应

物料采购供应是生产经营的前工序，是生产任务完成的保证。

为做好物资供应工作，物资供应处以生产计划为根本，以快捷、有效的方式，保证物资配件的准时供应，把准时供应和主动服务作为工作重点。

一是采购人员经常主动深入到生产车间了解需求信息，掌握生产动态，主动向上游部门索取资料，争取物料采购的提前量，同时及时与仓管人员跟踪物料消耗动态，根据仓库物料储备和物料需求及时提报缺料信息。

二是要求计划采购人员掌握供应商的供货能力及生产周期，及时向供应商发出采购信息并要求按确定的到货日期供货。

三是要求全处员工提高服务质量，想生产所想，急生产所急，主动配合车间的生产，做到随叫随到，采购不分远和近，卸货不分上班和下班。通过物资供应处全体共同努力，我们克服了种种困难，保证了公司三季度生产任务完成所需的物资供应。

四、以降低采购成本为中心，确保公司利益

降低和控制好采购成本是物资供应的头等大事，三季度物资供应处从以下几个方面开展工作。

1、认真执行公司招议标管理规定，货比三家，最大限度的降低采购成本。

2、开年来，萧条的经济逐渐复苏，材料价格也慢慢抬头，针对此种情况，我处把握时机，积极与供应商谈判，提前将如xx等大宗常用辅材合同进行签订(签订期一年)，保证正常供货的同时，最大限度的降低辅材采购成本。

3、开年来，密切关注和分析钢材市场变化和价格走势，在材料价格回升初期，主动出击共储备热卷xx余吨，型材xx余吨，将利润提前锁定。

4、针对现场制作项目，实行原地采购策略，保证安装进度的同时降低因运输而产生的一切费用，如xx项目。

5、引进新的供应商，降低采购成本，如xx等。

6、针对脱硫项目材料规格多、数量少的特点，主动深入废料市场按尺寸进行分段采购，减少运费及浪费，从而降低采购成本。

五、存在的问题

1、新进员工多，业务知识相对欠缺、创新意识不强、主动出击意识不够。

2、随着新项目的不断增多，员工对产品专业知识凸显不足，不能很好应对外购材料的相应知识。

3、由于公司材料存放受货场条件制约，部分材料堆放混乱，造成库存报表数据提供不够精准，给材料采购的准确性带来一定难度。

4、生产计划性不强，一是导致材料招标时间过短，不能选择最佳采购时机，无法做到降低成本；二是导致材料配送时间过短，对正常生产造成一定影响。

5、在质量体系运行中，我们日常记录工作没有完全抓到位，对合格供方供货情况的描述还不够全面。

6、设备配件申购时规格型号标示不清楚，采购前需花大量时间沟通、查询，给及时、准确采购工作带来困难。

7、随着外协单位的不断增多，很多材料都是由我司进行配送的，在实际操作过程中没有完整的操作流程可遵循，建议由企业管理处起草一份操作规范，各部门按流程执行，避免操

作过程中出现漏洞。

六、下一步工作打算

- 1、积势必会经常出现采购材料极主动的做好车间材料的采购、配送工作。
- 2、在四季度材料采购中，由于大宗材料已经采购，少，达不到最低配货数量。主动与生产管理处沟通，尽量将物资集中采购，配成最小配货量，降低因材料过少采购而增加采购成本。
- 3、密切关注钢材市场走势，努力控制大宗材料采购时机。
- 4、加大对外存材料的安全管理，对在外库存材料制定材料消耗跟踪表,对材料进行不定期的盘点、清查工作,确保在外物资的安全。
- 5、积极寻找合格xx□为后期大批量的储存材料做好充分的准备。
- 6、对在质量体系运行中存在的问题进行彻底整改，并指定专人负责将此做为一项日常工作来抓。
- 7、要求员工充分利用业余时间学习业务知识，提高业务水平。