

# 2023年情侣的年终总结(大全5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 情侣的年终总结篇一

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，遵守劳动纪律，有效利用工作时间，保证工作能按时完成。

多干多学：我初来公司工作，这个工作对于我来说是个新的挑战，但为了尽快上手，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了所做的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。经常同其他业务员沟通、交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

预定人员在讲话和接电话时应客气、礼貌、谦虚、简洁、利索、大方、善解人意、体贴对方，养成使用“您好”、“请稍后”、“请放心”、“祝旅途愉快”等“谦词”的习惯，给人亲密无间，春风拂面之感。每个电话，每个确认，每个报价，每个说明都要充满真诚和热情，以体现我们服务的态度，表达我们的信心，显示我们的实力。回复邮件、回传传真，字面要干净利落、清楚漂亮，简明扼要、准确鲜明，规范格式。以赢得对方的好感，以换取对方的信任与合作。

我们知道，公司的利益高于一切，增强员工的主人翁责任感，

人人为增收节支，开源节流做贡献。明白一个简单的道理，公司与员工是同呼吸共命运的，公司的发展离不开大家的支持，大家的利益是通过公司的成长来体现的。在旅游旺季，大家的努力也得到了回报，也坚定了我们更加努力工作，取得更好成绩的决心。

回顾这这一一年来的工作，我非常圆满地完成了本职工作，这是公司的培养，领导的关心、教育，同事的支持与帮助，包容了我的缺点和错误，教会了我做人做事，才有了自己的今天。今后，我将倍加珍惜，努力学习，勤奋工作，忠实履行好老老实实做人，实实在在做事的宗旨，在领导和同事们给予的舞台上，为公司的发展尽一份责任。在以后的工作中，我将更加努力地工作，“百尺竿头更进一步”。

## 情侣的年终总结篇二

\*\*\*水管所的各项工作在县水利局\*的正确领导和各用水单位的大力支持下，全所职工牢记水利为农业服务这个宗旨，坚持人民水利人民办，办好水利为人民的指导思想，大力开展防洪抗旱和农业灌溉为主的服务理念，全所职工深入基层，脚踏实地，团结一心，奋发拼搏，克服种种困难给工作带来的不便，用饱满的工作热情和乐观的服务态度，以为农服务全程代办为契机，优化服务质量，端正服务态度，按照局、处规定的职工行为准则，规范操作，树立水利为农服务的新形象。大力开展节水灌溉，指导各用水单位用全新的灌溉技术代替传统的灌溉方式，节本与增效并举，广泛宣传农村集中供水给人民生活带来的方便，唤醒广大群众积极参与共同建设，力争早日实现农村集中供水的安全有序，确保人民生活质量有所提高，在农民用水户协会的带动下，积极发挥群众的力量，实现斗、农渠水利工程主题的转移，从根本上解决了斗、农渠工程主题缺位的问题，实现了民办、民管、民建原则，动员了兰州湾镇社会各界的力量，掀起了一个关心水利爱护水利服务水利的新高潮。通过一年来的努力，\*\*\*全镇全年共引水5403万立方米，其中河水2140万立方米，井

水1615万立方米，泵水1648万立方米，100%完成了年初下达的各项供水指标。共收取水费165万元，其中超定额水费39.1万元，较去年141.2万元增加了23.8万元。累计完成灌溉面积60.17万亩次，较上年的57.74万亩次增加了2.43万亩次；其中冬灌完成5.8万亩次，小麦面积1.2万亩次，玉米面积4.8万亩次，油料面积1.28万亩次，棉花面积34万亩次，瓜菜面积1.9万亩次，葡萄面积4.45万亩次，番茄面积2.2万亩次，园林面积0.68万亩次，其他0.05万亩次；综合灌溉定额比去年增加了20方/亩。

回顾一年来的工作，我们主要从以下几方面狠抓了管理和建设。

没有规矩不成方圆，完善的制度是单位取得成绩的关键，我所在原有各项制度的基础上，重点抓落实，上下班点名，迟到早退按制度办理，劳动实行工分制，多劳多得，不劳不得。卫生实行定期检查和不定期检查相结合，每次检查都建立档案资料，半年进行一次考核，业务资料根据处里下发的考核细则，水管所也制定了考核办法，民主选举考核小组，考核小组严格按细则打分，不对和不到之处，给职工当场指出，并相应的扣取考核分，从而引起了职工对自己业务的足够重视，通过近两年的实践，我们感到取得了很好的效果，克服了职工在过去业务上粗枝大叶的毛病，各项资料逐步规范起来，窗口服务形象也得到了进一步的提升。

依法管水，依法用水，科学配水是每个水管人员和用水户应遵循的规则，为了打到预期的效果，水管所紧密配合水利局玛管处举办的世界水日和中国水周等宣传活动，在镇村主要街道上悬挂宣传横幅9条，散发各类宣传材料1500余份，张贴各类标语800余份，同事在镇村赶集日和群众集中的场所用高音喇叭进行新政策和法规的宣传，入户率达70%以上，在强有力的宣传下，群众的《水法》意识有了很大的提高，目前到水管所咨询的多了，违法的少了，今年\*\*\*镇全年水事纠纷发案率控制在3起以内，上访率为“0”，创造了一个更加安全

的用水环境，为稳定的用水提供了保障。

渠道清淤是保障农业正常灌溉的基础，水管所结合村级水管人员考核细则，一面安排部署，一面督察落实，完成春、夏、秋三季的渠道清淤工作，共清淤支渠、分支渠7条47.19公里，斗渠147公里，农渠274公里。在骨干工程的维护上，结合处领导的安排指示，职工自己动手，利用3个工作日对四阜渠进行了维修，共投入54人次，清淤渠道3.2公里，完成混凝土14.5立方米，保证了骨干工程的安全运行，为农作物的及时灌溉提供了保障。

由于\*\*\*镇属于中层地带，上下游的灌溉差别相当大，同时井河水的灌溉也有不同之处，为此，按照县处领导的要求，我所在\*\*\*镇落实了两个亩灌溉定额试验点，即井水兰州湾二村和河水广西二村。被确定为井灌区亩灌水定额普查试验村的兰州湾二村，在振兴路以北5号条田确定了39亩全部用井水灌溉的试验地，春灌亩均灌水定额为122方/亩；种植棉花3户29亩，平均灌水定额49方/亩，灌溉定额416方/亩；种植葡萄1户15亩，平均灌水定额49方/亩，灌溉定额492方/亩。输水渠道多次施测利用率为89%，田间灌溉形式为沟灌。

广西二村为河水灌区亩灌水定额普查试验村，在40亩地和70亩地两块条田确定了10户农户，总面积为118.8亩，春灌白地71.65亩，灌水定额为135方/亩；种植棉花9户共108.85亩，平均灌水定额为86方/亩，灌溉定额为479方/亩；种植葡萄1户9.95亩，平均灌水定额131方/亩，灌溉定额655方/亩，输水渠道多次施测利用率为90%，田间灌溉形式为沟灌。

在渠道利用率测定上，水管所采取包村包渠系的办法，落实到每个职工，要求每年完成2-3个斗、农渠的利用率测定和分析工作。同时在职工考核中我们把渠系利用率测定也做为一项重要的内容进行考核，达不到的扣相应的考核分，完成好的给予一定的奖励，在强有力的制度鞭策下，每个职工都能认真的完成好，为今后农民用水户协会顺利开展工作积累了

很有价值的资料。对全镇4条支渠、30条斗渠、24条农渠多次实测，完成了全年渠道利用率测定工作。经分析计算综合数据：支渠4条总长22公里，渠道平均利用率为84%；斗渠21条总长51.65公里，渠道平均利用率为90.8%；农渠10条总长25.7公里，渠道平均利用率87%；综合渠系平均利用率为66%。

节水新技术的推广有利于农民的节本增效，在兰州湾镇人民政府的领导下，水管所职工积极配合大力支持，从技术上，人力上都给予很大的帮助，今年兰州湾镇共完成微滴灌面积2.1万亩，主要以棉花为主，棉花单产363公斤/亩，每亩地灌溉定额为315方/亩，节水97方，棉花增产76公斤，增收387元，在示范点的带动下，兰州湾镇将充分利用财政补贴这个机会，进行大范围的推广，作为水利职工，我们将一如既往的支持灌溉新技术的落实，为农业增效农民增收摇旗呐喊，力争早日实现小康乡镇献出微薄之力。

通过近两年的运行，农民用水户协会在镇人民政府的督促和水管单位的引导下已走向正轨，目前，末级渠系维护费有农协会提供水费票据，水管所职工下村代收，全年收取末级渠系维护费68万元，支出由个分会执委会成员报计划，镇总协会批准，水管所监督用途，去年收取58万元都主要用在了斗、农渠维修改造和村水管员工资及农渠计量点的建设上。今年正在酝酿中，并将结果及时向用水户公布，做到专款专用，取之于民，用之于民，加快末级渠系维修改造的步伐，真正做到水利工程层层有人抓，有人管，责任到人的良好局面。

兰州湾镇结合国家十一五规划，加大农村安全饮水投入这个契机，争取到了自治区防病改水资金298万元，今年已开工建设完成24公里，饮水主管道的铺设，新建观察井18座，计划于明春4月完成整个工程并投入运行，届时水管所将接受全镇区的自来水管理。成为农村集中供水的主人，为兰州湾镇新农村的建设再献出一份爱心，同时也突出了水利体制改革一个新亮点。

为充分解决职工的福利问题，结合水利产权制度改革，我所采取多渠道创收的方法，一是采取职工集资成立了天成水利服务公司，加大农村供水管理，管理镇区及周边村庄的自来水，二是职工集资启动了两个小型预制厂，三是发展育肥牛产业，购入育肥牛42头，预计12月可出栏。

3村级水管人员的培训由于人员流动性大，效果不明显

## 情侣的年终总结篇三

转眼间xx年即将结束，xx年迈着崭新的步伐向我们走来。回首在过去的一年，内心不禁感慨万千。

在公司领导的调动下，逐渐的融入公司的工作氛围，比较顺利展开各项业务工作，从中自我总结发现我们公司存在的问题，如何去开展接下来的工作。

作为一个贸易型公司，在业务方面加大开拓力度，可是收效甚微。

1、由于对客户单一化的原因，在创维公司销售停滞不前的情景下，同样影响到我们公司的业绩。所以公司走多元化发展是必然的趋势。

2、此刻客户大多数要求供应商是直接厂家，相对于我们贸易商来讲加大了竞争力度，所以在业务开展受到必须的阻力。

3、对于我们材料的采购成本需要加强控制，寻找多家供应商价格比较，开拓良好的采购渠道。

4、服务好我们客户，加强与客户的沟通，与客户之间建立良好的感情，有利于我们的工作支持。

5、加强我们内部管理工作，合理分配每个人的工作，参透工

作中的每一个细节。

7、我们应当发展一个属于自己优势的`产品，成立自己的销售团队，加强专业知识的培训，对外拓展业务。

8、改善公司机制，吸引人才，定位好产品方向。

9、巩固好与发展好原本的客户，整合资源平台，吸取外界信息。

一向在工作中学习成长的我，时时刻刻叮嘱着自己，做好自己本职工作。加强与客户之间的沟通，以公司的发展为中心，提升自己的工作活力，给自己树立自信心。

展望xx□

对于下一年工作，我感到十分的期待。新的一年工作充满挑战性，应对此刻不景气的市场环境，给自己一份从容心态。期望在新的一年里展现出一副新的脸孔，给自己下定目标，认真规划分析好公司的发展方向，降低成本，加强业务拓展。让我们抓住机遇，开拓创新，拼搏积极，在为实现xx年经营目标与发展目标而努力奋斗，创造更好的成绩。

## 情侣的年终总结篇四

20xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

## 2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

## 3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后工作总结，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3—5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

## 4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

20xx年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5—8个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整）。

同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求



最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

20xx年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

20xx年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

## 1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程（10个）

房地产企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

## 2、制定采购预算与估计成本。

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。

它不单对项目采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保项目资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

3、改进供应商的选择。

4、建立重要货物供应商信息的数据库。

以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的可靠信息。

5、建立同一类货物的价格目录。

以便采购者能进行比较和选择，充分利用竞争的办法来获得价格上的利益。

6、采购员根据图纸提前介入询价。

设计图纸出来后，采供部提前介入，争取赢得时间，降低采购成本。

在20xx年的工作中，我们部门要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我部门希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

## 情侣的年终总结篇五

（一）、邮政业务发展进一步加快

1、储蓄业务发展较快

20xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为20xx年内完成20xx年初职代会上，我们根据市局文件精神提出了必须在

第一季度完成全年储蓄余额净增任务的工作目标，邮政储蓄年终工作总结。同时加大了职工揽储力度和考核力度，实施压缩在途资金在0□xxxx以下、控制库存现金在xxxx以下、加快资金归行率等办法来提高储蓄余额的含金量，以增加储蓄收入。

第一季度我局储蓄业务是历年来完成最好的，截止3月20xx年计划的182□xxxx□创下了我局储蓄净增余额的新高。

## 2、代办保险业务发展突出

费42xxxx元，超出了原订的30xxxx元目标，达到了预期的效果，为今后保险业务的发展开了一个好头。这次推介会\*\*\*有1xxxx储蓄单位□6xxxx个人参加揽收，职工们为了这次推介会都做了不少的牺牲，付出了很多的心血。这也说明了我們是一个非常团结的集体，是一支特别能战斗的团队。

## 3、其他业务发展较快

按照平等协商、优势互补、互惠互利、共同发展的原则，我们积极开辟联合发展领域，寻求与电信、移动、联通、保险等企事业单位的通力合作，大力发展中间业务。今年5月份，我局开展的代售网通话费充值卡取得了快速的发展，仅一个月的时间就卖出了充值卡5xxxx多元。

另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了\*\*的市场环境和客户需求，适时调整了业务开发重点，积极开展函件业务。今年许秀飞同志不辞辛苦，多次攻关，成功地开发了县政府、职教中心、国土局、法院、一中、北甸实验学校、\*\*发电厂等七家邮资封业务，为局创收2□xxxx元。同时他抓住“五女山申报世界文化遗产”的机会，积极与县委县政府沟通，发行“五女山山城个性化邮票”，为局创收4xxxx万元。另外，我局还开发了大雅河漂流邮资明信片xx枚，为移动公

司制做了xx枚企业拜年卡，使我局在邮资明信片业务和企业拜年卡业务发展上实现了零的突破。

## （二）、邮政服务水平有了一定的提高

服务是邮政的永恒主题，是企业生存和发展之本。今年，我们把对外服务工作的要求提高到了以服务促发展的高度来对待，把改善服务作为企业经营的重要举措，以桓邮字[xx]1号文件下发了《\*\*邮政生产服务考核标准》，并根据《本溪市邮政服务工作考核办法》的规定，对职工的对外服务工作做了明确的规定。根据《考核标准》我局在第一季度组织了以陈东副局长为首的联合检查小组于三月三日至三月十三日对全县十九个支局、班组及储蓄所进行了生产服务工作专项检查，对没有达到考核标准的5xxxx职工进行了处罚，对服务质量较好的投递班和泡子沿支局给予了奖励。通过检查，全局职工充分认识到了对外服务工作的重要性，都能自觉履行各项服务职责，使自己养成良好的行业规范和职业习惯，形成一种奋发向上的良好氛围，我局职工的服务水平和服务质量在第二季度明显提高。另外，为了使营业员、储蓄员、投递员等工种的对外服务工作更规范，今年我局共举办的两期业务培训班，共有职工6xxxx次参加了培训。

此外，我们还在3月份开展了全县星级营业员、投递员资格评定考试，对原有的星级营业员、投递员进行了重新评定，共评定出星级投递员五名、星级营业员2xxxx。通过全局职工的共同努力，现在我局职工着装整齐，态度和蔼，文明服务、礼貌待客，对用户热情周到，基本杜绝了用户有理由申告，邮政信誉不断增强。