# 年终工作总结计划的写法(实用42篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-06-02

*年终工作总结计划的写法1>一、20xx年的年度总结屈指一算，到公司的时间已经有半年了，经过领导的关心、同事们的帮助和自己的努力，使我顺利完成了一个学生到企业职工的转变，现在已融入了公司这个大家庭，以下是我对半年以来做的一个工作小结：第一，态...*

**年终工作总结计划的写法1**

>一、20xx年的年度总结

屈指一算，到公司的时间已经有半年了，经过领导的关心、同事们的帮助和自己的努力，使我顺利完成了一个学生到企业职工的转变，现在已融入了公司这个大家庭，以下是我对半年以来做的一个工作小结：

第一，态度决定一切，可以说，这段时间工作的过程也是我心态不断调整、成熟的过程。因为我不是水电专业，刚来公司，我有太多茫然。整天看书也懂不了多少，刚开始，我甚至怀疑自己不适合这份工作。后来我发现，时间是我的救星，通过自己不断调整，认真的去领导、同事学习，一些不懂的东西也迎刃而解，如今只要有工作，我会以充分的热情来干好事情。

第二、学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学习到的理论运用到实际工作中，并进一步的提升、升华。现在的我在公司当务之急事学习，为的是熟悉设计的规范、原理，使自己能快速独立完成整个项目的设计、预结算。

第三，及时是最基础的工作，也需要补断地创新求进，以提高工作效率。我的工作很大部分是二次装修设计、出报建图以及验收图。随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去探索。当然，我也存在着一些不足之处：因为去工地的机会少，实地学习机会少，学东西比较慢，还需要更多的锻炼机会。

>二、年度工作计划：

能独立、熟练完成整个工程的设计、成本控制、投标报价的操作流程。

>三、目标

（一）、独立完成项目设计方案：到春节前，独立完成XXXXX项目整套消防系统方案。

1、用两天时间对整个项目的各个消防系统进行分析，并确定项目的方案设计；

2、用两个星期的时间对整个项目的消防系统（包括防火分区、机械排烟系统设计布、给排水系统设计布、自动报警系统设计布、疏散系统设计布）设计，并拿给张工检查；

3、用一个星期的时间对整个项目的工程量计算；

4、春节回来，用一个星期时间进行清单套件，并进行成本分析；5、做完整个项目工程设计方案与清单造价，随后做标书进行投标；通过这个项目的锻炼，在一定的程度上加深了我对机电消防工程各个系统认识，以及培养对设计方案的兴趣，熟悉设计的规范、原理，使自己能快速独立完成整个项目的设计、预结算，使我自己的能力得到进一步的提升。

（二）跟进XXXXX项目预结算工作

1、春节回来之后，开始熟悉XX项目的图纸，并对整个工程的工程量进行计算，把每层的工程分开出来；

2、开工之后，深入现场，全面掌握工程动态。结算审核不能只是对图纸和工程变更的计算审核，还要深入现场，细致认真的核对，确保工程结算的质量。造价员要掌握工程动态，了解工程是否按图纸和工程变更施工，是否有的洽商没有施工，是否有已经去掉的部分没有变更通知，是否有在变更的基础上又变了。如发现问题，出现疑问逐一到现场核实；

3、工程量的审核。工程量是一切费用计算的基础，工程量的真实性对工程造价的影响很大，因此工程造价审核的重点首先放在工程量的审核上。实施审核时，应在熟练掌握工程量计算规则的基础上熟悉施工图纸，全面了解工程变更签证。审核工程量时应审查有无多计或者重复计算，计算单位是否一致，是否按工程量计算等；

4、对内的工作情况。按公司的规定要求，每月的月底统计当月的实际施工产值及成本分析情况。对于施工阶段的预算书以实际情况按每个楼层每个分项工程进行编制，在实际的施工过程中，根据现场的实际情况，对定额编制的工程量的量作出适当科学合理化的调整；

5、对外（对业主和监理）的工作情况。每月月底向业主和监理提交的施工进度报表以作付工程进度款的依据。及时向业主进行工程签证，做好一些索赔工程，特别是一些工程材料的报价，提前向业主和监理报价，以便业主审核后我施工方采购员能及时采购，使得工程顺利施工。

**年终工作总结计划的写法2**

带着憧憬和向往，使我走进这个美丽的学校，更加是机遇与巧合使加入校园广播台。眼睛一闭，一年过去了：眼睛一闭再睁，一年还是过去了。从校园广播台的团队文化中我们学到了做一个负责、感恩的人。回首20xx年，我们经历了重重艰辛，于此同时，为使校园广播台不断进取，完善各项规章制度，为早日完成我们“打造一流团队，让熟知商院的了解广播台，成为陕西高校广播联盟成员中的佼佼者”这一奋斗目标，我们还将优秀团队传承到底!再回首这一学期的时光，有过欢笑，有过悲伤，有过无奈，有过彷徨，可谓是感触甚多，但最终却还是坚定不移地选择与广播台共度我们的大学生活。这也许在说明着我们早已把广播台当成自己的一个归属，依赖着它，并为它努力拼搏着。因为我们每个人都有属于自己的梦，并为此而努力奋斗。为了广播台更好的发展下去，为此特作以下几点为下半年工作计划：

1、开展新一届广播台成员纳新活动，使以后的工作更好的开展，培养全能人才

2、对新成员进行团队文化培训，促使他们进一步的了解广播台

3、对各个成员所新分配的部门文化进行培训，以便于他们更好的工作

4、新成员入台仪式的进行，使他们对团队充满责任感

5、广播台成员学习Nobaday舞蹈，这是一种美的体验

6、进行为期一周的军训，加强体质锻炼，增强自信心，更懂得一个好的团队应具有的凝聚力

7、进行野营拉练，增强体质，加深成员之间的感情，体现互帮互助团队的精神

8、部门业务知识培训，提高成员业务水平，力求把部门的每一个成员都培养成精英

9、部门制度的完善(包括会议制度，出访制度，奖惩制度，报账制度等)，制定工作方向，确定工作重点

10、针对公关策划部进行礼仪培训，实行面向全体成员开展，重点培训公关策划部成员的方针

11、联系各个高校，更新通讯录，并了解和记录各个高校广播台本学期工作内容包括活动内容等等

12、开展诗歌朗诵比赛选出优秀选手，并协助进行前期准备，计划以此次活动为契机，尝试多部门合作，分工协助完成策划、赞助、活动等部分的工作方式

13、为我们的兄弟团队——记者团团庆选送节目，

还有很多其他的问题，但是我知道现在说再多也是无济于事，必须用实际行动来改进才是硬道理。愚者等待机会，勇者争取机会，智者创造机会。我们首先自己会认真上的勇者和智者，并以自己的主观能动性带动周围的人一起做好各项活动。其实有时候优秀也是一种习惯。所以在以后的工作中，我们会认真学习其他部门的业务工作，多多与成员沟通交流，学习他们的业务知识以及优点长处，来弥补我们自身存在的一些不足。也会在学习和工作之余多看书，多找寻一些对自己有益的资料来拓宽自己的知识面。还要多学习如何与上级沟通，使领导能够看见我的闪光点。并且保证领导下达的每一项命令和任务，我都会超前迅速的去完成，在之前的工作基础上开拓创新，在以后的工作中踏实稳定。我相信只要我用心去做好每一件事，成功就会在不远处向我招手。我也相信广播台一定会蒸蒸日上，在不久的将来真正成为陕西高校广播联盟中的佼佼者。我会为此不断努力着!

其实我们也只是个孩子而已。但我们更加相信只有坚持才能见证我们的成功。

**年终工作总结计划的写法3**

20\_\_年，我局在区委、区政府的正确领导下，以党的\_\_届四中、五中全会精神为指针，以开展保持\_员先进性教育活动为动力，牢固树立“坚定信念、振奋精神、抓住机遇、团结一致、埋头苦干”的商务精神，进一步解放思想，更新观念，转换机制，转变作风，紧紧围绕区委傅书记“三管好”的指示精神，在带好队伍、加强管理、盘活资产、狠抓稳定上抓落实。较好地完成了全年各项目标任务，商业工作取得了非常显著的社会效益和经济效益。

一、20\_\_年商务工作总结

(一)各项目标完成情况

1、\_\_区实现社会消费品零售总额亿元，比上年同期上升11%。

2、我区社会消费品零售总额占地区生产总值(gdp)亿元的60%。

2、商务系统企业税金上交230万元。

3、局机关招商引资完成840万元。

(二)主要工作

1、稳定推进流通改革，强化企业内部管理

推进流通改革，增加企业效益，确保商务系统生存、稳定、发展，是商务局的重要工作之一。我局年初对销售、利税、亏损控制目标及“三金”交纳认真进行分解，逐项落实到每个企业，并定期检查督促完成。饮服公司在加强管理、盘活资产上做了大量工作，一是提前中止五一旅社承包合同，重新租赁给童星艺术幼儿园，年增收入13400元，二是重租红旗照相馆，年增收入5520元，三是全部租出长期闲置的华清池浴室，年增收入13560元。公司在抓制度完善，开源节流方面，一是应对全公司日益严重的收支倒挂问题，强化了收支计划性，加强财务核算，制定并坚决执行年度财务收支计划，在具体操作中严格批报手续。二是完善机关人员工作任务目标考核，从领导到办事员，人人有目标任务，每人每月工资都实行浮动，实际收入和工作状况即按租金收取任务完成情况等项工作评分结果挂靠，达标奖励欠收处罚，从而提高了大家工作责任心，使公司的资产管理、合同管理、租金费用收取走上良性循环轨道。\_\_年应收租金万元，实收万元，回收率。三是加强对五一饭店的领导，五一饭店现在是唯一的国营老字号饭店，在经理朱金环同志带领下，今年又取得了很好的经济效益，全年营业收入万元，比上年增收2万元，他们主要靠的是货真价实、薄利多销、优质服务、强化管理。副食品公司紧紧围绕“团结、务实、创新”这个指导思想，班子之间相互协调，相互配合。较好地处理了五味全第二轮租赁问题，企业全年收入将增加4万元。在处理五味全职工生活费问题上，为了兼顾公司绝大多数职工的利益，公司提前分别找职工谈心，并每家每户登门做思想工作，从而得到了职工的理解，化解了矛盾，还使大多数职工发了生活费，企业得到了稳定。二饮公司始终坚持严管理，促效益，在今年工作中，继续对各中心店实行目标责任制考核，采劝月评、季考、年总结”来调动积极性，各项任务指标都能超额完成，全年收入增加十万多元，招待费下降30%。批发总公司从稳定大局，谋求发展出发，想尽办法帮助解决110多名下岗职工交纳全部的养老保险金、失业保险和180元生活费。公司从三个方面着手，一是重新整合精品商场一至三楼经营空间约400多平方米，对外租赁，增加收入2～3万元;二是针对天长东路门面房租金逐年上涨的实际情况，采取租赁租赁合同一年一签的办法，从而使今年租金每间增收1千多元;三是企业节约费用开支，全年各种费用比上年下降40%左右。糖酒公司积极抓好增收节支工作，主要从水电费上下功夫，今年实行专人负责，专人管理，对水电线路进行维修和改造，全年在水电费上可节约近万元，另外公司全年无招待费，办公费。电话费每月也控制在80元左右。食品公司积极大胆的改革，提高企业效益，针对经理部东门宰场长期亏损情况，采取对外公开招标的办法，11月份把宰场承租给个体经营户，年租金16万元，增收7万元。对食品大厦菜场实行定额管理的办法，加大内部设施的改造，先后投入了万元，改变了经营环境，年净增收入近5万元，从而保证了企业的稳定。蔬菜公司在盘活资产、提高效益、增加收入上下功夫，公司通过反复论证，决定对综合楼和菜场进行局部的调整，把一楼肉食、鱼市摊位调整到大棚菜场内，一楼重新招租办超市，二楼也全部租赁出去，经过调整后，全年可增加收入近20万元。百货大楼领导班子积极调整思路，全力盘活现有资产，努力保证企业稳定。百货大楼考虑到原老楼分楼层租赁不利于安全、管理，难以取得最大效益，更不利于大楼的整体形象，班子经过研究，必须走整体租赁的路子，5月份通过多次磋商，在区、局相关部门领导的支持下，最后与安徽国生电器签订了租赁合同，年租金60万元。老楼整体租赁后，不仅使企业经济效益增长，而且装潢过的老大楼面貌焕然一新。另一方面大楼想办法处理有问题的库存商品，减轻企业负担，解决历史遗留问题，账面上价值115万元库存商品，因时间太久，已变质、霉烂、虫蛀，绝大部分商品已无价值，在报经国资、\_门同意后，进行公开拍卖处理，收回资金3万元，从根本上解决了这一棘手问题，腾空了仓库，为企业重新整体租赁创造了良好的环境。酱醋厂在局里的支持协调下，积极的帮助承租场地的青华中学创造条件，取得了办高中部的资格，保证了租金的稳定收入。二百公司狠抓增收节支工作，对于将要到期的黄金地段门面房，调整租金，为企业增加了收入。总之，各企业都能立足本单位实际，积极开展工作，采取不同的方式找出路，想办法，创效益，不拘一格求发展。同时还为下岗职工提供了就业机会，为企业的生存发展开辟了新的途径。

2、扩大招商引资，盘活闲置资产

招商引资是商务局承担的一项重要政府目标，局党组把招商引资作为商务工作的重中之重来抓，主管领导具体抓，相关科室共同参与的工作格局。一是制定招商引资实施方案;二是因地制宜，实事求是地将招商引资任务分解落实到各企业;三是集中时间对引资任务大、涉及项目多的单位进行跟踪调查;四是根据有关单位的引资潜力和招商优势，协助其制定招商引资计划。全年共招商引资840万元，基本完成了任务，其中百货大楼200万元、二饮公司500万元、饮服公司70万元、蔬菜公司70万元。

3、加大维稳力度，确保了全局的稳定

我局始终把维护稳定工作纳入重要议事日程，明确了局长为维稳工作第一责任人。在做企业军转干部思想工作方面，局党组一班人和有关企业负责人深入到每个军转干部家庭，对他们的家庭生活情况进行了详细了解的同时，进行了政策宣讲和耐心细致的思想工作，认真落实各项政策和生活待遇，解决他们生活上的实际困难。做到了以理服人，以情感人。在信访接待方面，我局紧紧围绕“立足稳定、排查矛盾、重视信访、促进工作”这个大局，制定了《商务系统信访稳定工作制度》、《关于在商务系统内集中开展信访秩序整治活动的实施方案》，全年共接待来访230次、580余人次，受理上级交办信访5件，协调处理3起，做到了件件有回音，事事有结果。

4、积极推进商务机构改革，扎实做好各项工作

商务局是区政府的重要经济管理职能部门之一，担负着管理全区对外对内贸易、生猪定点屠宰管理、整顿和规范市场秩序、食品卫生安全工作等职能。为了尽快实现机构的有机整合，发挥整体功能，推进商务工作快速健康发展，在较短的时间内理顺了三个关系。即内设机构间的关系，科室人员迅速到位，职责明确，各项工作健康有序发展;同上级主管部门的关系，主管领导、科室之间顺利对接，上下畅道;同区直各有关部门的关系，加强了联系，加深了感情，增进了了解。同时，局里重新制定了《工作管理制度》、《开展政务公开工作情况》，各项制度上墙，用制度来规范约束每个领导和机关人员的行为，努力创造优质、便捷、高效的服务型工作机制，形成了一种团结进娶干事创业的良好氛围，为各项工作的开展奠定良好的基矗机关并配制了电脑、打印机、传真机等办公设备，目前已经建立了电子信息化和商务网站，并有三人到区里参加电脑培训班学习，初步实现办公自动化。

5、扎实开展两批保持\_员先进性教育活动

历时一年的两批保持\_员先进性教育活动，在区委的具体部署和指导下，商务局机关支部和商务系统基层4个党总支、19个党支部、165名党员参加了两批保持先进性教育活动，从全面动员部署集中学习到开展大讨论进行主题实践活动;从广泛征求群众意见到自我剖析、撰写党性分析材料;从制定整改方案和措施到认真落实整改方案和措施，广大党员能够统一思想认识，各总支、支部都能精心组织，实施学习方案，充分发挥党员领导干部的示范带头作用，把先进性教育活动与推进工作紧密结合起来，做到了学习工作“两不误”，具体做了以下工作：一是认真组织学习，观看电教片;二是组织讨论，围绕理想信念、宗旨观念、组织纪律观念、发挥先锋模范作用四个方面进行了大讨论;三是积极参加保持先进性教育考试，平均每人都获得96分以上的好成绩;四是积极参加主题实践活动，局机关11位党员主动捐交100元特殊党费，并将这1600元及时送到15户困难家庭。企业各支部慰问困难群众，救助特困职工子女上学33户，送出慰问金5350元，为民办事66件，结成帮扶对子18户。通过先进性教育活动，每位党员都能从思想上先人一步、行动上奋勇争先，作风上率先重范，努力做到为民、务实、廉洁。

6、加强素质建设，队伍战斗力全力提升

一是创建学习型机关，提升队伍素质。我局制定了学习制度，收集编印了有关商务行业的行政法律法规选编，明确每星期集中学习法律、法规1到2次，干部职工将每次学习作为提升自身素质的难得机会，机关上下呈现出建立“学习型机关”创一流业绩，建一流队伍和讲学习、讲团结、讲奉献、争一流的良好氛围。

二是创建服务型机关，进一步转变工作作风。为适应商务局职责繁杂，涉及面宽，点多面广的新特点，全局上下一切为企业服务、帮助解决实际问题出发，经常深入基层，密切联系群众，倾听群众呼声，了解民情民意，努力为基层、群众服好务，全年共下基层走访300天，开展商务调研活动150次，为企业指导决策20次，主动为基层协调关系260次，帮助解决实际问题或困难120件，精神文明、政治文明的不断加强，有力地促进了机关工作作风的改进。

三是坚定理想信念，认真开展党风廉政建设。年初，我局重新下发了《商务局党风廉政建设责任实施意见》、《关于在商业系统内集中开展信访秩序整治活动的实施方案》、《企业领导干部廉洁自律若干规定》等，并同下属12个企业领导签订了20\_\_年党风廉政建设责任书。全年在全系统企业班子中，共召开二次党风廉政、反贪腐专题大会，从而促进了全系统的改革、发展和稳定大局。

四是狠抓组织建设，提高党员干部素质。局党组和党的分工委今年着重抓好党的建设，努力提高党员队伍的素质，“五一”前后全系统党员大会、\_\_届四中、五中全会的宣传学习，对一些企业班子进行勤政廉政、团结务实教育，用学习、教育、民主生活会等多种形式来提高他们的素质，在党员中开展“讲学习、讲政治、讲正气、讲奉献”的活动，要求党员干部作风硬、纪律严，努力营造清正廉洁的良好环境。

7、加强安全工作，确保一方平安

抓好企业安全生产、安全保卫、安全防火工作。一是与各企业签订安全目标责任书，督促落实各项安全措施，并顺利完成区里下达的安全生产目标管理任务。二是开展安全工作大检查，对照制度和责任目标查看落实情况，消除不安全因素和事故隐患，全年共检查10次。三是积极开展安全培训教育，增强消防安全意识，提高防火技能。四是建立健全安全防范值班制度，重大节假日领导和干部轮流值班，做到了有备无患。百货公司在安全上抓的比较好，安全意识强，百货仓库全年无事故。

8、树立大商务的观念，努力完成政府和市商务局交办的行政职能。

我局会同区食品安全协调委员会成员单位制订了《\_\_区重大食品安全事故应急预案》、《关于\_\_～\_\_年食品安全工作目标管理责任书》，并且进行工作任务分解。为快速、及时、妥善控制和消除我区突发食品安全重大事故的危害，建立了制度上的保障。

按照省的政府关于促进流通业加快发展的实施意见，我局已将滁州市南门街道高巷社区申报作为省级商业示范社区，等待验收。积极配合市局做好我区“万村千乡”市场工程试点企业申报工作。

9、认真做好其它各项工作

一是努力抓好计划生育工作。计划生育工作是基本国策，必须长期坚持，我局按照区委、区政府、区计生委的要求，切实做好了全系统育龄职工和蔬菜公司交通路菜尝食品大厦的流动人口育龄人员的康检、孕检在内的计划生育工作，认真落实“三到位”。二是努力抓好“四五”普法工作。今年是“四五”普法检查验收年，我局为了做好迎检工作：(1)收集、整理了四年来的软件资料、装订成册。(2)专题写了“四五”普法汇报材料。(3)组织商务机关干部和各企业领导班子成员进行法律法规考试，考试合格率达100%。(4)征订普法教材，做到机关人员人手一册，企业领导班子各有一份。(5)举办机关人员法律知识培训班，制定了《商务局机关人员法律知识学习培训方案》，学习培训时间定为一年半，每周1-2个小时，学习时间从\_\_年9月15日截止到\_\_年3月15日结束，聘请了律师专门进行了授课。由于这项工作做的扎实到位，顺利通过了市、区领导的检查验收。

20\_\_年我们虽然取得了一些成绩，受到区委、区政府的好评和肯定，商务形象和地位大大提高，商务工作健康有序开展。但也存在明显的不足和问题，如工作效率与新商务、大商务的要求尚有较大的差距;服务意识有待进一步提高加强;企业管理还不够完善，费用较大，影响大局稳定因素仍然存在。对此，我们要高度重视，认真对待，绝不可以掉以轻心，努力在20\_\_年的工作中加以改进和提高。

二、二o\_\_年工作的总体思路、奋斗目标和主要任务

明年，我们要在区委、区政府的正确领导下，树立信心，增强决心，上下一心，以饱满的热情、务实的作风，解放思想，迎难而上，努力开创商务工作新局面。重点要抓好以下几项工作：

(一)继续将招商引资工作作为商务工作的重中之重来抓。首先要继续加大招商引资工作力度，在主抓重点项目的同时，对一般项目也纳入招商的范围，其次是及时统计上报，实事求是搞好招商资金认定，保证年终区委、区政府的认可，认真组织项目推介，努力扩大\_\_区商业的知名度，最大限度地吸引外商向我区投资，确保区政府下达我局招商引资任务的完成。

(二)继续强化企业内部管理，进一步完善企业内部配套机制。狠抓企业内部管理，开展增收节流。要从维护稳定的大局出发，增强责任感、使命感，妥善解决拖欠职工“三金”与拖欠职工集资款等热点、难点问题，及时为职工排扰解难，加强企业财务监控力度，严格控制企业招待费等各项费用，提倡企业实行岗位目标管理责任制，充分调动职工积极性，为企业创造更大的效益。

(三)积极做好食品卫生安全、安全防火、计划生育及其它中心工作。全面落实食品卫生安全、安全防火的各项措施，开展食品卫生安全和安全生产工作大检查，对照制度和责任目标，查看落实情况，对大的商店、商尝仓库等重点单位和部位进行不定期检查，消除不安全因素和事故隐患。

(四)加快现代流通业建设的步伐，增强流通企业的竞争力

在\_\_年工作的基础上，今年我局将在市局的统一安排部署下，在努力完成我区的“万村千乡”市场工程建设、省级商业示范社区建设的同时，积极申报滁州市生猪机械化集中屠宰生产线项目的落实工作，真正使滁城人民吃上“放心肉”，提高滁城人民的生活质量。

(五)进一步加强商务部门自身建设。不断提高做好新时期商务工作的能力和水平，真正把商务局建成一个团结和谐、开拓进娶求真务实、廉洁高效的政府职能部门。工作作风上，我们要联系工作和业务实际，经常深入基层和一线，调查了解情况，有的放矢，对症下药，解决实际问题，在服务态度上和服务质量上，要树立公仆意识，服务意识，要设身处地为服务对象着想，要坚决克服“门难进、脸难看、事难办”的恶劣服务态度和老爷作风。对企业、对职工、对一切服务对象都要做到热情周到、随到随办、急事急办、不推诿扯皮。同时，要加强团结，领导班子要团结和谐，成员之间要经常沟通，求同存异，同心同德，共谋商务工作的进步和发展。

**年终工作总结计划的写法4**

我村提出计划生育工作的目标，并按照夯基础、强管理、严奖惩、上水平、争先进的思路，将人口计生工作纳入经济社会发展全局，纳入重要议事日程，纳入重大事项督查范围，坚持统筹解决人口问题，突出稳定低生育水平这条主线，坚持综合治理，协调联动，保持了良好发展态势，促进了整体工作水平的提高。具体工作情况如下：

>一、 坚持党政一把手亲自抓、负总责，高度重视和支持。

计生工作开展近几年来，办事处按照中央《决定》的要求，始终把统筹解决人口问题作为推进计生工作开展的重大举措，结合我 村实际，围绕着稳定低生育水平、提高出生人口素质、综合治理出生人口性别比、流动人口服务管理四大任务，提出了具体措施。及时研究解决人口计生工作中的重点、难点问题。半年以来，村党委多次部署计生工作，对人口计生综合改革、计生队伍建设、基层群众自治、后进转化、关怀计生贫困户等重点、难点问题提出了指导性意见。同时，坚持计划生育综合治理，协调相关部门齐抓共管。每年计生工作会上，村党委书记、村主任都亲自与计生综治部门签订责任书，有利于计生工作开展的政策。施。对完成责任目标排位一档先进的社及个人进行表彰奖励，对没有完成责任目标的实行一票否决，尤其在评，计生严格把关，计生工作不好的坚决否决。另外在党员纳新和转正工作方面，也是计生严格把关。

>二、加强基础工作，提高工作水平。

（一）突出重点，稳定低生育水平。一是按照市统一安排开展了春秋两次四术一征集中整治活动。把工作着力点放在抓追踪消号、搞集中整治上，通过广泛宣传，以及真抓实干形式，提高了上站率，减少了外孕，促进了节育措施落实。

（二）采取措施，提高出生人口素质。一是加强宣传教育。制定了有关预防出生缺陷和优生优育知识的宣传。二是开展了优生检测和出生缺陷一级预防工作，结合办理生育证(卡并发放了优生药品。三是开展了早期教育工作，举办培训班;四是对出生缺陷人群进行了摸底调查，并结合季服务以展板形式)完善措施，流动人口计生服务管理工作上了新台阶。

（三）半年来精心安排流动人员的信息采集工作，明确计生流动人口工作，为我村流动人口网络工作奠定了良好的基础。

（四）建设新型生育文化。广泛开展关爱女孩行动，一领导重视。成立有党委书记任组长，计生主任任副组长的关爱女孩行动领导小组，具体负责此项活动。二是加强宣传。集中处宣传人员多次进社宣传。三是制定优先优惠政策，帮助女孩家庭脱贫致富。

>三、发挥计生协会优势和作用。

推进基层群众自治计生协会是配合做好计生工作的生力军，其优势和作用是计生行政部门无法替代的。农村建设和民主政治建设、政务公开等各个方面，有能力且自觉履行职责，发挥了应有作用。

>四、当前计生工作面临的主要困难和问题一是人才资金不足。

有些普惠性政策对计生家庭的倾斜力度还不够大，多靠部门文件规定而缺乏法律条款，执行落实起来难，我村人口计生工作要围绕一条主线，即：稳定低生育水平、统筹解决人口问题，突出一个主题，即：科学发展、计生惠民，唱好一台主戏，即：搞突破，抓创新、下年工作的思路和措施：在求实的基础上努力提高符合政策生育率，圆满完成内江市下达的人口计生责任目标。主要工作：一是牢牢抓住稳定低生育水平这条主线，加强组织建设，打造过硬队伍，规范基础工作，确保年度目标实现;二是紧紧围绕统筹协调，加强沟通和信息资源畅通，走综合治理、互利共赢之路;三是深化宣传教育，打造人口文化、婚育文明等特色;四是落实和拓展计生惠民政策，深化计生利导机制建设;五是按照一大三全(大人口观念，服务生命全过程、服务人群全覆盖、服务内容全方位)要求，大力推进优生早教工作，提升生殖健康、婴幼儿健康水平，促进人口素质的提高。

**年终工作总结计划的写法5**

光阴似箭，日月如梭，转瞬间一年的时间已经过去，20\_\_年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收货也有遗憾，总结自我一年里工作的优与缺。

一、迎着公司的发展而学习

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

二、自身的不足

业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。一年来一致处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我遗憾。

三、明年的工作思路

从今年的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，增强团队业务能力，培养业务员在工作中的责任心。

今年前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能及时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必须每月挂账。如果客户要求自行开具运输发票(自提)，签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避免公司责任。

明年和水泥将于6月份前后投产，面对强大的竞争对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，掌握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。去年到今年销售人员把主要精力集中在高速公路上，为应对明年海螺水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户，以应对明年下半年及以后强大的竞争对手。

两年的工作经历，发现货款要控制记录台账，安排的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效控制货款和日常工作的执行结果方面都起到了非常重要的作用。两年以来，业务陋习凸显，日常工作中“爱忘记”，效率低。为了提高我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应该有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车有名，到厂有收获，避免在工作中没有计划的盲跑、乱跑，没有效率。

我害怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的认识到自己的不足，工作中出现的错误不止上面罗列的几点。20\_\_年希望自己能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公司同事的热心帮助。纸上谈的终觉浅，凡事一定得躬行，20\_\_年已经来临，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，希望我们的团队在领导的带领下能更进一步。

**年终工作总结计划的写法6**

一、日常工作

内勤工作是一项综合协调，综合服务的工作，具有协调左右，联系内外的纽带作用，是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽。内勤位轻责重，既要完成事务管理，文书处理，综合情况，填写报表，起草文件等日常程序化工作，又要完成领导临时交办的工作。作为销售内勤，我深知岗位既是重要的又是琐碎的，需要耐心的，同时，还考验着我个人的交际能力。文件的整理、合同的签署、回款进度、出库数据出具等等都是有益于业务员的，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，20xx年来我基本上做到了事事有着落。

二、工作态度

去年年度总结大会时，徐总在表彰优秀员工xx时，总结到了五勤，通过工作的实践，我感触颇深，在工作中坚持做到五勤，就能够切实履行内勤岗位职责。

一是眼勤，每天阅读文件，查阅资料，看文件、材料不能像过眼云烟，毫无印象。要熟悉情况，看出问题。

二是手勤，在工作上积极主动，做好各项工作的记录，对看到的问题，数据，都要根据需要分别记录。

三是嘴勤，处理日常事务工作中，要多动口向同事请教，对不清楚的情况、细节逐一落实，勤问，勤打听，勤催办。

四是腿勤，要与相关部门多联系，互相交流情况，互相支持配合好各项工作。

五是脑勤，对各类业务报表要认真分析，对收集的信息要动脑分析研究，注意摸索、积累和总结。

总而言之，以持之以恒的做到五勤为基点，就能做好内勤工作。

三、面对困难

在工作中难免遇到各式各样的问题和困难，在遇到问题时，首先找出问题的本质，然后找出方法去解决问题。在遇到困难的时候，不是一味去强调困难的难度系数，而是用积极的态度去面对困难，想办法去克服，在遇到每一个有问题，有困难的事情，努力去处理它，克服它，在这整个过程中，对我自身而言，都是一个学习的过程，解决问题和克服困难的同时，自己的综合工作能力，得到了很大的提高。

四、今后努力的方向

20xx年来，本人爱岗敬业、兢兢业业的开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：

第一，对业务员的服务大于管理，20xx年工作中，除了做好数据输出和提示工作之余，我还要帮助业务员加强对各自客户的管理。

第二，加强自身的学习，拓展知识面，除了对胶类产品熟知外，其他产品也要多了解，做到心中有数。

第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手。要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面工作。

一个合格的内勤必须具有强烈的事业心，高度的责任感，求真务实的工作态度，具有较高的业务能力，熟悉业务和内勤的工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风，任劳任怨的献身精神和淡薄名利的思想境界。在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

**年终工作总结计划的写法7**

20xx年，xxxx紧紧围绕区委、区政府的四大定位和“一体两翼”总体战略布署，按照“4+1”工作体系，抢抓撤县设区历史机遇，统筹做好抓发展、保稳定、惠民生各项工作，全力打造“一心两区”，建设“商旅之都、宜居之城”。现将今年以来工作总结如下：

>一、坚持发展为主导，经济实现稳中有升

20xx年，街道公共财政收入预计完成6500万元，同比增长10%，其中工商税收预计完成6248万元，同比增长36%。工业增加值预计完成24亿元，同比增长，固定资产预计完成41亿，同比增长；限上企业销售额达到43亿元，同比增长20%；农业增加值8400万元，同比增长5%；农民人均纯收入13200元，同比增长14%；城镇居民人均可支配收入万元，同比增长11%。

>二、坚持高效率作为，各项工作稳步推进

20xx年，我们立足发展为己任，功能区划分为导向，强化要素保障，增强忧患意识、担当意识，有序推进各项工作任务落实。

（一）全力以赴，服务重点项目建设

全力配合做好xxx建设、xx小学迁建、xxxx提水工程、及南环路、三环高速路等10个重点项目建设用地征地拆迁。协助完成xx提水工程建设管道铺设进水管网6500米，配水管网1500米，污水管网200米，确保重点项目在辖区顺利推进。

（二）建管结合，城市环境明显提升

改善城市居住环境，提升群众幸福感。整治裸露地面146处205403㎡、绿化57394㎡、规划停车位1850个；城区节点断头路整治24处；老旧小区综合整治7个，将“962”小区整治成为文明城区创建示范点。加强城市精细化管理，强化“学习、训练、培训、考核”四项常态管理机制，打造纪律过硬、素质过硬的“双过硬”市政队伍；坚持城区主干道24小时保洁，强化市政环卫应急处置能力。

（三）真抓实干，经济发展后劲增强

围绕工业和城市发展区定位，完善基础设施建设，调整优化产业结构，抓特色产业发展，打造新的经济增长点。

抓工业经济，招商引资成绩斐然。牢固树立抓招商就是抓发展的理念，加大招商引资力度。年内，共引进项目14个，协议引资亿元，完成全年目标的416%。

抓产业规划，特色农业效益显现。与重庆工商大学合作，制定了“西郊万亩特色农业科技示范园”规划，第一期5000亩核心区已启动建设，其中20xx亩猕猴桃、800亩沃柑渐成规模。完成蔬菜基地3公里砼公路和14公里泥结碎石公路建设，以及完成了山坪塘46口、电灌站3处、渠道2公里等农业配套设施整治。

抓商贸培育，转移就业渠道拓宽。建设特色商贸街区和西郊农业等特色产业，促进农村劳动力就近转移就业。西郊农业园转移就业396人；马家湾特色小吃街、城北市场小商品批发街等特色街区，吸引业主135户、个体工商户850家，实现就业1685余人。新增城乡劳动力转移就业8000余人。

（四）牢记宗旨，党建阵地不断夯实

扎实开展党的群众路线教育实践活动，加强基层党组织建设，转变党员干部工作作风。经梳理后共征求意见建议98条，问题整改落实94%；新（扩）建14个村（社区）便民服务中心，建立完善硬件设施，积极推广使用群众工作信息系统，缩短服务群众最后一公里，全面提升服务水平。

（五）务实创新，社会民生统筹发展

推行“双联双驻”、“干部月下访”、“三比一争两承诺”制度，健全基本公共服务体系，着力办好民生实事，统筹推进计生民政、社会保障、文体教育等各项社会工作。全力维护安全稳定，化解信访积案20起，未发生一起进京非访事件。强化“一岗双责”，杜绝安全生产责任事故，实现安全生产“零目标”。

（六）攻坚克难，土地督察整改到位

严格按照土地督察整改要求，落实责任，保障经费，跟踪督查，整改到位。完成土地例行督察整改7宗地，复耕面积220亩，拆除违法建筑15200平方米。

>三、坚持差异化发展，建设生态和谐新巴川

20xx年，经济社会发展主要预期目标：街道公共财政收入达到7475万元，其中工商税收达到7185万元；工业增加值达到亿元；规上工业总产值达到亿元；固定资产达到亿；限上商贸企业零售额达到15亿元，限上商贸企业销售额（营业额）达到亿元；农业增加值达到8800万元；城乡居民收入与社会经济发展实现同步增长。

20xx年，我们将围绕区委区政府的统一规划和战略部署，推进依法治区和生态文明建设，重点抓好以下几方面工作：保障重点项目建设。全力配合做好小北海建设、南城小学迁建、安居提水工程及南环路、三环高速路等重点项目建设用地征地拆迁工作；全力服务小北海生态旅游度假区建设及两河休闲观光带建设，推进渝西地区重要生态屏障工程建设。做好西门片区改造工作，做美做靓xx西大门名片，建议列为20xx年民生实事重点项目。

加大招商引资力度。牢固树立“抓招商，就是抓发展、就是抓经济、就是抓竞争力”的理念，大力招商引资，力争引进投资1亿元以上项目1个以上；发展微型企业30户以上；新增限额以上商贸企业10家以上。

提升特色农业效益。规划建设万亩西郊特色农业科技示范园。整合玉皇、接龙村现有项目，打造特色农业展示平台，形成特色农产品展示区、特色农产品观光区、农业科普教育区、传统农业体验区，延伸都市休闲旅游。西郊万亩特色农业科技示范区建设需要区农委、交委、水务、旅游等相关部门的支持与指导。

打造商贸发展新区。依托三环高速公路西互通口，兴建集商务车交易、农产品交易、再生资源交易、钢材交易为一体的综合交易市场。发展冷链物流，加强产销衔接。打造集“吃住行游购娱”一体的淮远古韵商业特色街区，淮远河招商引资相关政策扶持。

提升城市宜居环境。进一步创新城市网格化精细化管理机制，切实发挥城市管理机制由“单一向互动、粗放向精细、突击向长效”转变作用。强化执法队伍“学习、训练、培训、考核”四项常态管理机制，坚持城区主干道24小时保洁，提升市政环卫队伍自身素质，强化市政环卫应急处置能力。

狠抓党的建设。以教育实践活动成果为新起点，严格落实“党要管党，从严治党”，完善三级服务中心服务功能，积极推广使用群工系统，全面加强党的作风建设，提升基层党组织战斗力，激发干部干事创业活力。

全面发展社会民生事业。进一步健全社区网格化管理，推行“双联双驻”制度，切实落实“一岗双责”，办好民生实事，计生民政、城镇就业创业、社会保障、文化建设等各项事业得到全面发展。

**年终工作总结计划的写法8**

不知不觉间从深圳来到杭州已有半年之久了，在这里的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，同时也结识了很多的良师益友，从中活的了很多的经验和教训，真的是有失有得啊 ！回顾即将过去的一年，现在是时候给自己做个个人的年度总结了，也希望通过这个的总结能够更加的明确自己的目标和发展方向，不能在盲目的这样往下走了，希望各位同学朋友可以给我一些建议。

>一、先来个工作总结：

从学校出来到现在也有一年了，在这期间也先后也进了几家公司，做的时间都不是很长，那时候的我们都很盲目，不清楚自己以后的路该怎么走，天天都想着加班赚钱，这样的生活虽然比较稳定，但是天天重复着一样的事，人的思想都会麻痹，根本无法成大器，因此不愿做的想法就来了。为了证明自己的价值和能力，我便辞掉了在深圳的工作，来到了上有天堂下有苏杭的杭州，做了我自己喜欢的销售行业，我感觉很多老板都是从销售做起来的。在杭州的这半年虽然挣得钱不算多，但是却学到了很多的东西，各方面的能力也得到了一些提高。

>二、工作中存在的问题：

（1）由于之前都是用业余时间以电子商务的形式在做销售，而现在都是需要上门拜访的，所以不是很适应，沟通方面会遇到一些问题，同时对于我自己也是一个挑战；

（2）对业务也不是非常的熟悉，对产品也没有一个确切的了解和认识；

（3）在与客户的沟通当中还有所欠缺，有很多地方还需要进一步的加强完善和学习，比如：对自己所做行业缺乏了解和分析，对工作的定位认识也不足，工作中的最优流程认识不够，逻辑能力和结构性思维也还有待提高；我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，加强自己对工作的认知能力，争取做到最好；

>三、工作中的心得；

（1）在深圳的半年当中，我与同事之间的相处也比较和睦，在这里的工作当中我看到了团队的力量和团队意识的重要性，在互相信任的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定的攻无不克，战无不胜的。上半年的很多工作都是大家一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大的提高了工作的效率；

（2）工作的每一步都要用心去对待，在这种心态的指导下，有些时候在工作中也取得过一些让自己比较满意的成绩，工作中需要积极自信这是我来到杭州以后对自己的要求，我觉得每个人只要有想法就应该积极努力的去实现它；现在的我时常冷静下来分析自己，认清自己的位置，也时常问自己到底付出了多少，时刻记得做事一定要用心，不要把个人的得失看的太重，要有责任心；

（3）在杭州的半年工作当中，经过实际的教训，深刻的理解到了做事一定要讲诚信，办事一定要有效率，与客户之间的谈判一定要准备充分，客户才会信任你对你放心，这样取胜的机率会比较大；

>四、工作中的教训：

经过这一年的工作学习，我也发现自己离一个职业化的人还有很大差距，主要可能体现在我的工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，这也是我以后的工作当中需要不断的磨练和提高自己的地方，仔细总结一下，自己这一年中主要应该有以下这几个方面做的不够理想：

（1）工作条理不够清晰，没有分清主次和轻重缓急；

（2）对工作流程不够熟悉；

（3）工作不够细心；

（4）工作方式不是很灵活，没有找到好的方法；

（5）缺乏工作经验和阅历；

（6）做事的时候不够果断，拘泥细节，有点拖沓的感觉；

（7）人有的时候比较懒惰；

>五、xx年工作计划：

xx年工作的主要发展方向是：户外亮化、标书、办公用品、办公耗材、电脑等项目。工作压力可能会不较大，一定要吃苦耐劳，勤勤恳恳、踏踏实实的做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的综合能力，尽快的成长和进步。

以下是本人xx年重点要提高的地方：

（1）要把工作的主动性提高，做事干脆果断，不拖泥带水；

（2）工作要看实际效果和结果，一切工作都围绕目标去完成；

（3）要提高以大局为重的观念，把是否对自己有利或者带来的利润作为衡量的标尺；

（4）把握一切机会提高自己在销售上的能力，加强平时的工作总结；

（5）工作方式要精确化，用心去思考和实践；

工作中多余客户沟通交流，听听他们的一些经历，多学习他们好的方面，尽量做到多听、多看、多想、多做、多沟通，不论在什么样的环境下我都相信这样两点：一是三人行必有我师，二是天道酬勤。

以上就是本人对自己年度的一个总结和下年的发展方向。欢迎各位给我提建议！

**年终工作总结计划的写法9**

时光飞逝，我来公司已有一个多月，作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个成长成才、展现自我的平台，让我在工作中不断学习，不断进步，慢慢提升自身能力素质。入职以来，在公司领导的关心照顾、培养帮带和各位同事的大力支持、无私帮助下，我始终怀着一颗感恩知足之心，按照自身要求从严、完成工作求精、对人对事求实的思路，脚踏实地地干好每一项工作，较好地履行了自己的职责。现将工作情况总结汇报如下：

>一、基本情况

（一）加强学习，努力提高自身素质。我始终坚持把学习当作履职的第一需求，当作人生的第一追求，努力在学习中提高能力素质。一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”。同时我还报考了二级国家人力资源师，坚持每周末加班自学和参加辅导授课；二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识。

（二）恪尽职守，认真做好本职工作。在工作中，我始终把“能力大小都尽心，水平高低都尽力，事大事小都尽责”作为行事准则，扎实做好份内工作。一是招聘工作。坚持与人事部门密切搞好通联，了解人员的管理及需求状况，确保招聘工作的针对性、合理性。自入职以来，通过前程无忧、智联招聘、大连在线、校园现场招聘等各种途径招聘人才，现入职三批，人数为X人次。二是人事管理。及时做好员工档案材料的收获、整理、归档，完成新员工入职、转正、调岗、离职等管理工作。三是培训工作。参与部分派遣岗前培训课程的讲授，包括工装、巡检、公司及薪资制度等内容，使其能快速熟悉在工作中的岗位职责，提高业务能力。同时，通过电话了解、谈心交心等方式，及时掌握派遣员工的思想动态，有针对性地做好思想引导工作，确保安心本职、热爱本职、干好本职。四是绩效管理。坚持绩效决定薪资水准原则，参照

公司考核办法采取定期检查、随机抽查、明察暗访等方式对银行营业网点大堂助理工作情况进行巡检考核、量化打分，并在公示网站公开公示，有力提高了派遣员工的工作积极性。五是常规性工作。沟通企业邮箱和网站的续费具体方案并续费，组织召开月度例会。

（三）务实求真，不断改进工作作风。作为新员工，我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终坚持说老实话、办老实事、做老实人，多看他人之长、多记他人之好、多帮他人之难，真诚待人、正直为人、乐于助人。入职以来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么的重要。由于我在之前的公司工作偏社保、公积金办理等事务性方向，并没有机会过多接触培训及制度派遣人员工资，到公司也是首次接触了这些内容，既新鲜又忐忑，深知工作时必须认真细致、万无一失，通过前两个月拟制人员工资情况看，基本做到了“零失误”、“零差错”。在对外派员工的巡检考核中，由于正值冬季，我经常都是顶着严寒、冒着风雪到各银行网点完成了考核工作。在人员招聘工作中，回想起以往的求职经历，我认为自己有义务尊重每一位求职者，以公司的利益和需要为出发点，以公开、公平、公正为选拔原则，把好公司引进人才、择优录用的第一关。我能够做到对每一位应聘者的简历进行认真的筛选，对每一位有机会前来面试的应聘者报以最热情的对待，为公司领导进一步择优录用新职员奠定了良好的基础。

>二、存在问题

入职以来，我虽然努力完成一些工作，但对照公司领导要求、岗位职责需求还有不少差距，如专业水平、工作能力上还有待进一步提高，对工作岗位的全方位认识还不够等等，这些问题，我决心在今后的工作中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作、服务公司。

针对以上存在的不足和问题，在新的一年中我打算做好以下三点来弥补工作中的不足：

一是加强对人力资源专业知识的学习，借助参加人力资源相关培训和资格考试等时机，做到全面深入的掌握本职工作的专业知识，以便结合实际更好的开展工作。

二是以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重加强学习的同时，坚持学用结合、学以致用，在实践中利用所学知识，用知识指导工作实践，全方位的提高自己的工作能力和工作水平。

三是针对工作中进展不顺利的问题，进一步滤清思路重新整理，对工作中不足进行改进，养成做事细致，全方面考虑问题的好习惯。

>三、下一阶段工作计划

一是银行即将陆续开设多家支行及社区，继续在平时工作中加强与银行人事的联系沟通。

二是与多家高校就业办老师保持良好关系，拓展招聘渠道，促使20xx年招聘顺利。

三是及时把握派遣员工的思想动向，解决其在职业成长过程中所遇到的实际问题。

20xx年已经过去，我们满怀热情地迎来20xx年，新的一年意味着新的机遇和新的挑战。“今朝花开胜往昔，料得明日花更红”，我坚信在公司领导的英明决策下公司的明天会更好，作为公司的一份子，在明年的工作当中我将一如既往，全心全意的为公司的不断发展壮大贡献自己的一份微薄之力。

**年终工作总结计划的写法10**

>一、主要经济指标完成情况

全社会固定资产任务数亿元，预计完成亿元，占任务的；工业固定资产投资任务为亿元，预计完成7亿元，占任务的155%；招商引资任务数为亿元，预计完成亿元，占目标任务的280%；规模以上企业工业增加值任务数为26500万元，预计完成26900万元，占任务的101%。

>二、招商引资工作

（一）健全招商机制，完善软件硬件建设

首先，20xx年镇党委、政府高度重视招商引资工作，进一步加强招商引资工作力量，成立招商引资合力团，设立三个招商引资工作组，明确招商重点，狠抓项目落地服务工作，确保了全年招商引资项目取得了突破性进展。

其次，出台了《招商引资工作意见》，制定下发了《招商引资工作计划》和《招商引资项目工作台账》，重新编印了《镇招商引资宣传画册》，进一步修订了《镇招商引资优惠政策》，为招商引资工作顺利开展奠定了坚实的基础。5月份，我镇开展了招商引资攻坚行动月活动。

（二）“请进来”活动有声有色

今年，我们依托市投资促进局、行业商会、“百名客商看济源”等平台，先后接待了上海翊昱实业有限公司、山西晟华果蔬饮品有限公司、洛阳炼化工程有限责任公司、河南省绿洁节水环保有限公司、上海勤达实业有限公司、山西海润鑫化工有限公司、洛阳尚柳园林绿化股份有限公司、河南御隆旅游开发有限公司、上海勤达实业有限公司、河南冰心环保科技股份有限公司、杭州氧气股份有限公司等20余名客商到参观考察，并就太阳能光伏发电、旅游开发、水上运动等项目进行合作洽谈。

（三）“走出去”活动有序开展

5月份，镇主要领导带队分别到徐州、洛阳、阳城、西安等地进行招商，并就旅游开发、石化产业、核桃深加工、房地产开发等项目进行对接、洽谈；8月份，在杨随林主任的带领下，到深圳与奥特莱斯中国公司进行考察洽谈；9月份，镇主要领导率团赴上海与上海升龙投资集团有限公司就连地区域开发项目进行洽谈，并签订了合作框架协议；10月份，我们通过bt模式招商，已与河南一建就中心大道项目达成合作共识。在5月份的中博会上，我镇签订了1个合同，投资额为亿元。目前，该项目规划、可行性报告已完成，窑洞宾馆、水上漂流等部分项目已开始实施。

>三、项目建设如火如荼

20xx年，在全镇上下的共同努力下，我镇全社会固定资产投资完成亿元。其中：

1、大河名苑项目：由洛阳石化房地产开发公司投资，计划投资15亿元，年度计划投资3亿元，目前完成投资亿元，其中：10幢高层住宅楼完成主体建设，目前正在进行内部装修。

2、郝山印象项目：由上海翊昱实业有限公司兴建的，总投资52000万元，新建农家乐餐饮、窑洞宾馆，采摘园、马场、cs真人体验区等特色项目，为游客提供了休憩、游乐、就餐住宿等服务，并计划建成800亩休闲观光农业园，以种植和体验性较强、无污染生态农业作物为主，形成高标准、多季节生态农业立体景观带.目前硬化道路5公里，绿化道路3公里，种植女贞、桐柏等苗木18000余株，修建停车场2500平方，修建护坡护岸3000方，硬化道路20xx米，窑洞宾馆基础工程正在开挖。

3、年产6000万瓶山泉水项目：由上海勤达实业有限公司投资，计划投资7000万元，项目拟选址在镇清涧村委会院内，占地4亩。目前场地平整结束，部分设备已订购，厂房框架结构已完成。

4、栗香庄园项目：由山西海润鑫化工有限公司投资，计划投资亿元，项目拟选址在镇栗树沟村，主要发展高效生态农业、水产养殖及水上休闲娱乐项目。目前，平整场地15000方，修建道路10公里，拆迁养殖场5座。

5、天女河旅游休闲开发项目：该项目总投资21000万元，总建筑面积9000平方米，主要建设景区牌坊、商业街、会所、窑洞宾馆、滑草场、游客服务中心、停车场、公厕、16000米河道治理工程（漂流拦水调节坝5座、码头泊船区等）以及相应的消防、供电供排水等设施。目前铺设道路10公里，栽植桃树、核桃，樱桃等采摘园800余亩，修建拦河大坝1座，拱桥7个，漂流、窑洞宾馆已建成并投入运营。

果疏深加工项目、新型生物科技项目、氢气管道铺设项目、中裕燃气加气站项目、会察沟家庭农场项目、锦盛家庭农场项目、太行山中草药植物园农光互补项目、尚柳园林项目、泰山休闲创意生态园项目等项目进展都比较顺利。

>四、安全生产工作稳步推进

（一）加大安全创建力度，提高广大农村群众的安全意识。

第一，加强安全硬件配备建设。对各村进行摸排，重新确定安全员，固定了办公场所、配备了必要的办公用品和安全防护用品、保证安全宣传版面及时上墙。第二，加强安全软件建设。一方面提高广大农村干部的安全意识；另一方面认真开展安全隐患排查、安全知识宣传等工作，确保各项工作有序开展。第三，加强安全宣传工作。截止目前，我们先后投资3万元为各村刷写宣传标语150条、安装宣传版面60块、散发安全宣传单9500份、发放安全光碟40套，在农村形成了一种浓厚的安全生产氛围。

（二）夯实安全基础工作，规范企业安全运营。

针对我镇企业安全管理良莠不齐、整体不高的特点，镇安委会在工业企业中积极开展“抓基础、抓规范、抓标准”的三基争创和“反三违”活动，定期邀请市局有关科室及安全专家到企业检查、指导工作，先后整改问题30多处；全力推行企业安全标准化工作，目前已聘请安全评价单位对部分单位开始进行评价。

（三）扎实开展安全生产宣传活动。

为深入开展安全生产活动，镇政府成立了安全生产活动领导小组，制定了安全生产活动实施方案，在镇区悬挂安全横幅，制作宣传版面，散发宣传资料10000余份，制作了安全纸杯、小扇、抽纸30000个；为加大安全生产宣传力度，我镇积极参加全市安全咨询日活动，组织人员观看安全光碟，并开展“安全知识进农村、进校园、进企业”、“安全漫画展”、“有奖竞猜谜语”等活动取得良好成效。

（四）深入开展隐患排查治理活动，坚决杜绝事故发生。

根据全市的统一安排，我镇集中开展了“三查三保”安全专项整治和“打非治违”专项整治活动，重点对企业、水上交通、旅游、建筑、三夏暨防汛安全等行业进行了整治，保证我镇良好的安全态势。并对交办提出的一系列重大安全隐患中涉及我镇的四家企业进行检查，督促其积极整改。其中，黄河西滩库区渔船非法载客行为和留庄村非法开采页岩现象已经整改完毕；中沃实业有限公司分公司目前40000平米的彩钢板房现已更换37000平米，剩余3000平米计划在20xx年12月31日前整改完毕；济源吉顺达商贸有限责任公司顺达购物广场针对消防支队提出的隐患已整改到位，消防手续资料已上报消防支队，正在审批。

截止目前，共排查各类安全隐患50多处，整改40多处，剩余隐患正在监督其积极整改。

（五）“打非治违”工作，取得阶段性成效。

镇安委会组织安监办、村镇办、警务队、交警六大队、工商所、供电所等单位，集中开展6次拉网式排查，1次暗访抽查活动，共排查出非法生产经营点5个、非法开采点3个、非法幼儿园1家、非法托教机构2家。目前幼儿园证件已办理齐全；2家非法托教机构已取缔；5个非法生产经营点关停3个，其余2个非法生产经营单位已下达停产通知书，正在整改；3个非法开采点得到有效控制。

>五、明年工作计划

（一）统计工作

1、对照目标任务，认真研究，科学合理地制定20xx年统计工作要点及工作意见。

2、强化“双基”工作。以统计规范化建设为依托，重点做好“五有”工作：有人抓、有办公场所、有办公设施、有规章制度、有统计台帐；严格按照统计制度要求，按时保质保量完成统计数据上报工作。

3、明确重点，狠抓三项指标。加强人员力量，全力以赴做好第三次全国经济普查工作，严格按规定时限规定要求完成数据上报工作；三项指标：全社会固定资产投资、人均纯收入和规模以上工业企业指标。

4、加强项目建设统计监测工作，及时掌握项目建设手续办理及进展情况，为项目入库及固定资产投资做好基础性工作。

（二）招商引资工作

1、围绕洛阳石化、区域发展定位优势，重点开展石化、旅游、商贸、地产等产业招商活动；

2、继续开展“走出去”和“请进来”活动；

3、全力以赴做好开工项目和拟竣工项目的后续服务工作，。

（三）安全生产工作

以安全创建为总抓手，深入开展“三查三保”专项整治活动、推进企业安全标准化开展工作，不断加强安全宣传力度，强化安全教育培训工作，严厉打击非法生产经营建设行为，扎实开展隐患大排查大治理活动，有效控制和遏制安全事故的发生。

1、进一步修订镇安全生产责任制，健全和完善安全网络监管体系建设。

2、加强安全宣传工作，进一步增强全民的安全意识，提高安全行为的自律性；加大安全培训力度，使更多的人了解和掌握安全知识、安全技能，从而提高安全防范能力。

3、在工业企业（规模以上工业企业除外）中全面开展安全标准化建设工作。

4、以打非治违和专项整治活动为抓手，深入开展安全隐患大排查大治理活动。

总之，经济发展办严格按照党委、政府的要求，围绕工作目标，迎难而上，加压驱动，取得了一些成绩，但是与兄弟镇相比，还存在差距。20xx年，我们秉承“敢于担当、甘于奉献”的精神，深入开展“大招商、招大商”、“项目落地年”和“安全”等系列活动，进一步解放思想，转变观念，优化经济发展环境，创新服务理念，扎实推进各项工作，争取取得新的成绩。

**年终工作总结计划的写法11**

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日，荥经县公共资源交易服务中心召开10月工作总结报告会。会议资料如下：

一是分析10月荥经县公共资源服务交易服务中心交易状况：建设工程项目共计7项，采用竞争性谈判或比选方式进行，控制价783万元，中标金额万元，节约资金万元，节约率;政府采购开评标项目共计2项，累计项目预算金额共计万元，中标金额万元，节约资金万元，节约率;砂场矿权出让项目共计7宗，累计项目预算金额共计570万元，中标金额634万元，溢价64万元。

二是对公共资源交易服务中心近段时间的运行分析，指出，虽然近期中心工作取得了必须的工作成绩，但在工作中仍然存在一些问题，主要表此刻：工作人员不足，目前公共资源交易中心共有三名工作人员，工程建设、国有产权交易等事项陆续进入交易中心后，人员配备上显得捉襟见肘;工作人员业务水平有待提高，缺乏建设工程、产权交易等方面专业知识;场地面积小。目前公共资源交易中心面积约300平方米，共有开、评标室各两间，每间房屋面积约50平方米左右，座位30个，不能满足稍微大型点的拍卖会和报名人数相对较多的招标需求。

三是对\_\_月工作重点进行了安排部署：一是重点服务灾后重建工作。树立服务意识，增强大局观念，认真服务交易项目，个性是灾后重建项目，确保日常工作有序开展，开通“绿色通道”，根据工程项目和建设单位的需求，推行全天候服务，到达方便、快捷、高效。二是充分利用技术手段，推行电子招投标效率。三是加强公共资源交易中心工作人员的学习培训，建立每周学习法律、法规制度，不断提高自身业务水平。

下月工作总结与计划范文

十月份已经过去，在这一个月的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的潜力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出

一个很好的解决方法。在与客人的沟透过程中，过分的依靠和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，把我的销售潜力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体状况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**年终工作总结计划的写法12**

回望20\_\_年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的品牌在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。人力资源部自成立到现今已经一年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，慢慢成长到今天的成熟。自20\_\_年以来，人力资源部的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，人力资源建设正在逐步走向规范，职能作用也在逐渐得到体现。公司领导对人力资源部的建设极为关心，这对于人力资源部同事来说无疑是最大的强心剂。过去，大家可能对“人力资源”这个词语感到有点陌生，不知公司设如此部门真正的用意在哪里。通过今年大家的同心协力，已慢慢取得了公司各部门绝大多数人的认可与支持。上半年因部门人手紧缺，使得一些工作无法真正展开，一直在做着基础工作，今年上半年莫总监任职以来，对人力资源部工作进行了整理，明确了每个人的工作职责，使分工更加细致化，现对于今年的工作总结如下：

(一)对于公司员工的人事档案及其他资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况;填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借准确的信息。

(二)负责管—理—员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续;，劳动合同的签属工作开展的不是特别的顺利，主要因为市场推广部业务人员较散，集中的机会较少，经常都是来去匆匆，致使部分业务人员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

(三)结合公司制度及国家规定管—理—员工考勤和请休假管理，按月准确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已经一年半时间了，由于部份员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。

今年人力资源部特意为此问题进行了考勤重申，并与综合管理部技术人员讨论后改善了考勤系统，但因公司许多工作岗位性质的不同，员工工作时间经常需要弹化管理，还是不能很好的交上令人满意的考勤数据，但为了防止有些员工“言过其实”，照成考勤不公的结束，考勤系统还需更加完善。

(一)执行各项公司规章制度，处理员工奖惩事宜

对于有些员工不遵守公司规章制度，致使工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周密调查之后，给予了合理公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均认识到了自身的错误。

(二)今年以来，公司充分考虑员工的福利，各项福利制度正逐渐开始实施

比如以往只有市场推广部人员才享有的品牌推广用烟，在本部也得以实现;每月协助行政部人员进行生日活动的策划及实施工作，丰富了员工的业余生活;考虑到员工的安全保障问题，公司也已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司取得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了激励员工的作用。

(三)进行促销人员的管理工作

自今年9月份以来，人力资源部正接手促销人员的管理工作，通过资料收集分析，发现虽然制定了相应的管理制度，但是发现许多市场并没有严格按照制度来执行，随意性较强，人员增长率过高。促销人员是五叶神市场的重要组成部份，加强促销队伍的管理迫在眉睫。下一季度计划尽快重新制定促销人员管理制度，并严格按照规章制度办事。控制好人员的增长速度及提高整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。

(四)协助做好招聘与任用的具体事务性工作，包括发放招聘启事、收集和汇总应聘资料、安排面试人员、跟踪落实面试人员的情况等;

(五)帮助建立积极的员工关系，协调员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动

此外，在部门领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相关的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，合理化，符合了公司“以人为本”的人才理念。对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。20xx年人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年的工作计划，用实际的工作业绩来说话。最后，祝愿公司在新年里一帆风顺，一年年更比一年好。

**年终工作总结计划的写法13**

从入职到现在，回顾将近一年的工作，有进步也有不足，下面我从三部分来对我的工作进行汇报。

在过去一年的工作中由于我的努力取得了很大的进步。

一、个人品行

在刚入职时，作为一名新员工，对学院的很多情况都不了解，为了适应新的工作环境，我以归零的心态来接收这里的每一项工作，每一位同事，学院的每一个制度。为了尽快了解学院情况，我搜集了很多学院的资料来学习，遇到不懂的或不清楚的地方，及时向同事请教，这样，我用最短的时间掌握了学院的情况，为高招时的工作打下了基础。由于我的努力和出色的表现，在9月份被提升为行政与人事部见习经理。

在任行政与人事部经理期间，我兢兢业业，坚持原则，做好每一项工作。为人正直，原则性强，这也是从事人力资源工作必须具备的职业素养，行政人事部本身就是调节企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公平、公正。例如：在做员工考勤考核时坚持考核制度，不因任何人的个人原因而放宽条件;在组织召开会议，参加培训等方面严格遵守学院制度，以此作为标杆，在员工行为不符合制度要求时，严格执行制度所规定的行为，对其违规行为进行处罚。

二、管理思维

我欣赏王石在“全球通”广告宣传里的一句话：“每个人，都是一座山，世界上最难攀越的山其实是自已。努力向上，即便前进一小步也有新高度”。按我的理解，高度不同，视野就不同，思考问题的角度也不同，那么就要求自己站在领导的位置、学院的角度上去思考问题，掌握全局观念，只有这样，我们提供的方案和建议才是全面的、具有价值的;才能将工作当做自己的事情来做，把学院利益、学生的利益放在首位，才能真正为领导分忧、减压，为学员成长贡献自己的微薄之力。

三、积极组织员工活动与员工培训

员工活动是放松紧张的工作状态的有效调节剂，是增加团队凝聚力的途径，员工培训是提升员工素质、统一认识、统一思想、统一行动的有效方法，因此在去年半年的工作中，多次组织员工活动与培训，例如组织员工篮球赛、跳绳比赛、执行力培训、技能培训等项目，得到了员工的认可。

四、行政的服务性工作

行政工作是项服务性工作，为各部门提供良好的服务，配合各部门的工作，为每位员工建立家的温馨，让每位员工有归属感是我们义不容辞的责任。为此，我们首先从美化办公环境做起，每周进行卫生评比，并张榜公布，表扬卫生好的，批评卫生差的，使每位员工都能认识到，办公室就是我们的家。为过生日的员工庆祝生日也是建立企业文化的一部分，使员工感受到亲人的关怀，家人的温暖。

五、奖惩有法

奖惩有法也是激励员工的有效方法。对进步明显、贡献突出的员工进行精神和物质上的奖励是对员工成绩的认可，也是激励其他员工的有效方法。为此，我们评出了20\_\_年的进步奖、贡献奖及优秀员工，鼓励真正优秀的员工，为其他员工树立榜样。当然，对于违反学院规定、未及时完成工作、拿出结果的员工给予相应的惩罚也是必不可少的，当然，惩罚不是目的，我们是既要让员工认识到自己的错误，也鼓励其能够用心认真工作，给每一项工作提交一分满意的答卷。

当然，在以上一年的工作中还存在很多的不足之处。

一、计划性不强

计划是行动的指南针，好的计划能够预先调配资源，有条不紊的开展工作，用最小的成本达到的效益。但在过去的工作中不完善的计划体系导致了工作的无条理性，降低了工作效率。

二、招聘力度不够

招聘工作是整个人力资源工作中最耗费精力的一项工作，加之学院对专业要求的专精尖，尤其对老师的要求，既要求专业对口、学历过关、又要求项目经验丰富，这就要求我们通过多种渠道进行筛选，但一直以来，我们仅通过中华英才网和智联招聘进行筛选，而这类招聘网上的简历大多数是工作经验不足的大学毕业生，不能满足我们的需求，这就极大的限制我们招聘效果，不能及时招聘到位，造成特殊人才的短缺，给部门正常运转带来影响。

三、培训不够系统

由于学院各项业务正处于发展壮大的阶段，但人员的素质不能满足学院的发展，这就需要针对不能部门不同岗位的要求进行各种培训，但由于各部门事务性工作的繁忙，我自身的计划、执行及组织培训的能力不足，还未建立较科学的培训管理体系，如：将培训与员工人事调整进行紧密结合，可通过基层管理培训，建立考核晋升制度。

四、员工考评工作不到位

员工转正、晋升、加薪、调岗、解聘等考核工作未建立完善的机制，没有建立有效的量化、客观的数据周密细致的全面考评。

自我评价：

1、人事工作要求原则性强，行政工作要求平稳意识强，这两项有效的结合我还欠缺。

2、在工作中有时脾气急躁，遇事不够冷静，将情绪化带到工作中。

3、行政工作事多面广，有时考虑问题不够周全，处理问题不够细致。

4、和领导、同事沟通不是很到位，影响工作效率。

在以后的工作中，需提高自身的业务能力，提高自己的高度，提升自身的综合素质，以达到学院的要求。

一、行政主要是办公室工作，事无巨细又千头万绪，需要十分的用心。做到五勤、当好四员;即眼勤、耳勤、脑勤、手勤、腿勤，为领导和同事当好参谋员、信息员、服务员和宣传员。

二、效率不高根本原因不在于流程，而在于人。不在于人的能力，而在于人的思想。不在于沟通的渠道，而在于沟通的主动与否。不在于部门或环节的多少，而在于每一个部门和环节的速度。不在于方法是否正确，而在于态度是否端正。因此，建立完善的工作流程是提高效率的有效方法，在之后的工作中，要加大力度建立完善、规范的工作流程。

三、提高自身执行力。在取得成绩的同时，不可否认我的执行力还很欠缺，在以后的工作中建立危机意识，加大执行不力的惩罚措施，做任何事情都为自己规定明确的时间段，规定严格的惩罚方式，提高自身的执行力。

四、加大招聘力度、增加招聘渠道。每月需根据各部门情况制作人事招聘计划，在人才需求量较大的时候，可参加各类招聘会，对于稀缺的人才可委托猎头公司进行招聘。在人才需求量较少的时候，要进行人才储备，并对现有的人员进行淘汰，获得人力的化，节省人力资源成本。

五、规范员工入职、转正、调薪、离职等人事调动的流程和考核机制，使每个岗位都留给最适合的人，让每一位员工在最适合自己的岗位上发挥自身的优势，取得优秀的成绩。

六、建立完善的培训机制

年初制定本年度的培训计划，并根据每个月的实际工作情况及

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！