# 重点业务目标工作总结(必备29篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-03-12

*重点业务目标工作总结1一、思想政治方面二、工作方面参加了单位组织的林果业考察组的考察活动，视察了各个区域的林果业的发展情况，对造林模式和栽培管理方面的先进技术有了初步的认识和体会。在单位，按领导的安排完成了有些科研项目的编写工作，积极参加了...*

**重点业务目标工作总结1**

一、思想政治方面

二、工作方面

参加了单位组织的林果业考察组的考察活动，视察了各个区域的林果业的发展情况，对造林模式和栽培管理方面的先进技术有了初步的认识和体会。在单位，按领导的安排完成了有些科研项目的编写工作，积极参加了林果业培训和其他活动。完成了金银花项目的部分工作。负责了嫁接大沙枣和嫁接后的管理，大沙枣扦插等等工作，还承担了引进课题和红柳课题的除草和浇水等等工作。

三、学习和其他方面

科研工作是一项不断创新的工作，总结只是对前面工作的一个句号，今后的工作才是我们奋斗的目标，在今后的工作中，我希望能够在自己今后的工作上有所突破，争取机会，创造出一定成绩。

**重点业务目标工作总结2**

20xx年度社会主义新农村省级重点建设村项目工作总结根据《xxx财政局\_xxx委农村工作领导小组办公室关于下达20xx年度云南省社会主义新农村省级重点建设村一事一议财政奖补项目及资金的通知》（临财农改联发20xx13号要求，为进一步总结经验和完善政策措施，规范管理，不断提高资金使用效益，我区积极开展了20xx年新农村省级重点建设村的项目自查工作。现将工作开展情况作如下总结：

>一、基本情况

（一）项目立项情况

省级批复xxx20xx年度新农村省级重点建设村13个，具体为：xx镇xx村xx自然村、xx镇xx村xx自然村、xx镇xx村xx自然村、xx镇xx村xx自然村、xx乡xx村xx自然村、xx乡xx村xx自然村、xx乡xx村xx自然村、xx乡xx村xx自然村、xx街道xx村xx自然村、xx街道xx村xx自然村、xx街道xx村xx自然村、xx街道xx社区xx自然村、xx乡xx村xx自然村。项目计划投入资金万元。共完成核桃种植5000亩，大棚蔬菜种植1000亩，进行低效林改造5000亩；养殖生猪20xx头；共建成村寨水泥硬板路13条、千米、40240平方米；挡墙5件、300立方米，改厕369间，排水沟渠5千米；新建民居房369户，活动场地1块、500平方米；植树800棵、绿化美化村内环

境4000平方米；活动室2所、180平方米；完成人畜饮水工程3件、架设管道6000米、新建蓄水池3个、90立方米；新建垃圾池30立方米，公厕1座30平方米。

（二）项目完成情况

项目共投入资金万元，其中：省级资金195万元，市级配套资金491万元，区级配套资金万元，一事一议奖补资金213万元，整合其他项目资金万元，群众自筹及投工投劳折资等资金6755元，信贷资金759万元，完成所有计划建设内容。

>二、主要措施

（一）加强领导，明确职责。xxx对省级重点建设村项目高度重视，及时组建了xxx社会主义新农村省级重点村建设项目领导小组，领导小组下设办公室于区委农村工作领导小组办公室，负责对全区省级重点建设村项目的组织规划、指导协调、宣传引导和管理监督工作。涉及项目的乡（镇、街道）也成立项目实施领导小组，负责对项目实施进行领导、协调，对项目实施和资金使用进行监督和管理；村级成立项目实施小组，对项目进行组织实施和管理。同时，区委农村工作领导小组办公室充分发挥新农村建设工作中的组织、协调和监督作用，切实加强对省级重点建设村推进工作的统筹协调、管理指导和督促检查，及时掌握项目进度和资金兑现情况，解决存在的问题，确保省级重点建设村有序地推进；充分发挥新农村建设指导员的作用，驻村指导员把抓好重点建设村建设作为一项重要的工作职责，积极提供指导和服务，积极参与项目的组织实施。同时，区委、区政府安排了5万元工作经费，为项目建设提供了有力的组织保障和经费保障。

（二）严格程序，建立健全资金管理。坚持“资金服从进度，进度服从质量”的原则，以按项目实施进度拨付资金的方式，进行资金拨付，实行专账核算，资金由区财政局农财股拨到乡（镇、街道）财政所，由财政所进行资金管理，执行资金报账制度。要求责任单位严禁将财政补助资金挪作它用，严禁拖欠工程建设款，严禁套取项目资金，严禁截留建设资金作为办公经费。项目实施以来，我区没有发生违规操作、截留挪用、虚报套取项目资金的行为。

（三）抓好规划，分步实施。按照“统一规划、突出重点、因地制宜、连片推进”的要求，制定了项目实施方案，明确建设目标、建设任务、工作步骤、时间安排和工作责任。以乡（镇、街道）为主，按照新农村建设和项目应具备的条件，切实做好年度实施计划，分期分批组织实施。

（四）以人为本，落实责任。在项目实施中，把责任落实到单位、落实到个人。一是重点村项目由区政府与涉及项目实施的乡（镇、街道）签订目标责任状，乡（镇、街道）乡（镇）长、主任为第一责任人，对辖区内所实施的新农村省级重点建设村项目承担管理责任；二是明确了项目工程的质量技术人员负责对项目实施的技术指导和监督；三是按照“谁投资、谁受益、谁所有、谁管养”的原则，明确项目的管养责任主体。制定管养制度，使其长期发挥效益。

>三、绩效评价

（一）项目资金专款专用，专人负责，资金效益充分发挥。

（二）项目实施以修建村内户外硬板路为主，共受益农户1759户6394人。

（三）该项目实施后，改善了农民的生产生活条件，由后来的土路变为现在的硬板路，由原来的人背马驮变为现在的车辆运输。就运输费一项，初步估算每年可节约资金20余万元。

（四）在项目资金的引导和扶持下，广大农民群众兴办村级公益事业、建设美好家园的积极性和主动性空前高涨，进一步密切了农村党群、干群关系，促进了农村社会和谐稳定，不仅加快了社会主义新农村建设的步伐，还有力地促进城乡统筹发展，扩大了公共财政在农村的覆盖，让农民群众享受到了公共财政的阳光。

（五）根据\_xxx委农村工作办公室《关于印发云南省社会主义新农村省级重点建设村省级补助资金建设项目考核验收办法的通知》临农办发20xx8号精神，在乡（镇、街道）政府、办事处自检自查的基础上，xxx委农办组建区农业局、财政局、新农办等相关部门为成员的项目验收小组，对全区省级重点建设村项目进行初验。验收小组对照《云南省社会主义新农村省级重点建设村考核验收量化表》的各项指标考核评分，以每个重点建设村得分相加的平均分为我区的考核量化得分，经考核量化，xxx自评得分分。

>四、存在的主要问题

一是在实施过程中，有些村兴办村民想办、急办、投资额又比较大的项目，得到的项目资金有限，筹资与项目建设的矛盾突出，很难一次性完成建设项目，导致部分乡村干部对省级重点建设村工作积极性不够高，在一定程度上影响了项目建设；二是全区大部分村地处山区或半山区，基础设施十分薄弱，点多面广，居住分散，资金投入有限，难于整体推进。

>五、下步工作打算

（一）加强政策宣传，提高农民群众对实施社会主义新农村省级重点建设村项目的积极性，充分发挥农民群众在社会主义新农村建设中的主体作用。

（二）巩固成果，加强对已建项目的后续管理。项目完工后，要求各村及时制定项目的后续管理办法，以保证项目工程能长期发挥效益。

（三）规范和完善“一事一议”制度，对新农村建设资金进行有效整合，把有限的资金用在刀刃上。

（四）通过项目的实施，在取得一定经验的基础上，找准差距，做好20xx年省级重点建设村项目。

**重点业务目标工作总结3**

“安全生产月”活动期间，我镇根据实际情况，组织了全方位的宣传教育活动，利用黑板报、宣传栏、横幅、标语、开展讲座、散发宣传资料等多种形式，大力宣传安全生产法律法规和各种安全知识、预防事故方法以及自我保护的相关知识。

镇政府组织宣讲组积极开展了安全生产“六进”活动工作（进机关、进单位、进学校、进企业，进农家，进商铺），其中6月11日是全镇的安全生产集中宣传咨询日，摆放展牌12块，向社会公众、从业人员提供咨询服务。在安全生产月中我镇共散发宣传资料1000多份，悬挂横幅12副，刷标语60条，开展安全讲座5场次。

在安全生产工作宣讲会上政府镇长分析了镇、村两级安全生产方面存在的“五个”薄弱环节和重点隐患，宣传了安全生产法律法规，明晰安全生产主体责任认定，以及安全生产的防范措施。并通过实际案例阐明安全生产事故发生的处理办法和原则，对镇、村当前安全生产工作提出了“六点”要求。通过本次安全月的宣传，全面提高广大干部群众的安全素质，保证安全宣传的针对性和实效性，营造良好的安全文化宣传氛围。

**重点业务目标工作总结4**

在大学毕业的时候，我并没有找到合适的工作，失业在家，是公司收留了我，并且在实习期过后将我继续留用，我也是知恩图报，积极努力的工作。公司在根据我的我积极表现后，把我调到了采购部做一个业务员。

在采购部做业务员其实是一份很好的工作，我从这里也看到了公司对我的重点栽培，我深知自己肩头的重任，个起来更是百分百的投入！

时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培! 感恩的心，感谢命运，让我做坚强的自己。新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的总结作一个汇报。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。

在董事长、总经理的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过这段时间的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；

不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的`商业准则等。·

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，200\*年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。

凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售、生产为主，我们辅助。采购与销售、生产是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。

是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则,当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。

在这里我还要对公司所有人员说声：“谢谢“！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值\_，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。

这段时间来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。

一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。

而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至比他们当自己公司的部门来看待。

因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。因此供方管理部必须考虑怎样既能使供应商始终至

**重点业务目标工作总结5**

一、熟悉产品知识

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。没有突破自身的缺点，心理素质不过关，还远没有发掘自身的潜力。

二、今后工作设想

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。自信是非常重要的。

三、工作中出现的问题及解决办法

缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住;缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性;缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。缺乏计划，缺少保障措施。

对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

感谢公司的培养，感谢同事们对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

**重点业务目标工作总结6**

俗话说：活到老，学到老，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，以提高自身素质。

20xx年在公司领导下，坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强员工的安全意识和自我防护能力;通过齐抓共管，营造员工关心和支持安全工作的局面，从而切实保障员工安全和财产不受损失，维护厂区正常的生产秩序。

>一、领导重视，措施有力。

为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，把安全工作列入重要议事日程，公司总经理直接抓，分管部门具体抓，办公室、保卫科具体分工负责组织实施。

>二、制度保证，措施到位。

1、建立安全保卫工作领导责任制和责任追究制。将安全保卫工作列入各有关处室的目标考核内容，并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成重大安全事故的，要严肃追究有关领导及直接责任人的责任。

2、签订责任书。公司与科室和车间主任层层签订责任书，明确各自的职责。明确了应做的`工作和应负的责任。将安全教育工作作为对员工考核的重要内容，实行一票否决制度。贯彻谁主管，谁负责的原则，做到职责明确，责任到人。

3、不断完善安全保卫工作规章制度。建立安全保卫工作的各项规章制度，并根据安全保卫工作形势的发展，不断完善充实。建立健全定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及员工管理、门卫值班、巡逻值班、防火防灾、食品卫生管理、防火安全管理、健康体检等规章制度、严禁组织员工从事不符合国家有关规定的危险性工作、对涉及厂区安全保卫的各项工作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

4、建立安全意外事故处置预案制度。建立事故处置领导小组，制定了意外事故处置预案制度。

>三、齐抓共管，群防群治。

安全教育工作是一项社会性的系统工程，需要社会、公司、家庭的密切配合。我们积极与市公安、卫生、综合治理等部门通力合作，做好公司安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动，取得了良好的教育效果。

>四、加强教育，促进自护。

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是公司安全工作的基础。我们以安全教育周为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好交通、大型活动等的安全教育。

认真做好安全教育周工作。安全教育周以厂区安全为主题，在安全教育周期间，组织学习安全教育工作文件，对厂区易发事故类型、重点部位保护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对地扎实地开展教育和防范工作。

>五、加强检查，及时整改。

开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。对厂区进行全面的安全检查。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

**重点业务目标工作总结7**

为扩大安全宣传成效，活动期间，我局充分利用广播、电视等新闻传媒阵地，在黄金时段、重要版面，积极配合区安监局开展“安全生产月”活动宣传，提高安全宣传频率，定期更换安全宣传内容，扩大安全宣传受众面，确保宣传实效。制播安全生产的公益广告，新闻信息，专题节目等。及时曝光个别单位在安全生产方面存在的隐患，督促其及时整改。同时，对于在安全生产方面做得好的单位给与及时正面的宣传报道。通过各种形式提高广大职工和公众的安全生产意识。

**重点业务目标工作总结8**

xxxx年x月x日，是我加入xxx公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

>工作成绩与收获

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入xxx公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢x董事长、xxx总经理、xxx副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入xxx的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我xxx公司有了更深刻和完整的认识。xxx公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及xx(产品)系统知识，熟练掌握了xx(产品)系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个xx(产品)系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基矗对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是x董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。x总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的\'项目有安徽合肥xx集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽xxx有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南xxx集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了xxx工程公司(化三院)，在x总的帮助下，与xx院负责xx(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的xx(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在xx院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有xx(产品)系统，我们公司将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西xx股份有限公司10万吨苯加氢项目xx(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向xxx技术总经理，xx技术部部长，xx电气工程师学习苯加氢xx( 产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省xx有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达xx后，积极配合xxx总经理与xx相关领导进行沟通，争得了xx相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

>工作表现——态度与感悟

1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍ppt，产品系统工艺流程flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、善于学习和总结。“学而不思则罔，思而不学则殆”，在工作过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。

4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。

5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

>岗位认识

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和xx(产品)系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，“学而不思则罔”，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

4、营销工作是负责一个项目从开始到结束完整的过程。从项目的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

5、业务人员也是公司信息来源的重点方式。所以业务人员在获得各种信息是，要及时将信息反馈回公司。

>优点与缺点

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表现在以下几个方面：

优点：

1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。

2、心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务工作来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的基本素质。

缺点：

1、对xx(产品)系统技术细节的了解没有熟练掌握。在xx苯加氢xx项目的招标过程中，我明显感觉到，业主对一些细节问题的询问自己回答比较欠缺。

改进措施：xx加氢xx(产品)系统的制作及安装过程，我将全程进行跟踪和学习，相信经过这个系统全过程的学习，我会对产品系统的细节了解的更为全面。

2、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作了数量合适的标书，但是没有给自己留存一份，以备自己的随时查看和在询标时候的讲解参考。在签订技术协议时，发现自己没有准备好技术协议的样本等等。

改进措施:：通过xx的投标，学习了投标工作的全过程，相信今后的投标工作，自己会准备的充足。

“与谁同行，决定你能走多远！”——这是我的座右铭，我选择xxx(公司)，坚信我和xxx(公司)能走的更好，明日更美好。

**重点业务目标工作总结9**

20xx年，在党委、政府的正确领导和上级部门的大力支持下，重点项目站全体成员紧扣“项目攻坚”工作主题，明确责任、强化措施、狠抓落实，扎实推进项目建设，较圆满完成了各项任务，现将一年来的工作汇报如下：

>一、多措并举，优化项目管理

今年，我站优化项目管理，采取多种方法推动项目建设。一是细化分工，夯实责任。今年我镇全面铺开“4321”工程建设，为细化责任分工，保质保量完成项目目标任务，我站对每一个项目均明确专人负责，协调跟进项目进展，及时化解施工矛盾，并明确一名项目专干，分月、分季度上报和反馈项目进度，上传下达，及时发现并纠正问题。二是强化考核，紧抓落实。为贯彻落实“一线工作法”，提高工作效率，我站按照月考核计划安排，制定详细目标任务，细分到人，并以此作为月考核依据;制定项目进度牌，实时更新项目进度，制定详细的工程计划，实行工期倒排，确保项目进度。三是定期归档，强化管理。为加强项目资料管理，我镇专门明确一名资料员，负责收集和整理各大项目资料，分门别类，定期归档，确保资料完整性。同时加强项目手续站理，严格按照有关要求，完善项目手续，优化项目管理。

>二、紧抓落实，推进项目建设

今年，我镇实施“项目攻坚”战略，扎实推进各项项目建设，增强了镇域承载力，呈现了发展的蓬勃生机。一年来，我站紧抓落实，强化措施，实时跟进项目进度，优化项目施工环境，在项目建设上取得明显成效,成功迎接20xx年下半年\*\*市重点项目(企业)观摩活动，获得了领导的好评。

>(一)荷文公路建设及两厢房屋立面改造项目

荷文公路\*\*江段全长约公里，贯穿我镇荆坪、大源两村。今年，根据工程建设需要，我站补拆房屋3户，补征土地50亩，迁坟30座，协调矛盾纠纷500余起，确保了工程顺利竣工。同时，为美化两厢环境，打造“如画长廊”我站配合住建局，完成了荷文公路沿线两厢500余户房屋外立面改造，包括：包括屋顶换瓦、贴墙裙、正立面真石漆、门窗刷漆等。

>(二)大文公路提质改造建设

今年5月，大文公路提质改造工程正式启动，对此我镇迅速行动，积极配合做好了交通疏导及分流工作，确保了施工期间交通顺畅，并向沿线企业、居民发放《关于维护大文公路\*\*江镇段路面大修施工秩序的通告》，提高居民的理解与认识，营造良好施工氛围;协助大文公路提质改造六标段完成4个弃土区落实工作，共可容纳土方60000m3;调处矛盾纠纷70余起，确保了施工进度不受影响。

>(三)\*\*江镇片区棚户区改造项目

项目计划总投资3500万元，批准改造户数600户，我站于20xx年5月提前启动项目建设，现已完成第一期工程。项目高标准地完成了大文公路\*\*江集镇段沿线500余户两厢房屋立面改造，包括：规范广告牌位置、增加空调机位、外墙清洗、裸露山墙面刷白等;完成2公里主街道路面(12米外)提质改造，铺设排水管道1100米，完善了集镇给排水系统，完成集镇高压电线以外的所有杆线移除入地，并新装交通信号灯系统和交通标志牌，划定了交通标线，实现了主街道宽敞整洁、道路通畅、设施完善、管理有序。

>(四)三座大桥建设

今年，我镇总投资约1050万启动了三座桥梁建设，包括槐树社区大车湾桥、集镇社区上码桥新建项目以及达坪村山下二桥拆除重建工程。目前上码桥已竣工，大车湾桥已完成主体工程建设，山下二桥正在进行主体工程施工。

>(五)教师公租房及配套设施建设

一是\*\*江中学教师公租房项目。总投资225万，新建教师公租房30套，建筑面积约1074平方米，目前公租房主体工程已竣工，预计20xx年2月前可全部完成并分配入住。二是\*\*江中学、大圣学校公租房小区配套基础设施建设项目。总投资325万，其中大圣中学配套道路长220米,配套污(雨)水管道440米，电力线路30米及配电设施，\*\*江中学配套道路长1200米,配套污(雨)水管道640米，电力线路20米及配电设施。目前大圣学校配套设施建设已完成，新建21套公租房全部入住，\*\*江中学配套道路已完成设计、财评，正在进行招投标，其他配套设施正在实施中。

>(六)\*\*江镇110kV变电站建设

\*\*江镇110kV变电站位于集镇社区，全站总征地面积 5834平方米，镇内共建设线路塔33个，工程总投资共计8000多万，我站主要负责项目征地以及施工环境维护等工作，工程于20xx年9月2日开工，并于今年7月交付使用，满足了未来五至十年镇域经济社会用电需求。

>(七)槐树片区开发

我镇槐树社区汇源小区廉租房地段于20xx年至20xx年间共出让48宗土地，现已历时7年，为进一步解决槐树片区开发遗留问题，妥善安置槐树片区建房，我站派专人负责处理此事，通过认真核对购房信息，邀请购房户座谈，目前购房户已对开发设计基本达成一致，我站已完成第一期土地平整，走土6566m3，截止目前，共安置7户，有13宗土地在建房屋。同时，我站对该片区未征收土地和未补偿部分建筑进行了核实并协商按标准进行征收，预计征收完成后，所出让的48宗土地将全部完成放样划地建房。

**重点业务目标工作总结10**

根据省\_《关于召开中医专科建设工作座谈会的通知》（粤中医办）〔20xx〕57号文件要求，为推进我省中医医院重点专科建设，加强医疗废物管理等工作。我院接通知后，当即召开工作部署会议，要求责任到科，任务到人，领导到位，层层落实。经过全院职工的共同努力，我院重点专科周期建设目标到一阶段。现总结如下：

在县委县政府和上级主管部门的重视和支技下，县中医医院在深化医疗卫生改革的过程中，能锐意进取，勇于探索，知难而进，自始至终坚守中医特色优势，不断努力打造我县中医重点特色专科（康复科）品牌。发挥中医的传统优势和品牌效应，取得了显著的成效。得到了上级的重视，社会的认可和群众的好评。为提高中医治疗比例，优势病种临床疗效，开展辩证施治及评价等做出了积极的努力和探索，并积累了一定的中医特色临床诊疗经验。

>一、基础条件

海丰县中医医院是一家集急救、医疗、康复、保健、教学、科研于一体的具有专科特色的县级综合性中医医院，是社保、工伤保、新农保、城镇居民医保定点医疗机构，也是本县配套设施较完善的创伤急救、骨伤及康复医疗中心。20xx年后相继成为韶关学院医学院教学医院；广东省人民医院、广州中医药大学一附院、广东省药学院附院联合医疗基地及协作医院；，省长期派驻专家在县中医院工作，在医疗技术、培训进修、教学查房、科研指导等方面给予了大力扶持。医院建设面积近7千平方米，开设病床120张，年门诊量约8万人次，年出院病人约近2千人次，年手术量约500人次。现有职工157人，卫生技术人员121人（中、高级职称人员29名）。总资产2168万元，固定资产1172万元，大型设备总值430万元，编制床位120张，康复科病床30张。设有放射、检验、功能检查等医技科室和中药制剂室。配置有螺旋CT、DR、日本岛津500毫安X光机、C臂机、可移动床边X光机、数码三维脑电地形图、全身彩色多普勒成像系统及经颅多普勒、数码彩色B超、全自动血液流变学仪、生化分析仪、呼吸机及麻醉呼吸机、除颤器、动态心电监护系统及心电监护仪、骨科手术牵引床、电脑中频治疗仪、中药熏蒸治疗仪等先进诊疗设备。各科室形成了有自己的特色的优势。如在康复保健、老人保健、及预防保健等方面也独具特色。新开设的治未病中心等特需服务，为病人提供了多层次的医疗服务。

>二、基础管理

首先，医疗质量是医疗安全的保障，有了医疗安全才能保障临床医疗和重点中医特色的持续发展。因此，医院领导班子积极认真贯彻和落实医疗核心制度，全面实行医疗质控，发现问题及时整改，严格执行医师培训及考核制度。科室对重点病种实施单病种严格执行医疗质量标准。专科医生收治优势病种病人，病床使用率明显高于其它临床科室。

第二，医院领导班子把重点中医专科建设放在重要议事日程，在科室管理、资金投入、人才培训、设备配备、发展规模等方面加以倾斜，以利于中医药特色专科的持续发展。

第三，广泛宣传重点专科，积极推广中医药特色优势。利用电视、宣传专栏、标语等媒体向社会广泛宣传医院重点专科，医务人员定期或不定期的深入基层推广中医药适宜技术，使全院干部职工从思想上认识到，进行重点专科建设有利于挖掘和发挥中医专科特色与优势，提高医院的临床诊疗技术和整体学术水平，让更多的群众了解中医，认识中医，从而使中医药更好地服务于人民群众。

第四，加强医德医风教育，进一步提高门诊和住院患者的满意度，经随机调查，20xx年重点专科患者的满意度达90%以上。提高了患者对我院的信任和声誉。

>三、临床能力

医院优化诊疗环境，充实了设备，至20xx年全院已开展中西医优势诊疗技术多项，具有鲜明中医特色的中医诊疗技术多项。我院在保持和发挥中医药特色的同时，努力在提高医务人员医疗水平、诊疗能力和保证医疗质量、病人安全、提高临床疗效上下功夫。主要措施如下：一是狠抓基础设施建设，改善群众就医环境。20xx年6月县委县政府调整了县中医院的领导班子，并加大了对医院的投入，拔款500多万用于中医医院的改造和基本设备设施建设。医院新的领导班子带领全体职工确保工程质量的前提下，实现了当年施工，当年竣工，当年见效益，完善了基础服务设施，诊疗环境有很大的改善。近三年来投入中医特色专科建设575万元，更新购置万元以上医疗设备75台，其中20xx年19台，20xx年28台，20xx年28台。在新班子的带领下，医院加强内涵管理，紧密围绕“以病人为中心，以发挥中医特色为主题”不断提高医疗水平和服务质量，特别是中医特色专科建设全面有了明显的提升。二是狠抓医务人员技能培训，努力提高诊疗质量和服务水平。医院班子坚持常态化对医务人员进行培训，重点培养医疗骨干，采用传、帮、带模式整体提高广大医务人员医疗技术水平和诊疗能力，在保证常见病、多发病临床疗效的基础上，重点攻克和提高“急危重症和疑难杂症”诊疗水平和能力，取得了显著的临床疗效。据统计，20xx年门急诊69005人次，比20xx年增长68%，出院人数1621人，同比增长19%，业务收入1482万元，同比增长24%；通过开展岗位技术比武，开展“十佳健康卫士”和“医德医风标兵”评选活动，聘请老中医坐堂就诊等做法。医护技能、诊疗质量和服务水平得到了整体提升，重点专科的中医特色得以彰显。

>四、特色优势

康复科是我市重点专科，具有30张病床，拥有腰牵床、颈牵床、中频、联合超声治疗仪、针刺手法针疗仪、微波治疗仪、骨伤愈合治疗仪、腿浴治疗器、熏蒸床、红外线照射治疗等相对齐全的诊疗设备，为患者提供专业系统的中医康复治疗。拥有占地400多平米的多功能治疗室。我院康复科常规开展推拿，毫针针刺，皮肤针刺络放血法，电针，温针灸，艾灸，拔罐，耳针，穴位注射，刮痧等传统疗法，还开展雷火针，铍针，浮针，醒脑开窍针刺法，中药穴位贴敷法，药浴熏蒸法，天灸疗法，蜂疗子午流注开穴法及灵龟八法实行按时取穴、定时治疗等多种中医传统治疗方法等。由于具有相对于药物疗法和手术疗法应用面广、花费少、方便快捷等的优越性理疗方法，针对“腰椎间盘突出症”、“颈椎病”、“肩周炎”等多个病种引起的疼痛的患者进行治疗，具有独特疗效，取得了满意的疗效，每年治愈大量病人，为解除我县人民病痛做出重要贡献，并赢得了患者的赞誉。我院康复科和治未病中心还开展了养生保健知识宣传和指导，根据中医辨证论治理论辨识体质，预防和治疗心脑血管性老年病、免疫力低下性疾病、预防和治疗各种糖尿病并发症、调整和治疗人体亚健康状态。开展冬病夏治天灸疗法，如中药穴位贴敷，选择合适的药物贴敷于相应的体表腧穴，通过径路传导作用，纠正脏腑阴阳的偏盛或偏衰，改变经络气血运行，调整五脏六腑的生理功能、纠正其病理状态。我院采用针对个体体质的不同，通过益肺、健脾、补肾等药物扶助人体的阳气，纠正虚寒体质，使气血流通顺畅。水谷精微输布正常，从而达到治本的目的。采用此方法，得到更多患者的赞许，亦明显地提高了临床治疗疗效。总之，它确实是一种预防养生为理念，具有简、便、廉、验优点的我国传统中医药疗法中的特色疗法。

虽然我院在中医特色专科建设方面做了许多卓有成效的工作，但与《国家中医药管理局农村医疗机构中医特色专科项目建设目标与要求》的要求仍有一定的差距，如基础设施比较薄弱，临床能力和基础管理有待加强，中医人才匡需引进，中医特色有待进一步发挥等。下来，我院将以上级中医特色专科评审验收为契机，严格按照《国家中医药管理局农村医疗机构中医特色专科项目建设目标与要求》的标准，进一步抓好重点专科建设，对检查出的问题，切实加以整改，为我县打造“特色鲜明，质量优良，技术先进，人才优秀，服务优质，价格合理，环境舒适”的中医医院做出新的贡献。

海丰县中医医院

20xx年6月

**重点业务目标工作总结11**

一年来，宝鸡分公司业务科在省公司正确领导下，在各级领导关怀和重视下，在各部门的鼎力协作下，以经营管理年为工作主线，业务科全体人员精诚团结，群策群力，积极开展直分销工作，拓市上量，稳步提升经营质量，充分发挥业务枢纽作用，为保大零售做好资源保障工作，认真贯彻各项经营政策和经营纪律，努力完成省公司下达经营任务和各项经营指标，现将20xx年度工作总结如下：

>一、总体情况

购进情况

20xx年累计入库各类油品总计吨，其中柴油购进吨，占购进总量的75%,汽油购进吨，占购进总量的25%;汽柴油购进比为1:，铁路购进柴油吨，汽油吨，公路购进柴油吨，汽油购进吨，购进国储柴油35000吨。

2、销售情况

20xx年累计销售各类油品吨（其中业务零售转量吨），汽油累计销售吨，占销售总量39 %，柴油累计销售吨，占销售总量61%.

3、配送情况

20xx年累计为自营加油站配送各类油品吨，其中柴油配送吨，占配送总量81%，汽油配送吨，占配送总量19%。

4、撬装站开发情况

撬装站开发与建设，是我们业务科20xx年经营工作中一大主题，同时是我们经营工作中一大工作亮点，也是工作难点。在撬装站的开发工作中投入了更多精力和时间，对宝鸡市场有开发与建设潜力的地域及企事业单位进行了全面的调研，多次利用节假日和休息日，走访重点汽车站、停车场及大型物流企业进行撬装站选址、反复摸底调查，充分调研，不放过任何一个机会，通过我们不懈努力，截止目前撬装站投入运营2座，达成拟合作意向4座。撬装站开发与建设，是我们提高中石化在宝鸡市场的占有率和知名度的有效途径，更是彰显石化品牌，占有终端市场的有力举措。

5、争先创优、立足本职、为民服务

自争先创优活动开展以来，我们宝鸡分公司业务经营人员认真领悟活动精神，采取多种形式，大力宣传，积极开展为民服务争先创优活动，不断提高服务水平和服务技能，用实际行动，真正将为民服务争先创优活动落到实处。

十月份以来，受炼厂集中检修、市场需求上升等多种因素影响和制约，市场柴油资源供给紧张，为此国储油在陕西储备物资管理局一五九处出库7万吨，陕西中石油、中石化各万吨。因为储备库一五九处位于宝鸡阳平镇秦新村，在宝鸡地区境内，所以我们中石化陕西公司万吨的柴油出库任务就交给了宝鸡分公司业务人员，为了保证国储油能顺利出库，保证我公司全省加油站柴油不脱销断档，确保零售资源正常供应，我们宝鸡分公司业务人员早起晚归，加班加点，顾不上吃饭、休息，每天平均出库50多车次，因为7万吨柴油要集中出库，一五九处门前车水马龙，人来人往每天都有上百辆油罐车出入，我们要想尽一切办法和一五九处相关人员协调，既要保证运油车辆和人员的安全又要保证每天来拉油的车辆都能在当天装上油。我们业务人员既要做好各种票据的传递，账务的核对还同时要做好各地区公司配送车辆装完油后计量密度、油高、施打铅封等工作。为了不让其他分公司远道而来的加油站油管、司机在天气寒泠的冬天在我们宝鸡来拉油等时间受冻，我们每天都把营业大厅打扫的干干净净，准备了热水，让大家在等候装油时有热水喝、有暖和的地方坐，让大家感觉到宝鸡的温暖。

从十一月中旬国储油开始出库到现在已经接近尾声，经过我们大家一个多月的共同努力，我们圆满的完成了公司交给的任务。在圆满完成任务的`同时，我们只顾着喜悦和完成任务的轻松。但是我们却忘记了我们自己的艰辛，外面的天气有多冷，有多少次都忘记了吃饭，每天都是很晚才回家，多少天没有休息过也不记得了。总之，三万五千吨国储柴油安全顺利的运到我们陕西分公司各地市公司加油站，这与我们宝鸡分公司业务团队辛勤努力和吃苦敬业精神是分不开的。我们用实际行动做到为民服务、也是争先创优活动的体现。我们大家用自己实际行动将为民服务争先创优活动落到了实处。

>二、经营管理方面

（一）经营指导思想：

紧紧围绕经营管理年这一经营主导思想，精诚团结，认真贯彻执行公司经营纪律和经营指令，充分发挥模范带头作用，见第一就争，见红旗就扛，积极开展直分销工作，正确角色定位，认真开展“比学赶帮超”活动。

（二）经营方面

以提高直分销销量为工作重心，以市场为导向，以效益为中心，以抢占市场份额为制高点，正确把握销售节奏，形成全员销售氛围，人人参与销售，使每个人有压力，有紧迫感，不断提升经营质量，严格按照内控制度开展各项业务，规避经营风险，不断转变观念，紧盯市场，全方位开展直分销工作，抢抓机遇。我们直分销人员兢兢业业，积极进取，不计较个人得失，当别人在和家人团聚的时候，当别人在休息的时候，我们直分销人员为了提升销量，服务客户，依然坚守在各自工作岗位上，任劳任怨，默默无闻，无私奉献。

（三）管理方面：

以人为本，精细化管理。强化基础管理，加强内部考核，严格遵守公司制定的各项规章制度，量化考核。制定了宝鸡分公司客户经理考核办法和直分销考核办法，使客户经理管理更加规范化、科学化、制度化，使管理有章可循，从严从细管理，用制度激励员工销售积极性，以此取得销售业绩新突破。制定了业务科全体人员岗位职责，明确职责，合理分工，正确发挥各岗位作用，认真履行岗位职责，真正做到能补位，不错位，打造一支乐奉献，敢打拼的直分销团队。加强日常管理，业务科所有人员实行签到制度，良好纪律是干好各项工作的前提和保障。

**重点业务目标工作总结12**

今年上半年，市委、市政府继续坚定不移地强化重点项目建设在拉动投资增长和带动经济发展的重中之重地位，不断健全管理制度，完善工作机制，落实目标责任，强化工作协调，以重点项目的持续建设实现全市经济的稳定健康发展，全市重点项目保持平稳较快推进态势，成为全市固定资产投资较快增长的重要支撑力量。现将工作情况总结如下：

>一、全市重点项目进展情况

上半年以来，全市共实施第一批重点项目共45个，总投资亿元，年度计划投资亿元。其中，开工建设39个，

完成投资亿元，占年度计划的，低于时间进度个百分点。

1、工业项目，完成投资亿元，占年度计划的，高于时间进度个百分点。其中21个项目开工在建，万洋免维护蓄电池项目、天昱太阳能玻璃项目、天利太阳能光伏玻璃项目、贝迪空调高效热泵换热器项目、矿用电器井下救生舱项目、科灵电器开关及煤矿监控系统、台翔化工纳米氧化锌项目、金利稀贵金属回收项目等13个项目超时间进度，豫光多金属综合回收、中联新型干法水泥熟料生产线、金马苯加氢项目等9个项目开工后，迟迟形不成施工高潮，进度较慢。中原特钢高洁净重型机械装备项目、恒通集团PVC深加工产业园、金马焦化年产12万吨炭黑项目、卡朱米时装年产100万套羽绒服项目等项目因规划设计等问题开工时间未定。

2、交通电力项目，完成投资亿元，占年度计划的，低于时间进度个百分点。其中，济源大道拓宽改建项目、东、西二环路项目完成投资快于时间进度，方山至坡头道路改建工程、220千伏南岭输变电站项目、沁北电厂三期项目等进度较慢。

3、城建项目，完成投资亿元，占年度计划的，

低于时间进度个百分点。其中玉川集聚区基础设施建设项目、

贰仟家汽车产业园项目完成投资快于时间进度。黄河路绿化工程，电信公司通信枢纽楼工程等进展较慢。大河名苑项目正积极推进土地招拍挂前期准备工作，未实质性开工。

4、社会事业项目，完成投资亿元，占年度计划的，低于时间进度个百分点。其中九里沟生态旅游区项目完成投资快于时间进度，河口村村水库移民、旅游客服中心项目等进展缓慢。职业教育园区项目已确定园区建设选址、规模和立项等工作，规划设计工作正在进行，尚未实质性开工。

5、农业项目，完成投资亿元，占年度计划的，低于时间进度个百分点。其中，河口村水库完成投资亿元，占年度计划;小浪底北岸灌区工程目前完成投资20xx万元，占年度计划。

6、三个片区进展情况。东南片区安臵区修建性详细规划经市政府审核通过，安臵区用地手续已报省国土厅待批。苇泉河河

道治理和片区规划道路施工图设计已完成，河道治理已开工建设。济渎庙片区综合开发项目，现正在清理一期安臵用地内土方、建筑垃圾，预计7月15日可完成方案设计及部分施工图设计，7月16日文物、工程地质勘察进场作业，低层商业门面进行地基开挖。坡头生态经济片区项目，目前详规已初步完成，正在进行征求意见修改阶段。

>二、推进重点项目建设的主要措施

1、建机制，形成上下联动、齐抓共管的良好氛围 一是继续实行重点项目领导分包制度，要求市级领导每周深入项目一线，了解项目进展情况，协调解决存在问题，市委常委会不定期专题听取项目情况汇报。二是建立了项目建设和招商引资联席会议制度，每周二、周五定期召开联席会议，集中协调解决重点项目中存在问题。截止目前，共协调解决涉及项目选址、规划设计、手续办理、拆迁安臵存在的问题89个。 三是建立组织领导机制。从市直部门、部分镇(街道)抽调20余后备干部，充实加强大项目办公室和产业集聚区办公室，具体负责项目督导、项目协调和项目管理工作。各职能部门、各镇(街道)、产业集聚区、项目单位相应成立了重大项目联系协调办公室，层层分解工作任务，个个落实工作责任，切实形成了上下联动、齐抓共管的良好氛围。四是建立重点项目建设台账管理制。将全市重点项目建成工作台账，明确项目具体开竣工时间、投资计划、责任单位、联系领导等相关内容，加大台账的督查落实力度。

**重点业务目标工作总结13**

20xx年我认真回顾这一年的工作，在不断变化的环境里不断调整自己，是为了更好的服务企业，奋发前行。

>一、20xx年的主要工作：

1、合同的签订、履行和任务指标完成情况。合同签订：截止20xx年底，签订12份，总金额1200万元。所签合同目前均处于备料生产阶段，将密切跟踪后续的生产进度、检验、包装、发运等事宜。同时，根据客户的供货要求，协助部门经理和其他员工做好合同的立项、审批等工作。

2、积极进行市场开发。新的环境和工作要求需要我们不断重视新产品和新市场的开拓，在新形势的局面下，主动配合部门领导完成合成塑料的市场调研与开发。参加广交会，积极拓展客户，并与台塑等多家公司建立了合作往来并有望在年内形成贸易订单。在做好塑料市场开发的基础上，与上游单位密切接触，收集市场信息，确定合作方式，建立稳定的价格信息机制，积极主动探索新产品出口的方案。

3、积极参与东南亚项目。东南亚项目是部门全年的重点工作之一，虽然是和过往不同的工作范围，但仍然要求自己认真做好每一单计划的业务，虚心向身边的领导和同事学习，确保现有和后来计划顺利执行。

4、坚持相关社科、化工、经贸、市场营销理论和应用外语的自学，认不断拓展自己的视野和知识，不断完善。加大新时代自身学习的要求，主动上进学习，虽然无法参加公司的学习机会，但始终做到不等不靠不要，在大量的工作间隙完成多项自学课程，巩固且升级了经贸体系的知识内容，提升了自我管理水平，加大了英语学习力度，始终以一个不断更新的时代和不断发展的社会要求鞭策激励自己的行为。积极做好收汇及其统计、网上录入申报工作。及时跟踪每笔合同的到款情况，努力降低收汇风险，主动按银行的要求完成贸易收汇手续所需的各项工作。

5、积极参与完成部门的各项管理工作，认真学习公司新近制定的各项管理制度，立足本职工作，按要求规范部门业务工作的同时，积极参与各业务口的.日常开发工作。

>二、明年的打算：

始终以一名合格的业务员的职责要求自己，做好各种准备迎接机遇与挑战。进一步了解新产品和新市场的市场信息，与相关部门的沟通上要下大功夫，多动脑筋，全面掌握。对领导交待的工作要高效完成;同时，在工作的每个环节中，要更加细心严禁，对相关合同的重要标的(诸如合同日期、金额、提货数量、发运、交货时间，尤其是付款时间，要更加及时追根，确保按时按额付款)做到心中有数，字字明析，时时刻刻关注和跟踪合同执行的进展，做好本职工作。

**重点业务目标工作总结14**

>一、20xx年上半年工作总结

1、已关停XX富硫矿业有限公司，清除了生产设备和矿产品，消除了环保安全隐患，并督促其限期拆除厂房，如不按时拆除厂房，我处将起诉至郊区法院，予以强行拆除厂房。

2、督促豪翊金属公司转型，且新上项目要符合我市产业规划和长江一公里的环保要求等。否则，我处将收回其租赁土地。

3、督促大刚金属公司按实交纳所欠租金，并退还我处租赁的土地，现已起诉至郊区法院予以强制执行。

4、北京路商业网点拍租成功，中标价年。

5、“双招双引”工作，引进投资1800万元，邀请客商来铜考察2批次，外出招商1批次，上报招商信息5条。

>二、20xx年下半年工作安排：

1、力争拆除XX富硫矿业厂房，并根据实际情况予以复绿。

2、加强对豪翊金属公司和大刚金属公司的管理工作，严防发生环境污染事件的发生，并依法依规处理好两企业相关工作。

3、继续做好辖区内，特别是沿江一带的环境保护防控工作，确保我处年度生态环境保护目标圆满完成。

4、继续做好“双招双引”工作，确保全年“双招双引”任务和目标圆满完成。

20xx年7月4日

**重点业务目标工作总结15**

这一年是充实的，我的成长来自xx超市这个大家庭，为xx超市20xx年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的职责。

现将自我20xx年1月—12月初的工作总结如下：

一、超市工作阶段

去年九月份因工作的需要，我被调到超市任店面主管。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入主角负起职责，一方面加强了专业知识的学习，用心看书报文章，虚心向专业人士请教。

另一方面加强沟通了解实际状况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。在短时间内，负起了超市主管的职责。与分管经理一齐对超市人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过超市员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。

之后我们又一齐努力，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的用心性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，超市的进步得到了公司的认可。

超市主管负责协调各项工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自我立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的超市主管。

二、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。透过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与用心性，再透过业务培训让员工明白如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自我持续清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，xx超市透过一次次对员工的培训与交流，自我从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步构成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训资料。得到了员工认可收到了必须的成效。

三、专业知识的学习与市场把控潜力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自我有幸能够参与进时代发展的行业之中，必须要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。

一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选取、营运各个环节的衔接，自我从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。

另一方面，透过各种信息媒介了解的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自我在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自我的战略性的推荐。

四、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。

透过冷静的自省，自我还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体此刻：首先，对商品的选取与把控有待加强，由其由于分工不一样对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

应对20xx年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自我的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的xx超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

**重点业务目标工作总结16**

一、在专业知识方面

加强熟悉产品的生产工艺、和材料特点、规格型号、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识；了解本行业竞争产品的有关情况；深入了解本公司和其他公司的合作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。了解名录购买者的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。了解xxx市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

进一步了解与x有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同公司在新的一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理单据；有效运用身体语言传递信息是获得信任的有效方式。

二、自身销售修养方面

业务员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。我把客户都已分类；有ab等客户，我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

业务经验不够丰富，业务员的韧性能力和业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、请教老业务员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

三、业务开展方面

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的业务员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

在今后的工作中，我将加倍努力，建立更多的长期业务上的合作伙伴，为公司的业务拓展事业作出自己更多的贡献！在处理日常工作和事务上，以公司利益为出发点，服从公司领导安排，为明天公司建设的更加美好而努力。我相信，我坚信，新的一年我能做的更多、更好！希望大家彼此鼓励，一起加油！

**重点业务目标工作总结17**

我校毕业生就业工作在上级主管部门和学校党委、行政的正确领导下，在毕业生就业工作人员及全体毕业班主任的共同努力下，克服种种困难，各有关工作顺利进行，达到了预期目标。

一、我校就业工作的基本情况

(一)毕业生基本情况

20\_\_年我校共有毕业生532人、实习学生422人。专业涵盖汽修、物流、财会、计算机、酒店管理、烹饪、电子等各大门科学类，各专业各具特色、各有优势。

(二)毕业生就业指导教育工作

为了帮助毕业生更快、更好地适应高校毕业生就业制度改革后的新形势，正确地认识和解决毕业生就业中可能遇到的种种问题，我们及时开展大量的就业指导教育工作。我们多次邀请企业人士及优秀毕业生通过举办就业专题讲座，及其他就业指导课、就业指导咨询等多种形式，在毕业生中进行就业形势、政策和程序的指导，同时加强了在需求信息、就业技巧和就业观念等方面的指导;我们通过建立就业专栏、不断更新就业信息、就业指导材料、优秀实习生及优秀毕业生简介、企业调研介绍、各种政策规范等，帮助毕业生及时了解就业形势和就业政策，引导毕业生树立正确的择业观念，降低就业期望值，积极做好就业前的思想准备和心理准备。

(三)需求信息收集工作，举办毕业生供需见面会

一方面，为了提供更多的\_双向选择\_机会，我们重视各方面信息的收集、整理工作，及早开展毕业生市场调查，收集需求信息，积极拓宽就业市场。另一方面，我们经常性的有组织有保障的举办各种供需见面会，主动为用人单位和毕业生提供全方位服务，做好桥梁工作。

(四)制度建设和创新工作

我校就业处在完善有关规章制度的同时，实行\_三三工作制\_，即：三分之一的时间、精力用于就业形势、就业政策和就业工作先进经验的学习调研，为毕业生和其他在校学生提供就业就业指导、咨询服务和就业市场建设;三分之一的时间、精力用于学生实习期间的管理和班主任及家长的实习管理指导;三分之一的.时间、精力用于对毕业生跟踪调查、走访用人单位、邀请用人单位为人才培养献计献策。一年来，就业处相关工作人员几乎走遍了市内各大用人单位，对毕业生进行了走访调查、搜集用人需求信息，保持了我校连续几年的高就业率，同时为学校的学科建设、专业调整和招生事业计划的编制提供了有效的借鉴。

(五)学生职业生涯发展规划辅导工作

我们牢固树立\_以人为本\_的思想，以科学的理论作指导，以专业队伍作支撑，以系统的辅导为途径，分阶段、分层次帮助学生进行个性化职业生涯发展规划，学生从进校开始正确认识、了解自己，培养正确的成才意识，明确成才方向，在教师的辅导下，针对自己的个性特征和职业能力倾向，通过系统的学习和训练，提高自己的综合素质，培养就业竞争力。使毕业生在择业过程中能够做到扬长避短，减少盲目性，使毕业生的就业选择更加符合个人和社会实际。

(六)拓展就业基地，建立就业\_绿色通道\_

早在几年前我校就实施了拓宽就业渠道的有效措施，即每年与多家较大规模的企事业单位建立稳固的教学科研、实习、就业基地，通过努力与100余家用人单位保持长期密切合作的用人关系，与南京依维柯、上海大众汽车厂(南京分厂)、苏宁电器、中储股份(南京分公司)、南京港务局外理公司、LG电子、丁山花园大酒店、江海集团等建立了良好的订单式合作关系。每年为我校提供稳定的就业岗位。

(七)搭建信息服务平台，完善就业信息网络化主渠道建设

我校充分利用网络这一现代化的信息手段，不断完善就业信息网络化的主渠道建设，搭建特色信息平台、网上就业短信群发服务功能。

20\_\_届中专实习生在学校及班主任的共同努力下，受到用人单位的一致好评，在LG电子、上海大众汽车厂、南京依维柯汽车厂实习的学生整体非常稳定，流失率低。很多学生表现优秀，受到了社会的认可，例如：物流专业优秀学生杜银川被学校推荐到柠卡王国，才实习一个月已经是组长了。汽修专业在南汽实习的学生张浩被企业评为生产明星。在上海大众汽车厂实习的学生中，21名学生被评为厂优秀实习生，在合纵电力公司实习的优秀学生朱萍萍和吴丹丹排线业务熟练，目前是厂里的骨干，5月份的实习工资已达到了四千多。目前他们即将毕业，很多学生将于用人单位签订正式合同，例如，上海大众72名学生将签合同，在五酒店实习的烹饪班学生以及在南京依维柯汽车厂实习的学生将90%以上签正式合同，我校处下关特殊地理位置，学校每届都有一些贫困生及残疾生，我们对有特殊困难的学生进行重点帮扶，安排实习就业单位，有的学生要经过反复多次推荐才能成功。例如，20\_\_届烹饪专业学生蒋星晨听觉障碍，先后安排了6个单位都不愿意接受他实习，经过多次向用人单位求助，被照顾到一家五酒店，他非常感动，很珍惜来之不易的工作机会，他非常感激班主任对他负责、感激学校对他的照顾和关心，通过努力他顺利完成了实习，也将和单位签订正式合同。

20\_\_届目前实习安排工作全部结束，实习安排质量非常好，对口率、推荐率高，单位知名度高。不同的专业安排的实习单位情况如下：

(1)中专数控专业整体安排在江南永新光学仪器厂实习，31名学生中有26名学生安排在数控加工中心实习，其余均在机械加工岗位。推荐率和对口率都达到100%。

(2)中专汽车制造与维修专业的两个班90余名学生被上海大众汽车厂(南京分厂)和南京依维柯汽车制造厂瓜分一空，推荐率和对口率也达到100%。

(3)旅游酒店管理及烹饪专业均安排在五或知名酒店实习，推荐率和对口率也达到100%。

(4)电子专业被LG电子厂、合纵电力公司、东恒电子、富成铁路器材公司等企业厂瓜分一空，学生供不应求。

(5)物流、计算机、财会专业均安排在南京各知名单位实习：果品公司、联通公司、苏宁电器、五星客服、华瑞物流、外理公司、中原地产、百事吉、乐天玛特、下关长途客运站、盛禾实业有限公司、安吉天地物流、启照幼儿教育、千面图文、永盛图文、杰西爱医投公司网管中心、顶畅图文工程、大众书局、国美电器、苏果集团、国税12366热线、八佰伴、屈臣氏。

二、明年我校就业工作思路安排

(一)、加强我校就业工作与市有关部门的密切配合

我校的就业工作，离不开市有关部门的指导教育。希望有关领导在对我校就业工作肯定的同时，给我们以指导，提出宝贵意见和建议。在今后的工作中，我们将不断完善就业体制，进一步突出服务职能，以树立品牌意识，提高就业层次，努力实现充分就业目标为方向，全面推进我校就业工作实现新的突破!

(二)、加强对学生服务意识的教育，让学生立足本职，服务社会

当前我市正处于全方位高速发展时期，更需要各方面的人才来带动相关产业的发展。希望我们的学生能够服务社会，为当地的经济、文化等方面做出应有的贡献。

(三)、加强对学生的思想教育和就业指导，鼓励学生到基层和艰苦的地方去工作

目前有的毕业生的就业期望仍然比较高。一方面是毕业生就业难，另一方面是又有不少单位要不到毕业生，\_有业不就\_现象比较普遍。转变毕业生的择业观念是当务之急。这就要加强毕业生的思想政治工作，抓好毕业生的人生观、价值观、择业观教育，摆脱传统就业观念影响。要引导学生认识到，到基层、到社会最需要的地方，既是国家建设的需要，也是个人锻炼成长的需要。要采取多种形式，通过生动、扎实、细致的工作，帮助学生树立自主创业观念、灵活就业观念、竞争就业观念等，帮助学生迈好走向社会的第一步。

(四)、实施创业教育，加强创业指导，开辟就业新渠道

毕业生不仅是现有岗位的占有者，而且应该成为就业岗位的创造者。目前我校毕业生自主创业的数量还很少，但毕业生创业意义重大。因此，我们应该不断改革传统的教育和人才培养模式，改变以填补现有的、显见的就业岗位为价值取向的就业教育，实施以创造性就业和创造新的就业岗位为目的的创业教育，培养学生的事业心、进取心，培养学生的创业技能与主动精神，使自主创业成为今后毕业生就业的主渠道之一，让更多的毕业生以自主创业的形式迈向社会。

**重点业务目标工作总结18**

我于20\_\_年\_月2日进入\_\_工程管理部，很荣幸的做为一名土建工程师加入到这个团队，为了尽快的进入角色及更好的融入到团队中，我积极的对公司的相关管理制度进行了解，并熟悉施工过程中产生的相关资料及图纸，以及施工现场的相关情况。通过了解和熟悉，我为能进入这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。

进入工程管理部时，项目处在基础工程施工阶段，由于该种桩基础形式在以前未能接触过，我抱着一个初学者的心态去观察和学习，遇到疑问及不懂的时候，积极的向同事请教并查阅相关资料，在同事们的帮助下，熟悉了钻孔灌注桩成桩的工艺流程及质量控制措施。在掌握了钻孔灌注桩的质量控制手段及方法后，被领导安排夜间对桩基施工过程进行监督及成桩质量进行管控。现将20\_\_年以来的工作情况作如下总结。

一、工作任务完成情况

1、由\_\_建设集团公司施工的6#、7#楼钻孔桩工程已全部完成，并在进行桩基退场工作。

2、由\_\_岩土桩基公司施工的1#、2#、4#、5#楼的桩基工程已结束，并在进行基础土方开挖准备工作;10#楼及地下车库桩基工程正在进行积极的施工阶段，按照目前的施工进度预计在12月26日前后完成桩基施工。

二、桩基工程施工过程相关控制情况

1、熟悉施工图纸及地勘报告，结合施工单位所提报的施工方案，根据地基基础工程施工质量验收规范，对桩基工程施工过程质量进行控制。

2、对原始地貌进行抄平，做好记录，根据设计桩顶标高计算好桩钢筋笼长度，及砼浇筑桩顶标高进行控制，对孔深进行测量记录，为后期桩基工程计量提供相关数据依据，对桩基成本进行控制。

3、要求施工单位按照公司要求提报进度计划，检查计划执行情况，如有问题及时向领导汇报，增加机械及人员的投入，完成相关任务及实现进度目标。

4、在桩基施工过程中，会同监理公司制定一套控制流程：

a、首先对桩位进行复核，要求钻头中心线与桩位控制线采用吊线方式对齐，确保桩位偏差在规范允许范围之内;

b、桩基就位后，以地质报告为参考并结合从泥浆内取样、泥浆的颜色变化为依据判断是否进入中风化岩层，并做好入岩时孔深记录，依据在钻杆上标记控制进入岩层70公分(地下车库为1m)，现场进行查看是否达到标记尺寸，并要求此时进行第一次清孔;

c、清孔到位后更换扩孔钻头，根据两个钻头之间的长度差及扩孔钻头扩径1m的缩小尺寸，计算扩孔到位后的钻杆尺寸，现场复核相关尺寸是否到位，扩孔到位后要求进行第二次清孔;

d、钢筋笼在制作时进行相关的焊接质量及箍筋间距、加密区进行检查，确保吊放进孔内的钢筋笼均为合格品，根据计算来控制钢筋笼吊筋长度，并对主笼及副笼焊接质量进行检查，确保焊接倍数及焊接区域箍筋满足要求;

e、在钢筋笼吊放结束后，下放导管，要求导管距离孔底部不超过五十公分，并进行第三次清孔，以孔口的泥浆流淌判断是否清孔到位，确保孔底沉渣在规范允许范围之内;

f、最后进行砼浇筑时，要求施工单位严格按照配合比进行搅拌，并在第一灌时聚集满斗料，以将孔底沉渣排挤掉，要求砼浇筑时导管提升要满足要求，浇筑至桩顶标高以上1m的位置完成;

g、在钻进的过程中，检查泥浆的粘稠度，以确保泥浆能较好的起到护壁作用，防止钻进过程中塌孔及缩径现象发生;通过现场巡视检查，及施工单位自检后提报验收，确保每一道工序均在控制范围之内，较好的控制了成桩质量。

三、存在的不足以及改进措施

在这一个多月的工作中，发现自己作为一个房地产开发企业的土建工程师还有许多不尽如意之处，自己也在及时的检讨和总结，希望在后期的各项工作中加以改进，以便提高自己各方面业务能力。

1、沟通协调能力不足，在工作协调上面未能较好的让施工单位按协调内容执行，在后期的工作过程中，多与同事沟通学习，以便提高自身的沟通协调能力。

2、预见性不足，对于施工过程中易出现问题未能有较好的预见性，后期将不断的学习来提高前瞻性，将容易出现问题的部位进行预控，尽量做到少出问题或不出问题，当遇到问题时能做到有条不紊的处理。

3、知识面狭窄，作为一个甲方土建工程师，自己的专业知识面狭窄，对房地产其它知识还认识不够。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一名合格的土建工程师。

4、对监理利用不足，在施工过程中，未能把监理的作用完全发挥出来，在后期施工期间，调动监理人员的积极性，充分发挥监理的作用。

四、下一年工作计划

下一年主要是各栋楼主体结构工程、装饰装修工程、以及室外道路景观绿化工程的施工，以及对各项工程的质量、进度、投资、及安全控制，工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战，将在以后的工作中更加努力学习，不断提高自己的业务能力和专业知识水平，并在经理的领导下，和同事们共同合作，争取为公司创造更大的效益。

**重点业务目标工作总结19**

时光如梭，一转眼20xx年即将过去，XX为公司实现经济效益、安全生产、可持续发展起着举足轻重的作用，在车间领导的科学管理下，全体员工认真贯彻公司各项安全生产文件精神，齐心协力，积极响应公司的号召，在实际工作中努力完善，严格管理，真正将安全生产工作落实实处。

>下面对20xx年安全工作做出以下几方面的总结：

一、加强安全教育方面，全年分厂新进员工4名，转岗病人员2名，按照公司新进员工三级培训教育进行规范教育，让他们熟知本单位安全生产规章制度、劳动纪律；作业场所存在的风险、防范措施及事故应急措施；有关事故案例等，为上岗工作打全年组织全员安全教育培训6次。组织各班组学习安全文件，组织车间全员进行安全教育23次参加400余人次，重点进行职工安全思想意识和风险意识的培训，注重职工安全技能水平的提高。发动员工进行现场危险源再辨识和控制，积

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！