# 计划性的工作总结(优选36篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-06-06

*计划性的工作总结1俗话说：“火车跑得快，全靠车头带”。我乡的领导班子是一支年轻、充满活力的班子，我们把提高管理人员的素质当作重要任务来抓，通过多次召开会议、和管理人员个别谈心；学校领导亲自参与各个部门的管理活动，在具体工作中具体指导、督促、...*

**计划性的工作总结1**

俗话说：“火车跑得快，全靠车头带”。我乡的领导班子是一支年轻、充满活力的班子，我们把提高管理人员的素质当作重要任务来抓，通过多次召开会议、和管理人员个别谈心；学校领导亲自参与各个部门的管理活动，在具体工作中具体指导、督促、检查；使大家对自己的思想、行为达到统一，工作主动性，积极性逐渐增强，每项工作执行力度明显加强，管理向精细化、实效性方向发展。

“学高为师，身正为范”。教师的思想、政治、道德素质如何，直接关系到培养什么样的人的问题。我们把加强教师职业道德教育，提高教师的道德素质作为教师队伍建设的首要任务。全体教师认真学习了《教师职业道德规范》并进行了交流，从履行岗位职责、尊重家长、依法执教、团结协作、为人师表、廉洁从教等方面制定成制度，对教师提出了严格的要求，并严格执行。

1、突出重点，培养骨干

学校选拔思想觉悟高，有奉献精神，业务能力强的教师参加外出培训学习， 。外出培训的教师会后组织相关学科的老师学习，并把培训内容及参加学习的体会发到学校网站上，供老师们学习，以点带面，使全体教师受益。

2、自主培训 ，针对性强

外出参加学习因受时间，人数，经济等条件的限制，有一定的局限性，因此，我们在教师业务培训上通过加强校内自主培训的方法，充分利用身边的资源，达到省时，省钱，高效的培训目的，逐步形成我校教师培训学习的特色。

（1）向兄弟学校学习，互动提高

随着当前教育改革的不断深入，学生获取信息的渠道日益广阔，对每位教师的原有知识水平，业务能力提出了严峻的考验，使大家充分认识到“学如逆水行舟，不进则退”。通过学习，提高了教师对学生心理的把握能力，体会到了课堂驾驭能力是一门学无止境的艺术。

（2）开展新课程培训，优化课堂教学结构

组织全体教师学习了《新课程标准》，并分年级组学习了新课程标准中的阶段目标，作了详细的学习笔记。按学科分年级组进行教材培训，使大家在实施课堂教学中有的放矢，取得了很好的学习效果。

（3）校内教师互学，各取所长

孔子曰：“三人行，必有我师。”同一所学校的教师在知识水平，基础素质，业务能力等方面存在着一定差距，各有所长，针对这种情况，学校组织骨干教师示范课，新聘教师汇报课，青年教师汇报课等讲课比赛，老师们在比赛中相互切磋，共同提高。

（4）分层次指导，关注新教师的成长

学校采取分层次指导的培训方法，使年轻教师尽快成才。对于新聘用的教师，在备课、上课、学生作业方面规范要求，加强管理。

（5）教学常规培训，扎实教学基本功

明确集体备课、研讨、教研周活动的要求。根据相关要求，每月进行教学五认真检查并进行反馈。利用开学前的时间组织教师进行信息技术培训，提高了教师信息技术与课程整合的能力，提高了教师教学信息的获取能力，满足课改需要。

（6）实施课题研究战略，提高教师的科研能力

培养名师，做科研型教师，首先学校要为教师的学习与发展创设支持环境。针对我校的现有课题学校制定了课题月活动方案，对每个课题进行跟踪调查，每个课题通过上汇报课、交流等方式介绍了不同的研究进度与成果。

（7）用理论武装头脑，指导课堂教学

为了老师们能够及时了解掌握当前最新教育理念，学校分学科按年级组为老师订阅了相关的教育书籍，教导处定期发放，以自学为主，提高教师的理论水平，用以指导课堂教学。

（8）加强校本课程建设。紧紧围绕学校的办学理念，依照校本教材，组织教师认真备课、上课，提升办学特色。

学校的各项工作首先通过班主任实施落实，班主任的综合素质直接影响到学校各项工作质量的高低。各校制定了文明班级评比方案，并对学校各班进行评比，促进了班级管理向“精细化”发展。

本学期我们在教师培训工作中做出了一些成绩，但教师培训工作是一项长远的工程，我们一定会以师训培训为契机，树立“终生学习”的观念，把“要我学” 逐步转变为“我要学”，扎扎实实做好教师培训工作，为邦丙教育更好更快发展增彩添色。

**计划性的工作总结2**

（一）医疗核心制度落实年。我院围绕\_行动计划\_，在院内开展以\_制度在心中，落实见行动\_为主题的\_医疗核心制度落实年\_系列活动，如\_医疗核心制度知识竞赛\_、\_三基\_培训及考核、护理课堂教学大赛、全院疑难病例讨论等活动。

（二）创造真诚的爱心服务环境，把患者当成自己的亲人。让患者对医院产生信任和满意度。在亲情化服务中要求医务换位思考，观察自己的职责，探索亲情化服务的作用，把患者当做\_熟人\_、\_亲人\_，理解和尊重。关爱患者，主动关心、解决患者的生活需要和困难。与患者交流时态度和蔼，为患者所想，不断给予心理上的支持和安慰。让患者感觉到亲情的温暖，给患者以不是亲人胜似亲人之感。使文化与医疗工作有机的融合在一起，得到广大患者的肯定。

**计划性的工作总结3**

化实实验教学是全面实施素质教育，培养学生实验技能、创新能力、科技素质的重要环节，化学实验室是实现这些因素的重要场所，因此，化学实验室在化学教学占有举足轻重的地位。

本学期我们发挥了化学实验室的重要作用，使实验开出率超百分之百。具体表现如下：

1、各年级实验开出率超过百分百，每周平均四个实验。辅助几位教师完成市优质课、校公开课等，且在这些课上成功地完成了学生分组实验，使老师们很完美地展示了她们的才能，可以无愧地说，没有我们的努力就没有她们的成就。

2、这学期部分药品因\_门的限制将近用完，一直在努力使化学老师们可以用上这些药品，思想汇报专题虽然现在还没有成功，但一直在努力中。

3、化学实验所用药品大部分都是有毒有害的，其种类超出一般人的想象，这学期仍然成功地完成了对这些药品的管理。

4、实验后需对所用玻璃仪器进行刷洗，这个过程是有毒害的，因为实验后的有毒药品仍然在玻璃仪器里，但我们克服困难将这些仪器刷洗并归位。虽然在药品室和仪器室的每一分钟都是有害的，但我们保持了这些地方的整洁、整齐、有序。

5、化学实验室仍然存在不足，化学药品的腐蚀、每日开窗带来的灰尘都使化学实验室的卫生成为软肋。

针对上学期的不足我们制定下学期计划如下：

1、保证化学实验正常开出，这是化学实验室工作的重中之重。

2、辅助老师们完成课本外的实验。

3、及时提交采购申请，以满足实验所需。

4、继续努力安装\_所要求的软件，保证药品的及时采购。

5、及时清理仪器，并进行整理归位。

6、及时打扫卫生，克服化学实验室卫生欠缺的问题。

7、做好个人防毒工作，保障人身安全。

8、做好学校其它要求的工作，如监考、分书等。

**计划性的工作总结4**

1.采取多种形式，进一步促进不同层次教师的专业化发展。

通过大量的调研活动，我们了解到，教师队伍中存在年轻教师学习锻炼机会多，中年教师受冷落的发展不均衡现象，这大大影响了中年教师的工作热情，阻碍了其专业发展的步伐。因此，本学期将采取更加人文化的管理，创造机会让不同层次的教师都有所发展。

（1）继续加强各学科骨干教师队伍建设，加快其成长的步伐。给骨干教师加压，确定发展目标，规划蓝图，并有计划、有措施、有落实，扎扎实实，尽快促其成长为名师。教研室则尽可能地通过各种渠道给予锻炼成长的机会。每月一次定期开展学科骨干教师的研讨活动，采取多种方式（理论学习、课堂展示、论坛、教材培训、送教下乡、听课、评课等）提高其教育教学水平，促进其专业化发展。本学期，语文、数学、品德将在区骨干教师中举行集体备课观摩活动，创造条件，为骨干教师创设施展才华的平台，同时引领学校各教研组的集体备课研讨。

（2）关注中年教师成长，创造机会，为其搭建交流展示的平台。中年教师有经验、有能力，且大多形成了自己的教学风格。各校要千方百计地调动其积极性，激发工作热情，发挥他们的作用，给予他们展示自我、带动团队的机会。本学期，教研室将举办中年教师优质课评选活动，为中年教师搭建展示平台，同时也给年轻教师以观摩学习的机会，形成以老带新，同伴互助，教学相长，共同提高的局面。

2.强化服务意识，加大视导力度，提高教研工作实效性。

（1）充分发挥教研员作用，变集体视导为分组听课视导。这既照顾到了视导学校的广度，又便于基层学校安排工作，提高教师的参与面。每周仍有2个工作日深入学校，进行常态视导，以“推门”听课的方式走进常态下的课堂，了解真实的课堂教学现状，如：教师对教材的理解把握情况、学生的学习效果、教学过程中存在的问题、困惑等，有针对性地给予帮助和指导。

（2）扎扎实实完成蹲点包校任务，做好协调和帮扶工作。为更好的落实蹲点工作，更准确地了解基层学校及一线教师的情况，我们将采取教研员“蹲点一周”的方式，协助学校工作。即教研员在一所学校蹲点一周，除执教1-2节公开课或举办一次小型讲座外，还要参与其他教研活动，如：听课、评课、集体备课、座谈交流等，为学校的发展献计献策，尽心尽力。

3.建立城乡交流机制，搭建交流平台，逐步缩小城乡差距。

充分发挥和调动基层学校的自主性、积极性，开展城乡教师横向交流与研讨活动。依据地域等情况划片分组，各组自行确定研讨内容与形式，逐步形成人人参与，百花齐放，长期交流互动的局面。各组负责人要提前两周将活动方案上报，教研室将视情况安排有关教研员参与活动。

4.加强教育教学的过程管理，减负增效，重视能力提升。

强化“课堂是教育教学主阵地”的意识，积极探索师生“轻负担，高质量”的有效措施，使教育教学工作再上新台阶。

（1）从集体备课入手，提高备课效率，减轻教师负担。提高教育教学质量，集体备课是非常重要的一环。各校要千方百计地在教师集体备课上下功夫，发扬团体协作精神，优势互补，共享集体的智慧，然后教师个体再进行二次备课，最终形成各具特色的教学设计。

（2）加强教师基本功训练，夯实教育教学能力的基础。

长期以来，许多学校对教师基本功训练工作常抓不懈，教师基本功得到了不同程度的提高。本学期，教研室将从“写字”入手，开展一线教师“两字”（粉笔字、钢笔字）比赛活动，这既是对基层学校工作的认可与肯定，也是对教师教学基本功工作的重视和督促。

（3）关注学生良好行为习惯的养成，促进其个性化发展。重视学生的品德养成教育，培养其健康向上的人格特征。要利用课余活动时间，开展丰富多彩的学习活动（如：朗诵比赛、口算比赛、英语口语比赛等），丰富学生的校园生活，提高学习兴趣，为孩子的幸福成长奠基。

20xx年即将过去，转眼间又要进入新的一年——20xx年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生临近年终，掐指一算，我到公司已经有三年的时间。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。三年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这三年也是一年跟一年不一样。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明年的工作做的更好。以下是我在20xx年的工作总结汇报

20xx年10月，公司的另一个楼盘----盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20xx年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目部造成一定的压力。与之前公司预期的销售目标尚有一段距离，通过后期整理分析，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔暗观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

有待改进的几个方面

工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。

工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自已销售能力的一面。有些工作情况没有第一时间汇报上级，造成一定的麻烦。

沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传达到客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。

我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找处不足，丰富自己。

在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在翠竹家园项目部，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，在此我总结了几点与大家分享

1、“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

3.销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

4.和客户交流的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件;同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件;更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

5.机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

6.做好客户的登记，及进行回访跟踪。记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏!

7.常约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

8.提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

9.运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

10.维系一种良好的关系，多为客户着想一下也是一种销售技巧，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。要让客户感到你是他们的朋友，是他们的购房顾问，是他们最愿意与之交谈的人。顾客往往是因为喜欢你而喜欢你介绍的东西。获得销售成功最首要的条件还是自信。要建立自信心，必须把握住以下几个关键问题：一是丰富的房地产专业知识，对自己销售的楼盘了如指掌，熟记于胸;二是反复的演练，只有将对客户的销售演示达到无懈可击，哪些话该说，哪些话不该说，有些话说到什么分寸，哪些要重点介绍，哪些要一般介绍，这都要事先准备好;三是售楼经验，只有经过持久的不懈努力，具有真诚的敬业精神，善于在实践中归纳和总结，比别人多一份思考，才能获得成功必备的技能

11.这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

12.承诺不能如期做到, 在营销行业有一句话：“80%的客户是建立在20%老客户的基础上”。房地产销售亦是如此，作为商品房产品，老客户的推动作用更是不容忽视。而想使老客户能带动销售，除了产品自身品质过硬吸引客户之外，还需要很好的口碑宣传和整个开发公司在老百姓心目中的形象。

13.保持良好的心态。每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力较差，整理、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨，等待与放弃!龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。所以一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

14.售楼人员要有正确的判断力，要能找出你要服务的客户。通常的做法是，可以对客户做一下评估，确保他们是可以做出购买决策的人。

15.销售人员给客户第一印象至关重要，所以台湾的房地产销售公司老板允许自己的销售人员在上班时间去理发店也就不足为奇了。真正的专业售楼人员对说什么把握得极准，而且能够吸引客户听下去。是客户感觉到你非常真诚，而不是夸夸其谈，如果能做到这一点，你就成功了一半。所以，作为售楼人员，要锻炼出这种本领，成功地推销自己。

16.目前，很多商品房延迟交房，施工质量问题投诉日益增多，如果你的开发商很有实力且守信誉，这方面做得比较好，那么就套十分自豪地向客户推销你的开发商，这样，可以让客户感到更安心，更可靠，更踏实，也会使公司的形象牢牢地记在他的脑海里。

17.售楼人员要满怀热情和激情地推销，因为真诚和热情是很容易感染人的，千万不要让客户认为你是在泛泛而谈。你至少可以找一个绝妙的理由，并说服他考虑购买，可以说“这是开盘价，过两天就要涨价了”、“只优惠十套”，说话要简洁，并机智地加以运用，不要让客户认为你是在下套让他去钻，不然的话，潜在客户不会认真考虑你所说的话，如果客户可以考虑的话，你就可以带他参观样板房或现场介绍了。

18.聪明的售楼人员会做一个开场白，大略讲解一下，然后再正式介绍。当客户觉得能了解新鲜有趣的信息时，就会愿意花时间去听，给客户详尽的信息，突出楼盘的优点和独到之处，做个好的演员，背好台词，设计你的一举一动，包括客户一进售楼处讲些什么，在参观样板房的路上讲些什么，现场讲些什么等等。一切努力都只为一个目标：向客户推销你的楼盘。

19.客户买房不仅仅是满足基本居住功能的需要，是因为他还看到了除此之外附带的高附加值。你在向客户介绍你的楼盘时，就应该清晰无误地告诉客户，楼盘超值超在什么地方，因此，你得掌握将价值或超值的概念融入你的楼盘介绍中。

20.要想让客户现在就购买你的楼盘，就必须熟练地运用销售技巧——制造紧迫感。紧迫感来自两个因素：现在买的理由以及投资回报。要制造紧迫感，首先应让客户想要你的东西，否则就不可能有紧迫感。

21.你无法成功将产品推销给每个人，但肯定能、也应该能让每个人都明了你的销售建议。这时，你应相干客户再次陈述楼盘的优点，高附加值以及优惠条件。另外，还要说一下发展商是如何的可靠和稳定，以及相应的实力，一展你的本领，才干和学识，言简意赅地说明购买程序和有关交易条款注意事项等。

22.成交是你精心运筹、周密安排、专业推销、辛勤努力的必然结果。当客户已来看过几次，足以让他做出明知购买决策时，随时都可能拍板成交。此刻，就是决定“买”还是“不买”的时候了，如果你使客户信服了，并成功地运用上述要素，成交的可能性就有80%了。

总之，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自己的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。

20xx年工作展望

加强业务能力及提高水业务水平，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。有错改之，无则加勉。展望20xx年我会按公司的发展要求更加努力充实自己，积极配合上级的工作，争取更上一个新台阶。

最后预祝公司明天更辉煌!

\_\_\_\_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。

我于2xxx年11月9日以咨询助理的身份进公司，成为公司的一名普通员工。2xxx年9月23日被提升为行政与人事部见习经理，两个月后被正式任命为行政与人事部经理。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总结。

一、个人品行：

在刚入职时，作为一名新员工，对公司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，公司的每一个制度。为了尽快了解学院情况，我搜集了很多公司的资料来学习，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公司的情况，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2xxx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。

在过去一年的工作中由于我的努力取得了很大的进步，通过人事部工作总结，我找打工作方法和技巧，更好的执行14年人事工作。

“万事德为首”，其意义无须多讲，人人自明。怎样将德育工作落到实处，使学生知善恶，明美丑，健康向上，积极进取，才是学校工作的中心。总结本年度的德育工作，以察得失，逐渐形成大成小学德育工作的特色，进一步发展成为大成小学文化的一部分，十分有必要。

上学期，大成小学迁新址，吸收了一百多名新生，在这种环境下，学校工作重心之一就是稳定生源，消除学生的心理反差，让老生的优秀行为带动新生尽快和大成小学的文化融为一体。这个阶段德育工作一个明显的特征就是学习《小学生守则》，《小学生日常的行为规范》。通过学习，学生渐渐明确自己在校应当怎样做才算合格，以此调.自己的行为；通过红蓝分的调节，学生产生进取意识，走入正常的轨道。接着重组少先队领导班子，为开展自主活动打下基础。第三，班主任培养班干部，借助学校.体舆论进行班风建设。在领导、教师的共同努力下，初步形成了新环境下的校园文化。

本学期紧承上学期在班风、校风建设、规则意识、少先队组织方面打下的基础，将“立德树人”作为德育工作的首要任务。以贴近学生、贴近生活的、贴近社会为原则，以养成良好的行为习惯为目标，进行.想教育、民族精神教育、诚信教育、行为养成教育、法制教育、心理健康教育、安全教育等，具体的实施途径是抓住三条主线：《小学生日常的行为规范》、少先队工作、《大成小学学生个人修养10条》。具体落实了以下工作：

1、背诵《小学生日常的行为规范》，。

2、落实《小学生日常的行为规范》。各班级评出学规范标兵五名，写上事迹，进行表彰。

3、红蓝分总结，各班得红分较突出的，德育处给他们照相表彰。

4、成立少先大队广播站，收购站，组织升旗和入队仪式。

5、以《大成小学个人修养10条》为标准进行评比，评出温馨教室。

以上工作，每一项都包含了老师们辛勤的汗水。如果将每一个细节讲出来，恐怕一个上午也讲不完，时间关系，只能从略。

不足之处：

1、有几项列入计划的事情没有落实，如宿舍建设，路队检查等。这两个方面都和我们的硬件设施有关，如宿舍内物品摆放问题、路队方面学生洗刷问题。不过这里面也有主观方面的问题，如对生活的老师开会、监督较少，印发的《宿舍..标准》就成了形式；陪宿、陪餐落实不是很严格，有许多问题需要探讨。另外，班主任工作经验没有形成书面材料保存下来，使一些好的方法没有推广开来；教书育人是一个老话题，只教书不育人是否尽到一个老师的责任？育人是否能够促进教书？视学生若亲子到底是一个什么概念等。

2、本年度六年级有些学生崇尚打架，在他们的意识中打架解决问题是一种时髦，这种风气如同接力赛一般，六年级还没走，五年级同学已经伸手接棒了。怎样做好小六与初中的衔接，怎样改变现时代留给学生的“打架是英雄”的审美观，是我们要研究的课题。

3、校园无小事，孩子的任何一个动作，都是他们思想的表现，运用心理学、教育学的一些原则解决问题是教师工作的根本特色。

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完20\_\_而迎来20\_年。我是今年4月份加入\_\_大家庭的，回顾在\_\_的这半年的工作、生活历程，作为\_\_销售团队中的一员业务上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定20\_\_年的工作计划。

在我们\_\_环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责\_\_在东莞市所下辖的6个镇(大郎、东坑、桥头、企石、横沥、常平)的直营销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入\_\_开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是\_\_团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入\_\_到8月 ，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种.种，这里就不做多提。8月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商(合作客户以及待合作客户)分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决;未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域内业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在企石、横沥二镇的一些店铺，有的厨具销量多大6个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在20\_\_年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于美的来说算是后起之秀。而我们\_\_做的就是在美的这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

总结部分

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观\_\_面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经频临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产品才刚刚开始在农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。另一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的新型厨房电器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的家电潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的销售人员不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在11月份有机会去到美的工厂总部参加美的全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了美的现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到芜湖总部的KA系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

明年规划

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作做的更好。

工作计划

回顾过去，展望未来，\_\_\_\_地产公司在恢复中逐渐步入欣欣向荣，新的20\_\_，财务部在保证工作顺利进展并取得长足的进步的同时，更要戒骄戒躁，继续保持20\_\_年的昂扬斗志，同时不断的发现并弥补工作中的不足，在保证作为公司核心的财务机构正常运作的前提下，将财务的管理提高到一个新的层次!因此，财务部对充满激情的20\_\_年作出了如下的展望和规划：

一、进一步加强员工的成本控制意识，严格控制借支的审批流程，层层把关，当然，这个工作与各个部门的直接分管经理的管理是分不开的;同时，财务部将加强对新职工的成本费用报销和控制的宣传，老职工带新职工，把\_\_\_\_格借支，节约费用，7天冲账的优良作风延续下去;对于项目的请款严格审批制度，经理一支笔制度，对项目的冲账报销严格按照借支明细审批，超出借支范围的请款除特别批准外，财务一律不得核销负责人借支，并按公司规定收回借款或从工资扣除。

二、加强往来款项的催收力度，需要各项目总监极力配合财务的此项工作，对各个项目的正常回款，按照公司财务部制定的佣金结算管理办法严格要求各项目部销售秘书按时报交销售报表和佣金结算表，除法定节假日外，财务部每月5日左右对各项目所报数据归总，向董事办上报当月资金收付计划。

三、配备财务人员：财务部工作量日渐加强，鉴于目前财务工作在运作尚好，本着为公司节约人力资源成本的原则，财务建议至少增加一名主管会计，负责日常账务处理及成本费用报销审核把控，出纳除负责日常收支及资金收付计划外，加强往来款项的催要工作，成本会计负责按照公司的绩效考核方案进行公司人力资源成本提成的核算，另协助往来款项的清欠工作。

四、配备金蝶升级版财务软件及多端口：至少配备三个财务软件端口，董事办一个端口，主管会计一个端口，出纳一个端口，各负其职，出纳负责现金银行流水账记账核查兼负凭证审核，会计负责收、付、转全盘内、外账务处理，董事办设置查询功能，实时进入账务系统，进行现金银行查询，这样就必须具备一个条件，所有收支发生时，由经手人将手续完备的单据直接传递给会计、出纳同时记账，这样就均衡了平时的日常工作量，不会出现平时出纳忙，月底会计忙，并且会计出纳同时做了相当一部分重复工作，月底核对账务也很繁琐费时的情况，工作起来更加高效，有序，时效性和监控性更强。由此，财务管理更加规范，流水化，分工明确，并且董事办通过自己的查询端口可以随时了解公司资金状况，便于董事长统筹安排和临时资金调配。

五、日常工作：认真完成每月原始凭证审核、纳税申报，凭证装订和财务档案、代理策划等合同管理，现金银行收支，提成核算发放，账务核对和往来款项催收等日常工作，保证不出差错，做好资金安排，保证公司资金正常运作。

六、其他：配合其他部门完成公司交给的其他工作。

为了使财务工作更好地为统计事业的发展服务，加强财务管理，完财务制度，做到财务工作长计划、短安排，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。

工作目标：立足基础工作，深化工作细节;提高人员素质，追求工作质量第一部分财务工作

一、财务基础工作

(一)、制定财务制度及相关流程执行标准。

1、从公司实际出发依据《企业会计准则》制定公司财务制度。

2、制定各项财务工作的执行流程及规范标准。

3、寻求创新和突破，细化和改善财务管理工作中各环节的监督、管理职能。

4、完善内部控制，不断查找财务工作中存在的漏洞，对发现的问题及时上报公司，并对应完善相关制度。

(二)、拟定财务人员配置及岗位职责

1、根据公司发展需要，拟定财务部岗位及岗位人员配置，制定岗位职责、工作标准、考核制度。

2、按照规范、精细、科学的标准，提升财务人员综合素质和强调工作的主动性，以提升财务部整体工作水平。

(三)、会计核算管理

1、进一步规范会计科目

按照公司业务的具体需求，依据《企业会计准则》科学合理地对会计科目进行归类，规范会计科目的使用方法，从而使会计科目更具有科学性、一致性。

2、理顺现金收支、货款结算流程

为保证现金收支的安全性、合理性，避免在支付现金环节出现漏洞，规定经办人员必须填写现金、费用支付单据，写明支付原由，并必须经公司财务部总监签字，方可支付，使现金按标准管理，做到有据可查，避免收付风险。

3、加强财务指标分析力度

①按时完成月度、季度、年度的财务分析报表，上报数字做到零差错。

②\_\_年重点针对销售额、费用额、利润额三项指标着重进行分析。

③对促销推广活动的投入、产出及其实施效果进行分析，重点关注影响各项指标的相关因素，提出促销推广中存在的问题。

④通过高质量的财务分析为企业未来经营发展和战略决策提供重要依据。

二、财务管理工作

(一)、强化财务监管职能

1、加强对库存的监管

库存是企业正常经营的基本保证，尤其是对于我公司来说库存商品占有较大的份额，存在品种繁多，销售状况参差不齐的状况，为保证库存商品的准确性，财务部每月对各品牌的库存盘点结果进行抽查，对有问题商品，及时发现，及时督促相关部门予以整改，并对产生问题的部门进行考核，通过考核与监督，降低问题商品的数量，努力提高存库存周转率，减少库存损失。

2、挖潜创新、开源节流，加强对销售、费用的监管

①在挖潜增效方面，积极地将好的建议、意见上报公司;

②对经营中存在的不合理费用支出及时做出统计，并上报公司，力争费用支出的合理性;

3、加强对人员调动和工作交接的监督

针对各岗位工作的特殊性，相关人员如果变动，必须履行严格的工作交接手续，列清移交事项，交清货品、钱、物，并由主管领导监交，避免货品、钱、物损失风险。

(二)加强安全管理，杜绝安全隐患

安全是企业正常经营的前提和重要保障，安全工作应常抓不懈，作为资金的管理部门，进一步建立健全安全管理体系，使安全管理完全纳入制度化、规范化的管理之中;

1、增强全员的安全防范意识;宣传公司各项安全管理制度，积极参加公司举办的各类安全知识讲座，熟练掌握安全器具，进行安全隐患排查，杜绝隐患发生;

2、保证资金、系统、有价票据、印鉴、发票等安全;

20\_\_年财务工作计划20\_\_年财务工作计划3、每日对电源、门锁、系统开关等进行检查，消除各类安全隐患;

第二部分：其他工作

一、完成领导布置的其他工作。

二、配合其他部门完成指定工作。

三、从公司发展的角度考虑问题，勇于创新。

\_\_年，公司财务科在\_\_供电公司财务部、\_\_公司党政班子的正确领导和全体财务人员的共同努力下，认真贯彻执行公司财务预算，紧紧围绕公司“四型一流”发展规划，以加强财务核算、提高会计素质为主要工作内容，以精细化核算、数量化考核为工作方法，以利润最大化为目标，以资产经营责任为主线，全面推行制度化、标准化、程序化、信息化的财务管理模式，加强成本核算，实行全员、全过程的财务管理策略，为完成\_\_年各项经营工作目标作出了应有的贡献。在新的一年里，财务科将一如既往的紧紧围绕公司的总体经营思路，从严管理，积极为公司领导经营决策当好参谋，具体有以下财务工作计划安排。

一、财务工作计划要顾全大局，服从领导，坚定目标不动摇。

年初财务预算，是通过公司职代会集体意见表决制订的，它反映了公司新的一年总体经营目标和任务。财务科全体人员要端正态度，积极发挥主观能动性，时刻坚持以公司大局为重，不折不扣的完成公司安排的各项工作任务。

1、按财务预算科学合理安排调度资金，充分发挥资金利用效率。平时要积极提供全面、准确的经济分析和建议，为公司领导决策当好参谋，

2、积极争取政策。积极利用行业政策，动脑筋、想办法、争取银行等相关部门优惠政策，为公司谋取最大经济利益。

3、深入研究税收政策，合理避税增效益。新的一年里，全体财务人员应加强税收政策法规的研究和学习，加强与税务部门各项工作的联系和协调，通过合理避税为公司增加效益。

4、搞好电费清收核算，合理调度资金完成年度预算。近年来电费回收程序逐步规范，高耗能企业市场回暖，电费回收成绩显着，给企业现金流量带来积极有利影响，同时也给财务流动资金管理提出了更高要求。\_\_年，我们应适应新形势，进一步加强流动资金分析和管理，为公司谋求最大利益。

5、搞好固定资产管理。凡是资产都应该为企业带来效益。\_\_年，我们应加强闲置资产、报废资产处置工作，努力提高资产利润率。

二、财务工作计划要加强管理，挖潜增效，为生产经营目标的实现和效益的增长服务。

管理是生产力，是企业正常运行的保证，管理是提高企业核心竞争力的关键环节，建立创新的机制，必须靠管理来保证，管理对企业来说是永恒的。为此，财务科将加强内部管理列入工作重点，即进一步加强财务管理，降低财务费用，控制生产成本，实行全面预算管理，合理安排，压缩不必要的或不急需的开支，做到全年生产、开支有预算，有计划，使企业资金得到有效合理的发挥效益。同时财务工作计划中对于机关科室和各站所的费用，实行科学预算，包干使用，并纳入年底对各单位的考核，有效控制各项费用的不合理开支。

1、业务招待费管理。\_\_年我们对业务招待费的管理办法依然采取行政负责、工会参与、纪委监督、包干使用、超支不补、节约归公的原则管好用好业务招待费。严格执行“就餐代金券制”。

2、差旅费管理。严格规范差旅费报销程序和职工借款的还款时限，坚持按照公司《关于加强差旅费和职工借款管理的通知》制度执行。做到坚持原则，一事同人，杜绝虚报冒领，借款长期不还，占有公司资金挪作它用的现象发生。

3、电话费管理。严格预算控制，电话费预算按科室为单位包干到位，努力降低话费开支。

4、办公费管理。办公费管理要按照年初各科室列出计划，经领导审批后，公司统一采购、保管，各单位按计划领用的原则执行。

5、车辆费用管理。严格执行公司制订的相关车辆费用管理办法，从严从细加强管理。车辆维修必须先有计划，经分管领导审核批准后进行维修;车辆用油由财务科负责采购、结算，车辆服务中心负责保管、登记、领用，杜绝乱购、无计划领用。

三、财务工作计划要明确责任，从严要求，积极抓好会计从业人员职业道德素质培训，提高服务水平。

**计划性的工作总结5**

以科学发展观为指导，按照“常规工作有创新，重点工作有保障，难点工作有突破，各项工作抓落实”的要求，结合学校的具体情况，深化教学改革，加强教学质量监督工作，提高教师业务能力，提升教学质量，努力创造学校工作的新局面，小学部工作计划。

1. 制定发展规划，推进小学部规范化管理建设。 2. 牢固树立质量意识，通过提高课堂教学实效性，不断提高教学质量。 3. 鼓励教学学习，提高教师素质。 4. 抓好汇贤中学学校教学模式和班级管理模式的落实。 5. 师生共同提高安全意识，抓安全不放松。

1.· 抓课改--------导学案的落实，教师必须提前备一星期的导学案，无导学案不上课，工作计划《小学部工作计划》。 2.· 完善常规管理机制，深入细致作好常规管理，提高教师的教学水平和班级管理水平，每月底一次教学常规检查，公布与众，相互取长补短。 3.· 作好青年教师业务培养工作，结合备课组，师带徒，加强校级督促和管理，促进青年教师成长的速度，形成学校教师培养的梯队。 4.· 加强教学质量监控，做好教学质量分析，改进和提高教学质量。坚持月考制度，重点抓好期中、期末两次考试，逐层抓好试卷分析。

重点抓好以英语为特色的教学。小学部主要负责人陆代斌。小学部英语争创全县第一。 五、搞好音、体、美、电特殊教学。 利用课外活动，开展广播操比赛，拔河比赛，乒乓球比赛，歌咏、舞蹈比赛，书法、绘画比赛等活动。

**计划性的工作总结6**

一是纳入医院评审评价指标体系。将改善医疗服务工作纳入医院等级评审、公立医院综合评价指标体系，并将评价结果作为财政投入、院长绩效考核等的重要依据。二是纳入文明单位考核范畴。将人文细节服务、便民利民惠民举措的实施情况作为本市卫生系统文明单位考核的重要指标。三是纳入各项专项检查范畴。与医疗质量万里行、三好一满意、质控检查等各项专项检查相结合，督促医疗机构落实各项服务举措。

各位领导和同仁，上海在改善医疗服务方面虽然开展了一些工作，但距离群众的期盼还有不少差距。国家卫生计生委《进一步改善医疗服务行动计划》为我们推进这项工作进一步明确了目标，指明了方向，下一步我们将按照行动计划的要求，认真贯彻落实好本次会议精神，积极学习借鉴兄弟省市的先进经验，确保将改善医疗服务的各项措施落实到位。

20\_\_年，我社区志愿者工作在镇党工委和社区“两委”班子的关心，帮助下，顺利完成了一年的工作。一年来，我社区志愿者工作始终紧紧围绕党的中心工作，坚持把志愿者工作与社区建设工作结合起来，开展形式多样的志愿者活动。现将一年来的工作情况总结如下：

一、指导思想

坚持“以人为本、服务居民、资源共享、共驻共建、责权统一、管理有序、扩大民生、居民自治、因地制宜、循序渐进”的原则，结合本社区实际，开展社区民政工作。

二、建立健全组织机构

建立健全社区服务工作领导组织机构和志愿者服务队伍，发挥各自职能，完善各项规章制度，真正发挥组织机构的功能作用，做到分工明确，责任到人，严格按制度办事。

三、具体工作内容

1、积极做好宣传工作，以宣传栏、板报、横幅、标语等多种形式，面向社区群众宣传社区志愿者服务和谐行动，从而影响社区青年人群对社区志愿者服务的认识，推动社区志愿者服务活动能有效良好的发展。

2、充分利用资源优势，开展围绕社区特点活动，使活动丰富多彩。这一年，我们不仅发扬了雷锋精神，还为我们社区的环境卫生创造良好的条件，关爱他人，人人做到，活动丰富多彩，形成了一种良好的氛围。

3、动员社区居民，让更多人加入到志愿者行列中，为大家，为社区服务。这一年里，我们的队伍不断强大，每个月我们都积极地开展两次活动，大家踊跃参与，互相帮助，出谋划策，讨论热烈，真正发挥社区主人翁的作用。这些活动丰富多彩，丰富了大家的生活，陶冶了情操，形成了一种和谐美好的活动氛围。

4、动员志愿者，开展丰富多彩的活动。一年的志愿活动，不仅提高了居民知识水平，加强社区志愿者的思想道德素质，让他们感受到人不只是索取还有回报，从为居民的服务中感受到快乐，更重要的是居民对志愿者这项工作的认可，都积极加入，为社区服务，创建和谐美满的大家庭。

一年过去了，我们社区在志愿者服务工作上取得了一定的成绩，这与镇领导的重视和社区居民的热心支持是分不开的，我们将再接再厉，把志愿者之火传播下去，让更多的人加入到我们的行列中，让我们的家园更加美好!

根据市卫生计生委关于《进一步改善医疗服务行动计划实施方案（xx年）的通知》（市卫计[xx年开展\_进一步改善医疗服务行动计划\_活动总结如下：

**计划性的工作总结7**

今年以来，商河县卫生工作在县委、县政府和上级主管部门的正确领导和关心支持下，始终以改善和保障民生为目标，以第二批党的群众路线教育实践活动为抓手，公立医院改革、医疗服务整体水平、公共卫生服务能力等各项工作统筹谋划、全面推进、重点突破，均取得显著成效。现将主要工作情况汇报如下：

商河县现有县级医疗卫生机构4处，乡镇卫生院11处，社区卫生服务中心1处，社区卫生服务站5个，村卫生室337所;卫生从业人员1520人，其中卫生技术人员1390人。乡村医生918人。截至9月底，20xx年全县县乡医疗机构总诊疗万人次，出院人数万人，业务总收入亿元。

(一)以药品零差率为切入点，积极推进县级公立医院改革试点。

作为全国第二批县级公立医院综合改革试点县，在前期充分调研的基础上，10月1日，我县正式启动县级公立医院综合改革试点工作，运行一个月来，我局高度重视、精心组织、周密部署，抓实抓紧抓细这项工作。一是强化政府主导，落实保障责任。成立了由县长任组长，常务副县长和分管副县长任副组长，县发改、财政、卫生、物价等11个部门主要负责同志为成员的县级公立医院综合改革领导小组，全面负责综合改革工作的组织领导和实施。制定印发了《商河县县级公立医院综合改革实施方案》，细化分解目标任务，落实责任措施，保证了综合改革工作的顺利实施。二是取消药品加成，合理调整医疗服务价格。按照“总量控制、结构调整、有升有降、逐步到位”的原则，在前期充分调研论证的基础上，对医疗服务价格进行了合理调整，调整价格总量按照20\_年度药品价差的64%，调整门诊诊疗费、住院诊疗费、护理费、手术费、中医适宜技术服务费、床位费、静脉输液费等七项医疗服务价格，调整后增加的医疗服务收费按规定纳入医保支付范围，确保改革后群众医药费用负担不增加。三是改革运行机制，完善医院管理。积极推进县级公立医院去行政化，自9月份起，两所医院院长不再兼任县卫生局行政职务。加强县级医院信息化建设。两所县级医院均建立了以信息共享、系统集成、科学管理理念为引导的信息化管理系统，初步实现了院内就医一卡通。积极开展临床路径试点和优质护理服务工程，先后开展了髌骨骨折、脑梗死等46个病种的临床路径管理试点工作，规范了诊疗护理流程，降低了医疗服务费用。

(二)以能力建设为重点 全面提升医疗卫生服务水平。

1.三级卫生服务体系基本完善。在全面完成337所标准化村卫生室建设任务的基础上，以全县新型农村社区建设工作为契机，积极开展农村社区卫生服务站建设工作，在郑路和玉皇庙镇高标准建成农村社区卫生服务站2所。同时，我局紧紧抓住上级政策机遇，积极争取卫生基础建设项目，认真推进四个乡镇卫生院防保楼项目建设，目前，韩庙、孙集、殷巷已竣工验收，白桥正在施工。在防保楼建设项目基础初上，积极推进预防接种数字化门诊建设，乡镇卫生院数字化门诊建成率达到100%。当前，以县级医疗卫生机构为龙头，以乡镇卫生院和社区卫生服务中心为枢纽，以村卫生室和社区卫生服务站为网底的三级卫生服务网络基本完善，“小病不出村、一般病在乡镇、大病不出县”的医疗卫生服务格局已经初步形成。

2.注重人才引进培养，提高干部职工素质。一是立足当前抓引进。从7月份起，在县纪委和人事部门的监督配合下，按照公开、公正、透明、优中选优的的原则，通过笔试和面试程序，招聘亟需的专业技术人员22名，充实到县医院、中医院。二是立足长远抓培养。大力开展高层次、创新型、复合型医药卫生人才培养与优秀创新团队建设，鼓励医疗卫生单位有计划和针对性地选派医疗技术骨干到上级医院进修学习;全面落实市拔尖人才专业支持计划，主动与上级主管部门联系对接，协调落实帮扶措施，今年以来已落实专家组到我县业务指导1次，根据市卫生局统一安排，将于11月中旬分两次组织专家组集中来我县开展帮扶工作，针对临床常见病及多发病的诊疗技巧开展专题讲座和现场技术指导。三是继续强化城乡对口支援工作。开展第四批卫生支农工作，从县直医疗卫生单位选拔中级职称以上专业技术人员组成卫生支农团队，对乡镇卫生院进行对口帮扶，帮助卫生院重点学科建设、科室建设、人才培养等工作，提高农村医疗服务水平;开展第五批师徒带教工作，从各乡镇卫生院选拔骨干力量到县直医院跟随导师学习，通过导师的言传身教，“带人、带德、带才、带研”，提高学员专业技术水平;继续开展“三基”理论培训、乡医培训、住院医师规范化培训等专业技术培训，累计组织集中培训60余次，培训职工3000余人次，有效提高了医护人员的专业技能和服务水平。

3.深入实施市县医院承办帮扶乡镇卫生院工作。借助市委市政府“”会议东风，积极争取帮扶政策，由市中心医院、中医医院等9家市直和我县人民医院、中医医院对口承办帮扶12所乡镇医疗卫生机构，实施以来，上级医院通过帮扶设备设施、下派医学专家、培训卫生院业务骨干等多种形式，扶持带动卫生院快速发展。今年截至目前，上级专家累计坐诊指导462人次，人才培养96人次，市二院专家指导张坊乡卫生院完成眼科手术105台;帮扶螺旋CT、手术无影灯等设施设备12台(件)。

(三)以基本公共卫生服务均等化为目标，公共卫生服务能力逐步增强。

坚持将公共卫生作为提高群众健康水平的基础性工作，抓紧抓好。一是以实施6项重大和11项基本公共卫生服务项目为重点，认真组织实施预防接种、妇幼保健、慢病防控、健康教育等服务项目，截至目前，扩大国家免疫规划7类基础疫苗接种率均达98%以上;建立居民电子健康档案万份，建档率;全县孕产妇住院分娩率100%，儿童和孕产妇系统化管理率分别达到、;高血压、糖尿病、重性精神疾病患者规范管理率均达100%。二是加强重大传染病防控工作。建立健全传染病综合防控体系，完善传染病预测预警、疫情报告、应急处置机制，强化卫生应急演练，积极应对各类突发公共卫生事件，全县无重大传染病暴发流行。三是加强卫生监督执法工作。充实加强卫生监督执法队伍，在12个乡镇派驻监督协管员，健全卫生监督网络体系。以医政监督、公共场所和生活饮用水监督为重点，深入开展专项整治行动，累计出动监督执法人员2110人次，非法行医举报查处率、公共场所及生活饮用水监督覆盖率均达100%，有效保障了群众公共卫生安全。

(四)以单项工作示范带动为载体，全面落实卫生惠民政策。

一是积极开展家庭医生式签约服务、乡村健康管理团队及乡村医生签约服务等工作，促进群众看病就医下沉基层。截至目前，共建立健康管理团队118个，累计签约服务群众39万人，重点人群签约率在60%以上。二是巩固完善基本药物制度。在许商、韩庙两个乡镇试点实施了基本药物集中配送到村卫生室的管理模式。今年初，为满足基层医疗机构临床用药需求，建立配送服务淘汰机制，定期对各配送企业药品配送情况进行综合评价。同时，建立了高价药品使用排名制度。每月对全县各基层医疗机构上月基本药物采购情况及各配送企业药品配送情况进行综合分析，并形成工作简报在系统内通报。三是开展儿童牙齿窝沟封闭项目。20xx年济南市政府将适龄儿童免费牙齿窝沟封闭防龋项目列为15件为民办实事内容之一，并纳入公共卫生服务项目，在全市实施。我县高度重视儿童免费牙齿窝沟封闭防龋项目，将其作为一项卫生惠民重点工作来抓，成立了由县卫生局局长任组长、卫生局、教体局等有关单位负责人为成员的领导小组，制定了项目管理工作方案，明确职责分工，落实工作任务。全县共有小学75所，适龄儿童6250名。截至目前，累计检查适龄儿童3456人，符合封闭人数3073人，累计封闭人数1703人。

(五)统筹安排，协调推进其他各项工作

1.深入扎实开展党的群众路线教育实践活动。第二批党的群众路线教育实践活动以来，我局紧扣“为民、务实、清廉”主题，以抓好民情民意联络服务机制创建、开展卫生系统行风建设活动、整顿医疗秩序打击非法行医专项行动为主要载体，坚持着力解决群众所想、所急、所盼、所需的热点、难点问题，推动卫生系统党的群众路线教育实践活动深入开展。一是创新开展了卫生民情民意联络服务工作，并被纳入全县15项专项行动之一。工作开展以来，共收到群众反映的意见建议797条，当场回复解决791条，取得了较好地效果，经过统计，今年群众通过“12345”市民服务热线反映医疗卫生问题的件数较去年同期下降了28%。二是深入开展“整顿医疗秩序、打击非法行医”专项行动，截至目前，共监督户次51次，出动执法人员310人次，执法车辆130次，移交公安机关2起，取缔无证行医场所7家，查处群众投诉举报案件10起，进一步遏制了非法行医活动的势头，净化了我县医疗服务市场。

2.深化作风建设，加强突出问题专项整治。着重加强卫生行风建设和贯彻落实“九不准”工作，及时纠正医药购销和办医行医不正之风，强化医疗医疗机构商业贿赂治理，对医药购销商业贿赂行为零容忍。严格执行《医疗机构从业人员行为规范》，对医务人员乱检查、大处方、收受红包回扣等行为，依法严肃处理。自今年6月1日起，我县在县级医院开展医疗门诊“三增一禁”(全年增设无节假日门诊、增设错时门诊、增设夏季夜间门诊，严禁医院工作人员带熟人插队加塞、挂人情号)便民正风行动。截至目前，两所县级医院增设的三类门诊累计出诊医务人员1840人次，接诊病人19130人次。同时，局领导带头下基层开展“体民情，察民意，送健康”活动，共开展活动12次，提供健康咨询和查体890余人次，免费提供降压药品、消炎药品等常用药品价值20万余元。

3.实现新农合基金安全和平稳过渡。根据县政府统一安排，配合人社部门完成城镇居民医保和新农合的整合工作，将新农合人员、资金等经严格审计整体移交到县人社局。整合过程中，广大医护人员和各级新农合工作人员一如既往的做好了新农合基金监管，保证职能移交工作期间管理和经办队伍思想不散、队伍不乱、工作不断，确保新农合基金使用安全、定点机构运行规范、群众就医报销不受影响，圆满实现了管理职能的顺利交接。

(一)规范化、科学化管理水平不太高。一是管理理念落后。部分单位没有摆正加快发展与科学发展的关系，创新意识不强，管理方式陈旧、粗放、单一，简单的把发展和业务收入等同起来，缺乏现代医院管理的理念支持。二是管理不规范。突出的表现为一方面，制度缺失，无章可循，存在随意性;另一方面，核心管理制度落实不好。在医疗文书书写、病例讨论、医疗质量控制等方面存在诸多问题。三是绩效考核方式、标准老旧，缺乏时代要求。简单地把职工的贡献和给单位创收挂钩，过分依赖奖金效应刺激业务增长，有意无意间容忍和助长了个别医生“开大方”、“乱检查”的不良行为。

(二)人才匮乏矛盾依然突出。一是专业人才总量不足。我县目前万人拥有的卫生专业技术人员为人，远远低于全市人的平均水平。二是人员结构不合理。从学历结构看，全县医疗卫生单位大专以上仅占46%，其中，乡镇卫生院高中以下学历占到68%;从职称结构看，县乡医疗机构中，有中级以上职称的县级仅为39%，乡镇仅为17%。这种情况也在一定程度上影响了卫生单位服务能力的提升空间。

(三)行业作风建设仍需加强。一是个别单位对行风建设重视不够，只重视业务收入，不重视服务意识教育。制度建设、落实严重不够。二是部分医务人员廉洁自律意识差，存在“拜金主义”思想，有“开大方”、“吃回扣”、“乱检查”现象，并且有从大医院向乡镇卫生院蔓延的苗头。三是个别医护人员态度生硬、对待患者冷漠，也伤害了医患之间的关系。

(四)财政投入不足。随着医改深入，政策要求的财政投入逐年增加，由于受我县的财力情况和省直管体制影响，卫生投入长期严重不足。基础建设项目配套资金，县级财政投入总量不足应投入的三分之一，无形中加重了医疗卫生单位本身的负担。个别公共卫生项目也因此无法开展，如农村妇女的“两癌”筛查，就因为是省级项目，资金无法落实，至今未能开展;孕产妇分娩补助，我们也只能落实省级到位的部分。

(五)监管能力不足。卫生局作为主管部门，承担着行业监管职责。但是由于人员的专业能力、大环境影响等方面的问题，虽然做了很多工作，但是仍然存在监管不细、不准、不到位的情况，对于医疗卫生单位的指导也不够及时，针对性不强。

(一)整体工作思路。坚持以深化医药卫生体制改革为主线，围绕全面落实“十二五”医疗卫生事业发展总体规划，完善基本医疗和公共卫生服务体系，统筹城乡协调发展;加强行业管理，提升服务能力，积极稳妥地推进县级公立医院改革，努力为人民群众提供安全、有效、方便、价廉的医疗卫生服务。

(二)重点项目。依托市委市政府支持商河加快发展的政策优势,积极协调落实县中医院医技楼、县急救中心建设用地,20xx年底前基本完成建设任务，进一步提高县级医院医疗承载能力和全县院前急救水平。

(三)重点工作。以推动全县经济社会发展为目标，着重落实医疗卫生重点工作，促进卫生事业更好更快发展。

1.深入推进医药卫生体制改革。按照上级医改统一安排部署和工作要求，继续深入实施公共卫生服务项目，项目覆盖率达到100%。深入实施基本药物制度，县乡两级医疗机构保持全覆盖，保障群众用药安全有效。借鉴学习公立医院改革先行试点地区先进经验，重点推进公立医院改革工作。

2.提升公共卫生服务能力。强化各级公卫机构的服务能力建设，加强对基层业务人员的培训指导，提高服务水平。健全完善预防接种、传染病防控、妇幼保健、卫生应急、卫生监督等工作机制，明确责任分工，加强绩效考核，严格奖惩措施，确保公共卫生工作落到实处。

3.深入实施人才强卫工程。一是做好卫生人才招聘工作。按照全县统一人才招聘计划，积极谋划筹措，严格考试程序，完成年度卫生专业技术人才招聘任务，提高引进人才质量。积极出台优惠政策，探索建立合理的卫生人才流动机制。二是加强卫生人才培养工作。加强卫生骨干队伍培训，县级医疗机构选派骨干到省内外知名医院进修培训不少于10人次。深入开展师徒带教培训工作，及时掌握培训动态，加强督导考核，深化工作成效。鼓励在职人员参加各种形式的卫生培训教育，年内组织开展业务培训6期。深入开展乡村医生培训工作，年内全县所有乡医轮训一遍，人均培训学习时间不少于120学时。

4.加强医疗质量管理。加强医疗行业从业资质管理，严把资格准入标准关口，加强监督巡查，杜绝无证行医或超范围执业行为。严格落实医疗护理技术服务核心管理制度，规范医疗服务行为，完善医疗质量监督考核办法，提高考核质量，从市县两级医院聘任专家教授，建立医疗业务考核专家信息库，定期随机抽取组成一定数量的专家组成考核组对县乡医疗机构进行督导考核，考核结果现场反馈，及时通报，促进医疗质量持续改进。加强对抗生素应用、毒麻药品管理、医疗废物处置等重点环节的监控管理，确保医疗安全。深入开展医疗护理技能练兵比武活动，年内组织开展1次医疗护理技能竞赛。

5.加强行业规范化建设。认真贯彻落实上级有关工作精神，健全各项规章制度，完善监管机制措施，加大明察暗访工作力度，严查有令不行、有禁不止行为，建立督查通报制度，落实惩戒措施，推行工作作风持续改进。深入开展反腐倡廉、医德医风等廉政教育活动，提高干部职工的廉洁自律意识和职业道德素质。

6.加强卫生监督执法工作。一是加强卫生监督网络建设，完善落实基层卫生监督协管制度。全面贯彻落实卫生法律法规，公共场所和生活饮用水卫生监督覆盖率100%。深入开展打击非法行医专项整治行动，严厉查处无证行医和超范围执业行为，确保群众就医安全。畅通举报的信息渠道，加大对违法行为的查处力度，医疗机构监督覆盖率和非法行医举报查处率均达到100%。二是规范卫生行政许可行为。按照卫生行政许可审批程序，依法办理行政许可事项，及时审核，及时发放，卫生行政许可及时办结率达到100%。全面落实窗口各项制度规定，认真履行职责，展示卫生行政服务窗口良好形象。

7.推进乡村卫生服务管理一体化。加强乡镇卫生院对村卫生室的管理和指导，强化村卫生室承担的基本医疗及公共卫生工作职能，不断提高村卫生室服务水平，落实各项工作任务。同时，结合上级有关工作要求，认真落实公共卫生、基本药物制度等有关补助政策，提高乡医合理收入水平。

**计划性的工作总结8**

合理制订年度发展目标。制订全区20xx年度目标任务，同时根据市综合考评委突出重点的申报原则，提炼了主要指标、省市重点、地区重点、共性目标共4大类13个小项的年度重点工作，向市委组织部进行报送，以科学的目标任务引领全区经济社会的协调发展。

认真履行考核奖惩机制。切实发挥考核奖惩的激励作用，完成《20xx年度街道、区级机关部门目标管理奖》、《20xx年度街道党政主要领导科学发展重点指标考核奖》及《20xx年度街道、区级机关部门突出贡献奖、创新成果奖》的考核，由区委、区政府对成绩突出的单位予以表彰，鼓励先进，鞭策后进。修订20xx年度考核办法，进一步突出20xx年度在市考核体系中薄弱环节的考核权重，为我区争先进位提供制度保证。根据《苏南现代化建设示范区规划》的实施意见，以及《苏南现代化建设示范区“十二五”期间推进计划（20xx－20xx）》，制定了区现代化指标实施方案，将现代化指标考核列入区年度考核中，以考核促发展。

有效强化分析预测职能。加强与经信、财政、商务、科技、统计等部门的沟通联系，掌握各项指标、重点工作、重点项目完成情况，撰写相关分析材料，汇报存在问题，强化预警职能。积极争取政策和资金扶持。经过跑省加强沟通，雕庄凤凰新城老工业区改造方案已经省发改委上报国家发改委，争取政策和资金支持。通过对项目精心策划和认真包装，亚玛顿项目已获省国土厅下达的80亩土地点供指标。经过积极向上争取，亚玛顿股份有限公司的超讪透过率多功能低成本光伏封装玻璃减反射膜高技术产业化项目获得战略性产业项目20xx年第二批中央预算内投资计划20xx万元；四药制药有限公司的新型抗高血压药物（沙坦类）大品种产业化工程获得20xx年度第一批省级战略性新型产业发展专型资金800万元。根据市发改委工业处转发的国家发改委20xx年第39号公告精神，积极组织黑牡丹（集团）股份有限公司、飞牛纺织服饰有限公司（新申请用户）等多家企业申请20xx年度棉花进口关税配额，申请额度近100000吨。今年预计分配额近20000吨，该项工作的\'实施缓解了企业的资源压力，进一步彰显政府对企业的关爱。根据市发改委、财政局相关文件的精神，会同区财政，深入街道调研，通过现场踏看和精心筛选，选定茶山街道丽华村委的生活环境改造及青龙街道北塘村委的生活道路建设两个项目进行申报，共争取资金35万元，提高农村的生活环境质量，支持基层发展。

20xx年列入市重点投资计划项目10个，总投资亿元,20xx年计划投资亿元。其中工业项目3个,总投资16亿元,年度计划投资5亿元;服务业项目7个,总投资亿元,年度计划投资亿元。1－10月完成投资亿元，完成年度计划的。区重点项目96个，1-10月完成投资亿元,占全社会固定资产投资的66%。

受宏观形势、土地调控和资金供给等因素的影响，重点项目推进仍然存在新建项目开工不足、储备项目偏少等一些问题。针对存在问题，进一步加快重点项目开工前期各项手续的办理，千方百计抓开工。同时，在项目推进过程中，始终把服务作为推进项目建设的重要抓手，坚持能超则超、能快则快，一着不让抓工期、抢进度、往前赶，以天保周、以周保月地加快推进。重点项目实行专人跟踪、领导挂钩和全程服务，确保年度目标的完成。

1-10月份全区96个重点项目中62个服务业重点项目预计完成投资亿元，占服务业投入的。其中10个服务业重点项目列入全市100个服务业重点项目。我们对10个重点项目建立了项目库，及时跟踪项目进程，追踪推进过程中的问题，并配合项目主体单位解决，1－10月完成投资亿元，完成计划的。

奠定服务业工作基础。为加快现代服务业的优化升级，促进服务的大发展、大提升，我区以科学发展观为指导，结合实际，借鉴成功经验，成立了以区长为组长的服务业发展领导小组，同时设立了“区服务业发展办公室”。领导小组建立了工作机制，制定了工作方案，负责全区服务业发展的组织、协调、考核和督查，后续服务业发展办公室将进一步推出服务业扶持政策，目前服务业扶持政策的初稿已经完成。为及时掌握服务业基础资料、服务业动态、服务业信息，在市发改委指导下，逐步建立起多类型的服务业数据库，录入完整数据库信息，达到最大限度的资源利用。

引领服务业长效发展。为全面落实“十二五”规划目标，进一步加快全区现代服务业发展，通过对服务业布局、服务业功能定位、服务业指标、服务业项目、服务业企业和市场的专题调研，确定了服务业发展三年工作计划，制订了《区现代服务业发展三年行动计划》，并在此基础上出台了《》实施方案，对行动计划中的服务业发展目标、重点工作（包括推进重点项目、扶持重点企业、建设服务业集聚区、提升重点专业市场）、服务业发展环境的工作细化到每一年度，为实现“十二五”规划目标奠定了扎实基础，旅游休闲集聚区被评为市首批现代服务业集聚区。

我局社会发展工作紧跟全区发展步伐，扎实努力工作，全面完成年度目标任务。

加强沟通联系，主动服务基层。紧密联系基层，多次到街道、社区和相关单位实地走访调研，掌握基层的实际情况，结合我区社会事业发展的实际需要，立足为老百姓服务的出发点，切实帮助基层单位解决各类问题。积极推动南郊农贸市场综合改造项目，解决了荡南村社区服务站用房。推动翠竹新村南一社区、南二社区公共服务站综合改造工程，努力将该项目打造成为老住宅区社区服务站综合改造示范工程。

争取上级扶持，增强发展动力。积极推动社会事业建设项目的实施，提供全方位服务，完成年度目标任务。积极向上争取资金，为浦北新村社区用房新建工程等项目争取到市发改委的专项补贴，全力扶持社会事业建设项目的顺利实施。

规划健康产业，推动转型升级。根据市发改委要求，结合区的现状，对我区涉及健康产业的生物医药、休闲旅游、养老服务、医疗服务等多个方面的产业发展情况进行了认真的调研，基本摸清了我区健康

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn