# 情报资料岗位工作总结(24篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-06-14

*情报资料岗位工作总结1201x年结束了，我们迎来了全新的201x年。新的一年，新的起点，在新的一年开始之际，我也从xx区分公司调往网络中心工作，开始的新的学习与努力。在xx区分公司工作的三个多月里，工作的同时也学到了很多东西，努力提高自己不...*

**情报资料岗位工作总结1**

201x年结束了，我们迎来了全新的201x年。新的一年，新的起点，在新的一年开始之际，我也从xx区分公司调往网络中心工作，开始的新的学习与努力。在xx区分公司工作的三个多月里，工作的同时也学到了很多东西，努力提高自己不足的地方，为公司做出更大的贡献而努力。现在我将自己这三个月的工作做一个小小的总结，同时也说说自己的一些想法，不到的地方还请各位领导与同事不吝赐教。

在xx区分公司，我做的最多的还是营销方面的事情，多和师傅同事一起出去宣传发展业务，平时也在办公室里做一些统计类的事情。在这个过程中，难免有做的不好的地方，大家都很乐意为我指出来，比如说长说我不够泼辣，汪边平局长说我对自己的要求比在学校的时候降低了，很感谢大家对我的帮助，我也一定努力改正。下面重点说说我的想法与。

农村支局是公司的一个重要组成部分，其工作相对市局来说并没有那么复杂，个人认为主要包括融合业务的发展与服务质量的两大部分，业务有效稳定的发展之后，服务质量也紧跟直上，那么收入自然也会上来。所以我觉得现在区局里面最要做的一件事就是对客户的服务。现在我们都在大力发展各种各样的全业务套餐，我的e家、天翼等等，还有网吧及各种vpn虚拟专网，现在基本上都是发展了就不管了，用户入网以后就可以说是无人问津，对用户关怀不够。后面发展了一个用户的同时，前面发展的用户又流失了，那么我们的努力又起到什么作用了?所以我认为我们在努力发展新新用户的同时，在存量保有和对老用户的关怀上还应该多做一些，和用户多沟通，了解用户的需求。比如在发展新用户的时候，也可以通过老用户进行宣传，让老用户加入到我们的宣传队伍中来，这样也许更有力一些，要尽可能的利用已有的资源。这样做，不仅让老用户感觉到了中国电信的服务，同时发展了新的中国电信用户。另外，平时也应该对老用户有一些优惠政策，比如宽带续签用户，月消费金额比较大的用户等，在市局的政策应该也可以应用于农村支局，对农村支局也应该有它特有的政策。在资费定制方面也应该结合农村的具体情况，有时候们也不能等着市局出政策，我们也可以自己根据自己的具体情况向相关部门提出一些，找到合适的方案。

第二，我想谈谈这次的春季营销。我觉得我们这次做的最不好的地方就是准备工作不充分。营销要做好，除了有效的组织，前期的准备工作也很重要。我觉得我们在准备工作方面做的不够及时，物资人员不能及时到位，比如流动营业车，如果在元旦之前到位的话会不会更好一些?流动营业车上的设备也能够及时迅速的处理各种业务，效果会不会更好一些?试想一下，如果自己去办理一部手机业务，让你等待十多分钟甚至半个小时，你心里又是什么想法?另外还有我们的宣传材料，有的宣内容复杂，自己都看不明白，又怎么给用户看呢，更谈不上一目了然了。比如有一张宣是重点宣传e6套餐120元入网的，那么我认为就应该一起的把e6套餐资费标准也一起印在，可是后面却是e9宽带的与资费说明，导致前来咨询的用户莫明其妙。还有boss系统与政策的一致性问题，要适应市场的发展，资费及各种各样的政策也要不断更新，可是在更新政策同时，boss系统也应该跟上。这次活动中，刚开始就出现了有政策但不能用的现象，向用户宣传说中国电信有什么什么业务，用户来办理了却说现在还不能办理，要过两天才可以，相信中国电信的形象一定会在用户心里大打折扣。平时也要系统里面的数据与政策的一致性，现在系统里面有一些数据业务是从来没用过的，如果真的不需要是不是可以取消掉，也为系统节省开销，新的业务政策也能够及时迅速的添加进去。

第三，我想谈我对支局工作的看法。我觉得在日常的管理方面还是不够完善，缺乏一定的纪律性，大家工作有时候表面的有点拖拉散漫。交代一件事情，有时几天才给回复，甚至还要电话督促。大家工作的积极性、主动性不高。平时日常的点对点应该及时看，有事情了及时处理，不过现在好像支局的日常工作有一大部分都是营业员在做，点对点里面的事情多是营业员在处理，当然我并不是说局长没有做，不知道这样说会不会引起大家的不开心，呵呵…另外我想在此提一下支局的工作设备，现在营业厅的里面的打印机多是针式打印机，有的已经坏了，不好用了，对营业员的工作带来了很大的不方便，希望领导多关心一下，也多实实在在的关心一下基层的员工，营业员、线务员，有时候他们才真实的代表了我们中国电信的形象，才是我们发展业务最前线的员工。

最后，很感谢大家这段时间对我的照顾，无论在工作上，还是生活上，大家对我都很关心，谢谢。在以后的工作中，我一定继续努力，争取做出更好的成绩。预祝大家新年快乐，工作顺利，也祝愿中国电信的事业在新的一年里蒸蒸日上!

**情报资料岗位工作总结2**

开展全面质量管理，必须抓好标准化、计量、质量情报、质量责任制及质量教育等几个方面的基础工作，

1、标准化工作

标准化，包括产品标准化和工作标准化两个方面。产品标准化，指的是现代化大生产中工业产品品种、规格的简化，尺寸、质量和性能方面的统一化。工作标准化包括业务标准化和作业标准化。业务标准，是指对各部门业务工作的一些具体规定，如技术管理规定、设备管理规定等等。作业标准包括工艺流程、操作规程、装配作业程序等等。

2、计量工作

计量工作包括计量、测试、化验、分析工作，是保证零部件互换，确保产品质量的重要手段和方法。没有计量的准确性，就不能保证技术工作的准确性，就不可能正确地贯彻执行技术标准。

3、质量教育工作

质量教育工作是实行全面质量管理的一项带根本性的基础工作。质量管理要“始于教育，终于教育，贯彻始终”。

4、质量情报工作

质量情报，指的是反映在产品质量和产品生产全过程中，各个环节工序质量、工作质量的信息，其中包括各种有关的基本数据、原始记录，直至产品使用过程中反映出来的各种情报资料。质量情报工作，就是及时收集上诉情报，并掌握国内外产品质量发展动向和市场营销动态，为保证和提高产品质量提供依据。

5、质量责任制

建立健全严格的质量责任制，也是全面质量管理的一项重要的基础工作。要对企业每个科室、车间、班组和个人都明确地规定他们在质量工作中的具体任务、责任和权利，以便做到质量工作事事有人管，人人有责任，办事有标准，工作有检查，经济责任明确，功过分明，从上到下形成一个严密的高效率的质量管理责任体系。质量管理要求每个员工都处于自我控制状态，充分了解自己所应达到的目标，如：质量成本、计划完成时间、质量标准等;充分了解自己正在做的事情，如实际成本、实际进度、实际达到的标准等，

当实际与目标发生偏差时，能够自己控制和调节。这就是质量责任制的中心思想，以及使产品质量落实到实处的根本保证。

企业如何做好标准化工作?

标准分为国家标准、部门标准(专业标准)和企业标准三级。

企业制定标准时，一般由技术部门收集资料起草，经过修改后，由企业总工程师审查，报上级主管部门审批备案。

企业制定生产和管理标准，尚无统一办法，各企业可根据实际情况进行制定。

技术标准的贯彻执行，要求做到：生产企业对于原料、材料和协作件的验收、半成品的检查及成品的检验，都必须按标准严格进行;符合标准的产品由检验部门填发合格证，不符合标准的产品，一律不计产值、产量，不合格品不允许出厂。

质量教育包括哪两方面的内容?

质量教育包括以下两方面的内容：

1、全面质量管理的宣传、普及教育

推行全面质量管理，要涉及企业内部、外部一系列环节，触及许多旧的质量管理观念和管理方法，有的甚至要完全被推翻而用新的观念和方法去代替，其工作范围和工作内容都有很大变化。因此，要掌握它、运用它，就得先认识它、了解它，这就需要有一个学习教育和提高认识的过程。首先是要进行有关知识的宣传和普及教育。比如，班组长和质量管理小组成员，对质量管理的有关知识不认识、不了解，无法把质量管理的方法应用到实际工作中去，这就要通过宣传、教育，普及这方面的知识，否则，要在班组推行全面质量管理，就只能是一句空话。质量管理教育的办法很多，可以采用分层施教、因人而异、抓住重点、联系实际的教育方法。

2、技术业务教育和培训

产品质量是广大员工群众通过设计、制造等共同劳动创造的，它归根结底决定于员工队伍的质量意识和技术水平，决定于各方面的管理水平。“技术是质量的血液”，所以，必须把技术业务的培训教育，当作全面质量管理知识提高的中心环节来抓。通过这种质量教育，要使参加学习培训的学员基本掌握有关产品的性能、用途及生产过程、工艺操作、检验方法等知识和技能。

**情报资料岗位工作总结3**

自己从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止xx年xx月xx日，xx年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，销售单价比去年下降了13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了55%和32%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执行产品的出库手续；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的YH5WS-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚定的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35KV避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10KV线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

（一）市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵压贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，YH5WS-17/50型避雷器销售价格仅为80元/支、PRW7-10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、20xx年区域工作设想

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业务员和同行学习，自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因xx年农网改造暂停基本无用量，xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、对销售管理办法的几点建议

（一）20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）20xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，xx年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

**情报资料岗位工作总结4**

一年来，本人能认真学习马列主义，贯彻\_和\_三中全会精神，积极实际“三个代表”，在思想上按党员标准严格要求自己，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实，较好地完成领导和各级部门安排的各项任务。为医院微机室尽心尽力，努力工作，主要情况汇报如下:

在思想上，领会党的\_和\_三中全会精神，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍，深刻领会\_的讲话精神，并把它作为思想的纲领，行动的指南,时刻牢记为人民服务的宗旨，明白自己所肩负的责任;积极参与基层建设，在工作中要起到模范带头作用，做广大职工的表率，同时，认真学习相关业务知识，不断提高自己的理论水平和综合素质。

在工作上，围绕医院微机室的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。本年度主要完成了如下工作:

1、帮助软件工程师对本院的医疗系统(护士站、住院门诊收费、仓库、药房)进行测试，多次发现系统中存在的的BUG，帮助其完善医疗系统以及顺利的完成开发。

2、组织培训护士等相关部门对新的医疗系统的操作，通过培训后各科的同志们都能都熟练的操作新的医疗系统，使医院的工作效率有很大的提高。

3、及时了解各科室的电脑使用情况，及时跟踪服务器和网络的运行情况，及时对其进行杀毒、更新补丁和维护;及时的对打印机进行维护和修理。

4、对新程序进行跟踪和维护发现问题及时的解决，避免因系统故障引起的不必要的错误。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

今后努力的方向:随着医院不断进步和发展，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为医院作出应有的贡献。

**情报资料岗位工作总结5**

各位有关领导同志们：

还有两个来月就结束了，面临着离别工作岗位之际，我敲打着键盘回忆着过去的岁月，盘点着这些年来我的工作生活的点点滴滴。

我是1972年参加工作的，这些年来曾多次被评为先进个人，1999年荣幸地出席了全省妇女第九次代表大会。

下面我要总结的是近年来在市科技情报研究所工作的情况。

一、政治思想表现

拥护执行党和国家的各项方针政策，参加单位组织的政治活动。有工作责任感，敬业精神;遵纪守法，廉洁奉公;自律、能正确评价自己，有自制力;自重，有自信心;有社会集体责任感。

二、主要履行的工作职责

1、 阅览室的服务管理

，单位被评为市“文明窗口”，阅览室是单位的窗口之一，我为工作得到认可感到欣慰。

我的工作岗位十七年一贯制，看来一直到退休仍然在在阅览室这个工作岗位了。我喜欢这个岗位。首先，得天独厚的看书读报优越，新杂志新报纸先睹为快，不亦乐乎。我生性喜欢静下来做自己喜欢做的事情，我的工作正合我的性情，真正要感谢十七年来的历届负责人看准了我这个“坐得住的“人才”，而且一干十七年都不厌烦的难得的“人才”。其次，与读者打交道中，我逐步地学着与不同人交往的技巧，也常常与读者一起谈论国事家事，并和读者成为了好朋友，这使我感到幸福，我们分享着知识和快乐!读者对我的工作和为人的肯定，就是对我最大的鞭策，我愿意以更好的质量服务于各位读者。

1992年接任阅览室的工作，我制定了相关的借阅制度，正常进行阅览室的日常工作。为了提高科技文献服务的准确性，了解读者的需求，我拟出了一份资料服务效果调查表发放给读者，读者的反馈让我们更好地保证了服务质量。

那时网络还没如今这么发达，所以来阅览室科技咨询的比较多，无论口头书面或者电话的咨询，我都能尽可能地以不同的方式给予答复。对他们了解市场，选择推广项目等有一定的帮助。

每年按时订阅5000多元报纸、杂志，认真做好报刊杂志的编目整理上架日常工作，过期的报刊能井井有条地整理装订。整理编写\_——1991年、1992年——1995年和1996年-\_年馆藏中文期刊目录。

2、科技信息港的业务

为更好地推动郴州经济市场的繁荣，情报所信息港开通了商务频道，我主动联系了几家商户，精心为他们建立网页，用文图片展示商家的基本情况。在科技论坛里，我管理两个栏目：社会观察和数码电脑。

3、职工工会工作

\_年情报所成立工会后，我负责工会工作，开展了以下几项活动：

组织会员们学习《\_工会法》，服从配合局联合工会和所领导，把工会工作做得生机勃勃。我的宗旨是，让每一个会员都享受到大家庭的温暖和组织的关怀，感觉自身的体面与尊严，从而增强单位的凝聚力，更好地开展工作。

慰问爱抚工作，面向职工及职工家属。每当员工过生日会得到工会的祝福。

娱乐健身活动。组织职工做工间操，锻炼身体。由户外活动中心的驴友带领我们，乘木舟游翠江，篝火晚会，搭建帐篷扎营喻家寨;到岗脚乡农家乐和参观古民居;游玩“梦里故乡生态园”，员工们玩得还算尽兴，进行团队拓展游戏，品尝了自己烧烤的食品;到郊外“田园风光”寻找快乐，开展球类活动比赛等。

4、其它工作

我是情报所的一名助理研究员，搞课题研究是我的工作的一部分。参与的课题研究有《铅锌铜铋钼锰镁深度开发调查研究》、《郴州地区乡镇企业发展战略调查研究》、《地区矿业数据库的开发》等。

**情报资料岗位工作总结6**

各位有关领导同志们：

\_年还有两个来月就结束了，面临着离别工作岗位之际，我敲打着键盘回忆着过去的岁月，盘点着这些年来我的工作生活的点点滴滴。

我是1972年参加工作的，这些年来曾多次被评为先进个人，1999年荣幸地出席了全省妇女第九次代表大会。

下面我要总结的是近年来在市科技情报研究所工作的情况。

一、政治思想表现

拥护执行党和国家的各项方针政策，参加单位组织的政治活动。有工作责任感，敬业精神;遵纪守法，廉洁奉公;自律、能正确评价自己，有自制力;自重，有自信心;有社会集体责任感。

二、主要履行的工作职责

1、 阅览室的服务管理

\_年，单位被评为市“文明窗口”，阅览室是单位的窗口之一，我为工作得到认可感到欣慰。 市科技情报研究所工作总结

我的工作岗位十七年一贯制，看来一直到退休仍然在在阅览室这个工作岗位了。我喜欢这个岗位。首先，得天独厚的看书读报优越，新杂志新报纸先睹为快，不亦乐乎。我生性喜欢静下来做自己喜欢做的事情，我的工作正合我的性情，真正要感谢十七年来的历届负责人看准了我这个“坐得住的“人才”，而且一干十七年都不厌烦的难得的“人才”。其次，与读者打交道中，我逐步地学着与不同人交往的技巧，也常常与读者一起谈论国事家事，并和读者成为了好朋友，这使我感到幸福，我们分享着知识和快乐!读者对我的工作和为人的肯定，就是对我最大的鞭策，我愿意以更好的质量服务于各位读者。

1992年接任阅览室的工作，我制定了相关的借阅制度，正常进行阅览室的日常工作。为了提高科技文献服务的准确性，了解读者的需求，我拟出了一份资料服务效果调查表发放给读者，读者的反馈让我们更好地保证了服务质量。

那时网络还没如今这么发达，所以来阅览室科技咨询的比较多，无论口头书面或者电话的咨询，我都能尽可能地以不同的方式给予答复。对他们了解市场，选择推广项目等有一定的帮助。

**情报资料岗位工作总结7**

今年7月份，我大队在开展道路交通安全整治方面重点抓好了三项工作：

一是重拳出击整治示范公路的交通秩序。以辖区界化垅省际口和319国道花塘路段、县城金城大道等示范公路整治路段为重点，严密设防布控，强化路面的巡逻管控，加大重点路段、重点时段巡逻执勤频率和密度，加大对界化垅省际口及319国道临时执勤点的检查力度，依法查处超速行驶、超员载客、机动车涉牌涉证、车辆乱停乱放等交通违法行为，坚决做到发现一起、查处一起，及时消除交通安全隐患。同时，对过往的驾驶人发放宣传资料，及时将夏季高温天气道路交通安全注意事项告知广大驾驶人，加大夏季极端天气宣传，提醒广大驾驶人防止疲劳驾驶，超速超载等现象发生，提高驾驶人的交通安全行车意识，预防事故发生。在这次整治中，大队共出动警力32人次，警车6台次，检查车辆56辆，查处各类交通违法行为21起，发放宣传资料300余份。

二是深入开展“迎大运、创文明、保平安”整治活动。在全国大学生运动会期间，我大队根据上级部门采取三项措施，深入开展“迎大运、创文明、保平安”交通秩序整治行动。在整治期间，大队除机关科室留必要人员处理日常事务、办理业务外，将其余民警在大队领导的带领下，全部上路巡逻执勤，并充分利用道路监控系统等科技装备，加强重点路段、重点区域的交通秩序管控，加大对酒后驾驶、超速行驶、客车超员、疲劳驾驶等重点违法行为的查处力度;加大对界化垅省际口进出的车辆，尤其是有严重交通违法记录的出、入粤车辆，切实加强对重点车辆的检查力度。

三是大力开展治堵治乱、“迎六会、迎国庆”活动。今年9月在开展“迎六会、迎国庆”活动中，大队领导针对县城交通堵点、乱点和群众不满意的交通问题，带领机关科室、县城中队共30余名民警集中对县城永安大道、金城大道、新建街、解放街等重点路段开展集中整治统一行动，重点整治机动车在交叉路口不按规定排队依次通行、闯红灯、逆行、随意调头和客车、“的士”在县城街道随意停车上下旅客，四轮农用车、大型货车不按规定地点停放从事经营活动，机动车临时停放超越停车泊位线外、单位及个人占道堆物堆料、以路为市等严重影响道路交通秩序的违法行为。对上述违法行为，大队采取劝说教育为主、处罚为辅的方法，对单位及个人占道行为进行耐心细致的劝说和教育，并进行全面清理，对不听劝阻，屡教不改的驾驶人坚决予以从严整治，全力维护城区道路安全畅通。

某非常感动，当场打电话给张建军劝其前来自首。8月27日晚上，张建军终于觉醒了，他向专案组负责人发出了愿意投案自首的信息，并约定第二天上午9时到达XX大队投案自首。一场艰难的追逃案就这样画上了一个圆满的句号。

今年8月26日，升坊镇江口村上南湾村民刘伟华无证驾驶摩托车行在浯塘路段撞死一名妇女(无名氏)后逃逸，为了尽快查找逃犯，实施追捕，大队领导和负责本案的民警进行了研究分析，制定了侦破方案，经过反复艰难的侦察，找到了逃犯刘伟华的线索，之后通过动员其父母和亲戚反复耐心地做思想工作，在亲友的规劝下，9月6日，逃逸在外11天的刘伟华终于投案自首。

**情报资料岗位工作总结8**

情报信息分析人员专业简历

目前所在： 广东省 年 龄： 24

户口所在： 湖北 国 籍： 中国

婚姻状况： 未婚 民 族： 汉族

诚信徽章： 未申请  身 高： 175 cm

人才测评： 未测评  体 重： 66 kg

◆ 求职意向

人才类型： 普通求职

应聘职位： 调研/情报信息分析人员

工作年限： 1 职 称： 无职称

求职类型： 兼职 可到职日期： 随时

月薪要求： 1500～元 希望工作地区： 广州，佛山，广东省

◆ 工作经历

博斐逊企业咨询有限公司 起止年月：-11 ～ -03

公司性质： 外商独资 所属行业：专业服务/教育/培训

担任职位： 咨询顾问

工作描述： 1、作为助教安排公司的培训课程，安排后勤工作，包括安排讲师的行程、安排讲师与客户公司负责人的接洽、安排布置会场、以及教材和各类物资的准备；

2、神秘客户暗访：为某大型通信公司长期做暗访工作，接手工作2个月后即开始独立承担该项目，包括项目的总计划、财务计划、人员招聘和培训、与客户的接洽以及项目计划的全程实施；

3、撰写报告：定期为客户公司撰写报告、提供方案以及一些重要数据；

4、管理分公司的.人员招聘、社保等工作。

本人工作踏实认真、责任心强，作为年轻人，我抱着诚实做人、踏实做事的态度，发挥年轻人应该多吃苦才能成长的特点做事，在发展自己的同时，也为公司尽最大努力。

离职原因： 职业发展

毕业院校： 西安体育学院

**情报资料岗位工作总结9**

在院领导的大力支持下，医院信息科稳步发展，各项工作有序开展，较好的完成了各项任务。

1.与专科一道完成病人回访。从京津冀患者到唐山患者，信息科将回访工作逐渐常态化。与专科共同回访老患者，增进了医患之间的联系，展示了医院的以患为友的形象，让更多的人认识并进一步了解了医院。在20\_春节前夕，医院更是回访了沧州患者，为他带去了我院新春的祝福。所有回访信息都被发布到网络上，并且与县电视台合作播出。

2.在院长领导下，负责全院的信息管理工作和对网络部、图书馆、统计室、病案室的管理。做好病案的回收、整理、装订、归档、检查和保管。严格执行病案交接和借阅制度，杜绝病案丢失，保证病案的供应。一丝不苟的完成复印病历工作，并严格纪律，病例一次复印，不得重复使用。

3.及时、准确、全面地完成规定的各种统计报表，确保每天的日报表准确无误，清楚反映出医院各科室每天诊疗情况。细化来访电话分类，无论是广播、电视、还是朋友介绍，均加以注释。

4.做好接听咨询电话工作。信息科保证24小时有人值班，接听患者来电。并以短信形式将医院联系地址电话发送到患者手机上。对于患者一些涉及临床的具体问题，及时转接专科，让主任能与患者及时沟通，解决问题。

5.做好医学书刊、资料的收集、采购、登记、分类、编目工作，主动为医疗、教学、科研提供最新医药卫生中外情报信息。

6.医院网站在院领导的支持下，不断发展，建立哮喘论坛，并在腾讯开通官方空间，提升了医院整体形象。医院网站将不断探索医院新的宣传模式，争取达到费用与效益的平衡，并策划各种活动，促进医院宣传的一波波影响力。

7.医院信息科合理安排工作，加班加点配合医务室较好的完成了周边村街健康档案录入工作，为建立电子健康档案工作而努力。

8.信息科人员认真负责，能及时响应各部门的电脑软件、硬件、邮件、网络、打印机的维护。尽可能的降低设备使用故障率，在其出现故障的时候，信息科人员做到了能在当地解决就当地解决,不能当地解决的也在最短的时间内给予了解决。并克服了设备老化，部分计算机、打印机已过保修期，备用机器不足等多方面困难，能自己修的自己修，为医院节约了大量资金。信息科常常下到各个工作站检查隐患，及时发现及时维修，从未因为机器的故障而影响到各个工作站的正常工作。

9.成功组织医院各种活动，如5月份组织的旅游，元旦联欢以及节前开展的新春联欢会。医院信息科在院领导的支持和各科室的帮助下，把一场场精彩的活动成功举办，丰富了员工的文体生活，激发了职工的工作热情。

10.按时完成领导交办的其他各项任务。

信息科各项工作纷繁复杂，还有很多改进提高之处。新的一年，信息科将继续提高各项工作水平，提升科室成员素质能力，规范化工作流程，完善工作内容，把信息科打造成领导的臂膀，并为各科室发展提供支持。

**情报资料岗位工作总结10**

时光荏苒，时间已经指向了20XX年，回顾本学期工作，有喜有忧，有苦有泪，也有果，虽然不能事事皆尽人意，但收获还是颇多的。现总结如下:

一、加强理论学习，不断更新教育教学观念

1、继续努力学习《科学课程标准》，使自己能正确理解并在日常教学中积极贯彻新课程理念，以学论教。

2、积极参加学校组织的各种教研活动，积极认真地听课，虚心向其他教师学习，遇到教学上的一些困惑能及时与其他教师交流学习，博采众长，补己之短，不断提高教学水平

3、注重利用各种反馈信息，经常对自己的教学行为进行分析与反思，认真进行教后小结，使自己的课堂教学在实践与总结中不断进步和提升。

二、做好课堂教学常规工作

1、每节课前做好充分准备：

(1)认真钻研教材和教参，对教材的基本思想、基本概念甚至课本上的每句话都弄清楚，以便了解教材的结构、重点与难点，自如地掌握知识的逻辑，适当补充教学资料，更好地调动学生学习的积极性。

(2)了解学生原有的知识技能水平，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，充分考虑自己的教法和学生的学法，思考如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动等。

(3)精心准备实验。因为科学课上实验所需材料范围很广，

2、确保课堂教学

在课堂教学中尽量确立学生的主体地位，注重学生的自主探究和学习，培养学生的主体意识;虽然平时备课、作业、准备上课及特长课的实验等工作量特别大，但依然尽自己最大努力，认认真真备好、上好每一节课。

(1)把学生学习兴趣的培养、学习欲望的激发，当作课堂教学的首要任务来抓。兴趣是最好的老师，小学生的好奇心比较强，但这种好奇心有时只是停留在好玩、新奇的表面层次上，我们要促使学生把平常的好奇心发展成为“科学的好奇心”，扩大学生兴趣的范围，引导学生发现平时不注意的现象，从而产生探索、研究的欲望，及时地把学生的兴趣和注意力吸引到教学中去，调动学生自主学习、亲身体验和自行探索、思考的积极性，让学生产生一种发自内心的动力，有利于学生学习习惯和品质的培养。

(2)把培养学生的基本知识、技能和情感，作为课堂教学的重要任务来抓。

在教学中面向全体学生，关注每一个学生的进步与成长,由于学生之间的智力差异和学习基础不同，学生对科学知识的掌握能力也不同，从期中考试的答题情况可看出，学生没能准确地理解和掌握科学基础知识和技能，所以重视和加强基础知识和基本技能的学习仍然非常重要。应针对学生实际情况因材施教，在抓好基础知识即科学课本知识，学生们共同提高的前提下，对不同程度的学生做出不同的要求，对那些反应较快、能力较强而注意力不够集中的学生，多注意培养他们的观察能力;对那些反应较慢、能力较弱的学生，更多地培养他们的思维能力和实践能力，使大家充分发挥自身的个性，施展各自的创造才能。实验教学中要抓好实验基本技能，，尽量创造机会让学生动手实验，通过实验进行观察和研究，明确实验的目的要求，真正了解每个实验涉及的科学原理，切实提高学生的实验能力。

三、积极参加各种科技比赛活动

科技活动是展示孩子课外科技技能的最好平台，本学期我积极组织学生参加各级各类的科技活动比赛。其中在成都市第二十九届青少年电子作品制作比赛中获得机械模型集体二等奖。在成都市第二十五届英特尔杯青少年科技创新比赛中获得市级奖励的有二十多人次。

经过一学期的耕耘，学生在科学素养上有了很大的提高。学生在期末考试测试中有了很大的进步。当然面对未来，自己还有很多的总做要做，比如在下学期如何提高学生的科技动手能力以及怎样提高对科学课外知识这方面感兴趣的同学的水平。

**情报资料岗位工作总结11**

即将伴随着XX年度年末的到来，三年了今年又快过完了，在这三年里发生了许许多多的事，有高兴的，有伤感的，虽然没有什么太大的变化，但多多少少也经历了一年的风风雨雨，在这里我对这三年来的工作，生活作一总结。

自从XX到XX年中途也有上升的机会我没有要因为没有准备好其它工作.生活上没有什么太大的变化 ，我的日常生活也就是奔波在每日生活的三点一线上，上班，下班，睡觉。偶尔的周末也会出去散散心，陪朋友们吃吃饭，游玩游玩，曾添了朋友间的那些美好的友谊，也使我们的关系一直保持着很近的距离。

在过完年的前一段时间里，由于工厂的效益不怎么好，导致每天下早班，工资收入不是很理想的那种，每月除了正常的开销以外，基本剩下不了什么，有时我也在想是不是该换份工作，我一直在琢磨，后来在内心的挣扎下始终放弃了当初换工作的念想，使自己的工作做到现在这个平常的水准。

在我的印象里广东只有两个季节，冬天跟夏天。进入五六月份以后广东的天气逐渐开始升温，随着夏季的慢慢到来，万物同样开始了接受了夏日最严酷的炎热，对于人们更是在那种气候下烦躁，而又不得不已的为了生活而天天在外奔波的走着，有时候感觉自己还是很庆幸的，至少不用像其他人那样，比起在炎热的太阳下面晒着工作的人相比较，这一点我感觉我呆的岗位还是很满足 。这是厂区年后招募处招聘员工的一景观，看似有些庞大哈。 虽然对于我们在外拼搏的务工者来讲，深圳这个生活节奏超快的城市，经济发展步伐是日渐膨胀，我们怎么也赶不上他的变化，可我们却一直在努力着，努力的把我们这些成员融入在这个城市里生活人群中的一部分。

再过一两个月就又到了XX年的春节了，春节对于我们这些在外的人员来说有一半是喜悦，另一半却是忧伤，喜悦的是，过年了，又可以回家高高兴兴的和一家人在一起吃个团圆饭，可忧伤的是不知不觉的一年就这样的过完了自己的年龄又大了一岁，收入却又剩下了几多，房价，物价一天天的上涨，自己的幸福如今还是一个未知数，看着这些事实，心里不觉有些失落。不过今年也有许许多多开心的事，比如去了深圳的很多地方去玩，欢乐谷，东部华侨城，海边，世界之窗等等一些好玩的地方，还去了自己心里一直割舍不了的地方。看到了那些熟悉的人，熟悉的脸，熟悉的绿军装，一切的一切都是那么的熟悉，一点也不陌生的地方而有时刻的怀念着的地方，那里的山，那里的树，那里的一切一切是那么的亲切，偶尔的有些后悔当初错误的一决定，成就了现在的自己      淡淡生活是如此的简单。

很快又快到了过年了，自己今年要不要回家，一直是自己考虑的事情，有时候有些茫然，对于明年有何计划现在没有明确的目标，该考虑的和不该考虑的事情很多很多，一切的一切又是什么？？？？

结尾也不知道该说些什么 ，对于我们这些个90后的人来讲，什么是我们最终的目标?什么是我们向往的方向，这些问题只能在我们心里是一个美好的？。

主人结尾：不管我们身在何方，别忘了时常一个点电话 ，一句问候向远在家乡的父母，身边的朋友带去一声轻声的问候。

**情报资料岗位工作总结12**

XXX派出所20xx年上半年工作总结

20xx年上半年来，XXX派出所在县局党委和当地政府的大力支持、正确领导下，紧紧围绕县局总体目标任务和助推德清新崛起要求，结合XXX辖区内经济社会发展重点和治安特点，以深入推进“警务广场”战略和构建民意导向型警务为指引，着力推动创新服务型警务体系和队伍执行力建设，强化职能、服务大局、惠民保民、与时俱进，在严厉打击违法犯罪的同时，又与辖区百姓建立了和谐的警民关系，维护了一方的稳定和平安。

一、 开展工作及取得的成效情况

今年伊始，我所紧密围绕党委政府“打赢安保战、惠民求满意、沪杭新崛起”的工作重心，结合自身辖区的实际情况，开展了一系列有针对性和实效性的工作措施。

（一） 深入学习党的先进思想，提高队伍自身素质

作为一支行政执法队伍，自己本身的思想认识将会从从根本上影响执法以及服务的质量。只有统一树立正确的工作思想，使每一位队员明确自身的定位，才能让我们这支队伍具备战斗的能力。

1、我所根据上级公安机关的安排部署，紧密结合基层工作实际，在全所民警、协警中开展了“科学发展观”、“警务广场战略”、“警营廉政教育”等一系列专题座谈会，组织全所每一名队员参加。并详细的制订了学习计划，合理的安排了每周的集中学习时间，要求全体民警定期撰写学习笔记、学习心得和自我剖析文章。在查摆剖析阶段，所内党员积极带头，组织全体民警认真开展了批评与自我批评，同时，

**情报资料岗位工作总结13**

姓 名： 大学生个人简历网 年 龄： 22

户口所在： 广州 国 籍：中国

婚姻状况： 未婚 民 族：汉

身 高： 160 cm

人才类型： 不限

应聘职位： 质量检验员/测试员，调研/情报信息分析人员

工作年限： 0 职 称：

求职类型： 实习可到职日期： 一个星期

月薪要求： 1500～元 希望工作地区： 广州，，

毕业院校： 广东环境保护工程职业学院

最高学历： 大专 获得学位: 毕业日期： -06

专 业： 食品营养与检测

起始年月 终止年月 学校(机构) 所学专业 获得证书 证书编号

外语： 英语 一般 粤语水平：

自我评价

本人活泼开朗、乐观向上、兴趣广泛、适应力强、上手快、勤奋好学、脚踏实地、认真负责、坚毅不拔、吃苦耐劳、勇于迎接新挑战。

忠实诚信,讲原则，说到做到，决不推卸责任;有自制力，做事情始终坚持有始有终，从不半途而废;肯学习,有问题不逃避,愿意虚心向他人学习;会用100%的热情和精力投入到工作中。

**情报资料岗位工作总结14**

一月份工作情况

一月份，公安处以贯彻落实全路、全局公安领导干部会议会议精神为主线，紧紧围绕春运安保中心工作，牢牢抓住线路治安与队伍建设生命线不放松，强化举措，严密防线，全警动员，全力以赴，全面打响安保攻坚战，实现了违法犯罪打击有力、线路治安有序可控、队伍持续安全稳定的总体目标。期间，刑事案件破案率，抓获犯罪嫌疑人10名，缴获\_12余千克；抓获网上逃犯19名；受理、查处治安案件950余起；抓获票贩子18人，缴获车票1751张，票面价值36000余元；发生铁路交通事故1起，同比下降。

一、全力以赴，勇于应战，打响春运安保攻坚战。

1.一线参战，带头表率增战力。按照“警力下沉、一线督导、全员参战”工作要求，分线分点认真落实包保工作责任制。处领导、机关队室干部深入一线所队，与基层民警同吃、同住、同工作，充分发挥专业指导优势，帮助所队补齐补强措施。陈处长、范政委多次深入沿线所队、添乘列车，在一线发现问题，在一线解决问题，深入开展思想发动，确保全处各单位在春运安保中“状态最佳、措施最细、力度最强”。

2.严谨细致，严密防线保安全。各单位严格落实安检查危“三五”安检工作法，强化督导职能，提升行李夹带、随

**情报资料岗位工作总结15**

质量管理水平上不去，终究是因为实践中有许多问题没有想清楚，理论水平不够，缺乏系统完整的思考，缺乏总结。我在这里把我和我们团队多年的工作实践进行一些总结，与有兴趣的人士探讨。

质量管理的目的和意义何在？

1、要弄清质量管理是做什么的，首先要明白什么是质量？质量是包含在产品或服务当中的固有的一种属性。它包括：产品或服务提供的实用性、经济性、安全性、可靠性、方便性等。

2、什么是好的产品质量？

现代质量管理学认为：质量就是满足顾客的期望的程度。所谓好，就是充分满足顾客的期望。

3、顾客的期望是什么？

一般来说，顾客的期望是：快速、物美、价廉、方便（服务）。

4、产品质量由什么决定的？

产品质量是由过程决定的，它包括：

工作质量：研产销各阶段输入输出的正确性；尤其是产品规划和立项工作的前瞻性和正确性；

设计质量：设计成熟度；标准化通用化覆盖率，达标率；

部品质量：部品的可靠性，不良率；

工艺质量：制造的工艺水平，直通率；

5、顾客的期望与过程要素之间有密切的联系。

质量管理的目的是通过组织和流程，确保产品或服务达到内外顾客期望的目标；确保公司以最经济的成本实现这个目标；确保产品开发、制造和服务的过程是合理和正确的。

其意义在于组织中建立一种保证体系，使产品和服务在可预见的范围内，满足内外顾客需求，树立品牌忠诚度和美誉度，从而实现公司的经营和战略目标。

研发的质量管理是各阶段管理的龙头，产品质量80%是由设计决定的。因此，做好研发的质量，也就为保证产品的质量打下了坚实的基础。

质量管理的目标是什么？

质量管理的目标：多、快、好、省。具体量化指标可以参照标杆或是纵向对比，制定当年的目标。

研发的质量管理目标：“第一次就把事情做对”。量化指标是BOM更改率或更改次数。研发的设计更改次数是很多的，这个目标是一个很大的挑战；需要思想和流程的变革和创新才能达到。

质量管理重要的准则是行动！所遵循的原则是：流程管理，闭环管理，从一而终。有检查，有落实，有跟踪，有反馈，有结果，有始有终。

研发质量管理的特点和难点：

特点：新产品、新技术、新知识、高密度、高强度、高标准；开发人员进度意识远大于质量意识，争分夺秒用来形容产品开发过程一点不过。所以，要严格贯彻质量流程和标准是很难的，需要不断优化，不断摸索新方法来满足开发任务的需要。

难点：难点是如何预防以及快速高效地发现问题，并解决和跟进问题。经常是问题到后面才发现，结果抱怨DQA工作没有做好。也有的是尽管前面发现了问题，开发人员也承若解决问题，但没有落实，也没有人继续跟进，造成不了了之，到后面又发现来改正。说到底，这方面是系统运作的问题，如何保证体系运行的效率、效果，这是一个非常的大的问题，需要一个专家组进行规划和实施。这也是一个战略层面重点关注的问题，需要高层来解决。

研发的质量管理不能脱离整个质量管理的系统，必须延伸到制造和售后服务。了解产品各阶段中存在的设计、工艺、部品方面的问题，为改良设计，优化流程，收集必要的信息。

质量如何进行管理？

质量管理没有完全一样的组织、流程和方法，根据每个企业的具体情况而定。在介绍管理方法之前，先来看一看三星总裁是如何对待质量的。

“1992年在欧洲，三星现任总裁李健熙路过卖场，四处搜寻三星的产品，最终发现三星的一款微波炉被摆放在毫不起眼的角落里，无人问津，顶部一片尘土。他回忆说，这件事，对他触动很大，当时韩国市场还很狭小，世界市场对三星的评价这样低，企业怎么发展？随即，李健熙发表了“新经营理论”，核心就是创建让人认可的高端品牌。尽管三星在营销上不遗余力，但对三星来说技术和质量是创建品牌的先决条件，没有技术也创建不了品牌。”

“李健熙焚毁三星产品抓质量，还有两个故事。在美国，当三星的产品沦落到地摊上的大路货后，李健熙下令把三星生产出的一些认为有质量问题的产品，包括电视机、冰箱、微波炉堆到操场上，点火焚烧。三星手机刚开始销售时，出现了不少次品。李健熙的做法是下令回收全部15万部手机，将其堆积在工厂前焚毁，价值150亿韩元的产品，化为尘烟。自1993年开始转变管理理念，开始从单纯追求数量增长转变为以质量为导向的管理模式，进行了事业结构、人才培养、产品设计和生产、流程控制等各个方面的变革，并度过了1998年亚洲金融危机。”

质量管理的动力和效果来自公司的战略的要求。具体的方式方法如何？这里介绍一种国际大公司普遍采用的一种管理组织和思路。全面质量管理的最佳实践——TQM：

研发、采购、制造、客服四大供应链部门之间相互作用，形成TQM组织框架。每一个单元都有自己的内部质量保证体系，单元之间的互动，形成TQM的日常活动。

每一个单元都有自己的内部质量保证体系，单元之间的互动，形成TQM的日常活动。单元内部，形成二级三级的活动。这是开展质量工作的基石。

TQM：以实现组织的战略和方针为目标：

建立一二级组织架构；

建立质量体系/制度；

确定质量目标，进行KPI考核；

二级组织架构

QA：体系维护，审计，问题跟进，追踪，年月周日报表；

QC：执行标准，检查，测试，记录；

QE：问题分析，对策，标准维护；

QA、QC、QE可以是三组人员，也可以是兼职，由一组人员担任，简称QA。人人都是QA。

6sigma是很好的方法和工具，对持续改善提出了一套系统的理论和方法，其在业界的推广是质量管理的重要里程碑。另外，还有ISO9001质量保证体系，也是前人重要的管理实践的结晶。

研发阶段可以使用的方法和工具有很多，如QFD，DFMEA，TRIZ，BRAINSTORM，并行工程，DOE，田口法等等。实用的常用方法的是：QFD、DFMEA、BRAISTORM，并行工程。

质量管理的效果，衡量其工作的成效，保证质量工作有效性，稳定性，必须要定期评估。

原则：数据为主，全面客观。

公式：效果=流程质量×执行力

流程质量=公司战略×组织结构；执行力=人员素质×规章制度

评估的方法：管理评审，季度/月度/周/日报；

工具：QC七大手法。点检表、鱼骨图、直方图、分层的点图、柏拉图、散点图、控制图。

两个持续改善实践的案例

“品质提升工程——DQA项目”和“提升DQA过程能力，降低试产BOM更改率”这两个项目的.开展，开创并建立了我们公司研发质量管理的新局面和新秩序。在此之前，研发是没有规范的质量控制和管理的，问题层出不穷，生产销售等部门抱怨很多。典型的就是ECN居高不下，生产效率和产品质量无法满足市场需求。

通过集团和公司的大力推行变革创新，持续改善，追求卓越的理念和文化等活动，我们先后推出了这样的改善项目。第一个项目是建立DQA的组织和流程，初步规范制度和流程。第二个项目是针对DQA运作中存在的问题进行更进一步的改善，聚焦在改善ECN上，推动流程的细节改善，取得了不错的成绩，ECN由改善前的基础型16%降低到4%，派生型8%降低到3%（9月份数据）。这是非常大的一个进步。当然这些成绩，不是个人功劳，是整个团队和公司各方面共同努力的结果。

DQA还是一个新组织，还有许多问题需要改善，比如，人员的素质、组织的执行力、流程的优化等等；还需要拓展到更高层次的管理活动中，比如：体系的维护、项目决策、方法的创新等。这些将随着整个组织逐步管理规范，逐步完善。

总之质量管理没有止尽，不断探索，不断改善，满足顾客期望，提升品牌忠诚度、美誉度，最终为顾客，股东和员工创造价值。

**情报资料岗位工作总结16**

【篇一：市场部经理岗位职责】

1、根据企业发展战略，编制年度市场开发计划，报营销总监审批后执行

2、组织所属人员发展市场调研工作，及时控制市场信息

3、按照市场推广计划组织市场推广活动，审核市场推广方案

4、定期组织市场\*、广告宣传、促销等活动

5、根据企业财务制度的划定，及时编制市场拓展各项费用预算，并控制相关费用的支出，节俭企业管理本钱

6、负责与外部媒体、\*机关及相关社会机构建立良好的合作关系

7、具体负责企业品牌的推广及品牌运作工作

8、负责市场部内部管理工作

9、完成上级临时交办的工作。

【篇二：市场部经理岗位职责】

1、全面计划、安排、管理市场部工作。

2、制定年度营销策略和营销计划。

3、协调部门内部与其他部门之间的合作关系。

4、制定市场部的工作规范、行为准则及奖励制度。

5、指导、检查、控制本部门各项工作的实施。

7、拟订并监督执行市场规划与预算。

8、拟订并监督执行\*及促销活动计划，计划安排年、季、月及专项市场推广策划。

9、制定广告策略，包括年、季、月及特定活动的广告计划。

10、对市场进行科学的预测和分析，并为产品的开发、生产及投放市场做出准备。

11、拟订并监督执行市场调研计划。

12、拟订并监督执行新产品上市计划和预算。

13、制定各项费用的申报及审核程序。

【篇三：市场部经理岗位职责】

1、对产品销售管理工作；

2、负责市场开拓和管理工作；

3、负责编制本部门年季月销售和预算的计划工作；

4、对销售管理办法的研究和改进；

5、产品市场销售潜力的调查和分析；

6、对下属人员工作的考核、评比、激励；

7、销售成绩的统计与分析；

8、对同业、客户、环境的调研；

9、负责对账物卡的核对；

10、定期或不定期地组织对销售情况的分析和讨论；

11、半年一次销售情况的评价；

12、有对下属的人事推荐权和考核、评价权。

【篇四：市场部经理岗位职责】

1、协助公司总经理参与日常经营决策、经营会议等，监督、执行董事会和集团对生产运营、安全工作的相关要求和制度体系，日常事务向公司总经理负责，涉及重大事项可同时向总经理和董事会及集团汇报。

2、协助总经理分管市场开发部的全面工作，制订公司的市场开发业务发展计划并组织实施，组织市场开发部人员规划、调研市场，掌握项目建设动态，适时提出市场开拓方向。

3、主持市场开发部的全面工作，监督、指导市场部工作计划的制订、执行，并对计划执行过程及结果进行考核。

4、负责开展市场调查、研究、分析、预测工作，为总经理的经营决策提供依据。

5、每月定期组织召开市场开发工作分析会，对公司市场开发的各类指标分析结果上报集团总部。

6、负责对公司的市场开发工作进行指挥调度，及时解决市场开发过程中出现的问题，确保市场开发工作顺利进行。

7、认真贯彻集团下发的各项规章制度，根据实际情况修订、维护集团下发的各项规程制度，制定符合现状的各项管理制度，负责制度落实情况、日常工作的检查管理工作。

8、负责完成集团各部门及总经理临时交办的其他各项任务，协助公司其他分管副总完成公司的其他业务工作。

【篇五：酒店市场部经理岗位职责】

1、能够参与制定酒店销售预算，拟定酒店销售计划、营销策略，报总经理审批后组织贯彻实施，并针对不同市场变化和客源特点，适时调整经营策略和销售价格，适应竞争态势；

2、能够制定酒店销售活动方案，分解落实销售代表各月、各季任务指标。督导各销售代表深入市场，广泛联系客源。检查各销售代表指标完成结果，保\*部门销售任务的顺利完成；

3、负责与重要客户洽谈业务，签订合同。接待与访问重要客户。掌握客房优惠价格标准与幅度；做好部门各业务人员的工作安排与调度，了解工作情况，实施奖罚，充分调动下属员工积极\*，并负责对他们的考核与晋升；

4、会同销售部经理和\*部经理研究制定酒店\*活动计划、广告与宣传促销计划，与新闻机构建立良好关系，督导店内外\*活动的开展，树立酒店良好形象和市场声誉；

5、掌握酒店散客、长住、商务、团队、会议等各类客源的销售结构与销售价格，在力争散客、商务客源的前提下，提高平均房价，增加销售收入，控制销售成本和广告、宣传费用，不断提高经济效益；

6、参加酒店每月经营分析例会，汇报市场动态，提供准确信息供总经理决策参与。同时，组织部门销售例会，分析市场动态、客源状况、竞争动手的销售情况和价格水平，分析部门销售工作中存在的问题及原因，及时提出改进措施；

7、认真贯彻酒店各项规章制度，制定部门管理制度，不断提高部门管理水平；

8、制定部门员工培训计划，安排培训内容、培训时间，定期组织员工培训，不断提高员工业务素质和推销能力。

【篇六：市场部经理岗位职责】

1、组织相关部门和人员研讨公司年度产品市场营销策略和全年市场计划，形成方案呈报公司批准后组织实施；

2、根据公司发展战略，制定新产品上市计划，呈报公司批准后负责协调相关部门和人员具体执行；

3、根据上市产品销售状况，制定市场活动费用预算，在财务授权范围内审核、批准公司产品的市场策划案，协调、指导、监督相关部门和人员具体执行；

4、审核、批准产品调研计划，协调、指导、监督相关部门和人员具体执行；

5、审核、批准产品广告策划案、确定发布方式及相应的媒介，报公司批准后组织实施；

6、制定市场信息收集制度，设计相关表格，指导销售部、市场部、客服部人员进行相关信息的收集、整理，进行研究、分析后形成月度运营状况评估报告，在月度营销分析会议向参会人员进行汇报；

7、在公司内部建立市场信息共享机制和相应的保密措施；

8、在财务授权范围内审核、批准产品品牌建设及维护方案，提交公司审批后组织实施；

9、组织、落实产品学术资料的制作、更新；

10、组织市场部人员策划全国\*及区域\*的学术推广活动，形成方案呈报公司审批后组织实施；指导省级经理联络地区级代理商开展学术推广活动，审核、控制各项费用支出；

11、带领市场部成员组建专家团队，统一管理，分级维护；

12、负责与医学会等\*机构建立联系；

13、组织制定本部门工作目标、工作计划并监督落实执行；

14、协助公司人力资源部招聘本部门人员，负责本部门员工的培训、使用、激励、考核，负责下属的日常管理、沟通等。

15、参与公司年度销售政策的制定。

16、负责与公司其它部门的工作协调，获得其他部门对本部门工作的支持；

17、服从公司或上级领导的工作安排，积极配合其他部门或同事的工作。

**情报资料岗位工作总结17**

根据中央文明办、xxx关于实施为期3年的“文明交通行动计划”的总体部署，今年是“文明交通行动计划”实施的第二年。在第三季度中，我大队结合实际，狠抓落实，分类分步、逐年推进，达到了预期的效果，取得了阶段性工作成效。在全省排名中名列第六名。

1、以“无声”宣传传播文明，形成文明良好风尚。我大队紧紧围绕文明交通行动计划工作目标，突出重点驾驶人和重点群体教育、突出整治与宣传相结合，采取以“无声”似“有声”宣传形式，扩大交通安全宣传覆盖面，大力传播文明交通理念，营造浓厚的宣传氛围。期间，大队在辖区重点公路沿线单位、乡镇村组、社区和319国道重点路段悬挂文明交通宣传横幅标语110余条，发放温馨提示、倡议书、公开信等宣传资料4万多份，制作宣传栏15个，举办交通安全图片展40余场次.有效地提升了公民文明交通素质和社会文明程度，在全县形成了文明出行的良好风尚。

**情报资料岗位工作总结18**

以情报信息主导警务 增强公安工作主动性

在社会信息化快速发展的时代背景下，犯罪与反犯罪的较量更多，更集中地体现在对情报信息的掌握、运用上，只要赢得了信息控制的优势，就掌握了同犯罪作斗争的主动权。在社会信息化进程中，情报信息对人类社会的影响日益广泛、深刻，已成为维系国家安全、促进经济社会发展、提高人们生活质量的命脉所在和各种较量、角逐活动的争夺焦点。谁能在对抗中赢得信息优势，谁就能抢占先机、赢得主动，军事战争如此，商业活动如此，警务工作也是如此。

为适应社会大开放、人员大流动环境的需要，提高公安机关驾驭社会治安局势的能力，我们必须实施信息主导警务战略。要想在信息时代增强公安工作的主动性，我认为应从以下五个方面入手。

一、增强对情报信息主导警务战略重要性的认识

自古以来我国兵家就有“知己知彼，百战不殆”的至理名言，它精辟地表述了情报信息在战争中所起的决定性作用。同理，从警务工作看，其本身就是一个搜集信息、研判信息、运用信息和反馈信息的过程。特别是当前科技进步日新月异、社会信息化加速发展的时代，情报信息已成为公安机关最重要的警务资源和工作基础。

警务工作必须坚持以情报信息为主导，是信息化时代背景下犯罪行为自身所固有的规律性所决定的。有关研究表明，当前累犯实施的犯罪在全部犯罪中占有很高的比例，而绝大部分累犯的作案方式和手段具有明显的定势，其“吃住行销乐”等活动都有明显的规律性可循。通过研究分析和及时研判犯罪分子活动轨迹信息，并利用这些信息，我们就可以查找出犯罪行为的热点区域、高危群体及易受侵害目标，从而为提高打击、防范、控制各类违法犯罪的针对性、有效性提供了可能。同时，我们也清醒地看到，随着经济社会的快速发展，社会治安形势日益复杂，公安机关维护稳定的工作任务日显繁重，而当前公安机关面临的警力严重不足问题短期内又难以解决。如目前浙江警力只占常住人口的万分之十点九，如果按全省实有人口计算，仅有万分之八点九。在这种情况下，公安工作如果缺乏科技的加盟和支撑，仍然沿用拼体力、拼消耗和大兵团作战的老一套做法，必将难以为继。面对日益繁重的公安保卫任务与警力严重不足的双重压力，公安工作只有坚持走提高警务效率的内涵式发展道路，大力实施情报信息主导警务战略，才能突出重围、走出困境。在上述因素的共同作用下，浙江省公安机关及时确立了情报信息主导警务的理念，明确要将情报信息工作置于基础性、先导性位置，通过把情报信息研判成果及时转变为领导决策，把领导决策转变为基层勤务，充分发挥情报信息支持决策和预警、导侦、促控的作用，使各项警务活动建立在动态采集、分析、测绘、应用犯罪信息基础之上，实现“大情报、大信息”支持下的“小行动”，进而带动和促进公安工作走上现代化、信息化、正规化的发展道路。几年来浙江省公安工作的实践证明，情报信息主导警务是信息化时代背景下警务工作发展的必选方向，是保证警务决策科学化、提高警务工作效率的必由之路。

二、做大情报信息主导警务的活水源头

情报信息主导警务的起点是信息。有无海量的信息库容量与内容反映准确、齐全的信息质量，是决定情报信息主导警务能否发挥最大效益的基础性因素。为此，在实施情报信息主导警务方面，我们首先花大力气抓了全警的信息采集和录入工作，努力做大信息的活水源头。

在具体工作中，坚持以基层基础工作为契机，部署实施了一系列强化基础防控工作的专项活动，建立健全了相关工作机制，促进基层基础工作与情报信息采集、录入工作之间的有机结合、紧密衔接和相互促进。

三、实施情报信息主导警务战略，必须大力加强情报信息技术体系和工作平台的建设

相比较人财物等警务资源而言，信息资源具有非物质性特征。将信息资源转换为公安机关物质性战斗力必须有一个摸得着、看得见的物理载体，这个载体就是能够确保信息互联互通互操作、无缝连接、高度共享，集采集录入、分析研判、预警预测、精确制导、通信联络、指挥控制为一体的综合信息系统平台。在实施情报信息主导警务战略过程中，我们坚持在“金盾工程”的总体框架之下，大力推进各级公安机关的警务信息化建设，努力形成纵向贯通、横向集成、互联互通、高度共享的警务信息化应用框架，为实施情报信息主导警务战略奠定了扎实的物质基础。

一方面，强化技术体系建设，为实施情报息主导警务战略提供强大技术支撑。应坚持顶层设计，统筹考虑全省公安信息化技术架构，科学规划技术体系，明确了信息化建设的总体技术路线和各级公安机关在技术管理上的职责，为实现各级公安机关、各警种信息系统的互联互通、信息共享、业务协同和网络信息安全提供了保证。在网络方面，要推进网络建设的全程全网，让每个民警都能够从网络上得到信息和服务；投入巨资改善网络性能，建设网管系统，对全网的信息流量进行动态监控，确保了网络安全、畅通。在信息系统应用支撑平台建设方面，建立了沟通各级公安机关的公共数据交换系统，各类案件和涉案人与物品信息、监管信息、违法犯罪人员信息、指纹信息、常住人口信息都已能够通过公共数据交换系统传输。

另一方面，强力整合各类信息资源，为实施情报信息主导警务战略提供良好的工作平台。在信息化建设过程初期，各警种、各部门根据业务需求，相继开发建设了一批实现业务信息化的项目，依靠这些项目构成了整个信息化的基础。但是，这种分条线、分级实施的信息化建设和应用，在一定程度上存在着建库模式和建库级别不一、数据标准不一、管理机制各异，条与条、块与块的系统之间互不关联、互不兼容、各自为战，不同部门、不同地区的信息资料互设壁垒、互相封锁等弊端，既造成人财物力和信息资源的浪费，也制约了公安信息化的发展后劲，势必会影响情报信息主导警务战略的实施。为此，应按照“整合资源、重在统一，突出实战、方便基层，以推行基层信息采集规范化为切入口，通过整合、激活和利用相关业务信息资源，实现全警以打击和防控违法犯罪为目标的信息主干应用，并带动其他相关应用，进而推进信息一体化、作战一体化，最终达到打防控一体化”的总体思路，积极稳妥地对各地各部门的信息系统进行“洗牌”和整合，开发建设并逐步推广了以打防控实战需求为导向、逐步兼容相关业务信息系统、统一应用的公安打防控信息主干应用系统，力争实现一个平台录入、查询和全警采集、全警录入、全警共享、全警应用。

四、以应用求效益、以效益促应用

应用是警务信息化的核心，效益是警务信息化的生命力。以情报信息为警务活动的引擎推进警务信息化，一定程度上是警务理念、警务方式、警务机制的技术实现，只有解决了信息化建设与警务活动的`融合问题，通过实战应用促进信息流与业务流的有机结合，并依托强大的网络支撑，将信息作战平台延伸到基层一线，促进情报信阜支持决策、预测预警和引导打防控等功能，使公安机关真正做到“目有所视，剑有所指”，情报信息主导警务才能具有强大的生机和活力。工作中，我们抓住信息导侦、信息预警、信息促控等几个主要环节，不断拓展情报信息的应用领域，取得了较明显的应用效益。

在信息导侦方面，坚持以案、人、物、证、线、场所等信息为起点，运用网上排摸、网上串并、网上查证、网上缉捕等主动进攻型作战方式，实现由“从案到人”为主向“从人到案”为主的侦查破案模式转型，由人力密集型向科技密集型的作战方式转变，提高了打击的精确度和效能。

在信息预警方面，积极依托网上信息资源，加强对本地及毗邻地区违法犯罪变化规律特点、发展态势的动态分析，并通过对系列案、个案的分析研判，揭示出犯罪主体、高发案区域、时段等要素的轨迹和规律，及时预警预测，并通过领导决策影响基层勤务安排，将警力投向犯罪的高发时段、路段，最大限度地提高与违法犯罪人员的碰撞几率。在犯罪预防方面，我们高度重视对刑事案件被害人有关信息的分析研究，揭示不同时期、不同类型、不同犯罪主体选择侵害目标的特点规律，及时向公众发布防范建议，提醒群众提高警惕，增强防范意识和自我防范能力。

在信息促控方面，充分利用网络的广延性和信息的区域共享优势，把网上控嫌控赃作为侦查破案的重要增长点来抓，通过相关数据库与暂住人口、旅馆业、出租私户、网吧、车辆维修、典当寄售、废旧物品收购、二手手机市场等行业信息及其他社会相关信息系统进行关联，实现了自动比对、自动报警。

五、着力提高民警信息化素质

信息化的主体是广大基层公安民警，信息化的成效既取决于高精尖的信息化武器装备和海量齐全的信息库容量，但更取决于掌握了信息化作战方式的民警队伍。没有民警的信息化素质，情报信息主导警务就失去了基础人力支持。所以，民警信息化素质的提高，努力培养信息化专业人才，扩大信息化应用群体工作十分重要，应引起足够重视。一方面，重视专业人才的培育和集聚，通过制定完善各项政策和用人机制，把人才引进来、留下来，调动和激励他们的积极性、创造力。另一方面，以推广打防控信息主干应用系统为契机，通过编制下发培训资料，采取“分级负责、层层推进”的方法，全面加强对一线民警的技术和业务培训工作，并把它纳入公安机关目标管理考核责任制和大练兵活动。在一定范围内组织开展全警计算机基础知识专项培训活动，并将其作为警衔与职务晋升的必训必考内容纳入教育训练体系。在培训方式上，坚持分警种、分层次进行，基层单位民警应加强分析研判技能的培训，派出所等一线民警加强个案应用技能的培训，以实际应用的成效促信息质量的提高，让民警真正从应用中尝到甜头，进而不断扩大应用群体，形成信息化作战的规模效益。

**情报资料岗位工作总结19**

尊敬的各位领导、各位同事：

一、加强政治理论学习，转变观念，带好队伍

我始终将政治思想工作摆在首位，带领全中心同志在百忙之中抽出时间，认真学习\_理论，实践\_\_重要思想，遵纪守法。严格遵守院规院纪，服从领导，透明管理。坚持政治理论学习与业务学习相结合，紧跟时代步伐，把握时代脉搏，在新医改发布以后，能够较快地转变观念，变压力为动力，牢固树立服务意识，大局意识，积极投身医院信息化建设，勇于实践，敢于胜利。调动科室全体同志精诚协作，牢固树立院兴我荣、院衰我耻的思想，不计个人得失，确保了年度任务的超额完成。

二、强化终身学习的理念，形成你追我赶的学习氛围

以学习促管理，以管理促效益，以效益促发展。正确处理科室与医院、科室同事之间的关系。引导科室全体同志正确树立个人的世界观、价值观、人生观。在工作之余努力学习计算机专业理论知识，在如何解决医院信息化建设的难题上狠下功夫，解决业务上的疑难问题。作为一名管理者，在追求自身素质提高的同时，更高的追求是科室全体素质的全面提高。目前，科室上下形成了比、学、赶、帮、超的浓厚学习氛围，呈现一派生机勃勃、奋发向上的景象。

三、以身作则，严格遵守工作纪律

自觉遵守院规院纪和科室的有关规章制度，上班不迟到、不早退，工作积极主动，认真负责，为了工作如财务核算等加班加点是经常的事，但从没有向医院提过非分要求，也从未报过一个加班，中心机房出现紧急状态更是冲在一线整夜连续几天的熬在机房处理和解决软件系统故障。在科室管理上，更是以一个党员的标准严格要求自己，率先示范，要求其他同志做到的自己首先做到，要求别人不做的，自己坚决不做。团结科室同志，积极协作，全面完成了医院下达的各项任务。在医院各项工作会议中，能够在院党委、院工会的领导下积极主动开展各项活动，为医院建设献计出力。

四、以技术革新为着力点，促进科室任务超额完成。

1、20\_年度，根据院部目标，制定了医院信息化建设新方案，充分发挥科室人员的工作积极性，调动全体同志集思广益，挖潜提效，根据我院的具体情况，着力进行移动临床信息化建设，服务了临床、方便了病人、提高了医院竞争力，增加了创收，取得了两个文明的同步增长和社会效益与经济效益的双丰收。

2、20\_年度，配合财务处，完成了各种核算软件的研发工作，超额完成了全年的医疗信息化建设任务，取得了建院以来历史性突破的可喜成绩。

3、吉院长最近专门就门诊流程提出了一卡通储值功能，我们将在新的一年里与门诊部一道全力完成。今年还消除了系统数据库运行的各种隐患，由于我院数据庞大、各关系表之间极其复杂，给运行管理带来巨大挑战，一年来主动进行系统检查和调优，不断提高自身的手机专业水平，保证了系统安全有效的运行。

4、如何使我院建立一套运用计算机参与的医院管理系统，使医院领导能够利用计算机随时动态地观察医院的各种医疗信息，并且能对这些信息进行系统的综合分析评价，既利于对医院质量信息的反馈控制，又利于实施医院的目标任务，为医院领导的决策提供强而有力的帮助，从而提高医院的管理水平，增加医院效益，进一步提高医院信息化管理水平，这已经成为我个人和中心的努力方向。

5、组织全中心完善了护理管理、手术信息管理、pacs系统、三大库房，消除了灾备机房的艾默生空调空载，组织全中心完成了预约挂号、血库管理、工资管理、人事管理、网络审批、药库升级、感染控制、传染病直报等系统的上线工作。下一步要带领全中心做好：成本核算、皮试管理、固定资产管理、客户关怀系统的上线。要尽快完成与太极公司的弱电交接工作，如数据库表结构、主干千兆改万兆、主机房的双电源双空调改造、触摸屏故障、食堂的led屏显示等。完成近线存储的设计与调研工作。

6、今年是医院信息系统全面运行的第二年，在保证软件正常运行上下了很多功夫，每天都在电话中或亲自下到计算机站处理出现的问题，包括人员由于操作不熟练产生的各种各样的意想不到的错误，全年近万次。能自己修的自己修，为医院节约了大量资金。我们经常下到各个工作站检查隐患，及时发现及时维修，从未因为机器的故障而影响到各个工作站的正常工作。

7、无锡市人民医院信息化的成功运行，被无锡信息办主办的信息化动态20\_第六期表彰为信息化的成功案例。医院信息化建设继续被国内各媒体广泛报道，大大提高了我院的知名度。

五、认真执行我院党风廉政建设，确保反腐倡廉各项工作得到全面落实

廉政学习是我中心常抓不懈的一个重点工作，我中心认真贯彻落实我院党风廉政建设和反腐败工作实施意见，在学习和制度建设上下功夫，做到警钟长鸣。我们认真学习了院领导在历次党风廉政建设工作会议上的讲话，严格禁止利用职务上的便利谋取不正当利益。“廉政警示篇”教育更成为我中心干部的必修课。为构建惩防体系夯实了基础。一年来，没有发生不廉政的行为。

六、存在问题及未来改进措施

尽管在20\_年取得了一定的成绩，但在科室劳动纪律、规章建制、成本控制、人员应急能力的提高等方面仍然存在一些不尽如人意之处，在20\_年的工作中将努力改进。今后我一定要更加严格的要求自己，团结同志，热情为基层服务，不断检查自身存在的不足，认真学习文化知识，不断提高技术业务水平，做到吃苦在前，享受在后，无私奉献，为我院信息化建设做出自己的贡献。

**情报资料岗位工作总结20**

支队20xx年公安机关基层基础工作总结

今年以来，支队在市局党委的领导下，以 “三基”工程建设为载体，紧密结合自身实际和工作特点，站在新起点，立足新职能，坚持 “抓队伍、抓法制、抓机制、抓保障”为切入点，突出抓好队伍正规化、执法规范化建设，稳步推进基层基础工作，取得明显成效。

一、抓好队伍建设，努力打造过硬公安队伍。

抓好队伍建设是做好各项工作的前提和保障。为此，支队提出建设“四化”公安队伍的目标，从以下几个方面入手来抓好队伍建设，为加强和改进公安工作、构建和谐社会提供强有力的组织保障。（

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