# 2024年医务科工作总结和工作计划 医药销售工作总结和工作计划(21篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-04-13

*医务科工作总结和工作计划 医药销售工作总结和工作计划一一、20xx年工作回顾(一)生产指标完成情况截止11月30日，年度累计完成约1500万元，完成公司年度下达任务计划中的27%。总体来看，生产经营的各项指标完成的不够理想，主要原因有：1、...*

**医务科工作总结和工作计划 医药销售工作总结和工作计划一**

一、20xx年工作回顾

(一)生产指标完成情况

截止11月30日，年度累计完成约1500万元，完成公司年度下达任务计划中的27%。总体来看，生产经营的各项指标完成的不够理想，主要原因有：1、管桩、方桩等材料进场滞后，桩基施工进度缓慢，影响下一道工序土方开挖;2、建设单位选定桩基检测单位比较晚，检测单位的检测设备落后且仪器设备只有一台，一栋房子cfg桩检测完成需要7-10天;3、受雨天影响b区地下室土方开挖出土缓慢。4、建设单位通知项目部b12、13、16、17号楼需要重新设计变更，暂缓施工，影响项目部的产值。5、所有的原材由于在太和县当地受到地域限制，招标困难，迟迟无法签订采购合同，目前钢筋还是处于零星采购中。6、8月份供电局未能及时供电，管(方)桩不能及时进场施工。7、一期工程临时围挡、塔吊、配电箱、活动板房在b区地下室结构开挖范围内，天津二十冶迟迟不肯配合拆迁，施工进度缓慢。

(二)安全生产工作进一步得到了加强，安全形势得到了持续保障

1、狠抓安全基础工作。项目部认真贯彻局集团及公司文件，始终把安全生产放到突出的位置来看待，始终坚持以“安全第一，预防为主”的方针指导项目部全年安全生产工作。一年来，在抓好经济效益的同时，狠抓安全生产工作，全面落实各项措施，有效的提高安全生产管理水平，夯实安全基础，防止各类事故发生，保障项目部安全生产局面稳定。

2、安全生产工作业绩突出。在局集团及公司强力的组织和领导下，在项目部全体员工的共同努力下，20xx全年项目部未发生人身伤亡事故，未发生人为误操作事故、火灾事故，实现人身伤亡事故“零”指标，安全生产的稳定形势得到了持续保障。

(三)加强了人才开发的力度，切实提高员工的思想素质和专业技能

高素质高水平的员工队伍是保证局集团及公司可持续发展的重要因素。20xx年局集团及公司为项目部引进一批优秀的人才，进一步加强了人才储备，通过多种形式积极开发了员工的潜能，壮大了专业化的人才队伍。项目部鼓励并安排员工积极参加政府部门的各类执业资格考试和职业技能鉴定。

(四)党风廉政建设和思想政治工作越上新台阶

局集团及公司组织项目部党员、中层以上领导干部认真学习贯彻党的xx届四中、五中全会和局集团及公司年度工作会议精神，扎实开展深入学习党的群众路线教育实践活动和“八项规定”以及“三严三实”，认真抓好党风廉政建设和监督工作。

(五)初步开创企业文化建设的新局面

企业文化是配合硬性制度的软性管理，对于调动广大员工工作积极性和主动有着重要的意义。一年来，我们充分发展思想政治工作优势，坚持“以人为本，民心为天”，大力营造“幸福四局”的企业文化氛围，有效地增强了项目部的活力和凝聚力，有力地激发了员工的战斗力和创造力。

把项目部文化建设和创建文明结合起来，使“幸福四局”的理念深入人心。积极配合局集团及公司开展文化理念和标识的宣贯工作，目前已基本完成项目部门牌、办公用品等的规范使用。同时，结合局集团及公司的安质部开展工作，基本实现工地标识标准化。

(六)工会、共青团等开展有声有色的工作，民主管理的精神得到体现

20xx年9月份，项目部成立了工会和共青团，各自健全了内部组织机构，召开了会议，开展了有声有色的工作。组织了民主测评，对项目部班子成员进行民主评议，给员工提供参政议政的平台;组织各类活动，安全知识竞赛、篮球、羽毛球比赛等丰富了员工业余文化生活，提高了员工的参与管理和主动工作的积极性。

二、20xx年取得的基本经验

只有紧紧围绕生产安全和经济效益为核心工作，上下一心，精诚团结，坚决贯彻执行局集团及公司的决定，才能克服困难，取得显著成效。事实证明，哪个项目部的执行力贯彻力强，哪个地方的工作业绩就突出。人才引进与培养、党建工作、文化建设、工会共青团工作、经营管理工作只有大胆创新，积极主动，开拓进取才能取得成效。紧紧围绕经济效益的主线，才能更好地开展各项工作。技术工作、安全生产整改、精神文明建设、党建工作等都要围绕提高经济效益这条主线展开，服务于生产与经营工作，才能劲往一处使，形成整合力。

20xx年项目部的生产经营状况不够理想，没有完成公司下达的任务计划;但这些成绩仍值得肯定，是在金融危机的大背景下，项目部克服种种困难取得的，是发展中会遇到的问题。20xx年随着金融危机的减弱和经济的复苏，项目部将面临更大的的发展机遇。因此我们要把握形势，坚定发展的信心，树立克服困难战胜困难的雄心。项目部全体员工上下应该用发展的眼光看待问题，事物的发展不是一帆风顺的，都是充满波折的，随着事物继续向前发展，中间的矛盾终将会解决，摆在面前的终将是一条光明的道路。

但是我们也应当清醒地认识眼前的挑战，前期管(方)桩材料进场滞后或拖延，桩基检测缓慢，雨天给土方开挖出土带来不便，还有很多不可预测因素的干扰，甚至公司自身的资金缺乏等因素还会影响项目部下一步的生产和经营，对此应有充分的心理准备，以积极的心态和创新的姿态迎接新的挑战。

三、20xx年工作思路

20xx年工作思路是结合上级的战略部署。坚持用科学发展观指导各项工作，以安全生产为前提，以经济效益为中心，把握重点和薄弱环节，解决主要矛盾和突出问题，全面推进各项工作上一个新的台阶，力争生产经营、安全生产、党风廉政建设和文化建设实现突破。

20xx年的总体目标是项目部实现安全生产无重大事故，生产经营管理跃上一个新水平，实现利润收入增长，精神文明建设、党建工作、企业文化建设等与生产经营同步协调发展，创建生产发展、效益可观、高效廉洁、精神文明的和谐项目部。具体目标如下：

1、眼前急需解决的问题：落实项目部融资问题。

2、生产经营目标：实现上缴利润约3700万元，完成项目产值约30454万元。

3、安全生产目标：不发生重大事故;不发生火灾、爆炸事故。

4、党风廉政建设目标：认真贯彻落实局集团及公司的要求，积极组织开展党的群众路线教育实践活动，确保项目部党员、中层以上领导认真遵守各项纪律，不参与各种非法组织和非法活动;畅通信访渠道，使员工反映的问题及时得到回应和解决。

5、企业文化及精神文明建设目标：项目部坚定不移地坚持局集团及公司发展战略目标，为局集团及公司持续稳定快速发展提供后勤和文化保障;进一步发挥党员和基层党支部的模范带头作用，做局集团及公司稳定发展的坚实基础和奉献先锋;加强学习，迎难而上，努力实现局集团及公司利益与个人发展的互相协调;积极探索建立同心拼搏的企业文化运行机制，使同心文化深入人心，改变员工的精神面貌，促进企业的长足发展。

纵观全局，20xx年工作重点，杜绝重大、特别重大事故的发生，保持安全生产局面稳定，项目顺利通过竣工验收并移交，争创优质工程。

**医务科工作总结和工作计划 医药销售工作总结和工作计划二**

进公司半年以来，在陈总的领导与支持下，在各位同事的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。现简要回顾总结如下：

“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言，20xx年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，(包括工作上的适应与心态上的调整)压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

一、进公司半年来的工作表现

(一)正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。

(二)半年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。

二、工作中的不足与今后的努力方向

半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，与客户沟通还在基本格式上徘徊，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

(一)发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(二)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”;同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

(三)当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

**医务科工作总结和工作计划 医药销售工作总结和工作计划三**

20xx年，办公室在公司领导的关怀下，在各项工作中明确目标、落实责任，发挥了办公室的上传下达作用。根据领导的工作要求，办公室在人员少、任务重的情况下，牢记服务领导、服务公司的工作职责，不怕困难，团结协作，较好地完成了公司下达的各项工作任务。现将一年来的工作情况总结如下：

一、日常管理工作严格高效

1.健全各项规章制度。一是建立工作目标责任分解制度。将年度工作目标按日常管理、资金管理、经营管理、项目建设四大块，分解为36项年度工作目标任务，明确具体的工作指向、完成节点、分管领导、责任部门和责任人，使工作真正落实到人。二是完善日常管理制度。对公司各项制度进行了全面梳理，查漏补缺，特别对考勤管理、印章管理、公务接待等一系列方面进行了制度上的完善，用制度管人、管事、管企业运作。在此基础上，进一步加强日常盖章审核工作，出台《公司印章管理制度》，对合同签字栏及盖章资料的日期审核更加严格，对印章保管更加严密，购买了保险柜及高拍仪，对每份盖章资料都进行拍照留存，并留一份原件或复印件存档，使盖章档案更加完整、规范。

2.认真完成各类会议材料及上报材料。认真做好每月向管委会上报公司月度工作总结和下月工作安排和廉情月报表;每季度上报社会稳定情况分析;定期上报项目督查情况，并起草汇报材料;做好各类会议上发言材料的撰写工作，先后撰写了公司、党风廉政、综治维稳等方面的半年度工作总结和下半年工作思路等材料。同时，与各部门签订20xx年综治维稳责任书。

3.做好公文的收发和上传下达工作。在工作中我们严格执行公文处理制度，对文件的收、发、传、管努力做到规范化、程序化。公司发文做到格式统一，文体规范，切实把好文字关和政策关。全年，公司共发文110件，收文351件，对所有公文收发做到专人负责、签字，凡上级来文，及时呈送公司领导签阅，并按领导批示及文件要求交相关部门轮阅，并加大文件督办工作力度，协助相关部门认真及时地完成领导批办的任务，并及时向领导反馈办事结果。

4.做好档案管理工作。起草档案管理补充规定，进一步规范档案管理流程，加强档案借阅和利用的手续办理。完成20xx年文书档案归档，撰写20xx年公司大事记及年鉴，并对归档的合同文件进行全面梳理，对未完善的资料进行了查漏补缺。

二、劳资人事工作缜密有序

1.完善绩效考核办法。在去年基础上，完善以能力和业绩为导向、科学合理的绩效考核机制，确定客观公正的绩效考核指标，在方式上将定性和定量相结合，增强考核的操作性和准确性。同时，根据去年考核结果，对两名考核基本称职的员工进行了降级处理，真正实现了考核结果和员工的聘用、升降、薪酬、奖惩真正挂钩。

2.做好人才招聘及储备工作。今年相继有6名人员离职，做好人员招聘工作是办公室重点工作之一。通过宁波人才网、前程无忧发布招聘信息，同时通过区人事局渠道发布招聘信息，进行了5次面试，目前招聘人员6名，为公司注入新鲜具有实力的血液。

三、后勤服务工作有条不紊

1.加强用餐管理，做好公务接待。严格按照食堂管理制度，提高员工餐用餐质量和服务水平，确保用餐卫生、菜肴多样化。

2.加强物品管理，做好领用物品工作。对公司的管理我们注重抓好采购、保管、使用各个环节，严格按照《公司办公用品管理制度》的要求采购物品。对办公耗材，严格采购申报手续，实行比价采购;对易耗品的领用，建立领用登记台帐。

20xx年工作计划

20xx年是公司创新突破之年。面对新形势，办公室确定的工作指导思想是：强化枢纽作用，前移服务阵地，超前发挥承上启下、综合协调、参谋助手、督促检查和服务保障作用，进一步转变工作作风，改进工作方式，加大服务力度，提高服务质量，为整体工作的顺利推进，发挥积极的职能作用。

一、具体目标任务

1.加强办公室每位员工自身素质和业务水平的提高，更好地做好服务工作;

2.做好日常的行政、人事、后勤、档案等管理工作;

3.加强制度的落实，使企业管理更加规范化、制度化;

4.加强督查力度，做好对部门和员工的监督考核工作。

二、主要工作举措

继续做好日常的文件收发、会务安排、来客接待、人事劳资、日常物资采购，办公设备维护、车辆管理外，重点做好以下几点工作：

1.加强学习，进一步提高自身素质和业务水平。在日常管理中，重点围绕“发挥6项职能，抓实6个细节”做好各项工作：暨发挥参谋功能，突出“想得到”;发挥协调功能，突出“管得宽”;发挥办事功能，突出“做得细”;发挥管理功能，突出“碰得硬”;发挥服务功能，突出“讲程序”;发挥督办功能，突出“抓得严”。

2.加强行政管理。继续做好日常文件收发，印章管理，材料起草、上报，会议组织、记录等行政工作;做好日常公司网站维护，并加强宣传，完成管委会下达的目标任务。

3.加强督查力度。一是在20xx年制定的各项制度的基础上，进一步完善企业制度，岗位规范，使公司管理和员工行为均有章可循，同时抓好制度落实情况的监督检查，提高制度的执行力，实现公司管理的科学化、规范化、制度化进程。二是抓工作落实。在20xx年开展督查工作的基础上，根据公司20xx年工作任务和阶段性工作要求，进一步加强对各部门工作落实情况的监督检查，并予以及时通报。

4.加强人事管理。在20xx年绩效考核的基础上，进一步完善20xx年绩效考核制度，并组织完成公司20xx年绩效考核工作;做好人才储备工作，根据公司需要，定期开展人员招聘和培训工作;完善人力资源档案管理工作。

5.加强后勤服务。重点做好公司食堂管理，给员工提供一个满意的就餐环境;做好公司车辆安排和管理，加强对驾驶员安全教育，确保全年无安全事故。

6.继续做好党务和廉政各项工作。根据公司要求，继续做好党员培养发展工作和开展廉政教育各项工作。并根据领导指示，继续开展形式多样的党风廉政教育。

**医务科工作总结和工作计划 医药销售工作总结和工作计划四**

20xx年对百信超市而言是步入发展快车道的一年吧，在大学城实现扭亏为盈之后，公司基本上实现每店均赢利的目标，而且20xx年公司还计划至少要开发两家能够保证盈利的门店。这是公司短期的计划。

当然，我们也有着长期的计划和打算。对我们超市公司而言，近三年的目标是，在实行独立核算的前提下，在20xx年超市的年净利润要达到500万左右，要将公司建设为温州本土最顶尖的超市公司之一。

能否实现这一目标，是和董事长的大企业家的风范是分不开的，包括董事会给骨干配股，以及对超市公司发展的全力支持和把关，所以说老板的高度决定企业的高度，如果没有董事长的眼光，超市公司可能不会获得如此的发展。

在此，我作为公司总经理，首先也要向董事会表示诚挚的感谢，感谢董事会给了我们超市公司全体人员这样的一个发展的机会。所以，在20xx年，公司全体人员还要一如既往地鼓足干劲，力争上游，确保公司整体目标的实现。下面我就xx年的超市公司的工作总结及20xx年超市公司的年度计划与工作重点，作一个简单陈述：

xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润x万元。通过对xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励;大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善;梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

20xx年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在20xx年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于20xx年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在20xxxx年3月或者4月开业。

虽然20xx年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信20xxxx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(xx年销售万，较xx年万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在20xx年的工作计划中，提出改善意见。

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

20xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家(如塑料制品、日化用品)直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

采购部在与供应商的合作与沟通过程中，掌握了一定的水准，但有些时候展现灵活度不够，缺乏大企业的气度，相信慢慢也会得到提高。

20xx年度采购部还是公司需要加大力度进行改革和创新的部门，所以在这一块我们还是会继续投入更多的精力进去。

xx年六月份，自行政部经营过来之后，行政工作才开始步入正轨，对门巡及监察管理有所加强，包括对行政管理制度进行了相应的规范，员工沟通及员工福利方面也进行了一些调整，行政常规工作基本上比较到位。

但行政创新方面的工作还不够强，一些制度化体系的东西还不能够全面实施，所以在20xx年度，对公司行政工作还是会进一步加强。

财务控制方面基本上还可以，对我这边工作的帮助性很大。

财务部的服务意识较前有所改善，但还需要进一步加强，包括全局观念等。

1、学子家园

在学子家园经营策略上，因为xx年的定位较高，使得学子家园有学生的心中成了价格高的代名词，在这种情况下，公司进行了价格调整，并将毛利较高的日化用品、塑料制品从台州直接采购的策略，结果不仅重塑了商场的价格形象，同时也在其它的方面提升了毛利率。更为重要的是，采购部成功地运用到了德政店的开办过程之中。同时因为销售的提升，在费用上面，采购部有了更多的谈判筹码，总的利润反而提升很多。

xx年度，在董事会建议下，公司对大学城的会员发展进行了一定的投入，主要是增加了会员价商品的数量，从xx年的30%提高到xx年的50%以上，在实际操作过程中，茶山店会员销售由xx年的10%提高到了35%，同时由于将会员积分奖励的力度进行了大幅度的缩减，所以xx年会员积分支出反而比xx年降低了很多。(xx年会员积分奖励是4%左右的商品，xx年调整到1%，同时对会员积分奖励改变了会员感兴趣的东西)在学子家园的促销方面，根据大学城的特点，将原先学子家园与工业区采用同一张dm海报的方式进行了改变，对学子家园单独出了几期dm海报，尤其是针对开学期间，连续做了五期海报，对全面提升学子家园的形象及销售，起到了较大的作用。

及时调整了学习家园的年度销售计划，销售计划调整后，员工的士气得到加强，同时精减了人员的数量，降低营运成本，目前学子家园人员结构稳定，对后续的发展，是一个好的开始。

2、蟠凤店、梧慈店、德政店

xx年度，将原先的会员卡变更为vip积分奖励卡。但由于这两个店会员价的力度不及大学城，目前销售增长有限，这是20xx年需要着重改进的地方。

对门店的形象进行了更新，倡导为顾客创造舒适购物环境的理念。10月底梧慈店关店，对蟠凤店的形象进行了全面更新，并对招商进行了重新定位，提升了门店形象。

梧慈关店后，及时在德政店开业，德政店从货架进场到开业只用了一周时间，开业当天创造了15万的销售业绩，同时开业之后附近一些便利店纷纷关门，显示了德政店的开业策划尤其是商品组织及价格定位方面，是有一定的效果的。德政店的顺利开业，王店长和总部人员连续加班，这种精神是值得大家肯定并继续发扬的。

蟠凤店目前存在问题是员工在销售得到提升后，观念趋于保守，对创新认同感不强，这是蟠凤店20xx年必须取得突破的一项工作内容吧。。

虽然梧慈店关店之后，永丰超市及20xx年计划开业的佰胜超市会对蟠凤店的商圈形成一定的影响，但在创新方面如果能够给顾客新的感受，在服务上能够超人一等，预计对20xx年蟠凤店的销售影响不会太大。

公司20xxxx年度总的销售指标是要突破x万元的销售额，在独立核算的前提下实现四店净利润x万元(包括三溪店，三溪店20xx年销售指标是万，要求20xx年度能够盈亏持平，如果再有新开门店另外核算)。具体各门店的销售和营运指标已分达各门店，这里不再一一重述。

从一月份实际的销售数据来看，可能只能够完成计划额的90%，所以在以后的月份中，我们还要弥补一月份的销售的不足，因此压力还是存在的。但我们不能够因为有压力就对指标产生怀疑，而且我们不会再更改销售指标，所以大家都要努力。

当然，我们的最终目标是利润指标。如果年终利润指标没有达到，即使销售指标达到，那么我认为我们还是没有完成计划。

我以及在座的各位作为超市公司这个团队的领导，这意味着我们不仅享有的是一种权力，更是一种责任。所谓领导，就是要勇于承担责任，所以，如果没有完成指标，大家都是要承担责任的，也要有承担责任的心理准备。作为店长，如果该店指标没有完成，除了当月的绩效奖金拿不到之外，更为关键的是，有可能连年终奖也会被扣除(配备股份的管理人员如果绩效达不到甚至会扣除年终分红，当然工资不会有任何的扣除)，而其它各部门的管理人员均一样，人人都要为指标承担相应的责任。具体的承担责任的方案，我会和行政部在二月份之前完成并且发放下去。这里也说明一下，如果大家都不愿意承担相关责任，我相信指标的实现，是百分百完不成的。我个人在这里也承诺，如果净利润指标达不到，则达不到净利润指标部分的百分之十五由公司参与经营管理的股东承担，其中我个人承担百分之九，其他人员承担百分之六，该部分承担责任金额在年终奖金及年终分红中扣除。

所以以后我们编列的指标一旦出来之后，希望大家都要极为慎重极为认真地对待，要有坚定的理念的不屈不挠的精神，要有实现指标的坚定的信心和为之奋斗的精神，越战越勇，直至成功为止。

一个企业能否获得快速发展，关键取决于其管理团队。xx年1月份开始，我们就强调组建管理团队的重要性，并为此而不懈努力着。在这个过程中，一些不能适应公司管理压力的人员选择了退出，但留下来的人，在压力中都得到了不同程度的成长。现在我们虽然只有三家门店，但在同等档次的超市经营方面，应该都在同行中位居前列吧，甚至在标超这一块，有一些客户及同行的朋友和我说，公司xx店已经成了温州标超的楷模，无论是门店的商品陈列还是门店购物氛围的设计这一块，都得到了顾客及我们合作伙伴的认同，即使是德政这样的不到七百平米的小店，也成了很多超市参观的目标，这说明我们这个团队还是具备一定的战斗力的。各个门店店长的成绩很大。

但是我们不能因此而认为自己做得很好了，的确，我们有进步，但是我们还有很多地方做得不够，包括我们的服务，我们的商品结构，我们的防损等等，我们的很多细节都做得不够好，甚至是我们总部的服务形象，都离大企业的目标很远。所以，我们越是做到更高的层次，越要对自己要有更高的要求，我们要向那些大企业学习，学习接人待物，有理有节。为什么现在我们在一些供应商眼里形象不是很好，我们要改进的地方还很多。

所以，今年，我们的营销部一定要建立起来，我们的培养人才的机制要加强起来，我们的招聘渠道一定要扩大起来。大家一定要记住，一个企业得不到发展，最主要的原因是人才得不到开发和有效利用;而一个人才得不到有效开发和利用的企业，就没有空间，而没有空间的企业，也留不住人才，更加组建不了自己的团队。这就是企业界的恶性循环。

当然，还有些部门没有大局观念，具有强烈的小团队意识，这也是小企业里的一些通病。很多人只看到自己的成绩，看不到自己的不足，但却盯着别人的不足，看不到别人的成绩，这些，都是我们要克服的，也是我们在进行团队建设过程中，要时时注意的问题。一个团队的成功，是零和游戏，只要一个部门做不好，整个团队都不会成功。当然，人无完人，我们只要本着共同进步的理念，互相勉励，互相进步，互相学习，这样的团队，才会是最优秀的团队。

**医务科工作总结和工作计划 医药销售工作总结和工作计划五**

是有限公司成立的第三年。在董事会的正确领导下，经过全体员工共同的努力，我们完成了新厂区建设、搬迁工作，克服了由于搬迁而带来的停产近三个月的实际困难，较好地实现了年度各项经济指标计划,取得了可喜的经营成果和工作局面，为公司的长远发展奠定了坚实的基础。

主要经济技术指标完成情况

1、利润计划指标万元，实现利润万元，较上年增长% ;

2、销售收入计划指标万元，实现销售收入万元，较上年增长% ;

3、新增订货计划指标万元，实现新增订货万元，较上年增长23% ;

4、工业总产值计划指标万元，实现工业总产值万元，较上年增长% ;

5、回收货款计划指标万元，实现回收货款元，较上年增长% ;

6、员工年人均收入万元，较上年增长% 。

主要工作可以概括为以下八个突出特点：

一、 调整机构设置，完善内部管理

为适应社会发展的要求及适应市场竞争的需要，公司对机构设置进行了一些调整，年初以来成立了销售分公司和山东、包头两个客户服务部，将一大批优秀的员工充实到销售和售后服务工作的一线，加大了市场开发力度，建立了公司的营销网络;年底将制造部和技术部合并，使技术和生产的配合更加紧密;成立了营销分公司下属的技术开发科，为提高公司对新产品的研发和提高产品的市场竞争力做了铺垫。

从管理入手，加强制度建设，完善了一批规章制度，规范了相关部门的工作程序，如财务报销制度、采购合同评审制度、人事行政制度等，进一步规范了公司运行程序，保证各项工作有序进行。

二、 加强员工培训，加大“应本”人才储备比重

员工培训是企业成功的基础。员工培训主要体现在两个方面：一是重视一线员工的培训;二是重视管理人员的培训。公司从今年开始十分重视员工的培训工作，组织了入职教育、安全生产、消防知识、加工技能、装配技能、技术知识等六项培训，受训人数平均92人，员工满意率达到99%。通过培训，制造部已培养出了十余名能独立操作的徒工，大大缓解了技术工人不足的难题。通过招聘应届大学毕业生和专业技术工人的工作，改善员工队伍的年龄结构和专业水准，为企业做好了人力资源的储备工作。

三、 全力做好企业搬迁工作，完成资产增值

为了扩大企业生产规模，提升企业形象和实力，公司在董事会授权下，积极策划和运作了企业的搬迁建设工作。在铁西区政府和沈阳经济技术开发区各相关部门及各位领导的关心和协调下，有限公司成功购买了1标准厂房，迅速的完成了1标准厂房改造工程。并且在先期购买开发区1标准厂房的基础上又投资兴建了综合楼和完成了二期装配厂房的前期准备工作。

公司从九月底开始设备搬迁，在全体员工的积极努力下，仅用了两个月时间，于十一月下旬完成了公司整体搬迁工作，恢复了正常生产。

四、 加强财务管理，拓宽融资渠道

为了解决企业流动资金紧张，生产投入不足的问题，一方面在企业内部挖潜，加强财务管理中的成本核算，统筹兼顾收支平衡，减少占用，将有限的资金投入到生产中，最大限度地保证了销售合同的进度要求。另一方面，为解决新厂区建设的资金投入的问题，积极拓宽融资渠道，先后与银行支行，银行分行等接触，公司于9月份在银行沈阳分行贷款600万元，用于新厂区的建设。

五、 成立销售分公司，加强销售网络的建设

营销工作一直是公司整体工作中一个重要的环节，起着龙头的作用。为强化营销工作，拓展市场，多签一手合同，公司将原来的营销部组建为销售分公司。并且制定了《营销人员薪资考核办法》，促进了营销人员的工作主动性、积极性，为打开销售工作的新局面起到了促进作用。为了做好市场开发和售后服务工作，公司先后在和地区成立了客户服务部，不但扩宽了信息渠道，而且提高了客户满意度。拉近了我公司与客户、市场的距离，。

六、 加强生产组织工作，确保生产计划顺利实施

，公司在生产组织工作中，面临上半年订单集中、生产任务量大、生产周期严重不足、生产资金十分紧缺的困难局面。面对这道道难关，我们在生产组织中，对内打破常规，深挖潜力，提高机床设备的生产效率，衔接好装配作业进度，强化作业现场的服务与指导，把住质量关等。对外广泛搜寻外协外委的合作厂家，互相帮助，建立信誉，用有限的资金确保生产所需的毛坯、机加件、配套件按时回厂。从而保证了内蒙大中矿业等设备的顺利产成，以及机械所需的大量备件的进度要求，受到了梁老板及用户的高度赞扬。

七、 加大技术改造，提高质量意识

过去的一年里技术部门在设计、工艺、工装各方面均做了大量工作。在设计上：完成了φ1800米热锯机的设计工作;改造了集团公司的产品21003000湿式格子型球磨机，将原设计钨金瓦支承改为滚动轴承支承;转化有限公司单机架可逆式冷轧机。在工艺上：编制了公司台轧钢设备的机加工艺、装配工艺;编制了轴承支承套球磨机机加工艺、装配工艺。在工装上，设计及加工广州华扬产品多种工装工具，包括镗销机、钻模、多种胎具及样板等。

为了提高全公司质量意识，保证公司通过认证有限公司对我公司质量管理体系运行后的监督审核，公司将六月定为“质量月”，开展了主题为“规范化工作、创优质产品”的质量月活动。通过培训，使员工真正认识到所从事工作与产品质量的相关性和重要性，以及如何为实现质量目标做出贡献。并通过查问题、找隐患，规范了工作流程，提高了产品质量。七月，公司顺利通过了认证有限公司对我公司质量管理体系运行后的第一次监督审核。

八、 发挥党团工会组织作用，增强员工凝聚力

公司不断加强党团工会在公司中的纽带、宣传、带头作用，通过一系列活动和措施，增强企业的凝聚力。3.8节期间在全公司女职工中开展了“巾帼风采”等一系列活动，寓教于乐、丰富多彩的活动形式深受女职工的好评，凝聚了人心，鼓舞了士气。公司党总支按照上级部门要求，针对公司整个党员状况，今年“七.一”节前夕在党员、青年团员和积极分子中开展“党在我心中”竞答活动，全体党员参加率达100%。今年培养、发展党员一名;预备党员转正三名。

公司工会继续开展关心员工生活的诸如送生日蛋糕，员工婚丧嫁娶，有病住院进行及时祝贺、探视、慰问等活动，让员工感到公司大家庭的温暖。并筹划了对和的“爱心捐款活动”，在梁先生及公司领导的带领下，全厂90%的员工献了爱心，两次捐款总额共计14，535.00元。

今年六月份，公司组织最佳员工代表去韩国度假旅游，在员工中引起了极大的震动和反响，在公司内形成了比学先进的良好氛围，为今后公司推进企业文化建设做好了铺垫。

在看到公司发展变化和取得成绩的同时，我们也清醒的看到存在的问题。一、企业技术创新、管理创新能力不够;二、公司的高技能人才特别是高水平的研发人员不足，难以适应企业快速发展的需要;三、技术工人的老龄化问题严重，一线后备力量短缺;四、企业流动资金短缺，严重制约公司生产规模的扩大和发展。这些问题有待于在新的一年努力加以改进。

是有限公司搬迁到新厂区的第一年，在新环境、新条件下，公司要抓住机遇和挑战，实现跨越式发展。今年工作的总体思路是继续扩大经营规模，提高赢利水平，强化企业基础管理工作和企业文化建设，保证公司长期可持续发展。

公司对各部门实行目标管理、指标考核、责任落实的政策，在公司总体经营指标确定的前提下，各部指标分解落实，部门经理实行年薪制，年薪与指标完成情况挂钩考核。

公司搬迁到新厂区后，生产条件、办公环境得到了明显的改善。为了进一步创造良好的经营效果，公司将进一步加强企业强化基础管理工作。

1、强化绩效考核的责任机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

2、建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作。

3、强化计划管理工作，公司的各项工作都要通过年度计划的指导安排去实施。各部门的工作都要通过工作计划去管理、控制检查和落实。

4、加大考核工作力度，优胜劣汰，建设一支素质高、技术过硬，纪律严明的员工队伍。

5、建立员工培训的有效机制，采取“走出去，请进来”的措施，有针对性的开展员工培训工作。

1、准确市场定位。继续利用的信誉和名望，借鉴的“服务”优势，主攻中、小型矿山、采石场和中、小型钢铁企业， 巩固和扩大市场份额。

2、组建销售分公司业务部，重点做好国内钢铁工业和钢材市场的轧钢、压延和酸洗等设备的订货工作，扩大销售渠道，实现新的增长。

3、在现有两个客户服务部的基础上，20xx年力争再增加1～2个客户服务部，增强营销网络的功能和市场份额。

4、盯紧“”这块市场，发挥我们的“技术、质量”优势，把沈重华扬机械公司建设成的轧钢、压延设备的生产基地。进一步做好与外贸、设计院、生产处、销售处等部门的联系工作，争取多定货。

公司搬迁后，生产能力的扩大及公司长远发展的需要，促使生产系统面临新的挑战，为强化生产管理工作，要求做到：

1、提高“市场”和“用户”意识，转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念。严肃生产指挥，严密生产计划，灵活生产调度，提高应变能力，确保生产计划实施。

2、力争添置2～3台大型机加设备，满足产品机械加工的需要，减少机加外协费用，降低生产成本。

3、积极利用社会上的机械制造能力，选择既能保证质量和进度、价格适中，又能承受一定资金压力的长期合作伙伴，来扩大我们的生产规模。

4、采取相应措施，降低采购成本，在同比采购价格的基础上，要降低采购成本300万元。

1、面对市场竞争激烈，订货价格偏低的现实，要切实做好成本核算，增产节约和降低费用的工作。要力争节约成本费用万元。

2、生产规模的扩大，势必要求生产资金相应投入。为解决生产资金严重不足的问题，要继续做好融资贷款工作，争取在已有的贷款的基础上，再增加银行贷款的支持。

1、引进、培养高素质的技术人才，为企业发展增后劲。

2、针对搬迁后的实际状况，做好工艺装备的投入和技术支持工作。

3、强化iso9001质量管理体系的贯标工作，力争在十月份取得14000及19000的环保、安全管理体系认证工作。通过三位一体管理体系的认证和执行，提高公司的综合管理水平

4、加强技术开发队伍的建设，提高产品技术水平和科技含量，提高产品核心竞争力。

1、进一步挖掘内部潜力，培训新入职大学生，计划在培养出设计员2人、工艺员2人、铆焊计划员1人、销售业务员3～4人、探伤员1人(兼职)。

2、吸收、培养优秀的技术工人，做好人员配置和劳动管理工作，提高生产效率。

八、 做好企业文化的培育工作，解决企业生存、发展之本

公司经过三年的发展，尤其是搬迁到新厂区之后，企业文化建设应该提到重要议事日程上来。一个成功的企业，一个想要持续发展的企业，必须重视企业文化建设工作。公司要通过企业文化建设工作来逐步确立企业精神、企业宗旨以及员工价值取向和ic识别系统，以此来提升企业形象，使员工自觉维护企业信誉，增强凝聚力，使客户认同公司的产品和文化。

1、制定员工行为规范，确立公司核心价值观，增强员工对公司的认同感和归属感;

2、发挥党组织和群团组织的作用，调动各方力量，作好企业文化的宣传、教育工作;

3、关心员工生活、为员工解决实际困难，免除后顾之忧，提高员工生活质量，为企业文化的建设工作打好基础。

4、做好后勤保障工作，为员工创造一个好的工作、生活环境。

新的一年已经向我们走来，我们要抢抓机遇、开拓创新、拼搏进取，为实现公司的经营目标和发展目标而努力奋斗!

**医务科工作总结和工作计划 医药销售工作总结和工作计划六**

20xx年即将过去，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，临近年终，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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，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问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

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。产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员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，从而引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，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。 在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日;以每月，每周 ，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**医务科工作总结和工作计划 医药销售工作总结和工作计划七**

20xx年在上级部门的正确指导和总公司的正确领导下，通过分公司领导和广大干部职工的努力奋斗，大胆开拓，扎实工作，取得了一定的成绩。全司现有职工480人，其中退休职工143人，建制营运车辆68台，全年总行驶里程预计689.8万公里，运送旅客129.8万人次，同比增长42%，在无任何大小上报事故的情况下，创招揽收入1220万元，同比增长28%，第三产业收入71.8万元，共上交税款55万元，较好的完成了总公司下达的各项任务，现对20xx年工作作如下总结：

我司下属汽车站建于上世纪八十年代，站房条件差，设备简陋，已远不能适应现代运输市场的要求，同时今年初随着大部份跨省班线车辆年限将到，车况严重老化，安全隐患突出，及广大旅客对出行乘车工具的要求与日俱增，过境车辆的竞争加剧，社会停车场经营车辆一旁也是“虎视眈眈”，加上

经过20xx年一场突如其来“sars”的“洗礼”，公司效益激剧下降，看起来天天是有那么多的车在跑，却因为站场条件差、车辆档次低、车况差，票价上不去，整个运输市场呈现“买方市场”，公司陷入了低谷困境，收入连创“新低”，处于这样一个危机关头，公司领导果断决策，本着“两手抓，硬件先行”的原则，在公司财力十分紧张的情况下，一如既往的对车站加大投入，在前年投资20余万元修建下水道、围墙、混凝土车坪、厕所和去年投资8万余元维修候车室、更新站场设施及修建隔离护拦的前提下，今年上半年又投资7.5万余元率先在总公司范围内安装了录像监控系统，下半年投资8.8万元修建了车辆检测站等设施，继续完善优化了站场环境，另外积极为车辆经营者提供优惠、出面担保贷款，在今年春节前基本上将全司跨省班线旧车全部换为高档空调影视卧铺车，另外全年预计共更换新车21台，一方面提高了车辆档次，消除了安全隐患，另一方面也吸引了旅客，抬高了票价，提升了经营环境的“人气”，更重要的是在春运即将来临的关键时刻，补充了运力，解决了车辆不足、档次低有客不能拉，有客不愿坐的燃眉之急，为今年春运的大丰收打下了坚实的基础。

运输生产的环境改善了，并不意味着客源滚滚，钱从天下掉下来，还需要以我们优质的服务、以人为本的经营理念、业务扎实的服务人员等方面来吸引旅客，让他们体会到什么是“宾至如归”的感觉，什么是家庭式服务，我们不但要他们乘我们的车，还更要坐回头车、放心车。首先我司集思广义，建立健全了以岗位责任制为主的包括劳动纪律制度、安全管理制度、财务管理制度、工作交接班制度等十多项规章制度，并分发各职工组织学习，在工作中突出以制度管理的特点，体现了公平性、透明性及适用性，受到了广大职工的。另外针对个别工作不扎实，无责任心，不能胜任工作的班组成员，毫不心软，按“能者上，庸者下”的原则，进行了调换，在今年十一月份，车站更是在内部班组工作体制上“别走途径”，敢于突破，全站工作人员一律分为两个大组，下达任务，公平竞争，工资浮动，按劳取酬，打破了原来那种“有人没事干，有事没人干，干不干都一样”的状况，现在人人争着做，抢着干，极大的提高了职工的积极性，人人有了动力和压力。

为提高服务质量，树立文明“窗口”，我司开展了“交通杯”劳动竞赛，围绕“优质、安全、速度、效益”四大目标，充分调动广大干部职工的思想道德、科学文化、技术业务素质，通过一系列的主题劳动竞赛活动，促进了我司经济经济效益的飞跃提升和“两个文明”建设的全面发展。从4月份起，至今已举办了五期业务知识培训，300余人次参加了听课，在6-8月份还分三期举行了职工业务知识考试，共计发放学习资料100多份，全体上岗职工全部参加了业务知识考试，通过率100%，每个月我们还分班组组织学习安全知识，并要求人人撰写学习心得体会;另外在全年长期开展岗位练兵活动，做好真正切实把提高职工素质。上下面貌焕然一新，职工的业务素质也得到了极大的补充和提高。

通过我们的努力，企业和个人的经济效益都得到了提高，到年底，公司预计实现招揽收入1200万元，比原计划增加50万元，增加4%，同比增长250万元，增长18%，职工的工资每月同比增长100元，全年增长1200元，而且基本上实现了人人上岗，并为每位职工订做制服两套。

“一年之计在于春”，春运对于我们运输企业来说更是至关重要，春运工作的好坏直接关系到我司全年的效益。

领导重视、机构健全是做好春运工作的关键，为此我司专门成立了以经理为组长，书记、副经理为副组长，其他各二级单位党政一把手为成员的“春运工作领导小组”，对春运工作做全面组织领导，同时根据工作的需要及春运工作的特点，还成立了“春运安全领导小组”，“冬季防冻防滑工作领导小组”，“冬季安全护送领导小组”，“防治sars应急预案领导小组”，“高致病性禽流感防治工作领导小组”，并制定了“20xx提慈利分公司春运管理办法”，“春运车辆管理规定”，“春运安全管理规定”对春运的各项工作分工明确，责任到人，确保了春运工作的顺利完成。

精心组织、运力充裕是做好春运工作的基础，在春运前我司在科学预测旅客流量，分析客流规律的基础上，制定了适应市场需求的运输工作方案和应急预案，如“春运期间动力应急预案”，“春运期间事故处理紧急预案”“春节期间后勤保障预案”，成立了“春节道路运输紧急运力组织调配指挥中心”，准备了较为充裕的运力，基本上满足了旅客的出行需要。

采取措施、严格管理是做好春运安全的保障，运输安全历来是春运工作的重中之重。由于今年春运安全目标明确，抓得早、措施严，使运输安全形势好于往年。春运开始前，我司对投入春运的运输工具、设施进行全面检查，对所有春运参运车辆强制进行了一次二级维维护保养，坚决落实各项安全措施，加强了对司乘人员的教育，增强安全意识，采取有效措施，严防驾驶员疲劳驾驶和超速行驶，并广泛发动宣传严禁携带“三禁品”上车，依靠公司领导及全体干部职工的共同努力，凭着广大司乘人员高度的责任心和职业道德，取得了春运期间无一起大小事故的好成绩。

在其它方面，我们转变观念、改善服务，全面提高春运质量。为广大旅客提供了更为舒适、便捷的运输服务，为旅客排忧解难，让旅客走得顺心舒心，在这之中涌现出一批让人感动的人物事迹，如稽查员曹炎同志身体有伤，仍坚持在春运工作的最前线，就是在手术后钢针断裂出体外的情况下也不肯回家休息，其敬业、爱岗、爱企业的精神令人感动。

通过以上措施和努力，今年春运实现开行班次8779个，完成客运量12.199万人，省际加班218车次，包车23趟，地际加班85车次，创营收360余万元，比去年同期增长28.6%，为历年之最。

我县的客运市场并不是“风平浪静”的，特别是在长途客运市，因为客源相对较好，票价较高，效益较好，是我司的一条黄金线、经济线，占我司整个招揽收入的近50%。在市场经济杠杆的作用下，有许多的外部车辆同我们抢市场，拉客源、争这一杯“羹”，同时内部的车辆经营者也是千方百计，想尽办法钻企业的空子，偷客使客，为自己“创收”，再来这些年来随着运输市场放开而形成的一个特殊的买客卖客、私设站点的职业--“票贩子”，从中搅浑水，牟取暴利。面对各方面的挑战，在公司领导的周密部署和安排下，我们一方面从外部争取有关主管部门的支持和配合，对违反《湖南省道路运输条例》和其它法规，私设站点、买卖旅客牟利的“票贩子”采取行动，予以打击;从内部我们同公安部门取得联系，由他们在我司车站设立公安执勤室，每天有民警值班巡视，极大的威慑了这些不法分子，另外我们率先在总公司范围内安装了录像监控系统，在站场范围内安装了5个摄像头，为打击长期以来困扰我司的“票贩子”现象提供了有力的依据，并解决了站场秩序管理难，缺乏现场证据导致处罚更难的问题。到目前为止，站场内外的“票贩子”现象有效的得到了遏制，得到了广大车辆经营者和旅客的一致好评。

由于我县是途经沿海发达地区的必经之地，长途客源较好，于是一些过境车辆为争抢这块“肥肉”，一是降低票价，二是私设站点，雇请“票贩子”拉客，三是超载超员装客。这样我司的客源被他们抢去不少，长途班线车辆的效益迅速下滑，尽管我们也想了不少办法，如向有关部门反映，治理私设站点问题，还有派车到下面各乡镇接送旅客，更有的车辆经营者一时冲动，在外拦堵过境车辆，但这些办法都只治得了一时，治不了一世，风头过后，又是原样，真是伤透了脑筋。为此公司领导经(权属考试吧所有，文章请登陆查看)过多方奔走联系，几经劝说，终于在今年11月10日在我司召开了由张家界东莞、珠海班，武陵源台山班，慈利东莞、珠海班车辆承包经营者及各客运分公司领导参加的车辆联营座谈会，与会各位人员畅所欲言，各述已见，最后基本上达成“按线联营、利润分成、风险共担”原则的走车辆联合经营的这样一条路子，变过去窝里斗为现在的一致对外，企业和个人共同增长经济效益的双赢局面，为今后公司的线路经营管理带来了新的思路，为明年公司效益的进一步提升打下了良好的基础。

对于内部车辆偷客使客，私收票款的问题，我们加强稽查盖章制度和现场的售票管理，稽查盖章制度是我司的一项老制度，为使之不流于形式，我司曾多次召开生产会强调此项制度，并反复推敲稽查点的位置，最后将地点由原来的常德、长沙方向迁至地处石门、常德分路的三岔路口，更好的发挥了稽查的功能和价值，同时公司多次组织对稽查点进行明查暗访，考查工作人员的责任心和业绩，今年全年稽查点共补票50万元，其中春运30万元，共增收6万元。

说到底，现场的售票力度是我们实现营收的关键，这一直是我司管理的重点，今年来，我们改变以往那种轮班式、形式化的售票方式，由原来站务员轮流排班上车补票，改成“人盯车、人盯人”式的补票模式，一人一车，一人一线，从车子摆出来应班开始，一边帮助招揽客源，另一边来一个旅客主动上前询问，并带到票房买票，不让那些“票贩子”偷客及有的车辆经营者悄悄使客出站的机会，见平时做惯了“闲人”的工作人员这么卖力的喊客，总比让那些“票贩子”偷客给外面过境车辆好的多，驾驶员也乐意让我们补票,大大提高了我们的售票率，营收自然上去了，可谓一举两得。

我司原来因制度不规范，机构较多，人浮于事、开支乱、杂、多的现象比较严重，据初步计算，今年全司每月收入在20.6万元左右，但每月支出实际在28.7万元左右，加上每月折旧费2万元，现每月亏损在10万元，全年预计亏损在120万左右，如再这样下去，再不采取措施，公司将无法经营，不要说赢利，职工工资都是个问题。在这种情况下，在今年10月份公司新的经理上任后，提出了岗位改ge、绩效考核、控制成本、压缩开支、寻求利润最大化的目标思路，首先在财务上严格执行一支笔签字制度，坚持压缩各种开支，对各种占用企业资金，不能创造效益的资产进行公开招标拍卖，如最近公司准备对车站稽查用车、江垭旧站房等公开拍卖，盘活企业资金，预计收入6万元左右;公司每月对下属各二级单位进行任务完成情况考核，对完不成任务的和开支超支的二级单位领导坚决按考核制度扣发工资，对有突出事迹的人员给予奖励，如车站原来每月可控成本开支就基本在6000元以上，通过采取措施后，每月开支基本上在xx元以下，取得了良好的效果，今年全年通过绩效考核共扣发二级单位人员工资总额3000元左右，其中最多的光九月份就扣除车站领导工资的18%，对他们的工作起到了激励和警示作用。

客运招揽收入是我司收入的主要来源，占90%以上，但随着运输市场的竞争加剧，这块业务的利润必定降低，我们除了采取提供更优质服务增强竞争力，开辟新线路增长收入等措施外，更应该把眼光放在增加非招揽收入所占比重的思路中来，走多元化经营，提高企业抗风险能力，公司新的领导班子成立后，在11月份新的动作频频，如车站下属中心停车场实行了承包经营，由原来的每月上交4800元增加到现在的9200元，每年增加收入近60000多元;成立了“追缴欠款领导小组”和“门面招标领导(权属考试吧所有，文章请登陆查看)小组”，前者对职工、车辆承包经营者长期所欠的63万元公款着重进行清理，整理材料，采取停发社保金，停岗、报请市公司作除名处理、进入司法程序等手段，决不手软，坚决将所欠公款一文不少的追回来，如公司职工杨清林就长期欠公款5.7元，多次去他家追讨，可他就是一直不还，现我司已整理了材料，准备公开登报申明，并报请市公司作除名处理;今年11-12月份，“门面招标领导小组”对公司长期存在的门面由内部职工转包出去得牟利，个人得大头，企业得小头和租“霸王房”的现象进行整治，重新对门面进行清理，按市场价重新出租，到目前为止所有门面都基本上签订了新的合同，预计每月增加收入1.75万元，全年预计增加21万元。

安全出效益，这句话对我司来说是一条至理名言,在公司班子的领导下，通过安全管理人员的努力，今年全年安全行驶689.8万公里，无任何大小上报事故，各类频率均为零，分别与去年同期相比下降了0.12。并顺利的通过了省交通局、市道路运输企业安全生产评估考核小组、县交通局多次对我司进行的安全生产考核，回顾一年来，主要做了以下几点工作：

1.领导重视、健全组织机构。春运前公司就成立了“春运安全领导小组”对春运安全工作进行了周密的安排和部署，下设安全管理机构，做到层层落实安全责任，责任到人，确保了春节的安全生产。在后来的“五·一”、“十·一”黄金周及“全国安全活动月”期间，领导、安机人员更是齐抓共管，使各类频率始终保持在零的分界线上，取得了良好的安全生产效益和社会效益。加大宣传力度，提高全员安全意识。公司行政一把手定期每月召开一次安委会，安机科每月召开一次车勤人员会议，每月召开一次事故分析会，驾驶员到会率达90%以上，安机科每月召开安全小组成员会议二次，探讨本月安全情况。全年各种活动及黄金周共悬挂横幅标语11条，张贴标语300多张，持久的早上出车会签到达19000人次，到会率95%，墙报、短评24次，并经常找驾驶员谈话，共谈话30多人次，使他们形成文明驾驶、礼貌待客的好风气。强化管理，落实制度。为严防机损事故，消除隐患，安机科每月对车辆进行一次日常维护检查，全年共检车25450台次，检车率达85%，并强制保险，进保率达100%。还经常上路检查，全年共上路检查车辆980台次，合格率达98%。及时消除了安全隐患。

虽然在现在市场经济的大环境下，企业的最大利润化、发展化是主要目标，但如果缺少党务、工会的作用，必然会走许多弯路甚至走错路，在这方面我司历来比较注意重视，主要做了以下几点：

1.我司总支委员会的带领各单位党支部，发挥党组织的先锋战斗堡垒作用，发扬党员的模范带头作用，坚持党的基本路线和政策，努力学习“三个代表”精神，特别是在企业改制在即，干部职工思想波动较大，情绪不稳定，从而进一步影响到工作积极性、责任性的问题上，党总支委员会及各党支部带领党员不是简单的进行说教，而是从党和国家和有关行业的政策出发，从省内外同行业的现状出发，从我们运输企业的发展趋势出发，为他们仔细分析了形势，让他们明白了企业改制的必然性和必要性，减轻他们的心里压力和抵触力，认清形势，消除疑虑，经过党组织及广大党员的宣传交流，现在我司干部职工思想情绪基本保持稳定，各项工作正常。为将来企业的顺利改制打下了良好的基础。工会是党领导下的工人阶级的群众组织，是党联系职工群众的桥梁和纽带，是国家政权的重要社会支柱，是职工群众利益的代表者和维护者。做好工会工作不仅关系到党的阶级基础和执政地位的巩固，也关系到企业发展稳定的大局。在今年的3月18日，我司召开了第七届二次职工代表大会，会议听取并通过了《经理工作报告》、《工会工作报告》、《xx年财务决算及xx年财务预算报告》、《医药费管理规定》、《劳动人事管理规定》、《后勤物业管理办法补充规定》，让职工群众知情、议情，有利于培养职工的责任感和体现主人翁意识，充分调动职工的积极性，起到了沟通和疏导的作用。另外工会还积极帮助解决职工生活中的困难，并在春节前为各单位25名特困人员发放了困难补足共计8500元，今年8月份，公司职工王凡忠同志因患双股骨头坏死疾病，动手术需5万元，我司号召全体干部职工为他募捐，在大部份职工经济都还较为困难的情况下，大家慷慨解囊，共筹款2190元。另外凡是因病住院的职工和职工或家属去世的，工会主席都会代表工会去探视慰问，全年共看望40余次，探视率为100%。

在过去的一年里，我们做了不少工作，也取得了一定成绩，但总公司的期望有一定差距，有些工作还没有做到位，如营收仍有漏洞、站场秩序有待加强、人浮于事，责任心不强、公司资金缺口大、亏损较大等问题，明年要抓好下面一些工作：

1、深化人事制度改革，实行一岗多职，一职多能的人事分配制度，增强职工的工作责任心。干部任用实行全员竞争上岗的聘用制、劳动用工实行竞争上岗、收入分配实行岗位业绩工资制。

2、加强站场管理，规范站场秩序，加大营收力度，增加企业效益

3、重点落实追缴欠款及门面招标工作，增加收入，缓解企业资金缺口的压力。

4、巩固经济线，做通和张家界、武陵源广线的联营问题，开辟新的班线，对已达年限的车辆要坚决更换，在大力发展企业的主要经营业务的前提下，争取开展新的第三产业，增强企业抗风险能力和核心竞争力。

5、做好企业改制宣传准备工作，做好东西两站建设筹备工作，迎接企业改制和东西两站的建设。

**医务科工作总结和工作计划 医药销售工作总结和工作计划八**

××人民政府：

20xx年是新中国成立60周年的大庆年，是深入学习实践科学发展观、积极应对国内外严峻经济形式重大挑战的一年，也是××国家公园挂牌组建的第四个年头。在过去的一年中，管理局在州委、州政府的正确领导下和相关部门的支持配合下，以科学发展观为指导，紧紧围绕中央xx届四中全会、省委八届八次全会、州委六届六次全会和州政府十一届五次全会精神，紧扣州委、州政府下达的各项责任目标，结合本局实际，积极开展各项工作，全局上下团结一致、开拓创新、一手抓学习、一手抓落实，创造性的完成了公园的规划修编工作、公园保护工作、社区协调工作、公园立法工作。现将一年来公园管理局的工作总结如下：

××国家公园是一个独特的保存着具有国家代表性、生物多样性、自然环境与历史文化原貌的区域，因为这一特性州委、州政府于20xx年6月21日将这一区域划定为国家公园，并由云南省省长亲自挂牌。××国家公园是以此独特的区域为依托开展科学研究、生态环境教育、国民教育、传承自然历史民族文化，提供世人公众享乐大自然神奇景观的场所,也是中国大陆第一个国家公园。公园总面积602.1平方公里,东至硕贡、南至洗脸盆丫口、西至属都岗、北至哥拉。其中国有林占78%，集体林占22%，公园内的两大湖泊——碧塔海、属都湖，三条河流域的发源地——洛吉河、尼汝河、属都岗河，三块草甸——属都湖草甸、弥里塘草甸和岗擦坝，一百多个牧场和周边成片的原始森林形成了××国家公园。公园最高点在弥里塘北部南豁波山顶，海拔4159米;最低点在碧塔海东部金子沟，海拔3200米。公园涉及2个乡镇、3个村委会、23个村民小组，821户、牧场60多户，有藏族和彝族两个民族。公园林政管理机构包括天保管护站和碧塔海自然保护所。公园管理局于20xx年5月份组建，人员编制为20人，现有职工共15人，下设办公室、规划建设科、保护科、财务科、生产经营科五个科室。公园内有一个国营经营公司、一个旅游接待中心。××国家公园总投资为2.6亿。20xx公园共接待游客65.77万人次，实现收入1.17亿元，实际收益户达821户。××国家公园的建立是州委、州人民政府为全州人民群众办下的一台好事、实事，是我省旅游二次创业的一个典范和亮点。

(一)坚持新的规划标准，高度重视公园规划修编工作

1、完成了××国家公园总体规划的修编调整和国家公园的冠名工作

××国家公园于20xx年5月份组建，是州委、州政府按照xx大加快生态环境建设的要求，创新工作思路，用国际国家公园先进的理念在迪庆率先探索建立中国大陆第一个国家公园，为国内生态文明建设、转变经济发展思路，为在中国大陆建立国家公园发挥示范作用，并得到了中央、省委省政府的肯定和认可。20xx年，国家林业总局确定云南省为国家公园试点省，云南省国家公园办公室成立后把××国家公园确定为试点工作的重点。××国家公园为云南省开展国家公园试点建设起到了开创性先河作用。省人民政府政研室、国家公园管理办在多次调研、总结××公园4年工作经验的基础上出台了《国家公园申报指南》、《国家公园技术规程》。需要名副其实取得国家公园的冠名，就要按照新制定《国家公园申报指南》、《云南省国家公园技术规程》的要求，在原规划的基础上进行调整和完善。国家林业局昆明勘察设计院承担了本次××国家公园总体规划的修编完善工作。今年7月，管理局组织相关部门两次到公园进行实地资源调查，先后征求了10多个部门的意见，2次向州内生物、政治、经济、动物、植物、规划、民族文化等方面的专家进行意见征求，组织州内相关部门进行了2次大的修改，同时也征求了党委、人大、政府、政协主管、分管领导的意见，将原规划涉及到普朗铜矿发展规划、尼汝河水电开发发展规划和××国家公园规划三个规划涉及到的面积进行重新调整，比较合理地处理了几大产业发展中的矛盾问题。调整后的规划，于20xx年12月25日由云南省人民政府国家公园办公室组织云南省国家公园专家委员会评审通过了《××国家公园总体规划》，顺利地完成了规划修编工作和冠名工作。

2、加强规划管理工作

为了加强公园规划管理，严格履行规划管理职能，管理局对公园内所有新建项目实施规划审批，从源头上保证项目的规范和合理性。20xx年管理局先后下发了迪普管复〔20xx〕5号关于州旅游投资公司对××国家公园20xx年度计划建设项目请示的批复、迪普管复〔20xx〕3号关于无人气象监测站改扩建请示的批复和〔20xx〕5号关于××国家公园内新建基站的批复，对包括门景系统绿化工程、门景区公共厕所、洗修车场、门景区候车大厅、烧烤房、基站及气象监测站等建设项目进行规划审核，做到严格审核、审批。

(二)求真务实，做好社区稳定发展工作

州人民政府年初下达给我局的责任目标考核的重点就是“加强公园社区管理、协调和服务，年内无群体性上访事件”。管理局紧扣重点，深入社区调研、走出去参观学习、多次召开专题会议，拟定出旅游反哺社区实施方案，严把“三关”落实方案。

一是严把宣传关，大力宣传旅游反哺社区方案度。社区协调小组近百次深入社区，召开群众会议80多次，讲思路，说政策，做到家喻户晓，人人皆知，为顺利开展反哺方案打下坚实的思想基础;二是严把协议合同关，认真签订旅游反哺协议。对建塘镇、洛吉乡2个乡镇23个社821户3794村民认真划分类别，把好类区、户数、人数重要环节，与家家户户签订了旅游反哺协议;三是严把兑现关，公开透明、张榜公布、签字盖章及时兑现补偿资金。另外密切联系群众，改善公园部分社区贫困群众的生产生活条件，力所能及的为他们送去温暖，解决具体问题。

(三)重视公园立法工作，顺利完成条例起草任务

条例起草工作是20xx年××国家公园管理局的重要任务之一。为了实现××国家公园生态效益、社会效益、经济效益建设目标;为了规范公园行政多头管理行为，规范公园生产活动行为，规范公园社区生产活动行为;为了实现条例的可操作性、科学性、实用性，管理局先后组织到九寨沟和玉龙雪山两个景区进行考察学习活动，并到省政府研究室、省林业厅国家公园管理办公室学习取经。于20xx年3月25日将条例初稿正式报送州法制办、经研中心审查、修改。20xx年6月2日下午召开了人民政府第32次常务会议，组织州旅游局、州政府经研室、州政府法制办、××国家公园管理局、白马雪山管理局、梅里雪山景区管理局、州旅游投资公司、香格里拉县人民政府等部门参加会议并进行了审核。6月3日上午，州人民政府巡视员董继荣主持召开了州法制办、州经研中心、××国家公园管理局等相关部门参加的条例修改会议，会议根据州政府常务会议的意见和要求再次进行了认真的修改。6月11日州人大主任会议听取了州人民政府就《条例(草案)》的工作汇报，提出了明确的修改思路和建设性的意见。在我州国家公园立法领导小组组长董继荣同志的亲自指导下，《条例(草案)》又经过了数次修改，并再次向州人大法工委、农环委、民宗工委征求了意见。同时《条例(草案)》于8月11日进行了第二次听证,并在8月中旬至10月由州政府法制办公室两次向省内相关专家征求意见,并进行了修改。20xx年11月6日州十一届人大常委会第二十八次会议审议通过了州人民政府提交的《条例草案》。为做好与上级单位的《条例(草案)》修改对接工作，管理局分别于11月、12月会同州人大两次到省人大汇报修改。20xx年11月4日，省人民政府下发了(20xx)196号文件，为顺利推动××国家公园立法工作指明了方向，为实现公园“立法”提供了强有力的政策保障。在州立法领导小组的高度重视下，在州人大的认真督促下，在相关部门和各界专家的辛勤努力下，顺利完成了条例起草任务。20xx年1月14日下午州委常委听取了立法工作汇报。目前《条例》草案已进入州人大修改完善后向党委报批阶段。

(四)宣传公园保护法规，开展公园保护工作

保护工作是公园管理工作的重点，管理局多次召开群众大会并积极向社区群众宣传《森林防火法》、《森林保护法》等保护法规，组织督促检查公园内国有林、社有林的采伐情况，对有火灾隐患的三个历史上形成的烧烤点进行了整顿取消，消除了存在的火灾隐患。为了使两个湖泊水质保持原样，管理局下发了《关于要求进一步加强公园内碧塔海及属都湖生态环境保护工作的通知》，开展了两湖水质监测工作，并向公园经营公司提出了游船停止整顿的要求，保障了公园生态环境的安全和防火安全。

(五)积极做好公园生产经营服务和监督工作

公园生产经营工作在公园建设初期阶段处于公园管理工作的重点。还贷、还息、还成本必须有个好的投资环境、生产环境，所以说也是公园管理工作的重点。过去的一年里，因第一轮社区牵马补偿合同到期，公园建设时政府承诺的一些问题爆发，公司生产经营活动与公园社区生产活动之间的矛盾突出、利益纠纷大，公园生产经营过程中公园经营公司与牧区随时发生利益矛盾;公园历史形成的三个社区烧烤点由于利益问题与游客和公园经营公司随时发生利益冲突;在门景系统历史形成的社区租大衣、摆摊卖产品、卖烧烤与公司在一些场地问题上随时发生利益纠纷。管理局为了营造好的投资环境、经营环境，多次召开各种大小不同的会议，走村串户、把工作做到家，及时找到利益纠纷的当事人，耐心说服群众、教育群众，化解了很多公园经营公司与社区的矛盾，最终未产生大的集体性上访事件，为公园的生产经营做了大量的服务工作，我们的工作得到了社区群众的理解、和支持。同时为营造良好的投资环境、生产经营环境做了大量的工作，也受到了群众的好评。

(六)重视局内党建工作，提高党员队伍素质

1、认真抓好党员、干部学习教育。不断加强党的思想建设，抓好党员干部思想教育，深入贯彻落实党的xx大精神和科学发展观及社会主义荣辱观和各级重要会议精神等教育。通过学习教育，使党员、干部职工的思想觉悟、观念不断得到转变，保持党员干部的思想稳定和良好的精神状态，为开展公园管理工作提供了坚强的思想保证。

2、坚持党的民主集中制的原则。严格按照党组的职责范围，议事规则和决策程序办事，坚持集体领导，实行民主决策，坚持集体领导和个人分工相结合的原则，领导班子互相信任、互相尊重、互相支持，增强了班子的凝聚力和战斗力。

3、严格按照上级党委的要求，及时传达中央和上级党组织的指示、决定、文件和会议精神，引导和发动党员积极主动地去实践，以党员的模范行为来体现党的先进性，不断增强党性。特别是在西藏3.14事件和新疆打砸抢烧事件等敏感时期，每个党员干部始终做到立场坚定、旗帜鲜明，坚决维护藏区稳定，忠诚于党，拥护党的领导，自觉地与党中央保持高度一致。

4、认真开展批评与自我批评，增强党员干部立党为公、执政为民的自觉性和坚定性，经常关心公园社区群众生活，努力为公园社区群众办实事、办好事。时刻按照党章的规定和党员的标准严格要求自己，公开、透明、阳光地兑现社区补偿资金，没有出现吃、拿、卡、要和截留资金的现象，做到了资金发放社区满意、群众满意，树立了一名共产党员的良好形象。

(七)积极贯彻落实其它各项责任目标考核工作

1、加强党风廉政建设工作、创建廉洁工作环境

认真贯彻落实党的xx大、xx届三中、四中全会、中纪委xx届四次全会、国务院廉政会议精神，特别是贯彻落实好州委六届六次全会、七次全会和州纪委六届四次全会精神，紧紧围绕州委、州政府的中心工作，结合工作实际，层层签订责任书，严格执行一岗双责，全局上下认真遵守廉洁自律有关规定，没有出现违纪违规现象，坚决落实各项党风廉政建设责任制。20xx年12月2日经州委第七检查组考核，考评分为78.5分(总分80分)。通过开展党风廉政建设，进一步改进了局机关作风,增强了服务意识,提高了单位队伍整体素质，党风廉政建设工作取得明显成效,为完成全年工作任务提供了有力的政治保障。

2、社会治安综合治理维护稳定及创建“平安单位”工作又上新台阶

根据20xx年度维稳工作目标责任书和按照州委《关于进一步加强全州社会治安综合治理和维护社会稳定工作的实施意见》精神，切实做到早研究、早部署、早落实。一是明确了领导小组及其成员职责，主要领导亲自担任“综治”领导小组组长，并经常关注、指导社会治安综合治理工作。二是遇重大节日、重大事件及时召开工作部署会议，落实责任。在20xx年春节前、60周年国庆前等重大节假日中，及时召开了相关工作部署会议并下发公园生产经营公司有关通知，把责任细化到分管领导、各科室，切实做好综治维稳工作，防止了各类影响稳定问题的发生。由于机构健全，人员落实，措施到位，防范有力，我局未发生个、群体上访事件，未出现偷盗事件和治安刑事案件，全体干部职工无违法违纪行为，治安状况良好。20xx年12月15日经州委第七检查组逐项考核，考核分为97分。我局圆满的完成了今年的各项综治维稳工作，为全局工作营造了良好的工作环境。

3、公开透明地做好阳光政府“四项制度”及相关工作

(1)在州政府落实办及相关部门的监督指导下我局全面贯彻和落实“三项制度”和“四项制度”有关要求，制定了实施细则、服务承诺等，加大了服务措施力度，切实转变了机关作风，改变了机关形象。

(2)加强了政务信息公开工作及阳光政府建设工作，有计划地开展了办公自动化和信息化建设，不断提高了机关工作效率,做到了办事公开、透明。在年中考核和日常督查中得到了州政府政务落实办的好评。

(一)对国际国家公园理念、概念认识上存在着差距

一是由于业务学习不够，目前还有很多人和领导层对国家公园理念的认识上还存在着偏差，都视为公园就是一个景区、一个景点或自然保护区、旅游区，没有真正深层次的认识国际国家公园的先进理念和内涵。从国际上公认的成熟国家公园理念定义看国家公园与旅游景区、保护区是两个不同的概念。国家公园应该是一个独特的保存着具有国家代表性、生物多样性、自然环境与历史文化原貌的区域，以此独特的区域为依托进行开展科学研究、生态环境教育、国民教育、传承自然历史民族文化，提供世人公众享乐大自然神奇景观的场所。国家公园不等同于自然保护区，也不同于风景名胜区、旅游景区。××国家公园近几年取得的生态、社会、经济几个方面的效益应该说是品牌效益、理念效益，是州委、州政府大胆创新发展方式，大胆探

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！