# 铺警内勤月度工作总结(合集10篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2025-05-09

*铺警内勤月度工作总结1今年4月19日至12月31日，我窗口共接件696件，己办结682件，有14件正在办理中(即办件570件，承诺件126件，平均每天件)。其中，外来人口婚育证明324件(正式婚育证130件，临时婚育证194件);受理再生育...*

**铺警内勤月度工作总结1**

今年4月19日至12月31日，我窗口共接件696件，己办结682件，有14件正在办理中(即办件570件，承诺件126件，平均每天件)。其中，外来人口婚育证明324件(正式婚育证130件，临时婚育证194件);受理再生育申请126件：申请补办《独生子女证》139件：征收社会抚养费93件，征收金额为562145元。同时，我们还为外来流动人口体检表加盖钢印250件;热情接待群众来访和咨询300件，需乡镇解决的问题，全部与乡镇进行了衔接，做到了件件有着落、事事有结果，有效防止上访升级。这些数据充分说明，我们的工作踏实到位。

自觉卒先遵守各项规章制度

政务中心是面对公众的窗口，代表全县政府机关公众整体形象，因此，要求很强的纪律性，到目前为止政务服务中心已形成各种规章达10余个，要做到不撞“红灯”是很艰难的事。从4月19日至12月31日，除去礼拜天、礼拜六共有上班时间165天，计1320小时，从夏天到冬天，无论酷暑还是寒冬，不论天晴还是下雨，不管头痛还是发烧，我们都从不迟到，早退和缺席，也从不请假。刚到中心时，没有接件，我们只有全天候的静坐和等待，等待和期盼着我们的“上帝”———第一位人民群众的光倾，静坐、等待和期盼伴随着我们长达一月之久。突然有一天，一位“上帝”光顾了我们的窗口，我们为之感到万分欣慰和荣耀，兄弟窗口的同志把羡慕的目光投向了我们，我们似乎也感到莫大的荣幸。我们记得非常清楚，它是20\_\_\_\_年5月25日，因为这是值得纪念的日子。

到目前，我们都已经适应了这里的工作，因为这里窗口人员之间无论在学习还是在工作上都互相帮助，从不勾心斗角，有一种春天般的温暖。这里为人民服务的气氛十分浓厚，对人民群众热情接待，工作一丝不苟，严肃认真，努力实践“\_\_”，全心全意为人民。我们能在真正属于精神文明的垂范单位的\_\_\_\_人民的政务服务中心工作，而感到无比光荣和自豪。我们将把在中心工作的经历作为人身的重要经历。中心工作人员如象部队军人，有新来的同志，也有回原单位的同志。我们经常用笑容迎接着新同志，恋恋不舍地默送着老同志的离去。这种规律将会循环下去，周而复始，以至无穷。

在中心工作有苦有乐有烦脑，中心的管理严，一靠制度，二靠同志们的整体观念，才维护了中心的整体公众形象。但是，这件树立党和政府良好形象的工作，受到别有用心之人的冷嘲热讽，甚至诬蔑和诽谤，竞然胆大忘为地把政府为民办实事的政务工程，说成是“xxx队”，工作人员都是“发配”到政务中心的，这是对改变政府形象，为民办实事的无端诬蔑和对县委和县人民政府的严重挑畔，这种妖言惑众的烂调引起了我们的极大愤概，呼于单位领导出面主持公道，认真教育肇事者。建议单位应将此人“发配”到政务中心，好好。

20\_\_年，法律援助窗口在市司法局和市行政服务中心的领导下，在各部门的大力支持和配合下，以“便民、诚信、高效、廉洁”为服务宗旨，以建设“服务一流，群众满意的服务窗口”为目标，牢固树立服务意识，不断提高服务水平与质量，全面履行法律援助工作职责，积极开展法律援助工作，努力为弱势群体提供法律援助服务，切实维护了弱势群体的合法权益，取得了较好的社会效果。圆满地完成了工作任务，展示了司法局良好的窗口形象。现将本年工作总结如下：

**铺警内勤月度工作总结2**

今年以来，小辅警我能做到敬业爱岗、认真地开展工作，取得了一些成绩，但也存在很多问题和不足，主要表现在：第一，自主学习能力还不够强，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，有时候干工作粗心大意，常犯小错误；第三，自己的文字功底薄弱，理论水\*还不够高，有待进一步加强提高。

——辅警连扇车主巴掌

20xx年，是公安工作面临挑战最多、任务极为繁重艰巨的一年。面对国际金融危机对社会稳定、社会治安的影响冲击不断加深的新形势，面对敏感节点、敏感问题接踵而至的新挑战，全省公安机关在省委、省政府的正确领导下，认真贯彻落实中央和省委、省政府、xxx的一系列部署，按照促发展保增长保民生保稳定的总要求，围绕国庆安保一条主线，咬定巩固发展平安江苏建设成果和推进“三项”建设两大任务，突出抓稳定、抓服务、抓队伍三项重点，有效维护了社会大局的持续平安稳定，公安工作和队伍建设都取得了新的成效。

**铺警内勤月度工作总结3**

(一)加强领导，调研谋划，实现巡逻组织合理化。

县城乡安防大队将安保工作置于今年工作的重中之重，采取有力措施，切实加以推进。在深入调研论证的基础上，大队制定下发了《城乡安防大队巡逻工作实施方案》、《城乡安防大队社会面治安巡逻防控的实施方案》，及时召开巡防工作动员部署会，进行全面部署。一是加强指导。县局副局长刘\_多次深入基层开展调研，及时发现问题，指导工作。巡警大队充分发挥牵头部门职能作用，抓好组织、规划、督促、考评等工作，定期召开由派出所巡防民警、安防队员参加的巡防工作分析会议，总结部署工作，推动发展；二是坚持“信息导巡”，充分发挥精确打击效能，。每天根据指挥中心警情预报和分析研判进行警力调整部署，并根据不同区域人员流动、季节变化、易发案时间变化等情况，进行认真分析，确定本巡区白天和夜间的重点巡逻时段，实行弹性工作制和错时工作制，将巡防重点向繁华区域、偏僻地段、居民小区等重点要害部位以及案件高发区域延伸，提高与犯罪分子“碰见”机率，最终达到精确打击的目的。针对“两抢一盗”案件的特点，我们切实加强了夜间巡逻的力量。7月17日凌晨2时，四新、站前巡区安防队员张利海、孟凡革等人正在执行巡逻任务。行至妇幼保健站门前时发现有个出租车司机行为异常，安防队员们便上前询问，出租车司机称有人在抢劫，安防队员们立即分头行动，实施围捕。由于围捕得利，犯罪嫌疑人逃到县工商银行家属楼顶楼后被安防队员将其抓获。巡逻现场抓获率的提高，有力的遏制了“两抢一盗”犯罪的高发势头；三是实行小单元建制和错时工作制。在两镇划分了19个巡区，每个巡区22人，由4个小队长带领，分四班24小时开展巡逻巡防。同时，在\_主要路口和治安复杂区域设置了8个治安联防岗亭，形成了铁桶合围之势；四是建立了指挥中心、大洼分局、田庄台分局和巡警大队共用治安信息平台，每天发布一次，由巡警大队按照治安信息的变化来调整联防时间、联防地段和联防密度。

(二)统一部署，改革勤务，实现巡逻防控实战化。

(三)长效管理，规范运作，实现巡逻防控常态化。

县城乡安防大队将规范运作安防队员的巡防工作作为巡防机制建设环节来抓，以此促进巡防机制建设的各项工作要求和措施真正落到实处。一是完善考核方案。为保证巡逻防控体系建设的有效运作，大队出台了《城乡安防大队工作考评办法》等一系列考核措施，真正做到分工明确，责任到人；二是落实考核奖惩。为提高队员的工作积极性，大队制定了《巡防抓获现行奖励办法》，把现场抓获、压降案件、服务群众情况作为考核的主要内容，考核成绩与奖金挂钩，对平时工作表现突出的队员和中队予于表彰奖励，切实改变安防队员巡与不巡、防与不防、工作好与不好一个样的状况。这些奖励措施大大激发安防工作的热情。在治理盗窃自行车专项行动中，大队一班人积极想办法，出主意，支新招，在自行车被盗案件多发的县医院、妇幼保健医院、兴隆三百等地采取了蹲点守候的措施，在从今年6月10日至15日的短短的五天内，抓获盗窃自行车嫌疑人员2名，破案2起，查收自行车5台，4台已返还给失主；三是做到奖惩分明。大队成立考核组，负责大队日常勤务考核，先后共有20人次被扣分，3名队员分别在大会上做出检讨、赔偿损失，1名队员被亮黄牌，对涌现出的两名见义勇为有功人员各重奖1000元；四是树立和培养典型。城乡安防大队用身边典型弘扬正气，在大队营造一种人人奋发向上、争优创先的良好氛围，教育引导全体队员。目前，大队涌现出了十多名工作积极肯干，任劳任怨，不记个人得失的先进典型，促进了工作全面开展。四是配备了硬件设施。积极争取党委、政府的重视和支持，在乡镇主要路口和治安复杂区域设置了安防岗亭，为安防队员配置了5台警用车辆、30部对讲机和65部强光电筒，统一制作了标准胸签、为安防队员队伍建设提供了坚实的物质保障，努力满足其巡防工作需要。

(四)积极巡防，发现疑点，确保巡防工作取得实效。

986名安防队员分布全县的15个乡镇的重要部位、公共场所，居民区。在案件的多发、易发、高发区进行严密防控，有效预防，制止各类可防性案件的发生。20\_\_年6月13日16时左右，\_城乡安全防范大队东湖巡区安防队员程黎明、杨中华等人正在执行巡逻任务，发现一个少年行踪可疑，在居民区中来回出入，遂进行跟踪。当该少年到一家中准备盗窃时，被当场抓获。后移交大洼派出所民警带回所内询问得知，该人名叫李某(14岁)家住\_兴顺社区，供出伙同张某(13岁)，于某(13岁)在\_\_镇医院附近、\_\_市场、居民区多次盗窃和入室盗窃的犯罪事实，带破案件10余起。12月2日12时30分，\_第二巡区巡防民警史岩带领安防队员巡逻至党校小区时，发现1号楼5楼一户居民家的窗户向外冒着浓烟，便迅速上楼查看情况，但该住户家中无人。为确保居民群众的生命财产安全，民警一边拨打119报警，一边疏散楼内群众。稍后，消防官兵赶到现场，巡防民警和安防队员协助消防官兵将大火扑灭。12月5日凌晨5时许，\_第一巡区巡防民警盖锦山带领安防队员巡逻至金阳小区时，一名男子骑着一辆三轮车匆忙地从院内出来，看到巡逻的巡防民警和安防队员，神色慌张，快速转身逃走。大家觉得可疑，追上前去将其拦下，发现三轮车上装着一个电动自行车电瓶，且该男子对电瓶来源含糊其辞，巡防民警和安防队员遂将其带至大洼派出所进一步调查。经民警讯问，该男子叫张峰，小洼人，因电瓶是废电瓶，经核实后将该人放回，同时也得到了该群众的赞扬。县城乡安防队伍成为了公安机关不可或缺的辅警力量。

建设服务性队伍是城乡安防队伍建设的重要内容，县城乡安防大队坚持把群众利益放在首位，用忠诚和爱心赢得社会满意。7月17日凌晨，几名安防队员巡逻至县客运站北侧时，发现化工桥小树林里有一台摩托车停放在那里，职业敏感让大家立刻警觉起来，便上前查看情况。四周寻找并未发现有人，大家想这也许是一辆黑车或是谁丢失的车。队员便守候在隐蔽的地方想看个究竟，直至天亮也没有发现来取。于是，将此事报告了大队，后经大队查证此车是被盗摩托车，最终找到失主。7月18日，一名77岁的老大娘到\_串亲戚，但下车后却怎么也想不起亲戚家住在哪里。两名安防队员孙志刚、赵德明了解情况后，赶紧把老人扶上车，从下午5点左右一直到深夜零时许，几乎把整个大洼城区转了个遍，也没有找到老人的亲戚家。两人只好把老人送到了客运站附近的小旅店安顿下来。第二天一早，老人的亲属才把老人接走，临走前老人和其亲属托旅店老板转达对两名安防队员深深的谢意。截止目前，县城乡安防大队共救助伤、醉酒、迷失和其他急难者28人次，为群众做好事13件，受到群众表扬信5封，收到锦旗1面。

**铺警内勤月度工作总结4**

这段交通协警的工作，让我充分认识到了包括交警与辅警在内的交通秩序管理者们的劳累与艰辛。

我们工作的时间分上午和下午两个时段，上午是从七点半工作到九点半，下午是从四点半工作到六点半。

一大早就得起床去值勤仍然是一件非常痛苦的事情，每天早上刚去路口值勤时，总感觉困意连绵、脑袋迷迷糊糊的，一点儿精神都没有。但是，干这工作是绝对不能没有精神的，因为我们必须时刻集中注意力，防止一些不遵守或不清楚交通规则的行人和车辆“趁机”作出违反交通规则的事情。不过毕竟各人有各人的脾气，虽然大部分违规的行人和车辆都能接受我们以及辅警们的劝阻，但仍有一部分行人和车辆我行我素，对我们的劝阻不理不睬，或者骂骂咧咧地“走自己的路，让我们吹哨子去”。面对我们志愿者，他们态度还好一点，最多是无视，他们要么吵架，要么大声叫骂，有的甚至推推搡搡、“拼命挣扎”。他们这样的行为，是对他们自己宝贵生命的极大的不负责任。说真的，对于这些人的行为，我感到非常的气愤和无奈。

为了交通道路的畅通，为了环境的美化、减少车辆拥堵的排污量;为了人民的生命财产安全，为了国家的可持续发展，为了\_的无产阶级成果的胜利巩固，为了世界共同大家庭，奉献出自己的辛酸是可持续的，坚定的，是值得的。

不管道路有多么曲折，胜利永远在前方。相信自己的微薄之力以及社会共同发展的进步，会出现灿烂美好的阳光，道路永远是畅通无阻，为祖国为人民的高效率生活质量带来质的保障!

**铺警内勤月度工作总结5**

1、工作伊始，对专业知识进行了解和学习。如铜的各国牌号，材质标准，技术标准。

3、打电话。寻找表中可能会用铜带的客户，给他们打电话，询问他们的情况。看用什么材质，什么型号，什么状态的铜带，有多少用量，记得留下他们的联系方式，如：qq。

4、后两个月，领导把一些客户交到我的手中。有骏业，万安达，正标，安卡，鹏得五金，广隆，灵龙。我负责这些客户的沟通。包括催货，发货（发货时检查一下），确认货到没货，客户的一些问题和领导反映。

**铺警内勤月度工作总结6**

8月x日来到苏州，9月x日结束苏州的工作，到苏州的工作目标有两个，其一学习大店的管理以及新区域的管理方式；其二从陈翠云身上进行学习以及熟悉陈翠云的一些工作内容，为接下来常州的工作做准备。在苏州这一个月的经历与以往不一样，感悟和收获也与以往完全不同。

敬业：苏州区域每家门店的业绩都比较好，同样员工的付出也很多，无论是管理者还是门店的基层员工，每天上班期间都是保持一个高效忙碌的状态，每天的工作完成后才会下班，特别是在一些周末和节假日，员工在上班期间要负责接待顾客，虽然下班时间到也不会急着要下班，都会把出样工作和卫生工作全部结束后才会下班。门店的管理组，每天不论多晚都会坚持写工作汇报。在这里看到大家在业绩好，工资高的同时，也看到了不一样的付出。给自己带来的感悟是，想取得比别人更好的成绩，就要比别人付出的更多。

大店管理：来到MD54自己的一个主要目的是学习大店是如何管理的，在这段时间内，自己了解排班上是如何做的、卫生是如何安排、验货出货是如何安排。因为店内员工较多，注重的是合理安排、每个人都安排合理了，整个店也就合理了，所以要关注好每个员工的工作状态，以及在做什么工作，整体是否合理，同样因为顾客较多，突发事件也会比较多，要做好突发事件的处理工作。

店长工作：到了MD54自己要担任好店长的工作，除了每天的例行工作外，八月份开始实施了班前会、班后会，刚开始的时候自己会每天和大家一起开会，并教会带班人员如何组织。后来让带班人员自己组织，但是坚持性不够好，有时会问今天要不要开会了。自己的回答是每天都必须要开。所以一段时间坚持下来之后，大家逐步的养成了习惯、下班了会自觉的开会。

关于日盘点，门店之前没有按照大类编码由小至大进行盘点，自己和带班人员探讨之后，共同认为按照编码大类由小至大顺序来盘点不会有盘点遗漏、而且便于掌控盘点的进度。所以统一按照大类编码由小至大的顺序进行盘点。本月的日盘点流程不断的更新，每次都会自己学会之后教会给带班人员，严格的按照标准来执行。

熟悉陈翠云工作内容：自己会在日常的工作中了解陈翠云的工作，每周、每天必须要做的工作是什么，了解如何对所负责门店的巡店进行时间安排，如何开展所负责门店的工作，平日里对所负责的门店有哪些要求。关于一些要求和通知是通过什么样的方式和口气进行传达。通过了解知道陈翠云对所负责的门店每周至少巡店一次，比较近的门店根据实际情况多去几次。要对所负责的门店销售的销售、陈列、服务等各方面情况有详细的了解，没有达到要求的要进行解决。对于公司的各项要求通知要监督门店有没有落实到位。对于节假日的一些备货、销售等注意事项及时传达到各个门店。对于一些新任店长做好沟通培养工作。

周例会：到了MD54之后、每周都会进行日例会工作，每周的周例会是自己感觉学到内容最多的一个环节。在会议上区域经理会把公司最新的动态、通知等传达给我们。并了解我们每个人的工作情况，通过了解我们的工作会对我们每个人身上所存在的不足点给指出来，要求我们去做出改进。也会在会议上把她个人的经验总结分享与我们，自己会在会议上对每一个要求都记录在本子上，回去思考，并写在会议总结里面。每周我们都会花一部分的时间进行逻辑思维的训练，通过四周的训练，自己的思维明显比以前开阔许多，经常会不由自主的对一些事情进行反思，或者对一个想要的目标去思考自己该如何去做。

在七夕情人节的那一周有一个打折的优惠活动，经理要求我们对每一个促销活动进行研讨，拿出方案，使活动的效果最大。通过这次经历自己也有了意识，每次的节假日或者换购活动，都会组织员工进行讨论，如何进行宣传、如何进行推荐。通过这些工作让换购更容易，让假节日的销售准备更充分，推荐更有目标性，成果也更好。平时区域经理也会在卖场里面进行巡视，并发现问题，提供解决方案（特价商品套餐组合），通过这些让自己看到思考的重要性，也让自己看到自己今后的工作要从哪些方面去做。

在苏州的一个月是忙碌充实的，在这一个月的时间内接触了很多新鲜的事物和观念，供自己在接下来一段时间内去使用。

**铺警内勤月度工作总结7**

（一）队伍建设工作。

一是强化队伍管理,提升队伍形象；二是加强学习，提高法制意识，注重培养团队荣誉；三是狠抓纪律作风建设，打造过硬的战斗队伍；四是从优待队，营造拴心留人的环境。

（二）业务工作

7月份工作即将结束，这个月中，对于自己客服工作也还是有很多可以总结的地方。我的客服工作主要是帮顾客解决相关的疑惑和问题的，我的公司的产品主要是美容产品，我作为客服每天是要解决顾客的有关美容产品的问题，我这属于售后客服，主要是针对售后顾客对于产品的一些疑惑和解答。下面我对这7月份的工作进行简单的总结。

1、在工作上，我每天可以接到十几个咨询的电话，对于产品的使用和产品的成分都还不太清楚的顾客一些问题的解答，我秉承着为顾客服务的理念，认真的接好每一个电话，认真的回答顾客的每一个问题，对于有些电话里说不清楚的，我还邀请她们到公司里来，我亲自来给她们做示范，以增强顾客使用公司产品的安全感。这就是我的工作职责，在这个月里，我也是每天努力的工作，日子过得也是相当的充实。

2、在态度上，因为是个客服的工作，主要是解决顾客问题，所以我觉得我对于工作方面的态度上越来越好了。面对不同的顾客不同的问题，我都能面带笑容，不慌不忙的解决着所有的问题，这是我在这个月中有所提升的地方，当然我的态度的提升，也是得益于我对美容相关的专业知识了解的越来越多，跟顾客解释也是越来越专业了，顾客对于我的信任度也是越来越好了。

3、在学习上，虽然工作专业上的知识，我是提高了不少，但是还是要更加努力才行，对于自己的服务意识也是要加强的，在这个方面，自己还是要花更多的时间来学习的。总的来说7月份的客服工作我做的还不错，但是也还有上升的空间，还是要更加努力才行。

工作上面除了做的好的地方要继续努力，做的不好的地方那就是加油改正了。在我看来客服工作最主要的就是心态，因为我们每天要面临不同的人不同的问题，甚至会遇到一些蛮不讲理的顾客，或者歇斯底里的顾客，这些都很考验我们的心态，在这方面我觉得我没有做的很好，在这个月工作的时候，我因为有个顾客太蛮横就跟她吵了几句，事后回想起来，还是自己的心态没有摆好，还是要继续努力啊。客服工作对于我来说，是个很锻炼人的工作，其实也是有一定的挑战性的，我挺喜欢这份工作的。

时光飞逝，转眼xxxx年即将过去，又将迎来新的一年.来到移动公司快四年了，我的工作岗位是在前台，我的职责是接待客户，为他们办理业务和解答有关业务上的问题。回顾这一年来的工作，在各方面都有了很大的进步.在办理业务和解答客户问题方面又增加了很多经验，我很热爱营业这项工作，在工作中，我品尝了酸甜苦辣的人生百味，体会到了它给我带来的快乐与悲伤。直到遇到一件事，一件很小的事，让我感悟到了人与人之间的真情与理解。

一天下午我代班，大约两点半左右我在厅里询视。就在我看客户意见本的时候，感觉身后有人在拍我的肩膀，我转过身去是一位中年妇女和一个个子很高的年轻男子。那位中年妇女向我比划着什么，嘴里不时发出啊，呀的声音，我顿时明白了：他们是聋哑人!

经过了解我才知道，那位中年妇女昨天下午来营业厅交费，因为现在都是自助交费机，所有的程序都是客户自己操作，她当时输入号码时错把自己手机号码的尾数8151输成了1851，给那个号码交上了30元的话费，因为走得急没有看发票上的号码是不是自己的。直到回家后才发现话费交错了。。。。。。今天她拿着票过来想把钱退出来再交到自己的号码上。她的情况我基本了解，我在纸上写了我的意思，告诉她按我们公司回退的流程，她的话费是昨天交的，已经超过了24小时，如果回退需要和那个1851的机主联系他同意退才可以，而且还需要他提供机主的身份证件，否则我们不能随便回退。看到这里，她的脸上有些失望，我想她如果和机主联系困难比较大，所以我就抱着试试看的心情给那位1851的客户打了个电话，电话接通后我把情况给客户详细地说明，那位唐先生很通情达理，他说先看看有没有收到交费通知短信，稍后再让我打过去，我挂了电话在纸上写到：“不要着急，正帮您联系着呢。”那位妇女点了点头。在安慰这位妇女的同时我也有些担心再打过电话去对方会不会不接电话?因为这种事情以前遇到过很多次了，结果都是如出一辙，不是不接电话就是直接关机。几分钟后我再次与那位唐先生电话联系，电话通了!他说是确实收到了一条交费信息，但是现在不方便来营业厅。因为他在长城南大街离我们营业厅太远了，而且他还在上班。我有些失望，电话那边的唐先生又说道：“这样吧，你把她的号码和姓名告诉我，我在附近的充值站帮她交了话费吧。我很爽快地答应了并让他记下了手机号码及机主姓名，他说会在今天下午抽空去交一下，我对这位客户表示了感谢并挂了电话。随后我又告诉这位中年妇女下午会有人帮她交30元话费，让她注意查收交费成功的信息，如果没有交发票留好再过来找我们。他们看明白了我的意思对我表示了感谢，随后也出了营业厅。

其实我对那位唐先生说的话没有抱太大的希望，虽然他口头上答应了，但交不交很难说。在营业厅工作了这么长时间，这种交错话费的事情很常见。有一次一个客户也是在自助交费，把300元的话费交错了给另外一个号码，第二天她找回来我们就和机主联系，人家压根儿就不接电话，最后没有办法了客户只好自己再和那位机主联系了。转回来我们再说这件事，快下班时我突然又想起了那位聋哑人的事情。于是我通过系统查询了一下那位中年妇女手机号码的余额：53元，刚才还23元呢。再查交费历史：今天下午3点半左右在空中充值代收点交了30元的话费。我笑了，心里在感谢这位唐先生的同时也联想到了自己，在这一年的三百多个工作日中，在对待来营业厅办理业务的每一位客户我不能保证都是同样的服务态度。唐先生的这件事虽小，可它让我明白其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，才能为公司赢来更多的效益。然而在工作中并非都是快乐的。有的客户会因情绪所致，破口大骂，因为对业务的不了解，误认为是你的无能，试想一下，有谁能在挨骂的同时，心情愉快的起来呢?要说不难过那是假话，可是换个位置为客户想一下，他们因为卡或手机不能正常使用，给自己带来不便，故而脾气急躁，我们是应该理解的。这就要求我们用良好的心理素质，熟练的业务知识，与客户进行沟通，让他了解我们的业务，避免不必要的误解。

记得一本书中曾经说过这样一句话：“微笑是上帝送给人们最好的礼物，它能敲开每扇紧闭的心门，人们的笑容将是解决问题最好的方法。”微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。曾经为一位客户直接服务的时候，从他感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从客户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。社会中需要真情与理解，客户更需要真情与理解。我们与客户的关系就好像与家人与朋友那样的.亲近。我们要用真情服务每位客户，这样才会有很多热心的客户反馈给我们更多的建议，同时也拉近了我们和客户之间的距离，真正达到了心与心的沟通。

在移动事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。我们要多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报公司的培养。用我心换你心，真心真意地去面对每一位客户。

20xx年上半年，县维护队在公司的正确领导下，始终坚持“让客户满意”的维护策略，实现了代维工作稳步推进，班组团队建设逐步加强，班组团队意识明显提高，整体工作有序健康发展的良好局面。

**铺警内勤月度工作总结8**

1、立足环保工作实际，全力服务重大项目。加强与上级环保部门的沟通联系，加大对项目的环保业务指导力度，积极协助乙二醇、中再生、隆华传热募投项目等重大项目通过环评审批。积极协助百诚内燃、榕拓焦化等项目通过“三同时”验收。帮助华阳电厂、钰隆集团等项目及时获准投入试生产。积极争取上级向洛钢集团钢铁有限公司、榕拓焦化、隆华传热等企业及时发放排污许可证，为企业融资和上市创造了先期条件。规范排污行为，加快企业科学发展，并协助隆华获得“市级绿色企业”称号；优先为重大项目配置环境容量，已对洛阳瑞泰耐火材料有限公司等14个项目开展总量初步核定，同时争取使企业享受政策性资金优惠，在拜尔集团环境容量申请xxx节约排污权交易费用40余万元，现正在帮助乙二醇项目申请环境容量，预计可节约交易资金170余万元。

2、派出环保服务官，开通环评审批“绿色通道”。实行首席服务官制度，相继向华阳产业集聚区、空港产业集聚区、县城新区、乙二醇、铜一公司等项目派驻环保服务官，并进行全程、全方位业务指导；按照“新上必做、尽量补办”的原则，改进建设项目管理方法，完善环评审批机制，对符合环保准入条件的项目开辟“绿色通道”。20xx年，共办理环评项目116个，总投资亿元，较去年相比增加；验收项目33个，较去年相比增加，总投资亿元，较去年相比增加。

**铺警内勤月度工作总结9**

继续严格执行县局每季度一次的执法检查制度，检查中，我注意与办案民警深入交流，边检查边讨论，共同学习提高。对于检查中发现的问题，及时予以查纠。结合今年开展的公正执法专项整改活动，我与其他民警一道，对各单位\_年以来办理的所有案件进行了一次彻底复查，纠正了一批问题。为了找准我们在执法办案当中存在的问题，我与其他民警一道，走访人大代表、政协委员、各界群众包括曾经受到打击处理的人员1000多人，征求各类意见和建议\_条，

对这些意见和建议，我们进行了认真的分类和分析，提出了可供参考的意见。积极参与到违规案件的清理活动当中，对近年来办案中存在的乱收费、乱罚款情况进行了检查，共清收违规收取的费用\_元。

当然，在今年的工作中，也有一些不足：一是自己的学习还不够，对有些问题把握的还不够准。二是在工作中又怕得罪人的现象;三是由于自己水平有限，对一些案件当中存在的问题还不能发现，致使有些案件的质量不够高。等等。在今后的工作中，我将努力进一步坚强自身的学习，提高自己执法监督能力和水平，推动全局规范执法建设不断跨上新的台阶。

\_\_年我的工作可以说是顺利的完成了，但是我还是不满足，我还是有着很多的时期需要我来解决，我相信自己能够做好。毕业工作已经几年了，我一直在进步，从一名什么专业知识都不懂的毕业生到现在可以独立的解决掉一些刑事案件，我一直在不断的进步，我相信我能够做的更好。以后的工作我还是会继续不断的努力，但是这些都不是我想要的，我想要的就是更多的为人民服务，打击更多的犯罪人，还人民一个公道，我会一直为这个目标奋斗下去!

我于20xx年7月通过招聘，成为了xx工程有限公司经营部的安装造价员。转眼间，就要挥手告别20xx年迎来崭新20xx年！岁月匆匆，细数来到这个大家庭中时日已有半年时间。在领导的关心和同事们的帮助支持下，较好地完成了各项工作任务，现将在公司这半年时间的工作情况小结如下：

**铺警内勤月度工作总结10**

（一）自营存在的问题分析、措施和经验体会

1.问题分析、措施

自营方面存在整体经营业绩环比下滑，宽带新增指标几乎未能完成下达的指标。固定电话几乎无人发展，td业务宣传力度不够，宽带续费率较低。存在工作有计划，—4—但是存在落实不到位。营销工作绝大部分是按个人自主营销方式进行，那么就出现工作责任心丢失，自我管理能力不足问题，出现了敷衍了事得过且过工作作风，工作热情低、积极性不足现象，最后导致工作结果差距较大劳动生产力低。

针对以上问题，应采取以下措施。

（1）加强宣贯岗位意识和责任意识教育。

（2）营销技能上，有计划的组织大家学习宽带、固话、营销及简单的业务故障处理能力等技能培训，从而提高营销技能。

（3）加强过程管理加大考核力度。自主营销和驻点营销中，对于出工不出力的个别人员要采取不定时的抽查询问，要亲临现场做好指导督促。对于无故不参加营销的人员要加大考核力度，抓典型树典型，通过考核得引导，扭转个别人员惯性的敷衍了事得过且过工作作风。

2.经验体会

（1）将片区所属小区划分成三片后由营销员各负责包保，负责对包保片区的资源调查、社区营销、驻点营销工作。

（2）将片区所属渠道划分，营销员各自负责所包保渠道的支撑工作，负责对包保渠道的业务培训、技能支撑和宣传物料及时更新，确保渠道对经营有所支撑。

通过社区和渠道精细化的包保工作，推诿扯皮现象得以控制，安排的每周两次社区驻点营销工作有人组织落实，减少了片区队长的负担，提升了营销人员的责任心，也有利用营销人员责任心的培养。另外通过包保避免了有些社区长年无人营销服务的现象。

（二）代维存在的问题分析、措施和经验体会

1.问题分析、措施

代维方面存在巡检质量不高，巡检偶有不实情况；代维故障工单接收及时率、故障处理及时率、工单回复及时率、装机预约及时率、工单开通及时率、故障投诉响应及时率、故障投诉处理及时率、故障服务满意度均不同类别会出现一些仅仅达到达标准或基准值，即标准不高。代维工作存在业务技能有待提高、工作效率有待提高的问题。

针对以上问题，应重点采取以下举措

（1）加强督促专业技术的培训学习，学习不走过程，应紧扣实际。注重业务技能交流，特别是典型故障的技术交流应形成常态化。

（2）代维轮流值班，每周轮换一个人专门负责各类故障工单的接收、组织处理、回复工单和故障登记本、工单执行本的登记工作，以及督促相关人员按质按量按时上报周报工作。

（3）将wlan、室分、集客专线电路分劈给个人包保，包保人主要负责巡检、巡检记录台账建立（电子和纸质），以及组织大家编制修订拓扑图、路由图图纸工作。

（4）今后我们必须加强业务技能的学习，通过集中培训、个人自学、相互交流、现场指导等培训方式快速提升自身的业务技能。

（三）班组管理存在的问题分析、措施和经验体会根据精细化管理的要求，确实存在许多问题和不足。

1.安全方面：安全教育虽然已经形成常态化，但是落实中存在提醒、监督未形成常态化，安全员履行职责时有留于形势，存在不能和不敢管的问题；另外，部分人员安

全意识任然存在侥幸心理，未能彻底从思想上加强安全意识，甚至还存在“麻烦”的麻木思想。

2.班组建设：存在人情管理，管理不严、管理不到位问题。今后必须加强班组团队意识，灌输共同目标和愿景、培养责任心和主人翁的意识、培养创新和敢于担当意识。并且通过分析形势，灌输忧患意识和建立企业和个人危机感，转变观念，适应公司的发展。管理要敢管敢得罪人，要善于发现问题处理问题。要树立正气敢杀邪气，树模范典型教育大家。

（四）班组台账管理经验

班组的台账均实行责任包保制，在质量员的督促监督和指导下，负责班组技术资料、图纸图表、设备台账、技术报告的建档存档管理。

（五）安全管理经验

（1）班组设质量，负责班组技术质量的管理，检查、督促班组成员认真执行工艺规程和操作规范；宣传和贯彻“质量第一”的工作理念组织开展岗位练兵。

（2）班组设安全员，负责班组安全思想教育，安全—8—检查和工具仪器仪表的定期检查实验。

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！