# 通信企业年中工作总结(共46篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-03-09

*通信企业年中工作总结120\_\_年对于师豪公司来讲是起步之年，3月3日，师豪公司成立庆典隆重举行。在公司董事会的领导下，学校领导的关心和各部处领导的大力支持下，尤其是全公司员工的共同努力下，各方面都取得了可喜的进步，为企业的长远发展打下了良好...*

**通信企业年中工作总结1**

20\_\_年对于师豪公司来讲是起步之年，3月3日，师豪公司成立庆典隆重举行。在公司董事会的领导下，学校领导的关心和各部处领导的大力支持下，尤其是全公司员工的共同努力下，各方面都取得了可喜的进步，为企业的长远发展打下了良好的基础。在抗击“非典”、仙林北区建设、创优迎评等学校重大工作中，都展示了师豪人的素质和风采。

师豪公司在完成日常的经营管理和服务工作的同时，在下述几方面取得了明显的成效：实现了积极而平稳的改制过渡；基本理顺了公司与学校、公司内部之间的关系；初步建立了现代企业的内部管理和运行机制；高管层的团队建设和中管层的队伍培养工作有了新的进展；重视了公司企业文化建设和企业发展战略的思考；校外市场有了新的拓展；经济效益有了明显的提高，等等。

一、经营业绩情况

上半年，通过多层面讨论商议，经过认真测算研究，通过董事会审定，出台了师豪公司内部分配办法，制定了师豪公司及各子、分公司年度经营管理指标与发展计划，签署了经营管理目标责任书。具体经营结果详见《师豪公司\_\_年度财务报告》。

二、加强内部管理，努力做好师豪公司起步阶段的基础工作

在这一年工作中，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，努力做好公司起步阶段的基础工作，以务实高效的态度，为公司的持续发展做好准备。

在理顺公司与学校的关系上，贯彻《南京师范大学后勤改制方案》（宁师大〈20\_\_〉6号文）的精神，以合同化管理为基础，强化服务意识，主动服从甲方的具体服务要求，服务质量和水平有所提高。在理顺总公司与各子、分公司的关系上，对前三年（尤其是\_\_年）经营情况进行分析后，与各公司总经理签定了年度经营管理目标责任书，明确责权利的关系；对各子、分公司的经营管理以指导、协调和监督为主，给各位总经理人事权和财权；积极配合各子、分公司拓展校外市场（饮食公司和高校社区公司今年都获得了新的校外市场）。

在制度建设上，根据董事会的要求，在党总支的支持下、计划财务部和行政人事部的配合下，本年度已经和即将制定颁布的制度有：《师豪公司分配办法》、《师豪公司财务管理规定》及相关规定（三项费用提取及使用、费用开支标准及审批权限、货币资金管理办法、应收款项管理、存货管理、固定资产管理、票据管理、经济合同管理、对外投资管理），《师豪公司有关人事工作的若干规定》、《师豪公务购车及私车公用的暂行规定》、《师豪公司关于“内退”人员待遇的有关规定》、《师豪公司岗位聘任暂行办法》、《进一步加强干部队伍建设的暂行办法》、《师豪公司关于员工职称评审、职业资格考试和学历进修的管理办法》、《董事会奖励基金管理办法》等。并已开始了ISO9001质量管理体系的贯标工作。

三、建构发展战略支持型企业文化，创建学习型企业

企业改制后，师豪公司在发展空间和潜力扩展的同时，也正面临着日益增强的挑战和压力。这就要求全公司上下同心同德、艰苦创业、努力工作，为提升公司整体竞争力和综合实力而奋斗。同时，在公司董事长王小鹏的倡导下，提出了师豪公司“更大（规模化、集约化）、更高（高水平、深内涵）、更精（专业化、效益化）、更强（创品牌、增实力）”的发展理念，号召造就学习型企业，建构发展战略支持型企业文化。

\_\_年，是师豪公司学习制度创建之年。1月和4月，分别由师豪公司党总支和党委党校牵头，举办了两次经营管理干部培训班，董事长推荐并带领阅读《总裁智慧》、《致加西亚的信》等现代企业管理书籍。培训班后，师豪公司企业文化建设课题组与企业发展战略课题组组建成立，采用“走出去”（参观苏州现代企业）和“引进来”（邀请管理、经济等专家授课）的形式，相继开展多次学习和交流活动。另外，师豪公司还利用周六时间，组织各级管理等相关人员进行财务管理、绩效考评、质量贯标等知识的系统培训和学习。

\_\_年，是师豪公司企业文化创建之年。3月3日的师豪成立庆典迈出了文化建设的起始步伐，树立了南师后勤企业的新形象“技高为师，业精显豪”；在南师大网站主目录下创建师豪公司及各子、分公司网页，出版内部期刊《师豪动态》，及时刊登公司改革走势和最新举措，以快捷高效的渠道加强对内和对外的交流与沟通；举办“我与师豪”演讲比赛，围绕师豪公司的企业战略规划以及个人定位与发展等主题，展示出当代师豪公司员工的风采；举办师豪年轻员工圣诞户外游艺暨征集“金点子”活动；组织后勤退休职工在重阳节前夕参观新校区和仙林大学城；年终开展评优活动，召开公司年度总结暨“先进个人”表彰大会。

四、提升师豪公司专业水平，拓展校外市场

以大学城发展为市场契机，由师豪公司牵头，6月20日，南京仙林大学城后勤协作会在南师大召开，以教育资源共享化和运行机制市场化为切入点，共同探讨了“跨校区合作、资源共享、优势互补”的新后勤运作模式。

20\_\_年，师豪公司各子、分公司结合自身发展实际，明确企业定位，提高专业化水平，加快发展步伐；利用体制与机制的优势，努力拓展校外市场，参与市场竞争，以股份制的形式，以资本为纽带，促进企业向规模化、集约化的方向发展。

高校社区公司在\_\_年度取得南师大北区学生公寓、南京工程学院方山校区、江苏经贸职业技术学院方山校区、江苏工业学院武进校区、南京理工大学、河海大学老校区、应天学院、南京中医药大学、南京森林公安专科学校仙林校区、淮安信息职业技术学院城南校区等10所高校的物业管理，使得该公司物管的高校及单位已达16所（个），为公司规模化发展奠定基础。饮食服务公司承接南理工紫金学院食堂，淮安信息职业技术学院食堂。接待服务中心将与南京中北集团和中北学院联合创办驾驶学校。建筑装饰公司参与玄武湖隧道停车场、河海大学体育场围墙栏杆以及南大学生食堂装饰等校外工程的招投标。环境艺术公司参与河海大学、瀚宇彩欣、森林公安、总统府等绿化市场的投标，对大学城高校绿化环境市场和资源的整合方面进行了探索和尝试。

五、积极主动为学校各项中心工作提供有力的后勤保障

紧密围绕学校20\_\_年工作重点，改制后的师豪公司始终坚持姓“教”的属性，贯彻“三服务、两育人”的服务宗旨，从学校大局出发，全力以赴为抗击非典、仙林北区建设、高考阅卷和创优迎评等工作提供有力的后勤保障，确保学校重点工作的顺利完成。

1、师豪公司坚持战斗在抗击非典的第一线

非典突如其来，师豪公司坚持长期战斗在抗击非典的第一线。高校社区公司物管人员二十四小时值班，不厌其烦地在每个角落喷洒消毒水，为同学们测量体温，密切注意他们身体状况，与他们交流谈心；食堂师傅们使校内饮食货源充足、货真价实、饭菜可口，师生员工吃得放心、舒心；驾驶员统一带上口罩，奔波在各个校区之间，保障运输安全；幼儿园老师们坚持在教育第一线，更细致入微地做好守护工作；建筑装饰人员积极配合拆迁工作，赶工期，不辞辛苦。面对重大任务，面对严峻考验，师豪公司始终谨记“学校师生员工的健康重于泰山”，为学校的教学、科研及师生员工的生活提供有力的后勤保障。

2、非常时期做好高考阅卷后勤保障的各项工作

江苏省\_\_年高考阅卷工作在我校进行，高考人数多于往年，阅卷任务量加大。在防治非典形势不明朗的情况下，为了确保此项工作顺利开展，高校社区公司、饮食服务公司、装饰工程公司等公司参与高考阅卷后勤保障组的工作，制定多套工作方案，圆满完成任务，赢得一致好评。

3、参与仙林校区北区建设

非典疫情延误工期，北区地形复杂，施工难度大，长时间梅雨和高温酷暑影响正常施工。面对不利因素，建筑装饰公司、高校社区公司、环境工程公司、饮食服务公司等公司采取有效措施，投入大量人力和物力，完成了北区校园公共设施的建设，环境综合整治，绿化布置和卫生保洁，生活区的饮食服务等工作，确保北区建设工程全面按期完成。

4、师豪公司争当南师大“迎评创优”得分手。

迎评创优过程中，根据学校统一部署，师豪公司拟定“迎评创优”后勤工作预案；在全公司范围内全面发出书面动员，要求员工进一步明确各自岗位职责和工作要求，将各项日常服务工作做细、做扎实，做到守土有责；公司领导加大现场协调与监督力度，使得饮食供应、交通运输、物业管理和环境布置等各项工作落到实处，圆满完成任务。

师豪公司起步之年，在后勤改制新的形势下，各子、分公司进一步转变观念，主动思考本企业的未来发展，准确进行企业定位和远景规划；根据现代企业制度的要求，加强全成本核算，由模拟企业化运行逐步向完全企业化运行；加强企业内部规范管理，适应事业发展的需要；加大管理和技术骨干的引进和培养力度，提升企业的综合竞争实力。

一、高校社区公司

1、在高校社区公司与南师大物管公司合并过程中，通过重组运行，在不断磨合中求同存异，化解各种矛盾，最终实现平稳过渡，形成优势互补的合力，促进公司业务规模的发展。

2、在学生公寓和教学楼推行质量体系贯标，加大员工关于体系文件的培训、检查和监督力度，使各级员工明确岗位职责和工作流程。

3、在公司和部门等多层面完善办公例会制度，加强制度建设，涉及物资采购、人事管理、福利待遇等内容，使公司内部各项工作更加规范有序。

4、根据公司发展需要，通过竞聘上岗，合理安排岗位；通过集中培训、个别培训、外出专业培训等形式，提高服务质量。

二、建筑装饰公司

1、获得装饰二级资质，积极争取建筑三级资质，在市场竞争中不断提升专业水平。

2、进行公司领导班子建设，加大专业技术和管理骨干队伍的引进和培养工作，加强对建筑施工队伍的管理。

3、根据公司的建筑行业特点，出台《薪酬分配办法》、《公司奖惩制度》、《员工考核管理办法》等制度，将个人薪酬与公司业绩紧密结合，更好地调动员工的工作积极性。

4、抓住南师大北区建设的契机，暑期奋战两个多月，并在学校创优迎评等中心工作中积极主动承接各项工程，强化过程管理和成本控制，公司今年营业额突破指标数。

三、环境艺术公司

1、获得绿化园林专业三级资质。

2、公司采用“派出去、请进来”的形式。

**通信企业年中工作总结2**

20xx年已经结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，也有遇到困难和挫折时的惆怅。时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始已经远去。过去的一年，我们有付出也有收获；我们有欢笑也有泪水。20xx年，在\*\*的正确指导下，在同事们的积极\*\*和大力帮助下，工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅，总结起来收获颇多！现就本年度重要工作情况总结如下：

>一、 目前负责的主要工作

20xx年里，改制小组主要负责改制工作的全过程管理和调度，以及对张店驻地网营销中心、营业中心、南定营销中心和郊区分公司相关业务工作的协调和中心网络调整引起的业务变更配合等工作。在部室小组中主要负责改制工作进度报表类工作的整理、制中的工程用料领料以及对已完成改制的改制片区住户数的整理同时协助营业中心对于改制设备的领送等。

>二、20xx年主要工作完成情况

为了保证改制进度，中心加快宽带改制步伐，在本部门\*\*的带领下，首先制定出20xx及20xx年度改制配档进度表，与营业中心以及驻地网商定优化改制流程，加强了改制工单的出单效率，相比之前改制效率和用户满意度有较大提高。同时调度38个小区宽带改制，每日处理邮件近200个，每天都要进行改制日报上报、出单明细的详细统计以及各改制小区改制工程材料的统计等大量工作。截止12月12日，共改制用户\*\*\*\*户，按时完成了公司20xx年、20xx年改制任务。

>三、 工作中遇到的问题经验总结

工作中并不是完全顺利的，存在的问题还有很多，只有不断发现不断改进才能更快更好的完成中心下达的任务。

1、 只有摆正自己的位置，端正自己的态度，熟悉基本业务才能更好的适应工作岗位。

2、 只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持良好的工作状态。

3、 只有坚持原则、落实\*\*，在工作中认真学习、总结，才能更好的做好本职工作。

>四、20xx工作设想

在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了很大的提高和完善。在日后的工作中，我会时刻要求自己从实际出发，对存在不足的地方，虚心学习，认真改正，争取在今后的工作中能够有一个更高层次的突破。认真配合\*\*同事，把工作做得更好。

**通信企业年中工作总结3**

时光荏苒，转眼20xx年过去了，回顾一年来的工作，感受很多，收获很多，这其中包涵了各级\*\*的培养、教育，同事们的帮助、关心，也包涵了自己辛勤耕耘和不懈努力的辛酸。一年来，自己始终坚持勤恳做事、诚恳做人的原则，坚持做事不贪大、得失不计小，认真履行自己的本职工作。从传输工程部到市场二部，从技术岗到管理岗，无论做什么样的事情都坚持执行公司安排的任务。现对过去的一年工作总结如下：

>（一）传输工程部工作总结

1、完成8年肇庆地区扫尾工程

由于一些因素导致8年肇庆工程遗留了一些工作，这些因素包括：①.建设方设备到货晚，施工任务量大；②.部分地区新建传输机房土建未完成施工；③.部分割接未具备割接条件；④部分工程设计文件未到齐。遗留的一些工作主要体现在：①.部分标签及资产标签不完整需整改；②.新建一个传输机房未开工；③.部分汇聚环未成环。④。竣工教工资料未完成。完成标签整改任务首当其冲，而这些任务基本上都是我一个人完成的，并且在公司车辆紧缺的情况。3月初我们已经完成了遗留的省二干电源改造及优化工程，完成了汇聚环九、汇聚环十一及汇聚环十二的成环任务。配套竣工文件、交工文件在我们的努力下也初步完成，3月底已交付建设单位和监理单位。5月初在接到监理单位新建大旺传输机房土建建设已完成，具备设备施工条件后我们用了三天时间把整个机房配套传输设备全部完成施工。6月中旬接到汇聚环九割接任务后我们经过2个夜晚进行勘察割接终于完成任务。到此肇庆扫尾工作已基本完成。

2、完成云浮地区困难工程

5月中旬肇庆工作已陆续完成，工作比较少，应公司安排去云浮工作。因建设方大部分设备未到，我们的工作任务中心在部分零散基站建设。工作的紧张关系，开通站点的事基本由我一个人执行，往往要克服高山的险阻，气候的\*\*情况。记得一次高山基站都忙到了天黑天上还下着雨，如此\*\*环境下我们始终已安全第一的原则坚持完成攻坚任务。云浮的工作区别于肇庆地区，这就使我不光要完成工程施工任务，还要学习各方面的操作流程，学习各种规范操作等。

3、配合上级单位巡检任务

6月份接到上级单位巡检通知，我们积极配合建设单位搞好巡检任务，把好质量关，抓好细节，把问题最小化，把安全放在第一位，杜绝一切工程隐患。在建设单位自检过程中我们细心听取\*\*提出的问题及建议，该整改的整改。我们作出这么多的努力终于赢得了上级\*\*的肯定，表示对工程满意。

4、做好示范点

7月份省公司下达\*\*网建设任务，我们接到肇庆\*\*网任务，由于工程的重要性和紧急性，而我们合作的施工队伍缺少这部分经验，我们决定采取做出几个示范点以供学习。在紧张的2天勘察到施工我们终于完成了\*\*网紧急任务，为以后工作打下良好局面。在建设大客户传输光端机方面我们更是在短短几小时内克服了安装环境困难，配套欠缺问题圆满完成了任务。

取得的成果与公司的\*\*和众人的努力是分不开的。在这些工作过程中，我们很好的锻炼了自己，增强了团队的凝聚力，提升了自身的服务水\*。当然我们还存在一些问题与不足，比如说我们施工队伍还稍显薄弱，工程质量有待提高，另外人员专业化水准不足。不过相信在我们共同的努力下我们会更加完善我们的队伍，提高我们的专业化水\*。

>（二）市场二部工作总结

1、紧张学习

8月份由公司安排入调市场二部，这将意味着从一个技术岗位到管理的转变，全新的工作方式意味着从头开始学习。由于交接时间短，仅仅一个星期时间，工作学习任务重，从工程投标到合同签订，从保函、保证金到工程立项，从开票到付款等等。各种工作都是一块大任务，层面学习与细节优化都要进行学习。在同事的帮助和自身的努力下，我很快的了解并熟悉了工作任务。

2、快速融入

经过短短一周学习，就必须快速融入工作。在\*\*和同事们的\*\*帮助下，渐渐融入了新的工作中。最开始做的就是工程的立项，按照公司内部结算办法立项给各地区。慢慢的开始学习签署合同相关事宜。最后学习开票，在\*\*的指导下很快学会了开票的流程并且能单独开出各种票据。经过短短的一个月，在工作上已经有了很好的.认识，各项工作能够完成，这些都离不开\*\*的\*\*和同事们的帮助。

3、工作专业化

长期的工作使我认识到工作需要专业化。工作持续进行，然而发现的问题就越来越多，例如通信新新技术的出现，新的通信建设工日计算规范，现这将影响工程的认识，这将带了一些列的连锁反应，对投标文件制作、工程立项计算的考验等，如此都需要更加专业化水准。在努力的工作中，我的各项能力都有了很大的提高，办公软件等使用更加熟练，当然与专业水准还存在很大的距离，这就要求我更加的努力学习，在工作中去加以任用。

4、工作职业化

工作光专业化还不够，更需要职业化。一个职业化的人，总是具备一些良好的职业道德：诚实、正直、守信、忠诚、公\*、关心他人、尊重他人、追求卓越、承担责任，这些是最基本的职业化素养。个人是否职业，不仅关系到自己的发展，而且事关职场竞争中个人品牌和核心价值的分量。职业生涯有漫漫几十年，要想让自己过得不\*凡，\*\*、手腕、方式、方法当然有很多，但最关键的就是提高自己的职业化程度。

5、工程情况统计

9安徽工程已经签订合同额3万，预计年底工程合同额将在35万左右，其中设备24万左右。与8工程合同额26万相比合同额增长6%，其中设备合同额较8年的135万相比增长75%。9年设备已立项36万，年底预计在38万左右，占合同额，其中内部设备立项25万，年底预计将达到27，占设备合同额的，这个与去年设备立项金额227万占合同金额的11.%基本持\*。9年增加东莞区域减少肇庆区域，两项比较增加量大于减少量，各地区工作量都有增加。9年工程量大的区域主要集中在东莞、佛山、中山、汕尾，部分地区工作量增减幅度不大。新的一年希望各地区我们公司承接工程量能有更大突破。

20xx年工作即将开始，在新的一年里我将倍加珍惜，努力学习，坚持勤恳做事、诚恳做人的原则，坚持做事不贪大、得失不计小，认真履行自己的本职工作，为公司和团队的发展尽一份责任

——通信项目管理年终总结 (菁选3篇)

**通信企业年中工作总结4**

社会性投融资机构与企业的关系就是股东、出资人与企业的关系。这方面最重要的是完善证券股票市场的运营规则。应该在培育规范社会性投融资机构的同时，加快完善证券股票市场的有关规则，特别是会计审计规则。通过社会性投融资机构的发展使机构投资者成为证券股票市场的投资主体，从而促进这一市场走向规范；另一方面通过证券股票市场的规范，使社会性投融资机构与上市企业间的关系趋于规范，为建立现代企业\*\*奠定基础。

社会性投融资机构之间是市场竞争的关系。这方面最重要的是完善进入、运营和退出的有关规则，防止出现不正当竞争。

\*\*来，随着股市风险加大，随着高新技术产业发展对创新基金的要求，各种形式的投资基金发展很快。这也是目前财产所有格局下投融资活动发展的客观趋势。对此应该积极引导、规范，使其尽快从自发到自觉，并把这一过程与完善\*\*\*\*市场经济规则、秩序的活动紧密结合起来，相互促进。加快社会性投融资机构的发展，加快证券股票市场的发展，将为新的投融资体制奠定基本框架，并将成为启动民间投资的最有效的\*\*基础。

\*\*电视台焦点访谈栏目1999年11月10日报道，吉林省四\*市\*为了扶持本市的利税大户、重点企业——四\*卷烟厂，专门召开各县区负责人会议，在会上下达了销售四\*烟厂生产的吉牌香烟的指导任务，这些任务由市分配到县，由县分配到镇，再由镇分配到村，最后都摊派到人头上，烟钱直接从工资里扣发，对无工资的农民则动员他们掏钱买吉烟。四\*市的“吉烟现象”，引起了我们对\*\*\*\*市场经济中\*经济行为的规范必要性的思考。

\*\*\*\*市场经济条件下规范\*经济行为，是实现现代市场经济“市场+\*”调节方式的要求。市场经济发展经过了两个阶段，一个是\*\*市场经济，市场在资源配置中发挥着完全的、充分的作用，一个是现代市场经济，即我们所说的市场经济。现代市场经济，就其运行状况或调节方式而言，是一种“市场+\*”的混合经济，一方面市场是资源配置的基础，另一方面又有\*的调控和干预。这就意味着，在现代市场经济中，\*须“有所为亦有所不为”。\*不能“有所为”，那就蜕变到早期的\*\*市场经济，\*\*国家市场经济的发展早已证明了\*\*市场经济的诸多缺陷，他们也早已抛弃了\*\*市场经济，我们要建立的\*\*\*\*市场经济，是现代市场经济，当然不能走\*\*市场经济国家早已改辕易辙的老路。\*不能“有所不为”，对企业生产经营活动统包统揽，那我们又会退回到我国原先的计划经济中去。我们已经吃尽了计划经济苦头，变计划经济为\*\*\*\*市场经济是我国经济体制\*\*的目标，我们为此付出了不少努力，也取得了不小的成效，决不能退回到计划经济中去。既然现代市场经济中\*须“有所为亦有所不为”，那就必须对什么须“有所为”及什么须“有所不为”作出合理的界定，对“有所为”的方面“如何为”的问题有进一步的对策，即必须对\*\*\*\*市场经济中\*的经济行为有合理的规范，以保证\*\*\*\*市场经济的正常运行和健康发展。

\*\*\*\*市场经济条件下规范\*经济行为，是我国转型时期弥补\*短缺和克服\*行为失效的要求。我国由计划经济向市场经济转型，还保留着大量的计划经济的惯性，真正的市场经济还未最终形成。同时，由于人员素质水\*和法律规范程度还未达到应有的要求，在市场短缺的同时，也存在着\*短缺。市场体系不完整，市场规则不健全，市场信息不畅通，市场信号扭曲是市场短缺的主要表现，而\*短缺则主要体现为：\*行为不规范；政企不分；\*管了许多不该管的事；\*还未学会市场经济的经济学。“吉烟现象”中的四\*市\*就是\*短缺的表现。市场短缺，要靠\*去弥补，而\*短缺，则要靠\*行为规范化去克服和消除。若\*行为不规范，\*自身短缺，那就不仅不能消除市场短缺，还会使\*短缺和市场短缺恶性循环，给国家经济建设带来巨大的困难和阻碍。要克服和消除转型时期\*短缺及\*行为失效，促进\*\*\*\*市场经济的健康发展，就须规范\*\*\*\*市场经济中的\*行为，尤其要规范\*的经济行为。

\*\*\*\*市场经济条件下规范\*经济行为，也是推进和深化我国国有企业\*\*的要求。我国国有企业的产权既清晰又模糊。说其清晰，是因为国有企业的产权被现行法律界定为国家所有；说其模糊，是因为国家无法清楚地界定产权的各种权能。这种产权关系不仅表现在财产终极所有权的极端抽象性，也表现在法律所有权的不明确性，即所谓的“产权短缺”。我们要发展\*\*\*\*市场经济，使企业成为真正的市场主体，就必须消除这种产权短缺，把建立产权清晰的现代企业\*\*确定为我国国有企业\*\*的方向。清晰的产权\*\*中资产所有权和法人财产权相分离。国家作为出资者之一，具有资产所有权，享有资产收益、参与重大决策和选择管理者的\*\*，但不能直接干预法人企业的经营活动。因此，建立现代企业\*\*的关键之一是规范\*经济行为，杜绝\*对国有企业经营活动的直接干预。也就是说，要推进和深化我国国有企业的\*\*，明确产权关系，就必须合理地规范\*\*\*\*市场经济中\*的经济行为。

\*\*\*\*市场经济条件下\*经济行为，以实现效率、公\*、可持续发展的要求和共同富裕为主要目标。\*经济行为的范围或涉及的内容，也必须围绕这一主要目标来规范。一般来说，效率、公\*和发展方面的要求，跨越了发展的时空差距和国别界限，是不同的国情状况下，市场经济成熟程度不同的国家\*经济行为所追求的共同目标。\*选择了\*\*\*\*市场经济，就是为了提高资源配置效率。\*\*\*\*市场经济中的\*经济行为，当然也是为了更高的效率。而兼顾效率和公\*又是\*\*\*\*的本质要求。效率提高要通过经济发展而且是可持续发展来表现，公\*也要通过社会经济可持续发展来实现，而效率、公\*和可持续发展，都是为了实现共同富裕。因此，可以把实现效率、公\*、可持续发展的要求和共同富裕，作为\*\*\*\*市场经济中\*经济行为的目标。且不谈吉烟现象中四\*市\*的行为是否有利于效率的提高和可持续发展，至少有失公\*，也不利于共同富裕目标的实现。公\*包括机会公\*和结果公\*。机会公\*是指竞争的规则相同，就象公正的体育比赛。四\*市\*通过层层下拨、限时领回、分发到人头上、直接从工资里扣钱的\*\*来替四\*烟厂销售吉烟，对不得不领回吉烟的人而言不公\*，对生产其它品牌的香烟的厂家及生产烟的替代品的厂家而言不公\*，对生产吉烟的四\*烟厂而言也不见得就很公\*。因为市\*通过这种方式为它销售的吉烟中难免有一部分本来是可以通过市场来销售掉的。被摊派者中也有不少下岗职工，他们没有多少经济收入，生活已经够困难了，现在又不得不领回那么多他们并不想要却要花不少钱的吉烟，这无疑是雪上加霜，加重了他们的经济、精神负担。这当然不利于共同富裕的实现。

光阴似箭，时间如梭。转眼间上班已经一年多了，回首过去的一年，内心不禁万千。虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不\*凡的考公司新员工个人验和磨练。

非常感谢公司给我这个成长的\*台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，\*\*对我的\*\*与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的\*\*以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

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，严格要建材公司新员工培训总结求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。今后努力的方向：随着公司各项\*\*的实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提\*\*化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。即将过去的这一年，在公司\*\*及各部门经理的正确\*\*与协助下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，要充分发挥自己的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。

经过一年多工作的锤炼，我已经完成了从学校到社会的完全转变，已抛弃了那些不切实际的想法，全身心地投入到工作中。随着工作越来越公司新员工得心应手，我开始考虑如何在工作中取得新的成绩，以实现自己的价值。我从来都是积极的，从来都是不甘落后的，我不断告诫自己：一定要做好每一件事情，一定要全力以赴。通过这一年的摸打滚爬，我深刻认识到：细心、严谨是所应具备的素质，而融会贯通、触类旁通和不断创新是\*庸或优秀的关键因素。由于我们的见习工作结束后，就是正式参与齿轮箱的装配了。也就是要\*\*的去工作了，师傅只是起指导的作用，关键在于自己。由于我在实习期间的好学和认真的工作态度，练就了很好的基本工，所以工作起来就很顺利，识图能力也很不错，很快就适应了\*\*装配的这份工作，而且也多次受到\*\*的好评。由于我在实习期见，就直接参与齿轮箱装配，所以，\*\*工作后，也就是师兄师弟们一起继续装配齿轮箱。由于齿轮箱是一个比较复杂的设备，装配精度要求很高。齿轮箱在装配过程中有经常有热装和冷装，这些装配对装配人员的要求是非常严格的，尤其要准确测量其加热或冷却后的尺寸，因为刚从学校出来没有测量的经验，后来在师傅的耐心的讲解和指导下，慢慢的掌握了测量的窍门，加上\*时多练习测量，这些问题也就慢慢的随之解决，现在觉的它也没有什么难的，只是，没有掌握窍门而已。

\*时在装配过程中会遇到很多问题，遇到问题后大家共同分析讨论以得到解决方案，在这过程中我也学到了很多书本上学不到的东西，在这一年的装配工作中也总结了不少经验，为我以后的齿轮箱设计工作打下了良好的基础，使我受益匪浅。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的\*\*\*，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

**通信企业年中工作总结5**

XX年7月份，我本科毕业后，便进入了真正意义上的工作。我从事的是通信方面的行业，主要做的传输工程测试及维护工作。XX年8月中旬经上级考核被正式聘用为传输工程调测员。到现在，我已经在调测员职务已有一年多的时间，且其他条件已经符合评审助力工程师的资格。

>一、努力学习，未雨绸缪

在学校期间，我便很重视通信专业的学习，未雨绸缪是必须的。XX年10月我参加深圳讯方通信公司基于华为ma5100多业务接入设备、华为optix155/622光传输系统通信设备、华为c&c08数字程控交换系统通信设备三套设备的培训，并且取得相关的培训证。XX年11月我便在东莞电信电信集团公司虎门分公司实习，再此期间我学到了关于电信的的运营操作，以及接入用户端业务开通方法，熟悉了公用电话，ip电话，电话超市的运作流程及安装流程。

>二、工作井然，脚踏实地

XX年7月在一家通信公司工作，并且安排在传输工程部。由于出色的表现，XX年8月中旬经上级领导考核被正式聘用为传输工程部成员。XX年8月至XX年3月份在由公司安排在肇庆地区，公司为肇庆移动公司传输工程施工。在此期间我负责设备施工测试及部分维护，并协助负责传输工程施工。期间我学到并掌握了一些传输设备测试仪器仪表的使用方法，例如sdh测试仪，光功率计，波分复用测试仪，光缆测试仪等。学习了传输工程的整个硬件施工过程，包括传输综合架、ddf架、odf架安装，2m线、尾纤布放，及光缆熔接等，并且可以简单的硬件施工。在不断学习和实践工作中我不断地提升自己的工作技能，在XX年10月份的时候我基本上能单独负责传输工程施工管理、测试和维护。在管理、测试和维护工作中，始终坚持“理论联系实际”的原则，边学边用，不断提升了专业维护技能。俗话说：“工欲善其事，必先利其器”。在学习专业技术理论上，采取内外结合的原则，以自学为主，以公司培训为辅。一年来，我一直保持了不间断的学习，并在实际工作中发挥了有效的指导作用。

>三、不畏艰辛，勇挑重担

XX年4月份肇庆地区XX年传输工程施工基本已经收尾完成，应公司安排从4月份就被调到云浮市协助该地区的项目施工管理、设备调测和维护工作。在后面的工作实践里我主要方向是把技能强化，把专业知识强化。在工作之余我不断的学习理论知识，了解最新通信发展，通信行业是一个更新速度飞快的行业，没有学习就永远跟不上前沿的通信技术，没有前沿技术，你就会被社会淘汰。有了这种紧张的备战状态才可以更好更快的掌握最新的通信技术。努力终会出成绩，XX年8月份在公司领导一致肯定下，我被调入公司市场部。该部门是从宏观上协调和管理整个通信施工项目，在后面的实践工作中我加倍努力，已经很熟练的掌握了市场部门的工作技能。在实践过程中充分认识到工作的重要性，于是我更加细心工作，脚踏实地。我相信在今后的工作中一定会越来越好。

>五、提升素质，展望未来

在整个个人工作中，我充分发现学习的重要性，没有学习就没有进步。坚持以理论为指导，以实践出真知，理论联系实际才能更好的作好每件工作。在不断的学习实践中努力提升自己的专业素质和个人综合素质，我相信我会在今后的工作中取得更好的成绩，为通信行业做出的贡献。

**通信企业年中工作总结6**

xx移动通信分公司综合部是该公司的综合部门，又是主抓全公司安全工作的职能部门。XX年，该部在公司党政工班子的领导下和分管领导的直接指挥下，认真贯彻上级有关安全工作的指导思想和方针，落实分公司领导关于安全生产的意图和指示，坚持从基础工作抓起，通过“制度化、标准化、规范化”的管理，努力抓好全公司安全工作的组织、协调、实施，为安全生产提供了有力的保障。

>（一）加强管理，进一步完善各项基础工作。

基础管理是提高服务质量的重点。为此，该部准确、快捷地收集全公司安全管理及人员等资料，分类建档，分别建立了电子文档和纸质文档，实行办公自动化，并结合公司质量管理体系标准进行跟踪管理，定期分析，经常更新，给公司领导抓好安全工作提供了及时、可靠、准确、系统、详细、全面的依据。通过这一管理手段，大大地提高了办事效率。例如：相关资料查阅、修改和上报报表等等。

>（二）精心组织，积极开展各项安全防事故活动。

随着公司业务的不断拓展，任务越来越繁重，面对不可避免的安全问题，我部全体员工群策群力、奋力应战，充分发挥职能部门的作用，以开展安全活动为推动，不断促进公司安全工作。XX年，按照省公司的要求，结合分公司各阶段业务的中心任务，针对公司安全工作现状，先后组织开展了“xx杯”活动和“安全月”活动、“百日安全无事故”等活动。该部与份公司工会、党群等部门团体紧密配合，积极策划，周密计划，精心组织，努力协调，扎实实施。活动期间，在关键岗位设立了 “党员安全示范岗”和“青年安全监督岗”，落实了岗员的五项基本权利，充分调动了班组成员的工作积极性，发挥了党员、团员的先锋模范作用。活动收到了预期效果，极大地促进了公司安全生产。

>（三）加强培训，努力提高员工队伍整体综合素质。

员工队伍整体素质是企业文明建设的表现，培养高素质的员工是提升企业竟争力的重要手段，同样也是作好安全工作的必要前提。因此，该部在抓好安全管理的同时，坚持“以人为本”，对员工的安全意识和安全知识的培训常抓不懈，并以此为“安全生产”切入点，采取定期和不同期地、分期分批地、脱产和在岗相结合地进行培训，如：消防知识学习培训、安全岗位职责培训、特殊专业或岗位操作规程培训等等。通过对有关安全人员和员工的安全知识培训，进一步提高了他们重视安全、做好安全、按章操作、杜绝违章、整改隐患的自觉性和能力，从而把安全工作化为全体员工的自觉行动。同时，加强队广大员工的安全意识宣传教育。采取多种形式进行安全法规、安全知识宣传，督促各单位坚持开展每周的“安全活动日”，组织员工认真学习《安全生产法》和相关的法律、法规，安全操作规程以及有关材料。通过规范化的安全教育培训，职工的安全意识和综合素质有了明显的提高。

>（四）狠抓落实，切实贯彻执行安全制度

强化安全生产目标管理，落实安全生产逐级负责制。认真落实逐级负责制，每年初，按照分公司决定，承办了分公司与部门、部门与班组、班组与员工层层签订安全生产目标责任状、责任书、协议书，将安全生产目标细化，层层分解落实到工段、班组和职工，做到了目标、职责明确，在全公司形成“千斤重担人人挑，人人肩上有指标”的良好氛围。

组织好安全例会。坚持定期向公司领导汇报安全工作，每召开一次安全例会，要求各单位主管安全领导及安全员参加。及时剖析、总结上安全生产工作情况，布置当安全生产工作，做到每小都有新内容、新重点。对布置的工作，综合部适时加强监督、检查、落实，月底进行考核，不搞形式主义。他们还结合生产实际，每月召开一次安全生产员工座谈会，倾听群众对安全生产现状的反映和呼声，征求大家对做好安全工作的好点子、好主意，为进一步抓好安全工作奠定了坚实基础。

经常开展安全检查，坚决隐患整改。综合部积极落实公司领导决策，坚持每月组织一次全公司性全面检查劳动纪律、工艺纪律和现场安全隐患，开展自查自纠，做到有问题早发现、早预防、早处理。检查中，认真细致地查看和检验值班守护在岗、防护设施配备、安全措施落实等情况，将检查结果汇总分析，及时总结经验，针对存在的问题，拟订解决方案，报告上级、通报全公司，并详细记录在案备查。一年中，共组织了全公司范围的安全检查次，督促整改隐患 起，制订整改措施 条。

重点抓好班组安全管理。严格督促所属各单位班组坚持岗位每班查，严格执行交接班制度和巡检制度。在交接班前五分钟由交班人员带领接班人员到各自的岗位上进行现场巡视、现场讲解、现场交代后，听取上班整体安全生产情况汇报，对存在的问题提出解决措施，布置好本班安全生产工作。要求各班组养成班前想一想、班后查一查、班中按时巡检的良好习惯，真正做到交接班清清楚楚、不留隐患，各项操作认认真真、一丝不苟。

XX年，综合部在分公司领导下，积极与各部门、全体员工密切协作，认真落实了安全工作的方针政策规定，取得了显著成绩：某分公司全年没有发生一起安全事故、责任事故、治安案件、人员伤亡、设备损毁，经济案件。事故起数、死亡人数、受伤人数、直接经济损失四项安全控制指标为零，安全生产、治安、消防工作连年被评为全市先进单位，再次跨入安全先进行列——被评为某市XX年度安全生产先进单位。安全工作与企业管理同步协调开展，有力的保护了企业利益财产和员工生命安全，为粉公司的良好运行、壮大发展起到了保障作用。XX年，分公司经营绩效位列全省移动企业第三位。

**通信企业年中工作总结7**

20xx年已经结束，门窗行业经历了一年的成长与洗礼，是时候交出成绩单了。本文通过门窗行业的关键词分析来对20xx门窗行业的发展进行总结。

20xx年，建材家居行业整体相对低迷，门窗行业自然也不好过，不少企业经营状况不如去年，但也有部分企业呈现“逆势增长”;为了在严峻的环境中获得发展，不少企业开始想方设法挖掘更多的营销渠道，其中O2O模式因其打通线上线下的功能颇受门窗企业青睐。另外，在以天猫为首的电商\*台\_双十一\_网购狂欢中，门窗行业虽然称不上硕果丰收，但相信也积累了不少经验;随着互联网化的加强，众多门窗企业也在这方面发力，尤其是新兴的移动互联网吸引了不少企业的目光，手机 APP、移动端广告开始进入大众眼帘。

>关键词1：经营状况

20xx年家居行业整体表现\*淡：从最新全国建材家居景气指数BHI来看，10月份数据为，环比下降点，同比下降点。全国规模以上建材家居卖场10月销售额为亿元，环比上升，同比下降。1-10月累计销售额为亿元，同比下降。

作为家居行业的细分产业，门窗行业自然也不好过，不少门窗企业均表示经营状况而因此受到影响，出现增长放缓甚至下滑的情况。但其中也有部分企业呈现“逆势增长”的趋势：欧派木门去年总体销售额为6亿，今年销售额同比增去年长30%;

>关键词2：渠道

一直以来，门窗行业的销售渠道主要是终端店面、家居卖场、工程采购、家装采购等等，而\*\*来新兴的电商与O2O模式也是门窗企业着力发展的方向，随着互联网经济的快速渗透，传统渠道的份额将逐渐被挤压，未来或将与电商渠道相融合。

另外，据笔者观察，大部分消费者只在有装修需求时才会专门去逛传统的家居卖场和专卖店，因此\*\*来有不少家居品牌开始进驻大型综合类商场，而门窗行业未来也将顺应此潮开拓商场渠道。但是，包括门窗业在内的家居行业，短期来说不会出现大规模的“出走潮”，而新型的网络营销渠道也不够成熟，业内人士认为，不管门窗渠道布局如何日新月异，未来几年内都不会放弃线下专卖店布局，传统渠道仍然占据主流。

>关键词3：O2O

O2O模式\*\*来一直是门窗行业里“叫嚣”甚火的关键词，线\*\*验夏线上购买的方式的确也能很好地解决门窗产品网购所缺失的用户体验。有关专家分析说，O2O模式的重点在于线上线下相结合，即线上客流引导到线下终端门店。随着年轻消费群体的崛起，线上查询资料，线\*\*验购买已经日渐成为一种流行的消费模式。但目前为止，这个方式仍然不能得到成熟的发展。

红星美凯龙星易家相关负责人表示，要做好家居电商，就必须根据家居网购的特点进行网站优化，从页面设计、购物流程、支付\*\*、物流配送和售后服务等方面刷新网购体验。门窗企业发展电商时要注意在考虑网络购物的便捷性的同时，必须合理布局线下店面，提高线\*\*验的专业性，发展线上线下联动的O2O模式;随着整体家居的流行，不少门窗企业开始进行跨界涉足整体家居，但这个“界” 是否跨得还需“从长计议”。

>关键词4：电商

20xx年的双十一大战整个家居建材业取得了丰硕成果，家居类入围全品类排名前十的就有3家，打破了过去服饰类称霸甚至占据排行榜半壁江山的格局，这充分说明了家居企业对于电商的重视与努力。而“建材”品类前5位依次为欧普照明、TATA木门、九牧、奥普、贝尔。其中，TATA作为门窗行业的\*\*，以7097万的销售额跻身亚军位置。

电商渠道意味着更大的商机，聪明的门窗企业自然不会放过这个机会。但是对于门窗此类大型建材家居产品来说，物流配送、安装、售后服务等成为约束其发展的短板，这也是门窗行业电商路不能有大突破的原因。而针对这些短板，门窗企业必须在全国加速布局更多网点，让利经销商鼓励经销商配合售后服务，只有这样才能真正打破门窗企业电商短板，在电商路上越走越顺。

>关键词5：互联网化

互联网的风潮早已经席卷到门窗行业，无论是电商还是O2O都是互联网引发的营销渠道，根据\*互联网信息中心(\*IC)的相关报告，我过互联网用户已突破亿人次，这也意味着互联网化的势如破竹，门窗企业分分跟随潮流在网络投放广告，进行网络营销，而这也为门窗企业带来了丰厚的回报。

互联网化已是老生常谈，随着智能手机的普及，一个衍生词开始走俏——移动互联网也在逐渐兴起。根据《20xx年上半年\*移动互联网统计报告》，截至 20xx年6月，\*移动互联网网民达到亿。与20xx年12月相比，用户数增长5%。部分嗅觉灵敏的门窗企业意识到移动互联网的商机，也开始发力移动端。手机APP、手机端的广告投放、微营销逐渐兴起，移动互联网化将成为新趋势。

>关键词6：跨界

整体家居也是不少门窗企业转型发展的方向，而涉足整体家居自然需要跨界，这也是门窗企业实现多元化发展应对激烈战争的方式之一，但所谓“隔行如隔山”，在门窗行业中也不乏跨界失败的例子。

门窗企业若想成功跨界，借此获得更大发展就必须充分利用好自身资源，进行周全规划。跨的界限也不宜太大，涉足的新品类应该是能够能够利用自身原有资源更好进行开拓的，不

宜盲目跟风跨界，但是人力、渠道、管理等都没有跟上，而跨界也面临着在新领域“不专业”的尴尬，这种多元化发展可能会拖垮企业。门窗企业首先自己要有一定的基础，有专业的售后、服务、技术体系，如果没有这个根基，跨界肯定存在比较大的风险。

结语：20xx年对于门窗行业而言是挑战与机遇并存的一年，这一年有变化，有考验，也有丰收。在这过去的一年有许多关键词值得门窗企业深思与探索，让我们共同期待门窗企业在这不\*凡的一年中吸取更多经验谱写下一年的辉煌!

**通信企业年中工作总结8**

刚刚过去的20xx年是我公司发展和壮大的一年，也是迎接挑战，充满活力的一年。公司围绕年度工作总目标，在总经理的\*\*下，在公司全体员工的共同努力下，强化内部管理，\*\*思想，开拓创新，充分调动职工的积极性，使公司呈现出良好的发展态势，取得了销售、产值可观，经济效益显著，生产安全文明，产品质量一流，职工队伍建设卓有成效的可喜成绩；现将一年来的工作总结如下：

>一、经济指标和工作目标完成情况：

1、20xx年公司实现全年生产总值3600余万元，完成设备制造安装371台（套），其中压力容器156台（套），常压容器180台（套），非标设备35台（套）。

2、面对竞争激烈的市场，积极调整经营思路和营销策略，20xx年共参加投议标项目xx6项，中标58项，中标率54%，累计合同签约金额3680万元。

3、新建了综合办公楼，扩建了生产车间厂房20xx余\*方米，新购置了4m立式圆车、80摇臂钻床、B900液压牛头刨车、φ600×3000卷板机、液压板料折弯机、直流脉冲氩弧焊机、二保焊机、xx吨行车等生产设备以及数字超声波探伤仪、冲击试样缺口手动拉床和冲击试样投影仪等产品检测设备。

4、20xx年的8月和9月先后取得第一类、第二类压力容器设计许可证和第三类压力容器制造许可证，xx月顺利通过了ISO9001国际质量管理体系再认证。

>二、健全完善管理\*\*严抓贯彻落实

20xx年以来，面对新形势、新要求，公司加大了管理力度，进一步建立健全了各项管理\*\*和岗位责任\*\*，改变了职责不明，责任不清的局面，使各岗位人员明确职责和责任，增强了工作责任感和工作的主动性、积极性。继续推行绩效考核管理办法，并加大了对责任人的考核力度，公司规章\*\*的执行力度明显加强，保证了公司\*\*畅通、令行禁止、高质量、高效率地完成公司布置的各项工作任务。

>三、强化科学管理提升产品质量

产品质量是企业赖以生存的保障，公司\*\*把质量管理视为生存发展的命脉，根据相关质量体系标准，编写了公司各项工作责任制和生产车间各种操作规程，制订了各类产品生产工艺流程图和各系统操做作业指导手册等，使各项生产管理活动做到有责可依，有章可循，严格\*\*生产流程的每一环节，提高了产品质量。

公司以第一类和第二类压力容器设计许可证、A2级压力容器制造许可证取证评审工作和ISO9001再认证为契机，分析自身存在的问题，逐项制定全面、彻底的整改措施并落实到位，使公司各项工作更加科学、规范，进一步提高了产品质量水\*，提升了公司市场竞争综合能力，为公司提高整体管理水\*和工作效率打下了良好的基础。

>四、强化安全管理，促进安全生产

继续坚持“安全第一，预防为主”的方针，吸取经验教训，增强安全责任意识，把安全生产观念贯穿于生产管理工作的各个环节，开展多种形式的安全宣传和教育培训，加强设备管理，提高运行中设备的完好水\*，配合市、区安监部门开展了多次安全生产大检查。为公司各项工作的安全开展提供了可靠的保障。

——通信年终总结 (菁选5篇)

**通信企业年中工作总结9**

县通信公司工作总结

本年度，在省、市公司和地方政府的正确领导和大力支持下，xx县分公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了市公司下达的各项任务。现将今年的工作情况和20的工作目标向市公司作以下汇报：

一、业务发展与业务收入

今年净增用户xxx户，占年计划基本目标的xxx，挑战目标的xxx%；完成业务收入xxx万元，占年计划基本目标xx%，挑战目标的xx%，比去年同期增长xx%；业务收入增长率从元月份的xx%上升到11月份的xx%；欠费回收率达到xx%，新业务收入比重xx%；发展IP公话xx部，IP超市x个。

一年来，xx县分公司紧紧围绕着去年年底制定的“以市场占有率为龙头，在放号、业务收入、欠费上扎实开展工作”的总体思路，把握市场方向，追求卓越创新。一年来，主要开展了以下几个方面的工作：

㈠、认清自身差距，扎实开展工作，力求更快发展。针对去年经营工作中存在的不足，xx公司在今年年初在市场占有率和欠费回收率上，想办法、抓落实，育市场。通过10个月的努力，业务收入、放号、欠费回收率、市场占有率得到一定的提高，具体做法是：

1、对市场认识一个“早”字，追求一个“快”字。

今年的春节时间较早，xx公司紧紧抓住两节营销的有利时机，加大业务宣传，加快放号速度，开展送鲜花、积分兑奖等多项活动，启动市场，发展用户。一年以来，月平均保持着净增xxxx部的佳绩，并在10月份实现在业务收入上突破xxx万元，用户群上突破x万户。

2、加强业务宣传，普及移动业务。xx分公司充分利用元宵节灯会、权益日、清明庙会、护士节、电信日、教师节、中秋节、国庆节等活动，加强业务宣传，普及移动业务。年初二，邀请市星河广告演艺公司在淮河路营业厅门前举办业务知识有奖问答文艺演出，元宵节将新业务内容做成彩灯送展，开展“话费误差，双倍返还”和SP网站取消和资费说明宣传，组织大型的街头路演，特别是清明庙会期间，流动宣传车深入到各个网点、各个乡镇宣传，对“动感地带”、“轻松入网，44如意”等业务的发展起到了强有力的推动作用。仅4~6月份三个月，发展“动感地带”xxx户，目前，“动感地带”已成为xx用户入网的主打套餐。下半年，xx公司紧紧围绕着“庆祝公司成立五周年”活动的主题，加强了“闲时优惠”、“V网包月”、“WAP包月”等营销政策的宣传。回顾一年的业务宣传，“积分兑奖”活动在用户中产生了较大的反响，在积分兑奖“双倍”活动中，xx县分公司一天共兑奖92户，兑现富硒米612袋，IP卡10张。多种形式的宣传，使中国移动的品牌深深地在群众心中扎根。今年，xx公司共悬挂条幅800多条，散发各类宣传单数万份。

3、 关注招商引资，积极上门营销。上半年，县委、县政府加快了招商引资的步伐，xx分公司抓住契机，与招商局及时联系，快速反应，发现一家，立即上门营销，取得了较好的市场效果。，这些单位刚到，xx县分公司就能在第一时间内赶到现场，办理入网，提供服务。

4、努力提高市场占有率，坚定不移地贯彻落实“归家计划”和低端手机营销政策。6、7月份，公司领导带头，全体员工实施单位划地承包，组成5个营销小组，有针对性地深入到机关、企事业单位、学校等社会各个角落，根据掌握的资料，实施上门反拉。三季度，实现转网247部，反拉集团用户10家。10月份，为遏制小灵通在xx8个乡镇的发展，xx公司请市公司业务宣传车配合，调动首席客户代表、客户经理、营业员与乡镇代办渠道密切配合，开展了声势浩大的业务宣传活动。由于活动精心组织、认真安排，取得了较好的市场效果，10、11两月共预存、赠送手机160多部。

5、提高大客户的维护水平，根据不同大客户的各类需求，提供差异化、个性化大客户服务。大客户的维护，是服务营销工作的重中之重，xx分公司按照省公司的红黄牌和流动红旗的考核制度，遵循“月月有计划，周周有重点”的工作思路。在客户资料收集健全和完善、首席客户代表制度建立和执行、新业务发展宣传营销和反抢竞争对手高端用户、集团客户“四大工程”的精耕细作四个方面开展工作。在春节和情人节组织客户经理对商业、重要大客户送出鲜花240多份。对商业客户将重点放在VIP客户基本服务措施的落实：积分计划的知晓率，免费更换大容量STK卡，邮寄帐单的知晓率、VIP专席、新业务的免费试用。每月工作有了重点，各项考核指标有了明显的改进和突破。当月欠费回收率均能达到xx%，三个月欠费回收率均达到xx%，比去年同期回收率增长x个百分点。商业大客户离网率xx%，商业大客户流失率平均xx%，客户经理知晓率高于xx%，积分计划知晓率已高于xx%，达到省公司规定的基本目标。一年来，客户经理完成MO手机上网用户xx户，彩铃用户xx户，xx户银卡以上客户新业务的免费试用，语音信箱xx户，随意呼xx户，其中集团彩铃、随意呼的大客户新业务使用率在三县排名第一。

6、抓住集团客户，夯实移动在集团客户市场上的主导地位。上半年，公司对集团客户进行目标细化，明确责任人，定期进行回访。7月3日，为加强沟通、增进了解，总结上半年集团客户服务营销经验，公司经过精心组织，邀请54个单位联系人在xxx宾馆召开了集团客户联谊会。与会代表畅所欲言，在肯定xx移动公司是真正做到了追求客户满意服务的同时，对集团大客户服务提出了许多宝贵的意见和建议。通过此次活动的开展，让客户经理们提高了感性认识，理清了工作思路。下半年，重点制定并落实了集团客户首席客户代表制度。为切实发挥首席客户代表的作用，协助客户经理对集团客户的维护和管理，将首席客户代表的绩效与所管理的集团客户业绩挂钩，使集团客户的维护和管理更趋规范、成熟。经过近半年的实践，通过首席客户代表和客户经理的积极配合，公司共反抢了5个集团421户竞争对手客户，增强了集团客户重要领导、联系人对移动公司“沟通从心开始”服务理念的切身体验。

7、围绕“四大工程”，开展集团客户的精耕细作工作。去年，我公司集团客户市场得到了有效拓展，全年摸底集团客户623户，发展签约集团客户66户，实现移动信息化解决方案26户。为继续深入推进集团客户工作，提高集团产品、移动信息化方案的普及率，提高高价值客户保有率，发挥集团客户稳定中、高端市场的积极作用，推动集团客户工作向纵深发展，xx年我公司根据省、市公司的发展要求，通过上门拜访、集团联谊、团队营销等各种手段，完成了集团客户摸底269户、“圈地”255户、信息化基本解决方案83户、集团V网227户、集团E网1户、集团短信86户、其它集团客户产品2户。

8、扎实开展清欠工作，提高欠费回收率。欠费问题一直是xx公司老大难的问题。今年年初，县公司领导就指出：欠费没有什么捷径可走，只有一个“干”字。首先从源头上堵住欠费，对新入网用户的资料进行认真的审核、回访，各个渠道进行连续6个月的跟踪、维护观察，组织人员统计分析欠费预销、拍照预警用户资料，并下发各代办点进行回访、挽留、上门催交、一对一催交，要求各代办点建立客户维护登记表，对客户的话费使用情况进行动态观察，对强制开关机的流程进行了严格的规定，通过一系列的努力，6~9月份连续4个月欠费回收率（三月）超过xx%。

㈡、加强渠道建设，提高管理水平。

1、渠道业务发展。xx年，为加快渠道的业务发展，采取了给各网点下达一定的业务指标，采用新的放号酬金考核办法，开展渠道放号劳动竞赛，充分调动了渠道业务发展的积极性。一年来，共完成放号xxxx户，与去年同期相比，增长xxx%，话费收入xxx万元，与去年相比增长xxxx%。

2、渠道建设。xx年新建联网收费点8个，其中反拉联通2个，新建代销点7个，其中反拉联通1个。截止11月底，我公司共建设专营点27个，代销点21个。已初步完成xx、xx自建营业厅的购置任务。同时为提升专营店的服务形象，对部分专营店陈旧的门头、背板进行了彻底的更换。

3、渠道服务、业务培训。为加强对渠道的管理，提升渠道服务水平，xx年，落实了代办点客户维护制度，加大了对专营店的检查、暗访力度，每月不定期地组织暗访、检查2次，把检查结果与专营店电路租费挂钩，对发现用户投诉、规范服务等方面存在问题的专营店进行通报、处罚，并及时进行整改。为使代办点及时了解和掌握公司的各项新业务，增强代办点业务操作推广的能力，公司在xx年对代办点的营业人员进行19次的业务学习、培训，使专营店营业人员基本上掌握了新业务的操作、使用，促进了渠道各项新业务的发展。

4、积极开发农村市场，采取多种形式，谋求发展。为落实省市公司村级渠道的建设精神，xx县分公司与沫河口镇大柏村党支部签订支部共建协议。探索新时期党建工作的新思路，发挥不同行业党组织的优势，以党支部的领导作用推进村级业务的全面普及。

㈢、落实省公司“红黄牌”和“流动红旗”制度，着力提高服务水平。

1、   落实市公司服务质量会议精神，全面提升服务质量。年初，我公司为提升服务质量，对前台营业人员制定了详尽的服务规范和要求。提出了先固化，再优化的原则，号召全体人员先确定目标，明白自己怎么做，然后在日常工作中长期坚持，形成氛围。

2、实行后台人员窗口值班制度，加强后台与前台的沟通。从实行值班制度以来，全体值班人员均能按时到岗，自觉、自愿地做好营业厅的每一件具体工作，后台值班，有力地保障了营业厅日常工作的开展，促进服务领先战略的落实。

3、   注重学习。在落实的形式上坚持走出去，请进来。xx年共组织营业员、客户经理到市公司、兄弟单位学习十几批次。为改善服务环境，铺设xx营业厅门前彩色方砖153平方米，立挡车站柱15根，从根本上改变了国防路营业厅门前车辆乱停、乱放的现象。市公司市场部的同志二次到xx，对xx的营业厅软硬件的建设进行检查和指导，对营业人员进行严格的培训。通过努力，xx公司整体服务水平得到了较大程度的提高。

4、   积极参与文明行业创建活动，将公司的服务水平提升到一个新的高度。通过文行创建指导委员会，广泛听取社会各界对xx移动的评价，促进客户服务水平的改善和提高，活动开展以来，由于措施得当有力，成效显著。xx年被xx县创建文明行业活动指导委员会授予“最佳创建先进单位”。

㈣、加强基础管理，确保安全生产。

1、年初，针对公司去年管理上存在的薄弱环节，制定各项管理制度，对三类员工认真做好各项考核、考评，通过应知、应会资格认证考试，淘汰不合格三类员工一名。对去年的绩效考核结果坚持人人见面，个个谈心，与一二类员工签订劳动合同、岗位协议、职位合同。一系列的活动，加强了队伍的建设，保证了各项工作有条不紊的开展。

2、讲执行、抓落实。x总二次到xx调研，对发展、服务、渠道建设、渠道管理、欠费、IP公话、增量增收、提高市场占有率等方面进行了专门的指导，xx公司极积落实杨总的讲话精神，针对存在的问题组织渠道检查三次，现场管理检查五次，对代办酬金、预存话费送手机等账目进行认真检查，坚决杜绝各种不规范行为的发生。在增量增收、提高市场占有率上动脑筋、想办法，8~11月份在业务收入、放号等方面都得到突飞猛进的增长。

3、加强基础管理，坚持考勤、考绩，狠抓安全生产。1~11月份，由于检查到位，学习得法，从而保证了资金管理、车辆运行等各项工作的安全。

4、积极协调和地方各级政府、各部门之间的关系，妥善处理好生产经营、工程建设中遇到的各种困难和纠纷。

5、加强精细管理，严格控制各项费用的支出。xx年，招待费、宣传费、促销费等各项费用均达部门预算管理的要求。

6、加强党、团、工会建设，增强了企业的凝聚力和向心力，掀起学习“三个代表”的新高潮。xx年，公司制定了严格的`政治学习制度，积极参加xx县委组织的各种政治理论业务培训，加强和地方党组织的沟通，支持地方工会和本部门工会各项工作的开展，提高党员干部和员工的思想政治觉悟，激发全体员工的主人翁责任感和工作积极性。xx年，xx县移动公司被评为蚌埠市第三届“优质服务单位”；xx县文行创建最佳先进单位；黄大新同志被评为文行创建“文明职工”；公司通过县、市文明创建验收。

㈤、工程建设和网络维护

1、工程建设。10月份完成xx、xx机房的搬迁，12月上旬完成xx期工程的x个基站的选址工作。完成对部分基站的电力线路的改造，协调完成城南管道、xx二站搬迁、传输线路的施工。完成对双河基站场地的整改。

2、网络维护。正确地把握网络和市场的关系，对基站及时巡检、维护，及时发现问题、解决问题；积极配合厂家和建维部门的各项工作，有力地保障了通信网络的正常运行。保证了BOSS、OA系统和联网收费点的正常工作。

二、存在的问题

1、净增用户数与新增用户数之比较低，离网率较高，主要原因：

⑴、欠费预销造成离网，欠费回收率持续较低。

⑵、金卡神州行用户发展较多，缺乏科学控制与用户群跟进管理。

⑶、渠道为套取代办酬金，恶意倒网，渠道管理有待加强。

⑷、对外出打工人员等流动性客户群体的通信行为缺乏有效的监督和管理手段。

2、市场的营销手段和策略过于单一、落后，市场占有率尤其是计费市场占有率需进一步提高。

3、员工的整体业务素质和业务技能有待加强培训、锻炼、提升。红黄牌和流动红旗改进计划未能很好落实，窗口和渠道的服务水平。

4管理工作还存在着薄弱环节，工作作风松垮，绩效考核缺乏细化、透明和指导。

三、xx年工作目标

具体做法：

㈠、落实xxxx年总体工作思路，不断扩大用户规模，创造更大的效益，圆满完成市公司下达的各项任务。

1、加快放号速度，充分利用市公司给出的各项优惠政策，加强“归家计划”的实施力度。净增放号xxxxx部，全面提高市场占有率。

2、加强渠道建设。落实渠道客户维护制度。加强工单审核力度，责任到人，堵住用户欠费源头，降低离网率，提高欠费回收率，力争新入网用户三个月的欠费回收率达到xx%。

3、每月组织业务培训和学习，加大对渠道考核、检查力度，努力提高渠道业务和服务水平。

4、认真对每月渠道经营情况进行分析，每月上旬召开一次渠道经营分析会，听取代办点意见，总结经验，制定渠道月业务发展计划。

5、大客户的维护注重指标化、科学化。在xx年的基础上，进一步完善大客户经理的考核机制，指标量化，合理分工，做好人员的合理调度，保证上门服务的时间和质量，切实提升大客户经理的服务水平和服务质量。

6、对集团客户注重优质服务，完善和落实集团客户首席代表制度，根据市场的变化，适时提出切实可行的服务方案、优惠套餐。对联通的集团客户进行结构分析，积极寻找对策，紧盯深挖。

㈡ 确定科学的发展方向，转变工作作风，实现精细管理。在管理上理顺环节，保证各个环节环环相扣，闭环管理；在工作作风上，加强监督、检查、落实，做到人人有事干，事事有人管。

㈢ 强化服务工作，进一步提高服务水平。

1、服务的硬件上，继续优化服务环境，提高服务水平，在规范化、标准化上，一丝不苟，狠抓落实。

2、 进一步理顺营业前台、代办网点、大客户服务等对外服务窗口的用户投诉受理流程。实行“ 一点受理、全网服务”的首问负责制，追求服务程序的标准化，服务检查的科学化。

3、加强服务质量监督，发现问题，及时处理，及时解决。

4、加强全体员工业务和自身素质的培训，加强营业人员仪容、仪态的规范性训练，进一步提高全体员工的服务水平。

㈣、加强内部管理，确保安全生产

1、加强成本管理，节约各项开支。总结xx年各项开支情况，合理支出年的各项费用，完成市公司的年度财务预算目标。

2、细化工作业绩，加强绩效管理。

3、积极配合建维部门，做好工程建设和网络维护。

4、加强资金和车辆的安全检查，树立全员安全意识，确保全年安全生产。

在新的一年里，xx公司将紧紧围绕着xx年的工作目标和工作思路，自我加压，奋力争先，扎实工作，为圆满完成市公司下达的全年工作任务而不懈地努力奋斗。

**通信企业年中工作总结10**

>具体描述:

我从XX工地\*\*XX工业园，回顾这一年多来的工作，我在公司\*\*及各位同事的\*\*与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将一年多来的工作情况总结如下：一、专业知识、工作能力和具体工作我XX年X月份来到XX工业园工作，担任土建技术员。这对我来说既可以说是机遇，也可以说是挑战。因为我以前在小建筑公司工作，从来没有在像咱们这样的大公司工作过，对我们公司的工作流程、工作模式、工作方法等都不是很清楚，一开始时工作压力很大。在这种情况下，为了搞好工作，我不怕麻烦，向\*\*请教、向自己同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了工作，完成了角色转换过程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。在一年多的时间内，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下工作：龙门吊场地的施工管理工作(开工、竣工) 4#宿舍楼的施工管理工作(开工、竣工) 5#宿舍楼的施工管理工作(开工、竣工) 食堂的施工管理工作(开工、竣工) 办公楼的施工管理工作(开工、竣工)主要介绍一下办公楼的施工情况：

>结构部分：

1.开工前，施工单位按设计图纸要求，严格编制本专业施工方案，对关键点编制作业指导书，监理单位确认后执行。同时在施工准备过程中对班组进行技术交底，班组对所施工内容做到心中有数，按施工规范严格要求。施工过程中，做好班组自检、复检、专职检“三检”工作，同时做好分部分项质量检验评定记录、隐蔽记录及相关质保资料。

2. 施工过程中我方严格\*\*成品、半成品及原材料，必须有出厂合格证及产品说明书。合格证为抄件的，要由原件存放单位的资料负责人加盖转抄章方能有效。有复试要求的必须按规范要求见证取样做复试报告，合格后方可使用。

3.钢筋加工过程中，如发现钢筋焊接性能或机械加工性能显著不良，还必须做化学成分检验，如有问题及时处理。所有钢筋焊接接头及机械连接接头应严格按照相应规范做好检验工作。

4.本工程钢筋混凝土结构部分施工时间为20xx年8月19日至20xx年11月。混凝土为商品混凝土，由XX圣源、圣华混凝土有限公司提供。

5.施工过程中我严格按照图纸、设计变更要求施工，钢筋绑扎、焊接、成型、支模和混凝土的浇灌工艺均符合《钢筋混凝土结构施工及质量验收验收规范》以及工程监理部门的要求。

7.基储柱子、现浇面采用薄膜和草袋覆盖并蓄水养护。

主体钢筋混凝土结构施工质量良好，被XX市质量\*\*站评为济南市优良。

>建筑部分

1.开工前，施工单位按设计图纸要求，严格编制本专业施工方案，对关键点编制作业指导书，报送施工单位批准，监理单位确认后执行。同时在施工准备过程中对班组进行技术交底，班组对所施工内容做到心中有数，按施工规范严格要求。施工过程中，做好班组自检、复检、专职检“三检”工作，同时做好分部分项质量检验评定记录、隐蔽记录及相关质保资料。

2.。施工过程中严格\*\*成品、半成品及原材料，必须有出厂合格证及产品说明书。合格证为抄件的，要由原件存放单位的资料负责人加盖转抄章方能有效。有复试要求的必须按规范要求做复试报告，合格后方可使用。工程中主要设备材料、成品、半成品进场后，我方立即通知建设单位、监理单位进行验收，并及时填写材料报验单，并按照设计图纸及施工验收规范要求，提供材料相关质量证明文件。

3.严格\*\*材料的应检项目。水泥在使用前，必须做体积安定性的测试。水泥在使用过程中，如发现受潮结块或超过三个月的龄期，严禁使用或通过实验室鉴定降低标号使用。另外，玻璃幕墙、石材幕墙、塑钢门窗等的三性试验均符合要求。

4.砖砌体的拉结筋严格按照设计图纸及施工验收规范施工，同时做好隐蔽记录。

5. 本工程建筑部分施工时间自20xx年11月至20xx年7月，施工过程中我方严格按照图纸、设计变更及相应的施工质量验收规范要求施工，其中建筑砌筑、外墙抹灰、楼地面抹灰、门窗安装、建筑装饰、屋面及卫生间防水等工程均按照设计图纸以及相应的施工质量验收规范施工，整体工程质量良好。

>二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，认真遵守公司的各项规章\*\*。有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

>三、工作质量成绩、效益和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水\*有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

总结近一年多来的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后的工作中，我将认真学习公司的各项规章\*\*，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水\*，充分利用自身丰富的施工管理经验，为适应建筑市场环境的发展大趋势，加大对现场生产管理、技术质量管理、文明施工等方面的管理力度，采用先进科学的管理理念，把先进的技术与管理经验与\*\*外先进的管理技术相结合，形成自己\*\*的技术优势。为公司的发展做出更大更多的贡献。

**通信企业年中工作总结11**

20xx年我院在市卫生局的正确\*\*下，在\*\*\*\*\*\*\*的带领下，在全院职工的努力下，医疗环境得到了改善，门诊病人数和住院病人数较去年同期相比有所增加。在病人增加的情况下，院\*\*\*\*\*\*\*\*医疗质量和医疗安全，始终把医疗质量和医疗安全放在工作的首位。我院对照“医疗质量万里行”活动方案要求，结合创建“\*\*医院”、“三好一满意”等活动，不断加强医院医疗安全管理，保障医疗质量和医疗安全，为人民群众提供安全、有效、方便的医疗卫生服务，现从以下几个方面进行汇报：

>一、构建\*\*医患关系，开展创建“\*\*医院”活动

3、健全医院内部治安防范体系。严格执行《企业事业单位内部治安保卫条例》和《医院安全保卫工作管理规范》，建立健全医院内保工作，采取各项防范措施，落实安全生产责任制，开展经常性检查，及时排查和消除各种不安定因素和安全隐患。对重点安全岗位工作人员定期进行教育培训，提高全员安全意识和治安防范意识。

完善医疗服务场所防盗窃、防扒窃、防火灾等各种安全防范设施，加强患者在院期间的安全管理，有效防止意外事故和突发事件对患者造成伤害，保护患者在就诊期间的财产安全和生命安全。加强医院内部重要部位和重点科室、重点部位的安全管理，特别是加强对毒、麻药品和放射源的管理，严防发生流失事件。要加强与\*部门的联系，及时发现问题并采取措施加以解决。

4、妥善处理医疗纠纷，畅通投诉处理流程。成立了医疗纠纷调解办公室，并与管辖区派出所、社区，建立警\*防。我院落实了《医院投诉管理办法（试行）》，加强投诉管理工作，成立投诉管理小组，确定专门人员负责投诉工作，公开投诉电话及信箱，规范投诉处理流程。

>二、加强医疗服务，确保医疗质量安全

1、落实《处方点评管理规范》，成立处方点评专家组，每月对门诊及住院处方进行点评，对点评处方中存在的问题进行汇总，将检查结果进行反馈，督促科室进行整改，促进药物合理使用。

2、开展医疗器械临床使用安全\*\*及监测评价工作，加强我院机构医疗器械临床合理使用与安全管理。

3、严格贯彻《关于在公立医院施行预约诊疗服务工作的意见》，继续推进预约诊疗工作。

（1）确定专门机构和人员负责预约诊疗工作情况。建立了\*\*机构，研究制订本医院实施预约诊疗服务的总体目标和年度任务，细化和落实各项工作措施。

（2）把开展预约诊疗服务作为我院加强医院管理和推进\*\*的重要内容，建立了规章\*\*、改进服务流程、制定各项工作措施。

（3）开通了电话、网络及现场等多种预约诊疗服务方式，预约人数逐年递增。

（4）推进“预约优先”，通过候诊厅的电视、黑板报等多种形式宣传预约诊疗相关的信息。

4、我院护理部门推出了“优质护理服务示范工程”，开展了4个优质护理病房，通过为病人提供更加贴心的服务，让病人“来得焦心、住得安心、出院舒心”。

5、由于我院为专科医院，收治传染病及精神病患者，因此尚未开展临床路径工作。

**通信企业年中工作总结12**

时光飞逝，岁月如梭，转眼间，20××年又走到了岁末，通过这一年的熬炼，本身阅历了许多，也成熟了许多，但都平平淡淡的走过来了，下面我就将这一年来的工作、生活做一下总结：

>一、思想方面

随着本身的兵龄增长，本身也日渐成熟，从刚入伍的惚┞懂懂的新兵，到老兵、士官，这段历程熬炼了我，遇到挫折、批评，不在自暴自弃、怨天尤人，而是学会了正确面对、客气接收；遇到麻烦、问题时，不在是打电话向家人诉苦，而是本身想法子办理或上班组织，以积极向上的态度理智去处置惩罚，都说思想是行动的先导，行为的指南，只有所思所想，才会居心去做。在这一年里，在思想上可以或许高度统一到中队党支部，不管组织怎样支配，我都能依照中队的指示要求去做。

>二、勤务方面

在x月xx日受中队委派，到xx核心区担任xx安保通信保障任务，在受领任务后，可以或许高度看重。在前指期间，可以或许任务学习，认真组织勤务，在新的大型勤务面前，从未有过退缩的想法，总结以前执勤的经验，迅速精确的转达每一个信号，把xx之前的霉畚演练，都放在首要的地位去阐发，在进入备战xx阶段，每天坚持专勤专训，固强补弱，对电台的操作使用、设备的性能、维护颐养、一般故障的排除、通信勤务常遇环境与特殊环境的处置，等多个科目进行了重复训练。最终，圆满完成了xx与xx的开、终结式，和外国首脑出席宴会，参加开、终结式要人场外路线以及日常场馆现场勤务通信保障任务，共计执过的勤务几百余起，收发信号数万余组，五任何毛病，确保了通信通顺无阻，做到了迅速、精确、保密不间断。

>三、工作方面

无论在什么岗位上，都能扎实工作，积极朝上提高，观待本职工作认认真真，一丝不苟，在处置惩罚个人与集体利益上，做到以集体利益为重，大事讲原则，小事讲作风，并可以或许合理的支配光阴，采取科学的措施来进步工作效率，降服了以往因工作多，任务重而产生的悲看抵触情绪和偷懒、擦边的不良风格，观待上级分配的任务可以或许高度看重，积极的去完成。

>四、存在的问题和不够

1.思想是行动的先导、行为的指南。在这一年里思想上垂垂滑了坡，平时斟酌本身的事情多了，花在工作上的少了，感到在部队这所大学校里，干不出属于本身的造诣，导致工作没干劲，思想上看重不起来，经常认为有心力不够，心里能想到的，却做不到，做到了，标准又不高。

2.工作方面，转入士官以來，明显感到到工作量削减了，本身的事情增多了，观待工作不敷尽心了，感到本身是士官了，班里还有新同志，不愿动一动，尤其是下半年以來，在班里参加工作的量数少了，人也变懒了，观待工作标准意识也上不去，有种敷衍塞责的思想，感觉这便是在走形势，过了也就过了，短缺一种干工作的主动性，上边推一推，本身才动一动，没了客岁干工作的那种劲头，感觉士官也转了，xx也参加了，再干也没什么奔头，船到船埠车到站了，在工作中找不到奋斗的\'目标，丢失了工作的动力。

3.风格方面

作为一名武士，言谈举止便是体现武士风格的最直接因素，而本身这方面做的不是很好，战友之间说起话来大大咧咧、口无遮拦，不能做到领导在与不在一个样，在哨音意识方面，遵守的也不是很好，部队强调，哨音便是命令，而本身却屡次呈现吹哨不起床的现象，这主要体现在xx期间，出了中队的管辖范围，自我管控才能明显降低，虽说是无人吹哨，但每天坚持定表，而我却多次呈现懒床的现象，始终感觉本身很累，睡不醒。回到中队

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！