# 怎样做好目标办工作总结(热门25篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2025-04-30

*怎样做好目标办工作总结1时光飞逝，20xx年的工作已经结束了。作为一名财务出纳，同时也作为一名服务住户的物业公司人员，我的职责主要是：认真做好住户物业费和购水电费以及其他相关费用的现金收存，核对前台文员的各种票据台账，做好现金日记账，保管库...*

**怎样做好目标办工作总结1**

时光飞逝，20xx年的工作已经结束了。作为一名财务出纳，同时也作为一名服务住户的物业公司人员，我的职责主要是：认真做好住户物业费和购水电费以及其他相关费用的现金收存，核对前台文员的各种票据台账，做好现金日记账，保管库存现金、财务印章以及相关票据，负责支票、发票、收据管理，负责支出公司报账单，按时发放工资，办理银行结算及有关账务，协助前台做好接待工作，以及及时修改住户的数据库等事项。

一年以来，我的工作在公司领导层的正确指导下，依靠全体同仁的共同努力，在平凡的工作岗位上，以细致入微的工作作风，以乐于奉献的工作态度，以服务无止尽的工作追求，较好的完成了各项工作任务。为了积累经验，查找差距，提升能力，现就去年工作情况总结汇报如下：

>1、坚持原则，严谨细致，认真做好账务核对。

每天小心翼翼的处理各种来源的现金收款，仔仔细细的核对各种票据，使之票款相符，并于当日录入财务账单，详细规范做好日记账。做到日清日结。主动与会计核对票据和对账单。

本着客观、严谨、细致的原则，坚持从细微处入手，实事求是、不怕麻烦、细心审核。在业主购水电的高峰期，有时一天的现金收入达十多万，票据百多张，都需要我独自反复点验，反复核对，确保不出一点差错。

>2、态度端正，依章办事，严格执行财务纪律。

因财务工作是公司的核心部门，《会计法》和各项财务规定对这一块工作要求细致、规范、严谨。我严格遵守财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求，进行财务记账与报账工作。无张冠李戴现象，无现金坐支行为。

在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，说明原因，果断不予报销;对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续齐备、规范合法，确保了我公司财务信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。同时，按国家财务规定对每一笔收支票据的真实性、完整性进行认真审核，经得起随时检查。

>3、勤勤恳恳，乐于奉献，坚守财务工作人员的职业道德底线。

尽心尽职做好柜台服务工作，及时整理好破币和散乱现金，按时发放员工工资。因为实际工作情况的特殊性，我除了完成出纳工作，还同时要兼顾公司其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，乐于吃苦，乐于奉献，经常加班加点工，起到了先进和榜样的作用。

同时，每天对于数万元的现金从手中经过，也是对我的道德操守是一种强大的考验。抱着对老板负责任的态度，凭良心做事，扎实工作，任何时候任何情况，都决不挪用公司的一分钱。我很荣幸，公司现在账目清楚，各种票据完全真实，一分也没差错。账款相符，心理坦然。

>4、兼顾前台，依章办事，适时加大对相关费用的收缴。

我们物业公司主要靠及时收缴物业费和其他相关费用，来维持公司的良性运转，这些费用的及时收取，就如同及时注入新鲜的血液。根据我部门内对领班和我的职责划分，我负责经营性车库杂屋水电费物业费的催缴管理，开发商车库租金的催缴管理，车位占用费的定期清查管理，以及有偿服务费收入、场地占用情况等相关费用的管理。

在每个单月份的10日，我协同物管员一起催收经营性车库杂屋的费用，在每个月底，协同1#接待柜台对拖欠租金的使用人发出催款通知，每天亲往门岗，收取临时停车费，每天观察步行街广场的场地使用情况，核对收费情况。通过一系列切实有效的方法，确保了应收现金的进账，提高了资金的运行质量，保证了资金运作和流动上的顺畅。

>5、顾全大局，团结协作，做好住户服务工作。

作为服务行业的一员，心中时刻装载我们的服务理念：住户的满意是我们的唯一追求。当有住户前来我柜台缴纳水电费物业费时，我都主动与住户打招呼，微笑服务，让住户感受到我们的热情。因为多方面的原因，上半年我前台职员流动频繁，给我们部门的接待工作带来一定影响。

作为公司这个大家庭的一份子，我发扬老员工的表率作用，以老传新，并在其他员工不在位，或有业务纠纷时，发挥能者多劳，勇于担当。同时不断告戒新员工要牢记：业务忙，莫慌乱，情绪好，态度谦。

>6、任劳任怨，服从安排，做好公司交代的其他事项。

5月份，公司统一部署对小区所有住户进行住户满意度调查工作。作为一名家庭主妇，作为一名家长，我家务多，孩子读书学琴也需要辅导，监督。但我更知道，公司的荣辱得失与自己休戚与共。没有摆自己的客观情况，服从安排，克服困难，和同事一起，利用晚上加班加点，挨家挨户，尽自己的最大能力去说通业主，记录业主反映的问题，并迅速反馈给相关工作人员，最终顺利做好了满意度调查问卷工作，圆满完成了公司交代的任务。

**怎样做好目标办工作总结2**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间20xx年的工作即将结束。回首这过去的一年，在领导们无微不至的关怀下，同事们孜孜不倦的指导下，通过自己不断实践，使学到的理论知识得到了进一步的巩固和提高。现将这一年重要的工作情况总结如下：

作为中心试验室的一员，参与中心试验室开始前期准备工作，选择场地，进行试验室的布局及建设；同时参与进行原材料的选定、标准试验（混凝土、砂浆配合比等试验）、以及各种材料、标准试验的验证、试验室资质的申报等项工作。在日常工作中，认真完成自己的本职工作，并及时独立的完成个人资料。

在铁路工程建设中试验是一项非常重要的工作，它是工程质量的见证，是把握工程质量的工具，反映工程实体标准。在这一年的试验工作中，我认为试验员应该具备以下几点：

>（一）工作方面：

1、热爱试验岗位，工作认真负责、一丝不苟，努力钻研业务，不断提高业务素质。

2、严格按照有关试验规程和试验方法做好各项试验，及时填写试验记录和试验报告。试验记录不得随意涂改，试验报告必须经试验室负责人审核、签字后报送相关部门。

3、对于试验出具的各种数据负责，所出的各项试验数据要为监理工程师所认可，并经常与监理工程师保持联系。

4、试验人员应详细观察和记录试验过程中出现的各种情况，当发现有异常现象和试验结果不符合设计要求时，应立即向试验负责人报告。

5、爱护试验仪器设备，做到定期维修保养并妥善保管，确保试验仪器正常完好、量值准确。

6、试验人员接到现场试验任务后应积极行动，优质、高效完成，不得拖拉延误。

7、试验结束后，清扫场地，整理安放好试验仪器及试验资料，保持整洁文明的工作环境，做到干净卫生、安全可靠。

8、严守企业秘密，不得将试验技术资料随意外传。

9、热爱本职工作，遵守公司的管理规定，服从领导工作安排。

>（二）态度和敬业方面：在工作中能够正确认真的对待每一项工作，全身心的投入工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，有效合理利用工作时间，坚守岗位，不迟到不早退，保证按时完成工作任务。

>（三）工作质量成绩方面：在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后合理安排工作时间，及时的完成各项工作任务，达到预期的效果。保质保量的完成工作，同时在工作中学习知识，锻炼自己，积累经验。应经过不懈的努力，使工作水平有进步，开创工作的新局面，为公司做出了应有的贡献。

以上只是本人对工作的看法，尽代表本人对工作的毛皮见解，如有错误或不足之处，请领导批评指正。

一年来，我始终坚持以一个合格试验人员的标准要求自己，热爱自己的本职工作，有良好的工作作风和吃苦耐劳精神，工作态度严谨，思想品德端正，遵守国家的法律、法规和公司的规章制度；服从组织分配、尽职尽责、认真完成上级领导交办的各项工作，日常工作中能高标准严格要求自己，严格履行自己的岗位职责，站在公平公正的立场上分析问题并解决问题，生活中能够尊重领导，团结同事，互相配合，相互支持，做好团结协作。但在肯定成绩的同时，自己仍存在较多的不足之处，有时不太注重听取同事的意见，工作方式不够灵活。由于知识面狭窄，对规范及试验程序理解的不够透彻，导致工作中的决策能力有所缺欠，不能很好地、全面地协调工作，统筹安排能力较差，考虑问题不够全面，知识经验缺乏，打算今后工作中改正自身缺点，并向领导及同事们多学习管理协调能力以及现场技术知识。

回首20xx，虽然我也取得了一些小小的成绩，但相对于公司及上级领导们对我的重托和期望还相差甚远。在以后的工作中，我会更加的努力，认真学习各项规章制度，不断提高自己的专业技术水平，使思想觉悟和工作效率方面进入一个新台阶，更好的完成领导安排的任务。千里之行始于足下，我们的人生道路仅仅拉开了帷幕，无论前方有再大的艰辛；激情定能将其冲破。从眼下这一刻开始，拓宽思路，深化细化本职工作，努力为兰新铁路甘青段项目经理部这支强大的铁军作出更大更多的贡献。

**怎样做好目标办工作总结3**

1、期望锦绣江南能顺利收盘并结清账目。

2、收集星云娱乐城的数据，为星云娱乐城培训销售人员，在新年期间做好星云娱乐城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在星云娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年透过经纪人执业资格考试。

光阴飞逝，时光如梭，一年的工作转瞬又将成为历史。回想起刚来宾馆的青涩，感慨万千。回首缅怀的是对之前工作的总结和经验，翘首待行的是对未来工作的开拓和进展.在工作中，经历了许多酸甜苦辣，认识了许多良师益友，获得了许多经验教训，感谢领导给了我成长的空间，勇气和信心，在这两年里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在诸多的不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

1.学习并掌握自身业务，才能使自己在工作中处于不败之地

我清醒的认识到，只有通过认真学习好自己的业务理论知识，才能够高标准，高质量的完成本职工作。一切工作，以学习为主导，不断提升自我综合素质，使自己在面临困难和质疑时永远处于主动。

2.明确态度，牢记使命

我本着“勤问，勤学，勤练”的态度，虚心向老同志请教，做到不懂就问，将理论付诸于实践。只有树立严谨求学的态度才能学到有用的知识，只有牢记自己的职责和使命才能为宾馆做出成绩。一个人能做多大的贡献不仅仅取决于他的业务素养，更取决于他的政治素养，只有在以后的工作中做到学以致用，兢兢业业，踏踏实实，才能不辜负领导的期望，做出傲人成绩实现自我价值。

3.思想政治表现，品德素质修养及职业道德

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸.书籍.杂志的学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真完成上级领导交代的各项任务，做好本职工作，积极为宾馆增收节支，节能降耗。

4.团结互助，热爱集体

在工作实践中，我参与了许多集体完成的任务和同事相处的非常紧密和睦。在这个过程中我强化了最珍贵也最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致。在工作时，大家互相提醒和补充，所有的工作中沟通是最重要的，一定把信息处理的及时，有效和清晰，才能大大提高工作效率。

5.在重大接待服务和维护修缮工程建设中，勇挑重担，带头履行老同志责任义务，切实发挥先锋模范作用，艰苦奋斗，勤俭节约，乐于奉献，大力加强自身作风。

以上是我个人年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在明年的工作中，我将重点提高一下几点：

1.提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水;

2.工作要注意实效，注重结果，一切工作围绕目标去完成;

3.提高大局观，以是否能让他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺;

4.把握一切机会，提高业务技能，加强平时只是总结工作;

5.精细化工作方式的思考和实践。

过去的鲜花和掌声是否依旧伴随我们一路前进，取决于我们是否具备强烈的责任感，孜孜不倦的学习精神和勤勉严谨的敬业精神。我相信，只要我们脚踏实地，拼搏进取，依法履职，牢记宗旨，就能创造京西更美好的明天!

一、销售工作总结、分析

1）职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

2）重点客户的开展

我们要把B类的客户当成A类来接待，这样我们才比其他人多一个A类，多一个A类就多一个机会。对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻克客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去攻一个客户，只有这样才能有收益和效果，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

3）自己工作中的不足

在销售工作中有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。在以后的工作中我要摒弃这些不良的做法，并请教老销售员积极学习、业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、20\_\_年的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争要比上一季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

最后我希望公司明年的业绩更加辉煌！

1．在工作总结开头时，不要写过多的感慨，也就是与工作无关的“大话”，因为领导根本也没时间看，如果过长，领导会觉得你太形式化，不直接。

2．不要将工作总结写成岗位职责，换句话说，就是要写出你都做了哪些工作，要将成绩先列出来，针对比较值得一提的工作难点克服过程，可以写一写。尽量用“完成了”而不是“负责”。

3．如果你平时工作周报做得很完善，那你年底要省事多了，最好将每项工作的完成情况用数字表示出来。尤其是在强调自己的成绩时，一定要注意用“比去年同期增长了”、“比去年节约了成本\*%”，不要忘记附上这个数字是如何算得的。

4．尽量多用表格和图表分析的方式来展示和说明你取得的成绩。

5．对于自己工作不足的地方也要详细说明，因为领导最不喜欢报喜不报忧的员工，或者只是一味的肯定自己，却看不到自己不足的员工。

6．尽量多想想用自己的风格特点去写，不要从网上拷备模板，因为你能想到的，别人也可能想到，领导看到你与他人没什么区别时，也会把你纳入普遍的行列，说不准看一半关键部分没看到就给你放一边啦。

7．尽量总结出领导想知道但并没有要求过你提供的部分，你会问我怎么知道，那你就要好好思考啦，领导会关注什么？想想今年例会中，他都强调过什么？那就是他想知道的进展情况和数据说明啊。

8．注意语句简练、通俗，以最简单的方式说明问题就可以了。这又不是写小说，过分修饰词澡会感觉不够真实、务实。

9．注意排版，要求版面清晰，一目了然地总结报告，有必要的话可以考虑PPT演示文稿。

工作总结其实最具备可看性的部分在于总结问题，提出建议。这是自我认识问题能力的体现，也为企业解决问题提供了思路。

征求意见，历来是我党发扬民主、联系群众的有效工作方法，有助于发现问题、改进工作、解决问题，对工作总结来说同样如此。古话说的好：独学而无友，则孤陋而寡闻；兼听则明，偏信则暗。一个人的知识和智慧总是有限的，善于倾听他人的意见对我们改进工作大有裨益。此外，在总结中如果涉及到其他部门的工作，那么征求意见就变得更加重要，否则一旦出错，就有可能导致自己贻笑大方、沦为笑柄，甚至会影响部门之间的和谐团结。

总的来说总结一般应由标题、正文、落款三部分组成。1.标题

标题大致有三种样式。第一种标题注明单位名称内容范围或时间期限并出现“总结”字样，如《\*\*镇\*\*村\*\*年工作总结》。第二种标题概括表明总结的主要内容，但不出现“总结”字样，如《从会计职业化入手加强农村财务管理工作》。第三种标题由正题和副题两部分组成。正题概括总结内容副题表明单位名称、时间范围等，如《体制改革天地宽——\*\*镇\*\*年度推行会计职业化工作总结》。

2.正文

正文的内容主要有以下几个方面：一是工作回顾。成绩有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的。对以往的经验和教训都要进行分析研究概括集中，并把它提升到理论的高度，作为今后工作的借鉴。二是分析形势。对工作的主客观条件有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。特别是要研究上级党委的新政策、新方向，找出今后工作的着力点和落脚点。三是下步打算。我认为这应该是工作总结的重心所在，总结不是成绩或缺点的简单汇总，而是要明确奋斗的方向，指导今后的工作，这样的总结才有意义和必要。

3.落款

即署名和日期。日期一般置于落款单位之后，如标题已体现出单位，落款也可省去。

**怎样做好目标办工作总结4**

转眼间，20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

>一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀202\_万，蝶阀1200万,其他1800万，基本完成年初既定目标。球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（DN1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。总的说来是销售量正常，OEM增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

>二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如XXX客户的球阀，XXX客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如XXX、XXX、XXX等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，XXX、XXX等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

>三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较

熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，XXX在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半

成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

>四、关于公司管理的想法及其建议

我们xx公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有

处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

1）工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导

2）例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要

3）定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务

4）公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

>下一年度年销售工作计划初步设想

>销售目标：

初步设想20xx年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

>销售策略：

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，20xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视

他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

4、强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）

>销售部管理：

1、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

b)一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款

c)一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等d)一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定；同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c)工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

**怎样做好目标办工作总结5**

这学期我还是继续担任0艺术设计装潢班的班主任，通过之前两年的适应和磨合，可以说我作为教师和同学们完全的熟悉了，再也没有之前的陌生感了。所以在同学们进入大学第三个年头的时候，我的工作变的轻松了很多，不过我不会放松对他们的教育的。

艺术设计装潢班的同学经过大学三年的适应，绝大多数同学完全转变为大学生状态懒了，班主任工作也开始变得轻松，但我相信紧跟学院的学生管理步伐，通过自己的努力，依靠班团委是可以将这项工作做好的，现就班主任工作计划安排

>一、积极开展文体活动

鼓励学生积极参加文体活动，增强学生的体质，丰富学生的精神生活，培养学生团队意识。通过学生的参与，培养学生的集体主义观念和荣誉感，使学生树立不畏艰难，奋勇拼搏的精神。

>二、加强对学生的思想政治工作

大学生思想相对中学生成熟、独立，所以单纯的思想理论教育，往往不能收到很好的效果，反而有说教的嫌疑，但是思想政治教育是一项任何时候都不能放松的工作。我计划对学生的思想政治工作是从三方面来开展，一是利用班会，从小的事情，身边的事情，学生感兴趣的事情引导学生，树立正确的人生观和价值观，树立爱国主义情怀;另一方面，我要充分利用课余时间和有关学生促膝谈心，及时对学生进行针对性的教育。尤其是对思想、情绪不稳定，有激进倾向的学生，要多次进行谈心。一些积极上进的学生，则鼓励他们严格要求自己，积极向党组织靠拢;再一方面是充分利用周报表和月报表，认真做好学生的操行评分，以此来约束和考核学生。

>三、加强班级日常管理

在班级的日常管理中，配合学院、系上，认真完成学院和系上布置的各项工作。在工作中，充分发挥班干部的作用，让学生自主管理班级。做好班委和团支部的分工工作，并注意培养和考核班颁布。同时，作好突发事件的预防工作，未雨绸缪，防患于未然。特别加强对学生考勤、晚上外出的管理，一经发现违纪，严肃处理。对典型的违规事例，触犯原则的行为要加大力度处理。

**怎样做好目标办工作总结6**

20xx年即将过去，我们满怀信心地迎来20xx年，过去一年，是公司提升企业安全、服务品质的一年。值此辞旧迎新之际，对一年的工作进行回顾，总结经验、查找不足，以利于在新的一年里扬长避短，做出好成绩。年终总结如下：

>一、发挥优势管理，狠抓基层建设，责任第一，安全第一。

1、优质服务、赢得信赖。

公司通过强化管理准则，加强保安部人员管理，严格按照保安员职责要求，强化管理准则，加强现场督促和质量检查，定期培训安全工作条例及消防器材使用知识，规范要求保安部人员的礼节礼貌、着装、卫生等，同时中夜班不间断巡逻物业内重点部位及业主的车辆安全，通过方方面面的努力，逐步完善安全岗位的窗口形象，不断提高自身的优质服务水准，得到了各物业业主和公司员工的好评，赢得了业主的信赖，协助公司出色完成的多次接待工作，保安部获得业主和公司员工优质服务的赞誉。

2、预防为主、重点布控，措施到位，消除隐患。

在公司领导的关心指导下，通过制定各项安全方案等项消防预案，贯彻落实防火、防盗等措施，全年未发生一件意外安全事故。安全部安排干部员工勤于巡查、严密防控，在相关部门的配合下，实行群防、群检、群治，以确保各小区万无一失。针对特别区域实行重点监控。

3、完善设施、有备无患

通过公司领导亲临现场指导，安保部将各小区消防预案、设备设施、消防器材检查维护等各项工作，进行了不断的完善。制定各小区消防设施设备维修保养计划，使各小区消防设施设备不但做到正常运行而且延长使用年限。保障线路畅通、正常使用，对各小区内应急疏散灯、期安全出口进行补装和更换。同时对消防器材实行分区管理、检查、维护并落实到人。按照公司要求，组织各小区员工进行消防演习，消防演习的成功演练，得到了相关部门及公司员工的好评。

>二、严格管理、提升品质，改变观念、创新管理，

1、按照项目年初制定的安全培训计划，保安部参照行业规范对保安员进行专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、专业技能、消防知识、突发事件分析等，通过讲解、点评、交流使保安员在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。

2、安全管理部按照各月计划对保安员进行岗位培训，对保安一线岗位做好培训工作。通过培训提高了保安员整体思想素质，服务态度和业务技能。

3、思想工作是一切工作的生命线，针对保安部的实际情况，引导保安员与时俱进、提升素质、转变观念。保安部教育安保人员要有紧迫感、应具有上进心、培养精气神、物业的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键在人的主观能动性和责任心，是对公司的忠诚度和敬业精神、是对管理与服务内涵的真谛的理解及运用。保安部通过树立优秀标兵，激发大家积极进取，在完成项目给的管理工作和服务工作的过程中体现自身价值，并感受人生乐趣。

>三、车辆及进出人员的管理。

1、严格按照车辆进出管理规定执行，控制小区内的车辆，保证别墅区内环境，保证井然有序、道路畅通。

2、加强保安员的手势、语言方面的培训工作。

3、为保证业主车辆的安全，对外来进出车辆实施登记制度，对带出的大件物品按照出入登记制度，严格规范，要求必须有物业办开具出的门证，查验后方可放行，在严格细致的工作下，全年未发生盗车、丢车事件。

4、严格执行外来人员及施工人员登记制度，及时办理出入证件，对留守工地人员严格按照安全工作条例要求，做好人员的登记检查，发现问题及时处理解决。

总结过去、展望未来，整改不足之处并制定个人新一年的提升服务目标，以利于来年在保安部各项工作更好的全面展开。以下几项工作是本人在新的一年的工作重点：

1、服从领导的领导和指挥。我们将始终贯彻落实“安全第一、预防为主”的方针，在各项预案具体实施还不尽完美的情况下，保安部将继续跟进落实。

2、骨干人员文化修养、专业知识和管理能力、个人素质等参差不齐，有优有劣，物业保安部项目制定的管理规范尚未全部落实，保安部将针对问题加强教育培训。

3、服务质量的提高：保安部各个岗位保安员的服务质量，保安部将强化管理达到白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在的一个样的服务标准。通过巡查对区域监管，防盗、防破坏成绩显着，协助各职能部门工作，配合管理处完成了日常的后勤保障任务。为保障岗位制度落实明确了岗位责任制，制定了保安员服务质量考核办法，来保障制度落实。

4、反复出现的问题：有个别岗位保安员仪容仪表不整齐，礼节礼貌不主动，服务不周到，处理问题应变不灵活，这些问题严重影响了整体服务质量，在明年的工作中，我们将下大力气狠抓落实，力争有明显提升，收到好的效果。

**怎样做好目标办工作总结7**

201x年是学习贯彻落实党的精神的开局之年，也是全面小康社会和中国特色社会主义社会建设的关键一年。在县委、县政府的正确带领下，我县开展了宣传思想工作，全面学习贯彻落实党的精神，围绕中心、服务大局，突出重点，求真务实，有力地推动了全县经济社会事业的发展，为我县的进步发展提供了强有力的舆论支持和思想保证。现将工作情况总结汇报如下：

一、提高思想工作认识，为全县的发展提供强大的精神动力。

我们将思想政治工作渗透到了经济工作的各个方面、各个环节，结合具体工作去开展，真正达到了教育人、引导人、服务人的目的。

1、开展了一系列的主题教育，解放了干群思想。在双峰电视台上继续开辟了“双峰精神大家谈”专栏，在《双峰网》开设了强县论坛，在全县开展了“与时俱进，后发赶超”的征文活动，同时还开展了“立党为公、执政为民”和“弘扬民族精神，建设小康双峰”的主题教育，并下发宣传资料余册、录相带余盘。通过活动的开展，推动了全县干群的思想观念、思维方式由抽象认识向具体实际转变、由空泛议论向解决问题深入，由观念创新向工作创新深化。

2、加强了“非常时期”的宣传思想工作，维护了社会稳定。我们十分注重对人们群众的思想引导工作，在防治禽流感时期，重点宣传了党和政府的“防禽流感”和“防非”工作中的重大举措、成绩及有关科技法规，通过电视、放录相、发放资料等形式，全方位、多层次、高密度、大强度的宣传教育和思想工作，为全县营造了“防治畜流感”和“防非”工作的可防、可治、可控的良好局面，使广大群众有了较为深刻的认识，人心稳定。

3、大力选树先进典型，坚定了后发赶超信心。我们下发了《关于评选十佳道德标兵和十佳诚信单位的通知》，目前正式开展申报工作，计划于月日进行表彰活动。同时，还积极组织了“双峰精英”、“双峰十大新闻人物”专访系列报道，宣传了全国五一劳动奖章获得者胡龙送、真情拓出致富路的普通农民王正芳等一批先进典型。通过宣传学习先进典型，进一步解放和统一了思想，坚定了克服困难、加快发展的勇气和信心。

4、积极探索思想政治工作有效途径，改进工作方法。我们不断发展壮大思想政治工作队伍，进一步加大了“双热工程”实施力度。全县每个乡镇和大部分县直单位都聘请了一批思想政治工作“热心人”当监督员和宣传员，加强了与离退休工人、下岗职工、民营企业人员的联系，做到了知民情、顺民意、释民惑、解民忧、帮民富、聚民心。同时，还积极发展政研队伍，今年发展会员单位个，在月底召开的全市政研会上，我县获思想政治工作先进单位个，思想政治工作先进个人个。

二、创新学习形式，为全县的发展提供有力的思想保证。

我们围绕学习贯彻党的精神这条主线，切实加强理论学习和理论宣传，全面推进了理论武装工作。

1、抓好中心组的学习，增强了理论工作的带动力。为充分发挥学习中心组的龙头作用，我们根据上级要求，确定了精神、“中央一号文件”、“立党为公、执政为民”、政协章程与\_知识、行政许可法、保密法知识等学习专题，并邀请了湖南师大、湘潭大学、市讲师团等知名教授为县委中心组集中辅导次。县直机关和各乡镇二级学习中心组也加大了学习的力度，其中永丰镇、石牛乡、农机局、国税局、农业局、水利局等单位已学习次以上，学得最少的也有次以上，一批学习型组织逐渐在全县建立。 2、组织重大理教活动，扩大了理论学习的影响力。一是年初我们在全县开展了“中央一号文件”精神的大宣传，组织了名干部深入基层、深入农村进行了宣讲，并发放了万多份学习宣传资料，使“中央一号文件”精神真正深入农村。二是认真开展了党的精神进农家，执政为民“五上门”(理论政策辅导上门、农业技术指导上门、各种证件办理上门、矛盾纠纷调解上门、危难险急解救上门)的“立党为公、执政为民”学教活动，并认真抓好了梓门桥镇的试点工作，目前整个试点工作开展得有声有色，反响良好，得到了市委宣传部的高度评价。三是抓好了理论学习书籍的发行。我们根据县委要求，认真编写并发行了《干部职工政治理论学习读本》，配套发行了省里编定的“立党为公、执政为民”学习读本，切实保证了理论学习活动的有效开展。四是开展了多种形式的“送理论下乡”活动。今年，在甘棠、石牛、青树、印塘等乡镇，利用赶集的机会，同公安局、司法局、文化局、教育局等单位组织了几次大型的送理论下乡活动，共送理论、政策、法律资料万多份。

3、注重学习制度建设，提高了理论工作的约束力。我们制订下发了《去年双峰县干部职工政治理论学习安排意见》，对全县干部职工学习的内容、制度进行了具体规定，并提出“一周一学、一月一练”、“一季一查、一年一考”的具体要求。为确保落实，宣传部和县作风整顿办对全县理论学习实行不定期检查。目前已开展半年集中检查一次，不定期检查次，其中月份还对县直个单位进行了一次普查。同时，健全了中心组的学习档案制度。各党委中心组把学习计划、学习提示和主要参阅材料、中心发言材料、考勤记录和学习讨论记录、学习综述、学习考试考核成绩、党委中心组成员的学习成果、党委中心组学习的有关文件都进行了统一归档。经验收，现全县完全符合要求的有个，没有符合条件的单位已责令整改并在县作风简报上进行了通报。

4、坚持理论联系实际，加强了理论调研的指导力。我们加大了理论调研工作的力度，在的时间里，县团领导干部共完成调研论文多篇，全县二级学习中心组成员撰写理论文章多篇，其中有不少文章具有较高的理论深度和实际指导意义。经统计，全县至今共发表理论文章篇，获奖论文篇，完成调研课题个，其中理教组完成的《学习郑培民人格魅力》的调研论文已受市好评。同时，我们加大了理论宣传力度，已在理论园地了我们有影响力的论文篇。

5、坚持党员教育常抓不懈，强化了党组织的核心力。我们从县委办、宣传部、政法委、党校聘请了一批理论基础好、业务能力强的同志组成了业余讲师团，不定期组织讲师团成员深入到各个单位进行理论宣讲，收到了很好的效果。同时，加强对各乡镇党校的业务指导，围绕“二创、二争”的要求，努力为“优秀基层党校”创造条件，并经常到县委党校给主体班学员进行理论讲座，已讲四场。针对我部党员教育设备比较薄弱的情况，我们从紧张的办公费用中节约了一些部分经费专门添置了电脑及一些必要的电教设备，加大党教工作的力度。 三、把握宣传报道和舆论导向，为全县的发展营造浓厚的舆论范围。

舆论宣传坚持团结稳定鼓劲、正面宣传为主的原则，牢牢把握正确舆论导向，为我县的改革发展稳定提供了有力的舆论支持。

1、新闻宣传再上台阶。至月底，全县通讯员已在省市以上媒体上稿多篇，其中《\_》篇，《湖南日报》多篇，版头条个，比去年同期增加。《娄底日报》已完成头版头条个。特别是大稿、重头稿明显增多。《双峰新闻联播》至月底共播发稿件多篇，其中通讯员稿件多条，文字稿件多篇，选送省市台上稿多篇。新闻组至今已发稿多篇，基本完成全年的目标任务，有力地宣传推介了双峰。

**怎样做好目标办工作总结8**

20\_年弹指间已过一年。总结我这一年来的工作，只能说是忙碌而充实。一年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这一年的工作总结如下：

一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

三、存在不足

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一)强化自制力。工作中无论你做什么事，都要对自己的工作负责，要加强自我克制和容忍，加强团队意识，理智的处理问题，不给大家和谈对造成麻烦，培养大局意识。

(二)加强沟通。同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)加强自身学习，提高自身素质。积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟,业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点,在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作!

**怎样做好目标办工作总结9**

此刻汽车市场品牌很多，但主要也就是那十来个品种，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等的产品。在价格上是卖得较为适宜的价位，应对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但应对采购数量比较多时，客户对产品的价位时十分敏感的。在明年的销售工作中针对部分客户我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样能够促进销售人员去销售。在XX市市区域，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，在汽车开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场拓展放在市区外，那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。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先更好。

市场是良好的，形势是严峻的。据经济分析师的分析，明年的经济会比今年还要差。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，在这个市场会丢失更多的客户。

**怎样做好目标办工作总结10**

已经过去，回顾过去的一年，我们总裁办的全体员工在公司领导的指导和关心下，在大家的共同努力下，做了一定的工作，取得了一些成绩，但还有很多的不足，现总结如下：

一、20工作总结

一、公司内部管理管理方面

1、梳理了公司的有关工作流程，修正了诸如：工作联系、资产采购、公务用车等方面的规定；

2、办公室人员进行了调整，并进行了较细致的分工，同时制定了部门每位员工的工作标准，为绩效考核提供了依据。

二、人力资源管理方面

1、编写了公司员工职位说明书，使每位员工明确自己的岗位职责；

2、重新调整了公司员工绩效考核办法（由原来每半年一次的绩效考核调整为每季一次的考核，全年的综合素质考核作为下年岗位调整及工资调整的依据），为每个员工建立了员工绩效考核管理档案；

3、组织全体员工签定劳动合同及上岗聘用合同；

4、为了配合公司新项目的开展及各项工作的正常进行，及时引进新员工，到目前为止，已有7名新员工进入公司，充实了员工队伍；

5、健全了公司员工档案，整理了公司员工信息登记表；

6、为全体员工办理医疗保险，解决了员工的后顾之忧。

三、办公室综合性工作。

1、及时进行营业执照变更和年检，所有公司的年检工作顺利完成，的年检工作目前也在进行中。

2、为加强部门之间的信息沟通，我们恢复了每月出一期《建江通讯》。在今年7月，我们将收集到的与房地产相关的政策法规编印成册，发至各部门，方便了大家的学习。

3、完成了公司档案管理的交接工作，档案管理逐步规范化，建立公司档案电子目录，便于查找，方便了各部门查找有关资料，并按公司的有关规定做好档案管理工作。

4、做好后勤保障工作，完成公司日常事务性。

5、完成了车辆的过户，与物业公司进行了苏A4933车的交接，并与物业公司签定了公务用车的有关协议。

6、安排专人负责公司的房产管理，建立了公司房产台帐，并定期对公司房产状况进行检。

二、存在的不足

1、总裁办作为公司的综合管理部门，在对各公司、各部门的管理、协调方面还有很多的欠缺，对其工作完成情况的检查、督促不力；

2、对公司内部违观行为的监督、管理（包括对劳动纪律、环境卫生的检查）不力；

3、部门内部员工的综合素质还需不断加强，工作的主动性有待提高。

三、20工作的基本思路

成绩属于过去，挑战不容自满。面对我们部门的工作，我们深感重担压肩，仔细分析和梳理工作得失，我们认为年总裁办必须着力抓以下几项工作：

1、建章立制，规范企业的运行，创造和谐的`团队协作环境。

运用刚柔并济的管理模式，制定一套既符合企业自身，又具有人性化的管理制度。20\_年，要基本实现集团事事“有法可依”，依据企业的法度而不是领导的个人意志来判断事物孰是孰非，让领导从繁杂的琐事从解脱出来，能全身心的把精力和智慧投入到公司的经营和宏观战略决策上。

在建制方面，企业建立的行文规章，着力于实用，不冗长，力求简洁、实用，一目了然，而且还要得到全体员工的响应和支持，能代表广大“民意”。必须灌输这么一个理念，建立制度和完善制度不是要约束员工，而且要让大家养成好的工作习惯，让制度服务于各部门、各位员工，这样建立的制度执行起来才有力度。

2、当好助手，开展基础性工作，为领导的决策提供基本信息和数据，从而使领导科学决策，民主决策。

总裁办工作是一项十分重要的工作。它是行政枢纽，是桥梁纽带，是参谋助手。如果总裁办工作做好了，将会对整个工作有一个很大的推动；相反如果做得不够好，就会影响整体工作的进程。

20\_年，总裁办要努力提高办文、办会、办事质量和效率。并着重从以下方面

**怎样做好目标办工作总结11**

市委上半年工作总结

市委XX年上半年工作总结XX年十一月份，上级对A市市委领导班子进行了调整，新班子组建以后，根据党的十一届六中全会精神和振兴东北老工业基地的新形势新任务，我们于年底召开了市委十一届八次全会，从A市实际出发，审时度势，确定了我市今后一个时期各项工作的总体思路：全面贯彻党的\_和省、市关于东北老工业基地调整和改造精神，以全面建设小康社会为目标，以工业振兴为重点，大力培育民本经济，推动全民创业，继续实施“工业主导、项目拉动、产业升级、富民强市”的战略，着力推进“一城两区”建设，带动“三业”发展，走出一条全面、协调、可持续发展的振兴之路，经过五至十年的不懈努力，把 A市建设成新型的中等生态城市。上半年，我们紧紧围绕市委十一届八次全会做出的决策，抢抓东北老工业基地振兴新机遇，进一步加大项目拉动力度，积极培育民本经济，推动全民创业，求真务实，真抓实干，破解各种难题，使各项工作得到有效落实，实现了经济快速发展和社会全面进步。截止六月末，全市国内生产总值完成29。3亿元，为年计划的36。6%，同比增长18。1%。全口径工业产值完成45亿元，同比增长31。4%。一般预算全口径财政收入实现7，910万元，同比增长15。9%。社会消费品零售总额实现9。8亿元，同比增长29。65%。银行各项存款余额35。4亿元，比年初增长3。3亿元。各项贷款余额 40。3亿元，比年初增加5。8亿元。

上半年重点抓了以下十项工作：

一、大力开展了招商引资和项目开发工作为进一步加大项目开发力度

我们认真贯彻省和长春市召开的项目建设会议精神，结合国际国内的新形势，于今年5月14日，召开了全市项目工作暨招商引资、软环境建设大会，全面分析形势，对我市今年及今后一个时期的项目建设、招商引资、全民创业和软环境建设工作进行新的部署。按照这次会议精神，全面加强了招商引资工作。一是为了突出招商引资和项目争取的\'针对性和实效性。强化了计经局的招商引资职能，在计经局设置了工业项目办、能源交通项目办、农业、生态经济、扶贫项目办、城乡建设项目办和社会事业项目办等五个副局级项目办公室，强化了项目策划和项目包装，以实现信息搜集、招商洽谈、项目论证、立项批复、资金争取和项目建设于一体。二是大力开展展会经济，组团参加了“中国十一届食博会”。我市参展商品有49个系列、500余种，盛大酒业有限公司、绿宝酱菜、九郊新立肉食加工厂、田野泉酿造有限公司、锦牛米业等企业进行了签约，实际签约销售额3740万元，签约金额占长春市签约项目总额的60%。三是积极争取国家对重点项目支持。在营城采煤沉陷区综合治理项目得到国家资金支持基础上，我市又优选10个项目，组织相关部门、相关企业赴京开展了大量协调工作。光大实业集团空心砖项目、天景食品集团绿色食品深加工项目已通过了国家计委验收，可望年内争取到国家振兴东北老工业基地的资金支持。跨海药业的中药现代化项目、天王药业项目、建邦汽车零部件项目以及金锣扩建项目等也已通过省、市计委评估并上报国家计委，有望进入国家第三批支持计划。截止6月末，全市共引进计划总投资500万元以上项目156个，计划投资总额 86。8亿元，实际到位资金31。9亿元。其中建成投产的67个，完成投资21。3亿元;续建项目69个，计划总投资47。7亿元，累计到位资金10。3 亿元;今年新建项目20个，计划总投资17。8亿元。今年上半年新建、续建项目实际到位资金4。4亿元。

二、以中央一号文件精神为指针，全面推进了农村经济发展

1、深入贯彻中央1号文件精神，切实抓好粮食生产。全市粮食作物播种面积达13。3万公顷，预计粮食总产量可实现20亿斤，比去年增加8亿斤，达到历史最好水平。积极推广农业实用技术，促进粮食生产优质高效。重点推广了玉米大垄双行覆膜栽培、玉米螟综合防治、抗旱保水、测土施肥、种子磁化、机械节水播种等10多项新技术。

2、实施“四个一”工程，强力突破畜牧业发展。以实施“四个一”工程(即：一户种一亩饲料地，一户建一个青黄贮饲料窖，一户确定一个饲养主业，一户纯收入一万元)为重点，促进畜牧业超常规发展。加强了无规定疫病区建设，强化防疫工作。解决了队伍建设、防疫费收缴、防检疫工作机制等问题。在年初禽流感防治工作中，投入150多万元购买了消毒药品和设备，实现了免疫接种、场舍消毒、监测监控、封闭饲养4个百分百，实现了防治禽流感和畜牧业发展两手抓、两不误。加大资金扶持力度，全市共发放扶持畜牧业贷款达2。1亿元，对养殖业予以资金支持。3月份，长春市启动了扶持养殖规模户和牧业小区贷款贴息政策，我市研究制定了具体实施办法，新增加投贷5000万元，对“两牛一鹅”实行贴息贷款扶持。到六月末，已建设“四个一”工程标准社349个、饲养户12500多户。全市新建标准化牧业小区20个，新建畜舍50多万平方米。全市生猪发展到65万头、存栏38万头，同比分别增长21%、29%;黄牛发展到23万头，存栏16万头，同比分别增长13%、17%;鹅发展到80万只，比去年增加30万只，增长42%;奶牛存栏1000头，比去年增加 500头。各类规模饲养户达到1。43万户，比去年增加3710户，增长34%。

3、围绕效益发展特色经济，系统调整农村产业结构。重点实施芸豆基地、苗木基地、中药材果品基地、瓜菜基地、绿色大米基地、粘玉米基地等六大特色产业生产基地建设。全市芸豆生产面积达到1万公顷、苗木花卉生产面积达到1万公顷、中药材生产面积达到1万亩、果品生产面积达到5500公顷、瓜菜生产面积达到1。5万公顷，种植绿色水稻1。67万公顷、粘玉米1000公顷、饲用玉米200公顷。同时，坚持实施“十、百、万”工程建设，重点进行了农业标准化科技示范园区建设。今年新建种植业园区112个，养殖业园区20个。

4、严格按政策办事，把各项补贴兑现到户。今年国家实施了“一免三补”政策，全部免征农业税，对种粮、良种、农业技术应用实行补贴。全市7621万元的粮食直补资金全部以存折的形式发放到农户手中。

5、实施退耕还林和“三北四期”工程，积极开展植树造林和森林保护工作。春季造林共完成1195公顷，其中退耕还林新造面积400公顷，重造面积73公顷;“三北四期”工程造林新造面积488公顷，补造面积84公顷;更新造林150公顷。共植树455万株。

6、以工程项目建设为重点，切实加强农田水利基本建设。上半年，投资70万元完成饮马河灌区城区段护砌工程

**怎样做好目标办工作总结12**

回顾一年的，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将主要情况小结如下：

>一、主要工作情况

>1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

认真学习\_理论、“三个代表”重要思想和党的\_精神，积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“三个代表”要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

>2、加强业务学习，提高工作能力，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

>3、勤奋干事，积极进取。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，保持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

>4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

>二、存在不足

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

以上是我的个人年终，在以后的工作中，我一定不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

**怎样做好目标办工作总结13**

20xx年已接近尾声，作为在公司上班六个月的我，在公司领导和同事的指点帮助下，基本能够独立完成本职工作，为了在新的一年更好完成本职工作，现将本年度工作做以下几方面总结：

>一、敢于发现，勇于探索，不断充实知识。

初入房地产，我对各方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助和努力学习过程中，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为广告宣传和设计策划人员，我深深感觉到自己职责的重要性，因为宣传途径的成功失败直接关系到销售业绩的提高，对此，我对本地房地产市场和周边环境进行全面考察，从前期对市场的陌生转熟悉的过程中，无论是广告媒介、市场动向、还是设计及其他资源等，都有着很大的提高，同时田园新都市项目在前期宣传及销售过程中也取得显著成效，在品牌宣传途径中，也得到广大客户认可。

在高力地产前期工作时间里，我对本职工作还有些茫然，在公司领导的指导下，我设计前期VI等，这对于未曾做过房地产广告的我，感觉很欣慰，因为在提高，证明就有进步。而在为宝鸡厂内绿化时间内，更充分发挥到理论知识，使我成功完成园林规划的初次案例，今后在专业知识中，更要发挥到自己所学专业，如：室内设计、广告设计、园林规划等。所以，知识源自于实践，而提高自己的知识，是要在不断探索的过程中。

>二、努力提高自身素质与修养。

作为高力地产的一员，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个杨凌房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已熟悉广告到策划到销售一系列运行过程，在今后，更加努力做好自己的本职工作，再接再厉。

作为广告策划人要有预见性和市场观察力，不断走向群众，了解客户需求，掌握动向，只有调查了才有发言的权利，否则闭门造车只会带来更多不利于发展的状况，而要做到这些，就必须不断提高自已的各项素养及技能。

>三、存在的不足和今后努力的方向。

在工作过程中，更需要细心与耐心、创新与品位的提高。

在我的整个职能中，收集市场房地产信息，对竞争对象熟悉了解价格、风格、广告定位及动向，知彼知己才能百战不殆。初期由于对房地产知识掌握的不熟悉，在宣传中，定位不够明确，致使有些迷茫与茫然，而在经历六个月磨合后，基本能独立完成本职工作，但这些还是远远不够的，作为策划定位，我在这方面知识还存在欠缺，所以在未来工作中更要加倍努力去学习，争取在最短的时间达到高效果。在日常工作过程中，更要及时发现问题并解决问题，尽量避免不必要的错误出现。同时，将进一步加强学习，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

>四、未来工作计划。

现就20xx年工作总结对未来发展有着目标及计划，明年本着尊贵、高雅、不落俗套的指导原则，树立具有田园新都市特色文化内涵的宣传、销售方式，从不同的层面和角度整合现有客户资源，在配合经营销售的基础上，同步提升包装、宣传、销售等整体营销的档次。

在广告宣传方面，明年主要以周边县为主，由于本地人口有限，所以在周边县区推广本项目有着势在必行的意义。

>结束语：

总之，在今后的工作中，我要充分发挥个人职能，努力学习专业知识，让自己提高更快。而对于本项目我们将以树立企业形象，围绕目标消费群体的需要，以及同行业间的相互竞争，开展积极有效的销售策略，逐步、有序的完善基础工作，提高知名度、信誉度。在提高经济效益的前提下，充分发挥本项目综合优势，利用稳定现有客户群，适时做出对品牌推广答谢等活动，以“积文化营销，提高品质内涵，加大信誉度”来逐步建立新的客户群，从而达到占有本地房地产消费市场的目的。

**怎样做好目标办工作总结14**

回顾过去的一年，有许多值得总结和反思的地方。为了更好地做好今后的工作，我就本年度的工作总结如下：

一、思想工作方面

坚决拥护\_\_\_的领导，坚持\_\_的教育方针，积极参加各种思想、政治业务学习活动，勇于解剖自己，分析自己，正视自己。在工作中严格遵守学校的各项规章制度，尊敬领导、团结同事，对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

二、教学工作方面

根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣教具。在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快。课后及时对该课作出总结，写好教学后记。为了提升自己的理论素养，我不但自己订阅了体育杂志进行教学参考，而且还借阅大量有关中学体育教学理论和教学方法的书籍，对于里面各种教学理论和教学方法尽量做到博采众家之长为己所用。

三、教学业绩方面

在教学工作中，我的努力得到了回报，所任班级初三学生中考体育成绩喜人，初一学生的体质健康标准合格率达95%以上。在课余运动队训练方面，我带领学生坚持业余训练，并做到训练有计划、阶段有测验、测验有记录、带领学生科学系统的进行训练。在训练过程中我努力做好学生和家长的工作，使家长能够让学生训练，使学生能够安心训练。

总之，在本学年的工作中，在学校领导的正确领导下，我取得了一定成绩，但也不免存在一些不足，我将发扬优点，克服不足，争取在新的一年里取得更大的成绩。

**怎样做好目标办工作总结15**

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

>淘宝客服工作总结1

新的顾客需要花费大量的时间和精力才能促成交易，但是老顾客就不一样，因为他们了解我们的服务和产品，所以只要有他们满意的，那么他们不需要多询问，就会自助购物了。因此，维护老客户是我们的一项重要任务。淘宝网近几年的不断改版，也为卖家提供了很多新的功能，其中也注意到维护老客户的重要性，所以特别推出了软件给卖家实用，让卖家能轻松地利用淘宝工具联络买家并增加和买家的感情。

>一、旺旺群发消息。

阿里旺旺不仅是买卖双方联系并交流问题的工具，也是卖家和买家联络感情的重要工具之一。利用阿里旺旺可以把买家们分组添加为联系人，也可以群发消息给买家，如果有新货到或者什么促销活动等信息，那么阿里旺旺的群发功能就可以迅速地通知买家们。

>二、发送站内信。

通过站内信随时通知买家关于店铺的更新情况也是联络买家的方式。站内信是淘宝网类似于发送邮件的功能，我们可以通过站内信在特别的节日或者在买家生日当天送上祝福，这会让买家感受到我们的贴心，既增进了卖家和买家之间的感情，同时也会让买家一直支持我们的店铺。如果买卖双方都不愿意走近一步，那么双方之间可能仅仅保持纯粹的买卖关系。但是如果我们很热情，而且会努力亲近买家并和买家做朋友，那么相信双方会不只限于买卖关系，而且买家会一直支持我们的。

>三、阿里网店版。

阿里网店版是卖家的好助手，三星以上等级的卖家便可以开通阿里网店版，网店版相对于普通版，有很多功能可以帮助卖家更好地管理店铺、整理宝贝和联络买家。通过客户页面可以查看买家的购买数量和金额等情况，有助于卖家跟买家的联系。面颊可以设置给予买家的优惠额度等，还可以查看买家的交易情况、交易比数和金额等。

>四、手机短信。

手机是大多数人都使用的通信工具，手机也有群发功能，我们可以在平时积累买家的电话号码，把每个买家的名字和喜好以及生日等信息记录下来，然后在买家生日的时候送上一条祝福信息，或者在买家第二次购买的时候，根据买家的喜好来给买家发信息。相信贴心的服务，肯定会让顾客很感动，从而让他们成为店铺的忠实顾客。

>淘宝客服工作总结2

**怎样做好目标办工作总结16**

我于20xx年4月从武汉调任WW，先后担任市委副书记、代市长，市长、市委书记、人大会主任。从特大城市ww到WW这样一个欠发达的地方工作，既感到反差大、压力重重，又感到责任重大、使命光荣，唯有殚精竭虑、鞠躬尽瘁、不负众望。回顾近三年的工作实践，感触颇多，收获巨大，有以下六个方面是自己牢牢把握，紧抓不放和强力推进的，也取得了一定成效。

一、坚持政治坚定，着力增强全局意识，努力提高把握大局的能力

注重发挥好党委总揽全局、协调各方的领导核心作用。作决策、抓工作力求站高一步、看远一步、想深一步，在大局下谋划，在大局下行动，集中主要精力牢牢抓住全局性、战略性、前瞻性的重大问题，确保思想上统一，保持一致;战略上呼应，落实坚决;示范上主动，试点先行。认真学习科学理论，力求领会精神、掌握精髓、把握实质，不断增强政治鉴别力和政治敏锐性。对中央、省委，特别是党的xx大和省九次党代会以来的精神，第一时间及时传达学习和全面部署，及时贯彻落实，确保党的路线方针政策和重大决策部署在WW及时有效贯彻落实，确保全市政治大局稳定。不囿于一域一地一城谋划发展，立足于中部崛起、“两圈一带”战略，立足于湘鄂赣，用开放的眼光谋划发展，主动求作为，为全省发展作贡献。特别是中央应对国际金融危机出台宏观政策，能迅速采取措施，及时跟进，提出了“三保三促”、九条总体措施和金融、工业、房地产等五个方面的具动机遇，建立了有利于统筹城乡协调发展、有利于生态环境保护、有利于改善保障民生、共享发展成果的体制机制等七项制度，推进科学实践，科学发展。

三、坚持第一要务，着力增强发展意识，努力提高推动科学跨越发展的能力

WW工业腿短，中心城区首位度不高，城乡二元结构矛盾比较突出、公共服务比较薄弱、县域之间差距较大，必须始终坚持发展第一要务，为此，我把精力向产业特别是工业集中，政策向三产倾斜，重心向项目转移。一是突出工业抓项目。重大项目，亲自抓、亲自跑、亲自策划。两年来，引进投资过亿元的项目58个，全市规模以上企业达到了717家，新增近300家，规模以上工业增加值增速位于全省前列。投资近千亿元的WW核电，投资百亿元的晨鸣林浆纸一体化、蒲圻电厂，以及红牛饮料、华新水泥二期，武汉两个开发区“园外园”，广东、台商WW工业园等一批过亿元重点工业项目开工建设，大办工业、办大工业的格局正逐步形成。二是着眼协调抓统筹。强化市区龙头和引领作用，集中精力抓本级，推进园区集约发展。中心城区产业、人口聚集呈现良好态势，经济总量占比两年提高5个百分点，超过30%。坚持“一主三化”方针，放开手脚支持县(市、区)发展，积极推进农村改革，大胆探索统筹城乡发展、农村社会事业发展等新举措;引进山东晨鸣、重庆美多等大型龙头企业，发展现代农业，深入推进村庄环境整治，推进新村建设。三是发挥优势抓特色。坚持错位发展，以突破性发展旅游业，壮大第三产业。加快推进通山隐水洞、WW温泉谷、KK古战场、潜山森林公园等项目建设，下发了突破性发展旅游业的意见。为打响WW国际性温泉养生休闲游品牌，正在举全市之力，筹办首届国际文化旅游节。全市去年接待海内外游客560万人次，同比上升30%以上。同时传统服务业在提升，新兴服务业快速发展，文化产业呈现新的发展局面。四是抢抓机遇抓突破。全面启动武汉城市圈“两型社会”建设实施方案和专项规划，引进武汉在WW注册投资的企业有81家，总投资超过200亿元。争取列入省政府项目22个，总投资1200亿元以上，实现与武汉无明显行政边界。科学应对危机，共争取中央新增投资项目560个，落实资金亿元。积极开展市厅合作，先后争取部委、省厅支持项目263个，争取各类资金亿元，49家省直部门先后帮助解决实际问题133个。五是强化基础抓环境。邀请国内一流的设计单位，精心规划实施了WW职教新城、工业新城、旅游新城、梓山湖生态科技新城、咸安新城、向阳湖生态农业示范区;争取到109平方公里新的土地利用总体规划，为发展争得了更大的空间。引进节能环保、高效低耗LED、光纤及太阳能等新型设备全面完成了城区亮化工程。坚持用市场的办法、盘活城市资源，完成了城区26条道路刷黑和地下管网改造、14个园林和淦河两岸整治、潜山森林公园一期、污水和垃圾处理中心等一批城市建设重大项目，两年来中心城区市政建设投入32亿多元(前20xx年总和的近20倍)，城区面貌发生了质的变化。先后获得了省级“文明城市、卫生城市、园林城市、旅游城市”称号。已争取到了“五条铁路、十条高速和一级公路、八大港口”建设项目，资金将超过350多亿元。特别是武咸城际铁路提前20xx年开工建设，用三个月时间完成了18公路示范路段建设并已试验通车;积极争取WW沿江港口建设全部纳入长江经济带及武汉新港规划，为WW由区位向区域经济发展，打造区域性交通枢纽城市奠定了基础。以“两山、两湖、两河、十库”等重点流域生态建设进一步加强，关停违法排污和重点污染企业27家。连续三年，WW各项主要经济指标增幅均位于全省市州前列，成功承办了灾后重建、“双低”改造、秋冬农业开发，旅游、投资等10多个全省性工作WW现场会。

四、坚持执政为民，着力增强共建共享意识，努力提高构建和谐社会的能力

民之所忧，我之所思;民之所思，我之所行。着力做实文化惠民、落实政策惠民、营造和谐惠民。广泛开展思想道德建设活动，大力宣传周宝生、师智敏、黎锦林等一批重大典型，倡导社会主义核心价值体系。多方筹资、新开工建设了博物馆、青少年及妇儿活动中心、图书馆、文化主题公园、传媒大厦、农村文化屋等文化项目;开展红歌赛、地方风情戏、广场主题活动等，精神文明建设成果丰硕。不折不扣地全面落实惠民政策。多方筹资亿元建立市级司法救助、见义勇为、人民警察困难救助、市区交通事故社会救助基金。全面推行新型农村合作医疗制度，率先在全省启动了71万人的城镇居民医疗保险，大幅度提高职工津补贴、医疗报销比例、住房公积金财政补贴比例;建设了25万平方廉租住房和万平方的经济适用房，向1855户困难家庭发放廉租住房补贴101万元，发放大病医疗救助资金860万元;注重促进大学生和困难群体就业，开展岗前技能培训9500余人次，举办专场招聘会12场，转移返乡农民工万人，新增城镇就业万人;近两年完成村级公路硬化1205公里，新增解决万农村人口饮水安全问题。每年确定的10件实事全面落实。

**怎样做好目标办工作总结17**

XX年12月23日，我正式加入了xx公司，成为了这个大家庭中的一员，既兴奋又期待。

>一、进入公司参加的的培训和对企业文化精神的理解。

新入职的第一周，公司人事行政部给我们安排了一个系统的培训，各个部门的主管对本部门的工作职责等进行了详尽的介绍，从而使我们对各部门有了一个初步的认识，哪些工作需要找哪些部门对接，为以后的工作提供了方便。另一方面，通过学习员工手册，我对公司的各组织架构、各项规章制度以及企业文化也有了一个深刻的认识和了解。通过几年的工作经验，我深知无规矩不成方圆，在今后的工作中，首先要做的就是严格遵守公司的各项制度，尽快适应公司。公司的企业文化是信任、责任、成长、感恩。在这里我想说一下感恩。不为别的，只为杜总以及公司给我的那份感动。年会上的各种奖项，亿基金的捐款，杜总的发言，以及最后杜总现场为员工发钱的举动中，我看到了公司对于感恩的诠释。我妈妈的手受伤了，公司知道后，给申请了慰问金，对于我来说不是钱那么简单的事了，而是公司对于普通员工的关怀。在那一刻，我对自己说，公司给了我们那么多，我们只有用努力的工作来回报公司了。

>二、工作体会和成绩以

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！