# 烘焙店长年工作总结(17篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-08-20

*烘焙店长年工作总结120xx年的岁末钟声即将敲响，回首20xx，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们XX药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。作为一名店长我深感到责任的重大，多...*

**烘焙店长年工作总结1**

20xx年的岁末钟声即将敲响，回首20xx，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们XX药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个终端零售店来说，首先是要有一个专业的管理者;三是要有良好的专业知识做后盾;四是要有一套良好的管理制度。成本核算是相当重要的,对药店成本控制,尽量减少成本,获得利润最大化.最重要的一个是要用心去观察，用心去与顾客交流，留住新客人并发展为回头客,这样的话你就可以做好。具体归纳为以下几点：

1.以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督GSP的执行,时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

2.认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的 传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

3.做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

4.通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

5.以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

6.周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的让我干到积极的我要干。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语(七字真言：请，您好，对不起，谢谢，再见)，使顾客满意的离开本店。

7.处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。 现在，门店的管理都是数据化、科学化管理，与几年前来比对店长的工作要求更加严格，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

8.在本年度虽然业绩不错,但是还是存在客户的流失问题.

新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们的药店。 面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1.加强对客户流失量的调查与总结.寻找出流失原因,并且改进.

2. 对药店成本控制,尽量减少成本,获得利润最大化.

3.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

4.对内加强与员工的沟通,加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

5.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着

想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

6.加强和各部门的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

转眼间，20xx年x月已随着时间的年轮渐行渐远，新的一月即将来临。回首这一月的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

20xx年x月对\*\*来说，是有里程碑意义的一月。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一月时间里，我们增开了3家连锁门店。因为刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一直秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。

而作为一名\*\*连锁门店的店长，今年对我来说也是意义重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的角色不仅仅是一位管理者，更应该站到一个经营者的立场。

守业难，创业更难!既然公司给了我这样一个平台，我深感责任重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，所以一切事态的发展必须要在掌控之中。店长必须要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。

因为是店长，必须比员工站一个更高的层面;也因为是店长，员工就是你的战友，所以我们要并肩作战。不要刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长最好的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它必须要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能达到这个局面，这就需要一个专业的管理者和一个强大的团队。

作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴!一个高素质的、凝聚力强的和谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。

一个人才为企业创造的价值必定大于他自身的价值!如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么必须乘早换离或撤离，决不能有食之无味，弃之可惜的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，相信这个道理大家都懂。

作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，责任到人，各人自扫门前雪，每个人都做好自己的事情就不会有他家瓦上霜，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜欢自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的积极性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们梧田店的人其实一直都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好!

面对明年的工作，我深感责任重大。我们已经开业接近一年了，可是业绩始终达不到理想的指标。神马都是浮云!唯有绩效才是王道!我想重点主要在以下几个方面下功夫：

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的责任感 ，对公司高度忠诚，一切以大局为重。 全面提升员工的整体素质。

三、树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，必须建立自己的客户群。任何一种优势都可以打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平能力，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的积极性，逐步使梧田店成为一个最优秀的团队。

刚刚过去的20XX年，是我公司步入快速发展，各项工作扎实推进的关键一年，\*药房在公司的正确领导下，经营和管理工作取得了骄人的成绩，产品销售收入一举突破200万元，达到225万元，创下历史新高，比去年增长160%，药店店长年终工作总结。现将20XX年的主要工作总结如下：

一、销售情况

20XX年产品总销售收入225万元，是20XX年的倍，这些成绩的取得，除了我店员工的努力之外，和公司的正确决策以及公司各部门的积极支持和配合是分不开的。

二、经营管理方面

1、平时注意对员工进行业务素质的提高，积极参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。

2、针对不同消费者，采取不同的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品介绍。

3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了药店的知名度。

4、及时统计缺货，积极为顾客代购新特药品，还提供送货上门服务。

三、存在问题

1、医保定点药店的申请一直没有办下来，流失了很多客户。

2、会员卡刚开始实施不久，很多细节做的还不够完善，没使会员制度发挥更大的用。比如，会员价商品的推出没有形成长效机制，积分兑换的礼品单一等。

3、员工的专业知识欠缺，尤其是药理和病理方面，不能更好的指导患者用药，直接影响到患者用药的疗效及药品的关联销售。

4、店长自身缺乏掌握本行业最新动态，对外界因素的变化不敏感，不能及时调整经营思路。

四、对今后工作的打算和建议

1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品，争取做到周周有特价，月月有礼品。

2、为了扩大门店宣传，提升知名度，吸引更多的潜在顾客进店消费，可以有计划的进行社区义诊活动，如免费量血压、测血糖，健康咨询等。另外也可根据不同季节疾病的高发率在店内发放各种疾病的防控方法及日常保健小常识的小册子。

3、要保证上架商品种类齐全，数量充足，结构合理，主动为顾客寻医找药，更好地满足不同顾客的需求。

4、组织员工进行业务素质培训，使员工的专业知识和销售技巧更能适应公司快速发展的需要。

5、通过学习培训使店长保持与时俱进的头脑，充分掌握行业动态和公司经营思路，更好地带领员工做好工作，争取在20XX年，使我店的经营情况稳步提高，创造出更大的效益。

**烘焙店长年工作总结2**

能作为迪图服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭迪图服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任， 月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着迪图公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为迪图在青冈的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：

1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。

2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。

3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。

4、在经营上要本着发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力的理念，让迪图的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，迪图的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1、 销售额完成，较去年同期增长? 经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、 培养员工3名，达到对迪图企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、 在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、 强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5、 处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立迪图在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、 配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应迪图的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中夜存在不足：

1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、 有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情 。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

成绩只能代表过去，在未来的一年里我会更加努力做好自己的本职工作，使销售额比去年同期增长5个百分点。我要带领全体员工做到以下几点：

1、加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训;每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3、做好其他店销售管理工作，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励;第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励;第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4、继续维护好会员体系，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去迪图的祝福，特别是会员生日;对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好;让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到迪图的销售理念，爱上迪图服饰。

能作为某某服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭某某服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，9月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着某某公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为某某在青冈的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：

1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。

2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。

3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。

4、在经营上要本着发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力的理念，让某某的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，某某的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1、 销售额完成360万，较去年同期增长60% 经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、 培养员工3名，达到对某某企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、 在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、 强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5、 处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立某某在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受某某员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为某某在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、 配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应某某的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中夜存在不足：

1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、 有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情 。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

成绩只能代表过去，在未来的一年里我会更加努力做好自己的本职工作，使销售额比去年同期增长5个百分点。

店长对的角色定位：一个店就象是一个家，店长就是这个家的家长。家长对内要操心这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、方方面面都要照顾到;对外协调好与酒店、同行、政府机关等的关系。任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。 店长的工作职责:

1.了解公司的经营方针，依据货品的特点和风格执行销售策略。

2.遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。

3.负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。

4.负责货品管理、盘点，帐簿、报表制作，工资核算、商品交接准确。

5.负责店铺内货品补齐、调配、商品陈列。

6.及时处理店铺出现的相关问题，不能处理的及时上报。

7.定时按季节、酒店生意制定促销活动。

8.每月月底提交工作总结，制定下月计划及目标，反馈相关问题。

9.激发导购工作激情，使店铺保持热烈、活泼气氛。

10.工作积极，树立榜样作用，工作失职不找任何借口。

店长的工作重点:

作为一个有责任心的店长，对于每天的工作细节，都要留心。店面营运通常分为三个时段。

营业前：

1.开启电器及照明设备。

2.带领店员打扫店面卫生。

3.召开晨会：

①公司政策及当天营业计划的公布与传达。

②前日营业情况的分析，工作表现的检讨。

③培训新员工，交流成功售卖技巧。

④激发工作热情，鼓舞员工士气。

4.清点货品，准备、清点备用金。

营业中：

1.检查导购人员仪容仪表，行为姿态、精神面貌。

2.专卖店的店长需督导收银、销售清单记录工作，掌握销售情况。

3.控制卖场的电器及音箱设备。

4.备齐包装纸、包装袋，以便随时使用。

5.维护卖场、库房、试衣间的环境整洁。

6.即使更换

橱窗、模特展示，商品陈列。

7.注意形迹可疑人员，防止货物丢失和意外事故的发生。

8.及时主动协助顾客解决消费过程中的问题。

9.收集顾客资料、反映问题并作好登记。

10.做好促销活动的开展前准备和结束后的收尾工作。

营业后

1.核对货品，填写好当日营业报表，记录当日签单、开发票金额。

2.营业款核对并妥善保存。留好备用金。

3.检查电器设备是否关闭，杜绝火灾隐患。

4.专卖店检查门窗是否关好。店内是否还有其他人员。

人事方面

1.参与营业人员的招聘、录用的初选。

2.对员工给予奖励和处罚的权利。

3.有权利辞退不符合公司要求或表现恶劣的员工。

4.根据员工表现提出调动、晋升、降级、辞退的意见。

5.对员工的日常工作表现进行检查和评定。

6.对店内的突发事件进行汇报、裁决。

货品方面

1.对公司的配货款式、数量、时间等提出意见和建议。

2.处理有质量问题的货品或及时退换。

3.每周对店内的货品做新的陈列、调配。

**烘焙店长年工作总结3**

在我们所有伙伴的共同努力之下，我们店的销售是名列前茅的。作为一个店员，我们每天按时上下班，并且对这么长的工作经历作出以下几点总结：

一、要有良好的专业知识做后盾

蛋糕的口味直接来自制作过程中对原材料的选择和搭配，以及制作的时间，原材料的选择是最关键的要给员工做好培训和品尝，要对我们的产品有信心，喜欢我们的产品。对于产品的口味，适应人群，保质期，原材料要有充分的了解。

二、要有贴心的服务态度做销售

用心去观察每一位顾客，用心去与顾客交流，了解他们的需求才能做好销售。我们积极主动的为顾客服务，尽可能的满足并超越顾客的需求，不断的强化服务意识，并发自内心的微笑和礼貌的文明用语，让进店的每一位顾客都能感受到你，留住老顾客，更应该去吸引新的顾客。

三、陈列要美观，大方

现在的年轻人总是喜欢一些新奇的东西，我们的产品好吃更要体现的是产品品质与档次，陈列是突出主推品，并有专人介绍品尝，形成一种气氛。

四、团队协作

团队协作很重要，我们每个人都能有个明确的目标，在自己的岗位发挥一定的作用，我想没有什么产品是我们卖不掉的，这样我觉得给顾客的感觉也很好。

以上就是我的工作总结，面对以后的工作，我会以更加饱满的热情去对待。为我们店奉献自己的一份力量。

**烘焙店长年工作总结4**

>班组长年终总结范文一：

一年来在上级领导的关心支持下，在同志们的帮助下，经过班组全体同志的共同努力，较好地完成了领导交给的各项工作任务，并取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高，全组人员爱岗敬业，尽心尽责,克服困难，不惧艰险，开拓进取，增强了大局意识、全局观念，形成了一个以总经理为核心，以押运中心为领导的具有凝聚力的一个班组。我班组之所以能不断得到发展及工作水平提高，和总经理的关心及押运中心领导的管理是分不开的。一年来我班组主要做到了以下几项工作：

一.加强本班组队伍思想建设，提高业务技能

随着公司日新月异的发展。安全押运工作更为重要，押运中心各级领导对我们的押运工作也提出了更高的要求。因此，作为武装押运人员，军事化管理及军事训练是必然的，军事训练都和我们平时的工作息息相关，平时多训练，战时少流血。在实战中练兵，练就出了一支特别能吃苦、特别能战斗、素质特别过硬的武装押运班组。我八班还认真学习了xxxx的重要思想，提高了政治素质,牢固树立了大局观念，并不断提高个人的业务水平。努力做到政治上放心业务上过硬，工作中我们坚持以防为主，防治结合。严格遵守各项规章制度;加大安全防护意识学习;加强安全教育和管理检查力度;严于律己、恪尽职守、鞭策他人。通过这些措施，进一步完善了班组的押运监管机制，实现安全、优质、高效的工作目标。

二.敬岗爱业无私奉献

三.努力实现押运工作及车辆的安全无事故

目前在城市交通非常拥挤的情况下、如何应用《道路交通法规》和自觉遵守交管人员的指挥，努力提高自身素质，组员们纷纷出主意想办法，共同在班组里讨论，随着安全押运工作的难度越来越大，押运工作的形势仍然严峻。社会上的不安定因数和不良文化对安全押运的影响还比较大，试图干扰我们正常工作的社会恶势力和人员还存在，因此如何努力实现押运工作安全无事故，的确并非易事;我们也确实感到了压力和挑战。但是我们毕竟有领导的充分信任和同志们的大力支持，也有一腔热血,使我们变压力为动力，化条件为机遇，;并采取确实有效的措施，终于把领导的重托、大家的希望一件件地落实到实处，实现押运工作及车辆的安全无事故。

以上工作凝聚了我八班全体成员的心血，通过实施这几项工作，我班非但体会到了进取的艰辛，同时也领略了成功的欢欣。虽然在领导的关心支持下，在同志们的帮助下我们在工作中取得了一定的成绩，但是，离领导的要求和同志们的希望还有一定的差距。工作中，还有一些不尽人意的地方。特别是对执行押运任务时的警惕性还不够，我们会吸取刻训，总结经验。

>班组长年终总结范文二：

在过去的一年中，做为一名班组长，深切感受到自己肩负着车间生产与班组成员安全的寄托和重任。这一年中通过学习公司以及厂、车间的生产路线和总经理提出的36字方针、优质增效策略，深刻理解优质增效的重要性。根据分厂、车间年初提出的各项安全及生产任务，和全班职工一起，结合实际、认清形势、明确目标、狠抓落实。尽心尽责，自觉地投身于工作实践，为全面完成各项生产任务，实现班组全年安全运行尽了自己应尽的义务。在和班组全体人员共同工作生活中，虽然工作繁忙，但始终保持一颗平常心，始终牢记自己是一个带头的兵。

班组长就如是一个火车头，深感责任重大，如何确看清道路安全运行、并保证车身上的乘客安全到达目的地是自己的天职，因此班组长又是一个特殊的兵。自己既要懂知识会业务，又要善管理。多年的工作实践使自己摸到了一个肤浅的规律：只要吃透上级精神，眼睛向下，心系全班职工，结合实际因情制宜，就能找出工作思路，继而顺序渐进，带动全盘。

因此便从重要岗位入手，主控是一个特殊岗位，工作不确定因素大，随机性强，要搞好班组生产乃至全面工作，必须从司炉操作与主控之间，主控操作时间与现场操作人员之间的管理着手，并搞好相互间的衔接与配合关系，使之上下一条线，拧成一股劲，这样使主控发挥一个中心控制的作用。

有了一定的思路，在具体操作中又注重了以下二方面工作：一是尽力创造和睦而不失原则的良好氛围，造就融洽而宽松的工作环境;二是发挥班组成员积极性和主人翁精神，实现班组高度的民主管理。完善以班组长为核心、四大员为骨干的管理体系，做到凡事有人管、凡事有人做，人人责任明确各负其责，充分发挥每一职工的积极性和创造性，并严格执行班组的一系列规章制度，做到制度面前人人平等。加强班组成员的自主管理意识，在一定限度内最大程度地发挥自身能量，在班组基础管理体制中，进行自我检查、自我控制、自我评价，使全班职工建立起强烈的责任感和使命感。这样，班组管理基础扎实了，各方面工作就有了保障。从全年的情况来看，成效是明显的。 搞好班组整体工作，靠的是全体职工的共同努力，而要充分发挥班组每一个职工的积极性必须要有班里带头人的良好形象，自己身为一班之长，既是生产者，又是不成名的管理者，我始终明确一点，只有以身作则、身先士卒，班员才能信得过、听得进、齐努力。自己抱定一个宗旨，要求别人做的事，自己先做;要求别人去完成的任务，自己首先完成，在班组摆整自己的形象，以自己的实际行动去影响班组成员，并去带动他们。

针对今年生产情况、钢铁形势严峻，公司提出优质增效的举措，及时组织全班人员开展优质增效和返违章大讨论活动，和全班人员一起谈感想、找根源，较深刻地分析了班组在优质增效工作和安全生产方面存在的问题，结合班组实际制订了行之有效的防范措施，并通过相应制度加以保证，使之全年安全形势稳定发展，优质增效工作开展顺利有序。

狂年以来，生产任务及各方面工作确实是忙，年末由于2号和3号窑出现单个窑筒窑压高、石灰质量异常波动等情况，班组积极配合车间领导去生产现场仔细分析、检查的同时，并根据具体情况分解到每个设备点、每道工序、每个人，并动态调整每班的产量。班组其他人员同样也是顾全大局，无私奉献，只要班组需要配合的随叫随到，有的员工还给班组提出了一系列的个人分析数据和个人意见，这些确实难能可贵。

从年初开始班组制订了相应的措施：

**烘焙店长年工作总结5**

一、开展专项督导，引导规范办学

根据上级有关文件精神，积极开展各种专项督导，推动我区学校规范、有序、和谐、均衡发展。

1、期初专项督导与检查

春、秋季开学，区教育督导室专职督学和责任督学深入基层学校对开学初工作进行检查指导，层层落实相关工作，确保全区中小学开学各项工作的有序开展。

重点关注“开学保障条件”、“校车安全管理”、“中小学校舍安全管理”、“食品与饮水安全与卫生防疫管理”、“校园安全管理和安全教育”、“寒暑假活动及留守儿童情况”、“治理有偿补课工作情况”、“中考、高考备考情况”等重点议题。

2、幼儿园规范办园行为专项督导

20xx年，xx幼儿园事件发生后，为进一步规范我区幼儿园办园行为，确保广大幼儿的身心健康，根据（国教督办函〔20xx〕xx号）和《xx省人民政府教育督导办公室关于开展幼儿园规范办园行为专项督导检查的紧急通知》文件精神，11月到12月，区教育督导室组织开展“xx区幼儿园规范办园行为专项督导”，督导内容包括师德师风建设、幼儿园内部管理、卫生管理与保障、安全隐患排查等，重点检查师德师风建设情况。

区督查组先后到xx等园所实地查看、查阅资料、访谈了解等方式，了解各园规范办学情况。督查组针对检查中发现的问题发布整改通知书，要求限期整改。20xx年6月12日，组织全区90位公民办幼儿园园长参加xx省幼儿园办学行为督导评估业务培训视频会议。

3、学校“精细化管理”随机督导

随机督导是促进学校加强精细化管理的重要途径与有力抓手。本学年继续对区属中小幼开展精细化管理的随机督导。20xx年11月2日-12月28日对xx小学进行精细化随机督导。通过督导评估，引领全区各校学校重视精细化管理，进一步规范学校的办学行为和教师的教育教学行为，引导学校注重内涵发展，及时总结提炼学校办学成果，宣传推广典型经验，逐步形成学校办学特色。

4、全面改薄与标准化学校督导

20xx年10月13日，全面xx市级专项督导检查小组在市教育局条装中心主任带领下莅临xx检查指导，20xx年1月23日，xx市义务教育标准化学校跟踪督导组对我区xx等四所学校进行督查，督促学校加快学校标准化建设，提升标准化建设水平。指导相关小学做好20xx年市级义务教育标准化学校绩效管理察访核验的区级指导工作。

重点对学校的标准化建设达标情况；教学、行政、生活用房情况以及各功能室管理使用情况，通过查阅资料、实地查看、个别访谈等多种形式逐项进行实地指导。20xx年5月4日，督导室完成并上报xx市部署的xx区20xx年全面改薄工作的自评报告及“全面改薄”绩效目标20xx年度实现情况统计表。

5、教学质量提升工作专项督导

**烘焙店长年工作总结6**

>it年终总结范文篇一：

xxxx年这一年中，在公司领导的正确领导及对公司信息化建设的高度重视下，经过IT部门全员长期努力，公司信息化工作取得了明显的成效。现将xxxx年IT部工作总结如下： 第一部分：取得的成绩

(一) 建立\*\*\*协同工作管理平台

为了深入贯彻落实公司关于建设无纸化办公和流程化办公的决策精神，不断提高管理效率，提高资源使用效率。

在公司领导的大力支持下，在各部门同事的配合下，\*\*\*协同工作管理平台(简称OA办公系统)一期(行政及业务合同板块)，于xxxx年6月25日起全面启动。

(二) 增加服务器，为各部门提供了更加强大的工作信息平台

公司为了提高工作效率，建立强大快速的工作信息平台。

于xxxx年三月购进新款DELL R71 服务器szprofit，替换以前老款R71工作服务器。老款R71工作服务器改名为szprofit-k作为金蝶财务软件专属服务器。

并于xxxx年5月再次购进两台新款DELL R71 服务器szprofit-2、szprofit-oa，分别作为工作服务器及OA办公系统专属服务器。

到xxxx年年底，公司共计拥有服务器4台，台式PC机8台，为各部门员工的工作提供了一个强大、快速的工作平台。

(三) 加强对 信息设备的日常维护，为各部门提供更稳定的工作信息平台。

按照公司行政部领导的工作指导 ，建立稳定、安全的工作信息平台。特别是针对可能发生的服务器损坏，人为或非人为的数据丢失，做出一下防范策略：

1. 每周末对公司软件、硬件做全面的维护。 2. 每周末对公司szprofit、szprofit-2工作服务器中的数据做相互备份处理。 3. 每周末对公司SZPROFIT-OA服务器中的OA办公系统数据做备份。 4. 每个月233号对szprofit-k中的金蝶财务软件所有财务数据做备份，做到服务器中的数据有备份，如果出现意外，数据可以恢复。丢失数据总量不会超过一个星期。

(四) 加强信息安全工作，严格防范计算机病毒引起的印象公司各部门顺利工作及危害业务开展及的情况。

**烘焙店长年工作总结7**

20xx工作总结：

一、加强领导健全组织机构

1、社区党总支书记高度重视，认真研究部署综合治理工作，每月专题召开一次综治维稳工作会议，每周星期一召开一次社区工作例会，必讲综治维稳工作，社区书记经常查询综治工作情况，做到了综治工作齐抓共管。

二、加强目标管理落实维稳责任

1、按照上级要求，社区研究制定了综治维稳、安全生产、防范和^v^处理等工作方案、各类重大应急处置预案和领导小组，建立了各种工作制度岗位职责以及一、二、三责任人奖惩制度，并严格按照制度执行奖惩，做到用制度管人，确保责任制度落实。

2、暑期前召开了辖区综治责任单位、小区、庭院的综治维稳工作动员大会，与责任单位、小区、庭院签定了综治维稳以及上级所要求签定的各类责任状。

3、严格落实包保责任制，对^v^、涉稳等对象严格按照“五包一”的包保措施落实到人，刑释解人员也实行了“三帮一”，定岗定责，在重大节假日和特别稳定维护期加强值班督查，严格落实值班制度，确保辖区稳定，并作了值班情况详细记录。

三、加大排查力度及时消化矛盾纠纷隐患

居大矛盾纠纷排查化解的力度，做到不激化矛盾，矛盾化解调处及时，做到在哪里发生就消化在那里，解决了几起重大矛盾纠纷和上访的苗头。社区公安局家属院小区内居民，因天燃气改造事宜对燃气公司产生强烈不满，多次找到有关单位，问题没有得到解决，萌发了到市政府上访的苗头，社区知道后马上派专人做其工作、安抚居民，帮他们找区政府、燃气公司协调，居民们看社区如此热情为他们服务，打消了上访的念头。

四、加强法制宣传教育确保安全稳定

1、、禁毒、禁赌法制宣传教育工作。社区把禁毒、禁赌工作列入了重要日常工作，建立建全了禁毒、禁赌宣教长效工作机制，组织了专人认真开展禁毒、禁赌宣传教育工作，采用各种有效措施，多层次、全方位地进行法制宣传，提高了禁毒、禁赌法制宣传教育工作效果。

2、社区、学校、家长三位一体对学校青少年开展了法制宣传教育，社区组织安排专人对学校周边环境进行了摸底排查、实行了全方位整治，制定了预防青少年违法犯罪工作方案，确保青少年健康成长。

3、安置帮教工作。社区建立了长效安置帮教工作措施，对刑释解人员进行安置，一对一帮教，与他们交流、深层次地了解，随时掌握他们的思想动机，并建全了安置帮教工作台帐。鼓励他们加入到社区志愿者的队伍中来，通过参加一些公益性活动，更好的树立了他们回归社会的爱心。社区为他们开展了法制宣传教育课堂，有效地帮助他们改变了人生发展观，更快更好的回报社会。

4、治安防控工作。社区每月专题组织召开辖区内各责任单位、小区、庭院负责人综治工作会议，重点讲述了安全、交通防控措施，法制宣传教育知识等。对辖区内进行长期不懈地排查，特别对交通要道、公共场所、人员复杂、危险等地进行重点巡防，有效地减少和预防了可防性案件的发生。在大水季节一天一督，排除隐患，确保了安全，并作了详细的查询记录。

5、加大对辖区单位的督查，确保综治工作的全面落实。加强对辖区内责任单位的综治工作督查，检查他们的综治工作情况和有涉稳对象的包保责任制落实情况，安全隐患、矛盾纠纷隐患排查化解情况，确保了综合治理工作落到实处。

综治维稳工作是一项长期性且不可忽视的工作，它直接关系到社区居民群众的生产和生活的安定。我们将按照上级领导的工作布置并结合我社区的实际情况，一步一个脚印抓落实，在上级主管部门和街道党委及综治办的正确领导以及社区全体员工的努力下，将会使我社区的社会治安日趋稳定，居民都在安居乐业的环境中幸福生活。

20xx工作计划：

一、深入开展平安建设，巩固“平安社区”创建成果，在新的一年里，更要坚持打防结合，预防为主，专群结合，依靠群众。切实以增强人民群众的安全感为已任，努力做好治安防范工作。

二、认真开展各项活动的宣传教育工作，积极发挥居民在社会治安管理和维护方面的积极作用，强化居民自我教育、自我管理、自我服务意识，拟每月出一期宣传专刊，并及时传达“四防”信息和相关的知识。提高居民的道德素养，增强居民群众的法制观念和治安防范意识，形成维护治安人人有责的社会氛围，同时通过协管员、社区保安员、社区信息员，向社区居民宣传党的方针政策，宣传构建社会主义和谐社会，建设“平安社区”的重要意义和要求，通过强有力的宣传工作，提高广大居民参与“平安社区”建设的自觉性。

三、大力开展矛盾纠纷排查调处工作，重点抓好预防，注意排查化解不安定因素，防止矛盾激化，促使不安定因素和群体性闹事苗头化解在萌芽状态。努力预防和减少“民转刑”案件的发生，同时要开展“法律进社区”活动，对辖区居民、外来务工流动人口进行法制教育，不断增强居民的法制意识和安全防范意识，维护社会稳定，增强共建平安社区的自觉性。

四、突出工作重点，努力落实以下几项具体工作：

1、要认真做好刑释解教人员安置、帮教工作，(20xx年乡镇党风廉政建设工作计划)做好吸毒人员戒毒帮教工作，坚持每季度对戒毒人员进行一次尿检。继续做好“\*”练习者的转化工作，每月进行一次家访，并做好随访记录;加强学校及周边的治安管理，净化青少年的成长环境;有针对性地对青少年进行法制宣传教育，减少和预防青少年违法犯罪20xx年综治工作计划5篇工作计划。

2、配合公安派出所、街道综治办抓好有物业小区的“技防工程”建设，充分发挥安装在小区内的探头作用，并做好监控管理工作，加强小区内的治安防范。

**烘焙店长年工作总结8**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20\_年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20\_年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的销量数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

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：

1、销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2、沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3、工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。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。

4、对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5、因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。现在就开始改进这一系列的问题。

以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

**烘焙店长年工作总结9**

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xx全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们xx店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**烘焙店长年工作总结10**

本人xx，格兰德假日俱乐部总经理兼厦门亚洲海湾大酒店总经理，在PETER董事长及达声总部的领导下，率领两酒店全体员工完成总公司制定的各项经营、治理指标，共同提高酒店的服务质量、治理水平和经济效益。现就20xx年度的工作述职如下：

一、确立酒店的经营计划发展规划及经营方针，制定酒店的经营治理目标，并指挥实施。

格兰德假日俱乐部自开业以来，受诸方面因素影响，经营情况不容乐观，制定20xx年度发展规划及经营方针即是围绕着改善经营状况进行的，20xx年基本确定俱乐部以中餐、西餐、客房三大营业点为重点，辅以会所、泳池等配套设施，加强营销，细化服务，提高出品，从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。20xx年度俱乐部原计划收入为.04万元，实际收入为万元，完成率为。剔除中餐收入影响，俱乐部计划收入为元，实际收入为.69元，完成率为。其中西餐计划收入为万元，实际收入为.29万元，完成率为，客房计划收入为1186万元，实际完成1145万元，完成率为。

为推动住房，带动消费，俱乐部在经营方面主要采取以下措施保证经营持续增长：

1、对住房客人增设了免费的游泳项目，对商务客房推出了每月住房累计满五间赠予泳票一张的优惠活动，以此激励商务公司的订房并对新开业的游泳池起宣传推广作用。

2、针对6月下旬的住房预售低，实行对散客和商务住房赠予早餐，对旅行社调低周末价来吸引住客。

3、把西餐厅定位成华强北至高观景的中高档西餐厅，细化服务，加强出品。抓住五一黄金周契机，自5月1日起，对西餐厅再一次调价，将自助餐午餐价格上调至58元/位，同时新推出下午茶项目。

4、俱乐部经营未达目标，主要原因为中餐收入与计划相距过远。下半年中餐情形极不容乐观，在达声股份公司决策下，于9月11日公布停业。意味着俱乐部摆脱中餐束缚，轻装上阵，扭亏目标指日可待。

5、指导制定策划中西方节日活动，实现创收高峰。

二、主持制定和完善酒店各项规章制度，建立健全内部组织系统，协调各部门关系，建立内部合理而有效的运行机制。

为使酒店的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的治理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

酒店成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。现该部分工作已基本完成，俱乐部各项岗位程序及流程已制定。酒店治理的规范化、制度化建设是酒店发展的基础，酒店治理层自20xx年年初开始，即对酒店整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化治理文件。

在目标考核方面，一方面按照已出台的考核实施办法进行考核，另一方面每月每季度召开上月/季度工作总结会，针对制定的工作计划，总坚固际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

三、研究并把握市场的变化和发展情况，制定市场拓展及价格体系，适时提出阶段性工作重点，并指挥实施。

市场的变化与酒店的发展息息相关，俱乐部正是基于此紧扣市场脉博，及时提出各阶段工作重点：一月份制定20xx年商务散客、长包房、会议团房、旅行社团散房价格及合约版本。二月份策划情人节活动及推广工作，加强财务治理，制定仓库治理制度，实行总机

与服务中心分开治理。三月根据季度转变调整金海悦大厅A、B区优惠政策，减少赠予，完善C区的服务功能。狠抓营销工作，落实酒店营销计划，做好或销任务分配。制定西餐厅的工作流程及奖罚制度。制定格兰德会员卡章程。四月完善酒店部门岗位职责修订，起草酒店各部门工作程序，开展游泳池的开业筹备工作，完成对西餐厅天台的布置。组织营销人员进行钻石卡、优惠卡的销售，策划母亲节活动。

**烘焙店长年工作总结11**

要写工作报告了才会来到这里吧，工作报告能使自己发现工作问题，改进不足。工作报告的格式与规范你都一清二楚?这篇《新兵个人年终总结(通用)》里面的报告值得学习。

踞决拥护党的领导，听党的话，跟党走，把自己锻炼成一名真正先进的新兵。

一、基本情况介绍

我在农村长大，小时候党员在我心目中的形象十分神圣，没有真正去了解，所接触到的党员，在村上都是德高望重的人，个个都很出众，但没有对党产生什么兴趣，也没有想过自己以后要加入^v^。

在上军校后，我的同学都纷纷入党，我也是很早就随大流地写了入党申请书，但我很快就感受到，先入党的同学确实是在学习上，训练上，作风上，思想上都更优秀一些，这在我的印象中就形成了只有更优秀才能加入党组织，^v^员较群众要更先进一些，是群众的带头人，事事时时处处都是群众的榜样。从此，我有了方向，加入中国^v^成了我的梦想。学习更加刻苦，工作更加努力，学员队的活动参加的更加积极，如果能为中队争来荣誉我更是无比自豪，我担任板报组长，成立文学社自任社长并在全院推出我们自己的《军校生》刊物，在全院的辩论赛中拿到优秀辩手，我表演的小品在全院，在长沙市都获得了好评。

我对中国^v^的认识也慢慢开始清淅起来，毕业的前几天，在入党比率55%的学员队，我终于如愿以偿加入了党组织，中队教导员找我谈话：说我在中队这几年，在学院，在长沙为我们中队争得了很多地荣誉，一个^v^员就是要区别于群众，要优于一个普通群众，虽然你分配单位不差，但你也有资格加入^v^了。

对党的忠诚我从来没有动摇过，但面对家庭和个人存在的困难也有所顾虑，这或许也是我没有大局观念，没有把工作真正当作事业来干。小孩出生后，家里的琐事明显多起来，家又安在南京，但我在部队又难以照顾到，经常也有人对我讲，像我这样，家属工资较高，自己到地方去发展潜力更大，离开部队的想法倒是还没有，但我也为不能照顾到家庭和家属那没有说出来的埋怨而苦恼过，或多或少地影响到工作。

面对部队的工资待遇低，我也有过不少想法，也爱和地方高收入的相比，总认为我们在部队奉献较多，索取肯少，尤其是与自己的家属比起来，自己的工资还没她的一半，心里头总感到有些不平衡，但现在想来，我们在部队也确实没有干出什么惊天动地的事情来，没有在部队奉献经历，转业怎么可能会给我们那么好的待遇，另外我们也不能总和有钱人相比，他们虽然工资比我们高，但他们的能力素质也是比我们强，他们也是经过辛苦所得的。

二、党和部队给予了我很多，在我身上却存在着许多问题

参军到部队许多人认为这是一个错误的选择，很长时间以来我也是以一种既来之，则安之想法来面对我的这一选择，我的考分高于当年的重点大学分数线，我有许多选择重点大学的余地，当时就想，上军校不用花家里的钱就来了，但一到部队就后悔了，军校根本不是我想像中的大学校园，懊悔不已，但听说退学要三年后才能再参加高考，也就认了。就在那时我学会了抽烟，这也反应了思想上的彷徨。经过部队十年的锻炼，在我的身上，还是存在许多不足。

(一)理论学习不积极

我也很快调整了心态，现在想来，党和部队给予了我很多，我却回报部队很少，到部队以后，我存在的主要问题就是不注重理论学习，尤其是政治理论学习，每到年终的时候我的理论学习笔记本记得都比别人少，现在虽然是一名副营职干部了，但理论功底还很浅。政治理论学习不够，业务学习热情也是不高，虽然通过参谋集训，参谋业务掌握了一点，但作为一名通信股长，对于通信业务，尤其是现有通信装备，通信组训还不熟练，有些时候甚至出了洋相。

(二)管理协调能力不强

我的任职经历里没有过连队主官，这对我的管理水平和指导部队的能力带来了很大的障碍。对于本股人员的管理，没有多少方法手段，只是停留在口头提要求，甚至对下属训斥。

指挥连是我们通信股的股连挂钩单位，对于指挥连的建设，我谈不上指导帮带，尤其是在连队管理上不能教他们方法路子。

(三)大局意识不强

在司令部的民主生活会上，同志们给我指出了这一问题，说我对通信股看得比较重，不能站在部门和团队的立场上去解决问题。我认真思考过，确实存在这个问题，当别人指出这们股的工作中有什么不对，或是指出我们股的人员有什么的毛病时，我都会去辩解，过多地去讲客观原因。去年的野营训练中，团里领导指出我们通信兵机上作作风差，对下通信保障不得力，这个问题是客观存在的，但我总强调当地老百姓素质差，对我们的被复线经常破坏，没有去想办法解决。

三、党员代表着先进，我的作风与一个先进党员存在很大的差距

(一)工作作风漂浮

虽然工作起来，我也很任劳任怨，但办事拖拉，没有不留工作过夜的理念，不愿干细小琐碎的工作，喜欢干大的面子上的工作，喜功好大，急于求成，分析起来，这就是虚荣心在作怪。

(二)工作经验缺乏

当股长还不到一年的时间，工作中，我明显感到缺乏工作经验，有些工作其实很简单，但让我来干还是显得很困难，例如去年野营训练，刚到驻训地，部队分散住开后，对讲机通信距离达不到而没法使用，我居然不知道有开设基地台一说，还是政委和参谋长提醒后才用起来。

(三)性格不够稳重

我自己也有觉察，我性格过于急躁，在许多工作同时压过来的时候，我不能沉着应对，处变不惊，而且易于激动，符合自己意志的事，办起来很爽快，不符合自己的意志的事，哪怕是领导布置的，都会去辩解，总认为别人的办法不如自己的办法好，好一争长短。当同志们对我给予批评指正时，我不能正确看待批评。

四、能力素质离打赢的要求和一个先进的干部党员还有很大差距，在许多方面还有待进一步提高

(一)组织部队训练不得力

作为一名新兵，部队的训练应该是一个重点，恰恰这一点我没有做好，去年一年以来，我团通信兵在师大项考核中获取的名次不多。目前，我团报话分队存在人员青黄不接，组训练能力强，自身专业素质高的指挥士官不多，许多报话兵对手中装备操作不熟练，程序不清，不规范。全团的接力专业在全师排名落后，接力分队在大项活动的通信保障时让人提心吊胆，训练的课目，时间，人员落实不到位。报务员专业水平低下，有的连独立值班抄收报都不行，抄报错误率太低。全团通信兵还存在一个普遍问题，就是作风差，对于通规通纪执行得不够好，不野营训练保障中，经常喊不到值机人员。以上这些，其实都与我一个通信股长抓训练的力度不够有关，与我的组训能力不强有关。(二)解决棘手问题绕道走

我到任通信股长后，通信股的大项建设很多，工作中有许多棘手问题，需要协调各方，许多时候我深深感到自己的能力素质不够，回避矛盾，遇到棘手问题有绕道走的现象，不敢承担责任，把矛盾交给领导，不是给领导当好参谋助手，分忧解难，反而是给领导出难题。

在半年的军营生活里，我学到了很多社会社会上无法学到的东西，也深深体会到了历经磨难后身心疲惫的滋味。针对半年的军营生活，本人将自身情况和心得体会回报如下：

一、工作方面。

在领导们的严格要求和带领下，我积极参加各种体能训练，认真完成各项任务，能够吃苦耐劳，自觉遵守部队的规章制度，严格对照自身职责要就求自己。积极参加各类活动，增强自己的集体意识和团队精神。存在的不足：自身身体素质教差，有时并不能很好的完成任务，存在效率不高，工作标准把握不够好的现象。在今后的学习中，针对自己的不足，改进工作方法，积极学习和请教工作技巧，树立踏实的工作的态度，提高工作要求，严格律己。

二、作风方面。

在作风方面，能够自觉遵守纪律，保持良好的工作作风，树立良好的工作形象，坚持高昂的精神斗志，艰苦奋斗，勇往直前。

存在不足：自身的生活习惯较为懒散，适应能力有待提高。在一些细节方面，自身的形象和言行举止还需改善。在今后的学习中，会更加注意自身作风，以严格规范自己，以行动证明自己。

三、身体素质及思想方面。

通过严格的军事化训练，自身的身体素质有了很大的提高，抵抗力有所增强，使自己变的更强壮，更具有男子汉的阳刚之气。在思想上，呢狗狗端正服役态度，保持乐观和积极向上的心态，将自己的思想行为与连队党支部保持高度一致，积极参加各类教育活动，坚持党的思想，用党的理论武装自己，提高自身的思想道德水平。存在不足：对党的理论思想了解的不够透彻，还需认真学习，积极实践，并贯彻落实的党的思想。

以上是我个人自身情况的总结，以下为本人半年军营生活的心得体会：

光阴似箭，岁月如梭。不知不觉时间已经过去半年了，现在回想这半年的时光，真的觉的得自己经历了很多，人生的酸甜苦辣在这半年里体现的淋漓尽致。

以前，我总是会对自己的未来充满幻想，可是从没想过自己真的会当兵。或许人生就是这样，充满着意外和惊喜。当我开始进去部队生活的那天起，我就明白了这是一条非常辛苦的路，我并没因此而胆怯退缩，我认为我是一个可以吃苦的人，可以忍受当兵的辛苦劳累。

人只有去适应环境才会变得更坚强，对自己是一种锻炼和实践。军营的生活真的很辛苦，可是我所经历的不仅仅是辛苦的锻炼，还造成了有身体的损伤。说实话我后悔过选择当兵这条路，有时候我常常会想，如果当初我没有选择当兵，我现在过的就是另外一种生活，或许这生活不会很潇洒，但至少我可以不用忍受这么多痛苦。可是这一切都是空想，因为我已经没有退路，既然选择了，就不要去抱怨，也不要后悔，我始终相信命运掌握在自己手中，或许这是老天对我的考验，没有人可以一生顺利，没有经历过挫折也不会真正的成长，没有体验过艰辛也不会感受到取得胜利的快感和自豪。我相信我会越挫越勇，我也相信风雨过后可以看到灿烂的彩虹。

我可以说着半年里我体验到了人生的艰辛，感受到了生命的脆弱。刚开始训练的时候，真的很辛苦，习惯了自由自在的生活，习惯了花花绿绿的世界，忽然严格要求自己，总觉得这种生活是种折磨，因为没有了人生的自由，我的一切行动都要遵从部队的规则，我就像一个被人控制的机器人，生活变的很机械化，程序化。当兵辛苦是正常的，这是我意料中的，可是由于自己的不小心和身体素质教弱，我无法很快适应部队的生活，造成了自己身体上的受伤。命运就是如此的捉弄人，腿伤的疼痛使我倍受折磨，家人的伤心也使我心灰意冷，我很迷茫，这条路我该要如何走下去。在家人的鼓励和战友无微不至的照顾下，我腿伤恢复的还不错，他们的鼓励给了我动力。我相信这一切很快就会过去，再苦再累，我都会咬紧牙关坚持下去，相信自己没有什么克服不了，坚强的活着，自信的活着，相信明天会更美好。

您们好。请允许我在此代表广大新兵向你们表示深深的敬意。在半年的军营生活里，我学到了很多社会社会上无法学到的东西，也深深体会到了历经磨难后身心疲惫的滋味。针对半年的军营生活，本人将自身情况和心得体会回报如下：

一、工作方面。在领导们的严格要求和带领下，我积极参加各种体能训练，认真完成各项任务，能够吃苦耐劳，自觉遵守部队的规章制度，严格对照自身职责要就求自己。积极参加各类活动，增强自己的集体意识和团队精神。存在的不足：自身身体素质教差，有时并不能很好的完成任务，存在效率不高，工作标准把握不够好的现象。在今后的学习中，针对自己的不足，改进工作方法，积极学习和请教工作技巧，树立踏实的工作的态度，提高工作要求，严格律己。

二、作风方面。在作风方面，能够自觉遵守纪律，保持良好的工作作风，树立良好的工作形象，坚持高昂的精神斗志，艰苦奋斗，勇往直前。存在不足：自身的生活习惯较为懒散，适应能力有待提高。在一些细节方面，自身的形象和言行举止还需改善。在今后的学习中，会更加注意自身作风，以严格规范自己，以行动证明自己。

三、身体素质及思想方面。通过严格的军事化训练，自身的身体素质有了很大的提高，抵抗力有所增强，使自己变的更强壮，更具有男子汉的阳刚之气。在思想上，呢狗狗端正服役态度，保持乐观和积极向上的心态，将自己的思想行为与连队党支部保持高度一致，积极参加各类教育活动，坚持党的思想，用党的理论武装自己，提高自身的思想道德水平。存在不足：对党的理论思想了解的不够透彻，还需认真学习，积极实践，并贯彻落实的党的思想。

以上是我个人自身情况的总结，以下为本人半年军营生活的心得体会：

光阴似箭，岁月如梭。不知不觉时间已经过去半年了，现在回想这半年的时光，真的觉的得自己经历了很多，人生的酸甜苦辣在这半年里体现的淋漓尽致。

以前，我总是会对自己的未来充满幻想，可是从没想过自己真的会当兵。或许人生就是这样，充满着意外和惊喜。当我开始进去部队生活的那天起，我就明白了这是一条非常辛苦的路，我并没因此而胆怯退缩，我认为我是一个可以吃苦的人，可以忍受当兵的辛苦劳累。

人只有去适应环境才会变得更坚强，对自己是一种锻炼和实践。

军营的生活真的很辛苦，可是我所经历的不仅仅是辛苦的锻炼，还造成了有身体的损伤。说实话我后悔过选择当兵这条路，有时候我常常会想，如果当初我没有选择当兵，我现在过的就是另外一种生活，或许这生活不会很潇洒，但至少我可以不用忍受这么多痛苦。可是这一切都是空想，因为我已经没有退路，既然选择了，就不要去抱怨，也不要后悔，我始终相信命运掌握在自己手中，或许这是老天对我的考验，没有人可以一生顺利，没有经历过挫折也不会真正的成长，没有体验过艰辛也不会感受到取得胜利的快感和自豪。我相信我会越挫越勇，我也相信风雨过后可以看到灿烂的彩虹。

我可以说着半年里我体验到了人生的艰辛，感受到了生命的脆弱。刚开始训练的时候，真的很辛苦，习惯了自由自在的生活，习惯了花花绿绿的世界，忽然严格要求自己，总觉得这种生活是种折磨，因为没有了人生的自由，我的一切行动都要遵从部队的规则，我就像一个被人控制的机器人，生活变的很机械化，程序化。当兵辛苦是正常的，这是我意料中的，可是由于自己的不小心和身体素质教弱，我无法很快适应部队的生活，造成了自己身体上的受伤。命运就是如此的捉弄人，腿伤的疼痛使我倍受折磨，家人的伤心也使我心灰意冷，我很迷茫，这条路我该要如何走下去。在家人的鼓励和战友无微不至的照顾下，我腿伤恢复的还不错，他们的鼓励给了我动力。我相信这一切很快就会过去，再苦再累，我都会咬紧牙关坚持下去，相信自己没有什么克服不了，坚强的活着，自信的活着，相信明天会更美好。

路是自己选择的，命运是自己掌握的。相信自己，挑战自己，困难并不可怕，可怕的是自己没有战胜困难的勇气，心态可以改变命运，所以我要乐观的生活。

**烘焙店长年工作总结12**

转眼之间，一年的光阴又将匆匆逝去。回眸过去的一年，在糕点、面包烘焙工工作岗位上，我始终秉承着“在岗一分钟，尽职六十秒”的态度努力做好糕点、面包烘焙工岗位的工作，并时刻严格要求自己，摆正自己的工作位置和态度。在各级领导们的关心和同事们的支持帮助下，我在糕点、面包烘焙工工作岗位上积极进取、勤奋学习，认真圆满地完成今年的糕点、面包烘焙工所有工作任务，履行好糕点、面包烘焙工工作岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和同事们的一致肯定。现将过去一年来在糕点、面包烘焙工工作岗位上的学习、工作情况作简要总结如下：

一、思想上严于律己，不断提高自身修养

一年来，我始终坚持正确的价值观、人生观、世界观，并用以指导自己在糕点、面包烘焙工岗位上学习、工作实践活动。虽然身处在糕点、面包烘焙工工作岗位，但我时刻关注国际时事和中央最新的精神，不断提高对自己故土家园、民族和文化的归属感、认同感和尊严感、荣誉感。在糕点、面包烘焙工工作岗位上认真贯彻执行中央的路线、方针、政策，尽职尽责，在糕点、面包烘焙工工作岗位上作出对国家力所能及的贡献。

二、工作上加强学习，不断提高工作效率

时代在发展，社会在进步，信息技术日新月异。糕点、面包烘焙工工作岗位相关工作也需要与时俱进，需要不断学习新知识、新技术、新方法，以提高糕点、面包烘焙工岗位的服务水平和服务效率。特别是学习糕点、面包烘焙工工作岗位相关法律知识和相关最新政策。唯有如此，才能提高糕点、面包烘焙工工作岗位的业务水平和个人能力。定期学习糕点、面包烘焙工工作岗位工作有关业务知识，并总结吸取前辈在糕点、面包烘焙工工作岗位工作经验，不断弥补和改进自身在糕点、面包烘焙工工作岗位工作中的缺点和不足，从而使自己整体工作素质都得到较大的提高。

回顾过去一年来在糕点、面包烘焙工工作岗位工作的点点滴滴，无论在思想上，还是工作学习上我都取得了很大的进步，但也清醒地认识到自己在糕点、面包烘焙工工作岗位相关工作中存在的不足之处。主要是在理论学习上远不够深入，尤其是将思想理论运用到糕点、面包烘焙工工作岗位的实际工作中去的能力还比较欠缺。在以后的糕点、面包烘焙工工作岗位工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习糕点、面包烘焙工工作岗位相关知识、发奋工作、积极进取，把工作做的更好，为实现中国梦努力奋斗。展望新的一年，在以后的工作中希望能够再接再厉，要继续保持着良好的工作心态，不怕苦不怕累，多付出少抱怨，做好糕点、面包烘焙工岗位的本职工作。同时也需要再加强锻炼自身的糕点、面包烘焙工工作水平和业务能力，在以后的工作中我将加强与糕点、面包烘焙工岗位上的同事多沟通，多探讨。要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取为做出更大的成绩。

**烘焙店长年工作总结13**

一、宣传报道：规范撰稿、稳中求进

宣传报道是我日常的一项重要工作，我本人也是项目部的通讯员。本年度，项目部高度重视宣传报道工作，在支部书记的带领下，综合部制定了《第一项目部通讯报道管理办法》，并成立了通讯报道小组，规定了上报稿件的具体时间和奖励的标准等等。这在很大程度上激发了大家的撰稿热情。项目部对稿件的撰写进行了规范，对涉及到工程、技术方面的稿件必须由相关分管领导审阅通过后方能投稿。

在宣传报道工作上，我除了完成对各部门、工区定期上报的稿件进行遴选、修改、上报工作外，自身水平也有了一定的提升。

二、文件收发：严谨细致，处理及时

文件收发是我的另一项重要工作。作为企业，文件的重要性不言而喻，它肩负着信息交流通畅的重任。由于特殊原因，目前项目部尚未实现真正意义上的无纸化办公，而是纸质文件与平台文件并存的局面，这在无形中也加大了处理文件的工作量，同时对秘书也提出了更高的要求，更需要秘书做到严谨细致、处理及时。

文件收发是一项比较繁杂的工作，包括文件的阅批人、阅办人、材料上报时间等等，都来不得半点马虎，要求秘书必须要有严谨细致的工作作风。而文件具有时效性的特殊性质，倘若贻误了处理的时间，文件本身就失去了存在的价值。

以我处理文件工作的经验为例，作为秘书，我每天平均可以收到4至6份文件，这些文件大多来自不同的单位，包括业主、监理、公司、局以及当地政府部门。面对纷繁的文件，我必须首先要对文件进行认真细致地梳理，将文件按照不同的发文单位进行归类，之后将文件送至主管领导处进行阅批。待主管领导阅批后，再将文件送至阅办人处，并按照文件中要求的材料上报时限，及时督促阅办人上报。等文件处理完毕后，及时将文件进行归档。

这些工作看似简单，但在日常的工作中却是琐碎而枯燥的。需要秘书有一颗严谨务实、认真细致的心态，并确保文件处理的实效性。

三、资料上报：规范准确，按时保质

都说基层是最锻炼人的，对此我非常认同。秘书这一岗位更是如此。以我的工作为例，公司总部设有经理办、工会办、纪委办、组织人事部，而在基层项目部只设综合部，公司这些部门都是我们的上级部门。因而，在上报资料的工作中，我们面对的也正是这些部门，工作量之大可想而知。然而这恰恰是对秘书的考验和锻炼。秘书在面对繁杂的资料上报工作时，我认为必须做到“规范准确，按时保质”这八个字。

“规范”是指上报的资料必须合乎规定和要求。因为不同部门针对自身工作实际，在要求基层单位上报资料的时候，有一些规定和要求，即相应的格式要求。这就要求秘书在上报资料时，必须严格按照公司不同部门的规范来组织上报，否则即便是你所上报的资料再如何详细，也是不符合要求的。

“准确”是指上报的资料必须确保相关文字和数据的准确性。文字材料和相关数据的不准确不仅反映出基层工作的不扎实和不认真，也会给公司相关部门的工作带来不必要的麻烦。这就需要秘书在每一次资料上报工作中，必须进行严格地审核，对所报资料中涉及的文字和相关数据要做到准确无误，资料上报的准确与否是考量秘书工作认真细致与否的重要标准。

“按时保质”是指资料的上报必须按照相关部门规定的时间内上报，并且要做到所上报资料的质量，不能得过且过、敷衍了事。作为基层单位，对于上级部门要求上报的资料能否做到按时保质，很大程度上反映出资料上报人的态度问题。

四、接待工作

热情周到，不卑不亢作为企业，接待工作是常有的事。包括接待上级单位、兄弟单位、当地政府部门等等。而接待工作的具体实施者就是秘书，秘书接接待工作的好坏是反映企业形象优劣劣的窗口。虽然接待工作是一项非常琐碎的工作，经常会耽误吃饭、休息的时间，但我在日常的接待工作中努力做到对每一位领导或者客人都热情周到、不卑不亢，让每一位来访者都能切身体会到我们周到的服务。

在工作之余，我认真学习有关接待工作礼仪知识，不断充实自己的头脑，让自己的业务素质有一个更大的提升。通过不断地努力，目前对于接待工作已经变得得心应手、应付自如了。

五、结束语

以上便是我对一年来工作的简单梳理总结。当然，我的工作不止几项，有些工作诸如配合协助其他部门等等都是非常琐碎的，在不经意间完成的。但那些工作是重要的也是必要的。听项目部领导说过：“秘书就是整个项目部的大管家。”这句话可谓一语中的。秘书这个岗位什么都得涉及，哪里都有他的身影，虽然每天都是一些不起眼的琐碎工作。但琐碎之中见平凡，平凡之中才能见伟大。

**烘焙店长年工作总结14**

我是20xx年7月6日从计生委综合服务站调到xxx城管大队的。转眼我到单位工作已经半年了。这半年是我人生旅途中的主要一程，在镇委、镇政府及城管大队的领导下，在同志们的关心支持下，紧紧围绕镇委的中心工作，以城管为公、执法为民为平台，开拓创新、积极进取，为城镇居民营造一个优美和谐的人居环境作出了自己的贡献。

岁首年终，我静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。现将我这半年来的学习工作情况总结如下：城管个人年终总结：

一、自觉增强理论学习，提高个人素质

首先，自觉增强政治理论学习，提高党性修养。我是一名党员，积极参加党委和支部组织的各项学习活动，并注重自学，认真学习了马列主义^v^思想、三个代表主要思想、党的十七报告等，进一步提高了自己的理论水平与政治素质，保证了自己在思想上和党保持一致性，强化了廉洁自律的自觉性。同时，参加了党员评议活动，对照党章开展了批评与自我批评，在工作中能处处以党员的标准严格要求自己，工作以身作则，处处发挥^v^员的先锋模范作用。

其次，在业务学习方面。我虚心向单位的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉城管工作环境和内容。同时，我还自觉学习了物权法、行政许可法等与工作有关的政策、法律常识，积累自己的业务知识。并参加了区政府组织的法律知识考试。

第三，在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，热心为大家服务，认真遵守机关工作纪律，有效运用工作时间，坚守岗位，须要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。完成领导交办的其它临时性工作。

二、踏实肯干，努力完成好各项工作

在城管大队工作的半年中，通过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上已经基本能完成各项日常工作，期间我具体参与的工作主要包括以下多个方面：

1、完成每个月全镇的七个交流会的管理和收费工作。

每月的6、9、15、19、23、27、29日分别是雅尔塞、奈门沁、音沁三个村的交流会。我在队长的带领下，较好地完成交流会的管理和收费工作，特别是雅尔塞交流会，早6点半就到岗，克服天气原由，防止商贩占道经营，保证道路畅通。

2、完成奈门沁西瓜市场的管理工作。

我们从7月24日至9月20日，历时两个月，克服各种困难，对奈门沁西瓜市场实行彻底看护，维护市场的经营秩序，清理违章占道车辆，打击投机倒把的瓜贩子，并对交易车辆实行规范化管理，全部进场买卖，保证农民的正当权益不受侵犯。特别是在8月18日区庆五十五周年之际，较好地完成了保证道路畅通的任务，为区庆献礼。

3、开展清理苞米秆子专项整治。

盔入十月份以来，由于气候干燥，居民把生活用的苞米秆子都堆放到自家的房前屋后，极易造成火烧连营，具有极大的安全隐患。我们深入到各家)各户，劝导他们把苞米秆子放到安全的地点。同时，对卖苞米秆子的车辆实行了整顿，设定固定地点实行交易，防止占道交易。

4、迎接优美乡镇的验收实行清障专项整治。

我们运用四天时间对奈门沁至雅尔塞镇的齐查公路两侧实行了清障，把公路两侧的堆放物和拴养的奶牛实行清理，并对镇内公路两侧的杂草实行清理。同时，配合区交通局对木材、建材户堆放在公路两侧的木材、建筑材料实行了清理整顿，下发了清理违章通知书，并对一些钉子户坚决予以取缔。

5、较好地完成了居委会换届选举工作。

11月15日是我镇居委会换届选举日，我们早五点就开始入户，实行居委会换届选举工作，经过一上午的努力工作，较好地完成了居委会的换届选举工作，选举流^v^实做到了公平、公开、公正。

6、参加了镇党委组织的xx大精神贯彻落实报告会。

11月21日参加了镇党委组织的，区委宣讲团到我镇开展的xx大精神贯彻落实报告会。通过宣讲团对xx大精神的进一步贯彻，使我更深入地了解了xx大的主要意义。xx大是我们党继xx大以后在新世纪新阶段召开的又一次十分主要的会议。胡代表中央所作的报告，系统总结了xx大以来党的工作，回顾了近三十年来我国改革开放的实践，进一步阐述了科学发展观，对彻底建设小康社会提出了新的要求，就经济建设、政治建设、文化建设、社会建设四位一体的中国特色社会主义事业总体布局做出了战略部署，明确了内政、外交、国防以及继续推进党的建设新的伟大工程等战略任务。结合自身的学习实际，写了心得体会，上交镇党委。

7、完成了林业资源普查工作。

林权制度改革即将开始，林业资源普查工作是基础。按照镇委、镇政府的部署，我被安排到东风村东风屯参与林业资源普查工作。我与工作队的同志一起深入到东风村，召开两委班子会议，选出党员代表和村民代表，并一起实地踏查林地，填写各种普查表格，画林业地块图和全屯林地位置图，并实行汇总，较好地完成了林业资源普查工作。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚地认识到自身还有很多不足，比如工作能力和创新意识不足、政治理论水平有待提高等。今后

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！