

2024 年[热]工作总结范文

工作总结范文 1

一、前台工作的基本内容。

前台的工作是一个须要有耐性和责任心的岗位，真诚、主动的工作看法很重要。20xx 年 x 月，我起先从事前台接待工作，深知接待人员是呈现公司形象的第一人。在工作中，严格依照公司的要求，热忱对待每一个来访客户，并热忱的指引到相干的办公室。为公司供应了便利，也为客户供应了便利。接电话时，做到耐性听客户的询问，并力所能及的作出相应的解答。

二、前台工作的体会和教训。

在来到我们专营店前，虽然也有过前台接待的工作体会，虽然获得了肯定的成果，但也存在一些不足，比如综合素养方面，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有体会的同事比较还有肯定差距，责任心和事业心有待进一步提高，服务观念有待进一步深化。在今后工作中，我肯定仔细总结体会，克服不足，努力把工作做得更好。

三、前台工作的下一步安排。

基于对前台接待工作的酷爱，在新的一年里，我会严格要求自己，提高自己，体现自己，实现自己的价值。我会更加努力学好业务学问。不断提高自己的专业理论水平和工作的时间实力，遵照公司的相干工作制度，主动踏实的对待工作。努力提高工作素养，加强对工作的责任心和事业心。多和同事沟通交换，解决工作中显现的问题，踏实做好本职工作。面对新的一年，我将以更加主动的工作看法更加热忱的工作作风把自己的本职工作做好。

我将进一步更好的呈现自己的优点，克服不足，扬长避短。与公司及同事团结一样，为公司创建更好的工作事迹!工作犹如于革命，一个目标有了信念才会有足够的动力去奋斗，20xx 年我个人，就是调剂，转变的年度，在这一年我踏入了这个神圣而又困难丰富多彩的社会。在今后的工作中，我要朝着这个目标，一年一个小台阶，三年一个大台阶去努力，去实现。

20xx，新的一年是富有挑战的一年，随着工作的深化进行，我有信念呈现出自己更高的水平，完成更高的目标。为努力实现公司目标，我已经做好了迎接挑战的打算，也有信念把服务做得更好!最终祝大家在新的一年里，身体健康，万事如意，工作节节高，祝公司的事迹蒸蒸日上，牛气冲天，感谢大家。

工作总结范文 2

“群众富不富，关键在支部；支部强不强，关键在班长”。能否选配好支部“一把手”，是加强农村基层党组织建设的核心。

在首期整组中，我们主动围绕支部班子建设这个重点，紧紧抓住配好支部书记这个关键，着力走好“选人”、“育人”、“用人”三步棋，努力把整组工作引向深化。

选人——围绕支书建班子

我县首期整组的共有 30 个村。为了确保整建任务圆满完成，在工作部署和指导思想上，我们突出支部班子这个核心和支部书记这个关键，主要抓了以下四个环节。

——坚持标准定调子。

首期整顿的后进村中，班子涣散懦弱，缺乏凝聚力，工作拖后腿的有 13 个；领导班子成员不团结，工作协作不力的 10 个；班子不健全，主要领导成员缺额的 7 个。组织整顿一起先，县委明确提出了选用支部书记的三条基本标准。一是公道正派听党话；二是组织领导有实力；三是没有问题受拥护。依据以上标准，我们首先依据“看本质，看主流，看实绩”的原则，对全县 30 个整组村的 152 名村级干部进行了民主评议，主动开展思想整顿，确定出了稳定提高的 14 个村级班子；其次，坚持“不手软，不推诿，不回避冲突”的原则，坚决不搞“凑合班子”、“拉手班子”，对剩余 16 个村中只占位子、缺少点子、四平八稳、工作平凡的软班子和长期搞内耗、工作不协调的散班子和只拿补贴、不干工作、把公事当作捎带事的懒班子以及以权谋私、多吃多占的贪班子及主要领导成员缺额、工作瘫痪的瘫班子，坚决予以调整。

——拓宽视野选苗子。

在工作实施上，我们变更过去在农村“一把手”选拔上，“找些人谈谈”、“几个人议议”的考察方式，坚持“不画框框，不戴帽子，不任人唯亲”和“条件公开，提名公开，评议公开，选举结果公开”的原则，坚持群众路途，拓宽选人视野，从复退军人、回乡青年、乡镇机关和企业、农村专业户及农夫技术员等多渠道中筛选，真正把在改革开放中成长和成熟起来的优秀党员骨干选拔到村级领导岗位上来，全力选准和配备能够总揽全局的支部“一把手”。降帐镇的街子、春光等村，为找一个好苗子，镇党委领导和工作组分别三进省城，三上太白，动员邀请在外搞建设的能人回村任职。法门镇南佐村工作组，与镇党委紧密协作，向全村党员和群众代表发放百余份征求看法书，充分依靠群众，民主举荐书记候选人。视野的扩大，为选准支书人选创建了条件，也为选举奠定了基础。

——严格程序搞选举。

在整组初期，我们参照有关章程、条例，刚好出台了《关于村级组织设置及其有关问题处理看法》，对村级组织设置、干部配备、职能职责、选举程序和干部酬劳等，提出了规范性的看法和要求。班子建设中，我们坚持程序，依照组织章程办事，选出的新班子，普遍得到群众信任。召公镇袁新村，村情比较困难，派性斗争严峻，利用小字报相互攻击。在组织整顿中，工作组严格履行有关程序，主动稳妥地选出了能为群众谋好事、办实事的新的支部班子。

——着眼长远抓后备。

为了有效解决目前农村党员老化现象和村干部难选的问题,县委要求各工作组,在整组期间,每个村支部培育7~10名入党主动分子,对符合入党条件的主动分子,刚好汲取到党内来,根据1:1的比例,与乡镇党委协作,建立起村级干部后备队伍。各工作组以此为整组工作的主要任务之一,着眼长远抓后备,主动主动搞发展。据统计,全县30个村,在整组期间共培育入党主动分子271人,建立后备干部队伍187名。与此同时,工作组帮助村支部,落实发展责任,形成了基层党员干部队伍发展的良好机制。

育人——解放思想换脑子

随着建立社会主义市场经济体制实践活动的深化,农村党员干部旧的思维模式和工作方法越来越不适应经济发展的须要。为此,县委在抓好“选人”的基础上,下大力气狠抓村支书特殊是新上任支书的教化培育工作,以提高他们的工作实力和政策水平。一是充分发挥县乡党校的作用,对整组村支部书记集中进行党的方针、政策和建设有中国特色社会主义理论的教化,引导他们解放思想换脑子,带动本村经济快速发展。二是建立领导谈话制度。县委提出,乡镇党委主要负责同志,针对整组村支部书记在发展思路、工作方法、领导艺术和工作作风等方面的实际,坚持同他们谈心,沟通思想,帮助解决思想问题和工作上的详细困难。三是分类指导,重点培育。举办支部书记读书班、座谈会、现场阅历沟通会,重点培育其驾驭全局、统揽整体工作的实力。对实力强、工作方法欠妥的通过教方法、教思路,帮助提高领导水平;对有群众基础,但缺少致富本事的,帮助学技术、理思路,提高发展经济的实力;对缺乏闯劲,工作疲软的,通过“结对子”、“走出去,请进来”的方法,帮助解放思想,激昂精神,不断创新;对主流是好的,但存在弱点和失误的,则通过支部班子民主生活会,开展指责与自我指责,帮助其克服不足,努力工作。

在培训方法上,努力做到四个结合:即形势教化同好用技术培训相结合;集中学习与电化教化相结合;培训学习与外出参观相结合;教思路与教方法相结合。通过多种形式的学习培训活动,

新班子很快进入角色，老班子有了新的起色。南阳乡坊村、建和乡墩底村、城关镇扶乾等村支部，通过培训，进一步解放了思想。村支部班子围绕本村苹果、辣椒和笼养鸡等骨干项目，树立大市场，大流通观念，带领群众努力发展规模经济，形成了一条能够发挥各自产业优势的致富路子。

用人——明确职责压担子

在整组中，我们一方面要求驻村工作组长按整组的“五个好”目标全面完成整组任务；一方面又主动创造条件，让支部书记放手工作，不断激发村支部一班人努力进取的主动性。涉及班子调整的，在班子调整完后，县委依据新时期农村工作的任务和特点，刚好明确了村党支部书记的五条工作职责，即：抓经济，带领群众致富奔小康；抓支部，发挥其在村级组织中的核心作用和战斗堡垒作用；抓干部，建设好村组两级干部队伍；抓党员，发挥其先锋模范作用；抓思想，建设一个好的村风民风。以此来规范基层支部书记的行动。

在此基础上，要求乡镇党委对支部书记制定严格的考核标准，凭政绩用干部。一是考核经济发展水平，看致富奔小康实施状况和人均纯收入增加幅度；二是考核党支部的战斗力和凝聚力，看两支队伍建设和两个作用发挥状况；三是考核思想作风建设，看能否廉洁勤政，为群众办实事；四是考核精神文明建设，看有无打架斗殴、赌博、偷盗等作奸犯科行为。在明确职责、严格考核的同时，工作组还留意引导支部书记正确处理好四个关系：一是支部书记和支委的关系。使其明确在支委会重大问题的表决中，支部书记与其他支委享有同等的一票，支部书记起着组织、主持的作用。二是支部书记和党员的关系。支部书记有定期向党员大会报告工作的义务，自觉接受党员监督。三是支部书记与村干部的关系。村干部有为支部书记提建议的权利，支部书记要擅长接受合理化建议。四是支部书记和群众的关系。支部书记要能够倾听群众看法，走群众路途。

通过上述工作，促使支部书记和班子整体作用的发挥。不少整组村支部书记提出要“任职一届，致富一方”，也出现了一批“舍小家，顾大家”的支部书记先进典型。

工作总结范文 3

时间荏苒，2024 年已经过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，在一年里，我在院领导和护士长的关切与干脆领导下及同事们的关切与帮助下，本着“一切以病人为中心，一切为病人”的服务宗旨，刻苦钻研业务学问，努力提高理论学问和娴熟地驾驭了各项临床操作技能。较好的完成了各级院领导布置的各项护理工作，在同志们的关切、支持和帮助下，思想、学习和

工作等方面取得了新的进步，现总结如下：

一、严于律己，自觉加强党性熬炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高

一年来，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，酷爱祖国，酷爱中国共产党，对社会主义充溢必胜的信念。仔细贯彻执行党的路途、方针、政策，为加快社会主义建设事业仔细做好本职工作。工作主动主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素养

加强自我职业道德教化。职业道德的凹凸、思想品德的好坏干脆影响护士的素养和形象，因此，在一年中的各次廉政教化和技能培训后，我理解了要坚持“廉洁自律、严格执法、热忱服务”的方针，把人民群众满足作为做好工作的根本动身点，做到始终把党和人民的利益放在首位，坚固树立爱民为民的思想，在人民群众心目中树立“白衣天使”形象。加强“四自”修养，即“自重、自省、自警、自励”，发挥护士的主动精神。我还很留意护士职业形象，在平常工作中留意文明礼貌服务，坚持文明用语，工作时仪表端庄、着装整齐、发不过肩、不浓妆艳抹、不穿高跟鞋、响底鞋、礼貌待患、看法亲善、语言规范。在护士长主动仔细指导下，我在许多方面都有了长足的进步和提高，坚持危重病人护理查房，护理人员三基训练，在护理部组织的每次技术操作考试中，均取得优异的成果。在一年的工作中，能始终坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了自身素养及应急实力。

三、努力工作，按时完成工作任务

我将以前学到的理论学问与实际临床工作相结合,就必需在平常的工作中,一方面严格要求自己并多请教带教老师,另一方面利用业余时间刻苦钻研业务,体会要领。记得刚到儿科时我还不适应,但我不怕,以前没做过的,为了搞好工作,听从领导支配,我不怕麻烦,向老师请教、向同事学习、自己摸索实践,在很短的时间内便比较熟识了儿科的工作,了解了各班的职责,明确了工作的程序、方向,提高了工作实力,在详细的工作中形成了一个清楚的工作思路,能够顺当的开展工作并娴熟圆满地完成本职工作。

我本着“把工作做的更好”这样一个目标,开拓创新意识,主动圆满的完成了以下本职工作:帮助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。仔细接待每一位病人,把每一位病人都当成自己的挚友,亲人,常常换位思索别人的苦处。仔细做好医疗文书的书写工作,医疗文书的书写须要仔细负责,看法端正、头脑清楚。我仔细学习科室文件书写规范,仔细书写一般护理记录,危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度,牢记三基(基础理论、基本学问和基本技能)三严(肃穆的看法、严格的要求、严密的方法)。护理部为了提高每位护士的理论和操作水平,每月进行理论及操作考试,对于自己的工作要高要求严标准。工作看法要端正,“医者父母心”,本人以想方设法解除病人的疾苦为己任。

我希望全部的患者都能尽快的康复,于是每次当我进入病房时,我都利用有限的时间不遗余力的激励他们,耐性的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信念,静默地祈祷他们早日康复。酷爱自己的本职工作,能够正确仔细的对待每一项工作,工作投入,热心为大家服务,仔细遵守劳动纪律,保证按时出勤,出勤率高,全年没有请假现象,有效利用工作时间,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。在开展工作的同时做好个人工作安排,有主次的先后刚好的完成各项工作,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许多东西,也熬炼了自己,经过不懈的努力,使工作水平有了长足的进步,开创了工作的新局面,为人民的健康事业做出了应有的贡献。

当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的心情，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后须要改进和提高自己的地方。在已经过去的一年里，要再次感谢院领导、护士长的教化、指导、指责和帮助，感谢同事们赐予的关切和支持。回顾过去，有很多进步和提高，同时也存在一些不足；展望未来，理应当发扬自身的优点与特长，克服不足。为了医院的美妙明天而贡献自己的一份力气！

工作总结范文 4

转瞬间，20xx 年就要挥手向我们告辞了，在这新年来临之际，回想自己一年所走过的路，所经验的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇静，从容的心态。在这过去的一年里有失败，也有胜利，缺憾的是；没有为公司的销售打开市场，欣慰的是；自身业务学问和实力有了提高。首先得感谢公司给我们供应了好的工作条件和环境，有阅历的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战阅历让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

从 20xx 年 3 月起先进入公司，不知不觉中，三年的时间一晃就过了，公司也在 20xx 年实现了转型，在 20xx 年里，我也从一个车间班长转变为对产品学问一窍不通的新人，又转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

20xx 年前半年我在生产上任粉碎车间班长，带领员工完成一项又一项的看似无法完成的工作，虽然很累，但是对我个人的工作协调、人员分工和对员工的思想教化又有了一个新的提升，信任在生产上度过的两年多时间将会为我以后的工作有所帮助。20xx 年 xx 月 xx 日，承蒙刘总信任，我正式调遣销售部。由于之前根本没有接触过香辛料提取物销售，进入一个新的行业，每

个人都要熟识该行业产品的学问,熟识公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中,我学到了如何定位市场方向和产品方向,抓重点客户和跟踪客户,懂得了针对不同企业的不同产品应主攻那些我们的产品。当然这点是远远不够的,应当不短的学习,积累,与时俱进。

在工作中，我可以说，我没有虚度，奢侈上班时间，对工作我是仔细负责的。经过时间的洗礼，我信任我们会更好，俗话说：只有经验才能成长。世界没有完备的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，简单急躁，或者不会花时间去检查，也会马虎。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，信任别人，信任团队的力气，再发挥自身的优势：贸易学问，学习接受实力较好。不断总结和改进，提高素养。通过我的个人努力，共发展了 7 个客户，其中 4 个为精油树脂客户，销售额 8270 元。2 个调味品客户，销售额 9580 元（未收货款 7880 元）。1 个花椒粒客户，销售额 384150 元。货款已全部到账。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达实力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素养不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，特性的飞跃。在我的内心中，我始终信任自己能成为一个优秀的业务员，这股动力，这份信念始终贮存在胸中，随时打算着爆发，内心始终渴望胜利。

感谢公司的培育，感谢上级特殊是刘总对我们言传身教的悉心指导，我肯定会以主动主动，自信，充溢激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新春，我们信念百倍，满怀希望！

工作总结范文 5

光阴似箭，日月如梭。伴随着新年钟声的接近，我们依依惜别了惊慌、劳碌的 20xx 年，满怀热忱和期盼的迎来了光明绚丽、虎跃腾飞、充溢希望和激情的 20xx 年。

一转瞬，来了达邦家具公司也快一个季度了。回顾这三个月以来所做的工作，心里颇有几份感受。在过去的三个月里，首先我要提到两个人，庞总和耿经理。首先感谢庞总赐予我们这样一个发展的平台，和专心培育；感谢耿经理赐予工作上的激励和督促。在二位领导的引领下，我们这个团队学到了许多的业务谈判学问和商谈技巧，并顺当的为下一步的公司业务发展迈出了第一

步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互激励和协作。他们全部人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少学问，让自己更加的成熟。

三个月里不断与公司业务模式进行磨合,我为自己能成为达邦家具公司的一名业务销售人员深感荣幸和骄傲。我也更加的相识到了,一个销售人员的学问面、社交实力和商务谈判技巧确定了销售人员的销售实力。为此,我经过查阅更多产品手册、家具资料、相关书籍和参与公司会议培训,在家具销售行业自身学问面层次上得到了一个更好的提高,并相识到自己现有的不足和特长。以下我想说三个方面:

一、在家具专业学问方面:

1) 产品学问方面:加强熟识办公家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号(包括面料和产品等)、生产周期、付货时间。了解产品的运用方法、保养及修理学问;了解本行业竞争产品的有关状况;

2) 公司学问方面:深化了解本公司和其他家具生产厂家的合作背景、产品生产实力、生产技术水平、设备状况及服务方式、发展前景等。

3) 客户须要方面:了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4) 市场学问方面:了解家具市场的动向和改变、顾客购买力状况,进行不同区域市场分析。

5) 专业学问方面:进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术学问,便利能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的沟通,了解不同装饰设计公司在新的一年里的设计思维的转变,以便更好的合作。

6) 服务学问方面:了解接待和会客的基本礼节(留意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会学问)细心、仔细、快速地处理单据;有效运用身体语言(包括姿态、语言、动作等)传递信息是获得信任的有效方式。

二、自身销售修养方面:

1) 工作中的心里感言。在庞总和耿乐二位领导的带领下,进行加强自我相识,自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素养培育,和后背支持,为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培育做了个更全面的打算。在我拿高薪的时候我确定会想到你们,我肯定会用行动感谢你们。都是你们给了我机遇,给了我一个发展的平台,正因为你们身上学了不少的销售技巧和谈判实力的提高,有了前期这些阅历做铺垫,信任在以后的工作当中我才能更顺当的在岗位中独立成长起来。在工作过程中,二位领导的悉心培育和言传身教让我成长了许多,感谢你们在工作中的帮助。这些都是我学问财宝的积累。

2) 职业心态的调整。销售员的一天应当从早晨睁开第一眼起先,每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来,然后以精神充足、欢乐的心态迎接一天的工作。假如我没有别人阅历多,那么我和别人比诚信;假如我没有别人单子多,那么我和别人比服务。

3) 重点客户的开展。我在这里想说一下:我把客户都已分类;有a b等客户,我要把b类的客户当成a类来接待,就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。探望,对客户做到每周至少三次的探望。我认为攻客户和制定目标是一样的,首先要集中精力去做一个客户,只有这样才能有收效,等重点客户认可了,我再将精力转移到其次重点客户上。

4) 签单技巧的培育。“怎么拿到客户→跟踪客户→业务谈判→方案设计→胜利签单→售后安装→售后维护→人际维护”等这一系列的流程,虽然来了公司三个月了,但很缺憾的没有签过一单。对这样的流程须要加强认知。

5) 自己工作中的不足。业务阅历不够丰富,业务员的韧性实力和业务技巧有待突破,希望能够尽快的提高自己的不足,发挥自己的优势,能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础,提高自己的自信念和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结,并主动学习、请教老销售员业务学问,尽快提高自己的销售技能。

业务开展方面: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。

第一,从理念上:我应当和公司保持一样的经营思想、经营理念,与公司高层统一目标和相识,帮助公司促进企业文化方面的建设。

其次,业务上:了解客户的资料、爱好爱好、家庭状况等,挖掘客户需求,投其所好,搞好客户关系,随时驾驭信息,力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三,意识上:无论在家具销售还是家具产品生产工作学问的学习上,摒弃自私、强势、懒散的性格,用主动向上的心态,学习他人的特长,学会虚心,学会与上级、挚友、同事更加融洽的相处;最终我希望北京达邦家具公司越走越远,虎年大吉!我知道,做业务销售行业是一个“吃苦在前、享受在后”的工作。我深知,业务人员是公司的血液,一个好的业务团队是公司发展的灵魂,它是一项崇高而神圣的职业,我为自己敢于挑战销售业务这样一项职业,敢于担当一个新公司为明天的更好建设,和不断发展磨合的精神感到荣幸,更为敢于不怕苦不怕累的精神而骄傲。三个月来争取每天到岗,尽量避开迟到早退现象,带病坚持工作,努力提高自己的思想相识,主动参加业务部建设,为拓展更多的合作者。希望能为明年的家具销售业务更好发展做一个打算工作。

回顾20xx,到岗三个月来,没有出成果没有签单,让我感到很缺憾。很对不住领导对我的期望,感谢领导的包涵和激励。展望20xx,希望在新的一年里一切都好起来,希望自己能够在这个团队中创建更多的业绩,让公司发展的更加顺当和更加辉煌一些!在今后的工作中,我将加倍努力,建立更多的长期业务上的合作伙伴,为公司的业务拓展事业作出自己更多的贡献!在处理日常工作和事务上,以公司利益为动身点,听从公司领导支配,为明天公司建设的更加美妙而努力。我信任,我坚信,新的一年我能做的更多、更好!希望大家彼此激励,一起加油!以上总

结也是一份感言，不妥之处望请领导指教，感谢领导！

工作总结范文 6

区环保局在“机关干部下基层，服务群众促发展”活动中，支配在洞井镇 x 村联系工作。3 月 13 日，区委召开动员大会以后，区环保局党组马上进行了仔细探讨。提出了“马上行动，仔细执行，扎实推动，务求实效”的工作思路。确定了以党组书记 xx 为组长的四名工作队员，其次天就刚好下到基层，开展工作，现将一个月来下基层工作总结如下：

一、摸清家底，驾驭动态

一是村支两委班子团结干事，近几年的发展有目共睹，村民对班子成员的工作成效和办事作风都非常赞许并认同。

二是 x 村在大建设、大开发的过程中，村民“两安”工作落实较好，现在每个村民都有生活保障，部分村民和劳力都因人因地作了适当支配；

三是村级领导班子对后续发展有创意，集中群众才智，先民主、后集中、有远见，村民对将来的生活充溢信念和希望。

五是村民现都住进了安置小区，有地变成了无地，村民逐步转为市民，有部分村民还没有妥当安置，小区内滋生了风气，存在不稳定的因素。

六是村安置小区在物业管理上缺乏阅历，存在用人不合理的现象，建议民主举荐，公允竞争，择优录用。

二、主动协调，规范管理

工作组在仔细调查和了解状况后，即时将收集的看法和建议向张白云副书记、刘正前副调研员作了汇报，区领导非常重视，四月六日刚好召开了镇党委、村支两委和工作组同志状况通报会，就调查了解的实际问题作了仔细的探讨，并明确了解决的方法：

一是针对拆迁补偿的差距问题，由工作组的同志以及村支两委的干部仔细做好宣扬和说明工作，宣扬要到位，工作要细致，思想要做通，坚决杜绝村民上访，确保稳定；

二是聘请常年法律顾问，结合全村实际整章建制，制定一部集小区物业管理、集体经济收入与安排、安排生育管理、人员就业安置等符合x村村情的《村规民约》，增加民办法识，增加透亮度，进一步强化管理制度；

三是加强小区内精神文明建设工作，引导村民开展健康向上的文娱活动，提高村民的素养，禁止等不文明的行为。

三、工作创新，前景可观

工作组刚好开展调查，并主动参加村支两委的工作探讨，共同探讨x今后的发展和前景。目前，该村发展势头喜人，工作又有创新，详细思路是：

一是召开全村党员，组长和村民代表大会，宣扬党的方针，政策和中央一号文件精神。宣扬说明拆迁安置中的疑难问题，讲解今后的发展方向，达到凝合民心，推动发展的目的；

二是组织精干力气外出考察学习，开拓视野，解放思想，探究村级股份制和楼宇经济新路子，为今后的发展奠定坚实的经济基础；

三是抓住机遇，大干快上，加大建设步伐，今年6月启动30亩土地10万平方米的房地产项目；与洞井和平村合作开发启动商贸经营项目，支配部分村民就业；与洞井鄱阳村启动扩建长沙设备交易市场项目，做大做强机电设备市场，扩大辐射和影响；

四是加强两个文明建设，进一步做好宣扬和思想工作，真正把x村建成“生产发展，生活富裕，乡风文明，村容整齐，管理民主”的社会主义新农村。

机关干部下基层，服务群众促发展的工作目前告一段落，但我局工作组的工作离区委的要求还有差距，但我们还将一如既往的关切x村的发展，接着保持联系，主动做好协调服务工作，真正推动x村各项工作又好又快发展，迈上新的台阶。

工作总结范文 7

时间过得真快，转瞬间我加入福家房 X 公司已经有 2 个月左右了。此刻实习也即将结束，我也即将正式工作。新的工作意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。在大浪淘沙中让自我能找到自我矗立之地。

三年的高校生活即将圆满的划上最终一笔，这最终的一笔是我们应对将来，回顾过去的见证。它就是毕业实习。毕业实习是学校培育方案和教学安排的重要环节，它是所学理论学问与工程实践的统—，也是学生从学校走向社会的一个不行缺少的过度阶段。

在我看来实习是每一个高校毕业生必需拥有的一段经验，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固学问；实习又是对每一位高校毕业生专业学问的一种检验，它让我们学到了许多在课堂上根本就学不到的学问，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。房产中介所是一家为房产买卖双方达成销售和购买而建立的一个平台机构，并有为买卖双方保证平安交易的义务。房产中介的详细事务就是帮卖房人登记房源信息、宣扬发布并且保证房源真实有效；帮买房人找寻举荐相宜、幻想房源，并带领买房人实地看房，加以引导，促使成交；房产中介的`经济收入主要是收取中介服务佣金，以目前市场惯例中介服务佣金为 2%（购房户按房屋成交价 1%和售房户按房屋成交价 1%组成）。主要业务流程为：房客源开发、房客源登记，信息回访反馈，带看客户、三方谈判、签约、过户贷款、物业交割等等。我在中介中前期主要做一些柜员的工作：打印合同材料、整理房源资料、更新液晶屏滚动的信息等等，而到了中后期则在领导的带领下参与详细的带客户看房、谈判、签约、过户贷款、物业交割等敏捷性的工作。

此刻来回头总结我的实习报告，感到非常的欣慰。它使我在实践中了解了社会，让我们学到了许多在课堂上根本就学不到的学问，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础基本上到达了学校要求的实习目的。并且在这段工作期间能与众多阅历丰富、年轻有为的

专业人士共事使我受益匪浅，从中增长了许多实践工作阅历与专业学问。

俗话说:“隔行如隔山”。我的专业是房地产经营与估价,也算是与房地产经营相关,但以前从来没有接触过房产这个行业,说实话虽学此专业,但在刚起先的时候心里根本没底。可是经过这么长时间的工作后,我已经深刻相识到自我的一些阅历欠缺与不足,以后更要加强学习专业学问与管理学问,并努力提升自我。

为了表达自我收获的喜悦,我们将分开几个部分讲一下自我的感受,报告实习的情景。厦门搏源房产信 X 公司经营范围主要是二手房买卖,房屋租赁,房屋代理、中介,居民贷款担保、代办交易手续,全资收购房屋、询问等,有关房屋的一切问题,贷款担保、代办手续费用最低,我公司与中国建设银行、中国工商银行、光大银行等联合推出房屋贷款担保,我公司一向得到客户的一样好评。公司主动参加社会公益活动,为社会就业作出了贡献。房地产业,这一关系到消费者切身利益——衣、食、住、行中的“行业”,正快速融入信息时代。小区智能化、小区局域网、项目网站和开发商网站等纷纷出现,充分体现出房地产与网络的有机结合正逐步健全。

随着经济的发展,城市人口的增多,房子的需求越来越惊慌,人们没有许多的时间为了寻求房屋信息而奔跑。而网络能大大削减时间和财力,因此说网上房产中介的产生为大家带来了便利。随着信息时代的到来,企业必将不行抗拒的加速进入信息网络时代。企业须要建设有本企业特点的,业务过程自动化和管理现代化的信息网络。企业信息工作,就是把企业物流的管理提升到对企业信息流的管理来限制企业的运作,刚好供应给领导决策所需的多方面的信息。在现代化企业中,信息管理工作在企业中已发挥越来越重要的作用。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/925024114200011213>