

# 党支部年度工作总结(模板8篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 党支部年度工作总结篇一

为了让我们更快地了解公司、适应工作，公司特地从7月8日开始对我们进行了为期一周的新员工入职岗前培训。这次培训的内容十分丰富，主要有公司历史沿革、公司组织机构与企业文化介绍、公司领导讲座、各部门负责人讲授相关专业知识和自身经验的传授、安全、管理体系以及档案管理等诸多方面的系统学习。经过七天的培训，使我在最短的时间里了解到本公司的基本运作流程，以及公司的发展历程与企业文化、企业现状和一些我以前从未接触过的专业知识等。通过这次培训，使我受益非浅、深有体会。

开始培训的第一天就是介绍单位的历史沿革，芮书记介绍得很详细，仿佛带领我们重走过这50多年的风雨，见证企业的进化，也了解到了其中的艰辛。这使我们更加珍惜现在来之不易的今天，激励我们更加努力去建设辉煌的明天。

在同一天，张书记为我们介绍了公司现在的组织机构，使我们从宏观上了解公司的各大部门及其主要职能，为以后联系工作，提高工作效率做好铺垫。张书记还为我们详细地介绍了本公司的企业文化。在我工作的3个月来，我感觉公司的工作氛围、人际交往甚至是走在公司的路上都是有激情而又放松的。有激情是因为在工作中能学习到很多的知识与技巧，放松则是心理上的，这正是“工作着并快乐着”的感觉，让我感到无比的满足。

我在公司的档案室工作，在学校学习的也是专业的档案知识，可以说，对于勘察测量这方面来说，我完全是个门外汉。这一次培训，是我第一次系统接触这方面的知识，真是受益不少，学到了很多新的知识。

经过几次专业知识的培训，我大致了解了公司的主要工作任务，大概分为勘察、测量、岩土试验、测试这几大方面，并分别有对应的部门负责。比如说工程师办公室主要负责岩土工程工作，主要有勘察、设计、治理、检验、监测；测试中心主要负责原位测试、桩基检测等等。并且我对其主要工作流程以及一些术语也有了大致的了解，总算不会像刚来的时候一样，连公司的主要业务都不清不白了。

用了一天的时间，我们系统学习了安全方面的知识与公司管理体系方面的知识。我想这对于我们应届毕业生来说，还是比较陌生的知识。我认为其目的就是为了：一、保证安全生产；二、提高工作效率；三、提升企业形象。最终的目的就是使利益最大化。在这基础上有很多理论的知识与制度，这还需要我们在平时的工作中就注意，比如安全，在任何一个细小的环节中我们都要注意安全的问题，比如人走断电、防火、防盗，还有特别是在施工现场的一些用电安全、人员安全等。这些在实际工作之后可能才能注意到更多问题，并写入制度，是安全管理更加规范。

公司是本行业第一批获得管理体系三标合一的公司，并有符合公司实际情况的管理方针。在学习中我们学习到了一个以不变应万变的管理模式，也就是pdca循环：从plan(计划)到do(实施)到check(分析检查)到action(持续改进)。不管是qhsems、ems、ohsms这一循环始终贯穿其中。仔细看，这一循环也适用于我们生活各方面，这其实也就是一个经验积累的过程，从不会到会，从不好到好，从好到更好的一个过程。我相信，这个简单而明确的循环会伴随我一生，成为我不断进步的标尺。

最后一天我们首先学习了公司的档案管理制度及公司档案室的主要职能。由于我是在档案室工作，并且已经进行过2个月的实习，对这一方面比较熟悉。我认为档案的价值在于利用，在别人需要资料的时候，能快速及时地找到所需资料是档案是档案人员最主要的职责。公司的档案室已有了50几年的历史，制度健全，库房分类明确。在实习中，我就深深的体会到，我没有选错单位。有好的基本建设，有好的师傅，真正的让我能学以致用，并能通过实践体验更好地掌握理论知识。公司档案室还兼管着规范与杂志的管理，并有专门的阅览室，是专业技术人员能及时了解新规范掌握行业新动态。

人事方面，李主任主要为我们介绍了新进员工的待遇、假期、职称等问题。我想这也应该是我们很关心的一个话题。李主任介绍得很详细，分别介绍了各部门的工资情况，我也觉得越透明越公平，越公开越不敏感。我比较关心职称的问题，档案系列的. 职称是要上社会去考的，我想从现在开始就应该抓住专业知识不放松，争取能早日更上一层楼。

这次培训中我学到了很多知识，但感触最深的是每一位领导基本上都提到一个要求，那就是学习、学习、在学习。一刻也不能放松，不仅要转研本专业的知识，还要了解其他专业的知识，比如说我自己，就应该多了解了解勘察、测量等方面的知识，这样有利于我了解档案内容，提高工作效率与质量。此外，就是希望能尽快地进入工作状态，做好思想意识的转变，从受者转变成施者。我认为我在这方面做得也比较到位，毕竟已经经过了2个月的实习，感觉现在也慢慢走上正轨了。最后就是希望我们能脚踏实地的工作，养成良好的工作与生活习惯，为自己积累资本、为公司创造利益。

到现在为止我已经在公司工作了3个月了，这次的职前培训让我对公司有了更深的了解，增进了不少知识，更重要的是让我对自己有了新的认识与新的奋斗目标，“水不流则腐，人不进则退”，在今后的工作中，生活中我将加倍地学习，不断地提高自己的素质。在公司走“新、特、精”强企之路之

际，我作为公司的一员，也要有这样的理念，发展自身的“新、特、精”，为适应公司不断发展的需求完善自己，争取做到自己对公司利益的最大化。

## 党支部年度工作总结篇二

2□20xx年在全体同仁的共同努力下，在领导的正确指挥下，我们收获了丰收的一年，今天的业绩完成了指标，这和大家的努力分不开，应为有了我们这个优秀的团队，大家相互帮助，通过扎扎实实的努力，给20xx年画上了一个完美的句号。

4、在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年□20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。回顾这一年的工作历程，作为中国教育总网文档频道企业的一名员工，我深深感到\*\*\*\*企业之蓬勃发展的热气，\*\*\*\*人之拼搏的精神。

5、在过去一年做为施工现场施工管理人员，按照公司和领导的要求按时按质的完成了商会大厦第六都1.2期以及万博汇的前期施工管理工作。

8、在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展xxx和xxx的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了20xx年的工作。

9、回顾这半年的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，主要反映于xx及xxx的风格、定型还有待进一步探索，尤其是网上的公司产品库充分体现我们xxxxx和我们这个平台能为客户提供良好的商机和快捷方便的信息、导航的功能发挥。展望新的一年，我们将继续努力，力争各

项工作更上一个新台阶。

12、在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展xxx和xxx的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了2006年的工作。

## 党支部年度工作总结篇三

### 一、立足服务，强化管理

#### 1、强化规范意识。

就是把办公室的各项工作、各个步骤、各个环节，用科学、合理的机制和制度加以规范，并以制度保证全体工作人员都能严格、自觉地按照规范开展工作。办公室是日常行政事务工作的枢纽，事务繁杂，联系广泛，矛盾集中，常常会遇到一些急需解决但又十分棘手的问题，因此在实际工作中，我们严格遵守公司各项规章制度，使办公室工作处处有章法，人人懂规矩；在文件管理、档案管理、办公设备管理、车辆管理、后勤管理及对外接待管理中，做到了工作有序、行为规范。

#### 2、强化责任意识。

就是要求办公室每位同志都必须以高度负责的精神对待每一项工作，高标准、严要求、创造性地处理好每一件事情。充分发挥螺丝钉的作用，对待每一项工作，努力做到小心小心再小心，细致细致再细致，认真认真再认真。通过强化责任意识，我们办公室每个同志都能明确自己担负的职责，自觉地按照职责履行职能。

### 3、强化奉献意识。

办公室工作大部分是“不干有人找，干了看着不着”的事情，既专业又烦琐，20\_\_年集团公司主业成功转变，业务量迅速增加，相应的对办公室也提出了更高的要求，例如在对外接待中，工作忙、头绪多，任务重，节假日、双休日、八小时以外经常加班加点完成工作任务，对此，办公室人员牢固树立不计名利、任劳任怨、无私奉献、爱岗敬业的精神，在艰苦的磨练中充实自身，完善自己，圆满完成了各项工作任务，为企业的发展贡献了自己的一份力量。

## 二、认真总结，系统分析

1、有时工作敏感性还不是很强，对领导交办的事领悟的不够透彻，上报情况不够及时。

2、自身学习抓得不紧，尤其是在自学方面，自己加压精神不强，与工作的标准和要求还有较大的差距。

3、领导的参谋助手作用发挥不够明显，对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前的谋思路、想办法，许多工作还只是充当“算珠”，比较被动。

## 三、脚踏实地，积极进取

1、加强工作统筹。

根据公司领导明年的工作要求，对工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，集中力量抓大事、抓成果。加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

2、培养过硬作风。

始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。树立良好的工作形象。充分利用“八小时以外”时间，以时间保质量，以质量求效益，高标准地完成各项任务。

### 3、发挥职能作用。

加强对上级文件精神的学习理解，充分领会领导意图，搞好上情下达、下情上达，当好参谋助手，创造性开展工作。及时掌握最新的理论成果、工作方法，努力提高谋事、干事、成事的能力。深入抓落实，确保领导、集团意图在全公司得到贯彻执行。

新的'一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。我们办公室全体成员决心再接再厉，争取工作更上一层楼！

## 党支部年度工作总结篇四

一、我认为取得全年安全生产这么好的成绩，主要是公司各级领导的高度重视和正确指导，公司全体全工的积极努力和配合而取得的。在这里我认为，有一个决定是我们取得全年安全工作方面无一次事故的重要一点，那就是坚持开好班前会。

今年年初，牛经理在早会上就提出了班组每天的班前会必须组织召开。利用班前会的活动时间安排当天的工作、交代当天工作的安全注意事项、传达公司当前的主攻目标和战略部署，使每个员工都有明确的了解。由于我们坚持好了这项工作，为我们公司的安全工作、工程进度及工程质量都起到了良好的作用和打下了坚实的思想基础。在实际生产活动中也体现了这项工作的真实效应。

二、今年以来，基本上做到了对重点工程的施工现场进行监督检查指导。也只有这样，才能及时发现问题和一些隐患，

才能及时的得到处理和解决。今年公司的项目有县城改造;防窃电、线损自动生成;十几家的临时电;部队、辽警专、回迁区锅炉房的变电所;三个回迁区的变电亭及高、低压外线。近期西郊干、西郊南干柳树村分、辛岔干电缆工程等。施工地点分散，工程工期有紧有缓，我在张部长的领导下基本上做到对施工现场进行检查。从这些项目的施工过程到验收送电95%以上的工程项目都能达到验收标准，也都能在要求的工期内完工。确实做到了保质、保量、保安全的完工任务。

三、由于今年的工程多人员少，空闲时间也少，所以在对施工作业人员的安全学习和教育工作就相应的减少了很多。今年我利用班前会和空闲时间对作业人员进行了4次的学习和教育，又织他们进行了考试。还利用空闲时间组织班组进行了一次“施工作业人员进入现场的安全教育”的学习和考试。另外组织公司全员进行了一次安全生产法律法规考试(甘井子区考试)，参加答题的人数达到了98%。安规安技的学习是提高我们作业人员的安全技术、防范技能、确保工程质量、防止发生人为事故的基础。

我认为，虽然大家学习和教育的时间少，但通过学习和教育确实能够在作业人员的思想里起到一定的巩固和提高作用，对提高安全生产知识水平、操作规程技术的理解水平，在实际工作中能认真执行也起到了一定的作用。这也是我在以后的工作中必须做好并要坚持的。

最后谈一下我工作中不足的地方

1. 现场检查时有走过场的现象。
2. 班组的安全活动记录检查督促不够。
3. 发现的问题没有严厉地去追查以达到教育大家地效果。
4. 组织作业人员安全学习及教育工作有差距。



## 党支部年度工作总结篇五

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年x月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出万事无忧德行天下的核心语句，使我毛司的产品知名度在市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务厅，高新区各个写字楼进行陌生拜，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在

工作中我们做法还是存在很的问题。

1、销售工作最基本的客户问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的问客户工作没有做好。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我毛司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。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。

3、新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做。

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标。今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境胜作的关键。

## 党支部年度工作总结篇六

我村党支部一年来开展的工作，与镇党委、政府的亲切关怀和英明指导密不可分，通过加强落实镇党委的有关精神指示，有效推动了我村经济繁荣，促进提高了我村党员的思想素质。

我村党支部密切党群关系，学习拥护党的理论、路线、方针和政策，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻党的中国共产党第十七次全国代表大会和十七届三中、四中、五中全会精神和省、市、区、镇重大决策部署，深入学习实践科学发展观，按照融入全局、注重运作、重在实效的要求，以新农村建设为主题，与广大村民一道，紧紧围绕“生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民

主”的新农村建设目标任务，努力构建和谐社会。

一、大力加强党的先进性建设，努力提高发挥农村党员先锋模范作用的能力。

在镇党委、政府的正确领导下，我村党支部结合党建工作的实际情况，不断加强党的建设和充分发挥党支部的领导核心、战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，使村党支部焕发出勃勃生机，保障了我村各项工作任务得以顺利贯彻实施。

随着创建“党建工作先进单位”和建设“五好党支部”活动的扎实开展，本支部十大党员的思想理论水平，通过学习，有了进一步的提高。

积极开展先进性教育活动，及时总结保持党员先进性和发挥党员先锋模范作用、永葆先进性的经验做法，建立健全相应的制度机制，形成充分发挥广大农村党员先锋模范作用的长效机制。

二、完善党的阵地建设，加强党的组织建设，提高支部的领导核心作用和战斗力。

1. 加强班子建设。

在加强班子建设中，通过对村支部、村委会班子成员的明确分工，基本上做到了职责清、任务明，达到了预期的目标，形成团结、廉洁、高效、开拓的班子集体。

2. 加强党员队伍建设。

一是认真贯彻执行《中国共产党发展党员工作细则》，遵循“坚持标准、保证质量，改善结构，慎重发展”的方针、以保证质量为前提，积极做好党员的发展工作和入党积极分子的培养工作。

马甲村党支部现有党员71名，今年共发展3位党员同志。

二是认真实行党员目标管理，开展民主中评议党员、并做到有计划、有检查、有督促、有落实。

三是抓紧抓好党员干部政治理论学习，做到有计划、有组织、有内容、有时间、有落实。

3. 抓好党费收缴工作。

我村党支部按照党费收缴做到按时收缴，足额征收，及时解缴。

三、以广大村民的根本利益为出发点，切实推进新农村建设。

1.20xx年马岭片区新村改建项目进一步开展。

村文化活动中心已经完成封顶和外装修。

2. 在消防片区的征地中，对村五个组的硬化路面1800多米进行改建。

3. 平整顶尾楼至仙岭路地段的路面。

4. 整改增加五个小组的路灯50多盏。

5. 完成溪东安置房的图纸设计。

6. 农贸市场和乌石水沟的建设正在招标中。

7. 完满完成全国第六次人口普查。

在普查期间，积极组织、团结、帮助村两委、指导员与普查员进行入户摸底、登记与汇总工作。

根据汇总结果，我村户籍人口为3645人，其中外出人口为1134人，普查时点居住在本村的有4965人，外来人口为2454人。

#### 8. 认真完成计生工作。

一是大力开展人口与计划生育知识宣传，营造良好的计生氛围。

抓好重点人群的教育管理，帮助他们了解、掌握计划生育方面的政策、法规。

对特殊人群加强计划生育政策宣传，对未婚重点青年男女加强法律法规宣传，并倡导晚婚晚育；二是狠抓“双查”到位率，我村全年“双查”基本实现百分百到位；三是进行未婚男女青年和隐性婚育的管理排查；四是及时落实到期节育措施及社会抚养费征收；五是落实计划生育奖励政策。

#### 9. 按时完成新农合的信息采集、缴费以及医保卡的发放工作。

10. 抓好村务公开，提高两委工作透明度，为各项工作开展奠定了良好基础。

村两委每季度都按照要求将村集体经济收入支出、财务财产以及村民关心的其他重要事项进行公示，召开党员大会、村两委会、村民代表大会，及时向村民公开村务情况，便于村民监督和参政。

#### 11. 扎实做好与村党支部职能有关的其他方面工作。

春节将至，我村党支部将把重心放在关心村民生活方面，组织慰问组长代表、军烈属、退休老干部以及生活困难群众，关心群众疾苦，帮助解决群众困难问题，宣传社会治安和安全，加强巡逻，继续推进我村社会主义建设。

## 一、突出工作中心，加快经济建设步伐

20xx年是多事之秋，工作难度大，任务重，矛盾多的局面，支部带领全村村组干部，按照上全年镇党委，政府要求，全年共完成三业总产值7亿8000万元，其中工业实现销售4亿9000万元，农业1亿1792万元，三产业1亿7208万元，个私企业12个，个体工商户20个，销售、流通相对接活，在全村经济总量中居重要位置，农业生产结构调整后，全年在结构调整中，始终以调优、调良、调新为先导，围绕市场需要什么，调什么，在去年万亩项目基础上，顺利完成万亩良田示范方。

另外，新增了食用菌培植户2户，新增了养殖大户2户等特色项目，在生产中求发展，多头并进，多种经营生产，坚持在手项目和开发项目并重发展，完成河道疏浚、村庄环境整治及两万工程突击性和拆迁阶段性工作。

## 二、强化思想教育，注重道德建设

公民中开展社会公德、职业道德、家庭美德教育，树立破迷信，刹歪风，禁赌博的好风气，通过学习和文化中心户的建设，全村涌现了一批知识青年，优秀党员和先进人物，加强了阵地建设，按时出阅报栏，公示栏，黑板报，全年支部转正党员1名，纳新1名，对1名积极分子进行培养考核，外出党员加强管理，及时联系，支部主要成员开展了一帮一扶活动，充分发挥了基层党组织的战斗堡垒作用。

## 三、为民办实事，改善党和群众关系

坚持为官一任，造福一方，把为民办实事作为精神文明建设的一项重要内容来抓，本着量力而行、轻重缓急，实事实办，好事多做的原则，支部按照年初制订规划，先后完成了集镇黑色化道路摊铺，庄西大站，沙东河改造，中心河，团结河、沙东河、沙联河、蒲塘河浚深军王路、吴黄路亮化工程，朱

家、桥北2个组组级水泥路，沙联、庄南、朱家组的节水渠等，另外支部还通过各种渠道实施集镇到7号桥黑色化工程。

从而把为民办实事真正落实到实处，受到群众的一致好评。

目前，全村的各项事业正蓬勃发展，欣欣向荣，向良性循环的形势跨进。

以上成绩的取得，是党的方针政策的指导，是上级党委政府的正确领导的结果，是我村全体党员干部带领全村人民共同奋斗的结果，我们在总结成绩的同时，也要看到自己的不足，要向先进单位学习，把党的事业发扬光大，努力完成党委政府下达我村各项指标和任务。

## 党支部年度工作总结篇七

时间荏苒，岁月穿梭，转眼间\*\*年在紧张和忙碌中过去了，回顾一年来，我作为公司质量部一名检验员，有很多进步，但是也存在一些不足之处。

### 1、努力学习，全面学习新知识

检验工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境的学习新的知识和提高技能，为达到这一要求，所以我们必须要注重学习。（学习新知识，学习新的工艺，学习新的图纸等）

### 2、努力工作，完成上面各项任务

经过半年以来，面对非专业学习机械加工质量工作，工作起来难度比较大，但是我积极的应对困难的挑战，我完成了领导给予的任务。

### 3、日常生活，工作态度积极端正



一年以来，我能自觉遵守公司的各项规章制度，在工作中，不迟到、不早退、有事主动请假，尊重领导、团结同事，待人真诚，任劳任怨。努力做到了：一是按规章自律。领导规定不准做的我绝对不做，领导要求达到的我争取达到，不违章、违纪，不犯规、犯法，做个称职的质检员。二是用制度自律。我严格按公司制定的各项制度办事。在质量方面，坚决做不该用的坚决不用，不搞人情主义。对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位。在同部门其他同事的工作协调上，做到互相理解、互帮互学、真诚相待，建立了友谊，也获得了许多有益的启示。我深知成绩的背后有我们质量部门全体人员的共同努力和辛勤的汗水。今后，我仍然会以平常之心对待不平常的事，勇于进取，一如既往地做好每一件事情。

#### 4、存在的主要问题

回顾检查自身存在的问题，虽能敬业爱岗、积极主动开展工作，取得了一些成绩，但仍然有许多需要不断的改进和完善的地方，我一直在努力，并且力求做好。在工作中由于专业知识较少，经验不足，对待一些问题的解决方法过于单纯，工作方法过于简单；看待问题有时比较片面，以点盖面，在一些问题的处理上显得还不够冷静。在完成领导交办的任务的基础上，发挥自身优势，继续加强专业知识的学习，进一步提高各项检验技能。

#### 5、下一年的工作规划

在新的一年里，我决心认真提高业务、工作水平，贡献自己应该贡献的力量。在下一步的工作中，我要虚心向其他同行和同事学习工作经验，借鉴好的工作方法；同时在业余时间努力学习业务理论知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质和水平，使自己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。

我想我应努力做到：第一，根据领导要求，加强学习，技术掌握成熟；第二，拓宽专业知识面，参加各类检验员资格培训和考试，尽快使自己成为一名合格的质检员；第三，认真学习执行《机械加工质量控制体系》，工作任劳任怨，接受公司安排的常规和临时任务，并能认真及时地完成；第四，对检验仪器要正确操作，做到及时用及时清理、及时登记，做好日常维护工作；第五，热爱本职工作，继续学习有关质量知识。

总之，心态决定状态，状态决定成败！对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对自己要有信心！做的自己！

## 党支部年度工作总结篇八

平时公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

- 1、 全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；
- 3、 确度，仔细审核；
- 4、 物的及时处理；
- 5、 的维系，并不断开发新的客户。
- 6、 每一件事情，坚持再坚持！

最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

1、 库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2、 回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）

3、 购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

4、 应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

5、 部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

6、 及派车问题。

7、 产品开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开

发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！