

最新油田服务单位工作总结报告 社区单位卫生服务年度工作总结(大全5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

油田服务单位工作总结报告 社区单位卫生服务年度工作总结篇一

1、成立民主评议行风工作领导小组，明确专人负责。民主评议工作由中心民主评议行风工作领导小组负责实施，按照动员部署、上下联动，面向社会、群众参与，突出重点，全面评议，自评为主、督导为辅的方法开展，采取公开征求意见与面对面评议相结合，评议考核与民意调查相结合，本单位采取自评与评议代表参与监督相结合。

2、制定民主评议行风实施方案，并召开动员大会、发放征求意见函、走访基层（企业、群众）、拓宽投诉渠道接受群众投诉等多种方式，收集群众特别是服务对象的意见、建议，了解本单位在政风行风建设方面存在的问题和不足。广泛宣传动员，同时将相关内容予以公示，主动接受群众监督。

1、每周四为我中心永昌片预防接种日，由于该片区人数众多，每周一天的预防接种难以满足群众的需要。

2、群众反映要求开展城镇居民基本医疗保险，以方便其就医。

围绕群众集中反映的两个问题，经我中心研究决定，提出如下整改措施：

1、针对xx片一天预防接种日无法满足周边群众需要的情况，

我中心将该片区原先周四一天的预防接种日增加到现在周三、周四两天，并从7月1日起正式实施。

2、针对群众反映要求开展城镇居民基本医疗保险，我中心已整理好相关资料，正报送至社保局审核之中。

定期总结本单位开展民主评议工作的基本情况、评议意见建议和存在的主要问题，及时整改，落实到位，同时注意发现新问题，稳步推进我中心行风建设工作。

油田服务单位工作总结报告 社区单位卫生服务年度工作总结篇二

时光嫣然流水年华，总想光着膀子泡在水里难得清凉的夏已古去在回忆里，金黄时段大家喜笑颜开的丰收季节秋爽也成为了定格，冬的冷酷干燥大家已经领略，正在慢慢袭来的寒意告诉我们又快过年了。

流年似水，在即将逝去的某某年里我与等高线的全体员工并肩走过了不短暂的七个月时光，现将岁末年终以及最后一个月工作的汇报总结如下，不足不当之处敬请公司领导同事批评指正。

一。我的成长。

本人于今年六月六日进入公司，开始学习真人CS镭战。镭战教官是我的应聘职位，初到公司只是觉得这个项目挺好玩的，也许还因为本人刚刚从部队复员，对枪有着蛮深厚的感情，想着这回不玩真枪了再在这玩假枪吧。就这样我开始了‘镭战生涯’，其实这与我在野战部队真正的战火硝烟相比较，根本就没有可比性。不同之处还在于部队天天面对的所有场合都是严肃的，而在等高线是愉快的娱乐的商业活动项目。在我那部队从来不用你多说一句话，也不需要你有什么幽默感，真正有的只有绝对的服从和熟练的掌握你所需的一专多

能。所以刚来到等高线时我依然喜欢遇到问题时自己去默默钻研解决。在这的成长我自己认为是很大的，偶尔的也会小幽默下，不再是部队领导说我的一张不苟言笑冷酷的杀手的脸，一对忧郁怨恨的杀人的眼睛。

我有着多年的带兵及到地方企业学校去见习和军训的经验，是部队的优秀带兵骨干，是企业及学校的优秀教员教官。也许是部队铁血的纪律铸就了我们不会面带微笑不会幽默调侃，但是在等高线要带队伍以及我们的生活要多姿多彩，就需要灿烂的面容和风趣语言组织性，我想这就是我的进步，因为我逐渐做到了这一点。这也充分表明我和我的部队真的是‘落伍’了。

在我接手镭战这一块的所有事情之后，一面认真的学习施强的带队风格语言组织，一面还加紧研究解决镭战装备的故障排除维修保养，可以说接手装备问题是很多的，但是我从来没有提出来过，是因为我把它当作是我的本职，是我的职责所在，再在向高总汇报只是让高总亲历亲为这不是一个公司老总应该处理的事情。身为部署这点必须做到。在公司内部所有人相处的蛮融洽这点我很喜欢，这也是我可以在这多做一阵子不计较干多少得多少的原因之一。其实一个人的能力以及可以做的远远不止这些。可以很肯定的说镭战交到我手上之后没有让公司其他人费过一点心，我是一站式保姆式的管理。

二。我们的问题。

人无完人金无足赤，因为每个人的成长环境和经验阅历不同所以每个人都是不一样的，这使得我们在面对他人时不可能没有缺点。我们来自不同的地方，我们接受的教育不一样，我们的背景也不同，我们的性格也相互迥异。这好比我们是新的零件被重新组装在等高线这台大机器里运转，需要一定的磨合还需要适当的润滑。到等高线不久我就想往拓展上发展，因为我觉得拓展的工作比镭战轻松很多，拓展没有前期

的后期的装备保障后勤保障，不像镞战活动之前之后都有很多的事情要做，而镞战所有的事情又都是我一个人在做。这样的负责有时候觉得是挺累的，但是我没有说过什么，偶尔的牢骚也是一笑而过。后来发现工作的量并不是很大，只是偶尔忙的时候会很辛苦，这样我也做起了和尚得过且过。这是我的问题是我的错，不能够持之以恒的保持着工作的热情 and 学习的冲劲。

我想真正说的是，如果我们等高线发展下去是不能有‘英雄’存在的，等高线除了创办人外，其实少了谁都可以转的很好非常好。世界杯足球赛事，媒体及球队与赞助商大势的宣传‘罗纳尔多’把他置顶成球队的英雄，结果那场世界杯他们输掉了。一个球队想要赢得比赛势不可挡的不应该是‘我’而是我们。等高线也一样，我们这些‘新零件’加入到机器的运转，是需要相互的协调一致努力配合。我们虽然各司其职都能把份内的工作做好，但是我还是认为我们这个集体某种程度上还是缺少一定的沟通和互动激励。

三。我的打算。

在这年终岁尾，说实话我想的更多的是今年这个年怎么过，以及过完年自己的路要怎么走。人无远虑必有近忧，但是很多时候自己往往成为行动的矮人，晚上想好千条路，晨起还是走原路。我对未来的规划目标很明确切相当渺茫。这使我不得不重新回过头抬起自己凌乱脚步，计划着下一步的落子如何赢得全局赢得未来。

下一步的打算依然会围绕在等高线的职责所在尽心尽力，因为部队锻造了我只要你交给了我要办的事情，你就只要知道结果会很好就可以。雁过留声人过留名，我不会流芳百世但也不至于遗臭万年，当我离职时就算我什么都没有留下，但是我还是在这里留下过脚印，不管行色是匆忙还是淡定，最少我让等高线的洗手间变得干净了，我这个镞战教官似乎‘最得意的作品’就是让它焕然一新。

以上是我的某某年终总结，在等高线的日子里我相对觉得挺开心，也很自豪可以与各位‘同甘共苦’。最后祝愿大家在新的一年里身体健康、工作顺利、万事如意，某某年虎虎生威享大福行大运赚大钱。

油田服务单位工作总结报告 社区单位卫生服务年度工作总结篇三

皮带机：

通过传动把物料从某一地点运送到另一地点，这就是皮带机的主要功能。主要服务于矿山，煤矿，港口，电厂等地。

皮带机的注意事项：

- 1，首先熟悉现场库房。与业主和安装队打好关系。
- 3，调滚筒支架中心距时，先把滚筒装在支架上，以滚筒的中心调中心距。
- 4，驱动和传动滚筒连接的时候，驱动比传动低的情况下，先调传动滚筒支架垂直度，平行度，然后焊接。之后再调驱动，与滚筒连接的联轴器它们之间的缝隙6~8mm。注意保证横平竖直。
- 5，驱动打表，打四个面，上下左右。把百分表吸在制动轮上，同时转动液力耦合器和制动轮进行打表。
- 6，在空载的时候，如果减速机安装了逆止器，必须把驱动解体，单独做空载，避免毁坏逆止器里的逆止环。
- 8，液偶里加油75%，把液偶斜45度，可以看到油就达到了75%。
- 9，安装中间架时，中间架离中心线不许超过2mm。

10, 制动器温度允许范围: 环境温度+65度, 油脂名称25#变压器油。

11, 压带轮离皮带的高度是80~100mm[]过于太高就没有作用了。

12, 空载试运转的运转时间不得小于2个小时。主要检查驱动: 温度, 振动, 噪声, 漏油。还有跑偏程度, 机架支腿焊缝及机架和机械设备紧固件。发现问题, 解决问题。

在现场服务心得

1. 有真诚有朋友

俗话说的好, 有朋可走天下, 无朋寸步难行。朋友是对一个人的信任, 好感, 朋友多了没有走不通的路, 没有过不去的桥, 这对一个经常外出的人有很大帮助, 有真诚有朋友。

2. 该强就强该弱就弱。安装队做的不好, 可以对他们讲解, 和他们协商, 语气很重要。做的好, 没毛病也要给他们挑毛病, 让他们时刻都不能放松, 适当的也可以客套一下, 夸赞几句。

3. 在现场会遇到许多问题, 在不懂的情况下。不懂也要装懂, 现场服务人员是代表的整个公司的形象, 不懂也不可以说出来, 事后在请示师傅或领导给予答案。

4. 维护公司的利益。现场鱼龙混杂, 出现问题是必须的, 但如果牵扯到公司的利益, 一定要学会推卸责任, 尽可能的维护公司的利益。把公司的利益永远放在第一位。

5. 在现场所需工具有: 合尺, 手电筒, 塞尺, 记号笔等~

1, 头部漏斗支座用的槽钢太过于单薄, 长时间的落煤冲击会

使得槽钢变形，导致突然倒塌，从而刮伤皮带，甚至出现人员伤亡等情况。

2, 很多业主提出要修改导料槽布帘，大家都知道布帘上有一块块的铁块，假如铁块掉落在碎煤机里，后果不堪设想，建议用其他材料。

3, 有一些驱动架设计的不够完善，减速机的螺栓无法紧固，尽管在外面割一个口，也没有多大用处，安装劳累不说还显得特看，北疆电厂和贺州电厂的驱动架都有这种问题。

4□h型清扫器的法兰设计的也是不合理，不但如此h型p型的刮板更是质量太次，刮板上坑坑洼洼的一片，这让我们售后很难做工作啊。

5, 当我拿到青山电厂布置图的时候，我发现图纸上有很多错误，这很容易被我们误解，做出错误的判断，有些时候都是图纸惹得麻烦啊。

工作中的不足

经过这半年的工作学习，我也发现了自己离售后服务人才还有差距，主要体现在工作技能上，这也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。1, 缺乏工作经验，尤其是现场经验：半年来我的现场经验有了很大的提高，对整个皮带机设备也有了新的认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度和实践。

工作计划

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，把握一切机会提高专业能力，加强平时总结工作；成长为一名公司优秀的职业化人才，时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领

导多汇报工作情况，总之，取长补短，发扬好的，丢弃坏的。为了美好的明天!加油!

油田服务单位工作总结报告 社区单位卫生服务年度工作总结篇四

为迎接两会的顺利召开，组织社区保洁员开展清理家园活动。在这次活动中保洁员共计清理垃圾杂物等高达2千吨，从而净化了社区的卫生环境，受到了社区居民的高度赞扬。这次以开展清理家园为主题的活动中，增强了保洁员们的荣誉感与职责感，使他们能够在自觉自愿的状态下尽职尽责的完成好社区的保洁工作，有效的提升了社区保洁工作的服务质量。

在迎接建国六十周年庆典之际，为使社区的卫生环境再上一个新台阶，让喜迎国庆的人们在干净整洁的社区环境中晨练、唱歌、散步、交谈·····做到干干净净迎国庆。我要求保洁员对社区的卫生死角，楼道，楼门口，扶梯，窗户等地进行彻底打扫和清洗，对完成状况进行严格检查，对完成质量进行评比。绝不走形式走过场，高质量严要求的完成了这次环境卫生治理工作。

xx年是传染病多发的一年，从世界卫生组织到我国卫生组织都十分重视对传染病的防控工作。作为国家和社区的基层卫生工作人员，深知自己工作在第一线的重要性，抓好社区卫生环境工作从基层做起，从我做起，从小事做起。为此，我先后多次组织了在社区开展灭蟑、灭蝇活动，每次的入户率都是高达90%以上。个性是在炎热的夏季，为减少和预防疾病的发生，我安排社区保洁员对筒子楼，车棚、垃圾站、卫生死角等容易孳生细菌地方进行每月至少两次的喷药和消毒工作，重点消除蚊蝇，传染病等隐患的再次孳生。

作为社区卫生工作的负责人，广泛开展卫生健康宣传工作，普及卫生知识，抓好环境卫生综合治理，是我的职责[]xx年4月份，组织开展了以“爱国卫生活动月”为主题的卫生宣传

活动，透过普及卫生知识、开设健康讲座的方式，提高社区居民的个人卫生意识，城市卫生意识和环境保护卫生意识。

为建立和谐社区，保障居民健康安全的生活环境，同时也以服务社区，环保社区，健康社区为宗旨，加大对社区卫生服务的宣传，落实各项工作，提升社区卫生服务的群众满意度，使社区卫生工作做得扎实有效。我坚持做到每周定期巡逻检查社区的卫生环境，发现问题立即进行有针对性的清理和整改，杜绝各种卫生隐患的发生。

总结xx年xx社区卫生工作，我感到确实做了超多工作，也感到还存在一些困难。个性是目前我社区的保洁工作还存在经费少、人员少、任务重的状况，但这些都未影响到社区卫生工作的开展，我在克服困难的同时，把社区居民的卫生环境放在第一位。一年来所做的工作，切实给社区居民带来了整洁卫生的生活环境，在有效避免季节性的传染病发生的同时，也为争创卫生先进社区做出了贡献。

油田服务单位工作总结报告 社区单位卫生服务年度工作总结篇五

一、学好本专业的技术

无论从事什么样的工作，专业技术永远是立足之本。作为售后技术这一块虽说不一定要求的技术要跟研发人员的那么高，但是最基本的也要知道。起码客户问起来你能够立马回答得出并帮助他们很好的解决问题。一开始我老是说工资怎么那么低，不过现在想起来也就释然了，就算是有一万块的月薪放在那里，你拿什么来换。出来之前还满怀信心的，但是接触几次之后就发现自己太稚嫩了，有时很想回去，但是想想又不甘心，我不能灰溜溜的回去要有所得才行。所以很感悟，学好技术是重中之重，先立足，在讲发展，可持续发展。打扎实基建，才能建得起高楼大厦。不过，这些工控自动化产品的技术要想学好也不是那么的容易，很枯燥，涉及的很广

泛，还必须有一个对技术有欲望的心。特别是售后技术这块，不只是只知道本产品的，还要了解它所应用在什么方面，是什么机械，带动它的是什么系统等等。这些不可能一天能够学的会的，要想大概的知道，必须要穿越一些不为人知的黑暗，去学习、去工作、去摸索、去思考。我相信在这领域里的人才想必也是经历一些不为人知的黑暗才有今天的成就的吧。所以我什么都不是，我就是一草根，需要从新学习。

二、学会与人沟通

做我们这样的工作，和人打交道是必不可少的事，有个良好的沟通能力可能会让你事半功倍。还有就是每次出差到现场作业时我都要有个心理准备，因为客户的心情不能确定，毕竟买了我们的产品出了故障对他造成一定的损失，随时会喷你一脸口水，所以抗压能力也要强。在这个时候只能小心翼翼的应付了，我一般只会说“请你放心，我会尽快帮你解决问题的”。还有出门在外，说话也要小心，尽量的从客户的心理出发，态度要好，绝对不能顶撞人家，人家可是我们的上帝。在与客户沟通时，对你从事的技术要求也是很高，一般在沟通时问的最多的也是技术性的问题；有时碰到一些不懂的技术问题就很纠结。如果是“嗯、啊、哦”的回答的话那就麻烦了；这样的问题最好就不要正面的去回答了，先从自己会的入手，尽量的转移到别的地方去，反正能帮他解决问题就可以了；要不然客户会对你的人产生怀疑的同时，也会对公司的形象造成损失，最要命的是他突然奔出一句来‘你到底会不会的’那样的话自尊心那就大受打击啦。所以在和人家沟通时要么不说在现场赶紧解决故障走人，要么就尽量的往自己知道的扯少跟人家在那里废话。

三、事前准备事后总结

在接到客户电话时，必须先了解最具体的情况看能否电话解决，如果要到现场去的话，那就去分析这个故障到底是什么原因造成的，然后从分析中知道大概要准备元器件，工具什

么的。俗话说“成功是为有准备的人的”。完成任务之后，最好做一下总结，把现场的情况记下来，比如：我们机器所应用在什么机械上，用到了哪些参数，输入输出的电压电流等。最后分析出故障的原来，这个是对技术的提高比较好的方法，也是公司要求我们做的。

还有出差到现场并不没有别人所说的那么美好，一个人的旅途总是那么寂寞孤独；还要忍得住孤寂、耐得住枯燥、拆得了机床、修得了变频器、不怕脏、不怕苦、不怕累。这些都是售后技术人员的基本要求。抗得了就勇敢的抗，抗不了就放一旁；毕竟背后还有一个公司，公司里还有那么多的伙伴支持着呢！都说售后服务是一个营销的过程，也是再营销的开始，我想我会努力的去维护好公司的品牌形象为公司争取最大的利益。