

最新核对中心个人工作总结(优质9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

核对中心个人工作总结篇一

二、认真受理旅游投诉，继续完善旅游投诉体系

- 1、认真贯彻执行《九川省旅游投诉暂行规定》，严格按照《九川省旅游执法工作程序》，依法、及时、公正处理旅游投诉。全年受理旅游投诉1件，办结1件，妥善解决了5起旅游纠纷信访工作；接受旅游咨询电话370多人次。
- 2、健全涉旅企业旅游服务质监督员和市级旅游服务质量监督员管理机制。对全市20名质监员进行了业务培训，把20名质监员分为星级饭店□a级景区、旅行社三个小组，从而进一步发挥市旅游质量监督员和企业质监员的作用。
- 3、坚持旅游投诉电话(96927)24小时畅通，及时处理旅游投诉和游客信访工作，确保所有投诉第一时间、第一地点得到有效处理。

三、狠抓旅游安全工作，确保万无一失

- 1、年初，与各区(县)旅游局签订□20xx年旅游安全责任书》，印发了□20xx年**市旅游安全工作意见》和其他涉旅安全的通知。认真贯彻《九川省生产安全事故报告和调查处理规定》。

2、组织7个区(县)、5个市级部门重点开展“春节”、“九·一”、“十·一”节前安全大检查和旅游道路安全隐患排查专项行动以及百日安全督查行动，对全市涉旅企事业单位进行了全面认真地检查，参加检查的人员378人次，发出书面整改意见和建议140余条，提出整改安全隐患27个，提供旅游安全咨询服务250多人次，发放宣传资料上千份。

3、即时向省旅游局上报汶川大地震和雨雪冰冻天气我市旅游受灾情况和旅行社退团情况。做好了奥运期间我市旅游安全、维稳工作。进一步督促涉旅企业落实好各项安全措施，积极开展安全生产隐患排查，发现问题及时整改，确保涉旅单位安全生产管理机构设置、人员配备和安全责任制落实，安全投入有保障，安全生产基本条件具备，特种作业人员持证上岗和职工安全知识教育面均应达到100%。

4、督查各区(县)旅游行政主管部门在所辖范围内认真贯彻落实“安全第一，预防为主，综合治理”工作，要求强化日常安全监管，层层明确责任，坚守岗位，严格实行每日24小时值班制度，确保信息畅通。

九、积极开展行业精神文明和标准化建设工作

1、积极宣贯九川省旅游行业20xx年廉政文化建设试点实施工作；组织召开全市星级宾馆、旅游行风监督员开展“思想大解放，加快建设中心，旅游大发展”专题讨论活动。

2、与市精神文明建设办公室联合发文《关于大力加强市旅游行业群众性精神文明创建活动的通知》，我市11家旅行社参加创建市级“文明旅行社”的创建活动，在活动期间，我局与市文明办举办了二期培训会。

3、积极宣贯《九川省旅行社等级划分与评定试行标准》，按照全省统一部署和工作要求，组织召开了我市旅行社等级评定委员会会议，全市共评定出首批6家2级旅行社。

4、举办全市旅游标准化培训班1期，参加培训人员60余人。重新聘任市级星评员22人，新评定1家二星级饭店、1家绿色旅游饭店、1家三星级饭店，对6家宾馆饭店进行了创星工作指导。

九、认真做好旅游统计工作

1、1-9月我市实现旅游总收入34.87亿元，接待游客总人数686.85万人次。

2、对区(县)统计人员进行了两次系统的业务知识培训，完成了“春节”、“九·一”、“清明”、“端午”、“中秋”、“十·一”等节日的统计分析、报告工作，同时完成了省上布置的国内旅游抽样调查任务730份。

3、组织全市旅游行业开展全国第二次经济普查和旅游统计监测工作。

20xx年“十一”黄金周，景区共接待海内外游客11.6万人次，同比增加5.5%。黄金周期间，景区管委按照市委、市政府工作部署，努力做好山、海、品牌、文化四篇文章，充分发挥某风景区在青岛市旅游发展中的龙头作用，在市假日旅游指挥部的正确领导和各有关方面的大力支持下，景区全体干部职工和各方面工作人员一道坚守工作岗位，认真履行工作职责，严格规范管理，文明热情服务，整个景区环境优美，秩序井然，未发生治安、安全责任事故。

一、旅游高峰进一步缓和，客流分布更趋均衡今年“十一”黄金周，是长假制度实施以来的第15个黄金周，全国各大旅游景区假日旅游消费更趋成熟，散客比重逐步扩大，自驾车旅游持续升温。风景区客流分布在黄金周中呈现出“三多三少”的新特点，“三多”是散客多、自驾车多、新景点游客增多；“三少”是旅游高峰游客比例减少、旅行社团队减少、传统景点客流减少，出现“高峰不突出，客流更均衡”的趋

势，更有利于景区健康有序运行。

(一)各景区客流分布更趋均衡。“十一”黄金周，景区传统的流清、太清游览线路客流呈下降趋势，由流清进入景区的游客人数所占游客总人数的比例略有下降，从20xx年“十一”黄金周的58.4%，降为这次黄金周的57%。巨峰、北九水游览区客流增幅明显，同比分别增长20%和33%，所发挥的接待作用显著增强。两大游览区接待游客人数占景区总游客数的比例，分别从20xx年“十一”黄金周的5.4%和18.8%，上升到这次黄金周的6%和22.5%。

(二)时间分布更趋合理。黄金周期间，部分游客和旅行社团体有意规避上午旅游高峰和交通调流时间，选择下午进入景区。2:00以后进入景区的游客人数所占总游客数的比例，由20xx年“十一”黄金周的12.5%，上升至这次黄金周的14.6%。

(三)客源结构出现团体减少，散客增加的趋势。随着私家车的普及和景区交通的日趋便利，散客所占游客总量比例明显增加，旅行社团体所占游客总量比例有所下降。黄金周期间，景区接待旅行社团队人数占总游客数的比例由20xx年“十一”黄金周的35%，减少至这次黄金周的31%。

二、交通管制作用弱化，景区容纳能力加强今年黄金周，假日指挥部根据景区实际情况，采取了灵活的交通调流措施，在10月2日至4日采取交通管制措施，日均管制时间由以往黄金周的5小时减少到这次黄金周的3.5小时，极大方便了自驾车出游的游客。大河东停车场三天累计停放车辆1200余辆次，发送旅游循环车240车次，转运游客6300余人次。转运游客人数占从流清进入景区游客总量的18%，车辆容纳量占从南线进入景区车辆总量的34%。景区管委针对自驾车增多的情况，积极采取措施，确保景区良好的交通秩序。

一是在节前完成仰口停车场、北九水停车场的扩建改建工作，

增加停车位800余个。二是在主要游览路沿线增设交通指示牌、导向牌和调流方案说明牌，方便游客游览。三是在新闻媒体加强交通调流方案的宣传，在游客中发放说明交通调流情况的《致游客一封信》，增进游客对景区车辆调流工作的了解和认可。四是在主要游览线路和各车场入口增派工作人员，协助做好车辆的疏导和停放。

三、安全工作措施到位，假日旅游安全得到有效保障景区管委各部门、各单位认真贯彻落实省、市关于加强黄金周安全保障工作的指示精神，始终把安全保障工作放在最为突出的位置，不折不扣地做好各项安全管理工作。

一是责任到位。节前召开黄金周工作动员会，总结分析历次黄金周安全工作成功经验和薄弱环节，有针对性制定了安全工作方案，明确责任分工。根据安全管理标准制定出各游览区安全工作目标，并予以量化、细化，与督查考核相结合，确保安全工作各项措施落实到位。

二是检查到位。开展了安全工作大检查，重点检查在台风和强降雨中遭袭的桥梁、游览路、防护栏和索道等旅游设施，对损毁设施及时组织抢修，清除落石、滑坡等安全隐患，确保不发生安全责任事故。

三是教育到位。组织干部职工和经营业户进行安全生产教育，进一步树立“没有安全就没有旅游”的责任意识。在主要游览区内发放致经营业户的一封信，开展旅游安全自查自纠活动，提升景区整体安全工作水平。

四是管理到位。节日期间，按照“谁主管、谁负责”和“统一指挥，分级管理”的原则，实行各级领导负责制和岗位安全责任制，在各游览区建立了安全工作领导小组，在景区旅游沿线、车场、主要景点等处设置安全管理员，完善值班、值勤制度，并认真抓好落实，为黄金周旅游安全工作提供有力保障。

四、服务品牌成为新亮点，旅游质量显著提高 黄金周期间，景区广大干部职工结合iso9001质量管理体系的推行，强化优质服务观念，积极开展“山海之约、满意之旅”主题服务活动，进一步完善服务流程，严格服务标准，建立人性化、亲情化、细微化的服务模式。一是流清管理处努力打造“流清快通”服务品牌，改进工作流程，完善工作措施，加快售检票速度，提高车辆通关能力。二是北九水管理处充分发挥国家级“青年文明号”示范带动作用，团员青年佩戴团员服务牌，在三水等处设置旅游服务咨询台，为广大游客提供咨询、救护等服务。三是太清、仰口管理处认真加强“服务无极限”、“情景交融仰口行”等服务品牌建设，组织开展各种便民服务活动，为游客提供开水，帮助游客寻找丢失财物、走失亲友，积极营造温馨的游览环境。黄金周期间，景区品牌服务已成为新亮点，也是景区实现旅游由数量型向质量型转变的重要举措。

五、文化建设成果初现，游览内容极大丰富近年来，景区管委积极推进“文化某”建设，全面整合文化资源，精心打造文化品牌，为某风景区的长足发展提供了重要文化支撑。节日期间，按照“顺法自然”道家思想修建的北九水游览区九水十八潭，体现“八卦”文化的巨峰环行路、文化墙，纪念名僧法显的棋盘石法显广场等新景点，吸引了海内外越来越多的游客前往游览，不仅成为游客体验传统文化重要窗口，也已成为景区新的旅游增长点，极大丰富了景区游览内容。此外，景区管委充分发挥山海特色优势，积极打造精品游览线路，满足游客听山观海、体验自然的需求。

一是构建电视、报纸、广播、网络全方位的宣传平台，加强景区特色宣传，积极推介精品旅游景点，并在景区内建设完善的旅游标示导向系统，帮助游客游览。

二是在龙潭瀑、潮音瀑等处增设护栏和铁链，完成北九水冷翠峡循环路和沿途景观型水库建设，拓宽八水河游览路，在确保安全的前提下，尽可能满足游客亲近自然的需要。

三是增加太清湾游艇班次，充分发挥出这一特色海上游览项目优势。

四是加强景区旅游市场多元化建设，丰富旅游纪念品种类，为游客提供体验某茶、海鲜等当地特产的场所。六、景区执法能力进一步加强，综合协作机制更趋成熟黄金周期间，景区管委严格执法、文明服务，进一步提高依法行政水平。加强对景区市场监管，取缔了旅游沿线无证经营的商业摊点，杜绝了强拉强卖、围车叫卖、骗客、宰客等现象；对非法营运车辆和无证导游等难点问题集中进行了整治；对部分游览区内存在的封建迷信活动进行了治理；加强对各种逃漏票和倒卖景区门票行为的监管，切实保障广大游客利益；对卫生死角进行了重点清理，进一步净化了景区旅游环境。公安、交警、工商、交通、公交、卫生监督、质监和军车纠察等方面工作人员、部队官兵按时到位，与景区管委工作人员一道，积极协调，密切配合，确保旅游接待管理工作得以有条不紊地进行。

共2页，当前第2页12

核对中心个人工作总结篇二

这段经历是悲伤的，也是快乐的，毕竟创业是充满激情的，想着自己以后可以不再给人打工了，可以给自己打工了，一个程序员写了很多年的程序之后，能够有机会给自己写程序，现在想着都是兴奋的，心情久久不能平静。

创业的. 那个项目是我自己带队开发出来的一个大型的物流信息平台，技术团队都是我一手带出来的，每个人都有自己的技术特色，有的擅长客户端展现，有的擅长后台业务逻辑，有的则对总体架构把握很好，我认为这个团队是一个配合很好的团队；我们的运营模式是物流管理软件+物流电子商务+gps在线运营平台一起运营。该项目的赢利模式主要是：物流会员费，物流管理软件租用费和gps运营月租用费。经营模式以物流电子商务：车配货，货配车，找司机来吸引人气，

发展物流会员；以我们久经考验的物流管理软件平台来吸引物流企业加盟试用我们的平台和使用我们的软件，另外发展gps用户接入我们的gps在线运营平台，收取月租费。直到现在，我一直坚信这种模式是可以成功的。市场主要以物流协会作为支点，因为物流协会有很多会员企业，协会有一定的号召力，开始的阶段，我们的合作是很愉快的，甚至谈到在当地成立分公司的事情了。但是后来发生的一些事情，让所有的事情不可控制，我现在想想应该是选错运作这个项目的公司了。我开始联系这个物流协会的时候，我是以我之前的那家公司名义的，应该是借了这家公司的名气打动了这个协会的秘书长，我之前的那家公司在广州乃至全国是有一定的知名度，但是正式运作这个项目的时候，这家公司面临跨台，所以我和一个私人投资者和另外一个公司的老板一起成立了一家公司来运作这个项目，但是没有想到这个物流协会的秘书长听说我们更换了运作这个项目的公司，他们就显得十分不信任了，并且逐渐终止了一些本来就基本确定下来的合作项目，并且给他们的会员企业发通知让他们不和我们合作，当时真是欲苦无泪啊。

失去物流协会的支持，我转而自己寻找市场，但是投资人觉得这个项目应该是失败了，故而把已经投入的资金全部撤走，失去资金的支持，我自己和另外一个老板独立支撑，但是我们钱都不多，支持不了多久，而且这个项目的运营模式需要一定时间来支持和培育，没有足够的资金，这个模式是成功不了的，于是我和另外一个老板决定终止这个项目，就这样，从新公司成立到解散，共经历了半年时间，我的信心也是落到了低谷。

当时是失落的，人可以跟其他的任何东西争，但人不能跟命争，我写下如下的文字：曾经的壮志豪情，一腔热血，慢慢的化为泡影。激情过后，是冷静，是恐慌，是无奈。生活还要继续，前进的帆折了，勇气和志向不能折。动力是什么，是教训，是挫折后的新的勇气，那才是最宝贵的。

后来我总结这次创业失败的主要原因如下：

1. 没有选择好运作项目的公司和合作伙伴，公司知名度不高，高层里本来是三个人，但是实际上却只有我一个人在打拼，我知道我能和他们互补，但是我还是缺乏市场开拓的能力，技术我完全可以做好，但是一脚踢的事实逼我必须全面兼顾，太多的事情让我太累，无法一一的做起来，结果是一件事情都没有做好。

2. 我自己对困难的估计不足，运营的风险其实是很大的，公司整体预防风险的能力有限，而且市场本身的根基不好，就像房子没有打好地基，很容易倒塌。

3. 没有核心领导人(即使有也是一个摆设，当时是另外一个老板当总经理)，也没有可靠的资金支持，在要钱没钱要人没人的情况下很多工作无法展开，总之事情很难展开，公司的帐本一直都是在支出，支出。没有收入，一个公司是支撑不了3个月的。

4. 其实做这个事情在高层里只有我一个人是要破釜沉舟做好，其他的两个老板只是抱一个观望的态度，也许他们只是希望空手套白狼，如果做成了他们可以赚一笔，输了就算了。而我倾注全部心血，当事业来做，到后来变成了做一个自己不可能做好的事情，结果输得很惨。

5. 事情的发展使得我自己的定位严重错位，本来主要是技术，为市场提供一些帮助，而我缺少的市场扩展能力却没有人来补，就象踢球，漏位了却没有人补，结果肯定是失败。

6. 在公司高层上，本来定了很好的合作模式，但是大家都没有执行，合作协议成了一纸空文。导致后来的资金撤走我都没有任何的办办法，打官司又不好，大家还算是朋友，回天无力了。

后来我也总结了一个创业企业要成功的几条因素：

1. 首先公司必须有一个好的根基，有比较可靠的业务来源和赢利模式，有自己的核心竞争力或者产品。
2. 其次要有一个牢靠的核心合作伙伴队伍，不能随意就是要散的队伍，大家分工协作，并且要有一个核心人物，必要的时候他是可以有决定权的，他本身是有威望的，能管得住自己的手下。
3. 另外是财务要做得让大家放心，资金有足够的支持，让大家打拼的时候没有后顾之忧。财务制度一定健全。
4. 公司的管理制度要切合实际，要规范化，公司的荣誉和资职等方面要做好，该有的要有，其他的尽量争取。
5. 影响力，最好有政府支持，行业要有一定的名气。要利用各种媒体扩大影响力(这方面当然要舍掉花钱)。
6. 对于一个it公司，对人才的管理一定要有很好的模式，做到人尽其才，才尽其用，惩罚分明，施行人性化的管理，留住优秀的人才才能把事情做强做大。
7. 公司的执行力，要有一个强大的执行力来保证公司最高决策的快速执行。这个执行力需要多方面的制度来保证，公司整体的凝聚力也是不可忽视的因素，管理层的以身作则和示范及影响力必不可少。
8. 风险要想得足够周到，要列出预防措施。有没有风险会让这个公司彻底的死掉，如果有那么就不要去，或者让这个风险避开后再做。
9. 注重细节，提倡切实可以行的方法管理，管理是靠方法而不是经验。管理要分层次，既要重视基础管理，也要注重高

层面的管理。

10. 提升管理层核心人员的人性魅力。吸引更多的人力共同来完成我们的事业。

核对中心个人工作总结篇三

20xx年是“”收官之年。一年来，全县交通运输系统克服重重困难，积极适应“新常态”，主动担当敢作为，全县交通运输工作全面推进、亮点纷呈，为“”交通运输发展划了一个圆满的句号，为“十三五”发展进一步奠定了良好的基础。先后被市委表彰为“十佳片区帮扶先进单位”，被县委县政府表彰为机关绩效管理综合先进单位和重大项目、策应扶持、信访稳定、文化建设、依法治县等5个单项先进。

(一) 交通基础设施建设快速推进□20xx年交通运输局承担全县重点工程11项，为民办实事1项(农村公路提档升级)，年度总投资9.47亿元。其中，330省道泗洪段投资5200万元，完成年度计划100%;121省道宿迁双沟至靳桥段投资2亿元，完成年度计划的166.67%，在建的重岗至双沟段已具备通行条件;窑河大桥及接线工程，新建桥梁主体结构已完成，具备通行条件;省道245在建a标6.4公里，已具备通行条件;省道245与宁宿徐高速互通工程于20xx年9月9日正式投入运营;县道桥梁改造工程年庄桥、芦沟河桥、康庄北桥，已全部通车运行;古徐大桥全面建成，并于20xx年12月28日正式通车。新建宁宿徐互通至上塘镇垫湖村连接线完成投资6000万元，为年度计划的100%;330省道跨溧河洼特大桥及接线工程于20xx年12月10日正式开工建设。

(二) 招商引资工作成绩明显□20xx年，我局继续将招商引资工作放在突出的位置加以推动和落实，通过提高外出频率，保证系统内每周都有人员外出招商，及时捕捉招商信息，此举被县招商引资领导小组给予通报表扬□20xx年，我局成功引进

工业项目2个，分别为投资600万元的泗洪永得利电厂和总投资5000万元的泗洪奥踏鞋业有限公司。

(三)交通行业管理有力有序。运管部门：以运输市场管理为抓手，加大对无证经营行为的打击，强化客运站和危险品运输企业的监管，进一步规范运输企业经营行为，不断提高运输行业服务水平，确保长途班线，城市、城乡、镇村公交，出租汽车等企业规范运营；全力做好创建国家卫生县城及省级文明城市复检涉及交通运输管理各项工作，被县委、县政府表彰为“创建国家卫生县城优秀组织单位”。公路部门：围绕“”干线公路迎国检工作，努力保障公路通行环境，全年公路巡查总里程41832.8公里，清除非标93块、摊点87个、违法堆积物1849.5立方米；处理路产案件32件，收取路产赔(补)偿费23.62万元；加大科技治超投入，建成245省道朱湖工区车辆动态称重检测管理系统，全年查处超限车辆812台，卸驳载20701.1吨，收取罚没款189.32万元。海事部门：认真落实“四项监管措施”，全年共出动海巡艇590航次，巡航时间2360小时，巡航里程22600公里，全年监督客船、渡船进出港550艘次，安全护送旅客68000余人；成功救助遇险船舶28艘，救助遇险人员70人，为船民挽回直接经济损失150多万元；对全县5家航运公司分别进行安全监督检查4次，查检率为100%；认真开展船舶生活污水防污改造活动[]20xx年9月底前对全县符合条件的25艘船舶全部改造到位。航政部门：以宣贯《航道法》为契机，认真实施宣传标牌工程，在徐洪河、顾勒河入湖口、洪泽湖西线航道濉河节制闸上下等处设置宣传牌7块；积极做好洪泽湖西南线和北线航道建设环境保护工作，努力推进湖区工程涉及养殖户的围网拆除工作；投入12万元购置智能一体化航标灯器，对湖区20座老化分体式航标灯器予以更新。运政稽查：全力维护运输市场秩序，全年共查处各类违章车辆1089辆次，其中查处旅游车、“串线车”擅自组客从事班线经营156辆次，无危险品运输资质11辆次，擅自改装、不按批准的客运站点停靠、不按规定的线路行驶、砂石运输车辆抛撒滴漏等违章行为147辆次，共处罚款200.53万元。维修行业管理：加快“江苏快修”“绿色汽修”业发展，创建

省级企业2家;认真完成全县中高考接送车辆的安全检测把关任务;整合驾校资源,推进实施驾培行业“联合经营”模式;教练车在全市率先全部安装使用“gps”监控系统,并首先实施教练车“油改气”工程,同时对驾校破旧的28辆教练车及时进行清理和更新,全面提高教练车档次。质监站:克服人少、事多等实际困难,全年对在建2个交通重点工程(窑河大桥、古徐大桥)、54个农村公路提档升级项目开展7次质量督查检查;对已完工项目开展6次交工前工程质量鉴定,取得了良好的效果。20xx年,我局还充分利用“互联网+”等现代化科技手段,不断强化对关键节点的监管,进一步完善对营运车辆卫星监控设备使用管理,加强相关部门的信息共享,严格执行“三关一监督”督促汽车客运站严格执行“三不进站六不出站”的规定。对全县所有“两客一危”企业、公交企业建立了动态监管平台。针对交通水上安全,加大对乡镇重点渡口的实时监控,分别在四河乡杨台渡口、双沟镇双沟渡口、天岗湖乡张咀渡口和朱湖镇杨厂渡口安装了视频监控,建立了手段科学、信息流畅的现代化行业管理模式。

20xx年,洪汽公司、路畅公司、工程处、港务处等经营单位攻坚克难,均较好地完成了既定的目标任务。

(四)全系统安全形势平稳可控。全局上下能够严格按照安全生产“党政同责、一岗双责、齐抓共管、一票否决”和“管行业必须管安全、管业务必须管安全、管生产经营必须管安全”的总体要求,层层落实安全生产目标责任制。全年集中组织安全检查116次,检查企业473家/次,关闭取缔4家存在重大安全隐患企业;全年共排查安全隐患1170起,已整改到位1164起。

(五)从严治党,发挥党委政治核心作用。认真贯彻党的路线方针政策,深入学习贯彻系列讲话精神,围绕全县经济社会发展大局,结合交通工作实际,从严从实抓好党的建设。年初,局党委单独印发了《关于加强基层党组织建设的通知》,通过加强支部建设、规范党小组设置、完善党员信息管理,

加快推进基层党建工作目标化、序时化落实。在“书记项目”“党员先锋示范岗”“党员组织关系排查”等方面均取得了显著成效。切实加强党风廉政建设，全年共组织纪检和重点工作督查42次，查处违规违纪人员21人。其中责令违纪人员写出书面检讨16份，完成纪律审查案件5起，给予党内警告人员3人，开除党籍2人。

(六)超前做好“十三五”交通综合运输体系规划工作。以“心向大海、接轨上海、融入沿海、联江通海”四海战略为核心，积极融入“长江经济带”“一带一路”和“淮河经济带”，立足泗洪实际，挖掘发展潜力和资源优势，巩固公路成果，实施县道三年改造提升项目、农村公路提档升级工程；科学谋划铁路；做足、做优、做透水运。

核对中心个人工作总结篇四

一年以来在公司各级领导的带领下我们公司取得了良好的业绩，我在此表示祝贺。对于大家一年的辛劳付出我表示感谢。今天我首先要说的就是一年来我们公司的销售业绩。

20xx年的主要工作及取得的成绩

20xx年是我公司发展历史上具有重要意义的一年，在这一年当中，公司治理不断规范，管理改革进一步深化，产业整合效果明显，核心主营业务经营取得持续增长，主要的历史遗留问题得以顺利解决，公司的基本面发生了根本性的转变，为公司的加速发展、做强做大奠定了良好的基础。

公司20xx年度实现营业收入xx元，比上年同期增长xx%□实现营业利润xx万元，比上年同期增长xx%□实现净利润xx万元，比上年同期增长xx%□与上年度相比，公司的整体经营取得了较大的成绩，主要原因在于公司以食品业为主的主营业务经营业绩取得了持续良性的增长，非主营资产的处置取得良好

的效果，同时公司采取有效措施防范和在一定程度上化解了财务风险。

20xx年度公司董事会重点做好了如下几方面的工作：

(一) 培育新的经济增长点，产业增长形势喜人

产业是公司20xx年乃至今后一段时期内着力发展的一个主营产品，目标是将其培育成公司的主要经营和利润增长点，在我国南方地区是一种大众化的消费食品，存在着巨大的市场容量，仅公司所在的江西市场年消费量就达10亿元以上，未来公司如能充分利用自身的资源、技术、品牌等各方面的优势重新整合这个产业，提高市场的占有率，那么对该产业的投资将会给公司带来丰厚的回报。

(二) 深化管理改革，提高经营管理水平

1、加强公司总部的管理职能

公司是一个投资控股型企业，为此20xx年公司强化了总部的管理职能，在资金、生产经营、人力资源等各方面加强了公司的管理，同时要求各部门各员工为下属经营超市做好各方面的服务。通过近一年时间的强化，公司的管理职能得到了充分体现，达成了良好的管理效果，而且为生产经营服务的意识和理念也得到了前所未有的加强。

2、进一步完善经营管理责任制

20xx年公司出台了《目标激励考核办法》，公司签订经营目标责任状，实行责、权、利统一，总经理负责，进一步完善经营管理机制，建立了长期的激励机制，在充分调动各经营团队积极性的同时，有效地防范了为了目前的利益而出现的短期行为，有利于企业的长期发展。

3、建立和完善绩效管理体制

20xx年公司进一步加强员工的绩效管理，加强对各职能部门、各员工的过程管理和监督，强化责任追究，以工作业绩(目标)的最终完成效果确定每个员工的薪酬，强调以业绩论英雄，从而在制度上保证各部门各岗位的职责履行效果。

4、不断推进企业文化建设

良好的企业文化是企业不断取得进步和发展的保障[]20xx年公司采取了有效措施积极推进企业文化的建设，构建和谐、健康、向上的企业氛围，为公司的经营工作提供了强有力的保障。

核对中心个人工作总结篇五

个人简介：

一、思想素质

参加工作以来，我一直拥护党的领导，一贯坚持四项基本原则，坚持党的路线、方针、政策。积极参加政治学习，关心时事，热爱祖国。忠诚党的教育事业，具有强烈的事业心和责任感，把教育好学生视为自己的神圣使命，视为自己的理想，安教、乐教。自觉遵纪守法，模范地履行了教师的职责。教育教学思想端正，方法得当。热爱学校，服从工作安排，爱岗敬业，为人师表，乐于助人，团结协作，集体观念强。积极参加公益活动，勇于承担艰苦工作，作风正派，心胸磊落，识大体，顾大局，处事公正，关心同事，尊敬上级，爱护学生，人际关系融洽。

二、教学工作

自2004年参加工作以来，我一直担任高中语文教学工作。我

教学能力强，完全能够胜任高中各年级语文教学工作。因业绩突出，接手第一届学生时从高一年级连续上到高三年级，连续三年教两个班语文并当班主任。在所教三届学生的过程中，-1建立学习达标擂台制度，作业检查制度，学法研讨制度，体育锻炼达标制度，“三操管理制度”。并加强美育、劳动教育。从关心学生、培养人才出发，严格要求学生。以情感人，春风化雨，耐心细致地深入进行学生教育工作，润物无声，从而使学生态度端正，目标明确，学习进步。班务工作成绩突出，班集体多次被学校评为先进班集体，本人也被评为优秀班主任。

四、教研工作

五、工作业绩

核对中心个人工作总结篇六

按照领导分工主要负责公司的媒体的执行和核算管理工作。简单的说，就是广告相关的事情。就我来说，在进入公司前，对广告是处于一种懵懂的状态，认为它就是一种招人烦的东西，看电视时遇到广告就马上调换，看报纸时见到广告就翻过去，好象广告和我根本就是风马牛不相及。只有确实有信息需要的时候，才会去关心它。自从领导分配这项工作后，在领导的指导和帮助下，渐渐懂得，广告其实是一种很重要的东西，透过它，传递的就是一种信息，它通过各种介质，让人有意无意的接触到它，从中获得需要的信息。很多人都忽视它的存在，包括我自己。但是自从进入公司，由于工作性质的原因，和广告接触的机会算是很多，包括公司自己的，其他公司的；同种行业的，不同行业的；同类产品的，竞争品牌的等等，可能是“日久生情”的原因吧，在这种被动环境的影响下，我逐渐“喜欢”上了广告，把它当作“艺术”来欣赏。

广告对于营销来说，犹如鱼和水的关系，广告是“水”，营

销是“鱼”，营销离不开广告，正如鱼离不开水。广而告之，不管用何种方式，让人们了解到这个信息，就算广告成功了第一步，这也应该是最重要的；接着就是怎么样通过这个广告将产品卖出去，世间万物，物物牵连，共同点非常多，而要人们从这些共同点来识别产品，来激发人们的购买欲望，真的很难。所以，要让人们在最短的时间内识别产品，还是得从产品的差异点出发，差异点就好比是我们的外套，我们每个人在赤身裸体之时，生理构造完全一样，也就是严重同质化，之间没有根本区别，但当我们穿上外套时，不同社会等级，不同气质就呈现出来，人与人之间不同的价值也区别开来，人与人之间造成了差异，所以用差异点就来铸就产品的外衣，这样就为解决产品同质化提供了方向，产品也就有了卖点，这产品的差异点也就会逐渐形成品牌的内涵。

好记星作为英语电子类教育产品，就是一个很有力的见证。xx年，各种品牌复读机，电子词典等瓜分着英语教育类电子产品市场，当时产品同质化非常严重，从功能上说这些电子产品都具有复读和字典查询功能；从价格上说，同种功能的各产品价格也相差无几；在宣传角度上，也都侧重的是同种诉求点。所以说，当消费者在选购产品时，各种产品替代性很强，很难决定去购买哪个产品，有时只通过哪个柜台位置明显或者哪个营业员说话好听去决定要购买的对象。好记星在集结各产品的优势功能的基础上，提出了自己产品的卖点“五维立体记忆法”、“眼、耳、口、手、脑互动，高效学英语”等诉求，使自己在英语电教行业异军突起，成为行业黑马，使其他各同类产品不得不叹服。其他产品在这时也开始醒悟，竟效模仿，纷纷跟进。好记星呢？他并没有因为一时胜利就骄傲，在以后的产品开发中，继续提升自己的功能，寻找新的卖点，正是这种永远寻找差异点的做法，使好记星永远立于不败之地。

产品的宣传离不开媒体，只有通过媒体，才能将产品的性能，颜色，形态等内容传达给消费者。不同的媒体针对的有时人群不同，所以选择媒体也是要慎重的。在进公司的两年中，

和电视广告和报纸广告接触比较多。可以说这两个媒体形式是现在营销公司最主力的宣传模式。电视购物产品选择电视媒体是必不可少的，大多数人认为电视广告，就在那短短的时间内，起到的作用肯定是有限的。

核对中心个人工作总结篇七

认真落实公司的工作总要求，认真把握工作总基调，不断提高服务集团主业能力，重点突破国电电力等优质客户，提升优质资产的业务占比。主要落地了国电电力内蒙古东胜热电、广东新能源等优质项目，同时，与其他区域单位保持良好长期合作关系，在当地区域形式转好的情况下，择机开展业务□20xx年度累计完成回租业务投放17.21亿元，国电电力系统内投放合计12.23亿元，占比超过70%。

在“营改增”政策全面铺开的一年里，切实把握直接租赁业务的核心实质，积极调整工作重点，研究吃透集团公司投资计划的新增项目及决策流程，携手国电联合动力公司，科学高效的推进直租业务开展。主要走访联系了国电宝鸡电厂、国电濮阳热电、国电电力朝阳热电、邯郸热电、北仑电厂等热力改造、环保技术改造需求的燃煤电厂，推进了国电电力云南新能源、山东新能源、和风风电等新能源项目。最终与国电电力舟山海上风电公司和山西新能源阳高公司签署直租合同近12亿元。

研究行业相关政策，积极调整业务模式和范围，积极走访系统内单位，收集联系相关部门，统计业务重点需求，出具个性化的保理方案□20xx年度累计完成保理业务投放1.01亿元。

在国家“三去一降一补”的供给侧改革战略退出后，全国各区域电力发展的不平衡现象逐步显现，通过重点研判电力行业及宏观经济走势，增强与国电电力等优质内部单位的业务谈判力度，有效挖掘和分析各家资金需求，精挑细选优质区域业务，规避落后产能集聚的区域，高效推进业务投放工作。

“营改增”政策对于融资租赁行业产生的巨大冲击，逼迫着各家融资租赁公司探索一条自己的业务发展路线。国电联合动力公司自身浓厚的产业背景与融资租赁公司的业务属性高度契合，融资租赁公司自身的资金实力是联合动力回款的有效保障，联合动力更是融资租赁公司开拓市场、拓展客户的有效渠道。通过联合动力业务人员的具体引荐，有效的与国电电力云南新能源、山东新能源、山西新能源等多家公司取得了联系，更为未来业务走向市场储备了充足能量，从而走出了一条产业和金融深度融合的业务发展新思路。

业务承租人的经营财务状况是不断变化的，贷后管理是控制风险、防止不良贷款发生的重要一环。无论是行业政策还是上下游等外围环境，或者客户自身引起的经营财务状况波动，都对我们的贷后管理提出了更高的要求。不再是简单的催收租金、发票寄送、报表收集等，更多的是针对诸如都匀电厂、国兴国强煤业等不同企业所处的区域、行业遇到不利于租金按时归还的问题，提出包括但不限于股东借款、内外部银行贷款、票据融资等多种切实有效的解决问题措施。本年特别关注濮阳公司和豫源公司的到期业务对接集团委贷资金续借工作，提前谋划，多重沟通，做好各个环节衔接工作，保证5亿元资金的按时回收。

核对中心个人工作总结篇八

为保证专项工作的顺利开展，我局召开了工作会议进行安排，确立了“以维护广大人民群众健康权益为目标，切实履行药品监管职责，全面规范药品经营秩序，使药品企业增强企业是承担药品质量安全“第一责任人”的责任意识，自觉依法从事药品生产经营活动，严防 gsp 认证后反弹，确保新修订 gsp 有效运行，确保药品安全隐患得到全面排查，突出问题得到有效治理，有效杜绝假劣药品流入合法渠道，确保辖区内药品经营企业不发生药品安全重大事故，切实保障人民群众用药安全有效。”的指导思想，确定了工作目标明确了整治的对象和重点内容及工作方法及步骤，成立了以局长张先

学为组长，副局长李正国、副局长曾三、纪检组长李朝兰、稽查队长鄂桂松为副组长，办公室、稽查队、药化科、各片区所为成员的药品流通领域集中整治领导小组，四个副组长分别带队分片区对我辖区进行监督检查。

宣传发动和自查自纠阶段，我局灵活机动地在网络平台对药品经营企业进行了信息发布，动员各企业提高企业对开展本次专项检查的重要性的认识，切实增强企业的法治意识、责任意识和诚信意识，自觉规范经营行为。各药品零售企业按照我局整治方案要求，围绕药品gsp有关规定和本次整治的重点内容积极进行了自查自纠，并于9月30日前向我局上交了自查报告和《药品生产流通领域经营企业承诺书》。

(一)本次专项整治行动，我局结合实际情况，综合药品和医疗器械日常检查工作□gsp认证和跟踪检查、安全生产大检查、节假日专项检查等工作一并进行，以城乡结合部、农村集贸市场、车站、旅游景点的药品零售企业为重点检查对象，重点打击非法回收药品、非法渠道购进药品、制售假药、劣药、违反gsp规范的行为以及过期医疗器械使用等违法违规经营行为。分组包片，纵向到底，横向到边，不留死角，确保圆满完成本次专项检查任务。

(二)开展专项整治以来，我局共出动执法人员70人次，车辆23台次，监督检查药品经营企业103家次，发送监督检查意见书50余份。

(三)强化企业责任意识，加强门店与公司粘滞度。专项期间，我局邀请惠康、时济堂、好仁堂等连锁公司企业负责人，采取不预先告知的形式对上述公司在我辖区的连锁门店进行了随机抽查。此种形式一是发现了gsp认证时不能发现的真实存在的问题，二是让企业管理层认识到所属门店的真实情况，切实加强企业是“第一责任人”的意识，三是在一定程度上推进了门店和公司共同面对并改进存在的困难，增强零售门店与公司的“粘滞度”，造成相互依存，共同发展的良性局

面。此次活动收到了一定的成效。

药品管理总体向好，管理相对人法律意识和业务能力明显增强，检查至今未发现有销售(使用)假药的违法行为，购进渠道较为规范，未发现有违法违规销售国家有特殊管理要求的药品的案例。基础设施总体改善。所有药店均已配备了空调进行温湿度控制，多数药店已配备了计算机进行药品销售管理。截止目前，我区已有超过80%的药店已经通过了药品gsp认证，但是通过前期检查，各个连锁公司的加盟店和“直营店”均在一定程度上出现了“回潮”。各药店计算机管理水平有所提高，多数药店能够完成正常的购销存操作。但仍有相当数量药店尚不能使用计算机按照要求进行完整的质量控制管理。这与我区部分药品从业人员文化素质水平低下有关。部分药店仍心存侥幸，以为gsp认证过了即万事大吉，进货渠道混乱，计算机管理系统形同虚设，不能完整的进行药品质量控制和销售管理，药品安全存在一定风险。此外，部分连锁公司的计算机药品管理系统存在操作不便、不支持中药饮片配方下账等缺陷，给零售门店造成一定程度上的使用困难。

五、下一步工作打算针对存在的问题，我们将增添措施、加大力度，切实做好药械监管工作，探索药品流通领域监管长效机制，确保人民群众用药安全。

(一)强化药品、医疗器械市场监管。在总结经验的基础上加大市场监管力度，严厉打击制售假冒伪劣药品、医疗器械行为。加强特殊药品的监管。加强医疗器械经营和使用环节的管理。做好药品抽验快检工作。大力整顿和规范药品、医疗器械广告。

(二)加大联合执法力度。围绕关系群众切身利益和社会反映强烈的药品安全突出问题，进一步加大药品安全重点薄弱环节的联合执法力度，严厉打击制售假劣药品的违法行为。

(三)强化宣传教育，倡导全民参与监管。加强法律法规政策、

用药安全知识的宣传教育，提高经营企业和涉药单位的安全意识、质量意识和诚信意识及全民用药安全意识，优化市场环境。

(四)深化监管队伍建设。整合各种资源加强培训，有效提升监管队伍在药品流通监管、医疗器械监管、稽查办案、法制工作、信息化及行政管理、等方面的能力。

(五)继续强化连锁公司与零售门店关系，确保加盟店和“直营店”的药品安全风险可控。

商品流通的一般渠道可分为两个环节，一是批发环节，二是零售环节。药品市场的流通渠道，也是由生产商通过批发商销售给零售商（包括医院药房）。但由于医药不分业，中国药品流通领域有三个环节：药品批发环节、药品零售企业和医院门诊药房。其中，医院门诊药房作为特殊的、具有垄断地位的零售环节，占据了80%以上的药品零售市场份额。这一状况极大地影响了药品流通渠道的发展。新医改试点改革启动以来，不少地区开始使用“药房托管”模式，医院门诊药房的重要性略有下降。

核对中心个人工作总结篇九

在区内开展了以机动车维修企业经营行为检查考核、机动车维修“三项制度”为主要内容的维修企业年度综合情况检查工作。在维修企业的积极配合下，检查工作取得了成效，共计检查二类以上修理企业55家，对3家维修企业发出了整改通知书，并对机动车维修企业进行了一遍梳理，摸清和掌握了企业的基本发展状况，为下阶段落实维修行业管理法规、规定提供了详实的依据。锡山区维管处主要对汽车维修企业的人员资质、设备条件、设施条件及计算机使用情况、诚信经营方面进行重点检查考核。

综合维修厂中，人才流动性大，企业间互相挖人才，不少企

业人才流失严重，技术人才总数达不到规定要求，企业中技术人才力量含有水分。维修企业中具有汽车维修职业资格证书的不超过全部维修人员的50%，能做到机电一体的人员很少，真正具备判断汽车故障能力的技术工人还不足20%，常常以师傅带徒弟的形式进行汽车的维护和修理，一些关键岗位，如质量检验人员，虽经交通汽车维修行业管理部门多次组织培训和考核，但由于相当一部分人员对行业培训的不重视，以及其他种种原因，培训效果并不是很理想。据统计，全区维修企业中持证上岗的机修工共计142人，其中高级机修工26人，中级机修工116人；漆工19人；钣金工19人；电工11人，其中高级电工1人。在设备条件方面，相当多的维修企业的检测，诊断设备尚处于比较落后的水平，先进的检测、诊断设备极少，即使有一、二件好的设备，由于认识水平不高，甚至不会使用，以及陈旧观念和习惯的影响，使这部分检测仪器不能充分利用。据综合检查统计，全区55家维修企业，只有5家企业配置四轮定位仪，4家企业有调漆设备，3家企业有汽车空调冷媒加注回收设备，19家企业有发动机检测诊断设备，还有很多企业在其他个别设备上存在缺失。

维管处对区内维修企业的设施情况进行了一遍梳理，基本所有企业都能达到设施条件的要求，且基本都配备了电脑，但是只有小部分的企业使用行业专业软件，大多数企业依然采用手工制单的方式。维管处决定充分发挥汽车维修行业协会的服务作用，按照《江苏省机动车维修管理条例》和三项制度的要求为企业统一采购行业专业软件，保证了行业的统一性和规范性，在另一方面也节省了维修企业的开支。

维管处对全区维修企业有侧重性和针对性的检查指导，区内汽车维修企业基本能够按照行业的要求诚信经营，并且有三家维修企业申报了省级维修信誉等级企业，分别是常隆丰田、佳安名车和昌润汽修。

对现有的一，二类维修企业，要严格按gb/t16379《汽车维修业开业条件》进行复审和检查，对不符合开业条件的维修企

业要坚决予以淘汰或降类处理，并引导这些企业进行联合或资产重组。同时对部分维修企业，要积极引导他们转变经营理念，调整修车结构，从小而全，大而全的经营模式向专一型，专项修理转移，建立专业化维修体系。其次要狠抓经营行为的监督和查处。对维修企业超范围经营，不按技术规范作业，作业中减项，漏项，以及有意利用假冒伪劣配件等种种欺诈托修方的行为要严加监督和查处，一经查实，要按有关规定严厉处罚，并追究企业负责人和直接责任人的责任。同时要加强对汽车维修合同的管理和监督，确保承，托修方的利益，加强维修质量纠纷的调处和查处力度。再者要强化汽车修理竣工检测制度。交通部于xx年2月份发布了《关于印发关于进一步加强道路运输车辆管理的若干意见的通知》，我们要借助这个东风，一方面，需进一步加大汽车综合性能检测站监管力度，踏踏实实地整顿和规范检测站检测能力，人员素质等方面，并监督检测站严格按检测技术要求，标准和操作规范进行检测，把好检测质量关，真正成为汽车维修质量管理的重要手段。另一方面，还需监督维修企业认真贯彻汽车维修竣工检测制度，对检测合格率进行考核，并纳入维修企业动态管理的重要依据之一。最后要建立行业自律机制。进一步健全行业协会，使之真正成为行业的桥梁和纽带，逐步健全全行业的自律机制，制订出适合本地区的行规和行风，防止不正当竞争和不规范经营行为。

xx年要继续加强从业人员培训推行职业资格制度要切实加强维修行业的全行业人员的培训和考核，严格培训和考核机制。当前要提升一批有文化，懂技术，能适应汽车技术发展需要的新人充当质量检验员或总检员，并开展新技术，新工艺，新材料和现代化维修，检测诊断新方法的培训，不断提高他们的技术素质，思想道德素质，质量意识和执法意识。对行业专业技术人员的管理，可推行职业资格制度。