

船员总结报告(大全10篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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。

船员总结报告篇一

在管理上疏于放松，刚担任班长以来对班员的管理过于宽容，不严厉，太过于人性化，总是想让班员在很轻松的环境中工作，正因为这种想法，纵容了班员，导致了班员随心所欲，所以出现了牛建成的睡岗，这一现象严重影响了工段和班组的利益，使班组的业绩与其下滑，这只能充分体现了自己在班组推行九大模块不理想，更谈不上推进，这些责任只能是班长的责任，没有认真宣贯，落实，督办和检查，所以出现了以系列的不正常现象。

我班在工艺指标上均能按照正常操作程序进行执行，在工艺指标上执行最好的是我班主操，赵双丽，在相比之下比其他主操要好些，在炉温控制方面，翻炉要少些，但是在炉温考核上，我班两个主操，超温比较多，班组在这方面丢分比较多，没有占到优势，没有为班组争到荣誉。

在这方面，在这里要提出表扬的是，我班巡回工，张小青，在上班期间能够认真巡回检查，在一次上小夜班中，他能及时发现汽轮机，振动的突然变化，能及时地向班长反映，并能及时的处理，倒风机，避免了气机事故的发生。

我班在区域责任制方面，均能做的比较好，尤其是我班的出渣师傅们，在这里要提出表扬的是我班出渣工，刘琼，在上班期间，他能主动的维护自己的卫生区域，在一次，他能主

动的将自己区域的水沟清理淤泥，受到了工段领导，史主任的表扬，为班组争得了荣誉，其次就是我班除渣工，刘正文，他是一个做事比较踏实的老师傅，在班期间，他能明确自己的职责，灰门泄露方面维护的比较好，能主动的搞好自己的区域卫生，受到了任主任的表扬，为班组争得了荣誉。

我班能及时的发现和处理隐患，在输灰系统，输灰工张元烈，在仓泵运行中投入运行，比其他输灰工要好些，没有出现堵管现象，发现泄露能及时向班长反映，并能及时配合机修工进行。

船员总结报告篇二

学习专业技术，尽量做到面面俱到，从土建、安装到电器仪表，努力使各自水平跟上项目发展，成为复合型人才。针对新进员工加强培训，制定完善的管理制度，使其能尽快的成长。组织培训学习，进行技术交流，提高认识，同时进步。

方案完成后要进行技术会审，通过开会形式讨论可行性，最后确定施工方案。避免和减少出现不应该犯的错误，而延误工期。

资料是工程交工过程中必不可少的部分，故在资料管理方面，须从源头抓起。做到来往文件必须登记，发出去的资料3天内没有回来的，及时跟催。

- 1、提高认识，强化技术、质量管理教育，进一步增强管理人员的责任心和责任意识。加强对技术、质量相关文件、管理制度的培训学习，要有计划、有考核，使管理人员了解相关制度、标准、文件；进一步加大精细化宣传、教育力度，使执行文件、制度变成大家的自觉行动，把各项工作落到实处。

- 2、强化精细化管理，划清职责。理顺流程，落实责任，提

高执行力作用。

3、积极开展精细化管理预防活动。开展多种形式的质量复查活动，检查设备图纸、技术条件、工艺流程、设备安装规范等要求的正确性和完整性；组织技术人员学习、消化图纸和技术文件，检验时做到心中有数；将精细化管理工作规范化、程序化、制度化。

xx年的工作给了我们很多启示和教训[]20xx年对于我们又是具有挑战性的一年，技术部全体员工一定会以项目管理为重点，抓质量、讲效率，全面推进各项工作的开展，为公司取得更大的辉煌尽绵薄之力！

船员总结报告篇三

__月份我们的任务是_万元，实际上完成了_万，离任务额还差_万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

一、20__年__月销售总结

1、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，__店种类有限，不能满足个性化的需求。

3、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4、在23号边老师来__讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了____多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。但是“不找借口

找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

二、__月工作计划

__月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期__老师铺垫的好以及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。

对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

- 1、先做好8月4号边老师来__进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。
- 3、老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。
- 4、做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。
- 5、做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，

在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好店长安排的工作，尽我们的努力希望可以再接再厉发扬我们_的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

船员总结报告篇四

一、积极努力学习，不断充实自己

一年来，注重加强自身的政治理论、业务知识等的学习。坚持参加船队各类党政学习会。树立正确的人生观、价值观，进一步坚定政治信仰，提高工作的责任感、使命感。

坚持业务知识学习，船舶靠外高桥码头时通导设备的维修，基本能做到人到现场跟踪修理，一方面保证修理质量，另一方面向专业服务商学习，也可以向船上有经验的驾驶员学习。

参加了局组织的在上海某海军基地一周的军训活动，学到了解放军的优良传统和工作作风。坚持参加船队每周五下午组织的“练口才、亮风采”主题活动，通过不断学习同事们的优点和长处，逐步弥补自己的缺点和不足。

二、严格按照sms体系要求，做好本职工作

积极开展对船舶通讯导航设备维护管理，在一年的工作中，及时对船舶上报的修理单和缺陷报告进行分析整改，对四条

船舶的老旧故障导航设备进行更新：为华财轮申请更新一套ais系统(fa-150)为东海救198申请更新一套gp为东海救159轮更新一套测深仪(ed-162型)，为东海救209轮更新一套测深仪主机部分(解决了浅水区不报警的缺陷)。解决新造船舶电子海图机海图版本过旧的问题，联系海图代理商做好东海救111、112，131以及201轮四条船舶的电子海图海图版本更新工作。完成了东海救196、197、199、209四条船舶电罗经陀螺球，因使用寿命到期的换球工作。08北京奥运会前期，在局和船队领导的大力支持下为11条船舶的卫星电视申请开通中央5套加密节目，让船员能在海上执行救助待命的空闲时间能收看到清晰的体育赛事直播，极大丰富了船舶的业余文化生活。

对技术状况实施监督检查和技术支持，做好船舶通讯导航设备的航次修理工作，根据机务科的总体要求，修理前签订修理合同，修理中跟踪监控，修理后建立修理档案。为加强救助船舶信息系统建设，更好的掌握船舶动态及周围海况，为东海救209轮申请加装一套ais系统(fa-150)为12条船舶申请海上移动通信业务船舶电台标识码证书，并做好发放工作，为8条船舶申请更新船舶电台执照工作，为11条船舶无线航区船舶申请lirt测试(目前已顺利通过5条)。

三、做好____年船队轮机人员的集中教育培训的协调工作

____年12月机务科承办了为期7天的轮机员的专业知识培训班和为期3天的新进局大学生的轮机技术知识培训，课程内容贴紧实际，涉及瓦锡兰柴油机及其控制系统、卡特彼勒电喷柴油机系统、韦斯伐里亚离心式分离机、斯太尔高速救助艇机mjp喷水推进系统、减摇水舱装置、北京波尔(ku波段)卫星电视接收设备、现代轮机工程技术、船舶自动化及其控制等理论知识和实用操作。协调做好专业课程安排、教室布置、课件收集整理和拍摄教学录像等工作。在对新进局大学生培训期间，培训内容有机舱拆装、水泵拆装、电焊和风割等，

带领学生在实操现场做拆装实操并对设备保养中各种专业工具和测量工具的使用做了详细的讲解。

四、做好机务科基础数据管理工作

按照船队机务科__年工作的总体部署，对所有船舶上的图纸及说明书目录进行梳理，对船舶每月上报的船舶月度机务报表进行打印梳理，缺陷设备进行跟踪检查，对船舶每季度上报的船舶备件电子账册进行归类汇总，配合船舶主修对各船舶__年度计划进行梳理审批，对所有船舶单船操作手册2、0到3、0版的修订及____年度船舶扩大自修奖发放前的整理工作，各船舶坞修照片收集而制作成船舶探摸手册，规范船舶修理汇总船舶修理厂家清单。

五、加强船舶管理信息化建设

配合做好东海救111、112轮以及陆地端船舶管理软件的安装、调试、升级以及船舶大量数据参数录入、工作参数的初始化工作。目前两条船舶的软件和硬件都已经建立，陆地端服务器和使用端都已经安装完毕。

六、存在的不足

1、对船舶通信导航设备的安全检查不到位，只做到上海地区船舶上船检查，其他海域的船舶上船的次数比较少甚至没有。

2、独立思考问题，解决问题的能力有待提高。做通导管理工作时间不长，经验相对不足，对工作中出现难点的分析和解决能力不强。

3、年终考核笔试成绩不好，专业知识掌握不够广泛，如solas公约，各类海事法规不了解。

4、管理工作的深入力度不够，船舶驾驶员水平只停留在操作

层面，没有真正的让船舶驾驶员动起来，做好通导设备的日常的维护保养工作。

七、努力的方向

(一) 加强学习。加强政治理论、业务知识等的学习。树立正确的人生观、价值观，进一步坚定政治信仰，提高工作的责任感、使命感。

(二) 夯实基础。加强船舶通信导航设备的基础管理。建立各船舶设备档案，对故障率高的涉及航行安全的设备，及时向上级汇报，申请设备更换。

(三) 管理力度深入加强，通过奖惩制度加强船舶驾驶员对通导设备的维护保养，从熟练使用到维护保养的过渡。真正做到心在设备。通过扩大自修奖、月度奖等激励手段让驾驶员动起来。

(四) 加强船舶信息化建设，在征得队领导同意的条件下，计划__年1月起对船舶管理软件进行强制推进，以东海救111、112以及即将出厂的113为试点，船舶管理软件使用起来，把软件中便捷的工单管理及备件、物料管理充分利用起来，把管理软件中分析，统计功能使用起来，为工作所用。

以上是本人____年度工作总结，不足之处请批评指正，也希望领导、同事在以后工作中不断指点、帮助我，让我能更快成长起来，更好的服务于救助船舶，服务于救助事业。

船员总结报告篇五

1: 护士进行分层管理，并制定分层管理制度，各层次护理人员都有与之相对应的任职资格和岗位职责。并修订工作流程和工作标准，与其岗位职责相匹配，从而优化资源，节约人力，提高工作效率。

2: 护士进行分层培训，详细制定了各层级护士培训计划、课程安排、演练分工及考核方法，逐层进行培训及考核，提高护士的专业技能。

3: 绩效考核方面，把护士工作量，工作质量，层级及满意度细化，量化。把工作表现，工作量等有机结合，有效调动了护士工作的积极性。

2进行全过程的质量控制，经过pdca循环，使质量得到持续改进。首先了解存在的问题，根据存在的问题制定控制标准或改进措施并及时对问题进行反馈追踪。

4: 我科在5月6月相继开展了星级服务月，护理安全月等活动，预先告知护士此活动的目的，方法及奖励办法，使护士服务贴心，注意安全，最终李志心当选科室的星级服务标兵，刘页当选安全护士，全科人员向先进学习，创造了你追我赶的服务氛围，及护理安全为第一要素的理念，一年来无护理投诉，纠纷发生。

5: 改进医嘱查对时间，做到上午，下午，白班，夜班，一天4次无缝隙查对，减少了查对引起的差错。

6: 突出专科特色方面，早会后和康复师一道对新入院或病情稳定需康复病人进行评定，责任护士指导患者床上床边活动，制作了神经内科常见的功能锻炼方法手册配以图片，让患者更好的理解功能锻炼的意义和方法。

1: 于7月分对处置室，抢救室，307病室进行了改造，在护理部及院感的指导下，办公室，处置室，治疗室物品规范放置，抢救间布局及抢救器械设备统一定点放置，方便急救，307病室由8人间也改为了2个4人间，方便患者休息。

2: 根据评审要求，完善了专科疾病护理常规，专科应急预案，工作流程，岗位职责，工作标准等，并进行2次应急预案演练。

(输液反应及猝死应急预案)。

3: 所有质控单全面改版，多次和科室护士讨论质控单的书写及检查方法，实现应用的平稳安全过渡。

4: 对高危药，备用药，口服药等固定基数，班班交接，防过期药品的产生，提高应用效率。

5: 日常护理记录单，护理评估单，护理计划单等护理文书投入使用，为防书写偏差，护士长及质控员多次共同讨论，共同检查，护理工作更加细化。

科室成立5s管理小组，对科室物品药品，整齐，耗材等定位放置，仪器，走廊，抢救间，治疗室等可移动物体地标线归位放置。

不足之处：病房管理不如人意，个别护士对危重病人预见性差，预控工作不到位，这也是我们明年工作的重点。

船员总结报告篇六

做企划就得有通宵的自觉。企划人的脑子，是一天24个小时都在开动的。

一，世无英雄

翻看本周四各大报纸的家居（家园）版，有一种万马齐喑究可哀的感觉。大家的企划宣传思路太相近了，近到我看过标题，闭上眼睛也能知道对手的内文会怎么写。这应当是一种非常状态。整个行业仿佛正处在黎明前最黑暗的时刻，在种种量变累积到质变的临界点徘徊。各路豪杰虽然使出浑身解数，但显然还没有人能祭出石破天惊的乾坤一击。世无英雄，世人呼唤英雄。势无常态，看日后谁是英雄。我相信有一天，业内的人会瞪大了眼睛感慨：家装原来还可以这么做！是做

感慨者还是被感慨者，全看我们的了。

二，谋局与破局

徐峰问我，国际设计节不就是主题吗？还需要什么主题。我听的出话里的纠结，但却微笑不语，只是把业之峰刚刚刊出的环保创意设计节软文发给他看[ok]同为企划人，又是老搭档。实质性的问题我们都已经了然。接下来全部的工作就两个字——谋局。谋局的目的是为了破局。但在经历了两次夭折的破局尝试之后，我渐渐察觉在这个行业破局需要组合拳。那么，在破局之前，就让我们谋划一套漂亮的组合拳出来吧。

三，家装和地产

许是因为跟吴总第一次沟通的影响，在步入这个行当以来，我一直小心避免在文章中沾染地产气。有时宁可平淡如水一般，也不愿把调子拔得太高。现在看来，这倒像是自己给自己箍上了个紧箍咒，无谓的绞痛自己的脑筋。有谁说豪华装修不能借鉴高档楼盘的路子。这两者的诉求对象原本就是相通的。写到这里，又想到魏来倡导的气质营销，这原本是最擅长的[08]xx年做酒，成功的关键就是把气质营销落到了实处，做到了极致。现在反而弃长取短，当然有问题。或许，在这个时间段，我不应该反复读《蔚蓝诡计》的，还是中了乔治·路易斯的“毒”呀。

船员总结报告篇七

阳城的财务工作更多的还是会计工作，仅仅停留在事中记帐、事后算帐，对事务发展的预见性不够，不能将工作做在前面，往往是碰到问题解决问题，而不能做到防患于未然；另外，作为财务负责人对企业经营活动的参与不够主动，不能深入的掌握其经营活动的特性，只能是按照公司或领导的要求报送数据、资料，在对企业经营进行分析时往往会将企业实际丢在一边，只是按照理论上的指标去计算、去解释。所以这方

面的工作距领导的要求还相差太远。

去年集团公司财务管理部下发了《大华集团财务管理制度》以及组织我们学习了财政部《会计工作基础规范》，对我们的会计工作提出了具体的要求。但在实际工作中还存在许多不足之处，尤其在一些小问题的执行上不够坚决，在对一些已形成习惯做法的问题处理上，改变起来还有一定困难。

有很多的日常管理工作的还不够细致、深化，往往只拘于形式或停留在表面，没有起到真正的管理作用，对照制度的要求，还存在问题，针对这种管理中存在的问题如何将管理工作做细作深，应是今后工作中的又一重点。

财务工作是对企业经营活动的反映、监督，对本部门以外的信息应及时了解，目前部门之间的协作没有问题，就是对财务暂时没用或是不相关的信息、知识没有主动与其他部门进行沟通、了解，到用时都不知该找谁；另外和公司领导的沟通还存在问题，对领导的工作思路及对财务工作的要求还不能完全掌握，以至于使自己的工作有时很被动。

针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向其他公司做的好的财务主管学习好的管理、经验，提高自身的综合管理能力。积极参与企业的经营活动，加强事前了解，掌握经营活动的第一手资料，加强预测、分析工作，按照集团公司要求，认真做好财务计划工作。在日常工作中按照财务计划，监督企业对资金进行合理、有效地使用，使企业效益最大化。在实际经营活动中发生与计划数较大差异时，及时与领导沟通，分析查找原因，根据差异及其产生原因采取行动或纠正偏差，或调整已有计划，同时也为日后的计划安排积累经验。

按照财政部《会计工作基础规范》和《大华集团财务管理制度》的要求，做好日常会计核算工作。只有按照《工作规范》、《财务制度》做好日常会计核算工作，做好财务工作分析的基础工作，才能为领导提供真实有效的、具有参考价

值的财务分析及决策依据。也争取在大华集团被评为财务信用a类企业之后，阳城公司也能尽早获得这一荣誉。

在接下来的一年，我计划多花一些时间，多研究研究财务软件及销售软件中的功能模块，尽可能使现有的功能得到充分利用，让阳城的财务管理工作更上一个台阶，起到真正的控制、管理作用。

对财务知识以外的与房地产业、建筑业有关的知识掌握不够，有时也会影响到自己的财务工作。所以在平时，除了加强学习外，要多向其他部门的同事请教，尤其在工作中碰到非财务专业的业务事项时，不能单以自己的理解，应在彻底搞清楚之后，进行处理。

在新的一年里，对内需要财务和各部门之间经常进行沟通，形成一种联动效应，对企业的各种信息作一个动态的掌握，对不同时期的各种信息资料不断更新，掌握每一项目的进展、最新的信息。对外加强与地方财税部门之间的联系，及时掌握有关政策信息，既依法纳税又合理避税，为企业合法经营做好参谋。

除了我们自身的努力外，给集团财务部提两点建议：

首先，从集团外部请老师，针对我们工作中共同的弱点，举办一些专题讲座、培训，关键是理论在实践中如何运用，如何提高财务管理水平。另外，也经常组织一些内部的学习交流，把先进的管理经验让我们大家学习、分享。

其次，对于公司财务制度，是否能够也给项目公司的领导及部门经理进行学习，让他们认为必须按制度进行管理，如何按制度进行管理，否则，仅仅财务上对他们进行要求执行起来太难。

最后，在今后的工作中，希望领导能一如既往地大力支持财

务工作，我也会在工作中尽我所能，不遗余力地作好财务工作。

船员总结报告篇八

一、20__年工作回顾

(一)学习方面

在学习的过程中，深刻体会到内容意义，把学到的东西灵活地运用到实际工作上，使自己的思想政治水平有了一定的提高。《行政许可法》7月1日正式实施。它是我国第一部行政许可法，同时也是世界第一部。做为一名法制工作者必须吃透这部法律，我利用闲暇的时间通读该法律，取其重点，领悟思想。充分感受到《行政许可法》的出台使政府的行政工作要求被法定化，变成了一种法制要求，性质和意义发生了变化。《行政许可法》把行政人员从事行政许可工作纳入了法制化轨道。

8月初我在北京交通部党校参加了部局组织的为期10天的行政审批培训班。通过这次学习，身感自己的担子重了。以后政府工作就不是可紧可松，而是必须动起来，必须做。实际还是体现在每个政府工作人员的自身上。这次学习更为今后怎样正确地实施行政审批奠定了基础，使审批更加规范化、具体化、实效化。

(二)具体工作

综合业务评价工作按照部局的要求，今年年中组织各分支局把各项相关数据保送到我处，经过认真审核填写后保送部局法规处。

撰写和制定了处室工作总结和工作计划。上报下发了各项报告、请示、通知和复函。

《行政许可法》正式实施的前两天，我参加了厅里组织召开的宣传动员大会。回来后，立即制定张贴标语，大力宣贯《行政许可法》。今年9月，根据省政府法制办和人事厅要求，组织了《行政许可法》全省工作人员的考试。

今年完成了政务大厅的组建，现已投入使用，制定和规范了政务大厅的各项规章制度，编排值班表，制作流转单、内部审查单和相对人受理单。完成了日常的大厅管理。使大厅较好地运转起来。今年共受理150件。

今年还接待了部局领导。五一期间接待了部局__处长，9月份部局政研室在我省进行《港口法》调研，同月接待了部局政务公开和八项便民措施检查组。

(三)集体主义

团结是永恒的话题。在机关我尊重领导，在不懂的地方虚心向领导请教。和同志们之间一直保持着谦虚谨慎的态度，努力向每个同志好的地方学习，当同事有困难找到我时，我坚持永不厌倦的帮助对方。对待来机关办事的工作人员，我表现出来的是服务的态度，从不把自己看成上级领导。到了地方检查工作也从不表现出盛气凌人的样子，对待下级同志始终保持一种老朋友的态度。

二、存在的不足

20__年虽然较好地完成了各项工作，但是在工作中还有一定的不足：

2、政治了解还不够。对新发生的重大事件没有特别关注的态度，对中央的精神和重大举措了解还不够及时彻底，必须加强这方面的主观能动性。

三、今冬明年的安排

3、按照局领导的指示，明年我将作好执法证件的办理发放工作，统计办理人数。作到严格证件 办理。

4、协助处长作好各项工作。

船员总结报告篇九

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

时刻牢记全心全意为人民服务的'宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、加强业务学习，提高工作能力，努力开展实施工作计划，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，保持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作。

船员总结报告篇十

20xx年6月底我被应聘到××时代广场工作，在女装部担任主管。至今已有五个月的时间作为最基层的一名管理者，我深感自我更是一名最终端的经营者。虽然工作的时间不长，但透过几个月的工作实践与学习，使我对公司的发展历程及前景有了深一步的了解，对公司领导和蔼可亲、温和待人的态度感到由衷的钦佩。

有句话叫做“入对门、跟对人”，也就是讲一个人在选取自我的事业时，要选取一个好的企业、一个具有前景的行业，并且有一个善于听取意见，熟知经营管理的领导。这些因素是决定一个人事业成败的关键。当我来到公司工作了一段时间后，就已经感觉到自我的确是十分幸运。

1、各职能部门的相互衔接与配合是促进工作顺利开展、实施、完成的首要前提。

2、上下级之间的层层负责制是对公司员工工作完成状况的一个必要考核标准。

3、人员培训、员工薪酬、监督体制的完善与管理是企业发展的
的人力资源泉源。

4、企业文化建立是企业竞争，市场化需求的必然趋势。速度、
信誉、质量等是企业赢得胜利的重要筹码。虽然我们在经营
速度上赢得了先机，但先入不必须为主。其中，在我们的同
业界商圈中，“××商场”、“××商场”以及新开业
的“××商场”等所处的位置相对优于我们，或许各自的经营
名类及营销模式各有千秋。

但归根到底有一个共同特点都是“客户终端产品”服务行业。
那么，如何抢占先机，抓住客户的眼球？这就要求我们每位员
工不断自我充电，向同行业的“大哥、大姐们”学习，取其
长、补其短。努力配合公司经营决策层的领导们将第五经营
年的工作做好、做实。因此，我计划以下一季度春节营销做
为先导，全面实施旺季经营战略。

1、进一步加强人员管理，从源头上杜绝纪律上自由散漫现象。
在纪律方面不能有个性，更没有私情，不提倡对一些表现出
色者实行特例，这样会伤害纪律的严明和管理的权威。奖罚
公平，做到奖有理、罚有因。

2、提高商品经营档次、主流品牌的经营格局。作为商场的业
务主管，务必以其良好的心理素质，以敏锐的观察潜力，良
好的服务态度和说服潜力，晓之以礼、动之以情，做好商
户的思想工作。

3、加强商品价格、货品来源管理。杜绝重货，商品以次充好
及带给三无产品等现象发生。争取在退换货方面加强细化管理。

4、加强监督管理机制。对于卖场出现的状况及时记录、汇报，
做出及时解决，并帮忙商户改善工作。

5、加强情感式营销，透过对商户进行宣传、教育，以其规范陈列、诚信服务的管理到达吸引客源，促进销售目的。坚决做到言出必行，出现工作上的失误及时解释或道歉。

本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合及女装全体员工的通力协作下，依靠各个层次坚强的团队，较好地履行了自我的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。我必须会在今后的工作中不断完善自身的素质，尽力适应各种岗位需要。把第五经营年做的更好、更扎实。