

# 生物行业工作总结(优秀8篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

## 生物行业工作总结篇一

对于我20xx上半年是个忙碌的半年从网络线路的申请，机房网线布置和设备的安装。每一项都参与其中在工作中不断的学习完善自己，尤其是交换机的模块，如果安装存在问题，会造成交换机工作不稳定，数据传输会时断时续，这将严重影响网络的整体性能。做到打好基础才能迎合丹行在大连地区做大做强的理念。

在网络通讯方面，一旦发现通讯故障，我在积极与总行和各网络运营商取得联系的同时，运用自己的相关知识对故障进行分析，找出问题的所在，在排除非我行设备故障原因的同时，在第一时间通知有关各方，力求在最短的时间内恢复网络通讯。保障分行相关业务的顺利开展。

为了实现总行五库精神，实现对大连分行更为规范更为现实各项计算机网络安全管理和防范制度，完善业务的操作规程；加强网络要害岗位管理，建立和不断补充完善要害岗位人员管理制度；加强内控制度的落实，做到专机专用、专人专管、各负其责。不断的完善大连分行科技制度。

在接下来的时间里，我将在继续发扬上半年好的方面的同时，努力学习，借鉴一些好的经验和办法，使我行在科技这一方面有一个长足的发展，为我行业务的全面发展提供越来越

好的技术支持和保障。

## 生物行业工作总结篇二

今天是我来泰康的第29天，将近一个月的时间里我在这里学到了很多。下面我对四月份的学习工作做一个总结。

1、学习了年金方面的基本知识，初步掌握了与客户交谈的内容。

在学习过程中，我掌握了建立企业年金的流程，也了解了一些相关边缘问题，比如会计科目、信托法等等；同时我也遇到了很多不能自己解决的困难，得到了同事和领导的解答帮助，充分体会到了公司“铸造团队，亲和诚信”的企业文化。通过这段时间的学习，我发现自己掌握的知识不够全面，做企业年金是一个与高端客户不断接触的过程，我除了应该掌握年金方面的知识外，还应该加强金融、经济、企业管理、法律、社会等等各方面的知识，用知识武装自己，以便能更好地展业。

2、跟随领导出差，在实践中学习了不少见客户的经验。

领导为了让我们尽快学好基本知识，掌握营销技巧，4月下旬，我跟随黄经理和许经理出差茂名，在那里见到了我们合作单位中国银行的相关领导和同仁，同时也去见了两家客户企业：电白供电局和一家房地产公司。整个过程我一直在观摩学习黄经理和许经理怎样与客户建立良好的合作关系。同时，我发现，要想让客户信任你，必须要精通自己所作的业务，而不仅仅是熟悉。也就是说，一定要做一个专业的行销人员。而要想专业，还得必须努力练好基本功。此外，我还跟黄经理去了储运公司，体验了我公司和合作伙伴光大银行的讲标的过程。

3、通过启航培训，学习了电话行销和面见客户的基本知识。

培训课程中，给我印象最深刻的就是28号下午的考试，考试有三个环节组成：一、给定一个企业，通过前台找到人事部负责员工福利的经理；二、通过电话给人事部员工福利经理约到见面；三、通过首次见面约到第二次见面。

这天的考试从中午午饭过后一直到凌晨零点多，最后老师让我们都过了，但我觉得我表现得不是很好，没有发挥出水平。电话话术不停地练，一次次地，一次次地被拒绝……到了半夜，上下眼皮开始打架，注意力精力都集中不起来，回到宿舍洗把脸继续回来……最后终于过了。

通过培训，感觉自己在销售话术和能力上有了一个质的飞跃。

整个培训下来，我认识到自己的不足：一、见到客户信心不满；二、和客户面谈不会用生动的方式表达专业的东西；三、对产品和年金相关知识掌握不够；四、寒暄问候及礼节性的东西有待于不断改进；五、平时工作不够用心，表现在销售流程中就是自己业务的不专业。

4、打电话找客户的过程，让我更接近市场，听到了不少市场的声音。

总之，电话工作现在还在继续进行。其中我有做的不好的地方就是没有对客户进行总结归类，会在这周内把这项工作完成。

5、其他相关工作。比如搜集\_\_市政、供水、电力等企业客户名单资料等

总结本月工作，觉得自己不够积极；一些学习、工作进展速度缓慢，决定五月份从头赶上。

## 生物行业工作总结篇三

回顾20xx这一年，有太多的惊喜和收获，在我们销售部各位同事的共同努力下，我部门取得了很好的业绩，希望大家再接再厉。

下面是我对公司的品牌推广提出一些个人见解：

首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将xx品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己xx品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

以上就是我的工作总结报告，谢谢大家。

## 生物行业工作总结篇四

第一，努力学习，提高思想认识，树立新观念

1、坚持与同组教师进行思想交流和教学交流，重点学习新课程，构建新课程，尝试新的教学方法，不断更新教学理念。注意学习新课程标准和构建新理念的有机结合。通过学习新《课程标准》，我们认识到新课程改革既是挑战也是机遇。理论联系实际教学，解放思想，更新观念，丰富知识，提高能力，以全新的素质结构接受新一轮课程改革的洗礼。

2. 通过在松吉高中和西峡高中的学习，我逐渐实现了“一切为了人的发展”的教学理念。确立了学生主体性的理念，实施了民主教学的理念，构建了民主、和谐、平等的新型师生关系，从而落实了尊重学生个性、尊重学生观点、承认学生个体差异、积极创造和提供条件满足不同学生学习和成长的理念。以学生的发展为教学活动的出发点和归宿。注重学生独立性和自主性的培养和发挥，取得了良好的效果。

### 二、教学工作

#### (一)发挥教师主导作用

1. 认真备课。平时认真研读教材，查阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握难点。在制定教学目标时，要非常注意学生的实际情况。教案认真写，经验教训不断总结。

2. 注重课堂教学效果。根据高一学生的特点，应以愉快教学为主，而不是满堂灌，坚持以学生为主体，以教师为主导，以教学为主线，注重教学与实践相结合。注重重点，突破教学难点。

3. 坚持参与校内外的教研活动，不断借鉴他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。经常找有经验的老师请教，一起讨论教学问题。多次听公开课，让我明确了以后讲课的方向，以及以后的语文课怎么教，怎么讲。

#### 4. 在correct

在教学中尊重孩子不同的兴趣爱好，不同的生活感受，不同的表现形式，让孩子形成自己不同的风格，不强求千篇一律。自觉以学生为主体，以教师为主导，通过游戏、竞赛等多种教学方式，充分调动学生的学习兴趣 and 积极性。让他们的天性和个性自由健康的发展。让学生在视觉、听觉和触觉上培养创造性思维模式，把“要我学”变成“我想学”，极大地活跃了课堂气氛，相应地提高了课堂教学效率。

### (三) 做好后进生的转化

#### 1. 从发展的角度看学生。

纵向看应该是后进生的今天比昨天好，即使不是，也要相信明天会比今天好。

#### 2. 顺势而为，化消极因素为积极因素。

首先，帮助后进生发现优点和缺点，从而发扬优点，克服缺点。其次，要用平时的心态对待后进生：他们也是孩子，厌恶和责骂只能适得其反。他们应该和其他学生一样享有平等和民主，有一点进步就应该得到老师的肯定。

### 3. 理智一点，感性一点。

首先要做到“真诚”二字，即教师不能有丝毫的虚伪和欺骗。一旦学生发现“虚假”，老师做的事就被视为“演戏”。其次是“接受”，即感受后进生在学习过程中的各种心理表现和看法，如恐惧、犹豫、满足、陌陌、错误的想法和指责，信任他们，鼓励他们自由讨论。最后达到“理解”二字，即通过学生的眼睛看事物。因为我做到了以上几点，所以在后进生的转化上取得了显著的成绩。

### 三、当前存在的问题：

1、主要由于课时限制，教学内容较多，学生没有足够的课时复习相关知识

## 生物行业工作总结篇五

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。

## 生物行业工作总结篇六

时光匆匆，转眼间，一个学期即将过去。在校领导和同事们的帮助下，我顺利的完成了本学期的各项工作。回顾这一学期，既忙碌，又充实，有许多值得总结和反思的地方。为了更好地总结过去，着眼未来，全面提高自己的业务素质，提高教育教学质量，现将本学期的工作做一个小结，借以鞭策自己、促进提高。

### 一、加强学习，不断提高政治思想业务素质。

“学海无涯，教无止境”，只有不断充电，才能维持教学的青春和活力。一直以来我都积极学习教育教学理论。认真学习党的方针、政策，遵纪守法，忠诚人民的教育事业，积极参与教学改革实验、探索教育教学规律，以满腔的教育热情献身于这一光辉的职业。

遵守学校各项规章制度，团结同志，真诚合作，关心同学，做合格的人民教师。以“尽我所能，甘为人梯”为座右铭，以“坦诚做人，认真读书”为班训严格要求学生。模范地遵守《中小学教师职业道德规范》，严格要求自己的言行，培养良好的师德，树立自己教书育人、为人师表的形象。本学期，结合学校教学处确立的学习重点是新课程标准及相关理论。

我认真参加学校组织的新课程培训及各类学习讲座。另外，我还利用书籍、网络认真学习了生物新课程标准，熟悉了苏教版高中生物新教材，以及相关的文章如《教育的转型与教师角色的转换》、《教师怎样与新课程同行》等。

通过学习新课程标准让自己树立先进的教学理念，也明确了今后教学努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。平时有机会还通过技能培训、外出听课、开课等使自己在教育教学方面不断进步。本学期被评为建邺区生物学科带头人。通过这些学习活动，不断充实了自己、

丰富了自己的知识和经验、为自己更好的教学实践作好了准备。

## 二、求实创新，认真开展教学、教研工作。

教育教学是我们教师工作的首要任务。本学期，我努力将所学的新课程理念应用到课堂教学实践中，立足“用活新老教材，实践新课程理念。”力求让我的生物课堂教学更具特色，形成独具风格的教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高教学质量。

### 1、夯实基础，突出重点，抓好一轮复习工作。

结合高三年级一轮复习的要求和内容，我感到时间紧、任务重，作为备课组长，我积极带领本组教师认真研究教法、合理设计教学案，帮助学生梳理知识重点、难点、易错点和易忽略点，构建完整的知识体系。上课时语言精炼、重点突出、难点突破有新法、构思精巧有新意，精讲精练。运用多种教学方法，从学生的实际出发，注意调动学生学习积极性和灵活发散的创造性思维，透彻理解问题，运用举一反三。备课时考虑到学生懒于记忆的特点，尽可能地利用图文曲线再现知识点，构建知识网络。

在练习的选用方面，结合高考对学生的解题要求，精选典型例题和案例，提高学生综合分析问题的能力。作业量整体上适中略有不足，同时对学困生作业降低了要求，力争让他们也能看到自己的进步与提高，获得成功的体验。我任教高三年级的两个生化班的生物课，共计18节课，在迎接综合考试前的复习阶段，每周课时都在20节以上，课时量比较大。

在日常教学中，我坚持切实做好课堂教学“五认真”。课前认真作好充分准备，精心设计教案，并结合各班的实际，灵活上好每一堂课，尽可能做到课堂内容当堂完成，课后仔细批改学生作业，不同类型的课，不同层次的学生采用不同的

批改方法，使学生对生物更有兴趣，同时提高每一位学生的文化成绩。

## 2、认真反思，及时总结，提高教育教学水平。

授课后根据得失及时写些教后感、教学反思，从短短几句到长长一篇不等，目的是为以后的教学积累经验。同时，我还积极和班主任进行沟通，了解学生，改进教法，突破学法。

针对旧教材内容陈旧、单一、脱离学生实际等问题，我积极进行校本课程的开发与设计，设计了“现代生物技术(生物工程)”、“物种入侵专题(生态学)”、“禽流感专题(设计题)”、“神奇的微生物(微生物专题)”等18个高考热点专题内容，让学有余力的学生吃的饱、消化得了，以提高学生对高考新题型的适应能力，激发学生学习生物学的兴趣，着重培养学生的综合实践能力和创新思维能力。

在及时总结教学工作的同时，积极撰写教育教学论文，本学期有6篇文章在省级以上报刊发表，其中《新课程理念下的高中生物集体备课》发表在国家核心期刊《生物学教学》20xx年第一期。

## 3、研究教法，提高效益，发挥集体备课优势。

高三的生物课的集体备课活动，按时开展、取得实效，我采用系统性、阶段性相结合的原则，做到定时间、定地点、定内容，讨论上课复习思路、考查的重点难点、练习的选用、阶段性测试与周练的编写等，写出具有实效的一体化教学案，使每堂课都能让学生有收获，帮助学生把书看薄，沉淀知识，形成能力，完善知识结构。总之，不管在课堂教学，还是课外辅导中，我都以培养学生能力，提高学生的素质为目标，力求让生物教学对学生的成长和发展起到更大的作用。

## 三、任劳任怨，完成学校其他工作。

本学期我校开展了一系列的比较大型的教学活动，“青年教师说课比赛活动”，大型“新教师招聘活动”，“微生物培养与食用菌栽培实践活动”等等；同时还有鸟类保护专题讲座、植物叶脉标本制作活动、提优补差辅导活动、新课标观摩课活动及参加市、区教学研究活动等，我都积极组织备课组教师参加，以提高全组教师的教育教学能力。其中不仅涉及到很多的课外时间和精力，有的更是需要我们全程积极参与指导活动。对于学校布置下来的每一项任务，我都能以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结教学得失。

3、生物教学中有特色、有创意的东西还不够多，本来想在生物辅导课开设“生态环境调查”兴趣小组，但由于种种原因也没能实现，今后还要努力找出一些生物教学的特色点，为开创我校生物教学工作新天地作出贡献。其他的有些工作也有待于精益求精，以极大的热情和顽强的毅力，更加兢兢业业，让生物教学工作具有更加蓬勃的生命力。

## 生物行业工作总结篇七

交通行业管理中的交通文化是交通行业在长期的交通发展实践中逐步形成并不断丰富的，体现行业价值理念的各种精神文化、制度文化和物质文化，是交通事业发展的重要成果，是行业文明程度的重要标志，交通行业工作总结怎么写呢？下面是本站小编整理的交通行业工作总结资料，欢迎阅读。

今年以来，我局坚持以中央第五次西藏工作座谈会和区党委、地委、县委工作会议精神为指引，以推进跨越式发展和长治久安为目标，以服从服务全县中心工作为主线，以抓建设、保畅通、强管理为核心，以提升服务效能为根本，攻坚克难，真抓实干，推进了交通运输工作的顺利开展。

## 一、主要工作开展情况

(一)加强沟通协调，积极主动服务加桑公路建设。协调好、服务好加桑公路建设，是推进大型水电项目建设的需要，是推进县域经济跨越式发展的需要，是改善农牧民群众生产生活条件的需要。我局秉承深入调研、主动沟通、靠前协调、高效服务宗旨，坚持保障权益、优化环境、和谐共赢原则，在县加桑公路项目协调领导小组的统筹安排和国土、林业、水利、安监、劳动等成员单位的共同协助下，积极配合地区交通运输局加桑公路项目中心协同落实征地搬迁、安全生产、环境保护、劳务用工、征占补偿、利益协调等工作，确保了项目的顺利推进。今年以来，我局根据安绕镇的情况反映，深入实地认真核查，积极协调项目业主驻加查代表、武警交通第一支队加桑公路项目部和乡镇、村负责人，协助调处各类矛盾纠纷28起，既充分保障了农牧民群众和施工方的合法权益，又促进了施工环境的优化和军民关系的融洽。

(二)深入分析形势，超前谋划交通运输发展规划。中央第五次西藏工作座谈会和区党委、地委、县委工作会议的召开，为交通运输业的发展提供了新的动力。我局认真分析研判交通运输业所面临的新形势、新机遇和新要求，围绕构建以拉萨为中心的“4小时经济圈”这一目标，认真总结和评估“”规划完成情况，着力寻找差距和突破口，初步提出了交通运输业“”规划的基本构想和框架。基本思路为坚持建、管、养、运并重，以加桑、朗加两条县际油路为带动，着力抓好乡镇和建制村通畅工程、自然村通达工程和城乡客运一体化工程，着力加强农村公路专业养护体系建设、路政管理网络体系建设和应急抢险保通体系建设，努力提高农村公路的通达深度、通达质量和运输服务能力，为农牧民生产生活便利出行，拓展与活跃农牧区市场，助推农牧业发展方式转变，推进城乡一体化发展，实现全县经济社会跨越式发展和长治久安奠定坚实基础。可简单概括为服务“两条油路”，抓好“三大工程”，落实“三个体系”。基本目标为全面提升农村公路技术等级，力争100%的乡镇和50%的建制村通油

路(水泥路)，100%的自然村完成通达目标。根据基本思路和基本目标，我局已初步拟定了9大类共96个项目，总投资约为7.2亿元。

(三)强化监管职责，认真做好交通基础设施建设。抓建设，关键在于按程序实施监管。我局认真履行属地管理职责，紧密配合地区交通运输局业务部门以及县国土、安监、环保等职能部门，严格按程序、按规范对新建和续建项目进行质量检测、安全生产、环境保护等方面的管理，并按要求督促做好项目建成后的验收、投资评审等后续管理工作，确保项目建设不漏环节、符合规定。在项目建设上，今年共组织实施5个项目，总投资335.85万元，分别为：拉绥乡巴姆公路105.52万元，加查镇热麦公路39.57万元，洛林公路改建工程76.86万元，县客运站附属工程79.8万元，全县农村公路标识标牌项目34.1万元(属县政府自筹项目)。目前，除农村公路标识标牌项目正在加紧实施外，其余项目均已完工待验收。在组织项目验收和项目投资评审上，今年共协助地区交通运输局相关业务部门对总投资721.58万元的5条公路进行了验收，对总投资2237.83万元的29条公路进行了评审。截至目前，还有总投资548.97万元的5条公路待验收。

(四)创新方法手段，扎实推进农村公路养护工作。自20xx年下半年我县接管县道沃巴线(崔久乡政府至洛林乡措古点)养护任务以来，我局着力从建立健全符合实际、操作性强的养护体制机制入手，坚持有路必养原则，注重探索、创新、实践、总结四结合，基本形成了“县道县养、乡道乡养、村道村养”的养护模式，保证了农村公路的通达。一是采取竞标方式实行农牧民施工队承包养护。对于县道养护，我局借鉴项目建设招投标的做法，通过竞标形式确定了两个农牧民施工队进行专业养护，并严格落实养护质量验收和考核评定制度，实行年合同制。二是采取补助方式实行公路沿线群众集中养护。对于乡道、村道养护，明确乡镇、村为责任主体，每年与县政府签订农村公路养护目标责任书，由县交通运输局实施监管，按自治区农村公路养护补助标准兑现农牧民务

工补助。10月20日至11月6日，我局集中人员力量和装备，对沃巴线、惹塘线、加坝线等重要交通要道进行了全面养护，并强化乡镇责任，组织农牧民群众对乡道、村道进行了集中养护，提高了农村公路的通行水平。三是采取专户方式加强养护补助资金监管。去年8月，我局根据农村公路养护补助资金使用情况审计的意见和建议，将地区下达给我县的农村公路养护补助资金纳入县财政实行专帐管理、专户存储、专款专用，严格按程序履行支出手续，确保了这一惠民利民政策措施的落实。今年地区下达农村公路养护补助资金77.706万元，现已到位40万元，已兑付23.2万元。

(五)突出抢险保通，保证农牧群众安全便捷出行。因我县地质灾害频繁，洪水、泥石流、滑坡等频发多发，解决农村公路通达问题是我县交通运输部门面临的重大挑战。我局结合全县农村公路抵御自然灾害能力差的实际，坚持预防在先、重在保通、确保安全原则，充分发挥地区交通运输局配发的装载机的作用，及时实施抢险保通作业，确保了农村公路安全通行。今年雨季来临前，我局及时组织力量对农村公路进行摸排，对自然灾害易发多发地段实施监测，并组织养护责任单位及时进行预防性养护；雨季到来后，我局在责成养护责任单位实行战备值班的基础上，以洛林公路为重点，派局装载机进驻洛林沟，及时进行抢险保通作业；雨季结束后，及时组织养护责任单位进行修复性养护，保证通行水平。经统计，今年共水毁、塌方14条公路，总里程160公里，累计实施抢险保通作业19次，总里程160公里。农村公路抢险保通工作得到了县政府的大力支持，今年已经解决了11.6万元的资金用于水毁构造物恢复、装载机油料费和维修费开支。

(六)注重上下衔接，协助做好交通运输综合管理。一是协助地区运管部门加强客运市场调研与分析。重点对加查至泽当、县城至藏木电站工区、县城至崔久和坝乡等客运线路的运营车辆、载客情况进行统计调查，为地区运管部门审批客运线路经营权，开展运管稽查提供了参考。二是协助地区交警、征稽、运管等部门开展车辆上户、过产等审核工作。重点对

本县车辆的上户、过产等进行初审，出具初审意见和建议，为地区业务部门进一步审核提供了参谋。三是协助地区业务部门开展农村公路养护调研工作。重点对县道、乡道、村道养护的现状进行归纳总结，找出存在的突出问题，提出改进措施和对策，为推进农村公路养护体制改革提供了第一手资料。

(七)服从全县大局，全力维护社会局势和谐稳定。我局始终坚持服从服务于全县发展稳定大局，扎实做好本职工作，确保交通运输行业的和谐稳定。一是协同抓好联防联控工作。严格按照县维稳指挥部的统一部署和要求，统筹安排人员力量，加强高度敏感期县城区片区的联防工作，确保维稳防控无遗漏、高密度。二是突出抓好重点部位监管。沃巴线加查大桥是通往神湖的重要通道之一，每逢虫草采集季节和高度敏感期，加查大桥是全县重点监管的部位之一。我局积极争取县政府支持，采取财政供养的方式，聘请了2名专职护桥人员，实行24小时监管，严格登记外县过桥人员。同时，采取临时管控措施，严禁5吨以上车辆过桥。三是协助抓好道路交通安全治理。紧密配合公安交警、安监加强路检路查工作，重点排查道路交通安全隐患，着力整治道路交通违法违规行为，保持了较好的安全生产形势。四是注重抓好应急管理。认真研读《加查县群体性事件应急预案》的规定，结合交通运输部门特点制定应急管理措施，推演应急管理程序，找准关键环节和工作重点，做到心中有数、有事不慌。

(八)加强自身建设，着力提升综合服务能力水平。作为政府职能部门，首当其冲的职责就是服务。我局以全县开展的效能建设年活动和创建学习型党组织活动为牵引，认真总结行业特点和规律，充分借鉴开展学习实践科学发展观活动的经验和成果，提出了建设服务型、满意型机关的目标要求，着力在思想建设、能力建设、作风建设、制度建设上下功夫，工作效能有了较为明显的改进。

今年以来，交通运输局围绕县委、县政府的统一决策部署，

虽然做了大量的工作，取得了一定的成绩，但与县委、县政府和上级业务主管部门的要求还有一些差距。一是项目管理水平有待进一步提高，农村公路建设质量监管有待进一步加强。二是养护体制机制有待进一步健全和完善，农村公路养护管理有待进一步加强。三是自身建设有待进一步强化，数据统计报表、资料整理归档、干部职工管理有待进一步加强。

## 二、下一步工作重点

20xx年是实施“ ”规划的启动之年，我局将以党的xx届五中全会和中央第五次西藏座谈会精神为指引，突出工作重点，合力攻坚克难，确保交通运输工作顺利推进、再上台阶。

(一)认真谋划“ ”规划及明年项目计划。按照县委、县政府提出的“100%乡镇通油路、50%建制村通油路、100%自然村通砂石路”的总体目标，深入分析加桑油路、朗加油路的带动作用，坚持主干线辐射与拓展的思路，进一步细化“ ”期间的农村公路建设规划，并积极与地区交通运输局汇报衔接，争取规划内项目早启动、早实施。同时，抓紧谋划和申报20xx年项目计划，主动做好相关前期准备工作，积极为项目落户加查创造条件、优化环境。

(二)继续做好加桑公路建设的协调服务工作。坚持把服务大型项目建设作为重大机遇和重要抓手来抓，积极主动协调项目业主及其代表、加桑公路项目部、安饶镇及相关政府职能部门，深入扎实做好矛盾纠纷排查调处工作，既确保项目区农牧民群众切身利益不受侵害，又确保施工企业有良好的施工环境，促进企地关系和谐共赢。

(三)抓紧实施矿区公路和客运站运营工作。洛林乡邦布岩金矿矿区公路，既是一项致富工程，也是一项民生工程 and 稳定工程，总投资344.2709万元，改造总里程4.727公里。该项目由博盛矿业有限公司委托县政府组织实施，经邀标由武警交

通路桥工程局第一工程处按农村公路四级砂石路进行施工，总工期3个月。目前正在加紧实施，我局将严格按照农村公路建设的有关程序，着力强化监理职责，确保工程质量和进度，着力加强与乡政府和项目区村委会的沟通衔接，妥善处理好施工期间的各类矛盾纠纷，着力协助安监等部门加强安全生产监管，确保项目建设安全稳定。同时，积极与地区运管处沟通，协调落实客运站运营相关事项，注重加强人员培训，协助做好“黑车”整治行动，确保客运站顺利运营。

(四)筹备做好项目验收工作。认真做好项目验收的资料收集与整理工作，积极与地区交通运输局业务部门和施工单位衔接，抓紧做好5个项目的验收工作，并扎实做好相关资料整理与上报工作，确保农村公路应养尽养。

(五)妥善推进农村公路养护体制改革。加强对现行农村公路养护体制机制的调查研究，结合我县实际，进一步改进农村公路养护实施办法，切实把农村公路养护补助资金管好用好，确保农村公路通行水平不断提高，确保农村公路养护补助这项惠民利民政策落到实处。

(六)全力做好维护社会安全稳定的工作。严格按照县委、县政府和上级业务主管部门关于维护社会稳定的部署和要求，以交通运输行业的安全、和谐、稳定为目标，时刻绷紧维稳这根弦，坚持警钟长鸣，常抓不懈，深入扎实做好县委、县政府部署的中心工作，认真落实上级业务主管部门的任务要求，多在建立健全长效机制上下功夫，切实做到谋长久之策、行固本之举。

(七)着力抓好自身能力素质建设。重点围绕提升效能这一目标，着力加强政策理论和法规的学习与实践，不断增强大局观念，强化服务意识，进一步加强业务能力和班子自身建设，不断提升胜任交通运输工作的能力和本领，切实把交通运输发展“三个服务”（即服务国民经济和社会发展全局、服务社会主义新农村建设、服务人民群众安全便捷出行）的要

求体现到具体行动中去。

20xx年对于朗青而言是机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。本年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

一、狠抓生产，经营业绩不断提高

二、完善制度，管理水平不断提高

三、注重培训，员工综合素质不断提高

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。20xx年，公司先后组织员工培训10人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展。企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。20xx年，

在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务地完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球友谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

20xx年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识；其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。

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障工作,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。

## 生物行业工作总结篇八

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就

多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。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，我再将精力转移到第二重点客户上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

二;因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

每月应该尽最大努力完成销售目标。

一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念爱您超您所想这样的态度去对待每位进店客户。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。