

检察监督工作面临的问题及对策 工作总结 (实用9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

检察监督工作面临的问题及对策 工作总结篇一

工作一定要认真仔细。在平时的工作中，每天我们的业务经理都会给我们开早会，告诉我们今天的工作任务，对于工作中的每一个细节都会讲的很细致，强调一天的工作重点，然后第二天经理会让我们反映问题，把昨天在接待顾客的过程中遇到的问题在会议中提出来，大家讨论解决的办法。这样不仅能顺利的完成工作，还能提高工作效率总结经验教训。和大家工作的这段时间里，她们严谨认真的工作作风给我留下很深的印象，我也从他们身上学习到很多自己缺少的东西。这次实习虽然时间比较少，但是却让我了解公司的文化、管理经验等，这对我来说是很宝贵。

刚进入营销中心的时候，对三合的企业文化及项目都还不够了解，对于一个职业顾问应该掌握的专业知识也是一窍不通。针对这个问题，我经常和同事们多学习，多讨教，掌握房地产行业的专业术语，了解楼盘的相关知识，深入的学习营销知识，不断的提高自己的能力，使我的工作做起来渐渐的步入正轨。对于销售过程中遇到的问题，我多动脑筋，不断改进自己的工作方法，渐渐的我的工作效率提高啦，成为一名专业的置业顾问，得到了大家的认可与肯定。

在大学的时候，我们学习过市场营销课程，当时只是书本上的知识，纯粹的理论没有应用到实践当中，虽然在脑子里理

解了这个概念，但是还是不知道具体怎么用，使理论和实践脱节了。在参加工作之后，作为一名合格的置业顾问，就是针对不同类型的顾客采取不同的策略，把顾客划分为几个不同的目标市场，以及怎么样要顾客接受你所推销的产品，更好的运用了我所学到的书本知识，在实践中检验知识的有用性。

是说明你的付出还远远不够，如果你的眼里一直是你的目标，那么你多看到的障碍都不是障碍。

每一个营销都会有电话营销这个项目，在一开始工作的时候，由于我的工作不是很熟悉，在进行电话推销的时候很多顾客了解的问题我都不能即时的给予认真满意的回答，使得顾客对我的服务质量不是很满意，给公司造成了无形的损失，流失了客户。经过这次教训之后，使我明白了客服是公司的窗口，客户对于公司的形象认识可以从客服人员开始，对于那些没有网点或网点较少的金融服务公司、网络公司客服是重要的接触点，客服人员的服务态度、素质、专业性、语言习惯、遣词造句，甚至声音等都会影响到客户对公司的印象。客服是公司管理水平和能力的体现。一方面，对客户的服务需要系统的管理流程，没有高效和严谨的流程涉及不可能创造出高质量的服务。客服处理问题的系统性、周密性、响应速度、回馈方式等都体现出公司整体的管理水平。另一方面，服务人员的主动性关系到服务质量。对人员的管理是客户服务管理永恒的课题。管理者只有能够调动员工的主动性和创造力，提升团队凝聚力才能培养出一个高效的服务团队。所以说，客服能够反映公司整体的管理水平。

半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好个人工作计划，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度。。

在团队工作的这段时间，使我有了很大的收获，学习了很多对自己有用的知识。在工作中存在一些问题和不足，主要表现在：第一，由于对业务的不熟悉，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还跟不上公司工作的要求。

检察监督工作面临的问题及对策 工作总结篇二

逝者如斯，不舍昼夜，转眼之间又一个学期就要过去了，又一个学年的工作即将告一个段落了。人总是在不断的总结过去展望未来中前进的，所以，每个学期结束，都必须哪怕是例行公事也要写一份总结的，所以，今天就在这里来写总结了。总结什么呢？值得总结的东西当然实在是很多的。因为在过去的一年里、过去的一个学期里发生的事情真的是非常不少的。不少的话也就是很多的啊。所以一定要好好的总结一下。不是说什么以史为鉴可以明得失吗，不是说什么前事不忘后事之师吗，既然都是这么说的，那就一定要认真的回顾过去啊。

过的是什么呢，过去的是日子，是岁月，是青春，是一个个的光阴的故事，光阴似水你我都尽管喝吧，光阴似箭一不小心就射穿了我们每一个人。生命是如此的灿烂，窗外的阳光是那么的美好。听枝头有鸟儿在叫，听林荫里蝉儿多欢，可是我不能够出去玩耍，我要在这儿写总结。

还是就来总结吧。这个学期，我一共上了七年级（1）班、九年级（1）班、九年级（3）班三个班级的语文课，当然，我只能上是语文课，因为别的课我都不怎么懂，怎么能跟学生上呢。如果不懂都能上，那就是高手了，记得钱钟书就说过有学问能教书是算不得什么的，而没有学问偏能够教书，那就是没有本钱的买卖了，只要一做，就一定是包赚不赔的。怎么又扯到哪儿去了，还是认真的继续写总结才对，不能够胡说的。

谈到胡说就又想到胡适，他说梁启超先生的学说称梁说，康有为先生的学说称康说，胡适先生的学说就是胡说了。胡先生真的很有趣，他一生著述了得，但不知道他写过总结没有，想来他一定也写过的，可是，谁见过传世的总结呢。胡先生还有个故事也很有意思，据说他有时候也去打麻将，但每打必输，所以只好自己调侃自己说是黑板上挣进来白板上就输出去了。是啊，命里当如此，阎王叫你三更死，一般你是不会活到五更天的，当然也有例外，那天钩你命的无常在半路堵车了或者他的司机喝多了点在半路被交警扣了驾照了。

七年级（1）班是一个实验班，学生基础很不错，也有学习的积极性，班主任叫何兴兰，我原来老爱把她写成心兰，但伊居然几次郑重的告诫我一定不可以这样去写。我觉得她真麻烦，女生用心兰表示兰心惠质不是很有意味吗？所以，这样的班主任。有点麻烦。算了，不说这事了吧。这几天总是有点那么不舒服，我正在接受着来自个方面的如潮水的批评，当然受批评也是活该的，因为真的好像是现在什么事情也没办好。

下学期究竟怎么办呢？我这么个上课法能顶得住一时，顶得住一世吗？我真的有想退却的意念了。我好像是很累！管他妈呢，到时候再说，还是先把这总结写完哦！

可是，接下来该怎么写呢？哎，那些只能够写计划、总结的刀笔吏，活得应该有多么的不自在呢。

哦，管它怎么办呢，反正我的总结已经就这么写完了吧。乖乖，总结；总结，乖乖。

检察监督工作面临的问题及对策 工作总结篇三

本年度，我们在教育局和亭林镇党委政府的领导下，全体教职工努力学习、认真工作，坚持面向全体学生，实施素质教育。以“三本”主义（追求人本、走向校本、关注成本）为

办学理念，认真办好松隐中学，为打造智慧金山出一方之力。

1、加强材料的汇总和整理，顺利完成了上海市人民政府督导室和市教委对我校实施重点加强初中建设工程的验收，并为争创金山区优秀区而努力。

2、认真贯彻上海市工作会议和金山区工作会议的精神，认真贯彻教育局“十一五”规划的思想，认真完成好学校“十一五”规划的制定，为学校在今后五年里的发展制定出正确的思路，描绘更美的蓝图。

3、认真实施“二期课改”在起始年级的全面推进，并触动学校全体教师在教育思想和教学方式上的转变，实现课堂教学的革命。

4、以有效教育思想为宗旨，认真开展有效教育的研究。特别是以“构建国防教育课程促成学生健全人格养成的行动研究”为研究总课题，认真的开展研究，使学校的德育建设更上一个台阶，并带动学校的全面发展。

5、加强分配制度的研究，为实现“优质优酬、优岗优酬、高职高酬”做出实质性探索。

1、加强了党员教师的思想政治学习，继续通过周五教职工大会等时间，开展各种类型的思想政治教育，提高党员教师的政治理论水平和师德水平，弘扬党员教师的先进事迹。

2、结合党员先进性教育活动，开展广泛深入的党员先进性教育，提高党员教师在教育教学中的工作积极性，进一步推动党员教师在工作中的奉献精神；提高了党性，进一步发挥了党员的先锋模范作用。

3、认真落实金山区教育局xx学年德育工作要点，继续以《松隐中学教职工德育岗位责任》和学生行为规范为抓手，努力

创造德育工作的新局面。

4、以“构建国防教育课程促成学生健全人格养成的行动研究”课题为统领，加强有效德育的研究，并为创建学校德育品牌积累更丰富的资料、打下更实的基础。

5、以爱国主义教育为德育教育主线，统领爱校教育和爱家教育。结合“国庆节”激发学生的爱国热情，培养学生为祖国强大而奋发苦读的责任感和使命感。

6、以尊师重教为重点，以“教师节”为契机，组织各班学生开展“我心目中的好学生”的主题讨论活动，加强学生学习行为的规范，进一步推动学校良好校风的养成。

7、以“我爱我校”为主题，加强爱校教育，加强学生的行为规范教育和常规检查评比，严格要求、严格管理，重点培养学生的自我教育、自我管理、自我的约束能力。特别是以狠抓爱护公物为重点，建立学生爱护公物责任制，以进一步促成学生良好道德品质的形成和巩固。

8、建立主题教育专人负责制，将主题教育专人化、系统化，并逐渐走上校本化。利用广播等教育器材，组织有专长的教师加强对学生开展安全、民防等主题教育。加强学生的法制教育，运用多种方法，促使学生知法、懂法、守法。特别是注重做好行为偏差生的帮教工作，确保在校生违法犯罪率为零。

9、建立班级建设标准化制度，实施班级建设纠错制度，并加大班主任的考核力度，使班级建设更上一个台阶。

10、团总支和少先队大队部要在政教处的直接领导之下，开展有创意的、有实效的、为学生所欢迎的各类活动，提高了学校德育工作的成效。

11、进一步深入“国防教育”办学特色的创建，提高学校的办学知名度。

1、加强提高课堂40分钟效率的研究，以减负增效为宗旨，认真开展有效教学。教导处不但有计划地安排积极教师走出校门听课，还鼓励校内各学科教师开展相互听课，提高课堂教学技艺。

2、以起始年级为重点，认真开展“二期课改”新课程的教学，努力改变和“二期课改”理念不相适应的教学方式和方法，实现课堂教学的革命和自我的革命。本学期，担任“二期课改”教学新任务的教师勤奋好学，敢于挑战，向自己习惯的教学模式发起冲击，积极地投身到课堂教学改革中去，探索新的课堂教学模式，体验新的课堂教学形式。

3、教导处切实加强了教学过程的管理，密切关注每位教师的教学质量的动态变化，对教师的教学质量确立了相关的质量监控机制，经常性召开年级组、备课组进行科学的分析研究，帮助教师确保教学质量的稳步上升。

4、加强对学生学习方法的指导，使学生掌握学习各门学科的技巧，学会学习。特别是加强了对初三毕业班学生的学习指导，督促初三学生尽早发奋努力，报效祖国。本届学生的初中第一合格率继续名列本类学校第一。

5、以实施“二期课改”教学需要为出发点，重新合理调整了教研组的组成和设置方案。

6、继续加强了对学生课业负担的调查和控制，严禁教师代替学生征订教辅材料。并通过协调，解决了学生购买教学辅助材料的困难。

7、继续巩固成功的学生考试管理经验，加大对学校考试的管理实验，提高学校考试的质量，改善学校考试秩序。以规范

考试为抓手，培养学生的诚信。

8、加强教育教学科研，认真开展已申报成功的区级课题，开创松隐中学教育科研新局面。

9、整合好了网络教室、图书馆、各实验室和专用教室的资源，加强了对这些专用教室的管理，充分发挥各类教育教学资源的作用，提高各类教学设备的使用率。

1、提高体育课堂教学效果，并认真做好了全体学生的体质测试，为提高学生身体素质打下了基础。

2、组织好学生开展课外体育锻炼，认真开好学校运动会，在区中学生田径运动会等各类比赛中取得了良好的成绩，获得了金山区体育竞赛改革第一年新体育竞赛办法的团体第四名的好成绩。学校并代表金山区参加市中学生足球比赛。

3、以拓展课为途径，将各类训练队的训练常规化，既提高训练效果又降低训练成本。

4、抓好学校的卫生保健工作，加强对学生进行宣传。卫生室要加强对饮食卫生各环节的检查督促，特别是要加强对学校食堂、总务处供水处的检查，把好卫生关，杜绝不卫生不合格食品进入学校。在预防禽流感的工作中，严阵以待，做好了各类预防和宣传教育工作。

5、完成了学校无烟校的验收，创设良好的校园环境。

6、以研究课和拓展课为方式，开展科技艺术活动，使科技特长教师和艺术特长教师固定化。以一个教师带一队或带数队的方式，开展学生的科技艺术活动，满足学生的学习和发展需要，使学生学有所长，个性得到弘扬。

7、开展丰富的校园文化，举办了五月学生艺术节和十一月举

办校科技节，元旦举办“辞旧迎新”文艺联欢会，在原教工合唱队的基础上，重新组建了教工合唱队。女子合唱队参加了亭林镇合唱比赛取得二等奖的好成绩，学校合唱队代表亭林镇参加了祭奠1105死难同胞的仪式，弘扬了先进文化，崇尚高尚情操。

8、完成了向区少科站申报区科技特色学校和绿色学校的创建工作，拓展学校办学的新个性。

9、完成心理咨询室的区验收，并进一步发挥心理咨询室沟通学生心灵的作用。使心理咨询室在扭转学生的偏激心理等方面起到切实的作用，使学生健康成长。

1、以保持共产党员先进性教育活动为抓手，进一步发挥我校党支部党员在教育教学中的先锋模范作用。

2、根据学校工作的需要，重新适当调整了学校中层和校级领导的安排，进一步发挥学校党政班子青年突击队的作用，学校班子成员在原来的基础上都努力提升自己人品、学品、教品层次。并发挥在建设优秀团队中的模范榜样作用。

3、抓好师资培训，做好青年教师的培养工作。通过新老结对子等形式，加强对青年教师的培养工作。特别是加强了对新迎进的四位大学生的帮教工作，使她们能尽早地融入到学校的集体中来，继承我校教师优良的工作品德品质，弘扬肯吃苦、能吃苦、积极服从学校需要的精神。

4、学校各级管理人员都能严于律己，遵守党支部廉洁奉公条例，乐于奉献，认真履行岗位职责。

1、完成了学校教学楼、实验楼、学生餐厅的维修工作，改善了学校的办学环境。

2、改善学校阅览室的布局，美化了阅览室的环境，为学生的

学习提供了一个更好的环境。

3、总务部门以有效管理和成本管理的理念管理好后勤服务工作。每一个后勤管理人员都明确了自己的岗位职责和岗位性质，和管理自己的家庭一样管好学校的后勤服务，不可懈怠。

4、总务处要发挥校产电算化的优势，将校产电算化工作常规化，规范校产的清查和登记工作。

5、改革学生进餐方案，加强对学校食堂的管理，提高了食堂的规范服务质量。

6、加大对校园环境建设的投资力度，增加绿化投入，提高绿化管理水平。

7、严格遵守“一费制”收费制度，规范教育收费，为巩固优秀收费区做出了新贡献。

8、严格遵守财务纪律、规范审批报销手续。坚持定额经费和大额经费校长“一支笔”审批制度，实施签字报销委托制度，保障有限经费的合理有效使用。

9、学校的档案室发扬了在重点加强初中验收工程中的特殊作用，并在争创市达标档案室的路上又跨出了新的一步。

10、加大对校产损坏的赔偿力度，总务处建立了制度，采取了切实措施降低校产的被损坏速度程度。

检察监督工作面临的问题及对策 工作总结篇四

转眼间□20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应

对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜

欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户

交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence” and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

4.业务员工作总结

5.业务员转正工作总结

6.业务员的月工作总结

7.业务员的年终工作总结

8.业务员实习工作总结

9.业务员工作总结

检察监督工作面临的问题及对策 工作总结篇五

第一，工作态度。

宠爱自己的工作，能正确认真对待每一份工作，工作努力，有高度的职业精神和高度的主人翁意识，遵守劳动纪律，有效利用工作时间，保证工作能按时完成。

其次，业务力气。

更加努力学习：我开头在公司工作，这对我来说是一个新的

挑战。但是为了尽快上手，不怕麻烦，向领导请教，向同事学习，摸索自己的做法。在很短的时间内，我生疏了所做的工作，明确了工作程序和方向，提高了工作力气，在具体工作中形成了清晰的工作思路，使我能够顺当工作，娴熟圆满地完成工作。时常与其他销售人员沟通，分析市场状况、存在的问题和解决方案，以便共同提高。

第三，为了提高我们的服务水平，我个人认为应当供应人性化的服务。

订票人员在说话和接电话时应当礼貌、礼貌、虚心、简洁、洁净、大方、爱惜、爱惜，并养成使用“你好”、“请稍候”、“请放心”、“旅途快乐”等“虚心”的习惯，给人一种亲切感和春风感。每一个电话，每一个确认，每一个报价，每一个解释，都要布满诚意和热忱，才能体现我们的服务态度，表达我们的信念，呈现我们的实力。回邮件和传真回复，要干净、清晰、美观、简洁、精确、清晰，格式规范。为了赢得对方的好感，换取对方的信任与合作。

我们知道，公司的利益高于一切，这样才能增加员工的主人翁意识。每个人都有贡献，开源节流，开源节流。明白一个简洁的道理，公司和员工命运相同，公司的进展离不开大家的支持，大家的利益通过公司的成长体现出来。旅游旺季，大家的努力都得到了回报，更加坚决了我们更加努力，取得更好成果的决心。

回顾过去一年的工作，我成功地完成了我的工作。这是公司的培育，是领导的关怀和训练，是同事的支持和关怀。它包涵了我的缺点和错误，教会了我做人做事。在将来的日子里，我会好好珍惜，好好学习，勤勤恳恳工作，忠实地完成做人做事的宗旨，在领导和同事给我的舞台上为公司的进展尽自己的一份力。在以后的工作中，我会更加努力，“走得更远”。

检察监督工作面临的问题及对策 工作总结篇六

大家好！

我叫xx竞聘的岗位是南山国际会议中心餐饮主管职位，首先感谢董事长及各位领导给我这次公平、公正竞争、展示自我的机会，竞聘上岗是公司用人机制改革的一项新的举措，是顺应企业发展需要的。企业的发展需要人才，为了使企业能在竞争日益激烈的大市场环境中立于不败之地，我们不仅需要服务技能过硬的员工，还需要懂业务、善经营的管理者，只有平时严格要求自己，不断提高自身业务素质，才能把握好每一次展现自身才能的机会，从而实现自我价值。

从xx年开始我一直从事餐饮工作，在担任主管期间，我尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。

辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还不断提升自己，端正自己的工作态度、随时做到热情、主动、微笑，竞聘上餐厅主管后我更加努力地工作，并在平时不断的对员工进行培训，多与员工沟通，随时随地展开教育，在部门评选先进，学习先进，提倡互帮互助，共同提高团队意识，使餐饮部员工能够更好的对客服务。

由于本人忠于企业，踏踏实实工作，带着不以物喜，不以己悲的心态永往直前，敢想敢做。所以有幸地得到了领导的认可和表扬，并提升为酒店副总经理一职。

副总经理主要协助总经理确立酒店的整体经营目标和发展方向，制定价格政策，提出阶段性工作重点，并指挥落实；组织制定和完善中心各项规章制度，协调各部门关系，建立健全内部组织系统和合理、有效的运行机制；建立、保持并发

展与社会各界的广泛联系，负责接待重要客人，塑造良好的企业形象；负责选拔培养、使用和考核中层以上管理人员；关心员工生活，不断改善员工的工作条件和福利待遇，发挥员工的积极性。

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在酒店的每一个岗位工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。xx年参加南山学院旅游管理的自学考试，随着酒店的发展需求；当我当上副总经理后，我又自学了管理学，懂得了怎样才能调动员工的积极性，怎样才能节省酒店的成本等等。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直以来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通。能够将我所学到的专业知识和管理知识运用到位，并能够为酒店贡献出我最大的力量。

四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过在餐厅的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能干事，干成事。这三个月的副总职务也让我思想活跃，勇于实践；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足，也得到酒店领导的好评。

一，加强创新意识，真正把创新落到实处

我生活中最忌讳的是办事推诿、拖拉，大酒店的全面运行靠的是组织协调和效率，有了效率才有效益；结合酒店实际，结合原有的岗位职责，创新服务，创新管理。

创新管理方面，要积极组织下属员工熟悉技能服务，在对客服务中灵活运用理论知识，在对客服务中善于真纳故我和了

解客人的心态及消费需求，各部门经理密切配合，全面抓酒店的经营管理，创新出针对个人的管理方式，向管理要效益，为企业形象升级做贡献。

二、从控制成本抓起，以最低的资金量保证营业的正常进行，节支很重要，饭店的挖潜节支要对员工起到积极地激励作用，如水、电、能源的节约等，完善定期将盘存制度，通过盘存，明确重点控制那些品种，从而减少库存资金占用，加快资金周转，节省成本开支。对人员进行考核，采用严格的考核制度，实行末尾淘汰制，每月对员工、厨师进行业务及素质考核，对分数最低的进行淘汰。这样一是为了保持企业活动，二是为了搞好竞争环境。

经常推陈出新，由厨师长组织骨干力量，定期研发，推出新菜，丰富自家品种。

三、抓培训并做好选人、育人、用人、留人工作。员工所提供的有形的和无形的服务是酒店对外宣传的窗口，因此我们一定要下大力度抓好员工的培训工作，从礼节、礼貌、服务技能等方面入手，内强素质，外树形象。继推行“将微笑服务传遍酒店”的活动，每月进行明星服务员的评比、奖励工作，树立楷模，从服务理念和服务方式上入手，尤其要在总台及客房、餐厅服务员开展“微笑服务”，通过活动真正把微笑服务做到最好。酒店内部员工的流动性强也给企业发展带来很多不利，因此我们要在育人和留人上下功夫，想问题多从职工角度出发，调动员工积极性，营造能吸引人的企业文化，降低人员流动而带来的二次培训成本，稳定基层，稳步提高酒店的经济效益。

回顾过去，我们的成绩令人欢欣鼓舞，展望未来，我们的工作机遇与挑战并存，今年工作中要解决的主要问题和努力的方向：即做好礼貌服务、完善查房程序、规范收银管理、加强物品考核、严肃员工纪律、完善奖惩制度、加强营销力度等七大工作任务，使酒店的经济效益有一个新的突破。

我深知自己在工作中还存在着许多不足，需要领导和员工同志们的帮助，请大家支持我、鼓励我，让我们每一个人都以一个主人翁的身份加入到酒店的每一个决策中来，加入到我们集团公司的建设中来，献计献策，共谋发展大业；我们有决心、有能力，壮大企业规模，增强企业实力，实现企业大发展的宏伟目标。

xx-5-8

检察监督工作面临的问题及对策 工作总结篇七

这是我在明江小学的第六个学期了，我喜爱这里的工作，在明江的三年我过的很快乐。这里的家文化，感恩文化，这里的团结精神熏陶着我，培育着我。能够留在明江这个温暖的大家庭里，我荣幸、我感激，面对学校交付与我的任务我充满了期待与热情。

从执教的第一天起，就要求自己的举止行为要更加规范，因为从今以后我将为人师表，一言一行都影响着一批人，即我所教育对象的未来，我要对他们负责。

在职业活动中，我把热爱学生放在第一位，有了这种心境，师生之间就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解，热爱学生包括尊重信任学生、关心爱护学生，只要是我的学生，我都一视同仁。对性格孤僻的学生，更多给以热情帮助。意图使出他们恢复自信，走出自我评价的误区。人的感觉是相互的，教师的真诚学生是能感受到的我坚信：只有当学生接受了你这个人，才可能以主动的态度接受你的教育。

经过三年的锻炼，我觉得现在的工作不那么吃力了，很多的事情都能坦然对待。在处理教师和学生关系的这个问题上，我有了一个突破。懂得了怎么去做一个学生喜欢的老师，如何跟学生们成为亲切的朋友。本学期的工作重心还是放在了孩子的整体全面发展上。小学阶段是孩子成长的黄金时期，

给予一个良好的科学的运动氛围，是极其关键的。所以我始终围绕着小学生成长的各个阶段的需求去发展学生的身体协调性，平衡性，爆发力以及耐力素质，并得到了良好的成果。我觉得身体的健康不是完全的健康，孩子的心理发展这块也是至关重要的。培养孩子们良好的心理素质，团结协作的精神，吃苦耐劳，是我的工作重心之所在。

教育是一项高难度的工作，要做好它，十分不易。但我相信，只要爱岗敬业，定会收获。我的精神生活中将会有一份常人无法比拟的欢愉。

检察监督工作面临的问题及对策 工作总结篇八

区每年新购置拖拉机200台左右，拖拉机增长速度为2%，新车入户率为50%。从我们掌握的情况表明；近三年来，随着农村经济的快速发展，农民从购置拖拉机到农三轮，逐步更新换代，发展到目前基本以中、大型四轮农用运输车为主，农村运输基本被农四轮所替代，拖拉机变为耕、耙、播等农田作业的工具。

随着《道交法》、《行政许可法》、《农机促进法》、《道交法实施条例》以及xxx签发的412号令、农业部的《两规定》、《两规范》的颁布实施，明确了农机管理部门的执法主体地位，理顺了拖拉机管理的关系，农机监理机构的行政执法地位得到了认可。然而，农机监理工作中存在的问题相当突出，这些问题在张掖市乃至全国普遍存在，在些问题直接影响到农机安全生产，影响到农机安全监理机构的生存和农机监理事业的发展。

1、农业机械化事业的发展，提高了农业生产力水平，为农业增产和农民增收提供了强有力的保障，但农业机械特别是拖拉机、联合收割机等自走式农业机械，如果管理不严和操作不当将会对周围人员、财产、环境造成伤害。区在80-90年代，农机事故年死亡人数在10人以上，不但造成农民家破人亡，

而且引发农户之间、家庭内部的矛盾与纠纷，也是社会不安定的因素之一，拖拉机经营户相对都是比较贫困、家庭条件普遍较差，也是农村中的弱势群体，无力承担因事故造成的巨大的经济负担。近年来安全问题引起了各级党委和政府的高度重视，各级安全生产监督管理机构不断加强监管力度，农机事故死亡人数逐年减少，重特大事故得到了有效控制，但目前引发农机事故的安全隐患依然存在，有三分之一的拖拉机常年失修，安全设施残缺不全，无灯光喇叭、制动不灵、方向盘间隙过大、连结不牢等技术状态较差，再加上无照开车、违章作业等，农机事故时有发生。因此，农机事故依然是危害人民群众生命财产安全的重大隐患，农机监理责任重于泰山，任重而道远。

2、随着农业产业结构的调整和农村经济的发展，使农机安全生产监督管理的难度加大。

一是社会进步、城乡发展、农村综合经济能力上升后，农民对经营农业机械有了更高的要求，从六、七十年代的手扶机到小四轮拖拉机再到三轮农用车、四轮农用车，农民不再是以满足农田作业而购置机械，而是由农机市场为导向，市场引导农民购置适用的农业机械，这是社会进步的表现，也是农村经济发展的必然要求，所以在农民的意识中，拖拉机不再是一种先进的机器，只是一件农具而已，所以拖拉机的增速为每年200台左右，农用车的增速为每年280台，因此农民对拖拉机入户、检验和学习驾照的意识不强。

二是农业产业结构调整，种植青一色的制种玉米，农产品运销没有作业市场，而且农业运输被农用车所替代，拖拉机仅作为纯农田作业的机具，一年的出勤率按农民常言说的牛-55用的50天，出勤率低，春种夏收后，刀枪入库，所以拖拉机不上公路，基本活动在田间地头，监管的难度非常大。

3、拖拉机费负较重，机手违规现象突出。由于拖拉机作业有很强的季节性和时间性，每年上路行驾、作业的时间短，收

入低，而且都是自用为主，按现在的免费项目，养路费400元/年，年度检验费25元，第三者强制保险费210元，无形中增加了农民的负担，有的一年的收入不够交养路费。为逃避交费，加之监管不到位，车主不愿登记、挂牌、考证，也不愿参加年度检审验，黑车非驾现象越来越多。

4、农机安全性能逐年下降，安全隐患加大。目前，机型陈旧、使用年限过长、技术性能差、故障多是普遍现象，由于没有一套具体的适用的报废措施和适当的补贴政策，农民又舍不得卖废铁，于是尽管技术状态差，仍凑合使用，再加上驾驶员安全意识差，重收入、轻安全，重使用、轻保养，带病运行，后患无穷。

5、农机监理手段落后，服务不到位。拖拉机年度检验是一项技术性很强、安全责任很重的一项重要工作，多年来一直沿用一看、二蹬、三听的方式很不严肃、很不科学，导致了农机驾驶人员对监理部门产生误解，认为农机监理的入户挂牌、办证、检验就是为了收几个钱，只管理不服务，特别是驾驶员培训中的办人情证现象，使农机监理工作失去了服务的性质，也失去了农机户的信任，我们的工作也会失去社会的认可。

6、农机管理部门机构臃肿，经费短缺负担重□xx年以来，农用车的兴起和兴盛，各级农机管理部门把工作重点放在对农用车的管理上，而放松了自己原有的基本的管理对象拖拉机。丢了自己的自留地，种了别人的责任田。在农用车兴盛时期，经济收入年年上涨，农机部门的声望也高了，人员增加、财政统筹、费用削减，但都没有对农机部门造成任何影响，农机部门全员上阵搞监理，全区农用车入户率达到85%以上，取得了突破性进展，去年11月16日农用车移交后，农机监理收费大幅度减少，收费总额由去年的98万元减少到今年的10万元，办公经费非常紧张，每年局系统正常运转需40万元，今年缺口在30万元以上，尤其是近年来陆续分配来的8个复退军人全靠业务收费支付工资，再加上其他人员的预算外

工资、车辆消耗等，经费非常困难。

7、基层农机管理服务体系名存实亡。八十年代国家支持兴办的乡镇农机站，经过几年的城镇化建设和企业改制、撤拼等，已没有服务项目和资产了，乡（镇）农机专干归乡（镇）管理后，基本从事乡镇的中心工作，农机工作基本处于失控状态，乡、村、社三级管理缺腿。所以目前农机监理工作只靠农机管理部门单兵作战。

8、农村各种税费的减免和各项惠农政策的实施，农民对农机监理收费不愿意，不支持，工作难以开展。

三、加强农机安全监督管理工作的措施

1、建议健全政策、法规。《道路交通安全法》只规定农机监理机构承担对上道路拖拉机审查登记、牌证核发、年度检验、操作人员的考证，而拖拉机的道路检查权、违章处罚权、事故处理权交给了公安交警部门，没有明确行政许可监督权，造成许可发放与许可行为监督的脱节。

2、争取早日将农机监理机构明确为国家行政执法机关，人员按国家公务员来管理，并根据事业的需要确定人员编制，人员工资及开展工作所需经费纳入同级财政预算之内，由财政全额拨款，以稳定农机监理队伍，保障农机安全生产。

检察监督工作面临的问题及对策 工作总结篇九

今年的营业收入是多少，作为部门经理人，一切要以自己部门的费用为首，经理是先经营后管理，故而如果一开始就描述总结管理上的事情，那就犯了一个重大错误，部门的费用包括今年发生的税后数据，预算是多少，较比预算差多少，原因是什么，较去年同期对比是差多少，具体的原因是什么。

列举一年中围绕工作的大事，也就是对部门影响较大的，比

如营销策略，设备设施增购，工程改造，人员架构调整，等等，并重点列案例，描述通过所做的事情所带来的一系列的好处，点到为止即可。

如：

(3) 具有协调控制能力、擅长沟通，对管理工作把控能力较强；

(4) 工作细致性较强，善于从细节处开展工作，对工作大有进益；

如：

(1) 因为在酒店工作时间较短，可能在某些方面判断和处理得不够完美；

(2) 对自身性格所具有缺点的控制与把握应进一步提升，应在工作中加强优势发挥，尽量规避劣势，完善自身工作行为。

(2) 举例一些工作中的案例，结合所学习的，带给自己在某一件事情上的提升和处理方式，以及对身边同事和下属得影响等等。