# 温馨服务做好工作总结(共29篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-06-20

*温馨服务做好工作总结11、医院部分职工转变观念不到位，缺乏对优质护理服务工作的理解和支持。2、医院的支持系统需进一步完善。3、护理垂直管理不到位。4、护士还承担着部分护理工作以外的事情。20xx年将全院铺开，稳步推进优质护理服务，力争提高医...*

**温馨服务做好工作总结1**

1、医院部分职工转变观念不到位，缺乏对优质护理服务工作的理解和支持。

2、医院的支持系统需进一步完善。

3、护理垂直管理不到位。

4、护士还承担着部分护理工作以外的事情。

20xx年将全院铺开，稳步推进优质护理服务，力争提高医院整体护理水平，以适应医院改革发展创新的需要。护理部将不断完善、不懈探索，努力将优质护理服务工作做实做细，让我们的服务达到“患者满意、社会满意和政府满意”。

在前几天的`市卫生局联合街道以及各个社区卫生服务站开展的家庭医生签约服务宣传活动中，智信医疗管理有限公司的下属机构——绍兴路社区卫生服务站，在此次的宣传工作中，绍兴路卫生服务站秉承着转变医疗卫生服务模式和服务理念，认真地投入到市卫生局组织的家庭医生宣传工作。

活动现场拉满了\_我服务、我健康\_的条幅以及宣传海报，使家庭医生签约意识深入居民之心，各个参加活动的家庭医生为前来咨询的群众讲解相关知识，并免费为群众测量血压和血糖。

本次的活动，使更多的人了解到家庭医生以及签约服务，提高了居民的签约意识。

签约服务是深化医药体制综合改革的一项重要内容，也是在现在的新形势下，更好地维护人民群众健康的重要途径，在这次的活动中，绍兴路卫生服务站对于家庭医生签约服务宣传贡献了自己的一份力量。

**温馨服务做好工作总结2**

进入服务行业之前，我就问过自己是否准备好了，当时我很明确的给了自己回答，那就是是的！但是当我进入服务行业之后，我便发现想要做好一名合格且优秀的服务员，是一件需要不断去打磨的事情。只有慢慢地为自己磨成了一个坚硬的外壳，我才会更加自信的坚持下去，否则，我所要遇到的挑战都是非常打击我，也损害我对这份事业的信心的。

这段时间的工作很忙，随着前几个月的沉淀，我们现在的热情大大高涨了。即使每一天都忙到头晕目眩，我们也是感到幸福而满足的。今年确实对我们每个人来说都是非常有挑战的，能够继续在这个岗位上，我真的\'感到很满足，我也很骄傲的是我们酒店能够顺顺利利的走到现在，为我们提供了这么一个舒适的成长平台，让我们的事业和生活都得到了保证。这一点，我是非常感激的，也是我最为感到幸运的一点。

服务员的工作是不简单的，我们每天都要面临各种各样的人，遇到各种各样的刁难，一开始我确实没有办法去接受这种打磨，因为每一次我几乎都会受委屈，每一天都会在工作中吃一些哑巴亏。但是时间长了之后，发现其实这些都是小问题罢了。每个人生活在这个社会当中，怎么可能不去受一些委屈，受一些磨难呢？其实这是最正常不过的罢了，放好自己的心态，好好地去接纳，好好的去做好自己便足够了。

在这段时间里，我在思想方面进步了不少。以前总觉得做服务员对于我来说是一件并不满意的事情，但是现在怎么说呢？我觉得成为一名服务员并不是一件很糟糕的事情，这是一份值得尊敬，值得付出的工作，通过我身边同事们，我开始认识到，好好的去做好自己便够了，不要去在乎别人的想法，更不要在乎那些对我们没有利处的语言。这些对于我们来说，都是不那么重要的，我们需要做的就是要好好的把握好自己的人生，做好自己的工作，为自己的生活增添一些价值，不要被他人的语言束缚起来。

服务员这份工作，让我进步了很多很多，我也知道自己身上还有很多需要改进的地方，所以我会非常努力的去改好自己，我也会保持一份更加严谨的态度，承担这一份责任，努力去做好这一份服务工作。

**温馨服务做好工作总结3**

根据哈尔滨市劳动局和社会保障局精神，我社区在区社保局、街工委办事处的正确指导下，为进一步推进企业退休人员社会化管理服务工作，加强规范化管理，提高服务水平，构建和谐社会，维护社会秩序，创造和发展稳定环境。在此期间，我们社区加大力度，全面开展工作，为企业退休人员社会化管理服务，以圆满顺利的完成了全年的工作计划。

企业退休人员彻底从企业转为社会，我们通过社保局转发下来的退休人员社会化管理服务信息卡，针对每位退休人员建立花名册，并对及时掌握退休人员的去向，关注人员，生老病死，跟踪服务。公园社区现有退休人员434人，男性22人，女性412人，死亡5人，转出1人，新退8人。

把企业退休人员的花名册、簿、帐、关注人员名册，企业退休人员社会化管理服务基本情况信息卡，全部输入微机化管理。

由于退休人员年老体弱，身体都不太好，大部分人不出家门，针对这一点，利用社区这块平台、对于能走能动的退休人员，组织部分老党员学习一些有关党的方针政策，在开展党员先进性教育学习阶段，开展大型文体活动，组织他们听健康知识讲座，丰富了他们的头脑。

对于一些退休人员从“企业”转为“社会”这个问题，很不理解，认为自己在工作岗位上干了这么多年，怎么又推向了社会，没人管了，在这种情况下，我们耐心做思想工作，开导退休人员随着改革的需要，工资在银行开，统一归社保局管理，随着改革不断深入，改制，破产，企业越来越多，使很多退休人员失去了原来的主体，感到失落。我们倒退休人员家中做了大量的\'思想工作，使退休人员真正理解。

今年自1月1日起，全社区办理医疗保险新参保48人，续保275人。以上是社区全体工作人员在一年当中为退休人员所做的工作，离上级的要求还相差很远，今后我们要加倍努力，为退休人员服务，不断改进我们的思维方式和工作作风，改革创新，根据哈尔滨市劳动局和社会保障局精神，我社区，在区社保局，街工委的正确指导下，进一步推进企业承包退休人员社会化管理服务工作、加强规范化管理、实施以下方案：

一、建立健全退休人员花名册

二、微机化管理。做好退休人员调查问卷，并做到真实，完整。并逐入微机化管理。

三、进行社会化保险状况调查。

四、开展社区文休娱乐健康教育活动。

五、严格做好社会化管理服务的各项规章制度。一对一的做好退休人员的扶贪解困工作，为他们解决实际困难。定期慰问走访老弱病残人员。

六、开展对退休人员充分认识社保工作。

七、做好医疗保险扩面工作。

以上是公园社区全年的工作计划，我社区会在上级领导的正指导和监查下，积极进取，力争向上。弥补不足，把社区建设得更加完善，真正做到为社区百姓服务。

**温馨服务做好工作总结4**

转眼间，入xxx发展公司已经两年半时间了，XX年是房地产起伏最厉害的一年，房价经历了由低至高，又由高至平稳的局面，令我觉得房地产这个行业真是变幻莫测，很富挑战性。辗转间，又到了XX年底，对今年的销售和对行业的看法，作了如下总结。

本年的总体销售市场，对比上一年还是比较理想，发展商亦获得了较大的利润。令公司对今后的发展奠定了坚实的基础。展望XX年，本人要以更好的精神面貌去面对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润。

---营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给于指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

**温馨服务做好工作总结5**

时光如梭，转眼间20xx年即将过去，回首过去的一年，在公司的正确领导和其他各部门的大力配合下，经全体客服人员的共同努力客服部的工作较上一年有了很大的进步，各项工作有条不乱。现将一年来客户服务部的工作总结如下：

20xx年是物业公司各项规章制度深化落实的一年，俗话说“无规矩不成方圆”，制度就是一杆天枰，任何事情在它面前最终都会得到平衡。客户服务是公司的.枢纽，因工作琐碎，为了防止工作人员相互间的不协调性，凡事以制度为依据。每次例会深入学习，执行各项考核制度。它在我们每个客服人员心中已经形成一道屏障，不可侵犯。

今年6月1012日F组团、11月2123日D组团房屋交付工作，让878户业主喜迁新居。截止今年年底，万兴现代城整个共交付五个组团（A、B、C、D、F）；其中A组团（罗马假日）已交房数为：233户，已办理装修户数为：184户，已入住（装修竣工验收）户数为：177户；B组团（巴黎春天）已交房数为：379户，已办理装修户数为：322户，已入住（装修竣工验收）户数为：316户；C组团（加州阳光）已交房数为：432户，已办理装修户数为：373户，已入住（装修竣工验收）户数为：366户；D组团（格林小镇）已交房数为：602户，已办理装修户数为：234户，已入住（装修竣工验收）户数为：0户；F组团（新城市广场）已交房数为：219户，已办理装修户数为：160户，已入住（装修竣工验收）户数为：124户。整个万兴现代城入住率大约为：50%

记录及台帐是我们工作的具体体现，也是质量体系中的重要组成部分，也是发现问题追述问题的依据。为了方便业主，公司每月月底代收水、电、气费，不收取业主任何费用，我们每个客服人员都全力做好收费记录，建立文本及电子双台帐，即方便查阅又方便查找。

提高服务及时率20xx年整个万兴现代城共接到报修起，回访起，回访率100%，接到报修后及时与工程维护人员联系，维修好后第一时间回访，让业主感觉到真正温馨快捷的服务。

一个团队的实力如何很大程度上要看这个团队在处理各项投诉事件的能力如何，在过去的一年里共接到业主投诉起，其中有效投诉起，重大投诉起，共处理起。投诉的处理情况直接影响到物业费的收缴，处理好各类投诉事件很大程度上的缓解了业主与物业公司的矛盾。让业主满意，让领导放心，展现团队价值，做业主的贴心人。

物业费是物业公司最大的经济来源，是提高物业服务的基础。物业费的催缴至关重要，至今整个万兴现代城物业收费率为：%，现阶段很多业主还对物业服务不了解，不知道双方的权利和义务，不知道无理的拒交物业费是违法行为，以至于由于各种无理取闹（施工质量问题、房屋设计、被盗问题、邻里关系等）的原因不交物业费。我们在做好各项解释的同时做好物业服务的宣传工作，让更多的业主了解物业，懂物业。这样才会得到广大业主的理解与支持。

团结精神，团队意识是任何企业精神文明建设的永久话题，客户服务部全力配合物业公司各部门及地产、施工、市政等单位工作。在F、D组团交房过程中所有人员做到随叫随到，日常工作分工不分家，革命前辈说的好：“团结就是力量”，我们没有被问题和困难打到。得到了领导和其他部门的肯定。

物业行业属新兴行业是服务行业的一种，服务行业中最重要的就是态度，目前我们当中还有部分服务人员有时工作态度不是很端正；专业技能还有待提高；服务意识不强；部门见的默契还有待提高。部分业主物业观念不强，不了解什么是物业；某些施工遗留问题施工单位不能及时处理，业主将相关责任转嫁给公司，引起投诉。这一系列问题导致业主不能按时缴纳物业费。总之，在领导的大力支持、指导和其他部门的配合下我们会继续努力为公司的发展增砖添瓦。

**温馨服务做好工作总结6**

20XX年，某某工作已接近尾声，机顶盒的配臵转向面对入驻时间周期差异更大的用户，工作切分的更加细微，用户需求个体差异日益显著，对客户服务水平提出了更高的要求。

为了与IPTV竞争，我们营业部在项目交房时，提前跟进做好业务宣传，积极协调物业配合我们的现场路演，分时间段做好各种套餐的推广工作，准备小礼品答谢办理360、840、428等套餐业务的用户，并且不厌其烦的为用户处理装修引起的线路问题，直至用户可以正确使用机顶盒，正常收看数字电视节目。

为每一个用户的满意和再次满意，某某营业部的全体同志共同做着每一项细致贴心的工作，客户满意度的提升，不仅让我们营业部在本年度屡次受到公司表扬和嘉奖，更从业务上提升了数字电视整转的力度，相关业务收入喜人。

**温馨服务做好工作总结7**

今年春运，部门领导亲自坐镇一线，主动加班加点,白天深入现场,晚上带队检查，进一步细化、规范和落实各项管理工作。 三位部领导各司其职，既明确分工又密切协作，克服了一个又一个困难，在关键时刻稳定了人心，起到了带头作用，在部门员工中树立了好的榜样。

2月9日召开保洁外包单位专项整治工作会议，开始对人员在岗、卫生间保洁、证件收发进行专项管理，加强航站楼日常保洁巡查，共发现各类问题90余起，其中主要为：垃圾清理不及时，卫生间地面脏、水迹多，卫生间人员出现脱岗现象，已当场通知各外包单位进行处理；绿化方面，发现问题13起，立即整改11起，未整改2起；土建设施方面，发现问题35起，督促施工单位及维保单位整改30起，余5起仍在处理中；航站楼施工监管，发现问题17起，均现场整改，发送施工处罚通知单3份，处罚金额2000元，在春节放假期间，全面停止航站楼内施工，张贴封条，施工形象显著提升。

**温馨服务做好工作总结8**

自从家庭医生签约服务实施以来，很多居民对我们家庭医生签约服务给予了很高的赞誉。我们要在这个基础上继续前进，让全镇广大居民享受到国家所给予的优惠政策，家庭医生也要不断提升自己的医技水平，接受患者和社会的监督，与患者建立良好的医患关系，切实维护人民群众的身心健康，成为居民的健康守门人。

20XX年XX县工商局消费者权益保护工作在区、市工商局的安排部署下，以服务“五位一体”建设为目标，以“开拓创新服务发展”为主线，突出重点，强化责任，加大流通领域商品质量监管和规范有关服务领域经营行为，积极构建科学规范的消费维权监管执法体系，进一步提高“一会两站” 及“五进”工作面和规范化水平，依法打击各种侵害消费者合法权益的违法违章行为，为人民群众营造一个满意的市场环境和安全、放心的消费环境。现将我局20XX消费者权益保护工作总结如下：

**温馨服务做好工作总结9**

镇工会工作以“三个代表”重要思想为指导，贯彻落实科学发展观，进一步理清工会工作思路，不断探索新形势下工会工作的运行机制，切实加强和规范工会组织自身建设，开创了我镇工会工作的全新局面。

（一）抓“规范”，加强组织建设

我镇工会自成立以来，始终把工会阵地工作做为重中之重常抓不懈。一是以抓工会组织和队伍建设为突破口，完善基层工会组织，达到了“六会”、“八有”。依照《工会法》新建了村级工会组织xx个，机关工会xx个，指导企事业单位建立工会xx个。辖区内共有企事业xx家，全部建立工会组织；有职工xx人，已经全部吸收为会员，企事业建会率为xx%以上。

镇工会有分工明确的工会委员会、经费审查委员会、女职工委员会、劳动争议调解委员会、劳动法律监督委员会、劳动保护监督检查委员会共“六会”，有组织机构、有阵地、有公章、有制度、有牌子、有经费、有活动、有档案等“八有”。二是加强工会干部的教育培训，建立健全工会干部、会员档案及工作活动档案等，将相关档案进行归档。三是建立健全工会各项工作制度，如工会各委员工作职责、工作汇报制度、干部培训制度、档案管理制度等，并将各项制度上墙，使工会工作制度化、规范化。四是充分发挥工会职能，镇工会创建了“职工之家”，组织部分职工参加“五一”劳动节、“五四”青年节等庆祝活动，举办职工篮球赛等，极大地丰富了职工生活，激发了他们立足本职、爱岗敬业、尽职尽责的劳动热情。五是积极开展创先争优活动，号召广大职工积极订阅党报党刊及各类书籍，协助党政在广大职工中广泛开展学习型组织建设宣传和教育活动，教育、引导职工，正确对待利益关系，处理好眼前利益和长远利益，个人利益和集体、国家利益的关系，充分发挥工人阶级主力军作用。六是在吴坝村开展村级工会示范点建设，按照“五好”、“八有”标准推进吴坝村工会建设，为全面推进村级工会建设积累经验。

（二）抓“维权”，充分发挥工会作用

维权是工会工作的重中之重。只有维护好职工的合法权益，才能把职工的积极性引导好、保护好、发挥好。一是广泛收集和采纳职工合理化意见建议，职工有什么建议、有什么意见，有什么困难，都可以向工会倾诉。同时还设立了“公开栏”、“意见箱”，此举收到了很好的效果，部分员工的建议和困难得到了采纳和解决。二是积极探索职工民主管理新路子，在全镇广泛开展了“我为单位发展献一计”金点子活动，一些创新点子、建议被采纳后促进了各单位工作的开展。三是狠抓安全生产，保护职工生命安全。

安全生产，责任重于泰山，是一切工作的重中之重，它关系着职工生命财产，不容丝毫麻痹大意。镇工会与镇经济办建立了联席办公制度，得到了镇领导的大力称赞。定期组织专人分赴各事业单位督导检查安全生产、职工劳动保护等情况，发现问题及时上报，马上处理，力争把危险系数降到最低。到目前，全镇未出现一起安全生产事故。

（三）抓“载体”，增强工会活力

为加强职工的思想政治和科技文化教育，提高职工整体素质，由镇工会牵头，广大职工积极参与，举办一系列读经典、唱红歌、送科技等活动，壮大了工会的声势，丰富了职工的文化生活。一是利用各种节日，进行工会相关法律、法规、政策的学习和宣传贯彻，今年共进行相关宣传活动次，发放宣传资料余份。二是开展了送温暖活动。我镇

在肯定成绩的同时，我们也认识到自身工作存在的一些不足：一是工会相关档案资料尚不齐全规范；二是新会员发展覆盖面不够广；三是对外劳务输出的数量还不够；四是工会活动内容还很单一，要向以提高劳动技能职业技能为主要内容的工会活动方面拓展和研究；五是活动经费不足；六是围绕全镇经济建设这个中心开展工作和活动，力度还不够。

**温馨服务做好工作总结10**

按照中心、分部关于开展“优质服务年”活动的要求，炼铁协力区认真做好“优质服务年”工作。现将此项工作汇报如下：

一、主要工作

1、宣传“优质服务年”活动的重要性。

协力区通过刊载“优质服务年”季度简报，讲课的形式向职工宣传优质服务的重要性和必要性。

2、查摆阶段

炼铁协力区紧紧围绕中心开展的“优质服务年”活动，力争提高职工服务水平，建立“优质服务”长效机制，持续提高设备保产水平，协力区向全体职工及设备保障部领导征求在服务质量、工作态度、员工技能、职业道德、管理创新等方面的意见。副指挥长钱建国、指挥长助理杨金龙十分重视这次活动，在协力区开展活动的同时，把文件精神第一时间向炼铁部领导进行了请示。炼铁设备作业区主任穆义波看到该文件后认为此项活动非常有意义，他表示一定会大力支持“优质服务年”活动的开展，他在周例会上向炼铁区域点检员传达了该项活动，并要求他们认真填写“优质服务年”调查表。

协力区收集“优质服务”调查表上15份。其中包括设备部一些领导的宝贵意见非常值得借鉴。力争20XX年炼铁协力区服务水平进一步提高，工作更上一层楼，做好生产的“后勤保卫兵”。

3、隐患整改

针对前一阶段查摆出的问题，围绕鲅鱼圈1#高炉和B系列烧结机年修工程开展好优质年服务工作。年修期间，炼铁协力区牢固树立安全第一，事故为零，精益管理，优质服务的工作目标，主要抓好以下年修工作。

（1）严密的施工组织设计

成立了工程、质量、安全环保、备品材料和综合宣传五个小组。

（2）安全工作的标准化

针对每一项维护、运行任务，制定具体的检修施工方案及安全预控措施，并进行详细的安全交底。

（3）现场的文明施工

听从工程指挥部的统一指挥和安排，按作业标准穿戴好劳动保护用品；物料有序摆放；实现有物必有区，有区必有标识；执行区域负责制，做到日清日洁。

（4）年修主要任务a.烧结电气：

配料室、配加室、皮带秤、取样室皮带校秤；环冷机红外线测温仪更换；烧结机机头除尘保温层敷设612m；机头除尘整流柜、变压器清扫紧固；高压室（变压器8台）直流电阻、检查、清扫紧固；高压电机拆接线：4#风机、3转1B、一次混合机、二次混合机、6转1B、二混1B、梭式布料皮带电机、高、低压停送电、60T、20T吊车维护等。b.炼铁电气：

对矿焦槽高压室高压柜综合保护器进行改进，共12台，更换矿槽高压柜转换开关；配合实业输变电做继保、绝保、耐压；高压停送电。高炉液压站：

炉前液压站、热风炉液压站、炉顶液压站的油箱、滤油小车更换滤芯15个；对油箱加油；对液压站泵、电机进行螺栓紧固；对各站卫生进行清扫。

4、加强职工教育培训、提高职工服务质量

（1）炼铁协力区以开展“优质服务年”活动为契机，组织学习《你在为谁工作》、《郭明义》等。4月20日开始各班组利用工余时间认真学习《你在为谁工作》、《郭明义》、《徐鑫明的故事》、《李新林的故事》等。全体职工都能够踊跃参加，每个班员轮流阅读给大家听，每读完一则，大家各抒己见，谈论自己的感想，并对日后在服务态度、服务意识、服务质量及技能水平方面该怎么做进行了表态。截止至六月末，协力区收集《你在为谁工作》读后感36篇。

（2）5月9日，协力区组织职工“安全事故案例”学习，教育职工安全作业，注意交通安全等。

（3）自开展“优质服务年”活动以来，协力区极其重视职工技能水平的提高，大力开展岗位练兵活动，至今已组织岗位练兵50余次，参加培训人员100余人次。闭路软水泵站的柴油机启泵演练，提高了岗位人员的应急能力。炼铁电气班针对煤粉高压室反时限过流应急措施的实际演练，效果明显，在一次应急中岗位人员能够迅速的进行了临时处理，有效的避免了事故的发生，受到了设备部领导的好评。

5、对协力区36个站所室进行5S达标整治活动

（1）烧结循环泵站抽调4人负责按计划彻底清扫所在区域设备卫生。对部分设备、地面刷油，使设备焕然一新。

（2）炼铁闭路软水泵站对制水系统各循环泵、水箱、管道进行粉刷。

（3）1#液压班休息室对工具箱、更衣箱、备品备件按区域、按类别进行摆放。

二、经验总结

1、年修期间班组积极开展危险员辨识工作，针对性强，防范措施具体到位。

2、现场作业达到操作标准化、管理规范化、执行制度化。

3、各站所室5S达标符合上级部门管理要求，做到窗明几净。地面无灰尘、卫生无死角。

4、职工的岗位技能显著提高。

5、自我学习技术知识热情得到提高，工作积极性更加强烈。

三、教训及整改措施

1、个别班组教育培训存在形式化，没能真正起到宣贯作用。整改措施：加强对职工的教育培训，包括责任心的培养，加大考核力度。

2、个别班组班前会仍存在形式化，安全交底不全面、无针对性。整改措施：加强职工的安全教育培训，不断提高职工的安全意识、安全技能。

3、年修期间，协力区有些班组对外来施工的监督管理不到位。整改措施：加大协力区管理力度及考核力度。

四、其他工作

1、降低事故时间措施烧结电气班组总结实际工作经验，提高职工工作效率，制定了《预防和缩短设备事故时间的措施》。

2、协力区加强能源管理，大力宣传能源管理理念，张贴宣传条幅、宣传画，教育职工在工作、生活中有节约能源，降本增效意识。组织职工节能减排能源知识答题活动。时刻提醒职工节约用电、用水，杜绝能源浪费。

3、协力区开展电缆大排查工作，主要对电气室电缆夹层、电缆沟内的电缆安全状态进行检查。

**温馨服务做好工作总结11**

一路的欢歌笑语，一路的风雨兼程送走了20xx年，迎来了充满期望的20xx年，回首我来到酒店的这三个月，新奇与欣喜同在，感动与感谢并存，三个月，时光虽然短暂，但对我而言收获是丰硕的，在那里的每一天，每经历的一件事，每接触到的一个人，这个过程的含金量，绝不亚于我十几年在校门里学习的价值，所以我感谢李总能给我这个难得的学习机会及细致入微的指导，感谢王经理无微不至的关怀，感谢综合部全体成员在工作上的配合和生活上的照顾，就具体工作如下总结：

工作方面在这段日子里，我了解了酒店的指导方针、布局建设、部门划分、工种分配、人员定位等自然状况，综合部行使办公室职能，一个联系领导与员工的重要部门，我很荣幸能成为这个小群众中的一员，每一天负责收餐票虽然很琐碎。

却能体现出我们酒店在管理上的严格性、先进性，质量检查是任何一个企业必备的、而且是重要安全保障部门，作为服务行业质量检查更是重中之重，无论是客房的卫生状况，还是餐饮服务员的仪表仪容无一不影响我们酒店的经营发展，我从最初只明白看到此刻拥有一双洞察的眼睛，这是我的一个进步，一个很大的收获，板报是我们酒店对内宣传的\'窗口，透过出版报不仅仅提高了我的写作水平也增强了我的语言表达潜力，评估期间承蒙李总的信任在王经理的帮忙下整理了两份评估材料，我深切地感受到自己的语言罗列功底和逻辑思维的欠缺，到一线服务是最有收获的地方，虽然辛苦虽然紧张但是我学会了整理房间、开夜床、以及如何摆放才具有美观性等知识，与专家的迎来送往中了解到专家的喜好及时的将信息反馈，以便更好的服务，12月8号在评估工作即将结束的时候正巧东三省大学生供需见面会在哈尔滨召开，这对于我们毕业生来说是最重要但是了，好久之前便做好了准备，但是楼层服务员确实忙但是来，看到她们废寝忘食、加班加点我感动了，虽然我是学生但我也是酒店的员工，就这样我没有参加招聘会，我讲这个并不是说我自己都多么的伟大，而是我被这样一个团结、奉献、务实的群众而感动，奉献是无私的所以温暖、激情是火热的所以发亮，这就是企业的财富、壮大的资本!

**温馨服务做好工作总结12**

在xx饭店工作差不多三年了吧，自从我进入饭店之后，店长以及各位亲爱的同事对我都照顾有加，是大家一直在帮助着我走向更好的将来，也让我有了一份自己喜爱的工作，很感谢大家。这一年又悄悄过去了，对于这一年的工作，我有了一些总结和感受，希望写下来可以时刻督促自己继续发展，不忘初心。

服务工作是一项需要强大决心的工作，在进入饭店之前，其实我也做过服务类的工作，但是并不是做饭店的服务员，所以其实还是有一些主要区别的。进入饭店三年，其实自己多多少少了积累了不少的经验，虽然在外人看来服务员是一个并没有很大技巧性的工作，但其实它的要求是很多的。首先最重要的就是服务态度，这是我这一年一直坚守的一道原则，也是我这三年里一直默默坚持的标准。只要我把服务态度建立起来了，其实很多问题都会缝纫而解，根本不会造成太大的麻烦。所以未来一年，这一年也是需要不断的去坚持的。

这一年，我个人的能力还是在不断增长的。以前做服务员的工作多多少少都会有一些磕碰，现在不会了，手脚麻利了很多，也很少做事毛手毛脚造成一些不好的影响了。我想这是我这个阶段进步的地方吧。我的服务能力是建立在很多方面的，首先我的服务态度是良好的，其次我的\'动手能力也是很重要的，并且已经得到了加强，得到了改善，这是一个很好的趋势，也是激励我更好的前进的一个方面。

服务员有时候考验的就是自己的心态，为什么服务工作难做？那就是因为我们总会经历一些考验，经历一些能够击垮我们的难关，因此在服务行业，个人的心态是非常重要的，这也是我们拉开差距的主要原因。服务工作做得好，与本身的技能相关之外，我们每个人的心态和态度都是很重要的，这一点我今年已经实践过一回了，并且得到了很大的改善和进步。

今年的工作虽然已经接近结束了，但是未来的日子，我想一定会有一些更好的方向可以去发展，我会继续保持动力，保持一份真诚和努力，在服务员这份工作上做到最好，不辜负每一个关心我的人对我的信赖和期待，后面的日子继续加油！

**温馨服务做好工作总结13**

20xx年是收获的一年，也是大发展的一年。在汪总的教育、支持、鼓励下。在与酒店的工作配合下，使我学到了许多的东西，使我开阔了思路，加强了与各部门的工作交流，经过我与大家的共同努力下，使我圆满的完成了领导交给我的任务。下面做简要小结如下:

一、在日常工作中我们树立了三个理念

1、顾客理念：一切为顾客为焦点，不论遇到多么刁蛮的顾客，我们都要以服务好顾客的最终目的。

2、细节理念：细节决定成败，做好每一个工作细节，酒店的管理系统，服务系统才会顺畅的运转。

3、文化理念：让顾客享受一种高品质的、独特的用餐体验、让员工在健康和谐的企业氛围中工作。

二、餐饮服务时间长，争取利用时间组织培训学习。让员工懂得餐饮工作的重要性，更要使员工有敢于奉献争做先进的敬业精神。

三、坚持“良心品质、质量第一”的经营理念，抓好落实工作，使员工懂得酒店的标准，是每一位员工的工作尺子为提高员工的标准意识，我制定的岗位培训计划，组织员工进行了统一的操作标。

四、围绕酒店发展要求，健全酒店管理程序与制度，明确发展使命。

五、规范企业管理，实行品牌发展战略，在后勤此情形下，我们深感责任重大，饭店领导能以高度的责任感和饱满的工作热情带领全体员工在竞争中求发展，发扬团结、高效、务实、奉献的`企业精神。通过节能降耗维持饭店运转，取得了良好的效果。稳定了员工队伍，取得了较好的经济效益和社会效益。

新的一年，新世纪面临新的挑战，同时也蕴藏新的机遇，只要我们坚持在汪总的正确领导、扎扎实实的做好本职工作，千方百计提高服务质量，不断提过全体员工服务水平，就一定能够高质量的全面完成20xx年的各项工作任务为世纪做出我们应有的贡献。

**温馨服务做好工作总结14**

国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标治理

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、培训例会化

6、服务指标进考核对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年

xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展\_的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。

另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。

结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成XX任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。

由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额

xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表;用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范;在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆;在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1:00，售后俱乐部提供24小时全天候救援;通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量是汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定了全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的.服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。

同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系;在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则;在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了

“交钥匙”工程;针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。三、追踪对手动态加强自身竞争实力对于内部治理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。

我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和治理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4S站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。四、注重团队建设分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销治理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了熟悉，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司(xx)对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对即将到来的

**温馨服务做好工作总结15**

春运期间，XXX部牢固树立“持续安全”理念不动摇，端正认识、严格标准、加强防范，层层落实上级安全会议及文件精神，加强了运行现场监督力度，开展航站楼节前综合安全大检查，发现消防安全隐患90余起，各类问题145起，均在规定时限内进行了整改和落实；部门高度重视春运防爆安全工作，1月27日连夜赶制防爆安全公告20张，并于28日安装到位；1月28日连夜赶制出入口管制公告40张，并于29日安装到位。确保了航站楼内安全生产运行的稳定有序。

**温馨服务做好工作总结16**

新业务发展作为公司未来立足发展的

1、由于采取优势业务与节目销售捆绑先行、基本收视费收取补充的分时段推进业务策略，节目营销工作稳步推进，用户付费节目认可度稳步攀升，消费习惯初步养成，G1、G2套餐销售情况喜人，节目费收入提前四个月完成全年目标任务。

2、为了完成数据业务，我们先后数次梳理了某某营业部接手过来的4100户数据存量用户，重叠用户予以了合并、注销、清理；五级地址不完整不准确用户予以了补充、完善、归类；与数字用户管理范围不吻合用户已申请年尾进行归并、交接、变更。为来年数据业务后期的客户服务做好基础性工作和必要的铺陈。

3、根据公司多业务打包销售的要求，在一些有发展空间的小区进行了多业务综合推广试点，自备了应季小礼品，摸索出了一些适合某某营业部辖区用户实际可持续推进的综合业务推广方式，多业务共进，各业务促进。

**温馨服务做好工作总结17**

制定《转型升级实施方案》以区人民政府办公室名义印发，并在建安区政府门户网站公布。实施方案包括成立机构牵头推进服务业转型攻坚工作、制定服务业转型攻坚年度工作方案、定期召开服务业转型攻坚推进会。

全年服务业增加值增速：%

人均服务业增加值：.81元

（一）物流园区：

园区位于市区“南大门”，规划面积23平方公里，xx年被省政府正式命名河南省物流示范园区，辖区内已形成以现代物流、电子商贸、新型专业市场为主导的产业部署，致力于构筑豫中南商贸物流中心。目前已基本形成“一心两轴一环三区”的总体布局，“一心”即现代物流中心;“两轴”即311国道(南外环)和107国道“十”字发展轴;“一环”即园区服务业发展环;“三区”即北部的生活服务区、中部的专业市场区、南部的`都市生态区。同时，在专业市场区又分为农产品物流、汽贸汽配、家居建材、纺织品、商业住宅和电子信息6个“区中园”。截止年底，园区综合实力稳步提升，辖区现有中等规模以上企业139家、规模以上企业27家、个体工商户4100多家，主营业务收入全年突破115亿元，实现利税亿元，固定资产投资累计增加值突破亿元，新培育规模以上企业5家，安置就业人员余人。

（二）特色商业区：

园区东至魏文路，南至龙泉街、文峰北路、聚贤街；西至滨河路，北至魏庄街，镜水路、新元大道、文峰北路、魏庄街，规划总面积约平方公里，怀抱“北海”，生态环境优美，城市功能完善。

特色商业区功能定位和发展方向：以现代商贸业为核心，以文化创意和文化旅游业为重点，以商务服务及休闲娱乐业为辅助，立足北海片区，服务建安区，辐射许昌市的现代高端商贸服务业集聚区及文化风貌展示区。建设成为集文化、旅游、购物、餐饮、娱乐、商务、休闲、会展于一体，立足北海片区，辐射许昌市，服务许昌新区的新型城市游憩中心、现代商贸服务中心和文化休闲娱乐中心。

xx年元月至12月份，建安区特色商业区建成区面积达平方公里，实现营业收入16亿元，税收收入7500万元，入驻企业57家，其中新增规模或限额以上服务业企业11家，共吸纳就业人员3016人，完成固定资产投资亿元，实际利用省外资金亿元，经济运行工作稳步推进。

脱贫攻坚情况汇报

乡镇脱贫攻坚情况汇报

水利局脱贫攻坚情况汇报

民政局脱贫攻坚情况汇报

脱贫攻坚“产业发展”情况汇报供借鉴

**温馨服务做好工作总结18**

XX年3月份以来，扎赉诺尔区在全区所有社区中，开展了以“设岗定责，任岗履责”为主题的党员志愿者服务活动，使党员形成了社区党建工作的新意识，探索出了社区党建工作的新机制，构建了社区党建工作新格局。

1、广大党员受到了先进性教育。任岗履责的过程，也是体现先进性的过程。各社区党支部通过组织本辖区内的各类党员参加志愿服务活动，使他们真切感受到了社区党组织的存在和作用，在社区有了“家”的意识，参与社区各项工作的主动性、积极性显著增强。四办榕欣社区敬老助残志愿岗位上的\_员，为社区84岁的孤寡老人程玉美联系做了白内障手术，并解决了陪护费；家长学校和校外辅导员志愿岗位上的\_员们经常组织本社区的家长和青少年们举办一些有益的讲座；二办\_区医疗卫生志愿岗位上的党员，经常为贫困群众义诊捐赠药品，同时还为社区的下岗失业人员和“4050”人员开办护理培训班……一件件感人的事迹，让老百姓切实体会到了党员的先进性。

2、创新了党员教育管理新模式，构筑了共驻共建新格局。在设岗定责志愿服务活动中，拓宽了社区党建工作的视野，将社区各类党员作为一笔宝贵的资源，采取有效方法，进行深入挖掘，探索了社区党员管理的新载体。通过开展有声有色的活动，使社区内党员的组织生活也由单纯的学习向丰富多彩的活动转化，由单调的活动向渗透到促进社区建设转化，由单一的支部党员管理向社区多元化的党员管理转化。

3、加强了社区党组织自身建设，为社区发展党员工作提供了培养途径。社区党组织通过积极教育和引导社区党员、居民群众参与社区建设，在实践中发现了一批干事创业的好苗子，储备了一批文化程度较高、政治素质较好、热心社区工作的社区党组织和居委会后备干部。这项活动开展后，共吸引了56名素质较高、年龄较轻的居民向社区党组织递交了入党申请书，并通过参与“设岗定责，任岗履责”志愿服务活动中的表现情况来考察培养他们，为社区党组织吸收新的血液创出了新的途径。

4、丰富了群众精神生活，倡导了社区文明新风。通过“设岗定责，任岗履责”志愿服务活动，在任岗党员积极工作下，社区组建了一些社区文化团体，社区党组织积极组织社区各类党员参与社区活动，带动广大党员及居民参加各种志愿者服务队，在双休日或八小时之外，开展一些健康有益的志愿者服务队活动，举办积极健康的文体活动，既充实了党员、居民的业余生活，又树立了健康向上的精神风貌，倡导了文明新风。

5、架起了党群之间的连心桥，增强了党组织的凝聚力、战斗力。把党员放光彩、让居民得实惠作为我们开展这项活动的出发点和落脚点，根据广大居民生活中的热点和难点需求来设立岗位，围绕居民服务、社区建设来开展活动。由上岗党员组织志愿者成立的治安巡逻队、法律援助队、防火队等团队各尽所长，履岗尽责，发挥作用，协助司法、公安、消防机关宣传法规，提高居民法律和安全防护意识，参与治安巡逻，调解民事纠纷，帮教“两劳”人员，为社区的安定详和作出了积极贡献，筑牢了社区大局稳定的“第一道防线”。设岗定责志愿服务活动进一步激发了广大党员的责任感、使命感和工作热情，一改过去党员有事不便管，有劲使不上的状况，全区840多名任领岗位的党员，在岗位上做给群众看，带着群众干，履行着“全心全意为人民服务”的誓言。共为群众办好事实事1023件，帮助209户贫困居民走上了脱贫致富路，受到了群众的好评。

**温馨服务做好工作总结19**

服务顾问给顾客的第一印象是十分重要的，它直接关系到顾客是否愿意在此修车，以及业务的扩展。为此要做到以下几点：一是热情友好的接待，如对新顾客应主动自我介绍，递上名片;二是对顾客要一视同仁，不管是本地的还是外地的，是老朋友还是新顾客，绝对不要和老朋友聊个没完，而把新顾客晾在一边;三是做到有问必答，服务顾问应熟悉各种车辆，并全面掌握本厂的情况，遇有不清楚的地方，应尽可能通过电脑或电话查询，不要跑来跑去把顾客放一边，这样会使顾客觉得你业务不熟悉和管理混乱;四是业务太忙不得已让顾客等待时，应礼貌地请顾客稍候，并安排人送上饮料，甚至用餐，提供代客同意，先接待新顾客，因为新顾客正是我们要开发的资源。

**温馨服务做好工作总结20**

一年来我所在上级司法行政机关的监督、管理和指导下，按照省厅的外树形象、内强素质，在服务质量上下功夫，依法开展法律服务，赢得了广大群众的信任和上级的认可，被省厅推荐为全国法律援助先进集体，取得了显著的\'经济效益和社会效益。

针对人员素质情况，制定切合实际的制度，做到每周一次集中学习并深入开展政治信念与服务教育，执法为民与依法执业教育，忠于职守与诚实守信教育，服务大局与形势任务教育，遵守纪律与严格管理教育，通过学习和集中整理教育我所执业人员政治和业务素质都有很大的提高。

我所一贯坚持依法维护当事人合法权益，以正确实施为宗旨。一年来共接受当事人来人来电咨询900多人次，收案600多件，其中诉讼代理300多件，非诉讼代理200多件，非诉讼调解150多件，合同见证70多件，收入达46万多元，被40家企事业单位聘请为常年法律顾问。参与涉法信访重大疑难纠纷调解20多件，制止群体性的事件10起，主持调解各类纠纷300多起，有效地维护了社会的和谐与稳定。

**温馨服务做好工作总结21**

为提高护理优质服务，我院加强管理，创新机制。首先责任包干。改变护理工作模式，实行整体护理分组责任包干制，实行包床到护，责任到人。其次完善制度，规范流程。完善了各班岗位职责及工作流程，并悬挂于墙壁，制定了临床护理路径内容，修订了试点病区综合质量督导考核标准，细化明确了护士长及责任护士职责、每日及各班工作重点。三是简化护理文书。制定了手术及非手术病人表格式健康宣教单，取消了一般患者记录单的书写，缩短了护理文书书写时间。四是完善绩效考核及激励机制。根据护士实际护理工作量、工作质量、患者满意度、工作能力、劳动纪律等要素进行绩效考核；并开展了每季度一次的明星护士评选活动，极大地调动了护理人员的服务热情及工作积极性。

做好细节护理，提供感动服务。制作了各种标识牌、温馨提示语、安全小警示等，方便就医、保证安全，标识和提示语上配有《住院指南》和各具专科特色的《健康教育处方》。病区便民袋内物品齐全、应有尽有，细化基础护理服务项目，把以前由家属干的活现在护士承担过来。从整体床单元到协助更衣、更换被服，从刷牙漱口、洗脸、梳头、洗头并吹干、餐前洁手、擦身到泡脚、剪指（趾）甲、会阴护理、协助排便，从避免护理并发症发生到病情观察等，均有质量标准、操作流程，确保落到实处。

护士培训、考核不流于形式。针对护士年轻化，该院坚持以用为本，以岗位需求为导向，加强护士的培训工作，制定考试考核末尾轮岗制，定期对护理人员进行理论及操作考核，医护人员主动学习钻研业务知识的积极性和工作主动性得到了加强，提高护士队伍的专业技术能力，

护士长每日落实\_三查房\_。即察看夜间护理质量，察看新入院、疑难危重和手术病人的护理质量，察看指导、督察护士工作。科护士长又采取“蹲点”制，检查各项基础护理的落实情况：每天参加晨会，检查夜间、晨间护理质量，检查各项措施落实情况，提出改进措施。

总结学习交流，强力推进。组织各科室护士长及护理人员分批到现场参观学习，交流优质护理工作的好经验、好方法，带动全院护理服务的提升。每个月召开一次阶段总结大会，所有护士写一篇心得体会，大家互相交流、学习，总结经验。

在开展“优质护理服务”示范区活动中，结合开展“三好一满意”活动，做好公立医院改革的工作落实，凝心聚力，提升服务水平，尽力做到住院病人少陪人、无陪人、陪而不护，为病人创造优质温馨的示范病区，把优质病房的各项工作推向新台阶，创和谐社会，让患者满意。

**温馨服务做好工作总结22**

修竣车辆交付使用后，遇到顾客返厂咨询或要求返修索赔损失时，服务顾问要态度诚恳，尤其是对一些计较或蛮不讲理的顾客，应虚心倾听并认真做好记录，尔后根据情况分析判断，找出问题的原因。若属维修方面的原因，应深表歉意，并及时做出相应的处理;若属配件或顾客操作上的原因，应解释清楚，给顾客一个满意的答复。切不可一口否定自己的过错，要么找主任，要么找厂长，这样势必会让修理厂关门大吉。

服务顾问在维修中起到的是穿针引线的作用，就是以顾客为中心，去组织和协调各部门的工作，这样才能真正达到顾客满意。

**温馨服务做好工作总结23**

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成XX任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

7月14日搬家，13日，我们来到太阳城的银龄公寓，与老年人一起度过了一个有意义的下午。青协的关爱之旅——节目联谊活动。

记得很早我们就上呈了一份大体的策划报告书，在得知老人们可能对棋牌不太感兴趣时，计划就订在了节目演出。

我认为在整个过程中出力最大的是王冰。从消息的来源到双方洽谈。我不知道她们的沟通过程，但我总觉得这个女孩身上有我所缺少的且必须学习的东西。亲和力、活力、主动性还是统筹全局的能力，恩，或许都是。

尽管遇到了由于忙于搬家，学校很多报名的同学都放弃参与的情况，我方人数从报名时的五六十人降到了二十多人，节目也从十三个降到了六个。小小的意外，但是这次活动举办的非常成功。我们所有参与进来的人包括老人在这天下午都过的很开心。

活动当天，我与李可十二点出发先与太阳城方面关于这次活动的负责人接洽。对方是两位三十多岁的女性，我们定下了具体的节目顺序与知识问答题目。

接着第一批前勤人员到达，活动知识问答环节的主持与颁奖人员确定。接着演员也到了。

活动在2：15pm左右开始。

我们都没有想到，老人参与的热情竟然如此之高，无论是参与的人数(银龄公寓的一百多位老人中来了六七十人，不仅在开始，活动过程中又有不少老人进来观看)，节目的数量与质量(我印象最深的是老人的时装表演)，我们被老人们的积极的精神与热情所感染着：诗歌朗诵、几名八九十岁的老人合唱《军港之业》、坐着轮椅的奶奶独唱《夜来香》，令人振奋的京剧，健身球表演，迈着模特部、来回于舞台的爷爷奶奶们。

他们是高层次的老人：退休干部、退伍军官，但在这里，他们是活力与积极乐观生活的代表。在这些老人身上，我们青年人总能找到一些精神上的宝贵的财富。

在此之前我们的努力与担忧在此时换作了无比的从容与快乐。

我们的节目也很精彩，大方的表演：歌曲《爱的代价》《向着太阳》、黄梅戏《女驸马选段》、京剧、小品《魔力西游》、舞蹈伴乐《梁祝》。

感谢丽敏、余青、曾英，感谢所有演员和主持人以及活动的支持与参与者，感谢太阳城的老人们与太阳城的工作人员，感谢这次活动、这天下午。

能有青协的这么多朋友，我真的觉得自己是幸运的。

XX年，我中心在市政府和市卫生局的正确领导下，严格执行《国家基本公共卫生服务规范（XX年版）》认真贯彻落实《宁波市XX年基本公共卫生服务项目工作方案》以及卫生局各类文件精神，加强内部管理，严抓基本公共卫生服务项目工作，充分调动全站职工的工作积极性和主动性，取得了较好效果，现将我中心基本公共卫生服务项目工作总结汇报

**温馨服务做好工作总结24**

一是通过开展35岁及以上居民首诊测血压；居民诊疗过程测血压；健康体检测血压；和健康档案建立过程中询问等方式发现高血压患者。

二是对确诊的高血压患者进行登记管理，并提供面对面随访，每次随访询问病情、测量血压，对用药、饮食、运动、心理等提供健康指导。

三是对已经登记管理的高血压患者进行免费的健康体检（含一般体格检查和随机血糖测试）。

截止XX年11月，我中心共登记管理并提供随访高血压患者为2898人。并按要求录入居民电子健康档案系统。

**温馨服务做好工作总结25**

按照《关于印发20xx年度重点监测对象，“百千万”测评对象及开展公开服务承诺的通知》《关于报送“百千万”内设机构县级测评对象有关情况的通知》号的\'部署和要求，开展民办幼儿园审批工作，是我股室面向社会公开服务承诺的主要职能，现将前一阶段开展工作情况书面汇报如下：

前一阶段截止10月30日前，在县交警大队，县房管局，县消防大队，县卫生局，所在地乡（镇）政府，所在地中小学等部门的验审基础上，我局组织了综合评估小组下到各申请审批园所，面向城乡共审批了24所民办幼儿园，其中县城城区5所，其它均系乡（镇）民办幼儿园。

幼儿园审批程序分五个阶段进行：

一是申办者提交书面申请；

二是县局根据书面申请情况同意批准筹设；

三是各部门验审；

四是县局下到各幼儿园进行综合评估；

五是评估合格同意审批。县局下发批准文书，颁发办学许可证。

总体原则是“公正、公开、透明”对照民办幼儿园办园条件，符合条件的准予准入同意审批，不符合条件的对办园者法人提出整改意见，整改合格后准予准入，同意审批，对已经审批、颁发了办园许可证的单位实行年审规范管理，年审不达标单位将取消其审批资格。

总之，民办幼儿园审批工作，在各级领导的高度重视及正确领导下，能够有序顺利地开展，且取得了良好的社会声誉，使得群众基本满意。

**温馨服务做好工作总结26**

认真学习《护士条例》及其它法律法规，积极参于医院组织的学习班。意识到，市场经济体制的建立，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对护理服务提出更高、更新的需求，因而要丰富法律知识，增强安全保护意识，懂法、用法，依法保护自己。在这3年多的护理工作中，我的体会是“三分治疗，七分护理”，于是我越来越能够感觉出护理工作的重要性。

曾经有人说过：“拉开人生帷幕的人是护士，拉上人生帷幕的人也是护士。”是啊，在人的一生当中有谁会不需要护士的细致关心和悉心照顾呢？“护理工作是一门精细的艺术”。“护士要有一颗同情的心，要有一双愿意工作的手。”我会用我的爱心耐心，细心和责任心解除病人的病痛，用无私的奉献支撑起无力的生命，重新扬起生的风帆，让痛苦的脸上重绽笑颜，让一个个家庭都重现欢声笑语。

在今后的工作中一定努力提高自己的技术，提高微笑服务，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的难处，端正工作态度，我希望通过自己的努力获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。我觉得护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪，在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业做出自己应有的贡献。

中国(重庆)第xx届投资暨全球采购交易会(渝洽会)在重庆国际博览中心隆重举行，本人有幸担任其志愿者一职。渝洽会虽然只有三天半，但本人深感“读万卷书，不如行万里路”。以下是本人在当志愿者期间，所见所闻所思所感，浅见拙识，还望高人抬爱眼观瞧，不到之处，敬请不吝赐教。

具体细节本人在此不予详表，只说总结以后认为不错与不足之处：

渝洽会设有组委会，前期准备相当充分：首先是交通，渝洽会开有三条公交专线，有可容达10000辆私家车停车场，6号线地铁也与16日开通运行。尤其是6号线，对日后人员的流动起着相当大的作用。“悦来咖啡”、“一心一客”等餐饮服务一应俱全。安保方面，调用了公安，武警及预备役，交警等，为渝洽会提供了坚实保障。医疗设施那是必不可少的，渝洽会设有专门的医务室，12小时待命.。

馆内招有服务外包企业：联友展览、飞鹰园艺、纵连物流、兴城物业以提供不时之需。其中纵连物流在撤展时效用明显。本次渝洽会组委会选址在国博中心，其恢宏的规模赢得了大多数观众的称赞，彰显了大重庆的气势。兴城物业的保洁工作也是功不可没。

渝洽会的现场管理也是相当到位：消防、巡逻全时岗，电子信息提示滚动不断，现场静态提示醒目明了。中心广播随处可闻，当中不乏充满温情的声音：某某在哪丢了手机，请捡拾者送往客服中心;今天有雨，请朋友们注意，不要淋雨着凉。当然也不能忽视我们志愿者，有问必答，态度良好，我们赢得好评那是当之无愧。顾客投诉，处理突发事件，在所难免。有一实例：有一老头儿，不知什么原因，在馆内与别人发生争吵，民警和安保人员迅速将其劝到警务室中，避免此影响向外扩张，后悉心调解，终于大事化小，小事化了。由此可见，风险管理必不可少。

展馆分区有条有理：

1、3、5馆是展示馆，参展商的目的是吸引投资和展示推广，或是进行新品宣传推广，诚招代理商，几乎全部是特装展。

2、4、6馆是各地方展，也是展销馆，是最具有人气的展馆，几个国外展点缀其间，国际化的味道十足。意大利的时尚，日本的科技与特产，韩国的时尚化妆品，满足了各个品味的普通观众和专业观众。展区的明确划分，使得各类展互不干涉，同时又形成有机的统一体，整体效益优化。

在宣传方面：开幕式上领导的出席为展会抓足了眼球，立体式的宣传那是不消说的，各个路口的指示牌相当有用，本人就因其受益匪浅，只要说去国博，没有不认识道儿的，宣传力度可见一斑。

参展商的招人方法也是值得一提的：有的是美女诱惑;有的是免费冰激凌;有的是特邀助演，笙歌艳舞，好不热闹;有的是有奖竞答;有的是玩游戏，赢大奖等八仙过海，各显神通。虽然这些活动只有在这样的大环境下功效，但在以后策划活动时我们也会大受裨益的。

渝洽会不错的地方让人应接不暇，貌似烟花四放，但本人觉得有些地方有点不足。

国博中心是个新事物，必然有不足之处：

1. 不太重视志愿者。生活条件有差距，下雨天也不给把伞。志愿者的作用虽不大，不能给渝洽会脸上贴金，但足以给渝洽会脸上抹黑。

2. 内部部门之间不协调。培训部门与运营部门脱节，志愿者发出去就没人管了。

3. 作为工作人员，志愿者没有向上级反映观众投诉的途径。观众投诉“入口指向，分散人流之后站台标示不明显。馆外厕所不足”。志愿者只能哑口以对。

渝洽会现场吸引着千千万万的人，其中就包括者愿者和安保人员。他们脱岗游离于展馆之内，与商家讨价还价，总觉得有些刺眼。展销馆虽聚敛了人气，但现场鱼龙混杂，好像与高规格展会不搭边，与商城有一拼，而且竞争力也不大。香港馆的礼仪是重庆本地人，这样鱼目混珠的现象不得不让观众对参展商的质量产生怀疑，同时也会让人感到香港方面对渝洽会不够重视，态度不积极。

到了最后一天各大展商多做问卷调查，随便抓个志愿者就以奖品诱惑让其填写，滥竽充数，参展态度明显不积极。更有甚者，在政府地方馆中服务人员站台，少有人在。尤其是永川馆，第二天就已经人去馆空了。其中的浪费不言而喻。搭建展馆使用的多是不可重覆使用的材料，浪费之大，令人发指。这些馆都是特装，与国外近于标准展馆相比，甚是奢侈。

展虫是最后一天的特殊景像，各类小商小贩蜂拥而至，馆内，路沿儿，哪儿都是，大煞风景，巡逻车对此也视而不见。 渝洽会办得虎头蛇尾，令人唏嘘不已!

渝洽会我认为有成功，也有不足，加强市场性是其续命之法。在此虔诚祷告!

一年来，在学校正确领导和关心帮忙下，牢固树立，按照学校确定的工作思路，以微笑服务为己任，以学生满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好服务工作。现对自我的工作总结如下：

**温馨服务做好工作总结27**

回顾过去一年忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟悉，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部门同事的认识到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

总之，汽车售后还是一个不断成长的部门，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有达到精益求精的要求;工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做出贡献。

**温馨服务做好工作总结28**

春回大地、春风送暖，伴着“优质服务月”的春风，集团各单位开展了一项又一项实实在在的服务活动，做了一件又一件与广大师生的工作、学习和生活密切相关的具体事情。我们的目的是想透过这次活动激发全体员工的工作热情和工作的主动性、用心性，增强其职责心、职责感和服务意识，促进各单位的工作，以此来推动集团的整体工作上台阶、上水平。从广大师生对活动状况的反映来看，“优质服务月”活动取得了可喜的成绩，实现了以优质服务月活动为新的起点，全面提升后勤服务质量的预期目标。

一、领导重视组织严密

优质服务月活动开始之初，集团专门召开了动员会，号召各单位要大张旗鼓地进行宣传和充分的发动，确定“为广大师生服务是我们的职责，广大师生的满意是我们的目标”为这次活动的口号，并对活动作了具体的安排，要求各单位要结合实际，透过这次活动制定和完善各项规章制度、岗位职责，建立起规范化的工作规程，努力把后勤的服务质量和服务水平提高到一个新的高度。

二、用心主动活动多样

各单位按照集团的要求结合本单位的实际，用心主动地开展了一系列活动做了超多的工作：

（一）行政部

行政部在“优质服务月”中做了许多工作，简要如下：

为加大宣传力度，办公室做了条幅，悬挂在校园主要道路上，使大家了解到后勤集团“优质服务月”已经全面开展。设置24小时服务监督投诉电话7208259，听取来自各方面的意见和推荐，对于群众反映的问题，及时通知有关部门并责成解决。与宣传部携手共同搞好宣传报道，公寓召开宿舍助管员培训会，饮食中心召开学生座谈会，维修中心在图书馆、新教学楼搞维修，热力中心为大家做健身器材，职工医院为老干部体检等各中心重大活动，办公室人员和宣传部人员都到现场记录并拍照。办公室将各中心在服务月开展工作状况作了简单汇总并交宣传部，目前已在校园网上做了宣传报道。在近期的《后勤简讯》上，对各中心的工作状况也做了宣传报道。

我院交换机改造后，全部办公、住宅电话变为直拨方式，总机室的2位机务员同志加班加点，为教职工调试电话、确定号码。在那段时间，他们常常工作到晚上10点多钟，为满足广大教职工住宅、办公新增电话的需求，目前总机室的同志正在加紧更换电缆。由于原先的四位电话号码变为七位号码，给大家内外联系带来很大为便，这无形中增加了机务员的工作量，他们总是不厌其烦地给校内、校外用户转达新号码。办公室配合总机室及时地将办公、住宅电话号码打印装订成册并发放给各部门及住户。

收发室在优质服务月中，服务态度大为改观，他们以饱满的热情、真诚的服务为广大师生收寄邮件、包裹、发放报纸、杂志，得到了大家的认可。

**温馨服务做好工作总结29**

一、紧紧围绕区委、区政府目标任务，加强经济运行监测。

把握经济运行中的新状况、新问题，注重贴近热点、贴近实际、贴近决策，对经济的运行趋势进行分析。今年，我局已编印《龙马潭统计》11期，《统计专报》40期，《内部参阅》30期，《龙马潭经济动态》11期，各专业撰写社会经济类统计分析45篇，资料涉及农业、工业、投资等社会经济的方方面面，上报各级部门和宣传媒体信息稿件169篇，超额完成两办信息调研目标任务。及时分析预测全区经济指标完成状况，并做好各项指标的监测预警工作，为区委、区政府决策带给翔实有力的参考，为全区主要经济目标任务的圆满完成，力争进入四川省丘区20强、全市目标考核一等奖做出了用心的努力。

二、围绕中心，重点突出，深入开展服务。

围绕区委、区政府“三大战略”和“1234”工程和社会关注的“热点、难点”问题，致力于服务地方经济的发展，组织开展专题分析研究。进一步拓宽服务载体，讲求服务质量，丰富服务资料，增加服务形式，较好发挥了统计的职能。，争取区政府大力支持，先后以区府办名义印制《泸州市龙马潭区20统计工作要点》、《进一步加强统计工作的意见》、《关于实行首席统计员工作制度的通知》、《泸州市龙马潭区乡镇（街道、园区）推行首席统计员制度工作实施方案》、《关于认真做好第六次全国人口普查工作的通知》等统计工作相关重要文件下发到区级各部门、乡镇街、部分企事业单位，从组织、制度、经费等各方应对统计工作带给了保障和良好环境。同时，围绕保增长、保民生、保稳定选准调研课题，做到早谋划、早落实，开展统计分析，提出切实可行的咨询意见和推荐，为领导决策和有关部门制定措施带给了重要参考。在年3月20日出版的《龙马通讯》上全文发布了《龙马潭区\_关于20\_年泸州市龙马潭区国民经济和社会发展统计公报》。热情周到、及时准确地向部门、基层单位、企业和群众无偿带给数据产品服务，全年为外单位带给统计咨询服务1000余人次。

三、围绕稳定和民生工程，建立和完善了民生统计调查体系。

高度关注民生，坚持从就业、收入、教育、医疗、社保、居住、物价、社会稳定等方面完善调查体系和调查工作机制，利用统计网络点多面广的优势，大力开展社情民意调查，对保障和改善民生的诸多方面进行定量测评分析。20\_年，我局在高质量完成报表任务的基础上，克服任务重，人手紧等困难，用心应对国际金融危机，主动开展专项调查和统计预测预警工作。围绕区委、区政府重点建设工作有序开展了固定资产投资、农民工返乡、四川泸州经济开发区发展状况等专项调查；围绕扩大内需、促进增长、调整结构政策实施状况，开展了服务业监测调查，加强大中型企业发展的跟踪监测调查；围绕民生问题，加强对城乡居民收入的调查，妇女儿童基本状况的调查，加强对生产、销售、投资、消费、就业、收入、价格等领域运行状况的监测；围绕新农村建设，加强开展农村劳动力转移、100户农经住户调查户的外出就业状况等调查。同时，认真落实好主要食品消费价格、重点农产品价格、重要农业生产资料价格月度监测制度，为区委、区政府制定有关政策措施及时带给统计信息，充分发挥统计参谋作用。

四、建立服务平台，加强信息化建设。

努力拓展资料，做优载体。今年已先后参与了区政府组织的项目建设状况、规模以上工业发展状况等多项专题调研活动；连续多年承接区政府交办的对乡镇街年度工作综合目标考核、全区社会经济目标考核等多项考核工作，使统计部门从“幕后”走到“前台”。按照各个层应对统计信息的要求，在统计服务上实现了由传统型被动式服务向开放型主动式服务的转变，透过不断开辟新的服务渠道，真正把统计服务提升到“主旋律”地位。一抓好统计分析，做到量上有突破、质上有创新；二创办《龙马潭统计》和《统计专报》，做到每周有分析、每月有数据；三办好《经济工作动态》，做到带给信息及时、统计资料齐全；四利用新闻媒体定期发布统计信息，做到广播上有声、报纸上有字、网络上有形。同时，围绕区委、区政府中心工作，用心配合全区国民经济和社会发展规划制定、力争全省县域经济激励考核20强、确保全市目标考核进入一等行列等目标，认真搞好统计信息服务。

五、突出统计重点工作，经济普查取得阶段性成果。

认真贯彻《全国经济普查条例》，紧紧围绕《泸州市龙马潭区第二次经济普查实施方案》，以规范化建设为抓手，立足抓基础、力求高质量，切实开展普查各项工作。透过全区上下的共同努力，已全面完成了清查摸底、地图绘制、普查登记、资料审核、数据处理、数据比对、

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找