

我想看工作总结报告合集13篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/218597.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

我想看工作总结报告1

在学校领导和上级部门的支持和领导下，坚持德、智、体全面发展的正确方向，明确全民健身计划，在搞好学校体育工作的同时，紧紧围绕教育的实施，全神贯注抓好课堂教学，业余训练，使我校体育工作得到长足的发展，丰富了校园生活，增强了师生的身体素质，健全了学校体育教学制度。为了能进一步总结经验，以谋求更大的进步，现在我将本学期的工作情况总结如下：

>一、努力学习理论知识，紧跟时代步伐

在飞速发展的当今社会，注重学习是使自己不被社会所淘汰的最有效的手段。积极参加业务学习。我能积极利用课余时间，认真学习教育类刊物，从刊物中汲取营养，领略教育改革的趋势和方向，学习他人的成功经验，移植到自己的教学中去，促使自己彻底改变陈旧和落后的教育观念，达到事半功倍的效果。

>二、教学工作

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

课前准备：备好课。

认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生的兴趣，课堂上讲练结合。

>三、课间体育工作

加强两操大课间管理，特别是广播操的教学。第一，加强对学生的思想教育，使学生真正认识到做操的重要性和必要性，培养学生重视做操、自觉做操、坚持做操、认真做操的良好习惯。第二，体育教师要正确运用示范。示范是体育教学的主要教学方法之一，通过示范能使学生建立正确的动作表象。因此，要求教师示范要清楚、准确、规范、优美。第三，讲解要少而精。我在课间体育舞蹈教学时的讲解，主要是结合我的示范动作，让学生加深对动作的

理解。第四，口令要清楚、洪亮、准确。第五，纠正错误动作要及时。另外，在课间操教学过程中还得到了各位班主任的大力支持。所以，使做操质量，在很短的时间内有了很大的提高。

>四、训练工作

我带领学生坚持业余训练，并做到训练有计划、阶段有测验、测验有记录、带领学生科学系统的进行训练。在训练过程中我努力做好学生和家的工作，使家长能够让学生训练，使学生能够安心训练。在作学生和家的工作中，班主任老师也为我作了不少工作，支持了我的训练工作。因此，我争取在以后的比赛中取得比今年更好的成绩。在以后的工作中我要注重个人的业务学习和提高，紧紧抓住课程改革这一契机，通过培训学习、观摩探讨，撰写心得体会、反思，积累、学习教学经验，多向其他教师请教，多和学生进行交流，在实践中应用等方式，加深对课程的理解和领会，完善自己的教学工作，努力形成自己的教学风格，形成学习形的教学工作习惯。

我想看工作总结报告2

>一、知识：

- 1、生命世界：动物、植物、微生物、人体、生物与环境（环保）。
- 2、物质世界：力和运动、热、电磁、声、光、材料、能量、物质的变化、物质的利用。
- 3、地球和宇宙：地球的概貌和地球的物质、地球运动与所引起的变化（天气、昼夜、四季、地形地貌）、星体（太阳、月亮、恒星、行星、星系、宇宙）。
- 4、其他：科学发展史、最新科技成果信息等。

>二、技能：

- 1、教师基本功：语言、板书、简笔画、计算机。
- 2、组织能力：善于调动学生学习情绪，能有序组织学生开展科学活动，调控教学过程。
- 3、专业技能：

熟悉有关的教学仪器、材料、各个实验的具体要求，步骤及规范操作方法，了解仪器室和仪器配备标准和实验室建设和管理的相关要求。

具有一定的养殖、种植基础及各种工具使用的技能。

知道创造发明的技法，能指导学生开展种植、养殖、创新小发明、小制作等课外科学实践活动。

能根据教材设计教学预案，会写规范的教学设计方案（教案），会说课，会写教学感想或教学反思，会写教学论文。

具备一定的教育理论基础，有能力参与教育教学研究和课题研究实验。

>三、学科教学理论与方法

1、对小学科学课程性质的认识。

小学科学课程内容是浅显的，但必须是正确的。科学课程中的知识、活动和过程首先要具有科学上的正确性，再则在教学过程中要体现启发性。

小学科学是综合课程，同时又是一门专业的课程。

“过程”应成为组织教学内容和教学活动的基本框架，但“过程”要有“探究”，要符合小学生对科学概念学习

的特点。学生在探究的过程中，不仅可以学到各种思维技能，还要掌握正确的科学概念。

2、对课程教学目标细化的理解与实践。

3、对小学科学教材进行合理的处理，使教学内容与小学生直接生活的环境相结合，教学中注意给孩子们多些机会亲自动手，对生物和非生物、物体和材料进行实际操作，提高小学生的动手和创造能力。

我想看工作总结报告3

一个月的试用期转眼就过去了。这段我人生中弥足珍贵的经历，给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为青岛新东公司的一分子而惊喜万分。

这段时间，在领导和同事们的关怀和指导下，我通过不懈努力，各方面均取得一定的进步，现将我的工作情况做如下汇报：

通过理论学习和日常工作积累我对营业技巧和营业工作流程方面的认识

首先，写一下对营业工作流程的认识。营业的拉线主要是车辆上用于力传递的机构。因此，它必须满足车辆相关的国家和行业标准和法规、车辆整车和部件的功能要求。在这些标准、法规和功能要求下考虑拉线经济成本，对钢丝绳接头、钢丝绳、软管、软管接头和拉线上的各种辅件等零件进行形状、材料、制造、技术处理、装配方式等的设计。

- (1) 部件形状不同特性的要求，例如：钢丝绳和软管的不同编法对拉脱力的要求和对抗弯曲疲劳都有所不同；
- (2) 材料种类和特性，例如PA、PC、POM、PBT、PPO等塑料材料在典型零件上的应用；
- (3) 它们之间机械、热塑、化学等性能的特性和差异；
- (4) 制造方式；
- (5) 技术处理的不同和它们之间各自达到的效果，
- (6) 装配方式的差异，等等。有了整体的思路 and 了解。

其次，写一下对技术管理的认识

(1) 技术文件的管理。我们公司是总公司的制造分公司，公司技术文件管理上主要有两个平台，一个是网络文件管理公司“KnowledgeTree”；一个是在公共服务器“Pre-ProductionDrawing”。这两个平台我主要是使用。“KnowledgeTree”的使用是通过文件名在平台上搜索，文件格式都是PDF的，文件名编号都是用的内部图号。“Pre-ProductionDrawing”平台是我们公司的一个公共服务器，我这边也只有查看的权利，它里面的文件管理分类是按项目不同分开的；里面是图纸文件包含有catia的2D和3D数据。这两个平台上的图纸文件基本上都是已经量产的零件和拉线。因此，我们这边大量的设计过程图纸都需要管理，我们公司设计的过程图纸是由我这边管理的。工作中我一直都深有体会，设计容易管理难，所以在刚接手这份工作时，首先是对公司管理制度学习，再掌握技术文件管理，最后进行设计工作的学习。现在我这边过程图纸主要是继承以前的管理办法，再进行优化细致的。我们这边文件主要是分零件图和拉线总成图；零件图的管理包括图号和存放，它主要是根据零件类型和材料的不同进行分类；总成图的管理也包括图号和存放位置，它们主要是根据项目的类型和拉线在整车上的属于哪类进行区分的。现在优化和细致的方面主要是2D和3D的文件链接出现了不少问题，需要完善，还有一部分图纸存放错误，得调整修改。

(2) 技术流程的管理。我们公司产品实现的管理是依照TS16949的要求采用PRP的项目管理模式进行的，它分为四个阶段：计划阶段；样品阶段；生产准备就绪阶段；投产阶段。每个阶段都有十多个关键任务。项目管理方面项目的启动，工作组的建立，PRP的制定，BOM表编制，FMEA的分析，O_SUES的评审通过等阶段和任务与我以前设计公司的流程和文件内容都类似。现在我们公司中有更多关于：

模具，工装试验设备、DVP&R设计验证的任务和阶段；

供应商选择，评估，接受的任务等流程；

生产计划、控制，工艺流程、员工培训，GP-12和产品包装等的任务和阶段，等等，这些流程、任务都是新接触和认识的。并且我们公司各部门围绕项目进行工作，而制定的文件也很完整，并且可以体现到企业的文化上去，让我感受最深的是我们公司的质量这一边。我们公司质量体系推行ISO/TS16949：20xx标准，根据它导出的五大工具为基础，制定满足汽车行业，整车厂和产品的特殊要求的一整个质量管理体系，它把企业文化中质量方针做到了每一项具体检验表格中了。特别虽它其中的一些处理方法例如，减少特异变异的自我管理模式——5M+E；问题解决的8D方法这些方法对我平时处理和解决工作和生活上的问题都有很好的帮助。

明确岗位职能，认识个人不足

根据岗位职责的要求，我的主要工作及学习任务是

- (1) 拉线及各零件设计，制造、安装要求的设计；
- (2) CATIA软件和制图标准要求的规范；
- (3) 设计过程图纸的管理与维护；
- (4) 设计问题点的积累和反馈；
- (5) 项目管理流程和控制文件表格的熟悉；
- (6) 英语水平的提高；
- (7) 领导交办的其他工作。个人不足处也很多，目前主要是在：

- (1) 拉线及各零件设计、制造和安装方面缺少积累和系统的整理归纳学习；
- (2) 项目流程和控制文件不够深入了解，特别是生产和外协方面；还有项目过程中各部门相互配合和权责等不明白；
- (3) 英语水平偏低。等等。为了让自己做一个更称职的人员，一定努力学习并克服各种不足。

展望未来，提出自己努力计划

我们公司文化中有一条是“我们把公司看作一个大家庭，每一位员工都是重要的家庭成员。正是这种家庭式的工作环境，使得每一位员工都能够轻松愉快的工作，这是我们历来的传统，也是我们成功的基石”。这一条也将是我对公司奉献的使命源泉。对未来我充满期待，将根据以上个人不足制定如下计划：

- (1) 归纳整理已量产拉线的技术文件，根据整车厂和产品要求总结同类拉线及各零件设计，制造和安装等方面的设计知识。(2) 积极参与正在进行的项目，通过具体的工作熟练和明白项目流程、控制和各部门权责等事务。
- (3) 工作时通过英文工作资料学习、加强、提高英语水平，假期通过培训班将英语水平提高至满足工作的听说读写能力。争取两年时间基本改善现在已存的个人的不足，可以做到对公司各方面能清清楚楚；为两年后可以在公司这个大家庭中提升更高的平台上发光发力而努力。

以上就是这三个月来的工作总结，最后对公司及部门提一点个人肤浅的建议：

- (1) 问题描述及分析：产品设计员没有直接参与温莎总部的设计讨论，长沙这边外协技术方面的交流和生产一线技术问题点分析解决，这样使的整个公司的技术不能得到很好的积累和总结；也让产品设计员工作不衔接，不符合岗位职能说明书要求。另外，可能因为项目经理在技术方面花费时间过多造成项目其它方面考虑不周全。
- (2) 问题解决建议：公司讨论建立产品设计员参与整个项目技术方面工作的权责并编制相关文件写入公司制度。

(3) 成果预测：公司将培养一批专门技术骨干，技术将得到很好的积累，并有可能从现在制造公司逐渐转换成设计开发制造一体的公司。

最后，谢谢领导给了我这次机会，在以后的工作中，我会努力工作，做好个人工作计划，争取将各项工作做得更好。

我想看工作总结报告4

一学期来，为了提高自身各方面的素质水平，使自己成为具有创新精神和实践能力的新专业的专业化水平的教师，不断地学习，不断地丰富自己，让自己不断地发展，以适应社会的需要。现就一学期的工作总结如下：

>一、加强自身师德修养。

本着奉献为先，学习为先的原则，在思想上首先要做一个乐于奉献，勤于思考，勇于创新的新时代的教师。把爱工作、爱学习当作生活中最大的乐趣。在领导的指导下，在各位班主任的大力协助下，通过自身的努力，克服自己的弱点，摆正自己的位置，在工作中，有了明显的进步。在政治上，认真学习科学发展观，查找不足并确定今后的努力方向。在思想上，时常以一个党员的标准要求自己，用名人的事迹和名人名言激励自己，使自己更加进步。

>二、积极完成工作任务

对待上级指定的任务，积极完成，速度快，质量好，任劳任怨，每当接到领导下达的任务，我总是不折不扣地完成，并能虚心听取他人的批评意见，对自己的不足加以改进。我喜欢默默地工作，默默地完成交给的工作，而且不喜欢拖延，总希望在尽短的时间内把工作做完，让自己的心也变得明亮。有时候工作运作时，也会有伤痕，但是无论怎样我在心里都会坚守坚持的信念，决不轻言放弃。

三、本学期的校园环境，卫生习惯、卫生意识等方面，在原有的基础上都有明显的进步或提高。

1、为了使工作落到实处，使校园的环境卫生得到保持，使学生养成良好的卫生习惯，本学期继续成立卫生检查小组，她们的职责是一日三检查，在课间巡视发现有违纪的同学如：吃零食、乱扔废弃物，涂抹刻画等及时制止，抽检各班学生的个人卫生，从而使校园的环境卫生得到保持。而且针对学校卫生出现的情况，及时召开卫生检查员会议，并对检查员出现的情况及时纠正。每星期一召开卫生检查员例会，布置一周的卫生工作，安排抽查个人卫生的时间。强调检查员公平公正的职责以及自律意识。并按检查结果评出卫生流动红旗班级、温馨班级。

2、积极开展卫生保健宣传教育活动

根据本地区的气候、季节的变化，结合我校具体情况，不失时机地做好各种传染病的宣传教育活动，定期利用广播宣传传染病及卫生小知识，做到勤说，勤讲、勤查，从而提高了同学们的防病意识。坚持每天进行全校疾病晨检和记录。发现感冒发烧或传染病学生作晨检记录，疾控记录，提出隔离要求；

3、四月份对学生的视力进行了检测。近视率、新发率较上年有所上升。

4、关于疾病与伤患治疗

本学期经校医室治疗的伤病患者，有记载的有172人次，其中外伤较多，有99人次，占58%；测量血压44人次，均为教职员工。本学期发现传染病学生6人，6人患有水痘，发现隔离率百分之百。

5、关于乙肝疫苗调查和预防接种查验登记

开学初对一年级新生和幼儿班的孩子进行了预防接种证的查验登记，并下发了补种通知，对1-6年级的学生进行了乙肝疫苗调查，并下发了补种通知。

6、存在问题

(1)：室内外环境卫生个别还有死角，学生在乱扔废弃物、吃零食方面还不能养成良好的卫生习惯，达不到自控。在个人卫生方面有的学生还不能做到勤洗澡、勤换衣。今后加强室内外卫生的检查力度，争取把学校卫生工作做

的更好，尽最大努力给师生创造一个优美的工作学习环境，利用广播、板报形式向学生进行卫生宣传教育，要求学生养成良好的个人卫生习惯。

(2)：近视率、新发率较上年有所上升。加强学生用眼卫生，及时纠正不良姿势。

>四、我的心灵小屋工作

我想看工作总结报告5

我作为一名迎宾我十分为我的职业感到高兴，身作为一名迎宾我们应该从以下几点做好自己，才能更好地服务于宾客。

>1、迎车

标准跨立于车场两侧及相应岗位，环视周围，注意来往车辆动向，见来店的车辆和宾客要马上引领。随时注意职业形象

>2、开门迎客

前来消费的车辆和宾客至前，保安主动迎上，举手敬礼，待车停稳后，为客人打开车门，如车内乘有女士，应先为女士开门，客人下车时应用手挡住车的上方，以免客人碰到头。

>3、引入大厅

宾客下车后致欢迎词：“早上/中午/下午/晚上好！欢迎光临‘.’！”引领客人至正门前，将宾客交给前厅接待，并协助迎宾为客人打开门，伸手示意：“贵宾，里面请”。

>4、引导停车

提示记录宾客下车后，另一名保安按标准引导手势引导宾客将车停到指定车场，安排车位停好后，提醒客人将车锁好。登记好车号及相关记录（停车、取车时间等），停好车后将开车的宾客引领至大门，并告诉前厅接待是与哪组宾客同来的。

>5、注意事项

a、如宾客开车来，为宾客寻找车位，引领宾客将车停到车场合适位置，下车后提醒宾客关好车窗、车灯、锁好车门，并检查一遍。

b、留意宾客特点，以便宾客离去时及时提供相应服务。

c、留意观察客人车辆有无新损坏部位（如有划痕）以及车内不要放置皮包、手机等贵重物品。

d、如在雨雪天气，必须用雨伞接送客人（从车上接入店内，或从店内接到车上-----包括打出租的客人）。

e、如果宾客携带较重较大物品（如行李箱），要协助提到总台。我们做到以上几点还远远不够，我们还要做好个人的生活习惯

1、习惯着装整洁，仪态端正大方，工作时充满自信

2、习惯记住客人爱好和特殊需求

3、习惯使用尊称问候客人，送客比迎客更重要??

最后我想说，我作为一名刚加入的后来者，我会一百倍的努力为公司的明天而加油。

我想看工作总结报告6

从去年底转岗到集团供销处以来，被安排在中——高压阀门（物资码209）采购员岗位，需要我熟悉全新的工作内容和环境。这两个月的工作做的磕磕绊绊，不是很顺利，虽然勉强做到差强人意，但是距离自己和岗位的要求还很远。以下是对近期工作的总结和—些自己的积累。

>一、采购价格的确定

北营底价是工作的重要信息，对于查到的价格要求是最新的合同执行价格。所以在北营网上的XX、XX、XX年年最新的价格中有待入库量才可以作为底价采用；没有待入库量的价格，可以在无其他途径的情况下作为才参考。对于XX年的价格、首次采购的物品、以及其他的特殊情况都需要询价作为参考价格来比价。

（一）、查价格

对于基本的价格可以通过价格体系（价格手册）和北营物流网的计划编码查询，以及逐条翻阅前期的合同来确定准确的价格。单就阀门而言，还可以自己转出前期合同的执行价格制作阀门的价格手册，北营备件四科采购员张存成和姜海的前期合同中基本涵盖了所有的前期209阀门。

而对于一些首次采购的阀门，或者以上方法查不到价格的阀门，可以查询机电产品价格手册，或者直接向北营备件四科供货商询价。—般这样的品种在制作比价表的时候，是平价代购给北营。

（二）、最终价格

在采购过程中，除北营底价外涉及的价格就是本次合同价，本次合同价依据的是通过供货商的报价单，比价后得到的。—般而言，不允许供货商二次报价，但是可以对原有的采购项目再次压价其自己的初次报价。

（三）、供货商的遴选

采购过程中，选择什么样的供货商是一个比较重要而敏感的环节。以价格为依据，以质量为前提是重要的遴选依据。严格执行集团规定的采购流程，通过制度选择适合的'供货商，达到供货标准，降低生产和采购成本。首先选择报价达到集团标准的生产厂家，其次质量选优，同等条件下选择长期给北台供货熟悉具体流程和情况的供货商。

对于特殊阀门的要求，例如：介质为水渣的球阀，—般的标准为合金球体和国产密封圈，但是寿命为1个月左右，如果采用球体合金镀铬，进口密封圈可以保证使用8——12月。这样的阀门除个别厂家可以保证质量外，其他厂家均不能满足现场的高标准需要，所以在价格上会比—般的阀门高一倍左右。

在查询价格的时候会出现许多不符合实际情况的价格发生，比如，口径450的阀门比口径500的高，配法兰的比不配法兰的阀门价格低，北营执行的合同价虽然有入库但是价格违背实际市场价格，同样的阀门有不同的物资码遇到这样的情况要根据集团规定和我们的工作—需要来处理。

>二、采购依据的取得。

北营物流网下达的采购计划是主要的采购依据，工作的内容就是忠实采购物流中心下达的月计划和追加计划内容。采购备件的品种和数量必须严格的依据计划下达量。

但是由于具体情况的需要，和物流系统的具体操作原因，会出现许多不在下达计划内的采购情况，例如：现场需要计划中采购的阀门配法兰、螺栓、垫片；但是在计划中没有上报，或者由于物流网的权限设置看不到分厂计划中的备注项，这就需要采购员和分厂计划员、物流中心具体沟通类似的情况，同时需要现场出据采购情况说明，由分厂计划员和物流中心签字。

鉴于以上情况的出现，可以在采购计划下达后，先联系物流中心要求查看分厂计划的备注项，这样可以避免在去现场时出现重复和疏漏，减少工作量。

>三、阀门的入库

当所购进的阀门入库时，需要去仓储现场了解具体的入库种类和数量。熟悉结算流程，并可向质检员了解阀门的检验常识便于以后的工作，如：阀体的材质，一般为铸钢、球墨铸铁、碳钢等；硬密封要看水线是否光滑齐整；碟板是否是以旧翻新

>四、一些具体的情况

（一）在我所有经手的计划中，都会出现现场报错型号的情况。硬密封会报成软密封，例如：d971h报成d971x。还有公称压力错误的。在三月的计划中还有阀门型号全部报错的情况；大口径阀门报成手动；调节阀型号zkjw报成zazt

这需要与计划员和厂家的技术人员逐一调整，如果与计划不符合，需要现场出具书面说明，否则没有采购依据。

（二）sq开头的球阀原厂家为启东冶金机械厂的阀门，他家的阀门会把原国标阀门加长或是缩短改为非标准阀门，因此按国标采购必然不能使用，所以对与这样的球阀必须现场测绘或者使用原厂家（但是价格会比一般高很多）。而且这样的球阀介质为渣类，容易磨损，启东的阀一般会在一年左右。其他厂家的国标阀没有特殊处理都不会达到这个时间。（上海特一称在经过球体镀铬，密封圈进口的情况下也可以达到这样的效果，2月计划中616g气动球阀有此技术协议）_ArtCutPage_12北台铁厂介质为高温高压煤粉的喷煤阀，也为启东冶金机械厂的产品，为他家的专利产品，一般铁厂计划员会推荐启东冶金的喷煤阀。

启东冶金的液动蝶阀为代购，厂家为启东焦化。

（三）调节阀一般为仪表阀，表示方法不同于一般阀门。阀体材料要依据现场情况确定，我遇到的情况为介质氨水，需要耐腐。重要的是电动执行器，无锡工装和川仪的执行器比较好但是价格很高，主要是模块使用时间比国产的长。现场是否需要电机防暴等具体情况都要知道。对于这样的阀询价时可以找鞍山热工，这是专门产仪表阀的商家。

（四）配法兰、螺栓、垫片。这是最常见的落现场需要知道的信息，在计划中这样的信息经常没有，但是现场要求。所以要和计划员落实，需要法兰的材质和数量。同时出具现场说明，作为采购依据。

有时候是分厂计划中有，但是物流中心转计划的时候分厂计划备注项看不到，可以找物流中心要采购依据。

（五）对于口径比较大的。如700、800的阀门都需要气动、液动、电动、涡轮。所以在采购时需要知道所报的价格中是否有涡轮、是否是含液压站、电动头是国产还是进口，现场要求的具体情况是什么，采购哪一部分

（六）对于型号hl开头的阀门为大连亨利的进口阀，一般为氧枪阀使用单位为二钢，目前由特一代购。所以质量一定要保证，合同条款也要严格。

（七）对于计划下达到备件部后，要追踪计划，注意数量是否与开始转计划的时候一致。这样当发生计划数量变化时，掌握工作主动。

采购员对阀门的技术不是很精通，所以落现场的主要内容就是落以上的情况，对于现场的阀门只是增加感性认识，了解基本的阀门语言。

>五、一点感想

在拙笨的工作了两个月计划、两个追加计划后有一点点感受。

采购员不但需要手脚勤快，还需要知道基本的工作方向，这样才能满足现场的需要。

采购员是依据集团的采购制度，进行采购工作的岗位人员。所以采购过程中，要忠实执行采购流程中的每一个程序，然后在集团允许的范围内开展工作。程序不合法，采购工作不具有应然性和正当性，所以采购决策的得出不是由个人决定，而是由制度决定。

这样的理念不但要求采购员领会，更需要我们通过自己的工作，让供货厂家了解我们的采购语言，配合我们的工作。

我想看工作总结报告7

转眼间已至20xx年岁末，进入公司至今，已有半年多的时间，回首20xx年的工作表现，虽存在些许的不足之处，但总体的付出，还是获得了不少收益，现就20xx年的工作情况，做简要总结：

>一、工作表现和收获：

1、工作表现：

- A、严于律己，在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。能够严谨、细致、脚踏实地的完成本职工作。
- B、懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。
- C、工作中虽然获得了一定的成绩，但不可避免的会发生错误，为了避免类似错误的再次发生，本人在日常工作中不断总结经验。并积极向领导、同事请教、学习；
- D、大家能在同一公司上班并非易事。在日常工作中本人都能与同事相处融洽，同时也能够积极的配合及协助其他部门完成工作；

2、工作收获：

- A、工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果；
- B、工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手；

>二、工作中存在的不足：

- 1、工作细心度仍有所欠缺；在日常工作中，时常有些工作因为不够细心，从而浪费时间或是再做一遍。相信在接下来的工作中，本人一定会仔细、仔细、再仔细来完成每项工作；
- 2、外来客人的接待和服务不够热情大方；做为办公室文员，做好接待工作是自己的本份工作。由于本人在这方面没有足够的经验，每次接待都不能做得很好。在以后的接待工作中，力求能做到热情周到，耐心细致。

>三、接下来的工作计划：

会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说20xx年的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着20xx年的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信20xx年的我，在行政文员这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色！为企业的明天尽一份力。更希望通过公司全体员工的努力，可以把公司推向一个又一个的颠峰。

我想看工作总结报告8

今年六月，我有幸参加了z市教育局和z市教育局组织的两次科学教师实验创新比赛。俗话说“台上一分钟台下十年功”。从比赛结束到现在已经十几天了但心里仍旧不能平静。参加这次比赛使我在教学理念上和心态上都有了相应的转变和提高。这不仅仅是一场比赛，更像是我教学生涯中的一次充电，是一次让我永生难忘的学习经历。

时常得意于自己的幸运，幸运遇见那么多对工作兢兢业业的领导和前辈。一路上有他们时时给予我的帮助，给我指出设计环节中的不足，实验中缺点，语言上的问题。特别是我们的科学教研员苏老师，她严谨的态度、务实的作风，常常令我暗自汗颜。

从赛前准备到比赛结束的整个过程，即有痛苦与挣扎，又有收获与喜悦。痛苦于如何让实验更有创新，挣扎于该不该舍弃部分想法，喜悦于实验的成功，收获于实验后的反思。在讨论实验的过程中教师思维火花的碰撞，一个个灵光的闪现，也让我感觉到实验原来可以更精彩。虽说这次实验创新比赛获得了一等奖，但我深深明白在科学教学上还存在很多不足之处，还有许多地方值得我去学习，也需要自己不断的去在业务上刻苦钻研，让自己的专业知识更扎实。

经历过这次实验创新大赛，在不知不觉中，我的视线延伸了，我的视野拓宽了，我的教育视点也由此提升了。我深深的体会到了我们的生活是忙碌的但绝不枯燥，工作是紧张的但绝不乏味。只有在努力进取中才能发展，成功其实就是自己在打磨自己，自己在超越自己。我深深的体会到一种团队合作氛围的重要性，只有在一种相互学习，相互关心，相互帮助的和谐团队才能取得更好的成绩。我深深的体会到一个优秀的教师不在于他教了多少年的书，而在于他用心教了多少年的书。

爱因斯坦说过：“只有热爱，才是最好的老师。”希望能和众多的教师一起借助教育局搭建的这个平台，使自己成长的道路上多一份志向、多一份精神、多一份素养、多一份品性，向“做人民满意老师”拼搏努力。

我想看工作总结报告9

>1、项目的前期市场调研总结

主要竞争对手的分析（有关知识产权的分析工作，主要竞争力分析）

随着中国加入世贸，中国在加强知识产权保护方面的工作日益受到国外企业的重压，在此情况下进行产品开发的前期对于待开发产品的主要市场领导企业的产品的知识产权方面的调研和准备就显得十分重要，而在工业品中主要是关于专利权方面的内容。

对应于我们的开发模式（测绘仿制）在产品开发过程中很容易触及各个企业的专利，所以在专利检索的主要重点落在被测绘机器生产商有关这类机器的专利。专利的检索工作主要是由前期的网上普通检索和后续的知识_的详细检索。普通检索能够快速的检索到被测企业目前的专利授予情况，而知识_的详细检索则是能够详细的了解该企业的正在受理和最近提出申请的一些专利方面的情况。

对于检索到这些专利后的处理。由于我们是一家装配型企业，企业内部主要是以装配为主，所有零件都由供应商提供，因此在下一步供方靠选择的时候，我们就注意对供方的控制，同时与供方签订一些合同。同时在理解对方专利文献对主体的保护范围和内容的基础上，对一些零部件进行图纸更改和回避处理，以免在外观上侵犯别人的专利。

专利的回避是专利事务中的首要任务，但不能把专利回避与专利学习分割开来，专利是专利发明人经过努力的成果，特别是实用新型与发明专利是专利发明人智力劳动的结晶，代表的是具有一定新颖性和创造性的脑力劳动，在回避的同时如何巧妙的利用他人的专利是产品开发和设计中的首要问题，“学以致用”学的目的就是用，而不能只是停留在防这一层面上，因此前期的专利调研绝不是“检索”这么简单。

主要目标市场的市场状况（国外厂家的主要市场分布与主要形成原因）

主要目标市场是在市场调查的基础上根据未能市场的发展趋势并针对目前公司资源和未来规划的综合考虑后作出的符合企业利益的客户群落。是产品定义前的一个重要内容，不同的产品定义针对的是不同的产品市场和不同的消费群体，同时必将导致不同的销售方式和定价。

目标市场的建立是在广泛的调研的基础上做出的未来市场的预测，具有很大的风险性，如何的避免风险，以及如何控制和评价市场调研过程，是这一阶段的主要问题，就目前完成的一些项目而言，在市场调研的评价和市场的原始数据资料这一块还不完善，市场的有效数据都停留在二手资料上，得到的一手资料还比较少，同时对于市场的差异分析比较少，片面的强调性价比，而不能提供接受这些性价比的客户的特性和持续发展的可能性。对于目标市场的后续关注很成问题，一旦产品开始批量销售后，产品的更新能力弱，市场与技术的交流关注的重点都集中的产品的性能上，对于未来市场的发展情况的关注程度不够。

细分市场的目标客户（各个厂家的目标客户和主要销售战略）

细分市场的目的是有效的避免在未来市场中的恶性竞争，细分市场的首要任务是了解市场格局：目前市场的主要生

产者，可替代产品的提供者，可能进入的市场追随者。要分析和预测这些企业的产品特性和可能的市场目标，同时要阐述在细分市场中市场机会和市场效益的情况，这又牵扯到市场调研的数据问题，数据的真实性、准确性、可信性是评价细分市场依据，真实性和准确性是指市场数据要真实不能确定的数据不用和准确是指有疑问的数据不上报告，二手资料的引用要进行考证，而可信性是指对于局部的数据不能随意放大，“不能以此推断”，如果类推要有充分的论证可以类推的理由。市场细分是未来产品开发的指导思想，产品能不能在后期顺利的进入市场并行成“别居一格”的卖点，就由这一阶段的工作决定。

在细分市场和调研的时候要始终将“市场导向”放在首位，最大能力的去发觉客户的真实需要，同时注意这种需求是广泛的还是个别的，从而确定产品是走大批量小利润还是小批量大利润。

>2、项目阶段设计时间的制定

项目设计时间的详细工作量分析

设计工作的初步估算能够使后期的设计人员的人数控制和进度安排上做好基础，工作量的估算主要是参照以往项目的工作量能力，和可能出现的一些不可测因素，而制定的一个大致的以“人月”为单位的工期数。在设计时间的估算上没有什么可以具体计算的工具，主要的是项目负责人对项目工作的估算能力。这就要求项目管理者能够具备良好的时间估算能力。时间的估算要做到有据可依，不能凭空的拍脑袋定论，要充分的估计各重可能的风险和不可测的时间延误，同时要保障工作人员的正常的工作强度，天天加班的项目时间和没有周末的项目时间是不可取的。

项目成员的引进与评价系统

确定项目成员的能力要求和项目成员的招聘细则，由人力资源部和项目主管共同在企业内部作内部调动和外部招聘。项目成员之间的相互关系很容易在项目的后期形成重要影响，因此项目成员到位后的团队组建时，要注意使项目成员处于同一起点位置（主要是对于工作的重要程度和贡献，同时加强协作训练），按1：的人员比例招聘同时在协作训练后按1：的人员比例流动，以保证项目的正常工作不受影响。同时项目人员的后期归属要明确，以使各项目人员对于各人的后续发展作好准备。

在项目成员的管理方面往往忽似的是项目团队的建设，很多管理者认为，只要各个职位人员到位就是一个团队了，其实不然；工作组与团队是两个不同的概念，工作组是指完成某项任务的人员的总称，强调的是群体；至于群体内的各种关系和结构问题不是这一概念关注的问题，而团队则是对于这个群内的各种关系和结构问题具体分工和相互交流奠定了基础。群体是模糊的，团队是具体的；群体是混乱的，团队是有序的。

各个阶段的人时数分解和工作劳动时间的承受力

项目经常延期的原因是在项目人时分配时的不合理，比如设计一个人在一天中8小时满负荷工作是不可能的，同时在一个星期中加6天班，对于项目成员来说是不人道的。合理的安排工作进程必须首先要了解各个项目成员的工作能力和效果。同样对于各个阶段的人员安排亦是如此，产品的测绘期间的工作量比较大，而在测绘各图纸完成到小批量样机化的时间段中，人员就会显的有些富裕。

项目的难度分析

项目的难度分析，在设计方面主要是分析和理解产品的结构及各种结构的不同原理，这些结构对应的机械功能，产品的设计基准；产品的制造难度，现有加工能力和供货保障，产品的制造成本，采购难度。

>3、项目详细设计阶段工作情况报告

产品的设计数据

没有规矩不成方圆，产品设计的数据规范是产品设计的主要问题，由于目前采用PRO/E设计软件，在产品建模中和图纸的规范化，各人的提交权限和修改权限问题要先解决好。接下来的设计过和中的协调和组织，相关联和部件的配合孔的定位基准要依据机器大原理协调好，产品的各种参数数据要输入。采用其他设计软件也是如此，保持产品数据的正确性，产品数据的易维护和产品数据的表达清晰规范是产品设计过程中的一个重要工作。

产品的设计阶段成果计划表

在各个设计阶段完成并提供相应的设计输出资料；如产品开发初期的《产品计划》，设计完成后的《产品设计清单》、《产品说明书》、《产品零件编码规则》等系列产品文件。

产品设计中的协调会议

大型的产品设计往往被细分为多个部件而后分多人在一定时间期限内完成，应而对于各个人员在各个时间的工作进行协调则显的比较重要，产品设计过程中首先总工程师要求对于产品的各个关联部分进行统一的产品接口安排，以保障在后续过程中各个设计小组或各个设计人员的设计接口（如基准、安装孔位）的一致性。产品的协调会议主要是在针对各个小组的结合部分在设计初期进行一系列的配合说明及定义，规定各设计小组按预定的设计方向和目标前进。

>4、项目采购情况分析

各零件的采购难度分析

主、关键零件的供应商的选择方法

按零件的加工难度，在机器装配中的次序和产品的重要程度，对零件进行分级管理，进而确定主、关键零件和部件，在现有供方中寻找能够满足产品性能的供应商，如：在一次设计过程中，机器的墙板为机器的第一安装基准，因此在供货中应该首先考虑进货，没有墙板其它的零件就无法安装。对于供应商的选择可以参照图示流程：

各零件的采购价格组成及批量控制方案

现在市场的竞争对于供方的产品质量、产品成本、产品交货期、产品服务要求很高，应而在产品设计的初期就应对于产品产业化后的产品价格控制、重要零件的产品质量控制做好规划，具体的如，产品的零件价格按产品的材料成本、加工成本两大块；而产品的材料成本根据市场波动规定每一年或每半年进行一次确认；对于产品的加工成本按初期小批量、中期一般批量、后期大批量，进行产品的加工费用预算；对于产品进行内部核价后确定产品价格，在此基础上采购人员与供应商进行谈判，以保证企业的未来几年的产品利润和价格竞争优势。对于重要零件可以要求供应商严格按照设计工艺进行，必要时可以抽查供方工艺。

采购风险

采购的风险来源由采购过程中的供方意外或是在采购初期的产量计划，如供方按最大产量供应都无法满足生产需求，对零件的加工难度估计不当。受国外政策的影响，如德国的7、8月份的休假，如果有些部件在这时急需而厂内没有库存，这就引起采购不到的现象，从而影响生产。因此，对于采购人员要求根据以往的经验和对现在采购中的可能意外，做好采购风险因素预测表，并针对各种可能做好防范工作。

采购的另一风险来自采购过程的知识产权问题，如果购买了侵权的产品或部件，而导致后期的产权纠纷，将对整个企业带来致命的打击，因此对于一些声称仿制其他厂家的供应商要严格防范！

>5、项目生产环节报告

项目组装成员的介入时间和成员的选择标准

>6、项目输出文件报告

设计文件（设计过程文件，产品测绘文件，产品设计思想）

物料清单（不同产品的配置，）

零件图册

其他宣传性资料（样本，展会用资料，交流用资料）

>7、项目结尾

项目结尾的标准

项目提供清单

经验教训

我想看工作总结报告10

岁月如梭，时光流逝，一个学期转眼间就过去了。一个学期以来，五年级一班在学校领导的亲切关怀和全体师生共同努力下，顺利地完成了本学期的教育教学任务，实现了学期初制定的教学目标。现对本学期的班队工作总结如下：

>一、加强思想教育，形成良好的班风。

开学之初，制定班规，借助班会对全体同学进行政治思想教育，使每位学生都能迅速地从假期的散漫、生活无规律中转化到正常的的学习生活。同时对全体班委成员进行以竞选为主的轮换制，激发了同学积极向上的思想意识，形成了“团结、务实、积极、争先”的良好班风，增强了班级凝聚力。并利用每周一次的升国旗仪式和“争做文明好少年”活动对全班同学进行爱国主义、讲文明、懂礼貌教育，并从学生的一举一动、一言一行入手，使每位学生从小形成良好的行为习惯、文明习惯，为培养新世纪的人才打下了扎实的基础。

>二、加强安全教育，防患于未然。

本学期中，能够针对当前诸多不安全因素，对学生的安全教育工作做到长抓不懈、警钟长鸣。并利用班会、晨会、少先队等机会及时地对学生进行水、电、火的正确使用和发生水灾、火灾时的自我救护和求救方式，以及上学、放学时路队管理教育，力争让每一位学生都能从小有较强的自理能力，使每一位学生都能“高高兴兴上学来，平平安安回家去”。半年来，在全班同学的努力下，没有发生任何安全事故。

>三、开展丰富多彩的活动，提高学生学习兴趣。

本学期中除了配合学校积极完成各项教育教学工作，圆满组织完成了“争做文明好少年”活动，为学生形成良好的班风，养成良好的行为习惯、文明习惯奠定了基础。同时抓住有利时机在班级及时开展“手拉手”、“一帮一”、庆六一联欢、作业展览、开设读书角等活动，调动同学们学习的积极性，培养了他们的能力。

一学期以来，通过班队活动，学生既增长了见识，也提高了能力。我们将会继续努力，争取更大的进步。

我想看工作总结报告11

作为售后客服在领导和同事的关照下整年的工作情况总结如下：

>一、坚持全局观念，做好本职工作

不论从事什么工作，坚持全局认识是首要的问题，现场技能服务也不破例。我以为售后服务工作的全局就是，“坚持企业形象，使客户对公司产物的称心度和忠实度化。”限制的维护客户的好处，是提高我们公司产物的中心竞争力的一个主要构成局部。做好售后服务工作，还也是对公司产物的宣传，以及对公司产物功能的谍报搜集，以便作出实时改良，使产物更好的知足现场的运用要求。

>二、擅长沟通交流，强于协助协调

现场技能服务人员不只要有较强的专业技能常识，还应该具有优越的沟通交流才能，一种产物良多时分是因为运用操作欠妥才呈现了问题，而往往不是如客户反映的质量不可，所以这个时分就需求我们找出症结地点，和客户进行交流，规范操作，然后防止对产物的不信任甚至对企业形象的损害。在日常的工作中做做到较好跟客户的沟通，做到令客户称心就是对公司品牌形象的有力宣传。

>三、精于专业技艺，勤于现场察看

随着电子行业的不断发展，竞争不断增强，如何做好电脑售后服务，也是增强公司品牌竞争的强力底牌。作为一个技能服务人员，要在现场勤于察看、自力考虑、多与同事交流，努力不断提高本人的营业程度。每次优异的售后服务，代表了客户对本公司产物进一步的信任。

>四、技能常识程度与实践操作纯熟

在过去的工作中获得了一些领会，在工作中间态很重要，工作要有热情，坚持阳光的浅笑，可以拉近人与人之间的间隔，便于与客户的沟通。尤其是对售后服务的工作。

积极的思想和平缓的心态才干促进工作提高和工作的顺利，在售后工作中要有好的办法技能与判别力才干使工作顺利。

我想看工作总结报告12

我于XXXX年X月X号加入科瑞特照明有限公司，在公司各位领导正确的领导下和各位同事的密切配合下迅速的融入公司的文化气氛中，较好的完成自己的本职工作，我在忙碌中不断地适应，不知不觉快一个月了收获实多，感触良多，在此对一个月来自己在公司内工作做一份总结。

>第一 工作表现

不断了解及掌握公司的品管政策及各种品质管控手法，严格执行公司里的品质政策，以身作则，不断提升品质观念意识，遵从品管部各个控制作业和产品标准文件严格，严格按文件操作规范操作，主要负责在线跟踪检验和成品包装检验，收件确认，研发部门样品测试。在平时工作中发现问题时能及时像项目负责人及相关部门负责人，使得问题能及时解决。

加入公司以来，因部门人力不够，又处在起步的状态，需在工作中保障产品质量，任务非常艰巨，在此期间及时完成在线跟踪，发现问题及数据统计，任务重，困难也多，在部门同事的帮助下，都能顺利完成任务，印象最深的就是成品老化，由于老化问题比较多，时间

也就跟着延长，需要不断地去跟踪了解，刚开始对数据以及解决方案记录不够详细。

>第二 主要收获及体会

加入科瑞特公司，在繁忙的工作中不断学习，可谓收获良多，对公司的相关产品加深了了解。因为不断地在线跟踪，对产品的工艺和特性

越来越熟悉。加入公司之前，对LED灯具认识很少。而现在加深了对公司LED灯具的认识标准，也熟悉了相关的检验方法，并能实际的完成一些检验工作。

工作中经常会遇到困难，最深的体会是不能害怕困难，更不能因为困难而不去完成工作任务。最正确的态度是面对困难，把困难列出来和部门同事共同探讨。

>第三 不足之处及需要改进的地方

一个月以来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距离领导及同事的要求还有一些差距。比如公司的LED灯老化过程中常常会有死灯，其中的具体原因和处理方式，可我对公司的规范及测试标准还不够了解，缺乏经验。这将在后续的工作中不断的积累经验，并掌握测试方法和规范，同时工作中也发现包装检验，测试还不够完善，没有一套标准的方案可供参考，而都需要凭工作经验去检验，测试。这样就容易出现漏洞，希望后续工作中能够完善。

决心在以后的工作中，发扬成就，克服不足。以对工作事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责的做好各项工作。

我想看工作总结报告13

一年来在院领导和科室主任护士长言传身教、关心培养下在同事支持帮助、密切下我加强思想政治学习，对工作精益求精，圆满地了所承担工作任务个人思想政治素质和工作能力，都了进步为今后工作和学习打下了基础，现将工作和学习情况总结如下：

>1、政治思想

以病人为中心，以质量为核心护理服务理念，新护理模式社会发展新参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准全心全意为病人服务。

>2、法律意识

学习《护士法》及其法律法规，让我意识到法律制度法制观念依法办事、依法自身合法权益已人们共识现代护理质量观念全方位、全过程让病人满意这人们对医疗护理服务更高、更新需求这就要求我法律知识安全保护意识使护理人员懂法、用法依法医疗事故。

>3、工作学习

在工作中遵守医院和科室规章制度，查对制度及护理操作规程制度差错事故，无菌操作孕产妇新生儿安全“以病人为中心以质量为核心”服务理念文明礼貌服务文明用语到工作中每个岗位工作仪表端庄、着装整洁、礼貌待患、和蔼、语言规范。

对年轻护士传、帮、带护师职责努力护理病历书写质量及护理表格合格率；对缺点、差错总结、分析、查找工作隐患防患于未然。

在工作过程中我深深感到自身传染病知识很少，感到自身学习、自身素质紧迫性。一向书本学习每天挤出充实汲取“营养”；二向周围同事学习谦虚谨慎、虚心求教向同事请教，参加医院和科室组织传染病知识学习班；三在实践中学习把所学知识运用于工作中在实践中，检验所学知识查找防止和克服浅尝辄止、一知半解倾向。

我时刻提醒要自身思想道德修养和人格品质锻炼，奉献意识把无私忘我做为人格修养不受社会上不良风气，从一点一滴小事做起；工作中严以律己，忠于职守防微杜渐牢固全心全意为病人服务宗旨，我在医院试用期来感受到医院向上朝气，对未来充满信心，愿意为医院尽一份微薄力量，请和同事们监督和支持！

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发