

# 山东华中工作总结合集39篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/279704.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 山东华中工作总结1

### (1) 存在的问题：

根据铺架时间（20xx年3月15日）分析，当前道砟储备不足，XX项目部道砟需求总量约90万吨，截止20xx年12月末，道砟储备为万吨。缺口还有近60万吨。分析原因主要有以下几点：

- 1、我标段道砟来源主要来自青铜峡和棋盘井两个方向，20xx年12月1日青铜峡因环境治理，道砟已经停止供应，现在仅有棋盘井方向可以供应，导致道砟供应量严重不足。
- 2、因鄂尔多斯冬季雨雪较多，对公路运输影响较大，导致运输困难，影响道砟备料。
- 3、相邻标段及其他项目抢购道砟对我标段的道砟储备产生了较大影响。

### (2) 解决情况

为了保障道砟储备，项目部按照铺架方向先后，优先安排三工区和二工区进行冬季备料，为确保备料现场卸料及时有序，要求工区领导带队定岗，加班加点组织进料，以确保铺架工期不受影响。

## 山东华中工作总结2

### 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\*加入世贸，\*在加强知识产权保护方面的工作日益受到\*\*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\*\*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继的知识\_的详细检索。普通检索能够快速检索到被测企业目前的专利受予情

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\*\*，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\*\*，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，\*\*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（\*\*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\*\*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\*\*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\*\*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有，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\*\*，相关联和部件的配合孔的定位基准要要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，应而如何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\*\*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\*\*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\*\*、重要零件的产品质量\*\*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\*\*\*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，这就会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

## 山东华中工作总结3

对我来说结束的第二季度人事工作为自身的发展积累了不少经验，但日益提升的工作难度也意味着自己需要加强职业素养才行，所以我在人事工作中不敢有丝毫疏忽并较好地遵从了部门领导的指示，然而对于以后的发展来说还需要总结当前阶段的经验，因此我对人事部第二季度完成的工作进行了简单的总结。

我在第二季度的人事工作中加强了与职业院校之间的联系并采取了校园招聘的模式，通过相互间的合作既能够为公司的发展提供储备人才也能够帮助这部分学生积累实践经验，所以我和同事比较重视第二季度的招聘工作并对面试环节进行了大量的准备，虽然最终留在公司的新员工不多却都是具备较高素质的，除此之外我也注重网络招聘发布的信息并加强与应聘者的联系，得益于我对招聘工作的重视导致在网络招聘流程中获取了不少优质的人才，而且我也前往了本地的人才市场进行考察并组织过几次临时性的现场面试，由于这种做法比较考验员工的临场发挥从而在面试环节取得了不错的效果。

相对于招聘环节的努力来说后续的岗前培训也是同等重要的事情，至少在部门领导的安排下我邀请了其他部门的老员工前来进行讲课，既要让新员工对企业的文化理念产生认同感也要让他们加强对技能的学习，所以我除了对培训室进行清理以外还要制定出科学合理的课程来加强对新员工的培训，所幸的是第二季度招聘的员工都能够产生对企业的文化认同感从而减少了许多不必要的麻烦，但这项工作也要持续下去从而建立系统的培训体系才行。

考勤事务与活动策划的完成也是我在人事部工作中的具体表现，毕竟想要在人事岗位上获得综合性的发展还是要更加积极主动些才行，虽然存在极少数员工请假的状况却没有出现任何迟到的现象，因此总的来说大多数员工对公司规定还是能够做到严格遵守的，为了提升自身的文案水平导致我也参与到部分节假日活动的策划之中，由于设置的活动奖品比较符合员工们的心理预期的缘故从而得到了不错的评价，除此之外无论是办公物资的采购还是部分设备的维护也尽到了自己的

职责所在。

看似繁琐却极其重要的人事工作对我以后的发展而言无疑是很重要的，因此我会牢记部门领导在工作中的支持并对已经完成事务进行分析，至少我应当在下一季度的人事部工作中拥有更好的表现才不会辜负领导的期盼。

## 山东华中工作总结4

### (一)项目前期策划情况

督促指导项目部进行物资前期策划工作，并编制《物资管理前期策划书》，指导广东玉湛项目编制《物资管理前期策划书》的同时，完成了上级单位布置的采购调研工作，并依照调研结果为降低项目采购成本，建议第三项目部向广东玉湛项目局指提出自建碎石加工厂的建议。参加了第三项目部的成本策划会，并对其编制的成本策划书提出了改进建议。

(二)完善分公司物资管理体系，注重制度在项目落地实施情况，对物资管理人员进行了全面培训，以现场培训、检查相结合的方式，实地培训指导项目部物资管理人员，学习上级单位管理制度和 workflow，就项目物资前期策划、集中采购和供应商管理、限额领料的管控等方面进行现场培训。

### (三)物资信息系统管理

借助集团集采信息平台和公司项目管理系统，今年进行了集采系统培训和物资NC系统培训。加强集采系统的使用管理。针对公司下发的年度采购考核指标，对各项目部进行目标交底，并对考核指标完成情况进行检查。

#### 第一步：通读句子圈词汇

由于没有时间去将文章中的句子联系上下文，因此我们一开始就可以通读句子。第一遍通读完后，将自己不认识的词汇用铅笔圈起来。接下来，开始区分自己不认识的词汇，如果这个生词是形容词或是副词那么不影响句子的理解，可以直接跳过；如果是动词或是很明显的动名词就要注意，因为这个词很有可能就是一个考点。在翻译题型中一共两分的句子，重点词汇就占有一分，因此没有前期的积累想拿高分是很难的。

#### 第二步：句子切分快、准、狠

通过第一遍的通读句子后，我们对句子已经有了大体的理解。第二步要做的就是切分句子结构。这个部分考验了我们平时学习长难句的功底，为了节省时间，我们要做到快、准、狠。这只有通过长时间的练习才能熟练的在第一时间看出来句子的结构。强调、倒装、插入等特殊结构都是在考试中常考到的，因此在复习中要着重学习。切分之后就要把句子剥离，剩下主干句子，这样翻译的整体框架就出来了。

#### 第三步：调整语序一气呵成

找出了句子主干，最后一步我们要做的就是一些修补性工作，即调整句子的语序，让句子读起来更加通顺，其中最重要的是句子要符合中国语言的阅读特点。

经过上面的三步走，我们就可以一气呵成的翻译一个句子。建议大家在每个句子上花费的时间不要超过4分钟。对待考研英语的翻译题型，我们的宗旨是不求满分，但是要努力在最短的时间内多得分。由此看来，“简单、粗暴”的三步做题法做对于翻译题型来说是最适合不过的了。

真题分析：

现在分词和过去分词是考研中的重要考点之一，在翻译中出现的频率也很高，现在分词和过去分词主要差别在于：现在分词表示“主动和进行”，过去分词表示“被动和完成”（不及物动词的过去分词不表示被动，只表示完成）。分词可以有自己的状语、宾语或逻辑主语等。分词在句子中可做状语也可做定语。

1.分词作状语，可以表示时间、条件、原因、结果(补充说明)、让步、伴随等。分词做状语时，它的逻辑主语与句子的主语一致。作状语的分词相当于一个状语从句。分词在句子中作状语，使用何种分词，要取决于分词与句子主语的关系：主谓关系用现在分词，动宾或被动关系用过去分词。

2.分词作定语，做定语的单个的分词通常放在被修饰的名词之前，分词短语一般置于所修饰的中心词后面。现在分词修饰的是发出该动作的名词(与名词有主谓关系)，过去分词修饰承受该动作的名词(与名词是动宾关系)。

在翻译时，需首先判断分词在句子中所承担的成分，然后参照定语从句和状语从句的相关翻译技巧来翻译即可。

【真题例句1】 Being interested in the relationship of language and thought, Whorf developed the idea that the structure of language determines the structure of habitual thought in a society.

【解析】 Being interested in...现在分词结构作状语，表原因。本句是一个主从复合句。句子的主干为“ Whorf developed the idea ”， Being interested in...现在分词结构作状语，表原因。 That引导同位语从句进一步解释说明idea。

【参考译文】 沃尔夫对语言与思维的关系很感兴趣，因此逐渐形成了这样的观点：在一个社会中，语言的结构决定习惯性思维的结构。

【真题例句2】 The emphasis on data gathered first hand, combined with a cross-cultural perspective brought to analysis of cultures past and present, makes this study a unique and distinctly important social science.

【解析】 划线部分为过去分词作定语，句子的主干为“ The emphasis makes this study a unique and distinctly important social science. ”。介词结构on data作后置定语修饰限定emphasis，过去分词结构gathered...作后置定语修饰限定data，过去分词结构combined with...作定语修饰限定emphasis，过去分词结构brought to作后置定语修饰限定perspective。

【参考译文】 强调收集第一手资料，加上在分析过去与现在的文化形态时采用跨文化视角，使得人类学研究成为一门独特而且非常重要的社会科学。

【真题例句3】 Feeling threatened, companies responded by writing ever-longer warning labels, trying to anticipate every possible accident.

【解析】现在分词结构Feeling threatened作状语，表原因;现在分词结构trying to...作状语，表目的。句子的主干为“ companies responded by writing ever-longer warning labels ”，现在分词结构Feeling threatened作状语，表原因;现在分词结构trying to...作状语，表目的。

【参考译文】公司因此感到了威胁，便做出了反应，写出越来越长的警示标识语，力图预先标明种种可能发生的事故。

在教学、科研及教书育人方面的工作总结如下：

#### (一)：教学方面

课堂教学方面，本年度共承担3门本科专业课程和1门研究生课程的课堂教学工作。在实践教学方面，承担冶金工程专业课程设计、生产实习以及毕业论文等实践环节的教学工作。教学过程中注重学生分析实际问题能力的培养，关注学生全方面发展。

全年教学工作量饱满，教学认真，效果良好，荣获优秀教学质量奖三等奖。

#### (二)：教研方面

第一负责人，主持完成校级教改项目一项，新申请并获批校级教改项目一项和院教改项目一项，发表教学研究论文1篇。

#### (三)：科研方面

课题：参加国家863、国家自然科学基金等省部级以上项目3项。

论文：发表论文5篇，其中1篇为国外SCI论文，另4篇EI收录。

会议：参加国外召开的国际会议和国内会议各一次，发表论文3篇。

#### (四)：教书育人方面

为响应创新型社会对人才创新能力培养的需要，利用业余时间积极鼓励和指导学生参加课外科研活动，指导学生完成科研立项4项(全部结题)，申报并指导学生开展校级创新项目1项。

以上是20年度工作的总结，谢谢各位同事在工作中给予的大力支持和帮助，在新的一年里，将更加努力一如既往的做好各项工作。

一年的时间很快过去了，在一年里，我在系领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

## 山东华中工作总结5

## 1、工程概况

新建XX至华中地区铁路煤运通道工程MHTJ—1标段，位于内蒙古自治区鄂尔多斯市乌审旗境内。标段起点于DK9+600，标段终点至恩陶DK175+250，正线路基长125.7km。主要工程量有：区间土石方1274万方，站场土石方307万方；正线桥梁11座/2952延米，框构桥11座；涵洞6891横延米/306座；正线铺砟41万方，站线铺砟7万方；车站5座。

本项目于20xx年4月1日开工，20xx年3月1日竣工，总工期47个月，线下工程需满足铺架节点的要求。本项目合同额22.76亿元。

## 2、项目组织架构

项目部根据业主要求与项目总体实施方案，设工程管理部、质量管理部、安全管理部、经济管理部、财务部、物资设备部、综合管理部、中心试验室共七部一室。

按施工里程划分为三个工区，由局城交公司、二公司、五公司组建，分别负责正线、的施工任务。考虑到本标段桥梁工程量较小且分布于三个工区，由项目部专门成立一支直属桥梁作业队，负责三个工区的桥梁施工。

## 3、项目管理模式

项目部提出了实行“一体化”管理模式。可以概括为：项目部为“合同成本、资金税务、技术质量、生产安全、物资设备”管理中心，各工区为“生产组织”管理中心。项目部承担履约、创效的主要责任，需要统筹全局、科学决策、精心组织、严格管控，履行引领、指导、管控、协调的职责；各工区认真执行项目部指令，集中精力抓好施工生产，由此可发挥集体智慧，分工协作，利益共分，荣誉共享，最终取得“1+3>4”的效果。

## 4、项目物资供应特点：

(1)、点多、面广、线路长，供应物资品种多和数量大；

(2)、供应渠道多（物资来源有甲供、联采和自购），对自购物资，项目部和各工区联合成立物资市场调查小组，共同研究策划采购供应方案，坚持“分级限额采购”与“大宗物资集中采购”，按照“合理低价”原则选定供应商。

(3)、地材需求量大。

## 山东华中工作总结6

绿色的四月伴随春天的到来，大家的心情是美丽的，是快乐的，在这丰富的四月里，我们和孩子们一起成长，一起体验春天的美。现对四月进行工作总结如下：

### 一、认真完成教育教学工作

1、我们开展了“绿色的春天”主题教学活动。

本月，我们结合春天主题，带领幼儿一起寻找春的足迹，春天在绿油油的麦田里、在金黄色的菜花丛中、在弯弯的柳条上……春天在乡间的每个角落里，春天在孩子们的笑脸中！孩子们通过在家长和老师的带领下发现了春天的变化，感受了春天的美景，激发了孩子们热爱大自然的情感。

2、班级教师认真准备好每一个教学活动，以幼儿为主体，开展好每一堂教学活动。

## 二、卫生保健工作：

1、本月我们继续抓好卫生保健工作，预防传染病的发生，每天定时做好教室、寝室、一些日常生活用品的消毒工作。幼儿每天来园时做好晨检，为做好幼儿疾病的预防工作，防止幼儿间的相互传染，降低幼儿患病机率。教室勤开窗通风，午睡间等按时进行紫外线消毒工作。

2、各班老师能督促幼儿根据天气变化更换衣物，让家长多放一件衣服在书包里，教师及时提醒出汗的幼儿更换衣服，并及时为出汗的幼儿擦汗，既减少幼儿的患病的机率，又增强了幼儿的自理能力。

## 三、安全工作。

安全工作一直是我们的重心之重，也是我们一直最头痛的事，孩子的安全意识不强，总是喜欢和其他小朋友打架，导致一系列的小事故发生，但是我们一定会多注意，开展一系列的活动，让幼儿知道好朋友之间要友好，不能随便打架，要学会包容。

## 四、家长工作

本月我们利用校讯通、家长接送幼儿时间加强家园联系，尽量做到家园互动。由于主题需要，我们还请家长和孩子一起踏春，进行手工制作等，家长们都能积极配合我们的工作。教师及时填写《家园联系册》，使家长能够更加直观、更加详细、更加全面地了解孩子在幼儿园中各方面的表现，以便于家长配合。

当然我们的工作中还存在着很多问题，比如：个别幼儿行为习惯较差、课间操常规不好等，我们将在以后的工作中继续努力，向优秀班级学习。

## 山东华中工作总结7

我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

在\*\*公司\*\*总经理的\*\*下，负责接待电话业务，用高标准严格要求自己，不断学习、刻苦追求，加强自身素质和品质的修养，提高自身能力，做好客服工作。虽然工作有很多地方做的不够到位，但是我会以后的工作中忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。我的信念是“只要自己能够胜任本职工作，就是称职的。”现将XX月的主要工作情况述职如下：

一、每天上班之前永远记住（1）客户满意第一；（2）客户永远是对的；（3）如果客户错了，任然记住客户永远是对的

二、加紧跟踪车辆行驶位置，做到服务客户最优化，让客人无论在何时何地只要查货物位置，我们总能在第一时间准确无误的答复客人，不要感到失望。

三、为了货物能够准时的到达客户手中，及时的查看到车货物中转情况，尽力做到不让客户打电话催货物。

四、及时上报货损，让发货公司第一时间知道货物的情况。

五、上下班时间清点库房的货存。

六、每一个电话都关系到我们的业绩，做好电话记录，客户信息记录。

回顾以往的工作，我感到有所得也有所失，不足不之主要表现以下几个方面：首先，在工作中，工作方法过去简单，不够全面细致，处事不够冷静。其次，在接待客户电话能力上还有待于进一步提高。这些不足之外，有待于在下步工作中加以克服和改进。因此，在下一步的工作中，我要虚心向\*\*和其他同事学习管理和工作经验，借鉴好的工作方法，努力学习，提高自身的素质。要进一步学习相关的理论知识，与实践经验相结合，有效的完成各项任务指标，工作要得心应手，有驾驭全局的能力。强化敬业精神，增强责任意识。关心、爱护同事，我们是一直强大的团体，一定可以做的更好，最好。我一定可以做到业务内勤应该具有最基本的素质：有强烈的事业心与责任感。

以上报告，请\*\*指正批评，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、\*\*和帮助我的各位\*\*表示诚挚的谢意。

## 山东华中工作总结8

20xx年上半年，本人在公司各级\*\*的正确\*\*下，在同事们的团结合作和关心帮助下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在业务素质和思想\*\*方面都有了更进一步的提高。现将半年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

### 一、思想\*\*表现、品德修养及职业道德方面

半年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间；坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

### 二、工作能力和具体业务方面

我的工作岗位是业务内勤。主要负责统计公司铁矿石的发运数、收货数。另外就是将每天的车皮号及时报山西办事处，核对山西办事处收货情况；整理铁路大票及开具港口包干费票；统计港口操作部每天的返港卸货数量和港口存货的水分等。

我本着“把工作做的更好”的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了半年来的各项任务：

1、统计情况：能及时从\*\*部门取回磅单，做到发运数与收货数统计准确。

2、收货情况：山西办事处报的收货数，从刚接触时的整船统计收货盈亏到现在可逐步分成整列统计收货盈亏。

3、空车过磅：今年五月份实行了过空车，现在对于发运数也能做到准确。以前的报表虽然以轨道衡为准，但还是有误差的。现在空车过磅，就能做到发运数基本准确。

4、水分化验：以前港口发运数出现短少情况，都会出现责任不明确，到底是货物被盗还是水分的丢失。而现在，规定每列货物都化验水分，这样就不会出现推卸责任。

### 三、存在的不足

总结半年来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，

但是还存在着以下不足：

一是有时工作的质量和标准与\*\*的要求还有一定差距。一方面，由于个人能力素质不够高，铁矿砂收发数有时统计存在一定的差错；另一方面，就是工作量多、时间比较紧，工作效率不高。

二是有时工作\*\*性还不是很强。对\*\*交办的事不够\*\*，有时工作没有提前量，上报情况不够及时。

三是\*\*的参谋助手作用发挥不够明显。对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前的谋思路、想办法，许多工作还只是充当“算盘珠”。

### 四、下半年的工作打算

下半年我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹。根据公司\*\*的年度工作要求，对下半年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

## 山东华中工作总结9

2、根据同学们的兴趣爱好和特长，组织成了了建工系梦翼大学生艺术社团等组织，把学生的业余活动组织起来，使之有计划、有目的、有人抓、切实提高活动水\*。

3、积极组织开展丰富多彩的学\*和文体活动，寓教于乐，收到了了良好的效果，\*年来共组织全系大型活动十多次，成功的举办了篮球比赛、拔河比赛、足球比赛、大学生专题辩论赛、才艺展示、感恩晚会、制图大赛等活动，20xx年12月5日成功举办了我系“让青春闪光”演讲比赛，20xx年12月11日举办了建工系20xx至20xx学年第一次观摩班会，共有数十名学生在全院比赛中获奖；在学院组织的第三届职教杯足球赛上，获得了第二名，在院团委五月各项活动中取得了多项荣誉

, 20xx年5月, 建工系团总支杯评委先进团总支, 20xx年7月建工系学生会被评委先进集体。

Everyone knows smoking is bad for health. People who smoke too much may not live long. Many people die from smoking each year.

Smoking causes many illnesses. Smokers have bad teeth. A lot of people always cough because of smoking. Smoking can easily cause lung cancer.

Smoking is bad for smokers, and it ' s also bad for women and children, too.

I hope all the smokers can give up smoking for themselves and also for the people around them. Let ' s enjoy clean air.

翻译：

每个人都知道吸烟有害健康。吸烟过多的人可能活不长。每年都有很多人死于吸烟。

吸烟会导致许多疾病。吸烟者有坏牙。因为吸烟很多人一直在咳嗽。吸烟也容易引起肺癌。

吸烟不仅对吸烟者有害,对女人和孩子更有危害。

我希望所有的烟民能为自己,也为身边的人戒掉烟瘾。让我们享受清新的空气。

一年来,按照上级领导的有关要求,围绕安全生产这条主线,以保障生产、压缩成本、增收创效为核心,扎实推进各项工作,在20xx年实现了甲供物资招标采购签订合同30多家,总金额一亿六千万,自购物资,大型设备招标采购8千多万,创下了物资设备部的历史新高。其主要工作如下

。

## 山东华中工作总结10

### 一、工作细节

结构部分：

1.开工前,施工单位按设计图纸要求,严格编制本专业施工方案,对关键点编制作业指导书,监理单位确认后执行,施工员个人工作总结报告。同时在施工准备过程中对班组进行技术交底,班组对所施工内容做到心中有数,按施工规范严格要求。施工过程中,做好班组自检、复检、专职检“三检”工作,同时做好分部分项质量检验评定记录、隐蔽记录及相关质保资料。

2.施工过程中我方严格\*\*成品、半成品及原材料,必须有出厂合格证及产品说明书。合格证为抄件的,要由原件存放单位的资料负责人加盖转抄章方能有效。有复试要求的必须按规范要求见证取样做复试报告,合格后方可使用。

3.钢筋加工过程中,如发现钢筋焊接性能或机械加工性能显著不良,还必须做化学成分检验,如有问题及时处理。所有钢筋焊接接头及机械连接接头应严格按照相应规范做好检验工作。

4.本工程钢筋混凝土结构部分施工时间为20xx年8月19日至20xx年11月。混凝土为商品混凝土，由XX圣源、圣华混凝土有限公司提供。

5.施工过程中我严格按照图纸、设计变更要求施工，钢筋绑扎、焊接、成型、支模和混凝土的浇灌工艺均符合《钢筋混凝土结构施工及质量验收规范》以及工程监理部门的要求。

7.基础、柱子、现浇面采用薄膜和草袋覆盖并蓄水养护。

主体钢筋混凝土结构施工质量良好，被XX市质量\*\*站评为济南市优良。

建筑部分：

1.开工前，施工单位按设计图纸要求，严格编制本专业施工方案，对关键点编制作业指导书，报送施工单位批准，监理单位确认后执行。同时在施工准备过程中对班组进行技术交底，班组对所施工内容做到心中有数，按施工规范严格要求。施工过程中，做好班组自检、复检、专职检“三检”工作，同时做好分部分项质量检验评定记录、隐蔽记录及相关质保资料。

2.施工过程中严格\*\*成品、半成品及原材料，必须有出厂合格证及产品说明书。合格证为抄件的，要由原件存放单位的资料负责人加盖转抄章方能有效。有复试要求的必须按规范要求做复试报告，合格后方可使用。工程中主要设备材料、成品、半成品进场后，我方立即通知建设单位、监理单位进行验收，并及时填写材料报验单，并按照设计图纸及施工验收规范要求，提供材料相关质量证明文件。

3.严格\*\*材料的应检项目。水泥在使用前，必须做体积安定性的测试。水泥在使用过程中，如发现受潮结块或超过三个月的龄期，严禁使用或通过实验室鉴定降低标号使用。另外，玻璃幕墙、石材幕墙、塑钢门窗等的三性试验均符合要求。

4.砖砌体的拉结筋严格按照设计图纸及施工验收规范施工，同时做好隐蔽记录。

5.本工程建筑部分施工时间自20xx年11月至20xx年7月，施工过程中我方严格按照图纸、设计变更及相应的施工质量验收规范要求施工，其中建筑砌筑、外墙抹灰、楼地面抹灰、门窗安装、建筑装饰、屋面及卫生间防水等工程均按照设计图纸以及相应的施工质量验收规范施工，整体工程质量良好。

## 二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，认真遵守公司的各项规章制度\*\*。有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

## 三、工作质量成绩、效益和贡献

在开展之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水\*有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

## 山东华中工作总结11

小区营销宣传活动是券商营销宣传的渠道布局重点之一，而为小区居民进行投资者教育，本着主动出击占有市场先机，扩大市场份额，挖掘潜在客户以及准客户，增加人们对证券的了解，建立自己的客户量，宣传投资理念，使证券走进小区，取得小区效应。同时提升营业部营销团队的整体素质，树立华龙证券的品牌形象。

20xx年5月5日我们华龙证券兰州民主东路营销人员进入九州城小区和九州中心花园进行了主题为“我的财富我做主”的小区营销宣传活动，针对居民的年龄和收入水平，制定出不同层次的营销内容，通过采取问卷调查，上门服务的方式来了解小区居民的不同层次，提供不同的投资理念和产品，最主要的是一定要留存好有意向或已开户的客户信息，以便进行电话营销回访。

这次我的驻点小区是一个可以说是相当有潜力的地段，交通也比较方便。对于我们证券公司来说，最重要的是都是新房，都是参加工作不久且收入较高的人群，是个“宝库”

驻点选择正确一个方面，但是我们小区人员的宣传力度和手法也是一个很重要的方面。我们都是经过营业部培训，每个小区宣传人员都是由一个资格老的员工带队，亲自传授宣传技巧，告知如何抓住客人的心态，如何打动客人的心，每位员工都是非常积极干劲十足，悬挂横幅、张贴海报、散发宣传单（发放宣传单使客户详细了解公司的情况，增强客户对本次驻点营销的信任度）、现场演示（提供我们网上交易系统给现场的客户进行演示讲解，在演示过程中同时介绍我们本次活动的提供的优惠措施以及我们公司的交易的优势。拉近与客户

间的距离。营销人员耐心解答客户的询问，对于客户提出的建议或意见要有进行记录）、填写客户意向调查表（对于有意向客户填写客户意向调查表，客户留下姓名、电话等个人信息，为以后的营销行为做铺垫）。

我们始终抱着诚实守信的做事原则，揭示风险、绝对不欺不骗，不强不硬。全部都是自愿原则。首先是讲清楚我们的活动内容，其次是告知我们的活动力度，再是说明我们的公司在行业内的优势，最后是锁定顾客，办理预约开户。来的所有客人都是空手来，满手归；疑惑来，笑着归。充分体现我们小区驻点人员的职业素质和修养。

## 山东华中工作总结12

### >一、注重课程改革，将新观念转化为教师的教育行为。

当前，全国范围内对课程改革上展开了热烈的讨论。我园在园本课程开发时，利用业务学习时间，组织教师学习幼教杂志上的有关文章，收集各类幼教新信息，并探究活动教学开展较好的班进行经验交流会。我园还注重通过分析《纲要》，学习讨论其观点，务求让每一位教师了解教学的指导精神，并有自己的见解，使正确观念内化成一种教育理念，时刻支持着教师的教育行为，并在各班进行主题探究活动教学的实验研究，探索一条更有利于幼儿全面发展的新道路。实践证明，幼儿积极参与活动，主动探索，自由的表达和成人的沟通等方面有所提高了，能够真正愉快的游戏和学习。

### >二、加强教研组建设，提高教研质量

“质量就是生命”，对幼儿园来说又何尝不是如此，随着幼教改革的不断深入，教师们都已掌握了一些正确的教育观念，但在观摩现场活动时，却发现她们并没有将理念在自己组织的教育活动中体现出来，

究其原因，一是理论与实践脱节。二是怕管不住幼儿，影响教育效果，故在组织教育活动时，不敢让幼儿充分感知，而是草草收场留于形式。教研组作为教师学习的阵地，提高保教水平的重要手段之一，恰当的教研活动方法，能使研究更为深入、精确，因而教研组也制定出相应的学习制度，形成“我要学”的学习氛围。在教师业务学习采用

听读式的基础上，观摩各种活动，并结合实际，充分发表自己的见解，交流看法，最后形成共识，这样使教师明白，幼儿的主体地位主要表现在教师在组织教育活动时，凡是幼儿能想的，就让他自己去想；能做的，就让他自己去，以充分发挥幼儿的积极性、主动性、创造性，从而牢固树立以幼儿为主体的观念，促进观念与实践的统一。

>三、注重发挥环境的作用，创设一个优良环境。

环境的好坏直接影响到幼儿的身心发展。本学期我园敢于更新观念，以主题探究活动教学为重点，家长、幼儿、教师共同参与环境布置，注意观察幼儿行为等，受到同行好评。

1、主题墙能根据主题内容的改变而改变，注重幼儿的参与，让主题墙真正得成为幼儿的主体墙，让主题墙成为幼儿展现自我的天地。

2。  
区域的布置美观，又符合幼儿年龄特点，为幼儿的一日生活更添乐趣，使幼儿又有了一个自我探索，学习的空间。

>四、做好家长工作，家园共建促教育。

开展好家长工作是教研工作不可缺少和重要部分，坚持做好家长宣传栏、家长联系手册、家长开放日工作，每班人员进行家访或电话家访，及时了解幼儿在家中的情况，共同教育幼儿，教师定期更换家园同步栏、宣传栏、资料角等，让家长更多了解国内外幼教动向。

>五、开展的活动和取得效果

1、每周三进行教研活动，学习一些理论知识，讨论在日常教学活动出现的问题，并提出解决问题的方案。（具体学习的文章和讨论的问题见教研活动记录）通过学习和讨论，教师在教学观念上有所提高，在实际解决问题中也得心应手。

2、开展了园内区域活动公开课活动，课后并进行了自评，互评。从中老师们意识到了自己在区域开展中的不足，也知道今后应该如何正确地开展区域活动。

3、不定时对备课本进行检查，并记录。发现老师备课几时，认真，主题活动及符合幼儿的年龄特点又和能根据时令季节开展；新老师备课是能自觉地备详案。（具体情况见备课本检查记录本）

>六、问题与思考。

回顾过去的工作，我们取得了一定的成绩，但我们清楚的认识到了，要以更高的标准要求自己，还存在一些差距和不足。

- 1、从本园实际出发，加强新课题研究，提高全体教师科研意识，
- 2、在教学实施工作中，管理过程力度不够，在下学期应加强。
- 3、教师在学习中不够主动、积极。
- 4、坚持与社会紧密联系，家长工作还有待提高。
- 5、晨间活动，户外活动的组织上采用灵活多样的形式，内容需更加丰富。
- 6、体育课开展的不够积极，形式也有待改进。

## 山东华中工作总结13

销售工作是公司的重要工作，特别在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我是公司的一名销售经理，要把公司对我的信任、重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动全国4个片区的整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了七方面工作。

### （一）抓好自身建设，全面提高素质

我分管全国4个片区的销售工作，知道自己责任重大，努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公\*公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

### （二）做好服务工作，奉献自己力量

我是负责全国4个片区销售工作的经理，做好服务工作是关键。我把自己看作是销售战线的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得全国4个片区销售人员的满意，一心一意搞好销售工作，全面提升销售工作质量，以此扩大销售业务，为加快公司发展贡献力量。

### （三）抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好电器配套元器件销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固树立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

### （四）树立信心，排除万难，争取完成全年目标任务

x年电器配套元器件销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑全国4个片区，给每个销售员作思想工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

### （五）制订考核办法,激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造更好的经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合全国4个片区的实际情况，制订相应的考核办法,激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则,坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在电器配套元器件产品销售工作上做出新成绩，取得新成效。

### （六）提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求全国4个片区每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户讲解电器配套元器件相关知识以及特点，并向客户发放公司电器配套元器件宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。

### （七）走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售

在当前市场竞争激烈的情况下，坐在家里等待客户上门，无疑是坐毙待死。为此，我要求全国4个片区每个销售员要走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售。要通过积极宣传，现场推销等多种办法，把我们公司的产品送进市场。今年，我负责的全国4个片区的销售任务完成的较好，与我们销售员积极走出去推广有很大关系。

## 山东华中工作总结14

各位领导：

大家好!我是\_\_\_\_\_，我的工作职责是泽芙雪销售内勤和客服内勤，下面我就一年来的工作向各位领导做一下汇报，不足之处，请各位领导批评指正。

>1、订单的落实

针对订单，详细落实，保证以最快的速度安排发货，以便能保证在这一环节不影响发货周期。跟踪发物流过程，及时与客户沟通。

#### >2、合同审核归档及销售代表提成预算

随时掌握合同履行情况，以便使领导能够更好的决策。辅助财务做好月回款分析工作，同时做好提成结算工作。

#### >3、做好一系列销售服务工作

根据业务实际需要做好业务员的支持工作，包括退货、整理资料、发票、借款登记及报销单处理工作。

#### >4、各种售后服务报表的整理

各种售后报表(发货明细、产品库存，回款明细等，)

#### >5、做好退货产品的跟踪落实

退货的产品根据实际情况，分析原因，对退货产品的数量、日期、客户联系方式和发回日期都做了详细记录。

#### >6、客户回访工作

根据实际需要和回访计划，每月做好客户的回访工作，发现的问题及时反应给相关领导。

工作中的不足和改进计划

#### 1、有些细节性的工作要加强

要求我在今后的工作中，必须设身处地多为客户和业务人员着想，多为他们考虑现场遇到的困难，把工作做的更细致。

#### 2、工作效率需要进一步提高

繁忙的事务性工作，要求我继续调整工作思路，保证工作有条不紊，同时每天的工作要有计划性

#### 3、对新产品的学习性需要加强

现在开始我们新产品的开发进程正在加快，要求我不断加强对自己的学习性要求，不但要了解产品知识，还要对同行业产品性能准确掌握，做一个略懂技术的内勤人员。

各位领导，我的汇报完毕。

## 山东华中工作总结15

时间一晃而过，转眼间到公司两个月了。算算来了60天1440个小时86400分5184000秒左右。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级\*\*在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了\*\*们“海纳百川”的胸襟，感受到了人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在对培训学院肃然起敬的同时，也为我有机会成为方阵培训学院的一份子而自豪。在这短短的两个月的时间里，在\*\*和同事们的悉心关怀指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如实汇报。

#### >一、通过培训学习和日常工作积累使我对方阵教育有了一定的认识。

在8月底9月初的学习交流中认识了一些新同事，我拿到的第一份资料就是介绍方阵教育.员工手册，当时只是觉得企业规模很大，和几位老师交谈后，感觉几位老师很和蔼可亲。对其它方面就不太知道了，特别是对项目策划行业几乎一无所知。通过两个月的亲身体会，对策划行业和公司有了一定了解。公司的理念被熊\*\*通俗的解释为“细节决定成败，思路决定出路，”确实是很恰当，我对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公

司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是方阵培训学院能发展壮大的重要原因。在简短的时间实现跨越发展的确很不容易，争做到百年方阵的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。就像我们的刘老师一样，他常常说到：只要你用心学习，没有什么不可能的。现在的我虽然还处于学习阶段行业，我相信今后还将更加辉煌。

>二、遵守各项规章制度\*\*，认真工作，使自己素养不断得到提高。

方阵教育.员工手册中写到爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这两个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度\*\*，兢兢业业做好本职业工作，两个月里一直保持一个观念早到不迟到。用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，\*时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

>三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司考务工作;(2)负责策划中的协助工作;(3)办公室部分打印和临时工作;(4)负责\*\*布置考核的相关工作及任务。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的\*\*\*\*能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是按部就班的工作，大部分工作都是自己以时间来锻炼自己的能力，以致做事没什么效率感。现在亲手做，无论是以什么身份来学习，我领悟到了，从自己什么都不会的情况下，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。在些默默的祈祷祝福我的或者说我们的明天会更好。

>四、不足和需改进方面。

虽然来了近两个月，对公司业务还不是太了解，对报考流程基本熟知，对公司人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。总结个人身上不足和需改进方面：

1. 工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急;2. 对流程不够熟悉;3. 工作不够精细化;4. 工作方式不够灵活5. 缺乏工作经验，尤其是现场经验;6. 缺少\*时工作的知识总结7. 做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象。在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为公司一名优秀的职业化员工，随着对公司和工作的进一步熟悉，同时，我也希望\*\*今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好\*\*的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，尽心尽力发展贡献自己的力量。

>五、几点学习建议。

公司正处于部门申请期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫。\*\*\*\*定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。公司要健全管理\*\*、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的\*\*可以改变人的行为，好的\*\*可以激励员工，好的\*\*可以强化管理。从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。以下几点是我学习的重点应不断提高的地方：

- 1、 要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水;
- 2、 工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成;
- 3、 要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺;
- 4、 把握一切机会提高专业能力，加强\*时知识总结工作;5、 精细化工作方式的思考和实践。

作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的最优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，不论在什么环境下，我都相信这两点：一是三人行必有我师，二是天道酬勤。

## 山东华中工作总结16

我是xx年九月份来到石家庄理工职业学院建筑系学生会工作，以后并担任学生会办公室主任一职，协助学生会\*做好工作。办公室工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学\*、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了学生会的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

(1) 独立做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件提供了很大方便

(2) 做好了各类信件的收发工作，20xx年底顺利地完成了20xx年报刊杂志的收订工作。为了不耽误学生会、大家的工作，不怕辛苦每天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。

(3) 做好学生会的财务工作。财务工作是学生会的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习\*学校各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了学生会20xx年办公用品、低值易耗等各类帐务的报销工作。学生会的财务工作正进一步完善规范，我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。

(4) 做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行学生会公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。

(5) 做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

(6) 认真、按时、高效率地做好学生会领导及办公室主任的其它工作。

为了学生会工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

## 山东华中工作总结17

各位领导、各位同志：

三年来，在镇党委、政府的正确领导下，在村两委及村党员干部群众的支持配合下，我村党支部紧紧围绕全村中心工作，深化改革，真抓实干，为XX村经济发展、社会进步、农民增收做了一些工作。村集体经济得到发展，村民安居乐业，各项工作及村民的日常生活呈现出一派欣欣向荣的新局面。这三年以来，我们始终围绕抓党建促经济，有效地推动新农村建设和全村各项工作的开展。现将三年来的具体工作汇报如下：

### >一、认认真真抓好党建

做好一切工作，责任在人。党支部建设，干部队伍建设，最重要的是认真学习贯彻党的十八届三中、四中全会精神和重要讲话精神，紧紧围绕我镇中心工作大局，从思想上、组织上、作风上与其精神上保持一致。我们严格按照集体领导、民主集中、个别酝酿、会议决定的原则，完善班子内部的议事和决策机制。建立各项通报制度、情况反馈制度和重要决策征求意见制度。定期召开党建工作专题会议，划拨经费规范党建室。组织党员学习参加开展群众路线教育实践活动，召开民主生活会，开展批评与自我批评，找出差距，弥补不足。在群众中树立良好形象，让每个党员都得到提高。同时，党支部、村委会全面推进阳光工作、健全党务、村务公开和村民监督制度。

积极开展农村基层组织的“三级联创”活动和党支部“创新争优”活动，抓党员干部学习，抓党支部建设的规范管理，加强党员“四支队伍”建设，发展党员4名，预备党员2名，重点发展对象2人，吸收入党积极分子3名。

### >二、村务公开、财务管理

加强农村基层，党风廉政建设，对于落实党在农村的各项方针政策，加强密切党群、干群关系，加快村级经济发展，构建和谐社会有着十分重要的意义。认真贯彻落实区镇上级党委、政府的财务规范化、管理制度，严格执行村务

公开、财务管理，着重抓了以下几个方面的工作：

- 1、制度上墙，以制度来规范村级财务管理，构建保廉机制;
- 2、规范审批制度，村级每张支出票据，必须有经办人、证明人、审批人，盖章后方可入账;
- 3、严格控制非生产性开支;抓好村级财务财务管理监督，实行了书记、主任、监督委员会三者监督、会计把关、村两委签字的原则。

#### >三、不遗余力完成计生任务

认真落实区镇计划生育工作、会议精神，树立以人为本的科学发展观，紧紧围绕降低出生人口数量，提高人口素质这个主要任务。建立“依法管理、村民自治、优质服务、政策推动、综合治理”的新机制。

- 1、充分利用宣传阵地和人口学校，开展经常性计生科普知识教育和法规教育，促进群众婚育观念的不断转变。
- 2、层层落实人口与计生目标管理责任制。支书、主任一把手亲自抓，负总责。分管具体抓，负主责。“两委”包干至村民小组，发现新的问题共同抓，不留死角。
- 3、重点突出抓好人口出生漏报、社会抚养费征收。人户分离，属地管理和避孕“双查”等工作，形成村两委、计生专员、计生协会三位一体的管理服务体系。
- 4、积极开展“婚育新风进万家”活动，加大计生工作的宣传力度，强化育龄妇女计生知识的培训工作，转变生育观念，少生优生。每季度B超率达到95%以上，儿女安居工程3户，各项工作都能达到上级要求，较好完成上级布置的各项工作任务。20xx年被镇党委政府评为计划生育工作先进单位。

#### >四、积极开展综治、平安建设活动，努力维护社会稳定

- 1、进一步开展专题活动。三年来，我村共约开展综治专题活动十几场，累计发放平安建设宣传品约1600多份，强化了我村平安建设的宣传力度，让人们群众都参与到我村的平安建设中来。
- 2、解决综治信访问题，新建信访维稳工作站1个，在主要路口安装电子监控7个，村两委带队反复进村入户开展综治宣传工作，化解了因土地纠纷，党群干群关系紧张等引起的矛盾，我村综治工作取得了明显的进步。

#### >五、切切实实搞好“美丽乡村”建设，做好为民办实事项目

我村是区、镇美丽乡村示范村，党支部抓住机遇，统一思路，通过宣传发动，召开各种座谈会，采取走出去，请进来的工作格局，形成“美丽乡村人人参与”、“美丽乡村人更美”的共识，扎实开展各项工作：

- 1、解决村集体经济贫困问题，盘活约1100亩的山地组建龙眼，黑山羊合作社，，加快160亩土地流转，成功引进中田农业综合开发有限公司，主要种植甜瓜，辣椒农作物，惠及200多户村民，解决闲散劳动力30人/天，增加村财收入5万多元;
- 2、解决村部办公环境差的问题，结合美丽乡村建设和为民办实事项目，投入12万，对村部便民服务大厅，党员活动室，多功能室，图书阅览室，计生服务室五大室进行装修，充分发挥村级组织活动场所作用，方便群众来访、办事;
- 3、解决综治信访问题，新建信访维稳工作站1个，在主要路口新安装电子监控7个，进一步加强我村平安建设;
- 4、解决乡村脏乱差的问题，对全村的道路开展集中整治活动，配备5个垃圾车，专职卫生保洁员由原来的三名增加到六名，定期或不定期对卫生进行打扫和清运。投资5万元完成北坑河道清理，改变了村容村貌，改善人民群众的生产生活环境;
- 5、投入8万元修复破损、硬化道路及护肩，改善道路状况，方便群众出行;
- 6、扎实做好“美丽乡村”建设项目。整治村庄中面前的两条内沟河，小溪流，特别是村路与火车站涵洞这一段距

离的长期淤积,解决危害公共安全的清淤、石砌、美化工作,并建标志性“美丽乡村”石碑;完成新村点环境、道路硬化。联络路道路硬化,村前路翻修,圆通寺道路硬化等;投入85万元,在林果场半山腰建一座骨灰安放堂;投入20万元,在对面山新建休闲公园,增加花圃石椅健身器材等娱乐设施,依托丑小鸭小学艺术团,深入到村里开展群众喜闻乐见的文艺活动,改善我村文化设施薄落状况,搭建群众文化活动的平台,借助乡村中公共理地整理,兴建老年文化活动中心,解决了我村缺少文化娱乐活动场所的问题。

回顾三年来的工作,我村干部群众精神面貌有了明显改变、社会风气有了明显好转、XX村对外形象也有了明显改变,所有这些都提高了XX村的对外影响力。这些成绩的取得来之不易,是在镇党委、政府的正确领导下和大力支持下,XX村党员干部共同努力和奋斗拼搏的结果。同时,我村全体村组干部及群众代表要抓住这次两推一选的良好机遇,坚持好中选优,要把政治素质好,工作能力强,熟悉党建工作和农村工作,善于做群众工作,具有较强组织协调能力的同志,推选到我村的两委班子岗位上来,能够继续快速发展建设社会主义新农村,加强党建社会主义事业建设,促我村的经济建设在我镇能位于前列,并使其它工作能更上一层楼,让我们XX村的明天更美好。

## 山东华中工作总结18

1、总之,在过去的一年里,在厂\*政\*\*以及各部门的大力\*\*下,经过全体人员共同努力,基本上按计划完成了工作任务。尽管取得了一些成绩,但我们深知,办公室工作没有止境,如何更好地树立窗口形象,更好地发挥协调与服务职能,更好地开拓创新和持续发展,仍然是我们今后在工作中需要不断思考的问题。我们深感重任在肩,不敢有丝毫懈怠。

2、展望xx年,我将在中心和报社\*\*的决策和带领下,继续努力、扎实工作、务实开拓、奋发进取,围绕新一年的中心工作思路和报社工作重点,与各位同事团结一心,\*\*合作,争取在新的一年取得新的更大的成绩,更希望推动报社乃至中心工作在新的的一年取得更大发展。

3、在接下来的学期,工作中必然免不了有些挫折和缺陷,但我会尽力做好每一件事情,不断完善自己。如果同学们对我的工作有什么不满意的地方,也希望同学们帮我指正,让我们一起把工作做到,让我们每个人都拥有一个健康的心灵。

——见习期工作总结报告

## 山东华中工作总结19

我们认为,作为分管或从事供应工作的人员,必须具备基本的业务知识和技能,对所采购的物资、设备或产品,要达到一定的认知程度,熟知所购物件的性能、特点、在生产中的地位 and 作用、市场行情以及生产厂家的市场份额等等。只有这样,才能达到以最低的价格,采购最好产品的目的。

对有些材料涨价幅度大的,我们首先考察他们用的原料涨了多少,再分解到产品中,每吨或每\*方应增加多少钱,绝对做到心中有数。如肥城的涂塑布首次定价时元/\*方米,后期对方因原料涨价要求每\*方米最少加元。通过我们考察了解,对方原料每吨涨价1000元左右,经过计算,我们只给对方上涨元而成交订货。

充分发挥职能作用,努力提高为基层服务的水\*。半年来,个人和供应处的其他同志,不断在工作实践中提高工作能力和水\*,为基层服务的意识也明显增强。

在生活管理上,场\*\*多次要求我们,职工劳动负荷不断增大,一定要把职工生活搞好。对此,我们狠下功夫,对采购的各类食品,首要的一条就是要保证新鲜、质量好,而且都要到卫生防疫达标的单位去采购。

在此基础上,再考虑价格便宜,份量足。1—5月份全场的生活用品用具及炊事设备等采购额已过100万元,大宗食品都是定点采购,满足了职工饮食需要。原盐放销管理,在保证有序、合理放销的基础上,重点抓了放销现场的管理。

前5个月共放销原盐72万吨,无论在哪个分场、哪个工区放销,每个盐坨都放得干干净净,基本杜绝了运输途中的撒盐现象,减少了盐的损耗,减轻了基层职工的劳动负荷。

生活管理和放销人员属于机关,但他们的岗位基本上都是在外面。今年由于我场规模扩大,他们的工作量也加大了三

分之一，但他们起早贪黑，加班加点，吃苦耐劳，毫无怨言，做出了积极贡献

加强自身修养，保持良好的工作作风

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作。对此，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对盐场负责，对\*\*和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。

在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销\*\*和技巧也很多。

对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。我常对供应商讲，你们只要做到了三点，我们供需双方就会长期合作。长期以来，个人在工作中\*\*单位和客户联系业务时，唯一坚持的标准就是这三点，而不是别的。

半年来，个人牢固树立工作“一盘棋”的观念，凡是场里研究决定由我负责的工作，在实施过程中敢于负责，并\*\*其他同志大胆开展工作。积极树立务实的工作作风，做到了说实话，办实事，求实效，保持了正派的工作作风。

以上是个人半年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定成绩，但就我本身来说，还存在着一些不足之处，如理论学习不够、工作重点还抓得不够突出等问题。

今后，我一定要按照肖董事长在高管\*\*会上的讲话要求和场\*\*的安排，进一步提高认识，转变作风，尽心尽力工作，做出新的贡献。

## 山东华中工作总结20

在不知不觉当中，又过了一个月，这一个月我的工作完成的是非常的不理想，想过为什么，但最终不知道应该怎样去做，才能做好。

首先要谈的问题就是人员问题。门店的经营以门店的员工为基础，所有的工作只有依托人才能执行下去，可以说员工是门店的财富，而优秀的员工更是公司的财富，这些我都知道，可我在如何去\*衡员工之间的公\*、营造凝聚力及维护好员工上面存在着检验不足或者说是采取的积极措施不多，导致了现在门店出现了很严重的人员紧缺情况特别是前厅，甚至只有不到5个员工，虽然正在招聘可效果不理想，并且在制定招聘计划时也没有了解到具体情况而想当然了，比如说去常熟理工大学招聘零时工一样，没有做好事前的\*\*，结果到那才知道学生出校门的高峰期与我们所到的时间是不符的。

另一方面，学校的大三学生也出校门了，也就是说我们要的人员群体很少了，所以时间的不对，事前的无准备，就导致了到常熟理工大学招聘的失败。所以说在以后一方面要注意员工的招聘制定可行有效的方法，也要留得住优秀的员工，让我们逐渐掌握主动权，而不是被员工所掌握，搞的他们跟老大似的，想上班就上，不想上就不上，搞的跟我们求他们做似的。

其次，要说的应该是门店的内务问题，这个月与上个月相比结果更差了，想想估计有这些方面的原因。

一是人员少了，8月的生意比7月好一点，所以搞内务的时间就少了，所以在时间上导致了内务的没做好。

第二个原因可能是门店管理人员思想的不\*\*，所以导致员工不知道该听谁的，产生了一些混乱现象。

第三个原因可能是我的积极性没有以前那么高了，所以对门店的内务有了一定的影响。最后一方面可能是因为人少了，所以\*时对他们的要求放松了就产生了他们越来越放纵自己了，所以在一些标准内务上有了影响。

整个店前厅后堂都比较差，所以在就月份前厅经理调动的过程中要好好的整改门店的内务工作。再者就是工作态度的问题，一句话没有吧事情主动地做好，而是被动的去执行公司的规章\*\*或实行一些\*\*，有的甚至只是浮在表面上的，所以在以后的工作中，话被动为主动，慢慢的让店里的管理层都尽量做到主动工作，那门店将会经营的很好。

最后讲讲门店宣传的问题，其实门店宣传是存在这一定问题的，一般情况下都在楼下发单子，经常的行为是一边宣传一边招聘，但城管不停的巡逻，所以效果没怎么达到，其次宣传有点敷衍了事的感觉，因为人手不够所以城管来个一两次就上去了，因为心里给自己找的理由是上面少人，下面又不让发，所以还是上去算了，这就导致了宣传的效果不大。

当人门店也存在着好多其他问题，如个细节卫生做的不行，员工伙食不满意等等情况，但一句话是真的，如果没有问题的话，还要你干什么呢，所以说努力学习试着去解决更多的问题吧，加油!

## 山东华中工作总结21

尽管物资保障工作在20xx年中所取得的成绩有目共睹，但还有一些问题需在以后的工作中探讨解决。在下一年中，物资保障部管理人员必须正确认识工作中存在的缺点和不足，认真贯彻执行公司及分局各项管理制度，严格各项管理程序，有针对性地抓住设备物资管理工作中比较突出的问题加以解决。在分局的领导、支持和指导下，切实做好玉树灾后重建物资保障工作，在继承传统的良好管理经验的同时，要不断的学习新的管理知识，积累经验，丰富自己的业务知识。严格成本控制管理，勇于用新的知识武装自己，开动脑筋，多思考，能进行改造、代用的可以提出合理化建议以节约成本。加强在用周转性材料的管理力度，进一步地加大废旧材料的回收、调剂、利用、管理力度。并严格控制采购成本和库存成本，为工程提供良好的性能保证，为经济效益的提高做好各项工作。

根据市局工作要求和区新型冠状病毒感染的肺炎疫情处置工作领导小组安排，我们全力做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控物资保障工作，现将工作情况汇报如下。

## 山东华中工作总结22

### >一、精心布置安排20xx年工作

年初，我院根据上级院办公室和县委\_的要求，将研究部署档案工作列入检察长办公会议议事日程，在总结回顾20xx年工作的基础上，研究安排了20xx年工作的目标任务及主要措施，提出坚持发展主线，坚持服务主题，巩固档案法制、档案业务、档案干部队伍建设成果，重点加强档案资源建设和档案信息化建设，进一步提高服务水平和服务质量，抓好档案库基本建设，继续保持省标荣誉。按照这个总体要求，我们将任务作了细化安排，采取有力措施，精心谋划，抓紧落实计划任务，保证了档案工作各项建设取得新的成绩。

### >二、积极推进档案资源建设

全年共接收进库档案253卷。同时，我们又从实际出发，坚持做好保管利用工作，积极开展抢救破损褪变档案，鉴定到期档案和编写档案史料，做好数据库建设前期准备工作，年内共接待查阅利用7人次，提供档案5卷次，编写档案史料近2万字。完成了检察机关百年发展史编撰工作。

### >三、加快档案信息化建设

我院党组将档案信息化列入年度工作重点，切实加强领导，不断加大督促检查力度。在坚持办好《通河检察信息》的同时，我们还不断充实新内容，体现自己的特色。利用现有设备，组织人力开展馆藏档案文件录入，完成6条，累计已录入225卷。试用了档案管理软件，购置初期设备，建立内部局域网，从重要全宗开始录入馆藏档案文件。

### >四、依法督促面上档案工作

按照“统一领导，分级管理”的原则，院党组进一步加强监督指导职能，除经常安排业务人员到外地参加学习培训外，分管领导还经常深入到办公室，与有关负责人员面对面研究工作，帮助协调解决室库建设、文明创建、信息化建设和工作经费等问题和困难，年内，仅主要领导深入办公室研究档案工作就达5次，强化了档案行政监督管理职能。

### >五、围绕中心工作搞好服务

开展社会主义法治理念教育活动是今年我院开展的一项重大教育活动。按照职能要求，我们及时与院“教育”办研究，行文安排做好相关档案工作。督促指导了教育办建档、规范档案建设，目前教育办已完成基础档案归档工作近

40余册。

## 山东华中工作总结23

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，所以我要衷心的感谢：谢谢!能够参加今天的我倍感荣幸，同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

### >一、展厅经理职责与管理能力

#### (一)展厅经理的职责

- 1、管理销售活动，促使完成销售目标。
- 2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。
- 3、管理所有展厅环境及其活动。
- 4、要致力于销售部的盈利。
- 5、主要监督销售部全体职员。

#### (二)展厅经理的自我定位

1、展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

#### (三)展厅经理管理的项目

##### 1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

##### 2、值班人员与接待人员的安排