# 毕业综合实践任务与总结报告书填写格式（推荐）

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-04-18

*第一篇：毕业综合实践任务与总结报告书填写格式（推荐）业综合实践任务与总结报告书填写格式来源： 土木工程学院党群办发布日期： 2024-4-15点击数：毕业综合实践任务与总结报告书格式要求一、封面：综合实践题目：论文题目指导教师（任选其中一...*

**第一篇：毕业综合实践任务与总结报告书填写格式（推荐）**

业综合实践任务与总结报告书填写格式

来源： 土木工程学院党群办

发布日期： 2025-4-15

点击数：

毕业综合实践任务与总结报告书格式要求

一、封面：

综合实践题目：论文题目

指导教师（任选其中一个老师）：王右军、胡涛、曹志成、岳鑫 实习时间：2025.11--2025.5

二、第1-2页

任务下达日期：2025.11，任务起讫日期：2025.5 实习单位：要求本人的工作单位；实习地点：实习的具体地点（如项目部等）综合实践题目内容及目标要求：内容为论文的题目；目标要求分为两部分--

1、实习期间具体作什么；

2、实习须达到的效果。

个人毕业综合实践工作计划：具体实习期间计划做什么及计划要达到效果

指导教师意见：由工地指导老师写意见，主要为学生通过实习须达到的上岗要求。教研室主任意见：由学校写 二级学院院长意见：由学校写

三、第3-4页

毕业综合实践活动周志：毕业综合实践活动期间以周（七天）（不需要连续），间断地写出活动日记记录，具体完成的工作，要求至少要完成十八个周以上

四、第5-6页

毕业综合实践总结报告(或毕业设计、论文、调查报告)：要求打印、手写均可（如有雷同或者网上摘抄，实习成绩将为不及格）格式要求：1）纸张：A4。

2）行距：1.5倍。

3）页边距：上下、左右全为2.5cm。

4）字体和字号：标题为宋体三号，加粗，正文采用宋体小四。

内容要求：1）论文题目：要求为宋体三号字，加粗

2）论文题目下方写上（宋体小四号字，不加粗）--班级：××× 姓名：××× 实习单位：××× 实习岗位：××× 3）论文摘要：宋体小四号字（不加粗）

4）引言（宋体四号，加粗）：笼统介绍论文所涉及的领域并引出主题，说明该次实习主题的实际意义、实习的基本概况、实习起止时间、实习地点、实习人员、实习过程中所应用的理论指导、实习内容和过程。要求为300—500字。

5）论文主体（要求为宋体小四号字，不加粗）：注重事例列举与理论分析，切忌作流水帐式的描写，主题要集中；如有需要请附上相关图表及资料；论文要求至少4000字。

4．结论：对报告主题进行总结。

五、第7页

实习单位评语：由实习单位填写鉴定意见并对实习生综合能力作出评价，分为强、较强、一般、差四个等级；由鉴定人签名盖章。（注：一定要加盖实习单位公章，项目部公章也可）

指导教师评语：由学校内指导老师写；写出实习成绩：优、良、中、及格、不及格（需重修毕业实习）五个等级。签名

指导小组意见：由学校实习指导小组鉴定后综合决定。

教研室主任意见：由学院相关教研室主任写。二级学院院长意见： 由学校填写

六、上交时间：2025年

5月5日前上交《毕业实习报告》、《毕业就业推荐表》、《毕业生就业介绍信》，逾期不交者视为自动放弃实习成绩。

土木工程学院党群办公室

二零一零年十月二十二日

**第二篇：工作计划与总结集锦**

想要让自己的工作能力有所提升，做好工作计划是少不得的。今天小编在这给大家带来工作计划与总结，接下来我们一起来看看吧!

工作计划与总结1

本学期我担任六(2)班班主任,上学年我担任过这个班的数学老师,情况较为熟悉.本班有男生17人,女生23人,就学习方面而言,多数学生已拥有良好的习惯,学习基础较扎实,学习兴趣浓厚,但也有个别学生没有良好的学习方法与习惯.就学生品质而言,大多数学生乐于助人,集体荣誉感强,但也有极个别学生纪律松懈,不守规矩,使良好的班风受损.为了更好地抓好班级工作,特订出以下措施:

一、加强思想道德教育，坚持育人为本。

1、围绕每个月的主题活动，组织开展丰富多彩的班队活动，树立正确观念。

2、加强安全教育，要求学生上学途中认真遵守交通规则，不骑自行车上下学，不乘“三无”小车来校，在学校做到不追逐打闹。

3、结合班会，对学生进行思品教育，要求学生礼貌待人，乐于助人，有计划、有目的地与家长进行沟通了解。

二、加大班级常规管理力度，营造良好的班级氛围。

1、完善班级管理制度，形成班级特色——活力。组建强有力的班委会，发挥小干部的作用，师生共同管理班级，定期召开班委会会议。

2、进行细化教育，创建优秀班集体，规范早读、午休、自习课纪律。

三、加大后进生转化力度，千方百计提高教育教学质量。

1、狠抓课堂纪律，多于任课老师联系，摸清后进生学习情况和行为习惯，及时与家长联系沟通。建立后进生转化档案，认真制定转化措施。

2、加大对后进生的关爱深度，帮助他们树立信心，并建立“一帮一”、“结对子”等活动，激发他们的学习兴趣，调动他们的学习积极性，促使他们努力提高学习成绩。

以上措施有待在工作实施中完善。

工作行事历

九月份

1、安全教育周2、规范教育周3、法制教育周4、庆祝国庆节 主题活动 爱祖国 爱家乡 爱校园(主题队会)

5、网络安全知识竞赛

十月份

1、学生素质养成教育

2、新队员入队仪式和少先队建队日纪念活动

3、网络读书知识竞赛

4、文明礼仪教育

5、“庆国庆”黑板报

十一月份

1、文明礼仪 行为规范 教育

2、抵制秸秆焚烧 争当禁烧小宣传员(班会)

3、手工剪纸(特色活动)

4、养成好习惯 进步靠自己(班会)

十二月份

1、纪念“一二。九”活动

2、关爱环境 学会珍惜(主题队会)

3、观《最美孝心少年》有感(班会交流)

4、“庆元旦 迎新年”活动

20\_\_年元月份

1、动员学生全身心投入期末复习

2、做好辅导学困生的工作，提优补差。

3、做好期末结束工作

工作计划与总结2

本月的工作即将结束，接下来是步入下一月新的工作当中，在来到天友工作期间，工作的同时也学到了很多，努力提高自己不足的地方，为公司做出更大的贡献而努力。现在我将这一个月来的工作做个小小的总结，同时也说说自己的一些想法，还望领导赐教。

在天友公司，我们市场部及其他部门做的最多的还是在办公室浏览一些相关网页，在网上发布我们公司的项目，平时也和同事们一起出去宣传发展业务，在这个过程中难免有做的不好的地方，所以希望以后领导及同事之间，多多交流，指出各自不足的地方，领导多多指引，互相学习。

此外，在我们公司里的同事们，有老员工，有新员工，有我们市场部、有行政部还有后勤部，不论哪一个部门也好，我看到的是大家相处的其乐融融，每个人的工作都很认真，这是一个公司最需要的团队精神，众人拾柴火焰高，“拾柴”是一个过程，把“火”烧起来而且烧旺盛又是一个过程。所以下面我想说说我的一些想法：

第一、我觉得这几次我们出去宣传工作不太理想的原因是我们的工作没有准备充分，宣传工作要做好，除了有效的组织，前期的准备工作也很重要。我们就是在准备工作上做的不够及时，对我们的项目没有吃透，完全了解。所以我认为，首先我们自己就要对这些项目先深刻了解，才能更好的向客户去介绍，去推广。

第二、我们平时通过网络的方式去宣传，可能效果没有那么明显，因为现在网络上很多人恶意做一些欺诈性的宣传，所以就导致了群众们对网络上虚拟的世界存在质疑，在这方面我们天友领导们做了自己的教育培训网站和财税信息中心，所以，在网络上或者群里我们和别人沟通时，也可以推广我们的网站，存在质疑就先了解了解我们的网站信息和有关我们公司的认证证书及师资力量等;

第三、在宣传这一方面，市场策略很重要，我们现在并没有真正意义上了解这些项目，所以要不断培训巩固，然后理论与实践相结合，逐步的开拓市场，这样才能打出一个漂亮的“仗”。

第四、现市场部及其他部门开始慢慢的从身边的朋友入手，先让他们了解公司的项目然后推动宣传。相对来说，他们也是一头雾水，所以，如果是朋友在徐州本地的可以面对面的交流沟通一下，如果朋友是在外地的，可以通过发邮件的方式再加上平时聊天的方式介绍，这样可以让他们自己在认知的同时还能带动身边的其他朋友。

以上就是本月的工作总结，不论是我个人还是部门，在未来的工作里，我们市场部一定会再接再厉做好市场宣传推广工作，在工作中不断学习、发展，完成所定下的目标!

工作计划与总结3

20\_\_年上半年在酒店领导的正确领导和各部门积极配合下，我调入餐饮部带领全体同仁团结一心，克服种种困难取得如下成绩：

一、餐饮内部建立内部质检小组

彻底打破建店三年多来卫生、纪律检查的被动局面，率先组建餐饮部内部质检小组。质检小组有餐饮部经理任组长，小组成员有副经理和几名主管组成，每天中午11:15对餐饮部各区域进行检查，对查出的问题逐一整改落实，并按制度规定奖罚分明。运行半年来一直得到酒店质检部监督指导，质检成果才得以稳步提高。

二、编写修正最新餐饮部规章制度及最新摆台标准

结合酒店实际，集思广益组织编写了相关的规章制度。如楼层小例会制度，要求每个楼层岗位除大例会外每天按时召开楼层小会议，总结本楼层的昨日不足，布置补充本楼层工作安排;对部分员工工作散漫，违纪违规，私拿偷吃等遗留的老问题也制订了相应的处理办法，取得了明显的效果;以及餐饮部劳动纪律;周计划卫生制度、最新摆台标准等。

三、结合后厨部制定了新的餐具管理办法

新办法的实施，使餐具破损率比建店以来任何时期都低，有效地控制了前后餐具的破损。

四、背景音乐不间断播放

通过我不懈努力，结合有关部门，彻底改写了三星级酒店餐饮部无背景音乐播放的历史。为客人营造了温馨优雅的用餐氛围。

五、多次更换餐饮区域绿植

根据不同楼层、不同区域，不同需求，及时和花卉租赁公司联系布置、调换各类花木，使用餐环境常变常新。并在各区域实行绿植养护责任制，极大保证了各区域各包厢绿植的存活率。

六、规范了仓库和布草管理

彻底解决了多年来部门仓库、布草无专人管理的局面，有效控制了布草无谓的流失和布草回收、清洗，物品领取无记录等环节的混乱局面。

七、抓培训，抓落实

培训和落实，两手都要抓，两手都要硬。针对培训内容，逐一进行整改落实，一步一回头，循序渐进。通过一段时间的努力，餐饮部全体员工无论在仪容仪表、礼节礼貌，还是在服务流程、劳动纪律等方面均有质的提高，提高了餐饮服务在客人中的美誉度。

八、对每一位部门管理人员在职能上做了较为细致的分工。使日常工作得以顺利开展，尤其各类重大接待也均能圆满完成。

九、制度面前人人平等

半年来，我一贯奉行制度面前人人平等。要求员工做到的，管理人员应首先做到，严格按制度奖惩，奖，大张旗鼓地奖，真正起到奖的效果;罚，罚和思想工作并进，罚得让违规人员心服口服，让其他员工引以为戒。当然，在成绩面前我非常清醒，很多工作离酒店领导的要求仍有很大差距。餐饮工作中仍存在一些不足之处：

1、仍有一部分员工服务意识的主观能动性较差，机械性地去工作;部分员工自律性较差，如站位纪律、服务礼貌用语、餐中服务等，管理层在一个样，领导不在又是另一种状态，缺乏一个合格的服务员应有的素质。

2、部分员工仍缺乏团结协作的意识。

3、个别管理层在执行力方面仍需进一步加强。

4、个别员工仍缺乏节约意识。

5、极个别员工还存在偷吃私拿等违规现象

随着星级酒店新标准的实施，我们酒店的未来将任重而道远，虽然我们经历了将近四年的实践与探索并取得了部分成功经验，但是我们必须时刻保持清醒的头脑，意识到郓城市场的局限性，消费群体进一步分化和影响部分消费群体做圣达回头客的各方面内部因素，以及同行业不断涌现和激烈竞争带来的影响。所以，我们要针对上半年存在的问题不断地加强提高管理水平、服务水平和人员素质。针对下半年的工作特制定计划如下：

一、继续加强员工的业务技能培训，提高员工的综合素质

餐饮部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能经受得住考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，下半年计划每月根据员工接受业务的进度和新老员工的情况进行必要的分层次培训，培训方式仍主要是偏向授课与现场模拟，并督导其在工作中学而用之。同时在每个月底向酒店质检部上交下一月的培训计划，方便酒店质检部及时给予监督指导。

二、进一步加强吧台餐饮预订的灵活性以及包厢服务员的酒水推介意识和技巧，提高酒水销售水平，从而多方面提高酒店的经济效益。

三、加强员工思想教育。利用一切机会不断地向员工灌输顾客就是上帝的理念;同时激励员工发扬团结互助的精神，增强员工的凝聚力，树立集体荣辱观。

四、继续做好“节能降耗”工作

1、严抓日常消耗品的节约。如餐巾纸、牙签、布草、餐具等。

2、降低设备运行的消耗。如空调合理开启及时关闭等。

3、杜绝马桶长流水、长明灯等。

五、突出以人为本的管理理念，保持与员工沟通交流的习惯，以增近彼此的了解，便于工作的开展。计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，保证沟通程序的畅通，根据员工提出合理性的要求，管理人员时刻将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，为员工排忧解难。如果解决不了的及时上报酒店领导寻求帮助。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视，从而人人能有个好心情，这样更有助于更好地服务于顾客。

六、继续做好部门内部的质检工作

每日质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、卫生纪律、餐中服务细节、宿舍纪律卫生等方面的巡检。定期报请酒店质检部来本门监督指导工作，并主动汇报部门质检情况，从而不断提高本门质检水准。

七、增强监督机制和竞争机制，逐步改观个别管理人员执行力不强的局面。

20\_\_年下半年是新的征程，新的起点。我决心一如既往地视酒店的发展为已任、视部门的发展为已任、视员工的发展为已任、视自己的发展为已任。我坚信在酒店领导的带领下，全体员工团结一心，努力工作，我们圣达酒店的生意会越来越红火，圣达的明天也会更加辉!

工作计划与总结4

20\_\_年由于遭受国际金融危机的冲击，我们公司生产萎缩十分明显，在此严峻条件下，我们公司员工上下一心群策群力没有退避，迎难而上，也取得了一定的成绩。我们首先狠抓原材料的质量检验，并制订合理有效的配方压缩成本控制;其次，根据实际情况实施新工艺生产，组织员工培训掌握岗位技能，提高质量生产意识;加强质检员车间质量监管力度，积极发挥其在源头控制管桩质量的作用;进一步健全节能制度与宣传，积极开展合理有效用能，实行可持续节能生产。

(一)、狠抓原材料的质量检验，压缩成本控制

1、制订相关规章制度，建立和健全质量保证体系，经常督促和检查试验人员对规范、标准、规程的贯彻执行情况。

2、组织试验人员对进厂的钢材、砂石、水泥、外加剂、粉煤灰和煤等原材料进行规定检验和试验，对检验不合格的一律拒收，或上报公司领导降级使用。

3、多进行新技术、新工艺及新材料的研究、试验，改进并提出切实可行的配方交生产部实施。

4、及时审阅检验报告和原始资料，经常性地对各种试验结果和产品质量状况进行分析，提出合理的整改方案，以便正确地指导生产。

5、加强试验室管理，督促试验人员正确使用仪器，注意定期对所用仪器设备进行维护保养。

6、加强计量设备的管理，积极控制生产成本。

7、及时准确地根据销售部的要求做好各工地工程的原材料及砼试块强度报告等相关资料。

8、定期召开质量工作会议，有计划有目的地对质检科人员进行培训学习。

(二)、组织新工艺生产，积极开展岗位培训学习

1、管桩生产企业是一个劳动密集型企业，员工操作的熟练程度和操作质量的好坏直接影响产品质量，因此加强对相关人员的岗位培训至关重要，特别是一些重点岗位，如滚焊、镦头、搅拌、张拉、离心、蒸养等。作为质量管理人员，我们经常深入生产现场进行指导，发现和跟踪生产中存在的问题，并及时收集车间反馈的质量信息，提出合适可行的方案和予以解决。

2、管桩质量是我们赖以生存的命脉，加强车间质量管理，不断提高员工的质量生产意识尤为重要。由于操作时的一个小疏忽，往往会带来无可挽回的损失，如一个张拉螺丝因为滑牙没有被及时发现，在张拉时因为受力不均匀就造成了端板倾斜，一个螺丝的价值跟一条管桩相比是如此悬殊。由此可见鲜明的质量意识决定着一个公司的兴衰存亡。

(三)、加强车间质量监管力度，尽力减少废次品的产生1、20\_\_年公司管桩总产量为384464米，其中责废1701米，占总产量的4。4‰;客废377米，综废率为5。4‰，管桩合格率为99。5%。数据表明，责废管桩问题主要体现在如下几个方面：管桩合缝漏浆、两端缺料、端板倾斜和桩头空洞蜂窝;而客废管桩仅端板倾斜就占80。1%。责废中合缝漏浆占36。5%，主要的原因是清模不到位，合模时仍留有间隙，在高速离心时根本弥补不了;其次与合模时螺丝缺损打不紧打不全有关，另外因止浆不良也会造成;管桩缺料占16。4%，造成的主要原因是铺料不均匀和两端没有很好地插料所致;端板倾斜占14。8%，造成这种缺陷的主要原因一是端板材质达不到标准设计要求，二是由于偏心张拉(螺丝滑牙，张拉板内侧未清理干净，笼筋与钢模不垂直);空洞蜂窝占9。9%，主要是由于砼料太干高速离心时因为桩头空气排不出去造成。综上所述，这些缺陷有一部分完全是可以避免的，一方面是我们在车间的质量监管力度不够，未能有效阻止缺陷的产生，关于这点我们今后必须加强。

2、我们要求质检本着公开、公正、公平的原则，严格认真执行产品评判标准，对所有管桩逐一认真检查，并努力做好商标的印刷和填写及外观质量检验表的记录工作，同时，主动参与车间质量管理，不断加强巡检力度，坚决不让问题流入到下一道工序。

3、质检员在进行工序检查时，一旦发现质量问题或质量隐患应及时下令操作工停止继续操作并作出整改，以杜绝和减少质量事故的发生。

4、历史的经验告诉我们，产量攀升时最大的问题是与质量的矛盾问题。今年管桩质量相较去年还是有不少进步，过去生产不能有效受控，而质量监控又不能及时反映质量状况，质量状态缺乏质量的数据评价，未能有针对性地解决问题，导致在生产过程中不清楚质量水平，不能自我约束，自我控制，导致管桩脱模以后才暴露出大量的问题。基于前车之鉴，20\_\_年我们采取动态检查质量，动态评定质量，动态解决质量问题，要求质检员平常多巡检多指导，并及时向上汇报车间质量状况，不但要注意管桩的外在质量，还要注意管桩的内在质量，总之要使管桩质量可控。对应这种想法，我们采用了动态质量与碰头制度，解决当天现场发生的和潜在要发生的质量问题;针对管桩存在的缺陷适时分析出质量的状态和要改进的方面，并及时将之反馈到生产部门，落实到一线操作工身上。

5、对质检员我们强调控制的重点，一是滚焊焊点和散笼的检查，发现散笼的明令相关责任人及时整改，直至符合规范为止;二是督促装配人员对张拉螺丝仔细检查;三是多关注清模，四是喂料合模，另外还有张拉、离心及管桩养护。

(四)、合理有效用能，降低能源消耗

1、继续加大节能宣传力度，提高员工节能意识，避免不必要的资源浪费。

2、进一步加大节能技改力度，积极开展合理有效利用能源，为公司创造更多效益。

3.20\_\_年我们努力健全了节能管理制度，通过一系列的节能措施，取得了阶段性的成果，20\_\_年1月我们已经顺利通过20\_\_市节能示范企业的考核和验收。

20\_\_年的工作计划

20\_\_年是我们面临重大挑战的关键，我们必须在管桩质量上做好文章。主要有如下几点：

1、全方位狠抓质量管理，严格把好原材料的检验关，对不合格的坚决拒收，争取在源头把不利因素降至最低。

2、在现有条件的制约下，努力挖掘摸索最合理的工艺规范，制订合理的配方和先进有效的离心工艺，保证管桩强度持续提高。

3、进一步完善车间质量监控，加大质检员的巡检力度，积极发挥其车间质量管理的作用。

4、抓好产量的质量稳定和质量稳中提高工作。

5、针对原有电机与离心机匹配不太合理，调速功能欠缺，应继续加大节能技改力度，逐步将剩余5台110kw直流电机更换成57kw交流电机，并通过变频措施增进调速功能。

工作计划与总结5

为进一步改变工作作风，达到提高工作效益、靓丽时尚春熙的目标。根据区委、区政府的统一部署，百年春熙公司以严肃纪律意识为基础，充分明确责任分工为方式，努力做好春熙路资产处置、市政设施建设维护等工作，现将有关工作汇报如下：

一、切实抓好市政设施建设，继续做足文明城市复查准备

为迎接全国文明城市复查，我公司继续为提升春熙路步行街的整体面貌做好充足准备。首先，分别在顺城大街青年路路口、太平洋影城门口增设鲜花摆放点，为春熙路带来了新的面貌;其次，对中山广场公厕进行了全面翻新，包括公厕的墙面以及公厕内的公共设施;再次，维修维护了春熙路、青年路、红星路、正科甲巷的部分地砖，以及正科甲巷和红星路路段的路灯，翻新了“百城万店无假货”的活动标牌，增添了春熙路的绚丽色彩;最后，协助春熙路街道办事处、盐市口街道办事处、合江亭街道办事处又增设了四个警务值班岗亭。

公司每日安排工作人员对广告位的安全、整洁进行检查，对凡是不规范的广告位进行督促整改，确保广告位的整体效果干净、大方。为达到春熙路全面的统一规范，公司协同春熙路街道办事处处理春熙路大科甲巷25号违章建筑相关事宜。

二、学习先进经验，改进工作方法

为促进春熙路商业步行街创新发展，实现管理运营模式优化升级，20\_\_年x月，百年春熙公司组织职能部门负责同志对澳大利亚悉尼、布里斯班、香港铜锣湾等地进行实地考察。

为使春熙路能与世界上不绝于口的其他时尚城市相媲美，公司组织安排总经理及相关部门负责人考察学习，开放视野，增长知识，吸取国外成熟商业街区的先进管理办法，立足于公司实际总结经验，进一步改进工作方法。

三、自查自纠，完善各项规章制度

按照《成都市构建惩治和预防腐败体系基本框架实施意见》和《锦江区推进和构建惩治和预防腐败体系基本构建惩治和预防腐败体系基本框架实施意见》(锦委办?20\_\_?54号)的要求，公司庚即组织学习文件精神，整理、收集相关资料，进一步加强研究、掌握工作动态，形成体系性的自查自纠格局。

全体职工认真学习《廉政准则》，以此为据高标准、高要求的进行自身检讨，深入的规范日常工作的行为。为树立全体职工厉行节约的优良品质，根据《成都市锦江区机管事务管理局关于进一步加强空调运行管理的通知》(锦事管发?20\_\_?4号)的精神，公司立即将文件要求通知到每位员工，并形成书面的自查报告材料。

四、加强资产管理，确保资产的保值增值

在公开、公平、公正的基础上，百年春熙公司委托联合拍卖公司对春熙路北段47号门前形象展示亭进行了拍卖。同时，继续清理查验资产合同，对即将到期的广告位、展示亭及临时建筑租赁合同，联系有关承租人如期缴纳费用，8月收取了临时建筑

特步专卖租赁费10余万元，并督促了春熙路西段临时建筑1153152万元的缴纳事宜。与此同时，公司依照登记、造册的合同资料，及时完成了对临建、展示亭、广告位进行了补充协议的签订工作，8月，签订广告位使用合同4份，金额48余万元。

在审批外展活动方面，公司严格把关，本月共审批开展外展活动11场次，实现收益50余万元。

五、九月工作计划

第一，继续加强培养全体职工的清正廉洁思想意识，筑牢思想防线，遏制腐败现象的滋生。

第二，加大安全防汛、防火工作宣传检查力度，提高安全意识;与消防、物业服务对象等共同做好春熙路的防火、防盗工作。

第三，加强空调运行管理工作的培训。

第四，梳理9月份拟处置广告位、临时建筑、形象展示亭，继续做好资产处置、资金催收、合同审核等工作任务，确保资产的保值增值。

第五，认真落实广告管理的日常巡查工作，确保广告活动的规范进行，并对已到期和即将到期的广告位进行分类管理，保证各部门工作之间的协调性。

工作计划与总结集锦精选5篇

**第三篇：回顾与总结过去**

第一章 回顾与总结过去 1 大一学习生活

在整个大一期间，我在学习上只是做到了上课认真听讲，做好笔记，课后完成作业。但只是应付马虎学习，没有做到积极、主动、勤奋地去学习，去吸收知识，没有充分利用晚上时间认真自习，虽然看了许多关于专业类图书资料，但没有深入研究。，也没记录与摘抄，总体收获不大。

在学科学习中，专业课学习还可以，但对英语学习缺乏兴趣与刻苦，需要更加注重英语学习，提高英语水平。2 大一素质拓展训练

大一期间我积极主动参与到学生干部工作中。利用自己聪明才干，团结友爱，亲近与人，有责任，有主见等优点，协助老师，服务同学。作为一名学生干部要求自己，宽容大方，积极进取，勇于担当，端正态度，细心严谨地为人处世。

平时工作中，我认真完成校团委老师们安排工作任务，协助老师处理一些力所能尽的事情。此外，我经常参与到学校各社团的活动中，发现社团问题，做好评建，解决社团面临的问题，管理，服务好社团，促进社团更好发展。

在班级工作中与班委成员团结合作，策划组织班级活动，完成活动总结，平时配合班长，团支书处理班级各种小事。但也存在不足之处，没有及时发现并改善班级内不良现象，没有经常与辅导员交流，做好沟通师生的桥梁作用。学校、学院的学分素质拓展活动中，大一上学期参加不多，下学期有所改善，认真积极参与到活动中，多动脑，多动手，多动脚，做积极有为青年。仍需更加主动，勤奋，在锻炼中提高自己综合能力。3 领悟为人处事的道理

大学校园里，有来自五湖四海的学子，他们拥有不同的风俗习惯，文化素养；学校有许多各种不同专业，不同兴趣爱好的学子；不同老师，许多同学，各科朋友，因此，使大学校园

多了一些复杂，要想在大学校园里更加丰富多彩，快乐充实，就要学会一些为人处事的道理，学会尊重他人，宽容友爱，真诚待人，善解人意，积极向上，端正态度，原则用心做事，坦然处事等等。

第二章 展望与规划未来 1 大二阶段发展方向及总体目标

（1）在学习方面上：大二我将用更多时间去学习，顺利完成计算机二级，教师资格证考试，平时抽时间去学习英语，提高英语的听力与写作水平，以争取四六级考试一次通过。每周、每天，制定学习计划，多阅读学习关于管理学方面的书籍。抽时间深入学习公文写作及计算机技能，提高自己专业素养。

（2）素质拓展训练：有计划有选择地参加实践活动，合理安排活动时间，有方法有效率低做好事情，争取成为一名优秀的学生干部和共产党员。

3大三阶段发展方向及总体目标

注重提高自己的实践能力，完成自己的毕业论文和相关作业，了解用人单位的信息资料，学做简历及求职信。另一方面，准备投入到考研或考公务员中。4大四阶段发展方向及总体目标

面临毕业，即将走向社会，需要做更多准备。在见习和实习中多吸取别人意见，多了解社会各企业单位用人需求，提高自己的应聘能力，争取进入自己有意愿的企业，在工作中努力奋斗，在工作中努力学习。

第三章 调整规划与自我激励

“计划赶不上变化”面对不可预测的变化因素，面对事先规划中的种种障碍，我会在把握大体目标不变的前提下，进行适当的调整，找到可想的办法，解决问题。

我明白：靠山山会倒，靠水水会流，靠自己才能永垂不朽。有了规划书这座灯塔，在大学之海上航行，就有了指引，不会迷失方向。相信自己在大学四年里的学习锻炼中，能学会独立、学会生活、真正长大、成人成才。

**第四篇：专业综合实践报告书**

专业综合实践报告书

一、目的与要求：

数字化设计综合实验、实践实在学完了机械设计及其自动化专业方向相关专业课程后进行的一个实践性任务。涵盖了数字化设计的关键内容。目的是使学生通过数字化设计综合实验，有针对性地锻炼学生学会运用课程的基本知识来具体的解决实际问题的能力，掌握数字化设计，提高数字化设计能力，同时也为今后工作进行一次综合训练和准备。

1.能熟练运用已修读的相关专业课程中的基本理论知识和实践知识，利用三维数字化设计建模软件的正确设计某种减速器的主要零件。

2.通过数字化设计综合实验，要求学生掌握数字化设计的步骤及方法，使学生具有较强的综合利用所学知识分析问题解决问题的能力。

3.学会使用手册及图表资料，掌握与本实践有关的各种参考资料的名称、出处，做到能灵活运用。

二、主要内容

对设计的单级涡轮蜗杆减速器三维实体模型进行有限元分析、干涉分析、capp、运动仿真、加工仿真等。

相对于其他软件，比较熟悉UG，所以我的建模、装配、有限元分析、干涉检验可以使用UG实现,其他的借助相关软件进行模拟分析。利用CAD（计算机辅助软件）及 “强度向导”CAE（计算机辅助工程）软件程序用来模拟组件在结构性负载条件下的行为。模拟结果使人们可以了解组件的表现及应该如何改进设计。蜗轮蜗杆减速器中，蜗杆和蜗轮轴的强度对整个减速器的性能起到至关重要的影响。为了验证设计的可靠性，以 UG 设计平台为基础，进行有限元分析，确定其最大应力分布区，将评估结果与设计工程师和分析员的实践经验相结合，并最终结合实验数据，进行综合评估，指导整个设计过程。

实现以下目标： 1.完成产品所有非标准零件数字化设计，建立产品装配模型，并对装配模型进行干涉实验分析；

2.对典型零件进行有限元模型并进行静力学分析； 3.利用KMCAPP创建典型零件的工艺规程；

4.建立典型零件的数控加工的工艺规划，生成NC代码及车间工艺文档，通过过程仿真来验证操作；

5.撰写综合实践报告一份，要求涵盖上述所有内容，不少于10000字。

2.1 蜗杆的有限元建模和分析

进行蜗杆强度分析时，首先要引入已知条件，本文假设其材料特性已知条件为：质量密度＝ 7.829×10-6(kg/mm3)、杨氏模量＝ 2.069×108(mN/mm2)、泊松比＝ 0.2880、热膨胀系数＝ 1.131×10-5(1/C)、热导性＝ 55701(microW/(mm×C))、屈 曲 强 度 ＝ 1.379×105、最 终 强度＝ 2.813×105、体积＝ 1.290×106mm3、质心 x＝-0.06592, y ＝-0.6853, z ＝-0.6853。引入载荷幅值F＝50N，矢量方向见下图：x＝0, y＝0, z＝1。经分析得到其部件信息图如图 1(a)，结构性功能图1(b)，应力图如图 1(c)，位移图 1(d)从图 1 中，可看出蜗轮蜗杆蜗杆没有过大的应力集中，强度符合要求。

涡轮网格化

涡轮有限元分析-----位移

涡轮有限元分析----应力

蜗杆网格化

蜗杆有限元分析------位移

蜗杆有限元分析-----应力

2.2蜗轮蜗杆减速器的虚拟装配

2.1 蜗轮蜗杆减速器的虚拟装配，包括蜗轮、蜗轮轴、蜗杆轴、上箱体、下箱体、轴承、端盖、挡油板等。UG 装配模块中有两种装配模式 : 自底向上装配和自顶向下装配。本课题中装配所采用的装配模式是第一种，即：自底向上。下面简单介绍蜗轮蜗杆减速器的装配过程：首先以蜗杆轴为基准，将轴承零件装配好，再将蜗轮轴装配起来，然后将装配好的蜗杆轴与蜗轮轴装配到下箱体上。上箱体装配上，最后再将螺栓和定位销钉装配上，这样整个蜗轮蜗杆减速器装配就完成了如图所示：

（1）装配图1

（2）彩色装配图

2.3 装配干涉检验和分析

当蜗轮蜗杆减速器装配完成时，并不能完全肯定这个装配没有出错的地方，比如装配时，两个部件在空间位置上有重合的情况我们称为干涉。发生装配干涉是不希望出现的，但在装配时又不能完全肯定不出现装配干涉，所以一般可以通过装配干涉分析报告来确定在装配时是否发生干涉。进行装配干涉研究的步骤如图所示：

在装配干涉检查中一般是选干涉列表中将有干涉的部件标有 的，选择后进行研究干涉得到干涉示意图。

（1）干涉检验

就是由装配干涉的地方，还可以分析干涉的原因。此蜗轮蜗杆减速器装配干涉产

（2）干涉检验

生的原因：1）在建模时，所产生的尺寸误差。2）装配时，所产生的误差。

3）轴与轴承内圈、箱体与轴承的外圈等都是过盈配合。

（3）干涉检验

2.3 蜗轮蜗杆机构运动仿真

运动分析模块可以进行机构的干涉分析，跟踪零件的运动轨迹，分析机构中零件的速度、加速度、作用力、反作用力和力矩等。运动分析模块的分析结果可以指导修改零件的结构设计如调整齿轮比或调整零件的材料等。

蜗轮蜗杆机构运动建模将装配好的蜗轮蜗杆减速器的文件打开，先给蜗杆轴定义运动副，再给蜗杆轴定义运动驱 在“位移”、“速度”栏中填如相应的值蜗杆轴的运动副就定义完成了，如上图 所示。蜗轮与蜗轮轴的运动副定义方与蜗杆轴运动副的定义方法类似。

2.4 蜗轮蜗杆机构减速器的机构运动仿真及运动分析

蜗轮蜗杆机构减速器的机构运动仿真只需选择“运动”工具栏中的“运动仿真”在“时间”与“步数”栏中填如相应的值，这时蜗杆就可以带动蜗轮和蜗轮轴按事先设定好的运动方式、运动位移和速度进行旋转了，实现了运动仿真。运动仿真做完后就可以对它进行运动分析了，主要就是对“位移”、“速度”、“加速度”还有“力”等，进行分析，并且得到相应曲线。由于蜗轮蜗杆减速器的运动比较简单，所以“位移”、“速度”、“加速度”的曲线都是一条水平直线。如图 6 为蜗杆轴的“位移”曲线。图 7 为“速度”曲线。图 8 为“加

速度”曲线，由于没有加速度，所以加速度为“0”。

2.5 蜗轮蜗杆机构减速器的涡轮轴数控加工仿真

使用UG“加工”模块可以实现数控加工的仿真，这次实践以车削棒料成阶梯抽，设置刀尖角度为80，刀尖半径为1.2，方位角5.0，切削边长15.0，厚度3.18.再分别设置车床坐标系和工件坐标系的关系，设置好公差。如下图所示：

（1）设置车床坐标系

（2）选择毛坯

（3）生成刀轨

（4）仿真界面

（5）生成加工图纸

转到UG后处理

（1）生成NC代码（车刀阶梯抽）： % N0010 G40 G17 G90 G70 N0020 G91 G28 Z0.0 :0030 T00 M06（2）录制视频，命名“数控仿真加工.avi。”

文件夹截图：

实践小结

本次课程实践是学习机械专业以来第一次独立的机械设计过程。在实践过程中不仅要考虑理论上的可行性，还要考虑生产上的安全性和经济合理性。在两周的时间里，我感受最大的就是疲劳，每天一直都忙到很晚，但我收获到几点很重要。

一、作为一名准工程师，时时刻刻都要严谨、细心。虽说减速器很普遍，很多人对此不是很重视。但我认为减速器几乎涉及到《机械设计基础》中大多数重点章节的内容，并且它广泛用于工业生产中，因而很重要。

在实践中，最主要的后期处理。像三维实体到二维工程图、数控加工仿真、有限元分析、运动仿真，主要做的是后处理的一些计算和分析。一开始，在UG中相应的模块并不是很熟悉，就得一个个的学习，通过看视频，看书，查资料，向老师或同学请教，慢慢的摸索几天之后，才对大概的实现这些功能，在通过具体的零件分析，逐渐的熟悉软件，学会应用。我在分析过程中，在某些部分反复两三遍，因为我知道，作为一名设计人员，必须对自己设计出来的产品负责，这不仅是对公司，而且也是对其他员工安全负责的一种表现。

二、设计是一门综合性很强的学科，在设计过程中需要反复优化。一位优秀的设计人员，他不仅具备渊博的知识外，而且还需要不怕麻烦。由于缺乏经验，设计某个产品是，他/她需要对一些参数反复修改，真这中会有很大的工作量。因而，我们现在需要具备不怕麻烦的品质。

三、这次课程设计，将理论与实际结合在一起，使我看到两者产物的结果，它要求我们首先学好要学好理论方面的知识，然后再指导生产。最后，我还要感谢我的指导老师对我们的教导与帮助，感谢同学们的相互支持，与他们一起对一些问题的探讨和交流让我开拓了思路，也让我在课程实践时多了些轻松、愉快。通过本次课程实践的训练，让我对自己的专业有了更加感性和理性的认识，这对我们的继续学习是一个很好的指导方向，我们了解了机械产品设计与分析的基本内容，增强了分析和解决机械实际问题的能力。

**第五篇：工作计划与总结汇总**

为了提高工作效率与工作质量，做好工作计划与总结是少不了的。今天小编在这给大家带来工作计划与总结，接下来我们一起来看看吧!

工作计划与总结1

一、20\_\_年工作总结

20\_\_年成为尘封的一页已被翻过去了。在过去的一年里，销售部在集团公司的正确战略部署下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，与各公司各部门团结协作圆满完成了全年下达的销售任务。

1、销售目标完成情况：

公司在这一年中经历了高层领导人员小波动后，在公司领导层的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。车辆总计销售1690台、精品销售额496.4万、保险销售额484.5万、车贷手续费及返利43.1万、临时牌销售19.85万。

2、目前存在的问题：

经过大半年的磨合，销售部已经融合成一支精干，团结，上进的队伍。团队有分工，有合作。销售人员掌握一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想，相关部门的协作也能相互理解和支持。目前总体来看，销售部目前还存在较多问题，也是要迫切需要改进的。

1)销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，自觉性不强。

2)对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。手中的意向客户平均只有40个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动销售不佳。

3)销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能最大化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。销售部目前组员，内勤，主管的互动沟通不及时，不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

4)销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

5)内部还是存在个别人滋生并蔓相互诋毁，推诿责任，煽风点火的不良风气，所以从领导者就要提倡豁达的心态，宽容理解的风格，积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，智者胜，智者相遇，人格胜。

6)售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

7)增值业务开展的不好，现在店内的增长利润点一方面是精品和保险的拉动，另一方面是SSI和厂家政策的推动。销售人员主动去推销精品和保险的主动性不足，如何调动大家的主动性，如何提高大家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运。

二、20\_\_年销售部工作计划

(一)销售工作策略、方针和重点

为确保销售工作具有明确的行动方向，保证销售工作计划的顺利开展和进行，销售部特制定了相应策略和方针，用以指导全年销售工作的开展。

1、销售部工作策略：

要事为先，步步为营;优势合作，机制推动。

要事为先：分清问题轻重缓急，首先解决目前销售工作中最重要、最紧急的事情;

步步为营：在解决重要问题的同时，充分考虑到公司的战略规划，在解决目前迫在眉睫的问题同时，做好长远规划和安排，做到有计划的层层推进。

优势合作：充分发挥每个销售人员的能力，利用每个销售人员的能力优势为团队做贡献;

机制推动：逐步建立解决问题和日常工作的常态机制，通过机制推动能力养成、管理改善和绩效提高。

2、销售部工作方针：

以提高销售人员综合能力为基础，逐渐形成销售工作常态机制，并最终提高销售人员和部门的工作绩效。

3、销售部工作重点

1)规划和实施销售技能培训：强化销售人员培训，并逐步形成销售人员成长机制。

2)强化销售规划和策略能力：注重销售的策略性和销售的针对性(每接待一个客户都需要策略)。

3)规范日常销售管理：强化销售日常管理，帮助销售人员进行时间管理，提高员工销售积极性和效率。

4)完善激励与考核：制定销售部日常行为流程绩效考核。

5)强化人才和队伍建设：将团队分组，组长固定化，垂直管理，并通过组长的形式逐步发觉团队中的管理人才。

(二)、销售部工作计划

1、建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队

一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本呢，在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确的业务管理办法。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。因此不能单凭业绩来考核为尺度，应该从以下几方面：

(1)出勤率、展厅5S点检处罚率、客户投诉率、工装统一等。

(2)业务熟练程度和完成度，销售出错率。业务熟练程度能反映销售人员知识水平，以此为考核能促进员工学习，创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

(3)工作态度，“态度决定一切”如果一个人能力越强，太对不正确，那么能力越强危险就越大。有再大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

(5)KPI指标的完成度。例如留档率，试乘试驾率，成交率等

4、培养销售人员发现问题，总结问题。不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题，总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次

5、建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合6、专职专业，强化对拓展客户资源的利用率。

销售部电话客户资源、汽车之家网站、车贷网络客户等不被重视，准备开展销售电话专人接待，专人回访，专人营销，电话营销，此人为两个组的组长，负责把网络的资源和客户信息进行记录和收集，并将顾客邀约到店。业务指标由销售经理直接考核。

工作计划与总结2

一、思想认识。

在上一学期里，作为一个共产党员，我在思想上严于律己，热爱党的教育事业，全面贯彻党的教育方针，以党员的要求严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中都树立起榜样的作用。积极参加学校组织的各项政治活动，如学校的党员冬训活动。一学期来，我服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。我相信在以后的工作学习中，我会在党组织的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。新学期即将来临，我将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受得起任何考验的共产党员。

二、教学工作。

在教学工作方面，整学期的教学任务都非常重，担任初一共十三个班级的信息技术课，但不管怎样，为了把自己的教学水平提高，我坚持经常看电脑报、信息技术奥赛书籍等，还经常网上找一些优秀的教案课件学习，还争取机会多出外听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。平时还虚心请教有经验的老师。在备课过程当中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案。

一学期来，认真备课、上课、听课、评课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教育教学任务。

在教学中，由于这个学期学校正在改造，所以没有安排机房，这对于信息技术课程来说，主要是突出学生的动手能力，所以教和学都有了一定的困难，但是为了上好这门课，也为了激发学生学习的兴趣，我作了充分的准备，每堂课上之前我都查找各种资料和图片，或者找一些学校老的电脑配件给学生们看，尽可能地让课堂让课堂气氛活跃，树立起他们学习的信心和激发他们学习台阶信息技术的兴趣。在整个教学过程当中，由于是教室上课，所以我特地每节课都增加课本外的计算机基本知识，如像“计算机的发展史”，“DOS基本命令”等。

还辅导家里有电脑的同学学习一些课外操作知识，也收到了很好的效果，发现学生中还有很多电脑小高手的，如辅导学生信息技术奥赛，辅导学生制作网页，还辅导学生用WORD制作小报，也取得了丰硕的成果，辅导学生的小报制作获得了吴江市初中组三等奖。辅导的过程也很艰辛，通过这些辅导，使自己的辅导经验增加了，学生也学到了东西，增强了他们学习的兴趣和学习的信心。

工作计划与总结3

\_\_年，公司在建设集团的正确领导下，紧紧围绕公司生产经营发展目标，较好的完成各项工作。现将\_\_年主要工作情况及\_\_年工作安排汇报如下：

一、\_\_年主要工作情况回顾

公司坚持以“基础管理年”活动指导精神为统领，按照“夯实基础、激发活力、提升管理、稳定发展”的工作思路，全力开展各项工作，并取得显著成果。

(一)、加强设备安全管理工作，稳步提升安全管理水平

1、公司\_\_年截止到10月份，实现设备租赁收入5170万元，其中大型设备及机电类收入4097万元，联锁块收入1073万元。预计截止12月份实现设备租赁收入5600万元。

2、截止到10月份，完成大型机械调度10000余次，小型机具调度950余次，及时、高质量的满足各分公司对施工设备的需求;实现设备平均完好率96.37%，设备平均利用率32.79%;共组织设备检查616次，设备维修、保养336次。

3、组织公司内部大型机械的调遣及转场工作，其中包括行走式及建筑塔吊转场、小松650型挖掘机转场、150T履带吊转场、50T履带吊调拨至船务工程公司等大型机械的进场、转场及安装工作。组织对新进1台5016型建筑塔吊，1台WCB500型稳定土站、1台300KW发电机组的验收工作，目前稳定土站与发电机组已投入使用。

4、根据建设集团设备台账进行账物跟踪，对我公司新购、到期报废、调出设备及时更新，并实现台账的分类管理。逐步完善设备的运行资料档案，每台设备配备一套运行资料，真实、按时记录每台设备的日常运行状况，维修换件与保养记录。

(二)、不断强化安全质量管理，进一步增强竞争优势

1、安全管理方面

(1)、按照公司要求，在总结分析上安全、质量等总体形势和存在的薄弱环节的基础上，切合实际的组织制定和编制了安全、质量、教育培训、维护维修等各项工作计划及月度工作计划;组织制定并签订了公司与各科室安全、质量、环境目标责任书;组织完成了“三体系”内外审工作;组织完成了建设集团全年各月度的安全、质量检查考核工作;及时完成各类特种设备报检、复审、检验工作。

(2)、积极开展安全宣传活动。根据建设集团要求认真开展“百日安全无事故”、“现场综合整治”、“安全生产月”、“宣贯《事故防控手册》”、“开展消防交通安全整治”、“现场网格化治理活动”、“开展119消防周活动”等活动。在活动开展中，制定周密实施方案，大力营造活动氛围，提高员工的安全意识和参与意识。

(3)、认真组织开展《事故防控手册》的宣贯。不断完善公司应急管理体系，落实检查和隐患责任整改;落实高、危险作业的安全控制，突出重点的抓好塔吊拆除、安装和较大设备维修现场的安全管理;积极抓好“样板车间”的管理工作;重点抓好“四防”工作措施的落实。

2、质量管理方面

(1)、按照公司标准化管理标准，制定完善各项管理制度和工作程序，满足公司管理需要。围绕“推动转型升级，实现质量强港”活动主题，认真扎实开展“质量月”活动，组织开展质量管理标准集中宣贯等活动，进一步调动了员工参与质量管理、改进质量的积极性。

(2)、按季度对各单位进行服务满意度回访调查，从设备操作人员技能服务、操作人员遵章守纪、操作人员服务态度、设备调度服务、设备技术状况、设备维修及时性、其他服务七个方面进行回访。\_\_年服务满意度达94.3%，达到质量指标。由于各单位进行评价反馈，针对其中设备技术状况较差，部分设备老化现象严重进行重视和整改。

(三)、加强班组建设，全面提高员工综合素质

1、维修专业技术人员严把质量关。主动实施技改和“四新”的应用，搞好技术革新、修旧利废工作。二月份完成D85推土机引导轮国产化改造，单项节约成本二万五千多元;完成了推土机支重轮技术改造，单项节约成本近万元;发挥人员的创造性自行研制架管喷漆、打码自动上料机，项目已上报申请专利;自行研制油气分离自动排气装置，解决了其中几项技术疑难关键点，且装车测试成功。

2、先后组织机械作业人员和维修人员参加机电维修相关知识学习、安全生产月教育培训、最新行业标准《建筑施工升降设备设施检验标准》JGJ305-\_\_宣贯培训，全面提高作业人员操作技能。共派遣11名机械司机分别前往福建、南京、威海、烟台、济宁等工地作业，并在各自的岗位上较好的完成各项工作任务。

3、针对生产作业点多面广、人员分散的特点，充分利用“飞信”和下雨阴天、节假日等时间，开展员工技能培训、安全思想教育、“节前安全教育”、“加强道路交通与消防安全”、“夏季四防”、“冬季四防”教育，组织开展“四严四提”、“安全生产月”和“设备管理月”等活动，全面提高员工的思想综合素质和技术水平。

(四)、不断完善物资管理，进一步优化资源配置

1、建立完善合格供应商名录并加强对供应商的管理工作。

新的供应商目录提供了更广泛的采购厂家、更准确的供应商信息，能更好的满足日常物资及配件采购，为公司采购的及时性及产品质量的合格率提供了前提保证。同时，进一步完善供应商的管理，加强对供应商的评价，广泛听取各科室的意见，对供应商进行了公平、公正的评价。

2、做好废旧物资管理工作。在完善《物资管理规定》中进一步加强了对废旧物资的管理并区分了利旧物资与报废物资。对于废旧物资优先自行修复利用，不能利用的上缴建设集团物资设备部管理。对于经公司鉴定确认为报废物资的，我公司统一存放、专人看管并上报建设集团物资设备部统一处理。

(五)、不断强化综合管理，营造良好的活动氛围

1、充分调动青年集体创新创效潜能，发挥青年先锋军的力量。组织6名团员加入青年志愿者，并积极组织参加青年志愿者活动;组织员工积极参加日照港“千人万米”长跑比赛，并有一人获奖;一人在“安全在我心中”主题征文活动中荣获二等奖;一人在国际档案日活动征文答题中荣获一等奖;一人在“如何提高客户满意度”主题征文中荣获三等奖。共报送“阳光感动、辉煌十年”征文6篇，“三次创业”主题征文7篇，在\_\_年春联征集活动中共报送47幅春联。积极动员广大员工参加各项征文竞赛，丰富自身业余生活的同时也不断增强了大家的凝聚力和向心力，为以后更好的投入到各项工作中奠定了基础。

2、充分利用日照港报、日照日报等媒介，动员广大员工积极做好对外宣传工作，截止11月中旬已完成宣传报道市级12篇，集团级8篇;政务信息共发表5篇，均已完成建设集团全年任务指标。

二、\_\_年工作安排

\_\_我们的生产经营目标为实现产值5500万元，安全责任事故为零。

(一)、\_\_年经营计划主要有充分利用好现有设备，保证集团内部施工需的前提下，积极对外拓展业务，寻找新的利润增长点;创造差异化服务，提升企业竞争力;通过定额化管理、精细化管理细化内部成本核算。

(二)、\_\_年设备项目投资计划有拟购置6台50型轮式装载机、2台履带式液压挖掘机、1台砼连锁块生产线设备、1台WCB500型稳定土拌合站、1台20方多功能洒水车、1台17立方螺杆式空压机、1台破碎锤以及30台塔吊监控。

(三)、\_\_年设备技术改造方面主要有：继续在装载机、挖掘机、起重机械等大型设备上安装油耗仪及GPS定位系统;对磅房的监控系统进行升级，对称重过程、料车的卸料过程，进行更全面的监控和管理;在稳定土拌合站传送皮带加装急停装置，加强传送皮带在作业前预警、作业中的安全控制;对稳定土拌合站水泥罐顶部除尘进行改造，通过加装小罐的方式实现对粉尘污染的控制。

(四)、进一步抓好安全管理。在安全教育形式和教育内容资料方面进行探讨提高，加强安全教育的效果，结合青年示范岗的创建踏实做好创建“平安车间”活动，力争把安全管理工作再提高一个台阶，为维修生产工作打好一个更坚实的安全保障。

(五)、设备维护保养方面，坚持贯彻“以养为主，养修结合”的工作方针，积极推行“以保为主”的设备管理指导思想。设备租赁科将设专人负责设备的维修保养监督工作，保证设备不失保漏保。

(六)、加强全员综合素质教育，加强员工机械设备操作、设备保养知识培训及各项安全教育，强化员工综合素质，提高员工操作及维护保养水平，确保每位员工安全作业、各机械设备安全生产。引导员工增强学技术学知识意识，为打造一个积极向上、团结奋进、技术精良的高素质维修队伍而努力。

工作计划与总结4

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日，荥经县公共资源交易服务中心召开10月工作总结报告会。会议资料如下：

一是分析10月荥经县公共资源服务交易服务中心交易状况：建设工程项目共计7项，采用竞争性谈判或比选方式进行，控制价783万元，中标金额674.81万元，节约资金135.19万元，节约率17.26%;政府采购开评标项目共计2项，累计项目预算金额共计31.01万元，中标金额30.6064万元，节约资金0.4036万元，节约率1.3%;砂场矿权出让项目共计7宗，累计项目预算金额共计570万元，中标金额634万元，溢价64万元。

二是对公共资源交易服务中心近段时间的运行分析，指出，虽然近期中心工作取得了必须的工作成绩，但在工作中仍然存在一些问题，主要表此刻：工作人员不足，目前公共资源交易中心共有三名工作人员，工程建设、国有产权交易等事项陆续进入交易中心后，人员配备上显得捉襟见肘;工作人员业务水平有待提高，缺乏建设工程、产权交易等方面专业知识;场地面积小。目前公共资源交易中心面积约300平方米，共有开、评标室各两间，每间房屋面积约50平方米左右，座位30个，不能满足稍微大型点的拍卖会和报名人数相对较多的招标需求。

三是对\_\_月工作重点进行了安排部署：一是重点服务灾后重建工作。树立服务意识，增强大局观念，认真服务交易项目，个性是灾后重建项目，确保日常工作有序开展，开通“绿色通道”，根据工程项目和建设单位的需求，推行全天候服务，到达方便、快捷、高效。二是充分利用技术手段，推行电子招投标效率。三是加强公共资源交易中心工作人员的学习培训，建立每周学习法律、法规制度，不断提高自身业务水平。

下月工作总结与计划范文

十月份已经过去，在这一个月的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的潜力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出

一个很好的解决方法。在与客人的沟透过程中，过分的依靠和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，把我的销售潜力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体状况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

工作计划与总结5

\_\_年公司比较突出事件：

一、产品签样方面：aa系列两个产品条码颠倒，差点造成几十万产值的巨大损失，最后幸好化险为夷逃过一劫;bb纸盖，纸张改规格后从新做版印刷，可是印刷错误，印刷了三个批次后才发现，此时已经造成重大损失了。从这两方面无疑暴露了公司在签样方面存在不少问题，如程序上不够完善、相关人员在操作生产过程中的兼顾和监督不足等问题。面对这样的问题，我们要总结经验，不断使程序更加严谨有效;在质量控制方面，要加强各工序培训，加强监控把关，关注主要原因，解决主要问题，一般情况下，20%的原因导致80%的问题。

二、标准执行方面：cc卷膜接头超标，严重影响客户车间生产;dd透明袋开口方向错误直接报废;dd产品色差严重、油墨倒粘，客户接连投诉。造成这些问题主要是公司各工序对客户产品的标准认识不深，无法把握和判定合格与不合格品。面对这样惊心的投诉，公司上下认真对待，积极解决，卷膜接头严格控制，接头处改用易分辨颜色的胶纸，还加上延伸标识;对透明袋产品增加了标准样，以及把产品标准贯彻到各工序，杜绝再次发生类似问题;印刷方面，严格紧跟客户标准样，改进版筒质量，再次对印刷车间加强培训，提高生产技术。

以上是我对公司几个突出问题的总结，接下是我个人\_\_年工作总结。

\_\_年我增加的工作项目有：

一、《异常纠正与预防措施报告》的整理、跟踪与发放。这项任务可以更好的了解公司各工序生产发生的异常问题，该怎么预防、监督、改进及验证。这份报告程序上是规定一个星期内整改完成，但有些问题受很多因素影响，要长时间观察，也无法在星期内就整改好，以致报告的发放日期经常延迟了。面对这些异常状况，公司可以成立个技术部，来攻破生产各个技术，也可以为公司量身打造适合公司生产并有竞争力的技术，也可以提供技术给客户参考，以我们\_\_技术来生产。

二、“企业良好行为标准化标准”文件的收集和整理，这是对公司所有标准和文件的全面收罗和整理修改，完善标准化体系，这是一项繁琐、复杂、需要很大耐心的工作，整理后的文件整改了一次又一次，因为涉及内容很多，可以精细到每个方面，改进是无极限的，文件可以说是无止尽的补充增加。标准化体系可以改变员工、领导的标准化观念，养成学习标准、实践标准的习惯;可以提高企业标准化管理水平;可以促进企业参与国家、行业组织的标准化活动;可以提高企业标准信息化管理水平;可以提高企业知名度，为企业通过其他评审提供有力保障。在公里领导的重视下，和同事一起配合努力，我们公司通过标准化良好行为认证，获得了4a证书。通过这次标准化体系认证，我们发现很多不足，发现与其他现代企业的差距，为我们的进步提供了很好的指导思想。在做这项工作中，给我印象最深的就是在工作标准体系中，各职位的工作说明书中的“可轮换岗位”一栏，我们公司很多职位都是无的，也就是说我们公司没什么储备人员，我觉得公司在未来这段时间成立个人力资源部，根据公司和南京工厂状况定人才培训和拓展计划，储备人才，为公司注入新活力，使公司能随时调控人员，以致不会影响生产。招工难，招有素质的员工更难，招适应公司文化体制的员工更更难，此人力之事对于当前的\_\_是刻不容缓的。

在新一年的工作中，我会继续学习巡检员方面技能，了解各工序质量控制;另一方面是更加专注对公司体系的了解、学习、应用及制定，着重是质量体系方面内容，学会qs体系认证，竭力完成新年领导下令两个产品的qs认证，这是第一次接触，要认真对待，不能闪失。

\_\_年，\_\_将翻开新的一页，会是意义重大的一年，至关重大的一年，让我们一起为之奋斗!谱写新的乐章，唱响凯旋之歌。

工作计划与总结汇总5篇

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！