# 个人总结 赵崎

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-05-17

*第一篇：个人总结 赵崎毕业总结报告一 实习情况概述短短两年的大学生活就这么过去了，我们迎来了不得不面对的实习生活。学校总是温暖的，社会总是残酷的。当我们迷茫地面对这个陌生的社会时，我终于体会到，我们已经长大了，很多事情我们要自己去面对，自...*

**第一篇：个人总结 赵崎**

毕业总结报告

一 实习情况概述

短短两年的大学生活就这么过去了，我们迎来了不得不面对的实习生活。学校总是温暖的，社会总是残酷的。当我们迷茫地面对这个陌生的社会时，我终于体会到，我们已经长大了，很多事情我们要自己去面对，自己去体会。

江阴国通通讯有限公司是我的实习单位，它是中国联通及中国电信江阴分公司的一级代理商，是集ＧＳＭ、CDMA网络手机的专业公司。江阴国通通讯有限公司是国内最专业的手机连锁之一。公司成立于1997年，是江阴地区移动、联通、电信的一级代理商。经过十几年的创新与发展，已发展成为覆盖华东，华中等地区，拥有数十家手机连锁直营店。产品销售在市场一直处于领先地位。本公司是三星、诺基亚、苹果、HTC等全球知名手机品牌，同时也是OPPO、步步高、朵唯等国产主流品牌的直接代理商，剥去了中间环节，真正实现了“厂价直供”，拥有区域性手机连锁店无法比拟的核心优势，公司本着“服务提升生活品质”的经营理念，依托“顾客满意，员工满足”的企业宗旨，为消费者提供最优质快速的服务，是“消费者满意单位”及“售后服务信得过单位”。经营模式与产品创新领先，价格优势与服务意识领先。服务体系，使客户在使用中无后顾之忧。

以上是我所要工作的公司在网上的简介，我不知道这家公司到底有没有这么好，我只知道，在哪里上班都差不多的，只要自己努力踏实地工作，就一定会有所收获。刚从学校出来，要学得东西的确很多啊。

学校要求九月份前要找到实习单位，或许是我未雨绸缪的性格，我在六月底就开始找实习单位了。在周庄天翼尝试了两天，觉得同事友好，上级亲切，工作能够胜任以后，我就把自己的实习单位定在了江阴国通通讯有限公司。

二 实习岗位工作情况

我应聘的岗位是电信的综合业务员，一开始我以为是件很容易的事情，只要在受理台上办办宽带充充话费就可以了。但是当我拿到一大堆资料后，我真的吓了一跳。电信的宽带套餐可不是一般的多啊。很庆幸的是我们店长小燕姐是个很有耐心的人，她会很耐心地教我。还有不得不提的一个人，我的同事陆静，总觉得自己和她很处的来，很高兴吧，至少我很喜欢我的上司和同事。后来我才知道，综合业务员做得事情真的好多啊，收银、办业务、整理仓库、盘库、进货、销库、做报表、处理售后、处理投诉、追退款、去银行打营业款„„.万事开头难，刚到公司学的东西很多，也看了很多资料，对中国电信有了一定的了解。诚然，中国电信的确是一个很牛的企业。国有电信企业因其固有的自然垄断性和产业特殊性，从诞生之日起就成为政府垄断行业。作为中国最大的固网运营商和INTERNET服务提供商，中国电信拥有了较为完善的基础网络设施。目前己建成了覆盖全国，以光缆为主、卫星和微波为辅的技术先进的基础传输网。在南方地区，中国电信在接入网、交换网、数据通信网和智能网等方面具有绝对优势。中国电信的网络优势正成为当前企业发展的核心能力，同时具备了向相关专业（包括移动）延伸的基础和实力。

当我对电信的业务有一定的了解以后，公司开始安排我去电信总公司培训。第一次次培训讲得是最基本的知识。中国电信现在主要有固定电话，宽带和手机。

固话主要分区间电话和区内电话，甲种电话和乙种电话，甲种是安装在用户家里，乙种是安装在宿舍、单位、集团里的。付费方式也可以分为预付费和后付费，最基本的就是装机，移机，改名过户改号，保密，暂停，拆机。固话还有很多业务，譬如来电显示，三方通话，缩位拨号，热线服务，闹钟服务，免打扰服务，转移呼叫，遇忙回叫等，有的要钱，有的不要。当然，资费和开通方法都是要记住的。

接下来的就是宽带。电信的宽带起步最早，花样也最多。我就稍微介绍，宽带有我的E家，商务领航，天翼，学子E行。我的E家又可以包括E6套餐，E8套餐，E9套餐。E6套餐中又有E6-66,E6-96,E6-166,E6手机松融合版，E6-66,E6-26,E6-36,以此类推，电信宽带的种类真的多得惊人啊，还好我只要记住现在主推的几个光速套餐。

最后就是手机了。电信的手机主要都是C网机，即CDMA。电信手机的覆盖打，绿色环保，语音清晰，接通率高，还能双网双待。电信手机还有2G和3G的区别。2G是第二代通信技术的产物，主要是打打电话发发短信用的。3G是第三代通信技术的结果，和互联网联合在一起，至少支持2M的速率。3G智能机在3G中加了更宽广的应用：导航，书柜，银行卡，指南针，字典，噪音测试„„

当理论了解的差不多的时候，店长开始教我实践操作，首先是帮人缴电话费。缴电话费是件很简单的事，只要输入工号登录电信缴费系统，再输用户的号码，点确定后就会出来用户的名字，核实一下再输入缴费的金额，打张发票就行了。比较难的是办宽带。我一开始学的是光速149套餐，因为这个套餐最火。首先登记用户的资料，然后为用户订购他要的套餐，在每个项目中订购附属，再添加一下财务信息，最后提交打回执和发票。每个宽带流程都是这样的，但很多细节都不同，所以想要做一名优秀的电信业务员是要花功夫的。

电信对员工的素质要求还是很高的，每一张投诉单电信都会很重视。为不断提高服务质量，提高服务水平，电信还在各级企业全面推行“首问负责制”，通过首问负责制度切实建立企业内部科学的服务质量保证和监督体系，为客户提供满意的服务。“首问负责制”是指最先受理客户咨询、投诉的部门或人作为第一责任人，负责处理或监督相关部门解决客户在使用中国电信业务时提出的各类问题。

1．对客户提出的咨询、投诉、业务受理和查询，无论是否属于本部门职责范围内，首问负责部门或人必须主动热情，不得以任何借口推诿、拒绝、搪塞客户或拖延处理时间。

2．凡客户咨询、投诉的问题属于本部门范围内的，首问负责部门或人能立即答复的，必须当场答复用户并认真做好解释工作。如由于客观原因不能当场答复的，或不属于本人职责范围内的问题时应说明原因，得到客户的谅解，并作如下处理：（1）在营业厅受理的，应将客户带到相关人员处办理；（2）可用电话解决的，当场与相关部门联系解决；（3）以上无法解决的填写《投诉查询处理单》。

3．填写《投诉查询处理单》（样式见附件）时要详细记录客户提出的问题，留下客户姓名、地址、联系电话，在1小时内转交给下一个部门处理（转送方式可以用传真或者派人送达），填写的处理单一式三份，一份存档，一份转交相关部门或人员处理，另一份送公司客户服务中心或监察审计室（宜兴、江阴市电信局下属部门送本局的服务质量管理部门）备案。

如用户的查询或投诉涉及到两个以上部门且属于一个专业片的，原则上转送专业片职能管理部门处理。如用户的查询或投诉涉及到两个以上部门并且不在同一专业片的，可转送客户服务中心（10000）或监察审计室（宜兴、江阴市电信局下属部门送本局服务质量管理部门）处理。如果用户投诉内容涉及到行风问题可直接转送监察审计室（宜兴上、江阴市局的下属部门送本局监察部门）处理。

三 所遇主要问题及解决方法

1坎坷退款路

进入公司以后遇到的第一个困难就是解决一张投诉单。由于我业务操作失误，把用户的账号弄错了，接线班无法安装，直接把我的单子改成撤单。用户知道以后，直接打10000号投诉了。记得以前开会的时候曾听说过，只要一个投诉单成立，就要扣200至1000不等的罚款。

由于我从来没遇到撤单的事，那时我们店长小燕姐已经回云亭那个营业厅，我就只能跑到周庄支局去请教那些老业务员，她们把操作过程给我看了一遍，然后我就回到营业厅自己操作，把单子改正过来。晚上盘账时又发现营业款少了300元，于是再登系统查看，结果是我改单时没有把帐做平，两次操作造成了双重计费，用户账户上就多出来300元话费了。第二天再和用户沟通，结果用户说不需要那么多话费，要我们把多打的钱拿走。投诉是解决了，撤单也纠正过来了，但是退款将会是件很麻烦的事。我就这样，踏上了漫漫的退款之路。

我先按照小燕姐以前写退款单的样本，写了一份退款单，然后交给我们经理的助理看，助理稍微帮我改了下，我就发给负责退款的人看，结果被负责退款的人骂了一顿，还叫我退回去重写，我那个郁闷啊。后来退款单又被经理带上去给懂的人看，然后很多门店的前辈们都帮我指出错误，按他们的经验帮我改单，经过两天，经理把改好的单子给我，我满怀信心的教上去了，结果又被退下来了。无奈之下，就打电话给了小燕姐，她又帮我把单子改了一下，交上去的第二天还是被退下来了。我那个气啊，当时我就想，不就300嘛，大不了自己贴了。这时有人告诉我去找督导，督导会帮忙的。去找督导的时候说实话已经不抱什么希望了，还好督导听我讲完情况后马上在系统里证实我的情况，她亲自帮我写了退单。我向毛主席发誓这是我最后一次交退单了。不出所料，退单还是打下来了。我真的不知道那个管退单的人是故意刁难还是吃饱了没事干，她总是说我没把情况弄清楚，我说弄清楚了他还是说我没弄清楚，全世界的人都快懂了为什么偏偏她不懂，真不知道市里的电信公司的人事部是怎么招人的。经理要我不要生气，说那个人就是这样的，没事找事，架子大的要死。还好督导真的是一个很不错的人，她告诉我说不要担心，她直接跳过那一级跟她上级汇报，我当时那个感动啊，不提了。

一个月以后，那笔退款的钱终于在我耐心的等待下拿到了，由于时间太久，用户的账户里只剩了270块，我也只能拿到260块的退款，想想算了，那30块就当花钱买个教训吧。本来对这笔钱也没抱多大的希望了，既然来了，来多少算多少吧。无理投诉

那是我进联通营业厅以后碰到的。那个客人很粗鲁很不讲道理，还是个瘸子，当然我完全没有歧视他的意思，只是觉得他真的太不给自己长脸了。他到我们联通的营业厅买移动的充值卡，我们营业厅有代卖移动的充值卡。他买了一张50元的充值卡，非要我帮他充。我告诉他说我们这边不代充的需要自己充。在充值卡上我遇到的骗子可不是一个两个啊。有过来偷密码的，有帮他充好了赖账说没充进去的。所以我们一般都是不帮人代充的，都是让客人自己充，客人不会我们就在旁边教他们。后来他还是要我帮他充。我就让他把他的手机给

我，我们都不用自己的手机帮人充话费，每个手机一个月只能充值十次。那个客人就大骂，“充话费干嘛还要用我的手机？我要去投诉你不给我充话费„„.”之后他就一瘸一拐地出去了。出去的时候还满口脏话。第二天他真的打电话去投诉了，还好店里有营业员证明我的服务态度没有问题。联通公司也没把他的投诉当回事。郁闷啊，林子大了什么鸟都有了。

每次遇到这种事我都告诉自己，在工作中，个人的一言一行都代表的是公司的形象，让委屈的泪水流在心里，把真诚的微笑献给用户。当面对怒气冲冲，蛮不讲理，对我们的业务和工作有不满和误解的用户时，要牢记“用户永远是对的，用户就是上帝”的服务口号，要用同样真诚的微笑，同样耐心的解释，去化解客户的误解和怒火。我真的有很努力。

四 专业知识在实习中的应用

中国电信收购原联通的CDMA 1X业务，并且推出天翼189品牌。而且今天发放的3G牌照，指明中国电信3G技术为美国的CDMA2000技术。按照此前中国联通的通告，CDMA 1X技术，是在CDMA2000技术上升级而成的。CDMA业务经营主体由中国联通变为中国电信，电信仅限于省内漫游的小灵通时代彻底载入史册，被可全球漫游的CDMA通信时代所替代。CDMA是码分多址(Code-Division Multiple Access)技术的缩写，被称为第2.5代移动通信技术。它能够满足市场对移动通信容量和品质的高要求，具有频谱利用率高、话音质量好、保密性强、掉话率低、电磁辐射小、容量大、覆覆盖广等特点，可以大量减少投资和降低运营成本。CDMA被认为是第3代移动通信技术的首选，目前的标准有WCDMA、CDMA2000、TD-SCDMA。3G是第三代移动通信技术，是下一代移动通信系统的通称。3G系统致力于为用户提供更好的语音、文本和数据服务。与现有的技术相比较而言，3G技术的主要优点是能极大地增加系统容量、提高通信质量和数据传输速率。此外利用在不同网络间的无缝漫游技术，可将无线通信系统和Internet连接起来，从而可对移动终端用户提供更多更高级的服务。目前中国电信的133、153是2.5代移动通信。

中国电信拥有强大的固网用户规模和强大的综合实力，CDMA升级到3G成本最低、速度最快。多家机构认为，重组后是全业务的竞争，网络质量将成为运营商的“兵家必争之地”。无线覆盖、网络优化板块提升空间较大。中国电信势必发挥其固定电话、宽带上网等既有优势，与手机CDMA网络进行全面整合，加上CDMA网本身所具备的数据传输快，通话质量高，绿色健康、保密性强等优点，在信息数据的交换效率和信息数据接入内容上得到全面的提升。

当CDMA红遍大江南北的时候，“天翼”也跟着火起来了，英文名称“e surfing”，是中国电信推出的移动业务品牌，业务主要分为语音、数据综合两大类，现有3G网络具备

上网速度快、互联网应用丰富、通话音质高、绿色健康、通讯信息保密、网络覆盖完备等特点，可满足中高端企业、家庭及个人客户的各类移动业务需求，另外中国电信2G手机客户可以不换号、不换卡升级为3G客户，尽享天翼3G时代的丰富信息服务。天翼手机是指在CDMA网络中使用的移动通信终端。CDMA全称为码分多址，是一种比较先进的通信技术，其特点是频率利用率高，手机功耗低，通话语音质量好。电信3G覆盖无处不在,乡下90%,手机接笔记本上网多爽.无论是珠穆朗玛峰,还是近海,天翼3G网络均无缝覆盖.移动3G省城没覆盖完.联通3G市城没覆盖完。保密性好。要窃听通话，必须找到码址，CDMA采用了先进的伪随机码技术，用长达42的伪随机码技术来标训用户，每次通话都有4.4万亿种可能的排列，创造出万花筒的码址变化。为你提供安全保密的通信服务。双网双待机是将CDMA和GSM网络结合，一部手机可同时插入两张不同网络的号卡，并使之同时处于开机状态，用户无需切换网络，即可任意拨打、接听和收发短信，且这些手机均可支持互动世界、彩e以及掌中宽带等中国电信自有的增值业务，使商务人士尽享移动办公的自由以及休息娱乐的乐趣。此外，用户还可预设接听和拨打电话的顺序，使用起来非常方便。

中国电信的ADSL业务。ADSL（Asymmetrical Digital Subscribe Line非对称数字用户线）是利用现有的双绞铜线（即普通电话线），以上、下行非对称的传输速率接入互联网，上行（从用户到网络）为低速的传输，可达1Mbps ；下行（从网络到用户）为高速传输，可达10Mbps，ADSL目前可提供虚拟拨号接入和专线接入两种接入方式。中国电信普通电话用户申请办理ADSL业务后，只需在普通电话用户端安装相应的ADSL终端设备就可享受宽带业务，原有电话线路无须改造，安装便捷，使用简便，避免用户因线路改造而引起的布线困难和破坏室内装修等诸多问题的困扰。ADSL 是速率非对称的接入技术，传输速率上行可达1Mbps、下行可达10Mbps，符合用户使用互联网的使用特点：浏览或下载多、上传少。ADSL是点到点的星形网络结构，用户的ADSL线路直接与中国电信的IP城域网骨干相连，保证了用户独享线路和带宽。安装ADSL业务后，用户便可直接利用现有电话线同时进行上网和打电话（电话保持原有号码不变），两者互不干扰。ADSL虚拟拨号接入业务是面向家庭用户、中小企业用户宽带互联网接入方式，既适用于集中的用户接入也适用于分散的用户接入。ADSL专线接入业务主要面向网吧等商业用户及中小企业用户。凭借庞大而健全的铜芯线电缆网络资源，中国电信已经在全国范围内开放了ADSL接入业务，业务范围覆盖到县一级城市及大部分乡镇地区，可以很方便地为个人和企业用户提供ADSL接入业务。

有一次的培训，指导老师还为我们讲解了有关障碍的问题。固定电话曾是重要的通讯手段之一，通过声音的振动利用话机内的话筒调制电话线路上的电流电压，也就是将声音转换为电压信号通过电话线传送到另外一端电话，再利用送话器将电压信号转换为声音信号，电

话机需配合电信局的交换机完成拨号工作。传输设备的传输方式有三种：有线，无线，微波，传输设备的种类SH，波分和DDF。SH的作用是运输，调度，传输。波分设备的特点是光纤化，大容量化。光纤传输的容量达到2.5G/10G/1.6T。一般电信局的供电来源是市电，如果停电则由油机发电，确保在停电时，市民们仍然能够打电话。

五 实习体会

工作体会

刚开始上班那会，虽然我们在培训时就已经详细地学习过了业务知识，但毕竟只是听导师的讲解，没有真实地对着现实中的客户，而且每个客户都有着自己不同的情况需要解决，加上自己以往也没有正式的工作经验，怕做得不好遭客户投诉，影响公司形象„„所以还真的挺紧张呢！但是经理常常鼓励我们，无论我们遇到什么问题，他们都会尽力帮助我们。

众所周知，我们大学生的实习是一种挑战，更是一种机遇。它能让我们学到很多在课堂上学不到的知识，也为我们进一步走向社会打下坚实基础。随着时间的推移，我们跟其他新老同事也逐渐熟落起来，除了工作上的互相帮助、互相鼓励之外，工作之余有时我们也会相约一起外出，吃饭唱Ｋ、聚餐郊游„„这不但可以排解一下工作压力，调整自己的情绪，毕竟能够适当休闲娱乐、慰劳一下自己也是好的。而且，有较好的人际关系可以帮助自己快速地融入新环境，调整工作心态，发挥自己的最佳水平。通过在这里进行实习，我也明白了礼貌的重要性，不单止对客户要有礼貌，与同事相处也是需要礼貌的。幸好我的同事很好相处，很容易打成一片，很高兴自己能认识这么多待我这么好的同事、上司、朋友，也算是获益良多吧！

通过这次难得的毕业实习，我的工作能力得到了一次实质的升华。虽然在学校我也有担任学生干部，但毕竟多数都是在学校为同学们服务，与社会上形形色色的人交集较小，而现在就是真真正正地需要自己的处世应变能力，因为现在是与社会的人们打交道了。在现实中，我们总会有这样或那样的人际、事务需要处理、需要解决，这就相当于是对我们全面能力的一次综合考验了！同时也让自己的工作、交际、分析、口才、学习等能力得以锻炼，具有了一定的工作经验和社会经历，让自己更明确奋斗目标。

每一天在营业厅工作，我都会用心为用户服务，用户也用真诚的笑容、朴实的话语感动着我，心与心的交流中，我体会到了付出的快乐，真真切切。昨日的艰辛造就了今天的灿烂，昨日的磨练凝聚成了今日的坚强。仍然从每一个清新的早晨开始，仍然用我真诚甜美的微笑修筑起感动用户的心之桥。今天，雄伟的事业、多彩的人生、用心的服务构筑在这平凡的三

尺柜台前，我看到的是大家的奉献精神和客户们满意真诚的笑脸。

营业员的工作内容重复性很高，很多人都觉得它很隐形，看不到有形的成绩，我却觉得这项工作很有意思，它的喜悦与痛苦都来自于客户。看电视、电影，念书时，好象所有的对错都很清楚，非白即黑，但面对客户的反应，很多时候有理说不清，我能冷静面对他们情绪性的抱怨，甚至是谩骂的字眼。在平凡的工作岗位中，树立“用户至上，用心服务”的理念是公司对每一位员工最基本的要求。我深深明白，干一行就要爱一行，爱一行就要专一行，专一行才能做出一流的工作业绩。一流的服务工作要求我们在加强服务理念，增强服务意识的同时，必须要从爱岗敬业、诚实守信、乐于奉献做起。

人生感悟

即将毕业，真的有很多很多感慨。我们都花了一年的时间，去了解这个社会，去认识这么社会，去感悟这个社会。我们知道了人与人之间的差距，社会的不公，人性的冷淡，暗箱操作和勾心斗角的残忍。依稀还记得那次陪我一朋友去面试H兔职业店长，整整一个大礼堂坐满了人，而录取率不过在20%。有人有经验，有人能说会道，有人有学历，有人有背景。你需要什么样的人，就会有什么样的人来到你的跟前。有才华的人太多了，就好比是那超市货架上的可乐一样，唾手可得，而我们这些什么都没有的大学生该何去何从呢？到底是社会的错，还是我们人类自己的悲哀呢？

2025年注定会是不平凡的一年吧。开春过来，就很很多人面临失业和就业难的问题。就江阴而言，在2025年因为效益差而倒闭的厂比比兼是，但是2025年照样还是有很多人往这边涌。每天早上我去建设银行打营业款经过人民广场的时候，总看见一大堆人围着公告栏看招聘信息。心寒啊。店里和我处得很不错的一个女促销员也进厂了，就为了一年能存个3万来块实现她的开店梦想。她经常会打电话给我，说工作的枯燥，说生活的无奈。她休息的时候来看我，看到她伤痕累累的双手时，我有种想哭的冲动。生活在这个社会最底层的人们总让我觉得特感动，他们为了自己的温饱而奋斗着，上帝并没有给他们安排所谓的运气和好的命运，人生下来就是不平等的，不是么？

在从事了这个行业一年后，我突然很佩服所有从事服务行业的底层的人们。他们很受气，他们没有法定假期，他们工资很低。在电信大半年，在联通小半年，说实话我并不是很喜欢他们的挣钱方式。特别的联通，它总是莫名其妙地给客人开一些增值业务，而那些增值业务基本上都是客户用不到的。一般人一个月扣个十块八块的，多的人二三十块。懂得人会到营业厅里面来关掉，不懂得人就这么迷迷糊糊着每个月被扣那么多冤枉钱。有些人甚至看到清单以后跑到我们前台来大吵大闹，说我们是骗子之类的，很无语。

最近总是在思考这个问题，以前我总是阳光快乐的生活着，总是觉得我的前景是一片美好，可是工作了之后，才发现怎么有那么多不尽人意的地方，现在想想，还是上学的时候好。现在我总是经常在抱怨，抱怨完之后，发现生活还是没有改变，还是一如既往的，千篇一律的。或许这是每个人都会经历的，只有经历了这些以后，我们才能真正的长大，真正的了解自己。加油，继续努力。

**第二篇：赵娜个人总结**

个人工作总结

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾半年多的工作历程，作为销售部一名普通员工，我们深深感到公司蓬勃发展的热气，干部员工拼搏的精神。

做为销售部门的一名普通员工，我于今年5月份上班,工作能力、实际经验缺乏。刚到公司时，对房地产方面的知识不是很了解，对于新环境、新事物比较陌生。在主管领导和同事们的帮助下，很快了解和掌握到公司的性质及其房地产市场相关信息。经过半年时间的磨练，作为自身来讲,工作、能力方面提高了很多，并且努力做好自己的本职工作。作为销售部中的一员，作为公司的门面，公司的窗口，我深深觉的自己身肩上的重任，深知自己的一言一行、一举一动代表公司的整体形象。回顾全年工作，自身认为对理论知识学习不够深入，理论学习缺乏自觉性，没能千方百计挤时间进行学习、武装自己，客观理由较多，主观上存在不努力。有很多工作想到了，看到了，但在具体工作落实中有所不足，缺乏务实的精神和宁静的心态。今后工作中，更要提高自身的素质，高标准的要求自己。遵章守纪，在高素质的基础上加强自身的专业知识和专业技能，努力克服和解决自己工作中存在的各种问题。此外，还要广泛了解掌握整个房地产市场的动态，以积极的态度，走在市场前沿。

总之，把公司做大、做强是我们的共同目标，我有信心在公司领导的带领下，在同事们的帮助下，认真学习、总结经验，为促进公司健康、和谐、稳定发展做出自己最大的贡献，2025年是有意义的、有价值的、有收获的一年。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

赵娜

2025年12月12日

**第三篇：赵彬个人总结**

赵彬个人总结

个人总结

我是在2025年的8月加入到南闸城管执法中队的，转眼间半年已经过去了，这半年是我人生旅途中重要的一程，我由一个刚走出校门的大学生加入了南闸城管执法中队这个大家庭中，我感到很荣幸。虽然加入中队时间不长，但是我还是学到了很多以前在学校学不到的东西。在南闸城管中队的正确领导下，我们中队全体人员上下齐心、团结一致、树立管理就是服务的理念，克服种种困难，扎扎实实开展各项工作，在领导的支持和同志的配合下，圆满地完成了自己所承担的工作任务，在政治思想觉悟和业务工作能力等方面都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础。现将个人加入城管中队以来的工作学习情况总结如下：

一、加强学习，不断增强思想政治修养。

到南闸中队工作以来，认真遵守中队的工作学习制度，积极参加各项学习，在工作中能够认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，认真学习和贯彻党和国家制定的各项路线、方针、政策，保持政治上的清醒和坚定。时刻注意自身形象，时刻注意维护城管形象。牢记全心全意为人民服务的宗旨，把全心全意为人民服务作为开展工作出发点和落脚点，时刻以优秀队员为榜样，把“执法为民”落实到具体的工作中。

二、努力锻炼，逐步提高业务知识和工作能力。

做为一名城管协管员，面临的工作对我来说是艰巨有压力的。我们主要负责南闸街道的日常城市管理方面的工作，烦琐而复杂，这就对我们协管员的综合能力提出了很高的要求。自己在日常的工作中，协助商户纠正违章、违规，清理乱张贴。有事多和分队领导请教探讨，不断学习、不断积累，目前已能够较好的处理日常城管管理工作.平时还注重对政策、法律法规等方面知识的学习，全面提高自身的综合素质。

三、学以致用，在的岗位上发挥自己的专长。我是机电专业毕业，对电力知识有一定的掌握，到中队以来接手了路灯GPRS的定位和调试，掌握了景观灯的维修及安装，逐步熟悉和掌握我镇亮化的专业知识。“节能减排” 是我国“十一五”规划纲要，为响应这一号召，我配合节能设备公司对我镇用电量大的路段安装节能设备，负责定期抄表，计算节电量及节电率，实现了节电的目标。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我也认识到自身还有很多不足，今后我将努力继续提高自身政治修养，强化为人民服务的宗旨意识，努力使自己成为一名合格的城管协管队员。其次是克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中不断完善提高自己。第三是自觉加强学习，向中队长学习，向指导员学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。第四是继续学习电路知识，完善自己业务能力，认真完成中队和镇政府下达的节能减排设备的安装及日常的电路的维护。第五是转变工作作风，提高为民服务的标准和质量，树立城管新形象。

在新的一年里，我将加倍努力工作，不断完善自己，克服自身存在的不足之处，学习各项政策规章制度，较好完成各项业务工作，努力使自己的思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平。

总结人：赵彬

2025年1月12日

**第四篇：赵晓荣个人总结**

2025年个人总结

作为土建工长，本人对本在恒大黄河生态城首期项目的工作做以下总结：

今年的工作多是主体封顶后工程、在装修中协调外包施工以及外包遗留的零星工程（屋面部位找补、盖瓦部位收口），经过一年的努力成功完成了这些只出工不出量的工作任务。

作为内部班组，就是要服从项目部安排。外包队伍完成不了的工作以及各种遗留的疑难杂症，我们总是无条件的克服一切困难完成。作为工长，我的任务就是组织现场各种工作的顺利开展完成并基本做到各项工作以及时间的合理安排，以及督促工人按时保质保量完成分内工作。除了完成本职工作外，我还积极学习吸收工程经验。在多工种交叉作业、安全保障等方面都收获很多心得。

在工作中我秉承“手勤、脚勤、嘴勤”的理念。发现问题及时解决，解决不了的问题及时反映并协同施工、质检等方面共同解决问题，坚决避免返工现象发生。

在管理方面我认为要想配合好一个项目，作为土建工长就必须发扬不怕苦不怕累的精神，时刻盯在现场，及时发现问题、解决问题。做工程不是纸上谈兵，也不是遥控指挥。根据我一年来的总结我认为现场人工及材料的浪费重点就是因为外包队伍撤场后遗留的问题大多没有得到及时的处理，全由我们自身队伍消化。外包队伍遗留问题多为较难施工部位以及质量不合格部位，这类问题处理起来非常麻烦。这些只出工不出量的工作造成工人工资得不到良好的保证，项目部的利益也受到很大程度的损害。比如在35#、37#楼的大量用工就是由于主体时标高尺寸控制不好，造成了现在的地面和飘窗面超高，白白消耗大量人力、物力。在金晨富海项目上，我们自身班组多是处理零星工程，由于工程后期没有吊车、现场水又不到位，所有材料都需人工抬运，无形中增加大量成本。为了完成甲方的节点计划，又不得不投入大量自身队伍进行突击，但由于后期工作多为零星工作，无法以工作量结算，只能以零工方式结算，由于我们公司的内部单价较低，势必会发生工人工资分配不均等一系列问题，严重打击工人的积极性，造成大量劳动力的流失。

每个项目部效益的好坏、利益的多少，都和项目部的所有管理人员息息相关。我希望公司能合理安排相关人员，不是一个人就能顶起一个岗位的职责。就拿37#楼永久性围墙以及别墅围墙来说，轴线偏位、标高控制不到位的现象时有发生，造成大量返工，给项目部以及自身工人的利益都带来了很大的损害。总之通过这一年的工作，我取得了不少宝贵的工作经验，但是和公司的要求以及其他老同志比起来，还是存在一定的差距，平时工作中需要改进的地方还很多。我会努力提高自身的专业水平和理论知识，向老同志学习，不断提高自身素质，努力提高工作能力。

赵晓荣2025年12月8日

**第五篇：赵蒙2025个人总结**

2025个人工作总结

从3月份到公司入职以来已将近一年，在这段不算太长的时间里，我从现在的工作中学习到了很多，也体会了许多，现将个人的的个人工作体会做一个小结。

印象最深的是前三个月的试用期，初到陌生的环境，接触新的工作内容，整个人的状态都是比较起伏的。刚开始拿着厚厚的样本册学习产品知识的时候，完全在怀疑自己是否真的适应这份工作。直到把书册翻了又翻，从死记硬背到理解性记忆，耗了半个月的时间。这期间的学习完全颠覆了我以前对电线电缆的理解和看法，不就是外面一层绝缘包着金属导体吗？这个幼稚的疑问突出了自己的无知，看什么东西都是从表面看一扫而过，完全不从深处去挖掘。不管学习什么东西都要坐得住，沉下心，坚持住。天下没有免费的午餐，不劳而获那是痴人做梦，你付出的终会不同程度的得到。

我的岗位是业务助理，除了平时辅助各个业务员的工作，还肩负了商检这个任务。刚开始拿到单子根本不知道头绪，不知道怎么算重量，怎么算尺寸，怎么申报线缆型号。在我刚开始独立自主处理的钱五个单子中，错了三个。而且这三个问题都是关键性的错误，有的是米数报错，有的是重量填错，还有发票号。我总结了一下重要的原因是，初次接触业务比较紧张一点，另外是擅自做主没有跟业务员商量，最后是没有把握单据的重点注意事项，完全的粗心造成的。最严重的一次是我多报了米数，虽然业务员也有一部分的原因，但是最终的审核还是要经过我，对于公司造成了损失，虽然金额不大，但是性质较大。就好比两个抢劫的人，一个抢的金额没有另外一个的多就会从轻处理。所以对待错误无所谓大小，产生的结果都是无可估量的，没有很实质性的差别。不能过分相信自己，要客观地想问题，多向身边的人学习，一日三省其身。

三个月的试用期后才真正的开始入门，可是深入起来并不那么容易。各种大类型的线缆又要分支成更多种型号，刚开始没有掌握学习的规律，毫无计划、杂乱无章的进行填鸭式自我灌输型学习，可是当天机械性的似懂非懂的时候，到隔天就什么都模糊了，成效甚微。在这时候，我就慢慢意识到了自己的学习方法的不足，就开始想各种途径进行提升。于是，我就从最简单的先开始，看各种标准。到目前为止认真看的有三个标准，其他国家的特比标准还没有仔细研习过，很明白自己做的还有很多，但始终提醒自己不可急于求成，欲速则不达，可能会适得其反。了解某种线不仅要清楚它的结构，还要知道各种材料的物理性能和电气性能，只有这样，才能保证在以后的工作中尽量少犯低级错误，更好的提升产品技术标准，最终达到客户的标准，让客户满意，因为我们的服务终端永远都是客户。时刻用这个理念来提醒自己，就可能在接下来要走的路上减少颠簸，顺着正确的道路走下去。另外还要养成记录的好习惯，不要太相信自己的脑子，他偶尔会犯糊涂，甚至酿成大错。一个人的和一件事的成败，关键是从抓细节开始的，不积跬步，无以至千里，不积小流，无以成江河。我们年轻人有时候常犯的错误往往是自以为是、毫不在乎。这是很不好的习惯，而且很多时候明明在意识到错误的时候不敢勇于面对，往往选择性的逃避，但是逃避是永远解决不了问题的。

在这将近一年的工作中，我在平时辅助业务员工作的时候也注意到了很多自己可能会出现的问题。从客户询盘到订单的确定只是完成了很小的部分，在这个环节应该再三向客户确认信息，以免沟通上的疏漏造成生产上的问题。其次下单的时候必须要一次次认真的审核才可生产，像印子要求、颜色区别、特殊材料、包装要求等很多都是关键但是容易出错的地方。比如最近有一盘线，本来客户要求加一根撕裂绳，但是生产的时候错用可其他材料，导致后来剥皮重新挤绝缘，还好没有耽误发货。试想如果这次货物数量是好几十盘线，到最后才发现出了错误，那样的话必然会造成更大的损失，甚至影响发货。我们可以说这是生产方面操作人员的不认真造成的，但是身为业务员本身难道就没有一点责任吗？不管单子的大小，都要认真的对待，经常下车间紧盯生产的进度和状况，及时发现问题及时解决，避免最后不好的结果发生，减少公司利益的损失。事无巨细，躬身且行，这是我的人生信条。身为职场的社会人，个人的角色自己应该明确一点，要明白自己的职责，做出位置应该考虑的问题，只有这样才能是自己生活少一点麻烦，多一点幸福。烦心事少了，人必然心境就平淡许多，才能更加高质量的享受生活。

2025年马上到来，我将继续的完善自己，更加认真地对待工作，对待接下来的生活。

赵蒙

2025.12.18

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！