# 检测人员年度鉴定工作总结(推荐44篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-04-25

*检测人员年度鉴定工作总结1首先我先总结一下20xx年我看到的关于公司一些方面的不足，都是我的个人看法，稍显幼稚，若有不妥之处请原谅。经销商为盈利影响我司销售1、价格差在终端零点对于销售的影响2、广告劣势。我在工作中逐渐了解到经销商为了赢取高...*

**检测人员年度鉴定工作总结1**

首先我先总结一下20xx年我看到的关于公司一些方面的不足，都是我的个人看法，稍显幼稚，若有不妥之处请原谅。经销商为盈利影响我司销售

1、价格差在终端零点对于销售的影响

2、广告劣势。

我在工作中逐渐了解到经销商为了赢取高额利润而截留\*\*，直接放弃二批直做三批，而经销商自我又没有本事全面铺货到终端，结果经销商是简便了，工作做得少反而钱赚得多了，可是我们的终端市场都丢失了，经销商用我司的利益换来了自我的经济收入，并且公司认为这种情景还不是少数!这也是有时候二批空仓而不愿接货、去接便宜倒货甚至宁愿做其他产品的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将无法得到提升(甚至下降)，影响我们的竞争优势。

所以我们必须认真\*\*，一旦发现这样的情景立即采取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告诉他，我们自我将开放的开户二批，对其库存一概不负职责，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会研究照顾其利益。

制定合理的价差策略，调动各级经销商的销售进取性，目前我们的主流产品在消费者这块知名度比较高，像纯净水、奶饮料均是第一品牌，但连年旺销已造成各级经销商的价差不够、丧失进取性而影响了销售，导致其他公司的产品有隐隐赶超我们的趋势。

打个比方像我司x-x元这类的产品为我们业务员操作的产品来说，在于终端零点给予他们来说最多都仅有x元的利润，这样的产品如果不是旺销产品老板凭什么卖我们的而不卖其他公司的畅销品呢为了自我的利益那么他们的选择可见而知。所以个人觉得必须重视价差理顺价差，在于一些刚开始做的新品和非畅销品上给予终端零点一些价格差上的弹性。

个人觉得这一点\*\*\*公司在于他们的x销售上处理得十分好，有相当充分的弹性，如果我们有新品出来的时候如果也是这样的一种策略，我们业务员有信心在短短数月内消灭本区内同类竞品。给予价格上一部分的弹性，虽然这一说法可能会让公司\*\*觉得我们是降价销售损失了自我的利益，其实不然：我们能够采取开票价不变(甚至提高)方式以多畅销品带少新品甚至滞销品等一系列措施。

这样新老产品配合起来以一种以多带少、以老带新的方式在终端进行销售，给予零点必须的价差不但能提高他们的进取性更能提高我们的销量而带来利益，最终就能调动经销商、二批商的进取性。

相对于我们的第一竞争公司\*\*\*来说，广告宣传不到位，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。当然这个对于我们来说工作也主要是粘贴pop，而真正的广告也不是我们业务员的讨论范围了。可是广告对于销售的拉伸作用还真是有着无法估计的影响，像是\*\*、车身、广告牌、店招牌等一系列展现我司产品的载体上我们相对于第一竞争者都处于下风。

接下来总结下去年里自我的不足：

首先是工作态度，每一天都只是想着完成公司的任务，没有自我个人的突破，工作进取性没有开动起来。

然后是工作方法，有些时候能够采取很多方法避免一些不必要的麻烦，甚至能够提高自我的工作效率改变一些结果。可惜由于经验的原因在当时没有想到事后才醒悟过来，我相信在以后的工作当中同类型的事情我将会处理得更好。

**检测人员年度鉴定工作总结2**

在过去的一年里，我在领导、同事们的支持和帮助下，用自己所学知识，在自己的工作岗位上，尽职尽责，较好的完成了各项工作任务。为公司做出了应有的贡献。同时，身为一名化验员我也在从思想到行动，从理论到实践，进一步学习，提高自己的工作水平。现将本人本年度工作总结如下：

>一、努力学习，完善自我：

随着公司的发展，实验室仪器的增加。为了更好的完成工作，在之前的工作基础之上，又学习了水中油含量、柴油烃类组成（稀释法）、hcl的测定等新的实验方法，并且熟练掌握，较好的完成了相关的工作任务。其次在工作中也经常遇到一些新的问题，通过和领导、同事们的商讨研究最终解决。同时也对相关工作有了进一步的认识。

>二、工作内容与体会：

我的工作主要是配合研发一部的其它几个岗位做相应的分析。第一，配合重整催化剂评定岗位生成油的折光率和烃类组成分析；

第二，配合抽提组的芳烃抽提的柴油做烃类组成分析；

第三，配合代研究做的裂解油的黏度，酸值及色度等分析；

第四，负责研发一部水样的水中油含量、水垢等相关分析；

另外在原油评价中负责酸值、蜡含量、硫醇硫、色度、冷虑点、黏度及逆流黏度等相关分析；

参加hr-05b300溶剂生产负责取样及黏度分析共二十一天；

其次就是一些储存油样的色度分析及其它的一些实验分析；

另外我还积极配合其他同事完成了一些工作任务。

一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下：我共完成色度数据500多个；

折光率数据150个；

黏度数据88个；

逆流黏度数据140个；

水中油数据245个；

荧光族组数据193个；

柴油族组成数据115个；

酸值数据30多个；

蜡含量数据11个；

密度数据16个；

冷虑点数据5个；

溴价溴指数数据18个。

化验工作精细琐碎，而且由于我们主要是搞研发，所以不像炼油厂的化验工作很有规律性。我们会经常遇到不同的新问题。所以为了搞好工作，我不怕麻烦，细心观察实验现象，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，认真学习相关业务知识，不断提高自己的理论水平和综合素质。

在实验室工作安全意识和环保意识相当重要。所以我工作投入，能够正确认真对待每一项工作，熟记各项安全措施，遇事不能慌。环保也是相当重要，做到每种化学试剂和需要处理的油样，集中分类处理，不随意乱倒。这些对环境都很有影响。在刷洗瓶子时，不随便倒沾有油的污水。同时注意到实验室的通风和各种化学试剂及油样的摆放问题。

>三、工作态度与勤奋敬业：

我热爱自己的本职工作，正确认真对待每一项工作，在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时完成各项工作。热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤。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。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风。积极参加公司组织的各项活动，如春游，秋季五项全能体育比赛等。

总结这一年来的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如很多实验只是停留在简单的操作而忽视了工作原理；

实验过程中由于自己的粗心导致实验仪器损坏或实验结果误差较大等。还有个别实验做得不够熟练，不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。通过这段时间的工作实践，让我懂得从事实验分析工作一定要细心，不能放过一个疑点，有问题多请示，多汇报。

在今后的时间里，我将认真遵守各项考勤制度，努力学习有关石油化工的各项实验分析方法及石油化工知识，争取成为一名更为优秀的全方面的实验分析化验员，为公司的发展献出自己的一份力量。

**检测人员年度鉴定工作总结3**

xx年即将过去，转眼间我在成长中又渡过一年。回首这走过的一年，得到大家不少的帮忙，我也在大家的身上学到不少的知识。一年以来我心中的感受便是要做一名合格的质检员不难，但要做一名优秀的质检员就不那么简单了。我认为:一名好的质检员不仅仅要为人谦和正直，对事业对工作认真兢兢业业。而且在思想政治上、工作技能上更要专研。我，作为一名年轻的质检员需要学习的东西还很多很多。

作为一名质检员，我无时无刻得不感受到自我肩上职责的重大。所以，我在实际工作中，时时严格要求自我，做到谨小慎微。首先务必具备始终以质量方针为指标，明确产品质量职责。

在工作中，我认真投入，并在空余时光学习其它产品，多看产品图纸，能对产品图纸的理解，构造的原理性能等有必须的认识。并认真听取经验，仔细记录。在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握多种技能，做到一专多能，弥补了工作量大时人力不足的缺陷，保证了部门工作的正常运转。

“人非圣贤，孰能无过”我在工作中也出现过一些错误，但我敢于应对。透过领导、同事的批评、帮忙及自我的努力来改正，决不允许自我在同样的地方跌倒两次。正是由于在胜利面前不骄傲，在失败面前不低头，我才会在奋斗中迅速的成长和提高。此外，火车跑的快还靠车头带，无论从工作潜力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了部门领导及本部门的员工的正确引导和帮忙，使我在工作潜力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

透过这一年的工作，我很幸运学到了不少东西。但这还远远不够，尤其在多元化技能方面上还显得稚嫩。同时，随着公司业务的增多，新产品的开发，能够预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高各种工作技能，工作效率。做好本职工作，做出应有的贡献。

>检验员工作总结

本人于20xx年3月2号开始参加广西田东锦盛化工项目建设，一直到广西田东锦盛化工的顺利投产的过程中，每时每刻都严格要求自己，认真钻研专业技术知识、生产设备工作原理及其化工生产中的安全知识，热控仪表的安装调试等。下面是我对自己专业技术的工作总结。

20xx年3月~20xx年5月，本人在南宁化工股份有限公司VCM合成工序参加培训。在南宁化工培训时，本人认真的学习氯碱生产工艺流程及其生产控制指标、设备生产的工作原理、仪表的测量点、下班后的空闲时间里绘制工艺流程图等。因为我知道学习热控专业技术必须对整个生产工艺流程、生产安全等有比较透彻的认识，这样在生产出现异常的时候才能够及时的判断故障出现在那个位置，解决问题保证生产的正常运行。

6月，本人在山东海化氯碱树脂有限公司参加培训学习。在山东海化培训时，学习烧碱生产装置整体工艺流程、PVC生产装置整体工艺流程，并且将自己在南宁化工股份有限公司的学到的知识与在山东海化氯碱树脂有限公司学的知识进行对比，使自己对整个氯碱生产系统有了进一步的认识。

在9月份，被调到山东海化热工仪表工序参加培训，学习DCS控制原理，压力变送器的测量原理、测量参数的设定及其常见故障处理方法，电磁流量计的检测原理、测量参数的设定及其常见的故障处理方法，HART375智能手持终端对压力变送器、电磁流量计等智能仪表进行参数整定，气动调节阀的构造及其流量调节特性等。

20xx年10月~20xx年4月。本人回到公司项目部，负责对厂区地磅进行全面的安装调试，安装烧碱PVC片区的磁翻板液位计，调试压力变送器、电磁流量计、气动调节、气动开关阀、PH计、ORP氧化还原电位仪、氯中含水分析仪、氯中含氢分析仪、\_含氯分析仪、气动程控阀等。

现在公司的生产和制度日趋完善，在生产上也存在着一些小问题，例如：冷冻站-35度水机组、-7度水机组、空气压缩机组、氟氯昂压缩机组等等，这些机组都是PLC程序控制的，如果这些机组在出现问题的时候不能够及时处理的话，就会影响我们的生产。本人对PLC控制原理比较熟悉，在6~7月份的时间里，我还专门的抽出时间组织班组人员对这些机组的控制原理进行了相关的学习，现在这些机组出现问题的时候基本都能够很快的找出并且解决问题。

人有限的是生命，无限的是学习。相信在以后的工作当中我会做得更好更出色。

**检测人员年度鉴定工作总结4**

今天，我们在团结奋进、紧锣密鼓的热烈气氛中为上半年度总体工作划\*\*一个完美的句号。这半年怡逢一年一度的风扇旺季，也许大家都在忙于旺季的投入，而忘记了时间的原因，总感觉仅是弹指一瞬间，09年已过一半。总体来讲，这半年，我们百利丰人，是忙碌的，同时又是充实的，是团结拼搏的又是成果丰硕的。我们会感受到农民丰收的喜悦，品一品滋味，忙点累点，也是香甜的。

回顾这半年度工作，我依然是在困难与学习中成长而来，学习指专业知识与工作经验，困难是指随公司经济业务的拓展而财务核算工作量的加大，例如商场数量的增加（市场较上一年度增加十余个）加之风扇旺季使得日常工作超出饱和度。不过不管如何，一路上还是蹒跚走过来了。记得年初针对我所涉及的财务工作为自己定下的计划一是细化工作，二是不断进取提升数据分析能力。现就这半年工作做一简要的总结。

一、 细化工作：

工作的细化是我过去乃至未来永久不变的追求与方向。我总认为，为事者，求细求真为之首，只有端正自己的思想才会被现实世界所认同。

1. 细化工作先从个人工作范围扩充谈起

百利丰是一个有目标、有思想、的进取性团队。那么要保持前进的步伐，首先要考验团队协作力。当然，各司其职，我们做的都很好。要谈协作力，也许很难轻松做到。其实很多岗位职工作范围不是一个固定值，应该是随经济业务的开展而变化着的。各扫门前雪，不管他人瓦上霜的工作态度，很多时候也能完成基本的协作，维持现状也许足已，追求更高是远远不够的。真正意思的协作是真心真意投入到我们共同的事业中来，做一些表面上看来并不是自己本职工作的事，比如帮助新同仁完成一项新课题，协助一位与你工作性质完全不同的同事做一件他较困惑的事。相互渗透，这才叫真正意义上的协作，看似份外，实为份内，仔细一想，是有道理的。这些事情和自己工作有着千丝万缕的联系，也许同事的困惑追溯根本，因自己昨日的一点小疏忽而起。或者，没有今日的份外协作，也许自己明天的本职工作就不能更顺利或者更完美的开展。

我曾反思过这样一个问题狗不应该去拿老鼠吗？寓言里说，曾有一人亲眼见过狗认真的抓来一只老鼠，拿来与猫分享。它们同为一个园林，虽工作性质完全不同，但却共有一个忠诚的态度，有一个共同的目标，那就是让这个园林明天会更好。动物尚且如此，何况人呢？所以在某种意义上“狗就应该去拿老鼠。” 关于工作范围，我就是这样想的，这是我的长期方向，要真正的做到这一点也需要长期的改进与提升。每逢参加庞大的促销队武例会时，我就会主动通告大家，只要遇到库存有变动的业务，就可以与我及时沟通，在特殊状况下，如果需要我来帮忙或协助，也包括要货，及其他我\*\*与能力范围之内的事，我都会热心为大家服务。

2. 细化工作还要谈到狭义上的岗位职责

我本人即为财务部一名员工，并非管理千军万马，只求管出一本账实相符的好账，我想成本会计这一块也需要细中加细。像是绘画，仅是粗枝大叶简单勾勒出来的作品，也许连自己也不会喜欢。如果我们投高价配置的财务系统，最终如果不能提供一个可靠数据给公司，那就失去了意义，针对这一点，我想首先要健全商品收支管理\*\*，二是引导货物出入仓真正走向现代化管理。

在做旺季功坚战的紧张时刻，从数据中分析，我发现这样一个突出问题-------也许是有时出于不知情或是没办法，没时间考虑而做出无手续性的交接。我们都是百利丰的主人，在货物收出发生的当时，可否反思以下两种被喻为颗粒归仓的方案，A种方案，现有一堆不知名，记不清具体数量及详细名称的货物，由不确地点，已捆好，\*移至你处。算是颗粒归仓。B种方案，今有具体时间，具体经手人确认签字并与实物相符的单据连同货物一并交于专项负责人处，请负责人确认签字。也算是颗粒归仓。

我们常会看到小孩子间相互拉勾的情形，这并非在教师与家长的督促下，自发的一种交接，表面上是情感交接，但在童年来说，这比签字还重要，还有力度。看来连孩子尚且能做到拒绝情感交接。再比如，我们在自己小家庭里，借给他人财或物时，很少会这样去说：“我现在借给你几张\*\*\*，但具体多少我不知道，反正你到时候你还我就行，具体还几张你看着办吧，无所谓。”这样看来，显然选择B方案会是事半功倍的事。A方案日后所带来的负面影响是很深的，可能要经过大规模\*\*，核实，即\*\*\*\*，又加大工作难度，降低工作效率，近尔影响经济开发运行速度的恶性循环，还很有可能为公司造成严惩的经济损失。在当前，单凭觉悟的提升也并不会解决问题，而细化管理工作，不断健全管理规定，从而运用科学管理方案，去引导全方面工作走向正轨，是一切管理问题之首。

**检测人员年度鉴定工作总结5**

时光荏苒，岁月匆匆，繁忙中20xx年又成了历史， 不经意间20xx翻开了崭新一页。

14是我来到国金公司三年中参与工程项目最多的一年，从基金委评审楼到万柳购物中心，从南三街五项到碧水庄园，从国教总部到怀柔电子所再到豹房小区。前前后后\*\*小小七个项目。其间既有管理项目，又有监理项目，既有刚刚开工的项目，也有竣工收尾工程。通过这些项目的参与，使我开阔了视野，增长了见识，提高了适应环境和随机应变的能力。同时，也使我进一步认识到了自己差距和不足。

回顾在这些项目中的林林总总、酸甜苦辣，感慨良多。在此，想和同事们交流一下自己的几点体会和感受。

>一、对管理项目的体会：

1、在努力工作的同时，还要善于总结和沟通。通过基金委评审楼管理项目，我体会到作为一名管理人员，在将自己的本职工作做好的同时，还要善于揣摩理解业主的意图，在每一步的工作中都应尽量按照业主的意图及思路行事，这样既可以高工作效率少走弯路，也能让业主满意。当然这也不意味着业主说什么就是什么。我们所在做的是在规范化、合理化的基础上，尽量满足业主的要求，这样，既能让业主满意，又不必承担不必要的麻烦。要做到这一点，就要学会总结，还要学会恰如其分地和业主沟通。不要炫耀，是在恰当的时候恰当地用专业话语完美的表达出来，让业主认可自己的工作。这样才不至于埋没我们在管理上做出的成绩。如果只埋头工作，但不善于总结和沟通，就可能得不到业主的理解和认可，有时就容易埋没我们的工作成果。在总结和表达上我还有很多不足，在这点上，我要多像牛江经理学习，也希望得到\*\*及同志们的批评和指点。

2、精益求精，未雨绸缪。

在杨总及王旭经理的带领下，国教总部管理项目得到了业主的好评，我认为这与王经理重视细节的管理方法是分不开的。在国教项目中，王经理要求我们要充分理解合同，对图纸要心中有数，对工作要精益求精，与业主交流时要充分倾听，任何事情都要考虑周全，以业主的利益为上，要具备服务意识并注重细节，并要求施工单位严格按照规范和设计实施。正是因为这种严格的要求，才使我们赢得了业主的尊重和认可。

通过对这两个管理项目总结，我认识到，影响力、\*\*力和有效管理的重要性和必要性。上大学，老师就讲过，管理既是科学，又是艺术，更是实践。虽然其中不乏公式、模型和可以量化、标准化的指标。但归根到底其对象是有血有肉、有思想有意识的人，此时，往往理论会显得苍白，而主观的因素会起到很大作用。每位管理者都希望自己\*\*的是一支训练有素、纪律严明的\*\*，能够令行禁止，来之能战，战之能胜。但公司的员工不是\*\*，且管理远比发号施令要复杂得多了。因此我认为管理中最重要的是影响力。影响力来自于自己的信念、知识、思想与行为。当我们想要要求他人做好时，首先应当以身作则，这样才能要他人向你看齐。

>二、对监理项目的认知：

1、要善于调动专业人员的积极性

要做好一个监理项目，需要项目中的每个员工的积极参与和努力。为了调动大家的积极性，就需要给予必要的行使力，这样不仅能减轻了总监的负担，而且也会让专业监理工程师产生被信任感，从而更努力的工作。在南三街监理综合楼项目中，只有四十多天工期的精装修监理过程中，刘广辉总监给予了我充分的信任，让我主抓安全、进度、质量三大\*\*要点。\*\*我每天下午召开有施工单位参与的生产质量、安全、进度协调会。因此虽然工期紧，任务重，但在我的努力下，还是如期完成了精装修施工，并得到了业主的充分肯定和好评。在此，我非常感谢刘广辉总监。也非常钦佩他的\*\*协调能力。

2、改变自己-影响他人-改善环境

要做好监理工作，得到业主的认可和施工总包的尊重，项目总监起着决定性的作用。我认为豹房监理项目是自己做监理工作六年来最出彩的，这主要应归功马子金总监。马总监常说：“其身正，不令而行;其身不正，虽令不从。”其实这说的就是\*\*者的以身作则。自己做不到却要求别人做到，岂不是强人所难，这样的要求又有几个人能心服口服呢。 “己所不欲，勿施于人”。常用自己对人对事的看法去惴度他人，也许就能设身处地地为对方着想，对一些人与事也就能做到释然了。因此我非常赞同马总提出的“改变自己-影响他人-改善环境”这句话。影响力、\*\*力、有效管理，其实都有一个由己及人、上下互动的过程。如何实现这一过程，尤其是如何开始这一过程的第一个环节——改变自己，是非常值得我思考的一个问题。

面对崭新的20xx，我相信，随着公司的发展，业务量的增加，公司对员工的要求也会越来越高，这就要求我们掌握更多更广的知识，为了适应公司的发展，跟上时代的步伐，我会更勤奋地工作，并努力提高工作效率和技能。为公司做出更大的成绩!

**检测人员年度鉴定工作总结6**

上半年的工作已经结束，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便自己在今后的工作中扬长避短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

作为一名技术人员，我将工作定位为协助好技术负责人的工作和不断的自我学习充实，在参与建设的工程中，在完成工程的施工测量放线的同时，还协助技术负责人编制施工方案、技术交底，并负责工程技术资料的指导与编制，和施工员一起进行现场质量检查，以及协助安全员落实、督促、检查施工现场安全工作。在工程施工过程中，我一直以积极的心态认真地对待自己的工作，在从事的各项工作中，都能尽职尽责，以求圆满的完成工作任务。

\_不要急于出成绩，埋下头来干工作\_，是我的工作格言，提醒自己不要好高骛远，而要脚踏实地，多干实事，在实践中检验自己的知识并获得施工现场的经验累积。施工现场工作更使我深深明白，在学校学习的东西和自己翻看规范、规程死记硬背的知识远不如实际经历过的记得牢固，而且好多学问更是书本里学不来的，完全是凭自己的经验。

在这一年来的时间里，我一直在多看，多学，碰到施工现场的做法与书本里不一样的地方及时的向技术负责人、工长等虚心请教，尽管有时候得不到理论上的解释，但是却是很好的经验。刚工作时觉得技术资料工作、测量工作，质量检查工作都比较简单，而实际上却学问大着，一直觉得自己会，而实际操作起来才发觉自己的不足，时常事倍功半，缺乏效率。现在实践操作多了，方法掌握了，经验有了，才得心应手起来。

比如说测量，重要的是要抓好其关键工作，个人认为，测量关键性的工作一是选择最佳施测方案，二是一定要进行复测以避免人为错误。另外，拿技术交底工作来说，并不是简单的把交底写完交给劳务施工队签字就完成工作了。而是在书面交底工作完成后，还要在工人的实际施工过程中跟踪、检查，发现未按或未完全按技术交底施工的工人，要耐心的给予讲解和指导，这样才能使分部分项工程做到位，避免返工，在保证施工进度的同时也保证了工程质量。

工程施工中，安全更是不容忽视的主要环节，根据一年的工地实际经验简单谈谈安全方面。最重要的就是树立安全意识，首先在项目部管理人员心中必须有强烈的安全意识和责任感，只有项目部管理人员从心底认识到安全的重要性，才能用心做好这项工作。如果项目部管理人员抱着侥幸的心理去做这项工作，那在工程安全施工方面是致命的隐患。所以项目部管理人员必须将安全工作从心底认识并付诸实施。

对于劳务队，首先要做的就是在工人进场以后要安排一次安全教育培训，同时要对劳务施工队进行安全技术交底。这些工作都做好后，就是具体实施，项目部管理人员要经常检查施工现场的安全工作，争取将安全隐患在萌芽状态时就彻底消灭掉。

在安全方面特别注意的就是架体支撑、工人自身携带或佩戴的安全设施等。要时刻督促和检查工人必须佩戴安全设施后才允许进入施工现场进行工作，架体支撑在搭设过程中，必须进行严格的检查，要求施工班组严格按照施工规范或规程进行搭设施工，要做到无任何安全隐患，通过相关部门验收后可以进行下一步的工序施工。

半年来的工程施工工作，使得自己的专业知识得到了长进和加深，工作能力，包括组织协调能力、管理能力和应变能力都得到了很大的提高，更重要的是获得了宝贵的工作经验的积累。半年来的工作表现也得到了项目部领导和同事们的认可。

总之，在今后的工作中，我将以百倍的热情迎接新的挑战，在学习中进步和成熟起来，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水\*，以适应时代和企业的发展，与公司共同进步、共同成长。为内蒙古兴泰集团的发展贡献自己的力量。

**检测人员年度鉴定工作总结7**

20xx年转瞬即逝，回首今年的工作，即有遇到困难和挫折时的惆怅，也有硕果累累的喜悦。在公司\*\*的正确带领下，在同事们的大力帮助下，个人较好的完成了各项工作任务，现将本年度具体工作完成情况总结如下：

一、全年销售完成情况

（略）

二、具体工作开展情况

（一）强化内涵，提高素养

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须要不断的提高自我的内涵素养，这样才能跟得上时代的发展的需求，本年度，本人重点通过多种形式，不断提高自我的思想内涵素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自我的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的提高了自我的知识储备，提升了自我的综合素养。

（二）遵章守纪，团结同事

今年来，在工作中，我严格遵守各项工作\*\*，做到不迟到不早退；在工作，凡是同事遇到的困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：下半年，公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据\*\*工作安排，我积极完成好原本由司机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

（三）做好销售，热心服务

为圆满本年度的销售目标任务，我积极主动的做好公司各种新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全年销售任务的顺利完成夯实了基础；此外，除去做好新产品的推广外，我还积极做好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全年无任何投诉。

三、明年计划

（一）加大学习力度，不断提高自我掌握新知识的水\*，储备新知识，迎接新挑战。

（二）围绕着年度销售任务计划，做好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。

（三）进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，自己我积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。

时光飞逝，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近，在新的一年里，个人将立足本职，扎实做好各项销售工作，为公司科学发展贡献出自我更大的力量。

20xx年即将过去，我来到水泥公司已经有九个多月的时间。感谢水泥公司各位\*\*对我的关心和信任，感谢水泥公司为我提供了发展的\*台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时光，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢运营管理区的各位\*\*，感谢各位\*\*，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

**检测人员年度鉴定工作总结8**

本人自入职xx至正建设工程检测有限责任公司以来，遵守公司的各项规章制度，服从工作安排，完成工作任务。工作积极努力，任劳任怨，认真学习相关试验知识，不断充实完善自己。在这20xx年里，有困难也有收获，认真工作的结果，是完成了个人职责，也加强了自身能力。在此将今年简要总结如下：

20xx年本着做好自己的本职工作和日常工作入手，从我做起，从现在做起，从身边小事做起并持之以恒，在本职工作中尽心尽力，为公司作出成绩，不断的提高自己的岗位本领，努力精通本职的岗位知识，脚踏实地的做好本职工作。同时能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，保证按时完成检验任务，保证工程检验畅通，表现出我们试验人员责任心强。

工作主要：

一是对工程土建类材料成品（混凝土试块）进行试验、检验并出具报告；

二是对工程实体结构植筋类进行工地现场检测并出具报告；

三是上半年参与多个工程检测业务合同谈判并从中学习谈判技巧和工程检测的详细划分；

四是积极开发公司的招标业务，为公司赢得些许业务的同时认识、熟悉和胜任了招标工作。

这些工作虽然单一、枯燥，一般人觉得都很简单，但我干了这一年时间下来，其实并不是那么简单：陆续的在试验室接触更多的项目检验，明确了工作程序，在具体工作中形成了一个比较清晰的工作思路，能够顺利的开展工作，并熟练圆满的完成本职工作。

对待工作我丝毫不敢怠慢，我要求自己做到把工作中的得失和每次出现的问题记下来以吸取经验教训，遇到疑难问题就向同事请教，耐心的听取他人提出的意见，改进工作。

入职以来虽然我也取得了一些不小的成绩，但在以后的工作中，我会更加的努力，不断提高自己的专业技术水平，更好的完成工作任务。拓宽思路，深化细化本职工作，努力为公司作出更大的贡献。

**检测人员年度鉴定工作总结9**

紧张而有序的一年就要过去了，在领导的悉心关怀与指导下，我在同事们的支持和帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好的完成了本职工作。

为今后更好的工作，总结经验、吸取教训，现将前期工作情况作简要总结。

>一、不断加强学习，提高自身综合素质。

具备良好综合素质是做好本职工作的前提和必要条件。我坚持把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

（一）学习相关专业知识，向工作经验丰富的同事学习，扩大知识面，提高工作效率。

（二）积极参加公司组织的学习、培训等各种活动，锻炼自己各方面能力。

（三）学习公司各种规章制度，对外树立良好单位形象。

>二、严格履行自己的岗位职责。

作为一个检测员，最重要的就是要把委托方送检的材料性能如实的检测出来，站好工程质量控制的一道岗。

从加入单位以来，一直从事钢筋原材及焊接的检测任务。通过一年多的检测实践，对常见厂家的产品性能、各工艺的焊接特点有了大致的了解，同时通过实际操作，也加深了对相关标准的理解。对于一些不常见的送检材料，通过自己查询相关标准、请教前辈，同时结合实际检测，也能给委托方一个满意的答案。

今年上半年个人新增了土工的检测任务，一开始没有什么头绪，经过前辈的指导、经验的传授，和自己对标准的学习，顺利的完成了一系列的检测任务。

随着任务量的增加，出现场的次数也多了。通过前辈的言传身教，和现场各种实际情况的处理，加深了对检测行业的理解，对于提高工作能力、沟通能力起到了很大的促进作用。

经过两年多的锻炼，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。有时工作方面与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人能力和素质还不够，另一方面是工作效率不太高。

在今后的工作中，我将会加大自己的主观能动性，努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩，请大家予以我监督和建议。

**检测人员年度鉴定工作总结10**

现代企业的销售人员是开拓市场的先锋力量，是企业形象的重要\*\*，必须具备良好的素质。家具销售人员应具备的素质概括起来包括以下四个方面：

1、精神

一个优秀的销售人员必须具备强烈的敬业精神，热爱本职工作、精力充沛、勇于开拓。

2、知识

这方面的条件决定了销售人员的销售能力，是做好销售工作的基础。包括以下几个方面：

（1）商品知识

要熟悉商场所有商品的生产工艺、质量特点（包括面料、材料、油漆等）功能（适合在何种环境和条件下使用）、规格型号（包括面料和产品等）、生产周期、付货时间、库存情况：了解商品的使用方法、保养及维修知识；了解本行业竞争产品的有关情况；

（2）企业知识

要掌握本公司的历史背景、经营理念、生产能力、产品结构、品种系列、技术水\*、设备情况及服务方式、发展前景等。了解公司的销售情况及在各地区的销售网络。

（3）用户知识

了解家具购买者（包括潜在客户）的消费心理、消费层次、及对其家居环境布置的基本要求。

（4）市场知识

了解家具市场的环境变化、顾客购买力情况，根据销售过程中所搜集的信息及顾客反馈信息进行市场分析。

（5）专业知识

了解与家具有关的工艺技术知识；懂得家居文化、家具流行趋势，以根据与顾客交流中获得的信息了解其文化修养和审美情趣，有针对性介绍商品。

（6）服务知识

了解接待的基本礼节（注意\*\*客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识）细心、认真、迅速地处理单据；有效运用身体语言（包括姿态、语言、动作等）传递信息是获得信任的有效方式。

3、修养

由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以销售人员必须具备良好的修养：仪表大方、衣着得体、举止端庄、态度谦恭、谈吐有理、不卑不亢、使顾客乐于与之交流。

4、技巧

销售人员要根据本商场家具的特点，熟练运用各种技巧。要熟知顾客的购买动机，善于掌握展示与介绍产品的时机以接近和说服顾客，创造成交机会，甚至与客户成为朋友，促进潜在客户的形成。

销售人员对销售\*\*的运用和技巧的把握，是提高成交率、树立公司良好形象的关键。销售技巧包括以下几个方面：

1、引发兴趣

向预计购买者说明本商场商品能够满足他们的需要以及满足的程度使唤起注意。引发兴趣的主要方法；对商场的货品经常性地作一些调整并不断的补充的货品，使顾客每次进店都有鲜感；营造颖、有品味的小环境吸引顾客；当店内顾客较多时，选择其中的一位作为重点工作对象，并对其\*\*进行耐心、细致地解说，以引发店内其他客户的兴趣。

2、获取信任

对企业的产品和信任可进一步导致购买者作出购买的决策，销售人员为限得顾客的信任，应从以下几方面入手：

（1）尊重顾客；把握其消费心理，运用良好的服务知识和专业使顾客在尽短的时间内获得作为消费者的心理满足。

（2）如实提供顾客所需了解的相关产品知识。

（3）在与顾客交流时，有效运用身体语言（如眼神、表情等）传递你的诚意。

（4）介绍商品时，以攻击其他同类产品的方式获取顾客对我们商品的信任，其结果只会适得其反，甚至使顾客产生反感的情绪。

（5）谈问题时，尽量站在其他人的角度设身处地考虑具有很强的说服力。

3、了解顾客

销售人员在与顾客交谈时，可以其购买动机、房屋居住面积、家庭装修风格、个人颜色喜好、大概经济情况等方面着手了解客人的选择意向，从而有针对性的介绍商品。

4、抓住时机

根据顾客不同的来意，采取不同的接待方式，对于目的性极强的顾客，接待要主动、迅速，利用对方的\*\*，不失时机地动手认真演示商品；对于踌躇不定、正在“货比三家”的顾客，销售人员要耐心地为他们讲解本商品的特点，不要急于求成，容顾客比较、考虑再作决定；对于已成为商品购买者的顾客，要继续与客人保持交往，可以重点介绍公司的服务和其他配套商品，以不致其产生被冷落的感觉。

5、引导消费

在顾客已对其较喜欢的产品有所了解，但尚在考虑时，销售人员可根据了解的家居装饰知识帮助客人进行选择，告知此商品可以达到怎样的效果，还可以无意的谈起此类商品的消费群体的层次都比较高，以有效促成最终的成交。引导消费最重要的一点是销售人员以较深的专业知识对产品进行介绍，给顾客消费提供专业水\*的建议。

6、处理意见

在销售工作中，经常会听到顾客的意见，一个优秀的销售人员是不应被顾客的不同意见所干扰的，销售人员首先要尽力为购买者提供他们中意的商品，避免反对意见的出现或反对意见降低至最小程度，对于已出现的反对意见，销售人员应耐心地倾听，如顾客所提出的意见不正确，应有礼貌的解释；反之，应有诚恳的态度表示感谢。

7、抓好售后

售后服务是一个比售货还重要环节，是企业与顾客处理好买家关系的很重要一环，他能建立消费者对企业的信任感，不但可以加强商家与已购买物品的顾客间的联系，促使他们成为“回头客”，同时老顾客也能影响到顾客，开拓更广市场，抓好售后服务可从以下几方面着手：

（1）联系客户、保证服务。产品售出后，并不意味着买卖关系的中断，销售人员应继续定期与顾客接触，保持联系并为其服务。如果顾客对产品表示满意，销售人员还要充分履行组装、维修和服务等方面的保证，对于顾客的意见，销售人员应表示愉快接受，并及时采取改进措施。

（2）记录、保存信息资料。企业销售部门通过建立客户档案，做工作记录来了解产品销售市场的变化，为分析和开拓市场提供有益的借鉴和参考，为完善售后服务提供宝贵的资料。销售人员应保存、记录的信息包括：客户的姓名、住址、联系方式、所购买的产品的名称、型号、规格、购买量、成交金额及顾客交谈的过程中其他有价值的信息（竞争对手投放市场的产品及其市场营销特点等），销售过程中顾客购买和不购买和原因，对企业的产品提出了何种意见。

（3）分析、管理关键客户。关键客户是所有顾客的核心部分，是那些在商场全部销售利润中占较大比例，在一定社会层面中具有\*\*性和影响力，在家居选择方面具有品味、崇尚潮流的客户，这些客户可从工作记录和客户档案中选出，销售人员在售后工作中将这类客户作为重点公共关系对象，是一种重要的营销\*\*；根据经验，有些在将来某一时间可能成为的客户，且具有关键客户的特征，可认为是潜在关键客户，这类客户也必须引起销售人员注意。

（4）产品售后问题的处理。企业应尽量保证产品质量，避免发生售后的质量问题，但如有此类问题出现，销售人员接到投诉后，首先应诚恳的向顾客表示歉意，在最短的时间内至顾客家中了解情况后，及时与\*\*\*\*联系协商解决问题，并征求客户意见，直至客户满意，最后应对客户的投诉表示感谢。处理这类问题也应做详细的工作记录，以作为改善产品、提高质量的重要资料；同时妥善处理售后问题也是开拓市场、开发群体客户、树立企业良好形象的难得机会。

8、家具销售的10种开场白

推销员与顾客交涉之前，需要适当的开场白，开场白的好坏，可以决定这一次销售的成败。推销高手常用以下几种创造性的开场白：

（1）金钱

几乎所有的人都对钱感兴趣，省钱和赚钱的方法很容易引起客户的兴趣，如推荐特价、促销产品和参与活动。

（2）真诚的赞美

每个人都喜欢听到好听的话，客户也不例外，因此，赞美不失为接近顾客的好方法。赞美顾客必须要找出别人可能忽略的特点，而且要让顾客感觉你的话是真诚的，赞美的话若不真诚，就成为虚伪逢迎的拍马屁，这样效果当然不会好。

（3）利用好奇心

推销员制造神秘的气氛，引起对方的好奇，然后，在解答疑问时，很巧妙地把产品介绍给顾客。

（4）举著名的公司或人为例

人们的购买行为常常受到他人的影响。推销员若能把握住顾客的这层心理，一定会收到很好的效果。

（5）提出问题

推销员直接向顾客提出问题，利用所提出的问题来引起顾客的注意和兴趣。

（6）向顾客提供信息

推销员向顾客提供一些对顾客有帮助的信息，往往会引起顾客的注意。关心顾客的利益，也获得了顾客的尊敬与好感。

（7）表演展示

利用各种戏剧性的动作来展示产品的特点，是最能引起顾客的注意的。

（8）向顾客请教

现在是个专业社会，推销员可以有意就顾客职业方面一些自己不懂的问题去向顾客请教，一般顾客不是会拒绝虚心讨教的推销员的。而在讨教与传授之间，融洽的气氛自然容易建立。

（9）换位方式

站在客户的角度，向顾客提出申请中出肯的建议能得到意想不到的效果。

（10）利用赠品

很少人会拒绝免费的东西，用赠品作敲门砖，既新鲜，又实用。

**检测人员年度鉴定工作总结11**

尊敬的各位领导、评委：

大家好﹗

我于xx年7月02日进入贵公司，现已有多半年时间，我被安排在xx检测公司担任检测员一职，感谢公司给我机会，提供一块展现自己的平台。

在年初至际，我将这半年的工作总结如下：

在这段从事试验工作的过程中，让我很快意识到自己在学校所学到的只是一些理论知识，而欠缺的是实际操作能力和缺乏思考。由于自己的粗心大意、经验不足导致在工作中出现一些不必要的失误，报告偶尔会出错给部门带来不好的影响，为了避免这些不应该发生的失误，我在工作中多方面向同事、领导请教，学习他们多年来在实际工作中的经验，努力提高自己的业务水平。

我的工作主要是负责混凝土、砂浆抗压强度的检测，刚从事这项工作的时候，对自己来说有一定的困难，通过领导的耐心教导、同事的帮助和自己的努力，不久已熟练掌握混凝土、砂浆抗压强度试验的操作方法及试验仪器的原理性能，能及时对仪器进行维护和保养，能及时准确的出具报告，在此过程中，严格杜绝质量检验不合格，超龄期或不够龄期的试块进行试验，尤其要对拆模条件的试块数据要求真实、准确，保证实体拆模的质量和安全，更细化的说：对来样负责，首先要检查试块有没有弄虚作假、缺棱掉角，是否与委托单一致，经过监督检查无误后方可进行试验，在试验的过程中偶尔出现试块不合格，在11月份时出现《重邦康城》和《民生新天地》两个工地试块强度达不到规范要求，及时向领导汇报与工地化验员、技术部门协商，通过分析原因主要是的养护条件差，在做的过程中插捣不到位，经技术部门采取调整水灰比相应的措施整改后和对工地化验员进行沟通、相互学习、领导的帮助解决了这一系列的问题后，同条件试块和标养试块强度值都能达到。因此，我更要认真执行国家制定的规范要求，认真负责来样鉴收，做到委托台账清楚，帐务相符、严格操作过程。及时准确的判断，保证建筑过程质量检测的科学性、公正、和准确性。

在日常实验工作的同时，部门领导要求我们每周六下午组织学习，通过个人讲述和试验操作，系统的学习了各项试验的标准和操作规程，从而在一定程度上提高了个人的业务能力。从多方面完善自己，让我学习到了很多有用的知识。

总之，在这多半年的时间里，刚开始干这项工作的时候有点粗心，出现过一些小差错，经过我虚心请教、认真学习，严格要求自己，在细小的工作中一度细心、认真负责。履行一名检测员应尽的职责和义务。因此，我会在今后的工作中坚定自己的信念，端正工作态度，认清自己的不足，正确对待工作中的失误，进一步提高自己的综合能力。

总结一年的试验工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足，比如有创造性的工作思路还是微不足道，个别工作做的还不够完善，这有待于今后的工作中加以改进。在以后的工作中，我将认真学习各项规章制度，努力使思想觉悟和工作效率方面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

一年的时间匆匆而过，我们即将迎接的是新的一年、新的工作，迈出新的脚步，我将xx年的工作做如下打算：

1、在干好本职工作的同时，加强提高业务能力，认真执行试验相关规范标准。

2、加强学习、扩展知识面、积极发扬响应实验室的轮岗制度，逐步学习水泥、钢筋、砂石、墙体、防水材料等试验，使自己的知识向全方位发展。

3、在新的一年工作中，我会从细节出发，扬长避短，弥补以往的欠缺与不足，做好自己的本职工作。

在此，很感谢各位领导、评委对我工作总结的点评。

xxx

20xx年x月x日

**检测人员年度鉴定工作总结12**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这20xx年的工作历程，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气，xx人之拼搏的精神。

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司\*\*的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时\*\*了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合xx公司的员工，以销售为目的，在公司\*\*的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售\*\*奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等\*\*的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。

在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。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。

**检测人员年度鉴定工作总结13**

   本人自入职xx至正建设工程检测有限责任公司以来，遵守公司的各项规章\*\*，服从工作安排，完成工作任务。工作积极努力，任劳任怨，认真学习相关试验知识，不断充实完善自己。在这20xx年里，有困难也有收获，认真工作的结果，是完成了个人职责，也加强了自身能力。在此将今年简要总结如下：

20xx年本着做好自己的本职工作和日常工作入手，从我做起，从现在做起，从身边小事做起并持之以恒，在本职工作中尽心尽力，为公司作出成绩，不断的提高自己的岗位本领，努力精通本职的岗位知识，脚踏实地的做好本职工作。同时能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，保证按时完成检验任务，保证工程检验畅通，表现出我们试验人员责任心强。

工作主要：一是对工程土建类材料成品（混凝土试块）进行试验、检验并出具报告；二是对工程实体结构植筋类进行工地现场检测并出具报告；三是上半年参与多个工程检测业务合同谈判并从中学习谈判技巧和工程检测的详细划分；四是积极开发公司的招标业务，为公司赢得些许业务的同时认识、熟悉和胜任了招标工作。这些工作虽然单一、枯燥，一般人觉得都很简单，但\*\*了这一年时间下来，其实并不是那么简单：陆续的在试验室接触更多的项目检验，明确了工作程序，在具体工作中形成了一个比较清晰的工作思路，能够顺利的开展工作，并熟练圆满的完成本职工作。

对待工作我丝毫不敢怠慢，我要求自己做到把工作中的得失和每次出现的问题记下来以吸取经验教训，遇到疑难问题就向同事请教，耐心的听取他人提出的意见，改进工作。

入职以来虽然我也取得了一些不小的成绩，但在以后的工作中，我会更加的努力，不断提高自己的专业技术水\*，更好的完成工作任务。拓宽思路，深化细化本职工作，努力为公司作出更大的贡献。

**检测人员年度鉴定工作总结14**

我至20xx年7月16日正式毕业后，在检测所工作，在这几个月的时间里，在\*\*和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，由刚步入职场的懵懂与迷茫，逐渐开始走向工作的正轨，各方面均取得了一定的进步，学习到了很多专业的技能知识与仪器的使用方法。

1、钢筋探测仪的使用：我们通常用它来探测混凝土构件中钢筋的位置，走向，保护层厚度，通过几根钢筋之间长度之和与之间的间隙数量来估计一个构件中的钢筋间距。钢探仪探出钢筋时会发出一声“嘀”的响声，此时，钢探仪探头中心所在的位置为钢筋所在位置，屏幕右下角所显示的数值为钢筋保护层的厚度。当探头远离钢筋位置约2cm时，也可能发出警报声，此时多为误差，需反复验证。如测阳台悬挑板钢筋布置时，不能直接探测，应先去除地面做法后开始探测。

2、回弹法混凝土强度：回弹仪主要用来检测混凝土，砖与砂浆的强度等级。不同构件的检测使用的回弹仪类型也是不同的。具有唯一性。测混凝土用回弹仪，使用前需先在标准钢砧进行率定，测混凝土回弹仪的率定值为80±2方可使用，与混凝土回弹检测同时进行的还有混凝度碳化深度检测，首先在检测构件上进行打孔，直径与孔深约10mm即可，用皮老虎将孔内灰尘吹掉，喷上1%的酚酞酒精溶液，待孔内变色稳定后并出现明显分界后，用碳化深度检测尺进行检测，如颜色分界不明显或无变色，则默认碳化深度大于6mm。检测回来后将回弹数据与碳化数据输入电脑进行计算，得出构件的推定强度;如遇特殊状况，则需对混凝土构件进行钻芯取样，用芯样抗压强度结果对混凝土回弹数据进行修正。通常，混凝土的回弹数据计算完毕后，由得出的混凝土强度的上下限值对比该混凝土构件的混凝土设计强度，得出混凝度强度等级是否与设计值相符。

3、回弹法测砖、砂浆强度：测砖用回弹仪与测砂浆用回弹仪使用前同样需要在标准钢砧上进行率定，率定值同为74±2，不同是测砖用回弹仪检测时，每个测点弹一次即可读数，侧砂浆用回弹仪每个测点需要侧三次，只读最后一次显示结果。测量完毕后，同样需要将数据录入电脑进行计算。通常，回弹法测砖砂浆强度时伴随着对该测量建筑的测图，用笔对该建筑物进行户型绘画，并用测距仪测出该建筑各部件的详细尺寸，包括门窗位置，开洞大小，墙厚，跺距，层高与墙的位置等详细信息。之后用天正建筑与CAD软件将其绘制成图，将图纸与计算出的砖、砂浆强度推定等级等信息送往与公司合作的建筑设计院，让设计人员代为计算该房屋的荷载、抗震等级等房屋详细数据，最终推定该房屋的安全等级。

4、房屋大角垂直度偏差检测：将经纬仪固定好并调\*后，将望远镜对准房屋(大角)的最高点，固定好角度，然后向下调整视点，最后用钢直尺量出望远镜十字线对准的位置到相应墙角的距离，即该房屋的垂直度偏差。允许偏差不得超过该建筑总高的度千分之三。

5、建筑物沉降观测：该建筑外设立两个基准点BM1、BM2，在建筑四周的墙体上均匀布置至少6个观测点，每个观测点间距15米至30米为宜。沉降观测的误差对结果影响较大，应使用精密度很高的水准仪，以及背部具有圆形水\*仪的观测尺，测量时遵循“五定”原则，先测后视，再测前视，测量到所有观测点与基准点，形成一个封闭的类圆形。一般要求每一个月为一个观测周期。通过历次测量与第一次测量的结果比对，得出该建筑物的沉降情况。

6、手持式混凝土雷达的使用：混凝土雷达是以该设备辐射出电磁波，透过混凝土表面，接收从物体，如钢筋、孔洞或其它具有和混凝土不同电性质的物体反射的信号，以图像的方式显示混凝土内部横断面。因此，沿与被测物垂直的方向移动雷达，物体(如钢筋)的横断面将以相角图的方式显示出来。一般我们只在钢探仪探测结果误差较大的情况下，用混凝土雷达复核钢筋的位置以及间距。在显示屏幕的画面现实上，一般保护层下第一个\*\*\*波浪线为钢筋所在深度，每个波形的波峰位置为钢筋所在的位置，通过显示屏上每根钢筋位置所对应的刻度，可以估算出该构件的钢筋间距。实测时经常会发现钢筋位置的上方会出现一个不太明显的.小型波形，多为垫管，可以不计。

以上就是我这段时间内的知识总结。我所在的检测鉴定室是一个充满技术性的部门，我要认真学习岗位职能，做好自己的本职工作，努力完成好各项工作任务，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能与解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

**检测人员年度鉴定工作总结15**

7月份受公司调动来到监理部担任试验主管工作，在这半年的工作中我根据工程实际情况和性质，运用国家和地方颁布的行业最新技术标准，操作规程和技术规范“严格监理，热情服务，秉公办事，一丝不苟”的工作态度为工程质量服务；现将20xx年年度工作汇报如下：

>一：多角度细化本职工作

㈠在对各施工单位试验室的管理\*\*上，严格要求施工单位建立岗位责任制。各尽其责。做到事事有人管。严格按照检测规范，检测大纲，监理实施细则进行监理工作。确保检测数据准确，可靠。督促施工单位对仪器设备进行标定维修，杜绝使用不合格的仪器或超过标定周期的仪器。

㈡细化增补试验检测监理实施细则，试验检测工作\*\*，检测仪器管理\*\*，仪器设备管理\*\*。见证取样管理\*\*，夏季混凝土高温施工\*\*措施，冬季混凝土低温施工\*\*措施，完成内业资料，掌握试验检测标准和规程；㈢对力高管片厂管片配合比全程旁站和见证管片用原材料送检并验算核发了配合比报告，在大地和力高两厂管片制作过程中进行了数次巡检，见证了管片的质量检验试验工作，

㈣督促施工单位试验室按频率及时对进场材料取样送检，在最短的时间内对施工提供准确可靠的数据，指导现场施工。严禁不合格的材料用于工程实体。

㈤随时深入现场，对成品或半成品、原材或构件跟踪检查。混凝土开盘、试件的制作以及混凝土施工中及时发现存在问题，反馈问题，解决问题。全方位、全过程旁站，起到了对工程质量负责和\*\*的作用。按照频率见证抽检杜绝了不合格材料用于工程。对不合格的构件、结构物或工程提出返工或拒收。形成了完整的质量保证体系。

>二：合理优化突出工作重心

试验检测是项非常重要的工作；试验监理工程师尤其在监理工作中发挥着非常重要的作用；承担工程施工质量\*\*、施工验收评定，及各种技术规范和规程在工程建设中具体实施和执行工作；对此，我坚持原则，忠于职守，遵守规定和\*\*。不利用职权和工作条件接受受检单位或企业的礼品。认真学习贯彻国家、\*\*\*\*和地方的有关质量方面的文件、\*\*法令、法规。严格按照产品技术标准、试验检测规程进行试验监理工作，具体做到：

㈠注重工作方法，搞好关系协调。一是业务水\*要高，一心一意靠在工程上。二是要搞好关系协调，做好监理服务行为通过自己的专业劳动得到建设单位认可施工单位的尊重，善于说明情况让施工单位明白这样做的好处。把查出的问题说清楚，说清楚后再加强检查验收。

㈡严把质量关，对材料、验收批、分项、分部工程的验收必须做到亲自检查，结论和实物必须相符；

㈢依据图纸设计要求，按业主和相关试验检测方面的技术要求，结合管段内TA08标/TA09标二站五区间的实际施工情况，制定相应的试验检测监理质量\*\*措施。

㈣认真核查检测报告，发现指出并纠正检测单位出具报告中标准规范的引用错误，杜绝了因报告错误而误将合格材料清场的错误决定，从而取得了检测单位和施工单位的尊重，给试验监理工作开拓了较好的局面。

>三；通过全方位\*\*确保工程质量

㈠验算批复配合比做好质量\*\*

根据图纸设计要求对围护桩基、结构部位的施工混凝土配合比的试配见证数据进行精细验算核对相关报告数据和试验记录及时审核批复配合比报告。积极主动与中联商品混凝土公司联系，对混凝土所需的原材料会同施工单位、检测中心人员进行见证取样送检，并根据我施工标段实际运距（混凝土运输时间大约45分钟至60分之间）考虑到坍落度损失可适当增大20—30mm，以满足现场施工要求，

㈡做好见证取样工作

材料是工程质量的保证，对施工所需要的各种材料都严格尊照规范要求按批次进行见证取样送检，材料进场后，各标段试验室根据物资部门提供的材料名称、规格、型号、数量、产品质量合格证进行验收，报验，我在第一时间进行见证取样工作，对经检测不合格品材料，即时作清场处理，留取影像资料存档；加强对钢筋焊接件的检查\*\*，对钢筋焊接件不合格的加倍见证取样，合格后方可使用，对加倍取样仍不合格时应将接头作切掉处理并查找原因：对焊接机具进行检查，搭接焊焊条是否是图纸规定的型号焊条，操作人员是否持证上岗操作。下雨期间应加强现场材料的质量检查，重点检查现场存放的水泥是否受潮结块，钢筋原材料、焊接件及钢筋笼、格栅钢架等是否覆盖、锈蚀，以确保进场原材料及加工构件质量，对已送检合格后的\'原材料要挂牌标识。

㈢混凝土施工过程\*\*：

在混凝土浇注时，要求试验人员必须到场，对进场混凝土进行现场旁站和坍落度检测。达到规定设计坍落度要求的方可进行浇注，否则予以退回。并根据围护桩基灌注施工属干孔灌注的实际情况，对塌落度进行了调整，要求\*\*在16020mm之间。加强对混凝土试件的管理；对现场每次浇注混凝土均按规定留取混凝土试件，待终凝拆模后应及时送标养室进行养护，试件拆模后未出现边角破损，没有因成型试件不规范影响混凝土强度。不定期到商品混凝土公司搅拌站进行检查督导。对外露结构部位要求留取同条件养护混凝土试件。

冬季施工时，随着温度的降低，督促施工单位合理安排施工计划，合理选择混凝土的浇注时间，合理选择满足施工工艺的坍落度（低温下大塌落度的混

凝土凝结时间较长，既影响施工进度，也增大混凝土受到低温破坏的机率，故塌落度选择为满足施工的最低要求）；督促施工队伍及时进行覆盖保温养护；严格\*\*延长混凝土结构的拆模时间；增加混凝土的蓄热保温养护时间。

㈣试验资料管理

试验检测内业资料是验工、竣工必须的文件资料。做到认真、细致严格按照地铁公司有关文件管理规定，建立建全试验台帐，对材料台帐进行，名称、规格、型号的分类建立，对混凝土试件到期检测后的报告建立台账进行核对汇总、评定。及时签认原材料报验资料，将报验资料及时归档。

>㈣在新的一年，我的工作计划如下：

20xx年是土建工程施工最关健的收官之年，管段内二站五区间各项工程的主体施工都集中在这一年，个项目部施工计划完成产值约5。5亿元施工任务重，工期紧，技术要求高，对试验监理工作也提出更高的要求，力争做到严格按规范执行，确保原材料进场不漏检，杜绝不合格品原材料进入施工现场。针对20xx年实际生产任务制定相应的试验检测监理措施：

①加强本人工作精细化程度。

②熟悉实验检测的规范要求及地方法律法规，学习新工艺，新方法，熟悉南京地铁施工试验检测的见证取样送检流程。

③积极主动与检测中心工作人员联系、协调作好现场见证检测工作。

④加强商砼厂地铁专用原材料检查，\*\*好混凝土塌落度，作好混凝土试件的成型及保护、养护工作。

⑤深入施工现场了解施工进度，对进场的施工材料及时配合施工单位试验室见证取样送检。

⑥重点加强主体结构浇注混凝土施工及区间矿山法隧道喷混作业和盾构法隧道施工质量\*\*。

⑦作好试验检测原始资料的搜集整理，建立建全原材料及混凝土试件检测见证台账。

⑧主动作好沟通、协调工作。

本人入职至今基本完成试验监理工作，并取得了一定的成绩。但也存在不足之处，对施工现场影响施工质量的少许现象督促不够，今后工作中会重点改进，应积极主动地\*\*和业主对试验监理工作的指导和\*\*，保证不因工作滞后影响施工进度及工程质量。

总结人：赵海林

20xx年12月25日星期三

**检测人员年度鉴定工作总结16**

时间过得真快，转眼到公司 都三个月了，在领导们的指导下，在同事们的帮助下，我坚持学习理论知识，熟悉gmp的所有文件。通过不断的实践，不断的总结工作经验，使我在短短的一周内接任此工作。至今，已顶岗约三个月，在这三个月里，我严格遵守各项规章制度，严格按照gmp的要求完成了自己岗位的各项职责。在这提出转正之际，将我的思想，工作情况总结如下：

>一、加强思想道德建设，不断提高自己的职业道德。

我作为一名党员，时刻以党员的标准来衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，加强思想道德建设，进一步提高自己的党性认识。大到拥护党的政策，严保党的机密，小到遵守公司的规章制度，严保公司机密，严格按照gmp的要求完成各项工作，严格遵守检验结果，做到数据准确、及时、有效。在工作中，我团结同事，协调的处理好同事与同事之间，同事与工作之间的关系，通过不断的严格要求来提高自己的思想和职业道德。

>二、严格按照gmp规定，做到取样具有代表性、准确性，所取样不被污染。

在很多人看来，取样是一件小事，可药品生产型企业 就不一样，取样量，怎样取都有规定。取样之前要做好消毒措施，做好自我保护措施，就比如说去车间取样时，要穿好防护衣服，手要用酒精消毒，取样器具也要消毒等等，去库房取样时，必须在取样车里取样等等。

>三、严格按照gmp规定，对生产环境，生产用水进行检测。

药品生产不同于其他生产型的企业，它对生产环境，生产用水要求非常严格。

对于生产环境：要对各个生产房间的风速、风量、尘埃粒子、沉降菌、压缩空气进行检测，连续生产时是每半年检测一次（除压缩空气外，它是每一个月检测一次），若停产15日，就得重新对环境的所有指标进行检测。至今对车间环境检测了2次，对压缩空气检测了3次。

对于生产用水，每21天对生产用水的所有出口（共15个点）进行检测（包括片剂车间，栓剂车间），每天对纯水站的三个点进行检测。检测项目：性状、酸度、硫酸盐、钙盐、氯离子、硝酸盐、二氧化碳、氨、不易挥发物、电导率等14项理化指标。至今对纯水站的水已检测60余次，对所有的点已检测4次。

>四、严格按照gmp规定，为原辅料，包材的进厂把好关。

药品的生产离不开原辅料、离不开包材，检验完后要出具相应的检验原始记录和检验报告书。至今已检测进厂原料、包材40批次，发现不合格产品2批（一批是：药用固体硬片、一批是：尼扎替丁片说明书）。

>五、严格按照gmp规定，做好车间产品的检验，做到不延误生产，不延误出厂时间。

公司长期生产的产品有5种，每一种产品都有中间体，半成品，成品。而我就要在每一个过程中去取样检测做好质量控制，每次取样后，都要及时的做出结果来，以免误了车间的生产。产品出来后，要做药品的全检，以免误了产品的出厂时间。至今已检测中间体，半成品40余次，检测成品13批。

>六、严格按照gmp规定，填好仪器的使用记录，做好仪器的保养维护并填写记录。

在gmp的规定里，仪器的使用记录非常重要，它可以在某一段时间里查出来你做的什么产品的检测，是产品检测的凭证，而仪器的维护保养就更重要了，仪器的好使用，仪器的准确性是离不开我对仪器的维护，保养和自校。对仪器的使用是当时做什么就填什么，对于仪器的维护、保养都是一个月一次，每次维护校正完后，都要填写好相应的记录。

**检测人员年度鉴定工作总结17**

一、xx年主要工作

（一）布局区域，未来签单；

在过去的xx年度中，我和双志共同负责xx、xx、xx区域的销售及管理工作，通过一年的努力，已基本完成xx地区销售布局，xx及xx区域部分布局

现有意向约74万\*方，有望在xx年度陆续签单。

（二）区域销售项目跟踪情况；

在xx销售年度里，按照公司发展区域销售的工作思路和方向，陆续完成了整个xx地区的销售部局，xx市区在建项目做到了基本的全部摸底。

意向主要有河南省机电高等专科学校新校区建设项目、xx学院三全学院\*原新区建设项目、xx医学院综合办公楼建设项目

xx市人民\*\*办公楼建设项目、xx市XX区\*技侦大楼项目、xx市交通局大楼项目等。

xx区域本年度主要跟踪的项目有xx市XX区\*项目、XX县\*项目等。其中XX区\*项目有望在xx年上半年度签单。

xx区域本年度主要跟踪的项目有xx市财政局新大楼项目、\*原光电新园区建设项目、光源电力新办公楼项目、xxXX市财政局办公楼项目

XX市卫生局松原卫生院项目等。

以上项目有望在xx年度通过持续的销售推进出单。

（三）做好内部配合，共同完成任务。

销售团队内部协作配合，完成公司销售任务，参与济源教育局太阳能项目、华信集团投标等。

二、xx年工作思路

（一）完善区域布局；

积极跟踪xx地区现有项目信息，完善xx地区的销售布局，循环挖掘及跟踪xx地区的项目，做到持续稳定的投入，维护销售漏斗，争取早日出单。

加大xx地区的工作投入力度，争取在xx上半年度完成xx地区的销售布局，然后进入循环挖掘及跟踪阶段，争取早日出单。

xx区域根据现有情况判断，竞争过于激烈，项目利润空间小，对于该区域的项目未来的计划是有选择的跟踪。

（二）跟踪行业发展；

跟踪行业发展，关注新技术前言，关注整体市场走向对公司运营的影响。

（三）公司内部配合，共同完成公司销售目标；

加强协作，提高自身黏合力。积极做好各销售区域的协同工作，完成公司年度销售目标。

（四）注意自身的能力发展与提高；

自我完善市场营销、企业管理的相关能力，进一步加深对公司自有产品的学习和理解。

提高自身工作计划性，增强自身的执行能力，保持整体工作的主动性。一日三省，多思考，多总结。

**检测人员年度鉴定工作总结18**

在这里要首先要感谢公司\*\*，同事对我一年来的工作关怀及帮助表示真诚的感谢。

进入盛泰公司，我走\*\*结构工程师的岗位。虽然有许多艰辛，但是伴着\*\*的关怀，同事的关心，一步步充实着走了过来。在这里我们感觉到了家庭般的温暖，我们是家庭成员，公司就是我们的家。

站在专监的岗位，需要学习较强的专业技术和刚正不阿的良好品德。我们应该学\*\*前辈的工作经验，他们的工作特点，学习他们的人际关系的协调，

我们应该不时的交流工作经验，利用具体事例，达到了预期目的。我们每一位监理人员，要对照自己的工作找出差距、不足，像优秀的监理人员学习；我们应以老同志的经验为基础，工作之初就高起点、严要求，来共同提高我们的服务水\*、树立我们的形象、拓展我们的发展空间。

下面是我从事监理工作学习的一些心得：

>首先是做人的道理

我们从事的监理工作，遵守“守法、诚信、公正、科学”的准则，正逐步走向规范化，我们也要努力成长为一支敢打硬仗、团结向上的有机团体的一员。

我们应该清醒的认识到在工作中\*\*\*\*、\*\*\*\*的行为对社会对自己的危害，希望大家洁身自好。

在工作及生活当中我们不仅要学习专业技术更要学习做人的道理，向老工程师们学习他们对工作的态度及做人的道理。

>二是关于监理人员工作方面的问题

（一）是注重集体学习和自己学习的\*\*。我们单位监理人员的专业素质参差不齐，其水\*远远不能满足市场需求，大多数监理人员来自纯技术或施工企业，知识结构较为单一、\*\*协调能力不足，缺少年富力强的骨干人才。所以我们一定要注重学习，到工地不说外行话，并能切实解决工程中出现的问题，为建设单位出谋划策。早来的监理员要不断进取，起到带头作用，新来的人员要拼命学习，注重实践，干一点会一点，注重经验的积累，应尽快赶上。

（二）是注重工作方法，搞好关系协调。目前监理的形势要求我们监理人员，一是业务水\*要高，一心一意靠在工程上。二是要搞好关系协调。监理是一种服务行为，我们是通过自己的专业劳动得到建设单位认可，取得报酬。我们到工地上，一定要摆正位置，不能以行家自居、以法律执行者的口气，告诉建设单位按照规范规程和法律法规应该怎么做，而是要善于说明情况，让建设单位明白这样做的好处。对施工单位也不要以管理者自居，要把查出的问题说清楚，说清楚后要加强检查验收，确实无法解决的，要让建方、项目总监进行协调。否则关系弄僵，工作也干不好。对建设单位来说，如果我们只收费、不服务，那么结果只能是“为短期利益，出卖了自己的未来”。

（三）是严把质量关，对材料、验收批、分项、分部工程的验收必须做到亲自检查，结论和实物必须相符。如果大家对工程的验收似是而非，检验不到位，走过场，凭相当然签字，那么早晚要出质量问题，出了问题你就要负法律责任。

>最后，在公司\*\*的关怀和帮助下，我们会认真努力，为公司美好的明天做贡献。

希望公司蒸蒸日上，履创辉煌。

——工程检测人员年终个人工作总结5篇

**检测人员年度鉴定工作总结19**

时间荏苒，岁月穿梭，转眼间20xx年在紧张和忙碌中过去了，回顾10年来，我作为公司质量部一名检验员，有很多进步，但是也存在一些不足之处。

在质量部一年来，在领导的关心指导下，在同事的支持下，我不仅勤奋踏实地完成了自己的工作，还顺利完成了领导的临时任务，自己在各个方面都有所提高。为了更好地做好未来的工作，总结经验，吸取教训，我将在下半年做以下事情。

>1、努力学习，全面学习新知识。

检查工作是一个特殊的职场，它要求学习新知识和提高技能，要达到这个要求，我们必须重视学习(学习新知识，学习新技术，学习新图纸等)。

>2.努力工作，完成上述任务。

经过半年以来，面对非专业学习机械加工质量工作，工作起来难度比较大，但是我积极的应对困难的挑战，我完成了领导给予的任务。

>3.日常生活，工作态度积极端正。

一年以来，我自觉遵守公司的各项规章制度，在工作中，不迟到，不早退，有事自愿请假，尊重领导，团结同事，诚实待人，工作抱怨。努力:一是按规则自律。上司决定不做的我绝对不做，上司要求的我要达成，不违反，不违反纪律，不违反法律，不违反法律，成为有能力的质量检查员。第二用制度自律。我严格按照公司制定的各种制度工作。在质量方面，坚决不使用不应该使用的东西，不做人情主义。对自己分内的工作也能积极应对，努力完成，不越位，也要到位。在该部门其他同事的工作协调中，互相理解，互相学习，诚实对待，建立友谊，得到了很多有益的启示。我深知成绩的背后有我们质量部门全体人员的共同努力和辛勤的汗水。今后，我仍然会以平常之心对待不平常的事，勇于进取，一如既往地做好一件事情。

>4、存在的主要问题

回顾检查自身存在的问题，虽能敬业爱岗、积极主动开展工作，取得了一些成绩，但仍然有许多需要不断的改进和完善的地方，我一直在努力，并且力求做好。在工作中由于专业知识较少，经验不足，对待一些问题的解决方法过于单纯，工作方法过于简单；看待问题有时比较片面，思想汇报专题以点盖面，在一些问题的处理上显得还不够冷静。在完成领导交办的任务的基础上，发挥自身优势，继续加强专业知识的学习，进一步提高各项检验技能。

>5、20xx年的工作规划

在新的一年里，我决心认真提高业务、工作水平，贡献自己应该贡献的力量。在下一步的工作中，我要虚心向其他同行和同事学习工作经验，借鉴好的工作方法；同时在业余时间努力学习业务理论知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质和水平，使自己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。

我想我应努力做到：

第一，根据领导要求，加强学习，技术掌握成熟。

第二，拓宽专业知识面，参加各类检验员资格培训和考试，尽快使自己成为一名合格的质检员。

第三，认真学习执行《机械加工质量控制体系》，工作任劳任怨，接受公司安排的常规和临时任务，并能认真及时地完成。

第四，对检验仪器要正确操作，做到及时用及时清理、及时登记，做好日常维护工作。

第五，热爱本职工作，继续学习有关质量知识。

总之，心态决定状态，状态决定成败！对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对自己要有信心！做最好的自己！

**检测人员年度鉴定工作总结20**

XXXX年的脚步声在逐渐走近，回首难忘的XXXX，我们xx建筑工程部的安全工作也将圆满的画上一个句号，给项目部和集团公司交上一份满意的答卷。在过去的一年中，我们建筑工程部在项目部领导的关怀下、在项目部安保部的带领下、在各位现场安全员和管理人员的共同努力下，我们部门做到了在自己管辖的范围内“零安全事故，无重复违章，安全促生产”的目标。现在就将我部门在XXXX年的安全工作总结如下：

一、领导的大力支持，是我们安心工作的坚强后盾。

安全重于泰山，安全与质量同行。每个工号开工前必须先对工人进行安全交底，这是项目领导要求坚决执行的“铁的纪律”。由于现场施工作业比较繁忙而且相对集中，各个专业还要交叉甚至同时进行工作，这个时候遇到工程进度和施工环境的冲突是难免的。每当遇到这个问题，领导们都会把各个专业的相关人员集合到一块儿进行协调，这个时候唯一的前提条件就是“安全第一”。

二、赏罚分明、违章必纠、立竿见影。

防隐患从小处着手;多看一眼，安全保险;多防一步，少出事故;安全无小事。现场施工过程中难免由于工人们的麻痹大意而出现各种违章行为，像登高作业不正确使用安全带、进入现场衣冠不整、高空作业或在基坑内进行地下作业时周围没有采取有效的防护措施、施工用电没有按要求有效接地或由专人操作等等，这样的违章事件我们现场的安全员和管理人员发现一起处理教育一起，始终让人们心中“安全”这根弦紧绷。施工过程中我们工程部要求各施工队伍不断的进行自纠自查，坏的习惯立马进行改正，好的行为我们工程部还会向项目部申请给予相关人员一定的物质和精神上的奖励。

三、各工区分工明确，同心协力抓好现场的安全管理。

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！