# 狗狗饲养员工作总结(必备34篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2025-04-27

*狗狗饲养员工作总结1xx年是我区实施“生育文化先行”工程的最后xx年，在区委区的正确领导下我区的饲养畜牧业在各级领导的正确带领下以为指导，以全面贯彻落实“生育文化先行”工作会议和市委“生育文化先行”工作会议上的指示精神为动力，以生产发展为中...*

**狗狗饲养员工作总结1**

xx年是我区实施“生育文化先行”工程的最后xx年，在区委区的正确领导下我区的饲养畜牧业在各级领导的正确带领下以为指导，以全面贯彻落实“生育文化先行”工作会议和市委“生育文化先行”工作会议上的指示精神为动力，以生产发展为中心，坚持生物多样性的畜牧业发展战略，全区上下齐心协力，团结一致，积极进取，努力完成区下达的各项指标任务。现将xx年来的工作开展情况总结如下：

一、主要工作开展情况

一）加强宣传动员，营造良好氛围。我区的畜牧业是区委区的重要工作，为了使动物防疫的意识深入人心。我区在今年上半年利用动物防疫的良好氛围进行了动物防疫的动物疫苗生产、检疫、检疫工作。

一是在区级以上的动物防疫站的指导下，我区各地动物防疫站都积极开展了动物检疫和检疫相关的宣传，提高了全区动物防疫知识。

二）加大动物检疫力度，防止重大动物疫病和动物传播。我区共完成疫情报告100余起，检疫面达24500亩，检疫密度达99%以上。其中，重点地区动物疫病防疫检验检疫率达到100%。

三）积极开展动物检疫检验检疫工作，为动物检疫工作提供了有力的技术支持。我区动物检疫站在今年xx月xx日和xx月xx日期间开展了重点地区动物疫病监测、检疫检疫及检疫相关的检验检疫工作，对动物重点地区动物疫病的发展、检疫检疫检验检疫检疫检疫效率达到100%。

四）积极组建动物防疫检疫队伍。为了提高广大动物防疫员的防疫技术水平，我区积极选派动物检疫员赴各地开展了动物防疫检验检疫工作。目前我区动物检疫人员有120人，检疫密度达到了92%以上。

五）加大动物检疫监测力度，提高了动物防疫检验检疫效率。上半年，我区完成动物检疫检验检疫工作，动物检疫人员的技术水平和检疫质量也得到了明显提高。

六）加强动物检疫检验检疫管理。上半年对动物检疫检疫的检疫人员进行了培训。

七）加大动物检疫检疫检验检疫工作。上半年我区共完成动物检疫检疫检验检疫工作，检疫检疫检疫检验检疫的检疫人员在上半年的基础上，增加了450余人，检疫密度达到了100%以上，并加强了对动物检疫的检疫力度。上半年检疫检疫检验检疫检疫检疫的检疫人员共310人。检疫检疫检疫检验检疫的检验检疫人员在上半年的基础上增加了300余人，检疫密度达到了100%以上。上半年检疫检验检疫检疫检验检疫检疫检疫人员共460人次。

二、存在问题及下半年打算

一）畜牧业发展形势依然严峻，但是动物防疫工作仍需要不断发展。

二）畜禽检疫工作还需要加大力度，进一步加大检疫检疫的力度，提高检疫检验检疫的质量。

三）动物检疫工作还存在不足，检疫规范化建设还需进一步加强。

四）动物防疫工作还需要不断创新和改进。

五）动物检疫检疫工作是动物检疫部门的基础性工作。在上半年，我区的动物防疫工作虽然取得了一些成绩，但还存在一些问题。

一）动物检疫检疫人员的技术水平还有待于提高。

二）动物检疫的检疫人员的综合素质仍需要不断提高。

三）检疫检验检疫的检疫机构仍需建立健全。

三、下半年工作安排

一）加大动物防疫检疫力度。

二）加大动物防疫检疫检验检疫力度，确保动物防疫检验检疫检疫工作的顺利进行。

三）加强动物检疫检疫检疫工作的监管力度。

四）进一步完善动物检疫检疫的各项规章制度。

五）加强动物检疫检疫的宣传和培训。

六）加大动物防疫检疫检验检疫的宣传和培训工作。

七）加强动物防疫检验检疫的检疫力度，确保动物检疫检疫检验检疫检验检疫工作的顺利进行。

八）加大动物防疫检疫管理检验检疫机构的

**狗狗饲养员工作总结2**

追忆往昔，展望未来，我在教师的岗位上又走过了一年，为了更好的总结经验教训使自己迅速成长，成为一名合格的\"人民教师\"，我现将20\_\_-20\_\_年度工作情况总结如下：

一、师德方面：加强修养，塑造师德

我始终认为作为一名教师应把\"师德\"放在一个重要的位置上，因为这是教师的立身之本。\"学高为师，身正为范\"，这个道理古今皆然。从踏上讲台的第一天，我就时刻严格要求自己，力争做一个有崇高师德的人。我始终坚持给学生一个好的示范，希望从我这走出去的都是合格的学生，都是一个个大写的\"人\"。为了给自己的学生一个好的表率，同时也是使自己陶冶情操，加强修养，课余时间我阅读了大量的书籍，不断提高自己水平。今后我将继续加强师德方面的修养，力争在这一方面有更大的提高。

二、教学方面：虚心求教，强化自我

担任初二两个班的数学教学的工作任务是有压力的，在实际工作中，那就得实干加巧干。对于一名数学教师来说，加强自身业务水平，提高教学质量无疑是至关重要的。随着岁月的流逝，伴着我教学天数的增加，我越来越感到我知识的匮乏，经验的缺少。面对讲台下那一双双渴望的眼睛，每次上课我都感到自己责任之重大。为了尽快充实自己，使自己教学水平有一个质的飞跃，我从以下几个方面对自身进行了强化。

首先是从教学理论和教学知识上。我不但自己订阅了三四种教学杂志进行教学参考，而且还借阅大量有关教学理论和教学方法的书籍，对于里面各种教学理论和教学方法尽量做到博采众家之长为己所用。在让先进的

理论指导自己的教学实践的同时，我也在一次次的教学实践中来验证和发展这种理论。

其次是从教学经验上。由于自己教学经验不足，有时还会在教学过程中碰到这样或那样的问题而不知如何处理。因而我虚心向老教师学习，力争从他们那里尽快增加一些宝贵的教学经验。我个人应付和处理课堂各式各样问题的能力大大增强。

最后我做到\"不耻下问\"教学互长。从另一个角度来说，学生也是老师的\"教师\"。由于学生接受新知识快，接受信息多，因此我从和他们的交流中亦能丰富我的教学知识。

为了不辜负领导的信任和同学的希望，我决心尽我最大所能去提高自身水平，争取较出色的完成新高一教学。为此，我一方面下苦功完善自身知识体系，打牢基础知识，使自己能够比较自如的进行教学；另一方面，继续向老教师学习，抽出业余时间具有丰富教学经验的老师学习。对待课程，虚心听取他们意见备好每一节课；仔细听课，认真学习他们上课的安排和技巧。这两年来，通过认真学习教学理论，刻苦钻研教学，虚心向老教师学习，我自己感到在教学方面有了较大的提高。学生的成绩也证实了这一点，我教的班级在历次考试当中都取的了较大的进步。接手这两个班的教学，我更是一点不敢放松，每备一节课我都向老教师虚心的求教力争尽善尽美。

三、班主任工作总结

1、抓常规管理规范学生的行为习惯

2、选拔班干部

班干部是班级和学生联系的桥梁，是学生的精英，是教师的助手，是自我管理体现最明显的一部分。在选择班干时，我遵循三个原则，首选那些责任心强，办事公正；品学兼优，智商较高；有较强的组织能力和活动能力，易与他人沟通的学生。其次使用各类特色学生，扬长避短。最大限度地展示他们的能力。再次发扬民主作风，班干部，一些活动主持人均由民主选举产生，使学生干部同学关系形成动态平衡，人人有机会实现自我价值。本学期我们八（1）班委会、团支部及各类组织负责人就是在这个标准下产生的、这些同学上任后，工作热情高，工作态度端正，工作积极主动，并且各项活动走在同学前面，切实起到了模范作用。

3、实行能级管理

我们班级发展的目标都是由师生共同商讨确立的，并且分工负责。这样，使管理者和被管理者做到和谐统一。师生能以诚相待，共同决策，使学生感觉到班级的事也有他们的一部分。通过分级管理，班干部承担了一些日常事务的管理工作，并有权独立处理相关事务。班主任则激励和指导学生自主性的发挥，化解工作中的矛盾。通过自我管理，既加强了班干部队伍的建设，培养了学生组织管理能力，又提高了全体学生的自觉性，自制力。

4、营造良好的学习环境。

现在初中学生的学习、生活有绝大部分时间是在学校里度过的。班级即是学生的一个大家庭。营造良好的学习环境，对提高学生的德育素质，起了相当大的作用。首先对学生进行理想教育，学习目的教育，习惯的养成教育，培养其自信心及责任意识，其次，建立一些监督机制，奖惩制度，

定期检查，定期反馈，赏罚分明，现在班级风气正，学风浓，凝聚力强。班级真正成为一个和谐向上的集体。

**狗狗饲养员工作总结3**

20xx年即将过去，我来到xx房地产公司已经有一个多月的时间了。感谢xx房地产公司市场营销部三位\*\*对我的关心和信任，感谢公司为我提供了学习和工作的\*台，让我在学习和工作当中不断地成长和进步。回顾过去的这两个多月的时光，那是我从事房地产销售非常重要的一个学习阶段。

在这段时间当中，我学到了很多关于商品房销售的很多专业知识和技巧，不断的进步，提升自身的素质和技能。在此我向公司尊敬的\*\*以及亲爱的同事们表示衷心的\'感谢!有你们的协助才能使我在工作中顺利进行;也因有你们的帮助，我才能顺利的完成销售任务;真的是你们成就了我的销售业绩。下面我就将这两个多月工作作一个简单汇报：

一、通过20xx年11月15日到20xx年11月22日一周的专业知识的培训，使我学到了关于房地产销售的必备基础知识。然后举行了考试，通过考试进行优胜劣汰，择优录用!我很荣幸被公司录用，并留下进行为期两个月的试用。

二、在试用期间，我们很多时间要外出发资料和收集客户信息，虽然很累很辛苦，但我一直尽职尽责地去做;并用心体会这种艰辛，在值班时以优质的服务接待客户，为客户推荐最适合他的房子;尽努力与客户达成购房协议，一步一步地完成销售任务。“功夫不负有心人”，通过我的不懈努力完成了(上月两套，本月四套)销售任务。

三、在试用期间，本人团结同事尊敬\*\*，遵守公司的各项规章\*\*，并随时保持一颗积极乐观的心态，充满信心和激情地投入学习和工作。在两位\*\*和老员工们的指导下，我学会了如何与客户签定购房合同、办理按揭和交房等手续，现在基本上能\*\*完成整个销售流程的工作。到现在为止，我想我能胜任贵公司置业顾问的工作。

细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。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，对客户要有耐心，对自己要有信心!力争在xx房地产的销售岗位上做的自己!以上就是我对这两个多月的销售月终工作做一个总结，请\*\*批评指正，希望我能迅速成长，明月能给公司作出更大的贡献!

**狗狗饲养员工作总结4**

为进一步规范我区养犬管理行为，保障公民健康和人身安全，维护市容环境和社会公共秩序，减少因养犬引发的各类问题，努力创建“依法、文明、科学”的养犬氛围。现将工作开展情况总结如下：

>一、加大宣传力度，营造创城氛围

通过报刊、电视、网站等多种途径，对目前的养犬管理工作形势开展的专项整治工作进行宣传报道，详细介绍此次专项整治的执法工作背景、重点和目标，体现整治犬类管理突出问题的决心和态度。同时，向社会提出倡议，倡导依法、文明、科学养犬，宣传违规养犬给人们身体健康带来的危害，纠正违规养犬行为。前期，采取大量的宣传工作，印发宣传单XXXX张，在街路、社区悬挂文明养犬宣传条幅，并利用LED电子屏播放文明养犬宣传标语。对城区各小区及周边流浪狗、遛犬不栓犬链、犬只随地大小便等行为进行集中整治，不定期的对流浪狗进行抓捕，并在石炭井街道办事处设置了流浪犬收容所，有专人喂养。后期加大对流浪犬的抓捕，规范养犬行为，将因养犬而给社会和他人造成的危害降到最低程度，营造和谐社会环境。

>二、深入开展犬类抓捕整治活动

（一）加强日常管理，对养犬人要开展养犬登记，禁止重点管理区一户养多犬和饲养大型犬等养犬法规的宣传，给养犬人一周自查整改的时间，引导养犬户自觉给犬办证，做到依法养犬。着重解决遛犬不拴犬链、违规进入公共场所、养犬干扰他人正常生活等违规问题。

（二）协调管理。组织各街道办事处和社区工作人员深入养犬居民家中、涉犬单位，调查了解辖区内无证养犬、流浪犬、重点地区饲养大型犬和一户养多犬、犬扰民、违规遛犬、犬破坏环境以及犬养殖场、犬类交易市场和犬医院、商店等经营场所的情况，建立完整的养犬信息台账。组织开展养犬宣传工作，采取入户宣传、发放宣传资料、开办咨询日活动等形式，宣传养犬法规、犬疾病预防知识，宣传教育养犬人提高“依法、文明、科学”养犬的意识。

（三）加强检查。坚决依法查处无证养犬、违规遛犬，重点管理区饲养大型犬和一户养多犬、涉犬单位超范围经营、遛犬随地便溺等违规行为。不断掀起执法高潮，特别是对媒体关注的养犬问题快查快办，对群众举报的问题予以及时查处，并适时协调新闻媒体，对养犬突出问题予以曝光。在此阶段，重点组织开展每周X—X次专项整治行动。同时加大对市区流浪犬的抓捕力度。积极开展流浪犬整治行动，加强流浪犬抓捕成效。去年至今流浪犬专项整治期间，共抓捕流浪犬XXX多只。

（四）积极探索犬类管理新机制。针对犬类管理中存在的相关问题，深入调研，借鉴外地规范犬类管理的经验，研究征询限制养犬新规定及加强犬类管理的实施意见，为市民文明养犬提供方便服务。

**狗狗饲养员工作总结5**

甲方：榆林市明杰农业开发有限公司

乙方：

身份证号：

甲乙双方因甲方在榆阳区马合镇麻生圐圙村开办养猪、养羊场，需要饲养员从事饲养猪羊工作，经其\*等自愿、友好协商，现达成如下条款，以资双方共同信守。

一、工作岗位及工作内容：

1、工作岗位：专职饲养员。

2、工作内容：饲养猪约30—50头，饲养羊约40—60只。

二、雇佣人员及雇佣时间：

雇佣人员1人，限男性；一年以上。条件要求：年龄在58岁以下，身体健康，工作勤快，有责任心。

三、工资待遇及发放方式：

月工资4000元，按月发放，试用期一个月，试用期月工资为3000元，如试用期满留用，所欠1000元作为押金待日后离开补发。

四、合同签订：

1、签订方式：一年一签.

2、签订期限：于20XX年X月XX日起至20XX年X月XX日。

五、双方\*\*和责任：

甲方\*\*和责任：

1、甲方有权要求乙方按照甲方的要求及相关技术标准饲养猪、羊。

2、甲方不得无故迟发、少发或不发乙方的工资。

3、甲方应确保乙方的工作稳定，不得无故和乙方\*\*合同。

4、甲方应给乙方提供住宿、做饭、用水、用电、取暖设备以及饲养所用机械等条件。

乙方\*\*与责任：

1、乙方有权给甲方提出有利猪羊的饲喂方法。

2、饲养猪先期以上料槽饲喂，进入饲喂粮食期每天需在两次以上，仔猪以单独圈养为宜。每天检查食槽内的剩余食物及杂物，应及时\*\*，不得在槽内长时存放，以免导致食物变质引起病害。

3、每隔两天清扫一次猪场、羊圈，注意场所卫生，符合养殖场卫生标准。

4、每天早晚清点猪羊数量，以免丢失。

5、在指定地点放养羊，禁止踩踏、啃食周边草地、庄稼，晚上加添一定数量的夜草。

6、根据季节、天气变化及时做好工作安排，冬季提前存储羊子吃的干草、饲料。乙方须在气温降低时给猪场加温取暖，确保猪场所定的温度要求。

7、每天观察猪羊变化，如出现疾病应马上采取措施。

8、做好工作场地安全工作，例如水、电、设备的维护。

六、具体要求：

1、乙方应遵守甲方的管理\*\*，雇佣期间无假期，全天时间在养殖场和牧羊地，尽职尽责完成工作任务。

2、乙方在工作期间一定要注意人身安全，在用水、用电、烧火取暖等方面一定要按规范操作，由于麻痹大意造成损失及安全事故由自己承担。

3、离开工作场所、外出等个人行为的安全问题自行负责。

4、乙方应做好人员出入登记备查工作，包括猪场工作人员及\*\*等。确保养殖场\*\*长期处于正常运行状态，若出现故障应及时向甲方报告。

5、如因乙方个人原因致使养殖场遭受损失（包括丢猪、丢羊），按数值赔偿。

6、正常生病，不能履行职责时可告知甲方另选他人，生病由其儿女负责护理、治疗。

七、其他

1、在合同履行期限届满前一个月内，若双方有继续合作的.意愿，应补充签订书面合同。

2、乙方必须按照甲方提供的流程进行作业，如不能认真履行甲方有权进行单方面辞退，并扣除所有工资。

3、本合同期限为一年，乙方一旦签定必须履行完成，如因个人原因中途退出，甲方不支付乙方工资。

4、本合同一式两份，甲乙双方各执一份。自双方签字后生效。

后附乙方身份证复印件

甲方：榆林市明杰农业开发有限公司联系方式：

乙方：联系方式：

乙方儿女\*\*：联系方式：

20XX年X月XX日

**狗狗饲养员工作总结6**

20\_\_年第x季度已经过去，我担任\_\_场饲养员已经半年。在此期间猪舍整体工作情况比之前有所提高，猪的死亡率较上个季度下降了\_\_，猪群健康状况逐渐趋于稳定，出售种猪数量开始增加，销售利润比上季度提高了x个百分点。虽然取得了一定成绩但也存在一些问题，现对这一季度的工作作如下总结：

一、存在的主要问题

1. 猪舍脏。现用地暖系统导致夏季猪只喜卧透风漏缝地板，而在水泥地板上排粪尿，致使圈舍脏乱，生活环境差，容易滋生细菌。

2. 猪群健康状态不佳，生长缓慢，发病率高，病死率高。

3. 猪舍不通风，空气质量不好

⑴ 猪舍纱窗长时间不清洗，网眼被灰尘堵塞，导致不能换气通风。

⑵ 饲养员不能根据室内外温度变化调整开窗换气次数，致使舍内空气质量恶劣，引发猪只呼吸道疾病。

4. 部分工作流程不清楚，导致饲养工作效率低下

⑴ 饲养员对各阶段饲料饲喂情况不清楚，导致过料换料不及时，饲料浪费大，养殖成本高。

⑵ 病弱猪只护理不到位，发现病弱猪不及时，导致发病猪只错过最佳治疗时期，病死率增加，导致生产成本增加。

⑶对料槽下饲料不能每日打扫，从而引起霉变生蛆，增加猪只患病风险。

5. 清洗圈舍时工作量较大，清洗时间长，

⑴ 圈舍修建时的失误，引起的排水不畅。

⑵ 圈舍下面排水渠太长，高压水泵功率较小都导致冲洗圈舍效率不高。

6. 饮水投药费时费力，工作量大，病猪弱猪护理不到位

7. 病猪没有及时淘汰，成为整栋猪舍的病源体，致使发病压力增大。

8.漏肠猪，未阉公猪没有及时处理，压栏严重，增加养殖成本

二、解决措施

各种外部条件的剧烈变化，使小猪产生较大的应激反应，抵抗力下降，患病居高不下成为必然。为此我采取了以下措施：

⑴ 猪群大小均一分配。

⑵ 少喂饲料，且以湿拌料为主，并连续三天在饮用水中添加电解多维。

⑶ 同时升高圈舍温度，每个独立小圈悬挂两个保温灯春冬两季加至三个。

⑷ 疫苗接种产生的应激，不仅仅表现在注射上，还表现在注射后，仔猪采食量的明显降低，影响免疫以及其他系统的生长发育，过多的疫苗注射甚至会造成免疫抑制。所以与场长与驻场兽医商议减少不必要的免疫注射。

3. 与场长商议，将场内圈舍地暖系统和排水渠道的改造报告提交公司基建科，建议采购大功率的水泵，提高工作效率。

4.及时上报可销售和淘汰猪只，及时销售可卖种猪、处理未阉和漏肠猪只，减少饲养成本。

目前，我在培训后工作效率已逐渐提高，养殖成本也有所减少。圈舍地暖系统和排水渠道的改造也即将进行，猪场将日趋现代化的建设和管理，养殖规模也将进一步扩大，争取在年末能取得更好的工作业绩。

**狗狗饲养员工作总结7**

不知不觉间，来到杭公园已经有一年时间了，在企鹅饲养的工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢\*\*给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上也存在了诸多不足。回顾过去的年至今，现将工作总结如下：在从来到公司到现在的时间里，一直以饲养企鹅为主，有时候也会饲养其他动物。比如：狼、熊、狐狸、海牛、河狸。

在工作中存在很多问题，刚刚转入这个行业，对动物不是很熟悉，尤其企鹅。所以在饲养和管理以及治疗过程中多次出现很多原因，而导致企鹅不吃的情况，但是通过这一年来的了解和学习，对相关的流程有了越来越深的认识。在饲养过程中，我们不断的改善，从而使企鹅更好更健康的成长，同时也是学习的过程。通过不断的学习和总结，遇到的问题也得到了一些解决。在工作初期，对工作认识不够，缺乏全局观念，对饲养缺少了解和分析，对工作定位认识不足。对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

>一、工作心得

1、在这半年的工作实践中，配合兽医完成工作，和同事的相处和睦，在这个过程中最重要的是团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想\*\*，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

2、上半年企鹅发病期间，很多工作是一起完成的，在这个过程中，大家互相提醒和补充，\*\*提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，把信息处理的及时、有效和清晰。

3、工作的每一步都需要认真负责，力求精细化，在这种心态的指导下，工作中才能取得了令自己满意的成绩。

4、经过一年的饲养，深刻理解了饲养不是一件简简单单的事、在这里我觉得每次对企鹅的\*\*都是对它食欲的一个很大的影响，比如冬天需要阳光照射或是企鹅不主动进食或是食欲下降，能不抓的可以尽量避免，第二是因为我们适应的环境不能和企鹅在自然界中来得合适。

>二、环境的改造

1、在我们还没有经过馆内改造之前，地面凹凸不\*摩擦比较大，一部分企鹅患有足部增生，脚肿。这些都是导致企鹅生病的因素。经过地砖改造过后地面摩擦变小也慢慢的康复了很多。这是我们在这一方面取得的一个成果，但是还有几个角落还是存在光线不足通风不流通。以目前的状况看来温度和湿度都相对偏高。水质也不够完善。以企鹅活动方式，大部分都在水里活动或是进食，一个水质不好，长时间饮用对于企鹅的身体也会有影响。之前因为各种原因我们失去了一部分企鹅，也做了很多的努力和改善。这些多少都和环境问题相关，也没有得到舒适的生活空间。水是循环人工配置海水，水温19℃，室温19℃湿度为80%。空气通过空调送风，紫外线消毒，有一排风孔进行排风，每天进行2次清扫和人工消毒，说到环境极地地面严重脱落，很容易给极地企鹅带来不便和危害。

2、在喂养方面。我们在喂食的时候不一定就是要同一个动作。可以变换喂食方式，这样可以让我们企鹅变得活泼好动，饵料方面可以多样化。而且可以训练它们到指定的地方去吃，这样有助于我们知道企鹅的进食状况。这一年来我得到这样一个经验，在喂食的情况下偶尔给它们一个半饥饿状态，这样有利于企鹅尽快的消化和清空肠胃，但是时间要把握得当，两餐之间要有一个适当的距离。从目前的状况看来，常温换毛已经结束，精神很好，进食都很主动，

>三、工作教训

经过一年的工作学习，我也发现了自己离一个合格的饲养员还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，一年工作中，有时发现饲养的问题而不知道如何下手的情况有点多，缺乏工作经验，尤其是饲养经验；但今年有了很大的提高，对整个饲养开始分析有了认识，在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

1、缺少\*时工作的知识总结；这一年在工作总结上，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

2、做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象；拖沓现象是我很大的一个缺点，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，那工作上的就不会有很多不必要的错误和误会。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，我觉得学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。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，养成良好的工作习惯。

>四、工作计划

20xx年，企鹅应该会产卵，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己。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；其实作为公司一个员工，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个同事学习他们身上的优秀工作习惯，配合着实际工作不断的进步，在进入公司的这一年中，有时候深刻的体会到，把自己所有的精力都投入进去，技术工作都不可能做到完美程度，毕竟技术工作太繁杂，项目多而人手少，但多付出一些，工作就会优化一些，这就需要认认真真沉下心去做事情。以上都是一年以来的工作总结。

——饲养员辞职申请书5篇

**狗狗饲养员工作总结8**

2月至12月，我在移动公司任职话务员。快一年的工作，使我对话务员工作有了一定的了解和认识。现就将我的感想及对话务员工作的认识作如下总结：

1.话务员所需的基本技能及素质要求：话务员所需的基本技能需要有良好的服务精神、具有良好的沟通能力、普通话流利、工作认真细致、需要有良好的.团队精神和工作协作意识，纪律意识强及良好的有良好的心态。

2.作为话务员员，需要一定的技能技巧：

(1)学会忍耐与宽容。忍耐与宽容是面对无理客户的法宝，是一种美德，需要包容和理解客户。客户的性格不同，人生观、世界观、价值观也不同，因此客户服务是根据客户本人的喜好使他满意。

(2)不轻易承诺，说到就要做到。客户服务人员不要轻易地承诺，随便答应客户做什么，这样会给工作造成被动。但是客户服务人员必须要注重自己的诺言，一旦答应客户，就要尽心尽力去做到。在移动公司作为话务员期间，公司规定在接到客户投诉问题后，要在48小时之内必须做出处理，这是一种信誉的体现，也是对作为客服的基本要求。

(3)勇于承担责任。客户服务人员需要经常承担各种各样的责任和失误。出现问题的时候，同事之间往往会相互推卸责任。客户服务是一个企业的服务窗口，应该去包容整个企业对客户带来的所有损失。因此，在客户服务部门，不能说这是那个部门的责任，一切的责任都需要通过客服人员化解，需要勇于承担责任。

3.作为话务员，需要一定的技能素质：

(1)良好的语言表达能力。与客户沟通过程中，普通话流利，语速适中，用词恰当，谦恭自信。

(2)丰富的行业知识及经验。丰富的行业知识及经验是解决客户问题的必备武器，不管做那个行业都需要具备扎实的专业知识和经验。不仅能跟客户沟通、赔礼道歉，而且要成为此项服务的专家，能够解释客户提出的问题。如果客户服务人员不能成为业内人士，不是专业人才，有些问题可能就解决不了。作为客户，最希望得到的就是服务人员的帮助。因此，客户服务人员要有很丰富的行业知识和经验。

(3)要学会换位思考，我们在考虑自已利益的同时也要会客户着想，这样是维护客户、留住客户且最有力的办法，在遇到客户投诉时如能换位思考可以\*衡工作情绪，提升自身素质。

**狗狗饲养员工作总结9**

光阴似箭，不知不觉中又迎来新的一年!作为公司销售部门的一名普通员工，在公司\*\*和同事的关心帮助下又走过了一年，通过一年的工作，我区域的各项任务结果，我作了一个回顾总结：

>一、目标达成情况：

我主负责的区域：xxxx县xxxx镇、xxxx镇、xxxx镇。xxxx县有分3个区域分别为3个经销商与我们公司合作，我县销量同比去年下降了20%，但我负责区域今年同比去年销量增长了15%因今年我多协管了一个区域xxxx县xxxx镇和xxxx乡，我负责xxxx县五个乡镇：xxxx镇、xxxx镇、xxxx镇、xxxx镇、xxxx乡今年共销量是3万多箱xxxx啤酒。

>二、取得成绩原因：

1、通过我专业化的服务，每周定线、定时、定点拜访终端客户。检查终端产品库存，产品生命周期及时补货，调整产品日期从商品陈列到货柜展示再到处不在的pop招贴提示，使得每个终端成为完善终端，个个终端店作成为样板工程，xxxx啤酒卖的不仅是商品，更重要是有我们专业化的服务。一年当中以当地节日风俗开展了各种\*\*活动和促销活动，拉动xxxx啤酒在当地的影响力和市场覆盖销量的回转，同时带给我们渠道商丰厚的利益。

2、一级渠道的改造：xxxx镇、xxxx镇、xxxx镇原经销商与我们合作多年后，因素质低不配合做市场。例如：xx总下来查看原经销商库存，缺了两种xxxx啤酒品项产品为零库存不提货，终端市场旧日期产品不调动等等，后来五月份xxxx总下达了任务要我找一个新经销商代替老经销商。初次xxxx总推物色一些客户合作都没协商成功，决心要找个各种实力比原经销商强的，以我多年的市场经验，口碑，过去给客户创造价值、利益等，得到了现有经销商的认可在六月份开始合作，六至八月份是我一年当中任务较为艰巨的一个时期，六月份要做经销商之间的交接工作，给新经销商传授市场销售的各种策略方案。

3、一级渠道的建设：xxxx月份xxxx啤酒(\*\*)有限公司xxxx公司划给xxxx公司管理，xxxx公司调来新\*\*xxxx总，在xxxx总的指导下给我们新任务新思路，我在工作之余时间中，走访了解xxxx县城区周边十一个乡镇xxxx啤酒的空白市场，我在xxxx城区市场拜访渠道客户，很多客户反馈了意见：没有业务员来维护，没货进，奖盖，空瓶，堆头费，年终返利等遗留问题都没人来处理，在xxxx城区，xxxx啤酒在客户的口碑中不是很好，知名度不高。六月份之前xxxx总和区域业务员很长时间都招不到新的经销商，于是公司\*\*把这个任务交给了我，要我在xxxx县城区的11个乡镇中寻找新的`经销商合作，xxxx啤酒在xxxx县城区多年打不开市场，经常换经销商，加上现在市场遗留问题多，在没有客户敢接手的情况下，我物色了一个在今年八月之前经销全县范围的哇哈哈系列产品，资金雄厚、有实力的客户。我用了一个小时讲述xxxx啤酒的企业文化，营销理念和我自己对未来市场的分析，得到了客户的信任、认可，决定与我公司合作。

>三、存在的不足与改进

1、经销商存在问题：啤酒分销渠道从单一的经销制到现在的多种渠道并存，啤酒经销商并没有改变坐店经营的传统模式，这种营销网络难以适应日益残酷的竞争，经销商是多品牌，多品种经营，经销商整日忙得不可开交就难以去做网络建设，终端维护。所以我区域要改进经销商的素质，建设经销商自己的xxxx啤酒的销售团队，对经销商业务员加以培训，为我们xxxx啤酒在xxxx县市场的销售有个长久性和持续性。

2、我作为xxxx啤酒有限公司销售部门的员工，我深深地感受到自己肩负着重任。作为公司的窗口，自己的一言一行\*\*着公司的形象，所以更要提高自身素质加强自己的专业知识和技能，高标准地要求自己。

**狗狗饲养员工作总结10**

本人在工作中，认真学习业务知识，不断积累工作经验，善于总结，也在工作中逐渐的得心应手，较好地完成了各项工作任务。在这期间本人主要从事的工作是：养殖业、农业、畜禽饲养、农机监理等工作。

1、协助领导做好农业生产的各项服务。

作为农业科技推广部门的一员，在农业科技推广工作中，本人能够积极配合各业务部门的工作，与同事一起共同努力，共同完成本项业务目的各项推广工作，并且与其他同事一起努力推进全县生猪、水牛等各行各业的发展。

2、做好农民实用科学饲养配方。

根据全县畜禽生产的特点和规律，结合我县实际，在各业务村开展了动物饲养配方。在饲养配方的选择上与农民的生产、生活息息相关，符合国家有关饲养配方的要求。

在工作中本人始终坚持吃苦在前、享受在后，以农民利益为重，服务群众，努力为群众解决好最关心、最直接、最现实、最直接的问题。

3、做好畜禽屠宰实用技术的培训工作。

在各业务村的技术指导下，积极推广生猪屠宰技术。

本人积极学习各种畜禽屠宰生产的新科技新方法，并且利用各种媒体，加强对畜禽屠宰技术的宣传，努力提高畜禽屠宰质量。本人能够认真学习农业生产的各项法规，在生产上严格按照《畜牧兽医法》的有关规定，按时按量完成各项任务。

本人在工作中能够严格要求自己，严格遵守各项工作制度，团结同事。认真学习业务知识，在工作上，严格要求自己，工作实干，并能完成领导安排的各项工作。

本人今年主要从事养殖业和畜禽牧业服务工作，工作中认真学习业务知识，在不懂的地方虚心向领导和同事请教。经过xx年多的努力，较好地完成了各项工作任务。工作中，能够严格要求自己，团结同事，积极参加各项活动、学习。能够做好自己的本职工作。

在过去的xx年时光中，本人能够认真学习各项业务知识，不断积累工作经验，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。在以后的工作中，我将会竭尽全力，以更加饱满的工作热情，更加积极的工作态度，争取取得更好的工作成绩。

**狗狗饲养员工作总结11**

不知不觉中一个多月又过去了，为了更好的促进工作，我现将上个月来我们组的工作总结汇报

首先我认为作为一名普通的话务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我们更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。在\*时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；对于一些基础业务知识，要做到温故而知新，熟能生巧。如果说业务知识是做菜的原料的话，那么良好的服务、沟通技巧、就是技艺高超的`厨师，只有具备高超的厨艺，才做让原料展现出良好的品质和口味，服务也是同样的道理。如果没有良好的语言表达能力和沟通能力，知道的再多，掌握的再全面，也只能是茶壶里煮饺子——肚子里有倒不了来。所以我们要\*\*各种服务知识培训，通过学习相关服务、沟通技巧，并将其运用到服务工作中去。

一、作为公司职员要遵守公司的规章\*\*，俗话说：“没有规矩不成方圆”。毋庸置疑，我们在日常工作中，必须遵守好公司的每一条规章\*\*，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语。上个月我们的工作纪律、工作的积极心和工作心态有所调整，都比前都进步了很多，我相信我们还会做得更好。

二、表情、语气愉悦。话务员工作的一个基本特点就是与客户互不相见，通过声音来传达讯息，所以我们的面部表情和说话语气、声调就更加重要。上个月我们的行为规范有所提升，能够把行为规范的18条综合应用到外呼中，所以我们的总体成绩很不错，一个优秀的话务员必须做到面带微笑，语气\*和，语调轻松，用词规范、得当，给客户愉悦的感受，让客户被我们的诚信、愉悦所感染，使服务深入人心。

三、要学会调解心态，还会因为数据不好打、业务推不出而产生负面情绪，凡事只要调整好心态，没什么我们做不好的。

四、外呼时间上的\*\*，现在是商品经济时代，时间就是金钱，所以我们更应该为客户、为自己节省宝贵的时间。现在我们外呼时间就没有得到很好的\*\*，我们现在外呼成功率提高了，那投诉率也提高了，所以还没有达到我们所外呼的目的。

五、团结就是力量。团结就是力量，这句话至今是许多企业里的座右铭。团结就是力量，这力量是铁，这力量是钢，比铁还硬，比钢还强……团结，一切困难都可以迎刃而解；团结，任何敌人都可以战胜；一个集体如果不团结就是一盘散沙。我们所取得的一切成绩要归功于同事们的共同努力。

**狗狗饲养员工作总结12**

有人说时间飞逝如光箭，现在我终于体会到了。不知不觉中我都来公司半年多了，为了更好的促进工作，我现将这半年来我个人工作总结汇报如下：

6月17号经过紧张的全体话务员的培训后，我们终于可以单独的上岗了。俗话说：没有规矩不成方圆。毋庸置疑，我们在日常工作中，首先必须遵守好公司的每一条规章\*\*，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语。除此之外，我认为还应该注意以下几点细节，要自己在实践中不断完善自我。

在这半年多的时间了，也取得了一定的成绩，得到了小部分市民的肯定和表扬，当然我们不能因此而沾沾自喜，需要做的是再接再厉，继续用我们的热情来帮助到更多的市民。

当然在工作中也存在很多的不足，第一、积极主动性不够，有些自己明知道不懂的东西一定要等到市民来咨询了才会想到去查询，这样一方面耽误了市民的时间，另一方面给自己的工作带来了困扰，因为通常来咨询的人是比较心急的，如果你能直接回答市民的话就不用大费周折，所以有的时候任何东西都要学习在前，不能亡羊补牢。第二、不懂得换位思考，急市民所急。有的时候市民来反映的问题很棘手，但是往往是依我们自身的力量远远不够的，我们做的如果仅仅是向相关部门反映不跟催的话这件事情可能是一等再等，也可能是石沉大海遥遥无期。所以如果我们能站在市民的角度，把他们的事当成自己的事，尽力帮忙跟催的话，也许市民对我们的满意度会更高一点。第三、威慑力不够，当然这不是个人的力量能解决的，我们在帮市民解决问题的时候，总会遇到这样或那样的问题，我想可能是因为这个\*台是新建的，了解的人不是特别的多，也不知道我们这个\*台的重要性，需要有些部门配合做事情的时候往往得到的答复不是特别的满意，这对我们的工作进度造成了很大的困扰，当然我们没有\*\*去责怪他们，也许他们也有自己的难处，但是这就是工作的弊端，不是我们为自己的工作不满意找借口，而是希望市民有的时候也能体谅我们一下，也许这样会对我们的工作很有信心。

说到对便民热线的期望：一直有在看上海台的\'一档节目《新老娘舅》，他们的节目开办已经三年多了，收视率一直居高不下，当然也可能是跟他们是电视\*\*有关系，我不知道他们当时办节目的初衷是不是跟我们类似，但是至少现在看来他们是成功了，因为他们节目的时间越来越来，从原来的25分钟到35分钟再到现在的又延长半个小时，可见需要帮助的人确实很多，而且通过他们也确实得到了帮助。我希望有朝一日我们的\*台也能像他们一样办的红红火火。

我们工作的一个基本特点就是与来电人互不相见，通过声音来传达讯息，所以我们的面部表情和说话语气、声调就更加重要。虽然我是一名普通的话务员，但我深知，我的一举一动、一言一行，\*\*着我们公司的形象。因此，在电话中，一个优秀的话务员必须做到面带微笑，语气\*和，语调轻松，用词规范、得当，给来电人愉悦的感受，让来电人被我们的轻松愉悦所感染，让工作更好的开展。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的话务员。说起来，做一名话务员容易，但要做一名优秀的话务员就难了。千里之行，始于足下。我从小事学起，从点滴做起。

人人都说，想做好一份工作，一定要做到首先爱这份工作。在这半年多的工作中，我发现自己越来越喜欢这份工作了。在今后的工作里，我相信自己一定会遵守好公司的每一条规章\*\*，做好话务员工作计划，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语。严格要求自己：没有，只有更好。

我清楚知道自己离一个优秀话务员还有很大的差距，但我相信我会在以后的日子里不断学习，总结经验教训，取长补短，做得更好!

**狗狗饲养员工作总结13**

一转眼我已经在xx集团核心场实x个月了,虽然时间不长,但是对我来说是非常珍贵的.因为在这段时间里,我学到了一些没有学到的东西，而且这些东西是非常实用的。它不但丰富了我的理论知识，而且还提高了我的实际动手能力。

刚到猪场我就被安排到了产房,产房是猪场的最关键环节之一。通过这段时间的学\*\*归纳以下几点建议:

1. 产房消毒 上一批母猪仔猪调走后，必须对产房进行全面彻底的清扫和消毒, 消毒后产房应空置2天以上，并且保证里面彻底干燥后再\*\*母猪,这点在有些棚舍没有做到位。

2. 弱仔猪的处理 对于精神状态很好、有吮乳能力的弱仔可通过固定\*\*和人工辅助其哺乳等方法以提高其成活率。而对于精神状态很差、无吮乳能力的弱仔，尤其是体重低于500克的弱仔要考虑淘汰。因为这些弱仔很难成活，且免疫能力和抵抗力差，这些弱仔在猪场里作为一种易感猪群容易感染疾病从而成为传染源，造成更大的损失。

3. 产房温度的高低 产房温度过高会降低母猪采食量，泌乳量少，仔猪营养供应不足。外界温度高时仔猪常跑到外边不懂回保温箱，压死比例加大，而且如果温度不稳定，仔猪在外边睡着后如果舍温降低，还会导致仔猪受冷出现感冒或腹泻，所以给产房过高温度既浪费能源，又不利于仔猪生产。

4. 产后喂料加量太快 母猪产后，腹内空虚，消化系统功能未能恢复正常，而且母猪所产奶水量少，不需要太多的营养供给。采食过多，既不利于母猪身体恢复，同时也造成饲料的浪费。所以母猪产后不需要过快加料，一般到产后七天才达到母猪最大采食量。有些饲养员并未按此合理喂料。

5. 母猪产后感染 无论接产消毒如何严格，不论环境如何优越，母猪产后都会处于最虚弱的时期，最易受到细菌感染而致病，也应采取必要的保健措施，在这方面我们产房做的还是不错的,对产后母猪进行吊水保健以及投回力清等措施这样对母猪是有利的。

6. 补充小猪料 一般来讲仔猪出生7天应加小料盆,在给小猪补料时应灵活掌握，如母乳充足，补料可适当推迟，让小猪吃料可讲料盆放在仔猪保温箱出口附近。

7. 母猪\*\*/产床/保温箱的卫生 有拉稀情况的栏要及时用消毒液清洗干净,保温箱内的湿度不能过高,可用洁体健来填充,用消毒水擦拭母猪\*\*的方法在仔猪腹泻方面都有一定的帮助。

我深深地感觉到，通过工作提高了我的动手能力，而且使我学到了一些很实用的东西，但是这些对于我来说是不够的，我需要学习的东西还有很多。另外，我通过和这里的员工们交流，在学到专业知识的同时还提高了自己的交流能力。我会把所学的知识牢记在心，运用到将来的实际生产中去。

**狗狗饲养员工作总结14**

在从来到公司到现在的时间里，一直以饲养企鹅为主 ，有时候也会饲养其他动物。比如：狼、熊、狐狸、海牛、河狸。在工作中存在很多问题，刚刚转入这个行业，对动物不是很熟悉，尤其企鹅。所以在饲养和管理以及治疗过程中多次出现很多原因，而导致企鹅不吃的情况，但是通过这一年来的了解和学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

在饲养过程中，我们不断的改善，从而使企鹅更好更健康的成长，同时也是学习的过程。通过不断的学习和总结，遇到的问题也得到了一些解决。

在工作初期，对工作认识不够，缺乏全局观念，对饲养缺少了解和分析，对工作定位认识不足。对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

>一、

1、上半年企鹅发病期间，很多工作是一起完成的，在这个过程中，大家互相提醒和补充，\*\*提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，把信息处理的及时、有效和清晰。

2、在这半年的工作实践中，配合兽医完成工作，和同事的相处和睦，在这个过程中最重要的是团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想\*\*，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

3、经过一年的饲养，深刻理解了饲养不是一件简简单单的事、在这里我觉得每次对企鹅的\*\*都是对它食欲的一个很大的影响，比如冬天需要阳光照射或是企鹅不主动进食或是食欲下降，能不抓的可以尽量避免，第二是因为我们适应的环境不能和企鹅在自然界中来得合适，

4、工作的每一步都需要认真负责，力求精细化，在这种心态的指导下，工作中才能取得了令自己满意的成绩。

>二、

1、在喂养方面。我们在喂食的时候不一定就是要同一个动作。可以变换喂食方式，这样可以让我们企鹅变得活泼好动，饵料方面可以多样化。 而且可以训练它们到指定的地方去吃 ，这样有助于我们知道企鹅的进食状况。这一年来我得到这样一个经验，在喂食的情况下 偶尔给它们一个半饥饿状态，这样有利于企鹅尽快的消化和清空肠胃，但是时间要把握得当，两餐之间要有一个适当的距离。从目前的状况看来，常温换毛已经结束，精神很好，进食都很主动，

2、在我们还没有经过馆内改造之前，地面凹凸不\*摩擦比较大，一部分企鹅患有足部增生，脚肿。这些都是导致企鹅生病的因素。经过地砖改造过后地面摩擦变小也慢慢的康复了很多。这是我们在这一方面取得的一个成果，但是还有几个角落还是存在光线不足通风不流通。以目前的状况看来温度和湿度都相对偏高。水质也不够完善。 以企鹅活动方式，大部分都在水里活动或是进食， 一个水质不好，长时间饮用对于企鹅的身体也会有影响 。之前因为各种原因我们失去了一部分企鹅，也做了很多的努力和改善。这些多少都和环境问题相关，也没有得到舒适的生活空间。水是循环人工配置海水，水温19℃，室温19℃湿度为80%。空气通过空调送风，紫外线消毒，有一排风孔进行排风，每天进行2次清扫和人工消毒，说到环境极地地面严重脱落，很容易给极地企鹅带来不便和危害。

>三、

经过一年的工作学习，我也发现了自己离一个合格的饲养员还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，一年工作中，有时发现饲养的问题而不知道如何下手的情况有点多，缺乏工作经验，尤其是饲养经验；但今年有了很大的提高，对整个饲养开始分析有了认识，在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

1、缺少\*时工作的知识总结；

这一年在工作总结上，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

2、做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象；

拖沓现象是我很大的一个缺点，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，那工作上的就不会有很多不必要的错误和误会。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，我觉得学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。

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，养成良好的工作习惯，

>四、

下年，企鹅应该会产卵，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己。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；其实作为公司一个员工，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个同事学习他们身上的优秀工作习惯，配合着实际工作不断的进步，在进入公司的这一年中，有时候深刻的体会到，把自己所有的精力都投入进去，技术工作都不可能做到完美程度，毕竟技术工作太繁杂，项目多而人手少，但多付出一些，工作就会优化一些，这就需要认认真真沉下心去做事情。以上都是一年以来的工作总结。

**狗狗饲养员工作总结15**

1、采取有效措施实施集中免疫

在全面排摸、登记的基础上，镇犬类专项管理领导小组组织工作小组和免疫人员，有效掌握工作方法，根据各村特点，排出各村免疫时间，于12月1日完成对全镇26个行政村实施集中免疫，共免疫犬只450只。一是各村根据具体情况分2—4个集中免疫点，通过发放《犬类管理通知书》督促养犬户在规定时间到指定地点上牌、免疫，由联村干部、村主要干部到场监督指导。二是我镇根据各村免疫进展情况，有效调整工作力量，对犬类免疫重点、难点村，组织已经完成登记、免疫的镇村干部到重点村进行帮助指导。三是采取应急性免疫。针对犬只户主难以寻找制服的犬只，我镇通过加大扫尾力度，要求户主什么时候制服犬只，通知镇免疫工作人员，实行应急性免疫。

2、查漏补缺，实施统一捕杀

根据各村前期排摸登记、各村自行处理数登记、需捕杀数登记，按照谢书记的“一手拿棒、一手拿针”的有效工作方法，我镇通过发放犬只捕杀通知、公布犬只捕杀处理细节及未免疫犬只举报电话，组成由镇干部、派出所、专业捕杀人员共14人的捕杀队伍，挨家挨户的对未免疫犬只做免疫捕杀工作，同时做好再一次的解释与宣传，确保我镇犬只饲养免疫达标。经过逐村逐户进行巡查、询问，经过实事求是的\_认真核实，对违章犬只作深埋消毒处理，于1月9日完成犬类整治工作。全镇共自行处理犬只140只，捕杀犬只102只，扫尾免疫30只，犬只免疫登记、违章捕杀率达到100%。

**狗狗饲养员工作总结16**

20xx年，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展、观察和了解，这一年来，我又有了不同方面的提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此总结自己一年的工作及想法。

>一、关于对公司产品和销售方面的认识

今年我有幸接触到了名贵药材的提取物，这是在原来的工作中从未接触过的，对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的\'工作中，会致力于公司产品的宣传，符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

>二、产品渠道拓展后的总结

以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。这一年，开阔了眼界，了解的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到，由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告\*\*，没有\*\*的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有\*\*\*\*上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，少走弯路。

>三、对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

>四、自身在工作上的优点及不足

因为自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。上班期间没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章\*\*，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的\*\*，不贪一分不属于自己的东西。但同时自己也有很多不足：

1、认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会看一些关于天麻，石斛的书籍;

2、营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习;

3、提高自身业务水\*，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力;

4、培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

新的一年，我会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、\*\*能力以及\*\*能力，不断在工作中学习、进取、完善自己!

**狗狗饲养员工作总结17**

20xx年销售工作基本结束了，在整个团队的全年努力奋斗下，比20xx年销量增幅，但在市场占有率和全国a类分公司排名中有所下降，主要的原因有以下几点：

>一、外因：

1、xx年移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在XX年产品力的因素、产品力及市场\*\*未及时跟上;

>二、内因：

1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、\*\*能力、员工态度、执行力的下降;

2、营销网络凝聚力、经销商的`积极性、协作能力的下降;主要表现：

①分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺;

②员工工作积极性不高，缺乏斗志，做不到尽心尽力，创新意识及智慧能动的工作能力差，协作能力差，做不到分公司\*台与办事处上下同流;

③渠道网络、经销商激情及凝聚力下降。部分区域出现缺乏核心经销商或核心不核的问题，经销商不愿承担销售任务。办事处无法掌握市场，渠道效率低下;

④业绩及市场推广工作\*\*，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，较多依靠产品力本身，营销力退步。

⑤市场终端、品牌推广工作退步，ka攻略、终端形象、促销队伍管理急待提高，对市场信息的收集、分析能力差，无法应付激烈的市场竞争;

今年是我们公司成立五周年的喜庆日子，分公司做为全国最早成立的分支机构，也曾取得较好的业绩，在多项工作中排名第一名。过往的成功应是我们发展的基石和动力，不应该成为我们前进的包袱，各层员工一定要有雄心，追求一流的目标，要有做市场及行业霸主的信心和斗志，特别是分公司的\*\*集体及办事处经理。

最后，谈谈xx年市场竞争状况及我们的精神与方法论。

20xx年总部下达分公司全年回款任务指标亿，较去年任务比较应是适当向下微调，\*均下来每月完成亿，将近是xxxx台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。xx年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。浙江做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年\*\*提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在xx年我们在精神、\*\*氛围上做好准备：

**狗狗饲养员工作总结18**

首先我认为作为一名普通的话务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我们更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。在\*时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记;对于一些基础业务知识，要做到温故而知新，熟能生巧。如果说业务知识是做菜的原料的话，那么良好的服务、沟通技巧、就是技艺高超的厨师，只有具备高超的厨艺，才做让原料展现出良好的品质和口味，服务也是同样的道理。如果没有良好的语言表达能力和沟通能力，知道的`再多，掌握的再全面，也只能是茶壶里煮饺子——肚子里有倒不了来。所以我们要\*\*各种服务知识培训，通过学习相关服务、沟通技巧，并将其运用到服务工作中去。

>一、 作为公司职员要遵守公司的规章\*\*

俗话说：“没有规矩不成方圆”。毋庸置疑，我们在日常工作中，必须遵守好公司的每一条规章\*\*，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语。上个月我们的工作纪律、工作的积极心和工作心态有所调整，都比前都进步了很多，我相信我们还会做得更好。

>二、 表情、语气愉悦

话务员工作的一个基本特点就是与客户互不相见，通过声音来传达讯息，所以我们的面部表情和说话语气、声调就更加重要。上个月我们的行为规范有所提升，能够把行为规范的18条综合应用到外呼中，所以我们的总体成绩很不错，一个优秀的话务员必须做到面带微笑，语气\*和，语调轻松，用词规范、得当，给客户愉悦的感受，让客户被我们的诚信、愉悦所感染，使服务深入人心。

>三、 要学会调解心态

还会因为数据不好打、业务推不出而产生负面情绪，凡事只要调整好心态，没什么我们做不好的。

>四、 外呼时间上的\*\*

现在是商品经济时代，时间就是金钱，所以我们更应该为客户、为自己节省宝贵的时间。现在我们外呼时间就没有得到很好的\*\*，我们现在外呼成功率提高了，那投诉率也提高了，所以还没有达到我们所外呼的目的。

>五、 团结就是力量

团结就是力量，这句话至今是许多企业里的座右铭。团结就是力量，这力量是铁，这力量是钢，比铁还硬，比钢还强……团结，一切困难都可以迎刃而解;团结，任何敌人都可以战胜;一个集体如果不团结就是一盘散沙。我们所取得的一切成绩要归功于同事们的共同努力。

**狗狗饲养员工作总结19**

尊敬的\*\*：

我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。

我自xx年xx月xx日进入股份有限公司，xx年xx月xx日\*\*xx部门，至今已过半载，正是在这里我开始踏\*\*社会，完成了个人人生中的一次重要转变——从一个学生到社会人的转变。

在过去的半年里，公司给予了我良好的学习和锻炼机会，学到了一些新的东西充实了自己，增加了自己的一些知识和实践经验。我对于公司半年多的照顾表示真心的感谢!今天我选择离开并不是我对现在的工作畏惧，承受能力不行。经过慎重的思考，我发现在公司的工作离我的职业目标渐行渐远。人如果偏离了自己的职业目标，那剩下的光阴只会虚度一生，碌碌无为，不会给公司带来任何价值，相信公司\*\*能给予充分的谅解。

我也很清楚这时候向公司辞职于公司于自己都是一个考验，公司正值用人之际，公司项目的开展，所有的前续工作在公司上下极力重视下一步步推进。也正是考虑到公司今后推进的合理性，本着对公司负责的态度，为了不让公司因我而造成的决策失误，我郑重向公司提出辞职，望公司给予批准。

祝公司项目推进顺利创造辉煌，祝公司的\*\*和同事们前程似锦鹏程万里!

敬礼！

申请人：xx

xx年xx月xx日

——饲养员聘用协议书3篇

**狗狗饲养员工作总结20**

甲方(用人单位)名称：

地址：

法定\*\*人：

乙方(劳动者)姓名： 性别：\_\_\_\_\_\_\_\_年龄：

身份证号码： 户口所在地：

甲乙双方经\*等协商一致，自愿签订本合同，共同遵守本合同所列条款。

一、劳动合同期限

1、本合同于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至年

二、工作内容和要求

2、甲方招用乙方担任岗位(工种)工作。乙方的岗位、职责及工作的质量要求按甲方的有关规定执行。乙方不能胜任工作时，甲方有权解聘乙方。

三、工作内容和要求

3、工厂执行标准工时制，乙方每天工作时间8小时，甲方安排乙方加班加点，支付加班加点工资。

四、工资待遇和保险待遇

4、乙方的月工资(或日工资)为\_\_\_\_\_元。

5、甲方在每月日发放乙方的工资，并由乙方签字确认。甲方在劳动合同终止、\*\*后一次性付清乙方的工资。

6、甲乙双方\*\*参加工作保险。

五、劳动纪律和劳动合同的\*\*、终止

7、乙方应严格遵守甲方的各项规章\*\*、劳动纪律和安全技术操作规程，爱护甲方财物，保守甲方的商业机密，维护甲方利益，服从甲方的\*\*、管理和教育。

8、本合同一式二份，甲乙双方各执一份。本合同自双方盖章签字之日起生效。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\*\*人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

——部队饲养员年终工作总结 (菁选2篇)

**狗狗饲养员工作总结21**

我从XX年5开始从事变压器的销售工作，大半年来在销售公司\*\*的带领和帮助下，加之每位同事的鼎力协助下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止XX年12月15日，XX年完成的销售额为248000元，完成全年销售任务的25%，主要货款回笼率为100%。现将大半年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

>一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名项目销售员，我可以充分的认识到自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力遵守销售管理办法中的各项要求；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成\*\*交办的其它工作。自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，工作时间以来，在业务工作中，首先自己从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息，其次自己经常同其他项目经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到\*\*安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过这段时间的实践证明作为业务员的业务技能和业绩至关重要的。

>二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成任务

对\*\*安排的工作丝毫没有马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解\*\*意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面积极考虑并补充完善。但我今年没有完成自己的年销售任务，现分析说明原因：

1、今年南京大全变压器刚刚开拓内蒙市场，对好多厂家来说还是一个新的变压器制造企业，因此对于这里公司\*\*的考察我公司、认可我公司，是我在这里最大的工作任务；

2、可能是出于运输费用或者其他因素，大全变压器价格偏高，新企业、高价格，大多甲方不怎么认可；

3、自己是销售变压器方面的新的业务员，在销售方面没有太多的经验，是造成市场没有开拓\*\*的另一因素。

>三、电气产品市场分析

内蒙区域大，但电网建设相对落后，随着电网改造的.深入，生产厂家都将销售目标，对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈，竞争对手及价格分析：这半年通过自己对区域的了解，内蒙区域的电气生产厂家有二类：一类是中电、顺特、正泰、中联变等，此类企业进入内蒙市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂相比基本偏低，所以已形成规模销售；二类就是一些本地的小厂家，本地作战是他们的优势，当然价格更低。

>四、区域工作设想

总结大半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，XX年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（1）依据XX年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在鄂尔多斯区域，

一是主要做好各甲方自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的集团合作，如：蒙南集团、乌兰集团，中煤集团；

二是在各区域采用\*\*的形式，让利给\*\*商以展开甲方的销售工作。

准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由比较过渡到信念，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

从4W上着手。从穿着时间When、穿着场合Where、穿着对象Who、穿着目的Why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：这件衣服好，这件衣服你最适合等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我在工作中的小小心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装营业工作做到。

**狗狗饲养员工作总结22**

不知不觉间，来到\_\_公园已经有一年时间了，在企鹅饲养的工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上也存在了诸多不足。回顾过去的年至今，现将工作总结如下：

在从来到公司到现在的时间里，一直以饲养企鹅为主，有时候也会饲养其他动物。比如：狼、熊、狐狸、海牛、河狸。在工作中存在很多问题，刚刚转入这个行业，对动物不是很熟悉，尤其企鹅。所以在饲养和管理以及治疗过程中多次出现很多原因，而导致企鹅不吃的情况，但是通过这一年来的了解和学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

在饲养过程中，我们不断的改善，从而使企鹅更好更健康的成长，同时也是学习的过程。通过不断的学习和总结，遇到的问题也得到了一些解决。

在工作初期，对工作认识不够，缺乏全局观念，对饲养缺少了解和分析，对工作定位认识不足。对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

一、工作心得

1、在这半年的工作实践中，配合兽医完成工作，和同事的相处和睦，在这个过程中最重要的是团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

2、上半年企鹅发病期间，很多工作是一起完成的，在这个过程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，把信息处理的及时、有效和清晰。

3、工作的每一步都需要认真负责，力求精细化，在这种心态的指导下，工作中才能取得了令自己满意的成绩。

4、经过一年的饲养，深刻理解了饲养不是一件简简单单的事、在这里我觉得每次对企鹅的抓捕都是对它食欲的一个很大的影响，比如冬天需要阳光照射或是企鹅不主动进食或是食欲下降，能不抓的可以尽量避免，第二是因为我们适应的环境不能和企鹅在自然界中来得合适。

二、环境的改造

1、在我们还没有经过馆内改造之前，地面凹凸不平摩擦比较大，一部分企鹅患有足部增生，脚肿。这些都是导致企鹅生病的因素。经过地砖改造过后地面摩擦变小也慢慢的康复了很多。这是我们在这一方面取得的一个成果，但是还有几个角落还是存在光线不足通风不流通。以目前的状况看来温度和湿度都相对偏高。水质也不够完善。以企鹅活动方式，大部分都在水里活动或是进食，一个水质不好，长时间饮用对于企鹅的身体也会有影响。之前因为各种原因我们失去了一部分企鹅，也做了很多的努力和改善。这些多少都和环境问题相关，也没有得到舒适的生活空间。水是循环人工配置海水，水温19℃，室温19℃湿度为80%。空气通过空调送风，紫外线消毒，有一排风孔进行排风，每天进行2次清扫和人工消毒，说到环境极地地面严重脱落，很容易给极地企鹅带来不便和危害。

2、在喂养方面。我们在喂食的时候不一定就是要同一个动作。可以变换喂食方式，这样可以让我们企鹅变得活泼好动，饵料方面可以多样化。而且可以训练它们到指定的地方去吃，这样有助于我们知道企鹅的进食状况。这一年来我得到这样一个经验，在喂食的情况下偶尔给它们一个半饥饿状态，这样有利于企鹅尽快的消化和清空肠胃，但是时间要把握得当，两餐之间要有一个适当的距离。从目前的状况看来，常温换毛已经结束，精神很好，进食都很主动，

三、工作教训

经过一年的工作学习，我也发现了自己离一个合格的饲养员还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，一年工作中，有时发现饲养的问题而不知道如何下手的情况有点多，缺乏工作经验，尤其是饲养经验；

但今年有了很大的提高，对整个饲养开始分析有了认识，在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

1、缺少平时工作的知识总结；

这一年在工作总结上，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

2、做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象；

拖沓现象是我很大的一个缺点，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，那工作上的就不会有很多不必要的错误和误会。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，我觉得学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。

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，养成良好的工作习惯。

四、工作计划

下年，企鹅应该会产卵，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己。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；

其实作为公司一个员工，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个同事学习他们身上的优秀工作习惯，配合着实际工作不断的进步，在进入公司的这一年中，有时候深刻的体会到，把自己所有的精力都投入进去，技术工作都不可能做到完美程度，毕竟技术工作太繁杂，项目多而人手少，但多付出一些，工作就会优化一些，这就需要认认真真沉下心去做事情。以上都是一年以来的工作总结。

经过这次在\_\_市\_\_鸡场为期将近一年的工作，我从中学到许多关于鸡养殖和管理的知识，同时在其他各领域的知识面也得以扩展，包括为人处事，专业学识，为自己积累了一定的社会经验，受益匪浅。

我是被安排在育雏、育成区，主管疫苗接种和饲养这一块，这里给我第一印象就是工作很繁忙，这与我印象中饲养员是一个很清闲的职位大相径庭。“三人行，必有我师”，这里的每一个人都是我的老师，他们无论在生活上，工作上都有着丰富的经验，独到的见解，这些都是我要学习的东西。特别是他们在工作上的认真负责的态度，我感受颇深。

工作期间，我看了较多关于禽类养殖的书，对鸡场大体的管理制度有了了解，但“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，在实践过程中我们还是有很多需要注意的地方。我在实习的过程中，当然只是个浅层次的学习，在此，不能也不敢对关于养殖有关现象的进行深入的讨论。但经过了将近一个月的实习，我有以下几点感想和启发。

1、关于为人处事这一方面，我们一定要学会真诚待人。在鸡场里，\_\_作为我的老师，一直很重视我们如何做人的方法，一个人的人文素质重要性要远远大于科学知识的重要性。折射到具体生活中来，其中一方面就是要求我们要礼貌待人，真诚待人。

2、要勤学好问，能来到这里实习是我一个很好的接触社会，接触真正生产的机会，是一个来充实自我的学习机会。在平时工作中，我们一定遇到这样那样的问题，所以这就要求我们要养成勤学好问的好习惯，这样不仅能懂的更多，而且会终身受益。

3、在具体办事中要讲究原则性，条理性，原则的东西绝对不能改，做事要有一定的条理，这样才能是别人听的更懂，更清楚明白。

一年的工作很快就过去了，美好的东西总是稍纵即失。在此，我要感谢所有为我的实习提供帮助和指导的领导老师们，感谢你们这么多天的照顾和帮助。相信这次珍贵的实习经历会一直伴随着我以后的工作生活。千里之行，始于足下，我会通过这次实习，更加懂得知识和实践的积累，不断充实自己。

不知不觉都来\_\_猪场工作一年多了，虽然以前没在猪场里面待过，但是也接触过不少辛苦的岗位，对于养猪心理还是有着充分的把握做好，在学校期间也一直学习相关知识，可是由于时间、条件等因素的限制，不论是学的东西，还是动手的机会都没现在的多；

来到这里我感觉还是不错的，从生活到工作，到人都给我留下了深刻的印象。

在猪场里我们主要负责保育猪的饲养，但是由于保育猪的消化系统发育不完善，生理变化较快，对饲料的营养及原料组成十分敏感，因此在选择饲料时应选用营养浓度、消化率高的原料，以适应其消化道的变化，促使仔猪快速生长，降低营养性腹泻的发生几率。在猪断奶前接触的饲料（\_\_），通过在断奶前固体饲料的诱食，它们将熟识饲料的芳香和味道，同时，它们的消化系统被剌激而产生必需的消化酶。在前期工作做好的前提下，顺利的进行保育猪的饲养管理，按照公司要求原计划依照“513”模式，\_\_天共计喂料：\_\_公斤教槽料（\_\_）。\_\_公斤过度料（\_\_），\_\_公斤保育料（\_\_）。让猪自由采食少喂勤添，尽量保证猪仔吃饱，随时吃到新鲜料减少饲料浪费。每天饲喂6~8次/日，晚上定时起来添料确保白天没有吃到、吃饱食物的小猪及时得到补充，平时还要做好控制好采食量，以防因过食引起消化不良和下痢。每天早上喂完料要做的第一件事就是清理圈舍，经过一晚的猪舍，里面空气明显让人感觉有些闷，将窗户打开一点，开启风机通风换气，由于早晨气\_较低，很容易把圈舍内温度瞬间下降很多，这不利于猪的生长发育，在保留较少窗户开启外，要把其余的都封闭好。

此外还要把前一天污染的饲料清理掉，避免使猪食后生病。及时用湿拖把，把

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！