# 园务年度工作总结最新7篇

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2025-05-14

*通过工作总结，我们可以及时发现自己工作中的不足和问题，从而及时改进和提升自己的工作能力，只有对阶段性的工作及时做好复盘并写好工作总结，我们的工作才算真正完成，小编今天就为您带来了园务年度工作总结最新7篇，相信一定会对你有所帮助。20xx年上...*

通过工作总结，我们可以及时发现自己工作中的不足和问题，从而及时改进和提升自己的工作能力，只有对阶段性的工作及时做好复盘并写好工作总结，我们的工作才算真正完成，小编今天就为您带来了园务年度工作总结最新7篇，相信一定会对你有所帮助。

20xx年上期即将过去,可以说紧张忙碌而收获多多。总体看,我认真执行学校教育教学工作计划,转变思想,积极探索,改革教学,在继续推进我校“自主——创新”课堂教学模式的同时,把新课程标准的新思想、新理念和物理课堂教学的新思路、新设想结合起来,转变思想,积极探索,改革教学,收到很好的效果。

一、课程标准走进我的心,进入我的课堂 。

怎样教物理,《国家物理课程标准》对物理的教学内容,教学方式,教学评估教育价值观等多方面都提出了许多新的要求。无疑我们每位物理教师身置其中去迎接这种挑战,是我们每位教师必须重新思考的问题。因此我不断的学习让我有了鲜明的理念,全新的框架,明晰的目标,而有效的学习对新课程标准的基本理念,设计思路,课程目标,内容标准及课程实施建议有更深的了解,本学期我在新课程标准的指导下教育教学工作跃上了一个新的台阶。

二、课堂教学,我加强了师生之间学生之间交往互动,共同发展。

本学期我深知我们每位物理教师都是课堂教学的实践者,为保证新课程标准的落实,我把课堂教学作为有利于学生主动探索的无学习环境,把学生在获得知识和技能的同时,在情感、态度价值观等方面都能够充分发展作为教学改革的基本指导思想,把物理教学看成是师生之间学生之间交往互动,共同发展的过程,在教研组长、集体备课组长的带领下,紧扣新课程标准,和我校“自主——创新”的教学模式。在有限的时间吃透教材,分工撰写教案,以组讨论定搞,每个人根据本班学生情况说课、主讲、自评;积极利用各种教学资源,创造性地使用教材公开轮讲,反复听评,从研、讲、听、评中推敲完善出精彩的案例。本次我积极参加了镇第八届课堂教学比赛,积极进行了实验探索问题的实践。在集体备课中,这种分合协作的备课方式,既照顾到各班实际情况,又有利于教师之间的优势互补,从而整体提高备课水平,课前精心备课,撰写教案,实施以后趁记忆犹新,回顾、反思写下自己执教时的切身体会或疏漏,记下学生学习中的闪光点或困惑,是教师最宝贵的第一手资料,教学经验的积累和教训的吸取,对今后改进课堂教学和提高教师的教学水评是十分有用。较强的物理思想方法得于渗透。学生在观察、操作、实验、讨论、交流、猜测、分析和整理的过程中,公式的形成、获得、应用了然于心。提倡自主性“学生是教学活动的主体,教师成为教学活动的组织者、指导者、与参与者。”这一观念的确立,灌输的市场就大大削弱。九年级 电路、图型连接、各种物理电学公式的计算、实验都体现学生自主探索、研究。突出的过程性,注重学习结果,更注重学习过程以及学生在学习过程中的感受和体验。这样的探索实验让学生成了学习的主人,学习成了他们的需求,学中有发现,学中有乐趣,学中有收获,这说明:设计学生主动探究的过程是探究性学习的新的空间、载体和途径。 教学活动兼顾到知识教育与人文教育的和谐统一,而这些都并非是一朝一夕就能完完成的。需要每一位我不断学习、不断修炼,提高文化水平与做人境界,这将是一个长期而非常有价值的努力过程。研讨 反思 将公开课上的精华延伸运用于日常教学实践 我在总结自己教学的同时,不断反思教学,以科研促课改,以创新求发展,不断地将公开课上的精华延伸运用于日常教学实践,把仍在困惑这我的许多问题,有个在认识。努力处理好物理教学与现实实践的联系,努力处理好应用意识与解决问题的重要性,重视培养学生应用物理的意识和能力。重视培养学生的探究意识和创新能力。 常思考,常研究,常总结,以科研促课改,以创新求发展, 进一步转变教育观念,坚持“以人为本,促进学生全面发展,打好基础,培养学生创新能力”,以“自主——创新”课堂教学模式的研究与运用为重点,努力实现教学高质量,课堂高效率。

三、创新评价,激励促进学生全面发展。

怎样提高学生成绩,我把评价作为全面考察学生的学习状况,激励学生的学习热情,促进学生全面发展的手段,也作为教师反思和改进教学的有力手段,对学生的学习评价,既关注学生知识与技能的理解和掌握,更关注他们情感与态度的形成和发展;既关注学生物理学习的结果,更关注他们在学习过程中的变化和发展。抓基础知识的掌握,抓课堂作业的堂堂清,采用定性与定量相结合,定量采用等级制,多鼓励肯定学生。坚持以教学为中心,强化对学生管理,进一步规范教学行为,并力求常规与创新的有机结合,促进教师严谨、扎实、高效、科学的良好教风及学生严肃、勤奋、求真、善问的良好学风的形成。 通过我一年来不断的工作,我的物理教学工作取得了很好的成绩,c122 伍敏捷的创新方案获浏阳市二等奖,c122 罗旭c122 宋相参加全国物理奥赛喜获省一等奖,而连续两期我的物理教学成绩都位于全校前列,个人目标管理锝分两次位于全校第三,20xx年度被评为镇优秀教师。一份耕耘,一份收获。以上成绩的取得离不开领导的支持和全体老师的帮助,教学工作苦乐相伴。以后我将本着“勤学、善思、实干”的准则,一如既往,再接再厉,把工作搞得更好。

在竞争局势风起云涌的20xx年，xxx分局在地方政府及各级电信部门领导的大力关心、支持下，深入拓展市场，积极应对竞争，努力改善服务，现就一年来分局主要工作作自我总结如下：

业务发展情况及主要成绩：

1、各项主要经营发展指标完成情况：截止至11月20日，业务收入完成6145.60万元（不含泉灵通），完成年计划103.11%；固话净增4540部，完成计划98.7%；泉灵通净增11462部，完成计划的230.2%；宽带业务发展2328户，完成计划的133%；其中：泉灵通业务发展数占晋江局发展总数的1/5，宽带业务发展总数占晋江局发展总数的1/3。

2、依照省级青年文明号标准，结合亮丽工程竞赛细则，立足机制创新，推行营业计件量化考核，以用户至上，用心服务为服务宗旨，切实落实首问负责制，分局保持省级青年文明号和省文明办的`文明窗口示范点荣誉称号。

3、今年分局还取得以下主要荣誉和奖励：亮丽新电信辩论赛第一名、ip竞赛一等奖（第三季度）、宽带极速之旅发展二等奖，首季开门红小交换机拆机并网专项奖、首季开门红竞赛三等奖，营业练功团体第三名等。

4、全面完成市局考核的各项通信质量指标和安全生产指标，实现无重大安全责任事故和通信案件发生。

以下从几个方面来谈过去一年分局的工作：

立足企业深化内部改革和日常工作实际，引导、帮助员工认清形势，扭转观念，特别强化员工市场意识、危机意识、竞争意识教育。分局负责人针对员工意识形态的热、难点问题，通过个别谈心、集中讨论等形式，及时做好疏导、沟通，把思想统一到分局各项业务发展，应对竞争和改善服务的工作重心上来。

1、按市局有关绩效考核的文件精神，制订并不断完善分局效益考核办法，根据不同阶段工作重点的差异，及时调整绩效考核分值的比例，加大如：欠费催缴、移动商务ip、ip信息收集、泉灵通、宽带等重点工作的分值比重，使今年分局绩效分不断上升，到第三季度，列各分局的第六位。

2、xxx分局是晋江局率先实行营业计件量化考核的分局，针对这项改革，我们及时建立了营业计件量化考核二次分配管理办法，从营业工作量、岗位规章制度、服务质量、业务管理、经营效益等七个方面细化了考核办法，改革实行三个月以来，对营业员和客户都产生了积极良好的效果，同时，也为其他分局推行这项工作积累了成功经验。

3、加强营业、客户服务部、公话超市的业务管理和考核，重点做好日常业务处理中各种原始资料、报表和营收资金的把关。尽可能为代办服务商创造有利条件，在业务宣传、业务指导、资源共享等方面支撑到位。在今年客户服务部等级管理竞赛中，晋江局三个一等奖的客户服务部有两个在xxx。

4、下半年，经过积极准备，以培训和自学相结合方式，提高三代宽带专业素质，分局三代人员从社会电脑商接手了宽带业务的安装和维护工作，大大压缩了宽带修障历时，晋江局的宽带大头xxx分局在今年发展多用户，特别是宽带极速之旅取得二等奖，三代迅速到位的安装调测功不可没。营业的每月营业员考评和最优评价制度，保证了营业整体服务人员的业务素质维持较高水平，在全省组织的营业岗位考试中，晋江局前十名，有4个在xxx，近期泉州组织的营业考试中，第一名也是xxx分局的营业员。

过去的xx年，算不上精彩，但足够让自己记忆深刻；毕业已经三年有余，在证券行业的发展不算长，也不算短，但面对过去的路，有失败的泪水，也有成功的喜悦，记得在刚进入证券行业说的第一句话：三年，一定要混出个样子来。

如果说xx是拼搏的一年，xx是勤奋的一年，xx是转型的一年，那我的xx就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队……坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到庆春路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们有计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进庆春路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们团队的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。

此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早早会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通，当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯；另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次，让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会，因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等，这种状态真的很好；除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年8月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制，。通过每天、每周的接触，大家天天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的凝聚力。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为4月份我们取得了突出的成绩，在6月份我们安排了和安吉营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有8个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近20人，从4月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到11月，行情一直低迷，团队出现人员流失，当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到22人，在八九月份，那是考验的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队，xx年对团队的要求势必更加严格。

对于自身的发展来说，xx年更多的偏向了团队管理，个人的业绩并不好，曾经记得xx年年初给自己定下了5000万的客户资产，最终在xx年初达到了，在xx年12月31日，看客户的资产损失将近1/3，到下半年基本上暂停了个人的开发，我也不知道是不是给自己找理由，但是每个月的业绩确实很不理想，虽然营业部对我没有考核，但是作为一名证券从业人员，谁都知道没用客户真的很难生存，不仅在客户开发方面放松了很多，同时客户服务也缺乏持续性，只是对部分关系较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年的不足。如果说xx年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的xx，不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务自由。

20xx，已经走来！对自己许下几点希望和憧憬，需要在来年能够告诉自己都完成了：

1、团队管理模式多进行尝试，让更多的人得到成长，这份成长不仅是能力的提升，更多的是希望收入的提高，辛辛苦苦一整年跟着你这个老大，没有赚到钱，的责任在我这里；

2、渠道开发形成多元化，一定要有能够出彩的地方，银行渠道、社区渠道、电话营销和非银渠道，至少每个人都有一个自己的客户开拓渠道；

3、准备开始着手准备《客户经理自我提升计划》，做好培训，将培训内容系统化，更具实用性，让每个人都掌握生存之本；

4、继续坚持客户开发，客户关系要做深做细，无论行情如何，该做的服务要持续，客户就是朋友，朋友需要长久；

5、让自己能够在这条路上走的更坚定些，自有自己坚定，才能影响到身边的每一个人，如果是有钱途的，那只需要坚持和等待，等待和坚持。

我是一位普通的乡村医生，自从20xx年从事乡村医生工作以来，在卫生局及镇医院领导下，认真展开各项医疗工作，全面贯彻上级领导布置的各项工作和任务，全面履行乡村医生的职责。这一年的工作总结如下：

认真负责的做好医疗工作。“治病救人，治病救人”是医生的职责所在，也是社会文明的组成部份。医疗工作的进步在社会发展中具有不可替换的作用。为此，我抱着为患者负责的精神，积极做好各项工作，热情接待每位患者，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，遭到了村民的好评。

本人还积极参加各项业务培训，不断吸取新的医疗知识，自己的业务水平也渐渐的有所进步，现在把握了农村常见病、多病发的诊断和治疗方法。在平常生活中严格执行各项工作制度，诊疗常规和操纵规程，一丝不苟接待并认真负责的处理每位病人，从最大程度上避免误诊误治。还通过定阅大量业务杂志和书刊，网上查阅等手段，从而开阔了视野，扩大了知识面，不断加强学习，不断涉取新的营养，增进自己业务水平的进步。

每次到卫生院开会，我都认真听取积极完成上级领导布置的任务，积极的向广大村民宣传党和国家的惠民政策。在儿童计划免疫工作中，走家串户送儿童防疫针的通知单，做了很多实实在在的工作，对儿童家长的询问总是耐心的给予解释，直至满意为止。特别是展开农村合作医疗以来，更是在我和村民之间架起了沟通心灵的桥梁，我不厌其烦的向村民解释，宣传农村新型合作医疗的政策，并且认真执行上级政策。

自从踏进乡村医生的工作中，这一年来，在各级领导的帮助和同事们的支持下，工作取得了一点点成绩，但与其他同事相比相差甚远，在今后的工作中，我要继续努力，克服不足，把握更多更好的医疗知识，争取创造更好的工作成绩，为广大村民朋友排难解纷。

———===分页标题===———

为了提高公司产品的整体质量，促进公司质量管理战略目标健康、有序、稳定的发展，适应市场发展浪潮的方向，满足顾客质量要求。回首纵观公司xx年有关产品质量管理所取得的成绩与质量管理存在的问题，具体如下：

●质量管理所取得成绩：

1。干式成品外观一次通过率达到96%，油浸产品一次外观通过率达97%，产品一次交验合格率达96。5%，完全符合公司质量目标要求。

在与技术部门陈工的深度配合及明确职责分工下，陈工负责干式产品生产过程工艺的把关，质量部门负责干式成品开模后一对一的检验把关，经过2个月的努力，使产品外观原有存在的表面黑、白、黄斑、小洞、开模划痕等缺陷下降10%，干式产品外观出货直通率达96%，比9月份整体上升十个百分点。

2。氩孤焊一次焊接合格率达70%左右，以9月份一次焊接合格相对提高14个百分点。

3。资料统计及分析

从xx年9月份建立质量情况数据统计及分析系统以来，通过质量情况数据使公司质量存在的异常情况能得到及时、有效的解决。

4。员工质量意灌输及培训

自建立质量管理宣传栏以来，质量部门通过各种方式（文字、漫画、管理文章）对生产一线员工进行质量意识灌输，使员工领悟质量对企业生存、发展的重要性。

xx年9月至11月两个月之中，质量部门组织了对生产一线员工进行4场有关质量意识及质量改善方面的培训；例如，海尔集团（首席执行官）培训、浇注车间（质量异常改善）培训、喷漆车间（喷漆注意事项及刷漆方法）培训、线包车间（绕线操作工艺）培训。

●质量管理存在的问题：

1。部分员工仍然存在质量意识不强：认为不管产品好坏，质检会检查，只管按件计酬，不管产品质量好坏。这种只管数量不管质量的思想严重影响产品质量的提高。员工没有下一道工序意识，出了质量问题都推脱责任，在找别人毛病，甚至有认为是质检员的问题。产品做的不好就返工，返工不行继续返，一直返到不能再返就报废。

2。个别车间管理工作不负责：认为只要员工把产品交到我手上，登记下员工生产数量，做一下生产报表就完成工作任务，对于产品质量好坏抱着隔岸观火的工作态度。把所有生产产品质量控制的责任全部推到质量管理部门，根本就很少控制产品生产过程，一系列大的质量问题出现之前，车间负责人都在做什么？为什么不能把质量问题消灭在萌芽状态？一些废品出现之时，质量部门又在干什么？为什么往往要废品积累到一定数量的时候才会有人发现？当然产品质量控制脱节，这以品管部门有无可推诿责任，但各生产车间主管就没有责任吗？质量控制是靠全员参与，不是全靠质量部门一天到晚守着。所以说生产车间这种只顾个人收入不计产品质量的行为是不可取的。

3。质量管理失控，这个跟生产有关系，计划下发后，各生产车间看计划时间总以为来得及，往往又在到时间还没完成任务，然后赶货，然后加班，整个生产就一直处于前松后紧、疲于奔命的状态，到实在要出货，来不及的情况下，就不管质量了，我先出货再说，结果呢？退货！我们对自己放松，但客户不会对我们的产品放松。

4。对生产工艺的执行力度不够，各项工艺及制度落实不到位。各个车间生产工艺可以说都有，但具体落实到员工实际操作中却不多，套用句翟鸿燊老师的话“不是学习（工艺）没有用，而是因为没有用，因为我（员工）没用，所以我（员工）没用”。

以上存在的问题要根本的解决，关键在于领导班子质量意识有待提高，不能放任员工生产，不管产品质量，同时更应关注产品质量，对于现有存在的问题要及时处理，不能采用能用就用、能拖就拖或者给模棱两可的答案，各个车间负责人要主动出击，不要被动的等待质量问题来找上门，要积极下一线，仔细查看，对每一个质量疑点均不放过。对于生产一线员工，该奖的就奖，该罚的罚，不能无限制纵容员工出现工作失误。

关于质量的重要性，我们的大部分员工都有认识，但关键是怎么样用具体可操作的措施落实到企业每一位员工之中，现在产品质量不仅仅是质量管理部的事情，更要有tqc的意识，既全员质量意识，公司的质量意识应贯彻到每一位员工心中，形成全员关心质量的良好氛围。

———===分页标题===———

时间过的真快，转眼间xx年快要过去了，我在部门领导、班组领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了自己的各项工作，熟悉了码头各项作业的流程，并在工作能力上有了很大的提高。下面就这半年来的工作做如下的总结：

● 思想政治表现、品德素质修养以及职业道德

本人在这半年的工作中，积极响应公司的生产方针，在政治上主动要求进步。在生产中积极配合基层领导完成各项生产工作。在班组中主动团结其他同事认真完成领导交给的各项生产任务。发挥团队精神、爱岗敬业。具有强烈的责任感和事业心。积极主动的向班组老师傅和码头的工人师傅学习码头管理知识和生产经验，并不断的充实自己的专业知识，工作态度端正，认真负责。在生产过程中文明指挥，对外维护公司形象，对内维护班组利益。得到了公司领导和广大公司员工的一致好评。

● 工作成绩与不足

本人是七月份来到公司工作的，八月中旬正式分配到操作部的中控室从事调度工作，俗话说，万事开头难。不管从事何种工作，一开始都很困难。摆在自己面前的难题比较多，面对这些困难，我不怕麻烦，积极主动的向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间便熟悉了码头的工作环境、熟悉了堆场、熟悉了码头作业流程、熟悉了作业程序。在不到两周的时间里便可以单独作业。并在具体的装卸指导工作中形成了一个清晰的干船思路，能够圆满的完成自己的本职工作。

在这半年的工作中，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识、积极进取，在班组会议中认真记录好当班笔记，明确当班所要作业的内容，做到有的放矢。本人在进操作部四个多月时间里总共完成 73艘船舶的作业。接到每一艘船舶作业之前都认真的与场控配合，调配机械。只有机械调配合理得当，才能保证生产工作顺利的进行。在装卸作业过程中，灵活操作，不死板。在多数情况下能高效率的完成生产工作。公司堆场面积小、堆场密度大，这无疑给装卸工作带来了一定的难度，有时候顾的了进提箱顾不了装卸船。在这种情形下，我主动与场控取得联系。在不影响船舶班期的情况下，尽量调整这两者的关系，让装卸作业合理、有序进行。在装船的过程中时常会遇到场地捣箱子的情况，作为船控要走一步看三步，要提前确认装船的所有场地，当场地捣箱比较严重的情况下，提前布置机械进入场地捣箱。这样以来节省了不少时间，提高了工作效率。每次独立作业结束以后都认真总结作业中的得失情况。

对于一些非标准的集装箱船，装卸作业难度教大，在作业完成以后我都以贝图的形式理清思路。如果下次再接到同一艘船作业的时候便能够得心应手。但是在生产过程中由于自己过于年轻，码头的生产管理经验和专业技能掌握的还不够娴熟，有时在工作中常常出现一些预想不到的突发事件，不能单独的处理。从而影响工作效率的事情偶尔有发生，我相信在以后的工作中，经过自己的不断学习，不断的积累经验，渐渐的会弥补这些不足之处。使自己尽快成为优秀的码头生产指挥手。

● 工作经验及教训

班组中的老师傅以及码头的装卸工人有着丰富的\'生产经验，也许他们的理论知识过于匮乏，但是他们的生产经验是我们一生的财富，在这半年的时间里，我一边向同事以及码头的一线工人学习生产管理知识，一边补充自己的理论知识，一边自己摸索着在生产实践中前进。在生产中过程中多少也积累了点经验。装冷箱的时候要提前通知冷藏班拔电源、冷箱上船的时候要确定电机的位置、以及调试温度，装舱面箱子的时候要调箱门，装cfs的箱子的时候要提前通知货运站找箱子等等这些简单的常识都是一点即通。另外我想把自己干外贸船的一点点经验简单的谈谈，在许多船控的眼里，外贸船十分难干，很多人不喜欢干外贸船，他们认为外贸船有好几个港的货，而且货位既多又乱。这将会给装卸作业带来很大的难度，但是我却认为外贸船只要在具体作业过程中调配得当，还是比较容易干的。经验是：外贸船因为涉及到好几个港口的货，所以在装卸过程中严格按照装船顺序表来装，就是这样，使得装卸工作形成了固定、单一的装卸模式，在装船的过程中出错的几率几乎为零。但是值得注意的是：在装卸过程中要提醒场桥司机发箱子时一定要严格按照顺序号发箱子。跳序号发箱子将会给装卸带来一定的难度。另外由于要严格按照装船的顺序发箱子，场地上经常需要捣箱，这就需要在装船的过程中灵活处理。在不影响装船速度的前提下提前捣箱。在干外贸船的时候卸船要抓住桥吊司机，装船的时候要抓场桥司机。只要调配合理，配合密切，还是很容易干好的。

另外，非集装箱船由于船的本身构造，容易形成重点舱，影响完船速度，的确给装卸工作带来了很大的难度。干非集装箱船的时候，一定要注意：条理要清晰，思路要明确，遇到重点舱，及时调整作业方案。在每次干非集装箱船完船以后我都会以图表的形式加以总结，总结在作业过程中的得失，以及寻求更好的作业方案。

码头的装卸工作团体性、协作性很强，这就需要好几个班组的有力配合。忽视任何一个班组在生产过程中作用的做法都是不可取的。在工作中，中控室的人员和码头的工人有着一定的上下级的关系，就是有着这种上下级的关系我们应该积极的和他们取得配合。在工作中正确的指导他们，使生产工作有条不紊的进行。所以说在生产作业过程中一定要强调码头装卸指挥手的作用，任何忽视码头一线工人在生产中地位的员工都不能把工作高质量的完成。

人有了教训才能真正的成长起来，在这半年的生产实践里，由于自己的经验造成的教训也有过一、两次。其中有一次是在作业银河这条船的时候，遇到了突发事件，由于船的稳性比较差，按照顺序表装箱的过程中出现了偏港的现象，使得大副不满意，由于此种情况是第一次接触，当时有点手忙脚乱，没能及时的调整作业方案。结果得到了基层领导的批评，就是这次批评使我清醒的认识到了自己的不足，吃一堑，长一智。认真的总结了自己的得失，以及今后的改进措施。在以后的工作中便有了前车之鉴。

● 工作态度与勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，半年以来没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

● 后序

总结这半年来的工作，尽管在生产过程总有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的生产工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习公司的各项生产劳动规章制度，提高自己的专业技能、积累更多的经验，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的集装箱运输业的发展做出更大更多的贡献。

会议时间：20xx年x月x日

会议地点：3#楼项目部会议室

参加人员：

建设单位：强鹰、苗崇义

施工单位：刘刚、白森、王智学、张兆金

监理单位：徐乃铅、周全义、赵忠东、苟宏博、王剑、王荣幸主持：强鹰

会议内容：

一、由各施工单位对本年度工作进行总结，3#楼去年x月份至今年x月份完成土方工程，4月至12月主体工程完成、由于资金、停电等问题、工程进度与计划相比较相对延误、未出现质量、安全事故，明年将进行装修工程。城市新区保障性住房工程36#--39#楼，水电施工未完成，其余工程基本结束。18#--25#楼、19#--23#楼已完成。幼儿园工程已基本完成。南区工程目前正在主体施工。17#楼已初验。

二、由监理单位总监代表进行总结及安排：3#楼塔吊赶春节前拆除，年后进行尾留工程施工。其次是做好以下几个方面工作：

①加强施工现场整理、做好安全管理工作。

②加强现场临电管理，对施工现场围护结构检查，做到该封的封，

三、由总监对今年工作进行总结：

1、将此次例会以文件形势上报工程部，

2、今年各施工方无安全事故、质量事故。3、各项目部均重视工程进度，忽视施工资料。

明年工作的重点：

1、各施工单位必须设立专职资料员。

2、希望大家相互尊重、相互理解、相互支持。

3、各工地加强安全管理，特别是防水、防电、防盗等各项工作，其次是做好进度计划。

4、初九到初十召开工地例会。

四、由强工对今年工作进行总结。

一、甲方正在筹资，明年计划开发南区东片。

二、各项目部均存在共性和个性问题、要全面总结，主要存在以下几方面工作。

1、返修情况，塑钢窗、外墙渗水、地基下陷、给排水管道安装等问题突出，希望各施工单位高度重视。

2、省市检查通报情况，向大家作一讲述，监理、施工单位不同程度存在人员配备，持证上岗等问题，请各单位引起重视。明年加强管理。

3、提一个要求、明年南区各施工单位必须健全组织机构，配备专职资料员、安全员、质量人员，制定管理制度，建立质量、安全保证体系，其次是对已竣工的工程尽快整理签证，完善资料。

4、工程部放假时间：农历28日放假、正月初9正式上班，联

系电话：35619777，留值班人员，各项目部必须留设值班人员，并将名单上报工程部，

5、做好施工现场安全用电工作、及防盗工作，防止不安全事故发生。

20xx年x月x日

作为一名网站seo，深知自己这样一份工作是顺应时代发展的产业。尽管如今seo工作很普遍很宽广，但是任然是由于新兴产业在很多工作具体细节安排方面不尽如人意。回顾刚刚过去的一年本人在公司的具体工作，真是感慨良多。

一，日常的seo工作情况。seo工作需要一份耐心与坚持，外部看起来似乎很有技术含量，其实内在很枯燥乏味，多是一些体力活与劳累活。每天的seo工作基本情况就说更新网站文章、发布网站资讯、参与网友互动、优化内部代码、简化网站程序、建设网站外链。在过去的一年时间里头，本人坚决贯彻“执行力是第一位”的工作思路，在具体工作当中是一马当先、不辞辛苦，每天是保质保量得足额完成任务安排，确保优化任务项目落实到位。

二，工作钻研与思考。作为一名seoer，不仅要完成上层领导日常下发的优化项目，并且也要从具体工作当中总结经验发掘新知新规律，从而更好得完善工作不断提高。因此在具体工作当中，本人注重钻研与思考，就seo工作当中建设网站外链这一项也有了自己的认知。就比如说过去一些网站外链的建设常常是随意度很大、并且外链发布得很零散、原创度不高、质量很低劣，这也直接导致了网站在搜索引擎角度的评定不高。如今，本人在从事该方面工作的时候就更加注重建设高质量的有价值的网站外链，从过去的粗略发帖发链接变为了如今的撰写观点鲜明、理论充足的实用软文，并且通过与网友互动交流，让网友切实得通过他们的接触来为网站发展真实可靠的外链。正是有了如此工作方法的改进，网站这一年的外链表现良好，由于外链基本真实自然，也对网站的提升与发展起到了明显的促进作用。

三，失误与不足。人无完人，孰能无错。在过去的一年seo工作当中，本人也犯过许多错误：1，工作当中盲目求多求快，造成工作进程不规律，造成了网站发展的紊乱表现。由于自身目前任然年轻，常常有年轻冒进的冲动，一股子干劲涌上心头就不知道先缓一缓，因此经常希望在短时间“多、快、好、省”解决问题，殊不知这样反倒造成了后续工作跟进不畅，反倒不好。2，不注意平时休息，带病工作，不负责任。要知道“身体是本钱”而且生命是珍贵无价的，每个人都必须为自己的生命负责，一个连自身生命也不负责任的人，怎么能够期待他为别人负责。而过去一年里，本人曾经因为感冒还坚持工作导致了感冒加剧造成了急性肺炎的后果，最终导致入院休息治疗，本想不耽误工作反倒大大得耽误了工作，实在得不偿失。现在来看，本人过去一年的工作失误与不足真是挺多，所幸的是本人通过及时检讨与反省看清了错误，到如今算是明白错误，也改善与提高了自身的工作能力。

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！