# 工作情况总结范文(共15篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-04-17

*工作情况总结范文1>（一）基本情况：通过三天对湖南长沙、衡阳、邵阳商场的开发，咱们的产品也经历了一次考验，在我造访的长沙、衡阳、邵阳这三个城市里生根发芽，在这期间里，开发了三家意向客户，如下：第一家是长沙的公司首次同意上我司的全系列LED灯...*

**工作情况总结范文1**

>（一）基本情况：

通过三天对湖南长沙、衡阳、邵阳商场的开发，咱们的产品也经历了一次考验，在我造访的长沙、衡阳、邵阳这三个城市里生根发芽，在这期间里，开发了三家意向客户，如下：

第一家是长沙的公司首次同意上我司的全系列LED灯具产品，此客户首要是以家装及工程为主，并且在长沙商场也有有必要的知名度，一起也有自己的出售团队，对我司的产品也比较认同；

第二家是衡阳的公司，此客户是家较有实力的客户，有自己的出售团队，老板对LED灯具商场也是非常看好，此客户对产品的质量及厂家支撑也比较看重，由于此客户没有做过LED灯具，正在了解商场行情和品牌比较，与此客户约定近期将到我司参观考察，本人对此客户的看法是，抓住此客户就等于占据了整个衡阳LED灯具商场。

第三家是邵阳的总代理，此客户的店面从装修风格及产品结构在邵阳建材城可排行前三，此客户的经营理念，只做质量有保证的产品，价格不是很看重，现在此客户出售的LED产品有长方、富迪，但此客户对他们的产品质量不是很满意，所以前期此客户同意拿咱们的天花灯、球泡灯样品，以和他们现出售的LED产品做比较，如咱们的产品质量过硬，后期此客户会把LED灯具的一切系列全上，包含吸顶灯、平板灯、等等。

主观看法：咱们的产品在商场上的前景是非常好的，我本人对这个商场，对产品都很看好，咱们的产品质量好，将作为翻开商场的一个重要砝码。

对商场而言，咱们的价格比同类的产品要略高，但产品价格并不是咱们的出售瓶颈，许多客户以为他们要协作首先思考的就是你的产品质量；再就是厂家的实力，因为客户以为只要与有实力的厂家协作，他们的生意才会有保证，才会走的更远，产品价格其次；再之后就是厂家的出售支撑力度；所以咱们的产品质量要给客户满足的信心及加上咱们的产品给客户可以带来丰厚的赢利空间的一起做好商场维护作业，减小其出售难度，这样一来，绝大部分客户都情愿了解咱们的悉数产品。

对于这次个人的成果来说，对部分地级商场都有了具体的造访和了解，了解到了客户的需求，在区域商场中开宣布部分意向客户。我觉得这个成果不是我预期想要抵达的一个效果，分析原因首要有前期准备作业非常不到位，最起码的产品宣传画册都没能带，等等问题；

>（二）商场总结和方案：

对于我造访过的客户，他们现在都期望此时能有一款价格合理，质量满意的产品进入商场，对于部分小厂家品牌的价格便宜、商场管控差、价格通明，这几个点来说，咱们的产品竞赛优势很大，透过这几天对内地商场的造访，个人以为，此时是进入内地抢占商场最好时机，许多LED厂家都在争抢内地LED灯具商场，反之，许多客户也正在用心寻觅好的厂家、好的品牌赚取LED的第一桶金；咱们的商场切入点就在于咱们给予客户质量好的产品、赢利空间、商场支撑等等，这样会充分调动经销商和批发商的用心性。

>1、价位方面：

商场上整体来讲，对于一个新品牌，要想打入这个商场，抢占商场份额，按现在的价格来看，只能说是具有有必要的竞赛优势，有一部分客户是用一种完全不接纳新品牌的目光看咱们的产品，还有部分客户是无法了解品牌的价格，只拿咱们和一些擦边球品牌的价格相比较；一客户跟我说，产品自身是可以的，但是作为一家新牌子，这个价格在出售进程中会添加一部分难度，但我以为这是一个比较保守的客户，哪个公司没有一个新开端呢，价格永久没有可比性。

>2、产品定位：

针对现在商场上参差不齐的产品、参差不一的低价位，因此有许多客户会用这些品牌的质量、价格盲目的去决定其他品牌，那么我期望，已然客户用这种方法来选取协作的品牌，那咱们的产品就就应保留其现有的利益，产品的定位就要以高品质为基准线，做到新的产品系列及时跟进。

>3、产品包装：

包装要色彩亮丽，做到眼球效应，我个人感觉产品外包装不要给人老气横秋的感觉，已然产品做到高品质，那么包装更要突显咱们的产品的高品质！

在那里我要提出一点推荐，现在咱们的产品开发力度跟不上，许多客户假如要协作就会一切的LED灯系列悉数都上，产品画册一拖在拖，现在内地商场是开发最好时机，而咱们的出售团队组成也不到位，这些问题将严峻制约商场开发进度及丢掉内地有质量的客户。

>4、出售策略：

现在，我司出售支撑政策几乎没有，我觉得一个新品牌想占据商场，无论透过任何形式，任何方法，都就应勇于测验，想尽一切办法去进入到经销商的门店。假如没有政策支撑这一策略，那我想我这次出差的意向的客户都会慢慢被其他品牌抢占。

>5、渠道方面：

个人以为现在咱们的品牌只是一个孩子，商场刚刚起步，知道咱们品牌的渠道客户不行，商场认可度非常低，，我觉得就应投入一些宣传到重点城市，可以有选取性的去挑一些优质客户，培育起来，会很简单引发邻省市的连锁反映，比及客户稳定，地级商场精耕细作之后，再从这些客户资源中挑一家可以控制的省级代理商。

下一步的方案，我个人以为开发内地商场迫在眉睫，内地商场如此时不加大力度去开发将来咱们所面对的商场开发难度将更大。内地客户，特性是有实力的客户正在考察寻觅有实力的LED厂家协作，这些客户对LED灯具的前景也非常有信心，此时咱们要加大力度把内地城市逐一击破，巩固客户资源，多了解经营情况，先得到经销商及终端客户的认可，然后才开发合适咱们的省市级代理商，现阶段，想找一家代理商非常有难度，并且这次出差遇到阻碍咱们成功最大并且最遍及的问题就是咱们的前期准备非常不到位，给代理商心理上不敢轻意下决定。

经销商喜爱的是厂家有实力，产品系列全、赢利空间大，便于商场控制，质量过得去的产品。现在，要做的就是要想着怎样样让咱们的产品去习惯这个商场，而不是让用户习惯咱们。

经过历时两个多月的出差，咱们拓宽部分别对山东、辽宁、山西、江西、广西等城市作了深入的了解及开发，搜集商场的重要信息。从中咱们在山西和辽宁两个区域展开了冬天的订购招商会，从招商会的展开情况及各个商场开发过程中咱们各有不同的收成也从中了解到作业中的不足之处，下面以本人从以上走访的几个商场总结以下几点：

>一、商场分析：

1、从总体商场上存的压力分为几个方面：各品牌与品牌之间的劲争压力、店肆费用的不断提升所形成的费用压力、物价上涨所形成的通货压力等等的一些要素形成大多数的客户对出资决心下降，所咱们对商场开发的压力随之增大。

2、跟着商场的不断发展如今在商场上的店肆资原也满意不了现状，就好以这次咱们出差的几个省下面比较好的区域的店肆资原都十分的有限。呈现一店难求的情况。

3、有某些区域客户对咱们的品牌的价位和产品之关的差距不太能理解，比如说他们会拿一些群众休闲品牌作比较，当然咱们会对这方面的问题给客户作一个详细的分析，咱们的品牌的优势在哪里，有什么好的政策然后引导他走进咱们的品牌，用心去了解咱们的品牌。

>二、存在的问题：

1、作业安排的合理性及有效性，就好以这次咱们所展开的冬天订购招商会在山西站咱们的作业就安排得很不到位导致招商会的作用远远达不到理想的方针，所以作业合理安排也是一个成功的关键。

2、作业方案与实行性不强，做好作业方案咱们之后的作业就是按照方案展开作业在要修正时对方案进行调整修正，但很多时候就会把方案省略掉。这样作业就没有了方案性和意图性，后期就很难把作业做好也难以得到理想的作用。

3、作业中团队之关的合理交流，作为一个团队咱们就应彼此间进行有意图交流，从交流中彼此吸收对方的长处然后提升自我的作业效率。咱们团队在作业中就少了这种彼此间交流学习，咱们有时分组在不同的商场作业会撞到不同的问题，咱们在交流中就能够彼此了解不同商场的情况及学习不同的作业方式。

>三、自我总结和下一步的作业：

1、加强学习型安排的树立，做从好团队安排的假设。结合实际作业的经历，不断学习进步，充实完善自己，促进各业务人员素质的进步。和大家一道尽力把业务部建成团结合作亲密无间、所向披靡的团队。

2、继续加大商场开发力度。进一步开拓商场，做细商场。消灭空白商场，构建一个立体商场出售网络。抓好大客户，抓好渠道建造，建好客户档案并随时跟踪回访。

**工作情况总结范文2**

我于20xx年x月经过考试，成为xx省20xx特岗计划中的一员，来到xxx小学工作。光阴似箭。一年来，在校领导和同事们的关心持下，我成功地实现了从学生到教师的转变工作中自身得到了多方面的锻炼，本事得到全面的提升，思想认识也有了极大的提高。

>一、教学方面：

我来到学校后迅速熟悉常规教学方式、方法，对备课、上课、作业布置安排等常规工作进行了认真的实践，并在实践之中注意查缺补漏，遇到自我无法解决的教学问题就积极向教学经验丰富的同事们请教，努力做到课前准备好、课中讲解透、课后督促检查严。课堂上力求贴近学生生活，限度地运用自我的所学知识，激发学生的学习兴趣，培养学生的实践本事。课后积极和同事们探讨教学中遇到的问题，努力寻找解决方法，使自我的教学本事得到不断的提高和提高。在工作中，始终严格要求自我，认真钻研教材，按我校实际，教学中运用多种教学方法，调动学生学习的积极性、主动性，活跃课堂气氛，提高教学质量。并认真写好教学计划和教学总结，认真学习教学大纲。努力做到教书和育人，学生的本事得到了全面发展，素质得到全面提升。

>二、个人素养方面：

在这一年里，我热爱本职工作，遵纪守法，团结同事，服从安排，坚守工作岗位，很好地完成了自身的工作任务。以实际行动，以党的教育理论方针为指导，为人师表，解放思想，开拓积极，创新改善工作方法。工作中坚持面向全体学生，以人为本，培优转差，师生和谐，共同提高。注重自身的业务培训和提高，以及有关最新的法律法规知识和教研动态，并有机地贯彻到教育教学活动中去，使学生在学习书本知识的同时，增加了自我安全和公共安全意识，心存居安思危、防患于未然和胸怀祖国，面向世界的理念。

>三、生活方面：

在生活上，我严格要求自我，注意自我的一言一行，谨遵正人先正己的古训，时刻提醒自我，重视为人师表的职业形象，自我能做的事自我做，尽量不给学校添麻烦，努力坚持正派的工作作风，与校领导和同事们和睦相处，讲团结、讲正气，日常注意关心学生的冷暖，用爱心构筑与学生们、同事们的桥梁和纽带，努力和每一个学生、每一位教师都成为好朋友。

**工作情况总结范文3**

我的工作职责是配合局领导班子和其它业务科室及机关工作人员共同来完成全年各项民族宗教工作目标，当好局领导班子的助手，做好各业务科室的后勤保障服务工作，做好外事协调和宣传工作。做好上情下达，将上级及局领导指示及会议精神及时传达贯彻，对基层反映的问题及时整理和上报，完成上级部门交办的各项工作和任务。以下是我一年来的工作总结。

一、努力学习，不断提高政治理论水平和业务素质

书到用时方恨少，我越来越深刻地认识到知识的欠缺，仅有抓紧一切可利用的时间努力学习，才能适应日趋激烈的竞争，胜任本职工作，否则，不进则退，终究要被环境所淘汰。努力学习理论知识，领会上级部门重大会议精神，在政治上、思想上始终同中央坚持一致，保证在行动上不偏离正确的轨道。同时，结合本职工作，我认真学习有关的管理知识、法律知识，不断武装自我的头脑。并根据工作实际情景，努力用理论指导实践，解决自我在工作中出现的问题。期望，将来回首自我所做的工作时不因碌碌无为而后悔，不因虚度时光而羞愧。

二、脚踏实地，认真做好本职工作

我深深地感触到办公室综合性协调部门的重要性，办公室的工作担负着参谋，监督，协调，服务的职能，一年来的工作实践使我体会到，干好办公室工作并不是一件容易的事情，要干好工作就要首先清楚自我所处的位置，清楚自我所应具备的职责和应尽的职责。按照分工，摆正位置，做到不越位，不离任、不超位，严格遵守职责，完成本职工作。仅有把位置任准，把职责搞清，团结同志、诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作，一步一个脚印，从小事做起，老老实实做人，认认真真工作，才能完成好本职工作，进而创造性地开展工作。

三、严格要求自我，时刻警醒

要做好任何一项工作，都要付出辛勤的劳动。在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自我是新同志，在民族宗教工作和其他方面经验不足，平时我能够做到虚心向老同志学习，汲取他们的人长处，反思自我不足。我认为无论是在工作中和生活中只要多想他人长处，多想自我不足，就能不断提高政治业务素质。

仅有尊重他人，就是尊重自我，不论上级、领导交待的任务，还是同事、基层人员以及外来人员办事，我时刻提醒自我，要诚恳待人，态度端正，进取想办法，无论大事小事，都要尽最大本事帮忙。平时要求自我，从遵守劳动纪律、团结同志、打扫卫生等小事做起，严格要求自我。做好办公室工作主题是不求有功、但求无过、进取热情、坦诚相待。

四、存在问题

一年来，我自我努力做了一些工作，可是还存在着不少不足之处，有些是急待解决、不容忽视的问题，在自我主观思想上期望多深入多了解和全面掌握情景，在工作中也努力争取去做，但由于同事之间缺乏沟通交流，在某种程度上给自我和工作造成了不利的影响，在今后需要也必须注意和克服;在工作方法上还需要更加扎实，更加细致，把原则性和灵活性很好地结合起来，提高工作质量。

学无止境，一个人的本事和水平是有限的，仅有不断学习才能完善提高。在工作中，我时常感到本事和知识的欠缺，需要进一步提高政治业务素质和理论水平，提高文字水平和综合素质，使自我圆满出色地完成本职工作;有时工作方法欠妥当，研究欠周到，在那里我向领导和同志们道个歉，期望有不到之处给予原谅。

一年来，我认为自我从思想认识上、业务及理论知识上有了明显提高，这些提高是全局新老同志们对我极大的支持和帮忙的结果，从老同志身上我学到了吃苦耐劳的敬业精神，从充满活力的新同志身上也增添了我进取努力、奋发向上、勤奋工作的信心和力量。在此，我从内心深处表示衷心的感激和致敬，也真诚地期望在今后的工作中，局领导、局老同志、新同志对我一如既往给予关怀和支持，在工作、生活及其他方面做得不妥之处请同志们给予原谅。

**工作情况总结范文4**

  1、着重加强了学校的管理工作，建立健全了一系列规章制度：从教职员工守则，到各岗位职责制；从聘请教师规则，到档案管理制度、财务管理制度，安全保卫制度等等，同时具体落实到每个教师或管理人员身上，使学校的管理工作有条不紊，井然有序。

  2、完善教务工作，勤勤恳恳做好每项工作，每一期培训班开班后，教务人员都进取深入现场服务。从学员的实际情景入手，做好各项工作，使学校的工作运转到位。

  3、保障教职工的合法权益，根据法律法规的规定为教职工办理各种福利待遇，让教职工有法定的休息时间，调动教职工的工作进取性，关心教职工的思想、工作和生活。

**工作情况总结范文5**

忙忙碌碌中时间过的真快，转眼\_\_年的工作结束了，回顾着三个月来的工作。我在公司领导及各位同士的支持与帮助下，按照公司要求，较好地完成了自己的本职工作。通过学习与工作，工作模式有了新的突破，工作方法有了较大的改变，现将这季度的工作情况作工作总结：

1、环境卫生

作为餐饮，卫生是个很重要的前提，针对环境卫生。我制定了分工明确，责任到人的管理方法，对面点，凉菜间，地下室，冷库，库房等作定期检查。对用具和设备作到每天清洗，严格要求个人卫生。

2、菜品质量

对菜品进行规范操作，原材料必须清洗挑选后加工，严格要求菜品形状以及造型，以火候不到不出，色泽不够不出，菜量不够不出，餐具不洁不出为准，严抓菜品质量。

3、资源管理

合理开闭水，电，气，发现浪费现象及时制止，增强员工工效意识，加强成本控制，节约费用开支，正确掌握毛利率，增加效益。

**工作情况总结范文6**

20xx转瞬即逝，在这一年里我经历了很多、学会了很多、同时也收获了很多。在这一年里我通过不断的努力，加强管理、技术学习，加强了车间的现场管理，把好质量关，尽自已的努力把工作做到。在这一年里，在公司领导的正确领导下，扎实整改，稳定生产，圆满完成了20xx的生产任务。

20xx工作总结如下：

1、强化安全意识，落实安全措施：高度重视安全生产工作，充分利用班前会，向员工进行安全教育，使员工清楚了安全工作的重要性，提高了员工安全工作的防范意识。

2、基本保证了生产进度：全年共完成220个订单与样机，其中90%的是保证了进度要求。这在上年有所提高，其中不能保进度的大多都是希望的，这也与我们员工和管理者的技能有关，质量与效率都不是很高。

3、提高生产效率：人员合理调配，规范工作纪律，培养了一部分技术员工。生产效率的提高在装配组表现的最为明显。

4、加强基础设施的建设：(如工桩、夹具、样板等)努力为生产服务来保证生产效率。

20xx需要改进的：

20xx就要到了，在即将开始的新一年的工作中，为了在今后的工作中取得更好的成绩，我将朝着以下方向努力：

1、完善车间的各项规章制度，用制度规范职工的行为。

2、奖惩分明，进一步发挥骨干作用和调动全体职工的积极性。

3、进一步加强日常管理工作的程序化，做到责任到人、分工明确、各负其责、协调互助。

4、进一步完善每一种产品的计划、备件、材料、消耗的记录管理，为生产和效益服务。

5、合理搭配人员分配工作，取长补短，充分发挥每一个人的优点。

6、个别职工和班组长质量意识不强，对待工作中出现的质量问题不够重视，严重影响车间整体形象。以上问题，我们会在下年的工作中重点解决。

20xx自己需要加强的：

1、完善各项制度及操作流程。

2、提高自身管理水平，完成工作任务。

3、摆正工作态度，调整心态，不断接受新的挑战。

4、培养沟通，协调能力。

20xx将努力学习管理知识，积极参与各种疑难问题的分析及解决，不断提高自身的技术水平，使自己的技能和管理水平更上一个台阶，使自己能更好的为生产服务，为公司创造更大效益。

**工作情况总结范文7**

时间又给予我一次总结的机会，每一次进步都是在不断的反复总结经验或得失中得以提高。每一次总结都是在促使我查找自身不足的同时，结合自己好的工作经验，为新一轮的工作顺利进行做更好的铺垫。

20xx年2月17日是我进公司的第一天，到目前将近有半年时间，回顾这半年来的工作，在公司领导及同事的帮助与支持下，按照公司的各项要求，遵守公司各项规章制度，较好的完成了自己本职工作。通过学习与工作，不但成绩上了一个台阶，而且我也深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司管理人员认真务实的工作作风、并有着一群精英技术骨干、同事们团结奋发的干劲。现将半年来的工作情况总结如下：

>一、从基层做起，诚实做人、扎实做事

“诚实做人、扎实做事”是指导我干工作宗旨。刚进入公司时，我是从一个普通的装配工做起，从安装干线放大器的第一个灯座、从打第一颗电源模块螺丝开始做起。

虽然我有几年的工作经验，但这份工作是我遇到工作环境较为恶劣些，工作艰苦又累，可我都能够克服困难，力争做到了干一行、爱一行，遵守公司的各项规章制度，不讲条件，扎扎实实干好领导交给的各项工作。平时，勤俭节约、任劳任怨、交际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷。经过将近2个月的努力学习，在工作中做到不怕苦、不怕累，克服懒惰思想，也在领导与同事们的帮助与支持下，我以突出的表现和优异成绩的从装配区的焊接员升为调试区的调试员。也同时感谢领导能给我这次机会，正式成为一名调试员。我会把握机遇，通过自己的努力，克服缺点，在日后的工作中，取得更大的进步。

>二、做简单工作，先熟悉核心部分

模块作为干线放大器的核心部分，掌握模块的工作原理及各种指标，对整机测试相对就比较简单、易懂。4月份在H栋5楼学习过为期10天的模块测试及模块维修方面。我记得很清楚，在4月3日晚上正式接触调试的工作，我的第一项工作就是调W-CDMA模块静态电流,看似简单的工作，其实这工作里也隐藏着深厚的知识可学，也值得研究。静态电流是通过电位器来调节的，也是间接手动修改栅压的一种方法，对杂散指标也有必定的影响。W-CDMA模块共有三级电位器，而且二级电位器还可以直接修改增益。

在模块维修方面，同事们给我讲解模块的一些基本工作原理及PA、LAN的各种元器件功能和作用，还有一些比较常见故障的判断方法等等。如一般模块是由控制版和功率版两大部分组成，而新版的CDMA模块是由控制版、推动版、功率版组成。从中学习同事们的长处，领悟其中的专业技术，平时还虚心请教有经验的同事。

>三、加强自身学习，提高专业技术水平

在模块调试组学习10天后被调到整机调试组。在整机调试组里，每个人都有自己的固定工位，每天上班前要校准仪器时，由于刚接触仪器校准的我，觉得整机种类多，每一种机型都有对应的校准的方法，所以我都把每种机型的干放校准仪器方法记录下来，当时也是因工作量较大，工比较作繁忙，在业余时间，我反复试着校表，不懂地方就立即问同事，一次不会，两次、三次，并思索各种仪器的校准方法，其实也很简单，只要用时间，多操作就能把它从陌生带到熟练了。在这几个月的工作中，兢兢业业，从装配到模块调试再到整机调试，从一个非专业技术人员，到目前已经基本可以独自完成各干线放大器整机上、下行指标测试。并熟练掌握频谱仪与信号源仪器的使用与操作方法。

工作一段时间后，让我感到身上的担子很重，毕竟在整机调试组里，我不但是一位新手，而且也没有过相关专业工作经验，由于学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以一直不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，向有经验的人学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了整机调试工作经验，能够比较客观地去判断一些日常工作中出现的各类问题。如：整机出现无增益，我会一级一级测试，从单模块，到接上双工器，最后到连接射频线，最后判定故障的所在原因。

“书到用时方恨少，事非经过不知难”。初到调试组时，我有太多的茫然。整天看书、看资料好像还是无济于事。我本身不是读通讯这个专业的，而且在进入公司之前也少接触通讯方面专业知识。这使我越来越深刻地认识到知识的欠缺，唯有抓紧一切可利用的时间努力学习，才能适应日趋激烈的竞争，胜任本职工作，否则，不进则退，终究要被环境所淘汰。在业余时间，我也经常学习有关直放站在工程上的应用知识。

>四、不畏劳累，只求工作效益

我刚到整机调试组时，组长就跟说过整机调试组的一些工作节奏，而且不但讲究速度，也要求质量。刚开始，我还有点不习惯，几乎跟不上调测组的工作节奏。在4月份时，有大批量的W-CDMA整机要赶着出货，每天的工作量比较大，经常加班加点完成任务量，甚至有时加通宵。在组长与同事们的精心指导下，面对既要消耗脑力又要消耗体力的大量工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静理顺各项工作的重轻之分，力求周全、准确、在确保质量的同时也提高速度，避免疏漏和差错。最忙碌的时候，对于刚胜任调试这份工作的我，一天测试W-CDMA整机能达到120台左右。

针对广州电信5月份CDMA干放的返修工作，在领导的组织及安排下，也同样加班加点，从不畏劳累，按时按质按量完成工作。

我一直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。积极提高自身各项技术能力，争取工作的主动性，工作实干，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

>五、严格要求自己，提高自身素质

要做好任何一项工作，都要付出辛勤的劳动。我一直严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事们的心目中都树立起榜样的作用。在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量。在整机调试组里，对整机调试工作和其他方面经验不足，平时我都是做到虚心向其他同事学习，吸取他们的长处，反思自己不足并逐渐改进，从而不断提高自己的专业水平和思想觉悟。

俗话说：“活到老，学到老”，我也不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应公司技术骨干的能力，增强个人素质。工作中树立正确的“人生观、世界观、价值观”，使自己的思想得到了升华，个人的品质得到了净化，工作干劲也足了。

>六、存在的问题及今后努力方向

半年来，本人敬业爱岗、服从安排，也做了不少工作，取得了一些成绩，但是还存在着不少不足之处，有些是急待解决，不容忽视的问题，在自己主观思想上希望多深入多了解和全面掌握情况，在工作中也努力争取去做，但由于同事之间缺乏沟通交流，在某种程度上给自己和工作造成了不利的影响。第一，专业性不强，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，缺少经验，对于通讯技术这行业，自己接触比较少，了解的范围也比较有窄；第三，是在做好各项日常工作中，应当树立超前意识，要有开拓创新的工作精神，努力使各项工作有新的起色，要不断研究新问题；四、还需加强专业理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

在日后，我还得学习网络分析仪仪器，事先先熟悉其操作方法，再进一步学习如何测试整机及其各种双工器和射频线等。但我认为用实际行动做出来更有说服力，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。以后的工作中，我将一如既往，应更加勤恳，脚踏实地，努力用理论指导实践，解决自己在工作中出现的问题。希望，将来回首自己所做的工作时不因碌碌无为而后悔，不因虚度时光而羞愧。在此，也为公司做更多的事，为公司的美好明天更加努力。

**工作情况总结范文8**

回首20ｘｘ年，思绪纷飞，感慨万千；立足今日，胸有成竹，信心百倍；展望未来，引吭高歌，一路欢笑。

在这过去的一年里，对工作由陌生到熟悉，由不适应到适应，这个过程有痛苦但更有快乐，因为工作，我每天都能感觉到日子的充实和丰盈。在这个过程中，我付出并收获着、感恩并快乐着。时常在思考一个问题：一个人怎么衡量自己成长了许多，是不是财富增加了，是不是地位升高了，是不是名声又有了几百里甚至几千里的远扬，在现实生活中，这些都是衡量物质上成长的标准。成长最本质的意义是讲求心灵层面的，如自卑到自信，冷漠到热情，虚伪到真实，孤独到合群，嫉妒到佩服，怠惰到勤奋，漠视到关怀，颓废到激情，抱怨到感恩，放弃到坚持等等，在其中看我们做到了那几点，在年末如果怠惰还是怠惰，抱怨还是抱怨，虚伪还是虚伪，那就说明我们没有得到成长，虽然钞票大把，官位节高，依然不属于成长的范畴，成长是拿拥有心灵上的积极情绪来衡量的，如自信、热情、勤奋和感恩。也不只是从哪里看到的一段话“昨天，永远属于过去，过去不管成功或失败，永远属于死神；昨天，如一颗陨落的流星划过天际，来不及招呼；昨天，如一朵朵漫天飞舞的的蒲公英，尽显其招摇之态。回首昨天，问心无愧，尽管太多的苦涩融进了昨日的犁铧，尽管太多的忧伤充斥着我的心灵，尽管太多的无奈写在我的脸上，尽管太多的精力挥洒在昨日的流程上。有失败也会有成功，有咸淡的泪水当然也少不了甜美的微笑，有失落才构成昨日缠绵的歌，有忧伤才会有昨日焕发的浪漫色彩。”

回首这过去的一年，我心怀坦荡。我没有沉沦于夕日成功时鲜花与掌声的\'簇拥之中；我没有驻足在昨日构建的美丽梦想中；我没有黯然伤神，沉沦于昨日的得与失，是与非中；回首过去，了解最真实的自我，看清今后的方向，选好航程，为一个崭新的日子苦心打造。

立足今日，我擦亮眼睛，走过昨日逝去的岁月，点燃新的希望，放飞新的梦想，在时光的隧道中穿梭。今天，又一个起点，又一轮朝阳。20ｘｘ，我依然充满憧憬，祝愿儿子健康成长，祝愿我的亲人幸福安康。20ｘｘ，扎一束曙光，用第一颗露珠的蒸汽作缚，点缀初次绽放的那颗花苞，让第一只早起的鸟儿，在新的一年的第一天，成为我第一眼看见的美好的开始。

**工作情况总结范文9**

在上级部门的领导和关心下，本着“培养人才，服务社会”这个宗旨，开展了外来劳动力转移培训、SYB创业培训、退役士兵培训、被征地农民培训、农村劳动力转移培训等。培训专业有：机电一体化、汽车维修与检测、电子仪器仪表装配工、缝纫工、电焊工、制鞋工、组合机床操作工、加工中心操作工、装配钳工、涂装工、磨工、家政服务员、印制电路制作工等，培训人数达3461人。

>一、年度上半年主要目标任务完成情况

1、SYB：637人

2、外来劳动力：702人

3、退役士兵：270人

4、农村劳动力：1465人

5、被征地农民：387人

>二、主要措施

1、确立培训主体项目，打造培训品牌

近几年来，我们通过市场调查，结合本区域企业用工需求，确定电子类、机械加工类、船舶造船业、汽车制造业作为主体培训项目，在培训中我们始终坚持规范管理，严格要求，把提高培训质量放在第一位，制定和完善了各项培训管理制度，使培训工作处处有章可循，保证了培训程序和培训效果。

2、校企合作，开拓新的培训市场

本着“培养人才，服务社会”这个宗旨，走校企合作培训道路，在上级部门的领导下，建立了本区域电子类、汽车制造业培训基地，开展全面、深入的合作培训，大大提高增强了培训中的知名度。

3、采用方式灵活多样培训，扩大培训范围

针对学员的实际情况。

一是思想观念的培训，利用各种宣传平台，对他们加强就业观念教育，引导他们转变就业观念;

二是基础性培训，对他们进行职业道德、劳动法律法规、这全知识等培训;

三是职业技能培训，积极举办各类实用型技能培训，使他们掌握一门技能，以增强其就业竞争力。

4、加强制度建设，强化项目管理

我们严格执行阳光工程项目管理制度，落实工作责任，规范项目实施，建立台帐制度，按照阳光工程管理办法要求，每期培训班实行班主任全程跟踪，建立学员档案，包括学员姓名、年龄、性别、身份证、文化程度、培训专业、培训时间、家庭住址、收费情况和就业单位等内容，通过台账可以清楚地了解学员培训就业的情况，使培训工作有据可查。

5、规范教学管理，严格培训质量

按照阳光工程的要求，培训教材的选用坚持统一规范，实际适用和先进创新的原则，适合农民短期技能培训和就业特点，在现有师资力量的基础上，聘请有关专家担任教师，加强师资力量，保证培训需要，在培训时间上采用了各种方法，如利用中午、晚上和休息时间进行培训，在培训方法上采用了理论和实践相结合，在培训地点上采取学校上课和到企业授课等方法。在跟班管理上实际班主任跟班制，年终根据校领导的要求，各班主任对自己负责的培训单位进行总结，如实反映情况，最后形成决议，对自己负责的班级一旦出现问题，皆由本人负责，决不推诿。

**工作情况总结范文10**

作为英语老师，我认真学习各种理论，不断提高自己的师德素养和专业素养。本学期我担任高二3、4两个班的英语科教学，完成了必修模块5和选修模块6的教学任务。在教学中结合学生的实际情况，集体精心备课，积极听课、评课，认真有效上课，课后针对上课情况，做好教学反思。及时批改讲评作业，注重培养学生综合运用英语能力。为今后能更有成效地完成教书育人的己任，特将本学期的工作总结如下：

>一、教学工作

本学期是会考阶段。但上半学期全年段齐抓英语和数学两门科目。加强早晨的朗读和晚自修练习的监督。学生对英语学习更为重视了。学习状态比上学期有了较大改进。有部分学生已经很自觉了。当然，有些学生，不论老师讲什么，他们都接受不进去了。原因无它，基础太差。

单词仍是首要。花更多的时间来抓。天天听写，单词，词组，句子都是听写范围。听写范围从课内到课外练习，从初中到高中。每天都抓不过关的。并于下堂课及时用翻译句子等方式进行复习。然后再背这些句子。当然，对于基础实在太差实在背不出来的学生，适当放低要求，告诉他们：少背总比没背好。利用早读来练习英语发音。让部分学生自己来组织带读。

对练习(周报)的讲评，着重培养正确的做题方法，灌输学习策略。在课时允许的情况下，让学生在限定时间内当场完成练习，然后讲评，提高听课效果。课后对重要知识点进行巩固。

有针对性地辅导。在班上选出几位学生，晚自修前进行培优扶差的补习，学生选择补习内容，教师加以辅导，进一步提高他们的学习水平和积极性，并及时检查，继续做好培优扶中和辅差工作，进一步提高及格率，巩固提高中等生。

认真备课。吸取教学中存在的教训，改进教法，利用各种工具材料，进行有效的备课，让学生听得懂、做得会、学得来。或至少，提高跨文化交际意识。

>二、个人素质提高

不断通过网络和书籍当中及时更新自己的专业知识与教育理念，珍惜每一个学习的机会。利用无课时间在本校或校外听课。

平时上完课多总结，多看案例分析，多征询周围老教师的意见。有自己的主张，并坚定执行。

随着社会发展，教育的地位越来越受到重视，社会对教师的素质要求越来越高，身为教师的压力也越来越大。在新的一学期的的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，不断提高自身的精神修养，提高自己的专业素养和执教水平，与时俱进，开拓进取。

**工作情况总结范文11**

时间如梭，20xx年很快就要过去。回首这一年的工作和学习觉得自己有了长足的进步，同时也存在着这样那样的缺点，为了能在新的一年中更好的工作和学习，因此在这新旧年交替的时候对20xx年的工作总结如下。

1、为编制出科学的20xx年度预算，查阅、调研各年度基础资料，反复进行测算并与相关部门积极沟通，确定各责任公司承担的预算指标，将货车厂修成本、市场产品成本、独立核算经营单位成本费用、部室的归口管理费用进行横向切块，在全厂构建起了全方位的可控费用预算管理责任体系。完善了预算调整流程，设计了预算调整表格，对预算外支出进行了规范管理。

2、由于经营形势复杂多变，受工厂内部及外部多重因素的影响，工厂的经营效益及资金状况一直波动较大，为了及时掌握第一手的工厂财务状况资料，便于工厂领导准确决策，随时跟踪监督财务预算的执行情况，对财务预算与实际执行的差异及原因进行详细系统的分析，并提出改进的措施和建议，提高了预算对经营管理的指导作用，同时为领导决策提供了信息支持。

3、每月对各单位报上来的含有百余个数据的考核资料进行审核。作为与各单位工效挂钩的依据。

4、按《应收账款管理办法》要求，对有关单位的债权进行警示，考核，将责任落实到人，增加了责任单位和责任人的收款压力。同时，对收款及时的和收款难度大的款项进行奖励，有效地激发了有关人员的收款积极性。

5、按\_新增的技术政策，对料费指标进行了增加。增加了敞车门锁机构改造的料费指标。同时随着新造车承揽进度下达了各车型料费指标。

6、经过多方调查了解，搜集资料，对蒙古分公司的盈利状况进行了初步预测。

7、进行与保险业务有关的账务处理，保险事故发生后，与保险公司积极沟通，多方争取，为受损户和单位争取权益，并在此基础上争取尽可能多的保险利益。

8、根据集团公司改制工作要求，在较短的时间内，按合同主体变更工作的要求，对全厂重大合同进行了处置。对全厂正在发行的700多份合同进行了清理。

9、根据集团公司改制工作要求，克服了时间紧、难度大的困难，与地方工商局有关人员进行积极沟通，在限定的时间范围内办理了新公司的设立和名称变更工作，为新公司的成立奠定了艰实的基础。

10、申报并获得了河北省20xx年重合同守信誉公示企业。

11、五一期间，别人在享受劳动节快乐的时侯，我们加班加点完成了集团公司改制所需的我厂法务调查上报资料及中介机构要求的套报表。

12、对合同进行重点审核。

**工作情况总结范文12**

今年我担任初三语文教学和七年级政治教学工作。

>一、初三语文教学工作

在今年的教学实践中，我继续坚持抓基础，重实践，从学期开始就将学生的层次划分开，给不同层次的学生制定不同的努力方向，在这个前提下布置课外作业：坚持每天要求学生写读书笔记，针对初三作业比较多的特点，要求读书笔记可以写成日记或摘抄，目的就是让学生在繁忙的学习中不忘积累，在潜移默化中提高作文水平；坚持每天记忆三个字音、三个字形，每周利用周日晚自习集中提问听写，目的是让学生掌握基础，夯实基础，强化记忆。

在提高能力方面，坚持让程度较好的学生每天坐一篇阅读理解，坚持批改，坚持讲解，总结不同题型的做题方法，让学生为中考提前做好准备。

在培优补差方面，在学生不忙的中午，给基础比较差的王威、侯电雷、胡艺硕等提问早读内容，在课堂提问上也偏重提问他们。给基础好的学生布置阅读理解，要求他们两两合作，在空闲时间温习学过的知识点和做题的方法。

临近期末，我甄选了三套中考模拟试卷，针对九年级上册考试内容，加以修改，让学生抽出专门时间做，然后认真批改，掌握全班做题情况，上课时有针对性讲解。

>二、七年级政治教学工作

今年由于学校参加国培人员很多，所以代课时间较长，我是在期中考试后才接手。七年级的政治课注重的是常识性的理解意识的提高，所以我在平时教学中，注意收集案例，结合自己的实践，给学生一个有趣、生动的课堂。通过给老师画像、给班级设计班徽等有创意性的课堂活动，让学生们在轻松愉悦的氛围中掌握知识。政治课是开卷考试，为了不使学是呢个过分依赖书本和练习册，不重视记忆和理解，在复习阶段，我要求学生多读书，多做题，多思考，在考试中不能题体都翻书。

>三、语文教研组工作

本期我校语文教研组积极参加伊滨区的经典诵读活动，全校语文教师利用上下午第四节和晚上时间，加紧训练学生。在出场次序不利的情况下，在校领导的关心下，在全校语文教师和学生的努力下，还是取得了不错的成绩。

在新课改的大背景下，语文组也积极投身课改，坚持听评课，给每个老师提出宝贵的意见，结合语文学科特点和太古模式特点，研究语文高校课堂的上法。王丽君老师讲授“二十四字”教学模式实践课，与老师们共同解读“二十四字”模式内涵，钻研课改实践，效果明显。

>四、反思

本期我在教学实践中用了许多以前没有尝试的做法，比如给学生分层制定目标，布置作业等，效果不是太明显，尤其是基础较差的学生，坚持不下去，因为各科作业较多，我落实也不是太到位，在下一期的工作中我会做适度调整，不断完善。读书笔记的质量不是很高，有的学生一直摘抄文段，不思考，不记忆，在写作中不会运用。初三作业多，任务重，学生根本没有时间读书，所以读书笔记是否坚持写，写什么，怎样应用时我下一期需要考虑和解决的问题。

在和学生的相处方面，我本期坚持做学生的朋友，定期交流心里话，利用日记和学生沟通，所以和学生的关系很不错，但是随之而来的是学生对于语文课外作业的不够重视，以为解释原因就可以不受惩罚，导致有些学生语文成绩上升较慢。

20xx年已经翻过，回首是为了更好向前，在20xx年我会一如既往努力工作，在自己的工岗位上兢兢业业，为一中做出我应有的贡献。

**工作情况总结范文13**

本学期跆拳道协会工作即接近尾声，为了让协会今后的发展得到更好更顺利，我对本学期工作作了相关总结，一方面是对自己工作的反馈，另一方面也是积累经验，以便于下学期作参考和改进。

自接手工作以来，对协会基本工作有了进一步了解，除了每个月一次大型活动外，每周也会不定时间对会员进行基本腿法训练，以加强会员对跆拳道的了解，是跆拳道更好的推向大众。

本学期协会最大的活动就是体育学院首届跆拳道个人对抗赛，此次活动得到院系领导老师的致辞，于5月18日在体育楼二楼跆拳道举行了初赛，次日举行决赛，分别决出每个级别的前三名，虽然整个活动基本按流程完成，但在组织方面仍存在问题，例如前期宣传，，活动现场秩序维护，参赛人员安排等，此次活动大部分才参赛人员来自体育学院，外系参与面较小，就减小了活动的影响力度，这与活动前期宣传有一定的关系，很多人都不知道比赛的存在，所以活动前利用海报，宣传栏宣传到位，扩大协会影响力，另外活动人员安排时应将所有工作细化，责任到个人，也便于出现问题时找出原因所在，及时改进，虽然活动存在很多不足之外有待改进，但在一定程度上还是提高了协会的影响力，让跟更多的人了解知道跆拳道，便于协会以后工作宣传。

就个人而言，协会内部工作仍有很多有待调整改进的地方，很多问题值得探讨，每年初招新时，会员人数可达到一百多人，慢慢的除了会员干部，其他成员都退出了。这学期末时，协会除了本院学生，都走的差不多了，也不利于工作的开展，这是值得反思的问题，我想既然会员当初选择加入，那都有一定的兴趣的，想学到有关跆拳道的相关知识，只有慢慢的觉得没有存在的价值和意义时，才会选择退出。

所以协会招新完成后，开展活动时重建协会特色文化，建立团队意识，增强学员的凝聚力，组织力，具体表现在进行会员跆拳道内容培训时，严格按正规培训班模式进行，教授跆拳道基本腿法，太极章法而不仅仅是走走形式，敷衍了事，更多的是让学员学到东西，得到他们想要的，而不仅仅是让他们开开会，配合我们搞活动，只有让每个人作为主人公自己参与才能让他们意识到这里的价值与意识，在每次活动中也增进了大家的交流，增加学员的人脉关系，这对他们而言也是收获。

另外助于着重培养在跆拳道方面有潜力的，创立一个团队，作为协会最忠实的支持者，在各方面他们都可以参与指导，可一直作为协会的核心力量，参与协会的一切活动。

以上是我的工作总结，不足之处请老师指导。

**工作情况总结范文14**

自从八月一号到单位报到后，我便正式地成为了一名南网人，并为拥有这一身份而感到骄傲和自豪。回首三个月前，那些焦急与不安的日子，随着充实的职场生活而渐渐消失，取而代之的是一颗进取与拼搏的心。

初到南网，便经历了一场为期十八天的岗前培训。红枫湖畔，\_\_电力职业技术学院的校园内传出一声声响亮的口号：“咱南网的人，就是不一样，为了万家的灯火，坚守在岗位上”;绿茵场上，整齐的队伍正进行着有序的军事训练;拓展场里，一个个年轻的面孔组成一支支勇敢的队伍，他们正在攀越“电网”……每每这些记忆的画面划过脑海，心里便是一阵阵的悸动。在红枫的那些日子，教会了我勇敢，教会了我坚强，教会了我感恩，那儿储藏了我许许多多的感动、爱与被爱。通过对南网公司企业概况、企业文化的学习，让我认识到：融入企业，必须要认同企业，每个企业都有其独特的历史背景和企业文化，只有认同企业及其历史、文化内涵，才能深刻地认识它，进而发自内心地接受它、融入它。短短十多天的时间，我深刻地体会到了团队合作的力量，倍感温暖，也倍加珍惜。

结束了第一阶段的培训，随即转到毕节供电局进行第二阶段的培训和轮岗实习。到了\_\_，就像是到了自己的家，之前在红枫培训时认识的一些\_\_局的新同事，此时又聚到了一起，彼此间就像是久违的亲人，一样亲切，一样温暖。毕竟大家都是刚走出象牙塔的大学生，与真正的职场比起来，多少还留有些许的稚气，少了些陌生感，这样的培训经历是我喜欢并怀念的。除了上课的时间，我们还深入到变电管理所、城区分局、计量管理所、输电管理所、信息通讯中心、调度中心等基层车间进行参观学习。通过参观学习，使我们更深入地了解南网企业的生产、经营模式，为我们更好地效力于南网公司奠定了基础，同时也为我们未来的工作指明了方向。在\_\_局的日子，我们一起学习，一起探讨，无比快乐，也无比感伤，因为这样的日子只持续了短短一个半月。

国庆假期过后，我们终于到达接收单位——\_\_供电局，正式开始定岗实习。说实话，作为一名进入全新工作环境的新员工来说，尽管在过去二十多年的学习生涯中，积累了一定的理论基础，但是在实际工作面前，不免还是有点压力，一切都还得从零开始，一点一滴地重新学习。虽然这样的过程是令人不安和焦虑的，但是这种紧张的情绪在公司领导、同事的关怀、帮助和感染下很快就烟消云散了。为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，每当遇到工作难题时就及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平。半个月来，我学到了很多知识，自己的技术水平也得到了很大提高，过得非常充实和快乐，我相信，这是一个好的开端，再累也是有价值的。

此刻，我终于完成了从学生到职员的身份蜕变，这是诠释人生的开始，满怀\_\_\_\_，勇往直前。通过这两个多月的培训，使我更坚信了自己的信念，选择南方电网是正确的!心若在，梦就在……我期待着在南网的舞台上演绎出自己完美的人生，走好每一步，干好每一天，与南网一起发展，与全体南网人一起用自己的青春和热血构筑南网璀璨的明天!

**工作情况总结范文15**

（一）职场管理方面。

1、指导、协助玉林、兴宁、合浦、平南、龙胜等5家下属三、四级机构更换新职场各项材料的准备工作；根据实际工作需要，向总公司申请增加分公司本部财务单证房、良庆、江南的办公职场面积。

2、及时与机构对装修问题进行沟通，并审核玉林、兴宁等7家机构职场装修预算。

3、钦州、河池等五家机构制作广告牌、指路牌费用的审核工作。

4、配合总公司建立全系统职场信息系统，每月按时上报《分公司职场管理信息统计表》，将全区（租赁职场）房屋租赁合同，（自有产权物业）房屋产权证、购房合同、土地证等资料扫描件上传至FTP。

5、分公司本部职场情况：根据各部门职能的调整，人员的调配，对部分办公室进行调整并重新布局，合理利用空间；组织学习消防知识，提高员工的安全防火意识；更换职场窗帘、租赁绿色植物，美化办公环境；职场的安全保卫、清洁卫生等方面的管理。

（二）会务接待方面。

1、完成了第四xx届职工运动会、\_\_年中期工作会议、《新保险法》培训会、两核财务专题培训会、经营分析会等大中小型会议费用预算、食宿安排等会务后勤及接待工作20余次。

2、与各标准的酒店建立了良好的合作关系，并签订了消费优惠协议，为公司员工差旅住宿提供了便利和保障。

（三）行政费用预算和开支管理。

1、在\_\_年行政费用支出过程中，本着费用从紧、实际工作需要等原则，严格把控20\_\_年分公司本部和各机构的行政费用支出，尤其严格把控固定成本投入，通过以需申购、调配利用闲臵设备等措施节约费用开支。

2、根据总公司20\_\_年预算编制的各项要求，结合分公司20\_\_年的实际及20\_\_年的发展规划，及时完成了职场费用、固定资产支出等预算的编制工作。

（四）通讯方面。

1、及时完成了全年各部门提出的新装电话、移机、电话故障处理、电话维修等工作。

2、与移动公司交涉，追回移动公司在\_\_年双重收取集团彩铃费用1万6千多元，将这笔费用及时返还员工个人手机；与电信公司交涉，追回电信公司在\_\_年至\_\_年三年未按合约履行违规收取的通讯费用3万2千元。

（五）证照方面。

在相关主管部门规定的年检时间内，按时完成了分公司本部20\_\_年度《营业执照》、《组织机构代码证》、《房屋租赁许可证》等证照的年检工作，保证了公司经营的合法性。

（六）其它后勤工作。

1、根据各部门及同城门店的需求，及时供应办公耗材、五金耗材、清洁用品，并适量进行管控，每月或季度定期结算，保障各部门及同城门店办公设备的正常运作。

2、审核分公司本部物业管理、水电、停车等费用，按时办理费用结算，及时与物业管理公司沟通，处理各项物业管理问题。

3、每月按时上报电话、耗材、招待等各类行政费用公示表。

二、物资管控

1、完成了本部固定资产和低值易耗品包括申购、购臵、入库登记、调拨、维修、报废、盘点等日常管理工作。

2、根据各机构提出的申请及时审核配臵及实际需要，并在分公司审批完毕后跟踪、落实和反馈总公司批复结果；按程序办理分公司与分公司、分公司与各机构、各机构之间的资产调拨手续。

3、根据总公司对门店闲臵资产的处理意见，以内部调配为主要原则，根据各部门及机构实际需求，合理调配处臵闲臵资产。

4、每月按时上报《固定资产月报表》。

三、存在的问题

1、对机构行政管理工作的管控力度不够，部分机构对总分公司要求上报材料、物资管控等工作执行力有待加强。

2、审核职场装修方面预算经验不足。

3、由于岗位的的性质，工作面广、杂、琐碎，导致部分工作邂逅，未能及时办理。

四、20\_\_年下半年工作计划

1、加强与总公司各相关岗位的联系，力争得到总公司更多的指导和支持，更有利于本部和机构的工作。加强与机构的交流和管控，更有力地执行总分公司的相关制度，更好地为机构服务。

2、加强自身职场装修方面知识的学习，吸取更多他人的经验，提高工作效率。

3、重点处理门店闲臵资产，根据内部需求，合理安排及时办理相关调拨手续。

4、联合信息岗与电信公司在通话、网络资费问题上进行协商，争取更优惠的政策。

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！