# 含金量高的工作总结范文(热门45篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-01-17

*含金量高的工作总结范文1一转眼，来大台北鞋城已经一年半了。回顾这一年多以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去一年多的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台和用心培养;感谢店长、主管给予我工作上的教诲和无私的帮助，感谢同事们在工作上给...*

**含金量高的工作总结范文1**

一转眼，来大台北鞋城已经一年半了。回顾这一年多以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去一年多的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台和用心培养;感谢店长、主管给予我工作上的教诲和无私的帮助，感谢同事们在工作上给予我的支持鼓励和配合。他们所有人都有很多闪光点，让我通过不断的学习成为一名全能型的导购。光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，，20\_\_\_\_年已经来临。现将我一年的工作总结如

一、同比数据分析

20\_\_\_\_年13月我负责七区的销售，去年同期销售总额为94173，今年完成销售总额为163867，超去年同期74个百分点，超同期的主要原因有以几点：

1、能够通过自己专业的眼光，对市场进行敏锐的观察和对顾客需求的了解，传递给客户准确的商品信息，协助客户把货品组进得丰满多样化且结构合理，能满足各种消费群体的需求，提高版面的有效率

2、合理安排时间，分清事情的轻重缓解，一切以销售为主

3、专业知识强，能够快速、简练的说出所推荐货品的特点及优点。让顾客因为我的专业二信赖我的推荐，销售过程中语言简练不罗嗦，成交速度快，能够很好的做到接一挡二照顾三，不流失顾客。

4、和小组成员配合默契，相互支持。

20\_\_\_\_年4月一日起我负责11去的销售去年同期这九个月的销售总额是747389，今年的销售总额是555834，照去年同期下降了个百分点，下降的原因有一下几点：

1、在今年大环境不景气的影响下，居民整体的消费水平的下降

2、今年夏季货品的组进方面，客户觉的夏季凉鞋季节短，怕货品和资金积压，不愿组进夏季货品，经多次沟通虽组进了一些货品，但是整体货品不够丰满，版面严重不足，整个夏季以甩货为主。自九月份开始，客户因个人原因开始基本不在引进新品了，男鞋只保留了驼王、鼎威骆驼、宝马猎人三个品牌，整个区域男鞋区5节柜台样品只数只铺满了三节柜台的上四层，而且大部分是假毛延版真皮毛，所以版面严重雷同，品种单一。女鞋三节柜台就只有自营鞋双狐9个版面16只版，加上去年剩的甩货鞋也没摆满一节柜台，货品严重缺乏，导致本区域业绩大幅度下滑，也直接影响了整个门店的销售业绩

3、个人方面，经多次与客户沟通无效后产生了消极的心态，一度想要放弃，心态的调整不当也直接影响了销售业绩，导致本区域的业绩下滑。

二、工作表现

1、关于企业文化方面

作为大台北一名优秀的导购员，首先要高度认同公司的企业文化，调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

(1)、从理念上：和公司保持一致的经营思想、核心理念，与公司统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

(2)、意识上：无论在销售还是专业知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处;

2、销售方面

从事鞋类销售十八年来积累下丰富的销售技巧和经验，来到企业后又接受了全面系统的培训，使自己的技能技巧又得到了大幅度的提升，在销售的过程中对顾客提出任何质疑的时候，都能用我专业的知识和技能技巧给予有效的解答，使其信赖我的推荐而放心购买，在出现售后的时候能用自己的专业知识和耐心去解决出现的问题，做到让顾客怒气而来微笑满意而去。

(1)、每天都要保持一个好的心情，用微笑迎接每位进店的顾客，不去猜测顾客，认真接待好每位进店的顾客，不放过任何一次销售的机会。

(2)关注顾客的需求，通过询问和观察顾客的衣着风格、脚的胖瘦而提供给顾客满意的货品和优质的服务,我们不仅仅满足顾客对产品的需求更关注顾客的心理需求：节日问候、新婚夫妇的祝福、等等，在这里我想分享一个案例：----------

(3)为顾客提供超值服务：如帮老年人和行动不方便的顾客试穿，系鞋带提示顾客看好随身物品，遇到携带物品较多的顾客时，帮助其拎送到门口，如不忙就送她到车站帮助带小孩的顾客看孩子，让其专心购买4)售后及时划码，保证配码的准确率

(5)在小组成员忙的时候及时支持到对方

(6)每天下午空挡期时利用15分钟时间整理库房，保持库房货品整齐、易取，提高取鞋速3团队的配合与同事团结友爱，和小组成员相互配合，相互支持，在团队的协助中达到最佳的销售状态。做出更好的业绩

3、全年的事物性工作方面、能够认真的贯彻执行公司的各项规章制度能够很好的按照销售流程进行销售，售前售后售终能够较好的做到三签货品对应、配码整洁、所负责区域内的无灰尘、无杂物、无水印、无胶印、无死角。

4、货品管理方面。

1)通过自己多年的销售经验和对周边市场的观察和了解，能够及时的和客户进行沟通，提供准确的商品信息以便客户组进适应本地区的应季货品，能保证货品的丰满多样化，时尚款、休闲款、商务款还有适合老年人的轻便柔软的款式都要备有，在厂家即将结束本季货品生产的时候能对畅销商品进行及时的扣货，保证货品的库存充足对滞销的货品能够及时的通知客户进行返货或降价处理，及时清理消化掉无效的版面和库存保证货品版面的有效率。

2)库房货物按品牌，货号、颜色、按季节、按畅销滞销、合理码放，做到取还方便。每天的销售及时销账，入返货及时下账，做到账目清晰准确。

个人成长和不足：

原来自己都是给私营者打工或自己经营，没在正规的企业工作过，没受过正规的培训，来到大台北我受到了关于企业文化、技能技巧等方面的正规的，系统的培训，通过培训我在各个方面都有了很大的提升，团队的每一位成员身上都有闪光点值得我去学习，从他们身上我学到了很多的经验、技巧，和做人的道理，通过学习《新兵30天绩效手册》，让我学会了用时间管理，目标管理、心态管理、行动管理、学习管理这五项管理-提升工作效率，支持自己快速达成目标。

自身的不足主要体现在：

1、自己太过于自信，自负。

2、商品的三签和日常的打理工作有马虎现象，今后要做到当日事当日毕，不拖拉，加强细心程度。

3、在人际关系方面需要加强一下，与门店的每一位同事关系融洽，团结友爱。

20\_\_\_\_年的挑战

虽然去年的挑战目标没有达成为20\_\_\_\_留下了一些遗憾，但我并不气馁，也不放弃，更不服输，在20\_\_\_\_崭新的一年里我要把去年的失败、遗憾转化为动力。20\_\_\_\_年我的全年挑战目标是超同期百分之十，为达成这个目标我要做到以下几点：

每天早上快速打理卫生，在没有销售的情况下把时间控制在20分钟以里。三签对应，配码准确，准确率达到百分之九十五以上。

保持库房货品码放合理，整齐易取，提高取货速度。与小组成员配合默契，提高工作效率。

通过不断的学习提高自己的销售知识和技能技巧，用自己的专业带动销售，提高成交率。多培养回头客，每月至少一个。

每天保持一个好的心情，以饱满的精神状态迎接每位顾客。无论遇到什么干扰都不影响自己的销售热情。

充分的掌握和运用在《新兵30天绩效手册》中学到的五项管理，把这五项管理切实的落实应用到日常工作中，提升自己，提高工作效率，达成目标。保证货品的质量，协同客户双双验货提高自己的执行力，保障执行速度，质量，保证执行不走样

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都有了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，、新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战在以后的岁月里，我将对自己严格要求，为大台北的辉煌贡献我的一份力量。

**含金量高的工作总结范文2**

转瞬半年的时光又从前了，业务员半年总结又开端要思考了。一份半年的，即是对本人的总结，也是对公司的交代，更是为下半年的工作做一个铺垫。

(业务员半年总结，漂亮的格式诚然重要，但也要言之有物，这里简单介绍一下业务员半年总结的架构。)

1、半年来销售状况、成就和懂得。

2、这半年销售过程中创造的问题。

3、下半年的工作设想

半年总结留心事项

1.用事实和数据谈话，客观总结;切忌空话大话，噤若寒蝉;

2.既有成绩也有问题，问题要分析其基础起因;

3.目标和谋划要分解落实，要有详细可行的方法。

4.提出见解要联合倡导，不要一味抱怨跟找茬，目的是改进。

业务员半年总结范文

为了更好的为业务员的下半年总结做一个更好的说明，这里从网上收拾了一份业务员半年总结范文，供大家参考。

>一、主要完成的工作：

1实现了经一路供水管道改造工程的pe管的投标工作，该工程中标价为万元，目前合同正在实施中。因为经一路地处市区，在开挖跟与驻地单位协调配合上比较艰难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。

2完成了东部新城xxx国道供水管道的pe管的投标工作，该工程是济南市第一次大批量利用pe管的工程，影响力宏大。经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的认可，为伟星pe管道在济南市场推广打下了坚实的根本。

3完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

4实现了山大新校供水管道pe管的投标工作，工程中标价82万元，已履约62万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的开头工程。

>二、工作中浮现的问题及解决措施：

1不能正确的处置市场，具体表现在：

①缺少控制市场信息的才能，在信息高度发达的古代社会，信息一纵而过，有良多有效的信息在我们身边流过，然而我们却不抓住;

②缺乏处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时把持了信息，咱们又往往缺乏如何断定信息的正确性;

③缺乏信息交换，使很多有效信息白白消散。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，处理信息的才干，加强沟通交流，可能正确判断信息的准确性。

2在年初工作中，因为自身业务水平较低、教训不足，在刚开真个招投标工作中摸不到脉络，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，我们查找自身起因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的工作中我们要始终加强业务学习，提高本身能力，加强企业市场竞争力，在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

3缺乏计划，缺少保障措施。详细表示在山大新校工程中，因为对工程进度缺乏懂得，没有分清轻重缓急，在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序，导致供货迟缓;在设备维护方面又没有保障措施，机器坏了不配件，影响畸形施工，造成不良影响。在今后的工作中，应该加强与业主的沟通，帮助业主分析图纸，理解工程进度，提前做出打算，在管件上做出余量盘算。对焊接设备加强保护保养，发明问题及时处理，不留隐患。对经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护装备。

>三、今后的工作>打算：

1剖析竞争对手，增强与竞争对手的沟通，履行配合竞争。目前，咱们最富强的竞争对手是‘XXXX管业’，该公司的销售网络覆盖全体山东市场，有着巨大的人际关系网络，在XX的销售业绩仅次于我们。当初，我们两家为了争夺市场份额，都采用了降廉价钱这一策略，这样下去只会损失双方更多的利润，两败具伤。在下半年的工作中，应加强双方的联系，彼此完善、相互补充、互相运用、奇特促进、结合竞争、利益循环、共享市场。

2做好售后服务方面的工作，特别是抢修工作。当初市场竞争最激烈的还是服务方面的竞争，一个好的产品的推广不光是良好的品德，还要有全面的售后服务。很多新兴的管材，刚开始打入市场时声势浩大，然而为什么没过多久就消声隐迹了呢?就是由于保障办法不到位，服务程度达不到。我们要在维修方面下功夫，对人员进行系统的培训，购买抢修专用工具，备齐维修管件，真正做到使客户无后顾之忧。

3加强部门间的沟通配合。作为经营部分，应该多向兄弟部门学习，加强接洽，独特协作，做好服务工作。为了物业公司共同的目标，各局部应当周密合作，减少内耗，充分施展团队精神，利用群体的力量提高物业公司整体作战能力。

4培养市场，加大广告宣扬，树立品牌意识。

XX目前正在大搞城市建设，东部新城、西部大学城、市内大面积的管网改革以及分支供水的实行改造都给我们带来了无限商机。我们要做好市场考核，总结上半年三个工程的教训教训，做好客户的回访工作，应用伟星管材良好的性能特点，适当的投入一定的广告宣传，进步企业有名度，加大营销力度，进一步的进行推广。

5加强学习和内部管理，加强培训，尺度各项管理轨制，提高职员素质。不断的学习专业常识，提高业务水平。不断完美和标准各项治理制度，为各项工作的发展打下良好的基础。

6做好平安方面的工作，安全是企业永恒的主题坚持防范为主、防治结合、加强教诲、群防群治的准则，通过保险教导，一直增强员工的保险意识和自我防护能力，为员工发现一个安全、舒畅的工作环境。

**含金量高的工作总结范文3**

由于南北方市场情况、经销商情况各异，促销手段也不尽相同，首先：“到有鱼的地方去钓鱼”，即确定好主推(质量过硬、有卖点、有上量潜力、利润适当)产品，了解清楚自己的重点市场在哪里、重点经销商有哪些，确定好促销对象。抓好重点客户，确保精力集中投放，做到资源优化配置。笔者今年在公司全年的销售方案中提出1311、1511工程，即在一个区域找出三个五个重点县，一个重点产品销售超过一千件，以重点产品上量带动其它产品销售。这是硬性任务，纳入个人全年考核。天天说要抓重点，天天提8020法则，可是真的一到现实中厂商双方却都在做撒胡椒面工作，这是大多数厂家和经销商在销售过程中的通病。平均分配资源只能导致平庸的业绩,伤其十指不如断其一指。合理利用、分配资源,努力营造优势市场、重点市场、最能出销量、最有潜力的卖场是区域销售工作的重中之重。

其次：依据市场情况，经销商自身情况结合多方面因素制订适合自己的、差异化的。举例分析：河南豫北某市场经销商在部分乡镇召开以村级为主经销商推广座谈会，让销售终端更下沉了一步，此举更进一步扩占了市场份额。河南临颍某客户利用本地机动车费用低的特点，在小麦杀虫剂销售旺季来临时租一部分机动三轮车，给车主经过短暂的培训，在车上挂上条幅，开车到田间地头现场给农民做实验，只打一桶水，产品效果出来后发放宣传页给农民指明购买地点，再到另外人多的地方宣传，这种方法成功的拉动了产品的销售。云南某经销商经常到农民田间地头去收集作物病虫害发生图片和用户照片，晚上召集农民把照片做成幻灯片播放，讲解病虫害防治技术和产品推广。此人在农民心目中威信很高，正如本人所言的那样，利用农民身边能看到的东西进行宣传最有说服力。随着终端消费者的日益成熟，过去曾风靡一时的抽奖、赠送、购物奖卡等促销方式将不再合乎潮流，因为羊毛出在羊身上的“把戏”早已被农民看穿了，这样的障眼法再玩下去已没有了意义。前几年用的比较成功的方案现在用起来未必成功，以前失败的方案现在用起来一定失败，因为市场在变。促销成功的妙诀就是要做到和别人有一点点不同。

第三、促销方案的连续性，看到成功销售方案背后的东西，我把它归结为可持续销售。为什么天丰素畅销十年而不衰，为什么大多数产品是“各领风骚一二年”?这就是十年磨一剑与追求眼前利益的区别。当前不少企业、商家搞促销，认为眼前的商品销售完就万事大吉了，先把钱装进自己口袋里再说，不考虑下一步商品的销售情况。促销不能一销了之，促销不能仅仅面向当前，如果没有长远的战略思考、完整的市场规划，仅是为提高当年回款或冲货而做短暂促销，杀鸡取卵，我建议还是不做的好。市场规划量力而行，如果做不到十年的规划，那就做五年的，甚至三年、二年的，今年的铺垫工作做好了，明年的工作会水到渠成。“兵无常势，水无常形”，适合自己的才是最好的，促销的理论依据是通过一定的方式及手段激发消费者的从众消费，作为促销规划者、实施者不能一叶障目不见泰山，而要时刻理智地审视促销、推进促销，让促销趋于理性化，使促销成为市场运作长远规划中的一部分。

狭路相逢勇者胜，勇者相逢智者胜，智者相逢快者胜!对农资经销商来说，促销方案在具体实施中，应整体联动地实施促销计划，商家搭台，厂家支持，农户参与，各方面借力，整体联动，快速出击的促销才会更有实效。要想做好旺季促销工作，必须做好以上三方面的工作，而且要将三方面紧密结合起来。在新一轮市场竞争中，谁做好了促销，把握了终端，谁就是真正的赢家。

**含金量高的工作总结范文4**

采四安装项目部20\_\_年工作总结又是一年辞旧迎新时，回首过去的一年，倍感时间的紧迫，在这平平凡凡的一年中，大家一起勤勤奋奋、踏踏实实、平平安安的度过;我们一起经历了磨砺喝考验。无论对项目部的工作，还是我们每个员工自身的成长来说，都是收获和壮大的一年。我们在工程进度、安全生产、项目部建设等方面都做出了成绩。下面我就采四安装项目部20\_\_年的工作作出如下的总结：

采四安装项目部3月16日开始施工，项目管理人员：刘有强、刘力。第三净化厂负责：刘有强、邢宏宇、张成钵。化子坪项目负责：刘斌、王鹏。

一、20\_\_年具体完成工作量如下：

1)完成第三净化厂检修施工;

2)完成路二增外输管线隐患治理施工;

3)完成白一计400方罐检修施工;

4)完成杨19水系统清补污管线施工;

5)完成罗四转外输管线更换施工;

6)完成天一拉至作业区供气管线更换作业;

7)完成中二增外输管线更换施工;

8)完成化一注至化一增注水管线施工;

9)完成化三转系统改造施工;

10)完成白八增300方罐检修施工;

11)杨19清改污已完成管线铺设，待来年连头完成施工;

12)白八增三相分离器已完成管线铺设施工;

二、20\_\_年存在问题：

在全年的工作中也暴露出了一些我们的不是和问题，存在的问题主要有以下几个方面：

1)员工的组织纪律观念及团结协作精神有待进一步加强。部分工人的配合默契程度还未达到预期的效果，主动配合性不强。分工与合作的关系不能很好的处理，一分工就不能很好合作的现象偶有发生。

2)各岗位工作程序的规范性不强，标准化程度不高，导致有些工作脱节。

3)与甲方、监理、投资单位的沟通不够多，协调不到位。

4)工作责任心有待加强，躲事、推事偶有发生。

5)资料不够完善，签证不够及时。

6)由于之前采油四厂化子坪作业区化十增压点、杨米涧作业区天一拉至作业区供气管线、公司拖欠外协费未付，导致老乡多次阻挡施工，影响施工进度。

7)20\_\_年艾家湾作业区中二增外输管线、云盘山作业区罗四转外输管线公司拖欠外协费未付，希望公司能尽快解决，以免影响到20\_\_年施工计划。

以上几个方面都是需要我们在今后的工作中加以改进、克服和不断提高的方面。

回顾这一年的工作，在取得成绩的同时，我们也找到工作中的不足合问题，在以后的工作中我们加强学习管理知识，坚决服从领导安排，严格执行施工过程中的技术要求，提高效率和外协办事能力，力争达到公司各位领导和甲方的要求，圆满完成工作任务。

**含金量高的工作总结范文5**

今年是我县加快建设现代生态环保畜牧水产业的重要一年，我站在县畜牧水产局和镇党委政府的正确领导下，以“搞好重大动物疫病防控工作，畜产养殖污染整治保障畜牧水产健康、稳定发展，提高农民增收，保障畜禽产品安全”为目标，以改革创新为动力，完成全年的各项工作目标。

一、防重工作

镇党委、政府高度重视“防重”工作，成立了“镇重大动物疫病防控工作领导小组”，“镇重大动物疫病防疫防控工作应急预备队”，常年和节假日有“防重”值班，做到责任到人，层层签订责任状，确保防控物资和经费到位。动检站精心组织，调进防重物资，积极调动村协防员的积极性，开展春秋两防集中活动和常年补针活动，确保不漏免一头畜、一只禽，今年各种免疫密度均达到100%，抗体血清合格年达100%，耳标佩戴、免疫建档、免疫证发证率均达100%。今年我镇未发生任何重大动物疫情。今年春秋两防分别召开了会议，下发了文件，对村协防员进行了培训，建立了棋坪、观田、黄泥三个免疫示范村，分别有示范牌。对养殖大户签发了强制免疫通知书和强制免疫承诺书，兽药、饲料安全保证承诺书分别达100%。

二、建立官方兽医巡、访养殖规模户制度

我镇官方兽医巡、访养殖规模户3户，官方兽医2人，我们官方兽医做到每月对3户规模养殖户进行巡、访一次，了解和摸清养殖规模情况，存栏数出栏数，饲料兽医引进途径和饲料情况，用药用料情况，养殖污染整治情况，养殖户存何种困难和问题，进行详细登记和记录，能解决的困难和问题，尽量解决。

三、检疫工作

1、产地检疫建立了报检点，全面开展了产地检疫工作，按规定操作报检，正确填写产地检疫证明，出检上市生猪出证率达100%，没有无票进入屠宰市场情况发生，完成票证头。

2、白肉检疫：按要求开展了肉品检疫、出证，完成票证535头。

3、溯源信息传送工作，据不完全统计，传递信息达3000余条。

4、病死猪无害化处理工作。发现养殖户有病死猪等畜禽，动检站立即到现场做无害化和消毒处理，今年共处理生猪198头。

四、日常工作

1、疫苗、票证、耳标、免疫证等物资有专人购买，保管发放，并建立了登记册。

2、按规定及时上报疫情并正确处理，建立了疫情报告登记薄，今年未发生任何疫情。

3、各类报表能及时准确上报。

4、能繁母猪保险工作，参保率和耳标佩戴率分别达100%，完成保险48头，无漏保错保。

5、工作、学习、防疫、检疫岗位责任制度健全，并严格执行，有学习会议记录、签到簿，做到年初有计划，半年有小结，年终有总结。

五、渔政管理工作

积极宣传《渔业法》，张贴下发宣传资料，积极配合和协助县渔政管理站查处渔政案件。张贴永久性禁渔标语300余条，发送禁渔宣传资料1500余份。镇成立了义务护渔协会，没收销毁渔网36副、触鱼电瓶和机头触鱼设备15套。

六、建立养殖示范基地

建立了棋坪村土鸡养殖示范基地，农户10户，土鸡饲养量1500余羽，户平纯收入达5000余元。养蜂基地2个（观田、双溪），养蜂3000余箱，户平纯收入5000元。

七、20xx年工作思路

1、继续做好农村畜禽养殖污染整治工作，规范生猪养殖行为，调整养殖产业结构，保生态环境。

2、搞好重大动物疫病防控工作，确保不发生任何重大动物疫情，确保畜产品安全。

3、加大检疫工作力度，以检促防。

4、进一步搞好渔政管理工作。

20xx年度我镇动检站在镇党委、政府及县畜牧水产局的正确领导下，按照“三严三实”的总体要求，认真学习贯彻党的十八届五中全会精神，按照大力发展“生态有机养殖”的总体思路，进一步加快了畜牧业产业结构的调整步伐，加强动物疫病防治，加快畜牧业规模化、产业化合作化步伐，促进畜禽产品竞争力强，畜牧业增效，农民增收方面做了一定的工作，取得了一定的成绩，现就将一年来我站所做的工作总结如下：

一、二0XX年养殖业生产完成情况

1、完成情况：

生猪生产数13800头，其中出栏8000，存栏5800头。（包括能繁母猪610头）。

家禽饲养量130000羽，其中出笼78000羽，存笼5羽。

山羊饲养量10300头，其中出栏7100头，存栏3200头。

水产品产量888/吨（其中特种水产品286吨）。

中峰420箱。蜂蜜产量2、2吨。

2、畜禽防疫免疫注射率分别达到100%，产地检疫，肉品检疫率100%。

二、抓好防疫队伍网络建设

1、一年来，我站工作在各级领导的关心和支持下，从防疫员队伍建设抓起，，把各村懂技术、懂业务、热心防疫工作的人员安排在村级协防员的岗位上。辞退了原来个别不懂业务不能做好本职工作的村级协防员。把新上岗的协防员加强培训，使我镇村级协防员队伍成为一支热心本职工作技术上过硬的专业队伍。同时，积极开展动物标识及疫病可追溯体系建设工作，全年向市中央数据库报送信息290余条。

2、今年我站按照上级业务部门工作部署，切实落实各项防控措施，及时发现和消除疫情隐患，按照《重大动物疫情应急条例》和《国家突发重大动物疫情应急预案》，做好了应急物资储备应对突发疫情的各项准备。

三、防疫责任层层落实，防疫经费及时安排

为了确保我镇畜牧业生产的持续健康发展，我们在县局召开防疫工作会议后，分别于3月16日和9月19日召开了全镇防疫工作会议，会上传达了县局会议精神并对全镇全年防疫工作进行了全面部署，并与各村签订了防疫工作责任状，明确了职责。会后聘请了县局技术人员对全镇村级协防员进行了培训，使他们更全面地掌握了防疫操作技术，春秋两防密度达标100%。年初，镇党委、政府把全年防疫工作经费列入财政预算，下发了文件，拔出了7000元作为防疫工作专项经费，解决了防疫工作经费困难的难题，在工作中，我站工作人员深入基层一线，与村协防员一起认真学习宣传《\_动物防疫法》，使少数不懂科学、法律的群众更好地理解防疫工作的重要性，确保了全镇防疫工作做到“村不漏组，组不漏户，户不漏禽畜”，保证了全镇全年防疫工作的顺利开展。

四、认真做好食品安全生产工作，加强疫情排查工作，加强对病死、毒死和死因不明的畜禽进行无害化处理，对本边辖区内出现的动物尸体能够及时进行无害化处理。积极开展产地检疫，对全镇出栏的生猪、禽类进行源头检疫。对病、死、禽类坚决执行杜绝上市检疫条例，经常对养殖大户进行官方兽医巡查制度。确保在源头抓好食品生产。

一年来我站在工作中取得了一定的成绩，但是与上级的期望与要求还是相差一定的距离，我们将在今后更加努力的工作，加强学习不断提高自身的工作能力和业务水平，争取在20xx年度取得更好的成绩。

五、20xx年工作计划：

1、继续开展动物疫病防控工作，深入各村、各养殖场做好宣传发动工作，确保不发生重大动物疫情。重点抓好秋季重大动物疫病防治工作。

2、进一步加强加大动物食品安全和检疫工作监督检查

3、及时完成上级交办的各项中心工作。

**含金量高的工作总结范文6**

这一年过得很快，仿佛一瞬间就结束了。平时工作比较忙，犯了一些小错误，大部分都是粗心造成的。作为老员工，粗心确实是不应该做的事情。我以后会注意这个问题，尽快改正，以免让这个问题影响整体工作。我会更好地设定下一个目标，制定计划，为未来规划更好的方向。

在区委、区政府的正确领导下，在市局的帮助、指导下，我局安全工作始终贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，坚持以人为本的指导思想，强化落实企业安全生产的主体责任，本着“谁主管谁负责、谁审批谁负责”的原则，继续深化隐患治理工作，着力强化安全基础建设、日常安全检查、重点部位监管，通过交通系统各单位的共同努力，较好地完成上半年各项安全管理工作，现将总体情况总结如下：

**含金量高的工作总结范文7**

时间不等人，一转眼\_\_年已经过去，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，其工作总结如下：

一、日常工作

1、收费。

2、依据现金收支单据编制收支日报、收入日报、收入月报及出纳帐，由会计员审核签名。

3、清点库存现金。

4、查询银行余额与帐面余额核对清楚，并查询已开发票的金额是否到帐。

5、收入存行。

6、报销及借支。

7、登\_\_银行日记账及现金日记账。

8、支票、法人章及网上银行u盾的保管。

9、停车场月保卡的设置与发放。

10、工资的发放，制工资发放表，核对员工的帐号与金额，开支票在银行转帐。

11、每个星期五准备备用金退装修按金。

12、会计每\_个月会打交款通知单，将其装订好，以便查阅和统计缴费户数。

二、工作感悟

1、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的政策水平。

2、出纳工作需要很强的操作技巧。打算盘、用电脑、填支票、点钞票等都需要深厚的基本功。作为专职的出纳员，不但要具备处理一般会计事物的财务会计专业基本知识，还要具备高的处理出纳事务的出纳专业知识水平和较强的数字运算能力。

3、做好出纳工作首先要热爱出纳工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德。

4、出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制;也要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

5、出纳人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为本单位中心工作，为单位的总体利益、为全体职工服务，牢固的树立为人民服务的思想。

以上都是我将近\_年工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将理论转化为实践的一个过程。在工作中学习和努力提高业务技能，使自身的工作能力和工作效率得到了迅速提高，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作，为公司和全体职工服务，和公司和全体员工一起共同发展!在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢!

三、总结的目的

回顾一年的的工作，自己感到仍有不少不足之处，在新的一年里我必须在工作中学习和努力提高业务技能，使自身的工作能力和工作效率得到了迅速提高，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作，为公司和全体职工服务，和公司和全体员工一起共同发展!在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢!

**含金量高的工作总结范文8**

劳动教育是贯彻落实我国社会主义教育方针的重要资料，劳动教育是小学教育的一个重要组成部分，全日制小学开设劳动课，是向小学生有计划地进行劳动教育的主要途径。它对于培养学生热爱劳动，学会劳动，在德、知、体诸方面和谐发展，具有十分重要的意义。为此，我校3—6年级安排了劳动课程，每周各年级一节，由各综合实践教师或劳动课教师来上这节课，并根据大纲对各年级的不一样要求，按年级开展形式多样的劳动教育。

>一、寓思想教育于劳动实践中

在劳动课教学中，劳动实践是进行劳动教育的基础，劳动课以劳动实践为主，寓思想教育于劳动实践之中，把思想教育与培养良好的行为习惯和掌握知识、技能有机地结合起来，努力做到实践性、教育性相统一。

>二、认真备课，加强现场教学

劳动课也要认真备课，选好教学资料、劳动场地，通知学生带好劳动工具，加强现场教学，并尽量运用现代化教学手段操作示范。例如《钉钮扣》一课，教师备好课后，事先通知学生带好缝衣针一枚，两眼扣两粒，四眼扣两粒，碎布一块，小剪刀一把，线团一个。在劳动课上，教师用投影机出示两眼扣和四眼扣的图片和一件上衣的图示，让学生懂得钉扣子钉在什么位置适宜，又动手做示范怎样握针，怎样穿针引线，并教学生：“注意线不能太长，否则容易绕结。”并告诉学生左手怎样按紧扣子，左右手怎样配合，防止被针刺手指或不细心钉在自我穿的衣服上。教师讲完钉扣子的方法，然后让学生进行钉扣子的比赛，最终引导学生针线和小刀要放好，不要乱丢乱放，以免扎伤自我或别人，并让学生谈谈学会钉扣子的好处，进行思想教育。

>三、加强与社会、学生家庭的联系

利用劳动课时或节假日期间组织学生到工厂、商店、社队、车站和军烈属、五保户家里参加力所能及的公益劳动，既开阔学生视野，又学到劳动本领。我校有综合实践基地，在劳动课时能够带领学生到基地观察、探究、劳动和体验，真正做到教学做和一。

>四、进取开展科技文体活动

我校根据新课程计划，把“兴趣小组”活动列入课程。做到课堂打基础，课外多实践。我校设有10多个活动小组。每逢这节课，各辅导教师组织学生学习编织、折叠、绘画等手工，并动手做发豆芽、种花、种菜、植树等试验，开展穿袜子、系鞋带、扣扣子、戴红领的比赛。经过这些活动，使儿童善于动脑，勤于动手，培养他们的劳动兴趣，调动学生学习的进取性，发展他们的创造才能。

经过劳动课，学生掌握了自我服务劳动，家务劳动，公益劳动和简单的生产劳动的技能和一些基本的劳动知识，培养了正确的劳动观点，养成了良好的劳动习惯，以及热爱劳动人民的思想感情。

**含金量高的工作总结范文9**

20\_年已经结束，新的一年工作开始了，作为一个服装导购员，现将过去一年的工作经历以下总结，以便于更好地面对新一年的工作。总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也应该具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

一、吸引顾客兴趣

服装导购员除了能够将服装很好地展现给客户，并且还有向客户适当推荐其他服装的工作，以吸引顾客购买其感兴趣的更多服装。针对这一点工作，我总结如下：

1、推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就应该具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。

2、为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节，帮助客户选择。

3、结合不同款式服装，向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。

4、配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征，如功能，设计，质量和其他方面，都应该适当向顾客说。

5、谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候，语气应该有礼貌、在充分听取顾客意见的基础上，再向顾客推荐。

6、观察、分析不同顾客喜好追求，结合实际向顾客推荐服装。

二、必须注意把工作重点放在销售技巧上

销售是有针对性的营销，关键在于销售技巧的掌握。服装销售涉及方方面面知识，要对服装的功能，质量，价格，时令，面料等其他因素都做充分了解，顾客特点，运用销售技巧完成销售。主要侧重于以下几个环节：

1、注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合，购买服装的目的与想法，帮助顾客挑选相应服饰，促进销售成功。

2、言辞简洁，字句达意。与顾客交流当中，言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话，应该试图以通俗语言向顾客讲解。

3、具体表现。要根据实际情况，随机应变地推荐服装，必要情况下，不去打扰顾客，让顾客自行挑选，当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

以上就是我做服装导购员这一年的工作总结，在新的一年里，我将继续努力工作，不断学习，吸取工作经验，不断改进自己的工作方法，为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

**含金量高的工作总结范文10**

20xx年即将过去，20xx年的钟声将要响起，在这辞旧迎新的时刻，我把我们班组20xx年的工作做以回顾，为做好下一年度的工作做好准备。

在20xx年，公司的体制经历了从起始到完善的转化过程，这其中，公司领导给予我了充分的信任，让我做了承上启下的班组长。

在即将过去的20xx年，我们班组按照工程部的具体工作要求，做到了规范操作，确保了设备的安全和正常运行，在不同的季节及时送凉和供暖，使各楼层的客户，客人感到满意。

在工作时间段内，我们班组的每个同志都能够听从指挥，顾全大局，积极热情配合工作，任劳任怨，能够做到正点巡视和多巡视，及时发现问题，如：19F小管井阀门破裂，29F独立系统交换器前端和后端的法兰盘的软连接损坏，集水坑的浮球开关损坏造成潜水泵无法自动启动等故障，我们班组都能及时发现，防止了故障的进一步扩大，使公司设备处于良好的运行状态。

在劳动纪律方面，同志们都能严格要求自己，提前接班，详细了解上一班次中设备的运行情况及问题，作好交接班记录，解决好交接班时间的尾巴问题，通过酒店四月份的培训，全班同志还掌握了礼貌、礼仪、文明用语等知识。

在个人工作中，我能遵守各项工作制度，团结同事，保持严谨的工作态度，任劳任怨，严格要求自己，做到承上启下的桥梁作用，及时传达好公司领导下达的工作要求。

在下一年度的工作中，我们班组将在工程部领导下，团结一心，努力学习，提高业务技能，找出差距和不足，不骄傲，努力完成领导安排的各项工作，使我们公司兴旺发达、经济效益更上一层楼做出我们班组的贡献。

**含金量高的工作总结范文11**

首先我要给自己定下一个目标，然后就是去做到。在做到的前提下，首先要相信我们自己是行的，然后思考我该怎样才能去做到，寻找正确的方法。另外就是一定要去行动，去尝试。在工作中发现问题，总结问题，并且改正问题。这其实就是一个准备过程，并且是一个长期的准备过程。在这个过程中慢慢的积累，知识的累积必将有一天将我们推到巅峰的状态，那个时候我们工作起来便是如鱼得水了。

生活中，我是一个很乐观开朗的人，天天都快快乐乐、无忧无虑的。在工作中，我想目前最重要的就是在工作中寻找乐趣，利用电话与人谈话，把与人交流当成是一种乐趣，而不是首先将推销作为目的，做到更加的自然，先在心理上取得顾客的好感，在往我们产品的方向去引导，那样才更加有机会，更能取得顾客的信任。我希望以后我在这方面加强一下。还有就是将可以给顾客介绍一个这么好的生财之道当成是一种荣誉，那样工作才更有激情。

在这一周的培训+实践中，对一个基本的情况是掌握的还不错的。在实践中，很多技巧上东西还是没有很好的运用，还是不够灵活。我知道自己还有很多的东西不懂。未来我会更多的像大家学习，更多的发现自己的问题。要努力每天完成一个A+的目标。这一周我是有天天做工作笔记，以后，我也会坚持天天都这样，每天让自己进步一点点吧。相信以后我一定会让现在的自己都感到吃惊的。

在这一周，也熟悉了我们的团队，了解了我们工作的气氛，大家的相处都是很温馨很融洽的。我一定会努力的，也希望通过我们大家的一起努力，我们的业绩会蒸蒸日上。

**含金量高的工作总结范文12**

1、积极参加业务培训，努力提高自己的业务水平，加强与教师之间的沟通与交流，使自己的综合素质得到了较大的提升。

2、严格执行晨、午检制度，做好晨、午检的记录和上报工作。对传染病患者提出隔离要求，并嘱咐涉及到的班级做好预防性工作。

3、配合爱眼中心做好学生视力的检测统计工作。

4、严格执行健康检查制度，配合中医院、二年级班主任做好学生的窝沟封闭工作。

5、认真负责地上好自己担负的学科教学工作。

6、认真做好学生的意外划伤、碰伤的紧急处理工作。

7、关心爱护学生，上学路上能主动带领低年级的学生过路口中，以避免危险事故的发生。

在以后的工作中，我会更加细心、认真履行岗位职责，以勤劳精神和高度的责任感为指引，把工作做得更好，为把我校建设成为一流的人才的启蒙教育基地面尽职尽责。

新年的钟声响起，20xx年快要结束了。从七月份的三支一扶考试和特岗考试到九月份的政法干警考试，我有过迷茫、有过忐忑、有过期盼、有过胆怯，到最后尘埃落定的心安。得知我被录用为司法助理的时候，我的心情充满了雀跃和感激，因为能够取得这样的成绩与我在三支一扶期间学到的东西是离不开的。从走出校门到步入工作岗位，三支一扶为我提供了一个向社会人转变的平台，无论是人社局的档案整理工作还是医保中心办公室事务处理工作，对于提高我的工作水平和人际沟通能力都有很大的帮助。以下是我对自己一年以来三支一扶工作的总结。

**含金量高的工作总结范文13**

就快结束了，回首20的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20\_年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度本人的工作情况总结如下：

一、虚心学习，努力工作

1、在20\_年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

2、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用

二、心系本职工作，认真履行职责，现将工作重点汇报如下。

1、20\_年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度。20\_年下半年，行政部组织召开了年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

2、对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

3、做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，

4、对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

5、加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

三、主要经验和收获

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

1、只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

2、只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

3、只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

4、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

5、要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

1、开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

2、经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要

3、总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策!

六、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自已为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3、宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

七、下步的打算

针对20\_年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1、积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系;

2、加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益;

3、加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，XXX的明天更美好!

新员工年终总结范文：

时光荏苒，20\_年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

**含金量高的工作总结范文14**

弹指瞬间，20ｘｘ年已经如白驹过隙般的接近尾声了，回首这一年里的工作、生活，感触良多。进入公司到现在已经一年半多的时间，过去的一年多里，通过各位领导及同事的关怀和指导下，不仅监理业务能力有了长足的发展，个人的综合素质也潜移默化的有了很大的提高。在公司“立业于人，尊客于心”核心价值观的指引下，圆满完成了公司交付的各项工作任务，经过一年的监理工作，更加深刻的认识到公司“专家级的服务，可信赖的伙伴”服务理念的含义：为客户提供专业的解决方案，专家式的指导意见。从信任到信赖，这不仅是对客户的承诺，也对我们自己提出了更高的服务标准。

在20ｘｘ年的各项监理工作中：我认真的落实了公司及项目部领导对我工作的要求，参与了公司发文的各种倡议、活动，也经历了了很多次项目部自行组织的培训学习工作。加强日常工作管理，严格执行各种规章制度和考勤制度，落实现场监理检查工作制度和监理日志填写。同时兼郑州移动无线专业信息接口人。经常保持与建设方，施工方联系与沟通，征求意见密切配合、服务于移动。按照建设工程委托监理具体执行文件及甲方具体要求，依据监理规范、技术验收规范标准、设计文件，完成了无线专业ｘｘ年全年工程信息管理的监理工作。

>一、ｘｘ年全年度完成工程概况：

郑州移动无线专业ｘｘ年的主要工程建设项目为TD六期二阶段及LTE一期的建设工作：其中TD六期二阶段共XXX个站点，LTE一期共XXX个无线宏基站。在全体人员的共同努力下，积极配合甲方的建设要求，制定出科学合理的建设流程，于8月底完成了TD六期二阶段的建设任务，并基本完成验收工作。9月份LTE建设开工，面对郑州移动时间紧任务重的4G网络建设工程，项目部领导高度重视，积极响应，安排了一批有经验的监理人员驻扎郑州移动成立的合署办公，而我也有幸是其中的一份子，在大家的共同努力下截止目前完成了XXX个站点的建设及开通工作，按照整体工程分期年终可基本完成4G一阶段的建设工作。

>二、在工作中严格遵守监理员的职责：

>1、认真负责，严谨上进

在ｘｘ年的工作中我主要负责本年度无线工建工程项目的信息管理监理工作，最主要的是每天对工程信息进行通报公示工作，作为信息接口人，负责郑州移动市区及郊县工程的信息汇总，每日如此，从未间断。虽然有时候会感觉枯燥无味，但是我深刻认识到信息管理在监理工作中的重要性，每当有懈怠情绪时，我就做一次阶段性的总结，把近期遇到的问题，解决的办法，进行梳理一下，并及时的跟项目部的领导交流，消除自己消极的情绪，继续以认真严谨积极的态度投入到每日的工作学习中。

>2、加强监理业务能力，提高个人综合素质。

日常工作的经历也使我的监理业务能力有了长足的提高，对工程的关键点能够主动地把控并协调进展，本年的工程共经历了2个阶段的小高潮，第一次是7月底，TD六期二阶段建设进入冲刺阶段，根据省公司要求，8月5日要完成此阶段的工作，郑州移动采用监理牵头的方式进行工作开展，我负责每天的工程把控及信息汇总通报工作，经历数十天连续奋战，完成了400个站点的安装及开通工作，创造了郑州移动开站数日增量记录；第二个阶段就是现阶段4G网络建设一阶段的工作，从国庆开始至今，根据建设方郑州移动采用合署办公的要求，牺牲休息时间，负责整体指挥调度及主持工程建设例会，进行工程进度通报工作，衔接各环节之间的沟通及协调工作，并协助郑州移动制定出了LTE建设环节流程图，安排每日的工作计划及整体进度通报。说实话面对这个工程一开始始确实有点不适应，工作强度及压力都大大超出了以往的工程建设，但是经过项目部领导的指导，家人的理解及嘱咐，我很快就放开一切杂念的投入到工作中去。虽然每天熬夜，休息时间大大缩短，但是见证了郑州一千多个4G网络宏基站的从无到有，市区重要道路的连续覆盖，主城区的全面铺射，充满了自豪。通过这两个阶段的工作，我个人的工程监理思路及项目管理经验都有了很清晰的发展及提高，在这里要十分的感谢公司、项目部领导对我的栽培及给我这么多次参与大型工程建设的机会。

>三、个人的一些其他感悟及不足

首先感谢我家人对我工作的支持，可以说这一年很少有时间去陪我的家人。面对双鬓白发愈来愈多的父母，有时候会感到深深的自责，可是他们给我的总是积极的鼓励，让我放心工作。其次是感谢公司及项目部领导，在我迷茫及懈怠时及时的指导我，让我回到正常的模式中。谢谢你们。经过这一年的时间，我也发现了我自身的许多不足：文字表达能力有待提高，由于经常协助业主进行工程数据分析，写过不少材料，但是总是在修改几版后才确定终稿，问题所在往往不是核心数据的准确性上，而是在文字语言的组织上；语言表达的准确性，由于每日主持工程会议并做相关整体调度报告，在语言表达中有时候会出现偏离，这无疑会影响到相关工作；现场监理能力的欠缺，由于近一年时间作为接口人都在移动联合办公，去现场的机会就相对来说少一点，这些不足，都是我在后期需要注意并加强的地方，请领导监督并指正。

>20ｘｘ年监理工作目标和计划

1、加强和客户沟通：及时了解客户各方面的工作需要，积极配合客户处理各项工程，并向客户提出改进措施及创新管理思路，以确保工程稳步高效地进行

2、加强内部管理工作以及人员培养，加强团队合作力度以及执行相关计划。

3、加强现场质量安全管理，提高安全意识：质量是我们服务能力的最佳体现，保证了工程质量我们在工作中才能掌握主动，在工程建设中拥有决定性的话语权。安全无小事，无论是工程建设还是自己日常生活中的安全，都需要注意预防安全事故的发生。

4、加强学习：通信行业的发展是日新月异的，年初的TD到现在的4G就是很好的见证，作为监理，我们更应该及时的补充我们的业务知识，提高业务能力。作为我本人决定在新的一年里争取多补充自己的通信专业知识，并力争把职称英语及信息系统监理师通过。

**含金量高的工作总结范文15**

于20\_\_年度开始担任公司\_\_一职位至今已有\_年，日常的主要工作资料是负责公司日常的记账，与审核报销单据等工作。作为公司的一名财务负责人员，我深知自身工作的重要性，与岗位职责重大性。因此，我在工作中不断地锻炼自身的各方面潜力，努力学习提升自身的各方面素质，现将我在20\_年度工作状况作出如下总结汇报：

一、深化学习建设

在工作期间，我时刻注意自身的素质建设，不断深化加强自身在各方面财务工作的技术技能，强化自身的财务方面知识，透过公司所安排部署的各项工作任务，学习和建设自身的各方面技能，并在工作之余也不断的提高自己的理论学习水平，利用全新的知识理论来充实自己的头脑，提高自身的思想觉悟，进一步加强自身的职责意识建设，提高自身的工作效益。

二、工作建设状况

全身心的投入公司财务部门的工作任务之重，配合各个领导以及上级部门的指导，严格遵循公司相关与财务部门的各项条例制度，认真履行自身的各项工作职责。在上级领导的正确领导下，我将工作的建设在规范，严格，仔细的基础上，力实于完善的做好各项财务工作，履行财务副部长的工作职能。

1.重视工作基础。在实际的财务工作之中，我十分重视会计基础工作规范，用心辅助我财务部长做好各项财务管理制度的落实工作，加强公司日常的会计核算与财务管理工作。在工作中，我不断加强自身的财务会计基础工作，并全面建设审核岗位工作，严格检查各项财务记录的正确，以及准确性，要求我财务部各相关人员定期做好各项财务清理工作，并将财务清理工作当做一项日常工作来执行，并严格要求各个财务部门人员的职责意识，加强职责分配式管理，落实各项职责制度，确保财务工作的有效运行。

2.加强工作力度。在财务工作中，我严格按照公司的财务管理制度，管理我财务部的运营工作，在工作中，我着重加强公司的资金流动管理，严格审核和保管各项收款，付款报销单据，确保公司的财务资金安全，合理控制资金的流入与流出。并在此同时，认真对各项收入，与支出单据作出严格的审核，对照查看单据记录，检查库存资金的详细存入，流出记录，从而对各项收据进行严格的审查与报销，确保我公司各项资金的准确流动，保证公司资金无分毫之差。

3.关注国家政策。在强化我财务部门以及我自身的工作力度的同时，我还用心关注国家的各项财税政策变化状况，及时学习国家的新型财税政策，认真整改完善我公司财务部门的各项财务规章制度，使得我公司的各项财务工作贴合国家的相关财税政策规定。

4.坚持本职工作。为坚持实行本职工作，用心协助我部门领导以及其他部门领导人员，开展各项工作任务。在工作期间任劳任怨，不畏艰辛，不计较个人得失，将公司的利益建设作为我的终身工作目标。由于我财务部的工作性质，每当公司有资金财务方面的项目工作发生时，我部门就开始了繁忙的工作进程，在公司盈利期间，我公司财务项目繁多，资金相关流动复杂。因而，我部门的各项工作任务也较为繁重，作为我财务部门的领导人员，我更是承担着极其重要的工作职责，为做好各项财务工作，完成好公司安排的各项财务任务，我坚定克服各种困难，采取多种方法和措施，解决在此期间任务重，任务杂的问题，切实的为公司的财务利益流通做出贡献。

5.坚定工作原则。我一向坚定清正廉洁的工作准则，坚持自身的工作原则。坚决反对挥霍收礼等腐败行为，建设完善自身的工作作风。虽然在\_\_这一职位上，我承受着方方面面的压力，官位的全力与接触利益也充满着极大的诱惑力，但是我始终坚定自身的工作准则，绝不打破自身的工作原则。

回顾20\_年度的工作，公司的财务效益的到了显著的提高。对此，我感慨万千，这一提升是对我工作成绩的突出体现。虽然在我的努力工作与辅助下，我部门的各项工作任务完成状况较好，但却仍存在有差距与不足。在未来的工作中，我将总结本年度的工作经验，切实改善工作措施，争取未来的各项工作都能够获取更大的成效。

**含金量高的工作总结范文16**

初中物理新课程标准要求物理课程在注重科学知识的传授的同时，更需重视技能的训练，注重让学生经历从生活走向物理，从物理走向社会的认识过程。学生经过从自然、生活到物理的认识过程，就能揭示隐藏其中的物理规律，并将所学应用于生产生活实际，让学生领略自然现象中的美妙与和谐，使学生身心得到全面发展。所以物理课程的构建应贴近学生生活，贴合学生认知特点，在此我就近几年新课标下初中物理教学写几点教学反思。

教学反思一：物理教师要改变学科的教育观。

物理传统的教学模式偏重于知识的传授，强调理解式学习。新课标下教师要改变学科的教育观，始终体现“学生是教学活动的主体”，着眼于学生的终身发展，注重培养学生的良好的学习兴趣、学习习惯的培养。重视物理学资料与实际生活的紧密联系，美国现代心理学家布鲁纳说：“学习最好的刺激，乃是对所学材料的兴趣。”对刚接触物理的学生来说，唯一的基础材料则是现实生活，这就要求教学活动必须围绕着学生生活、科学、技术和社会来展开，教师要抓住时机不断地引导学生在设疑、质疑、解疑的过程中，创设认知“冲突”，激发学生持续的学习兴趣和求知欲望，便能顺利地建立物理概念，把握物理规律。

例如：在讲惯性知识时，能够提出以下问题：在车上竖直向上抛东西时，为什么车子在快速开动，人却站在车上不动能够接到抛出去的东西同学们会想，是的，东西抛上去了，我们和汽车一齐在快速前进，怎样还能正好接到被竖直抛出去的东西呢进而引导学生思考产生这种想象的原因。

在讲声学和光学时候，能够问为什么打雷和闪电明明是同事发生的，为什么我们总是先看到闪电，再听见打雷的声音

地球时刻在自西向东自转，并绕太阳公转，为什么我们在地球上笔直向上跳时，地球走了，我们落下来怎样还会落在原先起跳的地方呢

在讲力的作用是相互的时候，可讲述为什么溜冰时候，你向前推墙壁，自我却反而是向后运动了，人划船时候，怎样是要向后划水，船才会向前

这样学生经过不断地设疑，不断地质疑，有利于激发学生浓厚的学习兴趣和求知欲望，会在生活中发现各种各样的物理现象和规律，为下一步学习物理学知识打下坚实的基础。

教学反思二：教师教学中要“敢放”“能收”。

新课标下要充分发挥教师的指导作用，就初中阶段的学生所研究的题目来说，结论是早就有的。之所以要学生去探究，去发现，是想叫他们去体验和领悟科学的思想观念、科学家研究问题的方法，同时获取知识。所以教师要相信学生的本事，让学生在充分动脑、动手、动口过程中主动进取的学，千万不要只关注结论的正确与否，甚至急于得出结论。

教学反思三：善用学生实验及趣味实验。

学生对实验的兴趣是最大的，每次有实验时候，连最不学习的学生也会目不转睛的看着实验，物理教材中有许多学生实验及趣味小实验，既生动又形象，能使学生在分工合作，观察、记录、分析、描述、讨论等过程中获得与概念、规律相联系的感性认识，引导学生探索新知识。千万不要因实验仪器或教学进度的原因放弃实验，而失去一个让学生动手的机会。趣味小实验更能发挥这种作用。

例如：在讲述压强一节时，我用以玻璃片盖住装满水的杯子，然后倒过来，发现玻璃片并不会象我们所想的一样掉落在地上，而是象杯子有吸引力一样被紧紧的吸在杯子上头了;激发他们探究新知识的进取性，让教学资料事先以一种生动趣味的方式呈现出来，能够充分调动学生的感觉器官，营造一个宽松愉悦的学习环境，使学习的资料富有吸引力，更能激发学生的学习兴趣。

在讲惯性一节时，我先给大家演示一下惯性小球的实验，然后让他们自我做一下，来体会一下，把笔或者文具盒放在一张纸上，迅速抽出纸张时发现放在纸上的物体并没有随纸一齐运动，再一次激发学生的求知欲，迫使其回到课本中找到答案。

在讲授声音的发生时，可让学生用手摸摸自我的喉咙，让学生惊奇的发现原先每一天都听到的声音是由声带的振动而产生的等等，这样能够集中学生的注意力，激发学生的兴趣，使学生在掌握物理基础知识和技能的同时，了解这些知识的实用价值，懂得在社会中如何对待和应用这些知识，培养学生的科学意识和应用本事。

总之，物理知识和科学技术、社会生活息息相关。关注现代物理科学技术的新科技、新成果、新动向，都能使使学生真正了解到物理知识的实用价值，使物理教学过程成为学生愉悦的情感体验过程，让学生感悟到实际生活中的物理的奇妙和规律，从而激发学生勇于探索科学知识的最大潜能，真正实现从生活走向物理，从物理走向社会。

**含金量高的工作总结范文17**

月亮是小朋友心中很熟悉的事物，在孩子们的世界里，月亮总是以温柔善良的形象出现：月亮婆婆，月亮姐姐。那么夜晚挂在天空洒下温柔月光的月亮到底是什么样的呢《月亮是什么形状的》这本绘本用可爱的卡通形像以及趣味的故事情节展示了问题的答案。所以，借助绘本我把本次活动的目标定位于理解故事，明白月亮是会随着日期的变化遵循必须的规律变化;能用完整的语言表述自我的想法;感受阅读的乐趣。活动的重难点在于经过阅读和讲述明白月亮是如何随日期变化而变化的。

活动开始，我先出示封面，让孩子们观察并猜测故事的资料，由于孩子们之前听过《月亮的味道》，所以孩子们纷纷猜测小动物们对着月亮在讨论月亮是什么味道的。带着疑问，孩子们对于故事资料十分好奇，所以在讲述故事的时候孩子们十分投入，对于故事的理解把握得十分准确，经过故事，孩子们也对月亮的变化有了大概的了解，明白了月亮会随着时间的变化逐渐的变大，变成圆形之后再逐渐变小，直到变得像一条线一样再慢慢变大。故事资料十分简单，孩子们的投入也让他们很快理解了故事资料，甚至能够复述故事中的一些对话，可是由于这是一个语言活动，所以，我遵循语言活动的一般模式，又将故事完整的讲了一遍，让幼儿完整感受故事情节。

然而，由于孩子们对故事已经掌握得很好了，所以这个步骤似乎只是一个形式，没有让孩子们在原有基础上有更多的提高。另外，对于活动的重难点明白月亮会随着日期的变化遵循必须的规律变化，孩子们并不是异常清楚月亮变化和日期的关系。所以能够说本次活动的目标并没有很好的达成。

造成这种结果的原因就是课前没有对孩子们的原有经验深入的了解，也没有做好充足的准备。如果在活动进行时有很好的教育机智，那么在发现孩子们对故事资料以及十分熟悉后，应当及时调整方向，沿着孩子们的兴趣点，帮忙孩子们继续了解月亮的变化跟日期的关系。活动过后由于发现了问题，我又将绘本后面的月相图给孩子们看，让孩子们感受月亮的变化，在给孩子们介绍的过程中发现，对于中班幼儿来说，孩子们并不需要多么准确的明白月亮、地球、太阳三者的关系，只要他们对三者的位置关系有一个大概的感知，明白我们看到不一样形状的月亮是由于三者的位置关系在不断改变而造成的，另外，月亮的变化周期是一个月，月初最亮最小，到月中变到最圆，之后有慢慢变小，到月末又变小，之后到下一个月的月初月亮又变成了最小的样貌。

有了第一次活动的反思和后续延伸活动，活动目标总算是基本达成了，如果在课前有更充足的准备，那么这些事情能够在一个活动中完成，剩下来的能够留给感兴趣的孩子继续深入探索。

**含金量高的工作总结范文18**

我们班有54位学生，文静的，好动的，爱笑的，爱说的，任性的，固执的等等，54位学生有着各自的脾气性格，不管开朗的还是文静的，任性的还是豁达的，他们都有迷惑悲观消极的时候，每位同学都需要我的关心和帮助，其中有很多人在心理上却不接受老师，甚至以和老师唱反调作为枯燥生活的调剂，也借此故做了不起，班上有位男生，从小和父母关系生疏，和爷爷奶奶生活，他在班上总讲话，大声喧闹，学习在他眼里毫无意义，这样的学生没有自我约束力也不把老师放在眼里，我和他的“持久战”从一开学就开始了，我刚开始不了解他的家庭情况，和他起初只是讲道理讲集体，但是作用不大，后来我通过和他聊天逐渐了解到他叛逆的原因，我制定了一套“作战方案”，开始了我的改造工程。我先是常和他聊天关心他每天的学习情况，不断的鼓励他，让他能和我说心理话，我也常给他一些小任务，对他的表现给予充分的信任和肯定，对于他的顽皮和屡次违反纪律，我没有过多的指责，对他仍是一如既往的关心，他几次为了不坐在教室了念书欺骗我，一会儿肚子疼一会儿脑子疼，我没有戳穿他的谎言而是陪他到医院，一路上和他聊天，比如路边清洁工背后的故事，街边小贩的故事，他也认识到了自己的错误，主动向我道歉但是也很苦恼地告诉我说他的毛病由来已久是改不掉的了，我鼓励他每天改掉一点点，我会监督他，他也做出了努力，改掉了很多，我偶尔还会打电话给他家长，也请家长到学校来看望他以此改善二人的关系，我相信他只要坚持下去，他会成为一名优秀的学生。

要走进学生的心理，仅此还远远不够，“爱心”是一块敲门砖，会帮助你打开学生的心扉。我班有部分学生家里特别困难，我也总是尽我所能的帮助他们， 医院、宿舍、操场……都留下了我和学生的身影，这些都是令人难忘的，我也会在以后的工作中努力去做得更好。

以上是我在班主任工作中的一些做法和体会，要做好班主任工作，还需要我们不断地学习和探索，愿我们通过努力，把班主任工作做得更好。

一年来的工作已经结束了，确实是让我感觉非常有意义，认真的工作也是对自己能力的一种提高，通过这样方式积累经验，这一年来的工作还是比较快的，给我一种非常好的感觉，感觉一年来的工作当中还是比价充实的，我来到xx这里已经是有三年的时间了，我一直就对自己的是比较严格的，工作当中虚心的请教，自己不明白的地方请教同事是非常有必要，对于这一年来的工作我也总结一番。

业务能力方面我比较认真的学习，端正好态度，做好准备，虚心的学习，在业务能力上面我对自己有着非常客观的认识，我知道我应该朝着什么方向努力，很多事情都是需要一个态度的，作为一名xx的员工这也是我应该要有的素养，感谢这几年来的工作让我有这么大的进步，这一年来我每天认真的做好自己的工作，上级交待的事情我总是会积极的完成好，通过自己的努力不断的提高能力，做好足够多的准备，这对我来讲是有着非常深刻的意义，一年来认真做好分内的职责，也会虚心的接受他人的建议，我认为这也是一种改善，对自身能力的一种改善，通过这样的环境下面我也是做的比较认真的。

一年到头了，我也是保持着一个好的态度，这让我感觉很有意义，虽然这一年的工作结束了，但是过去一年来的点点滴滴还是历历在目，我深刻的认识到了工作当中努力的意义，这让我感觉非常好，这一年来的工作当中我也是激烈了很多的经验，通过这样的方式不断的提高自己，一年来的工作已经结束了，领导对我也是比较关照，这一点让我能够清楚的认识到，所以我平时是比较努力的也是比较认真的，这一年来我也是端正好心态，纠正自己的不足之处，未来在工作当中我一定会更加努力的，这对我而言很有意义，我认为在接下来的工作当中，我可以做的更好，一年到头了，我还是积累了很多工作经验，这一年来的工作当中确实是虚心的学习到了很多，努力的提高自己业务水平是我这一阶段应该去做好的，也有着较高的思想觉悟，现在努力的提高自己的工作能力，接下来新的一年我也会更加的努力，我非常有信心做好分内的职责，接下来新的一年当中我一定会更加努力，为公司创造更多价值，争取做一名优秀的xx员工。

**含金量高的工作总结范文19**

20xx年的工作已接近尾声，在这一年来，我分别在xx小区和xx小区进行工作。这一年我在公司各位领导的正确指导下，努力适应本单位新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，认真履行工作职责，为物业公司付出自己微薄的力量。

回顾一年来的客服工作,有得有失。现将一年来的客服工作总结如下：

>一、自觉加强自身学习，努力适应工作

在20xx年初进入安居小区时，我初次接触物业管理工作，对物业工作人员的职责任务不甚了解，为了能够尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法。一方面，在干中学、学中干，不断掌握工作方法，积累工作经验。在安居小区实际工作中，我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高工作能力，通过观察、摸索和实践锻炼， 通过在xx小区的一线进行收费等工作的锻炼使我能够较快地进入了实际工作中，为我在下半年在xx小区工作的开展打下了良好的基础。另一方面，自己通过问书本、问同事，不断丰富物业知识，掌握工作实际工作技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉

到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

>二、帮助完成收缴服务费的工作

根据年初公司下达的收费指标, 结合安居小区和荆善安居小区的实际情况，在进一步了解掌握服务费协议收缴办法的基础上。在安居小区以及荆善安居小区管理处领导的带领下和支持下，积极开展对安居小区、荆善安居小区物业管理服务费的收缴工作。最终在物业领导的支持下,完成了公司下达的收费指标。

>三、能源费的收缴工作

如期完成安居小区每月入户抄水表工作的同时，并对安居小区内商业用水费用进行收缴工作。

>四、20xx年工作计划

20xx年在贯彻落实公司的各项规章制度和条例的前提下，通过对物业管理有关知识的学习，增强自身工作的积极性以及综合素质能力。重点工作为进一步提高物业费收费水平，各项服务工作要有序开展，业主满

**含金量高的工作总结范文20**

1、结合“两会”开展了“安全生产集中治理百日行动”。

2、计划并组织完成了今年春运工作。

3、制定并下发了局安全工作要点，指导局属各单位结合实际抓好工作落实。

4、完成了局属企业负责人的安全培训工作。

5、开展了出租汽车新条例宣传工作。

6、开展了“打击非法违法生产经营建设行为专项活动”。

7、开展消防安全大检查活动。

8、落实了道路工程“三查报备”制度，开展了工程安全监督、检查。

9、开展了安全生产月宣传及危险品、旅客运输消防应急演练活动。

10、制定并下发了局防台防汛工作方案，建立了应急队伍、准备了抢险车辆及物资。

**含金量高的工作总结范文21**

时光荏苒，XX年已经悄然离我们而去，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。一年来，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司及车间的要求，较好地完成了自己的本职工作，并且通过努力，使自己在工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改进。现将XX年的工作情况总结如下：

一、主要完成的工作

1．班组的建设与管理得到加强

冲压车间成立的时间不长，因其前身“xx公司”的管理比较混乱，故在班组中存在着许多亟待解决问题。为了解决这些问题我采取了规范执行正激励制度的措施。对于班组表现较好的员工给予加考核分，而对于表现较差的员工则坚决扣除一定的考核分。由于采取了这种奖惩分明，公平公正的考核办法，班组员工的执行力得到了很大的提高而且提高了班组的凝聚力。

2．狠抓安全管理

冲压车间相对于公司其他车间来说安全隐患较多，比较容易出事故，在过去的XX年里也发生了几起重大的工伤事故，这些事故给公司和车间带来的损失是巨大的。“愚者用鲜血换取教训，智者用教训避免事故”。身为一班之长，虽然所拥有的权力不是很大，但肩负着全班十几名员工的生命安全的重任。因此，对于安全工作我从未放松过，月月讲，天天讲。

4．积极参与车间改善活动

冲压车间就像一个大家庭，我每天生活工作在这个温暖的大家庭里，作为这个大家庭中的一员我觉得我有义务和责任将她建设的更加美好和谐。因此，一年来，我积极参与车间的改善活动，并调动班组员工的积极性，利用集体的智慧对车间提出了许多有价值的改善。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与一名优秀称职的班组长都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，一直在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，积极提高自身各项业务素质，努力提高工作效率和工作质量，争取工作的主动性。通过这一年的努力感觉自己还是有了一定的进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，具备较强的专业心，责任心。

二、工作中出现的问题及解决方法

一年来，我敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在以下几点：

2．质量控制方面

质量是生产出来的，而不是检查出来的，就是说要讲全面质量管理，要按照目标要求认真抓好每一个环节，每一道工序。同时质量检查又十分重要，特别是在生产过程中的质量检查可以有效地避免发生质量事故和质量问题，变事后处理为事前预防和事中控制，变被动为主动。虽然目前公司从上至下都开始重视质量，但在实际操作过程中还是存在许多问题，尤其是班组之间的配合，例如在板料的运输和成品的装卸过程中还有许多有待改进的地方。要解决这些问题不是某一个班组努力就可以做好的，这需要几个相关班组的通力合作，我认为要想做好质量工作，必须把握“严、细、实” 的原则，要严格管理，认真细致，狠抓落实。

3．班组管理方面

虽然在过去的一年中班组的管理水平有了一定的提高但还是存在一些问题，如：员工的标准化作业情况有待改进，员工的专业技术水平有待提高，员工的工作积极性还没有被充分的调动起来等。我深知：没有高水平的管理，就没有高素质的员工，就没有高质量的产品。因此，我会在以后的工作中着重解决提高班组员工综合素质的问题，充分利用业余时间，多安排一些有关标准化作业以及冲压专业技术知识的培训，争取在较短的时间内让员工的综合素质有较大的提升。

三、今后努力方向

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战。我会再接再厉，认真提高业务、工作水平，为公司和车间发展，贡献自己的力量。

我决心在接下来的一年中努力做到以下几点：

1．加强学习，拓宽知识面。努力学习冲压专业知识和相关管理知识；

2．本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

3．加强与车间兄弟班组的沟通合作，向先进班组学习，加强管理，努力使班组形成团结一致，勤奋工作的良好氛围；

4．全面完成车间交给的各项任务，为车间带出一个能打硬仗，吃苦耐劳的412班组。

**含金量高的工作总结范文22**

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作顺利进行。虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20\_\_年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司

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！