

# 高一新生军训总结报告 高中高一军训班 主任总结报告(优秀5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 码头发货工作总结报告 码头发货工作简述共篇一

的技术人员竞争和培训机制，使自身的技术及工作能力得到了充实和提高，但也还需要在今后的工作中继续努力，使自己具有更加全面的技术知识，适应更重要的工作岗位。

### 一、抓工程技术常态管理，用提高科技含量创优质工程

近五年是海港工程发展的黄金时期，公司在高桩梁板码头施工领域达到了国内一流的水平，硬件方面：打桩船、砼搅拌船等大型先进的水上船舶投入使用，钢管桩厂、预制厂等生产基地相继投入使用。软件方面：各种复杂工程施工技术（大直径嵌岩桩、大比例斜嵌岩桩、高性能砼、超宽码头安装工艺等）掌握并得到广泛应用，各项技术管理制度建立健全并在项目中得到有效实施。

## 码头发货工作总结报告 码头发货工作简述共篇二

附送：

烟草厂长书记科学发展观调研报告

烟草厂长书记科学发展观调研报告

距、精细管理、促进卷烟生产管理上水平、上台阶”作为我

厂学习实践活动的主题，在此基础上，研究制定了《\*\*卷烟厂学习实践科学发展观活动实施方案》，其目的是形成用科学发展观统领卷烟工厂规范化管理的工作机制，并以此促进我厂生产及管理工作上水平、上台阶。在学习实践活动中，我们将准确把握学习实践科学发展观活动的指导思想、目标要求、基本原则、方法步骤。着力转变不适应不符合科学发展观的思想观念；着力查找和改进差距、全面提升管理水平；着力解决影响和制约我厂生产及管理规范化的突出问题；着力改进工作方法，认真解决广大职工反映比较突出的问题；着力加强基层建设、加强基础管理，加快建设“严格规范、富有效率、充满活力”现代卷烟工厂的步伐，为建设“责任烟草、诚信烟草、和谐烟草”作出积极的贡献。我厂全体党员、特别是副科级以上党员领导干部，都以高度的政治责任感和良好的精神状态，积极投身于学习实践科学发展观活动之中。通过这段的认真学习，我们有了一些初步的认识和体会，如有不妥，恳请同行指教。观这一重大战略思想，武装广大党员特别是党员领导干部的头脑，使广大党员特别是党员领导干部准确把握科学发展观的科学内涵和精神实质，进一步增强贯彻落实科学发展观的自觉性和坚定性，不断提高用科学发展观指导新的实践、推动科学发展的能力和本领，真正把科学发展观贯彻落实到社会主义经济、政治、文化、社会建设和党的建设等各个方面，着力保持和发展党的先进性，不断提高执政能力、决策能力和领导能力，更好地完成我们党执政兴国的历史使命，为实现中华民族的伟大复兴而不懈奋斗。务的基础工作，有点成绩就夸夸其谈；有的为人处事缺乏原则性，工作生活甘当老好人，对各种歪风邪1 2

烟草厂长书记科学发展观调研报告 施，实现由传统管理向规范管理的全面转移。要在卷烟生产各环节的规范管理方面狠下功夫，扎实推进精细化管理、精细化操作、精细化生产，促进卷烟产品的内在质量、外观质量、降低消耗等方面再上一个新的台阶。因此，我们一定要找准影响和制约科学管理的突出问题，一定要把握规范管理的切入点和着力点，一定要在新的工作起点上实现新的工作要求，一定要不断改进和提升规范管理及科学管理的水平，努力开创我厂各项管理工

作新局面，为促进\*\*卷烟工业的又好又快发展而努力工作。提高规范管理的能力和水平，推动我厂卷烟生产及管理工作不断上新台阶、上新水平。

(2) 学习实践活动的关键是认真分析与查找存存的影响科学发展的突出问题。全体党员、特别是各级领导干部将结合思想和工作实际，重点围绕对科学发展观的理解力、执行力、操作力和创造力方面的情况，进行分析总结，查找出存在的差距和问题，深入分析其原因，总结经验教训，提出解决问题的思路、举措和办法。厂党委和各党支部将认真开好专题民主生活会及组织生活会。围绕学习实践科学发展观主题开展民主评议，重点分析查找我厂在贯彻落实科学发展观方面存在的突出问题，严肃认真地开展批评与自我批评。领导干部不仅要带头作表率，还要胸怀开阔，认真听取意见和建议，把问题找准，把原因说清，把教训讲透，进一步理清思路和明确今后努力的方向。

我们将按照我厂“两烟并重、规范管理、平稳过渡、共创双赢”的工作思路及要求，在^v^\*\*中烟工业有限责任公司党组和^v^黔西南州委、州人民政府的领导下，继续认真学习实践科学发展观，牢固树立和认真落实“国家利益至上、消费者利益至上”的行业价值观和“贵是一种态度”的贵烟核心价值理念，全面树立\*\*中烟“一盘棋”思想，不断增强全体党员、特别是党员领导干部的政治责任感和发展使命感，不断推进我厂的卷烟生产及管理工作再上新水平、再上新台阶，推进我厂卷烟生产及各项管理的全面协调可持续发展，高标准、严要求，保质保量地完成公司下达的卷烟生产及各项管理任务，为全面实现\*\*中烟20xx年产销万箱、实现税利116亿元目标任务、经营管理在1-2年内达到行业先进水平，促进\*\*中烟在新起点上又好又快发展作出新的、更大的努力，再创优异成绩“为\*\*中烟争光、为地方再作贡献”！

## 码头发货工作总结报告 码头发货工作简述共篇三

总卸煤量(吨)2724653平均装载量51408全年设备影响时间(h)  
总卸船时间平均卸船用时长全年煤质影响时间(h)总航次53航全年  
天气影响时间(h)

相对于公司其他班组来说，码头班组的作业安全显得尤其重要，也比较容易出事故。虽然在过去的20xx发生过几起不安全事件，如：#1卸起升钢丝绳脱槽、船吊与卸船机大梁碰撞、高压电缆脱槽、抓斗被埋等，但损失和影响都较小。同时，主管部门也对全年的班组安全管理工作给予了极大肯定。

“愚者用鲜血换取教训，智者用教训避免事故”。在以业主部门为主的前提下，班组积极协助和落实全年的各项安全工作要求；另外还主动开展各种形式的现场设备安全大检查、安全专项检查，并将检查内容以书面形式提出整改内容和相关建议及时上报。全年以各种形式上报的设备缺陷和整改项目多达550余条，在安全工作方面班组从未放松。

随着业主部门对工作要求及范围的不断提高，和公司运营成本的增加。由此各方面对班组的接卸运行效率要求也越来越高。作为卸储煤作业的第一道工序，码头班组所肩负的责任也越来越大。在确保安全的情况下，班组克服各种压力，全力挖掘尝试任何可能提高生产运行效率的方法方式；特别是当遇到一些接卸难度大，严重影响接卸效率的船煤时（如：接卸船舱自燃煤、超多大块船煤、高粘度煤、干燥粉末粉等），都能在班组乃至项目部全体同仁能的共同努力下，而安全顺利得以攻克。也正因此，才使20xx大量接进口煤导致工作难度增加的情况下，仍能有效保障全年的卸船运行效率。

1、及时制定班组各岗位适时的作业规定；其中，经过大家共同的参与下，制定了一份班组各岗位的奖罚细则，对表现好的人员按规定给予奖励，而对于表现较差的人员则坚持按规

定考核。由于采取了明确的奖罚制度，公平公正的考核办法，使班组成员的执行力得到很大的提高。

2、积极组织各种集体活动，加强班组文化建设；如不定时组织各种安全活动竞赛、演习、集体卫生大扫除、聚餐等活动等，以及持续做好班组板报更新、班组物品定置归位、文件记录整齐归存、定期技术问答等工作，使各方面井然有序，极大增强了班组的凝聚力。

2、制定班组的各项现场安全文明卫生工作标准，并上报实施；

3、绘制班组备品房规划简图，并完成新备品房的更换与定置管理工作；

## 码头发货工作总结报告 码头发货工作简述共篇四

为期一个月的实习，秉着为以后的工作奠定基础的原则，努力学习更多的知识，在实习的过程中去发现自己的不足和缺点，同时让自己学到更多的知识，在实践中运用到我们在学校学习的知识，检验我们的学习成果，从而更好的发展自己，更好的在社会上立足。

### 二、实习时间

2019-----到2019-----

### 三、实习地点

----地区

### 四、实习单位和岗位

--大淘商贸有限公司、淘宝售后客服

## 五、岗位工作描述

来到一大淘商贸有限公司这个单位实习，是我自己去投简历并经过面试而得到这个实习机会的。——这个地方，我也不是很熟悉，在找实习单位的过程中，真正吃了不少的苦头。在历经多次面试后，积累了经验，懂得了技巧，终于被该公司录取了。我的实习岗位是售后客服。主要的工作是处理售后问题，解决中差评，处理退换货事件。但是虽然是售后客服，可实际上并没有分的非常清楚，售前客服要完成的任务，我也是必须得完成的。

- 1、通过淘宝旺旺聊天软件，接待来访顾客的在线咨询，包括产品特点、规格、款式等商品信息细节参数的解析。
- 2、通过高超的语言沟通技巧和谈判技巧，向顾客推荐商品并促成满意购买。
- 3、按照顾客要求或店规为顾客分拆或合并订单、修改邮费、为顾客订单备注信息。
- 4、向买家提供良好的售后服务，解决售后问题、解决客户纠纷，处理中差评。

这些基本上每天必须要做的事情。

## 六、实习总结

### 6.1 实习内容

2019年一月一日开始上班，我们上班的第一天，客服主管就开始带我们，给我们分配任务。早上的时间是先来熟悉公司的规章制度，同时了解我的工作职责，她告诉我说我明天需要做的工作是什么以及让我在面对客户的时候，我要怎么说，还有告诉我，通常会遇到多少种客户，让我如何去面对，如

何去解决一般客户提出的疑问。

而我的工作售后客服，主要就是处理中差评以及相应的售后问题，在客户有问题要找我们客服的时候，我们的一言一行都是要非常小心翼翼的，因为我们的言语就是代表我们公司的承诺，我们就是公司的代表。像我，当一名售后客服，主要的工作就是处理售后问题，售后纠纷，解决中差评，退换货问题。这些问题的解决，不是一两下就可以解决的。比如说是解决一个售后问题，处理中差评，我要先查询客户的信息，核对客户的资料，查询客户的评价内容，了解其评中差评的原因。在了解这些情况之后，要看客户是什么时间有空，再给其打电话或者是旺旺联系。

在电话接通或者旺旺联系上以后，要根据客户的语言和口气来给客户说明原因并提出解决方案以供其选择，力求得以解决，双方和谐相处并达成信赖关系，使客户成为我们公司的忠实客户。我发现，在这个过程中，特别是打电话的过程中，做好客户的信息收集和准备是非常重要的，同时，在客户不满的时候，我们一定要倾听并适时给予肯定，最后才提出我们的解决方案。虽然说看上去好像不是很难，但是真正做起来不是很简单的一件事情。因为我们面对的客户是不一样的，每个人的性格都是不一样的，这时候的我们需要时间去区分，去发现，我们现在面对的客户究竟是属于哪一种人，才能找到相应的解决问题的方法，根据客户的说话语气和声调去辨别并回答客户提出的质疑，为其提供相应的解决措施，让客户真正满意。

不仅仅是中差评问题需要给客户打电话，像客户发现货不满意或者出现问题时，同样要给客户解决，我要跟仓储部的人员联系好，先了解是否有货，然后在收到客户退回来的货物之后，及时给客户回复。这时候，最需要注意的地方是：一定要及时和信息要有效，以及注意说话技巧。这个一般情况下解决起来问题不大，不过心态要放好，因为有时候客户会发脾气，但是如果我们站在消费者的角度上去看的，我们就

会心平气和的去解决了。

## 6.2 实习心得

不知不觉间，一个月的实习时间已经到了。在这一个月的实习中，我成长了，也发现了很多的问题。

我所在的实习单位是广州大淘商贸有限公司。该公司起先是由老板和老板娘两人携手办起来的，是从一个没有任何信誉的小淘宝店，一笔一笔的做到今天的三个皇冠，实在是相当的不容易。从2006年开始经营，到今天已经有整整5年的时间了。是经过不断的坚持和努力，才有今天这样的成绩的。公司的宗旨是：客户至上，服务第一。秉着这一原则，我们工作时刻警惕着。

公司规模不大，一共分为两个部门：客服部和仓储部。两个部门的独立分开但同时又是密不可分的，是一种相对独立的模式，并同时直接由老板管理。

做了一个月的实习工作，每天做的事情是很繁琐，但是是绝对不能马虎，因为一个不留神，就可能损失一个客户甚至是带来一个差评，严重的可能还会导致维权处理。因此，我在我的岗位实习中，是非常谨慎和小心的。生怕粗心，弄错事情，那样损失就惨重了。

在工作中，就不像是在学校那么轻松了，不是上上课，吃吃饭，完成完成作业就可以解决掉一天的日子了。我们明天都是要完成一定的工作量的。

“在学校里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。实行后才体会到含义。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰，于是在实习中，只有不断的学习，不断



的充实自己才能在这社会上站得住脚，才有生存的地方。

实习了，就意味着我们不是在学校了，面对的不单单是客户，不单单是工作，生活圈子也不仅仅是同学，不仅仅是老师了，我们还要面对同事，面对上级，面对老板。

实习中，不仅仅要承受工作上的压力，还要懂得职场上的规则，和同事之间，上级，老板之间要如何相处。很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。但是环境往往会影响一个人的工作态度。

## 码头发货工作总结报告 码头发货工作简述共篇五

一、格表由厂长带领到车间和仓库去熟悉产品

二、熟悉管家婆进销存软件、进出库、销售开单、产品分类、客户分类、销售货品做账。

三、登记报单群消息、开单发在报单群让业务员核对看清楚产品名称以及型号、以免开错看发错货。

四、根据仓库和车间生产进行排单发货1、2、货款 问清楚物流，同一个客户有发不同物流。

、现金客户&打款客户（优先发货）

、月结客户（查清楚上一个月是否结款、没结清款是否暂停发货）、代收客户（走什么物流，合作怎么样、代收是否顺利）、欠款客户（欠款额度是多少，是否已经超额，及时反馈给业务员催款）

、小客户样品（厂里生产的尽量不要去拆成品，到这件请车

间主任生产一只，并让仓管员开单)

### 3、排单

、排单时应该仔细核对客户、联系方式、地址以及货款方式。

### 4、配货以及发货

、发货员到仓库安排勤杂工拉货、报清楚名称、型号、数量并监督以免拉错货。

、对摆好货应在出入库详情表上面写上出库多少件、结存多少件。时间允许的条件下核对下实际数据与出入库详情是否一致。、摆好的货拉倒一楼待发区，够一车之后及时发货再安排拉下一车。

、装车时发货员与司机应该核实装货品名、地址、货品明细、以及货款方式。

、开好的单子放进信封注明好客户、联系方式、地址、货品明细、以及货款方式。

## 五、欠货信息及时反馈给车间主任和业务员

1、欠货信息外协厂送的及时反馈给采购下单，下单后应及时发到群里预计何时货能到。2、3、4、本厂包装的及时反馈给车间主任，让其核对配件以及锅胚。每天必须理清欠货，少库存的通知包装主任。

客户报货，若有欠货的及时告诉业务员，业务员与客户好沟通。

## 六、发货后

1、司机发货回来及时取回物流单并核对物流、货品件数、代

收货款、通知放货有没有注明、如有错误及时挽回。

2、做好管家婆软件进出库登记、务必保持管家婆数据与实际数据一致。

3、4、每日发货要写在笔记本明天下单前发在群里面。

每月底对成品盘点、出现数据不对应及时找出原因，并杜绝同样错误发生。

\*\*\*有限公司

## 码头发货工作总结报告 码头发货工作简述共篇六

本站发布仓库发货员工作总结模板，更多仓库发货员工作总结模板相关信息请访问本站工作总结频道。

20xx年上半年，本人在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮助下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在业务素质和思想政治主面都有了更进一步的提高。现将2019年上半的各项工作总结如下，敬请各位领导提出宝贵的意见。

### 一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面。

半年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

### 二、工作能力和具体业务方面。

我的工作岗位是销售内勤和仓管。主要负责统计公司线缆的发运数、上货数。另外就是将每天发货的数量报给客户，核对客户收货情况与数量，整理现款现货的客户开出收据，统计每天入库和出库的数量。

1、统计情况：能及时做到电话跟踪客户收货情况与数量核对，做到发运数与收货数统计准确。

2、收货情况：原材料厂家报的收货数量，跟我接收的数量要核对准确。如有多或是少的情况，要及时汇报给采购部。

3、仓管报表：做好每天出库、入库的台账数据，就能做到周报表和月报表的数量基本准确。

三、存在的不足。

总结半年的来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足。

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人能力素质不够高，成品仓库和原材料仓库收发数有时统计存在一定的差错；另一方面，就是有的时候工作量多，时间比较紧，工作效率不高。

二是有时工作敏感性还不是很强，对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前完成，上报情况不够及时。

四、20xx年下半年工作计划

一是加强工作统筹，根据公司领导的年度工作要求，对下半年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。