

铁路桥隧工工作总结 月份工作总结优秀

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

铁路桥隧工工作总结 月份工作总结优秀篇一

月份工作总结

一、日常工作：

1、计划指标

设备完好率为99%；巡检抽查合格率为98.5%，设备故障停机一二系各为零故障。圆满完成了各项生产临时故障的修复工作。

二、重点工作总结

（一）、大中修及技改工作

1、更换地下室机侧执行机构，实现了3#炉机侧吸力的自动调节功能。

6、完成了配煤室新安装电子秤10月份的实物校正工作。

7、完成了样机更换轨道过程中出现的大车、小车不能自动使用的故障恢复。

8、完成了化验室各胶质层、马弗炉的日常修复工作。

9、安装化产车间一系硫铵压力变送器一台。

11、完成三期粗苯无法使用电伴热改蒸气伴热改造工程。

铁路桥隧工工作总结 月份工作总结优秀篇二

我们部门拟定将班级例会和主题班会做进一步的规范，将决定把班级例会和主题班会分开进行，并相应的做出应对措施，也向院上相关领导提出了书面的建议和意见。

（一）班级例会

班级例会（以下简称班会）是进行大学生思想教育的良好载体，是学校与学生、教师与学生以及学生和学生之间进行沟通的一种有效形式，也是思想政治工作的重要阵地之一。因此组织并开好班会对正确地引导、疏导、指导学生，做好学生教育、管理、服务工作都是十分重要和不可或缺的，所以决定实行班级例会。

（二）主题班会

主题班会是班级教育活动的形式之一，是班主任根据教育、教学要求和班级学生的实际情况确立主题、围绕主题开展的一种班会活动。通过主题班会来澄清是非、提高认识、开展教育，来促进学生的成长和树立人生观都起着作用。

我们这个月也像往常一样按时按点地对各个系部的班会进行了抽查。另外我们也向做得不好的系部和班级指出了他们做的不好的地方并要求他们根据主题班会考察制度认真整改，让做的好的班级继续努力争取做得更好。

（一）学术性活动

本月现代制造工程系展开了国庆演讲大赛的初赛主题

为：“爱我中华”。在他们举办是我们也安排了人员去协助他们成功地完成了此学术性活动。在这次活动中现代制造工程系的同学表现得很好。他们都踊跃参加了这次活动，这一点值得我们肯定。

（二）校园学风建设

我们部门及时收集各系部同学在校园文化，学习实践等方面的意见并及时向学院相关部门反馈信息。

经过这一个月考核我们看到了每个同学的优缺点。根据他们的表现我部门最终选出了相对较好的新干事成为20xx届的正式干事。具体名单我们会在相应时间提交院秘书处通过公告的形式让全院师生公示。

（一）办公室值班

做出了应对措施。

（二）团队精神

作为院上的学习部的成员，我部门内部的每位干事也在积极树立起团队协作的意识，相关人员必须有团队协作的意识。做到积极与同事们进行交流，共同发现问题解决问题。

（三）沟通交流

俗话说沟通是合作的开始，一支优秀的团队一定是一个沟通良好、协调一致的团队。沟通带来理解，理解带来合作。我部门每位新干事也在进一步搞好与所有相关人员的交流与合作，争取把我们的团队建设成一支优秀的团队。

当然，在工作中我部门还存在许多不足的地方，希望全院师生指出我们的不足并给我们提出宝贵的意见。我们相信在我

们大家的帮助与努力下我们会做得更好。

以上就是本部门十月的工作总结，我部门会继续发扬好的方面，弥补不好的方面，争取让我部门的工作开展的越来越顺利。

铁路桥隧工工作总结 月份工作总结优秀篇三

一、20xx年5月x日我社团联合会承担着铁道动力系春季长跑选拔赛的任务，本次活动我系全体学生积极参加，并且全体参赛人员都发扬了良好的体育精神，经过自己的努力拼搏取得了良好的成绩。

二、为了响应学院举行的棋艺大赛我社团联合会特举行了铁道动力系棋艺大赛，经过为时五天的激烈比赛五子棋、象棋、军旗、跳棋共五项比赛顺利结束。本次活动为同学们提供了棋艺交流平台，在同学中反映良好。

五、五月份我院举行了春季长跑暨阳光体育节开幕式，在本次比赛中我系选手取得了非常好的成绩。本组织积极的组织人员为参赛人员鼓舞加油、提供矿泉水，做好人员安全工作。

四、在五月底我系开始举行铁道动力系田径运动会，本社团联合会承担主办任务，积极协调学生会、团总支人员进行任务分配，保证本次运动会能够顺利完成。

五月份是一个忙碌的月份，在忙碌中社团联合会的成员的能力得到了充分的锻炼，提高各成员的能力能够在以后更好的履行自己的职责，全心全意的为同学们服务。

铁路桥隧工工作总结 月份工作总结优秀篇四

1，生鲜部水果区水果常有个别腐烂现象，厂家促销员有限，无法确保在每日开店营业前对所管区域内上架水果进行彻底

检查，日常销售过程中也不能及时对腐烂水果进行下架处理，针对此类现象，质检部根据实际情况对相关责任人进行了“警告”“罚款”等处理，希望在提高卖场商品质量的同时能促进员工提高工作责任心。

2，生鲜部蔬菜区总体情况较好，但在检查过程中发现个别菜品有积压现象，新鲜程度时好时坏，质检部在日常工作中也经常协助蔬菜区域负责人对菜品进行挑捡处理，并建议厂家采取根据销量确定进货数量、降低不易存放类蔬菜的进货数量，增加进货频率等可行方法减少损耗，从而确保蔬菜且有较高的新鲜度。

3，五月十八日，食品部休闲组发现过期商品，根据《商品质量管理规定》相关条款，质检部对本次商品过期事件做出了相应处理，相关责任人受到经济处罚。罚款不是目的，处罚行为旨在提高员工的工作责任心，从而保证企业在广大顾客心目中的良好信誉。

4，食品部粮油组挂面、调料相继出现无生产日期现象，员工在日常工作中并未对所负责区域的上架商品进行认真检查，针对此类情况，质检部已对相关区域负责人进行了罚款处理。商品日期是衡量商品质量的标准之一，也是企业在顾客心目中树立良好形象的重要标准，无生产日期类商品的出现，从侧面说明了我超市商品质量的检查工作还应加大力度，只有这样才能确保企业的生存发展命脉。

散货区域曾发现商品合格证使用不规范情况，如：合格证上有生产日期但没有商品保质期；商品合格证与商品实物不符。质检部已同厂家促销人员进行沟通，通知厂家对不符合标准的商品合格证进行调换。

对卖场商品进行不定期调研并取得一定成效，同品项商品价格均低（或等）于竞争店价格，切实达到了我超市经营服务理念中“价格最低”的标准，各部门也对质检部的市场调研

工作给予了充分配合，对需要变价处理的商品皆能够及时调整。根据我超市商品品项数量的实际情况，营运各部门的市调工作已经由2次/周调整为1次/周，质检部的市调工作仍按照“日常工作”标准进行，在关注竞争店促销信息的同时对营运各部上交的市调表进行抽查审核，确保市调信息的准确性，及时掌握竞争店商品信息变化，为我超市经营销售提供一定参考依据。

五月十八日我超市盘点工作如期进行，质检部积极配合管理部进行盘点表发放以及盘点后的查找差异工作。各部门盘点表提前三天上交管理部且无法更改，因此卖场部分商品缺断货情况较严重，新到商品无法上架陈列，致使检查过程中屡屡发现台面商品不丰满，促销地笼、端头商品数量十分有限等情况，盘点后各柜组商品逐渐上架，商品陈列逐渐恢复正常。

本月服务台退换货情况较上月有所好转，希望各部门各柜组加强对商品质量的自检自查工作，减少我超市因商品质量问题而引起的退换货次数，树立企业的良好形象。

一 加大对卖场商品质量的检查力度，尤其是对生鲜部蔬菜、水果区域的检查工作。

二 规范卖场商品价签、合格证的使用，同时对员工健康证的佩戴情况进行不定期抽查。

三 继续开展市调工作，搜集各竞争店最具参考价值的商品信息，为提高我超市销售提出合理建议。

四 对卖场临期商品进行统计。

五 建立各部门各柜组报损商品登记表。

六 按照钻井一公司“开展质量基础年活动”的有关要求，制

定企业质量方针及目标，逐步完善企业质量管理体系，制定有关质量管理内容的培训计划，组织员工进行质量管理相关知识的培训，提高员工质量服务意识，为满足顾客需要，实现企业可持续发展做出应有贡献。

铁路桥隧工工作总结 月份工作总结优秀篇五

转眼1个月结束了，这半个月使我改变了很多，也学到了很多，初入社会更多遇到的问题和需要学的是人际交往的能力。

1、礼貌、礼仪。包括：怎样微笑、如何为住客提供服务、在服务中对客语言方面等。

2、前台人员也因该的楼层人员共同合作、团结起来这样才有利于宾馆的利益。

3、前台业务知识的培训。主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，大致分为三方面，即位住客办理入住登记在住客住店期间为住客提供的一系列服务包括行李寄存，问询，最后是为住客办理核对信息并与住客交流。

5、是对住客不尊重，

6、是降低了个人素质和宾馆带来了不好的影响，所以时刻运用普通话是工作中的基本要求。

7、对于本地的相关景点及最新信息的收集及掌握。来宾馆住宿的大部分住客都是来各个城市及国外的，这就要求我们不仅要对郑州旅游景点等有一定的掌握，还要我们对河南省多些景点的了解甚至各国各民族的一些风俗习惯有全面的了解，这些都是我们更好的为住客服务的前提。

前台接待看是一个很简单的工作，可是其中需要学习的东西还有很。我会用心去努力把自己的工作做好，只有这样才能

不断完善和提高自己。另一方面就是人际关系方面，学校里同学之间的感情是真摯的，没有太大的利益关系，可是进入社会，你所说的每一句话，做的每一件事都需要考虑再三。当然，我时刻提醒自己以诚待人，同样大家也会以诚待你。喜欢忙忙碌碌的感觉，这样才能充实自己的人生，自己的人生价值才能得以体现。

铁路桥隧工工作总结 月份工作总结优秀篇六

20xx年是公司实施“立足新化，拓展湖南”发展战略的重要一年，在董事会和总经理室的正确领导下，广大员工发扬“团结，敬业，开拓，求实”的企业精神，拓展渠道，培养务实团队，齐心协力，奋勇拼搏，促使公司保持了较好、较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。

1、本地及周边ktv行情

2、本地消费人示增长情况

(1) 第一季度销售额度以达到预期目标150w□二、三、四季度开始呈现什么情况。

(2) 皇家品牌正抢占二、三级地区市场，经济相对落后但潜力巨大的周边地区已成为公司拓展、争夺热土，从20xx年第三季度后来势凶猛。

(3) 皇家品牌以优质的服务，顶级的设备，人性化的管理优势突出、稳固，本地ktv业龙头老大的位置。

(4) 本地ktv业由于面临着本公司的巨大压力已纷纷升级软硬件配置，降低消费，以求生存。

打响本地第一枪，抢占市场先机

1、抢市场、保增长。已成为本地最好最大最有口碑的娱乐场所。

2、找资源，打基础。本着以客为先的原则发展每一个可用资源成为我们的客户。

规范管理流程，强化内部管控

2、组建监督部门，强化内部管理

3、注重培训教育，提高业务技能

推进文化建设，提升企业品牌

1、开展有益活动，增强企业凝聚力。为了弘扬先进，激励员工□20xx年先后组织员工参加野外活动及其它公益活动，得到本公司员工的一致好评及其它公司员工羡慕，还独家赞助了“皇家壹号杯”mtv大奖赛，更是成为了本地老百姓茶余饭到的热门话题。

3、注重舆论监督，完善内部管理。聘请了1名督察，参与对公司产口质量、安全、卫生、服务意识、现场管理的实时监督。促进门店管理工作的进一步改进和提高。

4、着手理管层储备，加强梯队建设□20xx年招聘dj部长以上管理人员____人，实际录用____人。公司内部选拔和竞聘____人，实际聘用____名。

过去的20xx年虽然取得上述四个方面工作的提高，但也存在十分紧迫和严重的问题与不足，值得我们需要认真反思、总结、改进。

（一）门店运营基础差，公司经营核心竞争力较弱。

1、门店缺乏责任性，基础工作执行力差。

(1) 点单乱：

(2) 点单乱：

(3) 陈列乱：有库存没出样、易盗商品不陈列、促销商品乱堆放没气势、季节变化排面不调整，已经成了许多门店的通病。

2、管理人员缺乏责任感，管理意识淡薄。

(1) 在思想上：面对销售滑坡、经营上不去，亏损严重的实际情况，个别管理人员自以认压力少、缺乏危机感和职业素养。

(2) 在行动上：面对竞争和困难，束手无策、手段单一，等靠要依赖性强，主动出击、想方设法的少。

(3) 商品质量缺乏把关，投诉处罚损失严重。

(4) 促销手优较少，效果也非常一般。

(5) 总办办事效率低，缺乏有效的管理手段与处事责任。

1、没时时跟进现场，并根据实际情况做出调整。

2 很多合理化建议未能得到审批与实施