

仪表工工作业绩总结(模板8篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

仪表工工作业绩总结篇一

工作业绩总结

好的业绩需要好的业绩报告来表现

公司对于业绩的重视使得写好业绩报告成为了至关重要的一件事。好的业绩还需好的业绩报告来表现，如果业绩报告写得不好，没有突出自己所取得的成果，没有充分表现出自己业绩的全貌，就可能影响考核部门对你构成正确的评价。

业绩报告的作用在于全面、系统地反映你在某个时期所取得的业绩，并对自己的表现进行客观的分析和总结，明确自己所取得的成绩，找出工作中存在的不足，并且总结上一阶段工作中的经验和教训。一份优秀的业绩报告能够把你的业绩客观地反映出来，使你的辛勤工作有所回报，而失败的业绩报告则有可能掩盖你的实际贡献。

真实表现自己的成绩最重要

很多人在撰写业绩报告时总表现得很谦虚，尽量少写自己的贡献，甚至把自己努力取得的成绩也归功于别人。他们认为实事求是地说出自己取得的成绩是不好的，会有邀功的嫌疑，还显得骄傲自大。事实上，根本没必要对自己所取得的业绩羞于启齿，客观地反映自己的贡献本身就是一种潜力，而且公司看重的是员工创造业绩的潜力以及所取得的成就。如果过于谦虚，弱化自己的贡献，不了解实际状况的主管可

能很难对你作出真实的评价。即使主管了解你的真实贡献，也会认为你不够自信，连真实的汇报自己的成绩的勇气都没有，从而认为不能委以重任。因此，在撰写业绩报告时，切记不要过谦，真实地反映自己的成绩是最重要的。

第一，基本状况概述

诉，这一工作的环境显然不是十分优越的，它要求员工能够忍受客户的抱怨，甚至是谩骂、侮辱。环境本身的特殊性实际上是业绩的一部分，因此就应把工作环境陈述出来，以使自己的业绩有所依托。当然，在陈述不利条件和环境时，千万不要理直气壮，不管怎样说，这是工作性质所决定的，理解了这份工作就务必理解它所带来的特殊的工作环境。

第二，陈述自己所取得的成绩

陈述自己的成绩是业绩报告的重点。撰写业绩报告的根本目的就是要肯定成绩，突出自己的贡献，从而为公司考核和晋升带给参考。

一、本年度工作总结

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，

一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一向在从事销售的相关工作，有必须的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有必须距离的。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到此刻有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真

正想法和意图；对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

三. 市场分析

此刻xx消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

四□xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力到达十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，业务潜力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据

公司下达的销售任务，把任务根据具体状况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定2012年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的思考公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以到达一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就必须能有一个更高、更新的开始，也必须能做一名合格的管理人员。

2012年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好2012年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们必须全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

尊敬的xx领导：

一、政治思想认识和道德修养

坚持党的领导，认真学习，不断提高自己的政治素养和理论水平。参加用心分子培训和党组织的各类活动，用心向党组织靠拢。强化业务学习，不断提高个人业务素质和潜力水平。坚持学以立德，学以增智，学以致用。尤其是在工作中，严格要求自己，结合自身工作，着力落实好为群众服务，为科室服务，为领导服务。注重思考，总结规律，努力提高自己的综合素质和业务潜力。

二、工作状况

（一）督查督办紧扣中心工作，确保重点任务完成

以督察督办重要事项为抓手，跟踪落实重点工作的落实。认真落实区委、区政府督查室督办件的办理工作，及时沟通，掌握区领导意图，协调领导、科室，解释反馈相关问题，与区督查部门建立了良好的工作关系。用心落实市区领导批示件、管委主要领导批示件、重要会议的督办工作，做到件件有跟踪，重点有督办，及时准确的完成了各项督办任务。

（二）固定资产管理工作步入正轨

盘点实物，核查账目，登记录入，实现了固定资产与财政局网络平台实时对接。跟踪固定资产变动，及时更新，实现了固定资产动态管理。联系财政局、审计局，评估公司、拍卖公司先后5次报废固定资产94万余元，完成了自管委20xx年成立以来的首次正式报废工作。

（三）政民互动工作实现了投诉率降低，满意度提高的目标

20xx年政民互动进一步完善网络化办公，建立台账备查系统，深入挖掘高效的群众诉求答复形式，在全区率先开展了“政民互动日”活动。甄别回复案件3500余件，非我委职能范围内的案件做到了退办转办及时准确。接办案件1654件，较20xx年减少391件。全部按时完成，办结率100%，满意度提高两个百分点，到达91%。实现了案件大幅度降低，群众满意度提高的目标。

（四）常态工作强化服务意识，推进有序

1、在办公室工作期间：强化服务意识，对领导，重点做好外部会议登记，及时联系沟通，做到明确职责，及时派发、反馈，重点提醒。询问制发领导次日的活动安排，为主要领导

掌控全局带给参考，为新闻跟踪、车辆统筹带给依据。每年接收登记会议通知1200余件，制发领导安排260余件。对科室，重点做好办公消耗品的发放及贵重物品的借用，保管工作，为保障办公用品发放及时，不影响工作，每周盘点库房，申购补充。并用心配合物业、食堂，及时带给清洁物品，维修耗材，为创造良好的办公条件带给后勤保障。对群众，在热线电话平台建立前，耐心解答处理群众咨询、投诉电话，对反映集中的问题与科室统一口径，关注工作进展，协助科室推进工作。

2、在组宣科工作期间：内勤工作细致有序，争取让科长省心，放心。用心熟悉科室业务，学习档案知识，按时保质地完成了文书档案归档工作。关注科室大事要事，随时记录，完成科室大事记的整理撰写工作。报送考勤，领用办公用品，报销科室人员办公费用等，事无巨细，做到耐心细致，用心为科室人员服好务。协助科长完成计划总结，会议通知，信息报送，重点工作汇总，迎检材料准备等临时性任务，做好补台工作。

（五）抓好临时性任务，争取亮点

1、在办公室期间，耐心细致，沟通请教，准确无误地做好了职工住房补贴的录报工作。我委作为全区少数几个一次性录报透过的单位，受到职工住房补贴领导小组的表扬。

2、在组宣科期间，配合工会，组织机关干部参加区总工会组织的“喜迎十八大，劳动者之歌合唱比赛”，荣获一等奖。

三、工作中的不足与努力方向

总结起来，上述工作能够圆满完成，主要源于自身工作职责心比较强的惯性。但是近年来，随着年龄的增长，工作，学习缺乏热情，用心主动开展工作方面较差，也不愿意与领导

沟通，工作基本停留在领导派什么工作，完成什么工作的阶段。下一步，自身要在学习、工作中增强主动性，秉承干一行，爱一行的原则，恪尽职守，勤奋工作，做到日常工作不耽误，重点工作有亮点，难点工作有创新。

特此报告

XX

XXXX年XX月XX日

尊敬的XX领导：

我叫***，男，汉族□XX岁。XX年参加工作□XX年调入**银行□XX年任支行计算机维护员，兼支行线路、电器、电话、发电等后勤维修管理工作□XX年X月从杭州金融管理干部学院计算机应用与管理专业毕业，获大专文凭□XX年取得助理工程师专业技术职务，多次连续被评为支行先进个人，三次获二级分行先进工作者□20XX年获省行先进金融工作者，年度干部考核连续优秀。

一、学识水平

作系统和应用系统，能在各种机型上安装各种智能卡、磁带机。水平的提高使自己小有名气，外围单位常找我帮忙他们解决计算机问题，提高了我行在同业中的知名度。

二、专业潜力

1、能出色地完成本职专业工作

从事银行工作XX年来，个性是从XXXX年任维护员以来，的拼搏精神，从微机上点、电子汇总、资金汇划、实时汇划、大机延伸、支行局域网组建到综合业务系统、电子银行系统等，

我都能独立的焊接线路、调试设备，出色的维护维修工作。94年以来，先后为行里上过各种版本的系统十多种，主机近百台，终端数百台，各种应用系统数十套，组建局域网两个，维护维修计算机设备无数次，处理各种通信故障千余次。

2、具有实际调研写作潜力

针对支行计算机管理，透过调查研究，吃透科技工作方针政策，就如何保障设备正常运转，确保各项业务正常开展方面，我起草制订了《操作管理办法》、《机房工作制度》、《计算机维护制度》、《微机业务处理12项规定》，并建立健全了各种登记簿，使我行的科技工作职责分明，开展有序，有力地推动了电子化步伐。

3、具有综合分析和解决疑难问题的潜力

我发现管理上诸如管理员密码管理不严、出现问题无从查找容易造成经济案件等问题，经过分析制订了相应的制度，要求密码专人管理，专夹保管，使记账操作修改规范化，杜绝了经济案件的发生。储蓄事后监督上机后，出现了个别储种与前台余额不符，余额表与前台核对时差额越来越大，余额表上出现挂账等问题，我经过分析弄清了是由于移植时储户存单张冠李戴造成，于是我利用编写的sell小程序将不同储种的相同金额、日期的分户账明细打印出来，让操作员到基层进行明细核对，将漏监督的储种重新移植监督，彻底解决了往年的遗漏问题。我还在实践中总结出了20多例解决业务事故的方法进行印发，较好地解决了业务运行中的各种问题。

4、具有指导和培养专业人才的潜力

多次举办计算机讲座，向大家讲解计算机基础知识和操作技能。还在平时多注意观察了解各网点人员的计算机水平，对基础比较好的同志重点培训、个别指导，到达了出现一般问

题我在电话中指导都能基本处理的程度，发现有潜力且喜欢计算机的同志我就用心向支行推荐，先后为支行培养了三名计算机骨干人才。

三、工作成就

从xxxx年担任维护员以来，上过各种版本的系统十多种、主机近百台、终端数百台、各种应用系统数十套、组建局域网两上，为我行处理机器运行故障千余次，更换各种应用系统、维护保养硬件、维护线路等不计其数。编写各种计算机管理制度、建立各种登记簿，培养无数操作人员□xxxx年x月，为中支在我行实行会计业务柜员制修改程序□xxxx年上大机中连接线路安装设备，保证了业务工作的正常运行。我不断完善我行各网点的硬件配置和硬件维护、维修，保证了新业务的发展□xxxx年、xxxx年连续两年得到省行和中支的表扬□xxxx年获得地区科技工作评比第一名□xxxx年获得省行组织的科技检查组的通报表扬，并在地区xxxx年科技工作会议上做了先进经验交流。

xxxx年第一次上储蓄事后监督微机系统时，我带领我行六名操作人员经过了半个多月不分昼夜的辛勤劳动，最后将xx□xxx等七个储蓄所xx万多笔业务顺利的输入到计算机中□xxxx年x月独立的安装和调试了会计前、后台两大业务系统，为我行增添了两个微机网点，同年又安装了工信、计划报表系统。九四年十一月十一日圆满完成了支行金堆办事处对公微机网点的上点任务，一九九八年上实时汇划，设备安装完好，但终端和打印机不能联机工作，经多次试验，发现旧终端版本太低原故，并多次协助地区科技部门解决实际问题，并做好近几年的设备更新换代，新业务的推出，保证电子化工作的正常开展。扬，常在分行科技部门组织的计算机检查证评比中获得第一名。

（二）强化管理，减少故障，确保了机器正常运行。

我为机房拟定了《机房工作制度》、《维护员制度》、《操作员制度》，使平时机房工作做到有章必知，违章必纠。为了使机器在运行中有案可查，我还为各使用部门建立了《设备运行日志》、《操作状况登记簿》。为了确保业务数据的安全性，我为业务使用部门建立了《备份盘（带）登记簿》、《主机钥匙交接登记簿》。建立的各种登记簿都要求业务部门如实登记，定期检查按制度交接。一九九四年七月重新为前台建立了《主机管理员密码登记簿》、《操作修改登记簿》，并制订了相应的制度，要求密码专人管理专夹保管，操作修改务必由操作中详细记载，经主管股长和维护员签字后由主机管理人员修改。经过这些制度的建立，杜绝了经济案件的发生，减少了微机故障。为了在发生故障并无法修补的状况下及时重装系统，我为我行的所有主机建立了主机档案，并将所有软件备份专柜保管，做到了用时准确无误，为及时处理故障赢得了时间，保证了业务正常开展，在省行组织科技检查中获得通报表扬。

（三）微机的维护和维修工作比较出色。

在软件维护上经常对操作员辅导，减少人为事故，定期重装系统，保证系统的完整性。在硬件维护上抓机器环境卫生与保养工作，建立了维护保养制度，坚持做到周检查，月保养。建立了《计算机设备检查登记簿》，做到每周检查机器的外部环境，并将检查结果登记备案。督促操作人员搞好设备的表面卫生和环境卫生；每月定期对计算机系列内部尘保养工作，坚持做记录，延长了机器的使用寿命。在综合业务测试和运行中，我一次次下基层整理线路，更新线插头。保证了业务的正常发展，多次受到分行的表。

（四）解决问题全面及时准确。

我为业务部门处理的机器故障种类达50余种。九四年七月储蓄事后监督上机，我针对出现的问题，编写sell小程序将不同储种的相同金额、日期的分户账明细打印出来，让操作员到

基层进行明细核对，并将漏监督的储种重新移植监督，彻底解决了往年的遗留问题，还给账务辅导员带给了一个核对后台分户账明细的方便。进一步保证了账务的正确性，真正起到了监督作用，得到了储蓄部门的好评。我在实践中总结出了20多例解决业务事故的方法（如对公系统在总分核对时出错，状态23，原因是由于记现金账时分析号错，用追加流水的方式修改）印发操作员，效果良好。中支决定在我行进行会计业务柜员制试点，计算机程序也将要做相应的修改，我用心研究应用程序，并将之加以修改，使之满足这项会计制度改革的需要，为柜员制试点工作的顺利进行做出了很大贡献。在九八年上大机、九九年推行资金汇划系统、二000年综合业务系统、二00一年的储蓄、会计整合版系统中焊接线路、调试设备、保证了这几天系统的正常运行和投产。我从未因为机器故障和业务差错未能及时解决，而影响正常营业□20xx年以来，我为了在不断更新设备、更新网络、不断增强设备的最好化，加强设备的维护保养，为我行的微机在业务中正常运行做出了很大的贡献。

（五）用心为支行培养操作员

用心以师带徒，为支行培养操作员，一方面重点的培养各个业务部门的主机管理人员，对他们进行耐心细致的辅导，使他们不断提高计算机知识，做到用好主机，管好主机，另一方面就是抓一般操作员的培养，传授他们基本的电脑知识和操作规程，督促他们在工作中遵守操作规程，培养他们养成爱护机子习惯。近年来，设备更换快，为了使他们用好机器，我经常下基层教他们怎样正确使用打印机、终端等设备，使他们都能熟练地掌握并正确使用设备。

四、工作态度

我担任微机维护员职务以来，默默工作，从不计个人得失，总是把工作放在第一位，牺牲了许多休息时间，工作认真，勤勤恳恳。一九九五、九七、九八、九九、二000、二00一年

连续被评为先进工作者；二00一年被评为地区级先进个人□20xx——20xx年度，被评为省级金融工作者□20xx——20xx年被评为xx分行级金融工作者□20xx年被评为分行级金融先进工作者。

为了更快更好提高管理水平、技术水平和业务潜力，适应我行科技发展的需要，今后要更加不断的学几个方面专业知识，更好的研究探索，决心在今后的工作中做出更大贡献。

特此报告

XX

XXXX年XX月XX日

一、政治素养有了很大提高

十年的工作历程，使我具备了较强的政治素养和工作技能的中石化员工，在这个过程中多次参加省公司的集中培训，透过学习《员工守则》，使我初步了解了作为一名合格的新时代**员工所就应具备的基本的政治素养和道德情操，明白了集团公司“发展企业、回报股东、奉献社会、造福员工”的企业目标。个性是耳闻目睹了许多优秀员工的先进事迹，给了我深刻的启发和教育。他们所表现出来的爱岗敬业精神，焕发出来的工作热情，都给我树立了榜样，使我更加珍惜**员工的光荣称号。增加了我忠诚**事业，努力践行**核心理念的自觉性。

二、保质保量完成各项工作任务

自**年调入零管部后，领导安排我的主要工作职责有：零管系统上线及维护、数据信息统计、督查、物流□ic报表、零售**管理。在领导和同事们的指导及帮忙下，透过个人的努力，我掌握了这些工作的基本技能。在工作中，我注意向老

同志学习，做到不懂就问，虚心求教。自担负工作以来，我按时间、有质量的完成了各项工作任务，及时准确汇总上报各类分析和报表，注意收集资料，精细管理。在领导的安排下参加了许多对自己工作潜力有帮忙、提高的活动。比如，随同领导对公司辖区内各片区加油站夜查、巡查和督查工作，多次参加省公司有关**系统、**后台系统及销售技巧的培训，使我的业务技能得到必须的扩展和提高。

三、几个需要努力的方面

十年来，虽然收获很大，同时也明显的感觉到自己还存在着许多需要改善和努力的方面主要表此刻：一是继续加强政治学习，不断的提高自己的政治素养和道德情操，学习是提高自身的根本途径，不仅仅在政治上要进一步加深对党的方针政策和集团公司经营理念的学习，增强爱岗敬业、无私奉献的自觉性，而且处处用新时代**员工的基本道德规范和思想情操约束自己的行为，使自己在政治上更加成熟；二是加强工作技能的学习，个性是在目前商业竞争日趋激烈的形势下，更需要我们具备娴熟的业务技能，工作经验还需要不断的积累，工作质量还需要进一步加强。我相信，有志者事竟成。在领导和同事们的指导帮忙下，我有决心有信心透过个人努力，在业务技能方面百尺竿头，更进一步；三是注意虚心求教，我恳切的期望领导和同事从政治上，在工作中和日常生活方面多多给予指教，以便能够加快自己成长的步伐；四是增强团结和协作观念，团结就是力量，协作就有活力，我们**部是一个大家庭，是一个有机的整体，我就应自觉加强团队协作精神，主动配合同事完成不同阶段不同时期各项工作任务。

总之，我，一个勤学好问，能吃苦，肯努力的人，会把工作做好的。

一、个人状况介绍

我叫田鹏是工程管理中心技术部，到今年8月23日在公司已

经3年，也是老员工了。

二、个人业绩与成果

此刻主要岗位职责是负责凯德世家小区弱电智能化这块，同时审购物中心弱电图纸。以及平时对工程管理中心计算机及网络的维护。

就在去年5月份我被调入十八校后项目部，负责十八校弱电工程这块，在那里感谢领导及公司对我的信认，也给我带给了一个自我展现的平台，经过前期对五家弱电队伍先后5对的方案比较和各方面的考查，最后选了一家弱电队伍来进行施工，我记得那时候正是酷暑炎热，每一天在工地进行检查质量、进度，每一天例会解决问题，有什么不对的及时调整，经过50多天的努力，最后圆满的完成了任务，顺利的移交了十八校，经过一番努力看到这些，我明白我的工作我的努力没有白费，公司即然给了我这个机会，我就会努力做的更好。

总之，透过努力以及领导的支持，我完成了自己份内的工作。但是我所作的工作离我的要求还相差甚远，未来仍需努力，今后我会不断总结经验，改善不足，并不断的学习专业知识，加强自我修养，提高各方面的水平，在未来的道路上努力拼搏，勇敢开拓，再铸辉煌。

一、思想认识

我坚持四项基本原则，坚决拥护中国共产党的领导，忠诚于党的教育事业，努力学习党的教育方针政策，并且做了超多的学习笔记，写了超多的体会心得，以马列主义毛泽东思想作为自己教学教育工作的指针，使自己的思想上了一个新的台阶，在同事、学生的心目中起到了榜样的作用。对自己要求严格、严于律己，平时用心参加各种群众活动。几年来，我用心参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平，服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校

内外的各项工作。

二、教学工作

在教学工作方面，尽管的教学任务十分重，但不管怎样，为了提高自己的教学水平，平时认真学习理论知识，翻阅超多的书籍及从网上搜集有关教学的资料。我经常翻阅《优秀论文集》、《青年教师优秀教案选》等书籍、杂志，坚持听课，交流经验心得，虚心请教有经验的老师，还争取机会多出外听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。每上一节课，都做好充分的准备，在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际状况设计教案，精心准备课件。我的信念是——决不打无准备之仗。

我主要担任毕业班的数学教学。对学生的思想、学习以及家庭状况等我都做到了一清二楚，对教材经过努力钻研摸索，也做到了胸有成竹，所以工作起来比较顺利。优生培养、后进生转化工作是教学工作的重头戏，因为一个班级里面总存在几个尖子生和后进生。对于优生给予足够的重视，培养他们将数学知识运用到日常生活中，培养他们的知识迁移潜力和自学潜力，培养他们刻苦的钻研精神和敢于怀疑勇于创新的精神。对于后进生，我总是给予特殊的照顾，首先是课堂上多提问，多巡视，多辅导，然后是在课堂上对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没有把他们“看扁”，树立起他们的信心和激发他们学习的兴趣，最后是发动班上的优生自愿当后进生的辅导老师。令我欣慰的是优生们的表现十分踊跃。当我问他们为什么那么喜欢当辅导老师。他们说：“老师都那么有信心他们会学好，我们同样有信心。”同时，我十分重视学生的思想教育工作。经常结合教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱群众、爱劳动、爱学习等的思想教育，改造学生的价值观、人生观、世界观，使学生构成良好人格。

我努力做好与家长的联系沟通工作。我主动与家长透过电话、

家访等方式进行密切联系，了解学生在家的学习与生活状况，也向家长汇报其子女在校的状况，争取与家长的教育思想达成一致。当家长对我的工作提出意见的时候我十分乐意理解，并且调换主角站在家长的角度去思考问题。结果，绝大部分的家长对我是十分信任和尊敬。

四、考勤方面

我在做好各项教育教学工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度。做到不迟到，不旷课，不早退，有事做到请假，按时完成领导安排的各项工作，处理好学校工作与家庭琐事之间的关系，处理好同事的关系，不论学校分给自己哪一项工作，我都配合同事尽自己的努力把工作做好，圆满完成学校交给的任务。

五、主要成绩

几年来，在学校领导的关心下，在老师们热情帮忙下，自己任教的学科取得了十分好的成绩。历次考试成绩均名列全镇前茅，历年的中考中数学学科成绩均十分理想。为高一级学校输送了超多合格新生，为学校争得了荣誉。日常工作中，我还精心钻研教育教学理论，密切关注教育最新动向，撰写论文并择优向报刊、杂志投稿。

今后，我将继续努力，使自己的各项工作都在原有的基础上再上一个新台阶！

本人xxx男，汉族，40岁。1992年7月毕业于xx卫生学校，毕业后分入xx县人民医院，成为一名光荣的医务工作者。1995年透过全国成人高考考入xx医学院，1999年7月以优异成绩毕业，取得临床医学专业专科文凭。于1996年12月调入xx中医医院工作，1999年4月获得去xx医学院附属医院进修机会，在心血管内科进修一年，对心血管内科常见病、多发病、疑难杂症等疾病认识上均有了质的提高，为以后的临床工作打下

良好基础□xxxx年5月份，透过专业技术人员资格考试，取得心血管内科学中级专业技术资格。为更好的适应中医院的发展，提高中医专业诊疗水平，用心参加山东省中医药管理局组织的西学中培训，现正在学习中。

一、学识水平

参加工作前透过3年学习于1992年7月毕业于xx卫生学校，1992年分配xx县人民医院工作。透过学习与实践，掌握了扎实的专业理论知识基本功，运用理论指导工作，独立创新，摸索新的工作方法，使自己的专业到达了较高的水平。能从容地处理工作中遇到的常见病、多发病、疑难杂症等，能够独立解决业务中出现的问题。

二、专业潜力

1、能出色地完成本职专业工作

从事临床工作自1992年以来，一向担任内科临床工作，以拼搏精神，用心进取，理论与实践相结合，在实际工作中出色完成本职工作。

2、具有综合分析和解决疑难问题的潜力

在工作中在总结以前的临床经验的基础上，能思考出新的工作方法，使工作事半功倍，杜绝差错事故的发生，不断巩固巩固基础知识、基本技能和基本操作，并不断学习新的临床理论及医学前沿科技，关注医学的发展趋势、发展动态，学以致用，以更好的解决患者的病痛。

三、工作成就

自xxxx年取得医师资格以来，独立完成临床内科门诊及住院患者的诊疗工作，从无差错事故发生，无论担任住院医师还

是主治医师工作，都干得有声有色。xxxx年非典发生期间，参与发热门诊组建并主持发热门诊的正常工作，圆满完成了上级交给的任务，得到了上级领导的认可与好评。xxxx年5.12汶川大地震后，于xxxx年7月到xxxx年8月，用心响应上级号召，参加xx市第xx批援川医疗队为期两个月的援川任务，圆满完成对北川羌族自治县禹里乡卫生院的对口援建任务。

四、工作态度

自我担任住院医师以来，默默工作，从不计个人得失，总是把工作放在第一位，牺牲了许多休息时间，工作认真，勤勤恳恳。为了更快更好提高技术水平和业务潜力，适应医院发展的需要，今后要更加不断的学习多方面专业知识，更好的研究探索，决心在今后的工作中做出更大贡献。

本人自上班以来，一向注重自己的业务知识和操作技能学习，从一个普普通通的运行值班人员逐渐成长为运行值长。水轮发电机组值班运行是集脑力与体力的综合性技术工作。水轮发电机组安全可靠稳定运行，效率最高，发电量最多，耗水量最少，事故发生时保证损失最少是水轮发电机组值班的技术核心。因此，水轮发电机组值班技术是保证水电厂乃至电力系统安全、可靠、经济运行水平的根本保证。根据对水轮发电机组值班的严格技术要求，我在业务技术上刻苦学习，努力追求新知识、新技术，并取得可喜硕果，多次获厂内理论知识和操作技术能手，1998年在公司组织的技能操作比赛中和同事一齐获得一等奖。20xx年在竞争正值班理论考试和实际操作考试中以高于第二名36分的成绩取得第一。20xx年在竞争运行值长的岗位上脱颖而出。xxxx年又在公司举办的安全知识竞赛和安全征文活动中双双荣获一等奖。

由于不断的学习和进取，自己的水轮发电机值班技术日趋成熟和完善，能针对机组运行中的问题进行决定，分析和处理，提出较好的技术改造和合理化推荐。比如针对大机组的直流

系统可能出现的运行不可靠，推荐从小机组直流系统放一备用电缆至大机直流系统，这样既保证了大机直流系统在异常状况下的运行的可靠性，又使得小机组的直流备用容量得到充分利用。

作为水轮发电机组值班员在工艺革新的主要任务就是操作的准确性与少走弯路，省时省工并保证操作的有效性，并在群体性的作业中充分发挥每一个人的才能和在实际工作中修订、完善工作流程，使其规范和准确标准化。在技术工艺革新中我透过自己多年的操作经验结合操作规程在班内作了如下工作：提高运行人员操作要素；保证巡回检查质量；消除生产薄弱环节与人为事故；阐述运行人员怎样防止误操作；更多的发挥班组“内聚力”提高工作效率。

在技术管理工作中，每年自己都制定出班组技术培训年计划、月计划，主持班组的技术考问讲解，设备异常分析，提出事故预想，组织反事故演习。在生产中注意将图纸资料编号分类有序收集，将设备缺陷、设备异常状况、事故及故障原因、检修作业状况、定值修改、调度命令及调度运行方案、设备运行方式，设备更改等技术工作逐一归档管理，并参与本厂20xx年本厂运行操作规程的修订工作；帮忙拟定过大型事故演习方案，协助修改班组各类操作票，主持班组的安全工作并连续实现5年生产无事故的优秀生产工作成绩，并多次获得奖励。在技术管理工作中，自己对水电站的整个生产流程的技术管理流程有较强的了解和管理潜力，能针对水电站的各个生产技术环节提出自己的看法和技术要领，能提出本班组生产计划、班组规划，生产重点、组织措施及技术措施，能抓住生产季节不同的技术要领，具有较强的班组管理综合潜力。

在培训工作中，自己注意抓好值上的技术问答、反事故演习、事故预想、异常分析。并共带过3个徒弟，并在集团公司组织的“师带徒活动”中获得“优秀师徒”称号。他们均在各自的岗位上已作出奉献，并有的已当上领导干部和成为生产骨干。

除认真提高自己的运行水平外，自己虚心的向检修的同志学习，重新拜师学艺，用心参与水轮发电机组检修、一次设备检修、二次设备检修、保护调试、微机监控等各种检修维护工作，使自己的理论与实际相结合，在业务素质上大大的提高到了一个新的台阶。

学习是无止境的，只有不断更新知识和技术，才能跟上设备自动化日益发展的需要，只有永远不断的努力学习，追求知识，技术的高层次，才能满足水轮发电机组安全、稳定、经济的运行。

仪表工工作业绩总结篇二

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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，不如立即行动起来写一份总结吧。但是却发现不知道该写些什么，下面是小编帮大家整理的工作业绩总结，仅供参考，大家一起来看看吧。

这学年来，本人在教育教学工作中，始终坚持的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立以学生为主体，以培养学生主动发展为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本

培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，

并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学学习的辅导和帮帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的`头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，

博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、工作考勤方面：

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在工作上，我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，为提高自身的素质，我不但积极参加各项培训，到各地听课学习，平时，经常查阅有关教学资料。同时经常在课外与学生联系，时时关心他们，当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

总而言之，现在社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天作出自己奉献。

仪表工工作业绩总结篇三

(一)基本脚型

(二) 基本脚位

(三) 基本手型

(四) 基本手位

(五) 附芭蕾舞基本手型、手位和脚位

二、训练中重视培养幼儿对舞蹈的兴趣，引导幼儿热爱舞蹈。

我们观察到，幼儿在欣赏节奏明快的音乐、看到电视电影里的舞蹈动作的时候，会兴奋得手舞足蹈并模仿动作，这说明喜欢唱歌跳舞是幼儿的天性。所以，我们特别注意充分调动幼儿这一积极因素，引导幼儿热爱音乐，热爱舞蹈。有时，我们会以丰富的表情和不同的动作形象生动地表现某种情绪，如幼儿舞蹈《吹泡泡》中的“咦，泡泡不见了！”这句歌词，我们逼真表现出对泡泡不见了所产生的好奇、疑惑和惊讶的复杂心情，而幼儿在我们的引导带动下进行模仿，也表露出栩栩如生的动作与表情。在教学新舞蹈时，我们将舞蹈内容编成儿歌或故事，并以这种比较简单易懂的方式向幼儿讲解，加深了幼儿对舞蹈内容的理解，提高了幼儿的接受能力，激发了幼儿学习新动作的兴趣，从而使幼儿不是被动地学习舞蹈，而是真正发自内心地喜爱舞蹈这一课程。

三、根据幼儿的实际水平，选择有效的训练步骤。

教授新舞蹈时，我们能注意不能操之过急，一定要循序渐进地讲解清楚动作的要求、规格和要领，制定有效的练习步骤。按照由简至繁的教学原则，首先让幼儿熟悉音乐节奏，随后是动作练习，最后才是情绪表达。在动作练习中，将组合动作分解成单一动作，难度较大的单一动作还分解成局部动作(上肢或下肢动作)。如教授舞蹈《娃娃爱唱歌》时，我们先让幼儿熟悉音乐，准确把握节奏，然后将舞蹈动作分解成单一动作，先教下肢脚的勾绷动作，后教上肢手的提压腕动

作，再结合起来学习，并在这两个基础上加以表情训练。在训练过程中，我们注意训练的科学性——运动量和动作幅度符合不同年龄幼儿的生理特点，对幼儿不进行某一局部动作过多的重复练习，以免损伤幼儿稚嫩的身体。

尼尔在解释舞蹈本质时，这样提出：“舞蹈并不是一种姿态、韵律的优雅，属于美的欣赏或创作而已，最重要它是一种轻易的发泄，人在现实生活中的压抑，可在肢体和律动间得到平衡”，如何开发孩子的创造潜能，让孩子们真正快乐的舞着，还需要我们在不断的学习实践中去领会去创新。

仪表工工作业绩总结篇四

本人于20xx年x月毕业于xxxx大学xxxx专业并获得硕士研究生学位□20xx年x月被聘任为助理工程师职务。毕业至今，一向在xxx工程咨询科技公司xx从事工程咨询工作，主要从事工程项目建议书、项目可行性研究报告、项目资金申请报告、项目节能评估报告等编制工作。

参加工作以来，在上级领导下，政治上坚定，思想上成熟。我把政治上追求与现实中工作结合起来，我把为共产主义奋斗终身的信念从朴素、直观认识在学习、工作中日益上升到自觉、理性的高度，从感性认识上升到了理性认识。在工作中用理论知识武装自我的头脑，指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自我能够与团体共同提高。在日常工作中能紧紧围绕各项中心工作任务，服从领导的安排，认真完成领导分配的各项工作任务，与同事和睦相处。在工作中，不断加强业务理论知识的学习，能理论联系实际，运用自我所掌握的专业知识结合到实际工作当中，脚踏实地做好本职工作。

- 1、参加编制xx市教育园区建设项目可行性研究报告，贴合项目要求。

2、独立编制xxxx有机农业有限公司大中型沼气建设项目可行性研究报告，经过专家评审。

3、参加编制xxxx房地产开发有限职责公司xxx宾馆、综合楼固定资产投资节能评估报告表，经过专家评审。

4、参加编制xxxx公司汽车零部件生产项目可行性研究报告，经过专家评审。

5、独立编制xxxx农产品有限公司农副产品深加工残余物及其废弃资源综合利用节能减排项目可行性报告，经过专家评审。

自任助工以来，经过不断的学习与实践，本人在工程项目立项、可行、节能研究等方面已经积累了丰富的经验，具有很高的专业技能和业务水平，工作细心认真，职责心极强，深得公司领导的好评，为公司蓬勃发展做出了的巨大的贡献，完全具备了一名工程师的应有本事、素质和条件。

成绩属于过去，未来仍需努力，今后会不断总结经验，改善不足，并不断学习各种专业知识，加强自我修养，提高业务和管理水平，在未来的人生道路上努力拼搏，勇敢开拓，再铸辉煌，为工程咨询事业灿烂的明天和完美的未来而奉献毕生精力。

仪表工工作业绩总结篇五

再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌

而影响自己”__”品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

3、现行和客户的联系过程是：前期谈判工作(邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产)。

7、客户样品：对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

仪表工工作业绩总结篇六

作为文化干线的青年干部，尽快地成长、成才，担当起自我应有的重担，是我们义不容辞的职责。增长见识、积累经验、经受磨练，是我参与此次竞争的原动力。从一名普通干部走上基层单位领导干部岗位，应对工作我始终严格要求自我。作为行政副所长，我的工作职责是协助所长做好日常工作；主管办公室、安保部、文保单位管理部，负责文秘档案、信息宣传、综合治理，安全保卫以及负责山戎馆、灵照寺等直属文物单位的管理和对外开放等工作。为了尽快的熟悉工作，进入主角，我向办公室借阅了近2年来文物所的工作资料，首先从资料上熟悉各部门的工作任务和职责，做到心中有数；

然后用心参与各部门的工作会议，了解工作进度，并定期到灵照寺、山戎了解工作状况，遇到问题虚心向大家请教。在所长和各位同事的关心帮忙下，我很快便熟悉了工作环境，全身心地投入到了我热爱的文物工作中。

作为一名党员和单位的党支部委员，我深知思想理论知识与水平的重要性。加上文物工作的自身特点，需要我不断的学习，更新知识，这样才能够持续高度的政治敏锐性、坚定性和鉴别力。我要在思想上、行动上与党中央持续高度一致，维护党的团结统一，坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，认真学习贯彻党的十七届五中全会精神，牢固树立和全面落实科学发展观；作为一名文物工作者，我始终把学习作为每一天的必修课，坚持不懈地学习文物专业知识、法律、法规等方面的知识，努力拓宽知识面，更新知识结构，加强创新意识，提高统揽全局的潜力，把文物工作做的更好。

在今年开展的党员作风建设年活动和创先争优工作中，我用心出谋划策，协助所长组织开展了一系列卓有成效的活动。一是加强学习，开展学习型党支部建立工作。组织学习了《延庆文物志》、《妫川壁画》等书籍，并组织开展了周五学习日活动，每周一个学习主题，组织全体职工有计划的学习专业知识，开阔眼界，丰富内涵，一年来，文物所全体职工平均每人参加培训时间达20小时。二是认真培养，做好党员发展工作。今年，经过认真培养和定期考核，文物所党支部新发展预备党员2名；有2名预备党员按期转正；培养了

用心分子

1名。我作为支部的组织委员，在发展党员过程中，严格按照规定对他们进行了考察和政审，使文物所的党员队伍不断壮大。三是用心号召全体干部职工参加献爱心活动。在“春风送温暖”、“支持玉树”、“

...员

献爱心”等各项捐款活动中，文物所党员和群众捐助物资共计7320元。

1、提升公文质量，服务全局工作。公文撰写与管理是办公室工作的重要组成部分，不论是在文委政办公室还是文物所，撰写高质量的公文都是我的一项重要工作资料。透过努力，我能独立完成工作总结、计划、方案、报告、调查表、发言稿等各类材料，圆满完成领导交办的任务，并能有效地做到精益求精。个性是在策划完成20xx年文物管理所工作总结视频汇报的过程中，我用心出谋划策，严格把关，先后五次修改文字稿件，力争以准确的文字和新颖的形式全面总结了全年工作，也使我的工作在新的尝试中得到提高。

2、加大宣传力度，提高宣传质量。从20xx年开始，我就负责文委系统的信息宣传工作，为了把宣传数量和质量搞上去，我逐步摸索建立了信息宣传报送机制，采取定任务、开例会、比成绩、赢奖励等方式组织大家用心参与信息宣传工作，在我的努力下，文委系统信息宣传工作连续6年被县委、县政府评为党务、政务系统信息宣传工作先进单位。到文物所之后，我更是严格要求，成立了宣传工作小组，定期和信息员开碰头会，认真捕捉信息点，保证时效性强的信息能当天报送，持续性的工作定期报送工作进展，做到不漏掉一个宣传亮点。一年来，文物所共刊登两办信息xx篇，超额1篇；在《北京日报》等媒体发表文章15篇，超额5篇。与中央电视台、北京电视台、延庆电视台合作报道11次。第三次全国文物普查、应梦寺修缮、5.18国际博物馆日等一系列重点工作均得到了广泛宣传，有力地推动了文物工作的深入开展。

3、精益求精，做好各项服务工作。一是把握细节，做好会议服务。在召开各类会议前，办公室都会根据会议资料和要求完成会场布置、会议记录、带给内勤服务等工作。一年来，我带领办公室共组织和接待各类大小会议40余次，均没有出现大的疏漏，圆满完成了各次任务。二是厉行节俭，做好办公服务。按照勤俭节约的原则，我要求办公室严格执行“入

库上账、出库登记”的原则，对所有办公用品的采买、领取进行详细的记录，严格管理，做到物尽其用、合理配置。三是密切合作，用心参与各项文化活动。在今年开展的正月十五花会展演、端午文化节、夏日文化广场等活动中，我用心组织、合理调配，带领全所职工认真完成执勤工作，发扬了大局意识，圆满完成了各项任务。

4、加强管理，做好后勤保障工作。一是加强督查督办和考核制度的落实。要求办公室按时上报每周工作动态、每月大事记和重点工作完成状况，还制定了《每周工作督察单》，对各部门的工作进度进行督察，对于在督查督办中遇到的问题及时整理，并在班子会上进行研究，有针对性的采取措施进行解决，保障各项工作能够有计划的顺利完成。二是严格值班和考勤制度。每季度组织召开一次安保工作会，加大对保安人员的监管力度，不定期抽查职守状况，确保24小时不断岗。三是加强日常管理、维修维护工作。制定了汽车使用记录、油卡使用记录、公章使用记录表等台账，做到了车辆调配合理，管理清晰明确。对各部门上报的维修维护问题，我都要求办公室认真记录，合理安排尽快完成。

5、妇联、老干部工作。一是组织了十余名女职工参加文委女子合唱团的演出。二是在春节、重阳节等节日期间慰问了退休老干部，为他们送去米、面、油等生活必需品，做好对老干部的服务工作。

6、加强对灵照寺、山戎馆的监督管理工作。全年对灵照寺和山戎馆进行安全检查30余次，不仅仅要求人员按时到岗，加强巡逻，还及时清理杂草、垃圾和其他可燃物，确保用火、用电安全。20xx年，山戎馆接待游客200余人。灵照寺接待游客近2000人，并在社会人士的捐助下，完成了寺内28座佛像重塑金身的工作。

作为一名党员和基层单位的领导干部，我始终严格要求自我，以身作责，廉洁自律，当好表率。一年来，我主动配合一把

手工作，并用心做好自我的本职工作和临时性工作。在讨论研究和征求工作意见时，自我能够用心提推荐、谈想法，对构成的决议能够认真贯彻执行，不越职、不越权，较好地维护了班子团结。对自我存在的问题和同事对我提出的意见，我也能正确对待，及时改正，虚心学习。

以上是我近三年来的工作，不论是在文委政办公室，还是在文物所副所长的岗位上，我都能持续平和的心态，以谦虚的态度对待工作、以真诚的友谊对待同事，以饱满的精神对待生活。在今后的工作中，我要充分发扬成绩纠正不足，一方面加强政治学习，提高工作水平，另一方面要强化专业知识，提高工作效率。抓住关键环节，突出工作重点，努力做到“五个加强”，努力把自我分管的部门打造成运转规范，务实高效，团结和谐，服务优质的机关窗口，促进文物所整体工作顺利开展。

仪表工工作业绩总结篇七

销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

一、个人自身方面的总结：

深知自己的职责：为公司尽职尽责和为客户贴心服务的使命！

公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！

二、工作方面的总结：

1、始终坚持公司要求的销售员工作重点：蹲点策略。在塔山镇经销商刘红军处进行定点帮扶，并严格按照公司蹲点流程

逐步推进工作。大力宣传公司产品和品牌，通过划图进村—进村宣传，最后建立示范户，通过客户带动客户，以求效果达到最大化。

2、关于销售工作的思路整理

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。开发和壮大市场，说白了就是通过各种方式抢占他人市场为我用。对于目标市场的壮大，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤有针对性的展开工作，哪个地方和哪些客户是重点客户，哪些客户具有宣传效果，哪些客户具有事半功倍的效果，这些并不是单凭想象就能达到效果的，客观条件和正确的方法是必需的。甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。销售工作给我最大的启示就是示范户的作用巨大，可以大大一传十，一带十的效果。做销售本来就是服务，通过自己的服务使部分或符合做示范户的典型顾客的利益更大化，往往比拜访20家客户更有效果。蒙牛的牛根生说过，资源的98%靠整合，其实我们饲料工作也是可以这样来做，比如赵雪红的种猪可以帮忙在自己掌握的养殖场推荐，下面养殖户母猪少的可以推荐赵雪红猪场的小猪，购买母猪的和小猪的顾客得到了你的帮助，而且赵的猪场就使用的是公司的产品，一直反映很好，同时自己的服务有那么到位，再加上自己的人格魅力，顾客很容易就直接拿下！离赵近的客户拿料可以通过他，从而赵还获得一定的利润，离的远直接让利顾客，降低他的饲养成本，何乐而不为。环环相扣，很容易形成地区性的市场占有率和品牌效应！这对做周围的其它市场起到支点的作用！

三、工作中存在的问题：

1、有时候时间安排不合理，没有能很好的充分利用时间（往

往中午和晚上拜访客户的时机最好)，工作的计划性不是很强！

2、不够勤奋，懒惰。

3、缺乏执着精神，很多时候没有耐心讲解。没有找更好的方法做同样的事。

四、对公司的要求：

要求经销商降价。蹲点帮扶后需实现专销。

五、总结

市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放营销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，通过自己的努力定能成为吸引更多的用户使用我们的产品。！

面对现在我们的确困难，但我们决不气馁，因为我们有可以预见的未来！到那时侯我们将大鹏展翅！

仪表工工作业绩总结篇八

__年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做

的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一向在从事销售的相关工作，有必须的 sales 知识与经验，但比较优秀的成功的 sales 管理人才，还是有必须距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个 sales 人员的位置上，对 sales 人员的培训，指导力度不够，影响 sales 部的销售业绩。

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定 sales 各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在__市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的 sales 人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从 sales 部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是 sales 做的十分的失败。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到此刻有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

三. 市场分析

此刻__消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在__市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成

定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在__消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

四. __年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力到达十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，业务潜力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体状况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定20__年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的思考公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以到达一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就必须能有一个更高、更新的开始，也必须能做一名合格的管理人员。

20__年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20__年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们必须全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。