

实施翻译工作总结报告 外账翻译工作总结 (优秀6篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

实施翻译工作总结报告 外账翻译工作总结篇一

今天是20xx年2月10日，我在以琳翻译公司实习的`最后一天。一个多月的实习经历让我收获良多。无论是专业技能，还是职场规范，都有在学校里无法得到的感悟。

我在大学里学的是翻译，到以琳之后的主要工作也是翻译和校对，在专业上完全对口。原本以为凭我的翻译水*这份工作应该很容易上手，但经过实际工作才发现自己要学习的地方有很多。

首先是格式问题。在这方面，我不但所知极为有限，连意识也很欠缺。学校里从未学过，我也一直以为翻译仅限于两种语言之间的转化，但作为一种职业，这却远远不够。我们交给客户的应该是跟源文件各方面都一致的成品，而不是只转化了语言的半成品。比如一份幻灯片文件要我们翻译，那译稿应该是格式完全一致的幻灯片，而不是仅仅翻译了文字的word文档。

然后是行文规范问题。即便是纯文本文件，也有其行文规范，如字体、字号、行距以及标点符号运用等。这些内容我们在学校里做翻译练习并不如何重视，但对于专业翻译公司，这类细节问题就像公司的门面，门面不好，公司实力再强形象也会受损。

就是对翻译本身，我也有了新的理解。我在学校里所学所练主要以文学为主，讲究翻译技巧，追求辞藻和句式变化等修辞手法。然而在公司，虽然也有文学方面的订单，但业务方面还是以科技和法律等专业性较强的内容为主。很多时候，客户需要的是一份表达清晰、行文简洁的译文，而非需要用心品味的文章。真正做翻译时，就需要以客户的要求为准，而不是信马游缰地行文。

以前我虽然有过一些兼职，但那些主要是课余时间赚取生活费，顺便了解社会的一种途径，工作本身对专业知识要求小，我也很少全心投入。但在以琳的实习不同，这家专业公司让我找到了真正步入社会的感觉。

实施翻译工作总结报告 外账翻译工作总结篇二

当自己还在埋头摸索工作方法的时候，猛然抬头才发现新年的钟声即将敲响，人们已经是开始为新年做准备了。做完了自己的事情之后，停了下来，回头看看自己三个月来的工作，心中不禁涌出万种情感和言语所不能表达的感受。

首先，要感谢刘姐给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司——是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束

的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。当然在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者（但是最近没有翻译业务）。

一段时间下来，我发想自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话（真记没记谁也不知道）。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路——网络。我们经常在网上，何不用网络联系呢？都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了一个价钱都想是让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这

样的交流方式。事实证明也是很有效果的，至少与电话销售相比较。

1.电话销售翻译新员工个人工作总结

2.电话销售个人工作总结

3.电话销售个人工作总结

4.电话销售个人总结

5.电话销售年终个人工作总结

6.电话销售个人月工作总结

7.电话销售个人年终工作总结

8.电话销售个人工作总结范文

实施翻译工作总结报告 外账翻译工作总结篇三

进入公司以后，参加了多种培训，包括安全培训□iso9000质量管理体系培训等，同时参加了3次关于核安全文化的考试以及1次关于iso9000质量管理体系的考试。经过相关培训以及相应的考试，我很快融入到了公司的大环境中，让我明白除了干好翻译的本职工作的同时，也应该将安全问题以及相关体系重视起来。尤其是安全培训，让我深深感受到安全对于每一个人，对于一个项目，甚至对于整个公司来说都是至关重要、缺一不可的。所以，对于任何人，无论身在何处，“安全第一”的概念始终需要放在第一位。

通过切身的经验，我深知作为一名合格的职场人才，单单提升专业技能是远远不够的。所以，除了专业学习外，在作人

做事方面，我也加强了学习。来到核电军工事业部后，我积极主动地参与公司组织的各项学习活动，在工作当中向同事虚心请教，大到为人做事严谨的态度，小到办公设备的使用，这几个月我从未放弃学习的任一时机。唯有学习，才能发现自己的不足。经过一段时间的学习，我对自己的工作有了一个全新的理解：精于专业但又不局限于专业。到现在为止，我已熟悉了本部门的工作，在日常生活中也能够奉献出自己的一份力量。

入一行，爱一行。这是我当前最深刻的体会。进入机械行业、掌握职场技能对于我来说是一条漫长而又充满吸引力的道路。我深知自己身上的不足之处，这些不足让我警醒，但是我相信在自己的努力之下以及领导同事的帮助引导下，我一定会成为一名合格的为公司所用的人才。

最后，感谢公司为我提供这个平台，同时感谢军工事业部的领导和同事对我的栽培和帮助，让我不断成熟与进步。相信在以后的日子里，我会在这个平台上尽我所能，为公司的更加辉煌尽一份力量！

实施翻译工作总结报告 外账翻译工作总结篇四

有些人认为，只有外语专业的才能做好翻译，翻译就是翻译文学作品。在世界经济文化交流日益频繁的今天，这种看法显然是不全面的。从翻译需求来看，主要还是实用类翻译，如科技、财经、法律等。具体到某一翻译类别，如果没有深厚的经验积累或者相应的专业知识，想胜任愉快是不太可能的。所以我建议翻译新手在从业伊始就应该结合自己的兴趣、特长、专业背景等，选择一个翻译主攻方向。经营某类翻译久了，不仅质量有保障，速度也能上得去，从成本效益角度来看，是相当划算的。

以我相对熟悉的法律翻译为例，我中英文法律文本的阅读量至少达到百万字的数量级。阅读可以帮助我了解法律概念、

原理，不同法律文本的风格，甚至对法律推理也有所了解。有了阅读积累，应对实际工作的时候，就能比较轻松自如。对我来说，翻译工作最难的部分不在实际做翻译，而在做知识储备。一方面，我想加强对某一法律领域(如仲裁/诉讼)的了解，做到翻译时心中有数，不会稀里糊涂;另一方面，我要根据公司业务的发展，阅读相关材料。这种准备工作量之大，有时令人心生畏惧。

我心目中最理想的翻译人才模式是 专业知识+语言能力，我甚至觉得现在的翻译硕士教育也应该有一定的针对性。比如说，如果培养方向以财经为主，则可以考虑开设基本的财经、金融双语课程。

二、学会研究，体现专业

读国内外的多种相关报刊杂志，一定可以找到多种可供借鉴的译法，并通过比较，判断出最优译法。

三、注重细节，精益求精

翻译工作最终体现为译入语的字字句句，甚至标点符点上。在细节方面(特别是标点符号和空格)，本地化翻译做得非常好，我觉得可以向全行业推广。

同一原文，不同译文，如何分出译文的优劣高下?假设两个译者的水平非常接近，有时候，一两个关键词的处理，就能看出译者下了多大功夫。比如approval作为可数名词，在一定语境下是表示“批准件”的，甚至可以结合具体交易细化为“批件”、“批文”或“批函”。又如review律师review一个文件，可以说是“审阅”;审计师review一个账目，实际上是在“复核”;上司对下属做performance review实际是对下属的工作表现做“评价”。再如，一定语境下issue到底是“签发”还是“颁发”?approve到底是“批准”还是“核准”?考虑到动作主体、搭配习惯等，应该还是存在最优译法

的。

四、题外话

常听见同行抱怨，说翻译不被理解，不受重视。我以为解决之道在于，一方面，翻译从业者要主动向业外人士解释说明翻译工作的难处，为自己、为行业争取理解、赢得尊重；另一方面，也是更重要的，我们要做好自己的工作，让人知道，专业翻译做出来的东西就是专业，成为一个专业翻译并不容易，需要付出很多。

实施翻译工作总结报告 外账翻译工作总结篇五

亢·康熙笔画：4·部外笔画：2

《唐韻》古郎切《集韻》《韻會》《正韻》居郎切，音岡。
《說文》人頸也。《史記·婁敬傳》搯其亢。

又《爾雅·釋鳥》亢，鳥嚙。《註》亢即咽，俗作吭。

又《玉篇》苦浪切。星名。《爾雅·釋天》壽星，角亢也。
《註》列宿數起角亢，故曰壽。《史記·天官書》亢為疏廟。
《春秋·元命包》亢四星為廟庭，聽政之所，其占明大，則輔臣忠，天下寧。

又過也，愆也。《易·乾卦》亢龍有悔。《正義》上九，亢陽之至，大而極盛，故曰亢龍。

又旱曰亢陽。

又極也。《左傳·宣三年》可以亢寵。

又強也，蔽也。《左傳·昭元年》鄭太叔曰：吉不能亢身，焉能亢宗。

又無所屈曰亢。《唐書·崔信明傳》信明蹇亢，以門望自負。

又督亢，龍亢，俱地名。

又姓。明亢思謙，臨汾人，由翰林官至布政。

又敵也。《揚雄·趙充國贊》營平守節，屢奏封章。料敵制勝，威謀靡亢。

又同庚。亢倉子。《莊子》作庚桑子。

实施翻译工作总结报告 外账翻译工作总结篇六

如果这些问题的答案是模糊的，最好别上erp。erp的成功与否决定了内部的上下一致的愿望和决心，我们公司业务多样，基本上涵盖了工业企业的各种状况，在启用erp系统之后的6个月，公司的账目一直调整不过来，帐实不符。

同时，保税与非保税物料混在一起。今天怕海关，业务流程要重新调整，明天怕税务，业务流程还要另外调整。长此以往，造成业务数据不准确，核算系统、成本系统都不能投入使用，库存也不准确。这种原因的产生，不是只有我们一家企业会出现，这是中国企业的特色决定的，避这个怕那个，很多帐目不敢公布在阳光之上，上erp就成了摆设，电脑手工两笔帐，erp成了一个增加工作量的附加品。

记得一次会议上，我们ceo说：上这套系统还是有用的，万一mrp!行不起来，我们就另外换一套系统。基础资料是整理好了的，到时将各种基础资料引入新系统就行了。

可能在座的所有此时都会打一个大大的问号了。

另外，让公司上下了解上erp的目的，无形中会增强工作的积极性。由于软件本身的原因，运行过程中的几次错误就引起

了我们操作人员的极度不满，这时候就应该告诉他们，是软件就有bug,我们这套系统是目前国内最好的，能做成这样已经很不错了。在项目启动之初，就应该树立必胜的信心。

对于一些基础数据，例如各种基本资料的编码。我们有必要提前完成，免得拉长项目实施周期。在我公司的erp^施过程中，我们花了大量的时间整理基础资料。单纯一个物料编码就持续近2个月的时间。还没进入决战，人就疲惫不堪了。没上战场就先交枪了。

我们项目的失败，还有一个很重要的原因，就是项目的总负责人必须是企业的高层，像总经理之类的，只有他们，考虑问题才会从全局出发。项目经理负责整个项目，必须有大量的时间。

我们项目小组组长是财务经理，财务部分实施完成后他就万事大吉了，计划系统你实不实施不关他事。好像事不关己高高挂起的感觉，我们的项目经理是个实权人物，但是办事拖拖拉拉，对企业的erp建设没什么兴趣。

在具体的操作中，中层管理人员不懂erp?论，不能制定合理的流程。在系统实施之初，除了进行操作培训外，还应该进行erp?论的. 培训。让他们对erp系统有一个大致的了解。至于操作员，根据操作手册办事就可以了。

年轻人都是急性子，付出了努力后，希望尽快看到成果。分阶段实施，能够更快的让相关人员体会到erp系统带来的便利性□erp上线，气氛很重要。

计划系统的实施是一个长期调整的过程，往往生管人员会有长时间的试运行。如果打算将整个系统分阶段实施，我们可以将计划系统滞后，其他系统可以先上。

在并行阶段，我们应该以系统数据为准，以手工帐为辅，分

清主次。因为两个地方需要入账，加班是避免不了的，公司应该拿出一部分预算，用于奖励关键用户。很多公司加班是没有加班费的，并且在实施过程中又没有任何奖励，所以，员工认为是这套系统拖累了他。虽然项目对公司有益，对他个人就没有多少好处了。（说不定系统刚上线，他就离职了）第一期结账，我们花了近二十天，当然，这也是由于帐务不明引起的。最后，财务为了赶报表，系统帐与手工帐不等也就没有管它。

将疑问一个月一个月的往下拖，这样的直接结果是长时间的手工帐与系统帐并行，增加了工作量。还有一个影响是，操作员永远不敢相信系统帐，系统不能有效的利用起来，启用系统没有成为操作员的工具，反而成为负担。

erp系统是一个高度集成的系统，一个环节的出错将可能导致一系列的错误，所以，对数据的准确性提出了很高的要求。对于操作人员，我们需要一套详细的制度性的文件来规他们的行为。在我司，已经出台了〈〈操作规程〉〉，草拟了〈〈操作员奖惩办法〉〉，但是没有落到实处。目前我司出现的情况是，单据每月都有错，最终用户不能按照〈〈操作规程〉〉进行操作。