

最新油化验培训总结 化验员工作总结 (模板8篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

油化验培训总结 化验员工作总结篇一

总结是事后对某一阶段的学习或工作情况作加以回顾检查并分析评价的书面材料，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，是时候写一份总结了。那么你知道总结如何写吗？以下是小编为大家整理的化验员工作总结范文，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

这是我的第一份工作。我学的是化学工程与工艺专业，虽然有些基础知识和基本操作在学校里学过，但在学校主要以学习理论知识为主，缺少实践操作经验。经过一段时间的学习后，熟练掌握水分、粗灰分、粗蛋白质、酸价、钙、磷、水溶性氯化物、蛋白溶解度等的常规检测和标准溶液的配制。随着时间的推移和不断的学习，我不仅知道了它们的工作原理，并能在操作过程中根据出现的现象结合自己所学知识作出一些简单的初步判断。能对于自身存在的不足，及时的寻找原因并不断改进。

在化验室最常用的仪器有定氮仪、电子分析天平、消化炉、电热鼓风干燥箱、粉碎机等。如测粗蛋白时用粉碎机将样品粉碎过40目筛，电子分析天平称量，加入混合催化剂和浓硫酸后，经消化炉消化，在经定氮仪蒸馏，然后用酸式滴定管盛盐酸标准溶液滴定，最后计算出结果。各种仪器使用前要

认真阅使用说明，知道其使用环境和注意事项。如消化炉和定氮仪器使用时，必须先开通水源。如果不接通水源，消化蛋白时，产生的二氧化氮、二氧化硫等有害气体布满化验室的整个空间，污染环境，当人吸入后会对人的呼吸道造成伤害；定氮时，会使产生的氨气不能及时冷却吸收，造成测量结果偏低。

做好化验室的卫生很重要，也很关键。我们所做的检测都是以干净、良好的环境卫生为前提的。各种玻璃仪器使用前后都必须洗净，待使用完毕后放回原位摆放整齐，并养成良好的实验素养。打开窗户使室内外保持空气流通，地面及工作台无尘土、碎屑纸片等，每天下班前打扫一次卫生，及时将废弃物倒弃清理干净。

热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待每一项工作，工作勤勤恳恳、投入、严谨认真、一丝不苟，遵守纪律，团结同事，热心为大家服务，按时出勤，出勤率高，无缺岗现象。

总结这段期间的工作，尽管取得了一定的进步，但在一些方面还存在着不足，我将更加勤奋的工作，刻苦地学习，努力提高自身的文化素养和工作技能，并严格要求自己不断改进，不断提高，争取在以后的工作中再上一层楼。

油化验培训总结 化验员工作总结篇二

要想不断的取得进步，取得成绩，就需要不断的学习。为了使自身化验水平提高到了一个新的起点，有一个质的变化，我主要加强了以下两点：一是加强岗位练兵，增加自己对实验各个环节的熟练程度，从而提高工作效率；二是加强内部各人员间的团结合作，互相紧密配合，充分挖掘集体的潜力。在日常的工作中我们必须面对现实，不仅仅能够在工作时埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎

样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化。

安全高于生命，责任重于泰山。在实验室工作安全意识和环保意识相当重要。所以我正确认真对待每一项工作，熟记各项安全措施，遇事不能慌。环保也是相当重要，做到每种化学试剂需要处理，集中分类处理，不随意乱倒，这些对环境都很有影响。实验室的型分析仪器，有一部分需要用到高压钢瓶，要作好高压钢瓶的管理，氧气、氮气、氢气等高压钢瓶的存放要达到实验环境条件的规定。易燃易爆及有毒物品的保管发放设立一定的程序制度，熟悉事故处理方法。

我热爱自己的本职工作，正确认真对待每一项工作，在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时完成各项工作。热心为家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤。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。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，力营造一个相互信任、相互助、心情舒畅的工作氛围。

比如很多实验只是停留在简单的操作而忽视了工作原理；还有个别实验做得不够熟练，不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。通过这段时间的工作实践，让我懂得从事实验分析工作一定要细心，不能放过一个疑点，有问题多请示，多汇报。在今后的时间里，我将认真遵守各项考勤制度，努力学习药酒生产的分析方法及相关知识，争取成为一名更为优秀的全方面的实验分析化验员，为公司的发展献出自己的一份力量。

油化验培训总结 化验员工作总结篇三

一直在努力培养三种精神，公司团队精神，独立作战精神，沟通协调精神。

化验工作精细琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，认真学习相关业务知识，不断提高自己的理论水平和综合素质。提高了工作能力，在具体的工作中锻炼成了一个熟练的化验员，能够熟练圆满地完成化验工作。

(1) 虚心学习，勤于实际操作，理论接合实践，能熟练操做所有化验项目并报证结果的准确性。

(3) 协助化验室主管做好关于化验室认证的相关工作。

(4) 认真、按时、高效率地做好各级领导交办的其它工作。

同时，我还积极配合其他同事做好工作，并在其他同事有事时能够顶岗。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，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。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。勤俭耐劳。始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

我们却必须面对现实，不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的時候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化！从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，开创新篇章！

油化验培训总结 化验员工作总结篇四

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进

步的舞台，感谢你们对我的'关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。

抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

经过这样紧张有序的半年，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半年，又从无限轻松中走出这半年，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。

1. 制定销售目标。

上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不多，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3. 应收款回款难准时。

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

1. 质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2. 价格方面。

在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3. 加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4. 多面的销售渠道，发展更多的销售平台

借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5. 随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

6. 提高销售部人员自身的工作素质

(1) 加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4) 做好售前、售中、售后服务。

上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现！我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就！我深信，只要交待安排给我

的事，我会尽心尽责的去完成！我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识；本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点；团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩！

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年！

油化验培训总结 化验员工作总结篇五

转眼已经走过20xx年，这一年是化验室发展壮大，各方面工作都取得优异成绩的一年。透视过去的一年里，在领导的帮助和同事们的关心与配合下，我们班组在某些方面可以说上了一个新台阶，我们认真履行化验室各项职责，全体化验室员工共同努力，实现了安全生产和质量无事故的喜人成绩。

全年共完成化验样品42422个，校表2794个圆满的完成了全年化验任务。五月份，我区严格落实安全生产制度举办了“我为安全做贡献，我为银牌添光彩”活动，致力消除工作中存在的安全隐患。化验室以此为标杆，将消除本岗位安全隐患做为工作目标，精心组织开展了岗位危险分类、分级活动，教导员工主动认识危险，学会远离危险。活动中我们发现隐患就及时整改，不走过场、不留盲区，逐一明确责任目标，确定责任人，采取有力措施，确保安全生产工作的顺利进行，每位员工都积极参与，并取得了良好的效果。

一、加强安全知识教育

将安全作为工作的重心，制作了“安全文化学习园地”，鼓励员工学安全、懂安全、记安全。同时将安全生产纳入“每日一考”范围。加强化验室危险源及危险物品的管理，以全

国安全月为契机，组织员工每周自主收集安全知识，在“安全文化学习园地”与大家共同分享。

二、强化内部岗位技能培训

对员工进行了深入的岗位知识培训，使员工提高了思想认识、工作能力和综合素质，例如：通过“每天一考”增强员工对岗位知识的熟练度，增强员工岗位练兵能力；对化验室试剂的分级和分类；样品的制备、检测及记录管理等。

三、加强设备及精密仪器管理

对化验室的仪器设备进行了系统的管理和维护。设备责任到人，做好设备标识，并由责任人定期进行设备检查，加强设备的管理意识，减少消耗品的报废率，提高设备使用率。对化验室各项仪器进行定期检查，减小由于设备引起的误差。

严格执行化验操作规程，减小化验过程中不必要的误差。依据国家最新标准及指标，做到化验有法可依，有据可查。为避免不必要的误差产生，统一了化验员的操作手法，提高了数据的准确性、可靠性，减小由不同化验员操作引起的误差，提升了化验人员的岗位技能和综合素质。

五、工作环境方面

为了满足设备的使用环境(温度、湿度、无尘洁净等)，加强了化验室环境管理。具体措施有：对卫生区进行划分，由班长负责，责任到人，做到班前清洁，班中维持，交接班不留死角。该项措施的实施保证了化验仪器的测试精度，也树立了化验室的良好形象。

六、节能降耗方面

节约是发展之本，有效利用现有能源创造新能源是保证企业

可持续发展的关键。化验室一直以“开源节流、节能降耗”为工作指南。从点滴做起，杜绝浪费。如：汽油、棉纱等可重复利用的资源绝不丢弃；收集报废压力表的可用部件做备用以减少因压力表损坏而报废的情况，降低了各工区生产成本；及时关闭水、电开关，避免不必要的浪费；班长带领员工利用工作之余美化环境，给大家创造了温馨的工作环境。在班长的带领下，每名员工都以高标准来要求自己，坚持天天打扫卫生，垃圾及废料及时回收处理，让我们的员工时刻处于一个整洁、温馨的环境中。

为了迎接银牌站检查，每个班组工作都在紧张而有序的进行着。化验室在认真完成本岗工作之余也帮助“兄弟”岗位“排忧解难”。充分发挥了化验室女工的精心、细心、用心。积极主动承担了1号污水处理站及水质站泵房的刷漆和卫生清洁工作。每位员工带着联合站集体荣誉感和对工作的热情主动加班加点，通过两天的不懈努力圆满完成任务。

临近先进站检查前，化验室得知转油脱水站人员紧张，为了将联合站最好的形象展现给检查团，班长带领化验室集体员工经过一天一夜的艰苦奋斗完成了输油泵房的设备清扫任务。确保了输油泵房设备清洁无油污、卫生干净无死角。

通过这两次的集体活动，不仅体现了化验室员工强烈的集体荣誉感和对待工作的认真负责的态度，同时也展现了我们敢于面对困难，积极应对解决困难的决心。

一、配合生产，做到化验先行，及时指导生产，不推诿责任，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

二、技术争先，通过学习紧跟公司指导思想，努力提高化验室整体水平，以求更快更好为油田生产服务，力争提高化验数据准确性和时效性。

三、推陈出新，鼓励新员工发挥创造性思维，结合化验室实

际工作情况，为化验室工作的高效、快捷、安全性贡献自己的力量。

在新的一年里，化验室全体员工有信心，有决心在领导的带领下完成各项任务，为公司发展尽一份力量。

油化验培训总结 化验员工作总结篇六

为做好本职工作，为提高自身化验分析能力，我坚持严格要求自己，在平时的学习工作中，在办公室学习资料的同事，细心学习他人的长处，改掉自己的不足，并虚心向领导、师傅们请教，在不断的学习和实践中使自身工作能力、工作质量有所提高。在日常的分析工作中做到了能熟练的完成水质分析的常规分析和较好的完成日常管理工作。通过跟班长、师傅的不断学习和交流使得我在工作模式上有了新的突破，工作方式上有了较大的改变。

面对分析枯燥、样品杂多的工作性质，我不怕吃苦，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练自己的意志，增长自己的才干。遵循公司的理念“忠诚、敬业、、拼搏、进取”。踏踏实实做人、本本分分做事。工作中，我们要注重把握根本，努力提高技能水平。我们化验室的工作性质就是：工作量大，这就需要我们团结协作。在这个月里，不管遇到什么样的困难，我们都积极配合做好工作，我们的心都能往一处想，劲都能往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

这个月的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足。主要是工作自我总结的程度还不够，与领导、师傅的交流还不够，学习和技能技术的掌握还不够，和师傅们相比还存在较大的差距。在今后的学习工作中，我一定认真总结经验，虚心向领导、师傅和同事请教，克服不足，努力把化验工作做得更完美，努力提高自身素质和工作交流程度。

油化验培训总结 化验员工作总结篇七

20xx年11月我有幸进入了xx市众誉科技有限公司这个大家庭，到现在已有一年多时间了，作为公司的一名员工，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。为做好工作，在公司领导和同事的支持帮助下，不断的提高和锻炼自己，熟悉了自己区域的工作，回顾过去历程感慨颇多。

1. 熟悉公司和产品

熟悉公司和公司产品是融入一个公司和作为一个业务员的起始。了解这个行业，熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式，了解自己产品的市场方向和产品方向和产品分布，了解目前公司的主攻市场和主要产品以及价格趋势。这些点在入司之初两周的车间学习和之后这一段时间里有所掌握和熟悉。从目前来说，我们公司除了主打产品，铁蹄，多门柜，储物柜，手推车，其他以冲压件为主的产品种类繁多，不同的客户所对应的产品也各有不一，一个人不容易在短时间内去掌握所有的产品系列，但是对自己所处理的客户的产品系列和可主要向市场推广的产品系列必须要掌握，像我的主要客户以割草机配件，直管，储物柜，手推车为主，这些产品的技术要求，基础要求我都已了如指掌。目前，我们的主要市场集中在美洲，可以说美国是我们的主要市场，南美目前并没完全开发出来，而相对于我们主打产品的性质和市场形态而言，南美尤其是卡车运输占主要力量的巴西应该成为我们最具潜力的市场。中东地区也有一定的市场潜力，但是由于市场情形不稳定，不能寄太多希望，我们目前对欧洲市场的开发力度还不够大。

2. 业务技巧

拥有良好的业务技巧就意味着，有良好的沟通协调能力，在满足客户要求的同时，能够和工厂是实际运作相结合，搭起

客户和工厂的各部门之间良好的沟通桥梁，做好监督，跟踪工作，保证产品质量，保证资料信息提供的及时性，及时准确地提供报价，协调生产满足客户交期，建立良好的客户关系，增强客户对我们的信誉度。老客户扩大产品系列范围，争取更多的项目。业务谈判，作为业务员，业务员承担着客户的顾问的角色，责任是满足客户要求，服务好客户，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，但是同时要对客户的要求加以判断，看是否合理，经过和各部门沟通看客户要求是否符合我们公司的利益，再加以处理，不能盲目盲从。

客户来访时，相关资料和会议主题要提前准备，我们对客户有哪些问题，哪些要求需要当面解答。对于客户所提出的问题，要进行斟酌，考虑其问这个问题的目的，再进行适当回答，有些关键问题需向上级征求之后方可回答。同时从客户的谈话，电话邮件中去判断客户的需求。业务员的目的是很单纯，就是拿到订单，所以在和客户交谈，吃饭时要学会探测信息，了解订单情况和客户对我们的认知情况。

其次，便是处理订单了，订单处理的过程，看似简单实则需要很多精力和技巧。作为客户的顾问，工厂联络员，我们必须保证生产处客户需要的产品，不管是在样品开发阶段还是大货生产阶段，都需要将客户的要求与工厂实际操作相结合，把客户的要求写清楚，时时刻刻关心生产进度了解，催促生产，保证按时交货，还要了解生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，产品是否能满足客户要求，是否存在外观上明显缺陷，或者有影响到功能的产品问题。有问题及时沟通，及时更正，产品在工厂，任何问题都可以解决，一旦产品一出去了，一切都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

在做业务过程中，可能会出现各种问题，这很正常，没问题要业务员干什么，关键在于以什么样的心态去处理，去解决。

我觉得有一点很关键，不要在乎别人怎么说，只要他们能把你的事情做好，保证产品质量，保证交期，客户满意这已经够了，遇到问题不要去抱怨，而要想着如何去解决。

是维系良好长期客户关系的基础，没有人愿意和一个信誉度差的人做生意，但是对客户的诚实应该是要把握一定度的，对于工厂也一样，这个问题主要表现在交期上，比如客户要求3月13号货必须到美国，船是在2月14号，订单下达日期为12.28日。对于以上的时间，怎么样告诉工厂，才能督促他们按期交货，又怎么样在客户这边给工厂一定的时间空间，这就需要业务员在诚实上把握度了。另外，诚实也意味着敢于担当，勇于承担责任，不推卸责任。

2. 热情

热爱自己的工作，对于自己的工作要充满热情。业务员每天要解决的问题，处理的事情很多，需要的是足够的热情和全身心投入。

3. 自信

自信对于一个业务员来说是很重要的，自己网络搜寻的客户，展会发过来的客户，算起来也是有一些的，这些客户，发过去邮件不一定会回复你，似乎我们在做“无用功”，但是我们还是要坚持厚着脸皮发邮件，打电话。客户回复了，就是有希望了，抓紧追踪，这些潜在客户基本都是要很长时间才能转变成真正客户，不管怎么样，我坚信我一定能拿下他，坚持下去总有一天会有收获。而且，对于自己的产品，自己的公司要有信心，相信他们能做的好的，他们就一定能做的好的。有这样一个信念，路也会慢慢通了。

4. 应变能力

业务员每天处理的事情可能很繁杂，很琐碎，涉及到价格，

技术性问题，收款情况等细小的事情，这就需要足够的细心；客户开发，接单，并不是一朝一夕的事情，有时候有些客户敲了好久，才能敲的动，慢慢实现量变的过程，这个过程是相对比较长的，需要足够的耐心；有时候客户的要求可能是源源不断的，也可能是适时而变的，所以业务员要有良好的应变能力，随时准备好处理可能发生的情况，能够及时沟通，及时反馈，及时处理。

这一年多的工作，我不能用满意和不满意来说，对工作，我是认真负责的，自己处理的事情一定处理好，做到让客户满意，监督，反馈，检查工作做的比较及时，做到了零投诉，我所处理的重要客户之前有一些质量问题导致客户对我们的信心受挫，从9月份开始下单量也有了起色。人无完人，我也有缺点，我比较容易急躁，有时候事情又急又重要，可是别人还没弄好或多次弄错了，我就很容易发火。有时候不是很细心，比如表格做的不完整，周报中经常有别字，这个问题让我觉得很丢人，我下狠心一定突破自身的这些缺点，发掘自己更多的潜力，把工作做好，业绩做好。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向领导汇报……在日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情积极，对工作团队严谨仔细，积极善于和同事领导沟通、协调，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，严格遵守管理制度，积极努力工作。

我努力克服种种困难，协调好自己的时间，积极参加各种活动。我始终坚持，做什么事情，做了就一定把它作好。对工

作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为超市的发展做出应有的贡献！

在今后的工作中，我会立足自我，完善自我。我相信我选择的不仅仅是一份工作，更是一份事业。希望在不久的将来自己能在公司的舞台上展示我的精彩。

油化验培训总结 化验员工作总结篇八

随着公司的成长，尝试室仪器的增添。为了更好的完成工作，在之前的工作基本之上，又进修了水中油含量、柴油烃类组成（稀释法□□hcl的测定等新的尝试体例，而且谙练把握，较好的完成了相关的工作使命。其次在工作中也经常碰着一些新的问题，经由过程和率领、同事们的参议研究最终解决。同时也对相关工作有了进一步的熟悉。

我的工作主若是配合研发一部的其它几个岗位做响应的剖析。第一，配合重整催化剂评定岗位生成油的折光率和烃类组成剖析；第二，配合抽提组的芳烃抽提的柴油做烃类组成剖析；第三，配合代研究做的裂解油的黏度，酸值及色度等剖析；第四，负责研发一部水样的水中油含量、水垢等相关剖析；此外在原油评价中负责酸值、蜡含量、硫醇硫、色度、冷虑点、黏度及逆流黏度等相关剖析；加入hr-05b300溶剂出产负责取样及黏度剖析共二十一天；其次就是一些储存油样的色度剖析及其它的一些尝试剖析；此外我还积极配合其他同事完成了一些工作使命。

一年中，在率领和同事们的悉心关切和指导下：我共完成色度数据500多个；折光率数据150个；黏度数据88个；逆流黏度数据140个；水中油数据245个；荧光族组数据193个；柴油族组成数据115个；酸值数据30多个；蜡含量数据11个；密度数据16个；冷虑点数据5个；溴价溴指数数据18个。

化验工作邃密琐碎，而且因为我们主若是搞研发，所以不像炼油厂的化验工作很有纪律性。我们会经常碰着分歧的新问题。所觉得了搞好工作，我不怕麻烦，细心看尝试现象，向率领就教、向同事进修、自己试探实践，当真进修相关营业常识，不竭提高自己的理论水安然安祥综合素质。

在尝试室工作平安意识和环保意识相当主要。所以我工作投入，能够正的当真看待每一项工作，熟记各项平安法子，遇事不能慌。环保也是相当主要，做到每种化学试剂和需要措置的油样，集平分类措置，不随意乱倒。这些对情形都很有影响。在刷洗瓶子时，不随便倒沾有油的污水。同时注重到尝试室的通风和各类化学试剂及油样的摆放问题。

我热爱自己的本职工作，正的当真看待每一项工作，在开展工作之前做好小我工作打算，有主次的先后实时完成各项工作。热心为巨匠处事，当真遵守劳动纪律，保证按时出勤。有用操作工作时刻，死守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐不美观长进，始终连结严谨当真的工作立场和一丝不苟的工作作风。积极加入公司组织的各项勾当，如春游，秋季五项全能体育角逐等。

总结这一年来的工作，尽管有了必然的前进和成就，但在一些方面还存在着不足。好比良多尝试只是勾留在简单的操作而轻忽了工作事理；尝试过程中因为自己的粗心导致尝试仪器损坏或尝试功效误差较年夜等。还有个体尝试做得不够谙练，不够完美，这有待于在此后的工作中加以改良。经由过程这段时刻的工作实践，让我懂得从事尝试剖析工作必然要细心，不能放过一个疑点，有问题多请示，多陈述请示。

在此后的时刻里，我将当真遵守各项考勤轨制，全力进修有关石油化工的各项尝试剖析体例及石油化工常识，争夺成为一名更为优异的全方面的尝试剖析化验员，为公司的成长献出自己的一份力量。