

最新适应期结束后的工作总结(优质10篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

适应期结束后的工作总结篇一

今年是在新的工作岗位工作的第一年，是熟悉工作，积极参与，认真履职，探索方法，积累经验的一年，这一年中必须做到“一个转变，一个明确”，即转变工作角色，明确工作职责。

转变工作角色：参加工作近十年了，但是自己从事的工作一直都相对单一，以至于对其他行业的工作所知甚少，以至陌生，县政府办公室作为全县的核心机构，工作涉及到全县各行各业，对此，在思考问题，处理事情时，必须跳出以前在部门的思维方式，摆正自己的位置，树立全局意识，切实转变工作角色。

明确工作职责：按照办公室对自己工作安排，尽快熟悉自己的工作和职责，一是熟悉县政府办公室的各项规章制度，明确工作要求；二是熟悉县政府办公室总体工作及相关业务年初工作目标，明确工作任务；三虚心听取办公室其他同志的指导，善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，明确工作的运行和处理问题的程序；四要认真与科室其他同志总结前期工作，明确工作努力方向。

二、中期目标

在明确工作职责、工作任务，熟悉工作方的前提下，明年，必须进一步加强自身锤炼，做到政治素质、业务能力、工作绩效“三个提升”。

提升政治素质：一是要善于从政治角度看问题。无论面临的情况多么复杂，要坚持从政治角度分析判断问题，保持清醒头脑。二是要保持政治敏锐性。密切关注时事、了解时事，通过网络、报刊、电视等，敏锐把握各项方针政策动向，保持工作的主动性。三是要树立高尚的政治品格。做到眼界宽广、胸襟广阔、淡泊名利、甘于奉献、坚持原则。

提升业务能力：一是提升写作能力。加强理论学习，注重平时公文写作中的锻炼，注意办公室其他同志撰写材料的学习，能较好完成交办的新文件拟稿任务。二是提升语言表达能力。加强说话训练，做到汇报工作准确、简洁、清楚。三是提升办事能力。准确领会工作内容，勤于思考，能按照工作职责或领导交办事项要求，较好的完成任务。

提升工作绩效：虚心听取领导、同志、部门等对自己工作的意见和建议，总结经验教训，提高工作效率，优质的完成各项工作。认真做好调研、信息报送等工作，能超额完成办公室下达的工作目标。

三、远期目标

加强学习，确保思想上的先进和作风上的优良；加强锻炼，促进服务意识和业务水平进一步的提高。服从组织、领导安排，善于思考、积极创新，能独立且出色完成各项工作。

适应期结束后的工作总结篇二

一、想办法制订每日工作流程表没有工作目标和每天时间安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过

得很有意义很有价值。所以，我们要养成每天制订工作流程表的习惯。

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程。在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到下午1：30分才行动，至少应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

二、一天时间安排

1、早会培训学习(8：00—8：40)我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。早会每天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。

2、设计跟进(8：40—9：00)

3、打电话(电话拜访、电话跟进)(9：00—9：20)

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员在公司里打电话，一则方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要

量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

4、到小区展开行动(9：30—17：00)

5、回公司打电话(17：00—18：00)

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

6、晚上要进行客户分析；

7、晚上要列出当天名单(客户、人际关系)希望你每天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结将近朋友的信息，完整地进行登记，每天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。

适应期结束后的工作总结篇三

xx年以来，我县重点项目建设，紧紧围绕“二四三”发展战略，紧咬“追领”目标，突出产业结构调整，着力构建现代产业体系，共安排实施重点项目464个，累计完成投资340亿元，共建成投产项目356个。五年来，我县重点项目大建设、大投入、大发展、大变化，项目安排项目之多，财政投入之巨，经济和社会效益之显，都为历史最好水平。

(一)重点工业项目建设不断突破，现代工业体系不断完善。着力打造“200亿”矿产品精深加工产业，10万吨富氧炼铅、百万吨多金属利用加工、利和化工、锐驰矿业、太和柳塘铅锌、金怡泰锰业、石墨加工城、泰兴化工、联合锰业、五矿锡业等项目相继建成投产；宝山深部开发、宝岭多金属综合利用、银利多金属、康元电池等项目加紧建设；30万吨阴极铜、40万吨铅锌、耐普铅酸电池落户我县，前期工作取得重

大进展。我县矿产品精深加工产业不断做大做强，中建集团、中国五矿等央企进驻我县，我县矿产品加工在全国的地位得到极大提升。现代电子产业集群形成较大规模，联达电子、展昇电子、华丰电子、瑞新电子、广成电子、富翔电子、成音电子、佰力电子、岳丰科技等20余家电子制造企业建成投产；华路仕智能产业园、航大电子、卓越电子在加紧施工和安装设备，我县现代产业体系不断完善。新能源、新材料项目建设方兴未艾，鲁荷金发电荷叶风电场、桂阳水源风电场、华利生物科技、100万吨干法水泥生产线建成投产，天塘山风电场、凯迪生物质发电顺利建设。县工业园建设成为“一园六区”29平方公里全市最大工业园区，累计投入基础设施配套建设资10亿元。园区标准厂房先后建成100万平方米，完成投资10亿元，落户企业93家，年产值100亿元，创税3亿元。郴州有色金属冶炼加工区规划面积28平方公里，前期工作稳步推进，意向落户企业宇腾化工、国大有色总投资达100亿元。

（二）全力打造农产品加工集群，农业基础设施不断夯实巩固。县工业园芙蓉食品项目区规划面积不断扩大，各项配套基础设施完成投资亿元，宏润油茶、瑞丰米业、金银花饮料、紫宇面业、朝天龙辣业、香源食品、乌龙姜食品、经典酒业、川湘食品等项目建成投产，惠康食品、百年同康、太和辣业、顶顶威酒业等项目加紧建设中，全力打造全省一流农产品加工区和国家级农产品加工创业示范园。建成30万亩高产油茶林。10万头新湘农原种猪场、瑞晟原种猪场、欢乐生猪养殖基地建成投产，我县成为全国生猪调出大县。5年来，完成现代烟草农业整体推进建设、小农水建设、农技服务体系建设、病险水库治理、安全饮水工程、肖家山水库除险加固、贤江水库除险加固、莲塘水库除险加固、国土整理、石漠化综合治理、水土流失综合治理，累计完成投资20亿元，农业基础设施不断完善，农业基础地位不断巩固，农业生产、农民增收获得充分保障。

（三）第三产业蓬勃发展，商贸、物流、旅游、房产项目成果丰硕。五年来，奇秀山庄、九竹园有机农庄、巴比伦水上

乐园、桥市饭店度假山庄、宝山工矿旅游（一期）、百合酒店、城领国际、蓉信世家、锦绣华庭、子龙花苑等项目建成营业；凯悦国际酒店、金都汇星级酒店完成主体工程；县商贸物流园、文化园、湘南农机大市场、惠康超市商品配送中心、神农蜂生态旅游园等项目开工建设；神农谷田文化园、台湾元首休闲观光农业落户我县；桂阳宝蓝城市综合体、东兴新城西水地域开发、子龙湖生态园正在招商洽谈。

（六）社会事业项目建设蒸蒸日上，社会民生幸福大幅提升。5年来，我县在科、教、文、卫、体以及机关单位建设实施重点项目65个，累计完成投资40多亿元。文教事业大发展，相继建成蒙泉中学、县青少年校外活动中心，收购士杰学校，实施城区扩容工程、合格学校建设及校舍维修改造工程，投资建设龙潭中学、全民健身中心、文化园、职业技术教育学校。卫生事业大建设，相继建成人民医院医技大楼、人民医院外科住院大楼、人民医院急诊大楼、妇幼保健院门诊大楼、泰康医院、县残疾人康复中心；在建人民医院门诊综合大楼、中医院医技综合楼、食品药品监督管理综合业务用房、“120”指挥中心、卫生监督机构；启动建设人民医院北院、妇幼保健院住院部大楼等项目。保障安居工程顺利推进，建成杨家岭廉租房、锰矿经济适用房、宝山工矿棚户区改造、黄沙坪工矿棚户区改造；正在加快建设绿园春廉租房、城市棚户区改造、农林场所危房改造。机关单位建设如火如荼，相继建成演艺中心、政务服务中心、县广电中心、两所一队（拘留所、看守所、武警中队）、工商局办公大楼、农村信用联社办公大楼、农发行办公大楼、煤炭安监大楼、质量技术监督局大楼、县林场办公大楼、东塔社区服务用房等办公楼；在建质安防汛大楼、正和镇政府办公楼、公安局侦技业务用房等18个办公大楼建设项目。

xx年我县共安排重点建设项目137个，总投资319亿元，年计划投资102亿元，预计全年完成投资100亿元，基本完成年计划投资任务，其中产业项目完成投资52亿元（工业项目30亿元，农业项目7亿元，第三产业项目15亿元），基础设施项目

完成投资48亿元。全年实现开工建设项目125个，开工率实现90%；预计全年完工项目达到53个项目，重点项目建设成果丰硕。其中“六个十大”工程，前“五个十大工程”预计完成投资50亿元，完成年计划投资75%；开工建设项目42个，预计完工项目达到15个。

今年，产业项目建成投产项目26个：即宏润油茶、金银花饮料、富阳鞋业、兴昂鞋业、瑞新电子、佰力电子、海郎德电子、三湘源电子、源凯正电子、家具产业园、华利生物科技、创业电杆厂、杰鹏金牧厂房扩建及办公楼建设、高岭土、瓷石精加工、鲁荷金荷叶风力发电（二期）、桂阳水源（桥市）风电项目、川湘食品、花卉苗木基地、新湘农燕塘原种猪场、宝山工矿旅游（一期）、九竹园有机农庄、神农蜂生态旅游园、桥市饭店度假山庄、机关单位职工住宅（部分）、共和乡村俱乐部、百合酒店等。

适应期结束后的工作总结篇四

周工作计划怎么写呢?下面是小编为您精心整理的一周工作计划，希望大家喜欢。

一、店面行政管理

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1. 建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。

使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2. 注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业

务、会管理的高素质人才。

3. 建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。
4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。
5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投诉。
6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。
7. 创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

二、经营管理

1. 加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。
2. 明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。
3. 在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。
4. 抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协

调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5. 知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6. 尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领导加以指正，如果公司领导能够提供这个平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。

所以我会在今后的工作中更加努力，更加勤奋。

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。

暂订年任务：销售额100万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。

并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。

并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持xxx的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

http://

适应期结束后的工作总结篇五

一、指导思想、主要内容、工作目标

(一) 指导思想。

(二) 主要内容。

开展“八查八看”活动。即查中心意识，看是否真正树立了与时俱进、开拓创新，为经济建设服务的意识；查服务态度，看说话办事是否做到热情、文明、礼貌；查工作效率，看是否有敷衍塞责，拖拉推诿行为；查工作作风，看是否有形式主义和虚报浮夸问题；查群众观念，看是否有“三难”、“三乱”等问题；查工作制度，看是否有无章可循，有章不循问题；查法制观念，看是否有行政乱作为、不作为、不廉洁的行为；查工作纪律，看是否存在有令不行、有禁不止的问题。

(三) 工作目标。

通过开展“八查八看”活动，努力达到“五个进一步”的要求：服务意识进一步增强，牢固树立加快发展是本市任务的观念；办事效率进一步提高，推诿扯皮、中梗阻等问题得到较好解决；服务质量进一步改进，“三难”、“三乱”现象基本杜绝；行政行为进一步规范，有法不依、违法不究等行为得到有效纠正；监督管理进一步加强，各种违规违纪行为得到严肃追究，真正形成行为规范、运转协调、公正透明、廉洁高效的管理体制和运行机制，实现勤政廉政、提高效率、优化环境、执政为民、促进发展的工作目标。

二、工作措施

一是建立和完善团市委党组理论中心组学习制度、机关夜学制度和党员学习卡等学习制度，进一步规范机关党员干部的理论学习。

通过开展团市委机关干部素质拓展计划，采取邀请专家授课、机关干部自己轮流授课等方式，经常举办招商引资、财政、税收、土地、城市建设、信息化等专项业务知识，拓宽机关干部的知识面，提高队伍素质。

适应期结束后的工作总结篇六

我班共有学生40人，其中男生29人。除一位本市学生以外，全部来自于__。这些学生学习成绩不够理想，但思想纯朴，进取心强。本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。

二、具体措施

1、抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好自修课纪律，提高效率。

- 2、提高板报、墙报质量，营造良好的学习氛围，构建良好的班级文化。
- 3、利用班级刊物对学生进行思想教育，发挥学生的主观能动性，激励学生。
- 4、通过组织班级活动培养学生的集体观念，增强班级凝聚力。
- 5、定期开展学习活动，培养学生良好的学习态度和习惯。
- 6、开展有益的文体活动，促使学生的身心健康发展。
- 7、组织学生积极参与学校的各项活动，力争在各项活动中取得好成绩。
- 8、定期与学生谈心交流，了解学生的思想动态，及时疏导解决学生的问题。

适应期结束后的工作总结篇七

以xx精神为动力，以邓董理论和冯总重要思想为指针，全面贯彻公司的“务实”方针，以独家经销为龙头，以品质保证为基本依托，以开发商、设计院为突破口，以商业信誉为保障，进一步提高服务意识、质量意识、品牌意识，致力于推进天津建筑市场，推进我公司品牌的突破性进展，促进全市建筑质量的提高。

二、工作目标：

- 1、抓好培训——着眼司本，突出骨干，整体提高。
- 2、老和潜在客户——经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。

3、开发新客户——不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。

4、周、月总结——每周一小结，每月一大结。

三、实施策略

2、加强学习，提高自身素养。

加强理论学习。学习实践水泥基渗透结晶性能优势与施工要点，学习商业运作，认真贯彻公司“务实”的方针，熟悉本行业各公司，学习各地先进经验。利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、研究，及时掌握市场发展的动态和趋势，时刻站在学建筑领域的前沿阵地。

3、客户资源，全面跟踪和开发。

对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。

4、商业运作

找对人，说对话，办对事。善于分析，放开手脚，敢于表态！

5、走精干、高效路线

做到严谨、务实、高效，不折腾。不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是去弥补它而不是挑战它。

【业务员工作计划表格范文二】

适应期结束后的工作总结篇八

- 1、三峡全通涂镀板公司
 - 2、宜昌东站站前路（宜昌市城东大道延伸段市政工程）
 - 3、宜昌东站路（宜昌市东站路市政工程）
 - 4、夷陵路（宜昌市夷陵大道及北门外正街综合改造工程）
 - 5、体育场路，胜利四路（体育场路，胜利四路上段，桃花岭综合改造工程）
 - 6、城乡路（宜昌市城乡路市政工程）
 - 7、双虹大道（夷陵区双虹大道市政工程）
 - 8、东运路（宜昌东运路市政工程）
 - 9、港窑路（宜昌市港窑路市政工程城东大道——东山二路）
 - 10、武汉3条路（武汉市佛主岭二路、流芳一路、东园西路改造工程）
- 1、摊铺机熨平板预热要达到 100°C 以上，不然会出现拉毛现象，不易修补。
 - 2、料斗必须要清洗干净，接触沥青料得部位全部要刷油，以免出现离析、结块等现象。
 - 3、料斗在每车卸完料后要收拢；因为sma沥青料含油量较大，降温快，且流动性差；长时间不收料斗会出现温度离析、骨料离析和油包等现象。

4、摊铺过程中必须缓慢（不超过3米/分钟）匀速连续，不随意变速和停顿；以免影响外观和平整度。

5、碾压要紧跟，速度均匀。先初压一遍后，检查路面外观有无油疤和油包现象；如有上述情况应及时进行挖除补料处理，处理完毕后再进行复压。

6、由于sma沥青料含油量较大，且加入纤维，粘度强，降温快，不易不料；在施工过程中应减少人摊铺。

7、摊铺完毕后交通开放时间不宜过早（开放时间不小于24小时）。

经过站前路及东站路匝道的实验数据□sma沥青砼摩擦大，孔隙大，抗滑强，抗渗和ac型沥青砼差别不大。

1、边的高程控制更精密，因为碾压边的过程中，没有了推移现象的发生。

2、装制木方模可以保证水稳层边的碾压到边，不发生推移，提高水稳层边的平整度。

3、水稳层中缝装制木方模后，二次摊铺另外半幅时不用在对中缝进行挖边处理，节省人力节省时间。

4、装制木方模摊铺水稳层可以大大提高美观度，且能节约边不推移的水稳层料。

1、在装制模板的过程中高程控制需有测量数据的支持，严格根据数据进行装制，装制完毕后对人为或其他因素破坏的要进行修复。

2、在已装制好的模板后用钢钎加固模板两侧，以免碾压过程中因料的推力挤开模板。

3、摊铺机作业过程中，料必须打满至模板，没满的需人工补满，保证模板对边的成型。

东站路沥青面层的摊铺使用胶轮压路机进行大胆的碾压尝试后，实验数据证明，对平整度的实验数据提高了一个台阶，数据显示成型后平整度多在0点几内，不使用胶轮碾压的平整度多在1、0左右。

东站路水稳层摊铺过程中使用胶轮压路机碾压，实验数据证明，压实度有大的提高，成型后平整度也有提高。

对于大胆尝试胶轮碾压的工艺，实验数据证明，对摊铺的质量是更进一步的提高。

抗裂贴是由沥青基的高分子聚合物、胎基、高强度织物（耐高温）复合而成。这种结构是将现在公路上防止裂缝几种措施的有机结合，是目前公路上抗裂防水的升级产品。

上涂层在铺设热沥青混合料时，高强度织物（耐高温）不会发生高温变形，高聚物热熔后从织物的缝隙中渗出，与其粘结非常好。下涂层有足够量的高聚物在融化后填充基面的坑洼，增强了与基面的粘结力，下涂层和胎基的稳定性确保了整个抗裂贴具有的抗裂防水要求。

（1）加筋作用。抗裂贴表面的高强度织物（耐高温）具有较大抗拉强度，可承受一定的裂缝处应力，将承受裂缝的全部拉应力，显然抗裂贴能起到加筋的作用，在此意义上说，它提高了路面结构层的抗拉强度。

（2）消能缓冲作用。抗裂贴是具有一定延伸性的材料，高聚物有较好的低温柔韧性，铺设在沥青路面层间，相当于设置了一弹性层，基层裂缝拉应力通过抗裂贴高聚物扩展到更宽范围，从而缓解裂缝处应力强度，有弹性的层间能起到吸收部分拉伸能量的作用。

(3) 隔水防渗作用。抗裂贴高聚物能形成一个完整的隔水防渗层，可隔断路面水向路基渗透，从而保护基层的强度，使基层材料性质不至于进一步恶化。在摊铺前期工作中，洒完粘层油其破乳后，在混凝土板缝间或在裂缝处贴上抗裂贴，洒上细集料然后即可进行沥青混凝土的摊铺作业。

1、进行抗裂贴粘贴前，需将抗裂贴的下涂层的塑料保护膜去掉后，方可进行粘贴。

2、在地面温度较低，无法溶化抗裂贴下涂层的高聚物时，需采用喷火枪烘烤其高聚物溶化且没有凝固前贴上粘层油已破乳的裂缝处，最好采用卷起来边烤边滚动式粘贴，以免出现粘贴不牢现象。

3、抗裂贴粘贴需侧身观察抗裂贴边缘也底层没有连接好处用火枪二次烘烤且用脚将其压住粘贴至无缝为止。

4、抗裂贴贴好后，等要即将进行沥青混凝土摊铺前撕去抗裂贴上涂层的塑料保护膜，洒上细集料，以免料车或摊铺机在行走过程中将其粘起。

1、增大旧砼面的摩擦系数，使之底层沥青混合料能更好的粘结防止推移：计划对此路段旧砼面进行了铣刨。

(1) 摊铺机的动力因素

由于摊铺机最大理论工作坡度为7、8%，我项目部从未对有如此大纵坡的道路进行过从下向上的沥青摊铺作业，所以进行了系统的摊铺机动力及小型沥青运输车的装载试验，确立了最佳装料吨位，保证了摊铺机爬坡动力进行摊铺作业的连续性。

(2) 压路机的碾压方式

由于此段纵坡大，压路机向下坡方向行进时可能对已摊铺并碾压完的沥青料产生较大的向下推力，从而产生雍包、开裂等缺陷。经过碾压试验后发现，上坡带震，下坡不带震进行了多次碾压，未见大幅推移现象。

最终进行了对胜利四路沥青砼的摊铺作业，克服了9、06%的大纵坡，也避免了碾压对其沥青路面造成的损害，完成了一项我项目部破记录的施工作业。

适应期结束后的工作总结篇九

一、严格落实公司各项条款，加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在__年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

二、规范和落实公司的服务条款，提高服务工作质量，建设一流的服务平台。我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20__年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

三、加快业务发展，巩固__市场占有率，扩大__市场占有率。根据20__年支公司保费收入万元为依据，公司计划20__年实现全年保费收入万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

2、大力发展渠道业务，深度拓展__市场，打好__地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固__市场占有率。

3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，20__年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20__年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设，做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。20__年在员工待遇上，工资及福利待遇在20__年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留得住人才，为__年的业务开展提供强有力的人力保障。

五、完善管理机制，强化执行力。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。20__年是全新的一年，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

适应期结束后的工作总结篇十

公司原来的管理模式是：工作分工后各负其责，各行其是，

所有内部工作和项目工作几乎是直接对公司领导负责，这就削弱了各部长对部门和项目的业务管理，加大了公司领导的工作量，也影响了工作效率，今年将管理模式调整为：分工明确、各负其责、协调配合、民主决策。调整了部分人员，加强了各部长的职权，各部长不仅负责部门工作，也负责各项目相应的协调、配合和管理，只有重大事项才向公司领导请示。提高了办事效率，加大了对项目的服务。

华达公司自成立以来，项目管理办法和职工工资待遇并没有随着时间的推移调整到位，主要管理办法基本维持原有的模式，虽然根据不同项目有了一些具体的变化，但并没有真正做到与时俱进。鉴于监理市场的政策、形势发生了巨大变化，原来的管理模式的弊端更加突出，已极大地影响到了监理人员的稳定、项目工作的正常开展和公司的良性发展，经过多方面的调查和长时间的考虑，公司决定实施项目管理改革，通过广泛征求意见的改革方案经董事会批准，于20xx年8月开始在北京111国道改建工程总监办试行，并于20xx年11月在所有项目全面实施。

对项目管理的改革，提高了监理人员的工资待遇和工作积极性，对稳定监理队伍、吸引优秀人才具有重要意义；最大限度地利用了公司资源，提高了项目的生活、工作质量；也让公司对项目有了更好的管理和更大的支持。项目管理的改革是公司发展的必然，也必将促进公司更快、更好地发展！

20xx年公司在建的大小项目共计xx个，期中已完工项目xx个，新承接项目xx个，完成合同金额约xxxx万元。

在今年的项目建设中涌现出了一批先进集体和个人，如：……………等等，他们是公司的模范和功臣，在此我代表公司对他们付出的努力表示感谢！对他们取得的成绩表示祝贺！

公路建设、监理市场持续规范，对监理人员的素质有了更多、

更高的要求，为此，公司出台了一系列制度和措施，如：……，以此来激励监理人员加强自身业务素质，全年共取得^v^专业监理工程师xx人，^v^监理工程师xx人，^v^注册安全工程师xx人，^v^注册环保工程师xx人，^v^资质xx人，造价、经济系列的xx人。在此，对取得上述资质的人员表示祝贺！他们是公司的中坚力量，也是公司持续发展的希望！