

最新幼儿园春后勤工作计划 幼儿园后勤 春季工作计划(汇总5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

检察院刑检部门工作总结篇一

建立专业执法监督队伍。今年，我们根据辖区面积大，且中心城区分散、城乡交错的特点，抽调人员，配备专车，组建地区中队，并根据队部的工作要求，加强整治、监督工作，同时，为摸清全区销售点状况，规范销售、使用一次性塑料饭盒、降低“白色污染”起到了积极作用。

充分发挥中队的作用，抓好长效管理。为确保“白色污染”治理工作落到实处，今年，我们在下达目标管理任务时，明确提出了“白色污染”治理的要求，既，以餐饮业规范使用为重点；加强城乡结合部销售点的整治；加大各类违章的处罚力度。今年以来，各中队认真贯彻执行支队的要求，使“白色污染”有了明显好转。

建立全区监察执法网络。今年，我们以“事权下放、工作重心下移”为契机，将镇、街道、工业区监察队组织起来，共同参与整治工作，使“白色污染”治理工作基本覆盖全区。通过三方面工作，形成了较完整的执法、管理、监督网络。

为保证正确实施《办法》，规范行政行为，我们组织镇、街道、监察组织，开展业务培训，加强有关行政法律法规的学习。通过学习，明确自己的职权范围，应承担职责和法律责

任，在执法中那些必须做，那些不能做，决不能侵权、越权，使相关部门行政执法人员熟练掌握《办法》的行政执法，至今，未发生侵权、越权、违法、违纪办案的情况。

为有效控制“白色”污染，扩大社会宣传覆盖面，针对辖区地域大，饮食网点分散的特点，依靠新闻媒介加大社会宣传力度，促使销售、使用单位和个人依据法规和有关规定规范经营、使用一次性塑料饭盒，同时，帮助市民区别劣质“饭盒”及避免使用的方法。此外，针对饮食网点容易发生乱扔违章当的特点，我们招集业主，集中开展法规宣传活动，使从业人员认识到“白色污染”的危害及应承担的法律责任。

为保障人民群众身体健康，维护市容环境整洁，组织全区监察队对危害生态环境的一次性塑料饭盒开展集中整治行动。整治行动分三个阶段进行。第一阶段，开展对生产厂家、销售单位的执法检查，并对违反《暂行办法》规定的进行专项整治；第二阶段，集中开展对使用单位向未登记的生产厂家、销售单位购买一次性塑料饭盒的、未按规定设置回收容器，回收一次性塑料饭盒及乱扔的违章行为进行专项整治；第三阶段，集中开展以规范生产、销售、使用一次性塑料饭盒为主要内容的宣传和整治行动，重点加强外省市一次性塑料饭盒进入本市违章销售的监察整治和杜绝一切一次性塑料饭盒在各运转环节中的违规行为。同时，向市民公布举报电话。整治行动效果显现。据统计：在集中整治行动中，全区出动1250余人次，检查经营场所726家，督促违章整改256起，查处3起，罚款3500元，收缴违章物品3000余只。

我区受地理位置影响，造成自行车流动销售情况严重，由于一车的一次性塑料饭盒价值低，而法规处罚金额较大，因此，违章者往往舍弃违章物品，造成处罚力度不强，因此难以彻底杜绝自行车流动销售的情况。

区监察队

二〇〇六年一月十五日

检察院刑检部门工作总结篇二

永坪销售处在销售公司和处领导的正确领导下，认真落实集团公司和销售公司的招标工作精神，严格贯彻执行招标管理相关规定□20xx年的招标工作取得了显著的成绩。

永坪销售处20xx年招标业务共计10批次，工程招标业务8次，采购招标业务2次，业务总额为186.3041万元。

今年的招标业务中1批次为公开招标，占总批次的比例为10%，邀请招标9批次，占总批次的比例为90%□20xx年各项招标业务顺利开展，为我处安全生产和目标任务的完成提供了保障，为我处的快速发展提供了坚实的基础。

我处严格执行集团公司和销售公司在招标业务领域的各种规章制度，不断加强对招标业务的规范管理。在招标工作中始终坚持公正、公平、公开的原则，招标管理工作不断向制度化和规范化迈进。

一是建立健全组织机构，加强人员配备。我处先后成立永坪销售处邀标领导小组和永坪销售处招标领导小组，全盘负责我处的招标管理工作。从人员配备上来看，包含处领导及各个科室代表，做到了机构精简、成员专业，从而提高招标工作的科学性和效率。目前我处的招标管理工作有永坪销售处招标领导小组全盘负责，由各单位、部门的14人组成，包含了财务、监察等方面的专业人员。处招标领导小组下设招标办公室，负责全处招标工作的日常事务，招标办公室主任由综合办公室主任兼任。为了提高工作效率，在重大项目的招标建设方面成立专项组专门负责，如在开展清罐项目时，成立了清罐领导小组。

二是不断加强制度建设，实行绩效考核和业务监督相结合。

我处严格执行公司招标管理的相关规定，出台了《永坪销售处工程建设、物资采购及技术服务管理细则》，对公司相关制度进行了必要的补充，招标工作向着规范化、制度化迈进了一大步。在绩效考核方面，一方面牢牢坚持“比质比价”的原则开展招标工作，另一方面有专门的部门（监察室）负责绩效考核和管理。在业务监督方面始终坚持上级监督和内部监督相结合的方式，同时自觉接受群众的监督。通过加强制度建设，强化绩效考核和业务监督，有效地杜绝了招标工作的违纪和不法现象。

三是加强档案管理和业务培训。我处严格遵守档案管理制度，各项招标工作的相关文件在事后都有专人负责整理和保管，严格按照相关规定装侧存档。通过派人参加公司组织的业务培训和内部组织对相关制度的学习，不断提高人员的业务能力。

一是要进一步完善招投标管理的相关制度。参照销售公司的招标管理办法和公开招标要求，进一步加强对邀请招标、竞争性谈判的管理。

二是要加强从业人员培训，提高从业人员的综合素质，推动招标工作高效运行。作为基层单位，我们缺乏专业的招标管理人员，大多是半路出家，自学成才。另外人员专业性不够。我处招标领导小组包含各部门人员共14人，但是缺乏项目成本核算等方面的专业人才，人员的培训工作有待加强。

三是要进一步加强档案管理，积累和保存好与招投标有关的所有资料。

20xx年我们将继续严格遵守销售公司的招标管理办法，不断加大招标工作力度，提高人员的业务水平，努力健全和完善相关制度，使我处的招标管理工作继续向制度化、规范化迈进，为各项招标业务的顺利开展创造条件，为我处的发展提供保障。

检察院刑检部门工作总结篇三

选出普通话口才较好的同学选手，进行培训，为参加学校的演讲比赛作好准备。

四 大学生辩论赛

以班为单位在学院内举行，以大一同学为主要对象，选出表现突出的辩手做为校辩论赛做准备。

五 与英语沙龙协会合办英语学习活动

七 组织知识竞赛. 提高同学们的知识水平. 扩大知识面

检察院刑检部门工作总结篇四

本学期我继续担任大一班的教师，作为一名教师，我能忠诚党的教育事业，热爱本职工作，具有较强的责任心，关心幼儿，爱护幼儿，坚持正面教育，公正地对待每一位幼儿。在教学工作中，我能根据教改的新要求，按照新《纲要》的要求，认真钻研教材，根据本班幼儿的年龄特点制定出合理的、符合幼儿接受能力的主题教学计划，认真上好、备好每一节课，使幼儿在轻松愉快的活动中学习知识，掌握技能，同时，也不放松对幼儿的常规及品德教育，使幼儿从小就养成良好的思想品德和行为习惯。

针对大班幼儿即将升入小学的情况，重点就幼儿良好学习习惯的养成，良好的心理素质(适应能力、抗挫折能力等)，完成任务意识、能力，做事情的坚持性，能自己解决问题、处理矛盾等诸多方面采取多种形式进行培养。

现总结如下：

一、教师的观念

1、教育思想的转变。

通过认真学习《纲要》、学习瑞吉欧教育的经验和许多幼教专家的教育理论及教研活动，我们对瑞吉欧教育的思想有了进一步的理解，在边学习边探索的过程中，我们的观念又有了很大的转变，意识到做一名教师最基本的条件是具有不断学习的能力，因为教师的发展与幼儿的发展是一个连续的整体，只有教师不断发展，才能为幼儿的发展提供良好的条件，只有老师具有创造性，才能培养出具有创造性的幼儿。因此，我们对教师的角色理念又有了进一步的理解，不仅要做幼儿的倾听者、合作者、伙伴、幼儿学习的支持者、引导者、激励者等角色，而且还要做一名研究者和学习者，通过不断的学习、不断对实践进行反思，从而来不断提高和发展自己。珍惜每一次外出学习的机会，在参加青岛市素质教育研讨会的观摩活动时，从中吸取他人先进的教育观念、方法，如：通过参观改进大班早操的队列练习、放松活动、创设了低幼衔接心灵相约信箱、在音乐活动中改变以往的教学模式，在让幼儿认识简谱的基础上，学唱歌曲等。

2、教师驾驭《课程方案》的思想转变。

本着“以先进的教育理念为先导，以尊重幼儿的兴趣、需要为前提，以不同内容、不同形式的活动为媒介，以时代的需要为标准，以主动探索、主动学习、主动建构、主动发展为核心，促进幼儿身心健康、全面和谐发展”的课程方案精神，我们注重了给幼儿提供创造性发展的空间，尊重了孩子离奇的念头与怪异的行为。在教学中，能注重从幼儿“最近的发展区”确定教学目标。注意观察了解幼儿的兴趣与需要，根据主题、兴趣为幼儿创设良好的学习环境，在环境中感知、体验、操作、发现、交往等与环境发生交互作用。结合教育目标及幼儿需要形成新的主题网络，鼓励幼儿创设情景，自由选择，大胆探索，在组织的过程中，我们注意发挥主导作用，与幼儿一起协商，提出建议，引导幼儿发现问题、提出问题、解决问题的，通过观察幼儿的行为、游戏及其材料的运用，及

时调整环境思路，因材施教。通过隐形指导鼓励幼儿的创造与表现。能注重幼儿的个体差异，能根据不同能力的幼儿创设环境、提供不同的材料、进行不同的指导。并认真记录幼儿活动的过程，及时进行反思。

二、积极参与教研活动，坚持向教研要质量。

本学期的教研子课题《拓宽材料种类，提高结构游戏水平》，我班采取以下有效的教育措施：1、调整扩大活动区域，使其与美工区有机结合，从而扩展幼儿对结构材料的认识。

2、加大了同领域的观摩交流次数，增加同领域观摩学习的比例，互相学习好的经验与做法，提高教研实效。

3、认真学习两个《纲要》及《幼儿教育学》等对结构游戏的定位，拓宽思维，了解结构材料的种类。

4、期初对本班幼儿结构材料的使用情况做出前测分析。期末总结分析每月统计资料并进行结果分析，对幼儿做出系统和全面的分析，期末撰写综合报告。

5、在活动中注意保留幼儿参与活动的足迹——即积累幼儿的作品资料。

6、制定了家长信，请全园家长共同参与搜集材料活动。

三、教学形式的宽泛。

1、探讨游戏教学一体化灵活的教学方法。

在活动中，我们注重充分用一日活动各环节来落实教育目标，在集体教学中，我们坚持树立“启发”教学的指导思想，不断探讨“启发”教学的方法，激发幼儿的学习兴趣，激活幼儿的思维探索，如游戏法、表演法、课件法等。此外，我们还注

重了一日各个活动环节的联系性，做到相互配合补充、渗透、而不是孤立的进行，如语言活动、科学活动等，我们即提前让幼儿在活动区接触教学中的有关内容，又在活动后引导幼儿反复练习，巩固知识技能，促进更深入探究，自身素质、教育技能和教育研究能力也得到了提高。

2、注重多种形式的有机渗透。

本学期，我们灵活运用集体、小组和个别的活动形式，充分利用社区及家长资源，不断拓宽活动的广度与深度，以幼儿感兴趣的活动的形式引导孩子在搜集信息、探索实践、表征交流的过程中，获得学习的方法，丰富其感性经验。

(2)在创设、更换区域时，我们先观察了解孩子们的兴趣点和需求点，然后与幼儿共同商量、出主意，进行游戏，以满足不同幼儿的需要，激发幼儿主动探索的兴趣；在区角设置上注重区域感，动静区分开，本学期结合教研子课题，组织幼儿搜集易拉罐、薯片桶、奶盒等废旧材料，与幼儿共同搭建“小栅栏”当活动区的隔断，增加了活动区的区域感，幼儿活动时非常有序，同时利用废旧纸箱搭建了美工区“展示台”既可以当隔断又可以展示幼儿的作品，体现多个教育功能，体现了“游戏教学一体化”的内涵，受到参观老师的好评。为激发幼儿自由创造的欲望和合作的意识，我们设立自由墙，鼓励幼儿自由选择材料，大胆创作，幼儿兴趣特别高涨。

(4)在活动中我们注意保留幼儿参与活动的足迹。美术作品和小制作按主题分别放到纸盒进行保管，对于大型作品通过照片形式进行保存。语言区的资料按主题分袋存放，有顺序张贴，便于幼儿查阅复习。结构游戏幼儿搭建的大型主题通过录像和照片进行保留。并创设大班主题活动资料库，为日后的教育教学活动提供了依据。

(5)本学期注重自然角与种植角的创设与管理。在种植区的创设及种植种类方面教师将与幼儿一起讨论确定。师幼共同种

植大蒜，洋葱、郁金香等，制作了种植区的标志。一起根据季节播种、除草、施肥、收获，让幼儿体验劳动的快乐，激发爱劳动的情感。我们充分挖掘自然角的三维空间，将自然角分为若干个试验区：看看我们的根象什么；从哪里长出来；我们的叶子一样吗？那种材料好？种在哪里长的快？谁先发芽？追太阳等，并让每为幼儿建立了记录本，同时鼓励幼儿主动管理自己种植的植物，进行观察记录，并协助幼儿保留活动中的参与足迹。同时在日常生活中积极渗透环保教育，美化班级环境，成功地接待了青岛市绿色幼儿园的检查，为迎接期初视导做好准备。

3、深入的理解目标，不断的拓宽活动的广度与深度。

如：在进行“动物世界”活动时，我们认为开展这样的主题，既是幼儿兴趣所向，又为幼儿自主进行探索打下基础。在探索中，我们尝试减少教师单方面的强化，鼓励幼儿通过搜集的资料主动探索，幼儿对探索具有强烈的兴趣，因此他们从探索水生动物、陆地动物、与人类的关系到动物的秘密等，于是，我们不仅把目标定位在探讨动物的秘密，还定位在培养幼儿保护自然资源的意识上。

在主题活动“秋天”中，我们在一日活动中各环节丰富幼儿有关秋天的知识。点名时，我们请幼儿说出秋天都穿哪些服装，秋天的大树变成什么样子；进餐时给幼儿介绍秋季是丰收的季节，秋天的水果最好吃，多吃水果，鼓励幼儿多吃蔬菜有营养等；外出散步时鼓励幼儿感知秋天的秘密，比较冬天、夏天的风吹在身上有什么不同；活动区活动时，组织幼儿玩季节拼图，了解季节特征；在语言区启发幼儿讲出秋季人们的主要活动；每天请早来的幼儿在气象台记录气温，并和第一周气温进行比较、统计；在科学区，组织幼儿观察雨的形成，使幼儿了解水变成水蒸气滴落下来变成雨；在户外活动前，请幼儿讨论秋季自我保护的方法；对于每天按时来园的幼儿我们发给小粘贴予以奖励，表扬他们不迟到，能坚持天天来园；在散步时，和小朋友一起观察动、植物的变化…。

使幼儿在不知不觉中完成教育目标。为了巩固幼儿对知识的掌握，两位教师在每天的离园前组织幼儿复习巩固所学内容，并利用小纸条的形式把学习内容进行打印，让家长配合幼儿园复习知识，减少教育的空白。

4、幼儿园、家庭、社区三位一体的教育方式。

(1) 本学期，我们灵活运用了集体的、个别的、口头的、书面、电话的等多种形式和方法与家长沟通。

(2) 结合教育目标，邀请家长参与教育活动，如搜集教材和材料，评估、记录幼儿在家中的表现等。同时，以家长联系便条、家长会、焦点话题、面谈的形式与家长交流、讨论。

四、本班幼儿发展情况。

在共同生活方面。

(1) 开学初期，我们运用家长问卷的形式了解家长的困惑，并通过《家长会》向家长介绍家长关心的问题，介绍幼小衔接关键所在，使家长深刻理解，入学前的准备并非是单纯的知识灌输，重要的是良好的习惯和能力的培养，从而使家长走出入学前准备的误区，更好与幼儿园配合。

(2) 增强幼儿对学校的感性认识。我们组织幼儿参观学校，让幼儿熟悉学校环境，了解学校生活，让幼儿知道上课要认真听讲，不随便出入教室，不随便说话，发言先举手，大胆回答老师提问。其次，了解学校与幼儿园的不同，使他们有思想准备，并且乐意接受一些入学前的准备和训练。

(3) 向幼儿进行爱学校、爱学习教育。利用讲故事、图书、幻灯、学习课件等形式，连续不断的向幼儿介绍革命前辈童年时代渴望上学，刻苦学习的故事，激发幼儿的学习欲望。

(4)对幼儿进行常规训练。如训练幼儿坐姿、握笔姿势、整理学习用品，我们通过一日个环节及时纠正幼儿的正确坐姿及正确的握笔姿势。在日常活动中及时提醒、指导幼儿用完活动用品及时整理，放到指定地方，并请家长在家中加强督促、配合教师，共同指导幼儿养成良好的习惯。

同时我们又

检察院刑检部门工作总结篇五

半年来，在院领导和护理部主任的领导下，在本科护士长的指导下，立足本职工作，爱岗敬业，廉洁奉公。严格执行各项工作制度，对待工作认真负责，以医德规范为行为准则，履行救死扶伤的人道主义精神，在做好本职工作的同时刻苦钻研业务知识，努力提高自身业务素质，在掌握专业理论知识的同时积极学习新技术、新知识，并能做到学以致用，以最优良的服务态度，最优质的服务质量为病人的健康服务。遵纪守法，与同事团结协作，较好地完成工作任务。无发生差错事故。

个人医德总结：本人在2014年度中严格遵守医德规范，努力提高自身职业道德素质，改善医疗服务质量，全心全意为人民健康服务。在工作中，以病人为中心，时刻为病人着想，千方百计为病人解除病痛，同时尊重病人的人格和权利，对待病人能做到一视同仁，为病人保守医密，不泄露病人的隐私和秘密。与同事互学互尊，团结协作。廉洁奉公，遵纪守法，不以医谋私。在业务方面严谨求实，奋发进取，钻研医术，不断更新知识，提高技术水平。

一、在思想上，坚持马列主义、毛泽东思想、邓小平理论，学习社会主义核心价值体系，践行社会主义荣辱观，培养文明道德风尚，以宽容和谐的心态对待工作和生活。

二、在业务上，严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，认真做好本职工作，同时结合自己在工作中遇到的问题和存在的不足之处，有针对性地进行学习，尤其加强对新知识、新技术的学习，不断提高自己的业务工作能力。

三、在工作中，严格遵守医德规范，廉洁自律，遵守各项规章制度、法律法规。不做违法乱纪之事，与同事团结合作，取长补短，共同进步。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了新的进步，但还是有不少不足之处。今后，我还要认真克服缺点，发扬成绩，刻苦学习，勤奋工作，为人民的健康事业作出自己的贡献！

一、在学习中不断提高自己

办公室工作涉及面广，对各方面的能力和知识都要掌握，如不注意加强学习，就可能无法胜任某些工作，所以就必须用理论武装头脑。在平时工作中我积极学习新知识，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，努力提高工作效率和工作质量。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，基本能够从容地处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位各项工作的正常运行。

二、日常工作

办公室是我局的服务中心和运转中心，担负着上情下达、下情上报、各种文件的印发、信息的报送以及后勤服务等。工作中我牢固树立了“办公室无小事”的思想，严格按照“五个一”的标准来要求自己，即接好每一个电话，接待好每一个来办事的人，完成好每一件交办任务，作好每一个记录，

处理好每一份文件，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。只有这样，在相对繁琐的工作中才能端正工作态度，兢兢业业做好本职工作。

一是做好各类会务工作。全力做好各项会议和活动的准备、布置和接待。对每一次会议和集中活动，无论其规模大小、规模高低、会务简繁，都做到了会前准备充分，会中精心组织，会后认真总结，确保万无一失。

二是理顺头绪，做到“事无巨细”。办公室工作比其他部门相对要繁琐，有时候电话通知会议或者领取文件就会打一两个小时，而且重复性很强，具体的工作如：各种文件的印发、信息的接收和报送、会议的筹备及后勤保障等。这就需要我时刻保持“清醒”，遇事不慌，分清事情的主次、轻重，理清头绪再做，这样可以保证我在有限的工作时间内完成更多的工作。

三是认真做好统计汇总工作。按要求定期对“领导干部廉政档案管理系统、机关事业单位固定资产管理系统、公共机构能耗统计分析系统”等电脑网络系统进行数据统计汇总及报送，经过统计整理，共向相关部门报送数据20余次。在这些工作中我努力做到一丝不苟，杜绝粗心大意，力求做到凡事都要高标准、严要求，努力减少工作失误。

四是做好后勤工作。各种办公用品的维修和耗材的购买等，确保办公设备能够正常使用，为各项工作的顺利开展提供后勤保障。

五是认真做好文件档案管理。对各种文件及时收发、登记、归档，保证上传下达；把我局业务工作中形成的具有参考价值的文书材料进行整理、分类、归档，做到资料齐全、目录清楚、装订规范、保管有序。

六是努力做好其他临时性工作。

三、工作中存在的不足

以上这些是半年我在办公室工作的体会和收获，但由于我自身还存在很多不足，导致很多工作做的不够理想，比如：对办公室工作了解还不够全面，有些工作思想上存在应付现象；工作主动性不够；办事效率有待提高，事情多的话还存在顾此失彼现象，某些工作在细节上还有待加强等等。也许，没有做到让领导和同事们真正满意，但我坚信只要努力做到“勤奋”二字，遇到事情尽心努力去做，就一定能够做好。

检察院刑检部门工作总结篇六

转眼间20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其

所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，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，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有

问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。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。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能

很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

检察院刑检部门工作总结篇七

又是一年岁尾年初，时光如白驹过隙。过去的一年，对于xx部来讲，是不平凡的一年，是与时俱进、开拓创新的一年！对于我个人来讲，是成长的一年，是忙碌的一年，是收获的

一年，更是难忘的一年！

综合岗与组训岗的工作主要是围绕晨夕会组织、培训、日常报表统计、文件内容传达、职场布置、协助经理室及分公司各部门安排的工作等等；工作较为杂乱、繁琐、耗时。刚开始接触此岗位时，经常感觉时间不够用，工作做不完，常常要靠加班才能完成，也降低了工作效率，成为自己非常苦恼的问题。通过经理室领导正确的指导和帮助下，我学会了合理的安排时间，合理的安排工作事物，工作效率也得到了明显的提升。

作为组训工作中重要的环节，刚开始的晨会没有计划性内容很空泛也不能很好的发挥业务推动和激励的工作，基于这种情况在领导的支持和参加公司组织的专业培训下，我们进行了调整，按照总公司指定的晨会经营模块和基本运作，从现阶段业务伙伴的需求出发，明确晨会经营的原则和程序后，力争做到了晨会有四声，歌声、笑声、掌声、欢呼声。为此我们还采取了晨会经营轮流上台的形式让每位伙伴轮流主持。晨会活动开展以来晨会出勤率提高了，业务员积极性调动起来了，每个人的主观能动性也发挥出来了。但如何保证早会的高质量，内容的丰富精彩，并让业务伙伴感到每次开早会都有收获，从中受益，这是让我大费苦心的一件事也是每个组训都在研究中的问题。

一年当中也多次组织了业务推动会、夕会、代理人资格考试、新人岗前培训、内勤人员礼仪培训班等衔接教育，从而逐渐提高了新人的留存率和转正率。重点是提高业务员学习意识和打造培训风气，把业务员拧成一股绳。

天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起。通过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。这句话一直深刻的印记在我心中，鼓励着我不断的提升自己，从小事慢慢的做起。一开始，大家还不是很接受我，必经工作经验不足，处理能力也不强，为能更快的

融入这个团队中，我从小事做起，严格要求自己，把每件事做精做细、热情帮助每位伙伴、礼貌待人，慢慢的大家都认可了我，工作也得到了配合。通过与伙伴们朝夕相处的日子里，能够更多的了解伙伴的心声，了解营销展业的艰辛，也逐渐建立了与大家的深厚感情。很多时候，能够第一时间感觉到大家的所思、所想，能够掌握前沿动态，帮助公司及时发现问题并快速解决问题。

20xx年里，在分公司领导、经理室的推荐下，多次荣幸参加了总公司组织的培训班，有了更多与其它兄弟公司交流学习的机会。每次培训都让我受益匪浅，学到了平时工作和生活中都学习不到的知识，也解决了日常工作中出现的问题。在业务方面，自己也利用身边可用资源，大力发展属于自己的客户小天地，依靠个人的努力也做出了小小的成绩。

回顾20xx年的工作，我抱着用心负责、帮助他人、谦虚谨慎、学习成长的原则，不怕吃苦耐劳的工作态度，认真做好每一天的工作，受到领导及外勤伙伴的认可。但总结一年中的工作还存在很多不足和欠缺的地方，例如在工作效率方面、沟通方面、专业知识领域等。

一是急躁情绪严重，工作中有急于求成现象。面对新的环境看到困难和现状心急如焚，于是在工作中时常表现出急躁情绪，有时讲究方式方法不够，有时要求过高、强调过甚、操之过急。

二是发挥团队整体作用不够。在工作中临事事必躬亲多，调动大家力量少，特别是发挥外勤伙伴层次的作用不到位。

一是加强学习锻炼全面提高，作为“一流组训”的能力素质，进一步增强各方面技能，求把的工作做得更好、更细。

二是加强组织协调克服急躁情绪，注意和学会用正确有效的工作方法发挥好各个层次、各个岗位的积极性和创造性，形

成合力干工作、搞建设、求发展。

三是加强干事成事的能力和执行力，多为人保的发展做贡献。必须加大发展力度、加快发展步伐，既要有干事的决心，更要有成事的能力，力求多干事、干成事、干成大事。

四是加强自我监督严格自律，特别是要多向领导汇报，积极争取各个方面的重视、支持使自己的工作再上新台阶、再做新贡献。

20xx年我将在工作中不断学习，努力钻研专业知识，用心做好自己得本职，工作不断创新磨练自己，使自己快速成长起来，为xx20xx年的发展贡献出自己的力量。“捧着一颗心来不带半根草去”陶行知先生的真知灼言，成绩属于过去，未来才属于自己。作为一名人保人，我知道我的工作才刚刚开始，我惟有勇于进取、不断创新，才能取得更大的成绩。我感谢人保让我有了一种信仰，感谢公司领导给我的关心和帮助、给我教育和培训的机会，让我感到了公司的温暖。我坚信20xx年xx部在公司的领导和支持下、在全体内外勤人员的共同努力下20xx年一定会是“直挂云帆济沧海”。

总结人：

20xx年12月5日

检察院刑检部门工作总结篇八

行政部作为公司主要的后勤工作地点，它的性质也就决定了办公室工作的繁杂性质。但是，行政部的人也相对的比较少，我作为一个新人，能够主动的去帮忙，遇到不懂的就去请教，积极的配合各位前辈，快速高效的完成各项工作。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌

握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己还是新人，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己的业务素质。我时刻会提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做到完美。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、从注意清洁卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

在中联，企业文化相当的特别，除去第一条的诚实，我最欣赏的就是：终身学习。而这一点正是我想要积极做到的。也因为这样，我不断的通过网络、书籍等学习人力资源相关的案例分析，利用下班时间学习语言知识，不断提高自己的业务水平和个人能力。工作中，虽然没有什么特别大的贡献，但是能够配合同事完成各项指标，从中学习，以便以后自己能够更好的独立完成工作。

另外，我也特别注重从工作中吸取教训，不断的总结，认真的学习写作、人事相关的政策、档案管理等相关的知识。也虚心向前辈请教，取长补短，增强自己的服务意识。希望能够尽快的融入到××这个大家庭中去。

1、出勤方面：每天都能提前至少三十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时检查各个办公区域的清洁、设备的完好等，并更新好sps方便蒋花查询。

2、纸张文档、电子文档的归档整理方面：在工作中，我注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我也在个人电脑中建立了工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

1、在本职工作中我还不够认真负责，岗位意识还有待进一步的提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。

由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在业务能力方面，我还有很多不足，比如在整理会议纪要时，没有抓住重点，记录不全，不能突出主要内容，给领导的会后工作也带来了不便。

2、对工作程序掌握不充分，对公司业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。致使对自己有了些许的怀疑和不确定性，对未来也有了些许的灰暗情绪。

3、偶有缺少细心，办事不够谨慎，显得有些许毛躁。工作是相对简单但又繁、杂、多，这就要求我必须细心、有良好的专业素质、思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况，有时也会比较毛躁忘记一些事情等等。

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力；在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，

不轻易许愿，言必行，行必果。

5、要注意培养自己的综合素质，把政治理论学习和业务学习结合起来，提高自身的政治素质和业务能力，以便为景区的明天奉献自己的力量，为本职事业做出更大的贡献。

检察院刑检部门工作总结篇九

进入公司已经有将近半年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在20xx年度取得了不小的进步。

本人在工作过程中，较好地完成了20xx年年度工作目标。

现将有关20xx年度个人工作情况作如下总结：

一、年度工作情况：

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20xx年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。

通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。

在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项工程的结构，现场情况

作为土建工程师，熟悉和了解现场对以后的工作是相当有利的。

为了以后能更好地开展工作，我多次深入现场，对现场的布置做更深层次的了解。

在掌握第一手现场资料之后，我查阅相关技术资料，对工程的结构情况进行研究，对以后施工重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目施工管理的实际情况做较为客观的预测，为下一步方案的编制提供了可靠的依据。

3、参加工程部管理制度的修改

为了便于以后工程部管理，我结合公司的要求以及工程部的实际情况，并参考博爱以及其它比较知名的地产企业的相关制度，编制修改了工程部工程管理的各项规章制度，制度的编制有利于明确各个岗位的职责，为工程管理提供保障。

通过这次编制，我对项目开发其它专业有了进一步的了解，也使自己下一步工作更加明确。

4、分析20xx年天气情况

为了完成20xx年公司的项目开发任务，并做出科学而且符合实际的20xx年工程部的工作内容以及项目施工进度计划，我对20xx年全年的天气情况进行分析，结合武陟县的常年的天气状况，对20xx年的天气进行了预测，同时将天气情况和工程进度互相结合，对工程进度进行合理的调整，抓紧施工良好季节，避开雨季大规模施工，并做好雨季以及高温季节的施工以及安全保护措施。

二、存在的不足以及改进措施

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。

俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是项目开发的施工阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。

在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。

自己的专业面狭窄，对房地产其它专业认识不够，特别是营销策划以及法律法规，这都限制了自身的发展。

在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一名一专多能的复合型人才。

三、完成20xx年目标计划的措施以及建议

为了公司项目的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我

在工程管理方面以及其它方面做以下建议。

1、合同管理

合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起，合同是项目管理的依据。

熟悉合同。

并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

树立强烈的合同意识。

在合同面前，业主和承包商的地位是平等的。

一方面，项目管理人员不以势压人，逼迫承包商接受合同外的条件；另一方面，也要警惕承包商在项目实施过程中埋设陷阱。

当承包商提出各种各样的建议时，首先想到要遵守合同，对采纳建议可能带来的经济问题要有充分估计。

2、质量控制

工程项目实施阶段，工程部要开展多方面的工作，对工程项目的质量进行控制和监督，概括地说有审查确认承包商的`质量保证体系，进场材料、设备的质量控制，监理规划、监理实施细则的审查以及对监理工程师日常监理工作的监督和检查等几个方面。

承包商质量保证体系的审查确认。

着重检查承包商是否已建立质量保证体系，质量保证体系是否经认证单位认证，是否制定了明确的质量目标和计划以及

质量保证体系是否行之有效等。

工程材料的质量控制。

检查承包商是否根据设计图纸的规定和合同的要求制定了材料检验和检查制度并在实际工作中严格对材料的采购订货、材料的进场和材料的使用进行质量控制。

监理规划和监理工作实施细则的审查。

业主的意志要通过监理工程师来实现。

监理工作的好坏与监理规划和监理工作实施细则的优劣有直接关系。

经常深入工地了解情况，同时对监理工程师的日常监理工作进行监督检查。

特别强调带着问题下工地进行调查研究。

3、进度控制

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，工程部要做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。

制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

4、加强全员经营意识

许多人错误认为项目开发只是工程部和销售部的事情，与自己部门关系并不是很大。

其实项目开发相当复杂，他综合了各个部门的智慧和汗水，

并不是单纯的开发和销售如此简单。

所以作为公司的员工，我们要牢牢树立全员经营的意识，以主人翁的精神投入到工作中去。

20xx年已过去，虽然项目还没有正式完工，但收获也不少。

特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我们员工树立了榜样。

总结过去，展望未来□20xx年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。

新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、低耗、按期、安全、文明地建好该项工程，是作为土建工程师该思考的课题。

在以后的工作中，作为项目开发的排头兵，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，以铁的纪律来约束自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。

本人于20xx年6月毕业某某大学电气工程及其自动化专业，并于20xx年7月进入某公司工作□20xx年7月转调入华能某电厂工作。

从工作至今，我参加了从入厂教育、军训到运维部实习，并参加某电厂设备安装跟踪工作。

在这个过程中我学到了很多，很多方面都有了较大的收获和进步，已经从一名在校大学生转变成为一名合格的国有大型企业员工，并且对现在的工作也有了很深刻的认识。

现将过去一年专业技术情况总结如下：

一 安全方面

防止事故发生，保证人身安全是电力部门首要的工作。

我在跟随师傅对设备进行的多次操作及维护工作中，始终坚持贯彻执行“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，严格执行电力安全工作规程，认真分析安全工作中各类难点，针对各个工作任务的特点，有意识、有目标、有重点地做好各项安全措施。

除此之外，还认真学习班组组织的日常安全学习，细心体会，并认真讨论分析安全事故案例，从中吸取经验教训，防止安全责任事故的再次发生。

二、学习工作方面

1、基础理论的提高

在大学里面，我们所学习的更多的是理论上的东西，而对现实的实物、实例了解较少。

理论联系实际方面做的不够，理论与实际相脱节，这对深入学习是不利的，是所谓的闭门造车，没有实践的指导，理论不会得到很高提升。

而来到景洪电厂之后，以前理论的东西得到了实物的指导，使原本模糊的概念变得清晰。

突出表现在对发电机转子、定子、水轮机，励磁系统、调速系统、水工建筑等的结构有很深感性认识。

2、专业技能的提高

在运行期间，我跟随班组师傅首先从如何巡检设备开始学习，在巡检过程中要注意哪些事项及如何使用巡检仪，在师傅们的带领下，我们慢慢地开始学习监盘及一些简单的操作，在监盘过程中需要重点监视的对象、设备的正常运行状态及如何判断机组故障及故障处理，在每次运行值守期间，师兄都要对我们提出问题，争取在每个八小时中学会一项简单的操作。

值班期间，一定要做好事故预想，一定要掌握当前全厂设备的状况，对存在缺陷的设备要加强监视。

在on-call期间，我们主要学习了如何写操作票、如何办理各种工作票，在机组检修时候，随同师傅做好检修机组的安全措施，在检修工作结束后，学习如何恢复安全措施。

这些工作，无一不需要我们认真对待、仔细检查，只有这样，才能保证机组的安全稳定运行。

运行期间我多次参加了机组的开、停机操作，对开停机的流程及需要检查注意的事项有了一定程度的认识。

在维护期间，在师傅的指导下我学会了看电气二次图，了解了励磁系统和调速器的基本工作原理，学习了一些电气控制器与plc基本原理及应用。

在5号机组检修期间，我主要跟随师傅学习仪表方面的知识，掌握了功率变送器、频率变送器、压力表、数字显示表等测量元件的工作原理和校验方法；并且掌握了我厂主要油温、油压、油位、瓦温等非电量测量点的布置情况及其整定值。

同时掌握了一些实验设备的使用方法。

在热工仪表方面，了解了其它传感器的工作原理及其作用。

除此之外，我还参加了5号机组调速器的检修工作，通过现场学习，我对调速器系统有了更深的认识，对图纸上的东西也有了系统的理解。

在检修工作任务外，我们经常随同师傅去进行消缺，对有异常的设备进行故障处理。

在工作中师傅经常让我们假定自己是工作负责人面对问题应该如何处理，调动我们面对问题独自解决的积极性，给了我们很大的思考空间。

通过师傅的谆谆教诲，我总结了在处理设备故障时应注意的事项：首先，我们要对设备的结构、原理以及其在系统中的作用很熟悉；然后，我们才可能认识到故障应该出在哪，如何去处理，以及在处理过程中可能会牵涉到其它哪些设备；这样，我们才可以判断应该做哪些安全措施避免伤害到自己，伤害到设备。

三、培训学习

自从进入电厂以来，公司通过各种途径提供给我们良好的学习环境。

从一开始的入职培训到每周班组安排的专业知识培训、每月部门考试培训，在厂家代表来协助工作时候，领导们也是抓住机会，邀请厂家技术人员给我们讲各个专业的知识，如plc基础知识及应用的培训，调速器基础知识的培训，在09年4月份的时候，电厂还派我们参加“水轮发电机组运行高级值班员”的培训。

在不断的培训过程中，我们每个人都收获到不少东西。

我除了参加集体组织的各种培训外，还利用业余时间看一些有关电厂运行维护的书籍，如《水电厂自动装置》、

《水电站运行值班plc原理及应用》以及《电力系统继电保护》等，以此充实自己的专业知识。

四、存在的不足和今后的努力方向

1. 对电厂生产环节的理论知识学习的深度不够，因为是“运维合一”，相对以前老的生产模式来说，我们知道的稍微广了一点，但是在专业知识学习方面还不够深入，以后在学习中，要不断加强某一方面专业知识的学习，争取早日达到“一专多能”的要求。

提高自己的综合能力，以跟上电厂的发展需要。

2. 在平时的工作中，虽然参与了很多的具体工作，但是鉴于检修期间每个人的分工不同，对整个系统的认识基本还在停留在理论层面，并且对系统的学习还比较零散，缺乏整体的明晰的认识，还不能够独立的负责重要复杂设备的故障诊断和检修任务。

这方面的能力的提高也是我在以后的工作学习中的主要任务。

3. 对系统的认识还没有达到精细化的要求，因此还缺乏系统的设计和改造能力。

而具备较强的系统设计和改造能力，是我们对系统认识程度，专业能力的重要标志。

在以后的工作中还要对系统的宏观及微观方面的强化学习，提高自己对系统的整体认识，加强考虑问题的全面性。

4. 在对社会科技信息的关注不够，了解不多，要尽可能的多渠道了解行业信息，跟上当今电力行业科技的更新速度。

为我们解决当前的问题尽可能多的方法和技术支持。

5. “前车之辙，后车之鉴”在工作中，坚持与同事和师傅之间的工作交流，吸取他们的工作经验，加快自己的进步。

尽管在师傅、领导的关心，同事的帮助下，通过自己的努力，我取得了不小的进步，但还存在着很多的问题和不足，在以后的工作学习中，我要不断加强专业知识的学习，以提高自身素质和工作能力；在从理论到实践的过程中要以一丝不苟的态度来对待，踏踏实实，拒绝似懂非懂；多与师傅、同事们交流，积极吸取他们丰富的实际经验，及时的发现总结存在的问题，并立刻改正；勤勤肯肯，态度端正，真正从思想上做到“静、悟、实”，严格要求自己，以饱满的热情全身心地投入到今后的学习和工作中去，努力做一名优秀的电力工人。

检察院刑检部门工作总结篇十

一、心态变好了

在公司待了两年后，这一年的心态已经变得不再像刚来的那一年那么不稳定了。那会儿常常担心自己做不好事情怎么办，现在再也不会有这样的担心了。现在我会想“与其担心这些，还不如想办法去把事情做好！”就是在这样的想法下，我的心态越来越好了，甚至受到了领导和同事们的一致表扬，说我的心态是做大事的心态，拿得起也放得下。每次听大家这么说的时侯，只是我自己知道，我的好心态也是一点一点改变过来的。

二、做事效率了

过去做事很慢，是我留给绝大多数人的印象。就连我的家人都认为我做事情都是慢慢的。在这里工作了一年又一年后，我发现我现在做事有效率多了，不仅工作上的事情能够快速有效的完成，而且生活上的事情也没有再有过的拖延。现在的我不再是那个拖拖拉拉、犹犹豫豫的人了，任何时候我都可

以干脆利落的做决定与行动了。我知道这些都有赖于我的工作，是我这份工作的不容我瞎琢磨让我不再犯“想太多”的毛病。

三、性格随和了

在这里工作了两年后，连我父母也认为我的性格变好了，变得随和了。过去我常常脾气又倔强又暴躁，稍不留神就要跟别人杠起来，现在好了，凡事都能忍一忍，忍一忍就过去了，甚至本来会因此吵架的事情，让我和另一位当事人能够因此成为朋友。我知道这随和了的性格，都是多亏了我在工作上的磨砺。是客户把我的棱角磨掉了，是客户让我性格变随和了，是客户让我变强大变温柔了。

四、也有新期待

总结完这些工作之后，我也还想展望一下我的未来，说一说我在工作上的新期待！我期望接下来的工作也能够顺利完成，我也期待在未来的工作中我学到更多的经验与知识，让自己能够成为更加出色的自己。如果有可能，我也希望在公司里可以帮助其他同事，让公司变得更加出众！我希望通过自己与同事的合作可以实现这一愿望。和公司共同成长，打造最出色的平台！