

# 2023年八上道德与法治教学计划安排 道德与法治教学计划(精选5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 电梯个人工作总结篇一

20\_\_年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

### 一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台；线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求；唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本；累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，

货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。\_国著名的推销员\_\_说过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的\_\_个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识,例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

## (二)工作价值

首先谈一下业务价值，20\_\_年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油□50ml籽油□50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

收获:

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20\_\_年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便；深度思维，要透过现象，抓住原因的能力；有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释；通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进□a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售□b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等□c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情

描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3) 建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式；多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售；建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20\_\_年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见！

## 电梯个人工作总结篇二

1、注重沟通的实效性和针对性。当问题出现，第一时间与家长联络很重要。让家长知道老师对问题很重视，对幼儿发展很在意。平时，热情对待每一位家长，注意和家长沟通。接送孩子时和家长聊上几句，了解一下幼儿在家的表现或关心一下幼儿的身体情况，家长都感觉非常温暖。

2、利用多种媒介与通讯手段，做到经常性和简洁性。我们认真办好每一期家长联系册。为彼此更容易交流，两位教师将手机号码留给每一位家长，以便家长更方便快捷地与老师进行联络，更好地关心孩子的成长。

3、班级中有什么需要家长帮忙的地方，家长们总是竭尽所能的给予帮助，给我们的教学活动提供了很大的帮助。

4、召开家长会。家长会上我们向家长介绍了本学期目标，使他们了解了班内课程特点，并针对一些问题开展讨论。以上这些的努力付出，也换来了家长的信任，我相信在今后的日子里，家长工作会做得更好。

总之本学期非常忙也非常累，收获当然也不小。在工作中我享受到收获的喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。在今后的学习中我应不断地学习新知识，努力提高思想及业务素质，大胆地创新教学方法，学习老教师的教学经验。对幼儿加强德育教育，加强幼儿常规教育，注重幼儿自身能力的培养，力求把日后的工作做得更好！

望着渐渐成长的孩子们，从他们身上让我感受到一种自豪感。本学期，在我班两名教师的共同努力下，根据园内的安排，结合班级计划，各项工作开展很好。回顾忙碌、紧张的一学期，作以下总结，以便发扬优点，改正不足，争取更上一层楼。一个学期过转眼过去，耳边还是孩子们刚入校时的热闹声。近一年的集体生活，使孩子们学会了许多。各方面进步也不错。但是，我也应该整理一下我的思绪。总结过去的工作经验，以便更好地提高自己的各项工作水平。幼儿园是蒙氏教育，目的是为了给学生们打下基础，能更快的适应小学学习。刚开始带学前班的时候，我发现只有个别学生有识字基础和数学计算能力，为了能更好的适应学前班的学习，我给自己制订工作计划——务必做到平等对待，辅导每一个学生到同一起跑线上。

学前班是即将走进小学学习的过度班级，其衔接工作也很重要。由于现在孩子家里条件家长老人过于溺爱，给幼儿养成太多的不良习惯，给我对幼儿的常规培养中带来很大的困难，比如，挑食、吃饭慢，爱哭闹、挫折感差、说脏话、不礼貌、坐姿写姿不正等等，这些都会影响到孩子以后的成长。所以，我们要培养幼儿良好的生活和学习习惯，使幼儿有礼貌、有良好的生活习惯，掌握正确的坐姿、写姿、握笔姿势。在常规上，引导幼儿在集体活动时间里逐渐保持注意的稳定和持久，尽量在活动后喝水、上卫生间。集体活动时能专心听讲，积极发言，加强对孩子进行注意力和思维敏捷性的训练。日常生活中，加强生活能力和个性的培养。注重激励幼儿发自内心的对事物的专注和兴趣，培养幼儿内在的学习兴趣和动力，使他们顺利适应小学的学习生活。要在思想上，使孩子

们意识到自己即将成为一名小学生，要处处树立好榜样。在课桌椅的摆放上，也按照小学生的形式。使幼儿从幼儿园毕业后进入小学能迅速、自然、顺利地适应小学生活和学习，确保他们的身心都能在新的环境中，得到稳定而又健康的发展。

如今，对幼儿的教育现在更注重综合素质的培养，传统教育评价是以考核知识定优劣，是以驯服听话为尺度。素质教育评价则是以幼儿的整体素质，包括身体，品德，知识，更注重幼儿身心健康的全面发展，行为和认知水平的提高，处理人际关系的态度，生活的自理，态度和能力等多方面的因素，更重要的是早期行为习惯的养成，所以，我明白我们的责任重大。

今年七月，我们学前班的学生将要毕业，我和这个班的学生们一起生活了一年，感情上难以割舍，但为了孩子们更好更快的成长，我只能目送他们去更高的环境学习。

这一年，不管风吹雨打，我始终坚守着自己的岗位，因为我知道孩子们需要老师，孩子们需要我来带领他们学习，来安排他们的生活起居。从我刚带这些孩子时我就承诺自己要带出一批优秀的孩子。在毕业典礼上，孩子们的精彩表演和教学检验的出色表现，让我我很欣慰，也很感动。在家长们掌声和学生们的欢笑声中，我知道我兑现了自己的承诺。毕业典礼中的快板词中这样一句“全面发展走在前，我们学习顶呱呱，人人见了人人夸，人人夸！”这就是我们晨光学前班的孩子们真实写照。

一学期又过去了，在本学期中本班的工作重点是加强幼儿的规则意识，培养良好的学习习惯和学习态度，而让孩子有健康的体魄，良好的性格特征是我们在保育方面的要点。回顾这学期的工作中的点点滴滴，收获不少。这一学期，进一步深入学习纲要解析，并将纲要精神贯穿于一日活动之中，通过纲要指导自己的教学工作，从班级的实际出发鼓励幼儿自立、

自理，使幼儿在活动中愉快、自主地接受新的知识，从不同的角度促进幼儿的发展。

## 电梯个人工作总结篇三

连续多天紧张的培训学习，承载着丰盛的收获划上了一个完满的句号。在这一个多月的时间里，我得到了培训中心的热情关怀和真诚帮助，很感谢公司给我这个机会培训学习！同时，这次使我认识到自己平时对工作中很多的地方还是一知半解的，在培训中心的讲解及培训下，我学到了很多平时学不到、弄不懂的东西，使我更深一层的提高了自己的业务知识水平，充分调动了学习的积极性，为能够更好的工作打下了扎实的基础。

学习了各种理论和实操的知识，不断动手加深理解学到的各种知识，但本着“抓学习、提素质、强基础、上水平”的培训思路，把基础知识的学习放在了重要位置，首先学习了基础电路，操作等基础内容，循序渐进，让没有基础的我入门，让已有基础的更加深入扎实，在逐步的引导深入中培养了学习兴趣，提高了学习热情，为今后的继续学习打下坚实基础。在以维保为主线的培训脉络中，穿插理论与实操紧密的教学，对维保安全相关法规进行了具体介绍，并且接触了国家相关法律法规，可以说极大地充实了我们对维保工作的认知，让我们回到工作岗位后可以更加清晰明确的把所学应用到实际工作中。

一、安全教育学习的目的：防止意外事故的发生，减少经济损失，提高工作效率。

二、事故的发生及其预防：

1、事故发生的因素：人为因素——不安全行为；物的因素——不安全因素 想要了解电梯的运行，则必须知道电梯的工作原理。曳引绳两端分别连着轿厢与对重，缠绕在曳引轮

和导向轮上，曳引电动机通过减速器变速后带动曳引轮动，靠曳引绳与曳引轮摩擦产生的牵引力，实现轿厢和对重的升降运动，达到运输目的。固定在轿厢上的导靴可以沿着安装在建筑物井道墙体上的固定导轨往复升降运动，防止轿厢在运行中产生偏斜或摆动。用人单位在招聘员工的第一要看的就是你的专业技能是否硬。因为对于用人单位来说如果一个人有过硬的专业知识，他在这个特定的岗位上就会很快的得心应手，从而减少了用人单位要花很大的力气来培训一个工。在工作中要有良好的学习能力，要有一套学习知识的系统，遇到问题自己能通过相关途径自行解决能力。因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，良好的人际关系是我们顺利工作的保障。在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以一定要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。和谐的人际关系，能为顺利工作创造了良好的人际氛围。另外在工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关技能知识的标准掌握等。所以我常提醒自己一定不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识、新技术更好的为人民服务。

通过这次毕业实习，把自己在学校学习的理论知识运用到社会的实践中去。我想要做一名优秀的电梯管理员工，就必须培养自己的高度责任感和主人翁意识，从细节抓起，并保持对工作的长久热情。在生活中，还一定要注重自己的思想培养，培养一种积极乐观的心态。这次工作大大增强我的团队合作精神，培养我的动手实践的能力和细心严谨的作风。

饶志强

江西上菱电梯有限公司

2016年7月1日



## 电梯个人工作总结篇四

20××年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，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。在没有负责销售部工作以前，我是缺乏电梯销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏电梯行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。

对于电梯市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，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。

在这一年的时间中，经过销售部员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在阜阳市场上渐渐被客户所认识，也取得了很多宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。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。

下面是公司20××年总的销售情况：

xxx小区19台

xx购物中心6台

xx鞋城2台

xx商贸1台

xx皇宫1台

xx摄影1台

xx计生委1台

xx物流1台

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

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情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

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，业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在xx电梯市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，品牌效应上属于中等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的质量。面对小型的客户，价格不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位是非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx电梯市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

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，而且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，具有杀伤力的团队应该作为一项主要的工作来抓。

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，销售人员出差，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。

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建议，业务能力提高到一个新的档次。

## 电梯个人工作总结篇五

20xx年即将过去，回顾一年的工作，紧张忙碌的工作场面又一呈现现在面前，本站范文之工作总结：电梯维保工作半年总结。一年来电梯维保专业在服务中心领导，工程经理的亲切关怀和具体指导下，取得了长足的进步。电梯维保专业的工作取得了业户的认可，在取得成绩的同时，工作中也存在

不足，值得认真总结。

## 一、做好设备设施的日常维修保养工作

制定周，月，季及半年的设备设施维修保养计划，有的放矢，有针对性的安排日常维修任务。做到日常维修工作的计划性，合理性。根据公司相关作业指导书的规定，安排日常巡检，电梯机房设备等做到全面细致地维护保养，保证设备设施的安全使用和运行。

## 二、上一年的工作大概有以下几项：

把电梯轿厢内的4个22w的环型管灯，换成2根20w的长日光灯，这样即节约了能源，又下降了材料的损耗。

做好了电梯的保养工作，无隐患梯，电梯的年检通过率达到了100%。

电梯应急服务做到随叫随到不无超时。问题不过夜。

巡视工作做到发现问题及时解决。

维修电梯电话和电话线路。

电梯设备有待解决的问题：

5#楼8#楼电梯机房互投电源接触器问题严重，经常接触不好造成电梯故障，须更换。

9#楼4单元电梯机房有一路电源无法使用。

电梯轿厢内的多部电话损坏严重，须更换。

外部电话线老化已无法使用，须更换。

电梯轿厢内的防护木版支撑木丢失严重，许更新。

电梯轿厢内的有机板人为损坏严重。

装修工人从在粗暴使用电梯现象，加大了电梯的使用风险。

### 三、电梯维保的下一年计划

做好保养计划，做好日巡视，周，月，季的保养工作。

加强节假日前的保养检修工作。

加强节假日的值班和巡视工作。

针对各梯做到针对性的检修。

### 四、真抓实干抓好安全生产

强弱电专业新人较多，树立安全生产意识，抓好安全生产至关重要。为此，我们反复多次进行培训，反复灌输安全生产思想。高空作业，电器火灾，电器用具使用等实例进行近似实战要求培训，做到安全第一思想不放松。取得了很好的效果，杜绝发生设备及人身安全事故。

### 五、发扬团队精神配合帮助其他部门

有着自己的项目特点，就是有着诸如会议服务小家电维修清扫卫生搬运杂物等工作，紧密配合帮助其他部门完成繁重的相关工作。

### 六、掌握现代资讯培训提高维修人员技术素质

各级领导对工程技术人员的培训非常重视，中心领导亲自买来电梯方面的培训教材，大家为此非常感动。领导的重视调动了人员学习热情，积极学习相关理论知识并应用到实际维

修工作中。根据相关培训计划，强弱电专业组织了理论知识笔试，实际操作技能比赛，取得了很好的效果。

## 七、抓好员工“爱岗敬业”教育宣扬企业文化

组织新老员工学习公司各项规章制度，讲述具体维修，巡检方法，设备维修要求，员工手册，岗位职责，职业道德等方面的基本要求，组织学习考核。在工作中以老带新，生活上相互关心帮助，创造氛围，增加团队凝聚力。组织学习企业报及优秀员工事迹，明确榜样的力量是无穷的，榜样的形象是光彩照人的。提高新员工对企业的认知，注重企业文化中软要素的作用，以人中心，尊重人，依靠人，公正的待人，提高新老员工的自尊心，在工作中发挥各自的聪明才智，调动工作积极性。新老员工在企业文化认同方面上了一个台阶。

## 八、精心组织认真布置安排年终设备检修工作

临近年底，制定应急方案，组织安排人员对对电梯机房设备进行全面检查，保障设备设施安全运行。

## 九、工作中的经验教训及来年展望

电梯维保专业人员新人较多，流动性大，技术素质参差不齐，在执行力，学习力方面存在差距，如何调动员工积极性，在工作中不断磨合，发挥每个人的工作效能存在不足之处。在新的一年里，相信在服务中心领导的有效管理下，工程经理的合理安排下，一定能克服不足之处，百尺竿头更进一步。

最后，自己作为电梯维保方主管，对电梯的专业维修保养工作，深感责任大，担子重，服务中心领导给予自己充分信任，信任就是自己勤奋工作，不断提高管理水平的动力，自己必将认真高效，以身作则，配合工程经理的工作，在新的一年里戒骄戒躁，开创崭新的工作局面。

## 电梯个人工作总结篇六

时光荏苒，日月如梭。又到了岁末年终之时。转眼之间过去了，屈指算来从年在这个岗位上已经有一年半的时间了。如何把这份工作做得“客人满意，领导放心”，是我们工作以来一直追求的目标和重心。完成工作很容易，但要把工作做得出色、有创造性却是不容易的。在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为能工巧匠。在过去的一年里，我们时刻以“细心，耐心，认真，负责”作为工作宗旨，坚持“爱岗敬业”的理念。

司机如果使用医用电梯的方法；电梯困人应该如何去安抚家属恐惧的心情；遇到紧急情况应该怎么样去处理；为了给医院树立一个良好的形象，我公司专门请了一个形体老师给全体电梯司机进行了礼仪培训从站姿、微笑到待人接物以及讲话的技巧老师对她们进行灌输和演练，使他们学到了很多东c西，并能应用到实际工作中去。

南楼和北楼各设两个疏导员这样能使在高峰时期避免遇到紧急情况做到及时的处理和应急，班长每天巡视电梯检查电梯司机的着装、站姿以及态度。在公司领导的指挥下，我们做了细致的安全检查和安全教育培训的工作。

- 1、检查宿舍的用电情况，安全用电、避免发生火灾是否存在安全隐患；
- 2、检查宿舍卫生给大家创造一个良好的生活环境；
- 3、我们以半军事化的方式严格要求电梯司机自身的素质。

同时教育员工电梯司机安全措施、救援方案以及节日值班的安全意识，要求员工树立安全第一的思想，对电梯的操作规程，熟练掌握，必须以乘客安全为第一，严格要求电梯司机

尽心尽力的做好自己的本职工作。通过培训，电梯司机必须做到遇到突发事件时能够随机应变。

x大厅由原来的四部电梯一下子变成两部，其中北三、北五是手术专用梯。北四□c北六是客梯，在这段期间北一变成了手术专用梯，在这个人多梯少的情况下给我们带来了很大的工作压力。因为重症病房和手术室的医护人员以及家属上、下都很不方便，有些病人的怨气、工作人员的不理解、甚至谩骂、统统的归纳到我们友恒公司电梯司机的头上。我们忍辱负重，在电梯急缺的情况下，我们增加人员进行疏导协调电梯的使用，为了弘扬中华民族的优良传统，我们倡导年轻的去二三层的走楼梯，老人及病人优先做电梯，但是这样做还是没有得到一些人的认可，而我们忍受着这些委屈，委屈归委屈，我们从来没有在私底下发过一句牢骚，因为我们一直坚信着一个理念就是“爱岗敬业”的精神。所以电梯在非常时期没有发生任何的特殊情况。这表示我们是团结的集体，经得住考验的集体。

其中全体员工的综合培训20次。经过组织的各种培训，对全体员工进行的安全教育，使她们对电梯司机工作的重要性又有新的认识，增强了安全意识，同时也提高了员工的修养，也让她们懂得了什么是优质的服务。不论是主管、领班、还是班长，每天都在进行检查纠正员工的仪表仪容、手势、文明用语等各方面的工作，班长每天都会写运行记录，每月都会写总结，及时能和领导沟通，以便日后更利于工作。我们所做的这些成绩与医院的各级领导以及友恒公司领导的关心和指导是分不开的，我们谨守信念，坚守岗位。虽然眼前仍然面临着许多挑战，但是我们有信心。因为我们是一个经得起考验的`集体，更重要的是我们有着服务大众的爱心。为此，我会更加努力地带领我的每一位员工，让她们从一棵小树苗成长为一棵大树，更好的服务于医院。

2、完成好医院、公司交给我的工作；



- 3、根据各岗位的具体情况，完善和丰富员工的培训；
- 4、配合医院完成电梯更新；
- 5、做好应急预案，做到半年做一次演练；
- 6、做好人员储备和梯队建设，随着公司的发展，完成好公司交给的工作。

在以后的工作中，我会汲取有利的因素强化自己的工作能力，改正缺点和不足。我相信，在新的一年里，在我们所有员工的共同努力下，复兴医院将会迎来更辉煌的明天!!友恒一片心，服务无止境!

## 电梯个人工作总结篇七

### 一、思想素质和党风廉政建设方面

在党风廉政建设方面，我部通过集中学习和典型案例教育，使全体人员廉政意识进一步得到了提高，确保本部门党风廉政建设和反腐工作落实到了实处，较好地执行了《党风廉政建设和作风建设责任书》。按照中心开展创建市级文明单位活动的部署，我部积极进行了相关的工作，张东平同志还在中心创建市级文明单位动员大会上发出了倡议。在“解放思想、扩大开放”大讨论活动中，我部积极组织部门全体人员学习、讨论和查找问题，制定整改方案和措施。同时按要求做好了“迎奥运、讲文明、树新风、展风采”活动的相关工作。

### 二、安全工作管理目标方面

安全工作是检验工作的重中之重，电梯检验部一直把安全工作作为本部门工作的头等大事来抓。

我部严格按照与中心签订的《安全管理目标责任书》进行要求和工作，贯彻执行“安全第一、预防为主”的方针，牢固树立“安全责任重于泰山”的思想。针对检验工作中的具体情况和存在的问题，部门坚持了现场检前会制度，检验人员在每次检验前对电梯使用单位和施工单位进行了安全交底和技术交底，向使用单位和施工单位讲解检验工作中的安全要求，避免了检验过程中使用单位和施工单位的不安全行为。正副部门作为部门安全工作管理的第一责任人，经常深入检验现场监督安全工作，督促检验人员在检验前和检验过程中，严格按照检验安全操作规程进行，不符合检验安全条件的，不进行检验工作，严格控制住了安全事故。同时认真积极做好消防、治安工作，使安全工作落到了实处。

通过加强对部门内部的安全和治安管理，我部杜绝了重大安全责任事故和治安事故的发生。无钱物、票据、档案资料及其他公共财产损失、被盗和泄密现象发生。

### 三、工作质量管理方面

坚持每周组织部门全体人员学习国家标准、检验规程、中心质量体系文件，讨论检验工作中遇到的实际问题，并针对质量技术部现场抽查和检验报告检查发现的问题进行分析，找准检验工作中的薄弱环节，针对性进行解决，从而提高了检验技术水平和检验质量。部门正、副部长经常定期和不定期地深入检验现场，对新安装、改造、修理和定期检验的电梯、扶梯检验情况进行抽查，严格控制了检验工作质量，杜绝了重大检验工作失职。

### 四、行政管理目标方面

为搞好队伍建设和制度建设，我部完善了与检测质量、检测安全和检测收费率直接挂钩的分配办法，鼓励本部门人员积极工作；通过提高技术骨干人员的待遇，调动了检验人员提高学历学习的积极性；通过制定年度培训考核计划，将考试

成绩作为培训效果的检验，促使检验人员自觉学习专业技术知识，提高了队伍的战斗力和战斗力。完善和加强了部门内部管理，强化了部门管理办法、办事流程和内部分配办法，增强了部门每一位人员的责任心和工作积极性。严格执行了中心《行政管理制度》。今年我部实行了检测小组远郊区县检验任务承包的工作模式，收到了较好的效果。

## 五、服务质量管理方面

为搞好服务质量，我部不断加强对本部门人员服务意识教育，经常性地向电梯使用单位和施工单位了解内业人员和检验人员工作情况，发现问题及时改进。

今年6月，我部配合质量技术监督部，对本部门检验人员进行了现场的检测比对，提高了本部门人员的责任心和服务意识。按照中心“特种设备严重事故隐患及时告知免责的规定”，认真做好严重事故隐患告知及报告工作，在工作中做到了每检验完一台电梯，立即书面告知受检单位，并有受检单位人员确认签字；对检验中发现的严重事故隐患的具体情形，在规定时间内以挂号邮寄的方式报告了所在地行政监察部门。为提高我部检验人员的理论水平和实际工作技能，按照市局大培训、大锻炼、大考试的要求，我部已有一名人员到企业参加为期三个月的锻炼，送出了5名检验人员参加了国家局组织的电梯检验师培训。

## 六、检验任务目标方面

定检率达到94%，申报设备检验率和严重事故隐患报告率达到了100%，对到期而未检的电梯按规定收集了见证材料，并按规定及时进行了上报。

## 七、业务开拓方面

在业务开拓方面，我部5月底在完成了电梯限速器检测仪的配

备后，全面开展了限速器检验工作，上半年已检验电梯限速器台。同时对别墅电梯、船用电梯检验、对委托评估和鉴定工作也进行了积极的开拓。

## 八、科技工作方面

## 九、体会

我部上半年实行了检测小组远郊区县检验任务承包方式，提高了远郊区县的检验效率，尝到了求变带来的甜头。

以前远郊区县的检验工作均由部门统一安排，由于检验数量大、区县多、检验时间分散等原因，造成远郊区县每次检验数量少、检验次数多，并且受交通问题困扰，极大地影响了检验效率。今年上半年实行检测小组远郊区县检验任务承包后，在部门的统一调控下，每个远郊区县均有专门的人员与区县局、使用单位和维保单位联系检验时间，能够相对集中地安排远郊区县使用单位和维保单位的电梯检验，受到使用单位、特别是维保单位的高度认同。在实际执行中也有不少困难，我们将不断进行摸索和完善远郊区县电梯检验问题，并在其他方面进行改革探索，从而提高整体检验效率。

## 电梯个人工作总结篇八

20xx年工作总结时光荏苒，日月如梭。又到了岁末年终之时。转眼之间2018过去了，屈指算来从20xx年在这个岗位上已经有一年半的时间了，如何把这份工作做得“客人满意，领导放心”，是我们工作以来一直追求的目标和重心，完成工作很容易，但要把工作做得出色、有创造性却是不容易的。在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为能工巧匠，在过去的一年里，我们时刻以“细心，耐心，认真，负责”作为工作宗旨，坚持“爱岗敬业”的理念。

司机如果使用医用电梯的方法；电梯困人应该如何去安抚家属恐惧的心情；遇到紧急情况应该怎么样去处理；为了给医院树立一个良好的形象，我公司专门请了一个形体老师给全体电梯司机进行了礼仪培训从站姿、微笑到待人接物以及讲话的技巧老师对她们进行灌输和演练，使他们学到了很多东c西，并能应用到实际工作中去。

二、为了使工作做得更完善，南楼和北楼各设两个疏导员这样能使在高峰时期避免遇到紧急情况做到及时的处理和应急，班长每天巡视电梯检查电梯司机的着装、站姿以及态度.在公司领导的指挥下，我们做了细致的安全检查和安全教育培训的工作。

- 1、检查宿舍的用电情况，安全用电、避免发生火灾是否存在安全隐患；
- 2、检查宿舍卫生给大家创造一个良好的生活环境；
- 3、我们以半军事化的方式严格要求电梯司机自身的素质。

三、今年七月份的换电梯事件[]xx大厅由原来的四部电梯一下子变成两部，其中北三、北五是手术专用梯，北四[]c北六是客梯，在这段期间北一变成了手术专用梯，在这个人多梯少的情况下给我们带来很大的工作压力.因为重症病房和手术室的医护人员以及家属上、下都很不方便，有些病人的怨气、工作人员的不理解、甚至谩骂、统统的归纳到我们友恒公司电梯司机的头上.我们忍辱负重c在电梯急缺的情况下，我们增加人员进行疏导协调电梯的使用，为了弘扬中华民族的优良传统，我们倡导年轻的去二三层的走楼梯，老人及病人优先做电梯，但是这样做还是没有得到一些人的认可，而我们忍受着这些委屈，委屈归委屈，我们从来没有在私底下发过一句牢骚，因为我们一直坚信着一个理念就是“爱岗敬业”的精神。所以电梯在非常时期没有发生任何的特殊情况，这表示我们是团结的集体，经得住考验的集体。

四、由于我们电梯司机都是外地务工人员，铁打的营盘，流水的兵。现在的社会就是一个求大于供的社会，有一定的流动人员，这样使我们的工作遇到一点点的困难，但是我们并没有被困难\*，我们必须有迎难而上克服困难的精神，去完成领导交给我们的每一件事。这是我们的培训工作必须到位，为了使新员工尽快上岗，尽快胜任工作，确保一周之内完成新员工的岗前培训，从20xx年x月份到现在我们为员工组织的考证(电梯司机操作证)就有2次；岗前培训10次；其中全体员工的综合培训20次。经过组织的各种培训，对全体员工进行的安全教育，使她们对电梯司机工作的重要性又有新的认识增强了安全意识，同时也提高了员工的修养，也让她们懂得了什么是优质的服务。不论是主管、领班、还是班长，每天都在进行检查纠正员工的仪表仪容、手势、文明用语等各方面的工作，班长每天都会写运行记录，每月都会写总结，及时能和领导沟通，以便日后更利于工作。我们所做的这些成绩与医院的各级领导以及友恒公司领导的关心和指导是分不开的，我们谨守信念坚守岗位。虽然眼前仍然面临着许多挑战，但是我们有信心。因为我们是一个经得起考验的集体，更重要的是我们有着服务大众的爱心。为此，我会更加努力地带领我的每一位员工，让她们从一棵小树苗成长为一棵大树，更好的服务于医院。

2、完成好医院、公司交给我的工作；

3、根据各岗位的具体情况，完善和丰富员工的培训；

4、配合医院完成电梯更新；

5、做好应急预案，做到半年做一次演练；

6、做好人员储备和梯队建设，随着公司的发展，完成好公司交给的工作。

在以后的工作中，我会汲取有利的因素强化自己的工作能力，

改正缺点和不足。我相信，在新的一年里，在我们所有员工的共同努力下□xx医院将会迎来更辉煌的明天!!xx一片心，服务无止境!