

2023年秋季小学少先队工作计划(实用9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。什么样的总结才是有效的呢？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。

团支书月末总结 八月份审计工作总结八月份审计个人工作总结篇一

又到了给审计工作做总结的时候了，总结就是对我们这个月的审计工作各方面进行一个鉴定与概括。下面是由本站整理的八月份审计工作总结，欢迎阅读。

一、8月份工作总结

1. 深入学习贯彻市政府第九次全体(扩大)会议精神及曹勇市长讲话，认真分析审计工作形势，理清工作思路，针对关键环节问题，实施重点突破，为全市经济平稳较快发展提供审计监督服务。
2. 根据《关于做好市直单位领导班子和领导干部2009年度考核工作的通知》(淮组通字[20xx]24号)文件精神，精心组织、认真完成20xx年度的局领导班子和领导干部考核工作。
3. 认真开展市本级预算执行情况审计，完成市公安局、市发展改革委员会、市城乡建设委员会、市经信委、市卫生局、市教育局、市农业委员会、市环境保护局、市水利局、市科技局10个部门的预算执行情况审计，部分审计结果报告经淮南审计信息网面向社会公告。

4. 对市机关办公大楼及东西部第二通道、煤化工基地、206国道改线等重大投资项目实施跟踪审计，截至8月底已核减工程造价3174.61万元。
5. 召开朝阳中路等多条道路改建工程跟踪审计调度会议，安排部署朝阳中路等道路改建工程项目跟踪审计工作，城投公司、项目管理、施工、监理等相关单位派员参加了会议。
6. 启动淮北市政府性债务情况专项审计调查及全市中小学校舍安全工程跟踪审计。
7. 完成市委政研室主任李家龙同志离任经济责任审计。
8. 传达贯彻部署市委《关于推进学习型党组织建设的实施意见》，结合“审计提升年”活动，积极开展争创活动，建设“学习型”机关，营造全市审计机关重视学习、崇尚学习的浓厚氛围。

二、9月工作安排

1. 认真开展市本级及部门预算执行情况审计；完成时限：9月底。
2. 对市机关办公大楼及东西部第二通道、中小学校舍安全工程等项目跟踪审计；完成时限：全年跟踪。
3. 草拟《淮南市社会保障资金审计监督办法》；完成时限：9月底。
4. 筹备召开淮南市经济责任审计联席会议；完成时限：9月底。
5. 开展淮河大桥桥面竣工决算及效益审计；完成时限：9月底。
6. 开展市十五中校长离任经济责任审计；完成时限：9月底。

7. 深入开展“审计提升年”及“争创学习型党组织、争当学习型党员”活动，提升素质、增强能力，服务我市“两型城市”建设；完成时限：全年。

一是认真修改党的群众路线教育实践活动对照检查材料。

我局领导班子成员坚持“高标准、严要求”，认真结合督导组最新要求，修改完善对照检查材料，力求写真、写准、写透、写实。

二是组织开展领导班子成员谈心活动。

为进一步统一思想，明确目标，查找不足，增进团结，为召开班子民主生活会作好准备，我局近日组织开展领导班子成员谈心活动，通过领导班子深入的交心谈心，达到了班子成员间思想统一、目标明确的目的，营造了利于解决实际问题的良好氛围，为今后审计工作顺利开展奠定了坚实的基础。

三是开展青年干部座谈会。

为了进一步深入开展党的群众路线教育实践活动，引导广大青年审计干部自觉践行社会主义核心价值观，8月18日下午□xx区审计局组织部分青年审计干部召开了青年审计干部座谈会。局领导班子成员全部参加座谈会，与青年审计干部面对面谈心。

会上，青年干部结合参加群众路线教育实践活动和学习贯彻深圳市审计局《关于进一步加强审计干部队伍建设的若干意见》文件精神，就“如何反四风、加强作风建设”踊跃发言，每位青年干部都结合自己的亲身经历和工作实际，谈感受，说心声，并积极为进一步加强审计工作建言献策。

三是树立良好的工作作风，要发扬敢为人先的精神，发挥创造力，锐意进取，扎实工作，树立青年审计干部的良好形象。

四是制定印发了《罗湖区审计局审计业务质量考核办法》、《罗湖区审计局政府投资项目审计审理细则》。

针对“四风”方面存在的问题，我局领导班子认真落实整改，先后出台了相关制度严格对照精品项目标准规范操作，强化各类审计事项的可操作性及对审计现场的指导作用，以制订高质量审计实施方案为抓手，促进审计工作质量全面提高。

一、八月份工作完成情况

- 1、完成区发改委原主任张文东、和顺工业园财务收支审计
- 3、参加市局开展的为期2天全省审计人员春训
- 4、开展廉洁发展主题教育活动

二、九月份开展工作情况

- 1、启动20xx年财政预算执行审计工作
- 2、区防疫站原站长徐志鹏的离任审计
- 3、团结村拆迁安置成本审计
- 5、编制20xx年审计工作计划

八月份工作小结

3、开展投资审计工作

4、做好其它各项工作：

(1)、召开审计支部的群众路线教育总结会议

(2)、做好土地出让金审计联络员工作、风景区的审计协调工

作

(3)、开展全区固定资产的清查工作及减轻农民负担检查

(4)、纪委交办临时项目配合审计

九月份工作安排

2、继续做好以下几个项目的投资审计

(1)、开展闪冲村老年文化广场、闪冲村办公楼2个投资项目审计

(3)、开展永望食用菌专业合作社农业综合开展资金的使用审计

(5)、开展回民中学塑胶运动场建设工程审计

3、完成政府交办的其它工作

(1)、区政府7对小煤矿关闭退出专项补助资金审计

(2)、继续做好风景区审计的协调工作

(3)、参加审厅举办的培训学习

1.八月份审计工作总结范文

8.审计个人工作总结

团支书月末总结 八月份审计工作总结八月份审计个人工作总结篇二

2、来访人员接待及指引，配合人事部门做好应聘者信息登

记;

- 4、签收邮件，送邮件至各级领导;
- 5、每天早来、晚走10分钟，配合各部门的工作;
- 6、领取每天的报纸及邮件，并将信件及时转交给相关人员;
- 8、下班时检查前台电脑的电源是否关闭。

在实践中学习，努力适应工作，刚加入公司对公司的一些事情都不了解，通过领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内学到了很多知识。

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前公司人员流动较大，进出门人员多且频繁，出现了一些疏漏。

1、作为一名前台人员，除了脚踏实地、认认真真做事外，还应该注意与各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备能及时准确地回答来访者的问题，准确地转接来电者的电话。

2、按规定做事的前提下还应该注意方式方法，态度坚定、讲话委婉，努力提高自己的服务质量。

4、工作进度及工作过程中遇到的问题因不能及时处理的应向上级反馈。

5、加强礼仪知识的学习。光工作中学习的远远不够，在业余时间还必须学习相关的专业知识，了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识。

以上这些正是我在工作中缺少的。通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构

中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。对前台工作，应该是“公司的形象、服务的起点”。

因为对客户来说，前台是他们接触公司的第一步，是对公司的第一印象，而第一印象非常重要，所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，促使我进一步思考如何做好本职工作。所以在今后的日子里我一定会更加努力地工作！

团支书月末总结 八月份审计工作总结八月份审计个人工作总结篇三

不知不觉加入xx已经一个月有余了，在这一个月中，有苦也有甜！总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

x月在xx一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。作为初入社会的我，选择了高校和科研单位做为业务开展的对象。我沿着老销售人员给我指引的方向进行业务拜访。在这段期间里，我的唯一目的在于积累客户资源，因为只有雄厚的客户资源，才能发现更多的销售机会，才能保证销售额。

开发客户是一个比较漫长的时间。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，特别是高校和科研单位，由于其潜力无限，被很多同行视为保证销售额的强大动力。所以，做高校和科研单位，就必须做好打持久战的心理。最开始的时候，资深销售给我一份电话名册，叫我打电话进行拜访！由于之前没有进行过此类工作，打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了20个左右的电话拜访，我就带着资料过去拜访客户。

起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘购买信息。后来通过向资深销售学习，也逐渐懂得了少许挖掘信息的技巧。我负责的相对比较散，也是其他资深销售相对投入较少的区域。为此，我得自己寻找客户的信息，包括电话号码，背景资料，以便于进行面访。凭借着大家的帮助，我认识了xx个左右的客户。其中有不少顾客都有购买的倾向，甚至还跟几位客户有过业务上的洽谈。目前为止，有两单业务在跟进中，一是xx大学的thermo离心机(已经进行投标，基本完成)，一是xx工业大学的alp高压热蒸汽灭菌锅。

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公

司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

(1) 了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2) 对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点!

(3) 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加深和资深销售的交流

措施：在双方相对空闲时期，向资深销售请教工作中出现的问题的解决方法。总结其解决问题的原则，规律!交流方式可以面谈□qq等。

4、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一年内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

5、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成□b类事情(相对重要的事情)及时完成□c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志!

团支书月末总结 八月份审计工作总结八月份审计个人工作总结篇四

月营销工作总结是对营销人员的营销工作一个阶段性的小总结，是为了更好的审视自身的工作问题，总结并在下一阶段过程中改善发扬，为以后的工作做一个指导。下面是由本站整理的八月营销工作总结，欢迎阅读。

【八月营销工作总结一】

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个八月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。

以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

一、工作方面：

- 1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；
- 2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品；
- 3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排；
- 4、维护老客户，保持经常与老客户联系，

了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。

这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

在以后的工作中，我会更好努力，做好营销工作计划，争取

将各项工作开展得更好。

【八月营销工作总结二】

我主要的工作职责是电话销售，这是最近几年新起的一个行业，电话销售顾名思义就是通过电话达成交易的销售，在这一个月里，我通过多个渠道，比如，网络，电话等，来获得和客户沟通的机会，在没有做这项工作的时候，自己总是以为，电话销售就是打几个电话，然后聊个qq等联系到客户，一切感觉都很轻松。可是当真正的入手这个行业的时候我才感觉到，事情真的并非我想像的那么简单。

电话销售因为不同于店面销售，大家可以面对面的交谈，电话销售是靠一跟线来将本素不相识的两个人，因为一个产品，然后互相联系起来，所以在给客户的第一印象是，你销售的这个东西是对她有用的，这样才可以继续交谈下去，如果上来顾客就对你的产品不感兴趣，那么就没有继续交流下去的必要。

所以给顾客留下一个好印象是非常重要的事情。而对于做成单的客户，也不要不闻不问的，可以时不时的关心，问候一声，让他们感受到你对他们的重视，给大家留一个好的口碑，也许她身边的人需要的时候，她会第一个想到你。对于你来说，问候只是一分钟的事，可是有可能会带给你一个大惊喜。

经过8月的工作，发现在还有以下几个方面需要改进。

一、沟通技巧有待提高。语言组织表达能力是需要加强改进。

二、针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

三、客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。

四、开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下。

五、当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

以上就是我对于这个月的工作总结，对于不足之处，在九月里我会加以改进，努力做到最好，让自己快速成长起来，早日能够独当一面，望公司领导及同事监督我。

【八月营销工作总结三】

一、个人的成长和不足

1. 处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
2. 心态的自我调整能力增强了；
3. 团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升；
4. 对整体市场认识的高度有待提升；
5. 学习 能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。

二、销售业绩回顾与分析

这一个月业绩还是很不多的：1. 奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；2. 成功开发了四个新客户；3. 总现金回款110万，超额完成公司规定的任务。

对于我取得的的业绩我分析为以下几点：

3. 虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。

主要原因有□a.公司服务滞后，特别是发货，严重影响了市场，和经销商的销售信心;b.新客户拓展速度太慢，且客户质量差;c.重点市场定位不明确不坚定。

三、工作中的不足

我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，但因为在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源！

对于滕州市场，基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，这个市场失误有几点：1. 没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;2. 没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场。

对于平邑市场，虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

1. 注重品牌形象的塑造；

2. 完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3. 加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

【八月营销工作总结四】

第一：沟通技巧不足。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。

确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。

这个月我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己这个月开拓的新客户量不多，这点在九月要很好的改进，并且九月订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在这个月的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在九月公司会更好，自己的业绩量也会比这个月更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在2018年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望九月自己的业务量能够达到质的飞跃。

7.八月份安全工作总结

团支书月末总结 八月份审计工作总结八月份审计个人工作总结篇五

1、完成公司所需材料的所有采购工作；

2、保证矿山、选矿厂等部门紧急材料的供应；（如选厂用的钢球、药剂；采区用的空压机等）都能在较短的时间之内采购回来，保证了选矿厂和采区在8月29日的试车投产。

3、组织本部门人员认真学习了公司下发的合同管理办法和会议管理制度。按照公司的要求本部门规定了每周周六下午开部门会议，主要是为了总结本周采购的工作及工作中存在问题，部署下周的采购任务及重点。制定了合同签订记录表、采购计划单；对所有的客户资料进行了存档和编号。

4、配合财务部对供应商货款进行支付；

1、请各部门在填写采购申请时，写清楚物料名称、详细规格，特别是品牌以及特殊的要求，以便于采购部及时、准确的提供合格、合理的材料；若在品牌及规格的确定遇到困难时，采购部会协助各位的！

2、有指定规格和品牌，或有特殊要求的，务必请各部门特别叮嘱，清晰表达，以免产生不必要的误解，耽误我们及时的为各部门服务！

三

团支书月末总结 八月份审计工作总结八月份审计个人工作总结篇六

一个月的时间如同白驹过隙一般毫无声息的从身边流逝，每有留下任何印记，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。

如今，试用期已近尾声。这段时间是我人生中第二段弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。回想在过去的一个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有月明星稀加班的经历，这

似乎是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。

首先感谢公司领导对我的信任，给予了我展示才能、实现自身价值的机会。在这段时间里公司给予了我足够的支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了博隆人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了博隆公司作为行业中佼佼者的艰难和坚定。同时，也为我有机会成为博隆的一份子而兴奋。

1、博隆公司是从事铁矿精粉加工的一家资源型私营企业，企业规模宏大、资金雄厚、员工众多。

2、博隆公司以正确的经营和管理理念为指导，依靠精干的团队，成为行业的佼佼者。同时，为县域经济乃至整个社会都作出了巨大的贡献。

现在，博隆公司努力建设企业文化，不断强化管理水平，积极提高员工素质，为成为一流的现代化矿产品加工企业而奋斗！

1、与部门主管及同事一起完成了新宿舍水管安装工作。

2、在部门主管及同事的悉心指导下，参与尾矿库标准化建设工作。

3、与各部门良好沟通协调，较好的完成上传下达工作。

在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，且工作主动性发挥的还不够，对工作的预见性和

创造性不够，离领导的要求还有一定的距离。存在的缺点与不足，我会在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己。

为了博隆公司辉煌的明天，也为了我美好的未来，我愿同博隆公司一起努力！努力！再努力！