

# 职能岗位的工作总结 现岗位工作总结 (模板7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。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 职能岗位的工作总结 现岗位工作总结篇一

竞争正科级岗位个人自我评价

个人自我小结评价：

1、比较好学。参加工作15年，基本没有放松学习。政治理论时事能紧跟形势，早两年还通过考试取得了会计师职称，负责过的工作业务知识掌握到位，包括计生、政法、农业、烟叶、组织等方方面面，既能当指挥员，又能亲自上阵当战斗员。计算机、方字综合能力也还可以，一般性材料还拿得出手，既不要别人写，也不要别人打印。

2、经验丰富。参加工作15年多，担任乡镇领导干部也有10年多，分管过多方面的工作。亲手处理过许多具体问题、复杂问题，基本能做到应付自如。

3、有一定的工作能力。一是有思路，能用心想事，用心做事，结合实际拿出切实可行的办法，能创造性的开展工作，搞出自己的特色。二是能独挡一面，自己分管负责的工作基本上能做到不要主要领导操心，独立处理过多次群体性事件，全部圆满成功。三是工作认真负责，要求比较高，有工作规划，工作不拖拉，不推诿。

优秀党员什么的荣誉，综合第一名就是我，其实机会是有好几次的，甚至只要我稍微争取一下，可能就评了。

5、有较好的工作业绩。一是负责的工作基本上能出色完成，不留尾巴。二是近年负责和分管的工作取得的成绩和荣誉较多，在南田坪工作6年期间，就有1项国家级荣誉，6项市级荣誉，12项县级荣誉，分管站所还有10多项县级以上荣誉。今年还成功组织了全省病险水库除险加固暨山洪地质灾害防御演练现场会，全省性的会议，省委书记、省长、军区司令员，所有市州书记、56个县委书记全部参加，历史性的胜利呀！在市财政局挂职期间也得到了市局的高度肯定和评价。

个人对岗位的一些认识 and 自我评价及建议

主要内容：

第一部分 个人对岗位的一些认识

第二部分 个人的自我评价

第三部分 个人建议

第一部分

第一部分：个人对岗位的一些认识

一、作为基层的管理者，在整个车间的管理活动中处于主导地位，在客观条件中，决定管理工作好的关键因素就是管理者，俗话说：“火车跑得快，全靠龙头带”。因而管理者能力的高低，对保证我们生产条线组织目标的实现和管理效能的提高，起着决定性的作用。

就是提高组织效率的能力，生产需集中精力深化效能，创新管理，因而我认为需从内部深挖潜能，充分调动整个部门团队

协作能力，共同挖掘成本这座金矿。

理的责任，所以是一个多层面、多角色的岗位。车间目前员工100多名，岗位有生产管理、维修、成品入库、物料员等十几个岗位，涉及面也较广，因而在员工面前要当好五类角色，即管理者、领导者、教练、变革者和绩效伙伴，面对松散的管理形态要利用一切机会提升影响力和瞬间管理的能力。

部和公司利益为最高原则，我相信我能用自己的言行来影响和带领大家更好地完成公司计划，为公司追求更高的效益。

## 第二部分：个人的自我评价

本人有较强的沟通能力，能与一批战斗在第一线员工融洽相处，也能横纵向各个部门进行有效沟通。知识面宽泛，乐于学习和接受新事物，有工作激情。考虑问题着眼于长远，掌握了部分先进管理工具。愿意不断自我提高，不断优化素质结构。

## 第三部分：个人建议

对8s□erp等管

理系统知识的统一培训

管理系统作为管理的工具，应该是为公司的管理提供服务。它必须能够让所有的人都能够了解它所存在的意义，知道应该怎么样去配合它的管理意识。在这一方面很多员工都是迷迷糊糊的，所以实施起来就达不到所需要的效果，这样一来管理系统的存在就失去了它原本的意义，反过来变成了公司要为管理系统服务。因此，公司应该针对这方面的基本知识进行培训，让员工知道应该怎么样去配合公司的管理，能够与领导的管理思想相互配合酿造一种团队作战精神。

部门：制造事业部 职位：车间主任 姓名：叶远兴

## 岗位操作技能自我评定

我是xx车间xx班组的一名班组长。在这个岗位上已经有xx年的工作经历。为生产车间提供合格、足量的纯化水、注射用水和纯蒸汽是我们的主要职责。

xx年的工作经历，让我在岗位操作方面打下了坚实的基础；五年的工作经验，使我对岗位操作技能有了新的认识和更深刻的理解。作为一名操作工，经过不断的学习、总结和实践，我有能力在岗位操作技能上给自己一个客观、如实的评定，以便寻找差距，不断提高自己的业务水平。

一、熟练掌握公用介质（纯化水、注射用水、纯蒸汽）设备的工作原理、工艺流程、部件构成、各单台设备的性能，管道连接方式、物料流向及设备安装、调试、试运行的相关知识；首次安装的管道进行碱洗、钝化的操作方法及合格标准。

二、能熟知处理设备运行过程中出现故障的原因分析、处理方法及预防措施，建立岗位日常动态登记簿，记录可能出现的设备故障的原因查找因素、处理方法及注意事项，以指导全员操作。

三、熟悉设备上取样点的位置及车间公用介质取样点的布局及取样周期、全检项目，配合取样人员取样并关注检测结果，依据检测结果进行临时性处理。四、熟悉出现紧急问题（设备开机，车间无纯化水ro及混床出水电导率过高；原水箱缺水、管道漏水、开启原水泵无压力、无流量等异常情况）应该采取的应急措施，并制定严格、规范的文字性文件，做到不同的人遵照操作达到同一个效果。

五、熟练掌握并运用操作规程和标准操作法规定的与公用介质制备、储存及供应的各项规定（操作方法、运行参数、注

意事项及其他要求），面对参观或认证人员，做到有问必答，答能合法。

六、熟悉公用介质常规检测设备（电导率仪、pH计、滤芯完整性检测仪等）的操作方法、易损部件、消耗品（电极、检测用的试剂、滤芯、再生用的工业盐、酸、碱等）的使用寿命、更换周期等，做到及时报备，不影响日常检测。

作为一名班组长而言，岗位操作技能主要包括工作态度、知识层面和立志创新这三个方面。

精髓。学以致用，提升xx团队的凝聚力和执行力。

## 职能岗位的工作总结 现岗位工作总结篇二

xx坐落在常州市高新技术产业园，是一家专注于研发制造小型家居电器的私人企业，规模中上，有员工二百名。产品主要出口香港、欧美以及东南亚等地区。

今年暑假我有幸取得了该公司的实习职位，办公室文秘。对这个来之不易的机会，我很珍惜。所以在实习期间，我的表现一直很优秀，很少把自己的负面情绪带进工作中。一切服从老师的安排，和同事关系相处融洽，尊重老前辈。不迟到早退、认真完成领导和同事交代的工作，得到了公司上下的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处。

此次实习，主要岗位是代理办公室文秘，办公室是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了做好本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较急，有时让我不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了许多工作时间，经

常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，今天欠了账，明天还会有其它工作要去处理，因此，我经常利用休息时间来进行弥补，把一些文字工作带回家去写去打。在实习中，我处理了很多突发事件，真正从课本中走到了现实。在这段实习过程中，办公室人手少，工作量大，特别是公司会务工作较多，在这十几天里，每当遇到各类活动和会议，我都积极配合同事做好会务工作，心往一处想，劲往一处使，不会计较谁干的多，谁干的少，只希望把工作做好。

实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作、严格要求自己，虚心向领导和同事求教，认真学习。利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些其它基本的技能，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的沮丧。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才领悟到“学无止境”的含义。

在这半个月里，我主要完成了以下工作。文书工作严格要求，因为这个关系到公司的发展，即对公文和档案进行归档，保管以便查阅。编写办公会议材料、整理会议记录，办公会议结束后，及时整理会议记录，待总经理修改后，送给同事轮阅。还有就是上传下达。虽说工作不是特别多，但是学到的东西很多。

“千里之行，始于足下”，这近半月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大的帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪

律和公司规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的帮助，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的一个人基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的'人来说，需要学习的东西很多。

人生难免会遇到挫折，没有经历过失败的人生是不完整的人生。在秘书这个职位上，技术性的劳动并不多，大多是些琐碎重复的工作，因而秘书在工作中会遇到和上司沟通不好、上司给的某份工作感觉吃力，难以胜任。或是对琐碎重复的工作感到怨烦、与上司发生争执等多种情况。针对秘书这个职位的特点，具体到挫折时，不妨从调整心态来舒解压力，要到挫折时应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等各方面找出受挫原因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度，要认识到正是失败本身才最终早成了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡、情绪乐观、发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态。

实习这半月期间，我开始了与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们肩上开始扛着责任，凡是得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价。

常言道：“工作一两年胜过十多年的读书。”半个月的实习时间太短，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，现在我更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

## 职能岗位的工作总结 现岗位工作总结篇三

1、加强学习，形成正确的理念。组织全体教师进一步认真学习各学科的《课程标准》，明确所教学科在所任年级的具体要求和目标，根据《课程标准》的实施建议灵活有效地组织好教学工作，努力提高教学的效率。坚持每周三下午的业务自修，记好学习笔记。

2、做好国家网络培训工作。在9月30日之前，我们完成了网上学习注册。学会进行网上自学，达到所修学时学分。按时完成网上学习作业。保证了质量，保证了时间。

3、发挥骨干作用。在11月中下旬，开展了骨干教师示范课活动。在校内带头上公开课，以个别带动全体，提高教师常态课的教学水平。所有骨干教师都要上一节公开课，并从中选出四名，在全校做公开课，进行示范引领。其中娄春军代表涌泉中学参加了县科研所组织的科研课题示范课和电教探索杯赛课，取得了优异的成绩。辛亚兴代表涌泉中学参加了县科研所组织的科研课题示范课和东北四校语文学科教学研讨课，也取得了优异的成绩。

4、开展“五个一”活动。每位老师要写一篇师德案例，精写一篇教学反思，备一节好课，承担一节公开课，写一个好的作业设计。青年教师要积极进行经验总结，并及时上传至校园网博客。学期内每位青年骨干教师至少撰写一篇质量较高的教案和论文。通过这些手段强化了教师的学习意识并促进教师反思能力的提高。

5、积极引导教师建立名师工作室，在网上开辟自己的教育教学研究空间。完善师训信息报送工作，在每月3日前将学校开展的师训活动上报师训部。

认真组织开展了教师的政治学习和业务培训。坚持两周一次的政治学习制度，组织全校教师学习《教师法》《教育法》



《义务教育法》，学习中小学教师职业道德规范，争做“德能双馨”教师，举案明理，先做好人，再做好老师。促使广大教职工不断增强“教书育人、为人师表”的自觉性。

1、针对以往教学工作检查和质量调研中发现的共性问题，根据学校确定的教研专题，在各年级开展教学观摩研讨活动，设计相关的教学测评表，及时反馈指导，并利用校园网交流评价意见及教学反思。

2、认真开展组内听课、评课活动。教研组长做好活动全过程的安排、资料收集工作。教师每学期听课不少于30节，语、数、英专职教师本学科的听课节数不少于总听课节数的70%。教研组长每学期听校内本组教师课不少于10节，教师每学期听校内课不少于15节，评课不少于14节并做好记录。所有教师均能达到要求。一学期的工作已经完结，在取得成绩的同时，我们也看到了存在的不足。在今后的工作中，我们将努力克服教师培训中的困难和不足，争取在下段的工作中取得更好的成绩。

## 职能岗位的工作总结 现岗位工作总结篇四

01、销售促进计划。

02、促销活动/公关活动计划及安排。检查及沟通终端市场活化状况。

03□pop投放计划。促销/公关礼品发放计划。

04、年、季度、月销售目标制定。

05、产品市场占有率及品牌推广计划。

销售部应将以下工作向市场部提供：

01、终端产品陈列情况。

02、产品理货情况。

03□pop发放情况。

04、网点开发、覆盖率情况。

05、终端销售情况。

06、终端促销信息反馈。

07、区域销售状况。

08、竞争品牌市场信息反馈。

09、客户反馈。

销售部不仅要完成每月销售计划，还要反馈市场信息状况及竞品情况，以便市场部根据不同时期的变化指数预测未来市场产品需求走向，制定下月及调整下季度生产计划。

销售部在完成把产品有效送达销售终端的同时，要配合市场部达成有效推广，使消费者不仅能看到产品，而且能够产生购买欲望。所以，对销售终端的活化宣传，如产品摆放、促销活动配合□pop的配合宣传都是销售部人才工作范围，也是与市场部沟通较多的环节之一。

产品理货是业务代表最基本的工作，它的好坏直接影响产品在末端的销售，同时也会影响产品在消费者心中的信誉，所以它已经不单纯是简单的销售问题，与品牌的形象有关，也是涉及市场部管理的内容，因此要有这方面的沟通。

总之，销售部在市场前沿涉及品牌及企业长期性发展因素，

销售部要与市场人员进行正常的沟通。

## **职能岗位的工作总结 现岗位工作总结篇五**

1. 对下级稽查机构的稽查管理和检查工作进行检查。
2. 对下级稽查机构落实上级稽查机构布置的稽查工作进行检查。
3. 对下级稽查机构稽查管理和检查工作中存在问题的整改进行督促检查。
4. 对非全市集中式稽查的市(地)局所辖县局的稽查管理和稽查员的检查工作进行检查或抽查。
5. 对下级局稽查人员遵章守纪和履行检查职责情况进行检查。
6. 对与稽查工作有关的来信、来访、投诉进行调查核实。
7. 完成领导交办的其他工作。

## **职能岗位的工作总结 现岗位工作总结篇六**

- 01、根据公司的整体规划，进行年度、季度、月度及节假日的各种促销活动。
- 02、负责拟订各种促销方案，并监督各种促销方案的实施与效果的评估。
- 03、指导、监督个区域市场促销活动计划的拟订和实施，制定市场促销活动经费的申报以及审批程序，并对该项程序予以监督。
- 04、促销品的设计、制作及发放管理。

05、区域销量的分析统计及提出推进计划。

06、制定不同时期、不同促销活动的各项预算，并依据预算控制促销经费的使用。

八、市场部推广制作主管的职责

## 职能岗位的工作总结 现岗位工作总结篇七

一、深入开展“三访三评”深化“大走访”活动，开创公安群众工作“满意工程”。

走进辖区开展法制和安全防范宣传。结合分局“三访三评”深化“大走访”活动深入辖区开展“大走访、大检查”，利用调解群众纠纷等工作机会，深入到群众中排查纠纷、讲解有关法律知识，化解矛盾，民警从身边的小事做起，以实际行动践行爱民情怀，受到了辖区群众的赞誉。着力解决辖区在管理中存在的问题，积极营造风清气正的发展环境，不断加强在本所辖区的安全防范工作，减少各类案件的发生，积极为群众开展服务，并对辖区内的各摊点主进行守法意识和防范防火、防盗意识的培训，有效的提升辖区群众和游客的治安防范能力和水平。

二、解放思想，创新观念，管牢管活队伍

我所进一步巩固、完善和发展警务工作改革创新成果，以新的理念、新的机制，加强队伍的教育管理工作，全面推进队伍正规化建设。一是振奋精神，激发队伍战斗力。通过建立和完善的考核机制和奖惩机制，把全所民警的思想集中统一到深入学习实践科学发展观上来，集思广益，开拓创新，以最大限度地调动民警的积极性，使之始终保持蓬勃的朝气、昂扬的锐气和浩然的正气。二是切实转变模式，管好管活队

伍。把“管得住”变为“管得活”，建立健全“尊重人、理解人、启发人、关心人”的思想政治工作机制，实现由“号召式”向“激励式”的转变，“训导式”向“情感式”的转变。三是传承优良传统，促进业务工作开展。注重对民警的传统教育，引导民警继承和发扬\_x优良的传统，以实现\_x的可持续发展，从而促进各项业务工作顺利开展并取得实绩。四是开展“践行核心价值观、喜迎党的”主题教育实践活动推进队伍正规化建设。按照上级统一部署，结合实际情况，扎实开展专题学习教育活动，切实做到坚持从严治警不放松，不断加强队伍管理，推进队伍正规化建设。

### 三、完成大型安全保卫工作

和求助，处置有关治安问题，服务群众。确保了菊花展和奇石展的顺利开展。

### 四、各项业务工作进展

1、我所今年(\_\_年10月21日-20\_年10月20日)共接警303起。其中刑事案件32起:盗窃案件18起，抢劫案件8起，诈骗案件1起，抢夺1起，侵犯财产2起，故意伤害案件2起。治安案件35起:查处7起:行政拘留6人，罚款6人，现场调解4起。巡逻工作中现场劝解、调解各类民事矛盾纠纷21起;公民求助216起。收缴罚款2500元(罚款6人，其中4人未缴纳罚款)。

2、我所结合发案情况和群众反映的易发案区域和地点，安排所内值班民警带领协警采取车、步巡相结合的方式，在易发案时段有针对性的开展巡逻盘查行动，更进一步的提高辖区的见警率，形成对各类违法犯罪分子的强大威慑力，切实增强人民群众的安全感。

### 五、全面推进队伍建设，达到正规化建设目标。

1、公安队伍建设是各项工作顺利开展的有力保障。认真贯彻

落实“队伍集中教育整顿”、“反腐倡廉”教育、“作风纪律整顿”党风廉政和反腐败等专项教育活动。坚持依法治警，从严治警，立足当前，着眼未来，从关心、了解群众疾苦的角度出发，以便民、利民、爱民为目标，着力解决民警在执行行政令、警令、纪律作风、警容风纪、服务群众、内务管理等方面存在的问题。

2、坚持以制度落实为保障，狠抓全体民警的点滴养成。结合辖区实际，围绕“警力跟着警情走”，最大限度地把警力部署在案件高发、防范薄弱、便民求助的时段和部位上，提高“见警率”以及与违法犯罪分子的“遭遇率”，提升应对社会治安面的掌控能力，切实增强人民群众的安全感，维持地区社会治安的持续稳定。

## 六、下一步工作打算

1、在\_x内高发案地区安装宣传喇叭、治安探头，在节假日人员较多的情况下，对游客进行治安防范知识的宣传。

2、\_x因环境特殊，夏季树木茂密，能见度低，在晚上巡逻时死角较多，造成夏季法案率高并且以抢劫、故意伤害等侵害案件居多。结合实际情况，我所欲与\_x协商准备购进一辆两人骑乘的电动自行车，一辆四轮的电动汽车，加大对\_x的巡逻力度。