

做服装的总结书 电脑部工作总结(模板6篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

做服装的总结书 电脑部工作总结篇一

一是推行定期检修制度。为了提高设备的完好率，我在丹东市农行系统率先推行了定期检修制度，制作了检修检查记录簿，即每年对全辖所有微机、打印机、ups等设备进行两次全面的检修、维护和保养，尽力保持设备完好。去年七月和十二月，我带领本部两位专业人员先后用了50多天的时间，对全辖14个分理处、31个储蓄所(柜)32台计算机及233台打印机、终端、ups等附属设施进行了两次全面的检修和保养，能现场排除的隐患，现场排除，共排除各种软硬件故障57处。对需要更新的器件，记录后统一请示分管行长，集中购置，再予以更换。实践证明，定期检修制度对及时排除故障隐患、提高设备完好率起到了很大的作用。检修后，故障明显减少。

二是快速排除突发故障。对于突发故障，我坚持履行了对职工的承诺，做到随叫随到、雷厉风行、如同救火。去年，维护部通过电话指导排除的突发故障大约150多起，现场排除的故障130多起。如7月26日晚的雷电，将北井子所和龙王庙所线路击坏，第二天一早，我们就赶到北井子所，经过检查，故障是因电信部门设备被雷电击坏了，就积极联系当地和东港两级电信部门检修。近中午时，龙王庙又来电报告故障，我们又从北井子赶往龙王庙，回东港车站时，已是中午11时20分，立即坐上11点30的班车，在车上买了两穗煮玉米充

饥。在电信部门的支持下，当天下午排除了故障。有时虽然故障发生在下午结帐后，我们也尽量做到当天故障当天排除，不隔夜。如8月3日下午5点左右，大东办五四所微机死机，刚好第二天是周六，储蓄所的员工们建议第二天再维修，反正周六、周日也不上班。我们坚持要当天事故当天解决，等彻底排除故障时已是晚上9点多了。去年12月13日下午临近下班时，达子营储蓄所帐目不平，需要处理。此时，正下着今年第一场大雪，路早已被大雪封上了，非常光滑。为了保障核算安全，身兼系统管理员的翟德春，毫不犹豫地坚持赶往目的地。一路上，车子以每小时20公里的速度行进还经常打滑。问题解决后返回东港时，已经是半夜11点半多了。类似的事例在我们维护部经常发生。由于我们坚持履行自己的承诺，坚持了机关为基层服务、机关工作工员为职工服务这一根本宗旨，赢得了绝大多数一线职工的满意。

此外，我们对机关办公自动化也提供了有力的技术支持和服务，做到了随叫随到，耐心解答和指导，主动热情服务，不分份内份外。如对信贷综合业务、人事档案等系统，不仅提供了及时、可靠的技术支持，牟旭还帮助搞好数据录入工作，有时亲自录入数据。

三是与电信部门搞好协调。老科长宋伟在电脑工作时与电信部门的关系处得非常好，并将这一良好的关系介绍给我。我努力保持了这种合作关系，经常与电信局数据科和客户经理部的有关人员相聚。凡是线路或与电信部门有关的故障，他们都做到了随叫随到，尽最大努力保障我行网络畅通。如7月26日晚的雷击，造成我行北井子、龙王庙两个办事处第二天网络不通，接到我们的报告后，电信部门昼夜抢修，尽最大努力，修复了相关设备。

一年来，我们在市分行科技科的统一部署和指导下，按时完成了主干网的技术改造项目；将市内5个电话专线储蓄所全部改造成ddn专线，避免了过去由于线路质量差造成的经常停业问题。还如期完成了人寿业务代收费用、电信固定电话代收费用、

法院诉讼费代收、电信139手机费代收等程序的安装与调试，营业部全省实时电子汇兑系统的安装与调试也顺利完成。

全行办公自动化也向前迈进了一大步。业务科室安装了电子公文传输系统，业务报表和文档实现了网上传输；还配合市分行科技科完成了人事档案系统网络版的升级安装和数据补录工作；根据新的会计科目，重新编制了统计分析表；完善了信贷综合业务系统，配合信贷管理部完成了所有数据的补录工作；协助计财部门搞好统计综合业务系统科目的调整和有关公式的修改。

基层办公自动化也实现了零的突破，为各办事处装备了电子报表和办公、文字处理用的微机，为各专业实现报表无纸传输提供了必要的条件。

做服装的总结书 电脑部工作总结篇二

信息中心在相关的领导有条不紊的指导下，工作有序的进行，制度不断完善，人员逐步固定。作为信息中心的'成员，明确了自己的职责及义务，使工作能力不断提升，业务处理能力不断加强。

在半年的工作中，也存在着一些不足，主要体现个人信息更新慢，对有关硬件不了解，市场更新较快，需要不断了解，学习。在未来的工作中，加强自身能力的提高，不断学习，不断吸收知识的养分；加强部门之间的协作与沟通；累积知识，学习相关技能。

日常工作，对营业时间结束后产生的数据进行备份，做好日常数据处理，记录异常情况分析及分析产生原因；每月对卖场收款机进行定时检查，维护；每月做好对自营柜组的商品盘点审核；定期学习，培训。

人才在企业生存，发展过程中起着决定性作用，拥有高素质

人员队伍是企业核心竞争力的重要组成部分。从价值观，激励机制，培训发展，福利待遇，企业文化等方面激励用人，留人机制。吸收外来人才，必须从实际出发，解决员工相应问题，例如：根据生活成本，物价，市场要求完善工资制度。

未来会更加认真，更加注重，更加有效的工作、学习、服务。

做服装的总结书 电脑部工作总结篇三

一是推行定期检修制度。为了提高设备的完好率，我在丹东市农行系统率先推行了定期检修制度，制作了检修检查记录簿，即每年对全辖所有微机、打印机、ups等设备进行两次全面的检修、维护和保养，尽力保持设备完好。去年七月和十二月，我带领本部两位专业人员先后用了50多天的时间，对全辖14个分理处、31个储蓄所（柜）32台计算机及233台打印机、终端、ups等附属设施进行了两次全面的检修和保养，能现场排除的隐患，现场排除，共排除各种软硬件故障57处。对需要更新的器件，记录后统一请示分管行长，集中购置，再予以更换。实践证明，定期检修制度对及时排除故障隐患、提高设备完好率起到了很大的作用。检修后，故障明显减少。

二是快速排除突发故障。对于突发故障，我坚持履行了对职工的承诺，做到随叫随到、雷厉风行、如同救火。去年，维护部通过电话指导排除的突发故障大约150多起，现场排除的故障130多起。如7月26日晚的雷电，将北井子所和龙王庙所线路击坏，第二天一早，我们就赶到北井子所，经过检查，故障是因电信部门设备被雷电击坏了，就积极联系当地和东港两级电信部门检修。近中午时，龙王庙又来电报告故障，我们又从北井子赶往龙王庙，回东港车站时，已是中午11时20分，立即坐上11点30的班车，在车上买了两穗煮玉米充饥。在电信部门的支持下，当天下午排除了故障。有时虽然故障发生在下午结帐后，我们也尽量做到当天故障当天排除，不隔夜。如8月3日下午5点左右，大东办五四所微机死机，刚好第二天是周六，储蓄所的员工们建议第二天再维修，反正

周六、周日也不上班。我们坚持要当天事故当天解决，等彻底排除故障时已是晚上9点多了。去年12月13日下午临近下班时，达子营储蓄所帐目不平，需要处理。此时，正下着今年第一场大雪，路早已被大雪封上了，非常光滑。为了保障核算安全，身兼系统管理员的翟德春，毫不犹豫地坚持赶往目的地。一路上，车子以每小时20公里的速度行进还经常打滑。问题解决后返回东港时，已经是半夜11点半多了。类似的事例在我们维护部经常发生。由于我们坚持履行自己的承诺，坚持了机关为基层服务、机关工作工员为职工服务这一根本宗旨，赢得了绝大多数一线职工的满意。

此外，我们对机关办公自动化也提供了有力的技术支持和服务，做到了随叫随到，耐心解答和指导，主动热情服务，不分份内份外。如对信贷综合业务、人事档案等系统，不仅提供了及时、可靠的技术支持，牟旭还帮助搞好数据录入工作，有时亲自录入数据。

三是与电信部门搞好协调。老科长宋伟在电脑工作时与电信部门的关系处得非常好，并将这一良好的关系介绍给我。我努力保持了这种合作关系，经常与电信局数据科和客户经理部的有关人员相聚。凡是线路或与电信部门有关的故障，他们都做到了随叫随到，尽最大努力保障我行网络畅通。如7月26日晚的雷击，造成我行北井子、龙王庙两个办事处第二天网络不通，接到我们的报告后，电信部门昼夜抢修，尽最大努力，修复了相关设备。

一年来，我们在市分行科技科的统一部署和指导下，按时完成了主干网的技术改造项目；将市内5个电话专线储蓄所全部改造成ddn专线，避免了过去由于线路质量差造成的经常停业问题。还如期完成了人寿业务代收费、电信固定电话代收费、法院诉讼费代收、福利彩票代收费、电信139手机费代收等程序的安装与调试，营业部全省实时电子汇兑系统的安装与调试也顺利完成。

全行办公自动化也向前迈进了一大步。业务科室安装了电子公文传输系统，业务报表和文档实现了网上传输；还配合市分行科技科完成了人事档案系统网络版的升级安装和数据补录工作；根据新的会计科目，重新编制了统计分析表；完善了信贷综合业务系统，配合信贷管理部完成了所有数据的补录工作；协助计财部门搞好统计综合业务系统科目的调整和有关公式的修改。

基层办公自动化也实现了零的突破，为各办事处装备了电子报表和办公、文字处理用的微机，为各专业实现报表无纸传输提供了必要的条件。

做服装的总结书 电脑部工作总结篇四

我到xxx公司主要负责市场开发和业务方面的工作3个月来，我已经完全的融入到了这个集体里。

勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。

同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。

针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。

这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标□xxx万元，纯利润xxx万元。其中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，计算机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他□xxx万元，人员工资xxx万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润xxx万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。

多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元；其余网络工程部分xxx万元；新业务部分xxx万元；电脑部分xxx万元，人员工资xxx—xxx万元，能够完成的利润指标，利润xxx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把xxx公司建成平谷地x计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。

树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

做服装的总结书 电脑部工作总结篇五

大家好！

我是***超市电脑部流浪的***，新的一年如期而至，做为超市的主导部门，我更应练好自己的内功，细化自己的工作。下面我将一年的工作情况作个汇报。过去的一年，我们为实现在公司的方针、目标，加强计算机信息系统管理，使之具体化、规范化和现代化，达到为商场经营管理活动全面服务的目的，我们对所管辖范围内的软硬件系统及设备进行严格的管理，确保信息系统设备的正常有效运转，以及数据的准确安全。

1. 商品信息系统管理：从一份份合同到一个个商品可以通畅的进行销售，从每一天各柜组商品的监控、每周商品价格市调、商品负库存销售修正、商品损溢调整、每月商品盘点、每个档期商品促销活动的价格变更、到每月结算的销售汇总。后台系统及时做好商品的建档工作和维护工作，各类单据必须及时输入电脑，数据录入必须保证其准确性，以保证前台系统及时获得最新的商品信息并进行销售处理，所有单据的归档必须规范。及时做好销售和库存的调整工作并保证其准确性。这中间执行的每一步都严格规范，我要求在系统中操作的步骤一切依流程为准。认真做好每日例行的数据备份工作，确保信息的通畅流转。

2. 软硬件设施的应用、维护与管理：安装、调试进销存系统、财务系统，确保二套系统正常运行。根据工作分工授予不同用户在系统中的使用权限，确保系统的安全性。做到每

日不定时巡场，及时排除收银工作期间pos机故障，督促各部门员工正确使用各类设备，纠正其违章操作行为，并对其进行指导和培训，定期检修清洁维护管辖范围内的各种设备，对系统运行过程中出现的疑难、突发性软件故障及时予以排除，保证设备的正常安全运行。对外进行技术合作，确保公司的管理系统处于领先地位。

3. 员工的培养与规范管理：我们部门人手少、事情多，工作的技术含量高，因此我对本部门的员工依据公司的各项规定进行严格的管理，定期的进行技术操作培训与系统操作运用知识的考核，为帮助大家提高解决工作的实际问题的能力，营造边学、边干、边提高的良好氛围，确保在工作中运用自如。本部门内部着重检查每位员工上月工作情况，布置当月工作，筹划下月工作，做到有部署、有检查、有落实、有回音。制定了规范管理办法，明确设置岗位与操作流程，对其进行跟踪管理和职责配置、设备的保管与维护、运行的规程与要求、信息的有效使用及网络安全等，统一作出了严格的规定。

第三个欣慰是本部门员工精诚有效的合作。信息系统管理是一项技术工作，我和我的员工使用好、发挥好所掌握的技术，让它起到充分理想的作用，我的重要职责就是努力营造一个既有分工、又有协作，既有纪律、又有情趣的生动活泼的工作局面。

做服装的总结书 电脑部工作总结篇六

我到xx公司主要负责市场开发和业务方面的工作3个月来，我已经完全的融入到了这个集体里。

勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。

同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。

针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。

这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标□xx万元，纯利润xx万元。其中：打字复印xx万元，网校xx万元，计算机xx万元，电脑耗材及配件xx万元，其他□xx万元，人员工资xx万元。

实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润xx万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。

多功能电子教室、多媒体会议室xx万元；其余网络工程部分xx万元；新业务部分xx万元；电脑部分xx万元，人员工资xx—xx万元，能够完成的利润指标，利润xx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办xx变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机

维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把xx公司建成平谷地xx计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。

树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。