

最新小班健康活动种西瓜教案反思(汇总8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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

配菜工作年终总结篇一

一、在工作中

这份工作使我对煤质分析，从开始仅仅是概念上的东西变成真真实实的接触。它把我带进了一个全新的广阔的领域中。在真正从事煤炭化验这份工作后我才发现，原来书本上所学的东西是远远不够的。要掌握这门学问还需要大量的实践总结和理论研究。在这里我学会了，煤的水分，灰分，挥发分，硫，氢，发热量的测定。

这些常规测定看似简单但要做好这些简单的工作，也要花些心思。首先，做这几项一定要严格按照国标的要求去做，其次，称量水分时，冷却时间，不宜太长不宜太短。两次冷却时间应尽量一致，做快灰时，应使它缓慢灰化，防止煤样爆燃。做挥发分时，应保持两个平行样，灼烧的时间一致，坩埚盖要盖严。这几项测点，看似是单一的实则是相互联系的有机体。我们可以根据这些特殊的结果，来指导配煤炼焦或电厂用煤的配比。

二、生活中

煤质分析这项工作对于我来说是个全新的东西，刚开始到处充斥的陌生感，是同事们的热心的帮助，师傅手把手的细心

教导才使我队这份工作熟练。在这里出了知识的收获，还有同事之间的友谊。

三、工作中不足的地方

学习的积极性还不是很很高，虽然常规项目都会做，但遇到仪器上的问题不能独立解决，知识体系还未建立完全，灰熔点、胶质层的测定在旁观摩的多自己操作的少，煤种的一些特性未总结过。

四、改进措施

制定学习计划，对于不懂的即时自己学习或向同事请教。在同事修仪器时，多看多问多动，下次遇到这种问题，试着自己独立解决。在看书的过程中，有所总结归纳，将同类型的知识放倒一起记忆，建立知识网。多练习灰熔点、胶质层的测定，争取尽早学会测定。在做煤样时候，多做总结，反复记忆，强化自己的操作。

天时不如地利，地利不如人和，团结就是力量。只有团结，工作才能形成合力。协助领导拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取同志意见，严于律己，诚恳待人，设身处地为同事着想，努力创造宽松、和谐、愉快的工作环境。努力营造一个相互信任、相互帮助、心情舒畅的工作氛围。在新的一年里，我会更加努力学习，增强自己的操作能力，力争上游。为_工作奉献自己的力量，为公司发展添砖增瓦。愿_越来越辉煌。

配菜工作年终总结篇二

一、领导重视，使指纹自动识别系统在江苏省全面展开[]xx年初，公司领导以徐州市公安局指纹系统改造成系统为契机，针对江苏省各地区清华系统都已经不能满足实际的比对速度、增加库容要求的现象，决定在江苏地区进一步推广cafis系统，

并将版本统一升级至with pma版本，力争年内江苏省各地市全部改造完毕。为实现这个目标，公司各部门步调一致，从领导到员工各司其职，销售中心主动出击，逐一与省辖市指纹系统分管领导、负责人联系，介绍江苏地区目前指纹系统的现状、海鑫with pma指纹自动识别系统的优越点以及发展前景，逐渐使有关人员在认识上取得一致，年内公司先后与江苏省公安厅、扬州、南通、连云港、泰州、盐城、宿迁、镇江、无锡、海门、江阴等县市公安局签订了指纹自动识别系统的升级改造合同。客服中心根据签订的合同，及时合理的安排了相关人员，一方面与系统改造单位主动联系，确定原有设备是否符合系统的要求及新增加的设备是否到位；一方面根据系统改造单位的工作要求，在尽可能的前提下确保按照客户的要求去做，以“客户之上”的理念真正服务于客户。

二、协调有力，江苏地区指纹系统建设与维护工作进展稳步有序

中心的大力支持□xx年内，江苏省公安厅指纹信息中心作为全省的业务主管部门，针对全省指纹系统不统一，管理难度增加的情况，且各省辖市指纹系统配置不统一，在征求全省各单位意见的基础上，考虑到江苏省自身的特点及各市的实际情况，要求各市：一方面在原有清华系统如需改造升级的情况下，必须选用与省厅同一个版本的指纹自动识别系统；一方面在时间上、工程上、资金上、系统容量、比对速度等方面多加考虑，确保系统改造一步到位，防止资金的重复投入。一年来，江苏地区指纹系统在省厅指纹信息中心的协调下，现已形成了一整套合理、行之有效的管理模式。为确保江苏省指纹绩效在全国实现“四连冠”打下了坚实的基础。

三、合理调配，确保江苏区指纹自动识别系统改造工程保质保量

xx年，江苏地区客服针对该区系统改造较多，系统升级在即、

活体安装较频繁等情况，客服困难多、任务重人员少、时间紧等情况下，一方面与使用单位主动联系，明确工作时间和工作人员，以确定工作日程，做到心中有数；一方面合理调配时间和人员，确保完成任务，以确定工作进度，做到如期安装；一方面在系统完成后，主动联系用户，咨询系统使用情况，及时征求反馈意见，以确定工作实效，做到保质保量。

四、分工明确，确保江苏地区指纹自动识别系统的培训维护到位□xx年下半年，江苏地区客服人员有所增加，现有四名人员。为使江苏地区的指纹自动识别系统能最大限度的正常运行，在人员偏少的情况下，江苏地区对客服工程师进行了具体的分工，明确其职责，以“客户满意”为目标，一方面要求各位工程师在规定的时间内保证培训、维护到位；另一方面要求客服在接到请求后24小时内给予响应；一方面要求客服小故障网络远程解决，大故障现场解决；一方面要求客服人员在培训、维护期间不得增加客户的负担。

提下，硬是将工程时间缩短正常之2/3。

五. 一国际劳动节期间江苏省公安厅指纹自动识别系统当时正在大批量的转换十指数据，这个过程需要人照看着，以确保程序的正常运行。江苏地区的工程师坚持上班，做到“人等机器，而不是机器等人”使数据转换工作顺利进行；在系统升级后期更是遇到了很多问题，包括特征点飘移、数据库效率低下等。面对用户的责问，在繁重的工作压力下，更是承受着巨大的心理压力，每天加班到夜里12点之后，解决各种各样的新问题，就这样，一加班就是连续一个多月，包括双休日也是这样，最终解决所有的问题。

十一国庆之后，陈鹏还在婚假中，但是南通的指纹系统出现了问题，而其他工程师都挪不出时间去，为了能使南通的工作不受到影响，陈鹏毅然暂时丢下了妻子，及时来南通帮助解决了问题。

xx年下半年，李刚从河南区调往江苏区，负责江苏地区活体采集的安装、维护以及泰州市局的指纹识别系统的维护工作，面对庞大的活体采集仪的维护量，他经常加班到深夜，放弃正常的休息日，保证活体采集仪的正常使用，基本做到使活体采集仪时时刻刻都是在可用的状态，为江苏地区的破案提供了保障。

六、存在的问题以及展望明年尽管江苏地区今年取得了很大的成绩，但是仍然存在着许多的不足。

主要表现在：一方面江苏地区的工程设施仍然不够规范，缺乏统一的标准，这个将是明年重点要解决的问题；一方面对用户的培训尚且不到位，来年需要加强对用户培训的力度。

配菜工作年终总结篇三

在20xx年度做事中，我紧跟时期的措施，增强表面知识方面的学习，议定阅读□xxx□□勤奋做到熟练上有新进步、运用上有新成果，到达指导实践。

1、在通常的做事中，结果做好平日做事，我与车间其他技能员既有分工又有合营，坚持通常和其他技能员实行做事调换，充沛发扬民主，杜绝独断专行，团结思维团结程序，从而圆满完成车间的各项生产职责□20xx年合作其他技能员按照车间可纺性xx小修机台和换喷头机台，累计改纺xxx台，十几个品种。

2、按照行业协会的精力□20xx年x月份公司要求xx车间北区停车，我合作其他技能员做好停车时期的工艺治理和谐时的串碱做事，并把在做事中境遇的题目准时向车间率领报告，安顿相干职员管理□x月份北区开车，做好开车前期的预备做事，做好工艺治理，提前将各项工艺参数调剂到位，确保开车胜利，担保产物格量。

3、由于xx车间恒久纺木浆，导丝轮废丝多，可纺性差，我通常和原液车间的技能员相同，反应车间的可纺性境况，并与职能处室的技能员多关联相同，期望不妨改革浆粕的配最近进步可纺性，本年公司采纳了操纵多种浆粕混用的想法，大猛进步了可纺性。满筒率由原来的不敷80%上升到了现的85%左右。

4、每月将车间的生产境况实行一次总结，准时将总结上交到技能处；将车间的主材花费实行总结，准时上交谋划处。做好统计技能剖析做事，将车间生产中出现的反常境况，实行剖析采纳改正方法，写出改正方法汇报。

20xx年按照企管处的安顿，要求各个车间完成作业指导书的换版做事，新的作业要求依照三合一体系的要求编写，我和其他技能员精确分工，使新的作业指导书蕴涵情况和职业强壮方面的内容，更实用于现实操纵。x月份将作业指导书准时发放到了职工手中，圆满完成了作业指导书的换版做事。

搞好职工培训做事是我们车间一项长抓不懈的做事，为此我们车间出众制定了培训制度，要求每个班组每月至少组织两次职工培训，开展样式多样的职工培训，看待新工转岗工要求有师带徒左券，由技能员判断及格后方可独立上岗。本年x月份组织职工做三合一体系知识答卷，增强了职工对三合一体系知识的知道。又使用业余时间组织职工实行三合一体系知识的学习，使职工对公司的主意对象有更好明白等，为公司内审和外审打下优异根基。合作各工段班组搞好青工技能角逐，进步职工现实操纵技艺。增强新版作业指导书的学习，本年x月份，组织我车间全体职工全部实行了表面知识测验。

进步了职工表面知识。四班职工坚持第二个早班学习，由于四班纺丝工是控制车间产物格量的要害岗亭。通常很注重纺丝工工艺知识的学习，对影响产物格量的主要工艺要让职工领会，几次的给职工讲，尤其是六月份总司理走访客户后，

带返来的脆断丝筒子，让职工亲身感触脆断丝给用户带来亏损，让职工在做事中怎样制止脆断丝的发生，始终给职工敲响警钟，增强职工在做事中的责任感。

在从前的一年中主动推进三个别系在本部分的有用运行，认真学习相干的治理和技能知识，增强《步骤文件》和《治理手册》的学习，增强瞄准绳的明白，依照《内部查核步骤》的要求，体例本部分的年度查核谋划，并依照谋划组织部分的内审做事，本年x月份，组织车间相关职员对车间的危急源和情况因素实行了重新辨识和完好，对车间的执法法则清单等相干文件实行更新，楷模各样报表记实[x月份约请其他兄弟部分和相干职能处室内审员对本部分实行内部查核，对查核中别人提议的题目，提议改革的议建和倡议，推进三合一治理体系在本部分的连续完好和改革，来欢迎公司一年一度的内审和外审做事。与认证办的同道多关联、多相同、发挥桥梁和纽带作用，对我车间的职工和来我们车间观光的相干职员，转达、注解、贯彻公司的治理主意和公司在质量/情况/职业强壮安好治理方面的相关要求。并对公司的对象、指标实行分化，制定本部分的对象、指标和治理方案，并准时间向职工转达。

20xx年做事谋划：新的一年对自己要有新的对象和要求在以后的做事中，我会越发勤奋，不辜负率领对我的相信。

1、增强政治表面学习不减少，勤奋进步自己的政治表面程度。连续的进步自身的综合品质，更好的合适做事必要，更优秀的完成各项职责。

2、勤奋学习技能，连续的充裕自己管理生产中境遇的题目，更好的完成公司和车间交给的各项做事职责。

3、增强车间锭位治理做事，确保机台锭位工艺的一律，严厉工艺上车、楷模操纵，保质保量的完成公司、车间下达的各项生产职责。

4□xx公司下达的改纺、试纺做事，新产物的开垦实践做事。

5、增强统计技能的推广和应用，做到有目标的指导生产。

6、认真组织推广xx攻关运动，准时针对生产中出现的题目，有对象的开展攻关运动。

7、增强工艺事变的治理和预防方法，进步可预见性防备。做好不足格品的控制，采纳改正方法。

8、制定越发具体的职工培训谋划和内容，使职工不妨真正的不妨进步自身品质。

9、增强职工培训的监视，对担心时组织学习的工段班组实行审核。

10、坚持落实三合一治理体系的每周检验制度。

11、认真编写xx年内部查核谋划，在做事中连续查找不敷，分歧适三合一相关要求的准时采纳改正预防方法，连续的接连改革，使xx年的认证做事再上新台阶。

回忆从前一年的做事，固然自己全力的勤奋做事，但做事成就与率领的要求还相差很远，在新的一年里自己将越发勤奋的做事，认真完成率领安顿的各项职责。

配菜工作年终总结篇四

xxxx年是公司行政在党委和工会的协调配合下，紧紧围绕公司奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，大干快上，各方面的工作取得显著成绩的一年。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“忠诚、团结、求实、创新”的企业精神，大力倡导“精、细、实、高、新”的管理理念，同心同德、真抓实干，超额完成了年度生产经营计

划，各项主要指标均达到了历史水平。公司全年生产尿素吨，比上年同期增长；完成产值万元，比上年同期增长%；完成销售收入万元，比上年同期增%；利税突破万元，比上年同期增长%；工业增加值万元，比上年同期增长%。员工年均收入为元，与上年同期相比增加%。并对一届二次职代会所提出的17件提案，全部予以落实。完成上述指标，我们主要做了以下工作。

安全生产和对环境的保护是公司得以生存发展的基矗在全年的工作中，我们“安全责任重于泰山”的讲话为指导，做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。坚持加强现场安全管理，及时发现、消除隐患；坚持制止各种违章行为；坚持加强员工安全、消防知识培训，开展“安全生产月”活动和《事故应急救援预案》演习，提高员工们的安全意识；坚持每周五、节假日前的大检查以及日常巡查工作，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，提高安全人员待遇等，全年未发生轻伤、重伤和死亡事故。

xxxx年，公司在环境管理工作上有了较大突破，按照iso14001环境管理体系要求，公司加大了环保投入，环境纠纷赔偿额比上年下降了25%，同时，为了实现工业废水“三年内达到零排放”的目标，在相关部门通力配合下，完成了《工业废水与循环水综合治理工程》的项目可行性研究报告的评审修订工作，并列入国家的环保治理专项资金项目。

“质量是生命线，环境是健康源”，这句话深植于每个员工心中□xxxx年，公司坚持“依靠科技进步，走绿色经营之路，建设质量、环保型化工企业，推进企业可持续发展”的思想。公司在通过iso9001—xxxx质量管理体系和iso14001—1996环境管理体系认证后，从年初就着手两个体系的整合工作。编制了《质量环境管理手册》，并于七月份发布实施，通过一段时间的运行后，于10月份进行了内部审核，对查出的18个不符合项和30个观察项进行了评审整改。在11月下旬北京

中质协对公司质量环境管理体系监督审核后，公司被推荐继续使用两大管理体系认证证书，从而进一步提升了公司形象。

为了降低能源消耗，扩大生产规模，促进生产长周期运行，公司坚持技改不停步，向技改要效益□xxxx年公司共投资600余万元，运用新技术、新设备、新材料、新工艺分别对一、四车间冰机冷却系统、尿素合成塔、循环机等8个项目进行技术改造，既降低了能耗，又达到了增产和环保的目的，保证了生产长周期安全运行。通过技改后，年可新增产值1400万元，可创利润400万元，尿素日产由上年的320吨增加到345吨。通过技改，降耗、增产效果十分明显□xxxx年全年5次打破日产记录，3次打破月产记录。

xxxx年，公司面对生产原、燃、材料价格不断上涨和设备严重老化的挑战，着力于节能降耗降成本，寻求新的经济增长点。并从节约一滴油、一方气、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心操作，减少跑、冒、滴、漏。公司在做好节能降耗的同时，严格按照体系要求，紧紧围绕“质量是企业的生命”这一主题，坚持每天对产品质量以及包装重量进行抽查，决不让不合格品流入市常经过一年的努力，公司尿素产品一级品率达到98、3%，优等品率达到63、5%，合格品率为100%。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理□xxxx年，公司结合经营管理实际，新制订了《标准化管理实施办法》、《企业方针目标管理办法》、《市场营销管理办法》，修订了《劳动用工、工资福利待遇管理办法》。同时还要求中层以上管理人员在每个月末的办公会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。在执行制度上坚持人人平等、

奖惩逗硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

为了保证生产经营、发展、技术改造的资金需求□xxxx年，公司进一步对资金使用实行分级计划、分层把关，总经理严格审核，保证资金统筹安排合理运用，同时，加大资本运作力度，用好用活资金。一是对银行贷款及时采取先还后贷，避免了贷款的逾期；二是加强了存货资金的管理，对库房材料实行了定额管理，原材料实行以耗定进的办法减少存货资金的占用；三是加大了对应收账款的清收力度，坚持每周一对应收账款明细逐一核查，编制销售周报表，督促销售人员对货款的回收，使应收账款降到最低水平，减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。四是由于xxxx年尿素价格持续上涨，公司利润逐月上升，公司强化资本运营管理，通过科学论证，先后控股、参股的几家企业运营正常，投资回报前景看好。五是资金及时支付，利用办公信息自动化系统、网上银行的功能，准确、及时、安全、高效保障资金需求渠道畅通。

为了改变传统的办公方式，规范工作程序，提高工作效率，公司在进一步加强计算机的日常维护管理的同时，加快了计算机信息化工程的进程。与重庆宏声新思维公司一起完善了设备管理、销售管理、采购管理、库存管理、生产统计管理、人力资源管理、办公自动化和财务接口管理等模块，并要求员工尽量“事事都在网上做，少费纸张少用墨”，逐步实现无纸化办公□xxxx年11月，公司通过了重庆市信息产业局组织的信息化工程验收，使公司的工作效率和工作质量实现了新的跨越。

为了确保正常生产和xxxx年初制定的一系列目标指标的实现，供应处全力以赴，认真做好库房管理工作，及时掌握库房物资数量的动态情况，尽量减少物资压库。在采购中，千方百计实现比质比价采购，对采购市场进行咨询了解，逐一排查，

分析掌握生产厂家资质和技术力量，从产品的实用性等多方进行比较，保证采购物资的质量。始终坚持减少中间环节，降低采购成本，提高进销差率。通过努力□xxxx年供应处全面完成了年初提出的计划，外购物资按时到货率达到了98、46%，一次验收合格率达到99%，进销差率1、1%。

为提高产销率和资金回笼率及销售价格□xxxx年公司认真对全国市场需求变化进行分析，准确地把握化肥走势，制定切实可行的营销策略，并根据不同时期的市场销售变化情况，适时调整销售策略，建立诚信的客户网络，不断提高产品在本地市场的占有率。经过一年的努力，公司尿素产销率和资金回笼率均达到100%，在用户心中树立了良好的企业形象和品牌形象，产品销价在同行业中长期处于较高价位。

在新经济背景下，企业要在市场竞争中生存和发展，必须拥有学习能力，一个比竞争对手学得更好更快的学习能力。建立学习型和创新型的员工队伍是企业人力资源开发的重要途径□xxxx年公司根据年初制订的培训计划和各部门工作实际，认真组织开展了中层以上管理人员企业财务管理基础培训，全公司班长以上管理人员综合素质培训，高级工、中级工培训□iso9001质量管理体系□iso14001环境管理体系整合培训和新一轮质量管理基础知识培训，以及企业标准化体系的培训等18项培训，培训内容涉及党和国家的方针、政策、法律法规，生产管理、财务管理、营销管理、劳动保护、民主管理、档案管理、化工专业技术、安全消防知识、以及企业文化建设等。通过培训，既提高了公司员工的综合素质，又实现了企业人力资源的不断增值。

面对市场经济的飞速发展，我国加入wto□市场竞争愈来愈激烈，这也给工业企业带来严峻的挑战。公司作为一个高耗能的化工企业，如何在激烈的市场竞争中赢得优势，围绕xxxx年追求财富化这一目标，抓住发展契机，以求实的精神，扎实的工作作风，灵活的经营战术，不断强化资本运作水平和

质量，进行产品结构调整，实施多品种、多元化的经营发展战略，先后出资控股机械公司、农资公司、车用天然气公司、精达化工有限公司，以及参股经营了江津佳禾燃气有限公司、四川开元化工有限公司。目前这些公司(除精达公司外)运营正常，发展前景较好，为提高我公司的综合竞争实力奠定了基矗。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基矗xxxx年，在公司党委的领导下，党政工齐抓共管，将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量，紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明车间、文明处室、文明班组、文明科室、安全合格班组活动；广泛开展了工会系统建家活动；广泛开展了多种形式的劳动竞赛活动；广泛开展了形式多样的创先争优活动；广泛开展了多种形式的员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。对外树立了良好的企业形象，对内极大地增强了企业对员工的凝聚力，同时极大地鼓舞和调动了员工生产(工作)积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。经过全公司上下一心齐努力，我们公司不仅物质文明建设取得了好成绩，而且政治文明、精神文明建设也成绩斐然。公司继续保持了江津市“文明单位”称号，公司党委连续四年保持了江津市“先进基层党组织”称号，公司工会继续保持了重庆市“模范职工之家”称号，公司团委再次被评为江津市“五四红旗团委”，公司九个处室和3个车间继续保持了文明车间(处室)称号，30个班组(科室)继续保持了文明班组(科室)称号，537名员工继续保持了“文明员工”称号。xxxx年，公司评出两个先进集体，六个先进班组(科室)，十名先进个人。两名员工获特殊贡献奖。他们是我公司众多集体和个人的典型代表，他们为公司全面完成xxxx年的目标任务作出了卓越的贡献。为此，我代表公司党、政、工再次向他们表示衷心的感谢！

XXXX年我们虽然做了大量的工作，取得了可喜的成绩，但在我们的工作中仍然存在一定的差距。其一，部分员工思想观念依然陈旧，转变较慢，工作主动性不强，缺乏进取精神和忧患意识、竞争意识。其二，个别员工综合素质还有待提高，公司专业技术人才青黄不接。其三，个别管理人员创新意识较差，管理水平偏低，管理工作缺乏新的突破。其四，虽然销售形势喜人，市场占有率有较大提高，但产品单一，终端客户的需求调查、信息反馈欠佳，市场存在潜在的危机。其五，员工培训虽多，但仍存在流于形式的现象。其六，部门与部门之间沟通协调配合欠佳，以致于出现工作脱接、效率低、质量差的现象。其七，管理制度和办法难以持之以恒执行，执行力较弱。存在的上述差距，有待于我们在工作中不断总结、改进和完善。

配菜工作年终总结篇五

又到了年底的，这也标志着今年的工作就快要结束了。在这一年的时间里，自己学到了很多，也明白了很多的道理，整个人是有了不小的变化的。这一年也很好的完成了我的工作，也能够做到遵守公司的纪律。很快新一年的工作就要开始了，只有对过去的工作做一个总结，才能更好的开始新一年的工作，才能够在新一年的工作中做得更好。

一、工作表现

自己这一年是很好的完成了工作任务的，基本上可以说是没有出现过错误的，有的时候还是会因为不细心去犯一些不应该的错误，但自己也能够很快的就发现，及时的把错误纠正过来。相比去年我犯错的频率是低了很多的，这也表示我是在进步的，我相信我很快的就能够做到不犯错了。在工作中犯错是难免的事情，重要的是及时的补救，承认自己的错误并且进行反省，之后不要再犯同样的错误了。一个错误犯一次是情有可原，但犯两次的话就不值得原谅了，因为只是自己没有做好。在这一年中领导分配给我的任务基本上都能够

及时的完成，并且也能够保证工作的质量，从总体上看还是不错的。

二、不足之处

虽然说这一年是有了进步的，但不足的地方还是有很多的。自己有的时候会太过于看重自己的工作成绩，短时间之内没有成绩就会比较的着急。现在自己觉得这样的想法体现出了我目光不长远的缺点。不能眼睛老是去盯着工作的成绩，只要自己是有在认真的工作的，并且把工作都完成好了，是肯定会有进步的。这样会让我工作的情绪不好，是肯定会影响到自己的工作的。所以之后还是要去改进自己的缺点，看重成绩是好的，但是是不能只看重成绩的。

三、工作计划

我觉得自己还是有一些不足之处的，若是不加以解决之后很可能会影响到自己的工作，所以下一步的计划就是解决自己身上的问题，让我能够把工作做得更好。在工作之前应该要做好计划，有计划的开展工作，这样才不会浪费时间，也不会在完成一个工作之后不知道自己要做什么。也应该要提高对自己的一些要求，这样才能够不断的进步。若是只用一个标准来要求自己，在达到了这个标准之后是肯定不会再有进步的了。

新一年自己也要更加的努力，用好的状态去迎接新年的挑战。相信自己在新一年的工作中是一定能够有成长的，也是一定会有进步的。

配菜工作年终总结篇六

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。

在这段的时间里也有失败，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。

1、对公司和产品一定要很熟悉

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。

2、对市场的了解

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。

3、业务技巧

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。

1、诚实

做生意，最怕“x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。

2、热情

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。

3、耐心

4、自信心

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的时间。

在工作中，我可以说不虚度，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，容易急躁，或者

不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更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！

配菜工作年终总结篇七

时间飞逝，不知不觉，在我们院担任学工助理已有一年多了。在这一年多来，我觉得经历了许多，也成长了许多。每次到学工组总有一种莫名的亲切感。它没有太多的复杂关系，同事之间是那样的和睦，我想，在学工办的这段时期会给我留下很深刻的印象，难以忘怀。

一、日常工作

在过去的这段时间里，我担任的主要是日常事务方面的工作。第一本部分，在每个学期的开始，我们会提前一天左右来到学工组，到学工组看一下，并整理和打扫办公室，为开学做准备工作，随后，我们就会为同学的注册工作忙的不亦乐乎，在简单而较长时间的工作之余，我们会和同事之间分享自己假期的一些故事，在服务大家的同时，也得到了合理的放松。另外，在每个学年的开始，我们会为迎新工作在准备，就像在学期，在课余时间，我们会到迎新点值班，为那些新生提

供力所能及的帮助，虽然那几天有点忙，但大家最后都坚持了下来，圆满完成了老师交待的任务。而在这次的迎新工作过程中，我们也更加意识到学工助理工作的光荣性，同时，我们团队之间也学会了更好的合作。

点紧张，担心说错话或是转错了老师。另外，在有外来访客时，我们也会接待一下，也是要特别注重到礼仪方面。

第三个部分就是一些杂活，如老师临时可能会有些事要交待我们学工助理去做，收发文件或是发通知，还有就是在值班前需要打扫一下办公室的卫生，整理整理东西等诸如此类的小事。

二、工作心得

我本身并不是一个开朗外向的人，在与人交往时，更多的时候是喜欢旁听，不擅与人交流。但这一年来，通过学工助理这个平台，我懂得了一些与人交往的方法，学会了如何与老师和大家相处，如何待人接物。虽然现在有时候仍然会显得紧张，显得羞怯，但重要的是，我已经迈出了第一步，剩下的就是继续坚持下去，不但锻炼和提高。

另一个方面就是做事。以前的我往往都是别人交待什么，我就做什么，完全没有主动性。但在学工助理这个职务上使我认识到了做事的三种境界，其实，工作中有很多事情是需要我们主动去做的。

这学期马上就会结束了，我也即将步入大二下学期，这个关键的时刻。在这一年多的时间里，很感谢学工组为我们提供了这么好的锻炼机会，也让我在工作的过程中认识并且熟悉了各位老师和同事，我想这些都将成为人生中一种难得的经历。

配菜工作年终总结篇八

20xx年度述职报告

主送：

本人于20xx年接手公司食堂的管理工作，主要为公司领导及各位同事提供餐饮服务。

作为食堂自然是离不开饮食，吃饭是每个人生活中不可缺少的一部分，假如我们离开了吃的东西是不可能生存下去的，所以作为单位的食堂这也是很重要的。作为管理者更应多为工作人员及领导的饮食着想，为保证每位同事的身心健康而考虑。

配菜工作年终总结篇九

孔子云：逝者如斯夫，猛然间意识到日子的匆匆。在七彩艺校一年的工作中，在孩子们花一样的笑脸下，在家长们真切的目光里，我真正体会到作为舞蹈老师的乐趣以及责任。回顾这一年来的工作，既紧张，又新奇，收获也很多。

“学高为师，身正为范。”在教学中，我用心备课，认真上课。不管自己有多累，只要看到孩子们天真热情的笑脸，就立刻精神饱满了起来，她们一声声甜美可爱的“王老师！”立刻驱走我一天的疲劳。握着他们莲藕般柔嫩的胳膊，小腿，我不厌其烦地为她们一次次弯下腰纠正动作，因为我在想：她们中的她？还是她？在不久的将来会成长为一株株绽放在舞台上亭亭玉立的莲花。

我注重舞蹈教学的科学性，注重运动量，动作幅度和舞蹈编排符合不同年龄孩子的心理，生理特点。有人说老师干的是良心活儿，不错，做老师不需要本领超群，却需要极其精细的态度，就像辛勤的花匠。不断重复的舞蹈基本功是枯燥，

缺乏趣味的，在教学中我注重教学环节的编排，用活泼节奏感强的音乐，和自己规范一丝不苟的示范动作，带领孩子们共同走进美的殿堂。每一个孩子点点滴滴的进步我都看在眼里，我会欣喜地告诉她：你真棒！当他们为了一个动作做得丑而急得大哭时，我会亲手抹去他（她）脸颊的泪珠，鼓励他（她）：你能行！喜欢他们休息时围在我身边叽叽喳喳说个不停，喜欢看他们用小手抹去额头汗珠时红扑扑的小脸，喜欢他们用小黑手捏着一颗颗五颜六色的糖果伸向我嘴巴时的目光。走起路来一阵风，仿佛踩了风火轮的我，在教学中却像变了一个人。教授孩子们新舞蹈时，不能操之过急，一定要循序渐进地讲解清楚动作的要求、规格和要领，制定有效的练习步骤。按照由简至繁的教学原则，首先让学生熟悉音乐节奏，随后是动作练习，最后才是情绪表达。在动作练习中，将组合动作分解成单一动作，难度较大的单一动作还分解成局部动作。每学期结束时，不论我的“大徒弟们”还是启蒙班的“小豆豆”，每人都能在学校，幼儿园的联欢会上好好“秀”一把，“成就感”才是孩子们继续学好舞蹈的最大动力。

创新是超越的关键，我所教授的每个班，每一年孩子们基本功会有突飞猛进的进步，都会学习新的舞蹈一分耕耘一分收获，我的工作得到了七彩艺校领导们和家长的肯定，孩子们也硕果累累□20xx年是丰收的一年，在第七届七彩之星的比赛中，我带领孩子们编排的节奏鲜明，动作夸张可爱的《小狗汪汪》获得大家一致好评获一等奖，《荷花童子》也获得了三等奖。积极参加学校的各项活动，老师基本功大赛中，利用课余时间排练爵士舞，丰富了老师们的舞种。在靳老师、任校长的指导下，公开课也顺利的进行，获得家长的好评，孩子也更加有学习的动力了。

我爱孩子们，我爱舞蹈事业，在孩子们的成长中，在孩子们的汗水与泪水中我看到了童年时的自己，我会用百分百的努力投入我的舞蹈教学工作，借用米卢先生的一句话：态度决定一切！谢谢七彩这个大家庭提供的教育平台，谢谢各位领导的悉心栽培□20xx年我会更加努力，来面对我的孩子们和家

长们。

配菜工作年终总结篇十

一年复始，万象更新。刚刚过去的xx年，我们山庄在各位的辛勤劳作及共同努力下，圆满完成了xx年各项指标。时值岁末年初，今天，我们欢聚一堂。在此，我谨代表山庄为山庄的运营发展付出了辛勤汗水的全体同仁，表示最诚挚的敬意和最衷心的感谢！

我们山庄运营已一年有余，我们的业绩、工作效率、工作质量都取得了长足的进步。各主管部门分别都作了xx年工作总结汇报，对20xx年工作思路也做了安排，其目的是总结过去，分析现在，规划将来，我表示完全同意。过去的一年中，全体员工在管理班子的带领下，齐心协力，共同协作，取得了长足的进步和卓越的业绩，圆满完成了xx年各项指标。我们继续保持开拓创新和勇于进取的工作作风，带领全体员工开拓美好的未来。

当然，在感受成功喜悦的同时，我们也要清醒并深刻的认识到，在过去的一年工作中自身存在的不足，以便于在今后的的工作中得以布置并改善。诸如：管理上需要加强；员工各个方面素质与能力要不断提高；加强员工的团结意识的规范工作范畴，做到各司其职，各辖其司；礼节和文明礼貌要加强培训；团队的服务质量有待提高；管理人员之间的沟通协作力的进一步提升；招聘及留住新员工；建立完善的培训及考核制度；全员绩效考核的奖罚制度需要落实；加强山庄文化建设；抓好山庄运营发展模式的多元化等等都要作为我们20xx年工作重点，进行布置安排，并落到实处。

我们在肯定成绩，反思过去的同时，要认真目前旅游业的竞争优势。我们要推出激励机制，丰富人力资源，稳定现有员工，引进人才，增强团队的凝聚力，稳定和扩大员工队伍，

拥有了雄厚的团队资源后，拓展山庄的运营模式，实现运营多元化。

20xx年，我们迎来了新的喜悦，我们山庄与广西西部旅游联盟已达成合作伙伴，我们的客源逐渐增多，对我们山庄的发展趋势有美好的前景。同时，山庄有你们这样一支团结向上，富有战斗力，勤奋敬业，吃苦耐劳的队伍与山庄共拼搏，并肩进，我深感骄傲。

20xx年，面临新的机遇，新的挑战，我坚定不凝，自身不断的完善，提升服务品质，拓展山庄运营模式。我们势必在新的起点，新的发展方向有新的突破。让我们携起手来，团结一致，勤勤恳恳的工作，踏踏实实的做好每一件小事，快快乐乐的生活，用我们勤劳的双手去创造一个美好的未来。

最后，时值新春佳节来临之际，我谨代表山庄向在座的各位并通过在座的各位向你们的家人致以最诚挚的新年问候，祝你们春节快乐，身体健康，家庭幸福，万事如意！