

2023年年度书院工作总结(实用7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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

年度书院工作总结篇一

新的一年开始之际，在我们昂首期待未来的时候，回顾总结以往的经验教训，以待在新的一年有所改进。我的岗位是美工设计，现将xx年的工作总结以下，详细内容请看下文网页美工年度工作总结。

6、负责上级交办的其他设计工作；

作为下属，严格纪律，遵守公司制度，坚守工作岗位，以极高的工作热忱主动全身心地投入到自己的工作当中去，不骄不躁，高质、高效的完成本职工作。坚决服从领导的安排，向领导们学习，前仆后继，尽心尽力为公司的进步作出最大的努力。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要再加强锻炼本身的设计水平和业务能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。进一步进步自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，为公司带来更大的效益。

年度书院工作总结篇二

转眼间，我进入xx行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公

司业务部，这其中辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。

回顾已过去的xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦钻研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。

我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。

两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。

金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。

工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。

在20xx年x月末正式接手xx分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。

当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。

那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。

我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有

效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

xx年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。

一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的'记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。

进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。

通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。

现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。

保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2020xx年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。

今天的xx行欣欣向荣，作为xx行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

一、20xx年主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著，12月末，各项存款余额×万元，比年初净增×万元，比去年同期多增×万元，完成市分行全年考核计划的×%，旬均净增达×万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。

全年上存资金达×万元，月均达×万元，同比净增×万元，金融机构往来收入×万元，同比增加×万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。

12月末，各项贷款余额×万元，比年初净投放×万元。

其中：私营企业及个人贷款×万元，比年初下降×万元；公司类贷款×万元，比年初增×万元。

三是代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。

12月末，代理保费收入×万元，完成市分行下达计划的150%。

其中：寿险代理保费×万元，同比增×万元；代理财产×万元，同比增×万元；实现手续费收入×万元，同比增×万元，完成市分行下达计划113%。

累计代销基金×万元，累计代销国债×万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。

12月末，清收不良贷款本息×万元，其中：清收本金利息×万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产×万元，完成全年任务的×%；保全×万元，完成全年任务×%。

年末不良资产余额×万元，占比为×%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降×万元，不良贷款占比率比去年末下降×个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。

12月末，全行中间业务收入×万元，占总收入的×%，同比增×万元，提高×个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。

12月末，全行收息×万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息×万元，不良贷款清收利息×万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。

12月末，全年帐面亏损×万元，同比减亏×万元，剔除消化2000年前应收利息×万元、抵债资产处置损失×万元，经营利润达×万元，超计划×万元，同比增盈×万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。

在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业荣获分理处类二等奖；营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号；支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一；在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名；在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

二、主要做法：

一、强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增收取得明显成效，一是统一思想早行动。

20xx年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把“迎新春”优质文明服务活动与首季“开门红”有机结合起来，突出“用心服务，春到万家”为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现“开门红”。

一季度各项存款比年初净增×万元，为全年存款增长打下基础。

二是把握重点，抢占市场。

以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到最大化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动“潜”客户的效果，有力推动存款快速增长。

全年财政资金流量达×万元，吸收养老统筹存款×余万元。

三是抓重点客户的维护。

建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培养忠诚客户。

落实划街包片营销工作，推行“地毯式”营销，巩固和发展我行在区域金融系统垄断地位。

四是突出抓块头大骨干所，垄断×城区、×镇等重要存款市场。

突出农行品牌优势，实现规模效应。

20xx年×城区、×分理处存款净增×万元，占全行净增额84%。

五是实行工资浮动考核、分档，鼓励先进，鞭策落后。

根据营业网点规模、人均存款制定不同档次工资基数，同时根据人平净增额达到一个档次，工资相应提高一个档次，早达到早享受。

通过激励措施，引导员工由被动到主动，由“要我做”变为“我要做”。

六是突出抓农行形象宣传，抢占周边市场。

通过抓优质服务，开展上街咨询宣传，拉横幅树标语，拜访客户送春联等形式，农行良好社会形象深入人心，形成了

以×镇为中心，以周边×等镇为辐射圈的服务范围。

全年通过增存实现收入×万元，比去年同期增收×万元，增幅达70%，为全行财务减亏作出重要贡献。

二、适度营销资产业务，逐步退出“散小差”等劣质客户，抢占优良客户市场。

面对宏观调控和信贷总量控制的政策，结合区经济环境现状，我们一是稳健发展个人信贷市场，加快结构性调整，继续支持个体私营经济中的优质客户，逐步退出“散小差”个人客户。

20xx年末私营企业及个人生产经营贷款仅×万元，比年初下降×万元，逐步淘汰了一批资金流量小、经营效益差、信用度不高的客户。

二是以寻求信贷管理制度要求和企业经营发展需要的切合点为突破口，继续大力支持、发展有一定规模民营企业。

如对管理区的明星企业×有限公司，支行通过积极介入，严格按信贷新规则要求进行评级授信，并积极向市分行申请×万元用信规模，并在四季度注入流动资金×万元。

通过建立中小企业金融服务项目库途径，解决制约我行信贷业务发展困境，谋求并实现适合×行实际的资产业务发展之路。

三是加强到逾期贷款的监控管理，建立预警催收、不良贷款台账等制度，根据风险情况试行分期偿还办法，防不良信贷资产于未然，严防死守不良贷款发生，确保不良贷款零记录。

四是强化贷后管理。

每发放一笔贷款，都必须落实专人实施贷后跟踪管理，提高

贷后管理质量，落实管户责任人，建立责任追究制度。

年度书院工作总结篇三

新的领导班子上任以来，对创建文明单位十分重视，局长在*年度工作部署大会上明确指出创建文明单位是今年工作的主要内容之一，与其他各项工作同安排，同部署、同落实。按照文明机关创建要求，制定了《xx旗国土资源局创建旗级文明单位实施方案》明确创建工作指导思想，工作目标和工作措施，统一思想积极努力确保创建工作的顺利开展，成立了由局长为组长副局长为副组长，各科室负责人为成员的创建工作领导小组，并指定具体人员负责创建文明单位日常工作，明确任务，落实工作责任，创建工作做到了有工作机构，有创建方案，有创建目标，为创建工作的正常开展打下了坚实的基础。

为了确保创建活动的顺利开展，我局召开动员大会，组织机关干部认真学习精神文明创建工作有关文件，学习创建文明单位规划和实施方案，明确提出创建工作要达到“三个目标”即创造优质服务、优良作风，优美环境，机关上下对创建工作做到了入脑入心，形成人人关心创建工作，人人参与创建活动的良好工作氛围。

（一）完善内部管理机制，加强队伍建设

新的领导班子一上任，首先从完善内部管理机制加强队伍建设，展开了全方位的工作。重新建立健全了社会治安综合治理，精神文明建设，工、青、妇等组织，重新调整了内设机构由过去的四个职能股室调整为七个，充分发挥了各股室职能作用，各类组织积极开展社会主义荣辱观教育，建立健全了保持共产党先进性教育四个长效机制。一是听取群众意见的机制；二是发挥党员作用的机制；三是民主评议的机制；四是整改提高机制。修改充实了机关十二个工作制度、四个

行为规范准则、十项措施、五条禁令，十三个工作岗位责任制。通过建立高效率机制和修改充实制度，我局的工作作风职业道德得到了明显的改善，受到社会各界的重新认可和评价。

机关环境发生了变化，公开了办事程序、办事制度、办事时效。改善了办公设施，实现了办公现代化，购置了五台电脑，实施科技强化国土资源管理，与盟局信息中心联网，各种信息实现了共享，开通了办公自动化系统，逐步实现无纸化办公，提高了国土资源工作的科技含量和工作效率；增加了测绘设备全站仪、测距仪、gps等，同时投入资金220万元新建成办公大楼一处。新的党政领导集体带领着全局职工干部从“人要精神、物要整洁、说话要和气、办事要公道”的方针出发重新开始精神文明建设，从零做起，一步一个脚印，一年一个台阶，创建精神文明单位；群众关心的土地问题、矿产问题，开始清理整顿，逐步走向法制化、规范化、经济化，为全社会提供长效、廉洁、热情的服务。

（二）齐心协力搞好业务工作

国土资源地位重要，是国脉所系、民生所依、支持各行各业，关系千家万户，影响千秋万代，与广大人民群众现实生活和长远利益息息相关。新的党政领导班子把业务工作列入重中之重，面对落后的业务工作，采取了新的措施，开始了新的工作。一是组织全局业务人员到外地进行了一次学习先进新鲜工作方法、工作技术，达到了很好的目的。二是针对存在的问题开展了业务补课，全面开展了地籍变更调查，同时开展了哈毕日嘎镇150万元的土地整理项目。三是完成几年来的征地报批工作，使建设用地管理走向规范，并成立了土地储备中心，开始了土地资源储备活动，逐步走向市场，实现土地有偿使用制度。四是开展了全旗全面整顿和规范矿产资源开发秩序工作，10家探矿企业全面开始工作，彻底的摸清我旗矿产资源的分布，储量及品位，为经济建设提供资源保障。经过一阶段的努力工作，有14家矿业主进行协议出让采矿权，

15家延续登记，3处挂牌出让，使矿业市场基本走向规范化，能为全旗经济收益增加新的支助点，实现矿产收益206万元，土地收益 2594万元。五是测绘工作全面起动。正在进行着测绘标志的普查。六是开展了广泛的国法、国策、矿产矿产资源法、矿山安全法宣传教育活动。分管旗长发表了电视讲话，出去宣传车5车次，张贴县挂宣传标语20多幅，散发宣传材料500份。达到了宣传一次教育一片的目的。

总之，在旗委政府和上级部门的正确领导下，经过旗文明办的精心指导和机关全体干部的努力，我们的创建活动取得一定的成效，受客观原因的影响，我们的工作也有一些不足之处，在今后的工作中，我们要改进，为创建盟级、自治区级文明单位打下坚实的基础。

年度书院工作总结篇四

刚进入xx药业，从器械部转到质管部，首先第一接触的就是招投标的工作，一直延续到现在的挂网。看似很繁琐重复的工作，却教会了我很多东西。从最初的xxxx市属招投标，到xxxx汕尾市招投标、市属22种降价抗生素招投标[]xx年广东省挂网[]xx年部队招投标，五个项目，每一次都让我更深刻地体会了“责任心”、“耐心”、“细心”、“信心”的深刻含义。责任心：就是指每一个人对自已的所作所为，敢为负责的心态；是对他人、对集体、对社会、对国家及整个人类承担责任和履行义务的自觉态度[]xx年的广东全省统一挂网，是一个全新的模式，一个新生的事物。对于医药政策的每一次变动，我都需要深刻地去理解，理解是为了更专业的对待我的工作，对待我面对的客户。对于每一个委托我司全权进行投标，挂网的品种或是厂家，我都以高度的工作责任心去对待，因为每一次投标或是挂网的开始，就预示着我司未来一年所经营的产品，也预示着厂家的品种未来一年内在广东的市场基础。正是工作责任心的驱动，每一次对方案，我都是反复地阅读思考，读透理解，并了解与其相关的一些政策文

件，如差比价原则等。总结xx——xx年的几个项目，报错价的概率为0%，报价并成功入围品种的概率为90%，客户满意度为100%。

责任心的另一个方面是耐心、细心，招投标及挂网工作涉及到大量的数据，如果不耐心，不细心，那将会造成不可挽救的错误，因为涉及到客户委托我们报价。总结以往的招投标、挂网经验，其实数据多、大并不可怕，最重要的是有没有想办法去解决它，而不是盲目地解决，这样盲目一个一个数据去核对，就算完成了，也只是一个空白白的结果，并不能感受到解决难题的胜利，也不能总结方法应用到下一次的工作中。

在工作中，每一个人都必须要信心百倍的对待自己的工作，这样才能够做得更出色。必须要做自己本职工作的专家。当然，做本职工作的专家，就必须要付出自己的努力，在20xx年，新一轮的广东省挂网中，我会更加努力，更加读懂方案，多跟前辈学习，弥补自己的不足。

xx年的广东全省统一挂网，给公司带来了机会，也带来了挑战。“一品两规”，加大了产品竞争的激烈化，市场份额竞争的白炽化。目前公司的产品结构主要以抗生素、心脑血管、能量合剂为主，附带部分普药，妇科药等，所经营品种数共___个，其中底价合作___个，配送品种___个。市场竞争的激烈，迫使大多数的医药企业都在寻找长线，独家通用名，空间大的品种，以完善公司的产品结构。

受益于招投标、挂网经验，目前我对产品的敏感度有了一定程度的提高，基本了解医院的部分常规用药，常规规格，对于产品的药理分类归属也有了一定的认知；通过多次与厂家、代理商沟通、洽谈品种，沟通技巧有了一定的进步，但同时也深深认识到自己对于产品市场。

年度书院工作总结篇五

制度方面，在这半年中，作为一个在基层工作的普通员工，我深入地学习吸收公司优良传统和优秀的企业文化教育，严格遵守员工准则，认真分解公司下发的指令和指导方针，懂得公司的远大目标，积极进取，力争跟上公司发展的步伐，成为一名合格的、有修养的员工。

在本职工作方面，考虑到自己刚毕业，缺乏现场经验，领导就给我安排到测量组工作，让我可以经常去现场，增长自己的见识，锻炼自己的意志。在xxx的建筑现场，由于我刚来就接触的是工程收尾阶段，关于主体的施工自己还是缺乏见识。但是，在这里我可以和师傅一起去现场学习到工程二次结构的施工和装饰工程的施工，以及室外工程的完善。特别是在去年十一月份以来，我和师傅共同参与指导中职教室外管道的敷设，以及室外道路的定位和路基施工任务。经过这些工作的锻炼，使我对建筑测量仪器使用水平，以及定位，放线工作有了较大的提高。这多亏师傅的指导和自己私下认真翻阅书籍查看资料，以及下班后自己及时的总结。

经过半年的锻炼，自己有了一定的现场经验和实践基础，已经能自己应付一些简单的任务。进入新的一年，成为公司的一名正式员工后，我开始接触一些技术方面的工作，开始努力地学习一些新技术，新规范，逐渐向一个工程技术人员转变。另外，钢筋工程一向被认为是建筑行业最重要的部分，但是，也是最难掌握的一项技术。因此，在私下的学习时间里，我也尽力的去钻研图集，虚心请教，争取能把这方面的知识掌握，为项目做更大的贡献。

在项目部团队工作方面，我也积极地配合上级领导的指示，与同事和睦相处，协同工作，做到一丝不苟，任劳任怨，争取圆满完成上级主管布置的每一项任务。另外，我还积极参加项目部举办的各式各样的活动和同事们一起感受项目部家一样的温馨生活。

经过半年的工作，我也深深感受到自己作为一个建筑行业的初学者在工作上依然存在着很多的不足之处：1、专业技术不精，很多专业知识还只是在理论的基础上有一点儿了解，还不能真正勇敢的去现场指导工作，缺乏独当一面的能力；2、工作方式方法不专，一些工作在施工方面不能分清主次，以及运用的方法太过繁琐，不能高效的完成自己的任务；3、在与人沟通上不能很好地把握沟通交流的技巧，与人沟通粗糙，很多时候不能把握重点，甚至出现沟通遗漏工作重点导致重复现象。有时候遇见困难不知道与领导，同事沟通配合工作，导致工作积压，拖拉，最终影响工作进度。

新的时期又开始了，自己即将踏入到另一个成长的阶段，我将继续发扬自己的优点儿，踏实严谨的工作，我会分期分段的给自己制定目标，有一个合理的工作和学习规划，争取认真完成。同时，在每个阶段工作完成后，认真总结自己的不足之处，吸取教训，及时纠正。为成为一名优秀的建筑技术人员而努力。

年度书院工作总结篇六

(一)在思想品德方面。本人虽然不是党员律师，但是始终保持清醒的政治头脑，始终坚持国家宪法和法律精神，遵守律师职业道德和执业纪律，维护国家法律的正确实施，促进司法公正，促进社会和谐与稳定，并对国家颁布和修改的各项法律法规进行认真的学习，跟上法治发展的脚步。特别是对新的刑事诉讼法和刑法修正案(八)的学习。

(二)在政治学习方面。虽然我很少观看新闻联播，但是通过网络如博客、各类论坛、微博和微信等新媒体，对国内外重大事件和我国政府的对策都时时关注，特别是一些在全国范围内影响巨大的大案要案。同时，也利用新媒体为当事人提供法律咨询，普及法律知识，提高公民的法律素质，取得了良好的实际效果。

(三)办理业务方面。1年来共办理民事案件3件，刑事代理(辩护)4件，非诉讼案件2件，法律援助案件32件，法律咨询及代收15件。在办理各类案件过程中，我认真分析法律关系，研究法律、法规规章及地方性法规，拟写辩护词和代理词，整理并制作证据目录，找出案件的争议焦点，通过办理各项案件从中学习和锻炼了业务能力，也从中温故了法律知识。特别是自己办理的第一件建水一家公司的公司确权纠纷案件和第一件州内重大的刑事案件。

其他大部分是法律援助案件，有当事人家属经济困难无力委托律师的，也有自己有可能被判处无期以上徒刑的，还有几件是涉及外国人的，通过提供法律援助，让每个当事人都充分行使了法律赋予他们自己权利，彰显了法治的精神。每个案件办理完毕后，我都抽时间将办案心得发表在自己的博客上，在总结中认识到自己的不足。

在平日的法律咨询过程中，大部分是婚姻、赡养、财产分割、合同纠纷等法律问题，对于每个前来咨询的当事人都耐心倾听，认真说理释法，耐心解释，提供良好的法律意见，化解社会矛盾。

每年律师协会为律师组织的培训分为网上听课、全州律师现场业务培训和律师自愿的培训，去年我在网上听课主要涉及刑事方面的，现场的三天培训包括刑事和房地产公司业务。通过培训，从中学习了不少专业律师的工作方法和业务知识，为自己的成长起到了良好的帮助作用。

过去一年的工作使我用细致、认真负责的办案态度，熟练的办案技巧和高尚的职业道德不仅赢得了委托人的信任和感激，还形成了良好的社会影响。同时我也深刻体会到自己知识不足，特别对一些司法解释和部门规章不够了解，在办案过程中也存在一些技能少的欠缺，比如庭审中的一些发问技巧和庭审应变能力。同时，对除法律领域的书籍涉及不足，阅读量不够，导致视野不开阔，今后我将再接再厉，进一步钻研

法律业务，为社会提供更为优质的法律服务。

年度书院工作总结篇七

20xx年在紧张和忙碌中即将过去，回顾这一年来，作为公司的质检员我有很多进步，同时也存在一些不足之处。在领导与同事们的关心和帮助下，我勤奋踏实的完成了质检员的各项工作。通过不断地学习（从不明白到明白、从不了解到了解、从不熟悉到熟悉）自身在各方面都有所提高，同时也感受到实验室是一个家的感觉。

质检员的工作归纳有三大点：

1原材料进厂的检验

从原材料进厂开始，包括砂子、水泥、粉煤灰、填料、外加剂、包装等。都按照原材料检验的标准进行检验。按照先检验后入库的的程序，不合格的产品绝对拒签。

时经验的积累，现在通过直观的观察就能判断出砂子是否合格。砂子的好坏决定着公司利润的多少，因此控制砂子的质量很重要。验砂坚决执行实验室制定的技术标准，不符合标准不准进厂。

2生产

生产一按照订单配料，不同的产品用不同的袋子，确保小料与产品对应不出现混用。计量要准确，偏少影响产品质量，偏多给公司降低了利润。所以按照实验室的配比准确无误的配料。在生产的过程中不断地监督检查确保产品的质量（例如：包装袋的日期、名称、等级是否写错，重量是否合格等）。同时保持与控制员的通讯畅通，发现问题及时沟通，确保生产正常运行。在烘砂的过程中不断地取样检测确保砂温在标准的范围内。（砂子温度偏低，砂子含水量超标。砂

子温度偏高，用煤过多）。

3成品出厂检验

刀，用两种方法检验确保成品砂浆质量。如果发现问题自己能解决的自己解决，解决不了的必须在第一时间向领导征求意见，不可擅自决定。在出厂签字的同时确保出厂的产品与磅单一致。

4按照公司的安排，制作相应的产品样板及样块。

通过一年来的工作经历，深感作为一名质检员责任的重大。本着实验室的口号“责任是质量的保证，质量是企业的生命，细节决定成败”这一原则，严格要求和不断地提升自己。时刻秉承质量在我心中的理念。迎接20xx年的挑战，使春晖的明天更美好。