

2023年防雷防静电工作总结(汇总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？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

防雷防静电工作总结篇一

“学海无涯，学无止境”。只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。四个月来公司组织了有关防雷知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

1、由于只有防雷中心两位领导加我3人在完成防雷工程方面的工作，在工期紧张时我的工作量非常大，平时经常晚上加班，双休日很少休息。虽然防雷工程实际操作时很辛苦，工程前期的现场勘察、器材确定、工具准备工作细致而烦琐，现场施工作业强度高，但我还是努力地尽我的最大力量去完成这些工作。11月21日至11月24日这四天，尽管天气非常冷，我仍然每天6点起床（天还没亮），7点半准时赶到工地施工，并在寒风中一直忙到下午5点天黑回来。其间21日早上我5点半不到就起床了，7点前赶到工地时许多人才刚起来；24日那天是周六，我仍如前三天那样从早上一直在工地忙到下午5点。这只是我平时工作时的一个缩影，这一年来我瘦了6斤，仅双休日的加班天数就超过30天，晚上加班时间更是难以统计。

2、在防雷检测、验收、图审工作中我也付出了相当多的汗水。上半年防雷工程未全面开展时，我在检测组、验收组干了3个

月，检测、验收时我都在一线操作，爬楼、下工地等危险作业我都主动在前，结束后的报告也几乎都是我完成的，我共做了21份检测报告和近10份验收报告。那段时间我还完成了检测报告、验收报告格式修整、排版工作。下半年时我还承担了图审上对开发商出具的审核意见的打字工作。

3、我按照中心领导要求每月按时、全面地制作、上报雷电灾害分析报告。

1、对于防雷知识学习还不够深入，在工作实践中思考得还不够多，不能及时将一些技术方面的想法和问题记录下来，进行反思。

2、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯。作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，在以后的工作中扬长避短，克服不足、认真学习、勤奋工作，使自己能一直紧跟公司发展的步伐，为公司明年的机组双投和今后的繁荣发展做出应有的贡献！

防雷防静电工作总结篇二

1、全面地开展各项业务工作，在工作中注重法律法规的宣传和贯彻落实。

2、加强图纸审核和随工跟踪检测，对已竣工的单位进行检测，验收。

3、在具体工作中，严格按照规范和 workflow 办事，规范行为，从严要求，对客户不卑不亢有礼有节。

4、结合本职工作，进一步解放思想，更新观念，找准工作的突破口。

5、参加和完成了局里布置的其它各项任务。

五月工作安排：

1、完成本中心和各县防雷分所的防雷检测资质的年度审验工作。

2、认真贯彻落实法律法规赋予的职责，进一步拓展工作的广度和深度。

3、做好雷电预报，预警的准备工作，根据实际情况适时开展雷电业务服务工作。

4、根据在开展工作中遇到的新困难，新问题，加强学习和充实，使人员素质逐步适应工作发展的需求。

5、随着工作面的铺开，特别应加强随工跟踪检测，树立良好服务形象，为今后工作开展奠定坚实的基础。

在各级领导的关心、帮助、支持下，我中心在本年度主要做到以下工作。

一、能认真组织全体工作人员学习党的十七大的路线、方针、政策，认真学习“三个代表”重要思想，深入贯彻科学发展观，做好本职工作，立足岗位，争创先进科室，做好反腐倡廉工作。

二、认真组织全体工作人员坚持业务学习，巩固和进一步全面掌握有关防雷规范和技术规定，服务社会，用于提高社会效益和本单位的经济效益。

三、树立为民服务思想、建设清廉、高效的工作作风，踏实

做好防雷工作。

1、在全市开展的防雷设施安全检测中，业务上能熟练掌握相关防雷知识、技能和技术，工作上能吃苦耐劳，认真做好这项工作。最高按收费标准收费，绝对不能存在超标准收费，并要求实事求是，不弄虚作假，对于困难企业，我们尽量减少收费，但是检测质量不放松，牢固树立为人民服务、质量第一的思想，检测了400余家单位，到帐数为46万余元，为提高社会效益和单位的经济效益，减少雷电灾害作出应有的贡献。

2、在防雷施工方面，因地制宜，严格按照技术标准作业。

首先从思想上强调服务理念，做好甲、乙双方工作，无偿提供业务指导，提高施工人员素质，能按图要求、监督甲、乙双方进行防雷施工，不管是严寒还是酷暑，始终把好质量关，尤其是我市投资几十亿圆的`大型企业恒神化纤有限公司户外化工装置的防雷工程的验收中能按照相关防雷规范，要求设计单位和施工单位对防雷设计和防雷施工进行整改，反复多次，终于验收合格，为提高化工、建(构)筑物防雷工程质量作出应有的贡献。

四、在以上工作中，要求中心全体人员清廉、勤政，严格持证上岗，严禁在工作中吃、拿、卡、要，获得广大用户一致好评。

五、认真做好安全工作。一是组织全体人员进行安全培训，持证上岗，强调工作质量安全，不得伪造、涂改记录，一定要取得第一手资料数据，强调质量第一。二是强调工作过程中的安全，要严格按照工作流程，按规章制度操作，要求驾驶员不得酒后、疲劳、赌气驾车，要求全体工作人员始终把安全工作和质量第一这两方面放在首位，然后再强调工作效益、速度，认真做好夏季高温期间的安全工作。

六、积极参与单位组织的各种学习、卫生、工作，保持中心

办公室的环境整洁，每天有专人打扫，坚持烧水值班制度，室内卫生良好，仪表风纪整齐，工作行为规范，工作井然有序。

七、在本年度工作中，存在着组织学习少等缺点，在来年的工作中加以克服。

年关将近，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，笔者特将访遍名师学来的年终总结秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。

要点一：篇幅要够长

要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

要点二：套话不可少

如开头必是“时光荏苒，2004年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。

要点三：数据要直观

如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。

要点四：用好序列号

序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象。

防雷防静电工作总结篇三

员工关系管理岗位，一方面通过考勤管理、劳动合同管理、入职/离职管理、各类社会保障的有效管理，确保各项人事管理工作的合法性、规范性、高效性，另一方面通过建立员工沟通渠道，制定员工保障计划、员工关怀计划、员工奖励方案，进行员工满意度/敬业度调查，加强企业文化的贯彻和渗透，提升员工的凝聚力和归属感，提升员工的敬业度。20xx年公司提出了“员工利益是企业的根本利益，员工利益是企业发展内在驱动力”的理念，对员工关系管理工作提出了更高的要求。

根据部门工作的安排，20xx年的工作涉及范围较广，从薪酬福利到员工招聘等，做了很多的基础工作，同时，在员工劳动关系管理、员工沟通、员工关怀、员工满意度调查等方面有了取得了一定的阶段性进展，使员工关系管理工作进一步走向成熟，但同时，仍有很多工作没有开展或者不很完善，为此在20xx年即将结束之际，重新审视完成的工作，总结经验 and 不足，以便于今后更好地开展工作。

本月度主要完成以下几个方面的工作：

一、劳动关系管理

(一) 建立灵活多样的用工形式

(二) 实现劳动合同规范管理

随着公司的快速发展，不断有新员工入职，因此人力资源部在日常的员工关系管理上的工作量也有较大幅度的增加。在人事档案管理、入职员工劳动合同签订等一系列工作上，正式用工劳动合同签订率100%，均较好地完成了任务。

二、工时假期管理

规范了工时管理。依据公司的实际情况，对业务类人员和物流员采取不定时工时制和综合工时制，并按照规定进行审批备案。同时，为保证物流作业人员的身体健康，制定了《物流作业人员工时管理规定》，规定物流作业人员连续作业时间不得超过12小时，保证安全作业。

按照国家职工年休假管理规定，重新修订了假期管理规定，同时制定并发布了《员工年休假管理规定》，规范了年休假的管理，保障了员工的休假的权益。

三、社会保险、公积金福利

(一) 社会保险及公积金的缴纳

自员工入职后公司为员工建立养老、医疗、失业、生育、工伤保险，老有所养、病有所医，在生育、工伤等特殊时期有所保障，免除了后顾之忧。

20xx年全年缴纳保险公积金总计258万元，其中养老保险108万元、医疗保险48万元，失业保险11万元、工伤保险3.5万元、生育保险2.8万元、采暖费5.6万元，公积金79万元。

20xx年各月费用情况

(二) 各种保险事件处理

1、生育保险方面

我公司生育年龄员工较多，及时办理公司20xx月度计划生育责任状，并为8名员工顺利办理准生证明提供帮助。

本月度为生育员工办理生育津贴及生育费用的报销3人，及时领取生育津贴。

2、工伤保险事故处理

上半年完成了20xx年12月份的王恩刚工伤事故的后续工作，进行鉴定及工伤待遇申领，共领取医疗费及一次性补助金2.8万元。

下半年处理了公司有史以来的重大工伤事故，从工伤快报、工伤认定、工伤待遇申领等系列工作，并在处理过程中协调各环节，保证此项工作的顺利完成。

3、养老保险、医疗保险账户处理

本年办理个人账户销户、并户、账户转移等10余人次，及时为员工处理个人账户方面的问题。

四、劳动年检

按照劳动部门的要求，每年进行劳动年检和保险稽查，对于公司劳动工资、劳动合同、劳动保险、相关管理制度、工时管理等合法性方面进行综合检查。此项工作分别在3月份、5月份进行，圆满地完成了任务。

五、员工关怀

1、雇主责任险

为保障公司员工的人身安全，限度保障员工利益，公司为员工购买了雇主责任险，并根据岗位的风险性不同，建立不同

的保障体系。

由于意外事故，自本年8月份开始进行雇主责任险的理赔工作，积极与各方联系，取得关键材料，妥善处理意外情况，并与调查人员积极配合，争取在本月度内完成案件理赔工作。

2、生日福利

利用电子贺卡的形式，让员工体会到来自公司、体系员工的生日关怀，激发员工的归属感。

3、员工健康管理

为了保证员工的身体能够适应岗位要求，在集体生活中不会对他人健康造成不良影响，因此应严把入职关，起草了入职体检的管理规定，规定体检不合格人员不能录用。

公司重视员工健康体检，为了追求更高体检质量，体检前进行市场调查，为员工选择的合作单位，以获得更好的体检效果。

20xx月度员工体检将在近期进行。

五、沟通

为充分发挥全体员工的集体智慧，鼓励员工积极参与公司管理，提升员工主人翁责任意识，增强企业核心竞争力，自11月1日期开通了员工沟通邮箱，初步建立了正式的员工沟通渠道。员工邮箱的设立，从另一个层面听取员工针对公司发展、体系建设、部门建设以及跨部门工作流程等方面的意见或建议，营造了员工参与管理的气氛。

六、离职管理

建立离职面谈机制，在员工离职时进行深入的离职面谈，了

解员工离职的真正原因，同时发现公司管理中存在的问题和不足。为此，设计了员工离职面谈表，并将在今后的工作推广使用。

为离职员工妥善处理各种关系转移，让离职员工满意，也是离职管理的重要工作。今年员工离职58人。

七、员工满意度调查

为了营造和谐的工作氛围，保障员工快乐工作，促进公司高速稳健持续发展，营造更大的竞争优势，自20xx年开始，每年进行员工满意度调查。共分为调查、发现和分析问题、出台改进措施和改进措施落实四个阶段。

20xx年的员工满意度调查从10月31日开始，11月30日完成了满意度调查分析报告，从公司整体情况到各体系，共形成了xxxx员工满意度报告及各体系满意度分析报告共九个，从不同岗位、不同年龄、不同层面进行了全面的分析，并组织各体系召开员工满意度分析研讨会，从理念引导、组织支撑、激励发展、领导行为、员工行为、工作环境六个维度，认真分析各种问题的原因，并制定改进计划。

目前共有五个体系已召开满意度反思会：董事会体系、财务体系、标准与信息管理体系、人力资源体系、营销体系。体系与会成员积极发言，就报告中反映出的问题做了深刻的反思，对下一步的工作改进做了深入的探讨，四个职能体系已制定了具体的满意度改进措施。

公司整体员工满意度改进计划正在制定中，将在年底通过审核并进一步落实。

八、薪酬管理工作

日常工资福利的发放。

日常薪资发放是人力资源部的常规工作，按月进行。除此之外，在《人力资源管理月报》中，均对各月发生的人力成本费用进行了分析和统计。

xx薪酬现状分析及改进思路

为了建立合理的薪酬体系，进行了公司薪酬政策发展变化回顾，现状分析，并在x总的指导下，进行了公司未来薪酬规划思路，形成《xx薪酬现状分析及改进思路》报告。

经过历史回顾以及现状分析，发现我们现存的薪酬政策存在职位体系不清晰，没有建立职位评估体系、激励不足、福利有待提高等一系列问题，提出了建立全面回报体系框架，借助咨询公司进行市场调查、职位评价等工作设想，为下一步优化岗位绩效薪酬体系奠定了基础。

九、招聘工作

08年是招聘工作比较繁重的一年。在这一年里，随着的发展，各部门的空缺岗位较多，人员需求量较大并且需求相对紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力，驻外机构的'人员招聘列入本岗位职责之内，为保障公司驻外机构业务需求提供高质量的人力资源供给。本月度，在招聘方面采取了网络招聘、异地现场招聘、借助劳务派遣公司代理招聘等办法，为xx部、xx基地、xx物流基地的提供了人力资源支持。

(一)员工沟通渠道建立时间较短，员工邮箱的利用率较低。主要原因是意见的改进需要一定的时间才能取得效果，在短时间内无法取得员工的信任，因此需要一个长期的过程。

进一步打造沟通平台，定期进行员工访谈方面，设立总裁接待日制度，重视员工的意见和建议，积极采取改进措施，是提高员工满意度的有效途径。

(二)尚未建立有效的激励体系，员工工作中表扬较少，降低了员工满意度。应建立物质激励与精神激励相结合的激励体系，激发员工积极性。

(三)本月度采取了劳务派遣形式，提高了用工的灵活性，将部分事务性工作外包，但是力度不够。建议事务性工作分步外包，将人力资源管理转化为战略性人力资源管理，逐步提高战略性工作的比重。

(四)在本月度的工作中，并未真正做到“求真”、“求细”，特别是在工作的细节上未给予充分重视，导致了一些疏漏之处的出现，影响了整体工作质量。为此，今后的工作将在精细化工作方面深入学习，深刻检讨。在“细”多下功夫。杜绝各种低级错误和疏忽的出现。

(一)劳动关系管理

对各劳务派遣公司的工作情况随时跟踪，保障劳务派遣员工的利益。

由于社会环境对业务产生的影响，为了规避长期劳动合同的风险，可适增加使用劳务派遣类员工的数量，岗位类别可限制为物流操作类员工。

(二)员工沟通

沟通不仅是信息传递的重要手段，还是建立良好员工关系的主要方法。了解员工的思想情绪以及心理状态，在交流思想、分享感受的过程中，无形之中加深了理解和信赖。

员工沟通将是今后工作的重点，建立员工沟通制度，定期进行员工访谈，包括试用期沟通、转正沟通、离职沟通等，设立荣誉员工总裁接待日活动，构成一个员工成长沟通体系，有效改善和提升员工关系管理水平，同时提高员工合理化建

议的奖励力度，为公司领导决策提供参考依据。

(三) 员工关怀

继续为员工购买雇主责任险，增加保险额度。

加强员工劳动保护工作，及时跟踪劳动保护用品的落实情况，了解物流作业人员的连续作业时间以及劳动强度，规范用工管理。

不断提高员工福利水平，对现有的生日福利、结婚福利等，进一步优化，采取灵活多样的形式体现公司对员工的关怀。

(四) 员工满意度改进措施的落实

员工满意度调查，深入挖掘了员工的意见，使很多潜在的问题明朗化了，因此必须采取措施加以解决，否则，将使落入矛盾激化。

首先以诚实和公开的态度将调查结果及满意度改进计划向员工公布，然后通过定期的员工访谈了解各体系改进计划落实情况，最终推进改进措施的落实。

员工关系工作水平影响着员工满意度，员工关系管理工作任重道远，为此，在今后的工作中，要把员工利益相关的各环节的日常具体工作做细、做好、做到家，不断地提升专业水准和战略高度，将提高员工满意度作为员工关系管理的着眼点，从而推动人力资源战略目标的实现！

1月工作内容如下：

2、离职：监督离职会签单相关部门签字，保证离职人员与公司顺利解除关系。单独与离职人员沟通，了解离职原因，做好人员保留，及时将信息记录并反馈。

3、根据员工申请及部门批准，办理人员调岗手续，并及时更新员工信息

月初，将还差一个月合同到期的人员筛选出来，与各部门经理沟通，确定人员可否续签合同。将续签人员名单交给人力资源经理审批，通过者，与本人发续签通知，并在合同到期之前与同意续签的员工签订新的用工合同。

1、录入本月转正人员转正日期

2、整理离职人员信息

3、部分员工本月合同到期，将续签合同到期日期填写到员工花名册内。

4、将本月入职员工信息汇总到员工花名册内，并编号

5、将新编号员工资料放到档案柜保存

收集各部门考勤，录入考勤登记汇总表：

1、根据假条，核对病事假。冲抵加班、倒休、事假。财务、行政、人事部门的加班执行倒休。加班时数多的部门加班时数支付加班工资。离职人员如果未办理离职手续，暂不发放工资。

2、整理绩效分数，分数低于50分没有绩效工资。试用期期间，绩效分数xx0分。车间工人试用期期间按照部门打分为准。

3、误餐，按照误餐发放管理办法整理、发放。离职人员误餐与工资一同发放。

4、整理工资发放表：删除12月离职人员。更改变动人员信息。导入考勤数据、绩效分数、社保缴费明细、公积金缴费明细。

考勤扣款及宿舍扣款在其他扣款中体现。实验室补贴、异地补贴，提成，在其他工资中体现。

5、将应发工资数据导入中国银行工资发放表（在北京市工作人员）、招商银行工资发放表（外阜及北京客服部人员）、现金发放表中（没有办理工资卡人员）。

6、填写请款单

招商银行工资发放（转账）

现金发放

注：孙总、王总、张总、角主管签字。

为20xx年12月入职的人员增加社会保险，并减少已离职人员保险。

1、社保增加：

整理入职人员信息，根据户口性质，将人员信息录入北京市社保登记系统。打印北京市社会保险增加人员信息表（加盖公章）。

需准备资料：

新参统人员：需要准备北京市社会保险个人登记表、人员身份证复印件、一寸白底相片两张、户口本首页及本人页复印件。

已参统人员准备白底1寸相片一张、北京市社会保险增加表（人员需注明转入地区）

已办理失业人员：招工花名册，社会保险人员增加表、停领

失业金证明、存档证明。

防雷防静电工作总结篇四

我是本季度十月份由pe技术员转为ie技术员。我从对ie的一无所知，在漫漫的工作中逐渐了解ie工作的性质和职能。结合自己做pe技术员在产线所积累的一点经验，使得自己对ie工作，尤其是标准工时这块有了自己的感悟。同时自己的工作重点也是学习的重点就是标准工时。我们众华公司是一家成立才一年多正在快速成长的企业，标准工时是公司生产的标准，在公司的生产营运中占据着主导地位，各部门对标准工时同样很重视，这即要求我所制定的标准工时必须准确。

以往的smt线生产，1线和2线的xpf站位的标准工时统计是不计算换却盘的时间，但在这两周的生产中，公司来料情况要求产线必须要花费一定的时间来进行换却，例如□cgmk8032和k8031已经量产很长时间，之前换却并没有花费太长时间，频率也不高□ltp02mb刚量产过几次，换却时间和频率也较高。为了顺应生产，标准工时必须进行更新，在产线领班和技术员的帮助下，及时测出换却盘时间，更新标准工时□lyg是我们公司最大的量产产品，所要求的人力成本也是最大，这两周3线开始量产476v5.18和476v5.20□之前并没 标准工时数据，同时pe部门无法提供3线smt数据，我必须自己实测来录入标准工时，还有lyg后道的各个站位数据也要录入。

cell线由于线体改造，特别是瓶颈uit线，流水的流程有所改变，更要求更新标准工时。对于像lsf试产转为量产的，标准工时也得复测！

2一周的学习情况

由于本周的cell线体改造有两次是我主导的，从中积累到很多的经验，有很深的感悟。可能由于ie工作的敏感，加上我是ie

新人，在工作交际方面存在不足，在向产线领班接人时往往是借不到人，只能向自己的其他部门同学和之前pe同事求助，人力往往不够。我们的ie工程师发现了我这方面缺点，给了我一些指导。在以后的工作中，我会常与他们领班交流，搞好工作关系！

在工作中，与工程师在交流时，了解到一点站位人力排布知识，怎么才能把线体的平衡率得到优化，例如：对于瓶颈站位1可以把作业方法进行改善；2可以适当增加作业人员；3将一些作业内容分摊到其他作业内容不复杂的工序站位中；4合并一些站位工序。

3一周的问题承报

4制定下周的工作计划

1) 及时实测公司试产的每个机种；

ie技术员每周工作总结报告2

最近一段时间□cgmk8181a和lsfltp02mb成为我们公司的主打产品，为了生产进度需要，标准工时的统计尤为重要！我也对smt和cell线两种产品的生产的标准工时多次测算，保证标准工时的准确性，尤其是新布局的smt4线，目前是公司上上下下关注的焦点！同时pe部和te部对机器设备的程序也做不断的优化，仍需要ie不断跟踪。

2一周的学习情况

这周也让我充分知道了标准工时和人工站位重要性。感觉ie的工作并不是容易做的，需要技术员具备敏锐的观察力和对工作的责任心□cell线1线的生产都快半个月了，可我做位经常在产线观察的ie技术员，一直没发现该线存在人力站位分布

不均，劳动时间不公平，人力浪费的现象。通过这次的教训我也懂得了一些人力站位，线体布局方面的一些知识。ie的工作不仅是在标准化作业这块，怎么让产线员工的工作更方便轻松，员工的生产劳动更标准化，使产线布局更合理，更适合产线生产，运用标准工时来进行人力的排布，这些也是ie的核心工作。我需要学习的地方还有好多。

3一周的问题承报

虽然这个月是主打量产，但仍然有试产的机种。目前公司的要求即是有生产的必须有标准工时。可是通过生产实践，个人认为试产时测标准工时存在的一些的问题。试产由于各项功能存在不足，可能存在来料异常，工程师试产准备不足，人力估计不足，机器功能没有达到最佳状态，都会影响标准工时的测算。同时试产量小，数据少，试产的跨度时间又长，就算测出数据也会没有代表性。以星期六k8000组装为例，试产时人力不足，导致站位安排混乱，人员安排没有固定站位，产线员工操作熟练度也没有达到合理要求。由于标准工时是生产的标准，这样的标准对于下次产品的第一次量产肯定会带来影响。同时部分机种会安排在夜班来试产。ie技术员根本就无法来实际测算，必然会对公司的生产带来困扰！

4制定下周的工作计划

- 1) 及时实测公司生产的每个机种；
- 2) 对于smt程序优化的机种，标准工时要更新；
- 3) 继续学习《标准工时统计与工作方法改善》，同时加紧学习的力度，制定学习期限！

杨大俊

在学习《标准工时统计与工作方法改善》的过程中，我学习到有关科学系统统计标准工时的方法，分别有秒表法，预定

动作标准法和综合数据法。目前我司在标准工时统计方面使用最实用，简便的秒表法，但是秒表法只适合*****，而对*****却束手无措，而预定动作标准法可以*****，所以我们公司有必要在试产的时候用预定动作标准法来确定标准工时。但是在使用预定动作标准法的前提是必须要有全面的动作分析数据，需要完成大量的数据。

3一周的问题承报

4制定下周的工作计划

1)及时实测公司生产的每个机种；

2)对于smt程序优化的机种，标准工时要更新； 3)继续学习《标准工时统计与工作方法改善》，同时加紧学习的力度，制定学习期限！

新年的第一个星期，我们公司也进入发展新阶段了。我们公司也作出了2012年的战略发展，制定了本年度的发展计划，这是我们公司在新年良好发展的开始！

1一周的工作内容

2一周的学习情况

3一周的问题承报

4制定下周的工作计划

防雷防静电工作总结篇五

做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳

2. 部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5. 部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高；

6. 整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；

7. 以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

策划一个优秀的案例不仅仅呈现出了一个完美的活动执行效果，而且在执行活动前，都拥有一套结合开展活动主题的有创意的活动方案。方案中，思路如行云流水般清晰明了，全面概括并重点突出活动主题所进行的活动。特别是主题的创意，新颖个性又不乏诙谐幽默，活动中，结合开展**bmw**车系的推出与之设计一款妙趣横生的标题，不仅起到画龙点睛吸引眼球的作用，还针对性地设计了更多的“亮点”。从而扩大了宣传，抬升了关注，提高了集客量，同时也增加了潜在客户数量，促进了销售的转化率。以达到活动目所在。

完美的活动方案当然少不了活动的流程、前期准备以及各部门人员分工的密切配合，除了整体上整合资源之外，而且还要把握好每一个活动过程中的细节，俗话说：“星星之火可

燎原”。

当然，完美的活动也离不开媒体的配合，对于一个汽车行业，宣传就是一个户内外交流的窗口，通过户外的报道，吸引更多的客户前来观看订购。不同媒体的宣传报道，再结合开展活动主题的内容，推出各种活动体验，比如，品鉴高端的产品、非物质化遗产、试乘试驾体验活动等等，进行线上线下招募和深度宣传，让广大客户走进bmw世界，享受bmw带来的喜悦，在体验愉悦之际也传递了bmw品牌文化，传播了宝马精神。

为期一周的实习阶段，越来越觉得理论远远需要实践的践行。大学四年的理论知识不可少，但是在工作实践中，更需要去多加操作和练习。结合了以往不同的优秀活动案例，从中去学习、领会，并善于总结一些优秀的活动思路和创意；从学习模仿中，再去创新，学以致用并加以改善，转化成我们所需。

除了做好本职工作之外，更需要尽快和周围各部门同事打成一片，尽快熟悉各部门日常工作环节，赶上同事们的工作节奏，尽快摆脱一些拖拖拉拉的不良习惯。另外，作为市场部一员，协助好李经理及崔卡娜的工作内容，团结一致，培养一起工作的默契。今天下午是我进公司以来第一次参加bmw3系驾驭悦新禧的主题日活动，希望在活动中掌握更充足的实践经验，为以后日常的工作增砖添瓦。

工作过程中，李经理的有两句话对我影响非常深刻。其一，理论需要诸多实践的践行。其二，结果更重要。所以，在以后的工作中，我会时刻提醒自己，无论多么微小的事，我都会尽力而为，全心全意地把它做好，不怕辛苦，不怕麻烦，设定日常工作计划和工作目标，真真实实把每天的工作尽善尽美。给自己在初入宝马4s工作中，一个新的挑战，真正地摆脱学生生涯的教与学的理论实践模式以及养尊处优的状态，深刻明确职场的重要性和危机感。俗话说：职场如战场。路

漫漫其修远兮，吾将上下而求索。相信在不久的未来，部门有我的存在会更加如火如荼！

本人性格开朗，待人热诚，乐于也善于与人沟通。本人积极上进、责任心强。乐于接受工作的锻炼，肯吃苦、能吃苦、无怨言，不以事小而不为，积极主动、认真地做好领导安排、每项工作。具有很强的工作责任心，对待工作态度认真负责，能积极克服各种困难，应付各种紧急的工作和繁重的工作。在领导的培养和信任下，在同事的关心和帮助下，个人得到较大的提高发展。同样，我也存在不足之处：一是学习不够，知识结构和知识面有待进一步丰富；二是工作经历不长，经验不多，思考问题不够全面，处理应变各种问题的能力有待进一步提高；三是艰苦奋斗的思想树立的还不够牢固。希望能在岗位锻炼和组织培养当中，不断得到学习，不断提高工作的水平，使自己真正成为能经受任何考验的员工。

根据我在市场部近两个月工作的内容，我将从以下几个方面来做一下总结：

(1) 集团、厂家广告宣传及计划的制定与执行

- 1、根据厂家每个月都会下发一些指导性的政策，结合本店实际情况，制定次月的广告计划上报市场总监审核，然后提交集团、厂家审核、报备。
- 2、执行当月广告投放，按上月申报计划安排其执行。
- 3、信息反馈，按厂家要求填写相应表格提交给总监审批，或者根据给予的邮件地址等联系方式进行反馈。
- 4、月度广宣总结，一方面可以给厂家集团等进行工作反馈，另一方面更利于我们进行总结、分析，对于广告费的投入以及进行渠道分析还有下个月的广告费的分配等都提供了很好的依据。

改进之处：以上厂家广宣填写还需要加强，确保一次性通过。

(2) 应对标检

考核主要是厂家的考核，其次是集团内部的考核。尤其是厂家一年两次的标检。入职xx以来，我经历了20xx上半年标检，经过公司全体员工的通力协作，顺利通过了这次标检。让我见证了公司各个部门间的团结凝聚力！此次标检，我部门也扣了1分，通过扣分项，我部门应更加入微去检查、核对每一项标检内容，争取下半年顺利通过！

(3) 应对佣金考核

(4) 上报oa

提前半个月上报下个月广宣，集团审批后，填写合同用印审批表，合同盖章扫描归档后才允许投放。

(5) 公司内部日常工作

(6) 定期的竞品搜集

入职市场部以来，定期收集竞品资料，比如，每个时间段内会出台一些吸引客户的优惠政策和活动。

改进之处：针对竞品周报，应扩大竞品资料的搜集，与销售顾问一起探讨奥迪竞品话术，方便销售顾问在向客户介绍车型时，做对比，进一步促进销量。

(7) 活动

入职公司以来，我参与了《太平洋团购会》、《六一儿童节活动》、《临海车展》等活动。通过活动促进销量，增加来店量和潜在客户！通过活动，让我进一步认识活动中存在的

问题。例如：邀约客户量与实际邀约到店量、活动的趣味性等。再以后的活动安排上，应考虑全面性，趣味性。

以上皆是我对于这两个月的工作总结，个人总结仅是我对过去工作的简单回顾。通过工作的实践和磨合，以上工作内容我都能很快适应和操作，同样，我也存在不足之处，在以后的工作中，我将改正错误，不断地提升自己的工作能力。我们的路还有很远，我希望是越走越直。如有不妥望领导给予指导！

XX

20xx年xx月xx日

防雷防静电工作总结篇六

为进一步贯彻落实《中华人民共和国安全生产法》、《中华人民共和国气象法》、中煤矿建集团《关于加强2018年雷电灾害防御工作的通知》等文件精神，切实加强施工现场雷电防御管理，有效预防雷电引发的事故，减轻雷电灾害可能造成的损失，保护项目财产和员工生命安全。结合项目实际，特制定本制度。

安全培训制度

- 1、对于电工、金属焊接、切割等作业的操作人员必须进行专门的安全培训，经考核合格后才准许持证上岗。
- 2、在采用新方法，添设新设备，调换工人工作岗位的时候必须对工人进行新操作方法和新工作岗位的安全教育。
- 3、建立安全活动日和班前班后安全例会制度，对职工进行经常的安全教育，并且结合文化生活，进行各种安全生产的宣传活动。

4、经常对职工进行用电、防雷、消防知识教育，使职工能熟练掌握所用器材的使用。

自检巡查制度

1、防雷操作人员，必须持证上岗。

2、操作人员负责施工现场电气、仪表、配电设施，通排风装置及建筑物的巡查管理，使其处于完好状态。

3、操作人员负责配电室的安全装置，变压器、避雷装置及用电设备上的负荷行程限制装置等的巡查管理工作。

4、认真执行交接班制度，做到班前讲安全，班中查安全，班后总结安全。

5、防雷操作人员，对设备安全运行负责管理，并做好记录。

6、每天深入作业施工现场检查、及时整改事故隐患，积极督促有关人员做好防雷设备安全装置的维护保养工作，使其处于完好状态。

7、严格劳动纪律和工艺操作，制止违章违纪行为。消除用电过程中的各种不安全因素，防止事故的发生。

事故报告制度

••

1、严格执行国家有关防雷安全设备管理的法规政策，按规定程序投入使用，并定期进行检测、维护、保养，保证安全可靠。

••

2、对事故隐患及时进行治疗，一时难以治理的，要采取防范监护措施，同时要积极防止新的隐患形成。

••

3、防雷使用和重大危险源应当登记、建档，进行定期检测、评估、监控，并制定应急预案，告知从业人员和相关人员在紧急情况下应当采取的应急措施。应当按照国家有关规定将重大危险源及有关安全措施、应急措施报上级安委会办公室、安全生产监督管理局和气象部门备案。

••

4、防雷使用发生生产安全事故必须立即组织抢救，按规定立即向上级安委会和当地安全生产监督管理及气象部门报告，不拖延隐瞒，不在事故调查处理期间擅离职守或私自处理。

••

5、发现事故隐患或者其他不安全因素，应当立即向现场安全管理人员或单位负责人报告，接到报告的人员应当及时予以处理。

宿州市高新区云计算产业园一期工程项目部 2018年4月10日

防雷防静电工作总结篇七

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20××年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20××年。一转眼，来陕西荣民房地产集团有限公司已经过了大半年了。回顾这8个月以来所做的工作心里颇有几分感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到很多有关自己按揭工作的知识和销售

工作的技巧，并顺利为下一步的公司发展迈出第一步。其次感谢这个销售团队，感谢同事们在工作上的互相鼓励和配合。他们所有人都有值得我学习的地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

首先回顾一下这大半年来，我的个人收获是怎么样一个状况！20××年5月的第一天算是我正式领岗实习了，来到售楼部看到楼上楼下忙忙碌碌的身影，我只能坐在一边干瞪眼。拿着一本厚厚的房地局得资料一个人在那里盖章，不知道也不懂大家都在忙什么。也就是从那时起，从盖章，到整理资料，到学做按揭件，到史经理带着我跑房管局、房地局、银行开始，我一步步走进了这个岗位，融进了这个销售集体中去，并深深的爱上了这份来之不易的工作。

五月中旬，很幸运的随着2号楼团购的队伍回到陕北，抵达神木。在为期十多天的团购销售活动中，在场的每位销售同事的表现，都让我惊叹；他们的语言组织能力，说服力，专业知识的掌握，包括每一个动作、眼神，都让我无比崇拜和向往。在那短短的十几天，让我感触太深，也学到很多，最开心的事，就是我也能在这个团队里尽到自己的一份力量。

六月下旬，再次跟着团队回到神木针对剩余房源做最后的签订工作。虽然时间短暂，依然很兴奋，很开心，销售的成功可以在每一位同事的脸上看到。回到西安后，摆在面前的就是一座小山似得按揭资料。我和史经理在同事们的协助下，加班加点，边整理资料边做件，连续奋战三天，完成87套按揭资料，使其顺利上报银行。为公司及时回款加大速率。虽然辛苦，但那种成就感相当满足。

七月，当三个商铺的按揭资料摆在我的面前，我有些傻眼。商铺资料特别多，我是整理再整理，银行是反复再反复，让我有些手忙脚乱，忙的焦头烂额。第一次感觉到力不从心的压力，好在最后在史经理的帮助下还是将其顺利上报了。

在接下来的日子里，几乎每一天都在忙忙碌碌中度过。转眼间到了八月份，随着转正申请的递交，到部门公司的审核，到最后合同的签定，自己终于顺利的转正了。成为荣民的一名正式员工，心里有种无比的自豪感。然而，从工作上来看，感觉自己欠缺的地方还有很多，心里暗下决心，要加倍努力，好好加油！

八月份招行的加入，为公司的回款增添了一个通道。同时，也让我的按揭工作，在针对银行方面有了更强有力的主动性。并且，在自己的努力和同事的协助下，这月的放款数量和额度更是创下，我进公司以来的新高；两家银行放款共计53户，为公司回款32820000元。

九月的开始，我将上月的放款量作为自己超越的新目标，积极奔波在两家银行之间，并积极主动得通过多种方式，与银行客户经理拉好关系（尤其是刚加入不久的招行），为自己的当前及后期工作增添法码。

十月下旬，第三家银行——农行加入，每家银行的政策都不太一样，对需要办理按揭给款的客户所提供的资料也有些不同，学习交流，拉关系，自然是第一步。先是和农行把按揭办理需要走的手续从头至尾的理了理。之后的工作，为了使自己更好的掌握好每家银行做过的按揭客户情况，为了把工作捋顺，我开始每天第一时间做工作记录。及时了解每一位按揭客户资料情况，并分配时间，定期到指定银行与客户经理核对已提交客户资料的流程状态。并对问题客户及时和银行沟通，协调，探讨解决方法。

十一月下旬，史经理再次带队去了陕北，针对剩余房源和商铺做宣传工作。将按揭工作重担全权交给我来处理。虽然在这之前，很多工作自己都已能独立完成。但在做事时，之所以能放的开是因为心里想着，实在处理不了的问题有史经理帮忙呢！这时，一个人的时候突然感觉，有些压力。尤其是在针对一些极端问题决策，以及有客户需要洽谈的时候。这

时才发现平时自己只顾着忙着做手头事，跑银行，闷头苦干；有些需要深入学习的工作内容和及时了解的政策性的东西有所忽略了。为了使自己不断成熟，既然发现了问题，自然不会让它延续，在后期中，我懂得了更多。

十二月份对我来说，是十分有压力的一个月。因为尽管自己在付出较大努力下，最终的目的——放款量，并不能让人满意。虽然这里面有很大成分是政策影响的原因，但毕竟没能达到自己理想的目标。其中最让人揪心的就是农行，加入一个多月，一直迟迟未能放款，沟通工作几乎天天在做，该及时上报的多数按揭资料也通过了最终审批，后续的保证金和首付款也划到位，但就是不放款。把人整的纠结的要命，晚上回家都睡不踏实！另一个问题是通常年底银行也都紧张，可上面又制定了年底冲刺的任务。冲吧！身在其职，就要拼尽全力。

12月份最终按揭放款59户，放款金额30420000元。

20××年全年按揭放款：485户，放款金额：258850000元。

（其中上半年240户，放款金额115530000元；下半年245户，金额143320000元）。

随着公司元旦迎新年联欢酒会的顺利举行，给20××年也完美的画上了句号。那一晚，可以看出来，每个人都很开心，我们销售部更加开心也包括我自己。

三、注重加强与本部门及公司同事的勾通与协作，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围；并将在按揭给款方面的资金回笼做出贡献，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

1、针对起初建行一家银行的工作情况下，调整了合理的按揭工作方式，针对不同银行，进行不同而又统一的对接方式。及时了解各家银行政策动态及我方客户审批信息。

2、改进了以往按揭工作数据的整理过于简单化，坚持每天下班前与后台和财务核对更新，保证数据的准确性，以便更好的掌握按揭客户数据情况。并定时更新缺件、补件客户信息，粘贴于易居置业顾问休息室门口，提醒其联系客户尽快补充，完销资料。

3、跟进银行资料整理，做件流程，放款进度。建立并保持与银行方面紧密的合作关系，保证我公司的按揭手续能在第一时间进行办理，实现放款。

4、不定时参加易居置业顾问会议，对按揭方面的最新政策，及相关工作提出建议和计划。

5、对按揭已放款逾期客户，大力协助银行与客户沟通，细心讲解给款逾期带来的严重后果，引导客户正常还款。

6、12月份，在原有建行，招行，农行三家按揭合作银行的基础上，又与工行和交行签订了合作协议。其中工行准入手续已办妥，并与20××年12月14日邀请银行客户经理，针对“宫园壹号”项目的置业顾问进行了相关政策及走势的培训，起到了良好的效果。目前交行方面准入资料已上报银行，银行方面在申报当中。20××年在这五家银行的合作下，将会使我方按揭工作更加有利，也为公司回款增添两条新的渠道。由于各家银行政策不同，使我方可以根据客户情况选择合理银行办理按揭。

7、四月份一期6栋楼交房，按揭方面顺利完成。其中三、四月共计放款121户，金额6293万元整。对于额度有限影响未能放款客户，我方及时协商与建行（4户）、农行（15户）签订了相关情况说明，保证按揭审批资料无误，给予正常交房。现针对于眼前十二月底二期交房工作已准备就绪。

8、数据统计：20××年全年按揭面签235户，其中建行109户，农行90户，招行35户，工行1户；按揭放款方面：在央行连

续6次上调准备金率的不利政策下，完成全年按揭放款418户，金额2.5032亿元整（其中公积金3户，金额116万元；普通住宅402，占2.1197亿元；商铺13户，占3719万元），取得较好的成绩。

3、对易居销售新加入的员工培训不够，导致自己工作过于吃力；

4、部分工作还做的不够细，一些工作协调不是很到位。

4、认真负责管理购房按揭客户资料；

5、完成上级领导交办的其他工作；

6、注重加强与本部门及公司同事的勾通与协作，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围；并在按揭给款，资金回笼方面做出自己的一份贡献。