光伏合同签了不装会样(优质7篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

年终翻译人员工作总结篇一

猛然从在摸索工作方法抬头，才发现20xx年已经悄悄的过了一半，次此时的我们需要停下来回顾自己这半年的'工作，故做一份翻译半年工作总结，来概述下我校上午英语的转型以及成果。

针对我国翻译教学的现状和存在的问题，中职商务英语翻译教学必须进行科学系统的学科探索与规划。

首先，完善新的教学理念。要使翻译教学从传统的弊端中走出来，实施以人为本的教学，必须树立新的教学理念。翻译教学要从传统的“满堂灌”、“一言堂”改变成为精讲多练的师生互动型课堂；在翻译教学过程中应关注学生的兴趣、动机、需求、目的、意志及学习策略等个人因素；在语言实践教学环节，要以学生为中心、教师为主导；课堂教学可以采取模拟现尝演示报告、翻译评论、项目协作等多种多样的任务型活动，例如教师要求学生进行小组合作情景翻译练习；课堂上学生在教师的指导下全方位地参与教学全过程，强化培养学生的独立思考能力和实际运用能力……教师既能培养学生的动口能力和工作责任心，同时又能使学生在整体语言环境中获得学以致用的成就感。

其次，进行系统的课程设置。翻译教学要贯穿于中职教育的全过程，体现其特有的教育思路，课程设置必须注重系统性、

科学性、多样性。针对商务、文秘、旅游、国商等不同专业方向，组织编写富有时效性和实用性的校本教材，注重翻译知识与翻译技巧的专业应用能力的培养在低年级应注重培养学生的双语语言基本功、普及人文社科等基本知识，为高年级各种应用文体的翻译打好扎实的基矗。

最后，建立强大的师资阵容。要充分考虑学生的知识结构现状，借鉴现代语言学、符号学、传播学等各个学科的发展，在教师翻译教学实践的基础上加强翻译理论研究；注重师资的培训与交流，学校可通过加强校内外翻译教学经验的交流与合作，邀请翻译人员来校授课，派教师到校外、国外学习进修等方式拓宽教师的知识面。

1、以师资培养为重点：建设一支能实施翻译教学与整体语言教学实践的师资队伍。

2、在教学实践的基础上探索中职学校翻译教学的整体语言教学模式，进一步完善翻译教材和教法。在新的教学理念的指导下，教师在课堂上应通过整体语言教学的方式不断探索教学方法，在帮助中职学生建构知识的过程中，应更好地使学生了解语言学习过程。

3、以学生培养为重点：实现由传统单一“知识型”人才培养向“复合型”、“实用型”、“创造型”人才培养的转变。

上述是本次翻译半年工作总结中的两项重点，总之，随着社会对高技能复合型、实用型、创造型人才要求的不断提高，中职商务英语专业翻译教学的改革和创新势在必行。为培养符合社会实际需要的人才，需要不断开拓出翻译教学的新思路、新方法。

年终翻译人员工作总结篇二

乙方：

一、项目情况

二、交付时间

双方协定翻译稿件交付日期为年9点之前如乙方未能在指定时间完成翻译任务，在甲方同意的情况下，翻译费用按单价乘以应完成天数除以实际完成天数的方式计算翻译价格。

三、保密内容

3.乙方应遵守职业道德，对其译文的准确性和对内容的保密性负责。甲乙双方也可根据需要，签订详细的保密协议，但不负与此文件有关的任何其他责任。不管甲方的商业利润如何，乙方均有权获得翻译费。

四、权利与义务

3、乙方需确保所翻译内容的准确性，如翻译内容不准确，乙方需按

要求进行修改，直到甲方满意为止。

四、翻译费用及付款方式

1、计价方式，按照翻译的时间和方式进行计算;

2 账号，费用共计人民币1290元;

四、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，此协议自双方签订之日起生效。具有同样法律效力。

年终翻译人员工作总结篇三

有些刚刚取得司法职业资格的准律师想了解如何开始自己的

职业生涯。我觉得我已经迈了一个脚到了律师职业中，也尝到了个中的滋味，所以，我很冒昧的想将自己的一些小小心得和晚我一些入行的朋友分享。我可能言语尖刻，甚至你认为是胡说八道，你高兴就看，不高兴就砸，但我不想你还没有搞清状态前就对我进行人身攻击，作为一个法律人，我们都应该有尊重别人说话的权利，这也是起码的民主精神。

你取得资格，并不说明你就是律师了，要成为一名律师，你还有很多事情要做，在做这些事情之前，你还有很多选择，因为律师只是一种职业，只不过这种职业在名利场中的价值被成倍的高估了而已。

你拿到那个硬纸本本后，肯定会欣喜若狂，目空一切。当时我就是，甚至还拿着这个本本照了张大大的照片，就象方鸿渐买了张喜来登大学的博士文凭后的举动一样。如果你没有在3天内清醒过来，并认识到你走上了一条荆棘遍地的道路，那我可以很负责的断言，你不会有什么好果子吃。

等你清醒后，我继续讲。

我们进入的，是一个法治建设刚刚开始的国家的核心，你慢慢会养成看问题直接就看到本质的老眼，但如果你很天真的听各种各样的说教，想当然的以为世界美好光明时，我建议你读《古拉格群岛》。如果你的志向是仗义执言，匡扶正义，我很佩服你，也很敬重你，但希望你不停留在口号上，实在的去接一单真实的冤屈案件，感觉下得到正义要付出的代价。如果你的志向是成为富翁型律师，每天招财进宝，我很羡慕你，也很妒忌你，因为你肯定有市长的老爸，院长的伯伯，我代理的官司说不定会糊里糊涂的输给你。如果你什么都没有，只是一个很普通的人，那我希望你暂时收起这些那些的抱负野心，平平淡淡的进行选择和开展工作。

你有几个选择，1)你可以进一个事务所做助理，这样，你有机会接触到很多案子，让你对律师是个什么职业有个很直接

清晰的认识。前提是，你进入的事务所当你是人才，你的老师认为你可靠。否则，你可能在事务所订了几个月案卷后糊里糊涂的被炒掉。2)你可以应聘到公司做法律事务。我曾经进入过一个小公司，做了将近10个月的行政工作，学会了iso9000整套文件的编撰，出来的时候和公司打了个小官司，争取到自己的补偿金。你进入公司，会学到全套的办公室政治，这有利于你在以后的事务所生涯中权衡利弊纵横捭阖。3)你还可以该干吗干吗，这是你自己的选择，你的选择对外人来讲不存在对错，但你的选择可能会对外人存在直接的利益相关。而你自己要对你的选择承担责任。这个原则是一定要记住的，因为你以后所代理的案子的操作实际是你的选择和判断，你要为你的判断负责，而不能诿过于他人。

2)你要做精心的准备装束，但不需要精美绝伦。如果你去的是一个国际大所，或者国内顶级所，第一次去面世助理，你可能会象时装剧的主角那样，穿3000-5000的西装，扎上领带，拎上皮包，俨然一个职业人士的装扮。如果不是，我劝你不要浪费自己的资源。助理就是助理，你不能比师傅的打扮还要入时，即便你不服气，那是你的事情。内地的众多事务所，没有这些穿着上的讲究，只要你不是穿着奇丽古怪的东西出去就成。他们注重的是你的真正实力，而不是选择花瓶。

3)你要对自己即将从事的工作有清醒准确的认识，并能作出专业的判断。律师是专业工作，它的专业性在于判断。一个很小很小的纠纷，都存在对基本事实和基本程序的判断。你从进入律师所的大门起，就要培养自己的判断能力。我有一次问一位面试者，我请他描述下律师。他可能是紧张，期期艾艾的说了半天，其实，他只要能够回答出律师法中对律师的定义就对了一半。总之，一个案子过来，你做的第一件事不是它能够收多少钱，而是判断这个案子问题在哪。有针对性的培养自己的判断能力，对以后承办案件有很重要的帮助。

你做的是律师助理的工作。香港法治电视剧讲助理就是师爷，但一个优秀的师爷作用不亚于一个成功的出庭律师。一个诉

讼案件中，你大概要做的工作有：收集案件信息、协助调查取证、起草不重要的文书或案件记录、庭审笔记、整理案卷、邮寄文书资料、协助会见当事人，做会见记录、结案记录。至于一些重要的代理意见，起诉文书，答辩意见以及给客户的备忘录，主办案件的律师会处理。

我做过1年的律师助理，我的老师是一位德高艺馨得教授。在他那里，我学到了很多作为一名律师的技能。有些基本的工作方法，我还一直在使用，并觉得受益匪浅。

1)工作日志。很多律师助理，从来就没有做日志的习惯，我建议从开始做律师助理的第一天起，就要养成每天记录自己的工作，记录遇到的人以及联系方式，记录接触的案卷的关键点，记录一切你认为值得记录的东西的习惯。我每年记录一本工作日志，是用超市买的那种一种每天一页的带日历的日记本记，记录当天接触的客户，谈话的要点以及处理的文件，我现在可以查出过去5年的任何一个工作日的工作情况，当然，记日志的目的不是为了让你查自己过去做的工作的，它另有其他作用。为什么要做工作日志?1)备忘。助理的工作很繁琐，你可能同时要进行几件案子，处理几个常年的顾问，而案件都是有时效的，如果你不记得什么时候收到应诉通知，你可能忘记答辩时效和举证期限。如果你忘记上次顾问单位的签约时间，你可能会失去与客户续约的机会。而这些的错过，对一个律师助理而言，可能是毁灭性的。2)建立自己的网络。你不可能永远做助理，你会有成长的时候，但机会则由你自己把握。

作为助理，你会单独处理你的指导律师认为不重要的案件，接待他们认为不重要的客户。而这些机会，很有可能成就你的网络。我的一个常年客户，我接收它的时候，是一个小小的企业，但5年后，它成为一个企业集团，这是谁都不能预计到的。你接待客户，应该在日志中记录这些客户的基本特征、需求、联系方式，并作出是否和他们保持进一步接触以及如何对他们开展业务营销的计划。目前大企业大客户，明天后

天可能会倒闭，小企业小客户，明天后天可能是巨型集团。这些需要你的判断，如果你判断不了，请不要看单下菜碟，这样让人认为你很势利，会对你保持距离。3)积累成长的经验。每天你会接触案件，接触客户，接触法官，你会出席法庭，参与辩论，会参与项目运作。这些经历，会让你成长。但如果你只是应付式的完成工作，那你不会有很快的成长速度，如果你能记录这些案件的要点，并及时总结，你会从一个案子掌握一类案子，从一个项目掌握一系列项目的运作。这样你的工作日志对你而言就和钱学森先生对他从美国带回来的笔记那样的一样重要了。

对于一个工作日志而言，也并不可能承载太多的东西，对律师职业的感知感悟，书面不可能记录。但对于一位有志于成为一个正规的专业的律师的律师助理(相对于黑律师，骗钱的律师而言)，接受我的建议，坚持每天写工作日志的习惯，这肯定是一件能让你快速提升工作效率，工作经验，给客户良好印象的方法。

2、结案报告。结案报告没有统一的格式，一份比较完整的结案报告大体是描述案情，陈述办案经过，分析案件，总结经验。我在老师手下的时候，参与老师的一些诉讼案件时，老师要我做的工作就是记录开庭笔录和撰写结案报告。

写结案报告有以下作用：1)培养概括案件的能力。不管是一个简单的离婚案子还是一个复杂的建筑合同纠纷，都需要用简单明了的文字去概括。不然就会罗嗦，我以前看故事，读到苏轼和几个朋友讨论史书的用词遣句，当他们看到一匹马飞驰而过，踩死了路中央的一只狗。苏轼认为，如果用史书的语句来描述这件事，其实只要6个字就行，那就是“逸马杀犬于道”。同样一个案子，会有很多细微末节的事实和情节，如果是小说家，他们可以写成洋洋洒洒的几十万字小说，但你是律师，你只能有几百个字去阐明它。这就需要你培养高度的概括能力。

2)培养分析案件的能力。拨开一个案子的层层细微的事实和情节，剩下的就是确定案子性质的主要事实，作为一个初学入门的律师助理，只有当案子的所有材料均在桌子上，你一件件整理时，才能够明白为什么老师对一些问题避而不谈，对一些问题重点论述。当你能够将一件以决案件的所有文件证据一件件的分析评价后，你会对以后的这类案件形成一个大体的概念，什么是重要的，什么是次要的，什么根本就没有意义，你就能心领神会。这需要大量的去总结案件，去撰写案件的结案报告。3)树立服务意识。结案报告不但是律师的内部文件，结案报告将成为一个完整案卷的最后一份文件，成为一件档案材料。而对一个客户而言，他不仅仅需要判决文书，他还需要代理律师向他汇报(或者通报)案件办理的情况以及官司胜败的理由，这是他支付了代理费所获得的权利。很多律师根本就没有这个意识。一件完整的论述充分的结案报告能够消除当事人的疑惑，能够让当事人完整评价代理人在案子中起到的作用。很多结案报告甚至成为当事人是否聘用律师的重要参考文件。

因此，我建议律师助理们在参加完一个案子后，认真的撰写结案报告，即便是你的老师不要求你这么做。

我想接着上上个帖子写。做助理或者实习律师时经常要做的一个工作是，整理案卷，请不要轻视这种看似简单的工作。一本好的案卷，可以体现律师的功底。

3、案卷。在公检法工作的人员，对案卷的重视程度要高于律师。因为这些案卷要严格的遵照档案法的规定立卷、保存以及查阅，同时，这些案卷还要接受历史的检验，因此，公检法工作人员丢失损毁案卷材料，篡改伪造案卷材料，都是很严重的违规甚至犯罪行为。因此，我们也就可以理解为什么法院的法官收到我们的答辩书，代理词以及证据清单等文件时，不管文件中的措词是如何的激烈甚至直接指责他们枉法裁判，他们非但不能提出意见，而且还要将这些文件归档立卷，按期保存。

一本完整的案卷，能够体现出办案人员在整个案件中所做的工作，能清晰的反映他对案件的判断和分析，能完整的再现案件的主要事实，是研究案件，评价案件的第一手材料。从事法律服务行业的人应该重视案卷的立卷，整理与保存。

我建议刚刚入行的实习律师和律师助理们重视案卷，整理案卷，保存案卷，研究老师们的案卷。这将有助于你培养和树立良好的执业习惯。我参观过一些小型的事务所，很多小所出于成本的考虑，没有统一印刷案卷夹，因而也没有案卷归档保存的制度，在小所执业的律师们，也通常不保存案卷，案子结案后，最多保存一份判决书，有时连判决书都不保存。案子办完，案卷也丢完。当客户需要某一个案子的材料时，承办律师常常要去法院档案室调取案卷复制，很不方便。

我在事务所为老师整理过案卷，老师教我的方法我现在还在用，因此，我所有的案件均立了案卷，每个案子的证据材料，文书文件，法律依据都很完整，我想将这个经验让年轻律师分享。一个案卷，记录你办理的一个案子，证明你的成绩，承载你的经验，先不说现实的意义，至少在你的执业生涯中，还是有些历史意义的。

一本完整的案卷需要下列材料：1)案卷封面。如果你执业的所里没有印制的封面，我建议你买现成的档案夹，将封页作为卷内文件。2)案卷目录。一个案卷，少则有几十页，多则有几百上千页，你要分类编一个目录，方便查阅。3)授权委托书、委托代理合同。这些文件可以是复印件，但是案卷的必备材料。4)判决书、裁定书、决定书、应诉通知书，举证通知书，出庭通知书、法院传票等。有关法院文件，订在案卷首要位置。5)起诉书、答辩状、代理词、申请书、法律意见书、备忘录、举证质证意见等律师文书。6)原告证据清单以及证据文件。7)被告证据清单以及证据文件。有些律师为省事，举证时只提供一套证据，导致对方代理人要自己复印文件，目前法院要求证据提交方按对方人数复制证据提供给法庭，这样，你手中就有所有案件当事人提供的证据，这些

证据需要归档。7)结案报告。结案报告附在案卷末尾，以证明案件的完整。你的案卷，最好自己找个安全的地方存放，一本本的摞着，其实你看着，心里会很高兴，这也是对你无形的鼓励。成功的文人著作等身，成熟的律师案卷等身。当你有100本左右的案卷的时候，没有人会说你还是个初出茅庐的人，你也会对自己的前途充满自信。请相信我。

总之，上面所列的只是我的案卷归档订卷时的顺序和内容，我认为这些内容是立卷时必须具备的，你可能还有更好更全面的立卷顺序和卷宗内容。现在很多事务所使用档案盒，一个塑料盒子，可以存放几百页材料，但有一个坏处就是容易丢失其中的一页两页，我建议最好不要将案件材料装在一个盒子里，乱七八糟的，没有顺序，而且每次查阅，会弄乱顺序。

有些事务所，不允许律师自己保存案卷，案件结案，案卷要上缴。对于这种情况，我建议实习律师们复制一份自己经办的案子的案卷，因为这毕竟是自己心血的成果，再说，谁能保证你能在这里做长期，而你的案卷，将随着你的执业生涯的延伸而愈积愈多，而你的能力也是厚积而薄发。

很多律师是法学院科班出身，常常沾沾自喜的样子，看不起其他专业出身的律师，认为别人半路出家，不够专业水准。我深不以为然。先不说我国的法学教育能够让学生具有多少专业精神和专业知识，即便就算是学养深厚，著作等身的法学家，他们也从来就不否认法律是一种实践性综合性的社会科学。对于律师这种专门以解决实际问题而不是学理问题而成就的职业，刚刚出道的律师助理们，仅仅凭借法学院学到的那几本法条理论，估计连一个最最简单的离婚案子都处理不了。法律不是与非门，输入一个数据就可以得出一个结果，法律从业人员是必具备是非观念，但仅仅只有非对即错的直线思维的人，根本就不应该去做法律，那会让他很郁闷。本来以为这个案子是个判断题，操作起来却变成了个不定项选择题。而且所有的选项都正确。呵呵，不郁闷死才怪。

我是学机械出身的，从事机械行业有那么几年，有一个技术员的职称，能够画简单的机械图，也能熟练操作车、钳、刨、铣、磨等机床。如果你是科班出身，你也可以认为我半路出家，而看我不起。但我看得起自己。至少，在机械制造类的客户那里，我会更容易进入状态。更容易理解他们为什么购买这种设备而不购买其他，更容易理解产品的生产工艺流程，而为老总们在决策时提供更准确的参考意见。如果你想做一个专业领域的法律顾问，我的建议是，你先了解这个行业，理解这个行业中从业的人员，投资的老总们所处的状态。你不一定要是这个行业的专业人员，但你要积累这个行业的基础知识。不可以想像一个准备从事房地产专业法律服务的律师根本就不懂什么是签证或者什么是标高这些基本的概念，甚至看不懂等高线红线图。不可以想像一个准备从事专利业务的律师，却没有一点技术背景，不能用最简洁的文字概括一个必要技术特征。我写这些，是想让看我帖子的助理们有一个印象，科班出身并不是不好，但天天认为自己是科班，目空一切那就不好了。律师需要综合性的知识，需要随时补充新的知识。

你如果想主要从事企业法律顾问的方面的工作。我的建议是，1)你必须研究透彻公司法。首先，你必须要有公司法这本书，呵呵，有些律师不喜欢买书，这个习惯要调整，你要研究公司法，熟悉公司成立、变更、注销等各种书面的操作程序，等你很熟法条的时候，你会发现很多现实的操作与法条不同，甚至是背道而驰，这你不要惊慌，都按着条文做，中国几千年前就是法治国了。2)你必须懂会计。你一定要有助理会计师的水平，这样你在公司里才不会被公司的会计们看不起，或者被公司出纳员刁难。你在和公司财务人员谈论的时候，要滔滔不绝的指出公司财务上的漏洞，对固定资产的折旧，无形资产的摊销，会计报表的合并你都能说个一二三四，这样出纳付你律师费的时候，会给你现金支票而不会糊弄你给你6个月的银行承兑汇票，让你贴息去取现。老板请你做顾问，不是单纯问你法律问题，他还会问你怎么样合理避税，怎么样管理业务人员不被他们挪用货款或者卷款潜逃。很多公司

都有两本甚至两本以上的帐，你要理解为什么要两本帐，要理解财务人员做的两本帐中有什么出入。因为你是劳老总的顾问，他很多事情不会避开你，但你要值得相信。诸如此类，你没有助理会计师的水平，可能你只能做很普通的顾问，不可能通过顾问来获取增值价值。3)你基本上什么都要懂一些。如果你是个印刷公司的顾问，你要知道胶印和丝印的区别，你要分得出产品质量的好坏，如果你是医药公司的顾问，你要清楚哪些部门可以管理你顾问的公司，这些部门又是谁在管着，这些管理部门有什么弱点，它们的领导害怕什么。你代理企业出席听证会的时候，你声色俱厉的指斥行政部门的人员贪腐渎职，以权谋私时，你要清楚台下的公司老总的心理感受，所以你也要懂些心理学。

总之，你即便是个科班出身的律师助理或者实习律师或者律师，你如果仅仅凭4年或者7年或者更长时间的法学院学到的经院法学来轻视你的同行时，你的非科班同行很可能已经赢得了和你竞争的职位、客户或者你们对垒的案子。我的建议是，你要充分的发挥你的科班长处，但也要认识到，这是一个致命的短处。加强你的学习，为自己努力的领域。

年终翻译人员工作总结篇四

今年年初，为加 强景区内部管理，改变干部职工工作 作风，调动员工积极性，增强工作人 员责任感，提高旅游服务质量和服务 水*。一方面，我们对全景区实施了 制度化管理，推行科学和行之有效的 目标管理责任制，签订内部目标管理 责任书，实行定岗、定位、定指标、 定任务，将工作任务与奖金福利挂沟 ，并在月工资中扣留10%作为风险押金 ，在年底进行工作实绩考核（目标责 任制检查验收）时严格兑现。这样 ，真正做到人人有责任，个个有压力 ，从根本上调动了广大干部职工的积 极性，取得了良好的效果。另一方面 ，整顿干部作风，提高服务意识和服 务质量。我们认为，风景区的干部队 伍在综合素质、文化结构、艺术修养 、工作作

风等方面应区别于一般单位 的干部，每一位景区工作人员都应是 一道靓丽的风景。但前段时间景区的 人员素质、思想作风很不理想，与开 发建设的需要很不相适应。因此，我们在去年的基础上，今年再次大力进 行思想作风整顿，采取开展批评与自 我批评、进行岗位述职、召开民主生 活会以及优质服务竞赛等活动方式转 变干部职工的工作作风，通过一年的 努力，已经把干部的作风彻底转移到 服务景区、服务建设、服务游客上来 了。再者，提高工作人员业务素质 ，我们采取送出去、请进来的办法 ，分层次、分阶段对景区工作人员进 行了培训，同时，组织干部职工出外 学习考察，交流经验，干部的综合素 质有了明显的提高。同时，改变用人 机制，从社会招聘了一些优秀人才充 实到营销、开发、导游一线，真正将 风景区干部的人员结构调整到最优、 思想素质调整到最佳、综合能力调整 到最强的状态，将以人为本的理念真 正贯通到了各项工作中。

风景名胜资源是大自然造化之精 华，是人类祖先留下的珍贵历史文化 遗产，也是风景名胜区赖以生存的命 脉，它是国家的一项特殊资源，是保 护型的社会公益事业。在今年的工作 中，我们始终把资源保护摆在景区工 作的首位，正确处理好局部利益和全 局利益，眼前利益和长远利益关系 ，加大资源保护力度，防止和杜绝种 种急功近利的破坏性开发的发生。为 有效加强对旅游资源的保护，一方面 ，我们实施严格的监管制度，同时宣 传发动群众增强保护意识，自觉保护 旅游资源，诸如制做宣传标牌，下发 文件，散发传单等。另一方面，进行 大规模的专项整治活动，今年以来 ，我们对在景区范围内开山采石、挖 沙取土、乱砍滥伐以及其它形式的破 坏地形地质地貌和自然环境的活动进 行了数次全面的清理整顿，共拆除了 4家采沙场，封禁了8处采石点，关闭了3家违规企业，查处乱砍林木案件 4起等等，对安大公路旅游主干线和入 景公路上的路障和路边违章违规摊点 进行了彻底清理，景区环境大为改观 。

开发和建设是一种动态 的保护，风景名胜事业离开资源的保

护就会失去生存的基础，离开了科学 和合理的开发与建设也会失去活力。 因此，我们坚持在开发建设中实施保 护，在保护中建设完善，做到保护与 开发、保护与发展并举，不断开发新 的景观，丰富景点内涵，提升景区品 位，打造景区新形象。一年来，已投 资80万元配套改造人和宾馆；投资20万元建好景区标示系统；投资15万 元配套建设管理处机关，包括微机室 、档案室等；投资30万元完成观音崖 园通寺复建基础工程；投资20万元整 改仙人府入景公路；投资15万元新建 大江口景区售票亭；投资40万元开发 藏君洞国宝厅；投资150万元建好大江 口景区秀加移动通信基站；此外，投资80万元的蒿湖公路（蒿子坪至湄峰 湖大坝旅游专线公路□3km路面硬化等 项目正在动工建设之中。通过这些投 资建设，完善了旅游服务设施，提高 了湄江的接待档次，丰富了游览内涵 。

为了更好地 宣传推介湄江，进一步提高湄江的知 名度，扩大旅游市場，搭建招商引资 *台，做好做活湄江这篇山水文章 ，在我们的争取下，于今年9月30日至 10月6日以涟源市人民*、娄底市旅 游外事侨务局名义联合举办了湖南旅 游节首届多彩湄江 投资福地旅游文 化节暨湄江旅游开发10周年纪念活动 。主体活动的湄江旅游开发10周年纪 念大会暨广场文艺表演、大型绝壁攀 登表演、湄江民俗山歌对唱赛、湄江 抓鱼比赛、湄江风景名胜区投资说明 会、湄江书画摄影展、篝火焰火晚会 、湄江探宝你最红等活动均取得了良 好的效果，尤其是旅游文化节开幕式 ，规模巨大，场面火爆，盛况空前 ，参加人数达3万余人。旅游文化节过 后，湄江的人气指数与旅游收入直线 上升，与去年同期相比，旅游人数与 经济收入成倍增长。这次旅游文化节 的成功举办，可谓高水*策划，大手 笔运作，不仅为湄江带来了人气和经 济效益，也为湄江今后如何做大做活 做强奠定了良好的基础，取得了良好 的经验，其影响是相当深远的。

年终翻译人员工作总结篇五

思想上，认真学习贯彻党的*精神，充分认识“*思想，开拓创新”重要意义，加强理论与实践的联系，提高自己的思想政治觉悟，发扬求真务实精神，做到自觉遵纪守法，自觉抵制行业不正之风，“以病人为中心”，做好一线窗口及临床药学服务工作，荣获xx—xx年度院“优秀团员“称号。

在门诊药房工作期间，严格遵守处方调配制度，认真按照“四查十对”处方审查制度，发现处方中存在的配伍禁忌、剂量、规格等方面的差错，及时与医生沟通。准确调配认真核对并发放处方7万余张，未出现任何差错事故。操作熟练、迅速，尽可能减少病人取药等候时间。对发放到患者手中的药品，主动向患者讲解用药常识与注意事项，尤其对孕产妇及小儿用药注意事项作耐心交代，为群众提供快捷、准确、优良的药学服务。

在临床药学室工作期间，坚持每日参与新生儿科临床查房工作，一方面向医护人员学习临床一些知识，另一方面通过查看病历，监测、审核临床用药，及时了解患者的病情及用药全程。在药物选择、给药剂量、途经、方法等方面向医生及护士提供咨询和药物治疗服务信息。此外，积极配合并圆满完成*“医疗质量万里行暨抗菌药物专项整治工作”的检查工作。

按照医院处方点评制度规定，组织开展门诊处方点评工作。联合计算机中心设计并初步完成处方点评信息化模块，提高处方点评效率。一年来，每月抽查门急诊处方、孕产妇、儿童、抗菌药物处方等进行专项点评。分析评价结果，及时发现、纠正医生不合理用药现象。

学习上，加强药学和临床基础理论知识学习，不断充实和更新自己的知识，积极阅读国内外文献，了解并掌握专业的学术新动向，熟练掌握药学基础理论、基本知识和基本操作技

能，利用药学专业知识更好地指导临床合理用药。，积极参加本专业的各项学术活动，参加省级年会1次，不定期参加培训班及学习班若干次，发表会议论文1篇。承担1名药学本科生的毕业实习的带教任务，使该生圆满完成实习任务及毕业论文的撰写。

作为一名临床药师，我认为自己做的远远不够，在专业上，我要更加认真努力的学习，提高专业素养，在工作中，应该提高沟通协调能力，和临床医生和护士更好的沟通，提高患者的合理用药情况。美好的2015年即将开始，我会不断努力，不断突破，力争将自己的工作进入更高的层次，为我院合理用药的发展，做出贡献。

年终翻译人员工作总结篇六

进入公司以后，参加了多种培训，包括安全培训□iso9000质量管理体系培训等，同时参加了3次关于核安全文化的考试以及1次关于iso9000质量管理体系的考试。经过相关培训以及相应的考试，我很快融入到了公司的大环境中，让我明白除了干好翻译的本职工作的同时，也应该将安全问题以及相关体系重视起来。尤其是安全培训，让我深深感受到安全对于每一个人，对于一个项目，甚至对于整个公司来说都是至关重要、缺一不可的。所以，对于任何人，无论身在何处，“安全第一”的概念始终需要放在第一位。

根据工作的具体要求，日常翻译工作主要有三方面：

其一是与国外公司来往的邮件。

其二是机器使用说明及相关内容。

其三是协助各部门进行翻译工作。

在翻译工作中，我始终以精益求精的态度，一丝不苟的精神

对待每一个语句。机械行业的一些技术以及专业术语对于我这个初入机械行业的人来说，是必须攻克的难题，每每遇到不懂的内容，我便利用网络或者询问同事的方法来了解其含义，再将其译为英文，以求遵从原文意思。某些不懂或者较难的语句，则字斟句酌，反复推敲每一字，直到满意为止。同一原文，不同译文，通过反复斟酌，尽可能地选择更加贴切的译法。

通过切身的经验，我深知作为一名合格的职场人才，单单提升专业技能是远远不够的。所以，除了专业学习外，在作人做事方面，我也加强了学习。来到核电军工事业部后，我积极主动地参与公司组织的各项学习活动，在工作当中向同事虚心请教，大到为人做事严谨的态度，小到办公设备的使用，这几个月我从未放弃学习的任一时机。唯有学习，才能发现自己的不足。经过一段时间的.学习，我对自己的工作有了一个全新的理解：精于专业但又不局限于专业。到现在为止，我已熟悉了本部门的.工作，在日常生活中也能够奉献出自己的一份力量。

入一行，爱一行。这是我当前最深刻的体会。进入机械行业、掌握职场技能对于我来说是一条漫长而又充满吸引力的道路。我深知自己身上的不足之处，这些不足让我警醒，但是我相信在自己的努力之下以及领导同事的帮助引导下，我一定会成为一名合格的为公司所用的人才。

最后，感谢公司为我提供这个平台，同时感谢军工事业部的领导和同事对我的栽培和帮助，让我不断成熟与进步。相信在以后的日子里，我会在这个平台上尽我所能，为公司的更加辉煌尽一份力量！

年终翻译人员工作总结篇七

这份工作的老板是我以前的一位老师，由于有一定的人际关系，他承担了_关于专利摘要汉译英的工作。他在校外专门租

了一个屋子，配了几台电脑，然后招了一些大四快毕业的相关专业的学生为他做全职翻译，也就是按照正常工作时间，一天干八小时。为了充分利用晚上的时间，他在校内的广告栏里贴出了海报，招半专职人员，每天的工作时间为晚上6：30开始，下班时间要看完成的速度和数量。我就是在看了海报后与其他三十多个同学一起去应聘的。选拔很简单，先填一下个人的简单情况，然后由老师给我们应聘者每人发一封邮件，邮件内容为二篇翻译原文，要我们利用现有知识翻译过来，完成后给他发回去，根据我们回复情况确定最终人选。

得到邮件后，我用了一个下午的时间将之翻译完成，在晚上便给老师回复了。很幸运，我在周六的时候接到了老师的电话，成了最初13名被录取者中的一员！当天下午，我们即与老师一起到了工作地点，然后他对我们进行了相关培训，就像我们在学习一门新的知识一样。慢慢地，等我们有了一定的基础过后，他便给我们发活儿，正式开始工作。

由于各方面的原因，工作开始过后，陆续有同学退出，从最初的13人减少到了半个月后的8人。考虑到本专业有许多东西要学，而且自己也不太适应那里的工作环境，因此我也在四月底离开了，自己的正式工作时间为3月8日到4月30日。

工作的具体流程是这样的：每天晚上我们到那里的时候，已经有当天要完成的工作保存在各自的工作文件夹里，我们每个人的工作数量相同，这样便于修改。接着我们便动手翻译，一般持续时间为3个小时左右，期间可以讨论。然后大家都完成之后，小组的成员便开始相互修改。这一步是非常重要的，因为由于工作量大、时间短，难免会有问题，而且一定会有问题，相互修改可以减少错误。即使是修改之后，抽查人员还是会发现问题。我们一般是工作到10：30左右，每晚都由其中一人最后锁门并保存好钥匙。

第一，学习力是最重要的。虽然我已经学了这么多年英语了，

而且也过了四、六级，但要完成此份翻译工作，还得重头学起。我们根本不用抱怨在学校里没有学到什么知识，也不用为自己所取得的成绩而沾沾自喜。要是不学的话，任何人都会落后的。

第二，态度决定一切。做任何事情都必须有一个好的态度。就像在做翻译的过程中，有时自己一走神或是在想其他的东西，就很容易犯那种非常低级的错误。把态度端正了，在一定程度上也就成功了一半。

第三，要时时为他人着想。在以后的工作中，团队是一个核心，任何人在团队中只是充当一个配角。千万不要以自我为中心，要时刻准备为团队的共同目标服务。就像你一个人把翻译做完了，而其他的人还在继续，那么你就必须等，大家共同完成才是最重要的。

第四，必须要学会忍受。在团队工作的过程中，小组成员之间难免会有摩擦，那么如何不伤了大家之间的和气，就要看个人的为人处事的方式了。一切都必须从长远考虑，千万不能鼠目寸光，“退一步海阔天空”。

第五，还必须接受现实的不公。这个我觉得自己的感受还是比较深的。因为后来8个人中，就我一个男生，所以就意味着有许多体力活，如买蚊香（因为到了晚上那里的蚊子就很多）、扫地等就得有我来代劳。甚至，连分配翻译任务时，我的文章也明显地比她们的要难。这个世上没有绝对的公平存在，只要以积极的态度面对就可以了。

在大学里要学的东西太多了，但不是每一样都对自己有帮助，如果有效地利用有限的时间来学到更多的知识便是我们来此的目的。通过这一个多月的工作，我觉得自己学到了许多学习、生活方面的“小常识”，那是整天关在教室里学习所得不到的。相信此次工作经历能让我在以后偶尔回忆起来，仍觉得受益匪浅。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，纵

使前进道路上有千难万险，我仍会积极地去面对！