

2023年工程收尾工作个人总结(优质8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

工程收尾工作个人总结篇一

1、优质服务、赢得信赖 公司通过强化管理准则，加强保安部人员管理，严格按照保安员职责要求，强化管理准则，加强现场督促和质量检查，定期培训安全工作条例及消防器材使用知识，规范要求保安部人员的礼节礼貌、着装、卫生等，同时中夜班不间断巡逻物业内重点部位及业主的车辆安全，通过方方面面的努力，逐步完善安全岗位的窗口形象，不断提高自身的优质服务水准，得到了各物业业主和公司员工的好评，赢得了业主的信赖，协助公司出色完成的多次接待工作，保安部获得业主和公司员工优质服务的赞誉。

2、预防为主、重点布控，措施到位，消除隐患

在公司领导的关心指导下，通过制定各项安全方案等项消防预案，贯彻落实防火、防盗等措施，全年未发生一件意外安全事故。安全部安排干部员工勤于巡查、严密防控，在相关部门的配合下，实行群防、群检、群治，以确保各小区万无一失。针对特别区域实行重点监控。

3、完善设施、有备无患

通过公司领导亲临现场指导，安保部将各小区消防预案、设备设施、消防器材检查维护等各项工作，进行了不断的完善。

制定各小区消防设施设备维修保养计划，使各小区消防设施设备不但做到正常运行而且延长使用年限。保障线路畅通、正常使用，对各小区内应急疏散灯、期安全出口进行补装和更换。同时对消防器材实行分区管理、检查、维护并落实到人。按照公司要求，组织各小区员工进行消防演习，消防演习的成功演练，得到了相关部门及公司员工的好评。

1、按照项目年初制定的安全培训计划，保安部参照行业规范对保安员进行专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、专业技能、消防知识、突发事件分析等，通过讲解、点评、交流使保安员在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。

2、安全管理部按照各月计划对保安员进行岗位培训，对保安一线岗位做好培训工作。通过培训提高了保安员整体思想素质，服务态度和业务技能。思想工作是一切工作的生命线，针对保安部的实际情况，引导保安员与时俱进、提升素质、转变观念。保安部教育安保人员要有紧迫感、应具有上进心、培养精气神、物业的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键在人的主观能动性和责任心，是对公司的忠诚度和敬业精神、是对管理与服务内涵的真谛的理解及运用。保安部通过树立优秀标兵，激发大家积极进取，在完成项目给的管理工作和服务工作的过程中体现自身价值，并感受人生乐趣。

1、严格按照车辆进出管理规定执行，控制小区内的车辆，保证别墅区内环境，保证井然有序、道路畅通。

2、加强保安员的手势、语言方面的培训工作。

3、为保证业主车辆的安全，对外来进出车辆实施登记制度，对带出的大件物品按照出入登记制度，严格规范，要求必须有物业办开具出的门证，查验后方可放行，在严格细致的工作下，全年未发生盗车、丢车事件。

4、严格执行外来人员及施工人员登记制度，及时办理出入证件，对留守工地人员严格按照安全工作条例要求，做好人员的登记检查，发现问题及时处理解决。

回首过去这一年，自己的身上虽然有闪光点，可是也有一部分不足是自己需要改进的，在新的一年里，一定要踏踏实实的做好每一件事情，对于每件事情都要有一个好的规划，让自己在新的一年里，得到更大的成长空间。

工程收尾工作个人总结篇二

光阴似箭，岁月如梭，时间总是匆匆的从我们的身边滑过，不给我们留下一丝一毫后悔的机会，只能自己回味过去的点点滴滴，从中得到很多反思过来的经验。

经历过一次又一次的考试后，我才从真正意义上了解到时间对于我们的重要性，还记得第一次考试失利时，自己对自己的加油打气和鼓励，还定下了很多学习目标，但是后来的却发现自己并没有按照自己的反思出来的经验进行自我实践，而是随之就把他们束之高阁，反反复复，最终忘却了档次那个信誓旦旦要加油努力的自己。

花儿凋落是自然界的规律，时间走的快是全世界的规律，花儿凋落我们可以运用技术让她们再次盛开，但是时间走了就永远不能回来了，所以我们在不能在沉醉在过去了，现在的我们要展望未来，真正的把自己的目标当做生活的动力，实践起来。

这次期中考试后，我的心情很复杂，心里有一种说不出的'滋味，我只考了72分。我开始自卑，好像天空没有往常的湛蓝，而是一片昏暗。我的心中希望的火苗已被扑灭，我对数学失去了希望。

我好像离开这个竞争的世界，希望没有烦恼，但是失败总是

避免不了的，这是大自然给我们的考验呀！对呀，失败是成功之母，终于有一天，我会走向成功之路的！

此时，我懂了，我懂得要珍惜时间，把空余的时间用在学习上。六年级学习紧了，不能再像以前那样。我又想起了我们学过的一篇课文《做一个最好的你》但是成功一向都不容易，许多时候，你得咬紧牙关再坚持一下……这篇课文，深深地铭记在我的心里。只要我们努力奋斗，就能获得成功的。人之初，性本善。这句话告诉我们每个人生下来都是善良的，就跟我们的学习一样，成绩掌控在我们手中，命运由我们改变。

现在，乌云从我的心上飘过，雨过天晴，阳光普照大地，彩虹挂在天边。自卑消失了，自信荡漾在我的心头。

工程收尾工作个人总结篇三

近期，市政务中心组织开展了多种形式的学习《梁家河》活动，经过赴革命圣地延安、梁家河进行实地参观、现场教学和情景教学，广大党员干部心灵上受到震撼，精神上受到洗礼，思想上得到启迪，大家纷纷提笔，写下了深刻的感悟。即日起，“安康政务微平台”开通“感悟《梁家河》传承延安精神”栏目，精选部分心得体会，供大家交流学习。

20__年10月，我有幸随市政务中心一行，赴xxxxxxx以往生活、奋斗过的地方——梁家河，参观学习。

梁家河村位于陕西省延安市延川县文安驿镇东南方向五公里处。

一走进梁家河，就被习xxx“陕西是根，延安是魂，延川是我的第二故乡”的标语深深吸引，我们怀着对党坚定的信念在党旗前重温入党誓词，参观了梁家河村史展览馆、知青旧居、陕西省第一口沼气池和淤地坝等旧址，认真聆听讲解员讲解

梁家河的感人故事。参观学习中经过讲解员教师声情并茂的讲解，了解到1969年xxx等15名北京知识青年响应xxx“知识青年到农村去，理解贫下中农再教育，很有必要”的号召，插队下乡来到延川县梁家河村与村民同吃同住同劳动，克服过了“跳蚤关、饮食关、生活关、劳动关、思想关”，带领村民打坝淤地、发展沼气、修筑梯田、植树造林，在村里建立磨坊、裁缝铺、铁业社、代销店等，改善村民的生产生活条件的先进事迹。参观中还仔细阅读了xxx同志先后给梁家河村民的4封回信，深深感受到了习xxx对梁家河村民的牵挂和感恩，以及寄予的厚望，异常是听了习xxx在20__年2月13日重回梁家河村看望乡亲们的感人细节更使大家深受感动。更加坚定了我要在以后的工作中要立足本职发扬艰苦奋斗的革命传统，为群众多办事、办好事、办实事。

做人、当干部必须要善于贴近群众，懂得感恩。习xxx在梁家河村待了7年，这7年他与当地群众一齐吃玉米团子，住窑洞，睡土炕，打坝，造田，挑粪，建沼气，相互之间建立了深厚的情谊，也许是艰难的生活使他们的心贴的更紧。习xxx是一个懂得感恩的人，1993年、20__年习xxx曾多次回到延安看望梁家河村的村民，挨家挨户看望乡亲，为他们送去了慰问品，还把患有腿疾的村民吕侯生接到福建，自我掏钱为其看病，他支持建设了梁家河小学、学校过河桥和延川中学教学楼，还给经济困难的群众寄来了钱，解决他们的生活困难问题。20__年延安遭受了持续强降雨灾害，习xxx写信给村干部，说“你们在灾害中进取抢险自救，我很欣慰，让村里的乡亲们过上小康生活，一向是我的心愿。期望你们带领乡亲们脚踏实地、真抓实干，努力把日子过得越来越红火，把村子建得越来越美丽”。习xxx的话句句体现出他的群众意识，饱含大爱深情。珍爱自我的亲人，是情；心里装着百姓，是义。齐家治国平天下，家国心中藏。爱家、爱民，这样才能得到家人的支持，才能赢得人民的拥护。

经过这次延安之行，让我们回顾了历史，更加坚定了对党的

信念，也让我更加懂得了感恩。感恩是幸福的源泉，不懂得感恩，就等于没有一颗善于感知幸福的心灵。我们每个人都曾遇到过很多好人，在困境中帮忙我们，让我们心存感激，可是扪心自问又有几个做到了回报和答谢呢说到那里也许我们都会感到很惭愧。所以，从此刻起，我要向习xxx学习，努力做一个懂得感恩的人，从容和充满爱心地与人相处，收获更温暖的情感回报。从自身做起，从点滴做起，坚定梦想信念、立足本职、攻坚克难、乐于奉献、敢于担当，在平凡的工作岗位上发挥最大价值，做一名不忘初心全心全意为人民服务的政务人。

工程收尾工作个人总结篇四

一学期的工作在紧张与忙碌中结束了，回顾一学期的工作，有成功的快乐，也有失败的痛苦，收获与辛苦并存。下面，我从以下五方面对本学期的工作进行总结。

一、强化思想，不断提高个人工作能力

本人能积极参加政治学习，关心国家大事，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策。遵守劳动纪律，团结同志，热心帮助同志；工作态度端正，努力钻研业务，具有无私奉献精神。想教师之所想，努力把工作做到老师们心中，解决他们最需要解决的问题，各项工作谋划在前，做到有布置，有总结。挤时间进行业务学习，掌握相关的学科知识，为今后的工作做好知识及技能的积累。

二、努力工作，生活中做教师的表率

在一个学期的工作中，我能时时处处以共产党员的标准要求自己，工作不分份内份外，哪里需要我，我就会在哪里出现。一学期中，我没有请过一天病、事假。作为一名教导副主任，我没有把自己摆在领导位置，高高在上地做指挥员，而是深入到教师当中，弯下腰与教师共同努力，力争让自己成为一

名优秀的战斗员。我认为，在一所学校中，中层干部不应该只能做指挥员，而应该做一名战斗员，在实际工作中带领教师一起努力，让自己的工作态度和工作作风影响身边的每一位同志，提高老师们的工作热情，做教师的表率，做教师们前进的领路人。我是这样想的，也始终努力这样做。

作为四、五年级的主管主任，在班老师请假的情况下，我能代替班主任老师做好班级的管理工作，用工作质量赢得学生的满意，家长的信任。一学期中，在没有影响其它工作的情况下，我共计代课三十余节。

本学期是开展体育活动的最佳时节，开学初，我便组织体育老师对本学期学生的体育活动进行安排，力求体育活动传统与创新相结合，既符合学生的年龄特点，又能达到锻炼身体的目的，几经筛选，低年级的布子投准，高年级的集体仰卧起坐，全校学生参与的跳小绳比赛等活动受到的学生的欢迎，也激起了教师们锻炼身体的热潮，达到了设计活动的目的。

间操是每天都要进行的、体现一个班级班主任管理水平的全校性集体活动，如何在减轻班主任的工作负担的同时提高提操质量是一直以来困扰我的一个难题。经过反复论证，我提出了一个大胆的设想：让班主任的工作做在平时，间操时间加强学生的自我管理，进一步增强体育老师的责任心，把间操时间交给体育老师，交给学生。经过一个学期的实验，达到了预期的效果。

五月二十一日，第二届校园趣味运动会隆重召开，本届运动会的比赛项目在上一届的基础上有保留，也有创新，在全体班主任和体育老师的共同谋划和组织下，在全校师生的共同努力下，运动会开得热闹、有序。六月份又参加了全市小学生运动会。为了确保两次运动会平稳、顺利，我先后十次召开了体育教师会、班主任会、全校教师动员会、工作布置会、总结会等。

四、脚踏实地，日常管理常抓不懈

学校的教学工作中，常态工作占了很大比重。踏踏实实地做好常态管理工作是保证学校教学质量的前提和保障。一学期中，共听常态课十二节，教研课十余节，每节课后，我都能针对本节课做出自己的评价并与授课教师交流，在交流中达成共识，达到我与授课教师互相学习，共同提高的目的，从而有效地推动教师素质的提升，学校教学水平的提高。坚持每天早晨到校后对主管的学前班、四五年级进行巡视，及时了解教师及学生的到校情况，了解各班的管理状况，掌握第一手材料，便于有针对性地开展工作。日常巡视和查课是保证教学秩序的有力手段。一学期来，我能协同教导处的其他成员进行查课，特别是平安小学来我校上课后，更是加大了巡视力度和密度，每天至少巡查两次，代班期间更是值周巡视和查课交叉进行，保证了特殊时期的教学稳定。

1、学，然后知不足。由于绝大部分时间忙于工作，学习时间明显减少，自身业务素质没有较大提高，工作中有时会出现力不从心的感觉。

2、工作中还存在急躁情绪，对于工作中出现的一些问题见解不够独到。总结是为了更好地提高，在今后的的工作中，我会继续努力，力争更加有创意地完成自己的工作。

工程收尾工作个人总结篇五

为期三天的南京api展会在2011年11月11日落下帷幕。通过两天的参展和前期一个多月的准备工作，从让我深切地感受到了展会前期准备和专业知识的积累的重要性。下面谈谈我的一点感想和总结。

1. 团队精神很重要。展会前期的准备、布展和参展，都离不开同事们的团结互助。特别是在参展中，接待客户，递宣传册，整理名片，到最后整理收集上来的客户资料等，都需要

一个团队来完成。

2. 在接待来访的客户中让我觉得专业知识太欠缺，接待客户要热情。此次来展位的客户大都是国内的外贸公司，还有一些国外公司驻国内办事处，也有少数一些潜在的最终客户。一般情况下，外贸公司会先看下我们公司有哪些产品，然后觉得有熟悉的，就拿走一份名片和我们的宣传册，我也会请他们留下他们的名片，顺便会问下对哪个系列产品感兴趣还有他们的主要目标市场是哪里并在名片上用铅笔做好备注。有些潜在客户对产品本身了解比较多，会多问一些专业性和技术性的问题，这也是我所欠缺的一部分，后期要往这方面努力，加强专业知识的积累。觉得客户问得越多，他的需求就越大。特别说下老外，这次来参展的印度老外偏多，来我们展位的也有一些，有的看下直接展架的产品目录就走了，有的会多停留几分钟，我就会拿着公司的宣传册看着过去打个招呼了，跟他们简单介绍下，然后互换名片。很多老外问我有没有跟展架上那样的产品目录，当时是因为怕以后产品有变更，就没做单独的产品目录。估计他们想着宣传册太重了，拿回去不太方便，他们要的也只是你能提供的产品名称。下次参展要注意下，可以单独印刷一份产品目录。

3. 收集行业信息和找潜在的客户很重要并了解我们自己产品的市场潜力。可是参完展回来，我收集到的行业信息不多，找到的潜在客户也很少。来参展的也有一些真正的同行，可是从他们那了解的不是很多。通过展会了解的潜在客户，找生产我们下游产品的厂家也不多。我试着去一个潜在客户展位上坐着聊了下，可是得到的信息是暂时没做，明年再说。对我来说，也是一个希望。

总的来说，此次参展有些许收获也有一些经验不足。从目前了解的市场行情看，公司产品市场比较单一狭小，更多的产品正在初步实验生产中。想要进一步拓宽市场和了解国外行情，通过国内的外贸公司，利用他们的客户资源也是必需的。对现在有一定市场的产品来说，国内和国外的客户都是有待

进一步开发。

通过展会我们获得了一些购买意向，了解到了客户对产品的需求，特别是泰诺福韦中间体和电镀中间体的其中两个产品，同时也宣传了我们的企业形象。接下来我们要做的就是将意向转化为订单，争取在后期能跟他们合作。再接再厉！

工程收尾工作个人总结篇六

当初进入公司，我什么都不懂，对房地产业只限于很简单的认识，对岗位业务操作更是无从下手。公司领导在了解到这一情况后，积极为我们安排业务学习，拓宽我们的专业知识面，部门经理更是随时随地解答我们遇到的问题，亲自指导我们的实践工作。在这里，我非常感谢公司各级领导对我的关心和帮助。

一、要有扎实的专业基础知识和敏锐的市场洞察力；

扎实的专业基础知识是一个置业顾问自身必不可少的条件。面对客户提出的种种问题能够从容面对，问题解答简明扼要、条理清晰。这不仅让客户对销售产品有了更为详细的了解，而且在置业顾问从容的表现中，也使得客户从心理上主动对公司的产品给予信赖。

敏锐的市场洞察力是置业顾问后天培养的。一个好的置业顾问要时刻关注当前多变的房地产市场，及时掌握房产动向的一手资料，仔细分析并积极做出应对措施。这样才能在激烈的房地产市场竞争中脱颖而出，为公司赢得更大的利益。

二、多角度了解和觉察客户的购买需求；

在日常销售房产的过程中，我逐渐发现作为一个置业顾问，我们不应该仅仅把售出房屋作为我们的目的，机械的做每单生意。在与客户聊天的过程中，了解客户的购买导向，最大

限度满足客户的购买需求，通常会为企业赢得更多的实际利益。

三、全方位进行房产客户服务工作；

房地产业通俗来说应该也属于服务行业。俗话说客户就是上帝，让客户满意的服务是服务行业一直以来追求的标准。客户服务不仅仅是指是客户购买房屋时所提供的服务，在售后服务中努力为客户着想，积极为客户解决购买后所遇到的问题，给予客户更周到的服务，会使客户与我们的关系更为亲密。

四、要有埋头苦干的求实精神以及随机应变的推销能力；

置业顾问是一个需要长期实战的职业，更是一个向社会直播的舞台。书面知识并不能作为真理来指导我们工作，想要成为优秀的置业顾问，就需要在长期的实践过程中逐渐积累经验，要勇于创新，敢于创新。我们每天所遇到的客户各不相同，客户的需求也各不相同，针对这种情况，采取“具体问题具体分析”的方法，最大限度的满足客户的需求，更好的为客户服务。

回顾20__年的销售历程，我经历了许多没有接触过的事物和事情，不论是与客户的谈判，还是销售经验，或是与新客户的接洽工作，都在不断进步中。20__年是新的一年，它将带来新的发展和新的要求。“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务技能，让自己做的更好。我更希望通过我的努力，使我们的公司在日益激烈的市场竞争中独占鳌头、大放异彩!!

工程收尾工作个人总结篇七

__年的岁末钟声即将敲响，回首__，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确领导下，在公司各部门通力配合下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩，现将我这一年的工作做一个总结。

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方

面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货比三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

时光荏苒，我到__手机店已近一年的时间，回顾这段的工作，在上级领导和各位同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级制定的任务和要求，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。我最初在钟楼店上班，因工作需要公司调我在小寨附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我的工作模式有了改变，技术和经验也得到了提升，而且在工作效率得到很大提升。现将我一年工作做次总结。

我觉得，无论什么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本前提；爱岗敬业是能做好工作的关键。在工作中，我严格遵守公司的各项纪律制度，做好了本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出最大贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。

店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。有效的团队工作也可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，

认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在以后的工作中，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取、提高销售业绩作为我孜孜不倦追求的目标，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

一、加强理论学习，提高自身综合素质。

一年来，本人能够自觉主动地学习国家的各项金融政策法规与联社下发的文件精神，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观；能够加强自身爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作；能够牢固树立“客户至上”的服务理念，时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，自觉接受广大客户监督，定期开展批评与自我批评，力求做一名合格的信合人；能够积极参加信用社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用；在业余时间，自学本科课程，参加远程教育考试，为更好地适应各岗位的需要奠定良好的基础。

二、恪守规章制度，履行岗位职责。

在担任出纳工作时，能够坚持“钱帐分管，双人临柜，双人管库”的要求，做到“自觉、自律、自制”。每日营业终了认真轧计现金收入、付出登记簿发生额，并与现金库存核对一致，确保现金库存簿与实际库存现金、总账余额相符，做到帐实相符、账款相符。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚；能够及时勾对流水账目和现金收付登记簿。严格按照

金库保管制度，做好库房的保管工作，做到库匙分管、同进同出。

三、增强防范意识，落实“三防一保”。

安全保卫方面。一年来，本人能够不断地增强安全防范意识，值班守库期间能够严格按照“三防一保”的要求，认真落实各项防范措施，熟记防盗防抢防暴预案，熟练掌握、使用好各种防范器械，做好“三门”反锁检查工作。经常检查电路、电话是否正常，防范器械性能是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报等等，能够时刻保持清醒的头脑，增强安全防范意识，并确保值班守库二十四小时不失控，保护信用社的财产安全。

三、团结奋进，共同营造良好的工作环境。

“团结他人，与人为善”一直是我待人的准则。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，提高服务意识，增强服务水平。

总之，一年来，在上级领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在某此方面还存在着很多不足，如对金融财会知识了解不够，对信用社改革有待作进一步的了解等，但我相信，在上级领导的关心支持下，在同事的热情帮助下，我必定会把工作做得更稳更好，争取在新的一年里会有更好的成绩。

____年即将过去，在过去的一年里在公司正确领导和员工的积极协助下，库房的管理工作较之前上了一个新的台阶。库房面貌得到了有效的改善，服务于工程项目的效率得到了提高。

库貌成为库房日常管理的基础工作。

2、建立完整的手工保管账，电子帐，帐物相符，由于保管账的完善和清晰，基本断绝了不良积压的发生和更好，更准确，及时的协助财务工作。

2、充分发挥工作职能，不断改进工作方法，提高工作效率。

3、协助采购做好材料的验收，及时准确的办理入库。

4、按照材料发放规定，保证及时、准确的发放工程及售后等的用料。

5、账目管理，本年截止11月末入库金额293.4万，出库金额164.1万，材料种类共计490多项，工程用料记载11项(不含售后和其他用料)其中固化24万。

三、存在的问题及工作计划

辞旧迎新之际，首先要完成好库房的搬迁工作，做好新库房的整理工作

2、克服库房库位不足的问题，尽量保证库房摆放的合理性

3、牢固树立以“工程项目”为核心的理念

4、积极学习，提高工作效率

5、积极配合各部门的工作

面对领导和同事的期许，我相信有领导的支持和同事的帮助，我一定能把工作做的更好。

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务。在这一年中我自觉加强学习，虚心请教，不断理清工作思路。总结工作方法，一方面，干中学，学中干，不断掌握方法积累经验。通过摸索和实践锻炼，较快的完成任务。另一方面，虚心请教战友，

不断丰富知识掌握技巧。在各位战友指导和帮助下，不断进步更加熟练工作中的基本情况。再就是爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担。热情服务，在本职的工作岗位上发挥应有的作用。积极参加后装军事比武，在后装比武取得了不错的成绩。在工作期有时偷偷懒。

二、把思想认识放在第一位。我认真听取领导和班长的思想教育，不断提高自己的思想觉悟，使思想引导自己不断的进步。但有时在一些细小的方面不够注意，思想偶尔有所松动，对思想认识不太深刻。

三、纪律严明、作风优良。每天的整理内务、打扫卫生、按时起床和每周两次的精气神对抗、障碍训练等，点点滴滴。在这无形的约束中，无不考验着我的“忍”，锻炼了“勤”，增强了团队合作意识，养成了种种的良好习惯。但有时还会懒下床，不起来。有时在队列里有所松散。

四、积极增强保密意识。在领导的保密宣传工作下，我正确认识保密知道重要性，使我正确认识保密意识、敌情观念，确保秘密安全为目的。使自己无密可泄。

五、不足之处

(一)、工作有时偷懒。(二)、思想意识单薄，认识不太深刻。(三)、有时懒床。(四)、队列有时松散。六、来年的计划准备。(一)、摆正自己的位置，下工夫熟练基本业务，使自己更好的适应工作岗位。(二)、主动融入集体，处理好各方面的关系，使自己融入集体里去。(三)、坚持落实原则制度，服从领导。(四)、树立服务意识，把班的业务处理好。(五)、多检查自身，及时改正不良行为。(六)、加强自身体能训练。(七)、积极参加党团活动。

工程收尾工作个人总结篇八

- 2, 重视执行文化, 定期进行培训. 执行力不到位, 以下工作没法开展.
- 4, 如何在保证质量境况下降低维修成本, 减少成本才是盈利的根本.
- 5, 提高工作效率, 减少时间, 也是盈利一部分.
- 7, 加强专业维修技术培训, 专业才不会被行业淘汰.
- 9, 定期追维修欠款, 认真分析其中原因, 给予解决.
- 12, 向分店认真学习优点, 多多交流沟通, 以提高自己的管理知识.

很感#总能在百忙之中仔细阅读总结报告, 在文中我没有对用赞美的语言赞美你, 在你的带领下管理如何英明, 也没有提出你带出的团队, 如何优秀. 因为我感觉还没有做到完美境界, 职业生涯中告诉我, 企业有问题就要提出来, 没问题去找问题, 每天都能及时发现问题给予解决, 美丽的语言不会把问题解决, 个人认为没有发现问题的企业才是最大的问题, 敬请不要计较, 总结中都是我内心真实的感受和表达, 都是我对企业责任心的表现, 职业之心, 时间考验, 结果明鉴!

在这里说明一下, 为东风越野车公司配套的产品是我司给长丰猎豹供应的hs-710v及hs-928b[]为其做配套主要是考虑到宣传公司产品的需要, 因东风越野研发的“东风悍马”及“东风铁甲”军用越野车影响力比较大。

因其销量微小, 在下面的总结中, 将不做介绍。

第x季度办事处各市场所做的工作:

b.公司的价格与竞争对手相比无任何优势；

已开始逐步取代hs-180v□产品结构升级应在20xx年完成，按照此进度逐步减少hs-180v的供应量，扩大新产品的供应量。

考虑到以上因素，在第一季度，十堰办事处基本上只是按照其确定的份额供应老产品hs-180v□努力配合好其生产计划。

2. 新产品新市场开拓方面的工作：

产品，由于徐州天宝的退出，目前我司此产品的份额为100%，但是十堰凯歌恒龙汽车电子有限公司(以下简称“十堰凯歌”)已开发出同样的产品，并于去年供应了800台(直供路线)，现在其正在紧密动作，准备再次进入配套体系，十堰办事处主要针对此情况给其设置门槛障碍。

但是其价格为元，我司价格为元，相对而言，其成本优势比较大，如果采购三科的降本压力持续增加，而我司的产品又不降价的话，其进入配套路线是迟早的事。

项目的hs-t1886收放机，由于第一轮试制下来，发现的问题比较多，十堰办事处也将此信息及时地反馈给公司，现在公司方面的答复是在4月20日之前将基本解决好这些问题。

项目的hs-t2121收放机，第一轮试制下来发现的问题现在基本上只剩下一个——面板灯光问题(东风商用车公司技术中心要求背景灯及按键灯光都为波长为470nm的蓝光)，因此机原先灯光都是绿色，现改为蓝光的话要加上许多发光二极管，电路要重新设计，重新开模，可能成本也要上去，时间节点能否保证也还是一个未知数。

2)新市场开拓方面：东风特种车身厂属于东风集团下面的东风实业有限公司，和东风商用车公司是相互独立的，其年产量大约为40000-50000，收放机主要由十堰振鸿铭工贸公司及

东风天成工贸公司2家进行配套，我个人比较看好这个市场，但是更加需要总部和领导的支持。