

最新图书翻译工作总结报告 翻译的工作总结(优质9篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

图书翻译工作总结报告篇一

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx年。呵呵.....

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的

相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2) 沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3) 工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5) 因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业——9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上

去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

图书翻译工作总结报告篇二

步入大三下学期以来，课程减少了许多，与前几学期那繁重的课业负担相比简直是不可同日而语。许多同学仍然是选择玩游戏来度过这“宝贵”的大学时光，而我却另有想法——一方面学好本专业，另一方面这年为考研作准备，再者努力寻求工作的机会。在本学期开学之初，我曾找了一份作英语科技文翻译的工作，下面我谈谈有关情况和我的一些体会。

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，他承担了社科院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。

虽然我在那里工作的时间不长，但每次去都很用心，所以我学到了不少东西。下面说一下我的几点认识：

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！

图书翻译工作总结报告篇三

时光荏苒，转眼又到了岁末年关。回首20xx心中无限酸楚，因为这一年有太多的分离和不舍。但回想过去一年和青岛中心的全体伙伴一起奋斗，一起欢笑，一起推杯换盏的时光，心中便升起一股暖流。已逝的岁月虽然留有遗憾，但在青岛中心的舞台上，我和所有同事心怀梦想从这里起飞，并收获了希望。20xx年，青岛中心在公司及科室领导的带领下，扬起风帆，同舟共济，驶向了一个更高的起点。

作为青岛中心的一份子，在过去的一年里，我没有置身事外，而是积极遵守公司和中心的各项规章制度，老老实实做人，勤勤恳恳做事，虽然没有给中心做出特殊的贡献，但在工作岗位上践行着自己的誓言，履行着自己应尽的职责。

作为一名国际事务专员，我没有像医生护士一样救死扶伤的本领，但我像其他所有同事一样，关心服务着病人，本着“病人满意，再苦再累都值得”的口号，无怨无悔地打理着病人生活的方方面面、角角落落。我们就像全职保姆，但我们还承担着保姆都没有承担的工作——医疗和日常生活翻译。

虽然青岛中心国际部是一个小集体，我们集体协作，但工作又各有分工。20xx年，我的主要工作有以下几个方面：

- 一、机场接送病人；
- 二、向病人介绍医院周边环境及科室和房间各种设施；
- 三、带新病人外出购物；
- 四、复印病人及家属护照，并帮其到公安局进行注册；
- 五、点餐（午餐，晚餐）；
- 六、病人做腰穿时陪病人到手术室或推床；
- 七、陪病人做各种常规检查；
- 八、医患翻译及日常生活翻译；
- 九、帮病人协调处理各种其他日常事务；
- 十、病人外出，帮其安排汽车；
- 十一、向病人发放follow-up information；
- 十二、跟踪病人的康复评估。

除了上述工作之外，我还协助同事完成其他一些工作，如：

换钱、打印细胞通知单，打印病人康复计划表，翻译病人博客，帮病人更改机票等。

对于以上工作，我都能积极主动并及时的完成。有时候由于各种原因，可能出点差错，但我能够及时的纠正。能够很好的和本部门以及其他部门的同事合作，有时可能会由于工作原因产生一点分歧，但能够积极有效的与他们进行沟通。生活和工作中可能有没有注意或被疏忽的小问题，以后我会“静坐常思己过”，及时把问题解决并把问题的不良影响降到最低。

在新的一年里我会更加努力，不断学习，锐意进取，争取把各项工作做到最好。在工作和生活中更加团结同事，关心病人，在公司及科室领导的带领下，和同事齐心协力，创造青岛中心更加辉煌的明天。

图书翻译工作总结报告篇四

从业以来，仅就而言，做得还算进退自如。当初兴趣使然，毅然决然半路出家做了翻译，现在想来，有些冲动和冒险，但应该说这是一次正确的选择。走到今天，除了机遇外，应该还有其必然性。我拟从一个非语言专业译者的角度谈谈自己对翻译工作的理解和认识。

有些人认为，只有外语专业的才能做好翻译，翻译就是翻译文学作品。在世界经济文化交流日益频繁的今天，这种看法显然是不全面的。从翻译需求来看，主要还是实用类翻译，如科技、财经、法律等。具体到某一翻译类别，如果没有深厚的经验积累或者相应的专业知识，想胜任愉快是不太可能的。所以我建议翻译新手在从业伊始就应该结合自己的兴趣、特长、专业背景等，选择一个翻译主攻方向。经营某类翻译久了，不仅质量有保障，速度也能上得去，从成本效益角度来看，是相当划算的。

以我相对熟悉的法律翻译为例，我中英文法律文本的阅读量至少达到百万的数量级。阅读可以帮助我了解法律概念、原理，不同法律文本的风格，甚至对法律推理也有所了解。有了阅读积累，应对实际工作的时候，就能比较轻松自如。对我来说，翻译工作最难的部分不在实际做翻译，而在做知识储备。一方面，我想加强对某一法律领域的了解，做到翻译时心中有数，不会稀里糊涂；另一方面，我要根据公司业务的发展，阅读相关材料。这种准备工作量之大，有时令人心生畏惧。

我心目中最理想的翻译人才模式是专业知识+语言能力，我甚至觉得现在的翻译硕士教育也应该有一定的针对性。比如说，如果培养方向以财经为主，则可以考虑开设基本的财经、金融双语课程。

我们阅读中文文本时，如果遇到不太理解的词语、概念，可以跳过去，甚至整段整段地跳，或者知道个大概就可以了。但是，要将中文译成英文，遇到这种情况，就算想跳也不能跳，否则还要翻译做什么？翻译的价值从何体现？这时翻译就要做研究。不是简单地查一查典、搜一搜网络，而是要准确理解相关词语的确切内涵，必要时甚至要阅读相关的英语语篇，了解它在具体语境中的运用。研究的层次不局限于词语，还可以上升到语篇。比如，我就在互联网上找过十个版本左右的英文保密协议，找过多个版本的英文起诉状，研究它们语篇风格和实质内容的异同。

有时听人感慨说，翻译到了一定阶段，就会遭遇瓶颈。我认为，解决这一问题的办法就是不断学习和研究。举例来说，如果时事新闻汉译英的时候遇到困难，我们可以阅读国内外的多种相关报刊杂志，一定可以找到多种可供借鉴的译法，并通过比较，判断出最优译法。

翻译工作最终体现为译入语的句句，甚至标点符点上。在细节方面（特别是标点符号和空格），本地化翻译做得非常好，

我觉得可以向全行业推广。

同一原文，不同译文，如何分出译文的优劣高下？假设两个译者的水平非常接近，有时候，一两个关键词的处理，就能看出译者下了多大功夫。比如approval作为可数名词，在一定语境下是表示“批准件”的，甚至可以结合具体交易细化为“批件”、“批文”或“批函”。又如review律师review一个文件，可以说是“审阅”；审计师review一个账目，实际上是在“复核”；上司对下属做performance review实际是对下属的工作表现做“评价”。再如，一定语境下issue到底是“签发”还是“颁发”approve到底是“批准”还是“核准”？考虑到动作主体、搭配习惯等，应该还是存在最优译法的。

常听见同行抱怨，说翻译不被理解，不受重视。我以为解决之道在于，一方面，翻译从业者要主动向业外人士解释说明翻译工作的难处，为自己、为行业争取理解、赢得尊重；另一方面，也是更重要的，我们要做好自己的工作，让人知道，专业翻译做出来的东西就是专业，成为一个专业翻译并不容易，需要付出很多。

图书翻译工作总结报告篇五

当自己还在埋头摸索工作方法的时候，猛然抬头才发现新年的钟声即将敲响，人们已经是开始为新年做准备了。做完了自己的事情之后，停了下来，回头看看自己三个月来的工作，心中不禁涌出万种情感和言语所不能表达的感受。

首先，要感谢刘姐给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司一是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。当然转载自经济生活网，在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者（但是最近没有翻译业务）。

一段时间下来，我发想自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话（真记没记谁也不知道）。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路—网络。我们经常在网上，何不用网络联系呢？都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了一个价钱都想是让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用

很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。事实证明也是很有效果的，至少与电话销售相比较。

自20xx年7月6日入职军工事业部以来，不知不觉已有3个月，时光如梭，回首这3个月，有工作时的忙碌，也有与同事合作时的愉快，更有来自领导的谆谆教诲与关怀。在这3个多月里，我不仅在公司里学到了全新的东西，也从同事及领导身上学到了珍贵的做事态度与做人原则。这3个月对我来说不仅仅意味着时间流逝，更意味着我职场生涯的开端，在这几个月里我从一个不谙世事的学生渐渐转变为职场的一员。现将这3个月以来的工作主要总结如下：

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！

图书翻译工作总结报告篇六

时光荏苒，转眼又到了岁末年关。回首20xx□心中无限酸楚，

因为这一年有太多的分离和不舍。但回想过去一年和xx中心的全体伙伴一起奋斗，一起欢笑，一起推杯换盏的时光，心中便升起一股暖流。已逝的岁月虽然留有遗憾，但在xx中心的舞台上，我和所有同事心怀梦想从这里起飞，并收获了希望。20xx年，xx中心在公司及科室领导的带领下，扬起风帆，同舟共济，驶向了一个更高的起点。

作为xx中心的一份子，在过去的一年里，我没有置身事外，而是积极遵守公司和中心的各项规章制度，老老实实做人，勤勤恳恳做事，虽然没有给中心做出特殊的贡献，但在工作岗位上践行着自己的誓言，履行着自己应尽的职责。

作为一名国际事务专员，我没有像医生护士一样救死扶伤的本领，但我像其他所有同事一样，关心服务着病人，本着“病人满意，再苦再累都值得”的口号，无怨无悔地打理着病人生活的方方面面、角角落落。我们就像全职保姆，但我们还承担着保姆都没有承担的工作，医疗和日常生活翻译。

虽然xx中心国际部是一个小集体，我们集体协作，但工作又各有分工。20xx年，我的主要工作有以下几个方面：

- 1、机场接送病人。
- 2、向病人介绍医院周边环境及科室和房间各种设施。
- 3、带新病人外出购物。
- 4、复印病人及家属护照，并帮其到公安局进行注册。
- 5、点餐（午餐，晚餐）。
- 6、病人做腰穿时陪病人到手术室或推床。
- 7、陪病人做各种常规检查。

- 8、医患翻译及日常生活翻译。
- 9、帮病人协调处理各种其他日常事务。
- 10、病人外出，帮其安排汽车。
- 11、向病人发放follow-up information□
- 12、跟踪病人的康复评估。

除了上述工作之外，我还协助同事完成其他一些工作，如：换钱、打印细胞通知单，打印病人康复计划表，翻译病人博客，帮病人更改机票等。

对于以上工作，我都能积极主动并及时的完成。有时候由于各种原因，可能出点差错，但我能够及时的纠正。能够很好的和本部门以及其他部门的同事合作，有时可能会由于工作原因产生一点分歧，但能够积极有效的与他们进行沟通。生活和工作中可能有没有注意或被疏忽的小问题，以后我会“静坐常思己过”，及时把问题解决并把问题的不良影响降到最低。

在新的一年里我会更加努力，不断学习，锐意进取，争取把各项工作做到最好。在工作和生活中更加团结同事，关心病人，在公司及科室领导的带领下，和同事齐心协力，创造青岛中心更加辉煌的明天。

图书翻译工作总结报告篇七

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广***专柜店长一职，而面对激烈挑战，。我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重

担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩1—6月份总体任务xxx□实际完成xxx□完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000—56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1—6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份xx撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动，5月份xx举行大型促销活动，6。4—6。12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务（任务完成不超额）来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。

1始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或

一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的管理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1勤快不懒惰2找问题不找借口3积极向上的心态4遇事不退缩。

以上是我对20xx年上半年的工作总结！

图书翻译工作总结报告篇八

步入大x下学期以来，课程减少了许多，与前几学期那繁重的课业负担相比简直是不可同日而语。许多同学仍然是选择玩游戏来度过这“宝贵”的大学时光，而我却另有想法——一方面学好本专业，另一方面这为考研作准备，再者努力寻求工作的机会。在本学期开学之初，我曾找了一份作英语科技文翻译的工作。

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xx院关于xx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x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开始，下班时间要看完成的速度和数量。我就是看了海报后与其他xx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x的时候接到了老师的电话，成了最初x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x人减少到了半个月后的x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x月x日到x月x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x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x□x左右，每晚都由其中一人最后锁门并保存好钥匙。

虽然我在那里工作的时间不长，但每次去都很用心，所以我学到了不少东西。下面说一下我的几点认识：

1、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。

2、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别的东西，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。

3、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。

4、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”。

5、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x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x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！

图书翻译工作总结报告篇九

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。