

2023年团员社会实践报告(通用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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

工人工作总结篇一

时光飞逝，不知不觉地已度过二十多年的建筑工程施工员的工作生涯。本人自**年涉建筑工程工作以来至今，本人一直在项目部经过实习至担任施工员工作，多年来能独立建筑工程施工员工作，有条不紊的完成，因此与项目部上下管理人员相处融洽深获信任。回忆在这些年的施工员工作当中既忙碌着也收获着，下面我就把这几年年度的工作做简要的总结：

一、工程质量管理

作为工程技术人员，不但要用到大量的专业知识，还需一定的现场经验和必要的业务能力来支配和协调班组。这么多年施工现场的质量管理工作使我受益匪浅。做好事前控制工作，预防及消除施工隐患存在。在工程开工前，全面熟悉施工图纸，参加设计院的图纸会审活动，结合工程实际、国家质量验收规范的要求参与编制专项施工方案、质量技术交底卡，严肃、认真的指导班组工人作业。

做好事中监督工作，发现及纠正施工过程中存在的问题，对工程质量作全面的检查，对施工中出现的问题及时提出、纠正。对特殊工序的施工工艺的的施工进行全过程跟踪检查，确保每道工序合格，配合项目部土建技术人员巡查解决混凝土浇注过程中出现的各种情况，及时加以整改，确保每个环节的施工质量达标。通过本人的尽心尽职检查及严把质量关，每个

施工环节都受到公司领导的表扬，还带领兄弟项目部管理人员前来学习。

本人对出现的施工问题在事后进行总结分析，以便于工作的持续改进。每天施工结束后对施工过程找出往后容易出现的问题及施工过程中可取之处，写入施工日记；参加每周的监理例会、项目部例会和每月的业主协调会，对如何工作才能确保取得实质性成果进行总结，不断地提高个人的业务水平；按时向公司提交周报、月报，将现场存在的质量问题及须公司协调解决的问题认真反映出来，将公司与项目部有机的联系在一起。

通过自身的不断学习，本人对现场施工的各个环节有较清的思路。在潍坊宜必思酒店项目中，本人更是兢兢业业的工作，放弃个人的休息时间，尽职尽责的检查管理，及时纠正施工中存在的问题，在本工程中做出重要贡献，受到甲方监理的认可和好评。

二、工程竣工图编制

对现场实际施工内容比较熟悉，帮助内业组将产生的变更(包括图纸会审问题、设计变更通知、工程业务联系单)的内容整理进入竣工图。竣工图能具体反映出实际施工内容具有可追溯性，为日后结算和竣工提供资料依据。

三、努力学习，提高自身修养

随着时间的推移，技术的不断进步，我感觉知识的匮乏将影响今后的工作效果，我利用业余时间，阅读大量的专业书籍，探讨学习新技术新发明，与此同时，我带动本项目部的其他管理人员一起学习专业知识，从基础基本知识开始学习，让技术员和我一起学学习新规范新标准新工艺，不断提高他们的专业素质，使本项目部的施工力量与技术力量一同发展壮大。

四、不足与改进

在日后的施工管理工作中。本人也深深地体会到成功与不足的存在。为此，在未来的工程管理工作中，我将继续认真钻研业务，虚心学习，提高业务及外交能力，掌握更深的知识及技术，项目部的人性化管理，注重员工技能的培养，以及集体员工之间的相互关心，良好的企业氛围，我相信，我一定会在项目部大家庭的发展中，成长成为一名真正优秀的工程师！

工人工作总结篇二

光阴似箭, 岁月如梭! 转眼间加入马鞍山天立建设有限责任公司项目已经一年半有余了, 回顾这段时间来的工作历程, 感慨良多, 体会颇深。闲暇之余, 总结了工作中的经验、收获, 有利于在以后的工作中扬长避短, 更好的做好本职工作。

我是20xx年7月加入华侨项目部的, 可以说从最早临建的搭设到今年1月主体结构封顶, 一直见证着我们工程的一点一滴。期间我一直担任项目部土建技术员, 通过现场实践工作的锻炼和学习, 在项目部领导的关心培养和同事们的热心帮助下, 我的工作有了快速的提升, 在此感谢公司对我的信任及同事们的支持。通过团队的共同努力, 我摸索出了一定的工作经验, 在此对我个人的工作情况总结, 请领导指导与纠正:

一、工作思想

在这一年多的实践工作中, 我从现场施工员转变为技术员, 思想上有了巨大的转变。在之前施工员的工作中, 由于大环境过分强调进度, 曾将工作重心放在进度的控制上, 忽视了理论知识的学习及对规范图集的加深理解, 虽然原本的专业素养使我对质量的重视程度相对较强, 但仍有一些细节问题上没有吃透规范, 在之前工作中出现了错误。

新项目，我端正了思想，以宏观、发展的眼光看待问题，从细节入手，从质量、安全的角度出发，通过各类项目施工方案的编制，加深了对规范的理解，结合之前对施工的认识，指导日常的施工工作，取得了很好的效果。

二、岗位职责

1在总工程师的领导下开展各项技术工作。

2负责编制各类施工方案，初审其他专业分包单位报来的施工方案，施工过程中协助质检部门负责有关工程的施工检查验收，直到竣工验收合格交付使用。

3编制各类施工技术交底，指导现场施工工作。

4掌握熟悉施工图纸、施工规范和质量检查验收评定标准，编制总施工进度计划，协助控制施工进度。

5及时发现不按图纸施工、不按规范施工的行为，减少返工、消除安全、质量隐患。

6提出构件加工单，产品订货单及相关质量标准。

7协助资料员、试验员解决在取样、送检、资料中的问题，保证各类资料无缺失，相互交圈。

三、具体工作

我工作的重心是项目的方案编制，由于本工程地处市中心，场地狭窄，周边环境复杂，工程本身难度大，技术要求高，基坑深度深，各层构造差异大，涉及专业繁复，装修类型多且复杂，种种难点要求做技术工作的人员必须做到技术先行，将工作做细致，将可能遇到的问题提前解决，为第一线的施工人员排忧解难。

由于特点鲜明、难点多，很难使用常规的技术措施或方案来处理本工程遇到的技术问题，如高压线防护的搭设，由于场地狭小，高压线既不能占用场外过多的道路，影响交通；又不能占用场内仅有的堆放材料、浇筑混凝土的位置，采用常规的门式硬顶防护很难达到应有的效果，所以经过现场实地考察，对围墙及场地的测量，改进了方案，起到了很好的效果。所以说想做好技术工作，做出切实可靠、方便易用的方案，必须密切结合现场，理论联系实际。

由于本工程的层高变化多，形式不规则，因此在一些方案的编制中，很难用以往模式化的算例，需根据工程的特点，重新计算模板支撑、外脚手架、卸料平台、基坑防护等，计算繁复，需根据现场情况重新设计、绘制施工详图。之前工作积累的经验，使我能熟练掌握cad的制图，为这项工作提供了便利；通过对规范的细致学习，重新梳理了各类的计算的程序，掌握了各方案的计算，在技术工作上取得了长足的进步。

工作中，我养成了一个好习惯，在编制施工方案时，在方案中标记容易出错和忽视的部位，切实指导施工，平时多去施工现场，结合方案、施工规范，发现现场施工的问题，也为自己积累了不少经验。

在这一年半的工作中，我平时做到多看、多问、多听，认真仔细的工作，牢记自己的岗位职责！坚持做工作笔记，将自己工作遇到的一些难点及易错点进行总结，将一些工作时的心得和经验记录下来作为以后的工作参考！逐渐总结出自己的工作方法，提高了工作效率，降低了出错的几率！

总体说来，比较顺利的完成了领导交给的各项任务。使个人的专业知识得到了加深，工作能力，包括组织协作能力、管理能力和应变能力都得到了很大的提高，更重要的是获得了宝贵的工作经验的积累。展望20xx年，工作中将会有更多的新的挑战，我一定会竭尽全力更加积极的工作，以百倍的热情迎接新的挑战。

-----在此感谢各位领导及同事对我工作的支持及帮助

工人工作总结篇三

市区乡镇营业部自**年成立以来，经过近两年来的探索和发展，在市公司的正确领导下，和各部门的大力配合下，以“追求客户满意服务”为宗旨，秉承移动公司20xx年工作总结“沟通从心开始”的服务理念，以领先的业务和优质的服务在帮助乡镇用户实现顺畅沟通上，通过全员的共同努力取得了一定的成果，回顾20xx年的工作情况，总结如下：

一、市场状况

截止十月份，累计放号张，低端机累计销售1567台，办理的业务量分均800笔/月，市区乡镇营业部自办厅累计净增用户四千户，乡镇所属区域净增用户数达三万户，每月营收资金从最初的五十万上升到现在一百万元，建设村级网点113个。

二、市场营销方面

农村市场不同与城市市场，在城市市场相对饱和的情况下，如何开拓农村市场?将是我们所面对的难题。乡镇营业部首当其冲，除了配合公司开展的营销活动之外，根据当地情况和地域差异，结合自身的特点开展了一系列富有特色营销活动，也取得了一定的效果。如在所有乡镇开展区域市场营销的同时，我们针对个别竞争对手市场占有率较高的乡镇，移动公司20xx年工作总结分别在大龙山营业部和杨桥营业部针对性的开展了竞争对手的反抢活动，效果显著。其次，根据当地的自身特点，我们在营业部开展了以“龙舟竞技迎奥运移动传情庆端午”为主题的营销活动。另外，围绕建设新农村，加快新农村的信息化进程的工作，在今年9月份成功完成“手机村”的建设任务。

一系列的营销活动，极大提升了移动品牌在乡镇的知名度和影响力，地方关系的维护也得到了很好的发展。通过这些活动的开展不仅拉近了与客户的距离，加大了信息化产品的推广力度，同时也锻炼了乡镇营业部自身的能力，在不断的探索中，充分调动了乡镇营业部人员积极性，拓展了市场，增强了乡镇营业部的竞争力。

三、在业务服务方面

从一名新员工成长成一名乡镇的老员工，这一路走来有太多的不易。尽管和市区的老员工相比我们还存在一定的差距，但通过不断的学习和业务上的不断的磨练，移动公司20xx年工作总结努力的将差距缩小。市区营业部也组织了多次各类业务、服务的培训，乡镇营业部的服务规范水平得到了很大的提高，通过今年的业务技能大赛，提高了乡镇营业部的主动学习的积极性。学习的同时加强经验交流，组织乡镇员工到其他营业部进行交流、学习，进行对比。通过交流、学习发现自身的不足，促进业务、服务水平的不断提高，助于乡镇整体水平的提升。

四、存在的不足

首先，在多运营商竞争的环境下，社会渠道将成为多方争夺的稀缺资源。为实施社会渠道的有效管理。今年3月份，乡镇代办渠道实行属地化管理。由于第一次接管区域内代办渠道，对代办渠道运营管理工作了解不透彻，出现了资金归集不及时、业务服务支撑不到位、业务服务培训不落实等问题。

其次，新业务营销工作推广力度不够。虽然农村市场对新业务的需求比起城市，还存在较大差距，但在新业务的营销中最重要的一环就是推广，就是吸引用户的注意，使用户对新业务有所认知、了解，产生好感，让用户乐于接受向他们所提供的一切，从而达到促进有效销售的目的。

最后，在乡镇营业部的发展过程中，取得了一些成绩，也同时暴露出一些不足和劣势。就整体而言，乡镇员工的业务知识能力和服务规范水平较市区还有些差距，基础管理方面略显薄弱，部分乡镇员工的主观能动性和工作热情不够，自我学习的意识不强，在市场开发、队伍建设、管理工作等方面仍显不足和欠缺。

乡镇营业部在认清形势的同时自我加压，移动公司20xx年工作总结加快发展，抓好最后二个月的市场开拓，争取全面完成全年各项工作任务，同时为来年的工作打下良好的基础。

五、20xx的工作思路与工作设想

(1)继续在市公司的领导下，团结调动全体员工的积极性，努力完成公司下达的各项指标。

(2)将开发农村市场为重中之重。进一步加强各项业务的发展，开发农村市场是我们坚定的信心，把各乡镇营业厅做为农村市场的发展中心，做好全方位服务，顺利完成各项任务。既要在把握好现有渠道、市场和客户的同时，还要充分发挥公司的政策、资源等优势作用。及时了解竞争对手的信息动态，快速反应，多部连动，要牢牢的把握住农村市场，把主控制权掌握在自己手中。

(3)加强营销能力的培训和营销能力的提升，发展巩固现有市场，提高新业务收入占比。新业务的推广应抓住以下三点：从用户的感受出发寻求业务诉求点；通过亲身体会，传达给用户使用户对抽象的新业务产生鲜活感，可以看到且伸手可及；善于借势加强推广效果。以点带面，加大“关系营销”、“亲情营销”。

(4)加强自办厅、代办渠道的管理和村级服务点的服务和延伸工作，以及地方关系的维系工作，加强市场掌控力。搭建企业信息化平台，争取在集团业务上有一个纵深的发展和新的

突破。分析各村级服点的业务发展，对业务量较小和无业务量的村级服务点予以更换，移动公司20xx年工作总结充分挖掘有能力的村级代办人员，完善村级渠道的延伸。对于业务量发展较大且愿意转为专营店的服务点升格为专营店，提高忠诚度，以应对即将到来的激烈竞争。加深与地方关系的沟通和交流，与各村委，各乡镇农委，乡政府，养殖协会，当地的龙头企业的关系进一步巩固和发展，倾力服务，利用集团v网和村级v网的优势。也为今后的发展打下良好的基础。

(5)加强员工培训，加强服务意识、服务水平、业务能力的培训和应用，提高管理水平，积极探索求新，进一步提升乡镇营业部主任各方面的能力，移动公司20xx年工作总结尤其是综合素质，工作能力。努力打造一流服务团队。

随着电信业“三足鼎立”的形成和3g时代的到来□20xx年将是一个不平凡的一年，既充满机遇也面临挑战，市区各乡镇营业部正厉兵秣马，振翅高飞！

工人工作总结篇四

时光飞逝，转眼之间20--年即将过去。这一年中车站在站长和货运主任的的领导下，通过全体站务人员的的齐心协力，我们圆满顺利地完成了西安铁路局给车站下达的各项任务和工作。在这一年的工作学习中，我也收获了许多，现将一年的工作总结如下：

1. 认真努力工作。作为锦界站一位货运员，深知自身工作性质的重要性，所以在工作中便严格要求自己。在工作中，认真对待每一家客户，认真审核每一张货物运单，认真执行三检制度，认真准时地上报十八点报表并确定报表准确无误，及时地联系货调并积极组织装车，掌握最新信息。并在工作中，不断向站长、货运主任以及其他同事学习，以便适应不断发展的业务。

2. 坚决服从上级领导的工作安排。众人拾材，火焰高。这句古话一直延续到今日，讲的就是在一个团体中我们要团结合作才能有更高的成绩。大河水满，小河溢。讲的也是这样的道理，我们只有在个人利益服从集体利益的前提下，我们整体才会更加团结、有凝聚力，也才会创造出个人无法创造的业绩和效益。在单位中，积极响应领导的工作安排，为公司的发展贡献的’同时并锻炼和提升了自已。

3. 不断加强技术业务学习，提高技术业务水平。一年来自己结合实际工作中出现的问题先后学习了新《加规》、《价规》、《统规》、《危规》等多部规章，并对现场重点岗位、重点作业环节的有关内容进行了认真、细致、深入的学习。同时注意时时处处虚心向老职工、老师傅请教，使自己的技术业务水平有了一定程度的提高，为今后更好的工作打下了一定的基础。

4. 优质服务。货运工作是车站对外服务的窗口之一，我们只有用优质的服务、良好的业务素质，才能使这个窗口让货主感到信任、亲切，才能真正的实现“人民铁路为人民”的宗旨。

在一年的工作学习中，虽然自身的业务素质和技能有了进一步的提高。但是自身还存在着一定的不足之处。为此，在下一年度中应该还要继续做到以下几点：

1. 保持认真努力工作的态度。认真工作是一名员工为企业和单位最大的回报，也是自身提升最好的途径。在保持上一年的优良工作作风的基础上，继续发扬优点，改正缺点。不断学习、认真执行争取自身的业务技能更上一个台阶。

2. 认真学习铁路知识，熟练掌握各项规章。积极与物资单位取得联系，了解各物资单位发货情况，热情接待货主，耐心解释铁路运输的相关问题，使货主满意。服从领导的工作安排。严格执行的值班交接制度，票款交接时必须严格落实签

认制度。

3. 进一步提高自身标准化作业的意。今后，在实际工作中，要严格按照工作标准执行。努力做到班前做好预想，提前掌握作业量和注意事项。及时做好十八点报表要准时上报，及时联系货调，掌握最新信息并积极组织装车。工作中要严格执行各项作业标准，严把安全关键。严格按照危规第九十九条规定，防止货物溢出或偏重，夏季高温应加强冲装计量的检查，严格危险货物罐车允许冲装重量及液面高度的定量要求，减少不安全因素。

4. 加强理论学习，提高安全意识。安全稳定事关公司改革发展，事关每名职工的切身利益，所以安全意识树立不牢，必然给安全生产造成隐患。因此，在今后的工作中必须加强安全规章、法律法规的学习，进一步提高安全第一的责任意识，确保领导交给的各项施工作安全，保证安全生产的稳定有序。

工人工作总结篇五

从一个刚出校门的懵懂学生到如今新一代有较高素质的建筑工地的施工员，一路走来我们经历了很多，付出了很多，同时学到了很多，也成熟了很多。

从三月份年初时刚来这里到十二月份年底，从龙阳商务广场的基底施工到如今的塔楼林立，虽然才短短的几个月但是在这段时间里我们收获的东西好多好多。认识了许多的朋友，遇到了好多的“老师”，最重要的是学会了好多的知识，从理论到实践，从做人到做事，收获颇多，感触颇深。

记得三月份刚来时，自己还是个实习生，那时人很多，刚实习生就将近20人，记得当时自己告诉自己“什么也不要多想，坚持，坚持！学习，学习！”，也许自己知道的太少太少，感觉每天的收获好多好多，自己也感到很充实，很踏实。在此期间，自己跟过质检，搞过施工，也干过实验，从“图集、

图纸、钢筋、模板、砼”再到“沟通、协调、管理、打试块”虽然干过很多，我觉得自己并不是“走马观花”也不是“盲人摸象”。

回填土、后浇带”等工作的锻炼，自己对施工员这个岗位有了进一步的了解和认识，接触的工人多了，自己也总结出了一些与一线工人相处的经验，那就是：人人平等，不要以小领导自居，不要不尊重工人，在管理上也要学会“善变”，分类管理、分人管理。

是得到了陈经理的很多帮助，有什么不懂得就记在本子上问问会的人，然后把他解决掉。在此期间现场存在过以下问题：一、对于现场塔吊前期存在着塔司技术问题和一些塔司对工作不负责任工作期间看小说、听音乐，致使吊装速度慢，在几次下放整改通知单及和赵紫薇沟通后，才有所改善，我想这种情况在来年将杜绝，来年一开工就会首先给塔司及负责人开一个关于塔吊管理的专题会议，对现阶段存在的问题及有可能出现的情况都交交底，并对塔司的迟到、早退以及对工作不认真等情况的处理办法进行公布。

二、由于前期劳务未按我方制定及划分的施工方案及流水段进行施工，致使前期的工期没有达到预计的要求，一方面是由于劳务人员对施工段划分的误解，没有领会到其中的便捷，二一方面就是劳务管理人员与工人的沟通不够，对工人的领导力不够。我想来年如果等到裙楼大面积施工开我方应该和劳务提前进行这方面的沟通，并且要有书面的文件形式，后面除了劳务管理人员的签字而且还要把施工班组负责人的名字一块签上，这样的话对他们的约束力就更强了。

第三、就是现场的拖泵问题，我们今年的砼泵合同就是一个失误，

对于t5来说，平均十几天浇筑一次砼，而我们的泵放在这打不打一个月都耗着几万块的租赁费，我想明年如果可以的话，

我们只租一台电泵（电泵的压力已足够满足施工要求），其余要租一台车载泵在 t1~t5楼之间来回使用，这样即节省开支又合理利用，一举两得。高经理有句话我很赞同：干什么事都要有一定的“哈~ha~数”，所以在后期的施工过程中我把工作重点放在了怎样合理的利用有限的资源，怎样合理的划分工作面，怎样提高工人的工作效率，怎样能在保证安全的同时加快施工进度，缩短工期，保质保量的完成任务。

在我们办公室的墙上挂着的施工员的岗位职责包括：

一、在项目经理的直接领导下开展工作，贯彻安全第一、预防为主方针，按规定搞好安全防范措施，把安全工作落到实处，做到讲效益必须讲安全，抓生产首先必须抓安全。

二、认真熟悉施工图纸、编制各项施工组织设计方案和施工安全、质量、技术方案，编制各单项工程进度计划及人力、物力计划和机具、用具、设备计划。

三、编制、组织职工按期开会学习，合理安排、科学引导、顺利完成本工程的各项施工任务。

四、协同项目经理、认真履行《建设工程施工合同》条款，保证施工顺利进行，维护企业的信誉和经济利益。

五、编制文明工地实施方案，根据本工程施工现场合理规划布局现场平面图，安排、实施、创建文明工地。

六、编制工程总进度计划表和月进度计划表及各施工班组的月进度计划表。

七、搞好分项总承包的成本核算（按单项和分部分项）单独及时核算，并将核算结果及时通知承包部的管理人员，以便及时改进施工计划及方案，争创更高效益。

八、向各班组下达施工任务书及材料限额领料单。配合项目经理工作

九、督促施工材料、设备按时进场，并处于合格状态，确保工程顺利进行。

十、参加工程竣工交验，负责工程完好保护。

十一、合理调配生产要素，严密组织施工确保工程进度和质量。

十二、组织隐蔽工程验收，参加分部分项工程的质量评定。

十三、参加图纸会审和工程进度计划的编制。其中有一条我觉的最为重要的就是认真熟悉图纸，学习规范，因为实物的完成得靠图纸的引导，并且通过与实物相结合能更好的加深印象。我们项目部是一个年轻的团队，我们有我们的优势，并且也客观的存在着一些不足，但是我们有一个优秀的领导班子，项目经理、工段长、总工程师、工程项目技术员等都是非常优秀，有着丰富经验的好领导，而且他们都会无私的毫无保留的教给了我们很多的方法和好的观念，同时也给了我们很多好的意见和建议，为我们在今后的路上打定了坚实的根基。就拿我们项目部一直开展的成本分析会来说吧，这使得我们每个人去亲身的参与它，不仅是我们的项收获而且也可以使得工程资金的每个环节都清晰明了，对整体的资金成本控制也是一项非常好的措施。对于来年的工作我也有一些个人的想法和建议。

第一，定期开展各塔楼裙楼的综合比评，包括安全、进度、质量和成本，通过客观合理的测评、打分，进行一定的奖罚这样才能使得各塔楼管理人员存在一定的紧迫感，提高他们的责任心，激发他们对工作的激情和热情。

第二，主抓重点和关键线路，找准目标合理的去安排工人工

种，并且要对标准层的施工进度和质量进行对比，比较后及时的分析原因，并且制定可行办法。

第三，就是再继续进行成本分析会，而且应该分析的更具体，不能只是让生产经理进行汇报，应该是他们汇报总的方面，下面的人再进行细节汇报，看看到底是什么地方挣了亏了，如何避免此种状况的下次发生。说了很多很多，总而言之我觉得人最重要的不是回味从前，也不是什么展望未来，人最重要的是怎样去试着把握好现在，所以我会在今后的工作中做的更好，我觉得我有这个决心更有这个能力。