

油库员工半年工作总结 油库安全工作计划 (实用9篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

油库员工半年工作总结篇一

油库的安全工作计划 20xx年继续以“安全第一，预防为主”的安全方针为指导思想，切实抓好安全生产管理工作，确保实现油库下达的安全生产管理目标，以下为本年度安全生产规划：

20xx年安全生产工作的目标是：

- 1、企业伤亡事故不超过零人。
- 2、负同等责任以上的交通伤亡事故不超过零人。
- 3、不发生恶性误操作事故，杜绝重大责任性设备事故。
- 4、重大火灾、爆炸等伤亡事故不超过零人。
- 5、不发生一起职业病防治事故，杜绝重大职业病事故的发生。
- 6、一次损失30万以上的重大人为责任设备事故为零。

1、为了加强安全生产管理，明确安全生产管理责任，油库成立“安全生产委员会”，组长由油库主任担任，油库安全员为小组成员。成立项目管理领导小组的目的是更有效地落实国

家有关安全生产的法律法规，组织生产过程中的安全检查活动并要求及时整改各种事故隐患，监督安全生产责任制的落实。

2、为进一步明确“谁主管，谁负责”及“管生产必须管安全”的原则，公司将严格按管理办法的要求与各部门签订安全生产责任书，明确双方的职责和工作，同时也要求各级部门都要签订安全生产责任书，层层落实安全生产责任制。

3、重新修订安全生产管理制度，监督检查各项目的安全管理体系，安全生产管理制度的建立与落实情况。做到责任明确到人、考核落实到人，日常管理要做到“五到位”，即：组织到位、职责到位、检查到位、考核到位、奖惩到位。

为使安全生产意识深入人心，人人树立“安全第一，预防为主”的思想，油库将健全安全生产教育制度，定期或不定期进行安全教育，根据年度安全教育培训计划对全体员工进行年度安全教育培训教育工作。

油库将按《安全检查制度》对全库进行安全生产检查，平时则根据季节变化开展各项专项安全生产的检查工作，如季节性安全检查、雨季安全检查、防雷电、防火、防中暑等，发现问题后开检查单限期整改，并跟踪复查整改效果。

根据公司《安全生产例会》制度，油库每月定期召开安全生产例会总结、解决、布置安全生产工作。

按照职业安全健康管理体系文件要求，开展工作确保三标体系的正常运行。对职业安全健康有关法律、法规和其他要求进行收集，并组织编制应急预案和程序准备实施应急演练，保证若在生产中发生突发事件能迅速、高效、有序地进行应急处理工作。各班组严格按照程序文件的要求落实安全生产工作，确保所属项目顺利通过内审及外审。七、重大危险源的管理各班组应建立各班组的危险源清单，同时“重点问题

重点管理，重点问题专人管理”，制定相应的管理制度。

油库将根据“安全生产月”主题开展“安全生产月”活动。着重加强各级领导干部的责任教育，加强安全管理人员的业务教育，加强各个工作岗位操作规程、遵章作业教育，以形成浓厚的安全生产氛围，将“安全工作”这个核心思想落实每一项工作，提高广大员工的安全意识和预防事故的能力。

20xx年各班组根据自身特点在安全工作方面要有侧重点，有针对性地开展安全教育及技术交底，落实好各项安全防范措施。安全工作重点如下：

- 1、建立健全安全生产规章制度，落实安全生产责任制。
- 2、建立安全生产保证体系。
- 3、油库安全员负责对生产过程的安全生产进行检查，及时纠正违章，督促安全隐患整改。
- 4、对新进库的员工进行三级安全教育，建立三级安全教育卡。
- 5、各班组加强对现场安全工作的检查，开展定期、不定期、专项检查，及时督促各部门对存在的隐患进行整改。
- 6油库建立义务消防队和消防制度，加强用火管理定期对施工现场的防火工作检查。
- 7、加强对食堂管理，食堂必须办理卫生许可证，炊事人员必须持健康证上岗。严格执行食品采购登记制，确保施工人员不食扁豆、黄花、发芽土豆等易中毒食物。防止发生食物中毒。
- 8、夏季做好防汛、防雷、防暑工作，冬季施工做好防冻、防滑、防火。

9、制定突发事故应急救援预案。

10、“五一”、“十一”、“春节”等重大节日前开展安全大检查，加强安全值班、确保节日安全□ 20xx年油库各班组必须时刻将“生产必须安全”这个核心思想落实到每一项工作当中，提高员工的安全意识，切实防范事故的发生，确保油库年度安全生产目标的实现。

油库员工半年工作总结篇二

为继续强化安全生产管理和监督，实现xx油库20xx年全年无任何安全生产责任事故的目标。根据xx安监局和qj物流配送中心要求，结合xx油库实际，在20xx年xx油库的安全管理工作中，要继续保持清醒头脑，以hse安全管理体系为指导，加强隐患的检查与整改，不断提升安全管理水平。确保各条禁令的贯彻实施，力争实现全年无任何生产责任事故和职业病危害零的目标。消除火灾隐患，实现长周期的安全生产局面。

以“抓纪律、夯基础、重基层、严管理”为安全管理方针，以落实安全生产责任制为主线，推进职业健康安全体系、班组建设为重点，树立科学理念，落实各项措施，实现全年安全生产目标，为xx油库生产经营创造一个安全、稳定的环境奠定基础。

1、强化安全生产责任和意识，建立安全生产长效机制；首先，建立健全安全生产责任制和各项规章制度，不断完善的安全生产工作机制；二是落实安全生产目标责任制，油库与各生产班组签订安全生产责任状，缴纳安全风险抵押金。并按照油库要求，将安全生产指标分解到班组以及每一名职工。三是实施安全责任监控，重心下移，实现安全生产从面上指导向项目跟踪的转变，从事后检查向事前预防的转变，深入生产现场进行检查督促，及时发现问题、治理隐患、解决难题。四是油库各班组应认真履行各自的安全生产职责，形成一级

抓一级、一级向一级负责，形成全方位的安全生产责任体系。五是坚持“四不放过”原则，对未遂事故以及发生事故的班组和有关责任人进行严肃处理，吸取教训、搞好安全生产。

2、扎实做好安全基础工作班组是安全生产管理的基层组织，加强班组的安全基础工作的建设，是保证安全生产形势稳定的必要条件。一是各班组必须严格执行安全检查表制度。使安全检查表真正起到发现和查明各种危险和隐患的作用。监督各项安全规章制度的实施，提醒职工遵章守纪，制止违章行为的作用。

二是强化安全培训教育，提高职工特别是班组长、生产骨干的安全意识及安全技能。加强对职工《新版操作规程》、《安全生产应急预案》、《各条禁令》等规章制度有计划做好培训工作，从而夯实班组安全管理基础。三是明确职责，落实责任，完善班组规程、规章制度、标准及考核、评价情况，消除班组违章操作、违章指挥。四是选树典型，按照省公司制定的《中国石油云南省销售公司安全环保责任书考核标准》对班组进行考评，对优秀班组长给予表彰奖励，每季度组织一次班组长经验交流活动，充分发挥典型的示范带动作用，实现安全生产。

3、继续抓好消防安全演练工作

制定xx油库全年演练计划，根据计划每月组织演练一次，并根据每次演练情况不断修订、完善应急救援预案。

4、是抓好关键作业（特种作业、检修作业、交叉作业、临时作业、事故处理及受限空工作计划间作业等特殊环境作业）的安全。加强安全措施及责任的的落实，细化过程管理，完善安全、确认制度。

5、是抓好关键人员的安全□xx油库共有员工37人，分为四个生产班组。对重点岗位关键人员要重点监管，重点培训、重

点教育。时刻关注关键人员的思想动态，以便及时采取相应的安全防范措施。把安全工作落实到位。

(1) 加强对全员职工的安全确认教育、培训工作。制定全年安全培训计划，并按照计划在xx油库上半年及下半年的生产淡季时间对全体员工进行安全生产教育培训，提高职工的安全操作意识和操作技能。

(2) 做好班前、班中、班后的安全确认。重点是严格按照《安全检查表》的检查内容进行组织。

(3) 采取各项措施，加强安全检查和治理隐患的力度

(4) 突出专业安全检查。实施三级安全检查制度（即油库月检查、班组周检查、当班人员日检查），重点对xx油库的电器、储油、输油设备、消防、工作纪律组织专业人员进行检查。对查出的隐患要及时通知相关班组进行落实整改，并负责跟踪对隐患整改情况。

(5) 强化日常安全检查。进行经常性、有针对性的定时或不定时的日常安全检查。安全检查要深入现场，坚决采取“边检查，边整改”的原则，对作业现场发现的违章行为，及时采取有效措施予以纠正，解决事故隐患，预防和减少各类事故的发生。同时，针对季节特点对安全工作的影响，开展各种安全检查。雨季应以防雷电、防汛、防触电为内容进行检查；冬季以防寒防冻、防煤气中毒为主要内容进行检查，确保安全生产。

(6) 抓好检修期间的安全工作。要求检修班组技术负责人提前制定切实可行的安全措施，报油库审核后，严格按照安全措施贯彻执行。

(7) 严格设备管理，杜绝重特大事故发生□xx油库将按照国家设备管理办法，对设备的检维修工作严格进行监督管理，

并及时完善隐患管理台账，实施全过程监督，确保收发储油设备年检率达到100%。安全工作是一项长期的、全面的、系统的工作。我们要注重发挥各生产班组的优势和作用，使安全工作做到齐抓共管。油库各班组及全体员工要明确自己的安全职责和任务，切实履行好自己的职责，从而使安全管理工作渗透到各个环节，树立团队的合作精神，协调不同班组、不同工序、不同（岗位）工种之间的合作关系，最终实现xx油库20xx年全年安全生产无任何责任事故的安全工作目标。

油库员工半年工作总结篇三

__新的一年到来，首先很幸运自己能够担当南坪的客服主管，我在客服工作刚刚满一年(4月2日)，这一年中我的收获颇多，怎么说呢?首先从__年的工作谈起，在__年中我经过无数次的打击和艰难，我活了下了，也让我荣幸的参加了__年八大高手的所有巡讲班的课程(除夏田老师课外，因安装软件)，这让我学到了很多专业的东西。

现在面临的的就是带队伍的事情，怎样才能带好一个团队，怎样才能使客服队伍壮大?对此我自己做了一个详细的计划：

- 1、了解员工的基本情况。
- 2、整理公司内务，做一些新的促销海报。
- 3、整理客户资料分清楚白金用户、黄金用户、普通用户和掉网客户。
- 4、给所有的客户打一遍电话，按照白金用户、黄金用户、普通用户和掉网客户进行沟通，了解客户的情况。
- 5、每周一、四给网员讲课
- 6、与廖亚令及王经理密切的沟通和配合，相互合作。

- 7、每天晚上给员工培训软件功能和企业文化(目的是要给网
员讲解)
- 8、每周坚持的企业文化培训(王经理培训)
- 9、积极主动的给员工交流了解员工的需求和想法
- 10、积极向领导汇报当天成绩。

油库员工半年工作总结篇四

我在思想上严以律己，热爱党的教育事业。与每位同事团结合作，能够正确处理好同事之间，特别尊敬老员工，把他们作为自己学习的榜样。一年来，我还积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平。遵守部门各项规章制度，服从部门的各项工作安排。

二、业务工作方面

不断向先进同事学习，以他们为榜样，做到爱岗敬业、无私奉献。而且在工作、学习和生活中，时刻约束自己。在实际工作中，时刻严格要求自己，严谨、细致、尽职尽责，努力做好本职工作，团结同志，认真完成各项工作。一年来，在部门上级领导及同志们的关心帮助下。

三、组织纪律方面

今年以来，我将加强组织纪律意识贯穿到工作生活中。不仅是从小事做起，点滴做起，严格要求自己。更在日常生活中注意遵守各项规则制度，每一次上下班，每一次接待旅客，我都做到严格规范，坚持精益求精，不断提高对自身的要求，确保纪律严明，作风过硬。

四、本人今后的努力方向

回顾一年的工作学习，检查自身存在的问题，我发现存在以下问题：一是学习不够。当前，以便捷交通为基础的民航事业迅速发展，新情况新问题层出不穷。面对严峻的挑战，自己缺乏学习的紧迫感和自觉性将不能适应新的要求。二是在工作压力大的时候，有时情绪过于急躁，这是自己政治素质还不够高的表现。

油库员工半年工作总结篇五

作为一名人事干部，没有较强的政治功底和业务知识能力是不行的。本人平时能加强重要思想的学习，努力掌握其理论体系和精神实质。用发展着的马克思主义武装头脑，用科学的发展观指导工作。切实增强实践重要思想的自觉性，增强政治意识、大局意识和责任意识，使自己的政治素质得到了明显提高。同时，人事工作涉及面广，政策性强，只有通过不断地学习业务知识，增强自己的业务水平，才能把握好人事工作的各项政策、规定，才能更好地服务于别人，服务于中心和全局。在调资过程中，能切实领会每次调资的政策、规定，及时主动地为符合调资人员进行调资，做到一个不错，一个不漏。同时，对有人提出疑问的或不太清楚的，能耐心解释，做到对人人负责。另外，还积极配合市人事局做好了镇属事业单位内部分配制度改革的调研工作。根据市局统一安排，认真组织镇机关公务员参加《行政许可法》的培训，培训、及格率均达100%，使他们增强了依法行政的能力。另外，还认真组织了部分规模骨干企业参加了市人才中心举办的系列培训和讲座，使企业家们的思想观念得到了更新，视野拓宽了，发展的压力增强了。

二、改进工作作风，增强服务本领

为了进一步提高人事工作的服务水平，提高服务效率，本人经常深入企业，调查了解各单位的人才需求信息，为他们提供及时、准确的人才服务。一是做好企业和高校的桥梁和纽带，组织3家企业和安徽工学院等高等院校进行双向交流。同

时，还积极做好冬、夏两季大中专毕业生专场招聘会的各项准备工作，通过对企业的调查、摸底，了解人才需求信息，积极动员他们参加人才集市，以便他们引进合适的人才，为企业的发展提供智力支持。二是积极做好我镇各类技术人员的职称申报工作。在调查摸底的基础上，凡符合条件申报的都能及时申报。另外，今年四月份积极做好了扬中市专业技术带头人选拔工作，我镇按要求选拔并申报了专业技术带头人5人。三是对机关事业单位人员进行人事管理。在核实的基础上，对18名合同到期的招聘干部进行了续聘，及时对镇属法人事业单位进行了年检，同时还认真做好了机关事业单位技术工人的定级考核和继续教育的报名工作以及培训工作，此外，还认真做好国家公务员的考核录用工作，今年我镇考核寻用了1名国家公务员。同时，为了解决我镇的后勤人员后顾之忧，多次到市劳动局了解和咨询有关劳动保险情况，根据他们不同情况办理劳动保险。另外，及时做好干部年报、工资年报、编制年报以及党员年报工作，按时完成机关事业单位工作人员的年度考核工作等。

三、服从组织分工，完成中心工作

在做好人事工作的同时，紧密围绕党委、政府的中心工作，不折不扣地按要求完成各项任务。一是切实协助做好铁本的善后处理工作，在分房安置、装修、分配等多个环节中协调各种关系，处理各种矛盾，做好稳定工作。二是紧密配合镇“双清双美”主题活动，深入所分工的村及路段，做好思想宣传发动工作，和村干部一道清理整治杂草、垃圾及河道里的漂浮物，营造整洁、优美的环境。三是协助组织口工作，积极发挥参谋助手作用。配合组织委员继续做好农村干部“三制”管理工作、农村后备干部培训工作、举办入党积极分子培训班和发展党员工作、村干部人事考察工作以及支部换届选举工作等，四是积极做好分工定村工作，与村干部一起为村里的三个文明建设出谋划策，出力流汗。同时，还认真做好了村组合并前的各项协调和宣传解释工作，为南旺桥村和双三村的顺利合并做了应有的工作。

四、做到严于律己，树立良好形象

平时能认真学习党纪、党规，发扬艰苦奋斗的优良传统，生活上不追求享乐，特别是对两个条例的系统学习，对党的纪律有了更深了解，时刻做到自重、自省、自警、自励，在各种诱惑和考验面前把握好自己。作为一名入事干部，更应该做到对党负责，对事业负责，对个人前途负责，对家庭负责，严格要求自己，时刻不忘廉洁自律：一是要有坚定的理想信念。树立正确的人生观、价值观和世界观。二是要约束、克制自己的欲望，克服拜金主义和享乐主义，不义之财，断不可取。三是要自觉遵守廉洁从政的各项规定，在工作圈、生活圈、社交圈都能做到一尘不染，一身正气，从而提高自己的拒腐防变的能力。

油库员工半年工作总结篇六

11月计划内开展的活动：

1、实践部组织开展“爱心蒲公英”系列志愿服务活动：

xx年10月31日上午由*政法大学青年志愿者协会社区服务部及新闻与传播学院实践部联合组织的“共行爱地”活动在爱地老人颐养中心成功举行。本次活动参加人员包括青协社区服务部成员五名及新闻与传播学院二十余名同学等。

2、实践部利用校内实践*台组织开展的“实践在法大”系列活动：我院于11月6日开展了摄影展和支持记者节的签名活动。

与校党委摄影工作室、校团委宣传部联合举办的摄影专题培训讲座。

3、其他活动：

(1) 组织参加天伦律师杯新生杯赛季第二轮的比赛；

(2) 组织参加体育部组织的校足球赛、篮球赛等体育活动。

11月计划外开展的活动：

1、第二次班长支书联席会11月18日晚上9：30，端升楼416教室，在轻松愉快的气氛当中，新闻与传播学院一届二任学生会第二次班长支书联席会顺利召开，院学生会*毛快、副*帅鹏坤以及各年级各班班长和团支书出席了本次会议。

3、我院学生会协办了“我的法大”首届六院联合情景剧大赛，传媒技术中心的同学协助进行了海报设计等技术工作。

下一阶段计划：

1、学术部举办的系列讲座活动：

(1) “心*闻”系列学术讲座第一期；

(2) 邀请高年级同学为低年级同学举办一期“成长沙龙系列讲座——选课风云”；

(3) 邀请高年级同学为低年级同学举办一期“成长沙龙系列讲座——考试秘籍”；

2、由学生会实践部组织开展“爱心蒲公英”系列志愿服务活动：

(1) 青年学子无偿献血活动；

(2) 其他有利于发扬和培养同学们吃苦耐劳、团结友爱、无私奉献的志愿服务精神的活动

(3) 办公室与实践部组织的“温暖冬季——学生会与广大同学联谊”活动。

4、由学生会学术部主办，各部门协办的信息小册《心闻快递》第一期的制作、出版、发送。

5、“走出法大”校际交流活动：与中央财经大学保险学院学生会、北京大学新闻与传播学院学生会以及中国人民大学新闻学院学生会的三次交流座谈会。

6、召开第三次班长支书联席会。

7、学生会其他活动：（1）“我的法大”校园情景剧大赛决赛；

（2）文艺部筹办元旦游园本院展台活动。

8、汇编学生会工作简报、制定学生会视觉识别系统和包含学生会章程和学生*等各项制度的制度汇编。

新闻与传播学院学生会

xx年11月28日

油库员工半年工作总结篇七

办公室是我局的综合部门，担负着“参与政务，管理事务”的重要职责，要承上启下，协调左右，是联系内外、沟通上下的枢纽和桥梁。二0__年，我局办公室工作将围绕“精打细算抓管理，想方设法求效益”的主题，强化服务意识，加强自身建设，充分发挥办公室的职能作用，当好参谋，实现“三好”，即：管理好、协调好、服务好，做到“四到位”，即：会议组织落实到位，文件资料管理到位，工作机制运转到位，后勤服务保障到位，达到“内强素质，外树形象”的目的。

一、指导思想

贯彻执行县委、县政府和上级业务主管部门的工作指示精神，在局党总支领导下，按照“科学、公正、廉洁、高效”的要求，高标准，严要求，创业绩，树形象，为创建学习型、效率型、服务型办事机关做出贡献。

二、工作思路和目标

以服务定位工作职责，以细心完善工作环节，以创新提高工作业绩，抓管理实现工作目标。继续发扬严谨扎实的工作作风，立足本职，承上启下，服从领导，服务基层，一切服从大局，一切服务大局，认真有效地完成局领导交给的各项任务。努力做到：想到、做细、讲程序、守原则。

三、工作要求

一)增强精品意识，提高办公室重点工作水平

以做好每一项工作为前提，突破办公室工作中“按部就班”的传统思维，一丝不苟做好办公室的重点工作，高标准、高质量、高水平、高效率地完成各项工作任务。

1、参谋辅助力求抓住关键。积极按照全局的工作部署，紧扣全局中心工作，密切关注和把握不同阶段的工作动态和工作重点，前瞻思考，超前谋略，尽力发挥参谋辅助作用，为领导班子决策、部署、推进各项工作提供富有实效的意见建议。

2、办文办会力求精炼。认真执行机关公文处理条例，严格把好行文关、会签关、政策法规关、文字关和格式关，切实提高公文质量；建立健全文秘工作责任机制，不断提升文秘人员写作能力。认真做好各项会议的会务筹备工作，力求达到会议目的，收到实际效果。

3、信息督查力求落到实处。按照政务信息上报的要求，确保各项工作信息快速报送，切实发挥作用，坚持全方位、多领

域、多角度的报送信息。进一步落实督查制度，建立健全督查工作的责任、检查、通报、反馈、考核、专报等机制，针对全局部署的各项重大任务，结合实际开展重点督查，及时了解掌握贯彻落实过程中的进展情况和存在的问题，并认真抓好督办情况的反馈工作，务求事事有着落、件件有结果。

二)增强责任意识，提高办公室后勤保障水平

致力于打造办公室热情、高效的服务形象，牢固树立办公室工作的责任意识，紧紧围绕全局中心，服务机关工作人员，严格工作标准，狠抓规范管理，切实增强工作的前瞻性和主动性。

1、加强财务管理，打好“金算盘”。严格执行机关财务制度，规范财务管理，切实发挥理财职能，进一步加强财务人员业务培训和纪律教育，做到精打细算，勤俭持家，在做好日常财务管理的同时，重点做好预算、决算的编制与执行工作，努力实现预算编制科学化、规范化、制度化和透明化，提高预算资金的使用效益。

2、加强行车安全，把好“方向盘”。进一步加强机关车辆安全管理工作，认真组织学习《道路交通安全法》等相关法规及车辆保养维护常识，落实安全行车考核机制，切实加强驾驶员的安全教育与日常管理；科学调度、使用机关车辆，在保障重点用车的前提下，进一步整合用车需求，提高车辆使用效率，确保驾驶员劳逸结合。

3、加强档案管理，建好“资料库”。严格执行《档案法》和档案管理要求，进一步规范档案收集、整理、装订和查阅、借阅程序，扎实做好机关档案管理工作。按照规定及时做好各类文件、数据、图片、视听资料及重要实物的归档工作，做到了管理科学、条目清晰，查阅方便，制健全，防止档案或网络泄密事件的发生。同时，进一步加强机关网上的资料管理与备份工作，大力推进工作档案信息化、电子化。

4、加大保障力度，当好“服务员”。扎实做好机关接待、文印、安全、卫生和重大活动、重要会议的后勤保障工作，确保全局机关的正常运转。

新的一年，办公室全体人员将以饱满的热情和开拓创新、努力进取的奉献精神，开创办公室工作新局面，为我局开展各项工作提供强有力的行政、后勤服务。

油库员工半年工作总结篇八

作为一名新踏入工作岗位的人民教师，对一切是如此的陌生，再加上实战经验不足，在今后的教学工作中，我该如何定位自己?如何发展自己?如何完善自己呢?这一连串的问号困扰着我。作为一名语文教师，我希望自己能在理论的熏陶与实践经验的浸润中成熟起来。踏入课改之途，每天都有大量的新知识，新发现，要使自己不落伍，更需要促使自己不断学习，成为科研型的教师。作为一名新手班主任，我希望自己能将班级管理得井然有序。所以我制定了以下专业成长规划。

(一)个人优势分析

教师是我热爱的职业，当一名教师是我从小的理想。在教育教学中，我始终抱着一颗全心全意为学生，为家长服务的心来做好教育教学工作。我工作踏实，具有强烈的事业心和责任心，在工作上能够积极完成学校领导布置的各项任务;善于学习，能够虚心向他人请教，并接受善意的批评;有着对教育的无限热情和刚参加工作的源源激情。

(二)个人劣势分析

教学经验有限，教学功底还有待于进一步提高。我对教材的处理，缺乏自我创新、自我风格，更多地停留于别人的基础上进行再创造;专业理论知识欠缺，不能更好地指导实践;实战经验不足，粉笔字书写不佳，课件制作水平不高，不能很

好地服务于教学。

二、专业发展目标

(一)总体目标

努力使自己成为一名研究型和发展型的教师;树立终身学习的观念;课堂教学形成一定的独特风格。

(二)具体目标

1、师德目标：有健全的职业道德，充满爱心、耐心、细心，有大胆的勇于尝试和创新之心，能多学，多看，多尝试，凡事多从学生的立足点出发，成为一个善良的，有个性，有思想的人。

2、素养目标：认真领会新课改理念，结合语文学科的专业特点，善于思考，争取把自己的专业理论知识水平提高到一个新的高度。在深化理论学习的同时逐渐形成自己的教学风格。多阅读教育教学类书刊，有大量的教育理论做支撑，并能有很深厚的文化底蕴。有较高的语文素养，能在发展中形成自己的个性化教学模式。树立终生学习的观念，不断提升自己的师德修养，提升自己的学科文化素养。坚持每天读书，做到读书有体会，上网有博客，提高自己阅读的能力。

3、能力目标：能得到大多数老师的认可，有自己的教学特点与个性，成为一个拥有快乐心态，有一定辐射作用的人。积极反思，在反复的反思中逐渐完善自我，努力提高自己的基本功知识。

4、管理目标：认真做好各项日常教学常规工作，抓好教学质量，培养学生良好的学习习惯。自己的班级管理能有特色、有成效。注重家校沟通，为学生营造和谐的学习氛围。

三、具体措施

1、养成天天阅读的好习惯。

在认真学习《课程标准》的基础上，加深对教材的理解，更好地了解每一个学年的教学目标，教学重难点，及其要掌握的程度。还有随着朱永新教授的新教育实验不断深入，我真正认识到阅读的重要性。我不仅要阅读苏霍姆林斯基的《给老师的建议》、魏书生的《班主任工作漫谈》、朱永新的《新教育实验之梦》、陶行知的《教育名篇》以及众多教育名家的教育教学专著、专业报刊杂志外，我还将阅读巴金、冰心等国内名家的散文以及国外的名著，以在不断地阅读中提升自己的品味，让自己成为一名有语文素养的教师。

2、做一个学习型的老师。

在平时的工作中要做到：勤听课，然后与授课者进行沟通，让自己从中受益；勤质疑，在各种交流活动中，要勇于提出自己的问题或不同的观点，在共同探索中得到提高。勤钻研，认真研究教材：正确把握教学新课标，领会教学意图和教育目标。从整体上把握教材内容，了解整套教材体系，熟悉本册教材，做到融会贯通。抓住本套教材在整套教材中所处的位置和作用，明确教学任务。

3、做一个勇于课堂实践的老师。

课堂是老师能力检验的一个大舞台，认认真真地上好每一节课，不仅是学生的需要，也是教育发展的最终目标。发展教育就是要让老师的发展带动学生的发展。做一个科研型的教师，不断地实践、探索、总结自己的教育行为，必将把自己打成一个科研型的教师、学者型的教师。在日常的教学中，对于每一节课，要做到精心备课，认真批改每一次作业；认真出好每一单元的检测题；认真做好单元测评和试卷讲评。

4、坚持写“教育反思”。

教学反思是“老师专业发展和自我成长的核心因素。”坚持反思可以总结实践、升华经验，坚持每天写教学反思、教育随笔，可以提升自己的教育能力，并能有自己的研究方向，形成自己的研究课题，由此形成一整套的成果呈现形式。对每堂课的成败及时地进行总结和反思，是对教学工作的检查与评定，是适时总结经验教训，找出教学中的‘成功不足’的重要过程。将在课上所遇到的问题和失误及时记录下来，从主观和客观上去寻找原因，寻找解决的办法，从而完善自我。将在教学过程中忽然产生的灵感和好的教学方法记录下来，从而不断丰富自己的教学方法。

5、加强基本功训练。

基本功的提高可以树立教师在学生心目中的形象，也可以在与学生交流过程中起到更好的效果，所以要坚持练习基本功。“三字一话一画”的老师基本功要不断练习，让自己成为学生心中的榜样，让学生“亲其师、信其道。”由于我的粉笔字水平不高，今后的学习中，我也将重点训练这一条，以便更好地为学生做好示范作用。

6、利用现代化辅助教学。

由于一直以来学的专业是中文，对计算机的水平要求不高，实践经验也很少，自己在这方面的能力更是有待于提高，这方面的欠缺也是我今后重点要加强的。

7、抓好班级的日常管理工作，制定有效的班级管理条约，形成有力的班干部队伍，多向有经验的班主任请教管理的方法，并做好笔记。

生动的课堂、全面的语文素养，井然有序的班级管理程序都不是一日之功，我不敢奢望自己一下子成为特级教师，不敢

奢望有自己的教育专著发表，不敢奢望自己能成为优秀班主任，但是“心有多大，舞台就有多大”，我会一直朝着心中的梦想迎风起航，虽一路艰辛，但我将风雨兼程。

油库员工半年工作总结篇九

对销售行业接触时间不长的我，在刚开始接触的时候难免走了很多弯路，但在领导和各位同事的协助下我很快扭转了不好的局面。我对未来的销售市场更有信心，并有着详细的个人销售工作计划。我的工作计划如下：

一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额__0万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的`资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，

讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持和谐的同事关系，善待

同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑__市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部分设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。

以上是我__年销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。