

铁路技师述职报告工人技师述职报告(通用5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

支部换届报告工作总结篇一

这一年来的工作当中，我在这方面还是感觉非常有动力的，年终之际在工作当中，在这个过程中，我确实还是希望自己可以做的更好，这一年来我还是非常有动力的，我也在这个过程中学习到了很多，在接下来的工作当中，我一定会认真做的更好，通过自己的努力还是可以学习到更多的事情，一年来经历的点点滴滴，让我深刻的意识到了这一点，现在我也总结一下一年来的工作。

在日常的工作当中，我也是认真的做的很好，维持一个好的方向，年终工作之际我确实是对自己很有信心，我遵守公司的规章制度，每天和周围的同事相处的非常不错，在这一阶段的工作当中，我是不断的提高自己工作能力，也和周围的同事相处的很好，在这个过程中我确实还是做的不错的，我也配合公司日常的工作，每天不断的吸取各种经验，在这一点上面我觉得还是非常有意义的，在我做好自己本职工作的同时，也认真的提高自己业务知识，在工作当中培养自己的工作能力和价值观，虽然有的时候还是感觉很吃力的，偶尔有松弛的现象，我感觉这是我的素养还不够高，所以我会继续去做好自己的本职工作。

在这一点上面我确实是非常有动力的，现在我感觉还是应该要做的更好，我也注重对自己业务能力的培养，我自己在做好本职工作的同时，也时刻用高标准要求自己，我始终都认

为这是对工作应该要有的态度，绝对不能够大马虎眼，在这方面我是很清楚的，我感激公司对我的培养，虽然在这短短一年的工作当中，但是我还是希望自己可以有进一步的提高，我知道现在的竞争是非常大的，想要在同行业做的更好，不被淘汰自己就应该努力一点，比他人更加的用心，让自己成为一名复合型人才，我真的感觉非常这是很有动力的，年终之际这给我一种非常不一样的感觉。

当然在过去的一年里，工作当中确实还是又有一些做的不够好的地方，在这一点上面我真的感受到了自己分内的职责，未来还会有很多事情是值得我去做好的，这方面让我很吃惊，未来的工作当中，还是可以进一步的去做好这些，新的一年也即将到来，只有不断的学习，提高自己的业务能力，找到自己的方向，在同事们的帮助下把来年的工作做的更好，我也会继续努力的。

支部换届报告工作总结篇二

20__年是公司销量的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使将工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内将工作做得更出色。

一、销售情况总概：

截止__年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务

为__吨，实际完成销量：__吨，完成目标__%。全年销售金额：__元(其中含运费：__元)，回收资金：__元，资金回收率达到__%;降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

二、具体履行职责：

1、实习考察期：__年年1—6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t—250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场[]gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：__年年7—12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。

在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径；在联系之前，应掌握该公司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息；尽可能的接近买主，当面沟通；推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。

同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第__届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第__届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1) 热心关注团委工作，被评为__年桐乡市市级优秀团员；

(2) 有幸当选公司中秋晚会及公司第__届年会晚会的主持人；

(3) 协助公司其它部门开展企业文化活动；

(4) 凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

四、自我反省：

回顾自己__年年的销售工作，与客户沟通，公司内部各部门协调都十分融洽，但由于自己刚迈进社会，仅凭着对销售工作的热爱，而缺乏经验和专业的营销知识，在工作中主动性欠缺，过于相信他人，造成货款回收的延期；在产品供应紧张的情况下对新客户开发显得不够重视，使客户开发进展相对缓慢。在来年的工作中，我会努力克服不足，多向杨经理等有丰富经验的老同志学习，为了吸取经验教训，使今后的工作做得更好，进行以下几点反思：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还非常多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、__年年工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作

的重点开发对象;而方格布有非常大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200—8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500—3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量非常大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，__年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着__年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，__年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

支部换届报告工作总结篇三

时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20__年就伴随着新年伊始即将临近。现就本年度重要工作情况总结如下：

一、思想认识方面

报业服务处办公室的1大功能就是服务功能，我个人的职责是

这一功能的最终体现者，主要任务是为服务处领导、各部门和员工做好服务工作，确保服务处各项工作正常开展。所以，20__年工作总的指导思想是“强化服务功能、增强服务意识、提高服务质量”。

20__年对工作的思想认识有所提高。我的工作比较庞杂凌乱，甚至有1些琐碎。但其重要性却不容忽视，尤其是在后勤保障方面，有的事情虽小，但其影响面很大，缺少打印纸或墨盒更换不及时可能1份重要档不能及时出稿。这些事情可能简单，人人能做，但我认为不是每个人都能把它做好，我对自己的要求是既然重要，没有理由不把它做好。

二、办事效率方面

思想上认识明确，行动上当然有所表现，工作效率对每件工作都很重要。但我之所以把办事效率单独作为1条来总结，是因为工作效率对我这方面工作非常重要，有的事情是高效率才能彰显它的价值和意义。为提高工作效率，我的方法是日常性工作未雨绸缪，偶发性事情高效解决。确保服务处工作不受影响或少受影响。

三、主动性方面

许多工作只有积极主动，才能从容自如，要不然会疲于奔命，忙于应付。份内之事，不要领导交办，更不要领导催办。领导交办的事，不推不拖，各部门和个人的事情同样不推委、不敷衍，能解决及时解决，不能解决及时汇报。

1、在5.12地震期间与服务处领导积极与业主开展地震相关常识与沟通，做到每日向集团报告房屋有无异常情况。

2、在创全国文明城市期间积极与锦江区房管局物业管理极配合与支持，得到外界对新闻物业1致好评。

四、工作实绩方面

1、创优工作

(1)服务处的创优工作在公司相关领导的指导_，通过不断完善、积极整改，对不足之处进行整改，在整改过程中，使我1个从未涉世物业的人在报业服务处创“国家示范”中，从学习到理解变成掌握最终进行协助，同时也从中学到物业行业在工作要求是细致化、流程化、标准化，对各项档要求均要熟练掌握然后在从实际中去教会员工。特别是我自身1开始对创优理解不深，以至在做的过程中很多地方无从_手，最终工作脱节。

(2)积极学习公司、服务处关于管理新措施、新规定、新办法，对各项管理办法、工作手册深入学习。

(3)在后期迎检过程中对“汇报材料”印刷厂家进行罗列筛选，最终以在行业较低的价格印出我们需要的产品；“汇报视频短片”

2、后勤保障方面工作

(1)对打印机、复印机、传真机、计算机等办公设备的维修与维护。服务处建立几年来，部分易耗资产逐步进入老化期，设备问题影响正常工作，部门报修报主任同意后，积极联系厂家或经销商进行维修，确保服务处的工作不受影响。

(2)办公易耗品的保障。服务处现有13台计算机;2台打印机;复印机1台;传真机1台;各种易耗品打印纸、碳粉、配件等需求较大，积极保障好这些常规易耗品的供应。

(3)日常办公用品的保障，积极与库管做好衔接，对各部门需要申购的物资进行对接，并上报服务处主任进行审批，在事后做好保存、发放工作。

(4)做好员工宿舍的管理，对新入职员工进行住宿的安排，事后积极关心，把工作思路变被动为主动，积极主动，争取创造1个高质量的服务体系，保证服务处的各项工作正常进行。

支部换届报告工作总结篇四

时光如梭，在幼儿园一年的工作即将到尾声，我是幼儿园里的一名班主任，本年度我从中班班主任升级成大班班主任，为此我的工作也上升了一个高度。现来为这一年的工作进行如下的总结：

一、中班时期的班主任工作

上半年我是中x班的班主任，中班是介于小班和大班之间，是一个过渡期，为了能够让这群中班幼儿在下半年的时候顺利进入大班生活，我对班级的管理更加的严格。开学就在原先制定的班规上加了几条新的班规，都是针对班级纪律和秩序而设的。平时会去班上进行巡视，看看孩子们是否认真跟着老师上课。在上半年的中班工作里，我跟其他任课老师进行了交流，跟他们商量教学的内容可以适当的往大班的知识内容递进，这样就能够让幼儿们一点点适应大班的学习，等到下半年进入大班，不会因为学期的升级而产生不适应的现象。

二、大班工作的情况

下半年，我们班顺利的升上大班，这群孩子也成为了大班的幼儿，这使我开心的同时，也感到压力的增大。毕竟大班结束，他们就要成为小学生了，那么大班时期的学习就很重要了，是升入小学的基础。我所应该庆幸的是在上半年我就开始以大班的要求去要求他们，所以在新学期开始后，班上只有个别幼儿是不太适应的，大部分的幼儿都能适应新学期的生活。在这一半年里，我又新制定的班规制度，同时增加了一些体育的课程，帮助孩子锻炼强健的身体，提高身体素质。

在下半年的秋天里，举行了一场秋游，带领孩子们体验野外生活，享受秋天的氛围，看秋景。这个半年，我也分别联合其他任课老师对幼儿的家庭进行家访，进一步了解孩子家庭和自身的情况，针对不同孩子的家庭情况对其进行教育。比如班上有那么一两个是留守儿童，爸妈都在外地打工，没有时间陪伴他们，所以我会班上帮助他交朋友，帮助他把学习跟上来，时常慰问一下他们家，让他们慢慢的变得外向起来。

这一年的工作，让我有了不一样的体验，从中班过渡到大班，其实也是对我的一个挑战，所幸这一年里我的工作没有出现什么失误，都比较好的完成了。但是我不会骄傲，因为我知道新一年的工作的挑战会更加的大。不过我会勇敢的去面对的，尽努力的做好班主任的职务。

支部换届报告工作总结篇五

回首200_年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

8、_年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解；理想中我的品牌战略：

首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将_品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量

更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己_品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。