2023年评比活动流程 教学活动评比方案(实用8篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

造船行业工作总结篇一

从科室回到车间其实内心多少会有一些不适应，对于工作环境，工作内容，接触的人都有着很大的改变，其实这也算是一种回归吧，回到最初，就像刚来时一样，车间能交给我们的其实真的很多，现场的经验对于一个造船人来说是十分重要的！

机装车间的师傅是负责主机安装的，从主机吊装，穿轴到对中报验，这个过程需要很多的耐心和经验的积累才能做好，跟下来两条船，让我也重新给自己定位，让自己的心态也回复到最初的状态，无论说在车间也好，科室也好，我们要做的就是把自己的工作做好。

一点感受

车间的工作真的很苦很累，尤其是对于像我这样刚毕业的大学生，开始真的很难接受，不过现在已经把它当做一件平常的事情来看了，这在某种意义上来说也算是进步吧，不能说喜欢车间的工作环境，单起码我现在能够接受并且能够做好自己的工作。

整个实习过程中我也深感英语的重要性，有好几次跟着师傅和船东打交道都让我感到十分的惭愧，惭愧自己英语水平的

浅显，惭愧自己不能帮助师傅完成与船东的沟通，也就从那时候起我的工作服口袋里面就多了一个记录专业英语单词的本子，电话里也多了一个查英语单词的软件，在船上，在与同事交谈中遇到不会的不懂的就马上记下来，马上查出来，上学时没有感觉，现在才知道英语却是这么的重要。

船舶行业是一个高危行业，我们要时刻注意保护自己，这样才能保证生产生活的正常进行，也是对自己负责任的表现，安全意识应该时刻放在首位，也要注意排除身边的不安全因素，来确保他人的安全生产，这也是作为一个船舶管理人员应有的义务和所要具备的素质。

造船行业工作总结篇二

生产管理科的主要工作职能我认为主要是“为生产服务”，组织、协调、分配、计划各个车间、科室的生产任务，及时根据工作实际情况变更生产计划，并监督执行;保证报验的正常并且高质量的完成，协调船东、船检、公司质量保证部门对船舶修造进行的监督、检查。

可以说在生产管理科的一个月让我从另外一个角度认识了造船，这段时间更多的是和船东、船检，这与之前的生活完全不同，也真正了解了船舶建造的新的阶段，这段时间是我无论说是对于船舶机舱管理、报验流程、以及生产科的工作都很好的了解。

机装车间——再次回归

从科室回到车间其实内心多少会有一些不适应，对于工作环境，工作内容，接触的人都有着很大的改变，其实这也算是一种回归吧，回到最初，就像刚来时一样，车间能交给我们的其实真的很多，现场的经验对于一个造船人来说是十分重要的!

机装车间的师傅是负责主机安装的，从主机吊装，穿轴到对中报验，这个过程需要很多的耐心和经验的积累才能做好，跟下来两条船，让我也重新给自己定位，让自己的心态也回复到最初的状态，无论说在车间也好，科室也好，我们要做的就是把自己的工作做好。

一点感受

车间的工作真的很苦很累，尤其是对于像我这样刚毕业的大学生，开始真的很难接受，不过现在已经把它当做一件平常的事情来看了，这在某种意义上来说也算是进步吧，不能说喜欢车间的工作环境，单起码我现在能够接受并且能够做好自己的工作。

整个实习过程中我也深感英语的重要性，有好几次跟着师傅和船东打交道都让我感到十分的惭愧，惭愧自己英语水平的浅显，惭愧自己不能帮助师傅完成与船东的沟通，也就从那时候起我的工作服口袋里面就多了一个记录专业英语单词的本子，电话里也多了一个查英语单词的软件，在船上，在与同事交谈中遇到不会的不懂的就马上记下来，马上查出来，上学时没有感觉，现在才知道英语却是这么的重要。

船舶行业是一个高危行业，我们要时刻注意保护自己，这样才能保证生产生活的正常进行，也是对自己负责任的表现，安全意识应该时刻放在首位，也要注意排除身边的不安全因素，来确保他人的安全生产，这也是作为一个船舶管理人员应有的义务和所要具备的素质。

对于见习生管理的几点建议

一、见习生带教师傅的安排应该由人事科把关，根据往年见习生的反馈来适当进行调节。

二、适当安排往届大学生与见习生的互动，结对子等等，能

更快更好的提高我们各方面的能力。

三、鉴于三部地理位置等的特殊情况，对于新进大学生应该有更多的情感疏导和关心，要增加大学生的对于工作的热情和信心。

结束语

去年八月我们来到这里，而在隔年的火热夏季，我们也将结束我们的见习生活，正式走上工作岗位，这一年有过失落、有过沮丧、有过一个人在上海这座大都市的迷茫，但是，我知道我还年轻，还有很多时间和能量来完成我的梦想，来让我身边的人过的幸福快乐，想想这些，眼前吃的一点苦，忍受的一点孤独，又算得了什么呢，我始终相信通过自己不断的努力，一定会在造船行业上有所作为，不为别的，只为了那些一直关注我的人。

见习阶段的学习过程加深了我对沪东中华的感情，作为一名新人，来到沪东中华后，我直观地感受到了大工程的概念，我希望自己能够将这份情结转化为职业生涯的一个完满开端，让我能够在这里发挥自身优势和专业特长继续坚定的走下去，我深知这是一份艰苦的职业，虽然不能像其他同学那样享受一份轻松职业的闲逸，但我知道这条职业之路会让我真正的成长为一名优秀的工程技术人员，在这里我会踏踏实实的走好脚下的每一步，谨记“千里之行，始于足下”。

造船行业工作总结篇三

甲装车间实习结束也就即将过年了，天气也变得冷了起来，上海的冬天真的很难熬，但是这个冬天对我来说还是非常有意义的，因为我开始觉得我的生活又变得丰富多彩起来了，这段见习期间，除了正常跟着师傅上船做一些日常工作，我们这届见习生一起办了一场迎春晚会，排练的日子很开心也认识了很多新朋友，最后的晚会还算成功，最主要的是这个

过程让人难忘，就这样这一年就结束了。

我技术科得师傅是一个有着三十年现场工作经验的老师傅，很多现场遇到的难题都要他亲自去解决，跟着他也让我对造船又进一步认识和了解，尤其是一些技术上的问题。在技术质量科的实习中我跟着师父主要是负责20000t船舶除了电气以外的所有技术指导与实施工作，师父每天会带着我到船台和码头正在施工的船上进行巡查，找出在技术上出现问题或者不符合技术要求的地方，然后叫下面的施工人员进行修改、整顿。

通过一段时间跟着师傅的巡查和师傅的讲解，我发现我们现在造船的主要力量都是来自外包队和协力工，他们大多数没有太高的学历，对于一些工艺只能是了解表面，而多数情况是本厂工人告诉他们所要做的工作之后他们自己到现场施工，在遇到一些不负责任或者能力差不负责任的人，在船舶建造过程中就会出现很多明显的错误，比如我们看到在船舶通道两侧的墙体铁皮安装的不到位;会有一些明显的错位，一些零件的安装方向出现错误;还有就是施工人员对于一些工具如焊枪、管子等乱堆乱放，造成了极大的安全隐患。遇到这些师傅都会上去跟负责人员指出来。

造船行业工作总结篇四

参加工作的这段时间，感触最深的是公司领导对我们青年员工成长成才的重视，以及对我们青年员工队伍建设的重视，从我们刚刚参加工作时的入岗培训，到目前正式走上工作岗位前的轮岗实习，无不体现了公司领导对青年员工的关心和支持。

对于轮岗实习制度，我的感触颇深，我认为轮岗实习制度最有利于针对大型工程类从业人员的成长和青年员工的职业定位，通过轮岗实习不仅可以让我们对“造船”这个模糊的概念有了清醒的认知，对于船舶建造的过程有了“整体感”

和“立体感”，而且更重要的是让我们每一个人对于自己的职业选择有了清晰的方向，我们可以根据自身的专业和兴趣并通过某个岗位的实践经历来实现自身的职业价值。

下面就按照时间顺序对我这一年的见习生活的点滴进行一个总结，也也算对这一年我的成长经历进行回顾!

甲装车间是我工作的.起点，是我真正走入造船行业的开始，也是从这里开始让我真正的认识、了解这个行业以及我将来要从事的工作。

最初的实习阶段，让我清醒的认识到了安全的重要性，师傅常常挂在嘴边的一句话就是“要注意安全!”这些话也深深地印在我的脑子里，安全是生产的保障，生产要有安全作为前提，每天跟着师傅工作，我也很快的对船舶甲装有了进一步的了解，甲装车间负责船舶甲板机械和一些管系的安装调试工作，真正的参与其中也让我对造船有了更加浓厚的兴趣。

四个月的时间，不但让我对造船有了初步的了解，同时对于三部的一些基本的生产情况也熟悉了，也使我自己真正的融入到了三部的生产生活当中。

甲装车间实习结束也就即将过年了，天气也变得冷了起来，上海的冬天真的很难熬，但是这个冬天对我来说还是非常有意义的，因为我开始觉得我的生活又变得丰富多彩起来了，这段见习期间，除了正常跟着师傅上船做一些日常工作，我们这届见习生一起办了一场迎春晚会，排练的日子很开心也认识了很多新朋友，最后的晚会还算成功，最主要的是这个过程让人难忘，就这样这一年就结束了。

我技术科得师傅是一个有着三十年现场工作经验的老师傅，很多现场遇到的难题都要他亲自去解决，跟着他也让我对造船又进一步认识和了解，尤其是一些技术上的问题。在技术质量科的实习中我跟着师父主要是负责xx0t船舶除了电气以

外的所有技术指导与实施工作，师父每天会带着我到船台和码头正在施工的船上进行巡查，找出在技术上出现问题或者不符合技术要求的地方，然后叫下面的施工人员进行修改、整顿。

通过一段时间跟着师傅的巡查和师傅的讲解，我发现我们现在造船的主要力量都是来自外包队和协力工，他们大多数没有太高的学历，对于一些工艺只能是了解表面，而多数情况是本厂工人告诉他们所要做的工作之后他们自己到现场施工，在遇到一些不负责任或者能力差不负责任的人，在船舶建造过程中就会出现很多明显的错误，比如我们看到在船舶通道两侧的墙体铁皮安装的不到位;会有一些明显的错位，一些零件的安装方向出现错误;还有就是施工人员对于一些工具如焊枪、管子等乱堆乱放，造成了极大的安全隐患.遇到这些师傅都会上去跟负责人员指出来。

生产管理科的主要工作职能我认为主要是“为生产服务”，组织、协调、分配、计划各个车间、科室的生产任务，及时根据工作实际情况变更生产计划，并监督执行;保证报验的正常并且高质量的完成，协调船东、船检、公司质量保证部门对船舶修造进行的监督、检查。

可以说在生产管理科的一个月让我从另外一个角度认识了造船，这段时间更多的是和船东、船检，这与之前的生活完全不同，也真正了解了船舶建造的新的阶段，这段时间是我无论说是对于船舶机舱管理、报验流程、以及生产科的工作都很好的了解。

从科室回到车间其实内心多少会有一些不适应，对于工作环境，工作内容，接触的人都有着很大的改变，其实这也算是一种回归吧，回到最初，就像刚来时一样，车间能交给我们的其实真的很多，现场的经验对于一个造船人来说是十分重要的!

机装车间的师傅是负责主机安装的，从主机吊装，穿轴到对中报验，这个过程需要很多的耐心和经验的积累才能做好，跟下来两条船，让我也重新给自己定位，让自己的心态也回复到最初的状态，无论说在车间也好，科室也好，我们要做的就是把自己的工作做好。

车间的工作真的很苦很累，尤其是对于像我这样刚毕业的大学生，开始真的很难接受，不过现在已经把它当做一件平常的事情来看了，这在某种意义上来说也算是进步吧，不能说喜欢车间的工作环境，单起码我现在能够接受并且能够做好自己的工作。

整个实习过程中我也深感英语的重要性，有好几次跟着师傅和船东打交道都让我感到十分的惭愧，惭愧自己英语水平的浅显，惭愧自己不能帮助师傅完成与船东的沟通，也就从那时候起我的工作服口袋里面就多了一个记录专业英语单词的本子，电话里也多了一个查英语单词的软件，在船上，在与同事交谈中遇到不会的不懂的就马上记下来，马上查出来，上学时没有感觉，现在才知道英语却是这么的重要。

船舶行业是一个高危行业，我们要时刻注意保护自己，这样才能保证生产生活的正常进行，也是对自己负责任的表现，安全意识应该时刻放在首位，也要注意排除身边的不安全因素，来确保他人的安全生产，这也是作为一个船舶管理人员应有的义务和所要具备的素质。

一、见习生带教师傅的安排应该由人事科把关，根据往年见习生的反馈来适当进行调节。

二、适当安排往届大学生与见习生的互动，结对子等等，能更快更好的提高我们各方面的能力。

三、鉴于三部地理位置等的特殊情况，对于新进大学生应该有更多的情感疏导和关心，要增加大学生的对于工作的热情

和信心。

去年八月我们来到这里，而在隔年的火热夏季，我们也将结束我们的见习生活，正式走上工作岗位，这一年有过失落、有过沮丧、有过一个人在上海这座大都市的迷茫，但是，我知道我还年轻，还有很多时间和能量来完成我的梦想，来让我身边的人过的幸福快乐，想想这些，眼前吃的一点苦，忍受的一点孤独，又算得了什么呢，我始终相信通过自己不断的努力，一定会在造船行业上有所作为，不为别的，只为了那些一直关注我的人。

见习阶段的学习过程加深了我对沪东中华的感情，作为一名新人，来到沪东中华后，我直观地感受到了大工程的概念，我希望自己能够将这份情结转化为职业生涯的一个完满开端，让我能够在这里发挥自身优势和专业特长继续坚定的走下去，我深知这是一份艰苦的职业，虽然不能像其他同学那样享受一份轻松职业的闲逸，但我知道这条职业之路会让我真正的成长为一名优秀的工程技术人员，在这里我会踏踏实实的走好脚下的每一步，谨记“千里之行，始于足下”。

造船行业工作总结篇五

去年八月我们来到这里，而在隔年的火热夏季，我们也将结束我们的见习生活，正式走上工作岗位，这一年有过失落、有过沮丧、有过一个人在上海这座大都市的迷茫，但是，我知道我还年轻，还有很多时间和能量来完成我的梦想，来让我身边的人过的幸福快乐，想想这些，眼前吃的一点苦，忍受的一点孤独，又算得了什么呢，我始终相信通过自己不断的努力，一定会在造船行业上有所作为，不为别的，只为了那些一直关注我的人。见习阶段的学习过程加深了我对沪东中华的感情，作为一名新人，来到沪东中华后，我直观地感受到了大工程的概念，我希望自己能够将这份情结转化为职业生涯的一个完满开端，让我能够在这里发挥自身优势和专业特长继续坚定的走下去，我深知这是一份艰苦的职业，虽

然不能像其他同学那样享受一份轻松职业的闲逸，但我知道这条职业之路会让我真正的成长为一名优秀的工程技术人员，在这里我会踏踏实实的走好脚下的每一步，谨记“千里之行，始于足下”。

造船行业工作总结篇六

我自 20xx年 5 月到广东省深圳市场任医药代表以来，经历了深圳市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两 年来的工作情况报告如下：

一、深圳市场前期的启动情况：

我在 20xx 年 5 月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员 工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、 温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在 20xx 年春节回公司开会期间，根据自己所了解到 的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立 了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到 了稳步提高。

二、天灾人祸同时危害深圳市场时，坚持做好本职工作：

当深圳市场销量稳步上升的时候，非典突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之 初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科

室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己 去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者廖廖无几的情况下，也能销售一百盒。非典之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后,旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在 不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对 制药的忠诚来完成的。 离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生 疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不 上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为 维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反 映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

三、深圳的再启动情况以及下步打算：

凡事说起容易做起难!面对巨大的任务压力，做为一名对 公司充满爱戴与赤诚的老员工，背负着实现事业追求的理想，体味着享受工作 快乐的激情，我又回到了我一直都没有断绝联系的医生身边，用真诚与执着，还有无尽的关怀与尊敬努力的奉献着。这期 间，无论是公司维护资金紧张时我自掏腰包，还是临床费用不到位时我四处举债;无论是国家政府严厉打击还是医院保安围追堵截;无论是早晨七点风雨中迎接医生还是晚上灯火里敲门家访，我都是那样自信!那样快乐!快乐我真心的付出！自信我付出后必然得到的回报！“有志者，事

竟成;苦心人，天不负。”在绝大部分药品受国家政策影响销售下滑时，5 月份舒眠胶囊在省二院纯销 超过 800 盒，仅次于乌灵胶囊稳居同类品种第二名。这主要得益于提升原有目标医生李丽娟(我为工作拜认的干妈)等人 销量的同时，又挖掘了一名 胶囊的杀手，在反复大量的感情与物质投资后，5 月份他销售了 300 多盒，六月可以超过 400 盒。而六月份省二院可以突破 1000 盒。和平医院也由四月份的 50 盒上升至五月份的 300 多盒，主要是攻下了在广东 省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严，这两人原是 和 (药名)的杀手，在拜访中探询出陈立前喜欢根雕和盆景后， 我先后六次给他送根雕和盆景六件，六月份他可以销售 xx250 盒;在得知李严患有咽炎后，我先后托人从香港购买英国产 的“渔夫之宝”长期供应给他，使他经年不愈的咽炎明显好转，六月份他可以销售 xx200 盒。总体我所管理的医院五月份 销售有 700 余盒，占河北市场销售的 30 %多。六月份可以突破 1000 盒。下一步我将继续在公司领导的支持与指导下，扎实工作，挖潜上量，到九月份旺季到来时，把销售稳定在 1500 盒，从而顺利完成并努力超额完成公司下达的销售指标。站在北国六月的骄阳里，回首我在 公司的这 750 多个日日夜夜：两年来，我仅是一名一星代表;两年来，我努力 过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过!现在，我的销售已过三万元，已经为公司建立了牢固的医院销售网络， 我相信我已经可以做二星代表了，我恳请公司根据河北市场实际情况，给我信心，给我动力，给我机会，让我做的更多、更好!我将满怀热情，继续在推广 胶囊等 公司优质产品的道路上铿锵前行!无怨无悔。

造船行业工作总结篇七

20_年我行在市行、县委县政府和监管部门的正确领导下，在全行干部职工的共同拼搏下，认真贯彻落实全市邮储银行工作会议精神，结合党的群众路线教育实践活动以及_当地实际情况，紧紧围绕加快转型、加速发展、安全合规、质效并重

的总体工作部署，调整结构，激活机制全力推动_行各项工作健康、稳步、跨越发展。

一、业务收入指标完成情况

截至20_年10月底，我行当年累计实现业务收入987万元，预计全年收入1200万元。

二、主要业务发展指标完成情况

(一)信贷业务

信贷业务收入实现逐年翻番，截至10月底，全行当年累计结余536笔、金额1940万元。

(二)公司业务

公司业务收入、时点余额和日均余额均实现了稳步增长。截止20_年10月全县对公存款余额13.5亿元五家金融机构中我行占比15%。

(三)储蓄业务

个人存款?20_年10月我行个人存款余额77535.88万元，其中邮储自营网点个人存款余额22613.96万元，邮政代理网点余额54921.92万元。我行共米兰城市和奋进大街两个网点，9月邮储银行储蓄余额负566.67万元代理网点净增912.47万元。

三、主要工作开展情况

(一)细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销各项业务。

明确了目标定位后我行建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场具体做法有提升经营层次，对规模大、要求高

的重点优良客户将责任主体提升到业务部，比较大的项目直接由行长负责攻关和谈判，组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战上下联动精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章以优质的服务吸引客户大力营销推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行，行领导以身作则带头攻关保证保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力我行新争取了一批有价值上档次的客户，如大象集团、国电项目等重点业务，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基矗。

(二)、坚持品种创新和服务创新多方位发展零售业务。

大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务。二是加大吸收理财资金力度。抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，对周边的商户、村户和老客户有效地吸收理财资金。三是推出了vip服务方案。开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案。四是加大宣传力度以业务宣传为媒介。全行总动员走进城乡的每一个角落加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。

(三)、加大贷款营销力度，扩大贷款规模，防范信贷风险，不断优化信贷结构。

为增强发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，特别是消费类贷款积极争取扩大贷款规模带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销：主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销。在贷款管理的基础工作中，防范信贷风险是今年市行确定的重中之重的一项工作，我行不敢懈怠，信贷审批权限严格执行，所有贷款均有责任人亲

自把关审批。同时还组织信贷人员和审批人一起学习有关文件规定，凿清细节，在法律上找着立足点，明确了关键环节。一是坚持审慎原则，对于任何有疑问的票据，不能只凭本人提供的证据，必须信贷人员亲自去核对求证无误后才能受理。二是强化责任认定。经过努力效果较好确保了贷款不良额、不良率均保持在最低，为我行不良贷款率的下迁，作了尽可能的贡献。

总之，在目前的工作中，我行还存在一些不如人意的地方：一是经营理念有待创新。近一年来实践证明，经营理念和思维差距较大，各项业务开展缺乏前瞻性。二是营销意识不强，畏难情绪高，需强化从业人员营销理念和营销意识，挖掘其营销积极性和主动性。三是基础管理还有待进一步规范和完善。基础管理工作距上级和监管部门还有差距，各类基础管理资料有待完善，风险意识有待加强，管理理论有待创新。我行将在今后的工作中总结不足，及时改进确保各项工作再上新台阶。

造船行业工作总结篇八

自从x年参加工作以来，在公司领导的正确领导下深入学习贯彻和落实总公司制定的各项制度和政策，探索和开拓生存与发展的新思路。进一步解放思想，转变观念，以经营发展为中心，以改革创新为动力，以服务质量为保证，以提高效益为目标，不断强化主营业务和优势产品，不断优化内部管理和运作模式，不断深化企业重组与改革，方方面面的工作都有了新的进展。

本人于x年毕业于邮电学校□20xx年6月因工作需要调入商客部担任聚类客户经理□20xx年1月又调入政企部担任中小企业及学校客户经理。如下对这些年来的工作总结如下：工作业绩：

1□x年x月至x年xx月在商客部担任聚类客户客户经理。在此期

间每月圆满的完成了x个客户的维系、合同的签订、增值业务的发展及相关费用的按时收取。

2、x年至x年xx月办理了校和校班级总机业务，总客户数量达到了x户，取得了不错经济效益。

3、x年x月与电大和中心血站签订了翼机通业务拉动了移动业务量和收入。现已签订了师范和卫校的翼机通业务。

为客户服务工作方面如下：

采取灵活的营销策略，制订个性化营销预案，与客户签订全面合作协议，防止竞争对手因跟客户沟通不当乘虚而入，巩固和发展电信业务。

2、在保存量上，我们将通过对重组后通信市场格局中及对手竞争重点的分析，在存量保有过程中做到了“攻防结合”。即保有存量客户，重点避免中高端客户流失；维护新增市场份额，限度抢夺新增客户；维持现有客户话务量，减少话务流失；重点突破竞争对手高价值集团客户市场；通过多业务捆绑，削弱竞争对手强势的移动市场占有率；有针对性选择重点家庭和企业，推进移动和固网业务的融合。

3、对于宽带，将采取以下措施：

1）扩大宣传，降低宽带印象价格。

2）定期对它网即将到期用户进行派单,有针对性策反。

3）大力拓展社会营销渠道。

4）开展聚类目标客户专项调查和营销，细致梳理和调查宽带目标客户，建立动态档案，跟踪营销，积极开展团购活动。

5）锁定教育行业，开展专项调查和针对性营销。

6）实施对离网用户的两级管控，不断提高挽回成功率。

4、做好转型，促进增量：

1）中小企业、教育等行业继续推进宽带接入发展。

2）根据特定行业用户的特点，适时开展有针对性的团购活动。利用政企客户三类关键人（主要领导、分管领导、经办人）的影响力，充分挖掘行业客户的员工宽带市场。

5、为积极应对竞争，取得竞争主动，保证科学的经营决策，健全和完善中小企业档案，以电话联系形式，逐个了解包括企业所有电话号码、公司规模和人数及老板或负责人在内的信息，再根据已收集的中小企业资料，有针对性地上门走访，在做好服务工作，解决客户通信问题，引导客户通信需求的同时，进一步了解和把握公司情况，根据走访结果，不断完善客户资料。

以上是本人这些年来的工作业绩及工作心得。面对日益激烈的市场形势，我们必须正视现实，发奋努力，以改革创新、与时俱进的思想品格和知难而上、艰苦创业的工作作风，不断解决工作中存在的问题、应对前进道路上的各种风险和挑战，为塔城电信分公司深化改革、加快发展做出新的更大的贡献。

造船行业工作总结篇九

针对今年公司总部下达的经营指标，结合总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对

销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、培训例会化

6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据**年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传**品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年**市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的

推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和**市高校后勤集团强强联手，先后和理工大后勤车队联合，成立校区维修服务点，将服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集 做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在**市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额**万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部

门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表;进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范;在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆;在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1:00，售后俱乐部提供24小时全天候救援;通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车台次，工时净收入**万元。

二、 强化服务意识，提升营销服务质量

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为“服务管理年”，提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系;在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则;在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。 并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息

区，率先在保养实施了“交钥匙”工程;针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送温暖”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、 追踪对手动态 加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对**市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、 注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请国际专业的企业管理顾问咨询公司()对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对即将到来的20xx年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保分公司20xx年经营工作的顺利完成。

造船行业工作总结篇十

20xx年“十一”黄金周，景区共接待海内外游客11.6万人次，同比增加5.5%。黄金周期间，景区管委按照市委、市政府工作部署，努力做好山、海、品牌、文化四篇文章，充分发挥某风景区在青岛市旅游发展中的龙头作用，在市假日旅游指挥部的正确领导和各有关方面的大力支持下，景区全体干部职工和各方面工作人员一道坚守工作岗位，认真履行工作职责，严格规范管理，文明热情服务，整个景区环境优美，秩序井然，未发生治安、安全责任事故。

一、旅游高峰进一步缓和，客流分布更趋均衡今年“十一”黄金周，是长假制度实施以来的第15个黄金周，全国各大旅游景区假日旅游消费更趋成熟，散客比重逐步扩大，自驾车旅游持续升温。风景区客流分布在黄金周中呈现出“三多三少”的新特点，“三多”是散客多、自驾车多、新景点游客增多;“三少”是旅游高峰游客比例减少、旅行社团队减少、传统景点客流减少，出现“高峰不突出，客流更均衡”的趋势，更有利于景区健康有序运行。

(一)各景区客流分布更趋均衡。“十一”黄金周，景区传统的流清、太清游览线路客流呈下降趋势，由流清进入景区的游客人数所占游客总人数的比例略有下降，从20xx年“十一”黄金周的58.4%，降为这次黄金周的57%。巨峰、北九水游览区客流增幅明显，同比分别增长20%和33%，所发挥的接

待作用显著增强。两大游览区接待游客人数占景区总游客数的比例，分别从20xx年“十一”黄金周的5.4%和18.8%，上升到这次黄金周的6%和22.5%。

(二)时间分布更趋合理。黄金周期间，部分游客和旅行社团体有意规避上午旅游高峰和交通调流时间，选择下午进入景区。2：00以后进入景区的游客人数所占总游客数的比例，由20xx年“十一”黄金周的12.5%，上升至这次黄金周的14.6%。

(三)客源结构出现团体减少，散客增加的趋势。随着私家车的普及和景区交通的日趋便利，散客所占游客总量比例明显增加，旅行社团体所占游客总量比例有所下降。黄金周期间，景区接待旅行社团队人数占总游客数的比例由20xx年“十一”黄金周的35%，减少至这次黄金周的31%。

二、交通管制作用弱化，景区容纳能力加强今年黄金周，假日指挥部根据景区实际情况，采取了灵活的交通调流措施，在10月2日至4日采取用交通管制措施，日均管制时间由以往黄金周的5小时减少到这次黄金周的3.5小时，极大方便了自驾车出游的游客。大河东停车场三天累计停放车辆1200余辆次，发送旅游循环车240车次，转运游客6300余人次。转运游客人数占从流清进入景区游客总量的18%，车辆容纳量占从南线进入景区车辆总量的34%。景区管委针对自驾车增多的情况，积极采取措施，确保景区良好的交通秩序。

一是在节前完成仰口停车场、北九水停车场的扩建改建工作，增加停车位800余个。二是在主要游览路沿线增设交通指示牌、导向牌和调流方案说明牌，方便游客游览。三是在新闻媒体加强交通调流方案的宣传，在游客中发放说明交通调流情况的《致游客一封信》，增进游客对景区车辆调流工作的了解和认可。四是在主要游览线路和各车场入口增派工作人员，协助做好车辆的疏导和停放。

三、安全工作措施到位，假日旅游安全得到有效保障景区管委各部门、各单位认真贯彻落实省、市关于加强黄金周安全保障工作的指示精神，始终把安全保障工作放在最为突出的位置，不折不扣地做好各项安全管理工作。

一是责任到位。节前召开黄金周工作动员会，总结分析历次黄金周安全工作成功经验和薄弱环节，有针对性制定了安全工作方案，明确责任分工。根据安全管理标准制定出各游览区安全工作目标，并予以量化、细化，与督查考核相结合，确保安全工作各项措施落实到位。

二是检查到位。开展了安全工作大检查，重点检查在台风和强降雨中遭袭的桥梁、游览路、防护栏和索道等旅游设施，对损毁设施及时组织抢修，清除落石、滑坡等安全隐患，确保不发生安全责任事故。

三是教育到位。组织干部职工和经营业户进行安全生产教育，进一步树立“没有安全就没有旅游”的责任意识。在主要游览区内发放致经营业户的一封信，开展旅游安全自查自纠活动，提升景区整体安全工作水平。

四是管理到位。节日期间，按照“谁主管、谁负责”和“统一指挥，分级管理”的原则，实行各级领导负责制和岗位安全责任制，在各游览区建立了安全工作领导小组，在景区旅游沿线、车场、主要景点等处设置安全管理员，完善值班、值勤制度，并认真抓好落实，为黄金周旅游安全工作提供有力保障。

四、服务品牌成为新亮点，旅游质量显著提高 黄金周期间，景区广大干部职工结合iso9001质量管理体系的推行，强化优质服务观念，积极开展“山海之约、满意之旅”主题服务活动，进一步完善服务流程，严格服务标准，建立人性化、亲情化、细微化的服务模式。一是流清管理处努力打造“流清快通”服务品牌，改进工作流程，完善工作措施，加快售检

票速度，提高车辆通关能力。二是北九水管理处充分发挥国家级“青年文明号”示范带动作用，团员青年佩戴团员服务牌，在三水等处设置旅游服务咨询台，为广大游客提供咨询、救护等服务。三是太清、仰口管理处认真加强“服务无极限”、“情景交融仰口行”等服务品牌建设，组织开展各种便民服务活动，为游客提供开水，帮助游客寻找丢失财物、走失亲友，积极营造温馨的游览环境。黄金周期间，景区品牌服务已成为新亮点，也是景区实现旅游由数量型向质量型转变的重要举措。

五、文化建设成果初现，游览内容极大丰富近年来，景区管委积极推进“文化某”建设，全面整合文化资源，精心打造文化品牌，为某风景区的长足发展提供了重要文化支撑。节日期间，按照“顺法自然”道家思想修建的北九水游览区九水十八潭，体现“八卦”文化的巨峰环行路、文化墙，纪念名僧法显的棋盘石法显广场等新景点，吸引了海内外越来越多的游客前往游览，不仅成为游客体验传统文化重要窗口，也已成为景区新的旅游增长点，极大丰富了景区游览内容。此外，景区管委充分发挥山海特色优势，积极打造精品游览线路，满足游客听山观海、体验自然的需求。

一是构建电视、报纸、广播、网络全方位的宣传平台，加强景区特色宣传，积极推介精品旅游景点，并在景区内建设完善的旅游标示导向系统，帮助游客游览。

二是在龙潭瀑、潮音瀑等处增设护栏和铁链，完成北九水冷翠峡循环路和沿途景观型水库建设，拓宽八水河游览路，在确保安全的前提下，尽可能满足游客亲近自然的需要。

三是增加太清湾游艇班次，充分发挥出这一特色海上游览项目优势。

四是加强景区旅游市场多元化建设，丰富旅游纪念品种类，为游客提供体验某茶、海鲜等当地特产的场所。六、景区执

法能力进一步加强，综合协作机制更趋成熟黄金周期间，景区管委严格执法、文明服务，进一步提高依法行政水平。加强对景区市场监管，取缔了旅游沿线无证经营的商业摊点，杜绝了强拉强卖、围车叫卖、骗客、宰客等现象;对非法营运车辆和无证导游等难点问题集中进行了整治;对部分游览区内存在的封建迷信活动进行了治理;加强对各种逃漏票和倒卖景区门票行为的监管，切实保障广大游客利益;对卫生死角进行了重点清理，进一步净化了景区旅游环境。公安、交警、工商、交通、公交、卫生监督、质监和军车纠察等方面工作人员、部队官兵按时到位，与景区管委工作人员一道，积极协调，密切配合，确保旅游接待管理工作得以有条不紊地进行。