

2023年电力个人年终总结(精选7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

电力个人年终总结篇一

当我们满怀激情的步入x年，欣然回首所走过的每一步，除了收获了一年的辛劳，我们更多的是看到了工作中的不足。只有不断的修正和完善才能使我社更加稳步健康的发展。努力使我们旅行社在众多社中形成品牌，真正成为百姓品质生活的先行者、服务行业的领头者。

xx年共接待旅游人数：3900多人。大小团队130多个，但比去年接待总人数少了300多人，总结原因并不是旅游市场的萎缩，或许是几家旅行社的介入、或许是我们工作的不足导致接待人数的下降。总结17年的工作计划18年的工作。重点应该从以下几方面着手：

进一步规范了我社的规章制度、岗位职责、工作流程、使我社内外部环境都得到了很大程度的改善和提高，使旅行社能够更规范地经营。我社应该在团队组建方面本着宁缺勿烂的原则严把从业人员入职关，从根源上保证了旅游的服务质量，同时积极学习现代治理理念，把员工培训作为全年的工作重点，每月进行员工文化培训、服务理念培训、旅游业务培训、政策法规培训、安全意识的培训等，让每一位员工把服务意识、守法经营、有序竞争、安全意识根植在心，从而为旅游服务质量的永续提高提供了保障。

为了让旅游服务质量能够得到有效的监督和检验，我们虽然已经开通了散客回访，团队同样也应该及时回访，不能单凭

游客意见表来反映。我社结合自己的实际情况，参照旅行社服务标准和相关政策规定，制定一系列旅游服务质量标准，包括上门客人的接待标准、电话咨询接待标准、合同签订明示标准；质量回访制度，导游带团的有关规定等等，从各个环节监督旅游服务质量，加强了与游客之间的有效沟通，同时处处宣扬文明旅游的理念，使旅游服务质量得到了提高，变一方义务为双方权利，变被动为主动。

为了确保旅游市场，旅行社品牌的. 提升新客户、老客户、团队、散客都应该要做到常回访。每一个新客户在没有定下来及时回访，并做好详细的处理结果。实行一周一查。行程中的客户也应及时打电话跟踪，质量的好坏，及时汇报。每笔业务最少一个电话，落实到个人。行程结束了的客户要定期回访，每人每周10个电话，包括探访、拜访、回访。只有常沟通才能进一步的了解旅游市场，拉笼客人，保证客源。

总之xx年将是我社更具考验的一年，我和我部门的员工有信心在这一年里把旅游部的工作在提升一个台阶。尽心尽力为旅行社的发展和壮大作出应有的贡献。

电力个人年终总结篇二

我局从12月下旬就开始着手20xx年安全月活动的各项准备工作，为提高管理层对安全月活动的重识，在20xx年12月24日安全生产例会上，由主管领导对安全月活动的开展进行了周密的安排部署。为加强本次安全月活动的组织领导，确保安全月活动的有效落实，我局还成立了以陈健鹏局长为组长的安全生产月活动领导小组，由安监部负责本次安全月活动的组织实施。

1、动员会开展情况

20xx年元月4日上午8：30分，在局领导的带领下，各部门、各班站负责人，局机关部分人员共计53人，在我县电信大楼

参加集团公司在全系统内召开的“20xx年安全生产月活动”电视电话会议，认真听取集团公司戚晓耀董事长的动员报告，咸阳分公司李乃祥总经理的发言讲话以及各级与会领导的重要讲话。深刻领会了集团公司20xx年安全生产月活动会议精神。

2、百人宣教活动开展情况

元月5日至7日，我局要求各基层班站负责人和安全员组织本单位全体员工集中进行安全学习，在传达各级领导讲话精神的同时，认真学习《安规》、《标准化作业指导书》、《安全管理监督卡》、《标准化作业卡》等内容，结合本职岗位，联系工作实际，以“标准化作业反违章、程序化作业防事故”为主题，开展安全活动。通过宣教使本单位职工深刻体会“标准化作业反违章，程序化作业防事故”的精神实质，提高全员安全防范意识，达到自觉执行标准化作业，程序化作业的目的。活动期间共开展宣教70余人次。

3、千人征文活动开展情况

通过学习和宣教活动，我局号召全体职工结合本职岗位职责，就如何学习掌握《电力安全工作规程》、《标准化作业指导书》，如何在实际工作中执行《标准化作业卡》、《安全管理工作监督卡》，怎样才能使用好、使用时应该注意什么为重点开展征文活动。截止目前，共收集征文120余份。

4、观看教学片活动开展情况

我局收到分公司下发的标准化作业教学片样片后，立即安排专人连夜进行复制刻录光碟。元月5日下午，局领导和局大院全体人员在会议室进行了集中观看。元月6日，我局对各基层班站宣教活动开展情况进行检查时，统一进行了发放。给每个班站发放一张dvd光碟的同时，还给电脑上保存了电子备份，保证观看形式多样化，累计观看600余人次。

5、万人承诺活动开展情况

通过学习、宣教、观看教学片等活动的开展，不仅充实了职工的安全生产知识，也使职工为自己在实际工作中找到了标尺，使大家明白了在以后的工作中，该做什么，该怎么做和怎样才能做好。在书写承诺书时都能结合本职岗位和实际情况，就自己在以后的工作中怎样做好安全工作做出郑重承诺。共收回承诺书535份。

6、万人宣誓和万人签名活动开展情况

元月4日，我局在召开的安全生产月活动动员会上，我们给每位参会人员发放一份誓词，由陈健鹏局长带领全体参会职工312人进行庄严宣誓。全体参会职工在“标准化作业反违章，程序化作业防事故”的横幅上签名。

7、开展的'其他活动

(1)元月份安全生产月活动期间，我局专门制作“标准化作业反违章，程序化作业防事故”展板8块、交通道路安全展板2块、誓词专用展板1块摆放到会场，让我局参会职工参看，让职工更形象化、具体化的了解和认识标准化作业和程序化作业，提高职工的安全意识。

(2)会议期间发放戚晓耀董事长《致安全生产第一责任人的一封信》321份，让职工了解戚董事长对我们基层一线职工安全的关爱和希望。

(3)制作安全标语横幅30余条，在活动的前夕全部发放到各班站，挂在办公地点的醒目位置。横幅标语突出活动主题，用实实在在的词语表明安全的重要性，时刻警惕职工从“要我安全、我要安全”向“我会安全、我能安全”的思想转变。

(4)我局为确保“安全生产月活动”的各项活动，在基层班站都

能扎实有效的开展，专门成立涇阳县供电分公司“安全生产月”检查小组，制定检查细则，元月5日至7日将机关管理人员分为五组，每组由局领导带队对各班站安全活动开展情况进行检查指导，参加班站的学习、宣教和观看《中低压配电网标准化作业教学片》活动，并和广大员工进行讨论。同时对20xx年以来各班站标准化作业演练及实际工作中标准化作业卡的使用情进行检查。

“元月安全生产月”活动期间，正值“迎峰过冬”和春节即将来临，我局各单位在开展好安全月各项活动的同时，结合实际工作要求，大力开展万人排查活动，查找安全生产存在的问题和隐患，加大整改力度，消除隐患，夯实安全生产基础。为迎峰度过冬和春节期间保证电力供应做准备。

元月5日至7日的学习和宣教活动结束后，各班站集中开展了万人排查消除隐患活动。各班站对所管辖内的高低电压线路设备进行全面徒步巡视和夜巡，共巡视主网线路km□配网线路km□农村电压线路km□低压配电台区配电柜检查处。经巡视共发现一般隐患处，重大隐患处，其中，主网重大隐患xx处、配网重大隐患xx处、低压0.4kv线路重大隐患xx处。主网一般隐患xx处、配网一般隐患处、低压0.4kv线路一般隐患xx处。低压配电柜总分保不动作处。

电力个人年终总结篇三

我自xx年十一月到公司电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很大进步，现将一年多来工作、学习、思想情况分析总结报告如下：

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学方略、和公司工作会精神□xx省xx公司关

于节能减排的规定等文件资料、董事长和总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读xx大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》

编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《司监控中心后期建设思路》、《营销监控中心运行管理制度□□□xx公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)□□□xx公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

(三) 昆明局五华分局试点建设7x24小时数字化营业厅

参与《7x24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调昆明局、云电同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目前7x24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户可以24小时通过全自助方式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

电力个人年终总结篇四

今天，公司召开20xx年上半年工作座谈会，传达并贯彻落实南方电网公司□xx电网公司半年工作会议精神，安排部署20xx任务。

今年是xx电网公司新一轮发展的起步之年，“保增长、抓建设、强基础”的各项任务十分艰巨。从上半年情况看，虽然我们面临很多的困难，但我们始终发扬抗灾精神，想尽办法去完成每一项任务，基本完成半年目标。刚才7个单位分别代表不同层面做了专题发言，基本概括了公司上半年的主要生产施工情况。

上半年是蓄势待发□20xx整个南方电网将进入大发展阶段，是我们有所作为的关键时期。我们要加快转变观念，适应在城市电网和农村电网改造中，工程量小、工程地理分布较散、工期紧迫的新特点，主动调整管理模式，适应电网建设的新形势和新要求。我们要实实在在把“千方百计保增长、全力以赴抓建设、立足长远强基础”的工作方针切实贯彻到具体工作中，全面指导今后的全盘工作。在此我对20xx的工作重点作一个发言。

目前我公司有70多个工程正在建设过程中，紧接着还将有一批工程开工建设。我们将克服一切困难，务期必成。

1、顺应电网建设的需要，调整完善项目区域制管理。

今年公司承接的工程等级跨度非常大，生产任务艰巨，公司为了整合资源，适应施工需要，推行了区域项目管理。区域项目管理是我们企业面临新形势、承担新任务的情况下推出的创新管理模式。公司为职工干部搭建了展现自己的平台，要充分利用这次创新管理的机遇，开拓奋进，为公司的管理工作带来新气象。各区域之间有竞争，更强调团结协作，要

形成合力，今后在实际工作中遇到的困难，我们大家共同研究解决。区域项目经理是区域第一责任人，对区域经营管理，要从合同管理着手，从根源解决成本管理的问题。区域项目经理、党支部书记要发挥主动性和创造性，充分激发广大职工的工作积极性，有效的组织和调配好有限的资源，确保安全、质量、工期和成本四大指标的圆满完成。区域项目领导班子要充分利用、创造各项有利条件，带领职工想方设法完成好各项施工任务。同时区域项目领导班子有责任，通过区域项目的运作，带出一支工作能力强、责任感强，具有强烈的主人翁意识的职工队伍，为公司的长远发展打下坚实的基础。

2、处理好工期、效益与安全、质量的关系。

我们要提高全局意识，全体员工务必处理好工期、效益与安全质量的关系，必须用安全质量保证工期。随着工期趋于合理化，公司生产要调整步伐，合理、周密、科学地安排各项工作，工程施工务必严格按施工组织设计，脚踏实地施工，确保工程质量的稳定性。要加强生产经营管理，提高企业经营效益。生产是经营工作的基础，必须高度重视加强生产管理。对工程进度要求：今年的投标项目对工程进度和时间要求非常严格，我们在工程进度上还需加快，而且加快工程进度对于公司降低成本，提高经济效益也是关键指标。公司要督促区域项目按公司进度要求来完成。对安全管理要求：公司安全事故一定要下降。一方面要加强公司管理责任，一方面要加强民工管理责任，将民工队伍的内部管理责任，通过合同的方式来体现以降低安全事故。安全事故对潜在的品牌社会效益会造成影响，对企业的经济效益、发展都有非常重大的影响。对质量管理要求：务必提高工程质量水平。质量事故、质量返工都会给公司造成成本增加，而且施工的质量和工艺问题对于公司声誉也会造成很大影响。成本和质量的关系一定要处理好，达到降低成本，提高效益的目标。

3、解决好生产资源配置问题，确保每个工程顺利施工。

针对20xx施工工期集中和区域项目管理的特点，公司相关部门要提前做好人力、物力的资源配备，要尽快拿出具体方案，做好各种应对措施。目前在材料采购上有进一步降低成本的空间，对材料计划要有超前性、条理性，相关部门要多想些办法降低工程造价，要求机物公司保证机具、物资的完好率，工程管理部保证机具、物资的使用率。

我们的人力、物力虽然有限，但一定要统筹安排，精心组织，科学调度。善待职工、民工，做好思想工作，保证队伍稳定，确保生产工期，保障通道畅通。另外对民工队伍的管理要尽快总结目前存在的问题，完善现行的管理办法，促进民工队伍技术性、稳定性和积极性的提高，确保工程务期必成。

4、器材厂按期、保质完成任务。

器材厂要深化实施精细化管理，从基础工作入手，夯实管理基础，真正做到安全、质量、工期三不误，高效、低耗、保质、保量地完成各项目标任务。20xx的任务很繁重，兵马未动粮草先行。器材厂要全力组织好工程铁塔、导线、变电钢构架、基础钢材、电杆的生产、供应及售后服务工作，确保施工需要。要加强与工程部的联系，提前做计划，从源头入手，做好事前、事中、事后的控制，做好资源储备，有效规避风险。

20xx年器材厂需要切实提高产品的质量，强化售后服务，提高用户满意度。严格履行各项检验检测制度，增加奖、罚项目条款，把好质量检验关。要加强对放紧线机具、设备的维修、维护和保养工作，也要考虑一下必要设备的购置。20xx相关部门要重点研究、重点控制工具器计划的准确性、及时性，还要尽快明确区域项目部工器具配置的管理办法。对器材厂的搬迁工作也要做一些基础工作的准备。

工程多，任务重，安全工作是重中之重，安全生产的形势依然严峻，现场安全控制水平还有待提高。我们要以“三体系、

一机制”建设为平台，用制度化、规范化确保实现安全目标。

我们要牢固树立“生产安全是企业的生命线”意识，确保电网的安全稳定运行，按照南方电网公司安全生产“一号令”的要求，加强安全生产基础管理及监督工作，健全完善安全生产保证体系和监督体系，切实做到安全生产的标准化、规范化管理。

20xx我公司仍然坚持“安全第一 预防为主”的方针，认真贯彻执行南方电网公司和xx电网公司的各项安全生产要求，以人为本，提高人员素质和管理水平，要抓细节管理。通过管理和科技创新，不断完善企业内部安全生产规章制度，落实安全生产责任制，通过科学制定和分解安全生产目标，使安全生产责任制落到实处，做到“目标明确、层次分明、责权到位、保障有效”。坚决完善应急预案体系，加强对安全生产责任传递机制的落实。把各级安全生产问责制，真正落实到基层、班组和个人，从各个界面确保电网安全稳定运行。要进一步推进安全性评价工作，提高风险预测和预控能力，采取积极、有效的措施并实施过程控制。

在质量管理方面，基建单位的工程质量就是生产单位的安全，是电网运行的安全。我们要进一步加强精细化管理，加强项目部的质量整体意识。进一步突出质量管理制度化、标准化，完善各级人员质量责任制，完善奖惩制度，确保工程质量管理水平不断提高，质量台阶只能上不能下。严格工程实物质量三级验收检查制度，加强施工质量过程控制及检查力度。根据新的工程施工特点，质量部门要调整管理方式方法，想方设法提高工程质量。20xx在几个工程，我们试行专业化分工，准备成立架线项目部等这样的分部工程的专业化队伍进行施工，从细节和分部入手，从每一项工艺上提高质量水平，确保工程整体质量水平的提高，也有利于成本的控制。在质量管理方面也要加强责任传递机制的落实，建立各级质量问责制，真正把质量意识和质量责任落实到基层、班组和个人，从各个层面确保施工质量。

运检公司的重大使命就是抓好电网安全稳定运行维护。仍然坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，围绕“规范化、指标化、体系化”的生产管理总体要求，以提高可靠率为根本，以风险管理体系为主线，进一步规范线路运行维护工作，着力提高设备健康水平和员工综合素质，确保设备和人身安全。

电力个人年终总结篇五

供电企业城乡电网改造的逐步完善，供电网络结构趋于合理，运行更加稳定、经济，供电可靠性进一步提高，一定程度上拓展了电力销售市场。但要巩固好现有的市场状况，在现有的市场基础上，寻求新的增长点，进一步开拓市场、就需要我们克服自身在营销工作中存在的不足，注重在优质服务和企业文化建设上下功夫，全力打造供电企业服务的新品牌。

一、在优质服务和企业文化建设方面影响电力市场营销的几个问题

1. 企业的服务理念没有完全建立，在员工的思想当中没有搞清楚开展优质服务与企业的利益、市场营销的关系，认为优质服务是额外负加的工作，没有同自己的岗位工作有机的结合起来。阶段性的短期突击行为在职工思想当中根深蒂固，甚至还有部分人存在“服务低人一等”的错误思想，服务工作中缩手缩脚，不好意思，难为情。制约了优质服务工作全面深入的开展。

资料等。

3. 服务的体制不顺，体系不健全，客户服务应是一个全面设计、全员参加、全过程控制的整体，错误认为供电企业服务是一些直接面向客户的部门和员工的工作，在整个全过程控制的整体中没有真正形成：机关服务基层、生产服务经营、经营服务窗口、窗口服务客户的服务体系。

4. 服务的手段落后。在电力事故抢修中手段落后，抢修时间较长，停电范围较大，客户电费的收交手工操作，大客户跟踪管理跟不上发展的需求，报装接电手续的办理，并不是所说的“只要一个电话剩下的事由我们来做”，查询服务步骤较多。

6. 没有把优质服务融入企业文化的建设，供电企业服务品牌的定位、经营的战略、员工个人价值的实现等方面都不很明确。开展服务文化、塑造企业形象内容的社会活动较少。

二、注重文化建设、培育企业服务的新理念

在近年来开展的优质服务活动中，供电服务有了明显的改进。首问责任制，上门服务，“一口对外、内转外不转”的窗口服务，自xx年开展的“电力市场整顿和优质服务年活动”以来的承诺服务等，都取得了一定的进展，收到了良好的效果。但都停留在一种被动的、浅层的、单一化的服务上，没有完全从一种基于“以人为本”、注入企业文化建设内涵出发进行的全面建设，没有真正的体现出在服务中人的价值观的实现。必须在培育服务理念的思想中，提升员工的价值实现和员工竞争意识的培养。通过企业文化建设，把服务文化渗透到企业的所有活动中，提高服务文化在企业中的重要性，使员工变被动服务为主动服务，变阶段性突击行为为融入岗位工作深层次的开展。理解优质服务与企业效益、个人利益的密切关系，是社会道德建设的重要组成部分。把注重个人形象同打造服务品牌结合起来，在同客户的服务交流中，通过人与人之间服务与被服务的沟通，达到文化沟通，使客户在优质服务中感受到实惠和愉悦的同时，使供用双方的道德情操得以陶冶和提高，传播企业文化，树立良好的品牌形象。

电力个人年终总结篇六

我现年45岁，是电力安监部安全监督专责人员[]xx年1月参加工作[]20xx年3进修于电力职业技术学院发电厂及电力系

统□20xx年到20xx在道真电力局安监部工作。我有良好的思想政治素质和职业道德素质，爱岗敬业，有奉献精神；善于学习，熟悉岗位各项业务技能和理论知识，能够认真履行职责，优质、高效地完成本岗位各项工作任务，工作业绩优秀，遵纪守法，清正廉洁，文明服务。在年度考核中屡次被评为优秀工作人员，努力参加各项培训并考取了、证书等等。

1、积极参与局组织的学习“党的十七大精神”、“开展文明执法教育和加强执行力建设活动”等政治思想教育活动，领会精神实质，提高政治思想素质。

2、加强与同事的经验交流，提高专业人员技术水平。在我们电力局内部营造的良好学习氛围的影响下，刻苦学习、钻研技术，不断提高专业人员技术水平。

3、在以自学为主的基础上，坚持参加技术交流活动，努力提高自己的工作水平和技术攻关能力并积极参加培训工作，全面提高电力安全方面的专业水平。

1、在工作中，始终坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，始终把安全工作放在第一位，落实安全生产“三个百分百”重视本质安全，努力创新，保证电力安全工作顺利进行。

2、积极防范，做好风险管理。在工作中针对电网薄弱环节，不断学习电网及设备事故应急处理预案、反复练习并总结分析，提高自身应急处置能力。

3、求真务实，切实做好安全检查工作。定时开展电力线路安全隐患的整治和检查工作，保障电力安全。

在领导和同事们的信任与支持下，加上我本身的努力，不论是思想素质还是专业水平都得到了提升，再次我要由衷的感谢他们！我觉得，一个人所取得的成绩离不开团队的'力量和

支持。我还觉得，一个人能够做好每一件平凡的事情就意味着不平凡。在以后的日子里，我将尽心尽责、全力以赴地在平凡的岗位上默默奉献自己青春热血，为树立一名电力安全监督人员精益求精、文明服务的良好形象而努力。

电力个人年终总结篇七

我自20xx年十一月到公司电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很大进步，现将一年多来工作、学习、思想情况分析总结如下：

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学习南网方略、南网和公司工作会精神□xx省和南方电网公司关于节能减排的规定等文件资料、袁懋振董事长和廖泽龙总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。通过学习，我对“三个代表”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“三个代表”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性；进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵；进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。通过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训

和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向xx公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读xx大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

（一）营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《电网公司营销服务中心系统建设》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《电网公司监控中心后期建设思路》、《电网公司营销监控中心运行管理制度》、《电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

（二）县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范（试行）》、《电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则（试行）》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

（三）昆明局五华分局试点建设7x24小时数字化营业厅

参与《7x24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调xx局、x电等相关单位在建设过程中出现的问题。目前7x24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户可以24小时通过全自助方式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

（四）建设移动营销作业系统

参与《电网公司营销移动作业子系统方案》、《电网公司营销移动作业子系统技术协议》的编写完善。组织协调xx局和x电结合电网的实际情况，在供电局稽查大队率先进行移动试点应用，目前主要实现了：综合查询、查询供电通知书、用户档案信息、审核整改通知单、填写现场处理单、问题记事本等稽查常用功能。

（五）参与编写各种规范

参与编写完成《电网公司配电班组建设规范（共十六分

册)》、《电网公司营销安全工作危险点预测及预控管理办法(试行)》、《电网公司市级供电企业营销标准体系》、《电网公司县级供电企业营销标准体系》等规范。

(六) 完成计量处日常工作

完成西电东送电量结算、审核上网电厂电能计量装置配置、编制营销计量及营销项目并跟踪项目完成情况通过参与营销监控中心的建设,使我对营销各项工作流程有了全面的了解;通过县级“一体化”建设,使我对县公司的营销业务、流程、存在的问题有了一定的了解;通过数字化营业厅、移动营销作业系统的建设,使我认识到了信息化、自动化对一个企业发展的重要性;通过参与各种规范的编写,使我的文字水平有了一定的提高;通过计量处日常工作,使我对电能计量装置有了全面的认识,工作能力得到全面提高。

四、自身存在的不足

(一) 面对新的岗位,业务面扩大了很多,对专业技术知识和业务能力提出了更高的要求;虽然经过一段时间的艰苦学习,基本掌握了有关专业知识和业务知识,可保证工作的开展;但是,这些业务知识的深度和广度是远远不够的,仍须在今后的工作中不断努力学习。

(二) 沟通协调能力还有差距,还需要进一步提高。

五、今后的工作打算

在营销部一年多的时间里,在领导的关怀和同事们的支持与帮助下,经过自己不断努力,取得了一定的成绩,也学到了不少营销管理知识,对于原本身处一线的电力员工对公司有了新的认识。回到送变电后,面对新的岗位,我将加强理论学习,学以致用,不断完善自我,尤其是新技术、新理论的学习,勤奋工作,在实际工作中锻炼和成长,不断积累工作

经验，提高业务能力和工作水平，为电力建设和发展做出自己新的、更大的贡献！