

公路维护员工工作总结 电脑维护员工作总结 总结优选(模板5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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

公路维护员工工作总结篇一

20xx年就已经离我们而去□20xx年已经到来□20xx年的工作告一段落，我来到公司已经有6年。在公司中我担任维修部经理的职务。我学习到了很多知识，也积累了许多经验。在这里我的总结下我在20xx年的工作情况：

1、管理组织能力不足，不能及时了解员工的工作状态，不能及时调动积极性，员工工作中有时情绪化，有时上门服务路远点，钱少点都不爱去服务，工作不积极，普遍存在拖拉现象，没有尽到部门经理职责。

2、员工服务态度不到位，接待客户不积极，对待客户不热情、敷衍拖拉现象严重，有不少事情需要提醒着才能做到，客户不满意就去找别的电脑公司，我们的客户就会越来越少，减少了自己的收入，也减少了公司的效益，十分不利于公司的发展。因此我们要加强服务意识、树立正确的服务态度、培养积极的为客户服务意识。我们是以服务为主的公司，就要用服务去赢得市场，赢得用户，向服务要效益，客户的满意是我们的根本。

3、员工的技术水平还有待提高，没有进取心，员工在技术没有主动提高上的意识，总是处于被动状态，遇到问题才知道自己技术维修水平的不足，技术水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的发展。

1、我要管理组织上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，同时还要经常性的与同事进行沟通，了解每名员工工作状态，精神面貌，技术能力及在工作中一些自己的看法，及存在的问题。以便及时改善！

2、组织员工技术培训，爱岗敬业：回顾公司历史、展望公司未来，了解企业的奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

3、岗位责任：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。加强专业技术培训。确定奖惩制度，有奖有罚，提高调动员工工作热情和积极性。为公司创造更高的效益，同时也为自己创造更大价值。

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参加公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

20xx年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，要利用各种手段把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、转变成我们长期客户。这就要把技术服务当根本，只有我们提供的技术和服务越来越好，我们的客户才会越来越多，个人工资才会提高，公司效益才会提高。

在今后的工作中，我会更加严格要求自己，上述几个大问题是我不需要努力的方向。我会努力做好本职工作。当一名合格的维修部经理，再次感谢公司对我的信任与支持我坚信公司明天会更好！以上是我的工作总结报告，请领导和在座的每

位员工进行监督。

最后祝愿大家和家人新年快乐，万事如意，祝公司一年更比一年强。

公路维护员工工作总结篇二

卖场要进行的是进销存整个链条的运作，进货是源头，库存管理是核心，不论进了多么好的、成本多么低的商品，要是在库存管理这个环节上没有做好，则会大大影响销售利润，甚至吃掉所有毛利，使前面的努力变成白费，所以，在库存管理这个部分卖场要给予非常的关注和执行。

一、与库存管理相关的概念

其中□a类商品的库存服务水平应达以上□b类商品应达97%以上□c类商品应达94%以上□d类商品应研究其产生的原因，并想方设法消除此原因。

二、库存管理环节中各部门和人员的职责

既然库存管理这么重要，那么在库存管理这个工作上，各个部门该承担怎样的职责呢？

1. 采购部门

(1) 负责控制订货的品项。

1) 新品（试销、不可贪心）。

2) 现金或账期短的商品。

3) 货源紧张的品项。

- 4) 促销品（先订预估销量的1/3）。
- 5) 外埠商品。
- 6) 生命周期短或销售季节短的商品。

（2）负责清理滞销品。

- 1) 退货。
- 2) 换货。
- 3) 清仓（小心毛利损失）。

2. 门店运营部门

（1）负责控制库存及永续订单的品项。

- 1) 销售品项（正常供货的商品）。
- 2) 永续订单品项（卖场前一天下单）。

（2）负责订货，95%以上的品项应由卖场订货。

- 1) 卖场每天接触顾客，较了解顾客的需求，
- 2) 卖场随时补货，较了解订货需求。
- 3) 随时有团购顾客，可采取紧急订货。

三、库存过高或过低的影响

如果库存过高，会在资金占用、仓储成本、商品损耗方面带来问题，并会增加管理成本和难度。

(1) 资金成本（1%/月）：利息费用。

(2) 仓储成本（1%/月）：空间成本与运输费用。

(3) 商品损耗风险包括以下方面。

- 1) 商品过期或过季。
- 2) 商品保质期接近，必须降价求售。
- 3) 商品被盗。
- 4) 商品压坏（纸箱变软）。
- 5) 商品撞坏或摔坏（运输不当）。
- 6) 商品变质（保存状况）。
- 7) 商品被老鼠咬坏。
- 8) 盘点困难（放在不同位置）。

库存高了是问题，但库存过低也是不正常的。库存过低的潜在负面影响表现在以下几点。

(1) 缺货成本：丧失商机。

(2) 形象成本：公司缺乏资金或厂商不愿供货。

(3) 口碑风险：顾客白跑一趟，下次不愿意再来。

公路维护员工工作总结篇三

今年以来□xx区工商联紧紧围绕区委、区*“六抓六促”和“五个xx”工作思路，认真贯彻落实党的十八届三中、四中

全会以及自治区和xx市经济工作会议精神，坚持“两个健康”主题，以服务非公经济发展为宗旨，结合我单位工作实际，精心组织，扎实工作，取得一定的成绩。

一是组织非公有制企业人士参加教育培训。

(1) 组织外出培训学习。积极组织我区非公经济人士参加上级有关理想信念教育活动、企业成长培训、非公强优企业高级人才培训班等教育培训活动6期(次)。期间，我区共有非公经济人士80多人次参加了培训。(2) 召开“四信”教育实践活动座谈会。5月，召开以诚信守法为主要题的“四信”教育实践活动座谈会，共有8个强优企业在座谈会上表态发言，坚持守法经营，取信于民的职业和道德操守，认真履行社会责任。(3) 协助举办群团工作座谈会。今年8月，我区举办了主题为“贯彻落实群团工作会议精神，助推企业发展”的企业家座谈会，共有来自我区非公经济企业家代表及服务非公经济企业职能部门领导200多人参加了座谈会。会上，区领导认真听取了非公企业代表的有关企业发展现状汇报，同时听取了各相关服务非公企业部门的工作汇报，并就企业出现的问题和困难作出工作要求和部署。通过教育培训，提高企业风险掌控能力，从而加快企业转变经济发展方式，提高企业法治意识，促进企业依法经营、守法诚信的理念。

二是开展“同心行联百企”走访调研活动。今年上半年，组织开展了以板材行业为重点的“同心行联百企”走访调研活动。期间，共开展走访调研活动2次，走访企业50多家，印发宣传资料300多份，出版宣传板报两期，收集到相关意见建议5条，已解决5条。同时形成调研报告《xx区板材行业存在的困境及出路调研报告》并递交区委，为解决板材行业存在的问题提供依据和思路。下半年组织开展了以诚信守法为主要题的“四信”教育走访调研实践活动。期间走访企业20多家，印发宣传资料200多份。

三是推进民营企业结对帮扶贫困村活动。目前已牵线搭桥达成

“富伟茶业有限公司—xx镇姚山村、广兴木业有限公司—xx镇杨志村、三里镇商会—三里镇隆兴村、鸿盛隆木业有限公司—xx镇甘碑村”等结对帮扶对象的合作共建意向，结对双方初步签订了《结对帮扶协议书》，目前结对双方按协议书要求扎实推进各项工作。

四是拓展招商渠道开展招商引资工作。截至目前，已向区内、外重点企业发出短信邀请函30多条（份），已收集乡镇商会提供推介的招商引资投资信息5条（个），其中有1个投资项目已完成投资意向书，该项目由重庆中麟天然气开发有限公司建投，计划投资2亿多元。同时已和十个乡镇商会、辖区部分强优企业达成委托招商意向，进一步扩大招商引资门路和渠道。

五是组织引导非公有制企业参与社会活动。积极发动、引导和组织全区非公有制企业积极参与各类社会活动。据不完全统计，截止11月底，全区乡镇商会及非公企业共组织开展捐资助学解困、开展各类文体活动（包括春节文体活动、“三月三”歌节、“荷美庭院”建设、“荷家体验活动”等）活动达20多场次，捐助物资累计xx0多万元。其中今年4月份，由樟木乡商会赞助主办的“三月三”歌节共赞助物资40多万元；6月份，会员企业荷田投资公司、龙凤江专业合作社、富伟茶业有限公司、向南居房产公司等企业出资80多万元举办了xx莲藕核心示范区开园仪式系列活动；今年8月份，会员企业向南居·汉唐世家房产公司开展慈善活动，资助慰问困难大学生13人，发放慰问金7万多元；10月份，在重阳节前夕，组织非公经济人士代表分别到xx镇姚山村、黄练镇凤凰村两个村共20位老人代表进行了慰问，每人给予500元的慰问金。

六是发展吸收会员工作。坚持扩大规模与优化结构相结合，既注重数量，又提升质量。截止10月底，全区发展新会员40个，其中，中小企业会员12个，微型企业、个体户28个。

七是指导创建乡镇商会和会员企业示范点工作。重点指导开展乡镇商会“五有”（即有场所、有牌子、有制度、有设备、有活动）建设，重点创建xx镇、三里镇商会等亮点乡镇商会。创建xx区广兴木业公司、广西荷田投资发展有限公司□xx区龙凤江农业专业合作社等企业示范点建设。

八是积极参与挂点乡村工作。根据安排，区工商联挂点樟木乡黄龙村。在单位只有一个人的情况下，能按照驻村工作要求，积极配合樟木乡、村和组织乡村干部做好“生态乡村”和扶贫攻坚（精准识别贫困户）的各项工作。在努力工作同时在工作经费上给予大力支持，共支持工作经费10000多元；同时开展走访慰问活动，共走访贫困农户50多户，慰问困难群众10人，发放慰问金3000元。

公路维护员工工作总结篇四

电信线路维护部工作总结(1)

尊敬的各位领导，各位同事：

您们好！时光飞逝，不知不觉中已经走完的每个日夜。在工作中我们看到所有员工的辛苦，我们经历了艰辛，走过了崎岖，挺过了酷暑，熬过了严寒。虽然在工作中或多或少仍然存在问题，但在我们维护部全体员工的共同努力下，我维护部的工作基本得到甲方的认可。我们的汗水没有白流，我们的付出没有被埋没，我们的辛苦也被人们看在眼里，为此我们倍感欣慰。下面我对维护部这一年来的工作作出简单总结。共分五个方面：一，基站维护，二、线路维护，三、工程，四、人员和财务，五、车辆和安全。

下面是基站维护，一至十二月的故障和巡检情况统计：

1月3***280637

2月7***71636

3月***88645

4月1224***45644

5月12320xx5101429117667

6月***1274356

7月1271***0

8月***65440

9月16***3141396

10月***07390

11月***538

12月5***101563

合计*****

从上面的表格可以看出8月份故障发生次数最多，达165次。一方面由于天气炎热，机房环境温度较高导致，另一方面由于业务水平较低，之前处理故障不彻底引起。也因为8月份故障率较高，所以在之后处理故障的时候也就格外用心。在后来的工作中，巡检人员的业务技术有了一定的提高，巡检时发现的问题也能及时反馈，通过打电话指导能现场处理一部分，这之后的故障较8月份明显降低。所以，这方面巡检人员功不可没。

障；还有当地电源系统检修，改造引起基站电源异常。不过由于维护人员的责任心较强，故障基本无超时现象发生。

共巡检基站6352站次，其中1—6月份维护联通基站577站，7—12月维护200站，巡检完成率为%。1—9月份维护电信基站117站，10—12月份维护电信基站583站，巡检完成率为%。巡检中对机房卫生进行定期打扫，馈线窗封堵，设备检查。对存在问题进行详细记录，基站隐患及时处理上报。后来工作中由于和业主关系不融洽，少数地方进不去基站，而未能正常巡检。在之后的维护工作中和业主积极沟通，关系有所缓和，但仍有极少基站进入相对困难。

十月份以来对联通、电信基站的天馈系统进行巡检，天线的角度进行测量。铁塔类型进行等记。铁塔高度，馈线长度进行进行测量，并做详实记录。在这期间对全体巡检人员进行登高培训，罗盘、坡度尺的使用方法培训。并且还涌现出一批工作积极，态度认真，不怕苦累的优秀员工。我维护部为有他们这样的好员工而自豪。

二、线路维护工作：

2-1、1至9月份电信线路未签合同，只是给甲方应急抢修，包括迁改。从10月份开始进行线路交接，10月份交接线路400二型公里工程，11月12月交接线路2200公里3型工程，总共交接2600百公里。

2-2、10月份抢修36次，11月份共抢修19次，12月份

共抢修16次，共计71次抢修。其中：人为剪断13次，未验收本公司做的11次，迁改不及时3次，电力公司拔杆没有通知断8次，车撞断杆的8次，车挂断7次，从接头盒拽出的2次，在接头盒被虫咬断2次，在固网机房被老鼠咬断4次，长时间光纤打背扣3次，光纤一芯不通的6次，被大火烧断4次。这些数据和其它维护部相比差距很大，分析原因主要是对护线宣传力度不够，思想上不重视，工作上不认真。全年大中型迁改15次，我们一定要向其它维护部学习好的经验，把工作做好。

2-3、工程方面：新建c网工程100多公里，加挂300公里，和挂35公里，广覆盖工程有壶关、黎城、襄垣等三县21个小区。

看咱们维护部的成本挺高。维护部并在元旦组织了联欢活动，另外给员工以实物进行了发放，提高了大家的工作兴趣，起到了预期的效果。

2-5车辆和安全方面：每月进行一次安全培训和指导工作，在期间未发生任何安全事故，这是全体员工在工作中提高安全意识，和公司下发的安全知识教育是分不开的。

以上是我维护部对工作的总结

维护工作计划

已经过去，对我们维护部，甚至对伟远公司都是一个挑战。在今天竞争激烈的社会中，能在同行业中占到一席之地很不容易。所以，新的一年，我们必须想出自己的办法，总结自己的不足，发挥自己的特长；发扬优秀作风，改掉不良陋习。

里，首先在管理方面加大力度。实行分片费用承包制，进行分级管理的办法，各负其责，工作进一步细化，量化。让所有员工知道自己的职责，进行定期的安全和专业知识的培训，工作之余进行不定期的学习，加强员工自身修养。

公布，并总结经验，吸取教训，争取下月做得更好。包括巡检质量、应急处理、资料完善程度和日常工作配合等情况。

3、加大对巡检人员的考核。市区技术员每人负责带领各自区域巡检人员的业务技术监督及辅导，月底时候根据巡检员考试成绩考核各区域负责人。

4、车辆方面同样实行划片制度，由各区域负责人全面

调配，特殊情况临时调配。包括夜间抢修工作在内。

5、计划在第一季度完成全部春检工作，并在春检过程中发现的隐患问题，特别空调问题全部处理完毕，避免夏季高温故障的发生，最主要是电力春检工作，抓好电力春检中发电问题，尤其是油机、人员配置，在电力春检中保证基站设备正常运行。

6、第二季度天气逐渐炎热，也是雨水，打雷多发季节，必须加大巡检力度，对基站防雷和防雷接地处理完毕，对机房防水和散水进行上报和处理，进一步对部分有问题空调进行修理完毕。

8、第四季度完成冬季巡检，巡检中发现问题及时与甲方沟通，做好基站防盗，不让偷盗分子有可乘之机。

在线路中计划如下：

1、在交接线路过程中由于时间短没有对线路进行细致的步巡，因此计划在的1—5月份以各县巡线员为主3个线路抢修组为辅进行一次大型的线路步巡在步巡的过程中要将路由图画详细，在步巡中要及时发现问题及时处理问题将线路隐患消灭在萌芽中，将故障降到最低。

2、在每月各县巡线员要对各自的重点线路进行最低1次步巡，市区的互联互通和各固网机房的线路管道由于是重中之重所以由线路抢修组配合市区巡线员进行步巡。

3、在线路交接过程有遗留的段落计划在1—3月份交接过来并计划再交接些网发部后完成的部分线路。

4、在以后的几个月过程中除了一些日常的维护和抢修工作外，我们要有一定的时间来干一些其它的小型工程，既给公司增加了效益也给自己增加了额外的经济效益。

5、在全年的工作计划中既要安排好工作也不能忘了人员的技能培训和安全生产培训，要在每月中进行员工的培训，使每个员工的个人素质逐步的提高，要使我们的队伍成为一支钢铁队伍坐下能文拉出去能武。

6、计划是计划，计划不落实等于零，落实不检查也等于零，这就要求领导要以身作则带领大家在更好的完成甲方和公司领导交给我们的任务。

7、工程建设方面，扩大经营机制，增加经济收入，无论从利润还是业绩都会有新的突破。

最后祝大家新春快乐，万事如意！

谢谢！

维护部

公路维护员工工作总结篇五

这次有幸在制造业历练了3天，每天过的都很充实。身兼市场和销售的我，倍感压力！因为同行业间的竞争实在是太激烈了。尤其是在订单的抢购上，真的是越有实力的公司越有优势。竞争激烈的同时，也出现了一点有违商业道德的事情，虽然被及时制止，但还是可以看出商业环境也并不是那么的纯净的。当然，我们公司恪守职业道德，没有参与不法事情，也是受害方。

对现实企业管理的认知

对企业的管理，首先我觉得并不是ceo一个人的事。市场部对市场行情的分析以及销售部、生产部对产品的生产与销售，还有采购部和财务部所做的，全都是为了企业整体的利益。所以，我觉着企业的管理离不开各个部门的团结合作。其次，

在企业管理方面，CEO还是起到关键作用的。必须的是，CEO要有雷厉风行的做事风格和非配任务的威严，这样处理起企业的业务来才会更有效率。同时，CEO必须要有锐利的目光和正确的企业管理思想，这样才会对企业的发展做出正确的决策，才更利于企业的管理。

对公司岗位的认知

我是担任市场部和销售部的经理。市场部经理的主要职责：首先，要提前对每一季度的市场需求情况做好分析，做好每一季度销售和预算计划工作；做好前期市场调研之后，与生产部、采购部进行有效的沟通，确保公司产品进行有效的生产。接下来，要做好针对不同客户的前期调研，随，了解市场行情。同时，还要做好市场的维护和投资，给公司进行广告投资，提升市场影响率。在完成前期几个季度之后，要对销售成绩进行统计和分析，不定期的组织对销售情况的分析和讨论，提出对销售管理办法的研究和改进。销售部的主要职责：首先要立足于大局，密切与生产、市场、财务、采购以及行政等部门的工作联系，加强与有关部门的协作配合工作。组织编制每一季度销售计划，适时合理地签订供货合同，确保销售计划指标完成，节约销售费用、及时回笼资金，加速公司资金周转。其次，与商贸公司进行销售谈判，基于市场行情和公司状况力争有利的销售价格。同时编制销售统计报表，做好销售分析，及时调整生产。同时，销售部也要负责物品销售的物流运输工作，确保商品顺利的运到目的地。

对团队协作认知

我个人觉得团队的协作是很重要的，它对一个企业经营的成败起着至关重要的作用。如果一个企业内部出现了分歧，没有团结一致，那必然会导致部门之间的工作不协调，接着就会影响到企业的经营利益问题。所以，企业内部的各部门必须要团结一致，提高效率，促进企业的经营发展。

二、专业认知

对于实训过程中涉及到的专业有哪些？

我是学市场营销专业的学生，正好从事的是市场销售经理，所以是对所学知识的实践应用。运用到的专业知识有从企业战略到营销管理、市场营销环境、组织市场和购买行为分析、市场营销调研和预测、竞争性市场营销战略产品策略、定价策略以及促销策略等。

分别对于这些专业的认知和知识学习体会。

虽然是对不同专业知识面的再学习，但体会都是一样的。那些在书本上看起来很简单的理论知识在实践中运用起来还是很有难度的。所以最为营销专业的一名学生，不能只会纸上谈兵，还必须要在实践中真正运用好所学的知识。还有就是，有活学活用，不能太教条，灵活运用所学知识。同时，学会举一反三。

三、素质训练

演讲能力方面提升

这次很有幸担任了我们公司介绍ppt的演讲人。上大学以来，这是我第一次在众人面前讲话，说实话，紧张还是有的。但是，我控制的还是比较好的，起码在别人看来我还是很淡定的，没有出差错。这次锻炼，对我的演讲水平有了很大的帮助，这次经验的积累会对提高我的演讲能力起到很大作用。

沟通能力方面提升

作为销售部的经理，要负责与商贸公司洽谈产品销售问题。每次都是我方讲尽一切理由把价格提升上去，几个轮回下来，我的与人沟通能力果真提升了不少。还有，这次的实践活动

能更有机会的与同学打交道，也是对沟通能力的一种锻炼。

组织协调能力提升

虽然不是企业的ceo，但出于对企业整体利益的考虑，我偶尔还会借用一下ceo的权利，支使财务部的经理办理了一些业务。同时，我也很注重与同时之间的团结问题，所以，这方面还是不错的。

领导能力提升

这一方面的话，不能说一点没有提升，虽然没有担任ceo去领导企业各部门的经理，但还是看到了不少ceo是怎么领导企业的，还是学习到不少的。

商务谈判与礼仪方面

作为销售部的经理，没少与商贸公司进行商务谈判，几个轮回下来，谈判能力有了明显的提高。还有礼仪问题，不论是穿着还是言语间，我自己觉得做得还是不错的。

自学能力提升

这个绝对是有提高的。因为这是我第一次进行制造业的模拟实践，有很多东西都是自己看业务帮助说明学会的。

判断能力提升

对市场行情的分析判断和对产品销售价格的判断虽然刚开始的时候出现过差错，但后来就能做到几乎零失误了，还是有提升的。

应用能力方面提升

正好我是学市场营销专业的，所以期间用到的专业知识比较多，这就是对专业知识的应用了，还好，我能基本调用专业知识来用到相应的问题上，应用能力还是有很大提高的。

四、感受感想

所看、所学、所用、所想以及个人的切身体会，对自身成长有哪些？

首先，在实验进行的过程中，也是意识到自己很多不足的。这就要勇敢面对，正视不足，可以从别人身上学到精华来改正自己的就尽量去弥补自己的不足。有一些专业知识的不足，还得加强学习。这次正规的实验课，正好给我们日后真正的工作提了一个醒，该注意的就注意，该改正的就改正。

对于人际关系的处理方面，我觉得必须要处理好同事之间的关系。

对于团队协作，搞好团队凝聚力，团结一致，共创辉煌。

同时，也看到很多表现很出众的同学。看到别人如此出众，除了羡慕之外，自己也应该更加努力，争取哪一天能够超越他们，要有信心！

正视了自己的不足，也要正确看待自己的优点，继续发扬。