

# 最新驾驶员技术能手事迹材料(精选5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 驾驶员技术能手事迹材料篇一

我叫xxx，今年xx岁，xxxx年，毕业于xx美容美发学校，后因成绩优异，被留校任教。在学校任教这段时间，我认真负责，带出了很多优秀的化妆学员，也辅导过很多学员参加省里的，国内的大赛，因此，我自己也获得省里的“优秀教练奖”。，我也担任了xx市电视台《家和万事兴》栏目的首席化妆师。

作为一名从事化妆职业的我来说，我喜欢色彩，也喜欢看到一个普通的，平凡的人由我打造后变的优雅，美丽，高贵。人都说，化妆师是创造美丽的天使，我喜欢这样的称号。但是，我更喜欢，站在讲台上的感觉，我喜欢把我所学到的知识教给每一个学员，让他们每个人都能像我一样，成为创造美的天使。

我一直都认为，我的讲台是xxx学校给予我的，是所有的学员给予我的；所以我特别热爱，珍惜。对于教学，我没有像传统的教学那样只是老师在讲台上讲，学员在台下听课，记笔记；而是采用了教与实践相结合的教学模式。经常带学生去一些企业单位给人化妆，做造型。还常常带着他们去商场，去彩妆店里了解最新流行的元素。因为我觉得，作为一个优秀的化妆师来说，我们不但要会化，还要学会给顾客做形象设计，做包装。那么这里就需要我们自己要了解色彩。了解流行的东西。每次学员做完作品后。我都会带着学员去拍拍外景，让每个学员都去适应化妆师的职责和所要做的一些流程，以至于在他们就业后不会对流程陌生。不会面对顾客紧张。就

是这样平时的点滴训练，所以我们学校毕业的学员就业口碑很好。在就业这个市场上，一直都是供不应求。

对于学员，我不但认真的交给他们知识，平时像个姐姐一样关心他们，

像这样优秀的学员还很多，比如说275届的xx[]从学校毕业后，在辰溪开了家影楼——xxx;还有301届的xxx[]现在“xx市盘子女人坊”做首席化妆师;还有xxx[]现任xx市步步高“卡姿兰专柜”做店长。等等。每次想到他们，我就觉得自己的付出是值得的，是有价值的。

每次，我看到我的学员站在不同的领奖台上领奖的时候，我都特别的骄傲。但是今天，我取得了“xx市五一先锋、技术能手”这样的称号。当我站在领奖台上的时候，我是那样的沉重。因为我知道自己肩上的责任重大，我知道自己要做的还有很多，所以，我决定跟着xxx美容美发学校，凭着自己对化妆的执着和热爱，一直就这样带着学员走下去，去蜕变自己的完美人生。

## 驾驶员技术能手事迹材料篇二

我叫曹x[]是一名普普通通的初中语文老师兼班主任，于20xx年8月份到鲁山县实验学校任初中语文教师和班主任工作。参加工作五年以来，作为一名教师党员的我一直坚持党的教育方针，爱岗敬业，勤奋踏实，追求上进，努力钻研，在教育教学各项工作中取得了突出的成绩。

### 一、政治思想和师德方面

“教书育人”是教师的天职。教师光具备必要的专业知识是远远不够的，还必须具有高尚的思想水平和道德情操，以身作则，以自身的榜样去感染、熏陶学生。因此，我十分注重自身

的思想进步和师德修养,努力使自己成为一个品德高尚的教师。我从参加工作以来,在思想上,能积极的向党组织靠拢,处处严格要求自己,按时参加学校组织的政治学习,以优秀党员同志为榜样,学习他们勇于奉献的精神;在教学中,能忠诚党的教育事业,能认真履行教师的.职责,能主动关心学生的全面成长,言行举止能为学生表率,做到即教书又育人;在工作中,能团结同事,克服种种条件和困难,积极投身教育改革作出努力,因而得到领导地认可,同事地信任和学生的热爱。

## 二、教学方面

作为一名青年教师,我能够虚心地向富有经验的老教师学习,同时自己也认真钻研,精益求精,因而在业务上迅速成长起来。参加工作第二年,我就勇挑重担,担任了初二两个班语文教学任务和一个班的班主任工作。我注意研究和把握中考动向,注重提高课堂教学效率,加强习题训练的有效性和针对性,逐渐形成了自己的教学特色。在教学实践过程中,我总结了初中语文“节节清教学法”。即适当放慢教学速度,在讲授新知识时穿插就旧知识的复习,力求深而透,帮助学生建立完整的知识体系。同时习题训练保证质量,力求少而精,突出能力培养。实践证明,这一教学方法是成功的,是符合我实验学校校学生的实际情况。

## 驾驶员技术能手事迹材料篇三

吉xx来自大城县平舒镇童子中学,是一名物理教师,曾获得全国优秀班主任、模范教师,省级优秀乡村教师、骨干教师,廊坊市优秀乡村教师、思想政治教育先进工作者、优秀科技辅导员、学科名师。

为解决家长教育孩子的困惑,她经常利用下班时间与家长沟通交流,提一些好的建议。长期下来,学生的家庭变得和谐了,成绩提高了,很多学生以优异成绩升入了重点高中。

吉xx曾有多次调进县城的机会，可她毅然拒绝，选择了坚守。她说：“绝不让任何一个孩子掉队。”

吉xx认为，新时代教师，不能只局限于传统的教学模式。于是，她开启了教具制作之旅。任何一件自制教具必经过一番思考，才会出现创意、构思和设计。然后再找材料、动手加工和反复试验。这其中，也许一项简单的工作就要花费大量时间。

20xx年，线上教学期间，吉xx设计、录制初中物理微课30多节，借助名师工作室公众号发布，为学生网上自主学习提供资源。用户数突破5000人，阅读量达到30余万次，为师生网上答疑解惑近千次，受到广泛好评。

从教二十多年来，吉xx始终在平凡的岗位上无私奉献，享受着作为一名乡村教师独有的幸福。她表示，如果给她第二次选择机会，她会依然选择做一名普普通通的乡村教师。

## 驾驶员技术能手事迹材料篇四

xxx□中共党员，中国铁路xx局集团有限公司xx机务段动车组司机，曾获xx省优秀共产党员□xx省五四青年奖章□xx局集团公司优秀共产党员□xx局集团公司劳动模范等荣誉。

阳春三月，春暖花开，济郑高铁濮阳至xx段联调联试正在紧锣密鼓地进行。出站上坡长度600米，曲线半径800米……中国铁路xx局集团有限公司xx机务段动车组司机xxx双眼紧盯线路前方，熟练地操纵检测车。没多久，检测车就达到了规定速度。

今年40岁的xxx开过调车机车，驾驶过动车组列车，牵引过中欧班列，创造了连续走行120多万公里的安全业绩，实现了从“门外汉”到“机车大拿”的华丽转身。

## 厚积薄发

### 争做调车司机“排头兵”

开火车，是xxx儿时的梦想。上小学时，老师问大家长大想干什么□xxx抢先回答：“开火车。”

从部队退役入路后□xxx毫不犹豫地选择了机务班□20xx年底，他顺利通过结业考试，进入xx机务段工作。

尽管梦想照进了现实，可开火车并没有他想得那么容易。机车上成千上万的电器元件、师傅脱口而出的专业术语，让他有些不知所措。但他有一股拼劲，相信勤能补拙，白天到机车上熟悉机车构造，练习故障处理，拉着师傅问这问那；晚上梳理、总结、消化一天所学，在业务书籍和笔记簿上画满了圈点符号。他还经常找司机长请教机车构造、常用规章、故障处理等知识。经过勤学苦练□xxx顺利通过定职考试，成为一名调车副司机。

沿线锻炼是一门必修课□20xx年初□xxx主动申请到陇海线民权调车点工作。当时，恰逢陇海铁路电气化改造，线路两边都是施工人员和机具。每次值乘，他都全程站立，认真瞭望。时任司机长田卫看他是个“好苗子”，更是倾囊相授。

半年后□xxx凭借优异表现，开始驾驶调车机车。面对新的挑战，他保持学习定力，找来作业区域内所有站场的平面示意图，提前熟悉站场布局和信号设备位置，作业时一一确认核实，反复记忆，烂熟于心。

20xx年，xxx报名参加全路机车司机晋升资格考试。那段时间，他白天在机车上一遍一遍地反复演练故障处理，晚上挑灯夜读，在纸上默写关键内容，经常学习到凌晨。经过一年备战，他顺利拿到了梦寐以求的内燃机车驾驶证，握上了闸把，成

为一名火车司机。

因为热爱，他练就了操纵机车“一手准”、规章制度“一口清”、故障处理“一摸准”的绝活，成了职工眼中的“问不倒”、领导心里的“放心人”。

充电蓄能

跑好中欧班列“第一棒”

20xx年5月□xxx成为东风4型6459号机车的司机长。为摸透新机型的“脾气”，他借来该机型的电路图，有空就上车对照学习。机车入库小辅修时，他跟着检修人员看，对不明白的地方刨根问底，直到弄清弄懂，并详细记在小本子上。

很快，他对机车的每一条脉络都如数家珍。这台机车也在他的精心“调养”下，逐渐成了一台精品机车，多次担当中欧班列牵引任务。

20xx年，凭借连续6年无违章违纪和多次段技能大赛第一名的优异表现□xxx成了一名中欧班列司机。

“xx集装箱中心站到xx北站虽然只有短短的30多公里，但是弯道多、曲线半径小，瞭望困难□”xxx连续利用4个休班徒步查看每一个信号分区、每一处坡道变化、每一条道岔径路，熟记每一个关键处所周边的环境特征，规划最优操纵步骤。归来后，他将内容分类整理，写在本子上，加强学习记忆。

20xx年7月18日□xxx作为首发司机，严格执行“唱一钩、对一钩、干一钩、抹一钩”呼唤应答制度，精心操纵机车牵引中欧班列从xx集装箱中心站出发，跑出了万里之行的“第一棒”。

中欧班列安全运行的轨迹留下了xxx的智慧与汗水。他根据自

已日常的整理笔记，总结提炼出了“柴油机停机处置五步骤”“内燃机车电路故障快速排除法”和“三盯一控两注意”调车工作法等，在全段范围内推广运用，成了中欧班列安全开行的“得力助手”。

自强不息

踏上高铁时代“新征程”

20xx年，xx局集团公司增选动车组司机，为高铁新线开通运营做准备□xxx决定挑战自我，再次学习新技术。

通过动车组司机筛选考试及高铁适应性测试后□xxx走进武汉高铁职业技能培训基地，参加全路统一的动车组司机理论培训。他如同一块海绵，迅速地汲取理论营养。为了加深记忆，他和同事结成对子，相互提问，反复背诵默写。短短1个月时间，他就用完了8支一次性签字笔，记了两本厚厚的笔记。“差不多有1000道题吧，每道题都默写了10遍以上□”xxx回忆道。

学习无捷径，锲而不舍登高峰。没有电力机车驾驶经历的xxx依靠勤学苦练，顺利通过了严苛的动车组司机考试，考取了动车组司机驾驶证。

“我跟动车组练习的第一天，就遇到了接触网挂异物的情况。带我的师傅问我挂哪儿了，我脱口而出‘接触网’。师傅劈头盖脸一顿批，要我回答挂接触网的具体部位和公里标□”xxx说，师傅的言传身教让他受益匪浅。

20xx年下半年□xx省“米”字形高铁的一“点”——郑太高铁联调联试，在新岗位上崭露头角的xxx被选拔参与联调联试任务。郑太高铁是一条山区高铁，桥隧39座，线路最大坡度27.6%，桥隧比达到74.8%。

为高质量完成联调联试任务□xxx迅速进入“白+黑”“5+2”的状态，每天至少操纵车组往返20多趟，配合完成各种试验，退勤后梳理总结当日操纵中遇到的各类问题，编制次日的作业指导书和操纵提示卡。他经常一天只睡几个小时，1个月才回家一次，最终高质量完成了郑太高铁220趟试验任务。

新征程，再出发。目前，济郑高铁濮阳至xx段联调联试正在如火如荼进行□xxx第二次以主力身份参战。他将继续紧握闸把、勇毅前行，在铁道线上续写交通强国铁路先行的新篇章。

## 驾驶员技术能手事迹材料篇五

沈敏伟，男，1972年10月出生，浙江磐安人，1995年8月参加工作，中共党员，硕士研究生学历，现任浙江省糖业烟酒有限公司总经理助理、金华浙糖酒业有限公司董事长兼总经理。1995年8月，沈敏伟同志进入糖酒公司，十多年来一直从事食糖现货业务及期货业务的操作。他刻苦学习，善于钻研，勤奋敬业，踏实苦干，取得了很好的经营业绩，为公司的发展作出了重要贡献。从一名普通业务员，较快地成长为业务部经理、金华浙糖酒业有限公司董事长兼总经理和公司总经理助理。

### 一、勤于学习，勇于钻研，在学习实践中长才干

沈敏伟认识到，搞经营业务必须了解和掌握宏观经济的大势和国家的大政方针，做到顺势而为，才能把握准节奏。对此，他自觉关注时事和国家宏观经济形势，及时分析趋势以及对行业的影响，学习了解国家的产业政策和开展经营业务涉及的相关法律法规，几年来把握大势和业务决断的能力明显提高。同时，他注重学习企业经营管理、期货操作的理论和知识，博览书籍，注意学习与工作的紧密结合，丰富自己的知识结构。尽管平时业务和管理工作比较繁忙，但他处理好工学矛盾，利用三年业余时间攻读并取得浙江工商大学企业管理专业硕士学位。在做好工作的同时，他经常利用晚上休



息时间观看纽约商品交易所原糖期货交易行情，以及时掌握国内外食糖供求的最新信息，有时行情波动剧烈时，他经常研究到深夜，以便准确把握行情的变化。坚持把期货理论与实际操作相结合，总结多年来积累的期货操作经验，形成了自己的操作理念。他感到，只有不断学习实践，才会有敏锐的市场嗅觉，正确把握市场行情，保证企业稳健发展。

## 二、苦心经营，精心管理，在扩大经营、强化管理中作贡献

公司与上海糖业烟酒(集团)合作后，杭州地区食糖业务由浙江东方公司经营，为保持公司原有的经营规模，公司成立了期货部和金华浙糖酒业有限公司，由沈敏伟同志负责。他上任的第一件事，就是抓产销网络和信息网络的建设。金华公司建立初期，他对当地白糖市场进行调研，发现当地食糖供应商与用糖客户大多只是简单的供货联系。对此，他及时提出思路，即与客户共享市场供求信息、产地信息，并提供更优质的服务，建立更紧密的关系，就能吸引、扩大和稳固金华的客户群，迅速打开市场。与此同时，他主动上门与客户联系，深入跟踪调查，摸清客户信息，根据客户的进货规模、信誉等级进行分级分类管理，重点加强对优质客户的服务和跟踪，实现与优质客户稳定的业务合作。在此基础上拓展销售网络，延伸至义乌、龙游、兰溪等周边市场，发掘潜在客户，稳步增加新客户，公司在金华的食糖市场占有率达70%以上。沈敏伟时刻关注产区食糖市场行情的变化，密切与产区经销商的联系，准确判断市场走势，果断购进新糖。如xx年8月，新的食糖榨季开始前他与广西产地预订吨青苗糖，价格为2800元/吨，计划xx年分次调入。由于食糖市场受产地减产和国际糖价的影响，加上郑州商品交易所白糖期货合约上市，新糖价格一路上涨，产地现货价突破5500元/吨。沈敏伟敏锐地感到糖价巨幅上涨会给食糖供应带来巨大压力，“必须尽早协调好产地方面的供货，迟则生变”。他迅速去产地协调，及时催调，公司预订的食糖按协议价如数如期调入，为公司创造了可观的效益。强化风险管理是沈敏伟上任后需把握的第二件事。食糖现货贸易和期货操作风险较大，强化风险管

理尤为重要。这就要求严格执行公司制定的期货操作和食糖销售管理规定，始终把风险控制放在第一位，谨慎操作，稳扎稳打。xx年初，郑州商品交易所白糖期货合约上市交易，1月份价格从4500元/吨暴涨至6200元/吨，2月份价格又回落至4500元/吨，沈敏伟不急躁、不盲从，谨慎行事，规避风险。近三年，期货操作没有出现大的风险，并取得了稳健的收益。同时，他尽力控制应收货款规模，防范经营风险。金华地区供货商供应工厂食糖向来是铺货销售，应收货款规模大，潜在风险较大。对此，沈敏伟多次上门与工厂沟通、协调，取得了较好的效果。如金华李子园乳品厂应收款规模150万元，相对其进货量来说，应收款额度偏大，通过他的努力和坚持，应收款已控制在30万元，且货源供应量正常。三年来，金华公司每年销售超亿元，累计创利1200万元。

### 三、从严要求，带好队伍，团队整体素质得到提升

作为一名党员，沈敏伟对自己要求严格，注意自律，遵纪守法，吃苦在前，享受在后，较好地发挥党员的先锋模范作用。他以自身良好的人格魄力带动并影响着部门全体同仁。他认为，一个企业、一个部门要发展壮大，仅靠个人的力量是不够的，没有完美的个人，只有完美的团队，一定要打造一支团结合作、能征善战的团队。为此，他带领员工跑市场，进行实地指导，并毫无保留地将自己多年积累的业务经营、期货操作经验和独到的行情分析方法传授给部门其他员工，还常组织部门员工开展交流，探讨问题，有效地促进了本部门职工经营管理能力与水平的提高，部门绩效得到了较大的提升。