

民航个人工作总结(优质10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

民航个人工作总结篇一

一个多月的时间，招商五局在敖力布主席的带领下，紧锣密鼓，马不停蹄，主要在北京、天津、河北地区开展了招商工作，并先后两次去了上海、江苏、浙江等长三角地区经济发达城市，去了大连、营口、海城、盘锦、锦州、松原、长春、大庆等东北经济发达城市，行程几万里，通过各种关系接触了几十家公司，发放宣传资料100多份，就化工、农畜产品加工、建材、物流等各行各业项目进行了接触洽谈。

一、达成意向的项目16个

1、与海城恒达轮胎制造公司董事长李文厚洽谈了轮胎制造项目。主要是生产内胎，为河南、山东、黑龙江、牡丹江等地品牌轮胎配套，总投资6千万元，占地100亩，年产内胎及垫带100万套，年产值1亿元，可纳税800-1000万元。变压器不小于1000kw□两台或者三台，用煤量每年6000吨。

2、与正地集团董事长于松林等洽谈了利用秸秆精深加工饲料项目及环保养殖项目，该项目预计总投资6000万元，厂区占地200亩，年产5万吨饲料，用工80人。关于环保养殖项目，正地集团与市发改委已经去延边考察过。近期来奈曼考察洽谈。

目，并由李海风总经理率领相关人员10人来奈曼治安镇、东明镇、八仙筒镇进行了考察，初步准备在我旗建设一家总投资2000万元以上奈曼境内规模最大的砂矿厂，年产5万吨压力

砂。

4、与松原市刘艳华老总洽谈了压力砂厂建设项目。刘总等人在松原承包了一个采油片区，之后刘总一行三人来我旗八仙筒镇、东明镇、治安镇进行了实地考察，预计投资1000万元建厂，年产3万吨压力砂，用工30人。

5、与盘锦赵立元老总洽谈了再生纸生产项目，预计投资1500万元；年产1万吨，产值4000万元，用工60人。

6、与开鲁永兴纸业加工厂厂长杨再兴洽谈了再生纸项目，预计投资1100万元，年产量1万吨，产值2000万元，用工40人。

7、与河北孙印成老总洽谈了灰砂砖厂项目建设，预计投资2000万元。来奈曼考察一次。

8、与天津金利成投资有限公司总经理刘进东洽谈的综合开发沙产业项目。近期来奈曼考察。，9、与河北固安永丰建筑工程有限公司和大庆百元建安公司董事长陈兴国洽谈的加气轻体砖项目，总投资5000万元。河北方生产并投资设备，大庆方出基本建设投资与流动资金。近期来奈曼考察。

10、与北京天诚德天科技发展有限公司经理赖延景洽谈的硅砂综合开发项目，来奈曼考察一次。

11、与大庆大鑫公司董事长王春富洽谈了石油探采设备配套设备加工项目。总投资5000万元。近期来奈曼考察。

12、与河北任丘李金英老总洽谈的玻璃丝生产项目，预计总投资800万元。

13、与上海跃奇生物制药老总张友进洽谈了以荞麦为主的杂粮精深加工项目，预计总投资2000万元。

14、与上海徐汇建筑规划设计有限公司总经理苏世伟洽谈的彩印纸箱包装厂项目，预计总投资1000万元。

15、与成都欣欣源食品集团董事长黄显东联系，计划投资1亿元建设大型屠宰加工肉食企业，六月中旬来奈曼考察。

16、与吉林省榆树市兴利公司董事长胡云祥洽谈，计划投资2000万元建设粮食加工、饲料加工与生猪饲养，近期来奈曼考察。

二、近期有希望谈成落地的项目

1、轮胎生产项目。

2、饲料生产及环保养殖项目。

3、砂厂项目。

4、再生纸项目。

奈曼旗招商五局

2011年6月7日

民航个人工作总结篇二

货运保障部xx年上半年紧密围绕地服公司年初制定的工作目标和任务，以安全和服务为中心，以战略解码涉及内容为重点，通过制度建设、人员培训、流程梳理、内部管控等方法 and 措施不断提高保障水平，半年来整体安全和服务运营形势良好，各类差错大幅下降。在友和道通开航和保障航班量、货运量不断上升的同时，克服了保障资源紧张、人员不足等诸多困难，圆满完成了华航747、港龙330、大韩330、747种猪运输等大机型和重要运输保障任务，获得多

方的肯定，取得了不俗的成绩，下面将从以下三个方面对部门上半年的工作进行总结：

5、建立了部门培训教室，制定了《货运保障部培训实施方案》，规定了每周三为部门培训日。xx年上半年，开展了培训共30余次，分别涵盖了《170号令》、《191号令》、《机场使用手册》、《fod专项知识》、《消防知识》、《空防知识》、《隔离区证卡》、《机坪作业人员安全复训》，以及装卸、司机及调度等岗位的流程、应急处置、操作技能等培训，共计培训课时超过80学时；与此同时，完善并细化了以新进员工培训、转岗培训、员工在岗培训和员工复训等四个模块的培训大纲；全面清理了一次基层操作人员上岗证件，实现了全员持证上岗，有效规避了人员资质不达标风险。

9、部门党群工作以班组建设为核心，创建了“劲松班组”和“雄鹰班组”，通过三会一课制度，增强党员的先锋模范作用，开展了一系列的岗位练兵活动，为保障工作的顺利开展提供了重要保障。同时积极响应公司组织的各项活动，克服困难组织员工积极参与，上半年通讯报道了二十二篇，宣传了部门好人好事和工作形象。

在继续巩固上半年所取得工作成果的同时，下半年重点推进的工作为：

1、配合公司分解并完善部门节能减排指标；

5、持续推进周培训制度，重点进行《安全意识》、《服务意识》、《危险品复训》、《岗位操作技能练兵》、《全货机保障操作演练》、《应急情况处置》、《防隐载》等方面的培训；同时以开展qc小组活动为契机，组织全员参与qc质量小组学习，使更多的员工了解qc、掌握qc、为qc服务，使qc管理成为常态化的管理工具，从而实现与地服公司要求全面对接——在地服层面推行全员参与的全面质量管理。

4、随着友和道通的货运量的提升以及特种货物的增加，托盘车数量不够，特别是二十英尺的大托盘车只有四个，目前正在满负荷使用。

民航个人工作总结篇三

某校物理兴趣小组开展了“让纸飞机飞得更远”的活动。活动中，同学们充分考虑了影响纸飞机飞行距离大小的相关因素，比如：

甲同学认为：纸飞机所处的环境条件（风向、风速、风力等）是关键；

乙同学认为：纸飞机的形状最重要；

丙同学认为：纸飞机的质量对飞行距离影响很大；

丁同学认为：飞行前，对机头哈口气可以大大提高飞行距离（如图）；

所以猜想：纸飞机飞行距离还可能跟高度、速度、角度有关；

(2) 地球；空气；非平衡状态；

(3) 利用水蒸气液化，增大纸飞机机头的质量，使飞机重心前移，更利于飞行。

民航个人工作总结篇四

一年时光转眼逝去，我依然还很清晰地记得刚进入浦东航线部a330340机电一组时的情景，在起初阶段，由于环境还比较陌生，我还没有习惯，有些茫然，随着时间的磨合，我也渐渐适应了环境，开始循序渐进地融入其中，也慢慢熟悉了组里的工作流程和规范要求。这是一个和谐优秀的团队，

大家都十分友善，并且互帮互助，形成了一个很好的氛围，使我在工作和生活中都很舒心，这对我的成长起了很大的积极推动作用。

起初是从借工具开始，跟着师兄们一起，他们告诉了我如何借工具，要注意点什么等等，首先要了解针对不同的工作(航前、短停、航后)借的常规工具，要借相应的机型的前轮转弯销，借工具时，一定要看清工具在适用范围内，没有损坏的情况等，要严格落实“三清点”制度，不得有半点马虎大意，记录一定要清晰，计量工具和常规工具不要混写在同一本本子上，计量工具应写在计量本上，一定要等工具间管理员核对并签字后拿走，还工具时也一样。

在工作中我也慢慢体会到在岗前培训时，授课老师对我们说的“机务精神”(特别能吃苦，特别能战斗，特别能奉献)和机务的“三老四严”精神。机务精神是机务行业文化的灵魂，是机务人员所拥有的相对稳定的群体心理定势和精神状态，是机务人员整体面貌、水平、特色、凝聚力、感召力以及创造力，生命力的体现。机务精神是几代机务人艰苦卓绝的奋斗。优秀的工作精神为我们新一代机务人员在潜移默化中受到感染，从而健康成长。机务工作要求严谨笃行，不仅是机务人员做好维修工作必须具备的基本态度，也是机务职业的特性与使命的必然要求。严谨笃行要求我们都要忠诚老实，要做老实人，说老实话，做老实事，反对隐瞒差错，反对想当然，反对图侥幸。严谨笃行要求机务人员的言行举止和内心思想相一致，在工作中必须严密谨慎，并养成诚实守信，认真周到，严谨踏实，一丝不苟的优良维护作风，才能保证飞行安全。

刚开始从勤务工作开始，勤务工作虽然说有一些枯燥，但有时也能从中学到一些知识。在擦拭镜面的工作中，时常需要近距离地接触起落架，从中我了解到起落架的一些作动筒的名称和作用。在平时有空时，师兄们也常常带着我一起巡视飞机，同时耐心地对我讲解飞机外表上的一些部件的名称和

它们的作用，这都让我对飞机有了更深一步的了解。随着工作时间的推移，我也慢慢知道了起落架安全销放置在驾驶舱的哪个位置，也知道了如何插安全销，也知道了如何加滑油，加idg滑油，加液压油、如何开货舱门并知道如何检查和需要检查些什么、如何给轮子充气、如何放水等，慢慢地我也由师兄领着进入客舱做内部了，教会了我如何换顶灯、禁烟灯、343的阅读灯等，刚开始时手法一点也不熟练，经过多次练习之后也慢慢熟练了。经过了一两个月，我对飞机也有了一定的了解，在通过大家的互相交流，我也知道了不少东西，例如货舱门是由黄系统液压供压，起落架舱门收放是由绿系统液压供压，停留刹车是由兰系统液压供压，正常刹车是由绿系统液压供压。起落架舱关闭须打泵；滑油检查要在发动机关车5-30分钟内；a330-300和a330-200的区别(a330-300无机组休息室和中央油箱，并且静压孔不等距)。航行灯左红右绿尾白：尾白灯左侧为1号位，右侧为2号位；左红右绿灯外侧为1号位，内侧为2号位。两侧频闪灯也在灯罩里，尾部频闪灯变压器在apu舱门内。

时间的步伐在前进，我也不断地在前进，也开始独立做些事情了，责任也多了一分，总希望要做好，我也慢慢戴耳机送飞机了，与机组和旅客挥手告别的那一瞬间，我感觉无比自豪和开心。现在也可以独立换轮子了，也可以独立做内部了，也知道了驾驶舱里许多计算机的功能等等，还有很多·····，随着时间的推移，我相信我会了解更多的东西，使自己逐步地成长。

在组里的生活越来越开心了，在闲暇之余，大家一起聊聊天，真是其乐融融。回忆难忘的事情，讲讲以前，谈谈现在，非常有意思。在加上今年xx员工进来，给我们组加注了新鲜的血液，也成为了一股新生的力量。

在以后的日子里，我会不断进取，充实自己，培养自己的优良作风，一丝不苟的工作态度，逐步完善自己，做一个合格

的机务人。

民航个人工作总结篇五

电话：_____ 电话：_____

法定代表人：_____ 法定代表人：_____

第一条 托运人于_____月_____日起需用_____型飞机_____架次运送_____ (货物名称)，其航程如下：

_____月_____日自至_____，停留_____日；_____月_____日自至_____，停留_____日；运输费用总计人民币_____元。

第二条 根据飞机航程及经停站，可供托运人使用的载量为_____公斤(内含客座)。如因天气或其他特殊原因需增加空勤人员或燃油时，载量照减。

第三条 飞机吨位如托运人未充分利用，航可以利用空余吨位。

第四条 承运人除因气象、政府禁令等原因外，应依期飞行。

第五条 托运人签订本合同后要求取消飞机班次，应交付退机费_____元。如托运人退机前承运人为执行本合同已发生调机费用，应由托运人负责交付此项费用。

第六条 托运方负责所运货物的包装。运输中如因包装不善造成货物损毁，由托运方自行负责。

第七条 运输货物的保险费由承运方负担。货物因承运方问题所造成的损失，由承运方赔偿。

第八条 在执行合同的飞行途中，托运人如要求停留，应按规定交纳留机费。

第九条 本合同如有其他未尽事宜，应由双方共同协商解决。凡涉及航空运输规则规定的问题，按运输规则办理。

民航个人工作总结篇六

1. 强化形势教育，推动执行意识提高。

公司工会用心宣传市公司大政方针，并结合我公司实际进行分析，找准着力点，紧扣工会工作，重点抓好执行力建设，并在推动公司“三个建设”工作中，整合资源提升执行合力，进一步促进公司稳定发展。公司工会用心组织公司职工进行“两个转变”、“三个建设”、形势任务教育等专题学习，透过会议、班组学习等多种方式不断营造舆论氛围，引导职工认清公司当前面临的形势任务，增强职工的自觉性和职责感；团结和动员职工切实把思想和行动统一到公司的决策上来。

2. 强化民主管理建设，认真贯彻职工大会制度。

公司工会认真贯彻实施《xx省xx公司企业职工*工作标准》，组织召开了三届三次职工大会。会议全面回顾了公司在20xx年工作，从长远发展的高度对公司面临的形势进行了深刻的分析；确定了20xx年“夯实一个基础、提高二种潜力、做强三大板块、完善四化思路、坚持五条主线”的工作思路，确保安全生产实现“双零”，队伍持续和谐稳定，礼貌建设争取更大荣誉，企业生产经营可持续发展，实现xx公司的*稳较快发展。市公司领导亲临会议指导，对公司的工作成绩给予了高度评价，对今后的工作提出了具体要求，帮忙全体职工进一步理清工作思路，明确了工作方向。

3. 强化职工素质提升，大力推行班组建设标准化。

为进一步落实市公司班组建设“三突出五到位”的工作布置，提高班组整体素质为抓手，深化班组执行力。公司工会完善了班组建设管理信息，还开展了以发挥工会干部组织作用为龙头、以立足岗位强化培训核心的学习记录交叉检查活动。鼓励职工加强学习，做好学习记录，撰写读书心得。以这次活动为契机，公司工会组织工会委员及工会小组长对职工学习记录交叉观摩，并评选出优胜奖以资鼓励。工会干部们透过交叉观摩学习记录，找差距、补不足，确保学习收到实效。

公司工会认真贯彻上级文件精神，用心开展“安全班组行”活动。一是率先在市公司举办安全知识竞赛，竞赛围绕xx站和xx公司两个安全重点单位的日常安全工作，组织了8个班组进行一、二、三名的角逐。在比赛过程中，各参赛代表队队员严格遵守规则，以饱满的热情和认真的态度，踊跃回答问题，比赛现场气氛紧张而激烈。二是广泛开展“我为班组安全献一策”活动和“班组安全管理典型案例征集”活动，公司工会共征集到11条优秀合理化推荐、3条典型案例，这些优秀推荐将促进班组安全管理水*进一步提升。

4. 强化职工关爱，深入实施送温暖工作。

公司工会深入贯彻《全民健身纲要》，创新工作思路，组织职工以身心健康为宗旨，广泛开展形式多样的群众性文体活动。今年是“三八”国际劳动妇女节xxx周年，公司工会组织女职工参观xxx□并结合开展“先进女员工”表彰活动，还组织女职工代表参加市公司庆祝“三八”国际妇女节联欢会；有声有色的组织了羽毛球训练活动，并用心组队参加市公司第四届“安全班组行”杯职工羽毛球比赛。队员们训练有素、团结拼搏的精神给大家留下了深刻的印象，被授予市公司“安全班组行”杯职工羽毛球比赛“组织奖”；为丰富职工娱乐生活，配合公司行政为全体职工及家属共154人办理了“xx旅游年卡”。透过活动的开展，活跃了企业文化娱乐氛围，满足了职工的精神文化需求，增强了职工身心健康，提

高了广大职工做好工作的凝聚力；公司工会高度重视特困职工及“金秋助学”困难职工档案的建档和管理工作，扎实细致地开展了特困职工调查及申报工作；在迎峰度夏时期，公司工会成立防暑降温慰问小组，用心筹备防暑降温慰问品，深入公司各工作现场、生产班组开展防暑降温慰问活动；组织全体职工体检、女职工妇检，并不断完善职工健康档案；依托现有的职工文体活动阵地，广泛开展职工读书活动，为职工发放购书券，组织“职工书屋”建设，用心建立“星级职工俱乐部”，公司工会拟建立xx名居物业管理处职工书屋为五星级“星级职工俱乐部”，为该俱乐部更新了配套管理设施及书籍；为切实改善一线职工的生活条件，提高职工身体健康水*，公司工会开展了基层食堂标准化建设活动，申报了xx管理处□xxx管理处□xxxx管理处3个员工食堂为达标食堂。

为将工会建成职工贴心的家园，公司工会总是在第一时间对住院职工及生活困难职工进行慰问，及时送去了公司党、政、工对职工的问候。一年来，共慰问住院职工及家属8人次，重大节日慰问困难职工及家属3人次，继续做好职工生日送祝福活动，慰问费过万元。

离退休工作是公司工作的重要组成部分，公司工会从思想上关心离退休职工，从生活上照顾离退休职工。配合各有关职能部门，及时按政策落实离退休职工的各项待遇；公司工会及时探望生病住院的离退休职工，关心家庭生活困难的离退休职工；采取灵活多样的形式，组织老同志开展丰富多彩的文体活动，用心为老同志的各项文体活动带给必要的条件。3月份，组队参加市公司十九届老年门球赛；5月份，组织老职工参加市公司钓鱼比赛、太极拳培训班。10月份，组织退休老职工及家属畅游xx画廊，欢度重阳佳节。

公司工会站在讲政治、讲大局的高度，开展“爱心活动”，其目的是大力倡导职工关爱企业、关爱他人、关爱社会的良好风尚。4月份，公司工会组织职工为“xx地震”捐款，公

司37名员工用心踊跃参加捐款活动，共募集捐款4450元。

5. 强化自身建设，提高工会队伍执行力。

公司工会充分发挥工会干部的桥梁作用，进一步规范工会工作。工会定期召开小组长会议，安排部署近期的工会工作，传达工会文件，宣传工会政策。工会小组长也充分利用小组会时间向职工宣传工会政策，开展工会法律、法规培训，传达工会文件，职工群众能够及时了解到工会信息和上级工会工作动态，包括公司工会评先表优工作也是由工会小组长用心推荐，再由工会干部民主评选。工会小组长及时向工会反映职工思想动态，让工会及时掌握职工的思想动态，有针对性的开展工作，把矛盾化解在萌芽状态。

加强工会干部培训，进一步促进工会工作上台阶。为提升工会干部素质，适应形势的要求，公司工会经常性组织工会干部学习，还鼓励工会干部不仅仅要学习工会业务知识，还要加强对法律、管理等知识的学习，优化自己的知识结构，拓宽知识面，增强为职工说话办事的潜力。

为更好的发挥工会理论政策研究在服务企业工作大局和工会工作中的重要作用，公司工会用心组织工会会员围绕公司的重点工作和实际状况，广泛开展理论研讨和调查研究工作，共收集优秀论文十余篇，其中被市公司《20xx年度工会理论研讨论文集》采纳3篇。

今年公司工会还进一步完善职工子女劳保资料，并及时做好会员档案接转工作，规范和加强工会会员的会籍管理。

20xx年，公司工会将充分发挥工会的纽带作用，帮忙公司广大干部职工统一思想、认清形势、查找差距、增强动力，把行动落实到各项工作任务之中，确保20xx年全面完成各项目标任务，加快推进“两个转变”，推动公司又好又快发展。

1. 继续深入开展班组建设活动。搞好班组建设是提升企业凝聚力和竞争力的客观要求，也是市公司礼貌检查重点考核项目之一。公司工会将继续按照《工会标准化建设考核细则》和市公司班组建设“三突出五到位”的工作要求，本着实事求是、自我评估、自我完善的原则，进行自检自查，针对存在的问题和薄弱环节，进一步健全规范班组建设。开展好岗位练兵，透过培训、职工自学、知识竞赛、技能比武等形式提升职工素质。还要充分发挥工会小组长和班组长的桥梁纽带作用，引导基层干部在班组一线，紧紧围绕公司发展目标和经营方略，深入做好职工的思想工作，真实反映职工愿望，稳定队伍，用心协助公司工会解决涉及职工切身利益的问题。

2. 继续办好职工书屋活动。实施“职工书屋”建设和开展职工读书活动，是学习加强职工思想道德建设，深化“建立学习型组织、争做知识型职工”活动，实施职工素质工程的一项重要举措。公司工会计划建立xx公司职工书屋为三星级“职工书屋”。

3. 做好“送温暖”工作。一是继续开展扶贫帮困送温暖活动，用心做好对住院职工、困难职工、职工遗孀等的走访慰问工作；二是关注社会弱势群体，倡导公益爱心理念，做好对社会弱势群体的帮扶工作。

4. 继续加强精神礼貌建设，持续开展年终总结评比表彰和推优选树工作。继续做好基层先进群众和先进模范人物的选树、表彰工作。

民航个人工作总结篇七

感谢集团的信任，我于20xx年3月由业务副总调整为公司总经理，全面管理公司。在集团的正确领导下，我按照集团的工作精神和工作部署，结合自身岗位职责，刻苦勤奋、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。现将本人20xx年的工作情况具体总结如下：

20xx年3月，我由业务副总调整为公司总经理，在感激集团培养和信任的同时，深感到自己的责任更大，担子更重，必须认真学习，全面提高自身综合素质，才能切实负起总经理的工作职责，按照集团的工作精神和工作部署努力做好工作，完成全部工作任务，取得良好成绩，不辜负集团对我的期望。为此，我认真学习*的工作精神，提高自己的思想觉悟，做到始终忠诚于集团，时刻把集团的利益放心中，处处维护集团的利益，坚决不做有损于集团的任何事，促进集团健康、持续、快速发展。我认真学习国家法律法规、政策方针和业务知识，在晚上抽出时间，一个人静下心来认真学习，钻研相关业务问题；在*常实际工作中，做到虚心好学，不耻下问，凡是自己不了解或不懂的问题，认真向集团领导和同事们请教，以提高自己的业务技能和工作本领，能够适应公司工作需要，确保全面做好工作，取得良好成绩，让集团领导放心，让员工群众满意。

自20xx年3月担任公司总经理职务后，我严格要求自己，做到勤政勤业，每天早出晚归，放弃节假日休息，全门心思用在工作上，带领公司干部员工刻苦勤奋、尽心尽职、兢兢业业工作，完成了工作任务，取得良好工作成绩，自己内心感到很是欣慰，向集团交出一份合格的答卷。全面总结分析20xx年取得的工作成绩，主要是取得了五个最：一是自营项目同时施工有120个项目，为集团历史之最；二是引进施工团队(分包团队)有100个，为集团历史上最多的一年；三是全年共参加投标项目有283个，为集团历年来最多；四是非装饰主营业务(幕墙、机电、智能化)项目签约共个，为集团近年来最多；五是20xx年自营项目施工合同总额万元□b类项目(挂靠)总额万元，设计项目签订合同总额万元，合计总金额万元，创集团历史之最。

20xx年，我带领公司全体干部员工刻苦勤奋、认真努力工作，虽然取得了良好的成绩，但还是存在一定问题，主要是我们公司经历了高速发展，内部管理模式跟不上企业发展的要求，

遇到了诸多制约发展的瓶颈，经梳理归纳，有五方面问题。一是工程管理不到位。由于工程管理不够细致、精致，在工程施工中出现较多问题，工程管理中心员工变成了消防队员，到处去救活，解决存在的问题和困难。二是历史遗留结算问题推进较慢。解决历史遗留结算问题需要项目经理配合，但由于项目经理不配合结算，公司处理历史遗留结算问题相当被动，处理进度也非常缓慢。三是投标中标率较低。由于预算人员大多为刚毕业的学生，普遍存在能力和经验不足的问题，致使标书质量不高，造成投标中标率较低。四是营销管理不到位。对市场营销人员、客户关系管理不到位，加上业务人员变动，以致业务信息浪费和流失，对进一步发展施工业务造成较大负面影响。五是法律诉讼问题较为严重。由于法律意识薄弱，业务人员变动，加上管理不到位，发生了多起法律诉讼，给公司造成巨大经济损失。这些存在的不足问题，需要引起高度重视。在今后的工作中采取有效措施予以解决。

——航空公司宣传口号

民航个人工作总结篇八

（1）业绩回顾

- 1、整年度总现金回款xx多万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

（2）业绩分析

- 1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a □上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于xx□但由于xx市场的特殊性和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了xx市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差；

c□公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

3、我公司在xx已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于xxxx年11月份决定以金乡为核心运作xx市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下□xxxx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调节能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1□xx市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2□xx市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3□xx市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个xxxx年我走访的新客户中，有xx多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致xx年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，

以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。四、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场。

民航个人工作总结篇九

同志们：

为贯彻落实2月25日全县工业经济暨安全生产和驻外招商人员出征工作会议精神，全面加强我县专业招商队伍建设，提高专业招商队伍的整体素质和实践能力，发挥其在全县招商引资工作中的主力军作用，促进全县招商引资工作上层次、上水平，经县委、县政府领导同意，决定举办这次全县驻外招商工作人员培训班。这次培训班，既是一次关于招商实务的集中培训，也是对大家奔赴招商一线的战前动员。今天培训的主题，一是熟悉沙洋县情，二是找准驻外招商的突破口，主要包括四个方面的内容，一是介绍沙洋基本县情。二是介绍沙洋投资政策和驻外招商工作人员的管理办法。三是商务礼仪及商务谈判技巧。四是领导讲话。会前，县招商中心作了细致的准备工作，将本次培训的相关内容都装订成册，供大家外出时学习参考。

首先，由我来向大家简要介绍一下沙洋的基本县情。

第二项，请县招商中心主任构燕同志组织学习两个文件，一

一个是沙阳县促进投资办法。一个是加强驻外招商人员管理的通知。另外，请构主任就驻外专班如何迅速开展工作提出要求。

第三项，请县供销社主任刘占清同志对大家进行商务礼仪和商务谈判技巧方面的培训，大家欢迎。

第四项，请县委常委、副县长任清锋同志讲话，大家欢迎。

今天的培训会议在大家的共同努力下，圆满完成了预定的议程，收到了预期的效果。为认真贯彻落实县委、县政府有关招商引资工作的意见和任县长的讲话精神，我再强调以下几点：

一、要形成高度统一的思想共识

选派20个专班驻外招商是县委、县政府作出的一项重大决策部署，是实施沙阳对外开放战略的一项重要举措，同时也是强化行政推动、提高招商成效的重要手段。所以，我们必须深刻领会县委、县政府的决策意图，充分认识招商引资在我们沙阳的极端重要性和必要性。第一，招商引资是加快发展的主抓手。发展要依托项目，项目要依靠招商。区域经济的竞争说到底就是项目的竞争，就是招商引资的竞争，谁在招商引资上抢得先机，谁就能在加快发展上赢得主动。沙阳要加快发展，关键在工业，希望在项目，出路在招商。沙阳要在新一轮发展竞争中取胜，首先要在招商引资上大获全胜，否则，沙阳提速升位、跨越发展就没有希望，弯道超越、洼地崛起就更不可能。第二，招商引资是锻炼干部的练兵场。市场经济呼唤复合型干部，要求广大干部不仅要懂政治，更要懂经济；不仅要会管理，更要会经营。通过招商引资，可以开阔我们的胸襟，开阔我们的眼界，开阔我们的思路，从而更多地了解市场，更好地驾驭市场，不断增加我们的知识，不断增长我们的才干，成为符合时代要求、适应市场竞争的高素质、复合型干部，这也是县委、县政府培养、锻炼干部的一个重要方法。第三，招商引资是检验能力的“试金石”。

在新的历史条件下，对我们的干部来讲，招商引资就是一块“试金石”。谁是真英雄，谁是真好汉，招商引资比比看。同志们能招来客商，能引来项目，就是沙洋经济社会发展的功臣、能人，反之就是庸人。是功臣就要重奖，是能人就要重用，是庸人就要淘汰。希望同志们都能够在招商引资中大显身手，为沙洋的发展建功立业。

二、要树立务求必胜的坚定信心

招商引资是强者之间的对话，是智者之间的较量。招商引资肯定充满着艰辛、充满着曲折，但同时也孕育着成功、孕育着希望。我们一定要在看到希望中坚定信心，决不能因为一时的困难而丧失我们的斗志。第一，要有勇气。招商引资不可能一帆风顺，短时间之内找不到头绪，或者碰到钉子，或者遇到曲折，这都是很正常的。但同志们要明确一点，成功向来只垂青那些锲而不舍的人，向来只垂青那些百折不挠的人，向来只垂青那些永往直前的人。只要我们鼓足干劲，知难而上不言难，迎难而上不怕难，克难而上而降难，充分利用我们沙洋的地缘、亲缘、友缘，坚持不懈地挖掘资源和市场，大胆地想，大胆地拼，大胆地抢，就能及时捕捉到商机，就会大有所获。第二，要有志气。有志者事竟成。我们要始终满怀“不到长城非好汉、不破楼兰终不还”的豪情壮志，大力发扬走尽千山万水、吃尽千辛万苦、说尽千言万语、用尽千方百计的“四千四万”精神，不达目的决不罢休。第三，要有底气。胸有成竹方能胆子壮。外出招商，不仅要靠勇气和热情，还要有智慧和本领。智慧和本领从哪里来？一是要认真学习，二是要大胆实践。我们要认真学习与招商引资相关的政治、经济、法律、谈判技巧包括风土人情等知识，特别是对国家的产业政策、沙洋的优惠政策、本地的资源优势，都要了如指掌，熟记于心，只有这样，才能提高招商引资的成功率。今天我们举办的这次培训会，就是为大家提供一个学习的机会和平台，但是大家更多的知识，是在实践中获取，在实践中总结，在实践中提高，并用于指导自己的实践。

三、要坚持十分严格的自我要求

同志们外出招商不仅肩负着县委、县政府的殷切期望，担负着发展沙洋的重大使命，而且代表着沙洋的形象。刚才，所以我们一定要严格要求自己，切实增强大局意识和自律意识。构主任已对大家提出了明确要求，我想强调以下几点：第一，要讲责任。外出招商决不是公费旅游，决不是借机休息。每个人都是有明确的指标任务的，一定要有责任感和压力感，要实实在在地招，要兢兢业业地干。每个人要带着任务、带着目标出去，带着项目、带着客商回到沙洋。如果空手而归，不仅组织上不允许，社会不满意，老百姓也是不会答应的，自己也说不过去。第二，要讲诚信。诚信是外出招商的“名片”，人无信不立，事无信不成。我们在与客商交往交流、组织各种活动时，一定要自觉做到守时守约，文明有礼；我们与客商洽谈项目、争取合作时，一定要实事求是，切忌言过其实，夸夸其谈；我们承诺客商的事情，一定要言出必行，有诺必践，树立诚信沙洋的良好形象。第三，要讲纪律。外出招商人员要切实加强自我约束和相互监督，在开展招商引资活动中，一定要始终掌握好“能与不能”的界限，一定要始终把握好“好与不好”的尺度，不能因为远离沙洋、远离组织而放松对自己的要求，一定要自觉遵守有关规定，要尊重自己的人格，要维护好自己的形象，维护好沙洋的形象。

四、要落实得力有效的推动措施

在座的各位是我县招商引资的主力军。所以，同志们招商引资的成果如何，决定着沙洋招商引资的成效。我们要采取扎实的措施，确保外出招商工作取得明显成效。县招商引资领导小组和办公室要切实加强组织领导，做好对外出招商人员的跟踪管理和考核工作，及时掌握外出招商人员的德才表现和招商实绩，及时发现典型、培养典型、宣传典型，不断总结经验，促进工作。各项目建设专班要为外出招商人员提供必要的招商保障，对外出招商人员提供的重大项目信息，要

及时安排专人跟踪落实，联系洽谈，为引进项目提供全程服务，确保引来一个、办成一个、见效一个。各选派单位一方面要充分调动同志们的积极性，另外一方面决不能让同志们在外寒心。县委、县政府将在外出专业招商人员中发现、培养和选拔人才，特别是对引进大项目、好项目的同志，将进行重奖，并优先提拔使用；对长期完不成任务的，将坚决调整。

同志们，沧海横流，方显英雄本色。组织大家外出招商，这既为我们每个同志提供了一个十分难得的学习锻炼机会，同时也为我们施展才华提供了宽阔的舞台。希望大家一定要积极响应县委、县政府的号召，大胆投身招商，用自己的智慧、勤劳和汗水，为沙洋快速发展作出应有的贡献。

最后，祝愿同志们愉快出征，招商有成，满载而归！

民航个人工作总结篇十

第一条 托运人于_____月_____日起需用_____型飞机_____架次运送_____ (货物名称)，其航程如下：

运输费用总计人民币_____元。

第二条 根据飞机航程及经停站，可供托运人使用的载量为_____公斤(内含客座)。如因天气或其他特殊原因需增加空勤人员或燃油时，载量照减。

第三条 飞机吨位如托运人未充分利用，民航可以利用空隙吨位。

第四条 承运人除因气象、政府禁令等原因外，应依期飞行。

第五条 托运人签订本合同后要求取消飞机班次，应交付退机

费_____元。如托运人退机前承运人为执行本合同已发生调机费用，应由托运人负责交付此项费用。

第六条托运人负责所运货物的包装。运输中如因包装不善造成货物损毁，由托运人自行负责。

第七条运输货物的保险费由承运人负担。货物因承运人问题所造成的损失，由承运人赔偿。

第八条在执行合同的飞行途中，托运人如要求停留，应按规定收取留机费。

第九条由于下列原因造成货物灭失、短少、变质、污染、损坏的，承运人不承担责任：

一、不可抗力；

二、货物本身性质所引起的变质、减量、破损或灭失；

三、包装方法或容器质量不良，但从外部无法发现；

四、包装完整，封志无异状而内件短少；

五、货物的合理损耗；

六、托运人或收货人的过错。

第十条本合同如有其他未尽事宜，应由双方共同协商解决。凡涉及航空运输规则规定的问题，按运输规则办理。

托运人：_____承运人：_____

开户银行：_____开户银行：_____

银行账号：_____银行账号：_____

____年____月____日____年____月____日