

# 网格员心得体会(大全5篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。下面是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 网格员心得体会篇一

巡检员年终工作总结。巡检员年终工作总结范文，欢迎你的阅读。

### 一、工作背景

南昌奥克斯电气制造有限公司隶属于奥克斯集团。

集团的现有的文化观念是“行为论--公正、阳光、透明;品德为先、组织为纲，能力为尊，简单做事”。

组织文化是：

“使命--创领智能生活成就卓越职境;愿景--让奥克斯成为世界品牌;价值观--精确、高效、务实、简单;机会来自业绩”。

战略是“win稳健治业和赢未来” 战略路径是：

“全球化、智能化、卓越化” (全球化[worldwideaux]--做强中国，做大海外，实现竞争地位的跨越;智能化[intelligentaux]--领先一步，培育智能化核心竞争力，创领智能生活;卓越化[navigatingaux]--整合发展，系统经营，精细化管理，打造卓越价值链)。

战略目标：

战略成长，打造智能化核心竞争力，做大做强5大主导产业，用3-5年时间突破800亿，成为中国百强企业。

南昌奥克斯电气制造有限公司成立于20xx年，投资16亿元、占地1230亩。现建有钣金分厂、铜管两器分厂、总装分厂、塑胶分厂，两座大型中转仓库。

秉承“以人为本、诚信立业”为企业宗旨的一座拥有年产家用空调300万台以上及3000名员工的现代化空调生产制造基地。

## 二、岗位职责

铜管两器分厂巡检员岗位职责如下：

- 1、负责工序的质量控制和检查记录及确认工作
- 2、负责按照工艺标准、按照图纸参数生产产品的落实、检查和监督工作
- 3、负责原材料和原辅料的质量验收工作4、负责成品及半成品的出厂质量检验工作
- 4、细，细心才能发现问题所在5、据，凡事要有依据而行之

## 三、岗位总结

任职于铜管两期分厂组建胀管巡检员不到半个月的时间内，在领

导及同事的支持和帮助下，我坚持不断地把理论知识和实践相结合，扎实工程制图及cad的专业知识与实践相结合总结工作经验，严格遵守公司的厂规厂纪，完成了自己的各项工作，具体总结如下：

1、在思想上比之前更加成熟和人作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多，受益匪浅”，自己能有今天这样的成就和变化，主要靠领导的培养和同事的支持、帮助及自身不断的努力，在很多方面(理论知识、工作经验)还需要不断学习。

2、我热衷于本职工作，时刻保持“谦虚、谨慎、律己”的工作态度，保持“精确、高效、务实、简单”为价值观，认真完成任务，履行好岗位的职责，坚定信念。

3、不论是我们巡检员还是每一位员工，我们都要站在企业的立场去做事，以全局的观念去考虑问题。从根本上减少不良品和报废品的产生，更要以维护奥克斯根本利益和形象为根本去开展工作。

#### 四、问题反馈

1、巡检员队伍之间思想观念、素质、专业水平、实践经验等各方面参差不齐，更有甚者连基础的度量工具、自动化软件都不能使用。

2、作业员首检不规范、作业员的作业手法与操作规范，减少不良品的发生常态问题不能解决，导致养成恶性习惯。例如：首检规程工作必须要作业员按照图纸来生产产品，并且作业员要根据生产成品参数对照图纸参数填写首检表，巡检员予以确认，故才能生产。而作业员习惯于对产品不进行首检并根据经验填写首检表。

3、巡检员与班组的观念存在差别(不排除作业员思想意识落后)。

作业员不明白巡检员的工作是在维护奥克斯根本利益和形象的同时是在维护作业员的根本利益。

4、巡检员缺乏问题跟踪。例如12月19日下午16:00质检会反馈112240050081部分喇叭口不开。该类问题在此之前胀管巡检员在会议之前并未的得息(白班、夜班胀管巡检员均不知晓,此产品生产与18日晚班)。

## 五、工作建议

1、针对巡检队伍思想观念、素质、专业水平、实践经验等各方面参差不齐问题,采取团内互补互帮的方式,你教我专业知识,我授你工作经验;你培养我思想观念,我带动你岗位素质。与此同时加强巡检队伍工种培训。周二例会强调问题,周五例会理论学习,周六周日实践培训。

2、作业员的聘用之前要经过巡检的面试及培训,

例如:组件胀管选聘新作业员,经过系统面试及培训之后再经过胀管巡检员的面试及培训才能上岗操作。

班组长定期参加品质例会,督促其对员工的培训

3、巡检员定期对班组进行考核,考核结果与班组效益直接挂钩  
4、巡检员工作互动。例如:工序:制管--冲床--穿件--胀管--总成,按照工序分析了解问题的根源,总成发现部分喇叭口不开,及时向胀管巡检员反馈,分析结果是胀管机原因,要知道是哪个胀管机、哪个工人,及时向班组反馈。若是长短管,则反馈给制管巡检员,同样分析机器原因及人为原因。

5、加强巡检团队内部的素质拓展活动;不定期开展交流会或者举办娱乐活动。五湖四海皆兄弟,一人有难人人帮。提高队伍整体素质的同时增加彼此的感情。增强团队凝聚力,培养家文化,减少人员的流失。

因工作时间短、缺乏实践经验,略有不足之处,还请领导多多训导。

## 巡检员年终工作总结二：

巡检员年终工作总结二00\*年，我分局在市维护中心的正确领导下，以党的xx届四中、五中全会精神为指导，紧紧围绕省公司“13555”的工作目标和省维护中心“12446”的工作思路，毫不动摇地坚持“以线路维护工作为主线”的指导思想以及“线路靠我维护，我\*线路生存”的理念，精心组织维护力量，认真落实维护措施，稳步提高维护质量，圆满地完成了市维护中心交给我们的各项工作任务。

一、坚持以线路维护为主线，认真贯彻落实“预防为主、防抢结合”的八字方针，“保一、平二、提高三”，取得了一、二级光缆无障碍、无事故的好成绩。

首先，我们以市维护中心的“星级文明考核办法”为依据，通过广泛的民-主讨论，制订了严格的考核办法，激发员工的主人翁责任感，提高按章办事、合规操作的主动性和自觉性，有效地激活了员工的工作积极性和创造性，使员工能够摆正自己的位置，进一步转变观念，提高认识，按照自己的岗位职责全面进入角色。同时，在绩效考核分配方面，设置a□b□c三个档次，按照员工的工作业绩、规章制度执行情况、考勤等多方面指标进行综合考核，创建了员工“比、学、赶、帮、超”的大环境，员工有了展示自己聪明才智的广阔平台。以人为本是做好各项工作的重要前提，员工的工作积极性提高了，思想进步了，爱岗敬业、努力工作，没有什么做不好的工作，只要思想不滑坡，办法总比困难多。其次，我们在全民互动、共同维护上下功夫，积极营造全社会共同关注长线工作的平台，上到县委、县政府，下到乡村普通人，都有义务为长线事业做贡献。今年，我们共回访县级护线领导组1-，积极与县级城镇改造领导组联系沟通，会同当地城建局、自来水公司就20xx年度有关施工计划及安排进行商谈，确保一、二级光缆在施工前有标识，施工中有保障，并且加大标识密度，有效预防外力障碍的突发。今年以来，分局一、二级光缆巡护员，他们不辞辛劳，利用农闲时间，不失时机进行随

线到户回访以及大型机械信息的跟踪采集，回访采集率达到100%，调查、跟踪、宣传、联系、签约一步到位，按照“织网式”办法，使护线宣传的覆盖面日趋扩大，同时，适时奖励义务护线有功人员，激发他们的护线热情，为延伸护线网络，保证线路畅通做出更大的贡献。

第四、加强线路整治，提高本地网维护质量。牢固树立“维护就是服务”的理念，充分发挥专业化维护的优势和水平，预防和杜绝障碍的发生。利用巡检系统监控本地网巡线员，克服他们以前那种无所谓麻痹思想。由于本地网多处于煤运道路旁，给线路的安全造成很大的影响，隐患无处不有，为此，我们加大维护整治力度，本地网达标整治389公里、更换电杆75根、做吊线689处根，从而提高了本地网杆路的机械强度。另外，我们开展了“保安全、防阻断”的专项整治工作，完善了本地网的技术资料管理，加强了本地网线路的抢修及抢修人员的技术培养，确保了线路障碍恢复及时率考核指标的完成。

第五、开展岗位大练兵，不断提高员工技术素质。实践证明，只有娴熟的技能 and 过硬的本领才能做好一切工作，要想适应企业改革发展的要求，逐步提高线务员的技术素质，首当其冲的是“练兵”，目的就是造就一支具有较高的线路技术维护技能队伍。使他们能够熟悉掌握辖区内光缆线路情况，能够熟练使用光缆接续测试仪表、机具，能够出色完成光缆抢修、割接任务，为此，我分局在年内进行了两次业务技能大练兵验收工作，员工门认真作业，精心钻研，在练兵中，不断总结和吸取经验教训，改进工作方法，充分发扬团队精神，互相帮助，互相促进，员工的技术素质得到进一步提高。

第六、落实应急调度预案，提高抢修速度。线路故障业务电路恢复及时率，是对线路维护质量的一项主要考核指标，能否在规定的时限内将线路故障业务电路恢复，也是反映我们维护水平高低的一个主要标志。为此，我们一方面强化对应急调度预案的熟悉和掌握，加强与机务部门的配合，确立每

一个光系统电路调度方案和操作步骤。另一方面，增强对线路阻断的快速响应能力，年内我们组织了三次大的组织障碍抢修实战演练，着力于队伍受命出击、机线协调配合、电路应急调度、障碍测试、光缆应急抢通与现场割接、仪表机具使用等实际操作能力和速度的训练，提高障碍快速抢修水平，提高了素质，培养了能力。

## 网格员心得体会篇二

作为一名发货员，我有幸参与了多次物流任务，在这个过程中积累了丰富的经验和体会。下面，我将就我在这个岗位上的所思所悟进行总结，希望能给其他从事物流工作的人一些启示和帮助。

首先，在发货的过程中，准确无误地处理每一批货物是非常重要的。每个订单都应该仔细核对，确保货物的品类、数量和标签等信息与订单一致。更重要的是，要对货物进行仔细包装，并确保包装牢固，以避免在运输过程中损坏。当然，在处理货物时，也要特别注意货物的安全性，特别是易碎品或危险品，需要采取相应的措施来确保安全。

其次，合理规划运输路线和交通工具是提高效率的关键。作为发货员，我们要根据货物的特性和运输距离，合理选择运输方式。对于短途运输，可以选择陆运或快递；对于长途运输，可以选择铁路或航空运输。此外，了解各种运输工具的时效和费用是非常重要的，在制定计划时要充分考虑。另外，我们还要合理规划运输路线，避开交通拥堵和容易受损的区域，以确保货物准时安全地送达。

此外，良好的沟通和协调能力也是发货员必备的素质。在物流过程中，与客户、仓库、运输公司等多个环节的配合是必不可少的。在与客户沟通时，我们要耐心倾听客户的需求，并积极提供解决方案。在与仓库合作时，我们要确保及时提供正确的货物信息，并妥善安排装车和卸货等工作。与运输

公司的协调更是发货员工作的重要部分，我们要及时掌握运输进展情况，并随时与运输公司保持联系，确保货物能够按时送达目的地。

最后，发货员工作的关键也在于注重细节和精益求精的态度。在物流工作中，每个环节的细节都直接影响到最终的效果。比如，在整理货物时，要做到整齐摆放、清晰标记，以方便快速取出；在录入信息时，要确保准确无误，以避免因输入错误而造成的不必要的麻烦。除了对工作细节的把握外，我们还要持续改进和提高自己的工作能力，学习运用新的物流技术和工具，提高工作效率。

总之，作为一名发货员，我们需要准确、高效地处理货物，并合理规划运输路线和交通工具，同时具备良好的沟通和协调能力。我们还要注重细节，精益求精，并不断提高自己的工作能力。只有这样，我们才能更好地完成我们的物流任务，确保货物能够安全快速地送达目的地。

### 网格员心得体会篇三

云厦公司围绕20xx年工作主体，根据公司生产经营特点，为进一步发挥工资分配的激励作用，特制定坚持以人为本，安全高效，按劳分配，效益优先；确保职工收入达到公司规定水平。薪酬体现的是公司价值的一个分配取向，它是激发员工潜能的最有效的措施，保证公司提供员工内在动力源源不断地提供。这段时间跟绩效薪酬组学习了薪酬管理方面的一些知识，感觉自己对于薪酬有了一些初步的了解并认识到薪酬对整个人力资源管理工作中的重要性。公司中的很多方针和政策都可以在薪酬中体现出来。

此次学习的方式有两种，一是公司薪酬制度自学，二是向薪酬主管学习薪酬管理工作，了解了我司薪酬模块的一些日常工作内容和定薪的一些依据。由于学习条件的限制，在薪酬学习这一模块，只能学习到薪酬模块一些基本的知识。以下是



我在薪酬管理学习中的一些心得体会：

薪酬制度必须与组织相协调匹配。单从理论而言，薪酬管理有很多通性，如薪酬策略、薪酬体系、薪酬结构等。但涉及到组织，则是千差万别的，需要根据组织的实际情况来制订相应的薪酬制度，并不存在某一种薪酬制度是完美的。我司的付薪理念是实行以岗定薪，岗变薪变，以岗位价值为基础，倡导工作业绩、公司忠诚度为导向的薪酬理念。付薪理念一直贯穿我司整个薪酬的管理过程，也体现我司基本的核心价值观。地区在修订总部的薪酬方案时必须始终坚持公司的付薪理念，在总体薪酬方针不变的情况下，根据地区的实际情况，做适当的调整和修正。这样才能使薪酬成为推动公司价值理念推广的有效工具。

薪酬的日常管理需规范性、有序性、条理性、及时性。在劳动密集型企业，员工最关注的问题便是薪酬。薪酬若出现发放不及时，发放不准确都将会引起员工的不满，从而降低员工工作的积极性。所以，薪酬的管理工作必须保证时效性。基础数据的收集、整理与核查都必须在相应的时间节点完成。在薪酬的发放过程中，如若出现错误，必须及时进行更正，多退少补，保证工资的准确性。在日常的薪酬管理工作中，如果能够保证工资的规范性、有序性和及时性，所有薪酬工作都能够在相应的时间节点完成的话，工资发放的出错率就会大大降低。薪酬应该成为反应公司经营状况的晴雨表与推动公司经营管理工作的重要工具。薪酬管理不应该只是计算工资这样简单的常规性操作，应该发挥其其它的一些衍生作用。特别是在我们的服务性行业，工资更应该和经营联系起来。比如人工成本分析、绩效分析、项目性费用分析等都可以从侧面反映出我们在经营层面上存在的不足。在薪酬的日常管理过程中，我们可以通过薪酬的调整来促进绩效指标的改善并发现经营管理中存在的问题，然后通过相应的调整来进行风险的防范。

吸引关键人才。在薪酬体系设计时有三项基本原则：对外具

备竞争力，对内具备公平性，对个体具备激励性。比如工业品企业，一个核心技术人员外部市场水平普遍是20万年薪，那么我们5万年薪能不能挖过来？肯定不行，回报太低。在设计员工薪酬时，我们必须尊重市场的规律，以确定薪酬的标准。基本的安全保障。员工与企业的关系中，员工相对处于弱势，是风险较大的一方，所以员工本身具备不安全感，所以员工希望企业能与其签订合同，能给他买保险，能及时发放工资，这都是源于安全的保障需求，做为企业管理者我们必须重视这种需求，特别是在营销人员的薪酬设计中，首先得让员工有安全感，员工才会愿意去为企业打拼。价值肯定。很多企业的薪酬方案相当简单，一共分为四级，员工一级、主管一级、经理一级、总监一级，这样是有问题的。同为部门经理，技术研发的经理和财务经理对企业的贡献度是否一样呢？肯定不一样，但他们拿的薪酬却一样，肯定贡献大的那个人会不平衡，这就是忽略了岗位的价值。我们给员工的薪酬绝对不是单纯基于职级的，而是必须基于岗位价值，回归到该岗位对企业的贡献上来。结成利益共同体。很多企业的员工对公司是否挣钱并不在意和关心，因为不管公司赚多少钱员工拿的工资都是一样的。某公司的财务总监，今年公司赚了20xx万，他非常不高兴，为什么呢？因为去年公司赚200万时，他拿12万年薪；今年公司赚了20xx万，他还是拿12万年薪，他觉得分红不均，觉得严重心理不平衡，这就是利益共享出了问题。员工在什么时候最拼命呢？只有在感觉为自己挣钱的时候。他如果老感觉钱都给企业挣走了，自己什么好处都没有，是不会卖命工作的。所以，在设计高管人员薪酬时，我们要考虑分红、甚至股份的设计，都是为了将中长期的利益结合起来，形成利益共同体。

我们要知道薪酬的学习不是一蹴而就的，这需要不断地学习和实操演练才能够融会贯通。我们应该在不断地学习和探索中发现薪酬制度中存在的漏洞并完善它，才能找出一个符合我们经营发展相符的薪酬管理体系。

## 网格员心得体会篇四

20xx年上半年的工作已近尾声在公司上级的领导和同事的团结合作下本人在较好完成各项工作任务的同时也在业务素质有了更进一步的提高。现将这半年来的工作总结如下 一、  
社会保险管理 1、根据人员变动信息及时填报各类参保人员增减变动情况表办理变更登记、帐户衔接、帐户转移等手续根据各单位人员增减变动情况对股份公司和电容器公司的社保数据进行维护保证数据更新及时、准确。

2、每月10日前依据参保情况如实完成社保税的申报和缴纳。

3、收集资料整理档案为5位达到退休年龄的员工办理退休手续对上述员工的退休工资进行审核并完成各项费用的结算。

4、及时办理各类社会保险的报销和赔付工作维护公司和员工的权益。

5、提供各类社会保险的相关资料做好社会保障年审工作。

6、按照国家政策规定结合公司实际制定20xx年社会保险缴费方案并根据社会保险缴费方案及时调整全公司员工20xx年7月至20xx年6月的社会保险基数。

二、 薪资管理 1、按时审核机关后勤人员的考勤及时完成工资发放工作。

2、按照每月员工工资表各类保险费的扣缴情况编制各单位人员各项保险费单位及个人应缴数额表报公司财务部按月计提。

3、按照每月员工工资表的公积金扣缴情况及时编制公积金增减变动表报后勤部行政处以保证机关后勤人员按时足额缴纳公积金。

### 三、 劳动关系管理：

- 1、按照公司规定协助用人部门领导完成机关后勤新员工的考核和岗位工资的评定。
- 2、及时完成员工合同的新签和续签工作并更新人事系统保证数据准确无误协助合同管理员完成劳动合同备案。
- 3、与社保局进行交流与沟通协助人力资源部经理处理电容器公司的员工投诉。

四、 指纹考勤工作 负责公司指纹考勤系统的维护、统计和监管每月按时将员工的考勤情况反馈给各部门经理做好非正常考勤的处理工作。

- 五、 其他工作
- 1、按规定对员工的探亲假审核为符合条件的员工办理请假手续维护员工的休息休假的权益。
  - 2、协助人事专员完成招聘和绩效考核工作。
  - 3、完成领导交办的其他工作。

## 网格员心得体会篇五

作为一名售货员，我一直认为自己是商家与客户之间的纽带，我的服务能够直接影响顾客对于商品的印象，也能够直接影响客户购买决策，因此我对于售货员这个职业一直寄予着特别的兴趣和敬意。在这份职业中，我不仅仅学到了如何销售商品，更多的是学习如何提供真诚的服务，满足客户的需求。在此，我希望能够分享一下我的工作心得体会，以寻求更好的工作反馈。

第二段：服务意识的建立

在售货员的工作中，服务态度是非常关键的。要想为客户提供优质的服务，首先就要建立起良好的服务意识。作为一名售货员，我的任务不仅仅是处理客户的购买要求，还要主动关心客户的需求，并尽最大的努力满足他们的期望，提供良好的消费体验。在此过程中，我学到了如何在服务中体现出真诚、耐心、细心和热情，因为这些性格特质能够有效地增加客户的购买决策。

### 第三段：沟通技巧的提高

售货员与顾客之间的沟通是非常重要的。如何与不同的客户进行有效的沟通，是我在工作中需要学习和提高的技能之一。在这个过程中，我发现尊容客户、关注客户的需求、听取顾客的意见以及主动地提供解决方案等，能有效地增加与客户之间的沟通效果。另外，适度地运用问候语、笑脸和促销技巧等，也能够让客户在购买时感到愉悦和满意。

### 第四段：销售结构的建立

作为一名售货员，提高销售能力也是必不可少的。在这个过程中，我学会了如何建立一个完善的销售结构，通过提高客户的消费意愿，增加店铺的销售额。这个结构包括了从确认客户的需求、介绍产品特点与优势、解决客户产品疑问、引导顾客下单直到安排商品的配送等步骤。总的说来，要实现高效地销售业绩，也需要售货员表现出强烈的销售意识。

### 第五段：反思并总结

在重复地工作中，我不断地反思自己的服务态度和销售能力，希望尽最大的努力为顾客提供最佳的购物服务。并且，在不断总结自己的经验中，总结出了一些适当的处理技巧和解决方案，以解决一些常见的问题。总之，无论是服务态度、沟通技巧还是销售能力，售货员都需要不断地提高和完善。通过不断的反思和总结，我们可以更好地为顾客提供优质的购

物体验，提升顾客信任度和忠诚度，同时也可以提高自己的工作能力。