

古人计数教学反思(模板5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

驻厂年终工作总结个人篇一

金蛇辞岁寒风尽，万马奔腾春意来。匆忙的20xx年已经过去，我们迎来了崭新的20xx年，回顾过去，公司在董事会的正确领导下，强化安全管理，健全规章制度，规范操作流程，拓展采购渠道，狠抓营运销售，加快门店建设。通过公司全体员工的共同努力，各项工作完成了年初既定目标。

一、工作总结

（一）安全工作：增强安全意识，落实安全责任。

公司高度重视安全管理工作，把安全工作摆到各项工作的首位，成立了安全管理工作领导小组，落实安全责任，做到安全工作天天讲，日日查，常抓不懈，全体员工牢固树立了没有安全就没有一切的思想，全面排查安全隐患，及时整改落实，全年共召开安全会议20余次、员工安全教育培训6次，各类安全预案演练4次，排查消除安全隐患50余处，做到全年无安全事故发生，确保了公司财产和顾客生命安全，安全工作得到了上级部门的肯定。

（二）营运工作

1、实行营采分离，为连锁经营打下基础。

明确了营采职责，实行了统采，保证了采购商品的品项和质量，节约了成本，保证了商品销量的提高和利润的增长。

2、加强员工培训，提升员工素质。

企业竞争的核心是人才的竞争，公司面对管人员匮乏、业务素质不高的现状，采取专题培训、以会代训、引进来、带出去、召开业务研讨会等形式对员工进行培训。邀请北京超市专家到现场进行培训，带领组长以上管理人员到成都、西安、达州等地参观学习。全年对员工进行了10余次专业知识培训，内容涵盖商品采购、陈列、营销等知识。并对草坝店新员工进行了《职责管理与服务》、《盘点流程》、《销售技巧》等知识培训，取得了明显效果，员工素质有较大提升，商品陈列大为改观，特别是宣汉店的商品陈列独具特色，还受到了外来同行的好评。

3、加大企划工作和宣传力度，提升企业品牌形象

公司对企划工作非常重视，指定专人负责，利用节假日、店庆等节气，以节造势，加大促销力度，营造卖场氛围，创新dm单设计，精选各种惊爆商品进行促销。并在火车站、汽车站、市内电子显示屏上制作宣传广告进行广泛宣传，极大提升了企业知名度。

4、调整经营方式，增强公司主动权

针对生鲜区面积小、销售不理想的现状，公司及时果断采取措施，减少经营项目，增大生鲜区面积，改联营为自营，增加投入、更新部分设施设备，使生鲜销售的提升带动卖场整体销售。

5、狠抓日常管理，努力提升销售业绩

管理出效益，年初公司对各项规章制度进行了重新的修订，

并组织员工进行了多次学习，整顿了员工服务态度和工作作风，加强人事管理，妥善处理顾客投诉，从卖场卫生等细微

处入手，更换空调、桌椅等设施，努力打造卖场环境，为顾客提供舒适的购物场所。加强后勤保障工作，一切以卖场为主，以销售为中心，以顾客满意为目标，通过全体员工的辛勤劳动和共同努力，完成了年初下达的销售任务。

（三）拓展门店建设，多业并举，为公司健康长足发展奠定坚实基础

针对市场竞争，公司率选决定拓展乡镇市场，占领市场先机，拓展部、采购部、营运部工作人员精诚团结，群策群力。针对时间紧，任务重，战白天，熬夜晚，用短短两个月时间，投资200余万元，建成经营面积达1000平方米的草坝店，并于9月份顺利开业，效果明显。竹峪、白沙、旧院等乡镇店建设的前期工作也取得较大进展。

（四）万村千乡市场工作

积极主动与主管部门汇报，争取工程项目落实。20xx年分别在旧院龙潭河、曾家烟霞山等地共建设万村千乡示范店10个，建设面积近1000平方米，投入资金80余万元，此项目得取市商务局、财政局的大力支持和肯定，收到了较好的社会效益。

（五）加强财务管理，增收节支，为公司凝聚财富

1、严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。

2、各项收支做到账账相符，账实相符，支出考虑合理性，

做到出有凭、入有据，费用报销具有实效性。做到监督有力，在实际工作中，大额开支实行提前汇报通知。对报销金额与票据不符合，不合理开支完全杜绝，节约了费用开支，为公司凝聚财富。

（六）20xx年工作存在的问题

- 1、卖场营运管理缺少专业指导，管理人员专业知识有待提高，具有专业知识的管理人员严重缺乏。
- 2、卖场管理工作需大力加强，员工服务意识和服务态度有待进一步提高。
- 3、公司执行力需加强，各项制度、工作安排的落实、检查督促需到位。
- 4、商品陈列技巧和排面维护不力，陈列效果欠佳。
- 5、dm促销力度不够、品项无新意，连续多档重复促销某些单品，不能有效聚集人气，对销售的推动作用不大。
- 6、商品的汰换工作落实差，单品过多，新品上架时未及时对滞销商品进行清理，导致只进不出，陈列紧张。
- 7、服务水平普遍较差。缺乏服务技巧，回答顾客询问时，语言过于生硬，偶有引起顾客投诉的现象。
- 8、员工流动性较大。随着老员工的调离，门店新进员工占比较大，尤其是收银组，造成前台收银服务水平普遍较低，需进一步加强员工业务技能的培训和提升。

驻厂年终工作总结个人篇二

公司现有党员13人，其中今年发展新党员1名，分布在公司组织架构的每个部门。今年的党建工作，公司创造性地提出要“围绕经营抓党建，抓好党建促发展”，具体从三个方面开展工作，即利用采购、技术、行政负责人党员身份，积极参与企业经营决策；利用生产经理、生产班长党员身份，积极开展岗位争先活动；利用党员已分布“七部一室”的优势，积

极推进企业文化建设。通过努力，公司党组织在员工中的影响力和凝聚力不断提升，对生产经营快速平稳地发展起了推动作用。公司的做法得到xx市非公组织的认可，获得“基层党组织先进单位”。

在市区两级政府的关心和支持下，今年符合公司的专题项目纷至沓来，办公室组织编写各种材料xx余万字，收到了丰硕的成果：“以草鱼为主的混养鱼膨化饲料的研究与应用”项目通过省级成果鉴定，并荣获xx市科技进步二等奖；“节能减排”和“重点新产品新工艺”项目得到省政府批准，分别享受项目扶持资金xx万元和xx万元；获得湖北省工商局“守合同重信用”单位称号；获得湖北省□xx市政府“满意产品”、“满意服务”企业称号；“围绕经营抓党建，抓好党建促发展”党建材料被区委组织部推荐转发；“应用科技谋转型，特色定位促发展”发言材料得到工商联与会代表一致肯定；“扶贫贴息”和“大别山发展基金”项目仍在待批之中。

还有高新技术企业材料和湖北省回乡创业杰出人才专题材料。通过这些工作□xx在社会各界的知名度不断提高。

公司创立时曾投资xx万元进行绿化建设，厂内有山有水，有花有草，甚至不乏名贵树木，环境基础很好。但是，两年之后也有为数不少的树木未能存活。今年春天，我们精打细算花费两万余元，及时补栽了70多棵松树、樟树及桂花树，现已基本存活。还利用搬运工冬天工余时间，对10余棵超大死树进行了挖掘、截枝、清运处理，并配套挖好了新的树坑，为明年植树做准备。其间，清理了下水道，补充了沟盖板，新建了排水沟，重描了交通线，更新了指示牌，公司环境越来越美。

由于公司生产存在超大夜班以及冬季长期歇工的特殊性，一线员工很不稳定，流失率达20%，致使生产车间多次出现用工难。为了解决这一问题，办公室一面到劳动力市场进行常规

招聘，一面主动赴xx[]河南等地大中专院校，宣传公司的招工政策和福利待遇，得到了高校的支持。一年来直接从高校招收正式工、暑假工8人，这些人已在岗位上发挥出重要作用。搬运工则采取定向招聘，先后从四川、云南等地招收12名，经过试用考核，目前确定录用其中6人，基本满足了生产的需要。

为抓好食堂管理，办公室从食堂班子入手，坚决调换了食堂管理员，炊事人员也由原来的4人增至5人。新班子接任后一度因业务不熟，品种、质量方面差强人意，导致员工牢骚满腹，甚至出现了倒饭、骂人等极端行为。办公室及时对此进行疏导，发放民意调查表20份，认真听取员工的意见，并将结果张榜公布，存在问题一目了然，谁好谁差毫不隐瞒，给食堂工作人员以莫大的鞭策。同时组织食堂专题会议5次，对采购标准及质量、服务态度、环境卫生、岗位分工等方面进行研究，对食堂存在的问题进行整改，提出炊食人员要有“学好技能，优质服务，无私奉献”的意识，并要求切实落到实处，收到了一定的效果。

五是企业文化流于表面，奉献精神亟待加强，员工对个人利益的欲望远远高于对企业发展的追求。

确切地说，这些问题不是今年才有的，是公司创建以来慢慢积累下来的。这些问题不仅是办公室部门层面的，也是下阶段保证公司发展必须解决的共性问题。

总的来说[]20xx年上半年的工作当中，我们抓住了机遇，迎接了挑战，各项工作指标均能圆满完成，但是工作中也暴露出了许多新问题，在下半年的工作的开展过程中，我们会根据上半年的工作经验，改进不足，改进工作，争取更加圆满的完成下半年的工作指标。

驻厂年终工作总结个人篇三

首先感谢你们一直以来对项目管理部工作的支持和帮助，同时对获

得公司奖项的项目部表示衷心祝贺，预祝你们在新的一年里再接再厉，再创佳绩！

1、部分项目部技术力量比较薄弱，施工水平不高，工程质量达不到内实外美的优质要求。

2、部分项目部安全教育不到位，安全意识比较淡薄，安全措施和规范化施工未达标，亟待提高安全管理水平。

3、部分项目部的内业工作比较落后，未重视合同履行评价，给集团公司经营造成一定的负面影响。

1、建立健全项目管理体系，调整部分项目管理制度、办法，逐步建立公司各项管理模块和数据库，增强其操作性和实用性，为项目管理工作起到积极地指导作用。

2、转变工作思路，采取积极主动的工作态度，不断提高项目管理服务水平。项目管理部在做好日常工作，同时加强专业知识和管理方法学习，不断提高业务和解决问题的能力，及时解决项目部遇到的各种难题，能够在现场巡视过程中，发现项目管理的不足，及时提出整改措施，能够为项目部的工程变更、施工结算以及工程审计提供指导性意见，实现公司与项目部共赢的目标。

3、进一步加大项目部技术力量的培训，提高施工质量管理水平。今年项目管理部将集中力量编制《质量管理手册》，对常规施工工艺、质量通病进行汇总，明确关键工序的控制要点、施工要求、质量通病预防措施等，指导项目部加强施工质量监控，同时根据项目施工特点，对于特殊工序拟采取现

场指导、专题会议、书面要求等多种培训方式，提高现场施工人员的质量意识，优选技术方案，提高工程质量，增加管理效益。

4、加强项目安全管理力度，逐步规范文明施工。“安全生产”是企业生存发展之本，是实现项目效益的有力保障，项目管理部在集团公司统一部署下，逐步完善安全管理体系，建立公司安全领导小组，明确小组成员的职责，细化安全规章制度和措施；加大现场安全教育、培训、宣传力度，不断提高安全生产意识，逐步从不懂安全到我管安全，由要我安全转变成我要安全，严控违章操作，严禁“带病”上岗，杜绝安全事故的发生，确保集团安全生产零事故目标的实现。

针对规范文明化施工，项目管理部也将出台相应的办法和措施，逐步规范企业标志和安全防护措施，统一安全标识、标志、标牌，逐步规范现场文明施工，计划打造一批“建设工程规范化施工管理工地”，充分展示集团特有的企业文化和企业形象，让各项目得到利益的同时也享受着荣誉胜果。

“九万里风鹏正举，海阔天空任翱翔”，各位同仁，各位同事，让我们以饱满激情迎接新一年的挑战，在***集团的平台上，让我们扬帆远航，实现我们共同梦想！

再次谢谢大家！

驻厂年终工作总结个人篇四

应对一个全新的岗位，如何开展好我行的信贷业务是我急需解决的问题。储蓄柜员基本上是柜面营销，而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传，到客户家中，实地了解客户的基本状况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款潜力。根据新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲：及时学习掌握信贷信息；分析目标客户群；对筛选出的目标客户及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相

关工作；确保还款时段的前面跟踪。透过一段时光的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，客户群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

我深知学习的重要性。自从工作后，在业余时间我及时报考银行从业的各门业考试。在自我的学习提高的同时，也帮忙新进员工快速的进入工作状态，耐心的辅导，从而促使信贷新人更好更快的适应新岗位。

邮储小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。工商户、养殖户、种植户是我们信贷的主要客户群体，个性是养户和种植户这一群体大多在偏远农村，交通不便，有的地方走路要好几个小时，有的地方环境很差，脚磨破了、腿走不动了，我们咬咬牙都坚持过来了。

在谈到工作体会时认为，好的人品是做好信贷工作的重要前提。人品正，客户才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到客户的请客送礼，但我们都一一回绝，做好客户的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，客户群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，但深感自我的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；我深信，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务必须能高速发展，创出辉煌！

驻厂年终工作总结个人篇五

如果说从到公司来就一向以火一般的热忱投入到工作中，那是虚伪的空话。能够说，这段时间工作的过程也是我自我心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自我的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，但扪心自问，原先学的知识何以致用，你的特长在哪里，刚参加工作的我便迷茫的不知自我的定位。没有一丝的心理准

备，公司安排我做信息收集整理工作，乍看起来信息收集数据统计似乎枯燥乏味、平淡无奇，要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做尚的工作，也可是是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无能够决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了经过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。

拥有进取的心态，就会拥有一生的成功。

其次，对我一年来的工作状况做一个小结。

职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。

我的主要工作是负责行业的信息整理工作，经过对信息技术和互连网络的应用，将公司开发与经营全过程中产生的很多动态数据、行业供应等市场主要数据和各级政府机关颁布的政策法规进行及时、准确、全面的采集、处理，为公司今后宏观决策供给依据。这使我能在第一时间接触到各类行业政策和投资信息，极大地扩充了我的知识量。在对信息进行整理的过程中，又提高了我对office等办公软件的熟练程度，同时也增进了对档案管理知识的认识。

除此之外，我还尝试着进行了xx项目的成本估算，使我有机会能接触到估算实践工作，对成本估算知识有了一个从理论到实践的升华过程。结合学校里学的相关知识，我觉得需要

进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

我工作的很大一部分资料，与信息档案的收集、整理有关，本来以为这是一种比较枯燥的工作，其实，如果有心多思考一下，档案管理也会更赋于人性化。接触工作至今，我发现需要保存的资料类目繁多、信息量大。于是，我在按常规进行整理的同时对一些资料从地区、级别等方面进行横向比较，当然，随着工作的深入，还有更多新的资料等待我去学习，去思索。

当然，我在工作中还存在着一些不足之处，如过于注重工作的进度对工作资料的全面性研究不足等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和职责心，把工作做好做精。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自我的知识背景和公司的具体环境相互融合，利用自我精力充沛、理解本事强的优势努力学习业务知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

驻厂年终工作总结个人篇六

一、我的思想

坚决拥护中国共产党的领导，坚持党的教育方针。严格要求自我，努力地提高自我，解剖自我，分析自我，正视自我，认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。用心参加学校各活动，并及时做到反思和小结。为了适应教育教学的长远发展，我不断研究、探索和学习政治理论，同时从课外读本中汲取营养，让自我不断成长。我踏实工作、拼搏进取、为人师表，在学生当中做出了典范。

二、我的纪律

我严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主

动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系、对人真诚、热爱学生，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自我的言行，毫不松懈地培养自我的综合素质和潜力。

三、我的教学

我认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，明白应补充哪些资料，怎样才能教好。并了解学生原有的知识技能、兴趣、需要、方法、习惯等学习新知识可能会有哪些困难，及时采取相应的预防措施。

四、我的课堂

我组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其持续相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学习的兴趣，课堂上讲练结合。

五、我的作业

根据学期开始的计划，在作业批改上，认真及时，力求做到全批全改，重在订正，及时了解学生的学习状况，以便在辅导中做到有的放矢。

总之，一年一度的教育教学中，这天也算告一个句号，过去成了历史，这历史在我的回忆中永远年轻，永远微笑，也永远刻入心底，但愿我的付出能浇灌出美丽的花朵。

驻厂年终工作总结个人篇七

20xx是公司成立的第十个年头，同样也是装饰公司从事装饰装修工作的第十年。从20xx年房产工程公司的合并再到今年房产公司与工程公司独立发展，承接业务，公司从长远的发展角度考虑，作此决定。装饰公司的全体同仁也围绕公司的战略目标，思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理等方面均取得了一定的成绩。

一、 经营目标

20xx年已经过去了半年了，经过装饰公司全体员工共同努力，公司实际完成产值 万元。

二、 深化内部管理，规范内部运作

20xx年初始，依据总公司制定的新的发展战略规划，对原房产工程公司在组织机构上做了新的调整。装饰公司为了适应社会与行业的发展要求，对组织架构和公司制度做了相应的调整。

1、公司对部分岗位做了调整，改变原有的陈旧模式，全面实行项目经理制，以项目经理为整个项目的核心人物，展开工作。同时公司也对各岗位职责进行了更明确更详细的确定。

2、加强项目管理力度，提高施工管理水平，逐步建立规范的项目管理体系。公司将提高施工管理水平作为增强企业管理效益的核心任务，这就要求公司不断地吸纳专业人才，同时更要加强内部管理人员的自身素质。

3、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控

费用的下降。

4、加强公司的内部管理，无规矩不成方圆，由制度的约束慢慢转变为习惯，从而形成良好的企业文化。

5、积极组织员工培训，鼓励专业人员继续深化学习专业知识，做到知识功底更扎实，技术更精湛。

三、存在的问题

1、为了适应行业发展的规律，公司决定开始向项目经理制转变，但是一直没有得到很好的贯彻实施。一方面由于项目管理人员自身的管理能力有限；另一方面受到原有管理模式的束缚，这两方面的原因导致项目经理制至今仍处于萌芽阶段。公司领导应支持和鼓励项目管理人员积极开拓创新，从思想上透彻的理解项目经理制，从行动上真正的落实制度的改革。

2、公司现在岗位分工确实已经明确，但是对岗位职责的理解还是不够成熟。不能完全做到各负其责，这需要内部各岗位的管理人员在实践中渐渐摸索，总结经验。为了公司的发展在今后的工作中多方面多渠道选择适合自己的学习方式，充分利用业余时间多学习专业知识，精艺求精，打造素质过硬，专业技术强团队。

3、创造出一个有纪律性的团队，赏罚分明。对于违反公司规章制度，无组织无纪律的员工要提出批评，情节严重的给予一定的惩罚。对于工作出色，为公司的发展做出成绩的员工要进行奖励。

四、20xx年后半年的工作计划

1、计划完成奇台体育公园景观项目、奇台县城投公司综合业务用房

装修工程、奇台县信用联社营业网点装修工程、昌吉高新区科技服务楼装修工程等几个项目的竣工验收工作，做好个项目的竣工决算工作。完成奇台华东酒店后楼及连廊的装修工程，为酒店的正常营业打好基础。

2、催收往年的工程欠款，加大应收账款的回收力度并且安排专业人员做好项目的回访工作，树立企业形象。

3、认真总结前半年工作中的优势与劣势，扬长补短，为新业务的展开做好充分的准备，在工程领域更上一层楼。

4、做好工程材料供需计划，合理有效的使用材料，控制成本。集思广益，寻求降低工程成本的方法。

驻厂年终工作总结个人篇八

供电的顺利与否直接关系到千家万户和工厂生产的进行，所以作为一名供电公司的经理，我要时刻的把为人民服务的理念记在心中，要时刻以人民的最高利益为准，做好自己的工作，将供电的安全和持续性一直保持好，这是我一直以来工作的理念！

开拓进取，深化管理，各项工作得到创新发展，供电公司经理个人工作总结。

1、多种产业实现快速发展。本着慎重投入、注重产出、任重发展的方针，进一步加强多产发展战略研究，完善对产运作的规章制度。以公司三产改制为龙头，成立某有限责任公司，积极开辟新的发展空间，抓住有利时机，转变企业经营机制，提高多产核心能力，确保多产走上可持续发展道路。

2、经营管理水平进一步提高。通过内抓管理，外拓市场，进一步加强财务控制，全面实行预算管理，开展了营业普查和反窃电工作等，实现了增供扩销、增收节支。全年完成供电

量1.51亿千瓦时，同比增长20.27%；售电量1.44亿千瓦时，同比增长24.54%；综合线损率4.86%，同比下降3.26个百分点，其中高压线损率绝对值7%，低压线损率绝对值12%；本年度回收电费48.76万元，回收率达100%，陈欠电费回收率10.6%；公司资产保持增值率125%，资产负债率63%，利润18万元，实际效益工资22万元。

3、建设一流企业扎实推进。不断完善企业标准化管理体系和建设一流措施。及时完成整改项目及整理各项资料，按要求开展了各项经济、技术指标的分析工作，使各项指标实现了在线运行，达到了“可控、在控”，并及时总结，积极改进。在科技进步方面，建成用电营销系统，12个供电所实现了光纤宽带联网，所有班组均配置了微机，办公自动化系统投入使用，职工论坛架设完成并成为广大职工思想、业务技术交流的平台。

4、二期农网改造全面完成。今年全面完成了10kv及以下二期农网建设与改造工程施工任务，新建配电台区545台，总容量25015kva；新建10kv线路245km²改造150km；新建400v及以下线路648km；安装表计39295个，完成总投资3320万元，工作总结《供电公司经理个人工作总结》。同时设计完成了我县电网十五规划，并初步完成xx年城网建设(改造)工程的预算编制任务，城网改造工程即将全面铺开。

5、安全生产再创新高。通过多种形式不断加大安全教育与管理，共举办“两票培训”4次，参训人数达358人次；积极开展安全大检查、安全月活动；召开了安全用电专项整治工作会议，对部分企业安全用电进行了检查；积极做好迎峰度夏工作，开展了负荷预测，加强对用电需求侧的管理，制订应急预案。由于安全措施扎实有效，安全管理水平不断提高，年内实现了3个百日无事故安全记录。

6、精神文明建设呈现新气象。围绕经济建设抓党建，发挥党组织的战斗堡垒和党员的先锋模范作用。公司党支部被某市

委授予“市级先进基层党组织”荣誉称号。完善文化阵地建设，开展丰富多彩的文体活动。积极开展双拥共建活动，被区党委授予“自治区爱国拥军模范单位”称号。特别关心职工和离退休职工生活，邀请电力疗养院到公司给全体职工进行健康查体，开展“送温暖”活动，针对职工关心的问题，给予积极解决。同时，积极组织参加“春蕾计划”万人行、贫困帮扶、茅草房改造等活动，资助5名女童完成九年义务教育，向扶贫挂点某镇某村村部捐赠价值5000元的办公物资，向那村小学捐赠15000元用于学校硬件设施建设及学生书包、课本的购买，完成了5户特困少数民族群众茅草房改造，展现了良好的精神风貌，极大提高了公司形象。

7、农电管理实现规范化。对供电所的帐务进行统管，进一步规范了供电所财务管理；重新编制完善了供电所的营销报表，进一步加强对供用电合同签订的管理，并对此开展了2次培训及整改检查，重新纠正不规范合同154份。举办了第一届职工配电线路配电线路知识及技能竞赛活动，进一步提高了农电工素质。目前，12个供电所全部通过了“规范化管理供电所”验收。

8、优质服务水平不断提高。为给客户提供更加优质快捷的服务，又出台了一系列措施，深入开展作风建设年活动，把工作重点转向营销，把经营重点转向市场，把管理重点转向服务。一是开发、运行银电联网系统。同工商银行实现了银电联网，客户可就近交纳电费，进一步方便了客户。二是开通了95598服务热线，电力抢修班24小时提供用电抢修服务。三是建设用电营销系统，实现了全县营销数据的共享和城乡服务一体化。

驻厂年终工作总结个人篇九

1、公司目标指标完成情况

建立质量目标责任制，逐级签订工程质量目标责任书，实施

工程质量目标管理奖惩制度。公司负责施工的加油站建设项目竣工验收合格率基本达到100%。

2、质量过程控制目标完成情况

对于正在施工的加油站建设项目工程，严格按照过程控制流程，上一道工序完成检验合格后方可进入下一道工序的施工。在自检、互检、专检环节通过率均达到100%。

3、在广西石化上半年的工程主要是检维修工程，每个工程要求是工期紧，手续繁杂，程序比较多，甲方现场管理人员比较多，各个意见不同，但我方施工人员认真合理的按照甲方意愿如期保质保量完成，受到甲方的一致好评。

1、质量管理标准工作的推进工作

制定施工过程的技术管理标准，并制定检查细则，确保了技术标准的贯彻实施。

2、质量业务系统培训计划的制定与实施工作

公司加大对施工人员的现场培训力度，严格执行持证上岗制度。每月进行质量、技术的检查，对于差的当场提出整改，并要求其停工整改，整改合格后方可继续施工。

3、加大监督、检查力度，对项目严格考核

在质量检查制度方面，采取的是“三控制”：自检、互检、专检；在管理上要严格按照“三检查、二坚持、一过硬”（即自检、互检、复检；坚持按图纸施工，按规范施工；产品过硬）的方针进行施工，做到挂牌施工，责任到人，思想到位，在实施过程中，各方面都实施较好。同时我们要求技术人员积极到现场查看，并且提高各级质量人员工作积极性，同时提高现场质量管理，减少各类质量问题的出现。

每月开展质量月活动，通过质量月活动大大提高了施工队伍的创优意识，提高了施工人员的技能水平和项目部的管理水平，虽然还未达到预期的目标，但是还是取得了甲方单位的认可。并在努力提高项目管理水平的管理水平，提升技术和服务水平，确保建设工程质量安全。

严格按照项目竣工验收程序，首先负责审查工程建设的各个环节，沟通有关单位对项目设计、施工、工程质量评定等情况的报告；审阅工程档案资料，对工程的建设管理、设计、施工等方面全面检查，帮助施工队伍审核竣工决算；对尾留工程和存在问题提出处理意见。通过检查验收，对建设各个环节做出评价并最终形成竣工验收鉴定书。

一是进一步抓好建筑工程质量监督工作。对现场、对施工队伍要加大管理力度，确保工程质量。

二是做好工程质量通病整治工作。根据现有工程质量存在的问题，按照规范要求，结合实际，分阶段、分步骤地按国家相关规范，对于加油站工程质量通病进行整治工作。