

带班年度工作总结个人(精选5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

带班年度工作总结个人篇一

月份工作总结

一、日常工作：

1、计划指标

设备完好率为99%；巡检抽查合格率为98.5%，设备故障停机一二系各为零故障。圆满完成了各项生产临时故障的修复工作。

二、重点工作总结

（一）、大中修及技改工作

1、更换地下室机侧执行机构，实现了3#炉机侧吸力的自动调节功能。

6、完成了配煤室新安装电子秤10月份的实物校正工作。

7、完成了样机更换轨道过程中出现的大车、小车不能自动使用的故障恢复。

8、完成了化验室各胶质层、马弗炉的日常修复工作。

9、安装化产车间一系硫铵压力变送器一台。

11、完成三期粗苯无法使用电伴热改蒸气伴热改造工程。

带班年度工作总结个人篇二

进入公司已经差不多有两个月了，我感觉自己已经渐渐适应了工作环境，抱着积极认真的态度去落实工作任务。这两个月以来，我主要的工作是找床上用品的厂家，了解产品信息和产品报价，撰写工作日志反馈工作情况。除此之外也有跟同事外出点货，提货、送货，积极配合、协助同事完成展厅的布置工作等等。

回顾这两个月，自己在找床上用品的时候，也花了不少的功夫，得到了一定的成果。我已经找到了不少的厂家，从一开始找厂家信息，到打电话跟厂家联系，到去厂家看产品，咨询报价等等，在这个过程中，我在口头表达方面有了明显的提高，能够与厂家进行有效的洽谈；遇到问题，自己会努力地去克服。在产品信息与资料方面也有了一定的积累。不过，处理工作方面存在很多不足的地方，在网上查找到的厂家没有及时地整理成表格，没有及时地完成工作日志向公司反馈工作情况，这表现为信息反馈意识比较薄弱，容易造成信息错漏，公司不知道我们工作中的实际情况及遇到的问题等等。另外工作效率比较不够高，这表现为工作方式，工作方法的不合理，造成工作方向不明确。比如现在找的床上用品，是要找适合展厅的款式，还是要找不同层次的产品。另外是咨询报价方面也存在问题上也没有的进展。麻烦地咨询报价，寻找产品没有针对性，很难取得厂家的信任，导致工作延误，就是在沟通技巧上，做事的方式方法上仍然需要提高的。与厂家联系不够紧密，在一两次联系过后就没有下文了，给人的感觉就像做市场调查一样，这方面我也是做得不足的。带给公司有价值的信息不多，还是停留在厂家信息，产品的款式上。只停留在比较表面的工作上，信息比较少，在往后的工作中，需要切实地落实这方面的工作。

另外在协助同事完成展厅的布置工作上，我是以积极的态度

去落实工作的。回想起那时的工作，时间长，工作量大，工作很繁琐，确实是一件不轻松的事情。但是看到现在展厅有如此好的效果，再辛苦也是值得的。在工作中，主要是协助搬送家具，安装家具等场地布置的工作，我能够如实，及时地反馈情况，完成工作。但是在细节的工作处理的不好。例如在装灯饰的时候，虽然不是我负责的工作，但是我也有责任去了解情况，咨询主管领导的意见，可以避免问题的发生，所以说在反馈信息上，要清晰明白主管、领导的意思，避免少走弯路，提高办事效率。其次，在监工的过程中，要与工作人员进行沟通，仔细检查存在的问题，当问题出现了，第一时间寻找解决方案，咨询工作人员的意见，并向主管汇报情况，最后按照公司的意思解决问题。归根结底还是要有针对性完成工作，解决存在问题。

其次，在提货，送货方面，自己有接触了不少。我想最主要的是要把数量点齐，查看产品是否有损坏，虽然说用时会比较长，但是这些都是必须的。要保证产品不受损害，在包装跟卸货方面要时刻提醒工作人员。其实这方面的工作需要耐心地观察，耐心地与他人沟通。

总体上来说，我对自己的工作表现是良好的，但是在工作意识方面和工作效率方面需要加强，我希望自己能够继续保持良好的心态，努力工作，不能辜负经理和领导的期望。

anson

2012年3月26日

带班年度工作总结个人篇三

忙碌的十月已经过去，在十一月当中，我在公司领导的正确领导和指导下，在各位同事的帮助协助下，很好的完成了当月工作和各项任务指标，在此我衷心的感谢，为了更好的做好以后的工作，我在此认真的完成十月工作总结，为自己

在下阶段工作找到方向，认准下阶段应该坚持的一些好的方面。

在-十一-月份，我从思想做起，进一步端正对待工作态度，把自己的工作当着自己的人生事业，进一步强化干工作的执行意识，领导讲到哪里，我努力的做到哪里，我做为公司的业务，在以前的工作中，多少有一点按步就班，墨守陈规工作态度，在不断的总结中，我充分的认识到这一点，在-十一-月份我注重解放自己的思想，改掉按步就班，墨守陈规的不好习惯，积极的吸收新鲜切合实际的新方法，并用到工作中去。

为我的工作服务，并取得了较好的效果，以实际行动积极投入到我们整个销售团队中良好销售氛围当中去，努力使自己变成一个在各项工作中都敢于去学，去比，去赶，去拼，去超的优秀业务员。现在我对我区域的各项工作开展情况，以及取得的效果做如下总结。

1、在-十一-月份我对客户情况的关注一刻没有放松，时刻跟客户进行很好的沟通，耐心的劝导客户，贯彻我们产品思想，终于在-十一-月份月初开始了我在福建市场上的第一单生意，福建xx-xxx-x有限公司发货 整车28吨，其中cc-800□26吨，硅灰石2吨，现款付账，解决了日后要账难的问题。接着福建福清xx-xxx公司 发货16吨□cc-2500□对我来说是非常的鼓励，我将要更加的努力，更加的有信心的达到预期目标。

3、在做整车销售方面，我针对我区域的特点，选了特殊行业xx-xxx行业做为十至十月份为我开展销售工作的开路先锋，在这个消费群体当中有相当一部分没有需求，因为他们本身不造粒，而且在福建这个区域本身做xx-xxx行业的公司也并不多，所以我在此就需要有针对性的开展工作，针对性的跟踪客户进行沟通和谈判，争取在xx-xxx-x行业里面有一席之地，而且xx-xxx-x行业用量都是比较大的。这也是我为何选择这个行业的原因。

4、我在十一月份很好的按照八月份计划的路线，也充分的完成了八月份计划任务，到十月我现有客户资料157家公司，意向客户达到30余家，成功在用公司产品有2家。

5、在十一月中旬是我国一年一度的中秋佳节，在这一个节日期间，也是跟客户进行沟通的很好平台，过节送祝福，当然少不了送礼，除了公司派送五合月饼外另外还送一些有特色特产进行疏通。现在正在进攻性的沟通。

6、另外在广州举行的展会，更加让我们信心百倍，感到自己的工作是那么崇高，为中国发展和环保事业做出不可估量的成绩，尤其在展会期间开会总经理讲的指导精神和会议精神，我将贯彻思想为将来在区域发挥更大的作用。

这次展会最大的体会不是在展会上学到啥，也不是见到多少客户，而是体现公司的实力所在，认为自己在公司是非常荣幸和幸福的。公司让我们全国业务员在广东一聚，就好像在教会我们该怎么花钱一样。就好像我们到广东来学不学习，参不参展不重要一样，因为公司已经有具体安排特定人员负责。就好像让我们来花钱的，目的就是花钱，这就是公司的实力所在。

7、还有就是现在在工作中把自己完全的从，以前单靠经验做销售的简单的工作方法中解放出来，对每一家公司都进行了比较全面的了解，考察，分析。对每一个工作难点都进行了系统的分析，并针对实际情况做出有效有用的解决方案，坚持对待重点一定全面抓，对待难点采取各个击破，做到主次分明，突出了重点，明确了工作方法，有针对性的解决了难点问题。

以上是我对十月份的工作总结，总结得不够全面的的地方，对自己认识不足的地方，请领导和同事给予宝贵意见和建议，我在此万分感谢，并定期改正。

带班年度工作总结个人篇四

一月份工作总结，二月份工作安排 全月主要做了以下几方面工作：

1. 召开分析会，站务会，职工大会，认真学习贯彻全路运输安全精神和车务段例会精神，统一干部职工思想，提升对安全生产的认识，明确安全生产工作任务目标，在全站掀起围剿两违，冲刺安全的氛围。

2. 严格逐级负责落实，加大作业关键的要卡力度，加强对关键岗位，关键作业，关键时间的检查力度，管理人员二十四小时循环检查盯控，每时每刻保证有干部在现场，使职工时刻绷紧安全这根弦，动态作业全面互控。

1. 严格落实了人身安全互控措施，针对冬季作业安全特点

（1）从接班点名的服装检查到作业前的劳动防护用品佩戴。精神面貌等重点进行检查，作业中，盯作业干部必须把保证作业人员人身安全放在第一位，车站组织人员对行人通道，站台台阶，作业人员经常走行，上下车地点进行清扫，下雪天随下随扫。

（2）组织引导旅客进出站，加强了站场的封绪工作，接发旅客列车时指定人员在两端封堵，对到位不尽现的严肃处理，而且保证每趟旅客列车接发有一名干部现场组织，切实把保证旅客安全做为重中之重。三是严格对生火炉岗位的检查巡视，采取昼间干部岗位检查，夜间使用电话定时查的方法，把预防煤气中毒作为重点。四是把调车作业人身安全作为关键，专用线作业预防车梯防冻液结冰，停上停下，站内作业预想也面结冰，做到预相在前，作业中盯控人，作业组长重点互控，作业人员时时保持警惕。

2. 强化防溜措施的落实，严格落实车务段防溜安全强硬措施。

(2) 严格专用线防溜交接，检查制的落实，我们吸取以往在这方面暴露的. 问题的教训，防溜交接时必须由盯调干部亲自盯卡。交接不清，登记签认未落实，调车人员不行离场。同时加强了对停留车，作业车外所的抽查，对不落实装车时防溜跟轮的人员和装车完毕后货运员按时检查打标的人员从严从重进行考核，有效也保证防溜制度落实，遏制了失控问题的发生。

3. 强化了装载质量防超、防冻，关键，针对超载问题，屡禁不止的现象，结合各装车企业煤炭质量，严格测比工作。根据各企业测比后与实际过衡量的差距，较大实际比重，从而有效也减少了超载，在防冻方面，针对芦西与杨润有两个选煤点，煤炭易冻车的实际，重点盯控防冻液的喷洒量，保证防冻液喷洒量足，到位，从杜绝冻煤现象。

4. 加强施工关键的盯控和作业安全，芦西改造施工，干部始终盯控在现场，严把施工安全关，同时现场掌握新设备作业技术，施工完毕后，干部轮流24小时盯控，同时对站务员、调车人员进行技术培训，通过半个月的有关人员培训、演练和实际指导，相关人员全都熟练掌握了作业方法，保证了作业安全。

一月份，我们在安全和运输组织等方面取得了较好成绩，但发生的问题也不能忽视，主要表现在货运装车不到位，装载质量存在超载的现象。

就发生问题的原因分析主要表现在以下几个方面：

1. 职工不能严格落实标准化作业，简化作业程序。调车作业完毕后，小碰头制度流于形式，盯调干部不组织，作业组长不互控。占线板更改极不严肃，各种登、销记本簿不核对，造成漏洞百出，货场作业完毕后货1道，货2道占线板标记两

个15号紧固器，4道停留车3车，而距标距离加起来1100米，超过了线路实际长度，对工作不负责。

2. 关键作业失控，本薄的填记漏洞太多，货场作业我们规定防护牌必须销记后才能作业，而区长对防护牌的使用不进行登记，货运值班员使用不通知区长。区长也不过问，导致长时间制度不落实。调车一体化管理台账不填，大点车台账不填，大列车台账填记混乱，列尾测试不彻底，连续几个月都没有夜间测试记录，安全基础的管理严重缺失。

所有这些问题显出我们干部抓安全管理的力度存在很大差距，班组长作用发挥极不到位，作业人员标准化程度下滑，这与安全生产形势要求格格不入。

根据刘部长在全路运输安全工作会上的讲话精神[]20xx年大秦线4.5亿吨运量的完成，安全形势和运输任务也会更加艰巨，我们干部必须充分认识形势要求，转变作风，迎接挑战，为新的一年开好头。

带班年度工作总结个人篇五

在三月份的工作中，委员会共组织了三次全方位的内部检查，共出动20多人次，义务加班30多小时，下发各类通报4次，召开内部管理会议1次。

- 1、查5号岗3月13日的交接班记录表，日期写为3月15号；
- 2、会议、军训记录没有及时编写序号；
- 3、各种镜框的表面灰尘较多；
- 4、“毛巾手套晾晒区”摆放较乱；

6□b组床架上灰尘较多。

建议 贴上床位标识

1、宿舍、洗手间、储物间、地面卫生清洁不彻底；

2、军事训练记录表备注栏填写不统一。

1、值班室台面有灰尘，墙面上有蜘蛛网；

2、离职人员标识未及时清理；

3、垃圾桶无标识；

4、2月3日《物资搬运放行条》的“安全管理员”栏没有签名；

5、3月11日《物资搬运放行条》身份证号码没填写；

6、值班室内灭火器压力不足。

1、工服摆放较乱，床上物品摆放较乱；

2、口杯、牙刷摆放不统一；

3、凉席下普遍有其它物品；

4、对讲机、充电器、手电无标识；

5、岗亭内物品摆放较乱；

6、邮件签收登记表填写不规范；

7、军训、培训记录不全；

8、小阳台物品摆放较乱；

9、三号岗质量记录填写不规范。

建议 贴上床位标识

经过各项目班组的努力，安全内部管理工作得到了很大的提高，但在内务管理工作方面有所下降；现将本月检查中各项目班组平均成绩统计如下：外校11.73分、本部11.16分、监控11.10分、学院10.53分。根据章程规定故评选出“福外安全组”为本月度“内部管理先进集体”并授予锦旗及下发奖金以资鼓励。

下一步，希望管理处各安全班组继续积极配合，以高昂的热情投入到内部管理中，针对目前自身存在的问题，共同研究、共同解决，持续加强班组内部管理工作，使我安全班内部管理水平不断提高。

深圳市xx物业发展有限公司

z中心大厦管理部

安全班内部管理委员会

签署□z

二0**年四月*日