

最新挂职交流个人总结(通用6篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

挂职交流个人总结篇一

经过了前期段时间的实习，加工了不少，其中有成功的部分也有许多考虑问题的不全面而造成的重复加工，浪费了时间与材料。在这里对过去的工作进行总结，以便为后期工作高效成功的完成，并制定下后期加工的大致时间计划。

我们组做的是以“希望小学”为主题的一个学校的模型。其大致需要加工的有：希望小学房子，操场上的篮球架，乒乓球台，学校四周的围墙（因考虑乡村希望小学的实际情况，围墙就以栅栏代替）。我们首先制作的便是房子，这个是我负责的，用的是冲折的工艺，前后一共制作了5次才把房子做好。其中有许多问题是在加工制作之前没有充分考虑，比如房体的连接我们用的是铆接的形式，但我是在冲折后才考虑到用铆接的’方式来连接个墙体，所以在冲铆钉孔的时候又把折好的房子“打开”冲孔后再铆接，再修整。做出来的比较难看，所以我又重新画图，并标注了铆钉的位置。这只是我们在加工的过程中一个常见的问题——加工前考虑不够充分，多次制作同一个部分。

力不太强，更其他指导老师的沟通缺乏技巧。

第一没有早点让大家熟悉学校能办到的加工方法，造成了在加工时不知道有的方案是否可行。

第二多个组都需要用到材料应该学校统一购买，这样可以减少成本，并且帮大家节约时间。

12周：完成篮球架，乒乓球台的焊接；确定栅栏四周柱子的材料，并将栅栏的材料剪好；实验看房子能否喷油漆，确定房子外表的装饰方法。

13~14周：将栅栏做好（铆钉连接），并上好色彩；房子操场的色彩也完成。

15~16周：房子及个物体焊接到底板上，并作最后的修改美化。

17~18周：撰写报告，完成相应的图纸。

挂职交流个人总结篇二

xxxx年上半年，我部全体职工在局班子的正确领导下，以提高经济效益为中心，真抓实干，奋力拼搏，较圆满地完成了各项经济指标和工作任务，实现了“时间过半，任务过半”，现将我部上半年的工作总结如下。

一、主要经济指标完成情况

1、供电量

完成供电量亿，同比增长，超出任务指标万。

2、线损率

完成全部公用线损率，同比下降个百分点；线损率，同比升高个百分点，比任务指标低个百分点；线损率，同比下降个百分点，比任务指标低个百分点；线损率，同比下降个百分点，比任务指标低个百分点。

3、电费回收

上半年应收电费万元，实收万元，电费回收率；其中冲减旧欠电费万元，占旧欠总额的；上交电费万元，实现毛收入万元。

4、电价

完成售电单价元千度，比去年同期增长元千度；千度差价元千度，比去年同期增长元千度。

5、平均功率因数

平均功率因数完成，比去年同期上升；平均功率因数完成，比去年同期上升。

二、主要工作任务完成情况

1、农电管理常抓不懈，供电所规范化管理水平明显提高

(1) 制定发布了《供电所规范化管理考核办法》及考核细则，每季度第一个月对上季度各所规范化管理工作进行检查考核，考核结果作为年终评优的依据，促使各所把规范化管理工作纳入常态运行机制。月份，会同生技、运行、安监等部室对供电所进行了第一季度规范化管理检查考核，检查促进效果明显。

(2) 制定发布了《供电组建设标准》、《供电组规范管理考评办法》，每季度最末一个月对全局个供电组进行检查考核，考核内容涉及经济指标、资料整理、设备管理、经营管理、环境卫生等诸多方面，总分前三名颁发流动红旗。上半年，先后于月份和月份进行了两次供电组季度考评工作，该项工作的开展，使我部管理的触角首次伸向供电所基层班组，消除了规范化管理的死角。

(3) 针对供电所库房管理混乱的情况，对供电所库房管理进行了统一规范。以朱各庄所为试点，召开库房管理现场会，要求各所以朱各庄所为标准，建立健全库房管理岗位责任制和物资管理制度，统一出入库手续，清理现有库存物资，分类摆放，并使用库存数量卡，定期清库，真正做到帐、卡、物一致。在市局组织的供电所规范化管理复查中，我局供电所库房管理成为规范化管理工作中的一个亮点，深受到市局领导及兄弟县局同行的好评。

(4) 为提高农电工队伍素质，利用天时间分批对全局名农电工在容城武警培训基地进行了封闭式训练。军训期间我部和办公室负责人员与广大农电工同吃、同住同学习，广泛的交流沟通，了解农电工的思想动态，灌输我局目前的农电管理思路。对其它农电工由于年龄偏大，用一天时间进行了专业培训和考核，没有进行军事训练。

(5) 按照我局今年开展争创“十佳”活动的工作思路，我部起草制定了《争创“十佳农电工”活动实施方案》，并于月份开始实行。本次活动与以往的“评先创优”等活动有所不同，这是一次学习、提高、考核、再学习、再提高的过程，我们下发了农电工自学教材和自学计划，每月考试一次，根据考试结果对争创对象进行动态管理，有进有出，最终选出文化基础好、专业素质高、工作完成出色的农电工，为我局参加上级组织的农电工专业竞赛、技术比武等活动储备人才。

(6) 根据省公司下发的《供电所职工岗薪办法》，结合我局实际情况起草制定了《农电工岗薪工资管理办法（试行）》，于月份开始落实，本办法贯彻按劳分配原则，工资分配合理拉开档次，并向技术要求高、责任重的岗位倾斜，极大的调动了广大农电工的工作积极性。

(7) 在落实农电工待遇的同时，加大了农电工检查管理力度，上半年对板西村电工收电费打白条、刘家铺村农电工拖欠电费、西河营村农电工私立收费项目等三起案件进行了调查核

实和严肃处理。

2、营销管理持之以恒，全力提高我局经济效益

(1) 修订《供电所经济指标考核办法》，重新核定供电量、线损率、售电单价等五项经济指标，使办法和指标更趋于科学、合理，真正起到调动供电所职工工作积极性的作用。

(2) 购置抄表器台，在城镇所安装了红外抄表电能表，在西柳线路安装了大用户远程抄表系统，使抄表方式由原来单一的人工抄表变成现在的人工、远红外、三种，工作效率和抄表准确性大大提高。

(3) 加强了电费核算管理，设置专人对用户电费通知单进行审核，无误后加盖电费核算专用章，力争把电费差错率降至最低。上半年，经审核纠正了多起因计费程序等原因出现的电费差错，避免经济损失万余元。

(4) 积极与银行部门协调，确保电费回收渠道畅通。我局电费回收要经乡镇信用社、县联社、工商行、建行等多家金融机构，哪个环节出问题，都会影响电费如期如数到帐。从去年年底开始，龙湾所电费款中出现大量零币、残币，银行清点速度缓慢，严重影响电费回收速度。我部与财务部一起多次去工商行、建行协调解决办法，最终与建行签署了上门收款协议，零币问题迎刃而解。

挂职交流个人总结篇三

20xx年销售xx台，各车型销量分别为x331台；xx161台；xx3台；xx2台；x394台。其中xx销售351台□xx销量497台20xx年增长45(13年私家车销售342台)。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户

吸引到展厅来，搜集更多的销售线索[]20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动xx[]刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、电台广播140次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年x月正式提升任命xx为x汽车销售公司营销经理。工作期间xx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到x汽车销售公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项工作[]20xx年x月任命xx为信息报表员，进行对x汽车销售公司的报表工作，在工作期间xx任劳任怨按时准确的完成了x汽车销售公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

20xx年为完善档案管理工作，特安排xx为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报x汽车销售公司等，工作期间xx按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx年各项工作做了简要总结。

- 1、详细了解学习汽车销售公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与x汽车销售公司各部门的工作，争取优惠政策. 加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期x课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。
- 7、根据x汽车销售公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。
- 8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。
- 9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表x汽车销售公司全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20xx年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年里我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

挂职交流个人总结篇四

一. 教室和寝室卫生检查我们部门工作人员通过不定期检查，教室为一周三次，记录并公布成绩，将存在问题公布在学生栏上；寝室为一月三次，记录成绩和把结果反馈给学生办。经过大家的努力，使得教室和寝室卫生状况显著提高。但有的宿舍还是屡教不改。希望在下学期的时候，通过我们的努力，他们能够有所改进。

二. 寝室设计大赛为了丰富校园文化建设，营造一个良好的寝室文化气氛，为了使同学们拥有一个安宁、舒适、温馨的生活环境，健康的'生活习惯，督促同学按时就寝，坚决的杜绝夜不归寝的不良现象，我院生活部组织人员不定期的对寝室

进行查寝，同时检查寝室生活中存在的不良现象并督促其改进。并对寝室成绩进行记录，对不完善的地方提出整改的意见，并督促改正，提高大家的寝室生活情趣以及同学们对寝室文化的认识。同时为配合校级寝室文化建设月活动，院部学生会经过制定计划书，前期宣传报名，初评终评及获奖情况公布，顺利完成了本次活动。之后配合学校生活部的寝室设计大赛，推荐了优秀寝室。并且提高了宿舍文化氛围。因此，我觉得明年要继续进行。

三.、阳光体育活动经过参加阳光体育活动，同学们的积极性很高，我们部积极做了义务工作，这也体现了学生会成员的积极和热情。

四. 配合其他部门搞好其他活动。在这些活动中，如寝室设计大赛就举办得十分成功，可以看出我院学生较高的创新和动手能力，这是我们值得骄傲的地方。但也有问题的存在，这学期本部活动开展不太多，没有起到积极带头的作用，在某些方面也有些失误的地方，工作也总是处在一种被动的状态，我希望我们部在今后的工作中能改善一些工作方式，不断的完善自我，争取在下学期里取得更好的成绩，请学生会各部门，老师检查并指导不足！

大一新生由于工作经验的不足，在实际工作中摸着石头过河，使学生会各项活动的组织工作不能完全到位，缺乏整体性和连续性。部内成员不够积极。生活部将工作着眼于细微之处，力求能在一些小事上服务于同学。

在这点上本学期得到了很大的成效。相信在逐渐的实践摸索中和在明年的工作中希望我们会做的更好，改正不足之处，以做到尽善尽美。生活部将在来年更充分发挥它的作用，全心为同学们服务！

挂职交流个人总结篇五

时光荏苒，20xx年很快就过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，忙碌的一年里，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有了你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。今后努力的方向：随着公司各项制度的完善与实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。

1、完成a系统与验收工作。

1) 完成系统外框架功能的实现。主要实现了系统中除图形与设立扩区外的

其他功能。跟客户数据科的科长与助工进行深入的需求探讨与研究，经过数十次的修改后，终于基本满足客户的要求。目前处于验收后的试运行阶段，还有问题仍要继续的修正与改进。

2) 配合图形研发人员进行功能的交互。本系统最大的亮点就

是图形的浏览与图形校验。由于客户要求，为了减少初始图形时带来的加载缓慢问题，将用户交互的部分功能迁移至外框架中，实现公司（包括总公司）的业务首创，减少初始加载带宽过大，从原有的半分钟以后的图形加载时间减少至几秒。相对其他公司的图形系统，还是很快的（客户数据科表扬）。

3) 除设立扩区外的表单实现与展示。共三十多张。

4) 用地与供地情况分析定时服务。该服务主要是满足客户各科室对供地与用地的项目是否落于a系统的数据。与客户用地报批系统进行交互。提供财务科对项目退钱的依据。当然，也只是个依据，不提供法律效应。

2、维护b系统。

1) 用户同步服务。目前b系统是通过客户原有的政务系统进行单点登录，

会导致用户a修改完密码，通过政务系统无法登录到b网系统中。在此前景下，做了用户同步的服务程序，现每天定时执行一次。

由于前期需求调研不是太仔细，导致后面改了数十次。

2□b存量用地接口开通数据获取。此工作是b系统存量用地数据获取，以xml格式传入行政区代码参数，获取的数据格式行政区名称，存量用地名称，存量总面积，存量剩余面积。

3□b系统增加专项工作模块。

4□b系统升级(增加动态巡查功能)。主要功能有：用户同步程序；动态巡查数据获取同步程序；增加动态巡查菜单链接地址。

5) 旧数据的处理。由于b系统部署至客户前，有大量未知的上报数据，结果监察厅要求利用处将有问题的项目处理，并列出表单，最后跟同事a一起加班加点解决此问题。

6) b系统用户同步添加权限。

8) 配合a公司对b网接口的调用。

9) 土地开发利用数据获取服务。部页面动态巡查交地巡查，动工巡查，竣工巡查，闲置巡查数据填报完后，把实际交地时间，实际开工时间，时间竣工时间，闲置状态数据获取下来更新到客户数据库。

10) 客户动态巡查用户同步服务:根据客户政务网用户跟土地b系统上用户比较，根据行政区名称和用户名来比较，两边都有用户都存在，才把这些用户同步到部系统。

11) 合同公告页面增加估计报告备案号，如果有备案号填写备案号，如果没有备案号填写无备案号原因。

12) 合同

13) 等其他就不一一列举。以上为重要修改内容。

3、其他地籍修改

1) 柘荣地籍修改。

2) 连江地籍修改。

挂职交流个人总结篇六

商场属于人员密集场所，人员多，火灾危险性大，火灾扑救困难。主要有以下特点：一是中庭和共享空间大，容易造成

火势蔓延扩大；二是可燃商品多，容易造成较大经济损失；三是营业期间人员密集度高，疏散困难，容易造成大量人员伤亡。四是内部空间大，结构复杂，物品多，火灾扑救难度大。

一是要落实检查消除火灾隐患职责。商场内要落实消防安全制度和消防安全管理措施、执行消防安全操作规程等情况，消防安全责任人、消防安全管理人应每月至少组织一次防火检查；商场内设部门负责人应每周开展一次防火检查。检查用火、用电有无违章情况；消防车通道、安全出口、疏散通道是否畅通，有无堵塞、锁闭情况；安全疏散指示标志、应急照明设置及完好情况；有无违章使用易燃可燃材料装修情况；消防（控制室）值班情况、消防控制设备运行情况及相关记录；消防水源情况；灭火器材配置及完好情况；室内外消火栓、水泵接合器有无损坏、埋压、遮挡、圈占等影响使用情况。

二是要提高灭火救援能力。商场应当制订灭火应急预案，消防安全责任人、消防安全管理人应熟悉本单位灭火和应急疏散预案，掌握扑救初期火灾的组织指挥程序。当火灾发生时，员工应当立即呼救并打“119”电话报警，火灾发生点周围的第一灭火力量应利用就近的消火栓、灭火器等设施器材灭火，电话或火灾报警按钮附近的员工立即通知消防控制室或单位值班人员；第二灭火力量立即利用附近的消火栓等装备加强灭火力量。

三、引导人员疏散逃生。火灾发生时，安全出口或通道附近的员工应当按照工作分工和平时预案演练的方法，立即引导人员疏散。在组织疏散过程中，员工应当通过喊话、广播等方式稳定火场人员情绪，消除恐慌心理，引导群众采取正确的逃生方法，向安全地点疏散逃生，并防止拥堵踩踏。

四、开展消防安全教育培训。商场应当加强对全体员工的消防安全宣传教育，确保大家掌握必要的防火检查、火灾隐患

排除整改、灭火、逃生自救和组织引导疏散的相关知识，并经常开展演练。商场还应确定专兼职消防宣传教育人员，通过专业培训，具备宣传教育能力。员工上岗、转岗前，应经过岗前消防安全培训合格；对在岗人员至少每半年进行一次消防安全教育培训。

顾客应当掌握相关的消防安全知识

一、顾客进入商场时，要有逃生的意识，首先要对整个商场的总体布局和主要设施、人员密集情况进行观察，记住疏散通道和安全出口的位置和方向。

二、发生火灾时，应立即逃生，不要观望和等待，根据消防安全疏散指示标志指示的方向，立即从消防安全通道逃生，逃生过程中要注意不要慌张，不要拥挤。如果受困，要及时采用自救和互救手段迅速逃到地面、避难间、防烟室及其他安全区。

三、逃生时，尽量采用低姿势前进，不要做深呼吸。可能的情况下用湿衣服或毛巾捂住口和鼻子，防止吸入有毒烟气造成窒息或中毒。

四、逃生时，不要乘坐电梯。普通电梯没有防烟设施，发生火灾时会电源会被切断，如果冒然乘坐容易被困在电梯里。

五、如果向下逃生的疏散通道被烟火封堵，这时就应该立即到阳台或向上跑到楼顶、平台等没有烟火的地方，通过挥动颜色鲜艳的东西或呼喊、敲打等方法吸引消防人员注意，等消防人员的救援。

六、超过2层楼时，千万不要冒然跳楼。