

最新上海出国机构 出国劳务工作总结 (汇总9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

上海出国机构 出国劳务工作总结篇一

第一，我司展位位于xx馆xx号；

第二，本次参展展品内容与搭建的主题风格非常统一，主次分明，能最大化地彰显展品主题：如我司主要展出的是xxx项目介绍。室内有6块项目介绍及项目业态分布图和室外5块项目地块和业态分布图，分立四周，中间是项目建筑图高大耸立非常吸引观众眼球；路灯和隧道灯的模拟道路和模型隧道正在主干道上，设计非常新颖巧妙。

显示部xx人，照明部xx人，仅用了不到两天半的时间，就将p6屏49个箱体p16屏48个箱体，总重约4吨多的显示屏，及上百盏照明灯具全部安装完毕，由于箱体太重，人员少，安装工作着实困难，全体安装人员都应该接受燎原全体员工的感谢和敬意。安装中还出现了两个小插曲，其一，当布展人员于2月x日清晨乘坐xx汽车抵达展馆后，展品运输商与搬运工私自达成协议，强制要求我司使用搬运工并支付xx元搬运费才能将楼下的展品运至二楼的展位，我司搭建人员据理力争并拿到运输车辆进馆通行证，强制坐上运输商的车让司机进馆运至展位，此事件中表现最优秀的是照明工程师刘峰，最后重达xx吨多的全部展品由我司xx名搭建人员自行卸货，既维护了我们的气节，又为公司节省了开支，为本次顺利参

展讨了一个好头彩。

第一、由于展会前期工作出现交接情况，内容上会出现微小不到位，工作进度也受影响，例如照明部展出的路灯配备的相应灯杆，搭建商并未提前准备，而我司根据以往参展经验以为展商提供，展会前期协调人也未作出任何提示，该问题证明与搭建商的沟通上还不够细致。第二、布展问题，两个显示屏安装后都有少许拼缝，稍微影响视觉效果，一方面，展馆地面不是很平整，另一方面，我司安装人员较少，安装技术正在成长，时间紧，安装设备不全也是部分原因。照明的喷画，因相关负责人未做详细审图，依旧沿用去年参展的图片，到现场发现某些图片并不是很合适。

第三、接待人员专业素质问题。此次参展，由于部分员工都是新人，对产品知识还不是很熟知，尤其是海外部员工，大部分是即将毕业的大学生，无论是英语口语还是产品介绍上都需要进一步学习和提升。

第四、团队协作问题。总体来说，这个24人的团队分工明确，步调统一，但也出现部门之间因一些小事弄的不太愉快，比如当客户很多的时候，一些办公用品成为公用，就不能完全按部门分开使用，部分部门对此比较介怀，今后因以大局为重，不要斤斤计较。第五、参展人员个人素质问题。外出需带上身份证等有效证件，无论男女，这是基本常识问题。发到手里的车票、办公用品等都应该尽心维护，小心保管，应该本着“人在东西在”的原则，尽量从小事做起，维护公司的利益。另外，按时回酒店就寝，保证充足的精力去接待第二天的客户，这也是参展人员必须遵守的纪律之一。（七）今后参展建议：第一、展会工作和行政后勤工作分开进行，展会相关工作一般由销售部专人统管，票务、参展物品、展品运输、宣传册、名片印刷等由行政部专人统管，这样分部门协作，既可提高整体工作效率，更好的开展组织协调工作，也不会因为参加一个展会而影响唯一指定的统管部门其他正常工作。

第二、参展人员审核。确定参展后，经公司最高领导部门商议，对各部门参展人员数量拟定指标，各部门主管领导按指标选派参展人员，这样可避免因部门不同、人员数量不同而起争执，各部门内部形成隐形竞争，择优选派，让参展人员更加体会公司的良苦用心，更加重视参加展会的责任，从而提高公司参展的质量。

第三、参展人员名单确定后应该组织集体培训，含现场播放搭建效果图，分析接待人员现场布局，针对现场客人感兴趣的问题有侧重地培训产品专业知识，接待礼仪、语言等培训。只有做好最全面和最充分的准备，才不失去参展的意义。

第四、针对参展人员差旅费用问题，除了往返车票和酒店住宿公司可作统一安排，其他如地铁公交、早中晚餐等，全部自理，并可按照每人每天n元的标准，待展会结束后以当月工资形式给予补助，这样既可以使协调人员后勤工作简单化，省去了找票据报销的时间，又避免了因个人情况、习惯、口味、饭量不同而强制统一安排的尴尬。

上海出国机构 出国劳务工作总结篇二

多年，回首过去，我对自己在电焊这个岗位

上的总结如下：

一、思想政治学习及民主管理方面

我认真学习马克思列宁主义思想理论，以“三个代表”思想和科学发展观指导生产实践。积极参加各种民主活动，参与民主管理，以厂为家，努力工作，做好一名生产一线电焊应做的职责。

2、努力工作，全面提升综合能力

作为一名技术员工，在平时的工作中，我处处谨记自己的工作职责，养成了认真工作、不畏困难、精益求精的良好工作习惯。

在公司工作期间，我自主完成领导布置安排的任务，积极参加公司组织的培训和活动，加强和同事的合作。在工作中，我都努力保证最好的完成任务，不仅提高施工速度，更要保证施工质量，争取在最短的时间内完成超额任务。在努力工作的同时，我仍然不断完善自己，汲取知识，在参加的高级技工考试中取得了成绩，虽然这个成绩并不是很优秀，但是足以表明我的技工水平已经有了很大的提升。干一行，爱一行，我对电焊工作的热爱和执着会激励着我向着更好更高的目标发展。三百六十行，行行出状元，为什么这个状元就不能是我呢。平凡的职业上，依然可以做出不平凡的事迹。在工作方面，有句熟话说“做一行就要爱一行”，我本着这种想法全身心的投进到电焊工工作中，为了搞好工作，进步自己的专业水平，我虚心向领导及从事此行业的前辈学习，采取他们的优点补己之短，然后自己摸索钻研实践，阅读学习《金属工艺学》、《机械基础》、《机械识图》、《数控直条切割机说明》等书籍，以便对实际工作有简单的理论认知，熟悉了各种型号的基础原材料。如，圆钢，槽钢，钢板，锰钢等。逐步熟悉领会电焊的基本要领，明确了工作的程序、方向，不断进步工作能力，在具体的工作中形成了一个清楚的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完本职工作。而且工作中我态度端正，坚守岗位，认真负责，积极推广和应用“新科学，新技术，新工艺，新材料”。

三、安全生产方面

1、学习、贯彻落实上级文件精神，提高职工安全意识，增强职工责任心。

2、落实完善安电焊工操作规程，认真执行全管理规章制度。在生产实践中做到规章制度上墙，严格按规章制度办事。多

年来，公司未发生一起电焊引起的人生安全故障，而工厂通过多次技术改造，设备运行更加科学化、合理化。以后的工作中，我会时刻的注意到自己的认真程度。当然作为一名电焊，安全永远是最重要的，安全生产工作时对自己的负责，也是对单位的负责，我将会继续不断的完善自己，在思想上，技术上，工作上都正确取得更大的进步，我坚信我会做的更好！

上海出国机构 出国劳务工作总结篇三

年2月24日至3月3日，为期40天的春运顺利结束。春运期间，在确保安全平稳的同时，宜昌机场运输生产量继续保持较好增长。宜昌机场共保障航班1724架次，20____年同期1456架次，同比增长。运送旅客187434人次，20____年同期167453人次，同比增长。其中，进出港航班架次高峰与旅客进出港高峰同为2月13日，保障航班74架次，运输旅客8916人次。

其中，机场积极协调航空公司实现加班运行416架次，航班主要集中在北京、上海、广州、深圳、杭州、厦门、昆明、宁波等方向。

“在整个春运期间，三峡机场无空防、飞行、航空地面不安全事件及征候发生，实现了安全春运的目标，这与三峡机场的广大干部员工高度的责任心和工作热情是分不开的，安全、服务保障有条不紊，旅客、货主的投诉率为零，涌现了一批好人好事，使三峡机场安全服务品质得到进一步的提升。”三峡机场负责人说到。

三峡机场今年春运的主要特点：

一是春运加班航班增幅较大。三峡机场针对春运客流集中的特点，全力以赴做好20____年春运工作，积极争取引进运力，加大航班的密度，春运加班448架次，比去年同期增长了26%。春运加班航班除了集中传统热线上，如宜昌至北京、上海、

广州、深圳等航线，更加密了宁波、厦门等地的航班。

二是宜昌三峡机场志愿者开展了“青春志愿行，温暖回家路”主题的暖冬行动，动员机场团组织和志愿服务团队，从春运旅客普遍性需求出发，围绕引导咨询、秩序维护、重点帮扶、便民利民和应急救援等方面集中开展春运志愿服务及服务创新，为每一位前来宜昌三峡机场乘机的国内外旅客创造一个安全、高效、优质的乘机环境，体会到温馨如“家”的感觉。

志愿者增设绿色通道，开启电话、微信、微博预约，为单独乘机的老人与儿童提供提供全程贴心服务，同时向他们的家人实时直播乘机流程，确保放心的同时，也送给他们一个别样的纪念。同时实现信息实时播报，与宜昌交通音乐台携手，每天播报机场航班情况，提示旅客关于乘机、托运行李等相关规定团队旅客服务：通过微信信息的传递提前预留登机牌，到达机场后无需等候，直接领取登机牌，为团队旅客节省时间。

与此同时，春运期间三峡机场地勤员工在候机楼拾获旅客遗失物品也有所增加，其中手机6部、笔记本电脑3台、首饰2件及现金10000元，均积极联系及时归还失主或上交有关部门，以实际行动温暖着旅客回家路。

三峡机场将持续秉承“愉悦航程，一路有我”的服务理念，为旅客的出行提供贴心的保障。

上海出国机构 出国劳务工作总结篇四

-----xx成功引进“海外工程师”汇报总结

XXXXXXXXXXXXXXXXX成立于1985年，是一家集模具设计、制造、铝、锌、镁合金零件压铸、精密机械加工、表面处理为一体的专业制造公司，为汽车、电动工具、燃气用具、纺织机械

等行业提供各类精密压铸模具、压铸零件及精密机械加工零部件，是国际著名公司“德国博世”、“德国西门子”、“美国天合”、“德国大陆”、“日本松下”、“香港创科”、“德国贝尔”、“美国博格华纳”、“美国唐纳森”、等制定配套供应商。

公司通过了iso9001□2008和iso/ts16949□2009质量体系及iso14001□2004环境体系认证，并以其为基础，建立了现代化企业管理制度。公司拥有省级研发中心，依托技术创新，产品“做精做专”为理念，致力于成为行业的领先者，坚持“零缺陷”的质量原则“以质量求生存，以信誉求发展”的经营方针，并于2008年成为国家首批认定的高新技术企业，是宁波市“模具和铝压铸行业”综合实力最强、发展速度最快的企业之一。

一、加快传统产业的升级，借助“海外工程师”，导入国际先进制造工艺

由于受历史条件和整体工业水平的限制，我国总体制造工艺发展水平还比较低，尚处于传统产业开始向新兴产业转型中，这个过程将会十分漫长，就目前来讲，国内的制造工艺只能满足中、低端产品需求，而大部分的高性能、高精度产品，如精密设备仪器、国防装备，航天航空器材等的制造都要依托工业发达国家的先进制造工艺，极大地限制了我国相关行业的发展，并构成国家经济安全方面的严重隐患，阻碍中国成为世界强国之路。因此，加快传统产业的升级，借助“海外工程师”，导入国际先进制造工艺技术更为重要和富有历史使命。

1. 先进性

先进制造工艺的先进性主要表现在优质、高效、低耗、洁净、灵活（柔性）五个方面。

优质：加工制造出的零件或整机质量高，性能好；零部件尺寸精确，表面光洁，内部组织致密，无缺陷及杂质，使用性能好；成品的结构、色彩美观宜人，使用寿命和可靠性高。

上海出国机构 出国劳务工作总结篇五

少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

件刚刚下来，致使第二次计量还没有完成。

三权衡之下，决定力推中铁建，以中铁建规模大、质量好、信誉优为由，不让小单位进入。

第一份合同，这样下面的工作就好做了。签合同的第一个原则，绝对不会以降低价格为条件，签订无利可图的合同，争取利润最大化。

少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

件刚刚下来，致使第二次计量还没有完成。

三权衡之下，决定力推中铁建，以中铁建规模大、质量好、信誉优为由，不让小单位进入。

第一份合同，这样下面的工作就好做了。签合同的第一个原则，绝对不会以降低价格为条件，签订无利可图的合同，争取利润最大化。

12345

上啤酒完成198吨，占销量的6%，没有完成公司下达的销售目标，销量与去年同期持平，但中、高档啤酒比去年的53吨

增长了倍。产品知名度和美誉度都有了较大程度的提高，为下步市场开发与发展奠定了基础。

二、团队建设

1、团队组建

索了一条在合同工与季节工之间的用工方式，实行基本工资加绩效考核的办法进行管理，基本上满足了需要，同时也大幅降低了用工成本，如基本工资、差旅费、误餐补贴、通行费及各种福利待遇。

部门输出了五名优秀人才。

一个课题或典型案例进行剖析，提高了业务人员分析市场、解决问题、驾驭市场的能力。

三门峡电视台、陕县电视台进行了现场直播和晚间重播，三门峡日报等进行了专题报道，在当时引起轰动。

家竞品专营店开始销售我们的产品。当然，在2013年的市场运作中也存在着较多问题，如团队建设、客户管理、资源配置等。

根据今年的市场运作情况，现把明年运作打算汇报如下：

县、卢氏、灵宝、孟州、济源和登封等市场。

2、调整产品结构，树立品牌形象。城区聚焦形象产品如11度洛阳宫啤酒，10°精品，实现产品的升级和可持续性、健康发展。

市场的支点，丧失主动性的做法，要把促销资源集中在部门和业务人员手中，增加话语权，提高对市场的应变能力和主动做市场的动力。

次部门会议，选择一个课题或市场案例进行讲解，提高业务人员的应变能力和实战技能。

面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀2000万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

封蝶阀有少量增幅。

长也不理想。

业的发展壮大就是纸上谈兵。

等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。

虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

为因素造成的交期延迟。

说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

比工资却偏低，导致心理不平衡。

出面制止。

低等等。

具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

海外事业部营销部工作总结

一、工作目标

开发海外项目市场，不断增加海外项目储备，与一批具有海外工程的中资机构建立联系，完成海外工程项目的投标组价工作，总结现有海外工程经验。逐步积累海外工程信息，维护现有客户及新客户开发，为海外项目生产提供持续不断地发展动力。

二、关于项目的投标和组价工作

1、安纳巴酒店

安纳巴酒店是中建阿分公司的酒店装修项目，投标时间是在今年的5月份，投标工程属于该项目的第二标段，之前已经有其他公司中标在施并且继续投标二段工程。我公司投标相对优势不明显，开办费较高，不具有优势。经过与甲方沟通，我们的报价较高，仍然需要我方降价才能中标。综合评估后，该项目工程风险较高而利润低，所以我并没有继续降价而中标。

2、新景酒店和希尔顿酒店顺利签约

新景酒店和希尔顿是我公司直接与阿尔及利亚东方酒店管理集团签约的酒店改造项目，合同总产值近6亿人民币。今年8、9月份两个项目顺利签约，两个项目非常重要，当地政府也很重视这两项目，阿国的总理或省长经常亲临现场检查工作。新景酒店是为了召开世界阿拉伯大会召开而装修的酒店，工期紧。希尔顿是知名的酒店，工程量大，造价高。两个项目的顺利施工为我公司进一步开拓海外市场具有举足轻重的作用。

3、埃塞酒店项目

了图纸和技术卡片，根据技术卡片做了国际询价和国内询价工作，并按着甲方要求完成了样板间的组价工作。由于价格和工期的原因，我们未能中标，是件非常遗憾的事。在这个项目中我们海外施工经验不足，无法满足当地的用工管理要求，同时我们在国际贸易方面也需要提高适应这种海外项目。

4、科威特大学城

科威特大学城项目是中建科威特公司的投标项目，我公司负责配合投标工作，组价完成了科威特大学城装饰部分的报价工作。

5、其他一些投标组价工作：中东沙特大学城项目、尼日利亚

幕墙、哈萨克斯坦项目等。

6、客户维护及开发

客户维护和开发是海外工程事业不断积累的重要过程，我部门主要承担了维护中建、商务部对外工程承包商会、北京市商委和海关等方面关系的职责。行成了节假日拜访，及时跟进项目信息，在工作上建立联系和沟通机制，推动业务持续不断地进行。

接待业主方、甲方及其他合作伙伴考察公司，我们负责安排客户行程，准备公司资质资料和其他方面的安排，圆满完成了科威特王子、阿尔及利亚业主、哈萨克业务等几次考察接待工作。

三、经验及需要改进的地方

一、进一步建立与中资机构海外工程部的联系工作，储备项目信息。

二、海外工程风险比较大，在某一国的海外工作经验不可复制到其他地区。主要的风险来自汇率风险、施工风险、海运及材料报审风险及当地法律风土人情方面因素。需要我们应该建立健全人才培养机制，不断学习经验。

务发展。

四、工人管理及用工指标是我们海外工程管理的关键，各国法律

不同，但是都有对本土劳工的保护政策，所以用工指标会对我们的成本和工期具有重要影响。另外本地工人的管理也是需要我们公司能力提高的地方，比如印巴工人队伍是我们海外工程中强有力的竞争对手，竞争海外工程必然要面对印巴

工人的管理和分包的问题。

海外党建情况汇报

国际销售分公司党总支

2012年11月28日

尊敬的各位领导：

汇报如下。

一、海外文化强堡垒。

就是针对海外党建工作受到当地法律、工作机制、管理模式、现场条件、心理情感等诸多主客观因素的影响和制约，无法公开开展党组织活动的实际，经对标分析斯伦贝谢等国际知名企业，能够实现国际员工和睦相处，项目管理科学有序，海外业务规模有效可持续发展的原因，就是得益于其独特的企业文化。这也正是我们海外党建工作的所要达到的根本目标。海外党组织活动受限制，而企业文化建设没有限制。我们拥有得天独厚的企业文化：就是大庆精神、铁人精神和会战优良传统；我们更拥有“市场给了我们一切，我们一切为了市场”为核心价值观的海外特色的装备文化。海外市场之所以能够不断扩大，就是得益于海外特色的装备文化融入到了生产经营，市场开发、售后服务的全过程，渗透到了每一位海外装备人的心中，并化作不竭的动力，凝心聚力，塑人铸魂。因此，我们海外党建要充分利用这一优势，更要充分发挥好这一优势，在继承和发扬大庆精神铁人精神等优秀传统文化的基础上，着力培育和发挥好具有时代特征、体现海外特色的装备文化，这是贯穿我们海外党建工作的永恒主题。

1、海外堡垒健全有力。目前，我集团国际市场和海外队伍主要分布在亚洲的印尼、哈萨克斯坦，中东的阿曼、伊拉克、

科威特，非洲的苏丹、乍得，北美洲的美国和加拿大等9个国家和地区。海外设有5个项目部：苏丹项目部、印尼项目部、哈萨克项目部、中东项目部、乍得项目部；8座维修服务中心：苏丹24区维修中心，苏丹37区维修中心，印尼维修中心，哈萨克维修中心，阿曼维修中心，科威特维修中心，伊拉克维修中心，乍得维修中心。中方员工156人（人事劳资关系隶属销售公司30人），其中35岁以下79人，占51%，40岁以上48人，占31%，党员68人（流动党员45人），入党积极分子20人（流动积极分子10人），团员30人（流动团员26人），本地员工160人，副科以上干部23人，负责人12人。在党组织设路上，按照王永春总经理在三基工作会议上的讲话精神，坚持“把支部建在连上”的优良传统，坚持党政组织同步建立、党政干部同步配备、党政制度同步制定、党政工作同步考核，做到“队伍走到哪里，党组织就建到哪里，活动就开展到哪里”。目前集团已在苏丹、印尼、哈萨克设立了党支部，中东、乍得项目部设立党支部的请示已与今年7月份上报，待批复，现已按党支部进行管理和运行。党支部书记由项目部经理兼任，党支部副书记由一名项目副经理兼任，做到了一套班子、双重职能，通过优化设路党组织，实现了党组织健全率100%。为了保证党员教育全面覆盖，达到学有内容，做有效果，我们安排专人，将油田和集团的大政方针、发展动态、会议文件等编成形势任务教育资料，通过qq□邮件等不同形式发送到每一个党支部。为了落实到位，苏丹项目党支部实行了“五分钟早课”制度，每天上班第一件事就是接收国内发送的邮件，对重要文件进行集中学习，每天看一点、学一点。

展，得到了海外员工的普遍认同和广泛参与。

“市场给了我们一切，我们的一切为了市场”，是海外特色的装备文化的核心价值观。是装备人经历了由计划经济向市场经济转变、在开拓市场的实践中得来的深刻体会，被全体海外员工认可和接受。

“以诚信赢得用户，靠品牌拓展市场”，是海外特色的装备

文化中的市场营销理念。诚信就是立诚守信，言真行实。企业的诚信度决定着企业的信誉度，企业的信誉度决定着企业的用户群。品牌是企业市场中的通行证，也是企业的巨大无形资产。企业要做专做强，必须打造自己的品牌，用品牌树立形象，靠品牌拓展和引领市场。

“让用户100%满意，让100%用户满意”，是海外特色的装备文化的服务理念。这一理念是我们从事销售服务工作的基本出发点。真正达到用户的要求有多少，我们就满足多少；用户的期望有多大，我们追求的目标就多大。让用户对我们的服务没有抱怨，让所有的用户都成为忠诚用户，使服务增值，企业增效。

“三全”服务是海外特色的装备文化的服务承诺。为用户提供“全时、全天候、全过程”服务，由产品供应商向集成供应商转变，做到用户的需求有多少，我们的服务就有多少；市场有多大，服务的范围就有多大，保证为用户提供最满意的服务。全时服务——全天24小时。全天候服务——无论在什么条件下，都随时在第一时间为用户提供服务。全过程服务——全面为用户提供售前、售中、售后服务。

“四个四”服务是海外特色的装备文化的服务原则。我们在服务过程中，要达到“让用户100%满意，让100%用户满意”，必须坚持做到“四主动，四清楚，四跟踪，四不走”。四主动：主动提供配套设计，主动提供急需配件，主动提供管理方法，主动提供技术培训；四清楚：对甲方需求清楚，对产品性能清楚，对机组运行清楚，对机组管理清楚；四跟踪：设计方案编制跟踪，施工投产运行跟踪，产品试验过程跟踪，返厂机组拆检跟踪；四不走：施工过程不结束不走，资料录取不准确不走，机组运行不正常不走，用户满意不达标不走。

“三贴”服务是海外特色的装备文化的服务宗旨。贴近服务，就是把服务融入到售前、售中、售后全过程，切实做到市场拓展到哪里，服务就跟进到那里，提升用户的满意度；贴切

服务，满足用户质量、技术、服务上的特殊要求，把每一项服务都做成一个品牌；贴心服务，把用户当作朋友，用自身人格魅力影响用户，赢得用户的认可和信赖。

“三人形象”就是面对海外市场的激烈竞争，注重提升海外员工的整体素质，树立良好的企业形象，提出并大力倡导“三人形象”即：走出集团，我是装备人；走出油田我是大庆人；走出国门我是中国人。

上海出国机构 出国劳务工作总结篇六

随着我国教育体制的改革开放进一步向纵深发展，使我国的教育水平尽快与国际先进水平接轨，中外高校交流日趋频繁。为了提高我校双语教学能力，借鉴发达国家先进的教学模式、教学方法，由国际交流与合作处组织利用暑假时间(20xx年8月3日至31日)，由校团委书记徐永赞教授领队的一行二十三人赴英国曼彻斯特市salford大学进行了英语及双语教学的培训学习。

salford大学位于曼彻斯特市西北部，环境幽雅，是一所拥有一百多年历史的高校。一流的教学水平，不断创新的历史传统和成功的商业运做使其享有英国最具创业精神大学的盛誉。

salford大学共有20190名学生，2500名教职员工。内设4个学部：艺术传媒及社会科学学部、商学法学建筑环境学部、健康与社会福利学部以及科学与工程与环境学部；下设12个学院：艺术与艺术学院、英语社会学政治学及当代历史学院，语言学院，传媒音乐表演学院；商学院，建筑环境学院，法学院；公共健康与社会福利学院，保健职业学院，护理学院；计算机科学与工程学院、环境与生物科学学院。

此次培训的主要收获是英语水平的提高。首先是听力有了长足的进步。无论听课、回答问题、讨论问题还是生活中问路、闲聊、购物处处离不开英语，由刚刚到达英国时对所听英语

的一知半解、支离破碎，到离开时能抓住和听出句中关键词和理解句子的整体意思；口语有了一定程度的提高。具体体会是在表达某些意思时只要把关键的词和语气表达清楚，并且配置以相应较夸张的表情，英国人便能很容易理解，完全不需要像我国课本上学的那样组织句子的各个成份。英语口语是相当随意的，比如向列车员解释做错车的原因，用“wrong time, wrong train”就能完全让对方明白；读的能力得到高强度的锻炼。在课堂上快速浏览老师的课件，及快速阅读老师分发的阅读材料，生活中各种免费报刊杂志随手可及，以及路标、广告牌等等一切，都需要快速的阅读能力，对英国本土的英语表达方式有了更加深入的认识。写的能力稍有提高，因为写的机会不太多。但在结业前的准备答辩稿的几天中，向老师学到了很多如何以英国人的方式表达意思。总之，此次英国之旅，英语综合能力得到显著的提高，达到了预期的目的。

互动式。学生在课堂上的自主学习讨论和做小型报告的时间占有较大的比例，而教师的任务主要是引导(告诉该学什么)、鼓励学生，教师除了传授教学内容以外，很大的精力和工作在于对教学内容的组织和教学方法的运用。

提问。在课堂上，无论发言人是教师还是学生，都会经常性地发问。有些问题是启发思考式，有些问题为随时检验教学效果，而教师极少针对具体问题给出“标准答案”，他们鼓励学生用批判的眼光去看待他人的理论，倡导学生自由发挥，鼓励学生展现个性，对同一问题教师鼓励学生给出不同的答案。

分组讨论和报告。集体讨论和做专题报告在salford大学课堂上十分常见。每次课上都给学生充分的机会和时间来进行个人见解和主张的及时发表和讨论，每次的分组讨论都是在教师有组织地管理和控制下完成的，一般控制在5分钟内，这种集思广益使得每个小组的成员都能积极参与并认真地听取其他小组观点。这不仅有助于培养学生的团队协作意识，调动

学生的积极性，同时让学生获取了教师自身以外的知识和信息。

以“工学结合”为导向，以“项目任务”为趋动的人才培养模式。在没有去学习之前，我一直都是处于浅层次的理解，是一种初级的形式。

工学结合是企业规律与教育规律深度融合、高度融合。在企业中是基于工作的学习，在学校内是基于学习的工作。以生产流程为主线，生产任务为载体，贴近工艺、贴近一线、贴近技术。

“工学结合是企业规律与教育规律的深度融合”，究竟应该如何进行融合？是一个关键点。从教师自身而言，既有通晓教育教学规律，又要具有企业实战经验。只具备其一，是不能够较好的完成人才培养模式建设的。针对于我现在的自身情况，只有自己先亲身体验一下在“企业中基于员工的工作”，在“学校内基于教学的工作”，才能更好的理解基于工作的学习，基于学习的工作。才能更好的找到工学结合的切入点和关键点。否则，工学结合只能是一句空谈和修饰语。

以项目任务为趋动，项目在哪里？只有去找，有什么资本去找？还是要凭借教身的自身业务素质能力，引进项目与学生一起做项目，以项目为背景开发教材、开发精品课程，改革人才培养模式。关键还是在于“教师”。

在高职高专课程体系的商讨过程中，大家一致赞同这样的三句话，市场设专业、企业定课程、岗位练技能。多么简练的三句话，但却道出职业课程体系发展的基本思路。

市场设专业：针对目前专业的发展情况而言，我想只有一条路，大批量的进行真实的社会调研，（范围不仅仅局限在黑龙江省内，还可以扩展到it产业的发展的地区，大、中、小型企业，也不仅仅局限于计算机网络技术公司，还应包括它所涉

及到的其它相应的工作岗位，也可横向发展，现今计算机仅仅是一个使用工具，工具就应该在共性的基础之上，与相应的其它专业相结合，我想这也许就是“基础平台课”+“专业课程课”+“个性课程课”的发展模式(bpmm)[]

企业设课程：根据工作的岗位群，归纳，把相关企业专家请来座谈、探讨、研究、归纳、总结。形成bpmm(基础平台+岗位模块+个性化培养)的课程体系。

岗位练技能：市场定专业到企业设课程，必然能够产生岗位练技能。以职业能力为本，来设置课程，确定应知应会、课程内容、评价标准。课程与行业认证发展并行。行业认证代表着行业的发展的前沿技术。现在计算机网络主要行业认证有思科认证、华为认证、网络工程师认证，应将认证内容融入到课程。同时，教师也应参加相应的认证培训，培训提高能力，能力创造机会。精品课程建设，以“项目任务”趋动的方式，这样设置课程的优势就在于学而习之，学而用之，这样学生就能够学习态度良好，兴趣提高(愿意做)，教师也愿意去教。以工作任务为主体，理论融于实践，做人融于做事，动脑融于动手。

总而言之，通过此次外出学习，感触很大。在今后的工作中，最重要的是化感触为实施。付出自己的实际行动，去学习，去敬业、去爱业。

上海出国机构 出国劳务工作总结篇七

一、翻译实训课的重要性实训课作为实践性课程的重要组成部分，对高职教育来说自然非常重要。与普通高等教育相比，高职教育更加重视培养实用型、应用型人才。实训课程即为实现这一培养目标的重要途径之一。杨国祥，丁钢总结了高职课程建设的基本原则，其中即有突出实践教学的原则。同时，高职教育较普通高等教育而言更强调培养学生的动手实践能力，有人也称高职教育为就业教育。因此，尽快缩短

学生进入工作角色的周期就成为高职教育的一个重要目标。设置一些实践性的课程，比如实训课，就有助于实现这一目标。翻译课本身即是实践性非常强的课程，如果没有大量的实际操练和训练，就容易偏于理论而失去其应有的实践性意义。相反，只有通过大量的笔译和口译实操，在训练的过程中发现并帮助解决学生存在的问题，同时补充一些做好翻译所必需的方法、技巧，如笔译中长句的断句技巧、主动语态与被动语态的互变、增词译法、减词译法，口译中的顺译技巧、焊接技巧、拆句技巧、合句技巧、耽搁翻译、预判技巧等，才能让高职商务英语专业的学生更快地掌握翻译技巧和方法，提高翻译能力，从而增强其就业竞争力。

二、高职商务英语翻译实训课现状尽管翻译实训课非常重要，但是高职商务英语翻译实训课目前却表现出发展极其不均衡的状况。

1. 就重视程度而言，一些院校非常重视，不仅开设翻译实训课，有些还专门建立了翻译实训室。然而，很多高职院校的商务英语专业不重视或不够重视翻译实训课的建设，只是在翻译课中加一些练习。究其原因，一方面可能是财力、物力等方面有所局限；另一方面，则可能是主观上不够重视，有些院校则根本不设置翻译课和翻译实训课。

2. 在开设了翻译实训课的院校中，也存在着各种各样的问题。(1) 师资问题教授翻译实训课的教师必须要有翻译知识背景，要了解基本的翻译理论、技巧、方法等，同时最好有商务实践背景。现实情况却是，有些院校的商务翻译实训课是由纯语言学背景但无翻译背景的教师来教授的，有些则由有实践经验但缺乏必需的翻译理论、方法、技巧的教师任教。结果自然都无法令人满意。(2) 翻译实训课的课时不足有些院校也开设翻译实训课，但课时却严重不足，导致的结果是教师的讲授和学生的练习均无法达到令人满意的效果。(3) 缺乏好的翻译实训课教材教材对教学活动的重要性不言而喻。实训教材包括实训教学大纲、实训指导书、实训教学文字材料、实

训教学软件、实训教学音像材料等。市面上缺乏此类翻译实训课教材，因此在教授翻译实训课时只能选择一些翻译教程为教材。如此一来，教学效果肯定会受到很大影响。(4)实训室和实训基地缺乏或数量不足实训室和实训基地对于实训教学的重要性不言而喻，商务英语翻译实训亦是如此。但现实情况却是很多院校根本没有商务英语翻译实训室和实训基地。(5)校企联合、产学研开展不够在实训教学中，校企联合、产学研等都起着举足轻重的作用。据笔者较为详尽的调查，这一块的现状总体也无法令人满意。

三、高职商务英语翻译实训课的改革翻译作为语言的五大基本技能之一，对高职商务英语教学而言，其作用显而易见。商务英语翻译实训课更是商务英语教学中的核心课程之一。据笔者较为详实的调查，广州番禺职业技术学院应用外语系近几年的毕业生有55%左右从事翻译工作或翻译密切相关的工作。笔者这几年也一直跟踪该系毕业生的情况，给相当多的毕业生修改过翻译任务，归纳了他们所面临的最主要的困难和问题：广告的翻译、商务信函的翻译、合同的翻译、产品说明书的翻译、公司简介的翻译等。这些都为笔者进行的商务翻译实训课程的改革提供了资料和数据支持。以下，将探讨高职商务英语翻译实训课的改革问题。1. 重视商务英语翻译实训课的核心地位和作用翻译能力为语言的基本五大技能之一，实训课又是高职教育的特点和亮点，因此高职商务英语翻译实训课的核心地位和作用毋庸置疑。我院应用外语系已将其列为专业必修课。在总结为期一周的商务英语翻译实训课的时候，很多同学都认为通过这一周的实训课，所学的知识几乎超越一学期的翻译课。这其中当然有夸张的成分，并且我们的实训课是在翻译课上完以后开始的，自然离不开翻译课上所学的知识技巧和、方法，但也在一定程度上说明了实训课的重要作用。

2. 认真制定实训教学文件，开发实训教材教学文件和教材对于教学活动而言非常重要，我们一定要重视其制定和开发。笔者认为，应当重视专业指导委员会的重要作用，让委员成

员们参与到教学文件的制定和实训教材的开发中来。同时，还应当邀请其他的从事翻译工作的企业人士参与其中。只有这样，制定出的教学文件和开发出的教材才能在培养优秀的翻译人才过程中发挥重要作用。

3. 做好翻译实训课的师资培训工作教师在教学活动中的重要作用尽人皆知。为了更好地开展翻译实训课的教学工作，一定要重视师资和师资培训问题。(1)可以输送有商务背景但无翻译背景的教师去相关院校培训翻译的相关知识。(2)可以输送有翻译背景但无商务背景的教师去相关院校培养商务知识。(3)邀请专业指导委员会的委员和其他企业界人士前来授课。

专业英语翻译实习总结篇二

我很荣幸的进入了一家外企，成了一名翻译，虽然我是学的英语专业，但是翻译却给我带了不少的困难，所以我还要不停的学习新的知识不断的充实自己。

说到技能，翻译是一项专业性很强的工作。笔译是锻炼一个人语言功底很好的方法，同时也是做好口译的重要基础。从口译的角度说，如果语言文字有了比较坚实的基础，接下来我认为表达和思维就至关重要。

练表达，一个好的方法就是视译。同事给了我一些材料，这些都是非常有针对性的材料，因此可以使得练习变得很有效率。在拿到材料以后应该调整好状态，想象自己就在翻译的现场，给自己造成一定的压力。看到材料中的中文后，争取在最短的时间内用最流利的语言表达出来。如果有哪些词或句说得不通顺或者结构不好，就可以记在笔记本上，之后可以向他人请教或者自己进行查找。通过反复的训练，在表达方面便有可能取得较为明显的进步。

练思维，在英译中时，听力是基础，首先作为译员，自己必须明白对方所要表达的内容。有了这个前提，接下来便是思

考如何用精练的句子传达出来，这对思维有着很高的要求。单单只是听懂是远远不够的，因为口译译员是一座沟通的桥梁，所以译员的表达应该是工整的，让受众能够非常顺畅地理解对方的意思甚至是精髓。所以中文的功底在这时就显得至关重要。语言是不同的，但又是相通的。因此，两种语言不应该有所偏颇。

但是不论是表达抑或是思维，翻译最需要的勤学苦练，在不断的学习中不断地提高。在我看来，这是成为一名好翻译，一名不会落伍的翻译的最重要的前提。在翻译处这几个月以来，我的另一个很深的体会便是处里的同事时时刻刻都在学习新的知识，新的说法，新的词汇，我觉得正是这种精神让他们成为优秀的翻译，我想作为新入部的公务员，更应该时刻谨记学习的重要性，不断地向前看。

还有，作为翻译，语言只是一个重要地前提，而博学则可以为翻译工作提供坚实的知识理论的保证。在进行翻译工作的过程中，一定会接触到各个领域，如果不去进行查找学习，那么在翻译的时候可能就会出现只翻出了表面，而没有把其中真正的内涵传达到。有时更有甚者，会闹出一些不应该有的笑话。所以在平时多涉猎一些其他方面的知识是对翻译工作的一种知识储备。因此可以说，一个好的译员应该是一个博学的人。

英语翻译的学习需要广泛的知识储备，所以平时的积累的也是很重要的，这就是我个人学习英语翻译的一些体会，当然我还有一个很好的学习平台，就是这份翻译的工作，所以我一定会努力完成我的工作。

专业英语翻译实习总结篇三

在说所有的话之前，我先要声明一下，接下来要说的话只是我个人对英文翻译的一些想法，难免有不正确之处，希望大家多多包涵。

就推理小说的阅读来说，我个人是偏向日系推理的，但是不懂日文，只能翻译英文小说，有点囧。我自己平常是不太爱看从英文翻译过来的小说的，很大一部分原因就是很难碰见翻译得好的作品。而且有一个很奇怪的现象：越是专业的翻译，翻译出来的作品语言西化现象就越严重。特别是社会科学的翻译作品，很多时候根本是读不下去，因为里面除了汉字是中文之外，语法和句式已经西化得相当厉害了。英文翻译的一些问题，接下来的叙述中我会竭尽所能地列举一下，也希望大家一起参与讨论。

1. 长句尽量改短，语序调整为汉语习惯

英文中很容易就出现从句套从句的长句，这些句子读起来本身就很难理解了，如果翻译的时候还是不加改动，那读者读起来就更难理解。我在这儿举个例子吧，就拿我自己翻译的《钉子与镇魂歌》的开头部分：，，. 刚开始读到这句话的时候，我自己也愣了好半天，因为这句话完全不是汉语的习惯，如果不假思索地直接翻译，那就是：钉子与镇魂歌的事件是最有代表性的案件之一，在短暂的时间里，这段时间是我有幸观察塔南特工作的那段时间。当然要合并成一句话，也可以这么翻译：钉子与镇魂歌的事件是我有幸观察塔南特工作的那段时间里发生的最有代表性的案件之一。天啊，阅读起来太累了，但是这句话并没有语法问题！我想在翻译的时候要牢记一点：最后形成的是汉语，阅读我们译文的是中文读者。所以在这里必须要调整语序，而且长句要改短，最后我给的译文就是：在我有幸目睹塔南特破案的短暂时光里，钉子与镇魂歌的事件应该是最有代表性的案件之一。

2. 定语改表语

上海出国机构 出国劳务工作总结篇八

本学期的__小学支教活动已经结束，作为活动的组织者，我最大的感受就是科学院的同学都有一颗善良的心！在学期初招

募志愿者的时候，许多同学过来咨询，由于活动安排在周五下午，很多人有课，不少同学不无遗憾的说希望以后有机会参与。即便是这样，先后也有近80名同学报名。

由于报名的人太多，参加活动的机会有限，为了让更多的同学有机会参与，我们不得不对每名志愿者参加活动的次数作限制，最后我们一共组织了11次活动，有58名同学参加，其中7名同学参加过两次。

大部分活动我都随队参加，对志愿者的表现有直观的感受。志愿者都有很强的责任心，一般都能按照安排参加活动，除非有特别紧急的事情，如家里有事、老板临时召唤等，这种情况下他们也会提前给我打招呼或者找同学替；大部分志愿者都能按时到达集合地点，即使偶尔有迟到的，也就一两分钟，不耽误活动的总体进程。

上课时，虽然大部分志愿者都是第一次上讲台，讲课的技巧和课堂控制能力略显不足，但是能够看出来，他们都花了不少时间做了认真准备，准备讲稿和资料、自己掏钱买奖品、自带笔记本电脑，有的志愿者为了让学生看得更清楚，甚至把台式机用的液晶显示器都搬过去了。

孩子们从我们这里学到的知识可能大部分都会忘记，但是他们应该会记得曾经有那么一群人不求任何回报的帮助过他们，这个世界仍然有光明的一面。收获最大的可能是我们这些志愿者，那些离高楼大厦咫尺之遥的破旧的校舍，里面简陋的教学工具和孩子们茫然的眼神让我们感到沉重的社会责任；孩子们亲切的叫你“大哥哥，大姐姐”，围着你叽叽喳喳的问这问那，又让我们有种成就感和幸福感，原来帮助他人也能快乐自己。有了这样的经历，我相信志愿者在以后的学习和工作中会更加努力，不只为自己，也为更多需要帮助的人。

由于不限制授课内容，志愿者在上课之前常常不知道讲什么好，准备起来难有针对性；而且每次都是不同的志愿者在讲，

风格各异，学生接受比较困难，另外学生知道你讲完这一堂课，下次很可能就不来了，课堂上比较随便，纪律难以维持。有鉴于此，下学期的活动应该进行适当调整。

具体的思路是，发挥科学院的同学在科学方面的特长，给他们开设专门的科学课，以小学的科学课教材为主讲内容。这一建议已经得到__小学王校长的初步赞同。

上海出国机构 出国劳务工作总结篇九

一、领导重视，精心部署

对如何搞好整治工作，局主要领导及主管领导非常重视，将整治工作及时向县政府主管领导作了专题汇报，由县上领导主持召开了文化、公安、工商、经贸、610办等五部门参加的整治工作部署安排会，成立了由县政府主管领导任组长，文化、公安相关部门负责人为成员的领导小组，并下发了专项整治活动安排意见，为专项整治工作的顺利进行提供了保证。

二、强化措施，开展整治

按照专项整治的要求，结合有线电视清查、地面卫星接收设施《许可证》年检等工作，我们与公安、工商、经贸、610办等部门联合开展了执法检查。在整治中，我们对全县经销广电器材的商店、全县安装有地面卫星接收设施的单位和个人逐个进行了检查，并对非法经销设备的1家经营户进行了关闭。这次检查，共出动执法人员30多人，清查站点90多个，其中：小区15个，个人60个，单位10个，经销点5个。

三、制定措施，防患未然

为了健全完善地面卫星接收设施的管理机制，根据国家有关法律法规，结合我县实际，我们制定了《地面卫星接收设施

接收卫星传送节目管理办法》，明确了接收范围、接收方式和处罚办法，并印发各单位、个人及经销点实施执行。同时聘请了12名广电社会管理监督员，对广电管理中发生的问题随时通报，随时解决处理，做到了有效防范。

今后，我们将进一步加大工作力度，采取有效措施，加强地面卫星接收设施的管理。