

# 免费工作总结下载(汇总9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 免费工作总结下载篇一

我们的服务宗旨就是一切为了客人，让客人称心，使客人满意。顾客就是上帝，用对待亲人的态度对待客人。

### 二、对顾客以微笑

给自己微笑，让自己更有自信，给客人微笑，以最有亲切感的一面让顾客体会到宾至如归的感觉。即使在结账服务工作遇到不愉快的事情，仍能以笑脸相迎，相信再无理的顾客也没道理发脾气。

### 三、不要对客人做出没有把握的

答应顾客的一定要做到，不能明确自己是否能做到，就不要给顾客。不然如果没有帮顾客解决好问题，只会让客人降低对酒店的信任程度，也影响了超市的形象。

在这一年的工作时间里，我知道有好多的地方没有作到位，可是这些我都可以在以后的工作的过程中不断改进。我懂得不管以后决定在哪里发展，既然现在选择这里，就好好地做好自己的本职工作。不管做什么工作，都要认真负责，做了就好好做。

虽然在别人眼里收银只是微不足道的工作，但是这里确实让我得到了锻炼。简单的工作都做不好，还提什么理想抱负。

在这里，同事也教会了我很多东西。比如热情主动的学习，不懂的要及时询问，做好备忘记录。没有哪个人有义务告诉自己应该做什么，不应该做什么。一切都要自己用心，自己去发现，去总结。

## 免费工作总结下载篇二

时光飞逝，我已经来到超市这个大家庭两个多月了。这两个月里，我有过欢喜，也有过失落。我不知道专业知识学会了多少，但在与人的交往上我确实有了不少的进步。

卖场的工作我也可以应付自如了，或许这话有些自满，但当有状况发生时，组里的人总是向我询问，这使我心中不禁万分感动。这两个月中我依然保持着刚上班时的激情，心态上也是平和为主。我的组长一旦有了烦心的事打不起精神时，她总会向我倾诉一下，而后问一句：“丁丁同志，你的热情什么时候才能减少一些？”这时我总以“我的激情不灭！”来回答她。组里人说看着我好像没有什么烦心的事，整天笑呵呵的。但我深深地知道，作为一名卖场工作人员，坚决不可以把个人情感带到工作中来。顾客永远是对的，这是我工作以来一直信奉的，所以我总会以会心的微笑面对顾客，纵然顾客有时候无理取闹。比如说，有一次，一位女顾客对我说：“哎，那服务员你给我套一把这睡衣。”我说：“对不起，您可以自己套一下。您套没关系，但我们作为员工是不能试卖场的衣服的。”结果那位女顾客却说：“真有意思，这东西也没有洗过，我不爱往身上套，我嫌脏。”待那位女顾客离开，同事过来说：“有病吧，这人，她不爱套，她是人！”我说：“算了，顾客永远是对的，咱们是服务行业。”有的时候很忙，我从上班一直到下班一直在库房里整理货物，以至于到下班时一见卖场的灯光眼睛就受不了，但我总是信奉“多劳多得”“吃亏是福”的信条。同事对我说“别弄了，等一下别人就弄了！”或者“你现在弄它干啥啊。一会顾客一翻就乱了！”但我认为既然顾客一翻就乱了，我们为什么不可在顾客翻乱之后就马上整理让它恢复整齐的面貌呢？想起妈

妈常说的一句话“今日事今日毕”，我喜欢现在事现在毕。

我其实很糊涂，经常犯错，丢三落四，所以我在卖场会手上不离一块小纸壳，上面按顺序记下了我当日要做的工作，做完一项，划掉一项，这样会使我的整个工作井然有序。我的组长说话很艺术，每当我犯了什么错时，她总会安慰我说：“你做的事情太多了，所以会落下一两样。自从你来，我们大家的工作都变得很轻松。”我感谢我的组长，我为我一踏入社会就遇到她这样优秀的人感到非常的幸运。

其实，我的工作不是一直都开心，也不是没有烦恼。大概半个月前，我的思想状态进入了低谷期，觉得前途渺茫，每天在卖场永远重复这些琐碎的工作，想想未来，突然觉得病木无春。“屋漏偏逢连夜雨”，一天下午，我刚收了一个供货商四百多件衣服，在收获部时我还记得哪包是几元的，但是当货拉到了三楼要贴码时，我却忘记了哪个是哪个了！我急了一头汗，同事安慰我说：“别着急，他家不上促销员谁都分不清。再说卖场还有些货呢，明天让厂家自己来分吧！”可是我自己知道，纵然卖场还有货，可是如若把新货也上台面，一定会增加销售的机会。而且我这是延误工作，如果明天厂家有时间还算好，一旦厂家没有时间怎么办？这种损失无人承担。这件事情使我成了没有准备的人，所以销售的机会悄悄地离开了。我在库房里思考了很久，觉得自己是不是不适合这份工作，我是否太糊涂了？我依然打起精神，给厂家打电话，幸运的是，厂家的人马上就来了。

晚上睡觉梦了一宿的区分童装，还梦到厂家的人狠狠的埋怨我。我的压力变得很大。这种心里状态持续了两天，感谢我的同事和师傅，在我情感最低潮的时候，开导我、支持我、鼓励我，给我以继续前行的信心和勇气。就在那个夜晚，我突然想开了，这又何必呢？虽然犯了错误，但还不至于否定自己，甚至觉得自己不适合这份工作吧！如果不适合这份工作，扪心自问，适合什么工作？连这些基础的工作都做不好，还有什么资格去嫌弃它。秋衣进行反季销售，顾客将秋衣从上翻

到下，以至于最后秋衣盒、秋衣袋乱七八糟。我是急性子，做不了细致活。我从秋衣筐走过了两次，看了一下表，6:35，心想太好了，下班了，让别人去整理它吧。当我要下班的时候，再一次走过秋衣筐的时候，我发现堆筐下面也是乱七八糟，垃圾很多，于是我径直走向库房，拿出了扫帚，告诫自己，这种活你不干谁干？这个堆筐的形象太影响卖场的形象了。我又开始把秋衣筐依次装袋整理，使堆筐恢复了原貌。店长这时走过来了，说：“这秋衣太容易乱了，这会儿都七点多了，你还没走？”我说：“其实我也是下了两次的决心才过来叠的。”店长说：“你倒是挺诚实！”说完我们都笑了。想想这细致的活有什么啊？店长问我最近工作怎么样，有所得吗？我对她说：“我现在跟别人开玩笑说，我到达高境界了，我是已经不知道自己会什么了！”店长说：“其实卖场的工作还很多，改天你单独按盘点流程做一下盘点。”店长这一席话对我启发很大，我才哪到哪，对商海来说，我学到的不过是沧海一粟。所以革命尚未成功，同志仍需努力。第二天我又以饱满的热情投入了工作。高兴的是，现在我可以协助组长做一些力所能及的事情了，比如说查库存、查销量、分析负库存、负毛利，以及各种日常工作的处理。

我常在心里朗诵李白的那句：“仰天大笑出门去，我辈岂为蓬蒿人。”人长大后就难免丧失生活的激情，每个人都难以例外。我很喜欢西方文学批评中一个术语，叫做“陌生化”。小孩见到花会讶异于其美丽，而大人对此却很木然。因为花对于小孩有陌生的效果，或者说，小孩有陌生化的目光。所以我也要有陌生化的心态，于是我依然见到同事都打招呼，无论她理不理我。对任何与我共同完成工作的人，我都诚挚的说“谢谢”，无论这是不是她分内的事情。成长是不容易的，从一个大学生到商业人、社会人的转变也是带着些许失落和疼痛的。但这痛苦就像铁犁拉过心田，虽然痛苦，但那是在播种。在这个大家庭，我收获的远远超过我失去的。感谢工作带给我的一切。

下面的这些建议是我在工作中自己发现、思考和总结的，也

许有不成熟的地方，但我真的希望每一天，我和广缘都能以更加崭新的形象面对顾客。

1. 断货问题我们的电脑系统是否可以设置一下低库存警戒。当库存达到警戒线时，电脑会做出自身的提示。因为在日常的工作中，经常发生理货员看货架订货，经常经常发生价签与货物不符，订错货或者库房还有存活却重复订货的现象。有了电脑的低库存警戒线，相信这些问题就会迎刃而解了。最起码在我们超市方面解决了断货的可能。

2. 品牌商品少针服组可能只有港莎算是一个大牌子，我日前对金原超市、家惠超市河北店进行了市场调研。比如说内衣区，蝶安芬算是内裤行业的大品牌，金原和家惠都有，而且品种齐全，但我们店却没有。我们虽然引进了金利来，却因为价格高昂，销路不畅。对此，是否可以建议采购多采购一些敏感品牌商品，而且在品牌的效应上对此予以重视。品牌上去了，我们超市整体水平就必然有所提高。

3. 客服退货客服退货应该提高效率，而且应该果断。只要顾客的退货要求是合理的，就应该及时简单的予以退货。我们现在的做法是，即使是我们的商品有残缺，符合退货的条件，仍然需要顾客再上楼退货。这样办事没有效率而且影响不好。

4. 上岗培训建议我们超市是否可以让基层员工参加入职或者上岗培训。培训可以使员工更有责任感，更有团队意识。现在状况并不乐观，许多的员工团队意识较差，习惯于以自我为中心。尤为严重的是工作不专业，比如一种商品断货，他们会直接把临近的商品拉出一个排面，这是不科学的。应该分析一下，找出一种高毛利的又相对畅销的商品来补排面。另外，订货时只是把该货的dms写在订货本上，但并不做分析。有时dms高，它可能是由于有促销造成的，那接下来没有促销了就不能定太多货。但有了专业培训这一切将有所改观。接下来是我在超市工作的第三个月了，我会一如既往的努力工作，用心学习，与同事搞好关系。把零养到无穷，始

终是我不懈追求的目标。

## 免费工作总结下载篇三

六月份的工作已经结束，现对这个月的设计工作进行总结：

设计方面的主要工作有：

- 1、完成灯光照明设计方案7套；
- 2、完成灯光效果图□flash动画共16个ae动画1个；
- 3、投标标书制作3套；
- 4、闲暇时间市场开阔；

日常配合的工作有：

- 1、打印出图，寻找制作单位、审核图纸；
- 2、必要的时候与客户沟通，到实地查看项目状况；
- 3、安全员培训考试；
- 4、工程灯具现场安装技术学习1次；
- 5、工程灯具厂家查询；
- 6、其它资料配合准备；

工作上的不足和要改进的方面：

首先感谢在这段时间里公司各位领导和同事给予我足够的宽容、支持和帮助。在领导和同事们的悉心关照和指导下，当然自身也在不段努力，使我有了很大的进步。20\_\_年里，我

对公司的工作流程、方法等有了较深的认识，对行业内设计也有了一定的了解；但是还需要不断的学习和实践。一年来，我参与了公司的多项方案的设计，紧密配合个部门的工作，并虚心向同事请教，圆满完成了各项工作任务。日后还须不断提升自身能力。

- 1、从设计上，自己从以往偏爱的风格到现在多元化风格，将多种设计元素结合大众喜好做出方案。
- 2、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于实践！
- 3、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断熟悉业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能，提高方案汇报的演讲能力。
- 4、不断锻炼自己的胆识和毅力，工作上、做人做事上都要非常细心，提高自己业务能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，不能鲁莽行事，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的一年。展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也加强自身的业务能力，工作中与同事多沟通，多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来。

20\_\_年六月份的自我期许：

- 1、拥有持之以恒的毅力。
- 2、对自己有足够的自信。

- 3、能够学以致用。
- 4、每天自我反省。
- 5、更加勤奋，勤能补拙，勤奋出真知。
- 6、认真听从领导的安排即完成工作。
- 7、坚持，一定要坚持，坚持往往就是机遇。
- 8、业务能力有质的提升。

主要学习内容：

- 1、清楚照明灯具的价格性能及安装特性。
- 2、参考市场信息、掌握行业现有的设计风格。
- 3、在工作中多于与领导沟通与交流。
- 4、加强自我专业技能，多去熟悉设计技能和施工工艺。
- 5、了解熟悉施工产品的材料。

最后祝愿公司在新的年里迎着时代的脚步蓬勃发展，不断扩大规模，提升业务发展，迈步走向辉煌!祝愿领导及同事在新的一年里，身体健康，合家幸福，财源滚滚!

## 免费工作总结下载篇四

高三班主任不仅教学任务重，而且班主任工作的高中阶段最累最重的，需要做好深入细致的思想工作，关心每一个学生的思想状态、学习情况。下面就是小编给大家带来的高三班主任工作总结，希望能帮助到大家!



## 高三班主任工作总结(1)

### 一、重视常规管理，建立班级良好秩序

1、做好各项工作的检查督促，在管理上要严当头，依靠规章制度，力求科学化、规范化，程序化，不因为学生学习紧张而放松对遵守纪律、做好卫生等工作的要求。实践证明，高三下学期抓好纪律、卫生、两操工作，不仅不会影响高考复习，而且这种一如既往的要求，会使学生感到严肃紧张、积极向上的气氛，防止产生懈怠情绪。

2、深入班级，及时发现问题，让班规校规落到实处，本学期各项工作繁重，琐碎，但我仍然坚持坐班，力争做到知道每个学生的状态，了解每一天的情况，发现问题及时处理，使大事化小，小事化了。

3、经常表扬好人好事，做好激励工作，坚持每隔一段时间，由班长或班主任做班级情况小评，以表扬为主，对学习上刻苦、成绩进步、遵守纪律好，劳动好，关心班集体，关心帮助同学等好人好事充分表扬，树立正气，激励学生积极进取。

4、抓好班干部，使常规管理有人抓，工作有人做，班主任对班级的管理工作必须依靠学生干部，教师要放手让班干部工作，经常叮嘱、提醒、检查。充分发挥他们的主观能动性，既减轻了班主任的负担，又锻炼了学生干部。不过，高三年级的学生学习任务非常重，教师要体贴学生，费时耗精力的事不要布置给学生。要确保学生集中精力学习。

### 二、发挥班集体的教育功能

班级是学校教育和管理的的基本单位，也是班主任进行教育工作的依靠力量和组织保证。一个良好的班集体对每个学生的健康发展有着巨大的教育作用。形成一个良好的班集体，需要每一位班主任做大量深入细致的工作。

1、确立班集体的奋斗目标——“立志、求实、拼搏、进取”。开学初，班级为了营造紧张有序的高三复习备考氛围，建立了高考倒计时牌和个人奋斗目标揭示板悬挂在班级的凸显位置，使学生时刻明确学习目标，保持良好的学习状态。

2、培养正确舆论和良好的班风。一个良好的班集体要形成正确的舆论和良好的班风去影响、制约每个学生的心理，规范每个学生的行为。引导学生对班级生活中一些现象进行评价，形成“好人好事有人夸，不良现象有人抓”的风气。

## 二、抓两头带中间，促进整体发展

调动学习班积极性，形成刻苦学习争先恐后的学风，全面提高全班学生学习成绩，是高三班主任的首要任务，这方面，我采取了抓两头，带中间的办法，以个别谈话为主要工作形式，做尖子生和差生的指导工作，对尖子生，要求他们明确目标，确定方案，突破弱点，保持优势。同时提出具体措施；对差生，以鼓励为主，多谈话、多检查，发现问题及时纠正，发现进步，充分表扬；形成了优秀学生带头，差生不甘落后，大家争先恐、比学赶超的学习风气。同时利用每次模拟考的成绩，进行个案分析，帮助学生建立自信，树立信心，发现弱点，分析原因，找到改进办法，保证各层次的学生都有强劲的学习劲头，使学习成绩保持上升趋势。

## 三、注意心理辅导，加强学习方法的指导

本学期，如何使学生保持心理健康，情绪稳定，使学生高效学习，是班主任的一个重要研究课题，为此，我抽时间进行这方面的学习，对学生进行心理方面和学习方法的辅导：如何保持考试的良好心理；如何树立自信心；如何进行考前复习；如何从考试中发现知识缺陷等等。充分发挥黑板报的作用，在距离高考200天的时候，出版《态度决定高度，行动决定成败》，提出了“稳定心态注重基础，研究学法提高效率”的要求。另外我还充分利用网络资源，下载了《冲刺高考》和

《让生命充满爱》两个经典的视频，利用班会时间 给同学播放，对学生的学习和生活产生了极大的影响，收到了很好的效果。

总结一学期的工作，有收获，有喜悦，也有教训，有不足。的体会是：只要有爱心，肯花精力、花时间，多学习，多摸索，工作就能会有成绩。的不足是对学生的错误处罚不力，致使有些错误不能得到很好的纠正，这是值得吸取的教训。

## 学期高三班主任个人工作总结

### 2019高三班主任工作总结(2)

本学期我担任高三一个美术班的班主任，美术班跟文化班不同，首先，美术班前半学期(2月——3月底)在外考专业，后半学期回校猛冲文化;再，美术班学生的思想复杂，班主任工作难做。回顾一个学期的工作，我主要从以下方面付出了努力：

前半学期，我主要协助专业老师帮助学生参加外省院校的专业考试，根据三年来对学生专业和文化成绩的了解，提出指导意见。如有些学生专业好但文化一般，要考专业要求高但是文化要求低的院校;有些学生文化很好专业也好的学生，直到他们尽量去冲刺下一流的院校，但是也要注意保本考二类学校。在老师家长学生的共同努力下，我们专业的专业取得了比较好的成绩，全班54人共收到70多份专业通知，其中中央美院四人，清华大学一人。

后半学期，工作任务很重，学生思想动荡不安，文化学习压力大。

首先，稳定学生情绪，营造积极进取的备考氛围。3月中旬学生考完专业后返校，情绪很乱：半年时间没碰文化不知道如何学习了，半年时间在外懒散不习惯任何约束了，专业考得

怎样烦人的等待，第一次月考考得一塌糊涂与以前的分数形成巨大的反差等等。面对种种棘手的问题，我分别找学生谈话，一个一个的谈，一批一批的谈，自己课堂上讲，与家长电话里讲，要求任课老师侧面讲，疏导情绪，加油鼓劲，把56个(两个寄读生)学生的情绪稳下来，尽快的进入高三的学习状态。

再，关注重点学生的动态。专业通知来了后，我根据学生专业成绩以及所考院校对文化的要求，特别对考上了中央美院和清华大学的学生重点关注。我请来家长与任课老师，就他们后段学习生活进行沟通指导，每次月考后找任课老师了解情况找这些学生谈心分析提出更进一步的目标。针对班上专业来了通知但语文成绩不好或者语文有小分线的七个学生，我连续七周牺牲十几个中午的休息时间为他们补课，分文不收。

最后，关心家境困难的学生。对家境困难的学生，向年级组或者任课老师那里或者专业培训点争取免掉他们的能免的费用，去掉他们的后顾之忧，让他们全身心投入学习。对外地来的学生，生活上给予帮助，请他们吃饭，改善伙食。

## 第一学期高三班主任工作总结范文

### 2019高三班主任工作总结(3)

#### 一、本班基本情况

高三(197)班为文科班，人数为54人，其中男生9人，女生45人。高考奋斗指标基本本科1人。

#### 二、具体工作

本学期的具体工作，概括性地说有以下几点：

1、狠抓班风学风的建设，建立良好的学习风气。高三第一学期主要是学生自己梳理各科知识的时间，好的学习氛围将对同学们的学习起着决定性的作用。我努力创建一个宁静的自修环境和营造一个奋进的学习氛围，使学生们都意识到要想把课堂上学到的知识消化好，将课本知识真正转换成自己的知识就必须有一个安静、宁静的自修环境，通过自己的努力，把所学知识消化、巩固。由于班干部认真负责，学生之间相互提醒，所以我们班的班风、学风是相对比较好的。各课任老师对我们班的班风、学风都很满意。

2、做好学生的心理辅导工作，让学生保持良好的精神状态。本学期学生每月都有模拟考试，他们往往承受着巨大的压力(尤其是现在的学生心理承受能力较差)，学生的思想一直处在紧张状态。在高考中学生心理素质的高低直接影响到学生知识水平的发挥。为配合学校组织的心理辅导，结合我班的实际情况，我利用网上资源，收集了一些历年高考状元谈高考的资料，让学生充分了解有关高考的心理准备工作，并利用每次月考的机会对学生进行应试能力的训练。

在此过程中，我尽可能作学生心灵的聆听者和引导者，给他们一些建议，采取集体方法指导、个体情况分析，有计划、有步骤地克服学生的怯场心理，逐步提高学生应试的自信心。加强对心理素质训练、提高学生的应试能力。

3、始终贯彻分层教育，坚持“抓两头、促中间”，耐心做好后进生的帮教转化工作。作为一个文科班，我班有部分成绩优秀的学生，但学习处于后进的学生也不少，两极分化较严重。能否让部分学习有困难的学生扭转后进局面，是我们班能否完成高考任务的关键。为此，我经常与一些后进同学促膝谈心，了解他们的学习状况，分析他们后进的原因，激励他们学习的兴趣和决心。我利用课外时间，经常打电话与这些学生及学生家长联系，了解他们的情况，鼓励和督促他们学习，收到了较好的效果，受到了家长们的赞扬。后进生的教育和管理历来是班主任工作的难点，却又影响班级整体教

育教学质量提高的至关重要的一环。在这方面，作为班主任首先做到了以正确的态度对待他们，深入调查摸底，搞清他们所以成为差生的原因，做到因材施教，对他们处处真诚相待，时时耐心相帮，真正做他们的知心朋友。及时对后进生加强心理疏导，帮助他们消除或减轻种种心理担忧，让他们认识到自己的价值。同时，我还创造条件和机会让后进生表现其优点和长处，使他们品尝到成功的欢乐和喜悦。

4、积极主动地和各科任老师联系，协调学校各方面的教育力量，发挥好纽带作用。科任老师是我们班的财富，我们班的科任教师可以说人人都关心我们班集体。一学期以来，针对我们班同学喜欢安静、上课不够活跃的特点，各位老师都帮忙出谋划策，想方设法让学生活跃起来，充分调动他们学习的积极性。经过多次努力确实取得了良好的效果。

5、积极开展好两操活动，增强学生体质，提高学习效率。高三学生课业负担重，精神压力大，适当的体育活动势在必行。为了保证活动效果，有时间的話我总会亲自与学生一起进行活动。为了提高学生参与的积极性，尽可能地加入一些竞技、游戏的内容，使学生既锻炼了身体又享受了乐趣、陶冶了情操，使思想得到充分地放松。由于保证了学生的体育运动量，学生普遍感到心情放松，课堂注意力集中，学习效率较高。

### 三、取得的成绩

本学期在学校领导的关心、支持和帮助下，在任课教师的大力配合下，各项工作顺利开展，学习、生活等方面都取得较理想的成绩：在三次月考中成绩较好。

### 高三班主任年度教学工作总结

#### 2019高三班主任工作总结(4)

一、加强对学生的思想政治工作，培养学生良好的道德品质，净化学生的心灵，努力培养又红又专的合格人才。

为了配合学校团委和政教处的工作，我们班积极开展了许多有益于学生身心健康发展的活动。例如，“跨步进入新世纪系列活动”、“寻找我身边的活雷锋”、“青年学生应该怎样以实际行动热爱祖国”、“青年学生应该树立远大的理想和报复”等。同时，我也经常利用班会课对学生进行身心教育，帮助学生澄清思想上的模糊认识，提高学生的思想境界。我还充分利用业余时间和有关学生促膝谈心，及时对学生进行针对性的教育。

二、加强班级管理，培养优秀的学风、班风，深入全面地了解学生，努力培养“赤诚、严格、活跃、奋进”的班集体。

高三年级是学生的世界观发展、变化的重要阶段，同时，面临着毕业、升学等实际问题，随着课时和知识复杂程度的加重，容易产生两极分化，有的学生甚至会感到迷惘，对前途失去信心。因此，在学生毕业前夕的思想工作显得更加复杂和重要。在这个学期里，一方面，我主要加大了对学生自治自理能力培养的力度，通过各种方式，既注意指导学生进行自我教育，让学生在自我意识的基础上产生进取心，逐渐养成良好的思想行为品质；又注意指导学生如何进行自我管理，培养他们多方面的能力，放手让他们自我设计、自我组织各种教育活动，在活动中把教育和娱乐融入一体。还注意培养学生的自我服务的能力，让学生学会规划、料理、调控自己，使自己在集体中成为班集体的建设者，而不是“包袱”。另一方面，我有效地利用好每周一的班会课开展一些专题性的活动，例如，学习经验交流会，意志教育，如何做时间的主人，习惯养成教育等，这些活动大大地促进良好的学风、班风的形成。再一方面，我自己也以身作则，努力做学生的榜样，跟班勤，管理方法得力，班风正、学风浓。我班在学校的各项管理评比中都取得了良好的成绩。本学期的几次月考均能超额完成县局和学校规定的指标数，各项管理也都取得

了较好的成绩。这又进一步鼓舞了士气，使班级管理工作向着健康的方向发展。

三、积极抓好后进生的转化工作，努力使后进生以失败者来，以胜利者走。

后进生的教育和管理历来是班主任工作的难点，却又影响班级整体教育教学质量提高的至关重要的一环。在这方面，我作为班主任首先做到了以正确的态度对待他们，深入调查摸底，搞清他们所以成为差生的原因，做到了因材施教，对他们处处真诚相待，时时耐心相帮，真正做他们的知心朋友、最可信赖的朋友。及时对后进生加强心理疏导，帮助他们消除或减轻种种心理担忧，让他们认识到自己的价值。同时，我还创造条件和机会让后进生表现其优点和长处，使他们品尝到成功的欢乐和喜悦。

四、积极开展好文体活动，做好课间操、眼保健操，保护学生视力，增强学生的体质，提高学生的学习效率。

高中学生学习任务比较繁重，进行适当的体育活动不仅有利于学生身体素质的提高，而且也有利于学习效率的提高，每次活动我都亲临现场与学生一起活动并适当予以技术性的指导，这样不仅可以防止意外事故的发生，而且也可以加深与学生感情的交流。

五、积极主动地和各科教师联系，协调学校各方面的教育力量，发挥好纽带作用。

在与任课教师的交往中，我尊重他们的地位，尊重他们的意见，同时又把他们当作班级的主人，视为自己的良伴、知己。凡事都主动地同任课教师协商，倾听、采纳他们的意见。能够慎重地处理学生和任课教师的关系，在处理师生矛盾时，尽量避免了激化矛盾，在这方面，我平时注意到多教育学生，让学生懂礼貌，尊重老师的劳动，树立老师的威信，增进师



生情谊。

总之，在这一个学期里，我通过以上几方面的努力，班级工作较以前有了较大起色，学生的整体素质在不断的提高。这届学生的高中生涯还有一个学期，面临着毕业及升学等实际问题，下学期担子还很重，工作还将更复杂，因此，这就需要我不断的努力、刻苦，及时总结经验教训，争取取得更加辉煌的成绩。

## 免费工作总结下载篇五

转眼间医保管理师培训班的课程已经结束十多天了，对于这几天的培训课程，我想我只能用受益匪浅这四个字来形容了。老师们的博文广识、生动讲解、精彩案例无不在我的脑海里留下深刻的印象，我想我们每一位学员都有不同的收获，对于我个人，我认为这次培训班举办的非常有意义，因为它不仅让我了解了很多医疗保险的常用政策以及法律法规，加之来不同县市医保管理者相互交流借鉴工作经验，思想广泛，使我较全面的提高了工作能力，以下是我学习的心得体会：

### 一、开阔视野，充实自我。

通过各位老师的授课，我认识到医保费用管控是医保管理的中心工作：医疗保险的最终目的是通过降低个人难以承担的医疗费用的风险来提高参保人员的健康水平，坚守医疗保险基金的安全底线，是一个从上到下、从“收”到“管”到“支”的系统工程，是一个医保中心、定点医院、患者三方的一个“博弈游戏”，是医保管理的中心工作，也是医院医保管理工作的关键。由于各个地区的经济水平不同，各种结算管理办法又各有优缺点，能做到保医患三方都满意是很难的，特别是作为医疗服务提供主体的医院必须做好的医保费用管控是任重而道远的。

### 三、学习各种付费方式

付费方式包含：按项目付费、按服务单元付费、定额付费、按人头付费、总额付费、单病种付费、按病种付费□drugs付费。医疗保险不同于养老保险，养老保险自始至终由养老保险经办机构直接与保险者发生关系，而医疗保险必须要通过医疗机构这个中间环节才能实现。医疗保险改变了传统的一种简单的双向经济关系(买卖关系)，即由患者直接向医生支付医疗费用后从原单位获得相应费用补偿，而转向主要由保险机构代替被保险人向服务提供方支付费用的三角经济关系。支付方式由单一支付方式向混合支付方式发展没有一种支付方式是完美无缺的，各种支付方式都有其优点和缺点。就大多数支付方式而言，主要的缺点可从其他支付方式中得到一定程度的弥补。经验表明，从混合的支付方式中可以有所收益。

四、明确了新的工作方向和目标 作为一名医院医保管理者，我明白加强医院的医疗保险管理是为了有效控制医疗费用，保证统筹基金的收支平衡，规范医疗服务行为，保证参保患者的基本医疗保障，提高基本医疗保险的社会化管理服务水平，医保管理工作的规范和发展，带动着医院的全面管理，为医院的生存和发展奠定基础。如何做好医保管理工作，合理使用医保费用，关系到医院、参保患者的切身利益。

总之，通过几天的学习，我收获颇多，感触颇深，在获得知识的同时，也认识到了自己在理论素质、工作水平中存在的差距和不足。希望中国医师协会以后多通过集中培训、专题讲座等各类方式加强对医保管理者的培训和指导，让我们在今后的工作中树立医保机构新形象。

## 免费工作总结下载篇六

20\_年，本人坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实科学发展观，自觉加强理论学习，踏踏实实做好本职工作。在领导和同志们的关心、支持和帮助下，思想、学习和工作等方面取得了新的进步。现将自己一年来的思想工作等情况汇报如下：

## 一、加强学习，不断提高自身综合素质

一年来，我紧紧抓住单位每周一次的集中学习以及公务员知识更新培训等学习机会，认真学习、十八届三中全会精神以及公文写作、反腐倡廉教育等知识，从不无故缺席，不迟到早退。积极参加“践行科学发展观，我为扬州作贡献”主题教育活动，以及“全面贯彻落实精神，建设维扬更加美好明天”专题读书调研活动。通过学习活动，增强了学习意识，强化了服务意识，树立了责任意识。我除参加集中学习活动外，结合自身工作实际，自觉学习与自己工作相关的业务知识。同时也能自觉地将学到的理论知识应用到平时的工作中去。

## 二、踏实工作，按时完成各项任务

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，在单位领导和同事们的关心帮助下，较好地完成了各项工作任务。主要完成了以下几个方面的工作：

1、参与《纲要》实施工作。参与起草了《\_区全民科学素质行动计划(一)实施意见》以及《\_市\_区未成年人科学素质行动实施计划》等8个分计划。

2、参与各类科普教育活动。参加了维扬区第十九届科普宣传周、全国科普日以及送科技下乡、科教进社区等活动。参加了维扬区科普示范家庭征集评选活动。参与策划了10场科普讲座。组织200名中小學生参观科普教育基地。

3、参与科技创新调研及院校行活动。6月份，对维扬工业园、格林菲尔德药业集团等公司进行调研，重点调研了企业的基本情况和企业技术难题和项目需求情况等。并参加西北线院校行活动，了解西安、兰州的高等院校、科研院所最新科技动态，为院企合作牵线搭桥。

4、参与优秀科技工作者和优秀论文评审活动。负责优秀科技工作者和优秀论文的征集，并组织专家进行评审，评选出维扬区第五届优秀科技工作者10名，维扬区第三届自然科学优秀论文一等奖1篇，二等奖23篇，三等奖29篇。

5、参加各类科普创建活动。指导各镇、街道完善了科普台帐资料和科普活动室、科普图书室等硬件设施，并辐射到各个村和社区。组织南蒲社区、东浦社区申报扬州市科普示范社区，组织扬中申报江苏省科技教育特色学校，组织\_\_中心小学、\_\_小学、\_\_双语学校申报\_\_市青少年科技教育特色学校。

6、参与科技服务经济活动。组织开展“讲理想、比贡献”、“\_\_工程”等活动，共申报省“\_\_工程”1项，市“讲创新、比贡献”项目14项、“\_\_工程”项目1项。在全区广泛征集合理化建议30多条。

### 三、存在的问题和不足

回顾一年来的学习、工作，虽然有了一定的进步和提高，也取得了一些成绩和经验，但仍然存在着不少缺点和不足之处，主要有这样一些方面：

一是学习不够全面系统。由于事务工作多等原因，学习不够全面系统。往往只按计划或需要用时才学习，特别是业务上，针对科协工作出现的新情况、新问题，需要我们有钻研精神，全面系统地学习并掌握相关业务知识，才能把工作做好。

二是工作作风还不够扎实。在实际工作中，往往是坐在办公室里的时间多，下基层、下社区少，调查研究少，对工作的顺利开展带来了一定的影响。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处。今后，我一定认真刻苦学习、勤奋工作、克服缺点，不断提高自身的思想##素

质和工作能力，增强自己的学习意识、大局意识、责任意识、服务意识。

## 免费工作总结下载篇七

本人近期参与了一个\_x项目的投标，在公司领导的指导下，以及整个团队的辛勤工作下，该项目投标工作已经由五进二，进入了最后一轮，取得了阶段性的成绩。以下，我从投标启动，设计与设计管理，团队建设，标书准备，报价管理几方面，谈谈自己的感受与看法。

### 1. 投标启动

1. 在资格预审期间，应该确定我们的目标，即投标的目的是为了培养人才，锻炼队伍?是为了配合其他公司?寻找新的发展方向?还是为了拿下项目?如果是第四个目的，那么，我们的关系应做到项目执行的最高层，否则，难以成功。

2. 拿到标书后，用两天时间，粗略了解招标文件，捋出思路，并将招标文件按照合同条件，设计要求，投标要求，参考文件分类;如果是英文招标文件，应同时将其翻译为中文。

3. 投标启动会议，概括介绍招标文件，并发布一个详细而客观的计划，勾勒出重要节点，指明方向，并对团队形成压力。

4. 将招标文件按类别分发给团队中相关责任人，要求每个责任人透彻了解本人工作范围内的招标文件;投标负责人和设计负责人，尤其是投标负责人应全盘了解招标文件所有内容，并随时将相关补充信息发给相关责任人。

5. 请合作单位负责人配合做好安抚，动员及推动工作，让项目团队参与成员放下包袱，开动机器。

6. 将投标团队名单和联系办法，投标阶段计划书，通

过email发给公司费用控制部和材料部。

对于本次项目启动工作，总体上我们的线路清晰，目标清楚，但是也出现了如下几点问题：

a)招标文件翻译安排滞后，导致设计师在对标书理解不透彻地情况下，仓促开始，设计建议方向把握不准，迷失重点；所以，在以后的项目投标中，应在拿到标书的第一时间，将关于设计的招标要求翻译成中文。

b)必须通读并吃透招标文件

所有内容，在宏观上把握业主要求。本项目投标时，在以下方面有待提高——信息的完整性，需将招标文件中比较离散的信息，收集归类，并通知相关责任人。

## 2. 设计与设计管理

### i. 设计功能

设计方案应实现两大功能：

二、设计方案能够实现项目造价最低的功能(以下简称第二功能)。

首先，我说一说我们在设计过程中，实现第一功能时的问题。

该项目的招标文件经过梳理后，产生了比较清楚的脉络。与一般设计不一样的是，客户没有提供大致的平面图，所有的信息都来自于招标文件中的：

n 带有“区域功能模块图”的客户要求；

n 房间表；

n 包含已建一期厂房的用地平面总图。

所以，本次设计工作的主要挑战来自于建筑图的生成。如何在保证绿化面积，规定数量停车位的基础上完成建筑主体设计，并保证客户招标文件中所要求的面积一定的房间数量，合理安排平面布置，还要保证生产区面积大于建筑总面积的55%，这是一个艰巨的任务，为此，我们付出了很多努力。在建筑设计刚开始的几天里，在大量的文字信息前，我们的思路不是很清晰，遇到信息矛盾，取舍时轻重不分，重点不突出。应该说，我们第一版的建筑平面图，保证了绿地比率，保证了停车位，能够囊括rfp(招标文件)的几乎所有房间要求，然而，我们的生产区面积没能得到保障，这种面面俱到来自于设计第一功能-生产面积的牺牲；同时，我们对rfp中的“区域功能模块图”没有足够重视。这两个失误导致了方向性错误和逻辑错误。所以说，我们最初的建筑方案，没能很好地实现第一功能。后来，通过与客户的沟通，及时改正了这两个错误。通过这件事，我们在以后的\_x项目设计中，应该注意如下要点：

a)厂房的第一要务是用于生产的目的，所要求的生产区域的面积不能撼动；

b)客户招标文件中，对于解释房间或区域逻辑关系的图表或文字，应仔细研究，并尽可能满足要求。

其次，再讲讲在设计过程中，实现第二功能时产生的问题。

共同考察的结果决定了设计方案性价比的高低。专业而又公正的客户应选择性价比高的方案。

应该说，我们第一轮的设计方案，总体比较合理，只是空调与工艺系统出了些问题。在这两个系统中，合作团队选用的部分设备和材料超过了客户的要求；对于本次施工的范围，在空调系统和工艺系统配套设计的区域上，也超出了客户要求

的范围。后来公司决定，由中电四自己完成空调与工艺的设计，经过我们空调和工艺团队的努力，纠正了空调和工艺系统设计过头的错误。

## ii. 设计步骤

设计工作主要分为如下几个步骤：

6. 根据建筑平面图、招标要求和机电专业的重量条件完成结构设计；
7. 根据招标文件与中电四的投标策略，确定图幅与图框形式；
8. 按照招标要求编写设计说明。

## iii. 设计管理

第一轮设计中，我们发现了一些问题：

a) 尽管时间紧迫，合作单位的参与人员，却不能按照项目要求改变作息制度；而且设计人员在其本公司设计，信息传递慢，沟通不顺畅；最终导致了机电估价表提交滞后。

于此，建议石化苏州院，应增加空调和洁净室装修的专业人员，填补这两个专业的人员空白，做到在以后的设计中，可以独立完成项目的完整设计，也有利于企业的发展壮大。

b) 中电四设计团队也要加强力量，依靠合作单位做设计配合实在是无奈之举。举例来说，生产设备的平面布置是设计中的重点，合理的生产设备平面布置，具有很强的逻辑性，设备的布置与大小，直接影响结构柱网的合理间距。而我们没有专业的生产工艺工程师。



c) 设计经理，应既要精于设计，更要强于管理。让建筑师或空调工程师担任半导体厂房项目的设计经理，应该更合理。

d) 划分设计范围要清晰，否则容易造成界面脱节或者重叠。

### 3. 团队建设

该项目是公司的第一个\_x投标项目，由于人力资源相对不足，所以到处“拉郎配”，因而我们的投标团队就是一个“多国部队”。该项目投标团队的组成为：

n 我们总承包部门作为该项目的投标人，负责设计管理以及标书整体编制。

在一个需要拓展的新兴行业，在人力资源相对不足的情况下，这样的团队组成总体来说，还是比较合理的。也可以说，为了特殊项目，偶尔组成大兵团的作战联合，是一个壮举。想补充的是，在选择团队时，还应该考虑以下问题：

1. 选择技术熟练的队伍，是保证技术工作质量的前提；
2. 选择有巨大热情，功能互补的队伍，是真诚合作的关键；
3. 选择队伍与客户是否有良好关系，是夺得项目的保障；
4. 选择队伍在多大程度上，能够服从公司整体的价格战略，是投标成败的核心。

的繁忙工作中，抽身进入该项目。不得不说，在本次投标过程中，总承包部的员工以及石化苏州院的同仁都付出了艰辛的劳动，设计人员非常优秀，72小时不下火线是常有的事。当然，在遇到攻坚战时，我们需要这样的斗志与情怀；另一方面，假如每战必攻坚，就是一种伤害，因而会影响团队的稳定。公司有了新的发展方向，如果我们的团队建设也是积极

的、专业的，那么，我们付出的代价就会转化为新的，动力强劲的生产力。

#### 4. 标书准备

在招标文件中，一般会明确规定回标文件的顺序与格式，该项目也是如此。一般来讲，回标文件与客户要求不一致，是非常糟糕的，会让客户非常反感，会出现因此而废标的风险，所以，我们在做回标文件时，应严格按照客户要求的目录与次序编写。

回标文件包括很多内容，让一个人准备回标文件，是不行的，所以，在我们拿到并梳理招标文件后，应将回标文件分门别类，分配到相关责任人，由专业的人完成专业的事情，也要列出时间表，让每个文件在规定时间内有符合要求的反馈。

在编写回标文件时，我们除了借鉴历史文档外，更应关注文件的针对性，这份文件是否能够切实可靠地为这个项目服务，是需要花时间，动脑筋的事情。本次项目的标书准备过程中，在公司领导的引领下，既参考了其他项目的投标文件，又增加了大量为该项目量身定做的内容，使文件有血有肉，很饱满，很靠谱。收集并汇编回标文件是一个系统工作，这项工作上，我们的同仁表现出了丰富经验和专业水平，所以，我们的电子档和硬拷贝文件，做到了按部就班，很有条理。

#### 5. 报价管理

报价阶段是我们整个投标工作的决战阶段，先前我们准备的设计方案合理与否，直接影响报价的质量。我们共准备了两次程序完整的报价，对于这两次报价，我分别介绍：

##### i. 第一轮报价：（五进三）

第一轮报价的组织工作，有点混乱。由于我们自身没有充足

的人力资源，所以只得与外部单位合作。要求合作单位对自己的设计工作，完成扒量并报价，很明显该合作单位有自己的小算盘，结果设备材料单价明显高于市场面价，部分甚至翻了跟头。我们也硬着头皮要求石化苏州院的工程师估量，而苏州院又缺少完成估量的力量，到了节骨眼上，才发现弓拉折了，箭没出去。于是，再找其他外协单位完成消防以及土建报价，事实上，我们的外协单位态度不是很积极。

第一轮投标，价格上，我们是“标王”。我们有四个失误：

a) 忽视了评估业主可能的投资预算；

b) 外协单位的钢筋量统计超高；空调与工艺设备的报价太高；

c) 空调与工艺的设计方案偏高偏大，之前已经提过，不再赘述；

d) 对客户非官方信息缺少过滤筛选，结果当然是，方案冒好，价格冒高。

我们有个专业的费控团队，为了出价工作，他们每每通宵达旦，全力配合，付出了艰辛的劳动。由于公司涉足土建不久，还缺少经验，对土建的定价相对显得不是很有把握，所以，我们在土建价格的掌控上，还需要增加力量与积累经验。

## ii. 第二轮报价与第三轮报价

第二轮报价，是三进二的报价，我们根据客户新的招标要求，重新修改了设计方案，我们的设计方案依然是最合理的，价格也很好，所以在很好的呼声中，我们进入第三轮(最后一轮)。第三轮是二进一的报价，在不修改设计方案的前提下，提供新的折扣价，现报价已提交，结果尚须等待。

该项目对于公司是一个战略性的工程，所以，公司领导很重

视，在领导的支持与指导下，投标进入最后一轮，取得了阶段性成绩。不管投标结果的成与败，这个项目的投标过程，将成为我们的宝贵经验，并为以后的\_x项目的投标工作，起到指导作用。

## 免费工作总结下载篇八

\_年度，我办以“机关效能”建设为契机，积极开展政府采购和工程招投标的深化改革。一年来，采购规模增长迅速，工程招投标工作健康、稳步发展，取得了明显的经济社会效益。政府采购和工程招投标的政策规定体系已基本形成，招投标办法不断完善，有形市场的作用得到充分发挥，招投标监管的力度逐步加强，腐败现象明显减少。全年累计政府采购共322次，预算金额5.50亿元，实际采购资金4.33亿元，比去年同期增加1.01亿元，节约资金1.17亿元，节资率达21.27%；完成工程招投标项目413项551个标的，预算造价31.4亿元，中标价23.83亿元，节约资金7.57亿元，平均综合节资率24.1%。两项合计共节约政府投资资金8.74亿元。

一、20\_年度主要工作如下：

### (一)强化机关效能建设，增强服务意识，提高服务效能

认真贯彻落实《关于开展机关效能建设的实施意见》精神，严格执行“四条禁令”，以强化效能建设，提高办事效率为契机，增强服务意识，公开办事程序、办事制度。先后下发了《考勤与请假制度》、《政治业务学习制度》等内部管理文件，强化内部管理和政治业务学习，不断提高工作人员的自身素质。落实经办人责任制，简化和合并办事程序，明确办事流程和承诺时间，对招标公告、招标文件备案、直接发包确认、中标通知书核备等手续实行即时办结制，将招投标法规规定的23个步骤压缩合并为14个，大大缩短了招投标周期。

### (二)及时调整工作思路，改进监管方式，查处违法违规行为

经过一年半左右的探索和实践，我市的招投标秩序已日趋规范，一个“公开、公平、公正”、健康有序的招投标环境已基本形成，为此，我办及时调整工作思路，把工作重心从建立招投标秩序向切实履行监管职责，重点查处违法违规行为转变。今年十月，我办下发了《关于调整政府采购和工程招投标办事程序的通知》，监管办不再参加政府采购和工程招投标资格预审、评标专家(供应商)抽取、开标、评标的现场监督，主要对政府采购和工程招投标双方、中介代理机构在招投标过程中的违法违规行为以及招投标过程中的投诉举报情况进行查处。

采取日常监督检查与重点检查相结合的方式，对镇街购买的消防车、20\_年度部分协议供货项目进行了专项检查。今年共查处政府采购违规供应商4家，分别给予记入供应商黑名单、暂停2-3年进义乌政府采购市场投标的处罚；工程招标人规避招标或肢解发包行为3起，均得到了及时纠正，查处投标人弄虚作假行为55起，取消投标资格55例，取消中标资格2例，其中2项工程进行了重新招投标。

### (三) 进一步健全和完善各项规章制度

采招监管办成立以来，经过一年半左右的运作，基本形成了一整套完善的政府采购和招投标监管规章体系，对招投标活动从发布信息到投标、开标、评标、定标每道环节予以规范，保障了招投标活动依法有序进行。我办在巩固和完善去年下发的各项制度并确保执行到位的基础上，针对目前招标文件中对评标办法制定存在问题较多的实际情况，出台了《政府采购招标采购评标办法补充规定》、《义乌市房屋建筑和市政基础设施工程施工招标评标细则(试行)》，统一评标标准，减少了评标人员的人为影响。同时针对投标企业编制预算质量不高、缺项、漏项、差错、投标报价高低悬殊过大等情况，下发了《关于加强对评审法施工招标项目招投标管理的通知》，采用工程量清单招标，规范、引导企业合理报价。

下半年在全省实行新的《计价规则》的形势下，与财政等部门密切配合，联合下发了《关于印发〈关于新老定额衔接和工程招标投标管理有关问题协调会纪要〉的通知》、为顺利过渡到新定额打好基础。同时还制定了《关于规范政府采购供应商报名和资格审查有关事项的通知》、《关于加强义乌市建设工程招标公告发布管理的通知》、《政府采购和招投标招标人(采购人)不良行为认定和处理办法(暂行)》、《评审专家抽取管理办法》等一些配套的规定。在制度上为确保公正、科学合理评标夯实了基础。

## 免费工作总结下载篇九

20xx年，在公司领导的正确领导下，胜利的号声已经接近尾声，我们xx厂以营销中心为一线，截止到x月x日，生产各种肥料x吨，倒包x吨，掺混x吨。为了做好xx年的各项工作，现对xx年的工作总结：

2、加强了班组培训学习。车间班组长的责任直接影响车间的工作质量，因此，在xx年的班组建设中重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用。

积极配合质量管理部门对车间质量的检查力度，并强化生产技术的管理力度，使产品质量一次抽检合格率大大提高，水分超标现象减少，产品板结现象得到较好控制。

2、将东厂所有积压余料进行消化，避免了原材物料的浪费，节约了生产成本，改善了现场。

2、通过公司组织外出学习，对生产工艺进行改进，将新的生产工艺配方成功应用于生产，降低了生产成本。

1、安全方面：安全管理有好多没有到位，这主要表现在以下几点：

## 2、生产、成本方面

(1) 交接班不协调。比如个别班组以清理现场、准备交接为由，采取应付投料的方法，造成下个班次的产量降低。这一点对我作为管理者来说确实是个头痛的事，目前解决的办法就是首先尽可能的提高班组长的思想素质，并要求他们要考虑整体利益，其次就是硬性规定处理现场的时间，以保证交班工作的正常进行。对于发现有明显故意应付投料的班组，严厉处罚班组长，或者扣减当班的产量。

(4) 管理不到位，有跑冒漏现象，成本考核制度不健全，落实责任不到位。加大管理力度，建立成本考核制度，量化考核。

## 3、质量方面：

(1) 成品颜色不一；

(2) 成品内在质量不稳；

(3) 产品的板结有时严重；

(4) 产品外观大小不均，颗粒不圆。

2、设备现场管理没有完全到位。由于人人都有惰性，操作人员总是能省事就省事。这样运行设备上面的浮尘等经常不能及时清理。为此，我们准备加强设备浮尘清扫的检查，对能够及时清理并及时检查出设备隐患的，给予一定的奖励，对没有及时清扫的班组，则给予适当的处罚。

2、技术革新主动性差。以往的技术改造大多是在工作过程中确实遇到了不得不解决的问题了，才去想办法，或者才去同一些技术人员一起探讨解决的办法，没有把技术人员在工作过程中的经验充分的发挥和利用起来。为此我们准备经常召

开技术研讨会，让大家把工作过程遇到的问题摆一摆，共同研究对策，找出改造的办法。就是俗话说的“三个臭皮匠，顶个诸葛亮”。

2、一般岗位的培训太少。我们现在只是在一些主要的岗位实行岗前培训，但是对一般岗位的培训几乎没有。这样大多数工人的各方面的素质差距太大，一般岗位人员认为自己不被重视，挫伤了一般人员的工作积极性。

4、缺乏有效的沟通，一是部门之间的沟通，二是内部沟通，下一步加强沟通。

1、继续坚持“安全第一，预防为主”的方针，严格按照安全操作规程进行管理；

2、做好节能降耗，降低生产成本；

3、强化质量管理；

4、认真落实公司下达的生产任务；

5、积极做好现场管理；

6、继续提倡和激励技术革新；

7、加强自身学习，并认真注重岗位培训；

8、做好环境保护工作。

综上所述，在新的一年里，我们在做好各项工作的同时，积极配合公司搞好各项活动，全面完成公司交给的各项任务，为公司带出一支能打硬仗，吃苦耐劳的员工队伍。