

央企个人工作总结(大全7篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

央企个人工作总结篇一

xxx年已过去一半，在沧州中铁脱硫脱硝项目这一年里，我的内心不禁感慨万千，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。这一年里，同事们对我的帮助很大，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为你们的帮助，才能令我的技术储备更上一个台阶，在工作上，围绕沧州中铁自备电厂脱硫专业的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。现将自己的工作总结如下：

项目部是经济社会构成的最基本单元，从这个角度看，项目部是一个社会的构成“个体”，是一个有思想、有活力、又不断成长变化的个体“人”。然而这个个体“人”在社会上发展的如何，能为社会创造多大价值，自身能有多大收益，关键还是看这个“人”的“思想”、身体状况和实际行动三大关键要素。这三项少一项都会在很大程度上影响个体的发展。没有“思想”，这个人就是个头脑简单、四肢发达的体力劳动者；有“思想”，身体状况太差，体弱多病，也难以实现目标；有“思想”，身体状况又好，但没有实际行动，只能是一个空想主义者，坐等“梦想水泡”破灭。

随着时间的推移，在公司领导和同事的帮助之下，我不断成长，已能够胜任现场工作。在今后的的工作中我会和业主、监理、同事多学习多沟通取长补短，积累经验提升自己的工作

能力。

非常感谢公司和项目领导来对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足：

- 1、主要是专业学习的主动性还不够；
- 2、工作缺乏沟通主动性、创新性；
- 3、业务水平还不完善，有时存在马虎疏漏现象。

在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，且工作主动性发挥的还不够，对工作的预见性和创造性不够，但这些缺点与不足，在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己。

的组织协调能力。始终把施工工艺和施工方法的升级作为自己的一项主要工作，向书本学，向工程实践学，向有经验的管理人员和一线执行员工学，学习他们好的新的方法和做法，使之成为自己的心得和体会，更好地指导自己的工作和工程施工管理，全面提升自身综合素质，努力将个人塑造成为能适应不同工作需要的复合型人才。

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度，全心全意为脱硫专业创造利益的宗旨，努力实践脱硫专业各项目标完成的重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，为领导当好参谋助手：

认真收集各项脱硫专业存在缺陷数据，全面、准确地了解和

掌握

各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

在以后的工作中，坚持按照专业和工程服务处的工作要求，真诚对待同事、认真听取同事工作中反映的问题，提出的合理化建议。同时，严抓缺陷率，要求保证消缺完成率100%，杜绝重复缺陷，做到该修必修、修必修好原则，做好设备保养现场文明卫生工作，为脱硫专业检修维护更上一程台阶。

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，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于领导和同事的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，为电力工程部脱硫脱硝专业的目标作出自己的贡献！

协调跟踪山东浩德威集团安装队质量存在问题以及解决方法和外来维护检修管理工作，发现安装和土建方面不合理地方要求现场整改、发出缺陷统计百余条，避免了设备存在隐患影响以后设备正常运行。

本人工作思路清晰，开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其它工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

总的来说，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行公司领导的管理，严格执行公司的规章制度，较好地履行了工程服务处领导安排的工作，发挥了组织协调能力，充分调动班组员工的工作积极性，较好地完成了全年的工作任务。

新的一年我将继续加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。踏踏实实，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

下面是我对沧州中铁项目存在的一些问题进行了汇总剖析。

现场问题汇总

1. 施工开始，施工方反应迟缓，施工进度严重滞后问题。

解决方法：建立健全项目部各项管理制度，约束施工单位。对于不合格的施工单位，及时清退更换，用制度来管理，保护总包单位的名誉，使工程得以顺利向前推进。

相关管理制度《建筑安装工程分包管理制度规定》、《项目启动管理程序》、《工程开工管理规定》。

2. 设计单位错误频出，加之未提前对施工图纸进行三方会审，专业图纸之间、平立剖面图之间矛盾，造成施工过程中困难重重，改动。返工现象频频出现，给施工增加了时间负担和用工成本。

解决方法：工程参建单位在收到设计院施工图设计文件后，对图纸进行全面细致的熟悉，审查出施工图中存在的问题及不合理情况并提交设计院进行处理。通过图纸会审可以使各参建单位特别是施工单位熟悉设计图纸、领会设计意图、掌握工程特点及难点，找出需要解决的技术难题并拟定解决方

案，从而将因设计缺陷而存在的问题消灭在施工之前。图纸会审由建设单位负责组织并记录（也可请监理单位代为组织）。工程各参建单位：建设单位、监理单位、施工单位、各种设备厂家。

3. 施工单位对当地地质情况不了解、不熟悉，地质勘探资料不全。在土建施工过程中，对地基开挖时，发现了流沙层，施工困难。当时没有第一时间做出反应，拿出处理方案，造成施工进度滞后。

解决方法：整理和全面了解地质勘探料，熟悉当地地质情况，

央企个人工作总结篇二

教师岗位练兵活动，旨在前进教师的教育教育水平。这也是年*开展的需要，教师只要不断地学习才干习惯当今的教育工作，作为一名中青年教师，我当然不能错失这个可贵的机会，期望透过此活动来完善自我。透过这一阶段的练兵活动我感觉在新课标理论的掌握和新课程理论的使用和讲堂教育上有明显前进。

岗位练兵着力前进教书育人的潜力与水平，尽力为新课程改革效劳，为促进学生的全面开展效劳。

透过岗位练兵活动，期望自己在新课程要求的专业潜力方面有进一步前进。能更好的习惯当今的教育，可以更好的前进了课程实践潜力，成功构建了有效讲堂教育的行为模式，实在前进了讲堂教育的有效性。真正的构成自己的教育风格。在教育教育质量进一步前进，促进了个人教育水平的更持续、更稳步方向开展。

在学习课标理论的一起学校经常组织教师剖析教材，前进教师对教材重难点的掌握和驾御教材的潜力，深度的发掘三维方针，为教师的今后的教育教育潜力的前进打下了根底。

立足讲堂、研讨教育，用心参加学校开展的说讲评课活动，微课活动，加强与其他教师的交流，使自己的本质得到了不断地前进。

充分利用网络进行课件制造，对自己的教育是一个很大的补充，一起也讲堂增加了一些新的亮点，激发了学生学习的兴趣。

认真书写教案和板书前进自己的钢笔字和粉笔字的书写速度和实用性。为前进讲堂功率打下根底。

这是在岗位练兵上获得的一些经验和小结，岗位练兵是一个长期而不断内练的过程，只要自己的教育教育水平前进了才干更好的习惯当今的教育，作为一名中青年教师我还有很长的路要走，还要不断的学习。

央企个人工作总结篇三

尊敬的领导：

首先很感谢领导能在百忙之中看我的工作总结，也很荣幸成为公司的一员。转眼间我们送走了20xx年迎来了崭新的20xx年，回顾这1年来的工作情况，还是收获颇丰。20xx年的夏天，我从一名在校大学生正式转变成为一名工作职员，展开了我人生职业生涯的第一个篇章。我初到中青旅中山国旅财务部做出纳，从不熟悉到慢慢学习、了解和适应。现在我对自己所从事的出纳工作已经比较熟悉，也相信自己能胜任这项工作。在这段时间里，我学到了很多受益一生的东西，学到了很多会计方面的实践知识，同时也学到了很多社会经验。下面我就这一段时间的工作做一下总结：

- 1、严格审核报销单据、发票等原始凭证，按照费用报销的有关规定办理业务，做到合法准确、手续完备、单证齐全。对不符要求的，指明原因，要求改正。出纳工作一定要认真细

心，不能出任何差错，多一分少一分都不可以。所以在每次审核票据的时候，我都会点两遍算两遍，确保无误后才付款。

2、每日做好现金及银行存款日记账，日清月结，保证账证相符、账款相符、账账相符，发现差错及时查清更正。最后将原始凭证及时登账。每月末做好银行对账工作，努力做到不出差错。

人的利益，所以其计算、发放更是需要及时且细心谨慎。

4、负责妥善保管空白支票、有价证券、有关印章和收据，做好有关单据、账册、报表等会计资料的整理、归档工作。

1、严格按照会计档案有关规定，及时完成凭证装订和会计档案整理及保存工作。

2、严格按照国家及规定章程，及时做好外币结汇工作，并按照会计有关制度登记外币账目。

3、认真完成单位领导临时交办的其他工作。

1、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

2、经常了解各部门的经费需要情况和使用情况，配合各部门合理使用好各项资金。

3、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”。坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际。用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

4、努力钻研业务知识；极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强工作能力作为一切工作的基础；始终把工

作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

5、要恪守良好的职业道德。出纳每天和金钱打交道，稍有不慎

就会造成意想不到的损失。出纳人员必须养成与出纳职业相符合的工作作风，要注意保守机密，要竭力为本单位衷心工作。

1、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生。今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的效果。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度没深度。

3、由于刚出校门，自身拥有的只是书本上的理论知识，而缺乏实践的工作经验，因此在实际工作过程中还会产生各种操作性的专业问题。

没从事这个工作之前，我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票、填填支票、跑跑银行等事务性工作。但是当我真正投入工作，我才知道，我对出纳工作的认识和了解是错误的，其实不然，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和政策技术问题，需要好好学习才能掌握。更重要的一点，做好出纳工作首先要热爱出纳工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德。出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保密措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

以上都是我工作以来的一些体会和认识，在工作中学习和努力提高业务技能，使自身的工作能力和工作效率得到了迅速提高，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做

好自己的本职工作，为公司和全体员工服务，和公司全体员工一起共同发展！在此，我要特别感谢公司领导和各位同事在工作和生活中给予我的支持和关心。谢谢！

此致

敬礼

20xx年1月3日

李婷婷

央企个人工作总结篇四

20--年是不平凡的一年，祖国--华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1)加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竞争的行业，对我们公司品牌(格莱斯)进行了深入的了解。

2)通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉)，但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3)对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都

将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持。

固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

央企个人工作总结篇五

自去年xx月份参加工作，到现在已有大半年了，在此期间，本人主要负责对内验工，合同管理以及对上计量资料的整理等工作。严格履行个人岗位职责，认真学习，积极努力地完成了本职工作和领导交给的各项任务。回顾半年来的工作情况，现简述如下：

一、作为项目部的计合人员，能按照公司及项目部的各项规章制度，按时按质地完成项目部的各项工作。

1、对内验工。按照规定要求，每月的月底统计当月各施工队的实际施工产值，报送财务审批。及时、准确、实事求是的

把握住工程量及产值。

2、对外计量的工作情况。根据每期计量内容，提供业主和监理所要求的计量资料复印件，确保资料齐全、准确。

3、合同管理情况。平时在工作中积极地配合项目经理及部门负责人实行合同管理，对合同进行更新、管理、归档。

二、服从公司领导及项目领导的工作安排，积极做好项目部的

工作。
在工作中积极响应领导，服从领导的工作安排，合理、科学地运用时间，确保项目部及公司的任务能够及时准确的完成。

三、加强自身责任感、总结个人经验及不足。

做到遵纪守法，谦虚谨慎，作风正派，具有良好的思想素质和职业道德，不安于现状，积极要求进步，团结友善。向部门负责人及同事学习经验，时常总结个人经验，对近期工作安排做好规划，努力学习计算机知识，提高自己的工作效率。

以上为本人粗略的自我总结，请领导审阅，如工作上有不到之处，希望得到领导的批评和指正，以便及时改正，从而能更好地工作。

央企个人工作总结篇六

在我开始刚做为一位销售员的时候，我的业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会？，因为xx[]我的计划没完成，因为xx[]”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失

败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重的客户。

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多难缠的客人，误解也会产生诸多问题。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了（别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户）。我们只需记得我们得将我们产品的优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变，这样，机会来了！

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。我相信一点，一个人的能力总是有限的。我们同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验优为重要。下次我可以用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比

赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

央企个人工作总结篇七

在20xx年的工作期内，我独立完成了：海宁农发区之江路西段绿化工程ii标(白沙路—新兴路)投标书及预结算编制(独立)；桐乡市文华路和环城北路绿化工程投标书及预算编制；海宁农发区春澜西路南侧(娃哈哈公司厂外)道路绿化工程投标书及预结算编制；康济滨河公园二期工程投标书及预算编制；桐乡市振兴西路小学绿化投标书及预算编制；崇福镇污水处理工程景观绿化工程投标书及预算编制；桐乡市环城北路绿化工程结算书编制；嘉善客运中心迁建项目室外景观绿化投标书及预算编制；杭州绕城公路海宁段绿化工程投标书及预算编制；参与20xx年公益性群众休闲设施建设工程投标书及预算编制等工作。对每次投标工作进行了认真总结和分析，向领导汇报了自己工作中发现的实际问题。通过以上工作，体会到市场部工作的重要性，同时明确了自己的工作责任，对投标工作有了更加深刻的认识：

对工作中发现的每一个问题，我都会认真的分析，得出一个合理答案，并力求时间最短，答案最可靠。不相信“通常规则”不依赖与预算软件，即便是软件的计算结果也会分析其计算过程计算方法。投标工作完成后我喜欢分析，“爱钻牛角尖”任务必须弄完整、发现错误必须去分析，完成工作必须做一个心理总结，业余喜欢探讨工作中发现的问题。这是我工作和学习的特点。

工作中及时发现自己的不足，对于自己三年多的施工及预算经验感觉还是刚刚开始，对新的施工工艺以及施工标准，还存在很多未知，在今后工作中我会力求接触到实际、接触到施工现场、学习更多的法规知识。

对一个造价员来说并不是纯粹的图纸作业，应该对每一个施

工环节，每一道施工工艺，以及各种施工组织措施都应该非常的熟悉，应该熟练的应用。只有见多识广，不段的学习新工艺、新材料、学习更多的施工措施经验，结合实际才能作出更准确、更有竞争力的报价。

其次一个完整的经济标书，还要结合招标文件的具体要求，根据招标文件的不同要求作出相应报价，并不是投标价作到和标底最接近就是最好，还应该考虑到今后的结算。我在工作中有很深刻的体会比如：有的招标文件要求固定单价，工程量在结算时可以调整，这时就需要去认真的思考、详细计算，甲方所给数据及清单的描述是否和图纸对应，结合现场实际经验甲方给的清单描述是不是丢落工序，若结合图纸认真核算甲方有工程量的较大出入，而且是工程量的过高，应该怎么去组综合单价?有两种方法：

一种是按照甲方所给工程量去组清单价格，那计算的结果会造成价格过高投标数据不准确，数据出入大时就很难中标。

因此工程量清单的综合单价应结合评标标准决定，尽可能的去降低投标价格。但要做到合理不超出其拦标价并且考虑结算能否保住成本。

有的甲方则把风险都留给施工单位，要求所报综合单价，以及所给工程量都不允许调整，这样的要求未免有点过分，可还是有好多类似的招标方式，这就需要自己去认真思考，结合施工现场经验去考虑，把标书价格做的近乎合理又在结算时不亏损。

总之对招标文件的研究需要耐心和经验，见到的越多分析的越多就越有经验。

因此对招标文件的理解以及如何利用其中条款去争标，这是个很漫长的学习和研究的过程，不是简单的组价就是清单标书，而我的经验还很欠缺，在工作中我需要不断的摸索，深

入的思考，才能提高自己做出一份真正合格的标书。对预算工作来说，要作到准确迅速的报价。只熟悉现场，熟悉施工工艺，懂得更多的施工措施，也不足以达到迅速精确的要求，还要注重经验的积累，因此我对自己提出一个要求：对于自己所做的每一个工程，都要“尽力”去分析，“尽力”就是力求完善力求详细。

在今后的工作中，认真计算、认真思考、认真总结、认真整理分析数据，相信对自己业务水平的提高会有很大的帮助。

随着工程清单计价的推出，对自己也是一个新的挑战，计算的数据有多少是来自实践，能否衡量出一个工程的实际成本，如何在今后报价中更能体现企业定额的竞争力可以说需要积累需要学习的东西很多，把自己提高到一个更新的位置：“熟练准确的报价，熟练应用建筑法律法规，熟悉各种施工方法”这样能对更加准确的经济报价提供很好的平台。

以上是我20xx年的工作的总结，及将来工作的展望和安排。我相信员工的进步离不开企业的发展与支持，一个企业能给员工提供好的平台，提供一个好的氛围，才能使员工更好的发挥自己从而实现自己的理想。