

农业银行员工自我剖析材料 程序员工作 自我评价(精选9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

农业银行员工自我剖析材料篇一

我是xx中学的一名应届毕业生。我性格开朗、办事稳重、善于思考、自学能力强，易于接受新事物。我的基础知识扎实、实验操作技能强，是一名符合时代要求的毕业生。作为即将踏入大学旅程的莘莘学子，我满怀热情与追求，期待成功。大学三年来，书籍和社会实践使我不断走向成熟，对知识的渴望，对理想的追求，人际关系的扩展，思维方式的变更，造就了我日趋成熟的思想，培养了我务实进取、认真负责的工作作风和良好的团队精神。

在思想方面，我积极上进，笃守诚、信、礼、智的做人原则，思想积极要求进步。

在社会工作方面，我担任班长等职务，长期为同学们服务，参与组织了各项有益活动，培养了较强的策划、组织、协调、管理和创新能力以及吃苦耐劳的精神。

在业余方面，我充分发挥在音乐方面的个性特长，积极参加了校园各项文艺活动，活跃在校内的各种文艺舞台上。此外，擅长打排球等各种球类，担任长时间的排球队长，参加了历年的班级各种比赛。

农业银行员工自我剖析材料篇二

来到某餐厅已经两周了，之前一向对餐饮得理解是：它是集诱人的美食，端庄得体的礼仪，华美大方的装潢艺术，淡雅秀丽的妆容，能言善辩的口才为一体的长盛行业，日益欣欣向荣。带着一份对餐饮的好奇和喜爱，期待揭开它神秘的面纱，所以我来到了那里，它是一个大家庭，让我们感到很温馨和欢乐，不论从开荒还是到此刻的试营业期间。

我们的服务理念是：“亲情一个家，贴心为您”

在这段时间里，作为一名宴会服务员，我想做好餐饮，美味的佳肴是前提，大厨们都做得很用心，客人都比较满意，那我们服务员就得做好服务工作，让服务物超所值，把产品融入到企业文化内涵中去，让它带着文才来到客人面前，走进客人心里，更是十分重要的，所以我想到了服务附加值。

细节决定成败，细节留住客人，记得卞总说过，要做好细节服务，比如说：客人感冒了要及时告诉厨房，能够为客人熬上一碗姜汤，虽然是一碗姜汤，可是客人会很感激你，会觉得你为他着想，正所谓：“礼”轻情意重，可谓说得就是这个了，也响应了企业品牌的号召，打造绿色健康品牌，亲情一个家，贴心为您。

服务，服务，还是服务，这是我们吕领班倒茶的一个小小的典范，比如给客人倒茶时他会一边倒茶水，一遍说领导您的茶水，祝你喝出一个好的心境。我觉得很好。还有在客人点菊花茶的时候，能够为客人解说一下，菊花清热降火，冰糖温胃止咳，还能养生等等，这都是一中无形的品牌服务附加值，虽然一般，无形却很有型。客人会很享受的去和每一杯茶水，因为他明白他喝得是健康和享受。

服务附加值，为服务锦上添花。诸如，过生日的长寿面，如果干巴巴端上一碗面条，会很普通，如果我们端上去后轻轻

挑出来一根，搭在碗边上，并说上一句：长寿面，长出来。祝你福如东海，寿比南山。客人会感觉到很有新意(心意)，很开心，这碗面也就变得异常了。

还有好多典故，在餐桌中的适当讲解运用，都是很有意思的。小礼品的赠送，也可加入自我的语言来美化：例如领导，这是本店精心为你准备的小礼品，紫砂壶，紫气东来，又或者赠送的果盘，假如都是小番茄的话，我们就能够说：先生，女士，您的大珠小珠落玉盘来了等。

记得有句谚语说过：你怎样对待别人，别人就会怎样对待你，客人也是一样。当我们给予客人优质的服务时，客人也会深深的体会到。他们很多时候也的“赠人玫瑰，手有余香”，像山东倒酒的文化，很有讲究；地方特色；星际酒店好的服务方法等的。

服务附加值，我认为：做好餐饮，作为人员服务，我们不仅仅要明白菜品色彩的搭配，让客人迫不及待的想吃，细细品尝；要学会得体的语言，礼仪，让客人感到亲切；要了解营养学的知识，满足客人需求。

服务附加值，服务员的葵花宝典，企业创造更多价值的小配方。

农业银行员工自我剖析材料篇三

20xx年即将接近尾声，这是我来xx公司的第一年。自今年7月工作至今，通过领导和同事的关心帮助和耐心指导，让我从一名刚出校门的稚气大学生蜕变成一名初入社会的工作者。

1. 主要工作内容及岗位职责履行情况

根据公司安排和工作需要，我来到xx项目部做信息管理工作，主要从事文件的收发、整理和归档。从前任资料员那里接手

了整个项目部的资料管理工作，并对现在的工程进度情况进行了了解。在领导和同事的细心指导下，对于本职工作我尽职尽责，现介绍下我工作的主要内容：

1)对往来文件做好收发文登记。往来文件繁复，通过收发文登记簿可以有效的防止文件的丢失和遗忘；同时从收发文登记簿上可以清楚的了解到工程的进度情况和存在的问题，所以做好收发文登记至关重要。

2)负责资料的管理工作。严格按照规范及相关文件的要求，对资料进行收集、分类、整理和归档。资料服务于施工现场，也指导着施工现场，两者相辅相成，缺一不可。做好各个施工阶段文件资料的收集和归档，资料的完整性关系整个工程的好坏和工程的施工及竣工。同时文件资料也反映了监理工作水平，是衡量、评定监理工作的一项重要依据。

3)协助编制监理月报、做好工作考勤表。监理月报是监理部在一个月对工程进展和监理工作的总结；考勤表是监理部在一个月中工作人数天数的记录。两者都是各有关部门检查、评定监理部工作的重要依据，因此做好这项工作很重要。

4)协助完成月度工作报告表。月度工作报告表对工程业务产值进行统计，做好电子存档，是公司重要的内部文件。协同监理月报，按照公司要求打印纸质文件，经总监理工程师或总监理工程师代表审核签字后，在规定时间内发给公司相关部门。

5)记录好监理日志和填写好日工作记录。真实、及时的反映工作内容和情况。也是公司对个人工作考核的重要依据。将日工作记录打印成纸质文件，经总监理工程师或总监理工程师代表审核签字后，在规定时间内发给公司相关部门。

2. 工作的体会和感受

通过这将近5个月的工作学习，让我对监理工作有了系统全面的认识，也明确了监理工作流程、工作内容和原则。通过领导和同事的指导和帮助，完成所做的本职工作，业务水平有了明显的提升但仍有些不足，还需要更多的锻炼和学习。在工作之外的空余时间里，自学了公司的内部文件和相关规范标准，既对公司的文化和制度有了进一步的认识，也丰富了自己的专业知识。

文档为doc格式

农业银行员工自我剖析材料篇四

转眼间20xx年已经挥手告别了，我们迎来了新的一年，回想自我接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对本事。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和本事有了提高。首先得感激公司给我们供给了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

去年年底进入公司，从产品知识熟悉，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，经理了两到三个月个月。公司分配xx账号后，客户资源开始量的积累，不知不觉中，半年多的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的主角转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年来的工作心得体会：

1. 对公司和产品必须要很熟悉。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不一样市场的不一样需求，这样才明白主要产品主攻哪些国家，同事遇到不一样地区和国家的客户，也明白推荐其所需，更好的把自我和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应当不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然明白目标市场在那，也能够很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。

不仅仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。明白竞争对手的产品以及价格信息，才能明白自我产品的优势。除了自我多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自我的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3. 业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中能够解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是经过长时间的实践培养出来的，而在我自我这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断

提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便能够挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们能够挽救一切；产品一出去，一齐都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最终，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面必须要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不明白怎样办，甚至抱怨。可是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮忙，各部门配合，问题总会得到解决。

1. 诚实

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自我的诚意。在客户交流的过程中，仅有诚实，才能取得信任。

2. 热情

只要对自我的职业有热情，才能全神贯注地把自我的精力投

下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3. 耐心

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自我没有订单而同事有订单的时候，必须有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我此刻和这个客人聊天的时候还

说[*multiple orders gave me self confidence and perseverance in my international trade career.*

4. 自信心

这一点最重要，在工作中，不管是自我在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。可是必须要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮忙的，到了必须的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我能够说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：仅有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自我把他搞定，每个环节都自我去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解本事较好。不断评价和改善，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质可是关，这根本不象是我自我，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自我能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀期望！

农业银行员工自我剖析材料篇五

一年来，在科长的正确领导下，在同事们的进取支持和大力帮忙下，我能够严格要求自我，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的的好评。评价起来收获很多。

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，仅有自我的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下头的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得了一定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，经过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下头的同志做指导。

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，所以，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下头的员工，所以他们都十分尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了领导的肯定。

收银员的工作不累，但得细心，所以收银员必须任何时候都坚持良好的心态和旺盛的精力。所以，在给几名员工工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响自

身的工作，还要照顾好她们的特殊情景。

做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

经过年终的评价，我有几点感触：

其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的本事必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这必须要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的职责感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的提高无形的带动了大家共同提高。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。

其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门坚持联系，听听它们的意见与提议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。

其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。这就给我们财务人员提出了更高的要求逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自我的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自我的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

农业银行员工自我剖析材料篇六

时间飞逝，转眼间，做为一名嵩屿码头正式员工已经有半年之久。在这个难忘而又完美的日子里，我深入体会到了大公司的氛围和码头的巨大魅力，目睹了公司一步步走向成熟，看到了码头网络的不断健全和系统不断完善，并日渐稳定，同时，也看到了码头给予计算机技术人员带来众人向往的平台和无限的机遇与挑战，所以，我在此对于过去的工作做下评价。

评价历史。在码头工作期间，我工作认真，具有较强的责任心和进取心，极富工作热情，确实完成领导交付的工作，乐于与他人沟通，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功的完成各项工作，具有很强的团队合作精神。注重自我的个人发展，不断努力学习网络知识。所以我此刻已经能够熟练维护公司的系统和现场设备，包括有线终端跟无线终端等，能处理电脑软硬件所引起的相关故障，能注重大公司的种种流程细节，拥有了一名系统维护员的基本工作技能。

回顾历史。七八月份，是我成为公司正式员工最幼嫩的时期，一向都处在学习阶段，学习码头的系统的种种维护，包括学习无线设备，有线设备、电话跳接和cctv等，同时也参加了防台演练，从中学到了做好本职工作最基本的才能和后勤保障备用工作的实施方法，也学到一些日常的工作经验，包括处理相关问题的方式方法。九、十月份，主要的是维护和稳定系统，并着手整理和完善it设备管理系统。十二月份，参加ccna培训，并处理it设备管理系统合同事务。一月份，和财务部携手整理财务资产标签。从中，自我存在了极其多的问题，我不断的思考与反省，有些问题已得到解决，仍有问题瓶颈所在，之后我发现自我的思考力度不够，很多时候碰到问题缺乏冷静思考，心急过度。自我工作经验也有必须的欠缺，同时，自我细心的问题依然有必须的存在，这也造成

自我工作效率有所降低，在这种及时性极其强的码头里，时间就是一切，这也就是自我需要努力的方向。前段时间杂念比较多，忘记了自我仍然是处于人生最重要的学习阶段，浪费了不少精力和心思。以前上夜班犹多，很多时间都未能利用，以后自我必须摆脱夜晚内心厌学、厌做、厌想的困扰，及时处理和完善工作。

展望未来。在今后的工作过程中，我会更加严格要求自我，同时也有几个大问题是自我需要努力的方向：it设备管理系统拥有极其多的问题，它是我的核心工作，它的完成情景反映着我的工作是否尽职。我会努力做好本职工作。还有ccna培训完，由于时间等问题，有很多知识未能及时巩固，同时也需要紧抓时间实践操作，并参加实际建设和规划，使自我能更加灵活应用网络知识，并积累处理相关异常经验。同时，自我在今后的一年里，会参加相应的证书考核，不断提升自我，并紧抓利用业余时间努力学习it知识，搭建各种服务器知识，包括自我学习小型机跟提高英语水平。

农业银行员工自我剖析材料篇七

在担任二期保障性住房w4#楼工程技术员过程中，根据自身工作的实际情景，我对自我的工作做出分析评定，评价经验教训，提出改善方法，以便自我在今后的工作中扬长避短，为今后不断改善工作方法，提高工作效率供给依据。

作为一名技术人员，我不断的自我学习充实，在参与建设的工程中，在完成工程的施工测量放线的同时编制施工方案、技术交底，并负责工程技术资料的编制，和施工员一齐进行现场质量检查，以及协助安全员落实、督促、检查施工现场安全工作。

在工程施工过程中，我一向以进取的心态认真地对待自我的工作，在从事的各项工作中，都能尽职尽责，以求圆满的完

成工作任务。提醒自我不要好高骛远，而要脚踏实地，多干实事，在实践中检验自我的知识并获得施工现场的经验累积。施工现场工作更使我深深明白，在学校学习的东西和自我翻看规范、规程死记硬背的知识远不如实际经历过的记得牢固，并且好多学问更是书本里学不来的，完全是凭自我的经验。

在这一年来的时间里，我一向在多看，多学，碰到施工现场的做法与书本里不一样的地方及时的向公司生产经理、质检部负责人、工长等虚心请教，尽管有时候得不到理论上的解释，可是却是很好的经验。比如说测量，重要的是要抓好其关键工作，个人认为，测量关键性的工作：

一是选择最佳施测方案。

二是必须要进行复测以避免人为错误。

另外，拿技术交底工作来说，并不是简单的把交底写完交给劳务施工队签字就完成工作了，要认真落实交底所诉资料到工作中，要在工人的实际施工过程中跟踪、检查，发现未按或未完全按技术交底施工的工人，要耐心的给予讲解和指导，这样才能使分部分项工程做到位，避免返工，在保证施工进度同时也保证了工程质量。工程施工中，安全更是不容忽视的主要环节，根据一年的工地实际经验简单谈谈安全方面。

最重要的就是树立安全意识，首先在项目部管理人员心中必须有强烈的安全意识和职责感，仅有项目部管理人员从心底认识到安全的重要性，才能用心做好这项工作。如果项目部管理人员抱着侥幸的心理去做这项工作，那在工程安全施工方面是致命的隐患。所以项目部管理人员必须将安全工作从心底认识并付诸实施。对于劳务队，首先要做的就是要在工人进场以后要安排一次安全教育培训，同时要对劳务施工队进行安全技术交底。

这些工作都做好后，就是具体实施，项目部管理人员要经常

检查施工现场的安全工作，争取将安全隐患在萌芽状态时就彻底消灭掉。在安全方面异常注意的就是架体支撑、工人自身携带或佩戴的安全设施等。要时刻督促和检查工人必须佩戴安全设施后才允许进入施工现场进行工作，架体支撑在搭设过程中，必须进行严格的检查，要求施工班组严格按照施工规范或规程进行搭设施工，要做到无任何安全隐患，经过相关部门验收后能够进行下一步的工序施工。

半年来的工程施工工作，使得自我的专业知识得到了长进和加深，工作本事，包括组织协调本事、管理本事和应变本事都得到了很大的提高，更重要的是获得了宝贵的工作经验的积累。总之，在今后的工作中，我将以百倍的热情迎接新的挑战，在学习中提高和成熟起来，不断地鞭策自我并充实能量，提高自身素质与业务水平。

农业银行员工自我剖析材料篇八

我是于20xx年毕业于的大学生，我为人个性开朗大方，掌握良好的礼仪知识，头脑灵活，反应敏捷，能够灵活的处理工作中的突发事件，并热衷于服务产业，希望在此工作当中既能把自己的'本分工作做好，又能在工作当中提高自己的能力!

文档为doc格式

农业银行员工自我剖析材料篇九

我一贯努力学习马列主义，坚持党的四项基本原则，拥护中国共产党的领导，拥护社会主义制度，拥护改革开放的政策，热爱建筑事业，对自我所服务的企业充满感情。注重自身的思想建设，不断提高自我。注重自身的思想建设，不断提高自我的政治素质，在工作中言行一致，作风端正，实事求是。严于律己，敢于同违规违纪的行为作斗争，敢于开展批评和自我批评，团结同志，尊重领导，圆满地完成上级交给的各项任务，坚持个人利益服从公司利益的原则，不计较个人名

利得失。工作作风严谨一丝不苟，精益求精，勤奋务实。坚持健康心态，进取进取，乐观向上，对建筑事业和公司前途充满信心。

在工作中注重学习，能及时学习掌握新技术、新知识、新标准规范，便在工作中加以应用，坚持根据工作需要学习，将学到的技术及使用用到实际工作中去，使自我的业务水平得到提高，具备较强的业务工作本事，能根据工作需要，服从领导的安排，从事多个岗位上的技术工作。

树立了良好的社会形象。同时，经过自我的学习和工作实践自我的业务素质和本事也得到了进一步的提高和加强。石家庄海通大厦工程地处石家庄市最繁华的中山路旁、火车站对面，由于地处闹市中心，施工场地狭隘，施工难度较大，作为该项目的技术负责人，我在施工过程中不断进取、刻苦钻研，进取协助现场施工人员解决各种施工过程中遇到的技术难题，严格按照公司质量、环境、职业健康安全管理体系组织施工，使工程质量、安全、工期均严格按照合同要求实施完成，该项目荣获河北省省级礼貌工地，赢得了业主的赞誉，为公司赢得了良好的社会信誉，树立了良好的社会形象。同时，经过自我的学习和工作实践自我的业务素质和本事也得到了进一步的提高和加强。

在施工中注意评价经验，完成论文《安全生产资料管理的规范化和标准化》、《从技术角度浅谈塔式起重机的选购》、《粉刷石膏的应用实践》在公司年度技术工作会议上交流。我在工作中异常注重对新人的教育，教他们如何运用已学到的科学知识，将平常学习到知识运用到工程实际当中去。与此同时我还利用节假日时间在公司组织的岗位技能培训班上为有关人员讲课，将自我的业务技能和经验传授给有关人员，努力提高公司管理人员的实际工作本事。

学无止境，路在脚下延伸，我将一如既往继续在工作中尽心尽力，不断学习，努力进取，提高自身的业务素质，锻炼自

我的工作本事，报效企业对我的培养和关怀，为企业、为建筑事业贡献我的全部精力！