

# 2023年工作总结及工作计划 机修钳工业 绩贡献的工作总结(通用6篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 工作总结及工作计划篇一

一、个人简介

二、工作分析

1、机修钳工维修方法很重要

(3) 闻：辨别电动机线圈是否有焦味；电气柜开关接触器是否烧坏等。

2、机械维修工作知识点要牢，知识面广

(3)、机械维修过程中的认识

三、工作安全知识

四、工作总结

## 工作总结及工作计划篇二

六月份又过完了，这是我从评估公司转入二手房的第三个月。在这个月里，终于开单了，虽只收了5200的中介费，但终究

是零的突破，回想这一单从房源、客户的开发到带看、谈价也是一波三折啊！总共带了五个客户看过二航设计院这套房子。仅最后的买方就带带了四次，第二次就给他算了后期费用。因带看次数太多，房东也显得很不耐烦，后来与客户谈价过程中，客户因想杀价，在交谈中直接以有事为由挂了电话，而我也忽略了客户的意图。对这个客户，我本都没抱什么希望，一个星期后，客户竟然主动与我联系，后来在同事的帮助下，这一单顺利地签了。虽没有什么太大的感觉，但还是颇有些收获感的，至少在这个单的漫长过程中，客户和房东都认同了我作为一个经纪人的实在，这一点其实无论对买卖哪一方而言都很重要。

在客户和房源的回访方面，由于杨经理的强硬措施，自认为做得还可以。更难得的是，自己也终于认识到了回访客户与房源的重要性，也终于从“被动回访”层面过渡到了“自觉回访”，只是在房源的开发和谈单上做得还不是很到位，这也是七月份需要重点突破的地方。

## 工作总结及工作计划篇三

尊敬的各位领导，大家好，我是来自德州子公司的曲延文。20xx年毕业于山东城建学院、城市燃气工程专业。时光飞逝，日月如梭，转眼间我已在公司工作了5个年头。在此期间，由于工作认真仔细、积极突出，于20xx年由运行工调至预算员。在这些年的工作中，我思想积极进步、服从领导安排、认真完成领导分配及岗位工作的各项任务，并且不断加强业务知识的学习，用理论武装自己的头脑、用实践验证工作中的问题，脚踏实地做好本职工作。现将20xx年的主要工作总结如下：

### 一、工作开展情况

回顾这一年的工作，我个人可谓感受良多，既学到了很多新的知识和理念，也还感到仍有许多不足之处需要改进。20xx年

开始之际，当看到重重的任务指标时，我感到压力巨大，但我没有灰心，没有放弃，怎样完成任务、怎样替领导分忧、解决某些困难，才是我应该有的心态。我深知，我的技艺并不精湛，我的经验也不丰富，但我有一颗不断向前、永不放弃的心，我相信只要锲而不舍就一定能够成功。

## 二、工作业绩

### 1. 工程现场管理方面

虽然我的岗位是预算员，但我深知图纸设计、预结算、竣工资料审核工作，离不开现场的实际，需要有丰富的现场实践经验。因工作需要，我不能旁站现场，但我经常参与由公司领导组织的对工地的巡查活动。本年共开工27个项目，组织施工单位召开了33次《图纸会审》、《施工技术交底》、《施工组织方案设计》，施工过程中，我经常利用周末时间去现场进行学习，并指正施工单位的不足之处，同时，组织开展施工单位学习5次总部所下发的通知制度。参与竣工验收19次，并且测量实际工程量，自己当场绘制竣工草图，以备竣工资料审核时的核对。

### 2. 设计方面

在20xx年的工作中，我完成了图纸设计及其审核24份，图纸设计是工程项目开始的第一步，也是降低工程成本的关键环节之一，为了使设计院设计的图纸与现场相符，每个项目我都事先绘出cad草图，标出每段的距离，并且加注照片作以说明，同时要求设计院在正常安全供气的前提下，合理利用管材、管件，以降低工程成本。

### 3. 预算审核

预算编制是我这个岗位工作的根本，怎么做出一份合理、正确的预算书是我追求的目标。我们经理经常告诫我：预算是

一个讲求依据、遵照实事的工作，不能有半点粗心马虎，更不能随心所欲、凭空想像。所以工作中，我时时提醒自己，一定要细心细致，需要严谨的工作作风，做到精亦求精。20xx年我共编制预算33份，无任何纠纷。

#### 4. 竣工资料审核

工单位召开《竣工资料编制与提交》专项会议，严格要求施工单位施工与编制资料的同时性。在9月之后，共上报竣工资料44份，不合格5份，虽然离100%的合格率还有段距离，但我会不断努力，以求达到百分百合格。

#### 5. 结算审核

20xx年共完成结算91份，100%完成了我们公司的所有结算，并且超额完成了公司下发的任务指标，可以说，这项工作是我感觉到比较欣慰的。20xx年初定制的任务指标是结算率80%，3月份公司总部在我们齐河组织了一次工程预算培训，会中秦经理提出，德州结算需100%完成，当时对我来说这是晴天霹雳，是不可能完成的任务，尤其是8月份付工的突然离职，这更是雪上加霜，我不仅需要做好本职工作，更重要的是需要肩负起工程管理的事情，我只得改变原有的工作思路，重新定制工作计划。为此我专门和施工单位召开结算上报计划，利用晚上和周末的时间来审核结算，功夫不负有心人，在20xx年12月的最后一天，终于完成了全部结算的oa审批，这对我以后的工作是种鼓励，让我相信，“世上无难事，只要肯登攀”。

### 三、专业能力

#### 1. 能出色的完成本职专业工作

在预算员岗位的这几年工作中，从开工到竣工，我都进行了系统的学习和实践，在工作后进行总结，经过长时间的积累，

终于使自己成为有一定专业能力的技术人员。

## 2. 具有综合分析和解决疑难问题的能力

在预算工作中，难免出现一些使工作无法正常下去的因素。此时，我可以利用自己所学的知识和工作经验做出正确判断，并做出相应的调整，使工作平稳地运行下去，为此在施工单位中有一定的话语权。

## 四、工作要求

干中学，学中干，不断掌握方法总结经验。成绩属于过去，未来任务更加艰巨，虽然工作有了长进，但仍需不断提高努力：

1. 加强内在素质和外在形象的提高。从专业技能、文化知识方面充实自己、完善自己；
2. 加强工作的严谨和细致性，保证预算工作的独立和真实性，不出任何差错；
3. 积极学习相关规范、规程，增强工作实践，提升工作经验。

当然，成为一名合格的“滨海人”、塑造良好的内在素质和外在形象，还需要在实际工作和实践中继续磨砺，继续创新及提高。我将在各级领导的支持及关心下，各位同仁的帮助下，与企业荣辱与共，把提高自己，树立企业形象，作为持之以恒的目标而奋斗！

最后，预祝各位领导：新的一年，身体健康，工作顺利！

谢谢

## 工作总结及工作计划篇四

集团新一轮大学生招聘时，我于201#年12月21日成为集团的试用员工，被聘任到集团业绩考核处，到今天试用已满6个月。上岗后，在集团宽松融洽的工作氛围下，经过领导的言传身教、关心培养和同事的悉心关怀和耐心指导，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了本部门的基本工作流程，最重要的是接触和学习了不少相关的业务知识，基本完成了交予的各项任务，做好了本职工作，为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将工作学习情况总结如下：

### 一、思想政治方面

努力学习，注重实践，不断提高自身素养和工作能力。积极学习政治理论与与自己工作相关的业务知识，始终把学习作为获得新知、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。善于学以致用，结合集团实际认真学习集团的管理制度和条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实地开展各项工作。

### 二、主要工作和感受

进入集团后，按照领导的安排，认真学习关于业绩考核和法律事务工作的业务知识，虚心向同事请教，在各项工作中本着认真负责的态度去对待每项工作，使自己尽快熟悉工作，进入角色，查看相关资料，熟悉自己的工作职责。虽然短短六个月的时间，但是通过以下几项工作的锻炼，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

1、大学生座谈会上的发言。通过参加会议，着实感受到集团关心人才、重视人才的理念，进入集团第一次在领导、同事

面前发言，强烈感觉到自己诸多的不足，专业知识、心理素质、思想认识等等，不仅与集团的要求有着差距，而且和同事们之间也有着一定的差距。认真体会和学习了张总要求的七个勤勉和曹总提出的八个能力的提高，认识到自己必须注重学习，注重实践，敬业勤业，尽心尽力，勇于承担，诚实勤奋，才能不断的提高自己，创造业绩，彰显自己的价值。

于一个新员工来说开阔了眼界,看到了差距,同时也得到了启示,坚定了信心。作为一名新员工更是需要多思考、多学习,要在前进中学习别人,在学习中发展自己。

3、勤能补拙，第一次对简报的认识。4月中旬，国资委领导莅临集团调研指导，部门领导为了锻炼新员工，安排我听会并作记录，会后领导指示草拟一份简报。通过几次三番的驳回和改动，王总会亲自指导和修改，简报终于得以发行。后来知道，简报是政府机关公文最简单的一种，简报杜绝虚话套话，拒绝文采，抓重点要点，内容交待清楚准确。可是自己作为一名大学生，竟然连最简单的公文都写不好。尽管与同事比起来自己有些相形见拙但王总会仍然给予，需要多锻炼。这是一次深刻的教训，通过这次教训，深刻的认识到自己知识匮乏、眼高手低，更是要激励自己勤勉于学，只有不断的学习才能创新自己。

4、拟写集团各公司一季度经营业绩通报。了解一个行业从做好每一件小事儿做起，不仅仅包括做完做好，更包括由此而引申出来的所有的方法、沟通、隐患、技能。只有对每一个小事儿做到了面面俱到的了解和掌握，你才能往前走的更快一点。经过过米师傅的指导，各项指标的概念终于真正理解，同时深刻感受到每项工作必须抱以认真负责、严谨细心的态度，细节决定成败。

5、在集团学习交流的平台上第一次讲课。首先很感谢

集团为我们大学生提供了这么一个平台，以讲课的形式与集

团同事进行交流，促进自己。从备课开始，收集资料、制作ppt编写讲稿，到面向领导和同事讲课，不足一个星期的时间，收获了很多，也体会到发言是一件荣幸而又不易的事情。课前靳部反复的提醒不要紧张，放慢语速，由于经验不足，临时怯场，内容拓展也不够，讲稿上准备的内容也有所遗漏，原本一个小时的课时，匆忙半个小时收场，但我还是坚持到了最后，有惊无险的完成了我的讲课。感谢认真听课的领导和同事们，虽然不够完美，但这次的经历让我受益匪浅，深深的体会到“台上一分钟台下十年功”这句话的深刻含义。我相信通过这一次的经历，下一次的我会更加出色，我会取长补短，继续努力做到的！

### 三、学习生活方面

理：出来工作，要先学做人，再学做事！

四、针对存在的不足和问题，在下半年中我打算做好以下几点来弥补工作中的不足

- 1、做好基层挂职锻炼的工作计划，继续加强对集团各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解集团的各种制度和业务。用集团的各项制度作为自己工作的理论依据，结合实际更好的开展本职工作。
- 2、以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。
- 3、做什么事情应该一丝不苟，认认真真，处处留心，切忌马马虎虎；做大事应从小处着手，不要一口吃个胖子，急功近利，切忌浮躁；对于不懂的多听、多问、多记，把良好的学习习惯带入工作中。
- 4、继续在做好本职工作的同时，善于与同事们沟通，达到协

作的目的，为公司做一些力所能及的工作为公司做出应有的贡献。

在实践中磨练自己，成为一名合格的人。在此我提出转正申请，希望自己能成为集团的正式员工，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同集团一起展望美好的未来！恳请领导予以批准。

## 工作总结及工作计划篇五

尊敬的各位领导，大家好，我是来自德州子公司的曲延文，20年毕业于山东城建学院、城市燃气工程专业。时光飞逝，日月如梭，转眼间我已在公司工作了5个年头。在此期间，由于工作认真仔细、积极突出，于由运行工调至预算员。在这些年的工作中，我思想积极进步、服从领导安排、认真完成领导分配及岗位工作的各项任务，并且不断加强业务知识的学习，用理论武装自己的头脑、用实践验证工作中的问题，脚踏实地做好本职工作。现将20xx年的主要工作总结如下：

### 一、工作开展情况

回顾这一年的工作，我个人可谓感受良多，既学到了很多新的知识和理念，也还感到仍有许多不足之处需要改进。20xx年开始之际，当看到重重的任务指标时，我感到压力巨大，但我没有灰心，没有放弃，怎样完成任务、怎样替领导分忧、解决某些困难，才是我应该有的心态。我深知，我的技艺并不精湛，我的经验也不丰富，但我有一颗不断向前、永不放弃的心，我相信只要锲而不舍就一定能够成功。

### 二、工作业绩

#### 1. 工程现场管理方面

虽然我的岗位是预算员，但我深知图纸设计、预结算、竣工资料审核工作，离不开现场的实际，需要有丰富的现场实践经验。因工作需要，我不能旁站现场，但我经常参与由公司领导组织的对工地的巡查活动。本年共开工27个项目，组织施工单位召开了33次《图纸会审》、《施工技术交底》、《施工组织方案设计》，施工过程中，我经常利用周末时间去现场进行学习，并指正施工单位的不足之处，同时，组织开展施工单位学习5次总部所下发的通知制度。参与竣工验收19次，并且测量实际工程量，自己当场绘制竣工草图，以备竣工资料审核时的核对。

## 2. 设计方面

在20xx年的工作中，我完成了图纸设计及其审核24份，图纸设计是工程项目开始的第一步，也是降低工程成本的关键环节之一，为了使设计院设计的图纸与现场相符，每个项目我都事先绘出cad草图，标出每段的距离，并且加注照片作以说明，同时要求设计院在正常安全供气的前提下，合理利用管材、管件，以降低工程成本。

## 3. 预算审核

预算编制是我这个岗位工作的根本，怎么做出一份合理、正确的预算书是我追求的目标。我们经理经常告诫我：预算是一个讲求依据、遵照实事的工作，不能有半点粗心马虎，更不能随心所欲、凭空想像。所以工作中，我时时提醒自己，一定要细心细致，需要严谨的工作作风，做到精亦求精。20xx年我共编制预算33份，无任何纠纷。

## 4. 竣工资料审核

工单位召开《竣工资料编制与提交》专项会议，严格要求施工单位施工与编制资料的同时性。在9月之后，共上报竣工资料44份，不合格5份，虽然离100%的合格率还有段距离，但我

会不断努力，以求达到百分百合格。

## 5. 结算审核

20xx年共完成结算91份，100%完成了我们公司的所有结算，并且超额完成了公司下发的任务指标，可以说，这项工作是我感觉到比较欣慰的。20xx年初定制的任务指标是结算率80%，3月份公司总部在我们齐河组织了一次工程预算培训，会中秦经理提出，德州结算需100%完成，当时对我来说这是晴天霹雳，是不可能完成的任务，尤其是8月份付工的突然离职，这更是雪上加霜，我不仅需要做好本职工作，更重要的是需要肩负起工程管理的事情，我只得改变原有的工作思路，重新定制工作计划。为此我专门和施工单位召开结算上报计划，利用晚上和周末的时间来审核结算，功夫不负有心人，在20xx年12月的最后一天，终于完成了全部结算的oa审批，这对我以后的工作是种鼓励，让我相信，“世上无难事，只要肯登攀”。

## 三、专业能力

### 1. 能出色的完成本职专业工作

在预算员岗位的这几年工作中，从开工到竣工，我都进行了系统的学习和实践，在工作后进行总结，经过长时间的积累，终于使自己成为有一定专业能力的技术人员。

### 2. 具有综合分析和解决疑难问题的能力

在预算工作中，难免出现一些使工作无法正常下去的因素。此时，我可以利用自己所学的知识和工作经验做出正确判断，并做出相应的调整，使工作平稳地运行下去，为此在施工单位中有一定的话语权。

## 四、工作要求

干中学，学中干，不断掌握方法总结经验。成绩属于过去，未来任务更加艰巨，虽然工作有了长进，但仍需不断提高努力：

1. 加强内在素质和外在形象的提高。从专业技能、文化知识方面充实自己、完善自己；
2. 加强工作的严谨和细致性，保证预算工作的独立和真实性，不出任何差错；
3. 积极学习相关规范、规程，增强工作实践，提升工作经验。

当然，成为一名合格的“滨海人”、塑造良好的内在素质和外在形象，还需要在实际工作和实践中继续磨励，继续创新及提高。我将在各级领导的支持及关心下，各位同仁的帮助下，与企业荣辱与共，把提高自己，树立企业形象，作为持之以恒的目标而奋斗！

最后，预祝各位领导：新的一年，身体健康，工作顺利！

谢谢

## 工作总结及工作计划篇六

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话，个人电话销售工作总结和计划。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就

只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售,我们每天至少打五十个电话,每个月如果有十六个工作日,那每个月我们就要800个电话,可见我们要经受多少次的拒绝,我们听得最多的声音就是“拒绝”,如果不能激励自己,不能互相激励,那我们可能每天都会愁云罩面,每天都不想打电话,甚至看到电话头就痛,因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候,必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人,他的一生一路顺风,但是大部分的人,他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败,包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外,必须要不时回过头去,检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道,有没有多走了弯路,如果走偏了就赶紧回来,赶紧修正,不时地总结和回顾,才能保证方向永远是正确的。正如常言道:“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”!

此时回头一想,我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处,尤其最明显的一点就是马虎大意,在发传真的时候忘记该称呼有几次,甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带,最后还是满天去借,此等性质的问题细节在生活中也是经常发生;打电话的时候还是不能够独立面对问题,在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措,不能镇定的稳住阵脚,就把电话直接塞给师傅或者其他同事了,这点来说,现在做的非常不好,包括打回访自己都不会去打,现在刚来了不到一个月的新人可以自己面对这些问题,我这点就做的不够成功了,以后一定要努力改掉这个习惯,不能什么时候都依靠别人,要靠自己解决!还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来,有时工作中的烦恼会带到生活中,而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情,当然这样是肯定不好的,因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效!所以平时工作以及生活中,在自己给自己调解的同时要坚信:郁闷的人找郁闷的人,会更加郁闷。一定要找比自己成功的人,比自己愉快的人,他的愉快会感染

会传染,就会找到力量和信心。

为今后做个打算,不能和以前一样从来不做总结,从来不设定目标,那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了,没有目标性,一天不知道要有什么样的结果,在此一定明确了:至少一场会保持两个客户,不然一个月下来就八场会的话,自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户,那样签单的几率就太小了,至少在自己的努力中能够充实自己,给自己的同学一个榜样,给家里一个交待,能让所有关心自己的人放心,会认为我过的很好就ok了!

二零年已成为过去,勇敢来挑战一一年的成功,成功肯定会眷顾那些努力的人!绝对真理!