

# 最新离岗工作包括 离岗创业季度工作总结 (实用5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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 离岗工作包括篇一

试用期提前转正工作总结范文一

三个月的实习转眼就要过去了。于2016年6月25日进入xxx国际招标有限公司，在xxx货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。在此，我就实习期所做的工作向各位领导做如下汇报：

一、认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排。

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

二、主动热情，以端正的工作的态度对待每一份工作。

钢检测公司x荧光光谱仪项目标书审查。

参与标前会的项目：宝钢国际行车集中采购(沈阳福州)。参与开评标的项目：宝钢国际行车集中采购(沈阳福州;梅山夹钳起重机;宝钢国际行车集中采购(柳州郑州重庆);梅山1450

轧制油;宝钢运输公司框架车配套框架;宝钢股份直属厂部2030冷轧25t桥式起重机等。在以上的工作中我按照各位师傅的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作;使我受益匪浅，不仅从(鸡巴领导)过硬的专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

三、虚心求教，不断改进、不断积累自身业务技能。

## 离岗工作包括篇二

尊敬的领导：

您好！

我怀着深刻懊悔的心情向这份检讨，反省我擅自离岗的违纪行为。

作为一名保安班长，自己日常工作就是在监控室内时刻监控商场各处安保情况，一旦发现异常需要及时向领导汇报，并且第一时间抵达现场进行处理。此次错误当中，我个人行为作风不当，私自进入其他科室玩电脑，严重违反了工作记录，并且擅自离岗时间长达1小时。我这样的行为给商场安保工作带来严重隐患，也给领导造成困扰，给同事树了不好的范例。

现如今，经过您的批评教育，我深深感到有愧于领导的栽培。为此，我决心彻底改正错误：

第一，今后我要视保安工作为生命，时刻不离自己的工作岗位，如有事情必须与同事做好工作交接。

第二，从今日起我必须摒弃不良作风，严肃要求自己的行为，彻底杜绝擅自进入其他科室行为的发生。

第三，我将努力认真做好工作，在自己工作岗位上创造良好成绩，回报领导厚恩。

最后，我希望领导能够原谅我这次错误，我必须将功赎罪，努力做好本职工作，为商场发展奉献自己的全部力量。

检讨人□xx

20xx年xx月xx日

## 离岗工作包括篇三

xx年，本人在公司领导及各位同事关心帮助下，依靠本人自身的不懈努力，较好地完成了各项工作任务，在工作上取得了一定成绩。现将个人xx年来的工作情况总结如下：

一、自觉加强理论学习，注重思想修养和锻炼，不断提高自身综合素质。

xx年来，始终坚持运用主义的立场、观点和方，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定主义信念，与织保持高度一致。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质。

作为一名刚步入运政的新人，我清醒地看到人生舞台已发生转变，自己又缺乏工作经验，所以只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼好为服务的本领。这xx年来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。首先是认真学习“”重要思想，深刻领会其科学内涵，认真学习党的报告及十六届三中、四中全会精神。尤其是深入学习领

会“”重要思想。

其次是认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。xx年来，在指导老师的带领下，走村入户，参加村民代表会议、座谈会等各种会议，到生产、建筑实地考察，学习了许多农村工作方法，更是直接与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训。xx年来参加了初任培训、禁毒尿检培训、电子政务培训，均以优异的成绩通过考核，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

三、努力钻研本职业务，确保工作不遗漏。

由于没有充分利用好每一次到市县的机会，深入村屯搞调研、写调查报告。平时注意收集有关材料，广泛收集材料，做好领导的参谋，为领导决策提供服务。能够协助领导针对某项具体问题在调研中做好统筹兼顾。今年，经过六个月的艰苦努力，使自己写的调研文章多次在省、市、县级刊物上发表或获奖。其中，《乡镇夜间工作指导》发表在省级刊物《某某》上；《乡村振兴》发表在全国核心期刊《某某》上。

总之。xx年来，干了一些工作，也取得了一些成绩，但成绩只能代表过去，工作中也存在着一些不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

xx年来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距与不足还是存在的：比如工作总体思路不清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先；工作热情与主动性还不够，有些事情领导交代过后，没有积极主动地去投入太多的精力，办事有些惰性，直到领导催了才开始

动手，造成了工作上的被动。

新的xx年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

## 离岗工作包括篇四

尊敬的单位领导：

你好！

回顾错误：当天是由于我在饮食方面不注意，导致我当晚肚子很疼。之后由于肚子疼痛，我又硬在岗位上坚持，后来出现了瞌睡情况，遭领导发现。

在此，我怀着深深自责的心情向您递交这份检讨，以深刻反省我于这段时间打瞌睡的错误。我知道，我身为保安的睡岗行为是严重的，睡岗期间公司的财务安全就得不到有效看管与保护，一旦出现安全问题就得不到及时处理，后果也是不堪设想的。为此，我要就我的睡岗行为先跟领导诚恳地道歉。

作为一名保险人员，自己的职责就是在工作期间保持时刻警惕，保证公司场所的安全。然而，我无论出于什么原因，确实存在了工作期间睡觉的行为，是违反了工作纪律条例的。错误发生以后，我深刻知道单纯的检讨、道歉是苍白无力的，我唯有从这次错误当中吸取充分教训，确保今后不再犯此类错误，才是向领导最好的检讨、最好的答复。

经过深刻反省，我清楚地意识到这次错误我违反了工作规章制度暴露出我的工作纪律心不强，而且也说明了我缺乏工作经验，一旦身体不适应该及时向领导汇报，不应该硬撑硬抗。也说明了我日常没有很好地注意照顾好个人身体，是生活经验有些缺乏了。

在此，我要向领导郑重保证：从今往后，我一定要深刻牢记作为一名保安的职责义务，在日常生活当中注意从各方面调整好自己，尤其是在饮食方面，并且我也要注意工作经验的积累，一有问题就及时向领导汇报，在工作之余我也要注意休息调整，以最好的精神状态做好保险工作。

此致

敬礼！

检讨人□xx

20xx年x月x日

## 离岗工作包括篇五

上期，我们对门店一天之内的各项工作进行了梳理，本期我们着重关注以周和月为单位的店铺运营计划。

因企业而不同，每周的工作内容并无定规，但我们可以大致列举如下：

### a.订货工作

如果一周数次实施订货，那在此过程中预测部分就会变大。为此，过剩库存和缺货经常成为问题。

### b.促销宣传单对策

超级药店每月发行促销宣传单次数，通常在2次左右。除此以外，促销媒介还有积分卡□dm等，目的在于增加销售额与毛利额。

在实施促销宣传单和dm时，需要对订购几个刊载商品、何时

进货、何时陈列、在何处陈列□pop怎样做等进行设定。

此外，当对象商品发生缺货时，如何应对、剩余的商品如何处理等也需事先决定对策。

### c.竞争店调查及对策

调查内容大致分为商品结构、服务、价格、季节性、本公司未经营商品、陈列体积等。值得注意的是价格，由于特价销售可能被考虑成一次性的东西，所以没有必要全部比较售价。但对于价格敏感商品，售价的比较则是非常必要的。当然，把商品周转率低的商品胡乱降价也是有问题的。

总之，竞争店对策的基本是“定点观测”，关注对方的竞争是怎样变化的，然后再采取对策。

尽管认为“竞争店是同业态”的人也很多，但实际上异业态也成为对象。对于超级药店，综合商超、超市、家庭用品中心、便利店、百元店等也都属于出色的竞争对象。

### d.每周数值演变确认与对策

所谓每周数值，是指相对于每周每个店每个部门的预算，实际业绩是怎样演变的进行验证的数值。（参看下表）

据预算表制定预算时，数值演变率呈现何种情况需要每天验证。每天订货的情况下，建立部门对策比较容易，而每周2、3次订货的情况下，因订货的时机不同无法确立对策。因此，必须制定月度计划中的对策和前周的差异金额的对策。

经常在营业额数值上容易造成误解的是，比如，用某部门相对月金额预算300万，月中阶段(15日)的实现金额是140万元，在后半月把前半月减少的10万日元考虑为可以填补的情况。然而，如果月中是负10万日元的话，后半月也要作负10万日

元的考虑，因而后半月需制定增加20万日元的对策。

#### e.下周工作的内容确认和人时分配调整

人时计划，基本上以一个月为单位进行分配。每周的确认检查，用预定人时确认下周有无问题。如果有问题的话，就需要进行微调，以便使之对下周没有负面影响。

#### a.总人时的演变状况管理

月度人时的决定，运营计划是根本。如果设定错误，不仅会导致营业额、毛利额低迷，还会给人工费带来影响。为此，需对以往的数据和个人的工作能力进行酌量，有必要按日、按星期的工作日程进行分配。

在部分企业也能看到，确认公司职员和部分时段工的休假日之后，进行总人时分配的情况。这种分配方法往往造成忙时人手变得不足，闲时又有可能变得过剩的情况。

#### b.前一个月盈亏报表的状况分析

时下药店能实时地确认各个店的盈亏报表是很少的。很多企业欲确认每家店的盈亏报表，当月的结果几乎都要到下月中旬才能看到。

- 财务会计的情况 财务会计的情况，到1日元为止的正确的计算，不使用概算数值，是时间花费的主要原因。

- 管理会计的情况 管理会计的基本数值项目，是根据财务提供的。将预算与实际业绩等同的门店无法管理的费用、人工费等，根据职位使金额一定化做计算。而像总部费用等，则采用以销售额占比和店铺面积等分摊的方法。因此，管理会计是对早期的经营判断有效的会计，当然也适用于店铺，所以现在被很多零售业使用。



以这个管理会计为基准，分析前一个月的哪个项目有问题，考虑把本月的重点放在哪里。遗憾的是，在超级药店人员分配未必和部门一致，不能像综合超市、超市、家庭用品中心那样，做成按部门的盈亏报表，按部门细致地分析也很难是实情。

### c. 下月促销计划的确认

如果编制促销计划，零售业需要考虑3个“saiji”的要素：

- 第1个“saiji”=活动 从季节性考虑，有用“商品”总结的情况和用“生活”总结的情况。前者的例子，有“瘦身”或“花粉症”等；后者的例子，有“过冬的准备”、“新生入学”等以生活为整体主题的活动。

- 第2个“saiji”=节日 举例，如新年、母亲节、圣诞节等。

- 第3个“saiji”=庆典 并不是对应季节或日历等的仪式或生活的变化的事情，而是说各企业自己计划的活动。举例，有“大创业节”、“开张周年庆”等。

在事前从促销计划知道，这3个“saiji”是哪个月怎么实施，是制作人时计划的必需条件。

还有，对于销售额的预测，如何制定混合利润率、库存的状况怎样设定、促销计划就成了重要的对策。

### d. 员工培训的实施和培训课程制作

- 员工培训的现状 迄今超级药店的众多员工中，受过系统培训的人比较少。它与综合超市等不同，由于多门店开店的影响，在培训人员之前新店铺已经开设，因为发生了很多的人事变动，结果缺乏商品知识和培训下属知识就成了店长的情况非常普遍。

店长自己获得很多的知识，然后据此培训下属十分必要。然而由于店长自己没接受培训，不能正确地把信息传达给部下，由于店长不能指示，导致总部中心下达指令体制的企业较多。这将直接导致总部人员的增多，也成为总部本身制作“高升”的总部结构的主要原因。

- 员工培训制度的打造 为改变这种结构性问题，在总部，即使在门店也能制定基本的事情都能上手，打造培养新进职员或中途采用员工的培训课程制作和按级别提高的结构模式。在这里最重要的是，从新员工到经理级别，按级别顺序培训逐渐升高的课程需明确化，并应决定逐级提高的内容。