

# 最新电气公司的个人工作总结报告 公司 个人工作总结报告(精选20篇)

自我总结是对个人成长轨迹的纪录，可以让我们在逆境中找到前进的动力和信心。以下是一些优秀的审计报告范文，供大家参考和学习。

## 电气公司的个人工作总结报告篇一

似水流年，在不知不觉中，20\_\_年已过了一半，回顾这半年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，按照公司的要求，认真完成各项工作。通过这段时间的学习与工作，在以往的工作模式上有了新的改进，工作方式也有了较大的变化，现将半年来的工作情况做简要总结：

### 一、认真完成日常工作，努力提高自身的能力

作为公司的销售人员，深刻地认识到自己肩负的重任，因此，在做好日常工作的基础上，我也不断吸取新的知识，努力完善充实自身的知识结构，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向销售业绩高的同事学习成功经验，以提高自身的推销能力，为今后的工作打下更加牢固的基础。加强自身学习，加快工作节奏，提高工作效率，力求周全、准确，避免疏漏和差错。

### 二、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、热情服务

在本职岗位上发挥出应有的作用，公司秉着“精诚至上，服务为先”的理念不停的在进步和完善，而自己的学识、能力和阅历与公司要求有着一定的距离，所以必须加强自身的学习，以端正的态度对待各项工作任务。积极提高自身各项素质，争取工作的主动性，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

### 三、存在的问题和今后努力方向

工作中存在一些问题和不足，主要表现在：第一，由于对业务的不熟悉，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还跟不上公司工作的要求。在接下来的工作中，应认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，努力贡献自己的力量。在新的一年即将来临之际，也意味着新目标的开始，我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面，努力学习房产专业知识和相关工作常识；第二，本着实事求是的原则，尽心尽责完成各项工作，真正做个每个客户都喜欢的好置业顾问，努力成为一名优秀的销售人员；第三，自身工作作风建设，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

### 四、工作回顾

回顾半年来的点点滴滴，工作的过程中，我还需要更加积极主动；这得益于和领导，前辈的交流，我真正感受到了领导的关怀和期望，同时也佩服他们渊博的知识和丰富的实践经验。同时我也衷心期待领导和前辈能够多多在工作上指导我，在思想上帮助我，我会尽力为公司的进一步发展和壮大发挥自己应有的作用。

最后，再次衷心的感谢身边的每一位领导及同事，有了你们这样好的领导，好同事，在这样的一个优秀的集体里，我相信我们的公司明天会更好！在这片热土上，我们将收获无限的希望！

## 电气公司的个人工作总结报告篇二

20\_\_年上半年已结束，总结工作成果如下：

## 一、上半年工作回顾

今年公司继续了20\_\_年回款紧张，流动资金严重不足的状态，时常出现供应商付款艰难，销售员借款困难的现象，所以有计划的对账开票，积极催收货款成为今年工作的重中之重。在公司领导的有序安排，时时提供详尽的资料，以及大力的监督下，开票回款工作实施较为顺利。

代理产品：标准通用刀具方面的代理，包括\_\_及相关刀具方面的代理包括\_\_插齿刀、拉刀、金刚石滚轮等，另外还有比较重要的是整体硬质合金刀具(包括标准与非标的钻头、铣刀、铰刀等)供应商厂家的选择。对于供应商来说，我们是他们的客户，他们也是像我们服务我们的客户一样在服务我们，但是不知道为什么，我们与供应商之间的关系并不是很默契，偶尔会有不付款不发货、不投产、货期不能够提前、提供产品不合格也不处理等不给力的现象发生，不能够像我们销售站在客户角度去考虑问题一样，急我们所急，帮助我们解决困难，这种情况只能说明供应商还不够重视我们，我们的采购量可能也不大，所以希望公司可以重点的培养几个给力的供应商，在我们需要帮助的时候也可以伸出援助之手。

钢制刀体的非标刀具：\_\_等接口的非标镗刀体目前市场上的竞争对手越来越多，目前碰见的有力对手当属廊坊百斯图，其成立于20\_\_年，短短几年时间，其销售业绩早已超过千万，现已被厦门金鹭收购，专门针对于钢制非标刀具进行开发，其产品质量及价格都非常有竞争优势，几次比较，均以失败告终。

超硬类刀具：我司目前在超硬刀具方面制作较多的是导条刀制作及修理、非标刀杆、铰刀、绉磨头等产品，多为技术含量较高的高难度产品，虽然多数都已成功，但是有一些经过了多轮的实验，公司与客户都付出了很多。总结下来，很多困难的产品不是我们主动要求制作的，或是客户提出的实验要求、或是为了开发一个新客户而寻找的切入点，是被逼出

来的绝路逢生，但这并不是公司发展的本意。众所周知，具有可持续消耗性的产品有刀片和铰刀的新品制作，另外就是承接各种超硬刀具的修磨业务。修磨业务我司一直在努力承接，但刀片与铰刀的业务一直不是特别饱满，刀片有标准与非标之分，我司目前只针对于老客户使用量较大的非标刀片进行生产，标准刀片基本不做生产，这将损失一部分市场，所以公司可以适当的将常用的标准刀片的库存建立起来，从而提高竞争优势，不过这又会陷入价格战的漩涡，其中的利弊还需领导做决断。

## 二、市场主要方向

汽车零部件厂家依旧是我公司主要客户，其中动力与传动系统一直是我司主攻方向，也是我们销售员多年主攻的方向，但是一台汽车，上面除了动力与传动系统之外，还有转向和底牌系统是属于机械加工范畴，可以进行业务拓展，包括转向器套筒、转向节(钢制、铸铁、铝)、齿轮齿条、差速器、分动器、半轴、车桥、球头等，部分产品已经成为我们的客户，但由于地域及人员差异，不能够进行资源整合与资源共享，所以就要靠自己拓展视野，学习相关知识，以备不时之需。

另外，航空航天市场潜力依旧巨大，国家对于航空航天事业的投资数以百亿，相比军工行业有之过而无不及，并且航空航天所使用的刀具，大多以超硬刀具为主，这也是我司的优势，虽然同种产品销量与量产的汽车行业不能相比，但是其价格高昂，种类繁多，消耗量也很客观，所以是一个值得拓展的市场。目前我司与\_\_航空发动机合作较多，可以先从这里努力，使我司有一天能够进入航空领域的供应商，那么超硬刀具业绩将会有显著的增长。

## 三、下半年工作计划

积极的回款与对账政策，在下半年的工作中，依旧要努力贯

彻实施下来，尽全力减少公司的欠款，增加公司的流动资金，从而对公司的正常运营有一个良好的保障。

机械加工所涉及的行业，包括数控机床(备品备件)、工装夹具、切削刀具、冷却液油品和产品工件共五大类，其中数控机床厂家当属龙头老大，他可以包含于其他四个行业，它可以直接与客户谈判，实现整个产品的生产，完成交钥匙工程，不过机床属于非消耗型产品，同一个客户，一笔订单完成后，短期内不会再有业务，而切削刀具、冷却液油品和产品工件这三类属于可消耗型行业，也是我们公司接触较多的三个行业，而目前的销售模式往往都是进口产品国产化，或者逐一替换其他厂家产品的形式，很少有国产厂家可以直接与机床厂家配合进行交钥匙工程。

以上便是对我们公司20\_\_年上半年的工作总结及对下半年的工作进行简单计划。希望我们公司在下半年能够取得更好地业绩!

## 电气公司的个人工作总结报告篇三

6. 物业公司个人工作总结

7. 公司党建工作总结范文

8. 公司个人工作总结报告

9. 公司职工个人工作总结

10. 小公司年终财务人员个人工作总结

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 电气公司的个人工作总结报告篇四

诵读古诗文对于提升人的境界，丰富人的内涵、开阔人的胸襟、净化人的灵魂，启迪人的智慧有着极其重要的作用。我们深刻的认识到开展古诗文诵读影响深远。我校一直积极响应镇教办开展“经典诵读”活动的号召，在全校范围内深入开展了经典诵读活动。我们年级进行了一系列的工作，从开学初计划的制定，到考核等方式，使得经典诵读在全校学生中逐步掀起高潮。广大师生都大有收获，深入体味了传统文化的博大精深。

### 二、取得的成绩

如今，我年级的古诗文诵读逐步走向深入，已融入学校的肌体，成为学校教育重要组成部分。正在引发着学校由内而外的变化，对学校儒雅风气的形成，学校文化的重建，学生的成长正发挥着越来越重要的作用。

### 三、存在问题

- 1、由于平时教学任务比较繁忙，所以在“经典诵读”方面投入的时间和精力还不够。
- 2、我们的工作还是比较被动，有依赖性，在进行“经典诵读”时缺乏创造性。
- 3、部分学生背诵量少，部分班级在执行开学初计划上不和拍节。

## 四、努力方向

- 1、每周利用诵读课的时间进行赏析，并结合语文学科教学时间进行评点。
- 2、注重校内向校外延伸，激励学生利用节假日开展多种形式的读书活不断地激发学生的阅读兴趣。开展“优秀诗文朗诵会”的评选活动。
- 3、充分发挥家长作用，督促学生诵读经典。
- 4、语文老师共同进行诵读活动。
- 5、家庭作业中深入诵读内容。

## 电气公司的个人工作总结报告篇五

半年的工作时间转瞬即逝，在\_\_项目的半年工作中，对工地财务工作我又有了更明确的认识，同时也增长了见识，精进了工作技能，体会到了基层工作的重要性。现将我这半年的工作内容总结如下：

首先是关于项目开户银行变更的有关工作，作为一个合法的企业，必须遵守有关法律法规，正常开立企业财务账户。有了\_\_项目的工作经验，\_\_项目的一切工作就显得如鱼得水。我积极与有关领导及银行工作人员沟通，第一时间完成了企业银行账户的开立任务，确保了企业资金运转的载体。在解决好银行开立账户的有关事宜后，第二个任务就是申请办理企业网上银行，以求得高效率的办公速度。有了前面开立银行账户的铺垫，开通企业网银就体现出了水到渠成的感觉。企业网银的开通，不仅使财务办公的手段简化了，同时也更能及时，准确，清晰的反映企业的银行剩余存款。

在解决好有关银行方面的工作后，接下来我面临的就是对\_\_

项目账务方面的实质性的工作。首先是财务账套的建立。在与项目财务科长冯璐璐的多次探讨与交流后，配合总公司的各项要求，及时的将\_\_项目财务账套确立成功。为确保能够按月反映企业经营报表提供了前提。

财务部门必须对项目的经营成果有一个准确的认识，并提供相应的数据。一些相关的档案管理同样也是必须做到有档可查。在确立账套后，我便开始了各种合同的整理工作。各科室，各部门分别分类登记保存，做到各种合同有档可查，并了解各份合同内容，做到心中有数。

对于外委结算方面，在及时登记各种结算台账的同时，利用私人时间，独立建立了各施工作业队工程款项支付明细台账，保证工作中能够第一时间向项目领导提供外委款项支付情况。

由于\_\_、\_\_两个项目尚存在尾留事宜，在这段期间，还负责按月上报这两个项目的财务报表，及日常零星工作。

在今后的工作中，我为自己拟定了如下工作目标：

首先，认真做好本职工作，在款项支付与费用报销方面，严格遵循总公司有关财务规定，为领导把好财务关。

其次，做好财务报表及其他财务数据的编报及整理工作，协助各科室完成好总公司规定的各种报表。

再次，加强自身的政治学习，勤与各个职能科室沟通、学习，积累管理经验，率本科室其他工作人员做好项目管理工作。

最后，竭尽全力完成好领导交给我的每一项工作。

对于上半年没有做好的工作，在下半年的工作中，我将以饱满的工作热情，积极的工作态度去予以完善。



## 电气公司的个人工作总结报告篇六

作为一名理财客户经理，不仅要逐步提高自己的服务意识和水平，做好客户的财务保密的工作和管理工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

一、努力提升业务技能水平，强化理财管理意识。

为了能够更好的拓展客户，在分行某某部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识理财业务的操作模式，理财经验和管理的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后某次参加了分行举办的技能培训。

二、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。

由于\_\_\_\_年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与万客户的理财工作，为客户建立了良好的关系，实现了人民币理财产品多万元。

三、积极营销外币储蓄和理财产品。

今年总行推出了系列产品，借此向我行大客户推销我行的理财产品，共营销了美元理财产品万美元、港币理财产品万港币、人民币理财产品多万元。

四、加强客户营销，增加客户群体。

自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过上半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常

运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

## 电气公司的个人工作总结报告篇七

大家好!我叫\_\_\_，家住大武口郊区，所监管的企业是宁夏博宇特钢集团有限公司，我是20\_\_年10月23日正式加入中海华北物流有限公司这个大家庭。

光阴似箭，岁月如梭。不知不觉间，又到了一年东去春来时节，我在中海这个大家庭里生活了两个多月了。期间，我也由一个当初什么都不懂的新人慢慢成长为一个真正的中海人了。刚来时，我很茫然，不知工作该如何进展，跟随着上一任监管员努力学习专业知识，严于律己。遵守各项公司规章制度，终于在上一任监管员离开时，我基本变成了一个可以独挡一面的中海人。感谢领导给了我成长的空间..勇气和信心，更感谢各位同事对我的大力帮持和耐心辅导，使我能早日在工作上步入正轨。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，一年之计在于春，先对我这两个多月的工作总结如下：

### 一. 掌握工作方向，提高工作能力

做为一名中海的监管员，恪尽职守，严于律己，做好本职工作是义不容辞的，在所监管的宁夏博宇特钢集团有限公司，我对监管员的工作流程，监管区域及质押物的种类.规格也有了相应的了解，明确工作方向，端正工作态度，工作能力也有了相应的提高，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，现在已能够顺利的开展工作并熟练的完成本职工作。

### 二. 加强沟通，加强监管

做为一名监管员，我们打交道最多的就是被监管企业了，每日除了正常的盘库，发数据外，多和企业加强沟通有助于我随时了解企业的各种状况。在监管工作中，多巡查质押物库区，对所监管的各种质押物库存状态随时了解。

### 三. 工作细心，谨慎

经过这一段时间的工作经历，我了解到了监管员这一岗位看似简单的工作，然而监管是公司融资业务中的重要一环。监管员有着十分重要的任务，责任重大，在工作中要格外细心，比如在每日的报表工作中一定要仔细的核查每一个数据；如报表日期，出入库数量等细节，稍有疏忽就可能会给公司带来不必要的风险。

在今后的工作中，我也存在着诸多的不足之处。首先是我人比较内向一些，不太会说话，在与人沟通方面欠缺；其次是我和公司同事之间的交流、沟通少，不太喜欢参与人多热闹的大众活动，是个喜静的人，不会积极主动的与人沟通，有些不太合群，需要加强联络；其三是我在用电脑制作表格，文本方面学习不够，暂时还是个门外汉，以后要多学习，加强改进。工作中，要牢记中海华北物流监管员的工作职责，日常管理制度和安全作业管理，加强对质押物资盘点和巡查工作，时刻关注质押物库存数量，实事求是，严格审查，并做到库存数据的统计和按时汇报工作，加强了解企业的生产状况，认真履行作为一名中海人的监管职责。

## 电气公司的个人工作总结报告篇八

尊敬的各位领导、各位同仁：

20\_\_\_\_年第一分公司在总公司的正确领导下，在各位同仁的大力支持和帮助下，在一公司全体干部职工的共同努力下，紧紧围绕总公司各项工作部署，认真落实工作要点，较好的

完成了各项工作任务。结合20\_\_\_\_年的工作实际，现就一分公司的各项工作情况，总结如下：

## 一、 党建工作

思想政治建设和党建工作要以高度的责任感和使命感，把对党员队伍建设工作的认识提升到一个新的高度，解放思想、开拓创新、力争把党员队伍建设成为一支政治能力强、业务素质高、团结协作、作风扎实的团体。

20\_\_\_\_年一分公司党员足额缴纳了本年度党费；并按照总公司的相关部署，召开了两次党员大会及一次民主生活会，增强了一公司党组织的凝聚力、向心力；组织分公司班子成员学习各项相关的学习资料，强调党员干部的模范带头作用，积极开展党的群众路线和先进性教育实践活动，转变了工作作风，提高了工作效率，促进了党员干部队伍建设和党风廉政建设。

## 二、 生产经营工作

验收，七里河道路工程为续建项目尚未完成竣工验收。截至目前，完成产值\_\_\_\_万元。

在生产管理上，我们改变以前较为粗放的管理模式，注重精细化管理。特别是在襄樊大道项目中，质量和工期要求都很严格，精细化管理的优势就凸显出来，科学调度，合理安排，精心施工。采用施工班组和管理人员两班倒、具体事项划分责任人的方法。在全体干部职工的共同努力下用了不到三个月时间完成了任务区段内的施工任务。

持续加强财务管理，严格遵循总公司的各项财务制度，做到财务账目清晰、明了、详细、全面。积极配合总公司的各项财务工作。

## 三、 安全生产工作

安全生产工作一直是一公司首要强调的重中之重。20\_\_\_\_年度，一分公司未发生一起安全生产事故。这项成绩来自于总公司对安全生产工作的常抓不懈，也来自于长久以来一分公司干部职工对安全生产的一丝不苟。

我们以安全生产为中心，继续做好干部职工的安全思想教育和安全技术培训；认真落实国家、省、市及总公司有关安全生产的各项规章制度；在工程项目中，委任专职安全员统一安排施工项目上的安全生产工作，其他岗位同志积极配合专职安全员的工作；对农民工班组和机械班组坚持不断灌输安全生产意识，认真开展安全技术交底；组织干部职工及农民工班组负责人、机械班组负责人学习安全生产相关的法律、法规。

#### 四、 文明创建工作

20\_\_\_\_年我们以正规化建设为契机，积极开展文明工作。对市区内的工程项目，在施工现场按照总公司的要求采用围挡施工，围挡外布置相应的宣传材料，宣传精神文明建设和市政企业文化建设。既可以提高干部职工及广大市民的精神文明素质，又可以增强干部职工对企业文化的认同感及广大市民对市政企业文化的认识；在施工现场内部，建筑材料一律码放整齐，施工现场整洁有序；更加主动的与广大市民特别是施工现场沿线市民沟通，对外树立市政人“文明之师”的形象。特别值得一提的是在襄樊大道施工中，由于与施工现场沿线商铺的沟通到位，关系和谐，取得了他们的理解和信任，基本无阻碍施工现象，在后期电动工器具使用中，也节约了用电成本，这也更加坚定了我们对于文明创建工作的信心。

#### 五、 群众工作

信访接待和社会治安综合治理是群众工作的主要内容。20\_\_\_\_年我们积极畅通信访渠道，认真化解基层矛盾，设身处地的为基层职工及职工家属考虑，积极帮扶基层职工在工作、生活中遇到的各种困难。认真抓好社会治安综合治

理，搞好计划生育，确保了全年计划生育各项指标全面达标，积极开展群体活动，有效地增强了交流，融洽了党员干部和基层职工及基层职工之间关系。

市政美好的明天。

## 电气公司的个人工作总结报告篇九

20\_\_寻求发展的一年。在这一年里，\_\_物业管理处在公司各级领导的关怀与支持下，始终贯彻为业主“构筑优质生活”的企业理念，遵循“业主至上，服务第一”的原则精神，根据\_\_的实际情况，在做好物管服务的同时逐步理顺完善各项管理工作，使小区前期物业管理工作逐步走上规范化的轨道，物业管理工作取得了一定的成效，这与公司的领导及广大员工的辛劳付出密不可分，现将的工作总结如下：

一、日常管理工作目标完成情况：

### (一)房屋管理

房屋管理是物业管理的重要内容之一，此问题在前期业主装修阶段显得尤为重要，纵观各老旧物业小区存在的上下单元渗漏、外立面破坏、楼宇结构受损、房屋功能改变等不一而足的问题，无不是因为前期阶段管理不到位而种下祸根、埋藏隐患，从而造成了后期管理服务工作的困难重重、举步维艰，这一问题已逐渐演变成一个困扰行业发展的突出问题。

为此，在装修管理工作方面，我们重点加强了以下方面的工作：

1)针对业主与装修管理专项拟定了“装修工作指引”，就装修单元的“重点部位防水”、“消防安全”、“水电管路走向”、“自用设施设备安装”等作出明确的指引，让业主与装修公司提前知悉各项管理规定与要求，为后期的管理工作做好准备。

2) 从严把好装修申请审批关, 建立完善的装修管理档案, 所有装修申请必须提交装修手册内规定的资料与图纸, 并对装修申请中的关于外立面及室内结构方面从严审核, 给出审批意见与建议。

3) 建立装修巡查签到制度, 安排各部门按规定对装修单元开展装修巡检工作, 对消防管理、违章装修、防水工程按部门分工开展巡检工作, 将违章装修现象消除于萌芽状态。

4) 定期组织开展装修专项巡检整治活动, 对存在未符合管理规定的现象, 限定作出整改, 并按计划实施复检工作, 此项工作得到了大部份业主的肯定。

5) 从十月份起, 根据工作的安排需要, 管理处设立了装修巡检专项负责制度, 该项工作由保安队长组织实施, 经过相关培训及各项准备工作后顺利予以实施, 取得了良好的成效。

## (二) 小区安全防范工作

小区治安防范及消防工作是物业管理中的重中之重, 为能给业主提供一个安全舒适的居住环境, 我们狠抓了小区治安消防管理工作, 对保安人员定期进行岗位培训, 考核, 制定了严格的岗位执行标准, 并坚持严格执行了各项工作程序、巡更、巡岗制度。要求保安人员认真巡查, 文明执勤, 礼貌服务, 在前期装修阶段进出人员复杂, 硬件设施条件欠缺的情况下, 基本完成了公司安排的各项工作任务。

5) 前期阶段由于各方面的因素, 停车场车辆出入管理较为混乱, 通过邓经理主持召开专项整治工作, 并安排落实相关工作后, 所有进出的车辆均已凭证出入, 大大地提高了停车场车场管理的安全系数。

## (三) 公共设施、设备的管理

小区公共设施设备的良好运行状态与维修养护管理工作是建立在前期的接管验收及试运行阶段调整磨合基础上的,\_\_\_作为广浩地产首个小高层住宅项目,由首期楼宇交付业主起,我们一直秉持的工作理念是:“严把接管验收关,密切监控设备运行状态”,为此我们实施了以下管理措施:

#### (四) 环境卫生管理

环境卫生方面,管理处制定了严格的保洁工作程序与巡检制度,由保洁组长组织安排相关区域的保洁工作,并每天开展巡检整改工作,经过保洁人员不辞劳苦的付出,小区的环境卫生逐步得到完善,同时因应恶劣气候环境,我们开展了专项的大扫除工作,全年没有发生因保洁工作不到位而产生安全事故。

#### (五) 绿化管理

为了给业主创造一个优美的生活环境,我们严格落实了绿化管理措施,根据\_\_\_小区绿化施工进度,配合公司积极做好绿化养护管理工作,设计制作绿化警示牌、绿化带围栏,使绿地基本无破坏,践踏及公用现象;同时根据绿化的习性制定绿化养护计划,定对对绿化施肥及修剪,通过绿化员工的辛勤工作,小区的绿化生长状况良好。

## 二、存在的不足与展望

虽然,我们在的工作中取得了一定成绩,但还有很多需要完善与加强的地方。

第一, 管理人员整体素质不高,服务意识不强,实际处理事务的能力还有待提高。

第二, 与业主的沟通不够,了解不足,在往后的工作中应予以加强。



第三，设备、设施管理力度还需加强，以确保设施设备的安全正常运行，避免因此而对业主的正常生活造成影响，引至业主对管理服务工作的不满。

第四，保安管理方面仍存在人员思想心态不稳定，工作执力度严重欠缺的情况，需要在实际工作中作出改善。

针对以上几个问题，在工作中，我们将吸取经验与教训，努力提高员工的业主服务技能与管理水平，把工作做到更好。

在新的一年里我们将加快步伐，不断提高自身物业管理水平，不断完善小区各项管理工作，为使\_\_\_早日跨入优秀物业管理小区作出贡献，为公司的发展添砖加瓦。

## 电气公司的个人工作总结报告篇十

我是办公室主管，根据集团公司办公室《关于开展新形势下如何做好办公室工作专项调研的函》通知精神，现在就\_\_\_公司近年来办公室工作情况汇报如下：

### 一、办公室基本情况

\_\_\_公司办公室是一个综合管理部门，现有专职工作人员4人，其中主任1人，副主任1人，档案管理员兼办事员1人，文员1人。办公室人员中4人是中共党员，年龄结构30岁以下2人，40岁至47岁2人。

办公室主要负责公司日常工作办理，承担参谋、管理、协调、服务四项基本职能，保证公司各项工作协调运转和总经理室各项部署、决策的贯彻落实。现办公室的工作职责和主要任务包括：办文、办事、办会三大任务，档案管理，基层公司通联及指导服务，对外联络及接待、办公设备用品采购管理，企业文化建设，行业宣传报道，党建、工会日常事务和企业综合治理部分事务(含经营证照办理及年审、普法、计生、离

退休人员管理、车辆管理等等)。

## 二、主要经验

多年来，\_\_\_公司办公室在总经理室的直接领导下，紧紧围绕公司中心工作，紧扣集团公司重大决策和重大部署，努力做好领导的参谋助手，开拓创新搞好服务，尽职尽责抓好工作落实，为推动公司各项工作的顺利开展作出了积极的贡献，较好地履行了办公室职能。经过多年的工作经验积累，总结出有以下几个特点：

### (一)领导重视、组织保障得力。

一直来，\_\_\_公司领导班子对办公室工作非常重视，安排一名副总经理分管办公室工作。在人员配备、经费投入、设施配置等方面重点倾斜，一直挑选德才兼备的得力干部安排在办公室，各类现代化办公设备设施基本配备齐全，近两年还设法腾出一间办公室作为专门的档案室，进一步改善了办公条件。此外，对办公室人才梯队注重培养建设，如近两年先后从公司员工中选拔综合素质较高的、具有大学学历的青年员工来充实办公室力量。

### (二)注重制度建设，实施规范管理。

办公室注重制度建设，制订了《玉林市新华书店规章制度》并印发成册，职工人手一本。制度涵盖了章程、工作学习、文秘、人事劳资、财经制度、生活纪律、安全管理、廉政管理、服务规范、奖惩等各个方面，并做到与时俱进，跟随国家政策变化而相应修订完善各项规章制度，做到以制度管事、管人。此外，公司总经理室每年与各部门负责人签订《部门岗位责任书》，办公室对照本部门全年的工作目标任务来开展工作，一方面做好人员分工安排，落实责任，强调各司其职、各负其责，独立完成各自分管工作，充分发挥个人的主观能动性和敬业奉献精神；另一方面对办公室的整体工作任务，

按分工合作进行科学安排，强调团结协作，互相配合，共同完成，充分发挥办公室团队精神，确保各项工作圆满完成。加入集团公司后，对办公室工作提出了更高的要求。办公室严格按照《集团公司规章制度》中的各项规定，进一步建立和完善办公室工作制度，规范各种工作流程，推动办公室工作逐步实现制度化和规范化管理。

### (三)增强服务意识和协调能力，提高办事效能。

办公室工作既繁杂又繁重，在推动公司工作起着服务领导、服务基层、沟通上下、协调左右的桥梁和枢纽作用。这要求办公室人员除了具备较高的综合素质之外，还要切实增强服务和协调的意识和能力。不单要服务好领导，做好秘书和参谋，还要服务好基层，服务好职工群众，做好各部门的协调工作。为此，办公室制订了办公室人员挂点联系部门制度。每个办公室人员都分别联系一至二个部门，要求经常深入联系的部门开展调研，及时了解基层情况和关注员工思想动态，联系感情，加强沟通，做好协调，为更好地贯彻落实领导的决策意图，提高办事效能，为全体员工做好服务打下坚实基础。

## 三、存在的主要问题

### (一)工作创新性和主动性不足，参谋作用发挥不明显。

办公室工作具有繁杂、琐碎、量大、文字材料多、机动性强、预见性弱的特点。办公室人员常年疲于应付各种琐事、材料和协调上，消耗了大量精力和时间，没能静下心来研究如何更好地提高工作质量，工作的创新性和主动性不足，一些工作还要等领导吩咐或安排，参谋作用发挥不够明显。

### (二)办公室人员的综合素质还有待进一步提高。

现有办公室人员中，科班出身的人力资源管理人才没有，文

秘专业人才较少，受过办公室工作系统培训的更少，文字功底好的人较缺乏，专业能力有待提高。办公室干部有时在处理一些重要事务时，还存有政治敏感性不够强，待人处世尚欠成熟老练的缺点，距离领导的期望还有一定距离。当今时代的发展，对办公室人员的综合素质提出了更高的要求，不单要求其具备较高思想政治素质和理论水平，良好的文秘理论功底，熟练掌握电脑办公软件和其它办公技能，而且更要求其办公室工作充满激情，有强烈事业心和责任感，有较强的组织协调能力和抗压能力，具备独立完成工作能力，吃苦耐劳，有开拓创新精神。对照上述要求，办公室人员的整体素质还有待进一步提高。

#### 四、意见及建议

集团公司组建后，随着集团化管理的不断推进，对各市、县公司办公室工作都提出了更高的要求，也带来了更大的压力和挑战，需要办公室提高人才队伍素质，转变传统工作思维，掌握现代化办公系统。建议如下：

一是强化培训，提高队伍素质。由集团公司对各级子公司办公室人员加强培训，特别是文秘文书及档案管理、人力资源、企业文化建设、接待礼仪等方面的专业培训，组织开展形式多样的培训活动和对外交流，开拓员工视野和知识面，提升业务技能和综合素质，以便跟上集团改革发展大局的需要。

二是重视办公室干部的培养使用，关心办公室人员的成长，完善办公室人员职业发展规划，充分调动办公室人员的工作积极性和主观能动性。

三是各公司现已经过整合，集团公司统一领导，但办公信息模式和管理均陈旧，如何提高工作效率，及建立更为方便快捷安全的网络公文传输渠道，仍有待研究改进。

四是集团股份公司整合各级子公司后，需各市县相关人员参

与的大小会议增多，而参会人员分布在全省各地市，传统的现场会议存在着一些弊端，随着信息化社会的发展，如何能高效率工作与节约费用，建立现代化的会议模式，仍有待改进。

## 电气公司的个人工作总结报告篇十一

自从今年x月份的文件改编到员工的文件培训，使大家的工作更趋标准化，内部管理更趋规范化，我司的物业服务得到业主认同，与业主形成良性互动。我有幸与公司各级领导和同仁共同经历，分享公司每一点成功的喜悦。这也是我人生路上一段弥足珍贵的经历，现将一年来的工作总结如下：

### 一、工作方面

今年年初，\_\_大厦的西立面led幕墙灯进行整体维修改造，任务紧，工期短，狠追施工单位，按计划顺利的完成了施工监管任务，保证了工期，有效地控制了质量。led幕墙灯运行近一年以来，基本无故障，实现原定目标。

x月份左右，参与公司的文件改编，对原文件的不足之处提出改进意见，于x月份全部改编完成。在文件改编前的两个月，已实行新老文件合用的现象，在此期间出现过新老文件不适应的过程，在经过多次的培训、多次的改正后，于新文件下发后基本已能按照新标准、新规程进行操作。

做为强电领班，带领员工按照年度计划做好设备的保养工作，严格按照新编文件的规范操作，并填写相关的表格。并做好周工作计划、员工排班、材料采购计划等等。

今年x月，职位调整为运行主管以来，主要是对维修单的跟进及各部门之间的协调工作，合理安排，充分调动员工的工作积极性，在x月、x月班组缺人手的情况下，进行各班组交叉

合作。高效率的完成前期的维修单，让员工互帮互助，达到不拖单的良好习惯。当然，在初期，我也曾迷惘过，困惑过，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，只要自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为工程总调度应该做的一些什么事情，一些不懂的东西也就迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要工作，我都会以充分的热情来干好事情。心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。

x月公司进行客户意见调查，我有幸参与其中，虽然做为一个运行主管要经常与客户进行沟通，但做为意见调查回访这种事，我还是第一次，我以十二分的精神、热情的态度参加此次意见回访，客户对我们的回访表示满意，特别是33f的新入住公司美国优罗普洛对我司工程技术人员的维修质量及工作的细心表示赞许，并提出多对员工进行客户单元的服务收费培训，让每一个员工都了解工程部的维修工作流程，标准化的完成维修工作。

## 二、团队建设方面

作为工程部的总调度，要激发他人与你一起工作，以取得共同目标，而且能创立一种机会和成长并存的环境。在了解的基础上信任员工，不仅能够让员工体验解决难题、分享成功的乐趣，而且能够让员工认识到他们是这个团队的一部分，每个人都是这个团队有价值的贡献者。通过及时有效的沟通不仅能解决许多工作中现存的和潜在的问题，更能够让团队成员知道团队需要他们，激发他们的工作热情，形成和谐的团队。作为调度必须要了解团队中每个人有形的和无形的需求，尽力满足他们的需求或引导改变他们的需求。随着这方面能力的加强，团队成员会更有活力、更有凝聚力、更有战斗力。

## 三、不足之处与目标方向

过去的一年，是丰收的一年，喜悦的一年，在日历上记录了

自己前行的一些点滴，在看到自己成绩的同时也清醒的看到自己的不足，如在沟通方面有时主动性不够，核心技术掌握程度不够，个人有些急躁，大局观有些差距等等，自己的不足有时自己反而看不清楚，在工作中真诚希望领导和同事多提宝贵意见。今后的工作中，我将继续坚持“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过参加学习来进一步充实自己，从而提高自己的管理能力。

#### 四、小结

我始终尊崇这样一句哲言——天行健，君子自强以不息。我自己也因此而进步。公司的辉煌需要我们用努力去创造，个人的发展需要自己用拼搏去实现，为了这些崇高的目标，我一直都在不懈努力、奋力拼搏。在以后的工作当中，我将继续戒骄戒躁、艰苦奋斗，与大家一道紧密的团结在公司这个大家庭当中，用自己灿烂的青春去实现公司的目标。

## 电气公司的个人工作总结报告篇十二

开始建点时我们作为第一批进场人员首先进入工地。开始在工程科负责进场的内业核算工作;接下来项目部成立，需要对原路基进行复测，这样我们被安排到了质检科，对交接点、段的接收和复测。这样我开始了测量工作，直至后来垫层队成立，我被安排到垫层路基里一直干测量工作。

#### 二、工作内容

作为一个新的测量员，我们的工作要求的是必须准确和细心。及时发现原路基的偏差，和自己在工作中的失误。使这种减低到最低，因为测量和放样是开工的第一步，只有测量完成才能让后面的步骤进行。才能为后面工作提供理论数据，和现场的第一手数据。刚进入工作岗位我努力学习，多亏在工地上有队长和副队长的帮助指导，再加上一起毕业的我们一起学习，使我这测量员没有太大的差错，即使有些偏差也被

及时纠正，没有对工程项目造成损失。

在工程测量方面我也是刚刚接触到路面那一点的测量实际应用热门汇报问题，还差得很多。在以后的工作中更要努力学习，对于我们不缺少的是学习的热情，我要把自己对工作对学习的热情提高到，积极努力学习这才是我当下最需要的。

### 三、工作之余的学习

刚刚开始我还没有形成主动学习，在后来队长对我们的要求中我慢慢的学会了自主独立学习和间接询问相结合的学习方法，因为工地上事情比较多不可能每个问题都要队长给你一遍遍的讲，所以自己就要积极主动的自觉去学习，在遇到问题是要自己多想，多做。这样不但把问题解救了还进步了。学习的不仅是这个问题而是一种态度，正确的态度能使解决问题时半功倍。只有这样放开思想，积极的态度，多动多想工作才没有白做，才能取得更大的进步。

### 四、今后的工作安排

做为一名基层的员工，努力做好自己的本职工作的同时不断学习进步，配合各部门的工作也是我们应尽的职责。我们做的是最基本的也是最直接的一线施工工作，认真细心才能为公司和自己创造效益和收入。公司发展，个人才能发展，因此个人的前途和公司的发展是密不可分的，只有投身到工作中努力做好本职，才是的为公司做出贡献。

在工作中要团结在总公司和基层公司周围，按照公司、项目的各种规章制度办事，才能使我们的工作有规有据，才能使我们的团队更加密切。我们的工作不是一个人或几个人的活，而是需要很多基层工作人员和中层管理人员组成的大集体，需要的就是各部门、以至于每个人互相协调才能完成的大的工程项目，各个部门的团结协作才能保证优质优价的完成工程项目，每个部门要求的是每个参与的人都做好自己的工作



才能使自己的部门做到。一个大的项目工程的顺利完成同时更大体现了团队精神发挥的重要性！

通过总公司对员工全员的进行质量，成本，材料，设备，人员管理的全面培训，同时也是统一标准，使公司上下一致保持统一，这样才能便于管理和各部门的协作。这样才更便于企业的发展。

## 电气公司的个人工作总结报告篇十三

20\_\_年上半年烟草专卖工作个人总结20\_是烟草稳步提升、快速发展的一年，在这半年里行业各项工作都在有条不紊、逐步深入地展开。就自己而言，今年的工作更充实、更有意义，在各级领导和同志们的关心和帮助下，我顺利地完成了各项工作任务，同时，思想认识上得到了很大提高，工作上得到了很大启发，现将工作小结汇报如下：

### 一、虚心学习，不断充电，提高个人素质。

工作至今有2年了，作为一名专卖稽查员，我深知烟草行业的快速发展使得各个岗位的任职要求也在不断发生着变化，虽然自己是一名普通的稽查员，但是也已经明显感觉到了压力，感觉到如果不学习就有能被淘汰。工作中，我始终把坚持学习作为检验个人能力和素质的首要标准，通过单位组织学习培训和自己学习，对如何鉴别真假烟、如何处理重大违法违规案件，如何处理零售户与消费者之间的纠纷，有了一套较为完整的方式、方案。用思想武装自己的头脑，提高自己的思想觉悟，树立正确的“人生观、世界观、价值观”，严格遵守工作单位的各项规章制度，坚持一切从我做起，实事求是。以工作力求仔细、岗位坚决坚守为原则，积极主动做好自己本职工作，随时准备接受局领导的检验与考核。

### 二、立足本职，干好每一天，做好每件事。

在工作方面以兢兢业业、克勤克己、坚守岗位的心态，一切以工作为重，服从领导安排，认真完成领导交给的每一项任务；虚心向同事们学习业务知识，注重与同事们的团结协作，与同事们相处融洽；工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。现将我的工作情况简述如下：

1、今年1-6月份，审核专卖处罚案件18起，其中简易案件14起，一般程序案件4起。哈尔滨开发区镇内第一片区截至20\_年6月28日在线有效零售户160户，暂停8户，注销21户。

2、上半年市场执法次数102次，严格按照“六条禁令”进行执法，为了更好的做好工作，我会为自己制定一个走访计划，每天走访多少零售户，主要检查哪些内容，如何处理违法情况。我是负责哈尔滨开发区镇内一片区的零售户，这一片区的主要特点是多集中于市场及人口流动较多的地方，因此市场检查工作极为重要，通过走访统计，一片区有重点违法零售户即a类户4户，有一般违法零售户即b类户12户。对于这些违法零售户我在走访时每月走访2—3趟，实行不定期抽查，限度的降低违法违规现象，做到依法行政、文明执法。

3、在日常工作中，我按时按量完成稽查中队工作日志、信息处理、案卷制作，等各项工作。通过写稽查日志，更好的、更加科学合理的统筹安排自己一天的工作，把自己的工作不断的完善；及时处理片区内零售户、消费者举报的案件，做到零售户无上诉，消费者满意，我在走访片区零售户的时候，接到4起消费者举报，涉及的是消费者在购买卷烟时自己感觉在吸食卷烟的味道不符，针对这种情况，我都会及时的前往事发地，查看原因，为消费者解答疑问，把每一个举报案件都处理得当。

4、认真做好专卖稽查中队的年工作计划、月工作计划、周工作计划。紧紧围绕局党组的工作指导精神制作详细的工作计划，把工作计划细化到步，责任到人，同时，通过制作工作计划也提高了我的思想觉悟，锻练了我的工作朝着正确的思

路前进。

三、积极参加各项活动，不断提高自身素质建设。

今年5月份，哈尔滨开发区市烟草专卖局创先争优、服务品牌建设现场会在我局成功召开，在此次现场会中我作为其中的一名解说员，全程的参与到其中，在现场会的筹划中，锻炼了自己。在自身建设方面，“高调做事、低调做人”是指导我干工作的宗旨。我一直注重自身业务知识和专业知识的积累与完善，努力以不断更新的知识理论武装自己，以期能不断以新的方式和理念适应工作中遇到的每一个问题，能够真正做到与时俱进。努力提高自身修养、完善自身素质建设。

四、存在的不足和今后努力的方向。

回顾上半年来自己的总体工作，工作中虽然干了不少事，但还存在不少问题：一是离本单位工作高标准要求，自己还有差距，有待于在今后的工作中提高标准。高质量地去完成各项工作；二是在做好各项服务工作中，应当树立超前意识；要有开拓创新的工作精神，努力使各项工作有新的起色。要不断研究新问题；三是还需加强理论知识与专业知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。多请教、多请示，工作不拖时，努力做到不怕苦、不怕累，克服懒惰思想，遵守企业的各项规章制度，扎扎实实干好领导交给的各项工作。

在以后的工作中，我将一如概往地坚持上述工作原则，努力把本职岗位工作做“实”，做“细”，为烟草的发展做出自己应有的贡献。

## 电气公司的个人工作总结报告篇十四

员工周报是公司领导、各部门经理、项目经理、客户经理了解员工工作任务完成情况和下周任务安排的一种形式，目前各部门因工作性质的不同，有的员工写周报，有的不写，写

的格式也各不相同，因此给公司的管理带来很多困难。为解决上述问题，与有关部门研究，提出了一个统一周报的填写方法，并开发了相应的软件，下面是解决以上问题的具体方法。

为了统一公司周报内容的管理，公司全体员工，包括总经理室成员、部门经理、职能管理人员、项目经理、客户经理全部写工作周报，工作周报的内容包括本周工作总结和下周工作计划两部分，周工作总结要参照上周工作计划，将一周内的工作总结出来，并填写所用工时，各项工作的工时之和在5个工作日左右，不要求按日总结。erp系统提供周报审批程序，按照单一主管的原则和项目管理原则，对周报进行审批。

周工作计划填写原则

周工作总结填写原则

3、如果工作的内容涉及到公关项目，则要填写对应的公关项目简码，并要填写公关项目的预计签单日期、成功概率、资金规模等信息，这些信息作为形成公关项目周报的基础信息，自动归集到对应的公关项目中。

5、如果工作的内容涉及到销售项目，则要填写对应的销售简码，则该条信息作为销售项目的一条总结信息。

6、如果工作的内容涉及到维护项目，则要填写对应的维护简码，则该条信息作为维护项目的一条总结信息。

项目经理、项目成员、客户经理、部门经理、职能部门管理人员都要遵照以上原则；

总之，就是对公司的所有员工(包括职能人员、管理人员)，如果总结或计划的工作内容与项目有关，要填写项目简码，无关则不用填写。

## 二、意义

1、公司所有人员通过一个统一的`界面书写周报，包括本周总结和下周计划，相关信息自动按照部门、市场公关、项目实施、项目维护进行归集，避免了以前的不同周报利用不同的程序输入和查询。

6、评定采用a□b□c□d四个等级，对应优良中差；

7、每月可以按照部门、公关项目、销售项目、工程项目、维护项目进行人工统计，为人工成本核算提供基础数据。

## 电气公司的个人工作总结报告篇十五

即将过去的是充实忙碌而又快乐的一年。在这岁末年初之际，回首过去，展望未来!过去的10月份开始，在公司的指引下，在部门领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我们的工作学习得到了不少的进步。

### 一、提高服务质量，规范前台服务

前台是展示公司的形象、服务的起点。对于客户来说，前台是他们接触我们公司的第一步，是对公司的第一印象，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。

有了对其重要性的认识，所以我们一定要认真做好本职工作。努力提高服务质量。认真接听每一个电话，对反应的问题认真解答做好记录同时根据信息涉及的部门或责任人进行调度、传递、汇报。客户来访时我们将时刻注重保持良好的服务态度，热情的接待。在合适的环境下巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我们将加强学习一些关于电话技巧和服务礼仪知识。不断的为自己

充电，以适应公司的快速发展。

根据记录统计，20\_\_年我来公司开始：填写钢、铝基价80余次、接待来访客人30余次、订饮用水300余次、做员工考勤表2次、转接电话200余次、更新通讯录3次、快递收发100余次、盘点申购库存3次、收发传真50余次、打印文件100余次、打扫卫生80余次、周末转接电话4次、指纹登记10余次等。

## 二、做好仓库管理，按时盘点仓库，做好物品归类

严格按照公司制度，做到每件物品进出都有登记。及时查看物品的完好情况，对缺少或损坏的物品及时上报相关部门进行采购或维修。根据统计20\_\_年10月份至今共办理各部门各项物品入库20余次，入库物品都配有相应出库记录。

## 三，应以大局为重，不计较个人得失

不管是工作时间还是休假时间，公司有临时任务分配，我们都服从安排，积极去配合，不找理由推脱。

作为华天的一员，我们将奉献自己的一份力量为公司效命。平时积极参加公司组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解公司的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

虽然前台的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我们都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我们的机会；通过这将近三个月的工作，我也清醒地看到了自己还存在许多不足，在以后的日子里我们将加强学习，努力把工作做得更好！

## 四、来年工作计划

20\_\_年已过，未来的日子依然会很漫长，接下来的20\_\_年会

如何发展没人能预料，我总觉得所要做做的就是努力和坚持着，看似容易的一句话，做起来却是相当的不易，不断的吸取，不断的总结，吸取别人的优点，总结自己的缺点，学习别人的优点通过自己的方式表达出来，这就是我做人的观点，未来的一段时间内，我会按照这个想法努力做下去。曾经的一位朋友对我说过一句话“不断的努力和坚持是一种真正的等待，等来的也许就是属于自己的一个机会”。是啊！我相信这句话，等待，等待的背后是需要不断的努力，始终认为，只要努力了，不用自己去宣扬，自然会有人去说，也自然会有人来认可。现将对于明年的工作计划如下：

- 1、加强本职工作，技能学习使自己本职工作能力得进一步提高于加强。
- 2、树立终身学习的观念，加强自身文化素质学习，不断提高自身素质。
- 3、工作中做到积极主动，团结同事，结合不同的工作环境及个人脾气、性格做好一线工作配合，使各种人际关系更加融洽和谐。
- 4、在工程部工作中，努力熟悉学习工程特点、施工技巧、方法等，提高自己专业水平，为明年工程部工作中贡献出自己的力量。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，在来年中，我将加强自主管理的意识，勇于开拓创新，加强理论和设计学习，不断提高专业技术水平。也将会遇到很多困难，我相信，在领导关心培养下、同事的帮助下、自己的努力下，我将不断提升自己的工作技能水平和个人文化素质，为企业建设做应有的贡献。

## 电气公司的个人工作总结报告篇十六

在这繁忙的工作中不知不觉又快迎来了新的一年，20\_\_年是有意義的，有价值的，有收获的，公司个人工作总结。在这不平凡的一年中，祖国母亲迎来了60华诞，让我们看到了祖国50年来的繁荣昌盛和国防力量的日益强大，证明我们民族的日新月异的巨大变化。在这瞬息万变，飞速发展的时代，我们世纪金源集团犹如一颗冉冉升起的明珠，各项产业效益再创新高。我们为祖国的强盛和集团的飞速发展而感到欣喜和鼓舞。在这令人欣慰的季节里，在这辞旧迎新的日子里我也盘点了过去十个月收成，这几个月在领导和全体同仁的帮助下，兢兢业业，克尽职守，圆满地完成了领导布置的各项任务。现将自己的工作总结汇报如下；敬请领导及同事提供宝贵意见：

我是空调班组的一员，我们组的工作，主要是负责大厦内所有的空调设备和上下水设备及厨房灶具，在日常工作中，本着“以情服务，用心做事”的企业理念，对于每一件事，我都一认真的态度去处理。由于大厦设备设施年久老化，给我们的工作也带来了巨大的压力，因为各个设备正常运行对酒店正常营业起着举足轻重的作用，为了降低设备的故障率，保证各项工作安全正常有序的进行。我们平时不断对各种设备进行不定期的检查与维护，同时也制定了相应的维护和保养措施，采用定期对设备进行维修和保养。如客房盘管和新风机组定期清洗过滤网和翅片，新风机和排风机定期检查皮带和润滑情况，并及时加注润滑油，保证设备的正常运行，定期检查各厨房下水管道并及时疏通管中油垢，以及各厨房的冰柜及空调的维修与保养，对设备勤检查做到有备无患，把事故消除在萌芽之中。为大厦的正常经营做到有力的保障。

在平时机修，空调值班时，本着全心全意为客人服务的意识，努力为客人创造良好的空气环境，及时解决客人遇到的困难和不便。同时在维修中，把所能用的旧部件变废为宝，合理利用。也响应了黄主席“节约每一分钱就多一分纯利润”的



教诲。

我们接下来要面对的就是对大厦各个区域的空调改造工作，为了使大厦改造工作有序的进行，在以后的工作中还要再接再厉发扬了诺尽职守，不怕苦累，不计得失，精诚协作，共同奋进的团队精神，全力做好各项后勤保障工作，为酒店的总体经营业绩贡献自己微薄的力量。

总之，这十个月经过自己不懈的努力，我取得了一点成绩，但距领导要求的还有一段距离，还存在许多不足，这必将成为我以后努力奋斗的方向。因此在今后的道路上，我们将进一步加强团队协作精神，爱岗敬业，以身作则，不断提高工作质量，不断提高自身素质。用最切实际的行动投入到今后的工作中，为这让人流连忘返的20\_\_画上自己圆满的句号，才是对集团的培养的珍惜与回报。

## 电气公司的个人工作总结报告篇十七

各位代表：

现在，我代表公司领导班子向大会做2009年工作报告，请予审议。

### 一、2008年工作回顾

刚刚过去的2008年，是极不寻常、极不平凡的一年。面对诸多不利因素带来的挑战和考验，公司全体干部员工，同心同德，群策群力，迎难而上，在门票管控、宣传营销、公园保洁和市场管理等方面一如既往的做好本职工作，付出了大量的心智和汗水，贡献了自己的力量。实践也再一次证明了这支队伍是有能力、有素质、能战斗、经得起各种考验的队伍，在此，我代表公司领导班子向大家在过去的一年里付出的辛劳表示衷心的感谢！

## 二、2009年旅游形势分析

在2008年经受了多次自然灾害、突发事件影响之后，2009年又受到了全球性金融危机的冲击，对于市场关联性大、综合性强、敏感度高的旅游产业来说，这无异于雪上加霜。在市场萧条的影响下，大量企业倒闭、工厂关门、就业压力增大，人们的消费意愿、出游频次、出游费用也会随之下降，旅游市场供需双向萎缩，发展形势更加严峻。各级政府相继出台刺激政策，旅游行业竞争日趋激烈，塞罕坝地处环京、津旅游休闲带的外缘，地势偏远，市场关注度低，加之今年道路交通、内外关系协调也存在着诸多不确定因素影响，因此公园面临形势困难而艰巨。

如此的内外交患，是我们在旅游经营管理中前所未有的。但凡事都有两面性，2009年旅游发展也存在一定的有利因素：为了拉动内需，国家陆续制定了“国民旅游休闲计划”、“强制实行带薪年假”等诸多方面的鼓励政策和措施。在金融危机的影响下，今年全国将面临至少2400万人的就业问题，旅游业作为劳动密集型产业，其就业功能、民生功能、带动功能等将得到进一步的重视，其地位必将得到提升，从而得到国家和各级政府的更大扶持。从我们自身来说，经过多年磨砺，我们有克服困难的勇气和信心。

总而言之，在各种不利因素影响下，2009年仍然是困难和希望同在、挑战和机遇并存的一年，旅游发展环境将依旧复杂，我们必须积蓄力量，审时度势，未雨绸缪，超前谋划，努力从危机中寻找机遇，提高应变能力，知难而上，共谋共计，战胜困难。

## 三、2009年工作总体思路

在总场党委的正确领导下，以国家扩大内需、拉动消费政策引导为契机，充满信心，深入谋划，共克时艰，积极应对金融危机带来的各种困难和挑战；以学习实践科学发展观和干部

作风建设年活动为载体，强化内部管理，提高队伍整体素质；以创建国家“5a”级旅游景区为统领，优化旅游环境，提高公园管理水平和品牌知名度；以游客为中心、以市场为导向，把握动态，寻找机会，严格管理，灵活经营，大力营销，多形式开发市场，实现经济效益最大化。

确立“一个目标”：充满信心，团结拼搏，克难攻艰，开拓创新，求真务实，提高经济效益。争取提高游客入园率20%，实现门票收入1500万元。

坚持“两个统一”：在思想和行动上，开展工作与党委决策相统一，经营方案与总场考核目标相统一。

搞好“三个结合”：各项工作在坚持原有工作标准及流程的基础上，突出三个结合：即提档升级与塑造品牌相结合；政府主导与自主营销相结合；行业管理同素质培训相结合。

#### 四、关于做好2009年各项工作的几点意见

##### (一)严格执行门票管理，确保实现最大效益

我们必须以平实心态、积极的干劲去面对当前存在的困难，要超前谋划，把每项工作做深、做实、做细，尽量规避各种风险，尽全力增加经济收入，一是要严格把关，认真执行门票管理办法，严格按照工作流程，坚持24小时值班制度；二是要加强员工教育管理，灵活冷静地处理各种争端，杜绝因主观因素引起的打架斗殴及游客投诉事件发生；三是进一步完善售票处游客中心功能，文明服务，诚信服务，做好交通疏导、环境卫生和山门市场管理工作，给游客提供一个安全、舒适的旅游环境，树立良好窗口形象。四是做好游客信息统计工作，各项数据要尽量做准、做细，并及时上报。五是要在工作实践中肯动脑筋，不断发现创新点，创造性的完成各项工作，以确保实现效益最大化的目标。

## (二)合理制定营销策略，全力开拓客源市场

景区为市场，举办“首届塞罕坝旅游交易会”。六是我们每位员工都要充当好宣传员的角色，在提高服务质量上下工夫，营造出的良好的旅游软环境，提高景区的美誉度，用我们的自身表现让游客认同塞罕坝这个品牌，自发的为景区进行口口相传。

(三)加快景区提档升级，规范旅游市场秩序今年，我们将着手“5a”级旅游景区创建筹备工作。创建国家“5a”级旅游景区是一项标准高、要求严、涉及面广、综合性强、竞争激烈的系统工程，我们将准备进行这项艰苦的工作。首先在公园保洁方面，保洁大队要严格按照工作流程，坚持对公园全长90公里的四条旅游线路实施保洁，要确保道路及两侧视线内白色垃圾和其它杂物日有日清。在公园内旅游干线的适当地点设置环保标志牌，加强宣传，提高游客的环保意识。在景区管理方面，成立专门的管理组织，积极协助市、县行政管理部门加强对旅游市场的行业管理，在旅游旺季来临之前，召集各宾馆、度假村等经营摊点旅游从业人员进行一次集中培训，提高服务水平，强化诚信意识。做好公园内旅游安全监管工作，完善安全预警机制和应急救援机制，提高旅游应急突发事件的处置能力，让旅游安全就是最大的品牌深入人心。加强对旅游从业人员经营行为和服务行为的规范，大力整顿旅游市场秩序，认真处理旅游投诉，切实维护游客的合法权益，提高游客对公园旅游服务的满意度，创造良好的口碑效应。

## (四)树立过紧日子思想，深入开展节支活动

俭节约的良好风气，上到班子成员，下到每位员工，都要自觉地从我做起、从点滴做起，不该花的钱不花，能少花的钱不多花，严格控制临时用工，能自己做的就不雇工，必须要雇工的，事前有计划、有安排。总之，我们大家都要树立节约意识，既从大处着想，也从小处着眼，积少成多，积小成

大，齐心协力把增收节支这项工作抓实、抓好，最大限度缓解今年的经济压力。

#### (五)继续抓好员工培训，强化队伍素质建设

今年我们将把旅游行业管理同人员素质培训结合起来，苦练内功，进一步规范旅游市场秩序，不断提升旅游服务水平，确保公园旅游市场健康有序发展。在内部管理方面，强化人力资源部职能，继续实施《员工素质培训考核激励机制》，把培训与实际工作紧密结合，加强对员工每个工作环节的规范化的管理，严格落实奖惩，用机制督促员工不断地自我学习、自我完善，真正实现工作培训化、培训工作化，提高员工的综合素质。

扎实开展“学习实践科学发展观和干部作风建设年活动”活动，并以此为契机，激发广大员工学习热情和工作干劲，全面提高干部员工的综合素质，尤其是股级以上干部，要通过不断学习，努力提高独立思考能力和独挡一面的管理能力，从而有效地提升公司的综合管理水平。

各位代表，面对新的形势、新的考验，让我们立即行动起来，在总场党委的正确领导下，振奋精神，开拓创新，扎实工作，全力塑造品牌，创出最大效益，为圆满完成2009年各项工作任务、为实现塞罕坝的森林旅游事业发展而努力奋斗！

文档为doc格式

## 电气公司的个人工作总结报告篇十八

写工作总结时要做到概括与具体相结合，要言不烦，切忌笼统、累赘，做到文字朴实，简洁明了。今天本站小编给大家为您整理了公司或个人工作总结报告，希望对大家有所帮助。

工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将十三区部20xx年的工作情况和20xx年的工作计划汇报如下：

## 一、20xx年的经营成果和工作总结

截至11月30日，十三区部在全体业务同仁和工作人员的共同努力下，共实现新单保费收入x万元，其中期交保费x万元，趸交保费x元，意外险保费x万元，提前两个月完成市公司下达的意外险指标；区部至11月有营销代理人x人，其中持证人数x人，持证率%；各级主管xx人，其中部经理x人，分部经理x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾20xx年走过的历程，凝聚着xx区部人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。

总经理室多次在各种会议中强调，今后的市场竞争日趋激烈，同业公司不断从各个方面和我们展开较量，在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。xx区部上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变区部各方面人员的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展

观念，才为xx区部从根本上增强了凝聚力，区部呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我区部积极配合市公司各项安排，结合区部实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

从年初开始，区部就针对一年的工作方向，推出了“人人达标，争做明星”的竞赛方案，倡导全体业务伙伴达到基础目标，向明星业务员学习，并持续努力实现高要求。在全年的工作中，区部带领业务伙伴始终沿着既定方向努力，实现了整体工作的持续性和有效性。全年基本上可以分为三个阶段：

第一阶段：年初趸交销售业务竞赛，我区部配合市公司“”趸交推动方案，推出区部“金鸡报喜”趸交业务竞赛方案，全面提升规模保费，实现开门红。

第二阶段：二月份至八月份，区部围绕期交业务和增员工作，先后推出了春节期间的“正月十五闹元宵，新春佳节赛中赛”新春推动方案、“阳春三月换新装”期交业务推动方案、“雄鹰行动”期交业务推动方案、“激情初夏之六月风暴”业务推动方案等一系列有针对性的推动方案，有效地拉动了业绩增长。区部借助七月份乔迁新职场的契机，推出“火红七月，淘金行动”业绩、增员推动方案和“八月感恩勤拜访，人人举绩庆乔迁”推动方案，倡导“人人举绩，为新职场做贡献”，区部还借机提出了“天天拜访，周周举绩，月月增员，年年进步”的区训，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，取得了不俗战绩。

第三阶段：九月份至年底，区部利用x培训的有利时机，全面调动团队士气，提升销售技能，开展多层次对抗赛，冲刺年终目标。在市公司的安排下，九月份我区部组织了200余名伙伴参加xx公司的全套培训，使广大伙伴从全新的角度得到了思想的升华和技能的提升。区部借势而行，在团队中大力倡

导技能训练、氛围营造和目标追踪，在配合市公司开展并炒作“”区部对抗赛的同时，积极开展区部内部的对抗竞争，先后发动了“狮王争霸”、“五虎争霸”、“精英擂台”等竞赛活动，区部推出的“九月争霸战鼓急，欢度中秋冲桂林”、“金秋十月燃战火，五虎争霸振雄风”、“众志成城，决胜深秋”十一月期交业务竞赛方案以及“决胜xx大冲刺”十二月期交业务竞赛方案，都有效地提升了团队士气和工作积极性，为全年冲刺作了有益的拉动。

(三)针对各个层级人员，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

### 1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

区部在年初制定了针对整个年度的工作方向，并将各项目标进行细化分解，与全体主管签订了全年目标责任状，做到目标明确，奖惩有据，增强了全体主管带领团队冲刺全年工作目标的信心；在一年的工作当中，区部还每个月都结合团队的年度目标，制定月工作目标，并且不断地通过月工作总结会、周主管经策会的绩效分析，用数据说话，追踪团队目标的达成情况。在每次经策会上，区部会公布各级主管的个人举绩和增员情况，激励各级主管“打铁还需自身硬”，身先士卒带动属员。正是这种阶段追踪与检查的工作方法，引领着团队主管始终认清方向，带领团队追逐全年工作目标。

### 2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

区部从20xx年组建“精英俱乐部”以来，标准逐年提升，入会人数逐年增加，至20xx年已有区部精英俱乐部会员36人，入选市公司精英俱乐部的有3人，加入美国百万圆桌协会(mdrt)1人。为了进一步促进精英队伍的成长，区部在年初重新制定了《精英俱乐部章程》，对20xx年俱乐部入围标准再次上调，为精英业务员提供更多优惠政策，有效地促进了



团队争作优秀，努力加入俱乐部的热情。区部在搬入新职场后，专门为精英俱乐部制作了光荣榜，增强精英荣誉感，号召大家“向精英学习，向精英致敬”，区部内形成了的良好风气。为了加快精英成长，区部定期举办精英俱乐部例会，进行各种培训和目标追踪。特别是十月份以来，区部组建了60人的“精英突击队”进行分组对抗，每周日上午进行半天培训，邀请各区部高手、市公司领导 and 优秀讲师进行分享和授课，或提供外界交流机会、客户沟通机会。这些举措有力地提升了精英伙伴的水平，从观念、态度、技巧和习惯几个方面受益匪浅。至11月底，区部已有大批业务伙伴达到或接近20xx年精英俱乐部入围标准，绩优人员的基础越来越牢固。

3、针对区部工作人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

为了充分发挥组训、讲师、内勤等各级工作人员的作用，我区部在部门架构调整和人员岗位分工方面进行了大量有益的探索和实践，取得了明显成效。特别是乔迁新职场后，区部专门设置了“销售支持办”和“人力支持办”，重新进行人员分工和配比，设置专人负责人力支持管理方面的工作，专人负责销售支持方面的工作，保证了各项工作的明确性和条理化。区部还充分发挥组训讲师的特点，分派组训协助各个团队或网点的发展，使每个部门网点都有专人辅导；与此同时，区部对一些专项工作分别派组训负责，保证工作的全面深入开展，如“精英俱乐部”“产品说明会”“基本法考核预警”“代理人资格考试”“职场布置”“新人培训”“新人学校”等工作，都按照组训讲师的特长明确分配，专项负责的组训讲师对工作负责到底，有效地调动了相关人员的主观能动性，为工作的持续深入开展奠定了基础。区部每日召开组训、讲师夕会，及时传达最新资讯，研讨工作方法，商议各类问题，互相交流学习，保证了工作的顺利开展和执行力的提升，同时提升了组训讲师的工作能力和协调互助，取得明显的效果。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定；一手抓产品说明会，提高规模保费，保证目标达成。

抓好基础工作，立足长远发展，是十三区部长期以来始终坚持的方向，在20xx年，区部的基础管理工作又上了新的台阶。区部从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，区部始终高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。特别是进入十月份以来，区部将早会密度从一周三次调整为天天早会，由于有多年来坚实的团队管理基础，此举不仅在各团队得以顺利实施，而且受到大多数主管和营销伙伴的欢迎。很多伙伴纷纷表示，天天早会使伙伴们的工作意识更浓了，学到的知识更多了，非常有利于展业习惯的持续性。大家对天天早会的理解和支持，折射出区部长期以来基础管理的扎实和高度的执行力。

为了做好出勤管理，区部在年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全区部树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。好的制度放权给各部执行，加上有效的监督机制，使我区部出勤率始终在70%以上，有力地推动了各项工作的落实。

为了使各层级业务人员得到相应的培训支持，区部在早会经营之外，建立起有针对性的培训体系，如：针对新人的“新人培训班”；针对入司半年内人员的“新人学校”；针对精英高手的“精英俱乐部培训”，针对主管的“经策会培训”，针对无证人员的“代资考辅导培训”等等，区部还不定期为各级人员提供外界培训的机会，有效地提升了团队能力，开阔了眼界。

在职场建设方面，我区部本年度实现了质的飞跃。这首先得益于分公司总经理室的大力支持，区部借力使力，配合机关部门，充分利用乔迁新职场的时机，实现大手笔改建装修，使老公司焕发出新的活力，装修后的职场、办公室数量充足，环境优美，为团队的发展创造了硬件基础。借此机会，再一次对总经理室的高瞻远瞩表达全体xx区部人的感激之情！搬进新职场后，区部从长远出发，投入大量费用购置办公家具、基本设施等必需品，并重新设计各类展板，布置了“精英俱乐部光荣榜”“xx区部最受尊重的人”、“公司介绍”、“信息栏”等多种展板，为各职场制作了“业绩追踪榜”、“新人转正追踪榜”、“区训”等各类展板，使职场充满激励氛围。新职场的改建充分激发了全体伙伴的工作热情，也向来区部参加说明会、办理业务的社会各界展示出国寿的良好形象，受到了一致好评。

此外，区部在活动管理、举绩率管理等多个基础管理方面也都进行了深入持续的探索与实践，为xx区部的持续健康发展奠定了坚实的基础。

(五)积极响应保监委和总经理室的号召，进一步发展县域保险，利用乡镇网点扩大公司影响，提升区部战斗力。

我区部多年来在乡镇网点建设方面成效显著，已形成了以通州城区为中心职场，七个乡镇营业网点的合理布局，乡镇网点成为目前xx区部的重要业绩增长点。本年度区部成功育成次渠镇营销服务部，同时在乡镇网点建设方面加大了投入力度，从各方面给予必要支援，取得了突出成绩。

区部为每个网点都配备了内勤和组训，职场设备一应俱全，从根本上解除了网点发展的障碍。区部召开乡镇网点经理座谈会，商讨网点建设的新思路，并明确提出各网点的发展目标。今年二季度，区部专门将通州各村镇拥有销售人员的情况进行了汇总，从战略角度进行区域规划。区部轮流到各职场进行村镇分配，要求伙伴认领发展目标，努力实现“村村

都有伙伴，村村都有客户”，这些举措为乡镇网点伙伴指明了方向，对增员和业绩都起到了长期推动作用。

农村网点的代理人在辛勤的工作中向广大农村群众带去了保障，普及了保险知识，同时为公司带来了保费，目前各网点的保费收入已经占据整个通州营销业务的半壁江山。在经济效益显现的同时，网点建设带来的社会效益更加明显，在设有营业网点的乡镇□xx人寿的影响力占据突出地位，同业公司很难在当地站稳脚跟，这些都为我们事业的长远发展奠定了坚实的基础。

## 二、20xx年工作中存在的一些问题：

- 1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是城区团队，急需补充高素质人才，开拓高端客户市场。
- 2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；
- 3、部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高；
- 4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

## 三、20xx年工作设想

针对20xx年的经验和不足□xx区部要在20xx年重点做好以下工作：

- 1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。
- 2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

4、大力开展增员活动，特别是城区增员工作，要以区部层面运作，努力提高增员质量。

5、建立完善的层级培训体系，抓好主管培训、新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。

6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。

回顾以往，展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在市公司的正确领导下，在支公司的共同配合及xx区部全体同仁的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让国寿的大旗永远飘扬。

不知不觉我已经在公司工作了将近三个月的时间，在这几个月的工作中我深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司两级管理人员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到创业者的艰难和坚定，这对刚刚走上工作岗位的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。现在我将对这三个月来的工作情况进行总结。

在思想上，我深刻地认识到，从其他行业转入物流行业，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务及物流行业的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，积极锻炼自己的工作能力，力求尽快完成自身角色的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

在工作上，我主要从事的是办公室的日常工作。办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的一员，我清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，

是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在主管领导的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

三个月来，在主管领导的指导下，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，上级文件的处理、传阅，以及其他由办公室主办的一些事情都做到了及时、准确、无误。三个月来，我参与起草了一些文件，如《关于禁止管理人员利用职务职权从事参与或变相参与公司所属业务项目的有关规定》等，也撰写了一些工作材料，参与了公司两级机关一般管理人员年度业绩考核测评工作，同时，也积极主动地完成了上级领导交办的其他事情。

三个月的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表现在：1、初到公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每天疲于应付工作。尽管如此，但是我在很多方面得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，所以我在较短的时间内适应了新的工作。2、缺乏创新精神。不能积极主动地发挥自身聪明才智，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。3、工作不很扎实，不能与时俱进。作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。自身也存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识知识了解却不专精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，主动学习。身处当今知识经济时代，必须时刻学习方能不落伍，所以我将把加强学习，

提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，作为一项日常工作来抓，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。其次，提高服务意识，改进工作作风。作为办公室的一名文职人员，我将本着为人民服务的原则，热情、主动地做好自己的本职工作，为前来办事的人员提供满意的服务。再次，提高工作能力，勇于创新。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从小方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。同时，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对三个月来工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在转正以后的工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好。

在回顾这半年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和××支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

自××年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和××支公司车险部经理李刚来到××支公司。

在××支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，

定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了，××年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

## 电气公司的个人工作总结报告篇十九

对公司而言是提升的一年，自从今年x月份的文件改编到员工的文件培训，使大家的工作更趋标准化，内部管理更趋规范化，我司的物业服务得到业主认同，与业主形成良性互动。



我有幸与公司各级领导和同仁共同经历，分享公司每一点成功的喜悦。这也是我人生路上一段弥足珍贵的经历，现将一年来的工作总结如下：

## 一、工作方面

今年年初，\_\_大厦的西立面led幕墙灯进行整体维修改造，任务紧，工期短，狠追施工单位，按计划顺利的完成了施工监管任务，保证了工期，有效地控制了质量。led幕墙灯运行近一年以来，基本无故障，实现原定目标。

x月份左右，参与公司的文件改编，对原文件的不足之处提出改进意见，于x月份全部改编完成。在文件改编前的两个月，已实行新老文件合用的现象，在此期间出现过新老文件不适应的过程，在经过多次的培训、多次的改正后，于新文件下发后基本已能按照新标准、新规程进行操作。

做为强电领班，带领员工按照年度计划做好设备的保养工作，严格按照新编文件的规范操作，并填写相关的表格。并做好周工作计划、员工排班、材料采购计划等等。

今年x月，职位调整为运行主管以来，主要是对维修单的跟进及各部门之间的协调工作，合理安排，充分调动员工的工作积极性，在x月、x月班组缺人手的情况下，进行各班组交叉合作。高效率的完成前期的维修单，让员工互帮互助，达到不拖单的良好习惯。当然，在初期，我也曾迷惘过，困惑过，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，只要自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为工程总调度应该做的一些什么事情，一些不懂的东西也就迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要工作，我都会以充分的热情来干好事情。心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。

x月公司进行客户意见调查，我有幸参与其中，虽然做为一个

运行主管要经常与客户进行沟通，但做为意见调查回访这种事，我还是第一次，我以十二分的精神、热情的态度参加此次意见回访，客户对我们的回访表示满意，特别是33f的新入住公司美国优罗普洛对我司工程技术人员的维修质量及工作的细心表示赞许，并提出多对员工进行客户单元的服务收费培训，让每一个员工都了解工程部的维修工作流程，标准化的完成维修工作。

## 二、团队建设方面

作为工程部的总调度，要激发他人与你一起工作，以取得共同目标，而且能创立一种机会和成长并存的环境。在了解的基础上信任员工，不仅能够让员工体验解决难题、分享成功的乐趣，而且能够让员工认识到他们是这个团队的一部分，每个人都是这个团队有价值的贡献者。通过及时有效的沟通不仅能解决许多工作中现存的和潜在的问题，更能够让团队成员知道团队需要他们，激发他们的工作热情，形成和谐的团队。作为调度必须要了解团队中每个人有形的和无形的需求，尽力满足他们的需求或引导改变他们的需求。随着这方面能力的加强，团队成员会更有活力、更有凝聚力、更有战斗力。

## 三、不足之处与目标方向

过去的一年，是丰收的一年，喜悦的一年，在日历上记录了自己前行的一些点滴，在看到自己成绩的同时也清醒的看到自己的不足，如在沟通方面有时主动性不够，核心技术掌握程度不够，个人有些急躁，大局观有些差距等等，自己的不足有时自己反而看不清楚，在工作中真诚希望领导和同事多提宝贵意见。今后的工作中，我将继续坚持“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过参加学习来进一步充实自己，从而提高自己的管理能力。

## 四、小结

我始终尊崇这样一句哲言——天行健，君子自强以不息。我自己也因此而进步。公司的辉煌需要我们用努力去创造，个人的发展需要自己用拼搏去实现，为了这些崇高的目标，我一直都在不懈努力、奋力拼搏。在以后的工作当中，我将继续戒骄戒躁、艰苦奋斗，与大家一道紧密的团结在公司这个大家庭当中，用自己灿烂的青春去实现公司的目标。

## 电气公司的个人工作总结报告篇二十

作为电力行业的从业者，最重要的就是把安全第一，预防为主方针放在心里，时刻谨记。难么，今天小编就给大家整理了五篇优秀的电力个人上半年总结，希望对大家的工作和学习有所帮助，欢迎阅读！

### 电气公司业务员半年工作总结(一)

白驹过隙，我于今年上半年来到xx供电局工作已整整一年了。光阴似箭，半年的实习时间很快就过去了，我先后经历了严格而充实的新职工入企教育培训、省网公司集训、本局专业技术知识封闭培训后，又到线路管理所、变电管理所、电力设计咨询公司、城区供电分局四个生产部门实习，感受很深，收获颇丰。

回顾这一年的历程，在各级领导的教导和培养下，在老同志和同事们的关心和帮助下，我从一个懵懵懂懂、青涩的大学毕业生逐步成长为一名新时代员工，顺利地完成了从学生向职工自我角色的转变过程。在这一年的实习期里，不论在哪一个生产部门，我接触到的都是电力系统最基层的生产第一线职工，从他们身上我学习到了很多东西，不但有电力系统专业基础知识和生产现场实际操作技能，还有他们那种敬业爱岗、奋力拼搏、刻苦钻研、团结协作、优质服务、无私奉献……的精神，这些对我来说这简直就是一本终身受益的宝贵财富。

第一，经过系统学习后，我深感公司是一个大型企业，优秀的企业文化并将公司打造成为经营型、服务型、一体化、现代化的国内领先、国际著名企业战略目标的基础。自己在参加工作之前，面对我国严峻的就业形势，我认为只要参加了工作，好好干好自己的本职工作，解决温饱问题就算是一名合格的公民就行了。通过新员工入企教育培训和对方略的深入学习之后，我接触到了优秀的企业文化，它包含了公司的宗旨、使命、战略目标、发展思路、主题形象、企业理念等都是公司这个世界500强企业浓缩的各项管理精华，让我的思想也得到升华，更是通过学习具体的事例和工作的经历，使我深刻的感受到责任和义务，感受到方针“主动承担社会责任，全力做好电力供应”的，继续深入学习践行文化是我今后工作的一个重要内容。

第二，我在实习期间通过与基层生产第一线电力职工的接触中，感受到他们那种敬业爱岗的精神值得我学习。敬业爱岗精神是无处不在的，它体现在线路工人翻山越岭、鏖战艳阳风雪，保障输电线路畅通；它体现在变电运行操作人员日夜监控、重复谨慎操作，确保电网安全运行；它体现在设计人员夜夜亮起的盏盏明灯，为加快电网建设步伐加班加点进行工程设计；它体现在电力客户服务中心职工扬起笑脸真诚地为千千万万的用户服务。它，是我心中燃起的小火苗，照亮我对工作的认知，激起我对工作的热情。现在我回想起曾经多次跟随线路工人翻山越岭、烈日暴晒的实践，中午在山上肚子饿得咕噜噜叫，但是电力工人还在头顶烈日挥汗如雨的工作，他们没有丝毫的怨言，因为这就是电力职工最平凡的工作场面之一。那时刻我第一次被他们敬业爱岗的精神深深感动了，让我认识到什么是工作，什么是任务、什么是责任。而后其它生产部门的各个班组，我都体会到相同的感动，特别是在电力客户服务中心，面对几万户居民的电费缴纳和用电业扩工作，几名电力职工全年无节假日和双休日的倒班轮岗，常常忙了一上午连口水都忘了喝，让我体会到热爱工作、认真对待工作，其实是一件非常神圣和美好的事情，电力职工在认真工作的时候体现了一种特别美。敬业爱岗精神将是我一

生受用不尽的宝贵财富，今后在任何工作岗位上都会将它发扬、继承下去。

第三，通过这一年的轮岗实习，我感受到学习将是我终生的课题。如何将自己在学校学习的理论知识运用到工作中，并且查缺补漏，苦学不熟悉的电力专业知识，这是我一直钻研的问题。由于我是学习文科专业的，在实习期间每到一部门和班组我都勤奋学习其电力相关的专业技能知识，认定学习是终身的事业，“在工作中学习、在学习中工作”一直是我坚持的理念。在跟随线路工人到现场实际工作中，我学习了很多电力设施基本的知识，认识了各种电杆杆型、了解了组成线路的各个部件等等知识；在xx变电站，我通过查看资料及观察变电人员操作，了解了变电站的组成和设备，以及“两票三制”的重要、操作的安全措施和各种危险点预防控制措施等等；在设计咨询公司，通过实际描图和晒图纸，我学会cad软件的基本操作，体会了晒图机的操作以及设计工作的整套流程；在电力客户服务中心实习的半年时间里，更是认真学习书本上电力系统的基本知识，还有用电业务受理的专业技能知识，做到面对客户能够解答大部分的基本用电疑问，已能受理用电方面的基本业务接洽工作。但是我要掌握的知识还远远不够，需要学习的知识和技能还有很多，要做好今后的工作，就需要加倍的努力，只有刻苦学习、深刻钻研、并且多实践，才能更早的“出真知”。

第四，通过一年的学习实践，我看到了电力职工团结协作精神是干好各项工作的关键。团结就是力量，这句至理名言深刻的阐述了我们工作中一种重要的精神。任何工作都离不开大家的合作，所谓“滴水不成海，独木难成林”，公司作为世界500强之一的企业，更是需要所有人的努力，方略的团队理念就言简意赅的阐述了团结协作的必要性和重要性。我们一开始实习，首先就是学习领会方略，感受文化，对于团队理念就有了初步的认识，再结合我之前在学校学生会工作和大学在著名企业实习期间的体会，更加深刻的理解团结协作的重要性。在这一年实习中，每到一部门和班组，我都感

受到这种和谐的团结精神，特别是基层生产班组，很多工作任务都是需要很多人协作才能完成的，比如在变电站生产现场的实际倒闸操作中，变电运行人员必须进行唱票、复诵等程序正确无误后才能操作，正是这种团结协作、互相支持的精神鼓舞大家出色完成各项任务。

## 电气公司业务员半年工作总结(二)

上半年在忙忙碌碌中，不觉间已悄然向我们挥手作别。回首半年来的工作和思想，感悟良多。半年来，以“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，统一思想，迎难而上，攻坚克难。以改革创新为动力，提高自身素质，把自己打造成一名合格优秀的员工。现将我本年度的思想、工作总结如下：

### 一、思想方面

这半年来，在公司领导的教导下，通过自身的不断努力，迎难而上，攻坚克难。无论从思想上、学习上都取得了长足的进步和收获。思想上坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法律法规及公司各项规章制度。学习上认真学习党的科学理论，不断提高实际工作能力，认真学习公司的管理规范、积极开展创新，加强对社会公德意识，自觉地以社会责任感考虑自己的行动，洁身自好，远离不义之财，做“一个高尚的人，一个有道德的人，一个有益于社会的人”。

### 二、工作方面

观上进、善于沟通，团结和谐部室人员，注重团队精神。善于学习，多层次参加教育学习培训，不断提高自身的工作能力与综合素质。深入一线，服务于客户解难事，在工作中注重细节，不断提高落实能力和操作水平。工作中能够吃苦耐劳，敢于挑战，努力提高工作效能。特别在未来的工作中

及时总结工作中的经验和不足之处，我将以充沛的精力，刻苦钻研努力工作，不断地提高自己的工作能力与企业同步发展。

### 三、存在的问题与不足

一是在学习方面，有时会有偷懒的想法，不能够长期坚持，还有就是学习的面比较窄；二是在工作方面，年轻气盛，有时候干工作会闹点小情绪，影响工作的正常开展，对一般性的、事务性的工作，缺少创新和开拓精神。三是在工作和生活当中，有时候会有一些好的想法，真正去落实的比较少，或者是遇到挫折和困难就会退缩。以上分析出来的问题，我将在今后的生活、工作和学习中，时时予以对照检查，严格要求自己，不断完善自己，加强修养，锤炼党性，争做一名优秀的党员。

### 四、今后的努力方向

回顾近一年来的工作，对照自己的职责要求，我决心在今后的的工作中认真把握好以下几个方面：

- 1、提高学习能力，进一步增强自身素质，在今后的的工作中，要努力加强学习的自觉性，学习政治理论，学习业务知识，牢固树立终身学习的观念，从而不断提高自身的综合素质。
- 2、提高工作能力，进一步增强本职工作的本领，在实际工作中，要树立忠于职守、爱岗敬业、开拓进取、乐于奉献的职业道德，要树立敢于负责、勇于克服一切困难的精神，要善于发现在工作中存在的不足，加以创新和改进，进一步树立服务意识，坚持服务宗旨，在自己负责的各项工作中，力争把工作做在前面，掌握工作的主动权。
- 3、提高创新能力，进一步增强工作的实在性，随着公司的不断发展，新情况、新问题会越来越多，工作任务也会越来越

重。要适应形势的发展，对过去的工作进行认真细致的总结、分析、巩固、和升华。始终都能以良好的精神状态、饱满的工作热情、全新的思想意识应对全新的工作。坚持说实话、办实事、求实效。

4、提高自律能力，进一步增强自我要求的意识，始终把自己的职位看作是对自己的一种“约束”，看作是一种责任，时时处处坚持用党章和党的各项规定严格要求自己，使自己的言行符合共产党人高尚的人生观、崇高的精神境界和道德情操。

### 电气公司业务员半年工作总结(三)

秋季来临，不知不觉，上半年转眼间已经过去了。这半年来我在站领导的正确领导和关怀下，在值长的带领下，在各班组成员的帮助下已从当初一个参加变电运行工作的新人，成为如今运行工作中的一名正值班员，并紧紧围绕公司中心任务，坚持“安全第一，预防为主”的方针，奋力拼搏，在各个方面都取得较好的成绩，全面优质地完成了上级领导下达的各项任务。

回顾半年来的工作，我主要做了以下几个方面：

#### 一、加强安全意识

安全生产是所有工作的重中之重，半年中我加强对《电业安全工作规程》的学习；及时学习安全简报、督查通报和事故快报，吸取事故教训，举一反三；严格“两票三制”，规范操作，杜绝习惯性违章，夯实了安全生产的基础。在今年各项倒闸操作，特别是综合性检修的送电过程中，我能严格按照倒闸操作规范化流程进行，顺利的完成了本年度的倒闸操作。

我还积极参加日常安全活动和上级部署的各项专题安全活动。通过日常安全活动的参加，认真学习安全生产的方针政策、



上级的规定指示和要求，认真学习上级下发的各种安全文件安全简报和事故通报，认真学习相关规程和制度，我找到了许多工作中的不足，安全意识也得到了很大的提高。另外根据季节特点以及上级要求我还积极参与春季安全大检查、秋(冬)季安全大检查和“安全月”活动等工作，按照上级的部署和要求，以实事求是的工作态度进行认真学习排查，和同事们找出安全生产中的薄弱环节和设备缺陷。

## 二、加强业务技能

过硬的业务技能是安全生产的前提，所以在安全生产的同时我还积极开展对自身的业务技能培训。通过一年多的学习和工作经验的积累，虽然在业务水平上有了一定的提高。但是目前，随着本所设备的不断更新，必须加强岗位技能的培训。为此，要加强自身业务学习，刻苦钻研技术水平，提高自身的业务技能和对事故的应急处理能力，在作好每月的技术问答、现场考问和事故预想、以及每季的反事故演习同时，主动参与到变电站检修试验工作，向现场调试检修的师傅讨教，把书本上的知识同具体设备有机结合起来学习。

## 三、积极参与班组布置的各项工作

今年我们班组于年初成立了小组，我在小组中负责的制作工作。我们小组的课题于xx月在站发布，成果得到了站领导评委的一致认可。本次活动使我的工作能力和解决问题的能力都得到了很好的锻炼。

1. 专业业务水平不高，事故应急处理能力不强。虽然通过三年多的学习和工作经验的积累，在业务水平上有了一定的提高，也成为了一名正值班员。但由于我在变电运行这个工作岗位上时间还不长，所以业务水平和工作经验与其它老同志比还是比较低，离一名合格的正值班员还有一段距离。

2. 意识还不够强。有时的安全活动没有能够认真的投入，在

平时对于安全在思想上有时还有点松懈。具体表现是在平时工作中还有一些习惯性违章现象没有完全杜绝，例如：操作时监护不到位，巡视时不按规定的巡视路线巡视和没有按规定时间巡视等现象。

对于上述不足之处，在接下来的工作中，我要总结经验教训，找出差距，克服不足之处，特别的安全工作方面。在成绩面前我要保持清醒的头脑，充分认识到不安全的因素还可能存在，只有通过坚持“安全第一，预防为主”的方针，周密细致的工作，才能防患于未然。

## 电气公司业务员半年工作总结（四）

20xx年以来，我所在公司党组正确领导下，在各科室大力支持下，全所干部职工按照国网公司提出的“一强三优”战略目标，团结一致、齐心协力，加强安全生产管理，提高经济效益，深化优质服务。为争创一流供电企业奋力拼搏，较好的完成了市局下达的各项经济指标，现将半年来我所工作情况重点汇报如下：

### 一、主要经济指标

#### 1、购电量

1-5月份累计完成购电量 41203960kwh□较去年同期的 kwh 多购3248800kwh□购电量同比增长8.5 %，较好完成年初市局下达的经济指标。

#### 2□10kv □0.4kv线损

1至5月份累计完成购电量41203960kwh□售电量39858132kwh□损失电量 1345828kwh□10kv线损1至5月份累计完成3.27%，较去年同期3.97%，下降了0.7%，比市局年初下达指标5.2%少损了1.93%。1-5月份低压综合线损率

为8.91%，与年控计划9.5%，降低0.59个百分点，较去年同期的9.11%，下降了0.2个百分点，完成市局下达工作指标.线损小指标完成情况：企业综合功率因数完成0.93，比指标0.92降低0.01；计量故障差错率完成99%，完成上级指标。

### 3、安全工作

20xx年以来我们始终贯彻“安全第一、预防为主”的工作方针，本辖区内无系统职工及群众触电伤亡事故，无发生主设备烧毁及其他重大事故，确保了电网安全运行，确保了政治安全，经济安全，生产安全目标实现。今年上半年从国网公司到市局进行了一系列的安全工作，我们根据上级精神也进行了专项整顿工作，完成了上级安全生产、培训、教育等工作。

### 4、电费回收

本年度1-5月电费应收21489424.20元，实收21489424.20元，上交回收率100%，旧欠回收0元。旧欠回收完成0%，距完成市局下达的清欠任务还有距离。

## 二、20xx年上半年工作简要回顾

1、经营管理：今年以来我们始终坚持经济效益是中心的经营原则，强化内部管理，深化经营管理目标责任制。

供电所班子内部分工明确：所长负责全面，各副所长分线包片负责电费回收，供电所与各岗人员签定目标责任状，奖罚分明。根据市局安排月考兑现，确保目标任务的完成。

深入开展营业大普查。全所计量设备台帐清晰，定期召开经营分析会，坚持每月及时分期抄表制度，对发现的计量及ct问题，报所分析、备案、核算，及时合理追补。杜绝人情电、关系电，在跑、漏、丢上做文章，今年4、5月份由所组织全

面系统的对辖区内用电性质执行电价上进行了细致的逐户自查及普查，一是对统管内营光、工副用电按居民电价收的人情电纠改。二是加大农电工本人及大队干部白用电监控力度，所里和各线及时核查，每月上墙公布。三是根据用户用电负荷及时调动ct倍率，尽量缩小计量误差。

关于作好线损管理。(1)我们主抓了职工及农电工业务技能交流培训，传授查窃、降损管理先进经验、介绍用户窃电实例、讲解影响线损的主要因素，不断提高员工业务素质(2)对线损高的线路及台区提出指导性意见，制定整改措施，领导带班深入一线，变换时限，增加抄表次数，采取更换专用锁、加封印封条等措施。(3)严格考核兑现制度，奖勤罚懒，激励上进。通过广大干部职工的不懈努力，我所10kv□0.4kv管理收到预期效果□10kv及0.4kv较去年均有所下降。

电费回收：今年以来在旧欠回收问题上通过大家努力虽然做了一定工作，制定了目标跟踪措施，但离上级要求还是有差距。其主要是领导层工作方法思路、措施不当，未能调动职工的积极性，在下半年里要重新谋划。

安全生产“安全生产，人人有责”、“安全第一、预防为主”、“学安规、懂安规、用安规”，这些话已成为我所工作人员嘴边的“口头禅”，大家心里都明白，只有时时加强自身的安全学习，提高安全事故的防范能力，才能保障自己的安全。我所每月的“安规”学习和“安全活动周”，大家都积极参加，在公司的领导下，大家在实践工作中认真开展“安全月”、“安全周”以及各项专题安全整顿等活动，同时对我所的安全生产设备、劳动安全和作业环境、安全生产管理、危险点控制分析、安全大检查五个方面作出安全性评价，对存在的问题和安全隐患，积极组织认真的分析和总结，并进行消缺，明确安全职责。在半年时间里，我所实现安全生产 天，设备完好率达到100%以上，无任何安全事故发生的记录。

### 三、主要工作完成情况

#### 营销管理：

1：1-5月应收电费21489424.20万元，实收电费21489424.20万元，电费回收率100%，电费上缴率100%，陈欠电费完成回收0万元。

2：校验民用电表8700余块。

3：完成营销资料工作整理工作，根据上级要求，正在完成低压信息录入，低压抄表路线图、高压抄表路线图、高压抄表顺序说明、高压用户信息录入情况。预计在20日前完成。

4：完成并上报了转供电调查情况，对不合规定转供电进行了认真清理。

5：普查用电工作关系到企业的经济效益，故我所从不敢放松，因本所有线路多、人员少、退休内退职工多、工作岗位职工少，所以本所属于缺编，在电价核比工作上切实无太大力量投入，但我们也对用电核查工作不懈怠，不停加大自查力度。严堵“跑、漏、丢”。

6：我所每月不定期的对线路进行巡视检查，针对隐患，我所积极采取有效措施，避免了安全隐患的发生。

7：成立光力水电量比例效能监察小组，负责研究本所系统光力水电量比例效能监察工作。完成了监察自查，认真填写各种报表，并完成各报表分析。

#### 安全生产：

1：日常安全性评价工作中发放安全宣传材料4000余份。更换跌落保险59只，避雷器 23只。更换安装10kv隔离开关 36只。

更换p15t□p25t支瓶920只。更换低压支瓶 300只□jp柜维修104台次。协助工矿企业产权10kv分支更换绝缘线(高压电缆)1处 40m□完成辖区企事业单位公共场所及学校安全用电治理工作。

2: 按照上级要求, 完成了李亲顾站13条出线全部清扫任务。

3: 下达隐患通知书15份。

4: 配合农电科、安检科完成了职工及农电工安全培训考试工作。

5: 护电工作, 辖区分工明确, 坚持定期巡视制度, 辖区10kv□35kv□110kv□500kv杆塔等配电设施未发生被盗、人为破坏事故, 其中10kv-500kv线路清理树障97棵□400kv清理树障245棵。

6: 辖区所有变台摇测接地电阻, 不合格变台6处。正在处理中。

7: 依照上级指示进行了详细的防汛工作安排并制定了处理紧急事故、处理防汛事故等预案。

8: 对工器具进行了试验、检测、保管、重新配备、完善。

9: 对所有未整改的台区和未完全整改的台区, 及新增户较多, 供电半经过长, 需增变台, 增线路的台区进行了草图绘制, 制定了整改方案。有计划的完成“两措”计划。

10: 更换加粗低压导线1360m□

11: 完成农灌线路改造计划。

12: 完成设备评级计划。

13: 标准化线路情况基础资料已经全部收集到位。

14: 检查了电杆情况，重点放在水泥耐张杆、运行年限长的水泥电杆。发现不合格电杆9处，其中一般缺陷6处，紧急缺陷3处，紧急缺陷在20xx年7月前处理完毕。检查完毕后，对工作开展情况进行统计汇总，已将统计汇总表于5月19日前报到生产技术部。

15: 根据市局要求，积极开展了“学《安规》、学《案例》、学制度”专题安全教育活动，并认真做好记录。

: 贯彻落实了《定州市供电有限责任公司转发关于定州市安全检查生产委员会做好春节、“两会”期间安全生产工作的紧急通知》完成了各次保电工作。

16: 累计召开安全例会25次，及时完成了市局各科室报表登统工作，完成了辖区内历次保电及其他临时工作任务。。

## 提高服务质量

坚持“人民电业为人民”的宗旨，本着“优质、方便、高效、规范、真诚”的服务方针，不断提高服务质量，增强服务意识，规范服务内容，坚持为民办实事的精神，开展了一系列重要举措。

1、有计划定期对员工进行服务理念教育，及待客的热情，举止的文明，仪态的端庄，着装的整洁等立方面的培训[]20xx年以来未发现供电所责任的投诉事件。

2、一如继往的坚持客服中心标准化建设，并在营业窗口设立了客户意见簿，这样确保了能在第一时间了解自身存在的问题及客户的需要，做到了企业与客户面对面的交谈，心与心的沟通。农灌卡表改造工程要积极与村委会进行沟通，认真做好群众解释工作。在售卡处和街道显要位置张贴“客户须

知”，向用户详细解释磁卡的使用方法。

3：将每次计划或非计划性停电的有关情况及时通知事业、企业单位及个体、主要用电大户，外商企业。

4□20xx年来我所在反商业贿赂、精神文明廉正建设搞好警示教育方面。结合本所实际情况建立健全了各项规章制度，作到了有令必行，有禁必止，认真贯彻国网公司“十个不准”保证了本单位班子成员及员工没发生违纪违法群众举报事件。我所强化服务意识，认真落实服务承诺，注重加强职工队伍建设特别是农电工的教育督导，积极协调与社会各界的沟通联系，走访用户，广泛听取各方面的意见和建议，及时处理群众来信、来访及投诉事件。我所注重以下几个方面，一是用户关心的电费电价。我所严格国家电价政策，不但统管内的收费电价要管理到位，还要抓好统管以外的配变，电价政策的收执不出问题。二是对停限电用户意见大的宣传解释，要严格执行政府公示拉停序位，及时向当地乡政府及用户汇报及解释。三是作好工业用户避峰添谷用电、摘瓜措施，确保居民生活、农业正常供电，四是保障24小时值班报修、抢修工作到位。由于广大干部职工的努力，得到了社会各界理解和支持，辖区内没有发生因供电所工作不到位引发的越级上访有效投诉事件。

5出色的完成了各次接待任务及高考期间的保电任务。

经过全员共同努，本所服务意识，服务内容，服务质量，都已上了一个新台阶，树立了良好的社会形象，受到了社会各界的好评。

党建、班子建设

20xx年以来我所始终坚持从思想上、作风上组织建设上注重加强党的建设，切实发挥党支部战斗堡垒和党员先锋模范作用，从严要求班子成员。班子成员之间勇于开展批评与自我



批评，坚持民主集中与个人分工相结合，完善监督约束机制，班子团结，带领全体职工心往一处想，劲往一处使，较好的完成了市局交给的各项工作，保持了政令上通下达。认真贯彻了《关于认真学习贯彻胡锦涛同志在中国共产党第十七届中央纪律检查委员会第二次全体会议上的重要讲话的通知》(保供纪[20xx]2号)根据保定供电公司第二季度纪检监察工作例会会议精神，结合工作实际，大力推进学用结合活动。认真查找本单位在党风廉政建设中存在的“危险点”两处并及时制定了整改措施。

我所积极参与镇党委开展保持共产党员先进性教育活动，使全体党员从思想行动上有了很大提高，培养积极分子1名，党员没有发生违规违纪事例。

#### 四、存在的主要问题

1、安全生产基础仍然比较薄弱，从各季安全大检查来看，本所各线路，设施基本符合安全生产标准，综合评分也有所上升，但很多线路设施仍不符合安全生产要求，有些地方甚至是“老牛拉破车”只能勉强支撑，一到吹大风，下大雨，和春节、夏季等用电高峰时，经常会造成部分区域停电，主线烧断，用户表计过负荷烧坏等现象。

2、一直以来，本所坚持以人为本，重抓员工队伍建设，在这方面也投入了大量人力、物力，但员工的整体素质仍不很高，这也是制约本所全面发展的难题。特别表现在管理与被管理之间的矛盾还比较突出。

3、单台线损达标率仍不尽人意，这主要是有个别台区管理不到位，也有部分造成供电半径长的现象。

4、同杆架设，“三线交叉”等问题仍比较严重，且难以进行清除。

5、优质服务仍有不到之处，主要表现在部分员工素质差刁蛮，无理等用户时，不能从容面对。

6、线损仍不稳定，有时会出现反弹现象。

7：旧欠电费回收存在畏难情绪，旧欠回收方法措施不当有待改进。

8：目标考核不严禁，奖勤罚懒激励上进机制不得力。

## 20xx年下半年工作思路

20xx年下半年总体指导思想是：继续在公司党委正确领导下，紧紧围绕建设“一强三优”现代化公司战略目标和“三抓一创”工作思路，规范管理齐心协力、真抓实干，为全面完成上级下达的各项考核指标和工作任务而奋斗。

### 一、主要奋斗目标

1、抓好安全生产，严格执行安全措施及各项责任制，杜绝各类事故的发生，确保实现不发生系统内部人身重大伤亡事故。重大设备、火灾及本单位负主要责任的交通事故。

2、加强营销管理，集中检查抄表40个重点台区，校验电表7000块，低压线损完成公用综合配变控制在8.5%以下，公用农灌配变控制在5.6%以下，高压线损控制在3.5%以下。电费100%收缴。完成24台公用配变增容计划。完成高压计量的20台预付费装置安装情况。配合市局完成下半年工程任务，并完成一、二批农灌遗留工程及20xx年一批改造三个村增容改造和安装计量装置任务。

3、抓好“各项责任制”落实，全面提高干部职工敬业管理水平。

- 4、抓好供电所标准化管理工作。
- 5、调整思路重点改进旧欠电费回收方法措施。争取完成上级下达的旧欠回收任务。
- 6、修订好本单位各项工作规章制度及考核细则，确保完成上级交给的各项工作任务。
- 7、加强学习，不断改进全面提高干部职工业务，组织协调素质水平及农电管理水平。
- 8、加强对农电工队伍管理教育引导。
- 9、采取整改措施，加大管理□20xx年对低损高的台区全面整改治理。
- 10、抓好优质服务，确保民主行风电力企业保持优秀。

## 二、任务与措施

### 1、狠抓安全，夯实安全生产基础

安全生产是电力企业的永恒主题，更是经济效益的重要保证，本所始终把安全工作放在重之又重的位置，从抓员工安全教育入手，培训员工操作技能，落实安全责任制，加大考核力度。从而大大夯实了安全生产基础，稳定安全生产局面，进一步加强安全生产指标责任考核与安全教育按照供电所基础合格标准的要求，系统的建立安全管理各项规章制度，建立和完善工作标准，开展以班组为中心的安全学习活动，努力提高安全活动质量。坚持“以人为本”抓好安全知识的普及教育工作，加强对员工进行安全教育和技能培训，努力提高全员安全意识和技能操作水平，加大安全用电的宣传力度。

### 2、加强企业的经营管理

坚持以经济效益为中心，坚持开展有经济活动分析，要求员工每月对自己管理的台区进行盈利结算，即供电量、售电量、售电均价、维护费用、成本、收益，以此来提高全员的成本意识和效益意识，增强生存和发展的危机感，进一步提高开拓电力市场的重要性的认识和电力营销水平，制定有效的促销措施和指标考核办法，做到严考核，重奖罚，在增供扩销上下功夫。

3、强化优质服务，建立以客户为中心的服务体系，以“人民电业为人民”为服务宗旨，以满足客户需要为目标，大力倡导“走出去，请进来”“尽心服务、尽力先行”的经营服务理念，切实转变工作作风，提高员工素质，增强服务意识，积极推行承诺服务和首问责任制，不断完善营业窗口建设为客户提供方便、快捷、优质的服务。

4、进一步加强党风廉政建设和创建文明单位

1)、积极开展，大力创建一流企业，树立企业新形象。

2)、认真贯彻十六精神，按照“三个代表”的要求，切实加强党风建设和行风建设，进一步加大反腐倡廉的宣传力度，不断加强党性党纪党风教育，理想信念教育，通过教育，不断提高防腐拒变的能力，进一步健全监督机制和约束机制，杜绝违法违纪行为发生。

以上是我上半年年各项工作开展的基本情况，及下办年工作的重要工作任务目标，相信在公司正确领导下及全所员工的共同努力下，定能够让本所的各项工工作稳定开展，稳步上升。

电气公司业务员半年工作总结(五)

20xx年以来,我所在公司党组正确领导下,在各科室大力支持下,全所干部职工按照国网公司提出的“一强三优”战略目标,团结一致、齐心协力,加强安全生产管理,提高经济效益,

深化优质服务。为争创一流供电企业奋力拼搏，较好的完成了市局下达的各项经济指标，现将半年来我所工作情况重点汇报如下：

## 一、主要经济指标

### 1、购电量

1-5月份累计完成购电量 41203960kwh，较去年同期的 kwh 多购3248800kwh，购电量同比增长8.5 %，较好完成年初市局下达的经济指标。

### 2、10kv 0.4kv线损

1至5月份累计完成购电量41203960kwh，售电量39858132kwh，损失电量 1345828kwh，10kv线损1至5月份累计完成3.27%，较去年同期3.97%，下降了0.7%，比市局年初下达指标5.2%少损了1.93%。1-5月份低压综合线损率为8.91%，与年控计划9.5%，降低0.59个百分点，较去年同期的9.11%，下降了0.2个百分点，完成市局下达工作指标. 线损小指标完成情况：企业综合功率因数完成0.93，比指标0.92降低0.01；计量故障差错率完成99%，完成上级指标。

### 3、安全工作

2016年以来我们始终贯彻“安全第一、预防为主”的工作方针，本辖区内无系统职工及群众触电伤亡事故，无发生主设备烧毁及其他重大事故，确保了电网安全运行，确保了政治安全，经济安全，生产安全目标实现。今年上半年从国网公司到市局进行了一系列的安全工作，我们根据上级精神也进行了专项整顿工作，完成了上级安全生产、培训、教育等工作。

### 4、电费回收

本年度1-5月电费应收21489424.20元，实收21489424.20元，上交回收率100%，旧欠回收0元。旧欠回收完成0%，距完成市局下达的清欠任务还有距离。

## 二、20xx年上半年工作简要回顾

1、经营管理：今年以来我们始终坚持以经济效益为中心的经营原则，强化内部管理，深化经营管理目标责任制。

供电所班子内部分工明确：所长负责全面，各副所长分线包片负责电费回收，供电所与各岗人员签定目标责任状，奖罚分明。根据市局安排月考兑现，确保目标任务的完成。

深入开展营业大普查。全所计量设备台帐清晰，定期召开经营分析会，坚持每月及时分期抄表制度，对发现的计量及ct问题，报所分析、备案、核算，及时合理追补。杜绝人情电、关系电，在跑、漏、丢上做文章，今年4、5月份由所组织全面系统的对辖区内用电性质执行电价上进行了细致的逐户自查及普查，一是对统管内营光、工副用电按居民电价收的人情电纠改。二是加大农电工本人及大队干部白用电监控力度，所里和各线及时核查，每月上墙公布。三是根据用户用电负荷及时调动ct倍率，尽量缩小计量误差。

关于作好线损管理。(1)我们主抓了职工及农电工业务技能交流培训，传授查窃、降损管理先进经验、介绍用户窃电实例、讲解影响线损的主要因素，不断提高员工业务素质(2)对线损高的线路及台区提出指导性意见，制定整改措施，领导带班深入一线，变换时限，增加抄表次数，采取更换专用锁、加封印封条等措施。(3)严格考核兑现制度，奖勤罚懒，激励上进。通过广大干部职工的不懈努力，我所10kv□0.4kv管理收到预期效果□10kv及0.4kv较去年均有所下降。

电费回收：今年以来在旧欠回收问题上通过大家努力虽然做了一定工作，制定了目标跟踪措施，但离上级要求还是有差距。

其主要是领导层工作方法思路、措施不当,未能调动职工的积极性,在下半年里要重新谋划。

安全生产“安全生产，人人有责”、“安全第一、预防为主”、“学安规、懂安规、用安规”，这些话已成为我所工作人员嘴边的“口头禅”，大家心里都明白，只有时时加强自身的安全学习，提高安全事故的防范能力，才能保障自己的安全。我所每月的“安规”学习和“安全活动周”，大家都积极参加，在公司的领导下，大家在实践工作中认真开展“安全月”、“安全周”以及各项专题安全整顿等活动，同时对我所的安全生产设备、劳动安全和作业环境、安全生产管理、危险点控制分析、安全大检查五个方面作出安全性评价，对存在的问题和安全隐患，积极组织认真的分析和总结，并进行消缺，明确安全职责。在半年时间里，我所实现安全生产 天，设备完好率达到100%以上，无任何安全事故发生的记录。

### 三、主要工作完成情况

营销管理：

1：1-5月应收电费21489424.20万元，实收电费21489424.20万元，电费回收率100%，电费上缴率100%，陈欠电费完成回收0万元。

2：校验民用电表8700余块。

3：完成营销资料工作整理工作，根据上级要求，正在完成低压信息录入，低压抄表路线图、高压抄表路线图、高压抄表顺序说明、高压用户信息录入情况。预计在20日前完成。

4：完成并上报了转供电调查情况，对不合规定转供电进行了认真清理。

5: 普查用电工作关系到企业的经济效益, 故我所从不敢放松, 因本所有线路多、人员少、退休内退职工多、工作岗位职工少, 所以本所属于缺编, 在电价核比工作上切实无太大力量投入, 但我们也对用电核查工作不懈怠, 不停加大自查力度。严堵“跑、漏、丢”。

6: 我所每月不定期的对线路进行巡视检查, 针对隐患, 我所积极采取有效措施, 避免了安全隐患的发生。

7: 成立光力水电量比例效能监察小组, 负责研究本所系统光力水电量比例效能监察工作。完成了监察自查, 认真填写各种报表, 并完成各报表分析。

安全生产:

1: 日常安全性评价工作中发放安全宣传材料4000余份。更换跌落保险59只, 避雷器 23只。更换安装10kv隔离开关 36只。更换p15t□p25t支瓶920只。更换低压支瓶 300只□jp柜维修104台次。协助工矿企业产权10kv分支更换绝缘线(高压电缆)1处 40m□完成辖区企事业单位公共场所及学校安全用电治理工作。

2: 按照上级要求, 完成了李亲顾站13条出线全部清扫任务。

3: 下达隐患通知书15份。

4: 配合农电科、安检科完成了职工及农电工安全培训考试工作。

5: 护电工作, 辖区分工明确, 坚持定期巡视制度, 辖区10kv□35kv□110kv□500kv杆塔等配电设施未发生被盗、人为破坏事故, 其中10kv-500kv线路清理树障97棵□400kv清理树障245棵。



6: 辖区所有变台摇测接地电阻, 不合格变台6处。正在处理中。

7: 依照上级指示进行了详细的防汛工作安排并制定了处理紧急事故、处理防汛事故等预案。

8: 对工器具进行了试验、检测、保管、重新配备、完善。

9: 对所有未整改的台区和未完全整改的台区, 及新增户较多, 供电半经过长, 需增变台, 增线路的台区进行了草图绘制, 制定了整改方案。有计划的完成“两措”计划。

10: 更换加粗低压导线1360m<sup>2</sup>

11: 完成农灌线路改造计划。

12: 完成设备评级计划。

13: 标准化线路情况基础资料已经全部收集到位。

14: 检查了电杆情况, 重点放在水泥耐张杆、运行年限长的水泥电杆。发现不合格电杆9处, 其中一般缺陷6处, 紧急缺陷3处, 紧急缺陷在2008年7月前处理完毕。检查完毕后, 对工作开展情况进行统计汇总, 已将统计汇总表于5月19日前报到生产技术部。

15: 根据市局要求, 积极开展了“学《安规》、学《案例》、学制度”专题安全教育活动, 并认真做好记录。

: 贯彻落实了《定州市供电有限责任公司转发关于定州市安全检查生产委员会做好春节、“两会”期间安全生产工作的紧急通知》完成了各次保电工作。

16: 累计召开安全例会25次, 及时完成了市局各科室报表登

统工作，完成了辖区内历次保电及其他临时工作任务。。

## 提高服务质量

坚持“人民电业为人民”的宗旨，本着“优质、方便、高效、规范、真诚”的服务方针，不断提高服务质量，增强服务意识，规范服务内容，坚持为民办实事的精神，开展了一系列重要举措。

1、有计划定期对员工进行服务理念教育，及待客的热情，举止的文明，仪态的端庄，着装的整洁等立方面的培训，2008年以来未发现供电所责任的投诉事件。

2、一如继往的坚持客服中心标准化建设，并在营业窗口设立了客户意见簿，这样确保了能在第一时间了解自身存在的问题及客户的需要，做到了企业与客户面对面的交谈，心与心的沟通。农灌卡表改造工程要积极与村委会进行沟通，认真做好群众解释工作。在售卡处和街道显要位置张贴“客户须知”，向用户详细解释磁卡的使用方法。

3：将每次计划或非计划性停电的有关情况及时通知事业、企业单位及个体、主要用电大户，外商企业。

4□20xx年来我所在反商业贿赂、精神文明廉正建设搞好警示教育方面。结合本所实际情况建立健全了各项规章制度，作到了有令必行，有禁必止，认真贯彻国网公司“十个不准”保证了本单位班子成员及员工没发生违纪违法群众举报事件。我所强化服务意识，认真落实服务承诺，注重加强职工队伍建设特别是农电工的教育督导，积极协调与社会各界的沟通联系，走访用户，广泛听取各方面的意见和建议，及时处理群众来信、来访及投诉事件。我所注重以下几个方面，一是用户关心的电费电价。我所严格国家电价政策，不但统管内的收费电价要管理到位，还要抓好统管以外的配变，电价政策的收执不出问题。二是对停限电用户意见大的宣传解释，

要严格执行政府公示拉停序位，及时向当地乡政府及用户汇报及解释。三是作好工业用户避峰添谷用电、摘瓜措施，确保居民生活、农业正常供电，四是保障24小时值班报修、抢修工作到位。由于广大干部职工的努力，得到了社会各界理解和支持，辖区内没有发生因供电所工作不到位引发的越级上访有效投诉事件。

5出色的完成了各次接待任务及高考期间的保电任务。

经过全员共同努，本所服务意识，服务内容，服务质量，都已上了一个新台阶，树立了良好的社会形象，受到了社会各界的好评。

## 党建、班子建设

20xx年以来我所始终坚持从思想上、作风上组织建设上注重加强党的建设，切实发挥党支部战斗堡垒和党员先锋模范作用，从严要求班子成员。班子成员之间勇于开展批评与自我批评，坚持民主集中与个人分工相结合，完善监督约束机制，班子团结，带领全体职工心往一处想，劲往一处使，较好的完成了市局交给的各项工作，保持了政令上通下达。认真贯彻了《关于认真学习贯彻胡锦涛同志在中国共产党第十七届中央纪律检查委员会第二次全体会议上的重要讲话的通知》(保供纪[20xx]2号)根据保定供电公司第二季度纪检监察工作例会会议精神，结合工作实际，大力推进学用结合活动。认真查找本单位在党风廉政建设中存在的“危险点”两处并及时制定了整改措施。

我所积极参与镇党委开展保持共产党员先进性教育活动，使全体党员从思想行动上有了很大提高，培养积极分子1名，党员没有发生违规违纪事例。

## 四、存在的主要问题

1、安全生产基础仍然比较薄弱，从各季安全大检查来看，本所各线路，设施基本符合安全生产标准，综合评分也有所上升，但很多线路设施仍不符合安全生产要求，有些地方甚至是“老牛拉破车”只能勉强支撑，一到吹大风，下大雨，和春节、夏季等用电高峰时，经常会造成部分区域停电，主线烧断，用户表计过负荷烧坏等现象。

2、一直以来，本所坚持以人为本，重抓员工队伍建设，在这方面也投入了大量人力、物力，但员工的整体素质仍不很高，这也是制约本所全面发展的难题。特别表现在管理与被管理之间的矛盾还比较突出。

3、单台线损达标率仍不尽人意，这主要是有个别台区管理不到位，也有部分造成供电半径长的现象。

4、同杆架设，“三线交叉”等问题仍比较严重，且难以进行清除。

5、优质服务仍有不到之处，主要表现在部分员工素质差刁蛮，无理等用户时，不能从容面对。

6、线损仍不稳定，有时会出现反弹现象。

7：旧欠电费回收存在畏难情绪，旧欠回收方法措施不当有待改进。

8：目标考核不严禁，奖勤罚懒激励上进机制不得力。

## 20xx年下半年工作思路

20xx年下半年总体指导思想是：继续在公司党委正确领导下，紧紧围绕建设“一强三优”现代化公司战略目标和“三抓一创”工作思路，规范管理齐心协力、真抓实干，为全面完成上级下达的各项考核指标和工作任务而奋斗。

## 一、主要奋斗目标

- 1、抓好安全生产，严格执行安全措施及各项责任制，杜绝各类事故的发生，确保实现不发生系统内部人身重大伤亡事故。重大设备、火灾及本单位负主要责任的交通事故。
- 2、加强营销管理，集中检查抄表40个重点台区，校验电表7000块，低压线损完成公用综合配变控制在8.5%以下，公用农灌配变控制在5.6%以下，高压线损控制在3.5%以下。电费100%收缴。完成24台公用配变增容计划。完成高压计量的20台预付费装置安装情况。配合市局完成下半年工程任务，并完成一、二批农灌遗留工程及2008年一批改造三个村增容改造和安装计量装置任务。
- 3、抓好“各项责任制”落实，全面提高干部职工敬业管理水平。
- 4、抓好供电所标准化管理工作。
- 5、调整思路重点改进旧欠电费回收方法措施。争取完成上级下达的旧欠回收任务。
- 6、修订好本单位各项规章制度及考核细则，确保完成上级交给的各项工作任务。
- 7、加强学习，不断改进全面提高干部职工业务，组织协调素质水平及农电管理水平。
- 8、加强对农电工队伍管理教育引导。
- 9、采取整改措施，加大管理，2008年对低损高的台区全面整改治理。
- 10、抓好优质服务，确保民主行风电力企业保持优秀。

## 二、任务与措施

### 1、狠抓安全，夯实安全生产基础

安全生产是电力企业的永恒主题，更是经济效益的重要保证，本所始终把安全工作放在重之又重的位置，从抓员工安全教育入手，培训员工操作技能，落实安全责任制，加大考核力度。从而大大夯实了安全生产基础，稳定安全生产局面，进一步加强安全生产指标责任考核与安全教育按照供电所基础合格标准的要求，系统的建立安全管理各项规章制度，建立和完善工作标准，开展以班组为中心的安全学习活动，努力提高安全活动质量。坚持“以人为本”抓好安全知识的普及教育工作，加强对员工进行安全教育和技能培训，努力提高全员安全意识和技能操作水平，加大安全用电的宣传力度。

### 2、加强企业的经营管理

坚持以经济效益为中心，坚持开展有经济活动分析，要求员工每月对自己管理的台区进行盈利结算，即供电量、售电量、售电均价、维护费用、成本、收益，以此来提高全员的成本意识和效益意识，增强生存和发展的危机感，进一步提高开拓电力市场的重要性的认识和电力营销水平，制定有效的促销措施和指标考核办法，做到严考核，重奖罚，在增供扩销上下功夫。

3、强化优质服务，建立以客户为中心的服务体系，以“人民电业为人民”为服务宗旨，以满足客户需要为目标，大力倡导“走出去，请进来”“尽心服务、尽力先行”的经营服务理念，切实转变工作作风，提高员工素质，增强服务意识，积极推行承诺服务和首问责任制，不断完善营业窗口建设为客户提供方便、快捷、优质的服务。

### 4、进一步加强党风廉政建设和创建文明单位

1)、积极开展，大力创建一流企业，树立企业新形象。

2)、认真贯彻十六精神，按照“三个代表”的要求，切实加强党风建设和行风建设，进一步加大反腐倡廉的宣传力度，不断加强党性党纪党风教育，理想信念教育，通过教育，不断提高防腐拒变的能力，进一步健全监督机制和约束机制，杜绝违法违纪行为发生。

以上是我上半年年各项工作开展的基本情况，及下办年工作的重要工作任务目标，相信在公司正确领导下及全所员工的共同努力下，定能够让本所的各项工工作稳定开展，稳步上升。