

2023年供电公司抄表班工作总结 燃气公司抄表员个人工作总结(精选6篇)

一个人的月工作总结里，既有成功的经验和喜悦，也有失败的教训和反思，它们共同构建了我们的成长之路。在下面是一些计划生育工作的反思和总结，我们一起来看看有哪些值得参考的地方。

供电公司抄表班工作总结篇一

今年以来，在公司各级领导和同事们的大力支持和帮助下，本人加强政治理论和业务知识学习，严格履行工作职责。使自己的政治、思想水平都有了很大提高，对工作内容和性质也有了更深的熟悉和理解。为今后能更好的开展工作提供了基础，现将我今年以来的思想、工作、学习、生活等情况作个总结。

思想方面：今年我继续以高度的热忱和良好的心态投入到工作中，发挥自己的特长，努力把平淡无奇的工作做得出色。在工作中我进一步领悟到，各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。思想境界的领悟和提高使我明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

工作方面：在工作中，我严格遵守公司的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥不怕苦、不怕累的工作精神自觉认真学习本公司、本部门、本岗位的

各项制度、规则，严格按照公司里制定的工作制度开展工作。

- 1、完成本职工作、加强业务学习、提高自身水平今年以来，根据上级以及公司要求，我不断加强思想政治以及业务知识的学习，扩大知识面，积极加深对城市供水和供水安全等相关方面知识的了解掌握。每次遇到困难时，我就虚心向领导和同事们请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，从理论基础上去探索和实施，在实践过程中又不断的进行总结和思考，为自己的理论知识补充鲜活的营养。通过一年来的踏实工作，认真完成了领导指派的任务，并使自己的思想和业务素质都取得了极大的提升。
- 2、以服务为中心、理论结合实践、在实践中成长，作为公司抄表营销员，我以扎实做好本职工作、积极服务客户为己任。自我担任抄表员以来，每一块水表都是抄录来的真实数据，确保了所负责片区的水价实实在在到了位，在最短的时间内给客户最满意的答复。

今后努力的方向：正所谓是“金无足赤，人无完人”。在今后的工作中，我将朝着以下两个方向努力：

- 1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习有关业务系统、计算机应用、客户服务、城市供水及供水安全方面的各种理论知识，并用于工作实践，以更好的适应工作发展的需要。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，保证工作效率的提高。
- 2、实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的工作能力，提高自己解决实际问题的能力，积极、热情的对待每一件工作。把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的政治水平，坚持科学发展观，以适应社会发展和社会经济发展的客观要求。

“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，我要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，

努力提高文化素质和各种工作技能，为城市供水事业作出应有贡献。

李飞 2018年12月

供电公司抄表班工作总结篇二

20xx年是我们供水史上最辉煌的一年，我们公司在县委、县政府和建设局的大力支持下公司领导班子的英明决策下，顺利的完成了廉租楼室内安装、水畔花城室外工程、城网改造、雨润接水工程和百泉水源地建设工程，并按期供上了优质的自来水，彻底的为全县人民解决了生活上的一件实事、大事，使人们都喝上了优质放心的自来水。

我们校验中心做为公司的一个职能部门，坚持以人为本、服务大局，全面贯彻落实公司的各项方针政策，认真学习公司年初下达的经济目标责任，坚持供水工作，以提高为全县人民服务为宗旨，以保障全县人民生产生活用水为根本，以公司的中心工作重点。经过校验中心全体职工的共同努力，各项工作取得了一定的成绩，为公司的发展做出了应有的贡献。

现将校验中心一年来的工作、学习情况向领导和同志们作以汇报，不足之处敬请领导和同志们批评指证，以便我们在今后的工作中能及时改进，更出色的干好公司的中心工作和本职工作。

一、加强政治理论学习、提高业务素质

随着社会不断发展和环境变化，人们思想随之也有很大变化，针对这些变化，公司及时组织职工进行了业务知识学习和阳光心态教育学习，通过学习使大家提高了业务技能，树立了良好的工作心态。并对新来的同志进行了专业技术辅导学习多次（校表、抄表、开票、记帐、常用配件的识别），使他

们很快的适应新的工作环境。继续实行价目透明制，这样从根本上杜绝了收人情费、关系费等现象发生。我们的人员一言一行都代表着公司的整体形象，所以不论我们是日常维修还是夜间抢修等都能做到随叫随到，礼貌待人、文明用语，以自己的礼貌和真诚感动用户，使自己的工作能更好的开展。

二、加强安全管理、搞好各项服务

万事安全第一，如果没有安全，就没有效益。校验中心担负着全县供水检修、维修、抢修工作，如果工作不到位，势必造成长时间少水、无压、断水等现象发生。这不仅给公司造成不良影响，也给公司带来了诸多的麻烦。校验中心工作千头万绪，事务繁多，任务重大，有些事情存在着被动性、突发性。因此我们日常工作中要求大家时常注意安全，并指定专人为安全员。负责检查各种施工安全、网电安全，街道或夜间施工时必须确保两人以上，要拉警戒带，穿醒目的工作服，确保人身安全。对于一些防火、防盗、防骗等事件都有明确的认识，全年来未发生任何不安全事故。

三、全大局，以公司的中心工作为重

我们在搞好日常维修、抄表、抢修工作的同时，顾全大局，以公司的整体利益为主，中心工作为重。积极响应公司号召，参加公司组织的植树造林，春节文化活动，打扫街道卫生等诸多的公益活动，取得了很好的社会效益。上班年由于城网改造，时间紧任务大，我们校验中心积极全力配合，在没有维修和抢修日常工作的情况下，全员参加城网改造直至8月份城网改造结束。为城网改造增添了一些微薄的力量。

创收方面积极主动，推销纯净水票2000张，收回现金10000元，为公司增加了收入，也为纯净水厂打开了销路。

四、加强月任务，落实完成情况。

全年计划完成清洗校验水表块，实际完成率为，安装普通水表块，安装智能水表块，智能水表维修块，维修漏水阀门余次，各种不同程度的管道维修多次，夜间抢修多次，党校桥头、合志沟、供电所桥头大型抢修3次。全年水厂供水量吨，共抄回供水量吨，抄表准率为，漏抄率为零，漏水损失控制在。全年计划完成产值30万元，实计完成。创收完成1万元，超额完成产值，比09年同期增长。

五、加强工程款和水费的回收。

费用回收一直是一个大问题，涉及到各方面的`原因，一直存在着回收困难。长期拖欠，是一项艰巨而复杂的任务。抓管理，堵漏洞。加大收款力度是效验中心的一项硬指标，根据年初公司下达的目标任务，我们召开了工作会议分析了当前收费工作存在的问题，结合公司的规定逐项处理。对一些有疑问的小区16号，20号，29号住宅楼门面水表进行了一次彻底的情查，对查出的私接，乱接水表等黑户，该拆的拆，该罚的罚，教罚兼并。对所安装的工程款做到随接随收，或是先付款后安装，不跨月。水费的回收关键在于抄表，根据以往的经验教训，抄表我们不能粗估冒算，要实打实抄表到位，清单和水表吨位要相符，这样收费才不会出现任何问题，在抄表过程中也能发现管道的好坏，防止漏水损失增大。还会承揽一些管道更换工程，增加一些收入，有利于搞好管网工作和纠正违章用水。通过总结查找问题，一是对抄表人员进行培训整顿，收费人员抄表跟班监督，避免了以往抄表和收费的脱节问题，二是对抄表人员任务到人，并要求做到抄表到位，检查到户。并且要看准，算准，写准，确保抄表率达到98%以上，通过加强管理该项工作取得了较好的效果，一年来，未发生任何问题，确保了水费的正常回收。

一年来，我们工作虽然取的了一定的成绩，但同时我们应清醒的看到不足之处，职工的思想政治素质还有待进一步提高。在服务质量上，跟行风建设还有一定的差距。在今后的工作中，校验中心将在公司的正确领导下，继续以人为本，狠抓

队伍建设，牢记“服务群众，奉献社会”的宗旨。突出重点，狠抓服务承诺，以求务实的工作态度做好供水服务工作。为公司文明行业建设做出贡献，为社会提供优质高效的服务，为公司今后的可持续发展做出贡献。

六、下年工作打算：

- 1、完善国内工作规范，健全工作制度，狠抓管理，使各项工作更上新台阶。
- 2、为了便于管理，实行一户一表制，水表出户制，继续推行ic卡水表制。
- 3、加大力度对旧家楼的破旧管道进行更换。
- 4、积极参加城网改造工程和水源地工程。
- 5、积极认真做好公司的中心工作。

供电公司抄表班工作总结篇三

06年9月份，我所为南道德政府前辈沟移民村12户用户，无偿报装接电，得到了政府和群众的表扬。

作为企业单位，以“全心全意为人民服务”为宗旨，来推动企业效率。推行人性化服务，让客户的心暖起来，一丝微笑算不了什么，但能作为与客户情感交流的桥梁与纽带，拉近了与客户的距离，一声“你好”使客户从心里爱戴我们。全体员工在服务行为上严格要求自己，接待客户主动、热情、耐心，对客户提出的问题不推诿、不搪塞，搪塞赢得了广大客户的理解和尊重。二是细致服务，注重服务细节，避免出现服务盲区。第一次到供电所办理用电业务的客户，常常不知道要办理那些手续，为方便客户，我所设置了专门的咨询点，员工总是不厌其烦地向客户做耐心细致的解说。另外我

所还进行了“安全宣传日”定期组织便民服务活动和用电知识宣传活动，进行“三公开、四到户、五统一”以及电价电费的政策宣传。三是增加了用户休息地，使用户可以在交费排队时可以看报，喝水，休息等便民服务。

其次，全面改善办电环境，让客户的眼睛亮起来，在推动服务方式转变的同时，客户用电服务中心本着“量力而行，尽力而为”的原则，改善营业厅的环境。按照农村供电所规范化服务标准要求，对营业厅的各种设施进一步装修，设立公开栏，公布现行电价、各项收费标准、办电程序、服务内容及标准，并公开向社会公布了供电服务承诺。

在一系列争创“青年文明号”活动中，我所服务以“服务人民，奉献社会”为宗旨，坚持搞好优质服务，改善服务质量，提高服务水平，各项工作开展得有声有色，从未发生过被群众投诉或违章违纪现象，在社会上树立文明电力企业的新形象，总之，通过自查，我所在优质服务及行风工作中有一定的成绩，但也存在不足，我们将继续加大工作力度，完善服务功能，坚持服务标准，创新科学管理，努力提高供电所规范化管理水平及行风建设工作，为农电事业再铸辉煌。

文档为doc格式

供电公司抄表班工作总结篇四

供电所营销年终工作总结：自从走上岗位的第一天起，我就认为，付出越多，得到的回报就越多，我始终把公司的经营理念作为指导自己工作的最高准则。缺乏专业知识，我就默默勤奋学习，没有相关经验，我就积极请教，不为别的，只为对得起自己的每一寸光阴，对得起各级领导的信任与培养。

爱岗敬业知难而进

我是这样想的，也是这样做的，我的工作日程表上没有上下

班，没有节假日，就连生病也不例外。在到xxx所的近一年里，我从来不计较工作时间的长短，从来不吝啬节假日的加班，为了确保xxx这个占据公司50%以上供电量的大所能顺利交割到电力营销知识新系统，为了让这个历史最为悠久的历史所以崭新的营销面貌服务于社会，我在所领导的大力支持下，先后组织成立了“客户档案清理小组”、“配变台区清理小组”等多个阶段性工作小组，亲自组织实施，制定了详细的组织措施、应急措施及工作流程，带领抄、收、核、计量、业扩等全体营销班组百余人，不分昼夜，先后对我所12余万客户基础资料及系统历史数据进行了近百万次的校核，克服了种种难以用言语形容的困难，保证了基础数据的准确性和连续性，为xxx所踏步电力营销新时代打下了坚实的基础。

xxxx年8月2日晚，我肯定地向公司分管副总经理黄莉汇报：新老系统交割成功，历史电费及欠费信息导入无误，新老系统数据量完全一致□xxx所上线成功具备运行条件。那时的我，开心地笑了，历时半年的艰辛与酸楚瞬间化为乌有，那一夜，我美美地睡了一觉。

认真钻研无私奉献

对营销战线而言，今年无疑是浓墨重彩的一年：“电力营销知识新系统”的上马，“四分管理办法”的出台等，意味着全体营销工作者站在了同一个起跑线。面对从未经历的两门课题，尽快全面掌握和运用新系统，深入理解台区管理办法和实施细则，是未来营销管理必备的基础知识。

新系统筹备初期，我参与到业扩子系统专家工作组，面对陌生的操作界面与流程，翻着厚达200多页的操作手册，我们只有一个礼拜的时间，不光是要去熟悉和掌握运用这个新系统，而是肩负着公司去发现和纠正新系统存在的不足与漏洞，提出我司的新需求。整整7天，我埋头在信息中心的电脑前，一次次地反复操作，一遍又一遍地与软件商请教、交流、争辩

着，专家组最终提出新需求10余项，发现程序漏洞20余项，完成了公司交派的任务，为业扩子系统的上线运行提供了有力支撑。

上线前期是努力学习和掌握新系统的运用，上线后才是真正的实战阶段。xxx所有着全司内最为复杂的供电客户群，业扩、核算子系统出现的困难有些甚至连软件开发商都难以解决。为此公司多次召开专题会，研究解决方案，最终采纳了我提出“xxx合户”的建议。公司王伟总经理在专题会上作出明确指示：做好前期准备工作，2009年1月1日xxx所实施合户，拿下这块卡在公司咽喉的硬骨头！又是一场硬仗！我和我的伙伴们已经准备就绪，时刻准备着为公司营销事业奉献青春。

台区考核装置于今年9月安装完毕，如何有效的实施台区管理及考核措施成为我所乃至公司的新问题，为此，我查阅网上数十篇相关管理模式，通过各种渠道借阅到周边国家电网公司的`管理办法，成功地拟定“分压、分线、分片、分台四分管理办法及考核细则(初稿)”，针对我所供电面积大，考核对象多，主城区低压线路交错复杂等多种困难，又拟定了“xxx城区供电所台变考核分步实施步骤”，有计划，有目标地去推进，去完成。11月，我们成功地对相关台区责任人员进行个人电费回收率和线损率综合考核，12月完成722台配变线损率和回收率同步考核。

真诚服务创新思维

我所客户规模12余万户，如何快速响应和满足不同类别客户个性化的服务需求成为我们现阶段和未来营销工作研究的重点。针对xxx所人多面广的实际情况，我们首先强化营业网点服务职责，畅通营业网点客户信息收集、传递和反馈功能，认真落实“一站式”服务和“电话首接制”，统一着装，统一语言，微笑服务，配合电力营销知识新系统的运用，极大地提高了业务处理能力，缩短了业务办理周期；其次，在今

年9月份，经公司同意，通过任命和竞聘两种形式，组建了大客户经理班，打破原大小客户归口抄表班的管理模式，明确其具体工作职责和范围，针对性地为客户提供全天候24小时的售后服务。通过客户走访、客户满意度调查等多种形式来满足大客户们不同层面的需求，客户只需一个电话，其它的事情交由我们来办。9月初，我接到移动公司信号基站电费单据收集不便导致电费滞纳金的投诉，立即组织相关工作人员展开调查，原来移动公司在我所供电辖区设有158个信号基站，分布在各个街道的楼宇之间，而我所历来的运作模式是将发票存放于楼层电表箱内，且抄表时间不一，给客户统一划账缴费带来不便。针对类似情况，我带领客户经理们快速响应，当天制定出一套解决类似情况的服务措施，即每月20日收集客户电量电费信息，以电子文档形式传递到客户相关负责人的电子邮箱，客户持该电子文档列表进账后直接到我所各大营业网点打印发票。目前此项服务业务已适用于网通、铁通、电信、连锁药房等多家通讯行业及商业连锁店，受到客户的一致好评。

团结协作共同进步

作为xxx城区供电所最年青的管理人员，我时刻告诫自己，一是要坚持好公司既定的营销工作思路，坚定不移，不折不扣地完成；二是要充分学习和运用前辈们的丰富经验，因地制宜，有计划，有步骤地实施；三是要注重群体关系，对不同年龄段的同事要理解、帮助，在原则范围内予以最大限度的支持。

xxx所有着较多老职工，有的甚至是经历xxx所乃至供电公司发展史的数朝元老，他们依然战斗在营销一线。作为年青的电力工作者，我以他们对电力事业的执着与奉献而骄傲；而作为年青的营销管理员，管理上的实际困难也接踵而至。一边是公司营销策略的新思路、新理念，一边是前辈们数年累积的土办法、老一套，既不能影响公司营销工作进度，也不能激进地去推行，如何在两者之间寻找到结合点，成为我每次

布置工作任务前必须科学化解的难题。

我始终认为，加强与同事和相关部门的衔接，是搞好当前营销工作的重要条件。所内，我虚心接受不同观点的意见，对每一位班长都一视同仁，使他们既有一定的责任和压力，又有相应自主开展工作的权限，最大限度的调动各位班长的积极性。所以，我坚持求大同，存小异，平时与其他部门相关人员多沟通，多协商，多交心，收到了较好的效果。

近几年来，我先后获得“集团公司优秀工会积极分子”、“供电公司先进工作者”、“江南水电先进工作者”、“保供电先进个人”、“供电公司优秀党员”等荣誉称号。然而这些只代表过去，作为一名新时期的电力工作者，我虽然没有经历过老前辈们扛电杆、下田坎、抢供区的壮举，但我深知，残酷的市场竞争已让我们无路可退，我们要坚守阵地，守护住前辈们用鲜血和汗水打下的供区，面对残酷的市场竞争现实知难而上，勇往直前，绝不言退！

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](#)

供电公司抄表班工作总结篇五

供电所年终营销工作总结：大家下午好！首先对各位领导莅临刘河供电所指导工作表示最热烈地欢迎。

刚才石马片区、胡坝片区、大公片区就各自辖区5月份营销工作作了详细的剖析，特别是对部分台区线损的波动、电量的增减作了深层次查找，并针对性提出了解决办法。营销办主任把元至五月份营销工作质量、优质服务工作质量、营销指标作了深刻分析，并对下阶段营销工作作了周密部署。我个人认为分析得十分透彻，从根源上查找出了原因，并提出了行之有效的解决办法。

下面根据会议安排我代表刘河供电所向各位领导、各位代表汇报元至五月份市场营销管理工作，不当之处，敬请扶正。

元至五月刘河供电营业所在公司的正确领导和一科四中心的精心指导下，全体干部员工贯彻落实公司营销工作会议精神，坚持科学发展观，以精益化管理为主线，按照所年度“推行一个模式、突出两个重点、加强三大建设、坚持四项制度”的营销工作思路，开拓创新、扎实工作，积极探索“营销四级精益化”管理工作，较好地完成了营销各项工作任务。我们主要从以下几个方面开展工作：

一、推行一个模式。精益化管理是国网公司为加快建设“一强三优”现代公司，对管理提出的新要求。精益化管理强调“效益优先”，是以提高效益为目的的精细化管理。刘河所认真贯彻公司要求，积极开展了营销四级精益化管理模式的探索。根据供电营业所现有的管理权限、管理范围、管理单元、市场和客户按照精益化管理的理念将营销精益化管理分为四个等级：即关口级、线路级、城镇公变级、农村公变级。按照营销工作范围分为九个专业，开展同业对标，严格绩效考核。根据四级管理模式，我所营销管理人员划分为经营办主任、班长、专责、台区管理员四个层次。真正做到了营

销工作责任明确、管理规范。

二、突出两个重点。一是按照精益化管理“效益优先”的原则，突出可控效益最大的线损指标；二是按照“过程严控”的要求，突出最基础、最重要的抄表管理。

1、抓龙头，实现线损精益化管理。电力企业的内部概念利润取决于电量、均价、线损三个主要因素。有一种说法，认为“电量是利润之母”，这是单指规模效应而言，从三个主要指标的特性进行分析：首先是电量指标。但电量的增长主要是受市场经济大环境的影响，取决于当地的经济环境，因此电量增长对于电力企业是有所为，有所难为；其次均价指标。电力企业能够做到的是严格落实国家制定的目录电价，提高执价水平；最后是线损率指标。它受外部环境影响不大，主要取决于企业的管理水平。按照精益化管理“效益优先”的原则，应该精准抓住可控效益最大的线损指标。我们主要采取两个方面的措施。

一是细分线损指标。为解决供电营业所实行营销、生产两分开管理后，线损管理职责难分清、责任不明、管理不力的现状（两个和尚抬水吃的现象），按照“责、权、利”相一致的原则，将10kv线损指标、台区线损指标细分为绩效指标和质量指标。绩效指标为10kv线损率、台区线损率；质量指标包括供电可靠率、电压合格率、缺陷消除率、总保投运率、跳闸率、三相负荷不平衡率等线损工作质量指标。

二是细化管理职责。其一是按照四级管理模式，相应设立关口管理员、线路管理员、公变管理员和线损质量管理员。概括地讲就是营销人员负责线损绩效指标、生产人员负责线损质量指标，形成“各司其职、各负其责、相互监督”的线损管理工作格局。

其二是抓基础，实施专业化抄录电表。抄表是营销最基础、最重要的一项工作。它是营销数据的来源，抄表数据的真实

与否，某种程度决定着营销指标的完成与否。近几年来公司对专变用户实施了全面的防窃电改造，加强了人防和技防工作力度，专变用户的用电管理日趋规范。低压动力客户用电的主要的特点是用电量较大，机动性大，少数客户或员工受利益的驱使铤而走险相互勾结，以电谋私。因此，低压动力客户是线损管理的矛盾和焦点。我们所尝试推行对低压动力客户抄表上收一级，由计量稽查班实行会抄，按照“抄、收分离”的原则，从源头上管控因诚信缺失所造成的营销风险，提高电量、线损率等营销信息的真实性与可靠性，确保了电力资产的安全性。

三、加强三大管理。加强了营销质量、营销项目、优质服务管理，全面提高了营销管理水平。

1、加强了营销质量管理。一是加强营销全面精细化管理。对营销九个专业83项指标进行了细化量化落实到责任人，应用营销质量监控平台，坚持进行月度考核，严格考核兑现，全面提高了营销管理质效；二是加强供用电合同管理。4月份，集中组织了合同数据清理活动，全面提高了高、低压合同签订率、录入率；三是加强了四库管理。完善库房管理制度，规范了出、入库手续，做到帐、卡、物和系统四对应。

2、加强营销项目建设管理。一是加快了计量改造步伐。计量改造是提高营销管理质效的有效措施，为了使户表改造工作得到广大用户支持与理解，我们在去年的基础上推出电视台播放公告、发放宣传单等方式加强了宣传，并在改造前根据平等自愿的原则与每位客户签订了户表改造协议，在今年顺利完成了2个台区312户电能表全电子化覆盖工作，实现了客户“零投诉”；二是加强了高损台区改造力度。按照公司的节点计划优质高效完成了街道大公路公变的改造任务，改造后的月均线损率为8.2%，比改造前下降了16%，提高了客户的用电质量，提高了企业的效益，实现了企业和客户双赢。

3、加强优质服务管理。一是按照“三不指定”的要求规范业

扩报装资料，并严格按照城乡居民一户一表报装收费标准收取费用；二是加强了故障抢修管理。每天坚持了领导带班夜间值班制度，建立了故障抢修现场补位机制，提高了故障抢修服务水平；三是加强了与政府、人大代表、村委会的沟通联系，获得了良好的外部发展环境，得到了刘河人民的高度赞扬，荣获了“刘河镇优质服务最满意单位”荣誉称号。

四、坚持四项制度。严格执行《蕲春县供电公司关于实行双封、会抄、验证、监督四项管理制度的通知》的文件精神，加强了营销现场管理，坚持了双封、会抄、验证、岗位监督四项管理制度，形成各负其责、相互监督、四级互动、诚实营销的工作格局，建立“凡事有人负责、凡事有人监督”的营销监督制约机制。

文档为doc格式

供电公司抄表班工作总结篇六

各位领导，各位同事：

上午好！在这辞旧迎新的日子里，现总结如下：

20xx年已经过去了，我通过一年紧张的工作，我在公司领导正确带动下，我们又完成了领导给下达的工作任务。是公司领导给我做好了后勤保障工作，使我没有了后顾之忧，我才能奋力的拼搏在第一线上。在此，我感谢领导对我工作的大力支持。

一年来，在抄表的工作中，我很认真的抄每一组数字。做到了，不多抄，不少抄，不漏抄，不错抄，实事求是，认认真真，一丝不苟的工作。从不论严寒酷暑，从不论天气的变化。就是在烈日炎炎之下，在寒风刺骨之中，我风雨无阻，任劳任怨。

不论在任何艰苦的环境中，都能把表抄好，抄准，让用户满意放心。在抄表中，经常会出现水表井被汽车垃圾建筑材料压住，往往一个井就得抄好几次，才能抄清。在抄表的过程中，井盖坏了，我就及时通知维修。走在大街上，看到了哪里有跑水冒水滴水漏水的现象，也会急报维修，使我们的损失减少到最低。

下雪了，天冷了。那井盖被冰覆盖了，冰冻了，我就每天拿着一把锤头，不停的敲打每个井盖，以保证抄表的准确到位。我在二科领导的带领下，帮助下，支持下。

我耐心的回答着用户提出的各种问题，每天都要接待很多的用户，我总是百问不厌的用心解答，直到用户满意为止。在各种中，我不断的更新思路，不断的追求改革和务实，不断的丰富知识和技巧，不断的掌握工作方法和积累经验。在自己的岗位上作出我应有的贡献。

在20xx年的工作中，我也有很多不足，也存在着很多的问题。在未来的工作中，我一定改正自己的不足，力争再上一个新的台阶。

摆正自己的位置，融入到集体中去，树立更好的服务意识，加强内外沟通，做好自己的工作，为公司的供水事业保驾护航，再创辉煌。