# 人个人工作总结

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-03-06

*人个人工作总结（通用12篇）人个人工作总结 篇1 今年上半年，市场部主要完成以下工作： 一、 业务发展方面：制定业务收入计划和发展计划并采取措施指导、督促各县区完成。 今年上半年，市场部根据公司领导要求，在省公司下达的全年收入计划基础上，制...*

人个人工作总结（通用12篇）

人个人工作总结 篇1

今年上半年，市场部主要完成以下工作：

一、 业务发展方面：制定业务收入计划和发展计划并采取措施指导、督促各县区完成。

今年上半年，市场部根据公司领导要求，在省公司下达的全年收入计划基础上，制定了全市收入计划，并分解到各县区。根据县区市场发展潜力不同，分解了各项业务发展量计划。为确保业务收入和发展量计划

顺利完成，市场部根据形象进度把每项计划分解到季度、月，每月统计完成情况，与县公司一起讨论完成较好的经验以及未完成计划的原因，发现问题和困难，与县公司共同解决。

截止6月份，全市共完成业务收入 万元，绝对值排名全省第 位，完成形象进度的 %。宽带终端新增 户，宽带专线新增 户，有人值守公话新增 户，普通电话新增 户。

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训,召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划， 对业务推广有很好的指导意义。

二、 基础管理方面：落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于情况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5 个月调帐超过 万元，达到5月份的 元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

三、 绩效考核方面：改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

四、 存在的问题和困难

1、 由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、 由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部拟从以下几方面进行改进和提高：

一、 加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广;帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

二、 加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

三、 加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、 继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源。 管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

人个人工作总结 篇2

时光飞逝，转眼间已到了岁末，到公司工作已经十二个月了，感受颇多，收获颇多。在此，首先特别感谢公司领导和同事们给予我的大力支持、关心和帮助，使我能够很快地适应了这份工作。现将本人今年的工作情况总结如下：

一、加强思想政治学习，保持积极进取的精神风貌 认真学习了领导的讲话精神，正确认识自己的职责和角色，对自己的岗位负责，对自己的言行负责，树立 诚信、务实、创新、领先 的理念，保持积极进取的精神风貌。注重团结，不该说的话不说，不该做的事不做。始终也公司保持一致。我尊重领导，团结同事，团结力量大，效率高。

二、本人认真服从领导的工作安排，努力做好各项工作。领导分配的工作，自己总是全心全意的完成，从不拖泥带水，拖拖拉拉。遇到困难，想办法解决，遇到困惑，请求同事和领导，不耻下问。脚踏实地，干好每一天;兢兢业业，做好这一生。这是我人生工作的信条。我为公司荣而荣，我为公司急而急。因为我知道公司的利益和自己的利益是密切相关的。因此，干好本职工作也是必须的。

三、工作之余，本人也注重加强自身业务学习，努力提升自己的知识面。无完人，金无足赤。在工作中本人也存在着一些缺点和不足。我将在今后的工作中努力改进以上的缺点和不足，力求做得更好。

以上是我今年的工作总结。在今后的工作中，我将努力坚持 求真务实、诚信为本，脚踏实地、业精于勤，与人为善、真诚相待 的人生宗旨，以 学海无涯苦作舟 为勉，虚心学习，不断提高自己的专业水平和综合素质，勤奋工作，与时俱进，为公司的发展尽心尽力!

人个人工作总结 篇3

苏霍姆林斯基非常重视阅读，不但是教师的阅读，还包括学生的阅读。他甚至指出，对于“学习困难”学生而言，知识性的补课是无效的，阅读是对“学习困难”学生进行智育的最重要的手段。读什么?读人物传记，学习名人优良的品行，读科普读物，培养对科学探索的兴趣。

与自己当初的想法相比，我始终觉得自己是个的失败者。作为“学困生”，有过太多的迷茫、有过太多的无奈。听从苏翁的建议，从阅读名人传记开始。

甘地，作为“非暴力斗争和不合作运动”的坚持者，最终赢得了自己国家的独立，因他的这种精神，给迷茫和狂乱的世界带来了一种希望，一种光明。那就从他读起。

一本厚厚的书，从出生到告别，甘地记载了自己的一生，我在寻找，找寻哪些品质完善了甘地充实的人生。也许这是很多人都注意到的一点：诚信。

关于诚信，甘地家族素有这样的品质，在这种氛围的熏陶下，甘地得其精华。在书中，甘地是这样描述的：“祖父昙昌德〃甘地……是个相当信守原则的人;父亲十分热爱自己的宗族，为人勇敢诚信……;母亲甚至会许下最不易奉行的誓言而信守不渝，即便身患疾病时，也不肯放弃誓言。”正是在这样的环境中，甘地渡过了自己的童年，并在一生之中，有诚信品性相伴。

诚信作为一种品性，需要的不仅仅是一种原则的坚持，还在于虔诚，对自己信仰的虔诚，当然，正如歌德所言：虔诚不是目的，而是手段，是通过灵魂的最纯洁的宁静而达到最高修养的手段。诚信的反面是欺骗。从对象上来讲，欺骗分为对己的欺骗和对人的欺骗，对己的欺骗，往往是没有毅力造成的，而对人的欺骗，则是难以原谅的，因为它往往会对他人造成伤害。从形式上来讲，欺骗还分为显性的欺骗和隐性的欺骗，显性的欺骗显得直接，承认说过故意不做，如金庸描述的四大恶人，“坏亦有道”。隐性的欺骗则不然，利用语言的漏洞或者规定的不详，明同意，暗反复，在确知别人当时条件无法反驳的情况下实施，有“落井下石”或“持强凌弱”的味道，最为可恨。

人是有感情的动物，在情感的需要中，最简单的也许就是“被尊重”的感觉。当然，想要获得这种感觉决非易事，信守诺言也许是最基本要做到的。

人个人工作总结 篇4

时间如是岁月如梭，转眼间一年的工作已接近尾声.在这一年的工作中，就我个人而言，并无惊天之言，也无动地之举，只是兢兢业业、做了一些平淡无奇的工作。但我也学会了如何脚踏实地的完成上级交给的各项任务。在取得进步的同时，我也深刻认识到自己还存在着这样那样的不足，为了更好地完成以后的工作，我将从思想，训练，工作学习和作风等方面进行如下总结：

首先是思想方面，一年来我们积极参加政治理论的学习，学有所思、思有所悟、悟有所行、行有所果忠诚于党的事业。作为一名基层战士，我深刻的认识到要严格要求自己，在思想上与当中央保持高度一致。常学，在刻苦学习中夯实自己履行职责所需理论水平的根基；常思，在创新中提高履行职责的能力水平，努力在理性思考中提高判断问题、筹划工作和指导落实的能力素质；常用，在工作实践中研究新情况、谋划新思路、解决新问题、求得新成效。成为知识型、谋划型，务实型，开拓型，复合型的参谋人才。

第二是训练方面，在训练中我可以严格的要求自己，做到没有只有更好。各项训练也能按要求标准不错的完成。积极参加各类能提高自身军事素质的训练，对于不断提高自身素质充满热情。我会时刻秉持着做精兵做强兵的思想在训练方面持之以恒，是自身的素质更上一次楼。

其次就是工作与学习，在一年的班副工作中，锻炼了我的工作能力，也从各级领导班长及各位战友身上学到了许多工作技巧，我不仅学会了如何与他人配合从而更完美的完成上级领导下达的任务也学会了如何与战士们更好的沟通。一年的工作中我积极辅助班长，尽可能完美的完成班级的工作。相信这一年来的宝贵经验为我以后的工作于学习都打下了坚实的基础。

最后就是作风方面，良好的作风纪律是我军的优良传统，认真学习条令条例和各项规章制度，在组织的条令条例中能够充分利用时间来学好并应用到平时的生活中。虽然我现在做的还不是特别的优秀但是还是有所提高的，我会更加认真改正，更加注意生活上的细节，将自身的缺点逐一瓦解。

为了更好的开展新一年的工作，我与对自身让需提高的部分做了如下总结：

一是与“用科学的理论来武装头脑”的高度有差距，对于政治理论的学习浅尝辄止不够深刻，课后自主学习的意识不够强烈。

二是训练的激情不够高涨，专业学习不够深入，体能训练有待进一步强化，队列素质也需要进一步改善。

三是在日常业务工作中有时存在着满足于现状，上面布置什么就干什么，工作方法平平踏踏、照抄照搬的现象。

有时工作不够刻苦，工作不够深入，精力和能力没有地发挥，“脑勤、嘴勤”做得比较好一点，“手勤、腿勤”做得差一点。

四是作风纪律不够严谨，容易放松对细小部分的要求，不能一如既往的保持。没有注意树立严肃认真的形象，给领导和同志们留下了不稳重的印象。

以上是我对于一年的工作和学习所做的总结，深感不十分全面，还有许多自己没有意识到的不足，希望大家能予以指出我一定加以改正，在明年的工作中脚踏实地，彻底落实，用实际行动证明这不只是一篇程序性的总结而已。

人个人工作总结 篇5

9月份，我处进一步加强考评工作，切实抓好垃圾清运工作和公厕、垃圾站管理工作，着力抓次干道及小街不巷清扫保洁的监管，全区环境卫生工作得到平衡发展。现将本月工作简单总结如下：

一、加强考评，促进全区环境卫生质量提高

为全面提升全区道路环境卫生质量，我处进一步强化考评工作。一是加强主干道的普扫考评。处考评办每一天早上7：00-8：00对普扫完成质量，进行不定期的抽查，如发现普扫没到达要求，按照考评标准和扣款原则对清扫保洁公司进行罚款。由于普扫到位，主干道的清扫保洁作业水平整体提高。二是强化考评结果的运用。环卫处针对主干道清扫保洁人员缺岗、不作为、作业效果不理想等现象，加大考评力度，严格按照考评标准进行扣分扣款，并要求公司根据考评结果层层追究职责，按照5%、20%、50%的标准分别对业务员、班长、清扫工进行处罚。同时，区环卫处将所扣款项全额回到给清扫保洁公司，要求公司根据处、公司考评结果对工作表现突出的员工进行奖励，实现奖勤罚懒、奖优罚劣目标。透过完善考评制度，实行奖罚兑现，进一步增强了员工的职责心，极大地调动了员工的工作用心性，。三是加强对次干道及小街小巷环境卫生的监管。处考评办每一天分早、晚两个时段对合泰路、文化路、东湖路、石宋路、月塘南路、新荷东路、新荷西路、桂花路、中南市场路、大坪路、祁阳路等路段及小街小巷进行巡查，详实记录清扫保洁人员在岗状况和路段卫生状况。考评过程中，区环卫处将清扫保洁工作中比较突出的问题，及时反馈给各街道办事处及其所管辖的清扫保洁公司，要求及时整改。考评之后，区环卫处将每一天的考评记录进行整理，出具专题报告，以便于科学评判次干道及小街小巷的清扫保洁工作。

二、强化管理，确保公厕、垃圾站管理到位

为提高公厕、垃圾站管理水平，我处进一步加强公厕、垃圾站的管理。一是加强对值守人员的教育。我处每月组织值守人员召开一次业务分析会，学习单位的规章制度，学习设备的操作规范，学习公厕、垃圾站管理的业务知识，不断提高了值守人员的整体素质。二是加大对公厕、垃圾站的巡查力度，处要求公厕、垃圾站的管理部门的工作人员每周对所有公厕、垃圾站巡查两次以上，指出工作中存在的问题，提出整改意见，做到及时发现问题，及时解决。三是加大考评力度。处考评办增加对公厕、垃圾站的考评次数，对问题较多的公厕、垃圾站进行重点考评，考评结果与绩效工资挂钩。透过加强管理，增强了值守人员的工作职责心，主动性，有效的提高了公厕、垃圾站的管理水平。四是加强设备、设施的保养工作。环卫处定期派专人指导公厕、垃圾站的值守人员对设备、设施进行检查、保养，有效的延长了设备的使用年限，减少了设施维修费用。

三、优化服务，提高垃圾清运效率

为确保垃圾清运及时，环卫处加强内部管理，不断改善工作方法。一是强化服务意识。我处要求清运公司树立优质服务意识，加强与各垃圾站点值守人员的联系，及时了解各站点垃圾收集状况，提前安排好司机和车辆，做到合理调度，科学安排。二是加强教育，提高员工素质。汽车队每周组织司机、维修人员进行业务培训，学习车辆维护、保养知识，强化安全意识。三是加强车辆保养。汽车队以“重保养少维修”为原则，及时对车辆进行日检、日查，按时对车辆进行保养。透过加强车辆的保养，有效地减少了车辆“大毛病”，增加了出车率，提高了垃圾清运效率。

人个人工作总结 篇6

一.设备管理方面：天7：30收集设备台帐以及每天9：00中的生产例会，从生产协调会和台帐上及时全面掌握设备运行状态，同时制定或安排相应的技改，维修和保养计划;

XX年机电人员是车间比较稳定的一支队伍，作为中层领导，应该秉公办事，公道正派，不刁难下属，对员工的考核做到实事求是，公平，公开，公正，平常多与下属沟通，对员工提出的意见或合理化建议要虚心接受，并加以改正，对表现好的的员工，要激励员工进取，正确引导提高员工的积极性;

及时正确处理设备突发事件(重大设备故障)，部门协调，人员调度，组织抢修，在现场督促抢修进度，提供必需的后勤保障服务(所需备品备件，工具等);同时要分析原因，总结经验，目的是使他们的维修技能与素质不断提高;

按照公司年初下达的指标，组织全厂新老员工培训，学习，同时有些岗位的员工(如铜上引操作工)对循环水泵的操作，冷却水的应急处理，真正做到了手把手的教，使他们每一个员工都会操作，从而使设备的故障率降低。保证了铜上引的铜套不被烧坏。对机电员工也经常组织培训学习，从理论上讲道理，从实践中讲经验，电气原理，机械制图，从易到难，从点到面，一点点剖析;同时让机电员工相互交流，相互提高。

二.设备维修方面：

1)对设备出现故障能够快速的作出反应，认真分析故障，迅速排除故障，不出现拖修的现象;对设备出现重大故障隐患与车间协商，安排生产空闲时间组织大修;如：2月份橡缆车间1250成缆机停机一星期大修，绞体部件送外加工;10月份交联车间1250成缆机送厂家大修;老厂化学交联单螺杆下垂，开挖基础，校准水平位置，齿轮箱更换磨损件;交联两台测偏仪一台是射线扫描故障，另外一台是高压故障，更换配件修复;另外：配合生产部门提出的47项以往累积的老毛病，老大难问题，一一落实整改到位，以满足工艺生产要求，提高设备的使用效益。等等日常工作在此不再加以细述。

(2)对一些维修设备无图纸的急缺零件，测量绘图或者是样品，配合金加工人员按质按时完成，对一些常用的备品备件仓库要有储备;

(3)对设备管理工作出谋划策，团结同事，群策群力，共同完成领导下达的每一项工作任务。

三.保养方面

(4)确保维修安全的前提下，提高维修质量、维修态度、维修效率、努力使工作让每一位服务对象满意。按照年初制定的保养计划，三月份铜上引的管道阀门全面检查，检修;6，11六月份全厂的直流电机进行保养，更换无纺布，碳刷，碳刷架，轴承加注黄油;9月份3150盘绞机收线升降平台油缸漏油，旋转牵引气包漏气，进行检修;10月份全厂的设备防护罩全面整修，制作;3，10月份对120机，84/630框绞机，高速铜，铝大拉机，3150盘绞机，150机电柜做一次整修保养;

另外对全厂的 跑，冒，滴，漏 ， 捆，绑，扎 进行了整治，分区保养，监督实施。效果大为改观。

(5)安全、优质、快速地搞好65挤出机设备搬迁工作，确保设备搬迁至橡缆车间安全无事故。裸线车间：2号高速铜大拉，12盘高速管绞，两台高速铝大拉，安装调试;橡缆车间：90+65机安装调试;

(6)遵守各项规章制度，工作认真，以公司利益为重，努力学习专业技能，不谋私利，认真履行岗位职责。在工作中，有时候会出现这样的情况，在遇到一时难以解决的问题时，不是积极主动的分析问题，不努力学习钻研专业技能，而是被动的敷衍了事，实际上，这样的工作态度直接导致了工作效率的降低。一个问题不解决，那么就会一直被这个问题阻挡，不可能有任何进展。而且设备一直带病运行，对产品质量带来隐患;相反，如果在处理事情上，积极主动，群策群力，那么在工作中必然积累大量的经验，对工作环境和对象也越来越烂熟于心，经验和技能也相应提高，一切都在把握之中。我坚信，只有后面这种工作方式才会给企业带来活力和财富。 至诚无息，博厚悠远 是圣安企业文化的核心，作为圣安员工应当时时刻刻牢记对企业的忠诚，一荣俱荣，一损俱损!将身心彻底的融入公司，尽职尽责，遵守各项规章制度，工作认真，才能实现自我,对事业的热爱。

人个人工作总结 篇7

20xx年的工作即将结束，自我担任项目技术负责人以来，由于专业技能不足以及管理经验的欠缺，对工作一直不敢怠慢，坚持小心谨慎、脚踏实地、认真务实、高效求新的工作态度。根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出了分析评定，以便自己在今后的工作中扬长避短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

1、参与了城固工地后期的装饰装修事宜，主持了延安工地三栋楼的基础验收工作和主体结构的施工工作。现三栋楼主体已全部封顶，下一阶段进行砌体施工及装饰装修。

2、编制并完善了各种专项施工方案

由于项目的特殊性，图纸的变更，出图零散给图纸会审和方案编制及施工组织设计的编制等工作及现场施工造成很多困难，根据实际情况及时编制相应的技术、安全方案。并对相关人员技术、安全交底。 编制了《安装预留预埋专项治理措施》、《填充墙砌体专项治理措施》、《混凝土表面质量缺陷及控制措施》等专项施工方案。通过这些方案与三检制度相结合，使工程质量得到了保证。

3、及时做好技术洽商、变更的整理及施工资料管理

在施工中由于施工图纸对于满足使用功能上的欠缺，施工过程中经常发生临时变更，对于能够在施工前签证的变更，都做到了及时准确，而部分不能在施工前签证的，在施工完成后，立即进行了签证，

在施工中的各项资料与施工同步，及时填写收集。

4、对各工艺进行了交底

按照公司对各分部工程制定的工艺工法，结合项目现场实际情况，及时对项目管理人员及劳务班组进行了相应的技术、安全交底。明确达到施工的标准，以便进行过程的质量检查与控制。

5、及时进行各种计划的编制及控制

结合现场的实际情况，编制了总、旬、月、周进度计划，并下达至班组，每天进行督促检查完成情况，对未完的工作分析原因，采取有效的控制措施，以保证施工进度。

6、质量过程管理

从开工以来，工程质量都是放在第一位的。施工中配合监理工程师的监理和指导， 严格按规范要求施工，施工过程质量控制采用工序管理点控制办法。以工序质量保证分部、分项 (单元)工程质量，认真执行 三检 制度。凡达不到工序质量标准的坚决返工，直到检验合格，才能转入下道工序。

人个人工作总结 篇8

20\_\_年即将接近尾声了。对一个刚踏入社会的新人来说，\_\_年的工作是难忘、印记最深的一年。这一年我有过快乐、伤心、徘徊和迷茫。但这一年最多的是收获。

在公司领导的关怀下，在公司同事的帮助下，这一年我学会了如何跟别人相处，如何开展自己的工作。刚进公司没多久，公司的业务部成立，我由原来的行政部门转到业务部，直属上司由行政主管变成业务部经理。当时听到我要转到业务部时，我有种不安，因为我对公司业务一点都不熟悉，我怕自己做不好。当时我面临的不单单是工作内容的转换，还包括工作上的适应与心态上的调整。还好，有行政主管和同事的帮助，我才从那段不安的情绪中走出来。下面是我在这年工作情况的回顾。

一、工作表现

从我进入公司以来我的工作表现可以用“好奇—热情—不安—迷茫—平静”来总结。好奇是因为我刚踏入社会，对社会和公司不熟悉，所以对公司的业务等抱有好奇;热情是因为自己满意这份工作;不安是因为我调查业务部门，不知自己是否胜任这份工作;迷茫是因为一段时间过去了，发现自己每天总是等着别人来安排我的工作，觉得在公司自己没有存在的价值;平静是因为自己知道该怎样安排自己的工作。

在这一年里，我的收获在：

(1)协力搞好公司第一次的旅游活动，虽然期间出现一些不愉快的事情，但总算顺利结束。

(2)在某些工作方面得到上司的认可。

(3)应上司的要求，出了一份新进调查员的测试题，并得到行政主管的赞赏。

(4)正确认识自身的工作和价值，学会处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系。

二、工作中的不足和今后努力的方向

这一年来工作上虽然取得一定的成绩，但也存在一些不足。主要表现在：

1、在某些工作上不够认真和虚心，工作上出现的错误都是因为自己的粗心和不虚心造成的。

2、工作上不积极主动，缺乏一定主观能动性。总认为把属于自己的事情完成任务了，不积极主动配合办公室其它事务。导致平时看着人家在忙的团团转，而自己却经常无所事事。

3、平时总是处于一种“要我做”而不是“我要做”的工作状态，工作有拖拉现象。如平时没有主动去了解和跟进调查员的工作情况，等到上级问到时，才打电话过去了解。

4、作为业务部的经理助理，在上司去了中山、佛山那边，自己并没清楚知道上司去那边做什么事情。

对以上几点自身所存在的问题，已切实地影响到自己的本职工作，为此，我感到十分内疚。但过去的都已成为过去，不断学习才能知道自己与别人的差距，总结不足找出解决方法才能上进，为此，我将认真总结，分析自己工作上不足的原因，找出存在的问题，从中吸取经验和教训，并在以后的工作中不断改进，以下为下一年我决心做好的几个方面：

1、认真虚心的向同事学习，听从上级的教诲。

2、主动配合同事的工作，主动了解调查员的工作状况，及时向上级反应他们的工作状况。

3、加强专业知识水平的提高，不断拓展自己的知识面，争取在实践中不断积累更多的经验，努力使自己成为一名多面手的人才。

以上为个人在这一年的工作总结，如我还存在一些不足而我不知道的方面，请指出，致谢!

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步，争取更好的工作成绩。

人个人工作总结 篇9

一路走来，步履匆匆，在不知不觉间\_\_\_\_年已悄然向我们挥手作别，迎来了崭新的\_\_\_\_年。在璀璨的“宝石花”照耀下，回首一年来的加油工作和生活，感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自己做过的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的。因此，本人就这一年的工作小结

\_\_\_\_年对所有国人来说是不同意义的一年，有四川汶川地震悲痛和北京奥运会的无限骄傲，还有全球经济危机的巨大压力。但这个春天我非常有幸来到大连\_\_加油站工作，虽然工作只有短暂的大半年时间，但其中的乐趣只有亲身经历的人才有体会。更重要的是我从当初的“菜鸟”到砺渐的成熟，让我增长了不少知识，可谓受益匪浅。

大连\_\_加油站是一个中等规模的加油站。该站的主要成员有：站长，计量员，核算员，安全员和四名加油员。加油站的组建也相当简单。核心的部分由四大块组成：第一大块是加油区，第二大块是油罐区，第三大块是办公大厅。第四大块就是工作人员餐厅。

在未上岗前的培训，了解到了有关中国石油企业各方面的知识。中国石油就是中国石油天然气股份有限公司，是国内销售额最大的企业之一。它与中国石化是两个独立的企业，不能混为一谈。在\_\_的排名中，中国石油跻身于世界500强企业之前列，排名第52位，而中国石化排名63位。

中国石油是\_\_年北京奥运会的合作伙伴，该企业的宗旨是“奉献能源，创造和谐”;企业精神：爱国，创业，求实，奉献。中国石油的核心经营管理理念：诚信，创新，业绩,和谐，安全。中国石油加油站服务宗旨：为客户提供全员，全面，全过程，全心全意地服务。加油站的服务承诺;质量达标，计量准确，环境整洁，健康安全，方便快捷。

来到大连\_\_加油站加油站里工作，\_站长和\_班长，安全员吴\_向我强调最多的就是安全问题。加油区的四根大柱上都贴着各种标语：“不准吸烟”，“不准打手机”，“熄火加油”等。意在提醒进入加油站的每一个人员安全第一。这些安全的教育算是来到加油站后所上的第一堂“通识教育课”吧。

在加油站工作，首先就必须要学会加油。规范的加油操作被称为“加油十三步曲”。工作的第1天，\_站长就派了\_班长来教我。她先给我们示范，时不时给我们纠正错误。我也学得不亦乐乎。

所谓加油十三步曲：

第一步，站立迎候。

第二步，指引车辆。

第三步，开启车门。

第四步，微笑招呼。

第五步，热情询问。

第六部，开启油箱。

第七步，归零预置。

第八步，提枪加油。

第九步，收枪复位。

第十步，简易擦车。

第十一步，提示付款。

第十二步，礼貌送行。

第十三步，盘整清洁。

我要把这十三步的每一个动作做到位，做规范确实不是一件容易的事，也犯了一些错误：如加冒油，但最大的是一时疏忽被司机把加油机的计量器打碎幸运的是没有伤到人，没有造成重大事故，此事通过\_站长的处理与司机的耐心交涉以基本解决!在这里我非常感谢她，我们尊敬的\_站长!

在加油站里工作的第二事就是开发票。据我自己所体验到的，开发票就是要细心，特别是一些微小的地方，一定要注意到。稍不小心就会给一些思想动机不纯的人提供弄假账的机会。

总之，大概要注意这些方面：

一，填写金额时要区分大小写，不能涂改，否则作废。

二，在所填金额前要封顶。

三，注意所填单位和开发票的日期。开发票还需要讲究速度，要快要准。

在与司机朋友的服务中最初我有些不耐烦，甚至达到大大出手的地步，通过\_站长的批评和耐心教育，我知道：生活不能缺少微笑，服务更离不开微笑。微笑很简单，因为每个人天生都会笑，但要时刻保持微笑，哪怕心情不好的时候也能微笑自如，那恐怕就不易了。中国石油的标志“宝石花”需要我们每一个员工用心去爱护。如果你不知道该怎么办，那就露出你的八颗牙齿，微笑一下吧!只要我们的微笑能像呼吸那样自然，能像阳光那样灿烂，“宝石花”就一定能在中国大地光芒四射。“奉献能源，创造和谐”。让我们一起用微笑告诉顾客，用微笑感动顾客，用微笑创造价值。

\_\_\_\_年在\_\_加油站的工作，或多或少学到了一些东西。无论从理论知识上还是从社会知识上，都有了不小的收获，也许有一天我会离开我心爱的加油站工作，但让我值得感谢的人，给我帮助和教育的人是在我人生中却无法把遗忘的!

\_\_\_\_年我将以崭新的姿态来对待我的工作，学习“铁人“王进喜的吃苦精神，遵守公司六大禁令

一、严禁特种作业无有效操作证人员上岗操作。

二、严禁违反操作规程操作。

三、严禁无票证从事危险作业。

四、严禁脱岗、睡岗和酒后上岗。

五、严禁违反规定运输民爆物品、放射源和危险化学品。

六、严禁违章指挥、强令他人违章作业。

爱岗敬业，微笑、热情、礼貌的为顾客服务，“以人为本”“从”心开始“听从\_站长领导，服从\_站长指挥!像一系列违规事件说”不“!希望阎站长和领导们看我是实际行动吧!

人个人工作总结 篇10

从x年xx月进入x公司工作已经整整四年时间。四年的风雨兼程，四年的酸甜苦辣，对于我个人来说是一个锻炼成长的过程，是一个收获的过程，也是人生价值得到升华的时期。

首先非常感谢组织及领导对我的信任，给我机会到企业的第一线锻炼。作为一名年轻人，我非常珍惜从销售部到公司物资部，项目物资部又到项目副经理的岗位的实践，先后参加了xx项目部市政交通设施工程;城际铁路桥梁声屏障项目的建设。开阔了眼界，增长了见识。在领导的正确领导下和同事的帮助支持下，取得了一定的成绩。现就一年来的工作总结如下：

一、加强政治理论和业务知识的学习，提高执行政策水平。自身素质和工作能力得到了增强。

在学习方面，主要突出三个重点：一是突出政治理论和企业大政方针的学习。通过学习，增强了共产主义信念，提高了辨别是非的能力、研究和解决问题的能力、适应市场经济的能力，也消除了思想上的模糊认识，对党在新形势下的基本路线、方针、政策有了更加清晰的认识。政治理论水平有了新的提高。在日常生活和工作中注意不断地加强修养，围绕生产经营献计献策，言行与企业保持高度一致，踏实干事，诚实待人，自我人生价值的实现与企业的发展相依相存，为项目建设作出自己应尽的义务。二是突出法律法规的学习。为尽快理清工作思路，适应新的工作岗位，我利用闲暇时间，认真学习有关法律知识，先后认真学习了与建设有关的法律法规和行政规章，增强了法律法规意识，提高了执行政策、依法管理的水平。三是突出业务知识的学习。

从淮南项目到昌九项目施工现场管理的岗位，深感自己的专业知识无法满足新工作、新岗位的需要。为此，按照学以致用的原则，积极学习专业知识。先后学习了各类施工规范及验收标准的学习，虚心请教领导和同事，比较快的掌握了工程建设项目管理的相关知识。同时注重计算机应用等专业技能的学习和实践，掌握了计算机操作知识，适应了办公自动化的需要。循序渐进，逐步地提高了自己的理论和业务水平，现在已基本能适应工作的要求。

二、迎难而上，爱岗敬业，团结同事，扎实工作，积极完成各项工作任务，形成了勤奋务实、廉洁高效的工作作风;开拓创新能力、组织协调沟通能力等得到了锻炼和提高。工作责任心强，办事稳妥得到了项目部领导的肯定。在工作方面，按照岗位职责要求和领导的具体安排，主要做了以下四个方面：

1.作为项目部副经理，分管计划经营及施工协调工作，身兼数职，工作任务重压力大。对工作中遇到的问题，不回避、不推诿、不退让，工作态度端正，将企业的利益放在首位。作为副职，及时了解领导的工作思路，摆正位置，准确定位，作好助手，做到尽职不越权、越级，老老实实做人，踏踏实实做事，配合好正职的工作。自觉地维护项目部的团结和统一，言行一致，顾全大局，主动履行岗位职责，发挥自己年龄优势，精力旺盛，敬业精神强，锐意进取，开拓创新，全身心地投入到工作当中去，能够胜任现在的工作。

2.将企业的利益放在首位，做好计划经营工作。树立了诚信为本，积极向上的公司及个人形象。借助自己工作与外界接触广泛的优势，向业主及监理介绍公司实力、人员素质、公司业绩和公司的发展趋势，尽量使他们能对公司有一个全面的了解，同时取得他们的信任，建立长期的联系，有力地促进了工作的顺利开展。担任项目副经理期间，严格自律，诚信为本，一言一行都代表着公司，不以牺牲公司利益为代价赢得个人利益，即使受到了委屈，也要忍耐。为赢得企业的利益，多动脑筋想办法，多努力，多周旋，争取企业的利益。

3.作为施工单位主要代表，主要负责工程施工管理、现场协调、项目进度，努力做好工程项目的建设工作。工作在急工程所急，想工程所想，做好了相关的协调服务工作。一方面积极参加业主组织召开的工程调度会，另一方面针对一些难点和重大问题，主动协调，努力解决。以积极主动、认真负责的态度，调动土建及安装相关单位的力量多层次、多方位地开展协调工作，在多方共同努力下，解决了大部分问题。为工程顺利实施提供了较好地服务和有力地协调保障。特别是在工程前期，筹建工作时间短，生产任务压力大，永修特大桥上渣速度快等情况下，每天深入施工现场，明确工程进度，严格工程质量控制、积极推进项目部的进度控制、投资控制，保证了工程顺利实施，在多家施工单位中表现出色。亲历了施工各环节，开阔了眼界，增长了见识。

4.做好服务工作。在做好主要工作的同时，本人始终把服务施工一线放在首位，坚持以人为本、实事求是的原则，以热情接待、耐心解释、用心排忧的态度，做好服务工作，认真解决好有关问题、矛盾。与领导、施工员到工人师傅建立了良好的关系，得到了有关单位和群众的肯定，也树立项目部工作人员的良好形象。较好的为领导和同事提供了服务。

三、严格遵守规章制度，加强廉洁自律，树立清正廉洁的良好形象。群众满意度较高。

在廉洁自律方面，一是加强学习，提高思想认识。进一步明确了职责，增强了廉政意识。二是坚持以身作则，自觉遵守廉洁自律的各项规定。严格执行和遵守企业廉洁自律的各项规定，正确行使自己权力，时刻警示自己，防微杜渐。三是严格遵守本规章制度和办事程序，在重点工程建设管理方面实事求是，严格把关，不办关系事，不推诿扯皮，不谋取私利。四是日常工作和生活中，不好高骛远，不盲目攀比，做到严格管理自己、自我约束、自我监督，思想上时刻牢记党的宗旨，把群众答应不答应、赞成不赞成、高兴不高兴、满意不满意作为工作的出发点和落脚点，积极践行权为民所用、情为民所系、利为民所谋的“新三民主义”，保持了一名共产党员的良好形象。

四、全年工作存在的不足：

1.过去的一年，自己在学习、工作、生活中都能以一个共产党员的标准严格要求自己，也付出了很大努力，取得了一定成绩。但与组织和领导的要求相比，还有一定的差距。

2.学习的广度和深度，对新知识、新理论涉猎的较少，学的不透;工作中开拓创新意识有待于进一步加强，特别是在重点工程管理工作体制和机制创新上还没有理出好的思路。

3.具备了一定的组织协调能力，但在把握全局，宏观综合管理能力上还有待提高。

4.施工进度：从总体来讲，进度基本上达到了工期的要求。但是与其他项目部进行对比，进度较慢。还需要自己进一步加强进度管理、总结不足，加强人力组织，弥补前期施工的不足。

人个人工作总结 篇11

一、工作进展情况回顾

任何工作都离不开人的主体元素。于是首先就从学会做人，踏实工作做起;其次是掌握国家和开发区宏观政策，企业本身内部环境和企业投资环境，比如开发区优惠政策、 政府总体规划、行业发展动态和城市建设发展动态等;还有微观环境和园区竞争情况;再次是饮水思源，摸索有效的营销推广方案，经常思考这样的问题：怎样花最少的钱达到最好的宣传效果?通过什么样的方式才能找到准客户?现阶段工业城项目还存在什么问题，应该先从哪方面入手解决营销难的问题?

xx年主要工作

1、配合完成中秋晚会

2、协助完成汽配展活动

3、完成网络推广工作

4、积极配合公关活动

5、完成工业城招商的内部协调和调研，帮助完善招商基础资料

6、配合同事完成其他工作内容

7、推陈出新，不断完善营销思路，制定营销策略

8、完成临时性交代的任务

二、基本工作情况和做法

(一)不怕困难，建立把项目策划好的信心。

认真分析新形势新情况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。一是认真学习北京工业地产宏观环境和 的相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以积极的姿态迎接困难，树立信心，始终保持旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。二是注重市场信息的收集和鉴别、分析能力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战略和策略;三是积极争取领导的支持和帮助，在制定营销策略和市场推广方案的时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的情况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真 把脉、会诊 ，及时调整方式方法。虽然我离完成公司期望指标和自己计划的目标还存在差距，但在目前严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛一定不会白费。

(二)从细分市场找到目标客户

力求按照不同的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。比如追求相似利益的企业、具有相同行业特性的企业、相同国度的企业等等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必要进行更为明确的目标市场细分，根据产品推广的不同阶段，针对更加明确的目标客户，使用合适的营销策略和方式。

(三)与世俱进，转变策划观念和思维模式。

工业地产作为客观存在的比较特殊的产品，其营销思路和推广方法也会与其他产品有所差别，尤其是民用地产，它的特点是以感性诉求为主。而工业地产的特点是从理性诉求的角度进行宣传策划。工业厂房的需求量及其目标客户群的隐蔽性和分散性，就决定了它的宣传模式必须创新和媒体选择更具针对性。所以转变策划观念和思维模式是势在必行，把联东工业园打造成为具有全国前沿性和战略性的工业地产的典范。(四)提升自身专业素养和工作技能，提高工作效率

在常规工作的基础上，注重自身专业素养、沟通技能与工作能力的提升。自我抓基础、抓内功，一是抓实效工作，不断提高自我工作素质，使自己成为策划的行家里手;二是注重自我工作作风的培养及业务能力的提高，着力提高工作效能。

三、存在的问题

目前在营销和宣传等方面存在的问题：

(1)信息网络

还不够健全，信息量和信息来源渠道还不够多。

(2)招商方式创新不够，仍以传统的为主，面对面接触居多，招商效率低;

(3)招商面还不够宽泛，信息含金量偏低。

(4)已建的厂房结构比较单一，缺乏个性化，不能切合市场企业多样化厂房需求的实际。

(5)给客户承诺的配套设施跟不上，工程不能同时完工。

(6)与北京2园区，横向纵向的比较，在价格上没有优势，价格相对偏高，尤其是销售价格。

(7)厂房的设计合理性和园区的规划不是市场需求的最佳体现;

(8)工业城的定位缺乏远瞻性和市场引导性，内部招商组织结构建立的不科学，宣传推广的力度比较小。

四、工作中的体会与思考

通过我两个月对工业地产营销的认识和实践，主要有以下几条体会和思考：

1、领导对营销的重视程度及其思想观念是营销策略的制定和营销思路能否成功施行的决定因素。

一是领导对部门或个人的重视，使得个人能力增强，获得更多的资源和协助，对营销方案的真正实施也有帮助，甚至可能扭转乾坤。二是战略重点的定位重视，比如说领导对工业城的主体思路，对投入产出比的概念的认识，要建立品牌就得加加大投入，不断创新，连贯实施。实践证明，领导对指导性工作重视了，认识到位、支撑到位了，有机构，有人手，有支支撑，有管理，有推动，事情就会办的更好。相反，倘若仍停留在 等、靠、要 的阶段，则只能走下坡路。

2、优化组织结构，畅通内部信息沟通渠道，明确责任，提高工作效率的是前提。

提高工作效率的关键是明确个人工作职责，部门分工明确，发挥个人专长，完善组织架构，组织结构扁平化，保障信息沟通无障碍，事事有人做，人人有人管。

3、加快工业园的软硬件环境，完善营销制度，提高营销推广实施力度，加强公关是当务之急。

基于工业城要打造成知名的工业地产项目，提高工业城的核心竞争力是当务之急，也就对园区硬环境基础设施、厂房建筑档次、工业园规划档次等和软环境物业服务、物业管理、园区文化建设等方面提出更高要求。通过创新观念、盘活思路制定出有效科学的营销战略和营销策略，同时加强公关以辅助作用。

两个月来，我所取得的每一个进展，都是行政中心各位同事关心支持的结果，我还存在着许多不足，所能看到的成果不大，实现目标的距离还比较远，希望通过总结学习，不断提升自己，按照201x年既定的目标前进，做好每一件事。

人个人工作总结 篇12

我于20xx年6月毕业于XX大学工程技术学院土木工程系。20xx年7月受聘于建设集团有限公司，从事工程技术管理工作。从毕业到现在已有两个年头，一共经历了三个项目，在这段工作时间中，领导和同事给予了我很多的宽容支持和帮助，让我在工作中学习到了很多宝贵的经验，同时也坚定了自己的对未来工作的信心。

20xx年7月我初到公司的时候，那时候的我看到一切都是新鲜的，对于自己第一次参加工作感觉自己非常有动力。为了让我们更快的了解公司、适应以后的工作，公司特地对我们进行了一个为期三天的新员工入职岗前培训。通过那次培训使我对公司历史以及文化有了一定的了解，也对本公司的基本运作流程以及公司的发展历程与企业文化、企业现状和一些我以前从未接触过的专业知识进行了一次简单的学习。

培训结束后，我便接到领导的通知前往郑州东风日产项目部，当时正在建设的是KD库项目，我来到项目之后项目经理给我安排了技术员的职位，让我跟着当时的技术负责人和施工员一起工作学习。这段时间我收获了很多，对于从一个新人到一个技术工作者来说是一个极大的转变这将是我职业生涯中具有重要意义。初次来到项目工作，我将工作定位为协助好技术负责人的工作和不断的自我学习充实，在完成工程的施工测量放线的同时，还协助技术负责人编制施工方案、技术交底，并负责工程技术资料的指导与编制，和质检一起进行现场质量检查，以及协助安全员落实、督促、检查施工现场安全工作。

我到达这个KD库项目的时候，这个项目的基础以及主体工程已经基本结束了，但是我们土建技术人员的主要工作就是对整个厂区的地面进行平整，以及地面基层的土壤以及石子的摊铺和压实。当时我的主要任务就是和施工员一起对场地抄平，抄平就要用到水准仪，虽然在学校时接触过水准仪，但是用起来却还没有那么熟练。在他们的带领下，我很快就熟悉了，水准仪的用法。

设备基础的控制线要求是非常严格的，我们不能一丝马虎。有时候为了一个数据我们就要测量好几遍，读取好几遍。在施工放线过程中，我一直以积极的心态认真地对待自己的工作，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。不断吸收在实际工作中得到的经验。提醒自己不要好高骛远，而要脚踏实地，多干实事，在实践中检验自己的知识并获得施工现场的经验累积。

通过现场施工的工作更使我深深明白，在学校学习的东西和自己翻看规范、规程死记硬背的知识远不如实际经历过的记得牢固，而且好多学问更是书本里学不来的，完全是凭自己的经验。在这段时间里，我一直在多看，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技术负责人、工长等虚心请教，尽管有时候得不到理论上的解释，但是却是很好的经验。刚工作时觉得技术资料工作、测量工作，质量检查工作都比较简单，而实际上却学问大着，一直觉得自己会，而实际操作起来才发觉自己的不足，时常事倍功半，缺乏效率。现在实践操作多了，方法掌握了，经验有了，才得心应手起来。

20xx年10月的时候，郑州日产项目部的新项目正式开工了，我们跟随项目经理一起转战到新的工程之中，这次的项目是东风日产驻厂零部件车间及综合站房项目。在项目开始的前期，我与其他几位土建技术员一起对项目的图纸和概况进行了一些交流和分析，同时我们根据工程的总施工组织设计和进度计划，对项目进行了一系列的工作安排。

驻厂零部件车间结构比较简单，类似于一个大型的仓库，整个车间中间有两条超出屋顶的防火墙，将整个车间分隔层三个独立的车间，其附属建筑综合站房主要是作为零部件车间厂房的水电间，两个建筑物中间用一条电缆沟连接起来，综合站房里面分为锅炉房、配电间、压缩空气房等。由于我出来工作的时间比较短，这个项目是我第一个完整的项目，从项目的开始就对整个施工进行负责，以前的实习和第一个KD库项目都是在项目的中途参与的。

面对这个崭新的项目，我有点开始找不到方向，但是在师傅和同事的帮助下，我逐渐对这个项目如何施工，如何安排有了自己的计划。从项目的基础土方开挖开始，我与同事就开始忙碌起来，第一次参与工程的基础工程的施工，有许多的问题我并不知道如何去处理，但是同事和带我的师傅非常的热情，他们不厌其烦的为我解释着各种问题，直到最后我也能独自的完成这些工作。

驻厂零部件车间的基础工程比较简单，没有桩基础，只需要控制好基坑开挖的深度与尺寸，然后进行合理的放坡即可。将近一个半月的时间我们便将整个驻厂零部件车间和综合站房的基础工程全部处理完成。由于厂房是一个钢结构厂房，其主体主要是钢构件，涉及到土建部分的主要是两条比较高的防火墙和1.200m以下砌体结构，有过上一个工程的经验，对于这一部分的施工我就比较熟悉了，但是在施工的过程还是遇到了一些困难，但是在同事和领导的帮助下，我仍然很完满的完成任务。

20xx年3月的时候由于原来的资料员即将被派遣到其他项目去，通过与项目经理的沟通后，我开始跟随原来的资料员学习做工程资料管理工作。工程资料员工作，主要工作是对工程档案资料的收集整理及管理工作，认真、真实的反应施工现场的所有工序的进度和质量，及时地与建设单位、监理单位、设计单位沟通联系，认真处理好施工中的设计图纸、施工方案、变更洽商、会议纪要和联系单、函的收发工作，收集保存好公司及相关部门下发的文件。

在施工期间能够协助项目管理人员及工程相关人员，为他们提供所需的资料并做好类似工作。这种工作看似轻松，实则比较细碎烦琐，能够真正做好并不容易，它必须真实、全面的反映，整个工程的施工各个阶段对控制工程质量有着至关重要的作用。通过跟随前任资料员的学习，和自己在工作中的体会，我掌握到了一些做工程资料的重要方法：

一、重视对资料的管理。这一点至关重要，也是做好资料管理的必备条件。

因为很多人都认为现场决定一切，资料只不过是现场的附属物、是可以补，甚至可以写 回忆录 的，以至于出现工程进行了很长时间，资料还是一片空白的怪现象。更有甚者，有的工程资料是竣工后闭门造车一次性 造 出来的。试想，如果不见证取样、不进行任何试验编造出来的资料能真实反映工程实际吗?要知道，工程资料是项目部对工程项目实施过程中逐步形成的，是工程建设过程真实、全面的反映，对控制工程质量有着至关重要的作用。

二、施工物资资料要齐全有效，有可追溯性。

工程中物资种类繁多，且来自不同厂家，把好物资质量关，便为整个工程质量奠定了一个坚实的基础。各种物资进场均要提供产品合格证、检验报告等质量证明文件。因为这些物资全部来自外单位，因此，此类资料的可追溯性尤为重要，鉴于此，资料质量证明文件要尽量使用原件，当不得不使用复印件时，要清晰、齐全、有效，并且加盖原件存放单位公章，注明原件存放处。

三、施工试验记录要及时、齐全。

施工试验合格是检验批(分项\\分部)工程验收的前提条件。如钢筋连接试验报告是钢筋安装检验批验收的前提，混凝土试验报告是混凝土施工检验批验收的前提。所以施工试验记录要按部就班的进行，以免遗漏，影响后续施工。

四、检验批验收记录检查项目要填写齐全。

检验批是工程验收的最小单位是分项工程乃至整个建筑工程质量验收的基础。因此检验批中各项评定合格与否直接影响到分项工程乃至整个建筑工程质量验收。检验批中各个应检项目不应漏填。如有预埋件部位的钢筋安装检验批中的预埋件项，有施工缝部位的混凝土

施工检验批中的施工缝项。除了做好以上四点以外，对工程技术的资料整理还必须做到及时、真实、准确、完整。

在去年的10月中旬整个驻厂零部件车间及综合项目就已经完全验收完成，其他同事陆续被安排到其他的项目去了，我在项目上继续将未整理完成的资料进行整理和归档。在12月的时候我接的项目经理的通知，武汉东风雷诺汽车项目已经中标，公司安排我去武汉东风雷诺汽车涂装车间项目担任项目技术负责人。

由于我的工作时间不长，经验比较缺乏，还有许多的地方需要我去学习和熟悉，如今站在这样一个岗位上，我觉得这是一次非常好的学习和锻炼的机会，之前有过做土建技术员和资料员的经验，使我在这个项目的开始并不盲目，在领导与同事的热情教导与帮助下我很快适应了这份岗位。

在几个月的工作和实践中，我遇到了很多的困难，也学会了很多东西，通过一次次的尝试和摸索不断地对这份工作和这个岗位更加的熟练。作为一个合格的项目技术负责人必须做好以下几点：

1.负责项目的 三体系 运行工作。及项目的全面技术管理工作。

2.负责与业主代表、监理、设计、地勘等相关方协调现场技术问题。

3.组织各专业技术人员参与图纸会审和设计变更，做好施工技术准备、组织，编写施工方案及作业指导书。

4.组织解决施工过程中的技术难题，主持召开项目部技术会，编制进度计划并督促各个施工队的工作进度。

5.负责与业主、监理等各方及其他施工单位相互沟通及协调工作，负责项目的具体实施及生产要素的调配工作以及各作业队资源调配及协调工作。

6.督促各施工班组做好工程质量自检，组织工程阶段验收和竣工验收。

回顾过去的两年来的工作，我感觉自己在项目上得到很多锻炼，学习到了很多有用的知识和宝贵的经验，还发现了自己存在很多的不足，在今后的工作中我会努力的提高自己的各项能力。

我深信：勤勉精神和敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障，我今后的职业生涯中，一直努力做好本职工作，尽量将工作失误减少，并在以后的工作中时刻提醒自己，争取一点一滴去克服。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn