# 外卖员暴雨中工作总结(推荐8篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-07-28

*外卖员暴雨中工作总结1暴雨天气影响了送餐速度，饿了么的用户们也十分理解，李明喜说今天送餐时好多用户都对自己说辛苦了，“他们都特别能理解，还让我注意安全，雨虽然很大，但我听完后心里暖暖的。”▲李明喜在送餐在微博上，也有不少用户都表达了对外卖小...*

**外卖员暴雨中工作总结1**

暴雨天气影响了送餐速度，饿了么的用户们也十分理解，李明喜说今天送餐时好多用户都对自己说辛苦了，“他们都特别能理解，还让我注意安全，雨虽然很大，但我听完后心里暖暖的。”

▲李明喜在送餐

在微博上，也有不少用户都表达了对外卖小哥的理解。

▲微博用户留言

无论风雨，用户的体验是饿了么最看重的，今天，如果你不想出门，就给饿了么外卖小哥一个表现的机会吧。暴雨不止，用心服务，今天，所有在工作岗位的人都很辛苦，让我们多一些包容和理解，对暴雨中仍在坚守的外卖小哥说一声：“辛苦了。”返回搜狐，查看更多

**外卖员暴雨中工作总结2**

以提高工作效率。我工作的很大一部分内容，就是投标工作，本来以为算量是一种比较枯燥的工作，其实，如果用心多思考一下，核量工作通过运用电脑和统筹的方法，并不是那么死板乏味。接触工作至今，我也慢慢形成自己独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。 当然，我也存在着一些不足之处：因为去工地的机会少，实地学习的机会也太少，学东西很慢；投标工作经常出错，还需要更多的锻炼机会；过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足；工作有时不够主动等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

另外，我对公司现行管理制度也有自己的看法。公司应注重提高员工工作效率，我认为无止尽的上班只会让人身心疲惫，而丧失工作热情，自然而然工作效率也下降，而正常的节假日能缓解员工压力，使之劳逸结合。我建议项目部也应该实行大小周末，同时我也考虑到项目部实行这个规定也存在一定困难，所以建议员工在双休日能轮流值班，这样更能体现公司关爱员工的人性化管理。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学知识和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。 以上为本人半年来粗略的工作小结，请领导审阅，如有不到之处，请领导不吝指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作

外卖合作协议

甲方：乙方： 地址：地址： 电话：电话：

甲乙双方本着互利互惠的原则，经友好协商，就合作事宜，达成以下协议： 第一条：约定事宜

乙方为甲方提供约定餐品，甲方为乙方提供送餐服务。第二条：甲方权益、义务

2）甲方在消费群体中为乙方做推荐介绍，提升乙方的知名度。

3）对乙方提供的不合格餐品，因此出现的问题，甲方有权解除本协议，且不承担因此产生的责任。

第三条：乙方权利、义务

1）乙方为甲方开辟绿色通道，乙方在接到甲方的订单后，应优先处理甲方订单，保证甲方能将餐品及时送达有户。

2)乙方应严格执行《中华人民共各国食品安全法》、《\_食品安全法实施条例》、《餐饮服务食品安全监督管理办法》和《餐饮业和集体用餐配送单位卫生规范》等法律法规的规定，并全面履行本合同所约定的义务；

3)乙方在本合同履行期间，应持有合法有效的《卫生许可证》、《餐饮服务许可证》； 4）乙方必须遵守国家和地方有关环境和卫生的标准，严禁供应腐烂变质的食品，保持餐品的新鲜。

5）甲方通知道乙方下单后，如乙方因餐品售罄等原因，不能提供的，应立即电话通知甲方。

6）乙方为甲方提供优惠，具体优惠约定见补充条款。7）乙方对于甲方提供的服务如不满意，可以解除本协议。第四条：结算与付款 1）双方按照约定的结算方式进行结算付款。（具体约定见补充条款）第五条：违约责任

1）如乙方提供的餐品不符合约定的质量、数量，甲方有权要求减少或拒绝支付相关款项。2）如乙方提供的餐品出现食品安全事故，由乙方承担责任，甲方有权解除本协议。3）甲方应及时、安全地将乙方提供的餐品送达用户，并保证送餐过程中餐品的安全。第六条：附则

1）本协议自双方签字之日起生效，每期有效期一年。一年到期后，乙方选择和甲方是否继续签订本协议，若继续签订合同甲乙双方必须遵守该合同中双方规定的条款。若不签订，该合同失效，起效日期从甲乙双方签订该合同日算起（含当日）2）未尽事宜，由双方别行商定解决，并签订补充协议。

3）乙方保证提供的所有信息（折扣、菜品信息与价格、电话等）与实际一致，并按外卖单公示的优惠信息执行。

4）如餐品价格有变动乙方可要求甲方更改，更改价格前所下订单按更改价格前的价格执行，乙方在本期必须按外卖单所示内容执行，如若违反，乙方承担全部责任。5）甲方提供的宣传材料如存在侵权行为，由甲方承担全部责任。6）本协议一式两份，双方各执一份。第八条：补充条款

甲方（签字）： 乙方（签字）：

年月日 年 月 日

按照20\_年农经集团工作部署，结合投资运营部的部门职能以及本人兼职情况，现将本人20\_年的主要工作汇报如下：

投资运营部的部门职能职责主要包括：股权投资、资产租赁、项目申报管理、子公司服务及管理、企业混改以及完成上级主管部门交办事项等相关工作。其中，因在20\_年相继有1名同事离职，1名同事调至其他部门，故部门3人人均承担工作较多，工作量较大。我本人主要负责项目申报管理、子公司联系服务、部分新项目的论证以及完成上级主管部门交办事项等。

一、履职情况

（一）项目申报管理

集团20\_年省级财政综合改革专项资金涉及的项目有3个，分别为:冷链集团“农产品供应链共享中心”、天府顶珍公司“攀枝花特色农产品及块菌预冷和初加工”、天府余氏东风公司“冷链物流运输”。由于企业整合以及疫情原因导致3个项目的实施进度延期，20\_年根据省社主管部门的相关要求，分别对三个项目实施推进情况进行定期的跟踪管理，重点对几个推进进度不及预期的项目进行了动态跟踪，对照问题清单，对存在问题进行督促整改，确保项目顺利实施完成。

主要工作有：一是协助天府余氏东风公司于20\_年6月完成省级财政厅绩效评价工作，鉴于该项目实施情况良好，督导协助其于20\_年11月向省社提出验收申请，有力助推综改项目的实施完成；二是督促协助项目实施运营主体公司就省社主管部门提出的项目整改要求进行及时的情况报备；三是协助天府顶珍积极协调解决项目自筹资金问题，转让民营股东部分股权，引入新的合作伙伴。四是协助冷链集团上报项目资金预算调整及实施方案的系列请示，并督促冷链集团项目的继续推进实施，并就项目建设中存在的不规范问题提出意见建议。五是协助川供天下公司对四川消费扶贫\*台建设项目进行验收申报。

（二）“关停并转”工作

20\_年根据集团“关停并转”工作方案指示要求，由我部门牵头开展有关工作。主要工作如下：一是按照集团工作要求，定期对关停并转工作进展情况进行总结汇报；二是结合关停并转工作方案实施细则，牵头就天府贸易公司股权转让事宜拟写立项请示及附件上报省社、供投集团批复；三是牵头拟就供销生鲜公司股权转让事宜制定工作方案。四是根据省社企业ABC分类工作指示，结合关停并转企业进展情况，整理上报集团附属企业分类情况。五是根据集团战略部署，对花椒公司引入新的合作伙伴开展抖音直播带货业务进行可行性分析论证，并拟写合作方案。

（三）下属公司服务及管理

为更好地引导和推动下属公司的稳步发展，切实做到业务开展的合法合规及确保日常运营的健康有序。我部门特设专人与相关下属子公司进行工作对接，真正做到了服务及时、对接精准，较为圆满完成各项工作任务。其中我具体负责联系的子公司有9家，具体日常工作包括：一是上传下达，根据省社、省供投集团工作安排，就对接事项及时联系子公司，协助填报整理上级单位部门所需申报资料等，切实履行“上传下达”的职能职责；二是按照上级主管部门以及集团投资管理办法对下属公司的投资及并购行为提供政策咨询及相关服务；三是对下属公司上报的涉及投资领域的文件事项做相关论证审查，提出初步意见建议，为子公司项目投资把好关。

（四）其他交办事项

一是完成领导交办的临时性事项，一方面按照集团领导文件签批指示，办理部门行文流转并按需要草拟董事会议案等事宜，另一方面根据省社、省供投集团的相关工作指示，完成表格的填报、资料申报以及其他需要协调办理的事宜。

（五）兼职履职情况

除了努力做好投资部本职工作外，我本人还兼职供销电商执行监事以及云龙酒店副总经理。

作为供销电商的执行监事，严格以20\_年农经集团监事会工作要点为行动指南，强化对股东负责的意识，忠实勤勉地履行监督职责，保持监督的独立性，增强监督的规范性，强化监督的及时性。主要工作有：一是通过列席供销电商董事会、经营层会议，了解掌握经营活动情况，力争做到事前参与、事中提醒、事后监督。二是就供销电商贸易业务涉及的诉讼纠纷，请相关经办人员就诉讼情况及时予以上报集团监事会。三是强化日常监督，与供销电商公司专人保持紧密联系，及时关注了解公司经营动向，重大决策事项，充分发挥监督职能，切实做到事前提醒，事中监督。四是强化对下属子企业的监督检查力度，特别是电商下属农批公司涉及更名以及老邻居退出股权等重大事宜，督促其依据省社、省供投集团以及集团有关管理办法向集团做好报备报批工作。

作为集团委派到酒店兼职的副总经理，由于我集团仅为参股企业，酒店为承包经营，按照双方签订的合作协议，委派人员无须参与实际经营，按照集团委派任职的文件精神，主要是协调与酒店股东方的合作关系，确保双方保持良好的关系。20\_年7月，酒店欲停止发放集团委派到越西扶贫的员工杨磊工资社保（双方协议约定由酒店支付工作、购买社保）得知情况后，我及时书面汇报集团，集团相关领导出面协调并及时予以处理，确保了集团人员的稳定。

二、个人学习提升情况

    不知不觉间我已经从事外卖员工作X年的时间了，得益于平台的帮助让我通过工作中的努力获得不少业绩，这对于曾经在求职旅途上奔波许久的我来说无疑是很有成就感的事情，我也很珍惜外卖员的工作并通过自己的努力让顾客体验到良好的服务，现对过去一年的外卖员工作进行以下总结。

    严格遵守外卖平台的各项制度并按时将外卖送达，作为外卖员自然明白在规定时间内将顾客的外卖送达是自己的职责所在，所以我在年初阶段便为这一年的工作设置了阶段性的目标，而且我在工作中也能够严格遵守平台的规定从而提升了自己的综合素质，毕竟唯有以较高要求对待外卖员工作才能够尽快成长起来，而且选择从事外卖员工作便应该明白辛苦是不可避免的事情，但也正因为能够忍受工作的艰辛才能够从中获得自己想要的业绩，而我也因为这一年的工作中从未出现过超时的现象从而获得了不错的评价。

    做好与商家以及顾客之间的交流从而获得他们的认可，由于顾客的评价会对商家造成很大影响从而意味着自己的职责十分重要，若是因为自己送达太晚导致客户给予商家差评的话则会引起不必要的矛盾，也正因为如此需要以良好的态度来调和商家与平台之间的矛盾才能够获得对方的认可，而我在接到订单以后也会全力将外卖送至客户手中，从不会因为想要多捞业绩从而导致外卖出现超时的现象，这样的工作态度导致我能够获得负责区域的大部分商家的认可，每当我将外卖送至顾客手中的时候都能够感受到对方的那份信任。

    在全力配送外卖的时候也不忘遵守交通规则从而体现出自身的良好素质，我也明白外卖工作由于需要注重速度的缘故导致常常会出现违反规则的状况，比如为了尽快送至顾客手中导致违反交通规则的状况出现，为了多接订单导致顾客的外卖出现轻微超时的现象，还有配送过程中不小心出现外卖包装破损或者洒了的现象等，对我来说这类状况的出现都意味着自己对外卖员工作是不够负责的，所以为了避免这类状况的出现也要严格要求自己，所幸的是我能够凭借着对自身的较高要求导致今年的外卖员工作完成得很好。

    通过对今年外卖员工作的总结着实让我积累了不少经验，重要的是我能够完成今年制定的业绩指标从而很好地提升了自身的能力，我在今后也要继续严格要求自己并争取在工作中取得更高业绩。

忙碌的20xx年已经过去，回顾过去的一年，忙碌中充满艰辛，忙碌中饱含汗水，一分公司在困难中前进，在困难中崛起，各项工作步入正常轨道。尤其是经营工作创出历史新高，取得比较骄人的业绩。为分公司来年各项工作的顺利全面展开，创造了十分有利的条件，奠定了坚实的基础。

20xx年分公司投标21项，中标工作量亿元，中标工程面积万\*方米。在中标的十六项工程中，包括：仓库、厂房、宾馆、饭店、公用设施等，种类较多，含量较好。完成审计决算14项，金额亿元。当步入新一年之际，我们对过去的工作有颇多的感慨和体会，现总结如下：

一、经营工作是企业的\_龙头\_，是各项工作的主线，离开了经营，缺乏施工任务，其他一切工作将无从谈起。为此，分公司领导从年初就明确了经营工作的指导思想，发动社会各种关系，赢得\*部门广泛支持，多接任务，更要接有一定含量的任务，唯有如此，企业才能走出困境，才能立于不败之地，经过一年卓有成效的工作，确保了经营工作取得了一定的成效。

1、广泛发动社会各界朋友，充分利用各种社会关系，掌握工程信息，对每一条信息进行认真的评估，仔细的筛选，对有价值的信息进行全方位的跟踪，与业主，代理公司，招投标市场等相关方面，保持密切的联系，掌握动态、相当部分工作力争提前介入，使经营工作一直处于主动掌控之中。

2、由于前期工作的充分，一旦工程信息公布，立即着手认真研究招标信息，做好每一份资格预审资料，根据预审文件要求，准备各种必须的资料。由于市场竞争激烈，我们在做好自己的资料的同时，与各兄弟单位沟通、协调、协同作战，从而使入围率、中标率有所保证。

3、在投标过程中，要对每张图纸，每个子目进行认真仔细的分析，不可缺失、遗漏，尤其是随着投标方式发生变化，采用工程量清单报价，要制作电子版本，这些新颖的投标形式，我们从未遇到过，但我们没有退路，一边虚心与代理公司沟通、更主要的是边干边学，干中学，学中干，所有参与投标的人员团结一致，通力合作，领导给予极大的关心和支持，与大家一起进行分析、探讨、解决各种问题，大家不分白天黑夜、通宵达旦、废寝忘食。尤其是年底南林饭店工程投标，在最后的关键时刻，连续奋战四天三夜，圆满完成了任务，并顺利中标，并开创了一分公司投标以来的新记录。计算量之最，标书厚度之最，连续耗用时间之最。

二、经营科的工作除了要确保单位的施工任务外，施工过程中的经济核算、成本控制也十分重要，我们的全体核算员都分布在施工生产第一线，在工作中积极与项目组人员配合，做好经济、成本核算工作，我们还在意识地在投标时，就由项目组核算员参与、提前介入，对投标过程中的难点、疑点、增长点，节约点有所了解，提前掌握，从而在整个施工过程控制中，做好项目经理的参谋，对工程的预算，过程中的核算、竣工后的决算做到心中有数，保证工程的顺利进行。

三、决算工作面广、量大，工作繁重，牵涉到方方面面。为了每一项工程的决算，审计往往要跑上几趟、几十趟、甚至上百趟、工程资料要齐全，经济核算要准确无误，与业主、审计单位要经常沟通、协商。有理有节、于情于理，赢得理解、支持，使决算工作得以正常。

20xx年已经过去，新的一年已经来到，成绩只能代表过去。新的一年任重而道远。面对未来，我们充满信心，但我们也必须有更清醒的认识。

一、20xx年建筑市场的竞争将会更加严峻、招投标方法将会发生新的变化，我们必须去积极探索、随着市场的变化而变化。我们无力改变市场，唯有去适应市场，只有适应市场，才能立于不败之地，探索出适应市场的新办法，继续加大经营工作力度，保证施工任务的落实，满足生产任务的需要。

二、进一步加强职业道德，工作能力的培养，提高编标工作水\*，苦练内功，提高工作能力，团结一致、协同作战。

三、成本核算工作要不断加强，尽管我们有一定的工作量，但利润状况一直不尽人意，与兄弟单位相比，成本居高不下，这些因素，有可能造成我们在今后经营工作的\_致命伤\_，为此，我们一定要真正认真做好成本核算、掌握成本，立足于市场。

四、在建工程中要进一步提高管理水\*，在建工程是企业的窗口。它向社会展示着企业光辉的形象，但稍不留意，又会对企业带来莫大的伤害，从而直接影响经营工作，因此，施工现场一定要加强管理，建一项工程，树一座丰碑，交一方朋友，赢一片信誉。成为经营工作强有力的后盾。

岁月如梭，时光匆匆，经营工作可谓苦、乐交融，付出与回报并举。20xx年将是充满希望的一年，我们相信，在公司领导的精心领导下，在分公司全体职工的共同努力下，面对严峻的市场形势更加积极努力地工作，不断开创经营工作的新局面，使企业工作再上新台阶。

时光飞逝，进入公司工作也已一年了。记得初刚进公司\*\*仓库的.时候对自己的业务不太熟悉，但经过了这一年的工作锻炼中，得到了很多。现从这几部分总结一下我今年的工作：

第一部分：自我介绍

我是公司储运部\*\*仓库的仓库保管员：××———是土生土长的\*\*人。我是今年\*月进入公司工作的，作为一名新员工进入了一家高速发展的物流公司工作，深感欣喜。我想这是我职业的新开始，因为在\*\*有信赖，勤勉，发展。

第二部分：人力的合理安排和运用

1、人力的安排。

作为物流公司的传统业务———仓储，虽然技术性并不高，但需要勤劳，心细，作业强度大，体力要求比较高。象我们松江仓库，随着客户的不断进入，业务不断增多，原本在人力方面就比较紧凑，这就要我们合理安排装卸工人，做到在有限的人力上作合理的安排，做到有条不紊，作业顺利。特别在同一时间里出现多个作业任务时，如有时出口装箱，\*\*国内成品发货，\*\*工厂部品纳入等作业会碰到一起，这时就要合理安排人员，使每一作业尽量不受影响。

2、合理的休息在出口装箱时，现高温季节，仓储作业量大，出汗多。像\*\*的箱子，每一箱成品都套有一个塑料袋，很滑，装箱时不能碰伤箱子，作业要求高，难度大。在40度的箱内，一会儿就汗流浃背了，所以要合理安排作业和休息，做到轮流休息，不间断作业，这样在保证作业安全的情况下，作业效率就不受影响了。

3、人员的培训和提高。

虽然装卸工人的工作比较简单，但为了作业的不断提高，我们也要不断提醒他们现场作业的规定，及客户对我们的要求，这样有利于我们对仓库的管理，理货，配货等作业。他们的作业效率也会有所提高的。

第三部分：货物的管理

现\*\*仓库开业三个多月来，\*\*\*的业务已相继进入\*\*仓库。客户的部品，成品，出口品部分或全部进入\*\*仓库进行保管。所以要做好仓库的管理，货物的入出库作业，日常保管，仓库清理工作，把好库存数量的管理，防止不必要的损耗的发生，有效的利用库存区面积。

a：易拿，易放，易看，易点的堆积方式；

b：货物堆放不要超过托盘，不要超高堆放，要注意“五距”；

c：货物入出时做好桩脚卡记录(计好箱数和枚数)；

d：坚持货物先进先出，对于频繁进出库的货物和小件的货物应多盘点这样减少库存差异；

e：保持仓库的整洁，地面的清洁，通道的顺畅。

第四部分：设备的管理和卫生工作

1.设备管理

仓库现有设备：液压车，堆高车和铲车。

仓储设备是省力省时的有利工具，要做好日常的清洁保养，清理轮子中的杂物，保持其顺利使用。发现隐患要及时报修，还要安全用电。

2.卫生工作

仓库作业量大，容易积累灰尘，所以每天要清理仓库，清洁地面，保持卫生。创造一个整洁的仓库，在良好卫生的工作环境下工作。

第五部分：自我学习和总结

每天的工作中都有很多问题发生，我们要善于发现问题，把握问题，并在去解决，来提升自身的业务能力。

这也要求我们不断的学习，提升，学习老师傅的业务知识和掌握专业技能；交流，了解，吸取他们的经验；学习仓储保管，装箱作业，货物记帐等业务知识，这是我还有所欠缺的。还有要学习物流相关知识，很欣慰的是：在取的了国际货代资格证后，这次通过了报检员资格考试。所以今年又报了报关员考试。我想通过工作学习能有更大的进步，愿我和\*\*共同发展，共同进步！

    回顾工作的经历，不知不觉我进入外卖员这个行业已经有x月的时间了。虽然当初带着一份尝试的心态来到了xx公司，但在这一路来经历中，我得到了很多的改变，也从这份工作中收获了自我的成长。

    过去我曾单纯的以为外卖员“只不过是帮人送餐的人”，虽然并不抵触这份工作，但总以为这不过十分简单的“跑腿”工作而轻视自己的职责。但真正认识这份岗位则是在我亲自体会之后，通过亲自体会过外卖员的工作经历后，我才真正意识到，作为一名外卖员，我们是肩负着客户对我们的信任而工作，是带着xx公司对外的形象去为大家服务的人!这份认识的改变，让我对工作态度和责任心也得到全面的提升。

    回顾最初开始工作的时候，我作为一名外卖新人，唯一的长处就是对xx区域的路线比较熟悉，在工作中能为自己制定较好的行程路线。因此，在一开始的工作上完成的还比较顺利，并且从工作中体会到一份充实和满足感。同时，在工作中我也不忘工作的纪律，牢记培训的成果，在送餐期间牢记时间约定，并严格遵守交通纪律，良好服务，提高客户满意率。

    但这样经过了一段时间的努力后，我也渐渐意识到自己过去盲目的送餐行为缺乏效率，有时候甚至连完成每天的订单目标都十分困难，还经常让客户等待，受到客户投诉。但在后来的工作中，我认识了许多行业中的老前辈，通过向他们的虚心学习，我才认识到自己还没有真正进入到这个行业中来。外卖员要考虑的不仅仅是送餐，如何有效率的配合客户需求的送餐才是我们做好工作的关键!通过细心的学习和分析工作记录后，我渐渐了解了xx区域的对于订单的需求。尤其是中午和傍晚的用餐时间，在小区、办公楼……等设施中有更多的订单需求，同时也是十分缺乏人手，特别忙碌的时候!

    为此，我在后来的工作中学会了正确的规划路线，根据时段和路况的各个阶段，合理的安排自己的工作路线。这不仅大大提高了我的订单完成率，也让我能更加迅速、及时的将餐品送到客户手上，给客户留下了“精准守时”的良好印象。

    此外，在后来的工作中，我也越发的提高了自己的服务水平。不仅能在送餐途中保护餐品的完好不洒，及时送达后，还能对客户送上亲切的祝福和微笑。为此得到了不少的客户好评。

    总结了自己这段工作，我也越发的认识到了作为一名外卖员的充实和快乐!今后，我会继续保持并提高自己的服务水平，让客户都能准时愉悦的享用餐品，为xx公司的发展贡献自己的一份努力!

**外卖员暴雨中工作总结3**

作为领班，这一年来，我也是积极的去学习管理，不断的提升自己的一个管理水平，在工作之余，我也是去看一些管理的书籍，同时参加单位组织我们进行的培训学习，在学习中，我也是知道，想要做好一名班长，不但是要有丰富的生产经验，同时在管理上也是要下功夫的。而且自身的能力也是要去提升，不然也是无法带领班组把工作去给做好的。同时对于我们班组，我也是组织大家一起学习，一起交流生产的工作经验，让大家都能有进步，都能在工作的过程中得到进步。

在工作当中，我也是发现自己还是有挺多的不足的地方，一些是已经在改进的了，一些是还需要在后续的工作当中去改进，特别是我虽然生产的经验充足，对班组的同事也不错，但是其实还是在管理上还有发挥的空间，也是需要自己不断的去提升自己的生产管理能力。让自己变得更加的优秀，那样的话也是能更好的去带领我们班组把生产的任务完成的更加的好。在接下来的一年里，我要继续的提升自己，让我自己，我们班组变得更加的优秀。

本人X×,自XX年X月份进入公司经营部开始试岗,距今已有三个多月,现将本人任职物业经营部业务助理的工作情况向领导汇报如下:

一、岗位职责履行情况

物业经营部是一个新成立的部门,相关的业务及业务规范亦在拟定当中,现阶段我主要协助部门做好前期的基础管理工作,主要包括:1、收集、整理相关的业务资料2、建立合同管理信息系统,录入合同资料3、协助部门开展车位营销工作,拟制车位营销工作方案。其中合同管理信息系统已完全建立,并正式投入使用,经过一段时间的试用,已体现出合同管理规范、便捷的良好效果,使到期的合同得到及时的处理。第一、三项的工作亦在有序的开展中。

二、学习情况

为了祢补刚踏出校门,社会工作经验方面的不足,同时亦是更快地融入恒基特色的企业管理文化的需要,一方面我通过留心观察同事的一言一行,遇到不懂的地方虚心向同事请教,另一方面则参加深圳职业技能训练中心举办的助理物业管理师的培训学习,通过一个多月的业务学习,获得了助理物业管理师的培训合格证书,并能在业务工作中得到较好的运用。

三、业务设想及建议

由于物业经营工作在行业内是一个比较新的课题,现阶段行业内亦无成熟的经营模式可借鉴,我认为X公司应结合自身的实际情况,从以下几个方面着手,构建恒基公司的特色经营\*台:

1、开展房屋中介业务

房屋中介业务市场前景广阔,X公司进入房屋中介业务,有其独特的客户资源、信息资源及物业资源的优势,但同时也面临着市场竞争激烈、人力资源紧张、成本投入有限的压力,综合分析公司的优劣势,个人认为可以采用两种方法开展这项业务:

1)在二手市场繁荣、租赁置换频繁的管理楼盘可采用挂牌设点经营的方法,如宝安广场、莲花一村、海天花园。其中宝安广场可以在商务中心设置业务展示\*台(可与嵩正票务中心共用\*台),将管理处服务中心的部分职能转移至商务中心,既节约人力,又方便在第一线收集业务信息,还可以监督指导相关人员开展业务。而莲花一村与海天花园可采用管理处挂牌,指定人员兼职经营的方式开展试点,并在花园处设置相关的指引牌与业务介绍牌。

2)如果管理处设点建立业务\*台困难,可由物业经营部建立统一业务\*台,由各管理处物业经营联络人向经营部业务\*台提供相关的业务信息,而物业经营部通过建立的业务\*台与专业中介公司进行业务合作推广,如专业公司提供客户资源,经营部提供业务信息,进行简单的业务合作,可避免恒基公司过多的成本投入,而恒基公司业务收入也极其有限,但可增加管理处的经营收益,如宝安广场㎡(十月份数据)的空置物业都盘活的话,可增加管理处管理费及中央空调等费用的收入。

2、开展商业物业策划运营业务

商业物业的兴起是城市经济繁荣的必然产物,如:商业步行街、shopingmall、购物中心、商业广场、大型会所等。此类商业物业管理的主要特点是既重视商业项目的前期策划与招商引资,又非常重视后期的商业价值的持续开发与运营管理。传统物业管理模式因束缚于清洁、绿化、维修、治安等日常管理,远无法达到此类商业物业前期策划与后期运营管理的要求,即使是国内已发展20多年的物业企业,也鲜有物业公司能够问鼎此类业务。目前物业公司开展这项业务的瓶颈主要为:高层次运营人才缺乏、引入高端人才成本高昂、商业物业市场相对封闭、经验积累不足。但市场空白在另一个方面也意味着市场机会,如果物业公司在商业物业开发的前期就为开发商提供项目的策划服务,不但是实力的一种彰示,更为后期参与项目的运营管理赢得市场机会。

3、建立物业用品(工具、零件、设备)配送中心

物业用品(工具、零件、设备)小到一枚螺丝钉,大到一台机器,五花八门,种类繁多。可分为以下几大类:消防设施/消防用品、清洁用品、/停车安全设备、标识牌、工作服/鞋帽/手套/口罩、办公用品/文化教育、对讲机/电工仪器仪表、装饰材料、门铃、可视门铃/防盗报警等。无论是新成立的物业公司,或是物业用品日常消耗量大的物业公司,要备齐这所有的用品,至少跑遍几家专业市场,烦琐程度不言而喻,同时亦费耗大量的人力、物力及宝贵的时间。所以,如果有这么一家可以根据客户要求集中配送上述用品的配送中心,为其提供物业用品配送,安装,使用指导等一系列服务,必然大受欢迎。有专业背景的物业公司建立物业用品配送中心主要有以下优势:1)物业公司的品牌及专业优势2)了解客户的需求3)有一定的客户资源,如市场部与开发商及同行建立的业务联系3)可提供用品以外,如技术指导、咨询等配套服务。

四、个人展望

通过三个多月的工作实践,本人业已掌握了一定的业务技能,并能在工作中得到很好的运用,为了能够更专心和踏实地做好本职工作,希望公司领导可以给予一个转正的机会,给我一个机会,我可以支撑起一片天空!

运营部试用期工作总结5

转眼之间，就又过去了，恍如小沈阳说的那句“眼睛一闭一睁”就在昨天。回首这一年来的工作、生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名中层管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置;清楚自己所应具备的职责和应尽的责任;正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位;从执行角度看，则处在“执行者”地位;对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的中层管理者。

虽然今年自己的发生了岗位变动，由熟悉的工作变为自己不曾接触的工作，但在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一年来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

随着时代的进步、科技的发展，现代化的教学手段正快步走人我们的课堂。为了提高我校利用现代化教学的水\*，丰富教学方法和手段，提高教师的工作效率，提高广大教师利用现代化教学能力，为我校的教育教学质量的提高做出应有的贡献，现制订如下管理工作计划：

**外卖员暴雨中工作总结4**

1、制订本学期的开课计划表，合理安排教师授课。计划每周的多媒体教室的使用次数在16次以上（除有放假的周次外）；

2、协助上课老师制作课件，安装调试课件，并把相应课件拷贝到多媒体教室的电脑中。

3、每周星期一上午进行一次多媒体电脑设备的调试；

4、每次上课后由上课老师安排本班学生打扫好教室卫生；

5、每周星期一进行一次卫生大扫除，由卫生责任班负责；

6、关好门窗及电源，防止发生安全事故；

7、对上课教师进行课前培训；

8、填写好各项表格及使用记录；

9、学期开始制定计划，学期末写好总结。

20xx年上半年我生产休假，7月重新回到工作岗位。半年来，在公司的正确领导下，我按照公司的工作精神与工作部署，秉承团结协作、拼搏进取的精神，刻苦勤奋、认真努力工作，较好地完成了工作任务，取得了一定工作成绩，为公司的发展做出了贡献。现将20xx年个人工作情况具体总结如下：

一、认真学习，提高自身素质

20xx年是公司发展变化很大的一年，公司的运营管理模式、运作体系、各项制度和工作流程的逐步健全完善，员工转变思想观念，增强学习的积极性。为更快更好地融入公司团队，为以后工作作好铺垫，我加紧时间学习，认真学习和熟悉公司的各项规章制度与工作流程；了解公司公司文化建设，以此提高自身素质。在实际工作中，我围绕工作目标任务，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，力争更快更好地完成各项工作任务。

二、努力工作，完成项目工作任务

按照金叶都市美邻项目销售时间节点进度，我参与项目示范区、销售中心及样板房的专题讨论会三次并形成会议纪要；参与设计部的设计沟通会、方案设计评审会，配合销售代理公司形成项目示范区看房通道包装方案建议、项目示范区包装建议、项目精装房建议、示范区导示系统布点方案建议和项目模型尺寸底座制作建议，并将这些建议上报总部。我完善销售百问初稿、销售表单和销售现场物料清单。负责参与销售代理公司的管理工作，做好每周销售工作周例会会前准备工作，并形成会议纪要21篇；做好每月营销月报会会前准备工作，并形成会议纪要5篇；对销售代理公司的工作计划及完成情况做到逐一检查，有问题及时反馈，避免营销工作上的脱节。我参加茶园项目市场顾问采购评审会，并负责评审会开标工作；参与茶园项目产品定位方案专题讨论会并形成专题会议纪要；配合总部考察市局寸滩项目地块情况，收集项目可行性研究报告的地块图片、市场资料、项目情况资料。与此同时，我积极协助公司做好制度建设工作，调整修改销售现场管理制度、销售处罚管理条例、宣传促销品管理制度等有关制度，并走公司的呈文、制度审批流程，使公司各项管理制度更为健全完善。

三、加强管理，做好部门日常工作

在部门日常工作中，我参加每周部门工作例会，完成会议纪要24篇。完成每月工作总结计划、季度工作总结填报共计9份。每月拟定部门办公用品申请计划报综合部，每天做好工作日记。工作中加强管理，做到任何一项工作有计划、有目标，按照全面审计工作要求对部门涉及到的问题进行逐一检查，完成自检情况说明和整改情况说明，写好全面审计工作总结上报公司。

四、努力学习，积极撰写各类文稿

为了解全国及市房地产新政情况，掌握市房地产现状，分析未来发展趋势，我坚持定期考察学习市高端楼盘及精装楼盘，及时写出考察报告；参观20xx年秋季房地产交易会后，撰写房地产交易会情况简报；供大家交流参考。我积极参加公司组织的拓展训练和园林、景观、电脑操作、应用文写作、门窗选型、工作制度、呈文流程等十几余次培训，提高自己的工作技能；还在公司培训会上就项目销售现场包装作了讲课，向公司宣传栏投稿2篇，分别为“20xx年房地产秋交会简报”和“茶园项目市场顾问采购评审会简报”。

五、存在不足问题

20xx年下半年，我认真努力工作，虽然按工作计划完成了各项工作，取得一定成绩，但还是存在一些不足的地方，主要是工作计划的连续性执行得不够，房地产营销专业水\*还有待提高，这些存在的不足问题，需要在今后的工作中切实加以改进和提高。

六、20xx年工作计划

20xx年，我要认清自已的工作定位和工作目标，明确工作思路和工作理念，振奋工作精神，鼓足工作干劲，促进工作提速高效。要加强营销专业知识、营销管理及客户管理等相关知识的培训与学习，学习行业中标杆企业工作模式和标准，建立各种工作模版和资料库并运用到实际工作中，切实提高房地产销售策划水\*，管理好销售代理公司，提高部门日常工作效率与工作质量，力争取得比20xx年更好的成绩。

20xx年过去了，面对新的20xx年，我要在公司的正确领导下，在同事们的支持和配合下，更加刻苦勤奋工作，保质保量完成公司下达的各项任务，努力干出工作成绩，为公司的快速发展做出自己应有的努力与贡献。

一、认真学习，提高自身素质。

我认真学习和熟悉公司的各项规章制度与工作流程；了解公司公司文化建设，以此提高自身素质。在实际工作中，我围绕工作目标任务，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，力争更快更好地完成各项工作任务。

二、努力工作，完成项目工作任务。

1、按照金叶都市美邻项目销售时间节点进度，我参与项目示范区、销售中心及样板房的专题讨论会三次并形成会议纪要；

2、参与设计部的设计沟通会、方案设计评审会；

3、配合销售代理公司形成项目示范区看房通道包装方案建议、项目示范区包装建议、项目精装房建议、示范区导示系统布点方案建议和项目模型尺寸底座制作建议，并将这些建议上报总部。

四、努力学习，积极撰写各类文稿。

1、为了解全国及市房地产新政情况，掌握市房地产现状，分析未来发展趋势；

2、我坚持定期考察学习市高端楼盘及精装楼盘，及时写出考察报告；

3、参观20xx年秋季房地产交易会后，撰写房地产交易会情况简报；供大家交流参考；

4、我积极参加公司组织的拓展训练和园林、景观、电脑操作、应用文写作、门窗选型、工作制度、呈文流程等十几余次培训，提高自己的工作技能。

五、存在不足问题。

20xx年下半年，我认真努力工作，虽然按工作计划完成了各项工作，取得一定成绩，但还是存在一些不足的地方，主要是工作计划的连续性执行得不够，房地产营销专业水\*还有待提高，这些存在的不足问题，需要在今后的工作中切实加以改进和提高。

六、20xx年工作计划。

20xx年，我要认清自已的工作定位和工作目标，明确工作思路和工作理念，振奋工作精神，鼓足工作干劲，促进工作提速高效。要加强营销专业知识、营销管理及客户管理等相关知识的培训与学习，学习行业中标杆企业工作模式和标准，建立各种工作模版和资料库并运用到实际工作中，切实提高房地产销售策划水\*，管理好销售代理公司，提高部门日常工作效率与工作质量，力争取得比20xx年更好的成绩。

外卖运营工作总结3篇（扩展3）

这一年的工作主要集中在\*面设计、新媒体运营，今年在领导和同志的帮助下学习理解企业产品，对贵金属行业的知识有很多积累，为本职工作顺利开展奠定了很好的基础。将20\_年个人具体工作内容总结报告如下：

一、今年主要工作总结

（一）、\*面设计工作

1.海报类：

赛特店、昌\*国泰、昌\*新世纪、机场国泰店、金源贵友店、右安门王府井店的店内海报设计，店庆海报，微宣海报设计；节庆节日微宣海报设计；

3.总公司的设计协助：

食堂海报、图片；PPT用图片、gif图等；LOGO墙设计效果图及其它。

（二）、新媒体工作

1.微信公众号：排版推送34篇文章；4个季度的编织评选投票；

3.对接线上\*台：微帆服务\*台开发：因微帆业务调整，明年取消分销系统开发，此项工作从6月份开始没有更新。

（三）、其它工作

1.公司会议纪要记录；

2.协助薛继深做一些简单的办公室工作；

3.领导安排的临时性工作。

二、20\_年工作中存在的问题及解决办法

1.微信公众号这块的工作成效不是很显著。

（1）公众号粉丝量目前为711人，增长源方面主要依靠店内吸引会员，公众号发文转发朋友圈吸引粉丝，在店内活动期关注量增长明显，取消关注率也较高，但整体粉丝量还是上升趋势。用户年龄层分析：26-35岁，263人，，36-45岁，235人，，为两个占比最高的年龄层，其中18岁以下，60岁以上占比最少，；地域分布：北京366人，，广东省88人，，河北省47人，；上海34人，江苏26人，浙江16人，山东14人，解决方案：还需要加大店面活动期吸引会员加关注，根据后台的数据分析，年龄层26-45之间也是成为会员的主力，地域分析粗略判断应该是受我们店的分布影响比较多。

（2）在取消关注时间段中，更新后取消率最高；粉丝的活跃度不高，主推文的阅读量一般在200+，阅读量最高的一篇文章是第三季度编织评选的文章，为2610，贵友店开业阅读量为693次，深圳运营研发中心开业为946次，第一季度编织评选为767次，第二季度为830次。解决方案：公众号运营影响因素比较多，但主要因素还是在账号的定位和有质量的内容两方面。20\_年依然需要在内容方面投入更多精力，内容定位，内容规划这两个方面多做探索，在原创和转发、借鉴资料等方面都能做到有的放矢，用质量内容吸引粉丝并留住粉丝。20\_年公众号运营工作要做好目标用户分析，或者是构成现有用户的大部分群体的分析。根据用户群体来确定公众号定位，做好公众号内容、菜单等部分的搭建，以这些内容为基础提高公众号质量，通过“内容创作,内容传播,粉丝关注,粉丝维护”这样的过程，吸引并留住用户。时常查看微信公众号后台数据并对用户分析，以数据为导向去支撑产品的运营，形成公众号运营的良性循环。

2.美篇的宣传推广

时间过得真快，转眼来到公司已经近一年了。我的工作岗位是首席运营专员。工作期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成日常的工作。在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的工作能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结。

一、了解公司概况

从进入公司上班，因为我是刚参加社会工作不久来到公司上班的，所以在来到公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司概况，完成公司下发的学习任务，掌握办公所需的应知应会。通过学习系统里面的学习任务，对公司的发展及规划有了更加深入的了解。

二、通过日常工作的学习和积累，我对电商运营有了较为深刻的认知

第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，电商运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题，在工作过程也是边学习边实践，所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处，我会通过不断地请教和学习，尽快完成任务。

三、统计每日线上销售数据

及时了解全区各分公司的销售进度，了解各公司、各品牌销售上升或下降的原因。

四、同事关系相处的非常融洽

但是在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外与领导沟通的时间比较少，有时候工作实行也会受到影响，以后我会注意这方面的问题，增加相互的沟通。

从入职第一天起到公司已经有一年的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前对电子商务了解比较少，所以来这里之后是在不断地充实自己的知识。

这一年来对于运营水\*有了一定的提高，能力得到进一步的提升。经过一年自身的努力和同事们的帮助，我对工作有了较好的处理能力，熟悉各项工作的操作流程，希望能早日得到公司的认可。同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来，为实现梦献上自己的一份绵薄之力。

**外卖员暴雨中工作总结5**

过去我曾单纯的以为外卖员“只不过是帮人送餐的人”，虽然并不抵触这份工作，但总以为这不过十分简单的“跑腿”工作而轻视自己的职责。但真正认识这份岗位则是在我亲自体会之后，通过亲自体会过外卖员的工作经历后，我才真正意识到，作为一名外卖员，我们是肩负着客户对我们的信任而工作，是带着xx对外的形象去为大家服务的人！这份认识的改变，让我对工作态度和责任心也得到全面的提升。

回顾最初开始工作的时候，我作为一名外卖新人，唯一的长处就是对xx区域的路线比较熟悉，在工作中能为自己制定较好的行程路线。因此，在一开始的工作上完成的还比较顺利，并且从工作中体会到一份充实和满足感。同时，在工作中我也不忘工作的纪律，牢记培训的成果，在送餐期间牢记时间约定，并严格遵守交通纪律，良好服务，提高客户满意率。

但这样经过了一段时间的努力后，我也渐渐意识到自己过去盲目的送餐行为缺乏效率，有时候甚至连完成每天的订单目标都十分困难，还经常让客户等待，受到客户投诉。但在后来的工作中，我认识了许多行业中的老前辈，通过向他们的虚心学习，我才认识到自己还没有真正进入到这个行业中来。外卖员要考虑的不仅仅是送餐，如何有效率的配合客户需求的送餐才是我们做好工作的关键！通过细心的`学习和工作记录后，我渐渐了解了xx区域的对于订单的需求。尤其是中午和傍晚的用餐时间，在小区、办公楼……等设施中有更多的订单需求，同时也是十分缺乏人手，特别忙碌的时候！

为此，我在后来的工作中学会了正确的规划路线，根据时段和路况的各个阶段，合理的安排自己的工作路线。这不仅大大提高了我的订单完成率

此外，在后来的工作中，我也越发的提高了自己的服务水平。不仅能在送餐途中保护餐品的完好不洒，及时送达后，还能对客户送上亲切的祝福和微笑。为此得到了不少的客户好评。

总结了自己这段工作，我也越发的认识到了作为一名外卖员的充实和快乐！今后，我会继续保持并提高自己的服务水平，让客户都能准时愉悦的享用餐品，为xx的发展贡献自己的一份努力！

**外卖员暴雨中工作总结6**

为了成功完成今年的业务任务，需要挖掘客户和人员的潜力。老客户项目的延续和老客户引进新客户是公司目前最重要的经营手段。这种业务是公司实力的体现，是对公司服务的一种回报。然而，这种业务仍然有很大的潜力可以挖掘。换句话说，业务部门应该承担延续关系和挖掘潜在业务的工作。定期回访，及时反映，配合工程部做好售后工作。这里需要工程部的协调配合。其实业务部门承诺的事情基本都是工程部实现的，有时候步调不一致可能会造成极其严重的后果。在人员潜力挖掘方面，提高工作技能，加快工作效率，增强专业知识，定期在公司学习专业知识，及时参加社会上的一些专题会议和展览，经常下到施工现场，深入到招标书中描述的每一个工作环节，是一个培训学习的过程。

**外卖员暴雨中工作总结7**

理论是行动的先导。电信基层客服人员，我体会到理论学习是任务，是责任，更是境界。一年来我勤奋学习，努力理论，强化思维能力，注重用理论，用实践来锻炼。

1、注重理论。在工作中用理论来解决实践，学习目的再于应用，以理论的，和解决的能力，工作中的原则性、系统性、预见性和性。到公司三年来，我注重把理论转化为的科学思维方法，转化为对工作的把握，转化为工作的思路办法，新，解决新，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒“经验主义”，拓展思维。

2、注重克服的“惰”性。按制度，按计划理论学习。不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课学习;是按的学习计划，个人自学，发扬“钉子”精神，挤学，工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

在今后的工作中，我会发扬我在的工作，我会努力的工作，在工作中好和客户的关系，用的服务来解决客户的，让我用的服务来化解客户的难题。

工作，干一行爱一行，我的工作非常的热爱，我会在今后的工作中的努力，为公司的发展最大的努力!

(一)、选好、选对作好活动的代理

4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。

5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。

全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全面启动市场，全力完成销售任务。

(二)齐心协力，争创优质高效服务

随着\*\*经营部各项业务的不断发展，以及市场竞争日趋激烈，服务水\*已经成为争夺客户一个重要条件。所以上半年，我们一直把提高服务水\*摆在一个重要地位。

加强客户回访维系工作，对重点客户做到每周回访，五星级客户每月回访1~3次，其余每月保持电话回访，有必要再上门回访，较好地完成市分公司下发的回访数据。根据实际情况，我们在元宵节还为三星级以上用户发放元宵及小礼品。通过回访工作增强与客户的感情联络，及时宣传联通公司的各项新政策，解客户的新需求，从而不断改进我们的服务工作。在\*时的工作中耐心受理客户的查询与投诉，赢得客户的好评。我们在不断的改善服务中，树立联通公司的新形象。

20xx年，镇工业经济办紧紧围绕党委政府中心工作，建设生态城镇、打造文明城市，把改善环境质量、提升生活水平，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕“建设美丽永安，建造幸福家园”总体目标；以“城乡统筹、环境同治”为抓手；深入开展环境保护工作，有效改善城乡人居环境。现将全年工作总结如下：

（一）借用东风又遵循惯例，加大宣传力度，提高公众环保意识。在新《环保法》的实施机会，组织社会公众参与“新环保法”知识竞赛与百日宣传活动。开展《环保法》进企业活动，采取宣传栏上墙的形式，在企业醒目位置，设立宣传栏。依托“环境保护日”大力加强环境保护宣传教育培训工作，组织宣传车辆宣传，向企业和全镇人民发放环境保护宣传资料1000余份。通过宣传环境保护的有关法律法规，充分认识环境保护工作的重要意义，加强对环境保护工作宣传报道，推介先进典型和经验，为环保工作营造浓厚舆论氛围。

（二）日常监察加重点行动，做好企业环境保护监察，防治环境隐患。日常监管按照分类管理的原则，突出工作重点，明确工作进度，对企业进行监察，建立健全长效监管机制。开展企业环境保护问题大清查行动，逐一对企业进行排查，及时发现企业环境污染隐患，对企业存在的问题及时督促治理。结合群众工作抓监管，查处企业违法行为，加大环境保护执法力度，对违反环境影响评价和“三同时”制度、擅自停运污染治理设施、超标排污等环境违法行为予以严厉打击。

（三）思路创新并行动进取，做好畜禽污染治理，洁净农村环境痼疾。加强技术指导，推广生态养殖，严格控制养殖总量、促建养殖业提质升级。依据推进整村治理安排，充分利用国家环保补助资金政策，按照治理一村成熟一村，成熟一村申报一村的工作计划，每个季度完成一个行政村的养殖污染治理工作，完成养殖场的治理，做到废水达标排放。对本辖区内生猪存栏500头以下的养殖场实行日常监管、监督，督促养殖场加强对排污设施设备的日常运营维护、保养，确保达标排放，落实减排目标；对群众反映强烈的养殖场，重点督促办理，对不能达到相关标准的养殖场，坚决关停。

夏天是个充满激情的季节，在这个充满激情的季节里，我怀揣梦想，满怀激情和信心前往夏令营……21天虽短但很充实，不仅孩子们得到了锻炼和提高，就连我自己也成长了许多！

这21天中的各项活动都是专家和老师精心设计安排的，每天晚上我们都要开会，详细说明各项活动应如何开展。看着孩子们在活动中能有所收获，我们“累并快乐着”。只要孩子们有收获，我们再累一点也不怕！在这21天的夏令营里我成长了许多。

首先，我认识到了不管干什么事都要考虑周全，都要心思缜密。活动只是手段，让孩子们有所收获才是目的。起初，我就没有做到这一点，有任务只是单纯地去完成，没有想到要根据自己班里的实际情况来安排。比如，在大运动中，我们班为了在有限的时间完成有效的工作，就按那张表格的形式让孩子们一下完成三项活动。可是我们没有考虑到孩子们是否能承受得了如此剧烈的运动。是其他老师想到了这个问题，我们才改变了大运动的实施步骤。还有就是在团辅课上那个“天使与主人”的活动，当孩子们都抽到自己的主人后，我们就开始其他活动了，我并没有认真思考是不是要加点儿别的环节，能让孩子们更加积极主动地去关注自己的主人。又是别的老师想到，要设计一个“我对主人说的话”这样一个环节，每天天使都可以把自己想对主人说的话写到便利贴上，然后贴再事先设计好的“墙上”。从这两件小事上我发现起初我只是在单纯地完成任务，而没有更好地为孩子们着想。我们的目的是让孩子们有所体会，有所收获，而我却忽略了我们的目的，这就是我与“优秀”的差距。在以后的工作中，我便提醒自己要思考思考再思考，提醒自己活动方案可以灵活把握，最重要的是孩子们的收获。

其次就是学能课上我们组里一位小朋友的一句话，他让我明白我自己有些地方做错了。那天是应力教授的团辅，我在和其他人聊天，那个小朋友跑过来冲我说了句“你是大坏蛋”。当是我就很生气，我什么也没说，我还用“童言无忌”来安慰自己，后来一想不对，肯定是我做错了什么让这个小朋友不开心。后来我知道了是每次学能课上我总是重复很多次游戏规则，而他则很讨厌“唠叨”的人。从那之后我就只讲一遍规则，然后问他们“我这样说清楚吗”，这样做的效果还是很好的。从这件事上我深刻体会到“说话的艺术”的重要性，表达同样的意思，不同的说法起到的作用也是不一样的。之前老师也给我们讲过说话方式的重要性，但是那仅仅是停留在“知道”这个层面上，而这次却让我蕃然醒悟。

再次，是团辅课上那个叫做“永不放弃”的活动。专家先让孩子们看一个视频，然后让孩子们双手举于胸前或侧\*举，当然手掌要与胳膊成直角，这个动作要坚持十分钟，而且专家提醒侧\*举的那个动作更难一些。当时我选择了侧\*举那个动作，专家要求助教无条件坚持到最后。那十分钟像一个小时那样漫长，期间真的很痛苦，胳膊都抽筋了，心里一直在告诉自己“要坚持下来”，最后的二分钟是最难的，学生们齐声喊着“永不放弃”直到最后。在这个过程中有的小朋友都哭了，其实最后我的眼睛也是含着泪花的。“坚持”说起来太简单了，可是真要去做呢！一件事要做不难，难的是坚持下来。满怀激情去做一件事不管容易的还是困难的，都是需要勇气的，最重要的是一定要把这种激情贯穿到最后。如果早一点深刻体会到这一点，也许现在的自己会更成功一些。

最后是那天受到孔老师的批评。谁都不想被批评，重要的是要看自己怎么去对待。这次批评首先是因为自己考虑问题太片面，没有想到孔老师那样设计的良苦用心，其次是自己心里有疑惑但没有去问，而是带着侥幸心理去干，结果是“赔了夫人又折兵”啊！孔老师说得对，在工作中“多问”是有好处的，可以节省时间和精力，而且接受别人的批评是为了让自己更好的成长。其实，在日常生活中，我就听不得对自己不利的话，只愿意听那些“奉承”的话，我也知道这样不利于自己的成长，可是一直都不能改正，但是这次经过孔老师的点拨，我深刻认识到，要想自己能更好的成长，就必须学会接受别人的批评，而且还要去感恩那些批评自己的人，不为别的，只为自己能更好地成长！

这短短的21天教会了我太多太多，我要去细细品味那一点一滴，等我品透了，我也就一点一点成长起来了！一个人的态度决定这个人的高度，我坚信我这种认真的态度会使我成长为一个巨人！

岁月不居！来也匆匆，去也匆匆！虽然我老是觉得累，可是时间老人却总也不觉得累，每天自我陶醉地嘀嘀哒哒跑个不停！回首这一年，颇有感慨——我完完整整的为商行服务了一年，商行也给了我别人羡慕不已的报酬——幸福！增加工作成果——你做了别人没有做的。

从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是“端正态度，遵守行纪行规；尊敬领导，服从安排；团结同事，虚心求教；明确目标，脚踏实地”。

一年的工作实践，深深地体会到“临柜工作是银行第一形象”的含义。我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，关系到能否留下客户，更关系到能否能留住客户。这要求我们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨“热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意”。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使我又学习了更多的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大，只有不断地新增业务。这就要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

要做一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户介绍我行的业务信息、新产品。

工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。通过这一年的认真工作，使我自身有了很大的提高。第一，增加了对工作的热情度与自豪感，尤其是处理完棘手的业务问题与刁难的客户时。第二，提高了自身素质，临柜工作使我理解到人的一生就是存“知识、经验、修养”，存的越多利息就越高，日益积累，，回报自然提高。第三，提升了人际交流能力，通过与不同客户交流，见识、胆识、才识增加了，沟通能力曾强了，人际关系处理的越来越好。

增加一点你的想法——让工作能发挥你的知识优势，领导的关心和帮助使我更加喜爱这份工作，增加了我的压力，更增加了我的动力。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足，需待提高自身的心理素质、技能素质、综合素质。新的一年，给自己定下新的目标。

1、自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边的同事，全方面提高自己。

2、脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、提高自身文化的修养，努力使自己成为优秀的银行工作人。

回忆过去，看今朝，展望未来，相信通过自己的努力明天会更好。

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声，首先感谢公司领导能给我展示自己、实现自身价值的机会。我的工作岗位是商品运营规划专员。实习期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成的日常工作。

在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的业务能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结。

经过半年的自身努力和同事们的帮助，我对工作有较强的处理能力，熟悉各项业务的操作流程，希望能早日得到公司的认可；同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

xx是新的开始。随着\*经济的快速发展和公司规模的不断扩大，提升公司在行业内的市场竞争力和影响力，最终实现公司的年度经济指标(xx万项目合同额)，是今年业务部工作的主要指导思想。所以作为业务部门的主要领导，如何才能适应公司的发展趋势？如何完成今年的任务？如何将业务部门的运营管理制度化？实现这些目标需要对工作的热情和更详细的个人工作计划。

**外卖员暴雨中工作总结8**

起初，我在工作中只是负责最为简单的打包工作，这个岗位并不需要多少的技术，所以即使刚来的我也能轻松的掌握。但几天的工作下来，我在工作中与大家相差很远，这让我感到非常的惭愧。

后来，在领导的教导和指点下，我意识到自己小看了这份工作，尽管是最简单打包装袋的工作，但我们的工作也是最后的润色，这不仅要求效率要快要准，更要做的美观和漂亮！为此，决不能随意的去面对这个工作！

当时我回想自己过去的思想到，确实，在之前我一直都没有正视过这份任务，甚至将这当成是小孩子都能做的任务。但也因为我这样消极散漫的想法，导致工作做的连小孩子都不如。

后来，通过自身的反思和改进，以及每次领导在晨会上的讲话，我在思想上严格的改进和要求了自己，加强了自己作为xxx员工的责任感和工作自觉性。大大的提升了我的工作质量。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找