# 铝行业转正工作总结(精选23篇)

来源：网友投稿 作者：风月无边 更新时间：2024-06-15

*铝行业转正工作总结1转眼之间又到年底了，暮然回首已在xx这个大家庭中度过了两年半的快乐时光。在过去的一年里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，在自己的摸爬滚打中，工作上积累了一定的经验，技术能力上有了进一步的提升;但也存在着诸多不足。总结过...*

**铝行业转正工作总结1**

转眼之间又到年底了，暮然回首已在xx这个大家庭中度过了两年半的快乐时光。在过去的一年里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，在自己的摸爬滚打中，工作上积累了一定的经验，技术能力上有了进一步的提升;但也存在着诸多不足。总结过去，展望未来，现将20xx年工作简要总结如下：

>一、工作总结

第一季度主要进行了xx等老产品的调测、文档完善、料单编制、整机装配等维护工作，解决生产过程中反馈的一些问题，大量的调试工作使自己积累较为丰富的工作经验。到上海XX参观学习其生产加工工艺一次，通过与其生产人员的交流沟通，使自己意识到在设计过程中如何注意细节，从而更有利于设备产品化。

第二季度主要进行xx改版工作，进行XX的备料、硬件调测;进行xx的原理图设计、元器件选型、备料、调测等工作;协助编制xx等设备的工艺文件，搭建测试环境。

第三季度主要进行xx。

第四季度主要进行了xx。

>二、工作中存在的问题

1、知识面需要进一步扩展

随着公司不断启动新项目，开发新产品，应用新技术，自己只有不断勤奋学习新知识、新技术，才能够适应新项目的需求，才能更好的做好自己的本职工作。因此在日常的生活中要多学、多看、多问，不懂的问题多研究。

2、解决问题的能力需要进一步提高

做项目所面对的就是一个个问题，如何把问题解决的更好，在错综复杂的矛盾中找到好的方案。这就需要有扎实的基础知识，并且要多实践、多尝试，不断积累经验。遇到问题时要勤思考、抓本质。

3、精神能力需要进一步提高

做项目，特别是难得项目，需要有足够的毅力和抗压能力。因此需要进一步提升自己的这种精神能力，遇到问题迎难而上，克服种.种困难。

4、综合能力需要进一步提升

增强团队精神、交流能力、协作精神，增强获取新知识的能力。

>三、下一年的工作计划

简单的概括为，努力做好自己的本职工作;扩展自己的知识面;提升自己解决问题的能力和团队协作的能力。

最后，祝愿我们公司能在新的一年里取得辉煌的成绩!

——行业销售年终工作总结 (菁选3篇)

**铝行业转正工作总结2**

本人xxx，男，汉族，1986年8月出生，籍贯甘肃皋兰。xx年9月进入兰州理工大学技术工程学院学习，xx年7月毕业，取得工学学士学位。xx年8月11日，进入甘肃华鹭铝业有限公司工作，在电解二部工作实习，xx年3月转正至今在电解厂155ka工区工作。一年多的实习及工作使我逐步成长我一名合格的铝厂员工，遵守铝厂规定，能认真做好自己的本职工作，为铝厂做出了自己应有的贡献。现将一年多的工作情况总结如下：

>一、xx年8月至xx年3月，在电解二部实习

在实习期间，主要负责电测工作。主要负责：对电解槽的槽温的测量、炉底压降的测量、阳极阴极电流分布的测量。其中对电解槽槽温的测量是每周三次，炉底压降每周测量一次，阳极电流分布要求是测量要每周涉及到每个班。对于电测工作，我必须做到测量数据的真实准确，为部门生产提供切实可靠的技术参数做依据。

同时，为了更好的做好电测工作，我认真的学习电测技能，对于不懂的向部门区域工程师请教，并能很快的领会电测技术的要点。在车间，我经常对在测量过程中出现的细节问题向工人请教，以便能准确的采集数据。在工作过程中，由于部门领导的关心支持和我不断的学习总结，我的工作不断得到了完善，并使我积累了很多宝贵的经验，这对于我以后工作有很大的帮助。

近几个月的实习工作，使我的工作水平及工作能力有了初步显现。不仅使我掌握了电解电测技术，还初步掌握了一定的电解常识和一定的工作方法，为以后正常上岗工作做了积极的准备。

>二、xx年3月至至今，在电解厂155ka工区工作

在电解厂155ka工区工作，我的主要工作还是电测工作，但是增加了对电解工的考核和工区的安全工作。电测工作基本和以前的工作没区别，还是对电解槽槽温、炉底压降、阳极阴极电流分布的测量工作。而对电解工的考核是我上岗以来的新工作，所以我对做好这项工作特别的重视，并能做好这项工作。

我对于刚接受工区的安全工作感觉既陌生又新鲜，但能很快的适应和做好此工作。

首先，对于电测工作，根据我在实习期间的工作积累，很快的我便能将其做的游刃有余，并能不断的在此过程中发现新的规律，使工作更能顺利进行。其次，对电解工的考核工作是我在工作期间最重视的工作。因为这份工作是牵扯到电解工的收入问题的工作，不能有半点的马虎。在我刚接触此工作时，就觉得身上的担子突然加重了。我得检查督促电解工对电解槽的日常维护工作，并实时的做一些对电解槽维护情况的记录工作；检查测量电解槽的技术参数以能反映电解工对单槽的技术维护程度，并对有关数据进行系统的统计。最后，严格的按照工区制定的考核标准，并根据日常的检查统计工作对电解槽进行细致的考核做分工作。

此工作对于我来说确实简单，但真正的做到很公平确实很难。所以我不断积极的向工区领导请教，对工区下发的考核标准认真的研究和分析，深刻的领会《标准》的精神，并在车间对《标准》进行了大力的宣传和解释，使每位员工都能知道和明白工区的考核办法。征集和咨询电解工的意见和看法，使我做考核有了万无一失的准备工作。最后，顺利的完成考核工作。

安全工作必须要担负起责任，熟悉电解工区的生产及设备状况，深刻认识在电解生产过程中安全的重要性。为此，我积极的向电解厂的很多资深安全员学习请教，了解了很多在车间的安全常识，并积极的阅读和学习有关安全的书籍，在此基础上我能很快的适应和做好安全工作。

**铝行业转正工作总结3**

>1、禁化武工作。一是按时按质完成了监控化学品年度宣布工作。按照省禁化武办的要求，我处对全市9户监控化学品生产企业上报的年度宣布资料进行了审查审核，并进行了汇总，按时按质上报给省禁化武办。二是组织专家组对市内第三类监控化学品生产企业特别许可进行了延期审定。三是按省禁化武办的要求，布置了全市第四类监控化学品中含SPF的有机化学品特别许可申报工作，目前正在对申报企业的资料进行审查和辅导。

>2、农药管理工作。按国家发改委和省经贸委的文件精神，我处对全市9户农药及卫生杀虫剂生产企业的核准及延续核准工作进行了布置和辅导工作，目前已有部分企业开始上报资料，我们对企业申报资料进行了严格审查把关，近期将对部分企业进行现场考核。

>3、有关行业管理以及产业政策工作。一是按省经贸委文件精神，对市内6户白酒生产企业许可证换发工作进行审定，出具了行业意见并上报省经贸委。二是向各县（区）及有关部门转发了国家发改委等部门下发的关于电石、铁合金、汽车配件等有关行业调整以及摩托车委托加工的政策性文件，并开展了对此类行业基本情况的调研工作。三是按省经贸委的文件精神，与市文化局等部门配合，推存我市四名工艺美术人员为江苏省第四届工美术名人，材料已报送省经贸委评审。四是配合省纺织工业协会为楚州区畴划编制针织品发展规划，目前工作正在进行之中。

>4、国防科工办工作。一是按照省国防科工办的要求，协同市海事、交通等部门开展了对全市低质量船舶整治工作，并配合省检查组对全市低质量船舶整治工作的检查，同时对我市船舶工业现状及存在问题向省检查组提出了一些建议。二是按照省国防科工办的要求，组织全市船舶修造企业参加省国防科工办组织的行业准入条件知识培训，以适应今年将要出台的船舶生产管理条例，做好船舶生产许可证发证前的准备工作。三是做好军品配套企业保密认证工作。今准备完成金湖全兴电缆厂的认证工作，目前正在积极做准备，同时要完成925厂和红光化工厂两户企业的保密认证复审工作，保密认证完成后的企业下一步要准备进入许可证的程序。其它军品配套企业符合条件的也要积极准备进入这类工作程序。四是做好民爆及船舶企业的安全检查工作。上半年我处牵头对民爆及船舶企业进行了安全检查工作，按照省国防科工办的部署，近期还要进一步开展此类工作。

**铝行业转正工作总结4**

建筑安全生产工作指导思想是：以“\*”重要思想为指导，坚持“安全第一，预防为主”的方针。以宣传贯彻执行《建设工程安全生产管理条例》(以下简称《条例》)为契机，着力突出安全生产责任制落实和安全生产监督管理两个重点。深入开展创建文明工地活动，强化施工现场安全管理，加大安全生产随机抽查和巡查力度，确保安全生产工作的全面落实。

>一、全市建筑安全生产工作的主要目标是：

各单位要认真制定学习贯彻《条例》工作计划，企业内部要举办多层次、多形式的培训班。特别是建筑业和工程监理企业要针对实际，开展好全员学习活动，重点对一线作业人员进行岗前培训教育。

>二、全面落实安全生产责任制

企业安全生产责任制的建立和实施是xx年安全生产检查的一个重点。各企业要建立健全严格的安全生产责任制，一级抓一级，逐级抓落实。同时要在责任制的落实上下大力气，不断探索，制定出符合企业自身特点的落实办法，使安全生产责任制真正落到实处。

>三、进一步加大检查监管和处罚力度

xx年继续落实辽宁省建设系统“十五”期间安全达标方案，广泛开展施工现场安全达标和创建文明工地活动。同时转变工作重点和工作方法，从重点监督检查企业施工过程实体安全，转变为重点监督检查企业安全责任制的建立和实施状况，以及安全生产法律法规和标准规范的落实和执行情况;从以告知性检查为主，转变为以随机抽查及巡查为主。全年开展不间断的抽查和巡查，将安全生产工作落到实处。

并在全市实行《施工企业安全生产条件评价制度》，把安全生产条件评价结果作为企业资质年检、晋升资质等级的基本条件，对发生重大安全事故的企业实行一票否决制，对事故多发企业和责任人将依法予以从重处罚，直至清出建筑市场。

>四、加快制定与“条例”相配套的规章和办法

拟于xx年制定《锦州市建设工程安全生产管理办法》、《建筑施工企业主要负责人、项目负责人和安全生产管理人员安全生产考核管理办法》、《特种作业人员培训考核办法》、《房屋建筑工程特种设备监督管理办法》、《建设单位工程安全施工备案制度》、《施工企业安全资质考核制度》和《建筑工程事故报告制度》。加大对工程标准规范和有关法律法规执行的监督检查，督促企业及时淘汰落后工艺和设备。

>五、做好安全教育培训工作

做好安全培训教育工作，组织建筑和工程监理企业主要负责人、项目经理和专职安全生产管理人员、特种作业人员的培训、考试、发证工作;组织《条例》和\*制定的《施工企业安全生产评价标准》的培训工作;指导企业开展全员安全生产培训和新工人及工人转岗工作培训;积极与有关部门协调在对农民工进行职业技能鉴定的同时，进行安全知识和安全技能的培训。

>六、继续深化安全生产专项整治，着力解决多发事故和突出问题

xx年专项整治的重点在制度建设，完善建立安全技术方案论证，在严格执行标准和技术方案，重点环节的有效控制等方面做文章，达到标本兼治的目的。

一是强调各方责任的落实，重点落实审批、验收、检查等责任制度。

二是看有没有方案，对土石方开挖、深基坑支护、地下暗挖工程、降水工程、高大模板工程、超重吊装、脚手架工程等技术方案是否有论证、审查，论证审查的技术方案不得擅自随意变动。

三是施工、监理严格验收检查，特别是在重点环节、重点内容上进行重点监控，确保标准规范的落实。

>七、做好施工企业和设备租赁企业特种设备的注册登记、发牌和安装拆除企业资质的核准工作

依法监督指导特种设备检测机构对房屋建筑工程用特种设备的检测工作。认真抓好拆除工程的安全监督管理工作，加强拆除队伍的资质管理和拆除方案的审查。

**铝行业转正工作总结5**

x毕业于黑龙\*一农垦大学，动物医学专业，本科学历。20XX年8月进厂工作，20XX年7月至今担任原液XXX组班组长职务。该同志思想作风好，工作认真踏实，技术掌握的快，具有一定的组织能力，创新能力，具有团结协作精神。热爱集体、乐于助人、观念新、思想\*、与时俱进、能与企业同呼吸共命运，视企业信誉为生命。在本岗位工作中，兢兢业业、认真负责、脚踏实地、任劳任怨，在车间内的各项工作中均能起带头作用。

作为一名班组长，他能够坚决执行工厂车间的工作指令，充分调动职工的积极性、主动性、创造性， 协助车间主任完成工作计划和自己班组的分工。

分工合作的操作方法，减少和避免了操作的随意性、习惯性，提高了单产，降低了早死率及污染的可能性。能够及时正规填写本班组批生产记录、岗位原始记录、清洁记录、设备运行保养记录。

他能够按时召开班组会以，每天坚持召开班后会议，每批产品生产结束后坚持召开批产品质量分析会，研究班组生产工做，听取组员意见，班组工作记录认真。通过开班后会议。每批产品的质量大家都能做到心中有数，质量出现问题大家一起讨论。即提高了他自身专业技术水\*，又锻炼了组织能力管理能力。员工同一错误反复发生的现象没了，因个人工作失误，对工作的影响减少了几乎没了。

他能够经常对本班组人员进行gmp培训。加强对工艺纪律的检查监督考核力度，使全体组员理解掌握了gmp的\'理念和精髓，并能在实际工作中加以运用和执行，真正做到了生产处处防止污染，事物件件需要验证，工作一律遵守制度。能够贯彻执行国家的法令、法律，遵守工厂各项规章制度，监督和纠正班组人员的违章操作。严格落实了工厂车间地各项制度，使之逐步到位。

该同志能够严格控制本班组各项费用指标。培训本组职工，爱护gmp车间，节约各项生产物资。增强自身及组员节约意识。带领组员积极开展qc活动，他们的《提高灭活疫苗的灭活效率》课题已取得成功，为工厂节约成本7000元。他能坚持每周给组员开节能会，做到了不浪费一枚种蛋、一度电、一滴水、一瓶试剂。

作为一名班组长他深知：班组的安全是企业安全的基石，必须围绕安全抓生产，安全是企业永恒的主题。他利用班后会议天天向职工传达工厂“安全生产，文明生产”的方针。每天下班前都坚持检查：水、电、汽、干热、门、窗、孵化器、温室、冷库，让“安全第一，预防为主”的思想深入到了每个组员心中。能够严格落实安全防火责任制。

该同志具有较高的思想意识，非常清楚一个班组长的职责：不单单是带领组员完成生产任务，准时下班，还要做到在保证产品质量的基础上，不断创新、不断超越。

工作之余他经常与车间主任、研究所科研人员交流，努力了解生物制品前沿领域的新知识，生产疫苗的新方法。认真学习《兽医生物制品》新规程，《兽医生物制品学》，《动物病毒学》，《兽药管理条例》新版本。

——建筑检测行业个人年终工作总结 (菁选2篇)

**铝行业转正工作总结6**

“双满意”活动开展以来，商电铝业集团党委认真按照市委、市\_党委的安排和部署，从企业实际出发，精心组织，狠抓落实，取得了一定成效，推动了集团公司各项工作顺利开展。现将有关情况总结如下：

>一、强化组织领导，确保活动有效开展。

20xx年4月份，集团公司党委根据上级党委的部署和要求，结合工作实际，制定并下发了《关于在创先争优中广泛开展“双满意”活动的通知》并通过召开支部书记例会、党员大会进行宣传发动，传达学习上级党委关于开展创先争优活动的主要精神，并要求集团公司各总支、支部、全体党员高度重视，把此次活动摆在重要议事日程，把落脚点和出发点落实到引领科学发展、构建和谐企业中心工作上来，切实抓好、抓实，决不允许走过场。与此同时，集团公司成立了由集团公司董事长、党委书记、总经理郭海军任组长，集团公司党委委员为成员的“双满意”活动领导小组，并下设办公室，负责活动的组织协调、工作指导和检查，确保组织到位、领导到位、责任到位。

>二、联系实际、围绕中心，有效推进各项工作

此次“双满意”活动，集团公司党委以“做科学发展先锋队，当干事创业排头兵”为主题，以人民群众满意为唯一标准，以创建“人民群众最满意基层党组织”、争做“人民群众最满意\_员”为主要目标，紧紧围绕集团公司中心工作，充分发挥基层党支部战斗堡垒作用和广大党员干部先锋模范作用，坚持以让人民群众看到进步、得到实惠、真心满意为主要内容，开展了一系列活动，有效推进了各项工作有序开展。

1、强化学习、提高认识。科学选择书目，创新学习形式，改进学习方法，完善学习制度，切实用科学的理论指导每个党员干部的政

治理念、思想方法和日常工作。建立健全了每月一次的学习制度，采取各单位领导班子领学、党员干部个人自学、专题研讨学、讲党课、深入基层到实践中学等方式，认真学习政治理论、业务知识等。

3、强化机制，创新内容。在原有机制的基础上，进一步建立和完善了奖惩激励、教育培训、内外督察、典型选树等机制，为“双满意”活动提供机制保障。同时，结合企业实际，提出了“用心工作、开心生活”理念，用“双心”理念凝聚人心，既典型引路，将职工的主人翁责任感和荣誉感鼓起来；提供平台，让职工在企业困难中把责任感升起来；关心生活，让职工工作安心快乐起来；排忧解难，让职工的切身困难问题解决，心里踏实起来；通过一系列活动开展，使全体干部职工全身心地投入到“双满意”活动中。

4、强化员工队伍建设。以岗位技能鉴定和“双满意”活动开展为契机，扎实开展员工队伍建设工作，在人员个体上强化培训力度，造就一批开拓进取，技能熟练，爱岗敬业，勤奋务实的员工；通过个体培养，逐步形成一支与行业发展相适应的政治过硬、业务精通、注重实效、勇于创新、充满朝气与活力的员工队伍。

总之，活动开展以来，我们做了大量的工作，也取得了一定的成绩，但还存在一些问题，具体表现在部分党员干部工作不务实，质量、效率不高以及部分领导干部对政风建设工作和评议工作的重视程度有待进一步加强等，这些都切实需要在今后的工作中加以完善和改进，以确保“双满意”活动取得实效。

**铝行业转正工作总结7**

作为汽车销售员能够在年终之际超额完成业绩指标无疑是让人感到高兴的，毕竟对于在工作中有所追求的自己来说这是令人满意的成绩，即便在年初的时候感到有些忐忑却也在这么长时间的积累中获得了成长，但是我也明白对待销售工作需要不断前进才不会被日新月异的时代所淘汰，为了实现这个目标自然需要先对今年完成的汽车销售工作进行以下总结。

做好了新客户的接待工作并为对方介绍了适合的车型，由于自己在今年的销售工作中遇到的客户大多数都是初次买车，因此对于车型的介绍在此刻便显得无比重要，尤其是在销售工作中做好相应的服务才能让客户感受到自己的诚意，因此自己在接待新客户的时候都会认真向对方介绍车子的性能以及价格，必要时还会带领客户进行车辆的试驾并给予对方良好的体验，如果有需要的话还会在自己的职权范围内给予对方适量的购车优惠，虽然在销售过程中略显紧张却也更能体现出自己对待客户的真诚，也得益于此导致自己今年汽车销售的业绩在诸多客户的帮助下圆满完成。

完成对老客户的拜访工作以及其他汽车店的参观学习，其中由于拜访老客户是汽车销售行业的传统需要做到令对方满意才行，除了简单的问候以外还会借机推荐新型的车辆使客户进行相应的了解，从中发掘对方的潜在需求并销售更多的车辆才是自己所关心的问题，由于自己对待这项工作的用心是的部分老客户决定购买新的车辆。至于其他汽车店的参观学习则是为了弥补自身销售经验的不足，通过查看不同汽车店之间的优势从中学到了许多实用的销售技巧。

通过这次总结也让我对自己完成的汽车销售工作有了条理性，整理出相应的资料便能为以后的汽车销售工作提供一些参考数据，至少现阶段自己熟练掌握的销售技巧能够应用到实际的销售工作中去，只不过为了应对不断发展的形式应当在竞争之中提升自身的汽车销售工作能力。

**铝行业转正工作总结8**

工作不分大小，只要自己努力了，就算是为社会的发展做出自己最大的贡献了。作为一名工人，这就是最大的激励的名言。自从初中毕业之后，我就参加到了社会工作中来了，经过了这么多年的工作，我已经适应了目前的生活，虽然辛苦，但是自食其力，日子过的很好，这就是平凡的人生，平凡的生活吧。时间飞快，来铸轧车间工作已经有一年多了，在这一年里学会了许多东西，得到了许多人的帮助，我也深深的融入到云铝这个大家庭中来，要谈论工作总结，我觉得可以从三个方面来讲：

一、qc工作总结，在车间的安排下我参加了去年的qc活动，从一个新手慢慢的摸索，先是参加了公司组织比赛，接着是参加了冶金总公司在会泽的比赛，并获得了二等奖，在一次次的pdca循环中，不断的总结，不断的完善，我觉得pdca循环不仅仅使用于qc发表，而是可以应用到方方面面，它是对人们解决一个问题步骤的科学总结，在以后的工作中要把pdca循环运用到实际生产中来。

二、铸轧生产工作总结，记得刚来铸轧车间的时候，先是跟着师傅们在炉子上学习，第一次除气扒渣，第一次倒铝包，第一次清炉，这些动作一幕幕的在我脑海中回放，做这些的时候都有师傅们在一旁为我指导，碰到累活他们也是抢着干，我觉得在这个集体中工作是一件非常愉快的事情，一个月后在工段的安排下我开始学习看守铸轧机，师傅教我维护机器的几个要点：石墨大小、液面高度、温度高低等几个要素，几天之后师傅就让我单独看轧机了。

我当时十分紧张，害怕维护不好，不停的巡视轧机运行情况，师傅看到后告诉我铸轧生产点多线长面广，是一系列连锁反应，要随时掌握生产情况，一不小心就会出生产事故，但也不用一直巡视，一般正常情况下只要10多分钟看一次就可以了，通过不断的学习我已经能单独看守铸轧机了，接着在工段的安排下我开始跟着师傅一起倒班，倒班碰到的问题会更多，而且需要能及时的进行处理，在不断的犯错误中不断的成长，不懂的地方就问，几个月后我适应倒班，能够熟练处理铸轧日常生产中常见的问题，今年的2月份我成为了一名班长，要单独处理许多没有遇到过的问题，我的职责是要负责本班生产的.铸轧卷合格，同时分配好生产任务，处理好和同事的关系，刚开始的时候很多问题处理的不妥当，犯了许多错误，在班上老工人的帮助下，使班里的工作步入正轨，在以后的工作中我打算加深理论学习，同时将理论知识运用到实际生产中来。

三、团的工作总结，今年的三月份，经过选举我幸运的当上了铸轧车间的团支部书记，我竞选铸轧团支部书记这个职务的目的是为了锻炼自己，团的工作就是为广大团员服务，在我们生产单位的团组织还要为生产服务，发动团员的积极性，当了几个月的团干发现团的工作真的很难干，团组织没有当党组织有号召力，试图组织一些活动也因为人少组织不起来，但是团组织工作确实能够锻炼人，要不断的和团员们沟通交流，这样才能得到团员青年的拥护，活动才能开展下去，在这几个月中我们组织了帮助铸轧车间开小卷的活动，活动得到了大部分团员的支持，经过一天的努力共开出小卷20多吨，这次成功的尝试为我们以后开展团员活动奠定了良好的基础，铸轧车间今年又来了许多的团员新工，如何做好他们的工作显得尤为重要，只有积极和他们交流，做他们的朋友才能发动他们多参加组织开展的活动。

回首以往的工作，我做的很好，我为自己感到骄傲。在今后的工作中，我还是会一如既往的继续努力下去，我相信自己在以后的工作中可以做的更好，只要自己不断地努力，我就会为工厂的发展做出自己应有的贡献，努力，一直努力下去。

**铝行业转正工作总结9**

我来xxx已经两个月的时间了，经过两个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

工作成绩与收获：

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入xx，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢公司领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的两个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入xx的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我xx有了更深刻和完整的认识。xx深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况，熟练掌握了公司的核心业务等等情况，能系统明了的向客户讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

岗位认识：

1、在xx我应聘的职位是市场部门，作为市场部门的一名销售人员和之前单位的销售还是有很多不同，和客户交流的方式方法也不尽相同。前公司有自己的产品，和运营商交流主要就是介绍产品，引导运营商接受我们的产品，认识到使用该产品能带来很大的经济效益。主导部门就会主动的推动，但是其它部门还不能尽快的推动该产品上线，作为庞大的国企运营商，还需要努力使得运营商内部各部门都来推动该产品，如果有部门不积极，就需要说服用户，使得该部门认可，这样就会更快推动该产品，给公司快速带来效益。

优点与缺点：

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表现在以下几个方面：

优点：

1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。

2、心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务工作来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成

功的基本素质。

缺点：

1、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作，但是字眼研究的不透侧，很多都没有仔细看，造成了很大的误差等等。

总之在xx我要更好的体现出自己的价值，为公司做出贡献。

——IT行业年终工作总结10篇

**铝行业转正工作总结10**

>一、加强领导，统一认识，形成创建核心

创建文明单位是群众性精神文明建设活动的重要组成部分；是把两个文明建设的任务落实到基层的有效途径；是不断提高干部员工思想道德和科学文化素质的生动形式。义翔铝业自成立初始，领导班子就充分认识到抓好企业“两个文明”建设的重要性和必要性。为了做好文明单位的创建工作，领导班子多次召开会议，从思想认识、工作力度和保证措施等方面进行了认真研究、安排部署。我们认识到：做好创建工作，不仅是加强精神文明建设的需要，也是促进企业发展的保证。

为此，我们首先从组织上加强对创建工作的领导，成立了以党委书记为组长的创建工作领导小组，使文明单位的创建工作有组织、有领导的开展起来。为了充分调动广大干部职工参加创建活动的积极性，我们召开了多次动员会议，深入学习创建文明单位的管理办法，组织干部职工讨论创建工作，提高了广大干部职工的创建意识和参与意识，使创建活动有了扎实的群众基矗

其次，为搞好文明单位的创建工作，公司建立了一套由党政领导共同负责、党政工团齐抓共管，以专职政工干部为骨干，以各级领导干部和经营管理人员为主体，党员、团员和职工广泛参与，各负其责创建文明单位的工作机制。在组织保证上，成立以党委书记和总经理挂帅、以基层车间主任和部门主要负责人为成员的创建班子，制定了《义翔铝业创建义马市文明单位实施方案》、《义翔铝业文明单位考核实施细则》等方案制度。同时把创建目标细化，分解落实到各个职能部门，形成全公司人人参与、齐抓共管的氛围，保证了文明单位创建活动卓有成效地开展。

第三，为保证两个文明建设同部署、同规划、同检查、同考核，我们着力完善工作运行机制。一是制定目标考核机制。为确保创建活动有序开展，我们按照实施办法和考核细则的要求，每年将创建任务逐项分解到各车间、各部门，按照规划要求，实行目标管理，同时结合文明单位、文明科室等考核标准和细则，将思想建设、组织建设、安全生产、精神文明等方面责任到人；二是督促检查机制。公司党政工团坚持把创建活动作为一项重要工作摆上议事日程，对文明创建活动进行督促检查，组织验收，及时反馈情况提出改进意见和建议，以确保年初确定的创建目标。三是投入保障机制。一年来，我们在不断加强精神文明建设的投入，保证创建工作所需经费。先后投入部分资金建立了义翔铝业业余党校、公民素质教育学校，制订了《教学管理实施细则》、《员工培训管理办法》；同时制作了创建活动牌板四块，购买了《文明单位创建工作资料汇编》100余本，使精神文明基础设施得到了进一步完善。

>二、抓教育，重引导，推进创建进程，把创建工作落到实处

一年来，公司把创建文明单位当作一项重要工作，抓教育，重引导，按照创建的\'具体要求和实施方案，以创建促管理，全面推进创建工作的深入。公司党委坚持服务生产经营、服务工程建设、服务基层的原则，在“准、实、活”三字上做好文章，不断营造爱岗、敬业、服务、奉献的舆论氛围。

1、强化职业道德教育。有针对性地对员工进行职业理想、职业道德、职业纪律、职业技能教育，通过学习《义翔铝业公司文明公约》《义翔铝业公司文明守则》，制定员工行为规范，使员工培养了良好的职业道德习惯。运用参加集团公司组织的建党八十三周年百人大合唱、升国旗仪式等多种形式，教育员工树立民族自豪感，引导员工正确认识做好本职工作是爱岗位、爱企业最直接的体现，自觉地以实际行动为企业发展贡献力量。

2、开展企业形象工程教育。把培养、弘扬企业精神，树立企业形象，作为精神文明建设的主题，强调在内容上要由过去的一手硬、一手软转向两个文明建设协调发展，突出服务工作这个主题。按照“建成一流企业、实现一流管理、打造一流品牌、培育一流队伍、创造一流效益”的工作思路，发挥了企业精神的凝聚、导向、辐射作用，为树立企业形象，开展精神文明建设起到了积极推动作用。

3、开展技术业务培训教育。公司以培养高素质人才为目标，加快企业人才的培养。作为行业特点，大家对氧化铝知识都是“门外汉”，并且年轻职工占到了全厂的95%，在知识结构、创新能力和实际操作等诸多方面与生产要求的差距甚远。现实使我们感到：只有通过创建学习型企业这个载体，才能激活人力资源的潜能；只有转变学习观念，才能提高学习能力。为此，我们通过聘请氧化铝专家授课、到山东铝厂现场实习和在基层班组之间还开展了《氧化铝生产工艺》《氧化铝生产设备》等多种学习竞赛活动，进行岗前培训、岗前练兵。

>三、抓管理，重效益，生产经营稳步发展，全面提升企业竞争力

氧化铝是新建项目，我们大多数人都是从煤炭战线上转过来的，几十名中层干部来自集团公司十几个单位，五百多名职工全是新招的集团公司困难职工子弟和技校生，公司领导班子成员大多数是新提拔的年轻干部。如何把这班人凝聚到一起，带领职工保证集团公司重点工程如期投产，是摆在我们面前的首要任务，也是对我们的严峻考验。

为保证投料生产的顺利进行，公司党委号召广大干部职工坚定信心，团结奋斗，知难而进，通过抓重点、建制度、定措施、保出勤，确保氧化铝早日投料生产。一是发挥思想政治工作生命线的强大作用，为投料生产提供思想动力。围绕投料生产这个中心目标，在职工中开展了以“讲形势、树信心、做贡献”为主要内容的形势任务教育，激发广大职工的劳动热情，唱好主旋律，打好主动仗，为早日投料生产创造良好氛围。二是把思想政治工作融入到生产经营中去。党委组织人员，对监理单位所编制的78项工程节点进行了督查日考核、日通报、日奖罚，为早日投料生产做好了前期准备。三是把开展争先创优活动作为发挥党员先锋模范作用的有效载体，通过大力宣传优秀\_员的先进事迹，使广大党员真正起到了模范带头作用，带领职工在施工中不怕苦、不怕累；在工作岗位上，职工们干一行，爱一行，爱岗敬业、争做贡献的良好风气在工地上蔚然成风。四是认真抓好职工安全思想教育工作和岗前培训工作，认真开展“安全生产，我的责任”大讨论活动，提高广大员工的安全质量意识和规范操作的自觉性，防止事故的发生，确保安全。

经过全体义翔人的共同努力，一期10万吨氧化铝工程已于20xx年2月建成，6月份开始投料试车，经过3个月的设备磨合调试，已达到连续生产氢氧化铝的能力，目前已生产氢铝万吨。一期十万吨扩建工作从8月8日开始，正在有条不紊的进行，目前已完成土建资金6503万元，设备资金4500万元，到20xx年底可达到30万吨生产规模，盈利空间将更大，参与市场竞争的能力也会提高。同时，为提升企业的竞争能力，我们与香港信源实业有限公司、伊川天灵股份有限公司、等多家内外客商正在洽谈四十万吨再建项目合作意向。经过大量艰苦的前期工作，目前四十万吨项目已通过论证，融资和项目审批正在进行当中。到20xx年年产可达到60万吨氧化铝生产规模。达产后年产值可达到18亿元，年利润保守估计7亿元。它的建成，将为我们集团公司的经济插上腾飞的翅膀。另外，我们还将继续寻求合作伙伴，争取三到五年后，使我们的生产规模达到100万吨，早日把我们的企业做大做强。

>四、抓主体，重载体，夯实文明基础

通过一年的创建工作，我们提出“以思想道德素质建设为核心，以技术文化素质教育为落脚点，以增强职工整体素质为基幢建设企业文化的工作思路，强化职工职业道德观念，树立其职业理想，提高其职业技能，并制定了规范和考核办法。技术文化教育上，公司党委树立对职工进行终身技术文化教育的观念，举办演讲赛、技术比武、技术练兵、业务培训23期，培训员工500人次。目前，公司在职员工大中专以上占40%，高级技工占53%。学技术、钻业务、岗位成才尉然成风，一大批青年技术人才脱颖而出，成为了企业改革和发展的中坚力量；职工整体素质教育上，先后投资30多万元对职工活动室、体育活动场地进行了装修。建成篮球场1个，乒乓球场1个，职工活动室2个，阅览室1个，正确引导职工文化生活，开展生动活泼、健康向上的娱乐项目和职工喜闻乐见的群众性体育活动，做到活动经常化、多样化、趣味化，使各个层次的职工都能各得其所，各展其能，各享其乐。

我们坚持高起点、高标准，大力改善生产生活环境，并着重在绿化、美化、净化、亮化上下功夫，强化内部卫生管理，建立卫生区域管理责任制，采取每周一次定期检查的方式，进行卫生考核评比。同时加大厂区绿化建设力度，投入300余万元用于厂区、办公区的园林绿化建设，使绿化面积占到了厂区面积的25%，美化了环境。现厂区整洁、优雅，绿地相拥，芳草为坪。

我们十分注重综合治理和计划生育工作。成立了帮教、防火、矛盾纠纷排查、安全保卫等领导小组，制定了各项规章制度80余条，制作了五块喷绘牌板上墙。公司领导和基层科室和各车间负责人签订了《社会治安综合治理工作目标管理责任书》《计划生育目标责任书》，明确了责任范围和工作目标，责任书的签订率达成100%，将综合治理延伸到企业的各个角落。在资金紧张的情况下，先后投入了万元，购买了两辆摩托车、对讲机，从而保证厂区的巡逻工作。一年来，社会治安综合治理工作被三门峡市综治委评为第一名，集团公司评为第二名。没有一人违犯计划生育政策。

纵观我们文明单位创建活动，职工参与是基础，领导重视是关键，制度建设是保证。在新的形势下，我们将结合本企业实际情况，深入持久地开展企业文明创建活动，提高企业的创建水平，充分发挥企业在社会主义物质文明、政治文明和精神文明建设中的示范作用，树立义翔铝业公司的文明形象。

一年来创建活动中存在的问题和整改措施

义翔铝业是新建单位，企业刚刚走上快速、健康的发展轨道，在创建中难免出现不尽人意之处，现将存在的问题归纳如下：

1、生产与学习上的矛盾。由于机构不健全、干部配备不到位，特别是技术人员缺少的情况下，既要保证一期按期投产，又要保证一期扩建的准备工作，在人员、技术、管理上仍存在不少矛盾和问题，很多工作仍在摸索和逐步完善阶段。同时，四十万吨前期工作正在紧张筹建之中，生产任务重，任务量大、时间短，因此常常耽误了学习和培训；

2、思想政治工作需进一步加强。由于目前面临大发展机会，年轻员工比较多，价值观多元化引起的冲突，因此，思想政治工作只能加强，而不能放松。

3、基础设施和规章制度还要进一步完善，与创建活动要求还存在一定差距，我们争取早日赶上。

**铝行业转正工作总结11**

在10月份的工作中将上个月的工作提出改正和认证对待，对做的不到的地方及时纠正，提高工作效率和工作质量本月土建工作基本进入收尾部分，主要以电解车间米\*台和砖砌体为主，完成三、四车间全部预制柱吊装，前400米钢屋架吊装工作，屋面板安装工作，二期剩余预制柱浇筑工作，地基强夯处理部分。

10月份将本部门的工作具体落实到人，对以前的工作方式进行改变，将每天工程所产生的费用与其他相关部门及时沟通、处理，及时做到客观准确的记录。电解三车间，大\*\*成至28、17轴线，完成600米地圈梁以及一通廊基础部分混凝土浇筑工作，完成400米米砖砌体工作，完成钢屋架、柱间支撑、短柱安装工作，完成本车间所有预制柱吊装工作，对二通廊深基坑部分完成回填工作，客服地下水对施工造成困难的环境，采用井点降水的方法处理。三车间在后期的混凝土浇筑方面加强了保护措施，所浇筑的\*台和柱子观感质量良好，但是在钢屋架制作中出现防锈漆喷涂不到位以及除锈不到位情况，及时通知监理组织技术人员跟踪，下发整改通知单以及考核单，及时处理质量隐患。

电解四车间在气温满足要求的情况下完成了米\*台47轴线，800米地圈梁工作，完成剩余预制柱吊装工作，完成前400米钢屋架安装工作，为后期屋面板安装提供了便利，

4通廊的土方回填工作以及抗风柱的吊装工作，四车间在大面积施工\*台时出现裂缝严重现象，经过组织相关技术人员分析，为施工工艺所造成问题，及时督促跟踪施工 板安装600\*米，已到货1200\*米，具备条件马上安排吊装剩余工作量。

二期预制柱由于浇筑混凝土已进入冬季施工，导致后期强度上不来，吊装工作造成严重滞后，但是现在已做好各项工作如强度满吊装要求立马安排吊装任务。强夯区域由于强夯队伍属于个体，对强夯过程不能跟踪到位，我方发现后及时制止监督，对强夯跟踪整改，由原来的10下夯能增加至11下夯能，并对以前所点夯部分进行返工从夯。

对于施工高空作业本月继续加强现场监督管理，由于天气逐渐寒冷，加上工程收尾这段时间员工思想出现麻皮大衣，所以这段时间更应加强安全监督，其要求班组长对以前施工所造成的过程，注意安全细节，杜绝安全事故的发生。

计划：

1、本月度计划完成5000\*米屋面板安装工作；

2、电解二期预制柱吊装工作；

3、一期收尾钢屋架吊装后200米工作。

**铝行业转正工作总结12**

我从xx学校光纤专业毕业后，于20xx年xx月开始在xx县通信分公司工作。我从事的是交换维护工作。于20xx年xx月xx日，经上级考核，我被聘任为交换维护专业的技术员。到现在，我被授予技术员职务已有四年，且其他条件也已符合评审助理工程师的资格。

>一、认真学习技术业务，掌握设备维护技能

我于20xx年xx月份至20xx年xx月份在xx担任程控交换机维护工作。这也是参加工作以来走上的第一个工作岗位。其实，\*\*的设备维护工作是以交换设备为主的，还包括市话测量、电源、传输、油机等设备的综合维护工作。在综合维护工作中，始终坚持“理论联系实际”的原则，边学边用，不断提升了专业维护技能。

俗话说：“工欲善其事，必先利其器”。在学习专业技术理论上，采取内外结合的原则，以自学为主，以公司培训为辅，毕竟外出培训的时间是极为有限的。几年来，我一直保持了不间断的学习，并在实际工作中发挥了有效的指导作用。孔子曰：“三人行，必有我师焉”。因此，在实际工作中，我力诫形式主义，一直保持谦虚谨慎、不骄不躁的作风，遇到不能处理的障碍，及时请教有丰富经验的老师傅，既及时恢复了正常通信，又学到了技术本领。在几年的时间中，我先后掌握了交换机的局数据及用户数据的操作；对sdh设备的性能有了进一步的了解；对电源设备的工作原理有了更加深入的认识；对于isdn、宽带设备及终端维护积累了一定的经验，总计为isdn及宽带用户排除终端障碍xxx次。此外，在多次大型割接中，圆满完成了上级布置的工作任务。

>二、奋力进取，努力向技术管理复合型方向发展

20xx年xx月，因工作需要，被调入县公司负责机房环境整治、交换设备维护等工作。由技术岗位转变到技术管理岗位对我提出了新的更高标准的要求，也为综合素质的提升创造了一个良好的机会。

对于综合工作，我合理规划时间，统筹安排工作，确保了各项工作不掉队。特别在机房环境整治上，我以市公司的相关要求为标准，从细节上下功夫，与建设维护部门相互协作，取得了良好效果。在历次安全检查中，市公司都给予了认可，同时也指出了不足。对此，我认真总结并及时完成了整改。

我有时感觉压力很大，感觉到知识不够用。于是，我利用工作之余的分分秒秒，学习了关系工作各方面的知识，随着知识与经验的积累，处理起工作来可以游刃有余了。

但是，这距离多面手的要求来说，还有很大的差距。但是，我相信持续的努力总会有成效的。

>三、做好本职工作，努力践行“三个代表”

现在，全国掀起了学习“三个代表”重要思想的新高潮。这是\_用党的最新理论成果武装全党、教育人民、推动党的事业继往开来，与时俱进的战略举措。因此，我们每一个人要从中国特色社会主义事业长远发展的高度，从中华民族伟大复兴的高度，充分认识兴起学习贯彻“三个代表”重要思想新高潮的重大现实意义和历史意义，要将学习“三个代表”重要思想作为当前首要的政治任务来抓。

前面的路还很漫长，也很曲折，但是只要勇敢的坚持下去，就一定能走好。

**铝行业转正工作总结13**

在此我首先感谢XX铝厂给了我这份工作，感谢 领导们一直以来对我的关爱和照顾，是你们将我领进了电解的大门，教给我专业技能，并用你们的爱心给予我无微不至的关怀，我深信这种关怀还将一直持续下去，我会努力工作，用我的行动来回报公司。

我来到公司已经一月有余，在此期间我从一个心高气傲的学生成为了一个基本上称职的电解工，从对铝业一知半解到熟悉电解的操作流程然后具体操作，每天的工作经历都让我感觉生活的很充实，一月的磨练虽短暂，但已坚定了我一直走下去的信念。对前一月的工作及生活我也颇有感触，总结 为以下几点：

>一、 提高了我对铝业这个行业的认识。

作为重工业的一种，它的重要性是不言而喻的，而作为铝业冶炼的源头，我们的工作也是很重要的。从熔炼成铝水再铸成铝锭，虽然技术含量不是太高，但每一个环节都要注意到，稍有不慎就会出现问题，甚至出现事故。我们只有不断的学习电解的知识，熟练掌握电解的操作流程，才能避免意外的发生，也才能更好的实践公司“节能挖潜，提效增值”的精神。

>二、 让我认识到安全生产的重要性。

“宁可少赚一个亿，不可工亡一个人”是我们的追求；质量为本，安全为天是我们的信念。安全生产向来是公司一再强调的，但安全是需要全体鑫丰人共同努力，时刻装着安全生产的意识的，所谓“安全来自长期防范，事故源于瞬间麻痹”，这就提示我们要注意每个细节，首先在上班前检查自己的劳保用品是否配备齐全，然后在工作时充分考虑哪些环节容易出事，提前做好预防，下班前仔细检查设备是否运行正常并做下记录，在交—班时安排到下个班组。

>三、 让我更加成熟，这点我感觉是对我最重要的。

总所周知电解车间的工作环境是很恶劣的：高温、高强度并且很脏。如论是换极，还是清理电解槽都要认真并且很有耐心的完成。有时从上班到下班一直要忙个不停。但所谓苦难是人生最好的老师，正是从这种劳累中，体会到我的价值，也只是在这种磨练后，完整了我的性格。寒霜忝异类，卓然见高枝，对于工作我从未埋怨过，我也深知一个人要想成功 ，必须有一个坚强的心理素质。而在电解车间的工作正是给了我这个磨练自己的机会，我会好好的把握的。

实习才刚过一个月，以后的路还很长，再次感谢班长以及领导们作为我的师傅将我领进了门，并给予我那么多支持和帮助，让我在迷失中找到了方向，失落后却未言放弃。最后我想用前人的一席话作为我努力的方向并以自勉：吃自己的饭，流自己的汗，自己的事情自己办，靠天靠地靠父母，不算是好汉。

**铝行业转正工作总结14**

20xx年已经进入尾声了，当我细细回顾年回首这一年走过的路，总能让自己陷于不可自拔的回忆和感叹中。20xx年是我人生旅程中转折的一年，在这一年中我在自己的岗位上迎来了更多的挑战和思考意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

而公司在迎来了第10个年头，机遇和挑战并存，自己感到责任和担子更加重了，回顾以往走过的艰难历程，成绩已经成为过去，新的项目对我的人生来说亦是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去一年。一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下。爱岗守业，配合各项工作，在自己的岗位忠实的履行了自己的职责。辛劳和泪水并存，也是我看到了自己的不足。同时也是我转变了很多，思考的更多。这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。在此，我向20xx年关心和帮助过我的各位领导和同仁道一声：谢谢!现在，我向领导作20xx年度述职报告，请予审议。”

通过一年来，自己参与的各项工作情况，我认识到团队的力量和

自我的不足。尤其是员工xx事件以来，我都在对自己进行反思，希望可以实现对自己的一些突破。我想要改变自己身上一些局限和我自己展现的因素，改变原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到的状态。有时候我在默默的注视着自己，对自己的一言一行又像一个旁观者在监督着自己，这些在我以往的工作经历中都是没有的，都是在xx事件以后自己有所感悟后对自我的要求。我认为自己工作中的不足之处有

(一)沟通不够

人和人交往，是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同志顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。在经历了这些以后，才发觉同事的的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

(二)工作中缺乏创新思维证券公司员工年终总结不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助

只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。通过一年来，自己合作的部门和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望各级领导和所有同事其能够帮助我一同发现问题、解决问题。

**铝行业转正工作总结15**

测试行业随着国内软件企业的重视变得越来越有生机，工资待遇普遍上涨。我觉得在未来1到2年时间好好深入学习软件测试，特别是自动测试这块，不断提升自己的专业技能。

这就是我4个月来的工作情况，在今后的日子里，我会继续努力，请各位同事监督和考核我，谢谢！

>工程师转正工作总结（3）

通过面试，来到\_\_公司工作，已经一个月过去了，我努力了解公司的文化、制度、相关本岗工作的各种信息，以便尽快的融入到公司大家庭。对我一个月来的工作总结如下：

**铝行业转正工作总结16**

20xx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。为了能够更好地指导自己今后的工作，是应该好好静下心来面对自己过去一年中的得失，展望一下未来。我将过去一年中工作的心得体会作如下总结。

一、20xx年回顾

一、在过去的一年中，充分发挥主观能动性，全心全意,克尽职责完成本职岗位工作，并积极配合业务部工作需要开展工作，及时完成公司和部门领导布臵的各项工作。终于不辱使命，没有因为怀孕而影响到工作。

二、与各供应商及客户建立并保持良好关系，确保药品供应顺畅。面对今年来势汹汹的甲流的挑战(部份药品一周用量已经超过\*时六周的用量)，也没有出现大的断货现象，深表欣慰。

三、按照gsp质量标准，及时听取与反馈质管部的意见，与各供应商沟通协调，尽最大努力保证药品质量。

四、贯彻领导的思想，做好市场部的招投标工作。

五、做好新品种的物价备案工作，及时做好调价工作。

六、做好销售内勤工作，为销售员做好后勤保障工作，

解决销售员的后顾之忧。

二、存在的不足

一、对于流行性疾病预测力不足，导致对此次的甲流事件手忙脚乱一阵。

二、因为消息上的不灵通，对于药品招标及后续工作跟进不够及时。

三、20xx年度工作计划

采购部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我一如既往的信任，将我调到如此重要的岗位上，我亦将不懈努力以不辜负领导的厚爱。怀着感恩的心，将明年的工作做了以下部署

一、在以质量为前提的情况下，货比三家，直接降低药品价格。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。

二、对于非现款供货单位发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。

三、发货方式尽量以送货上门为主，尽量减少物流费用。

四、降低现款供货，寻找新的供货来源。

五、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，为公司做大做强做好积极准备。

六、以遵循gsp为标准，力争更好的做好质管部和供应

商之间的桥梁。

七、做好物价工作，多方采集消息，提高市场嗅觉能力。

八、贯彻公司宗旨，做好招投标工作，为占领的市场份额而积极努力。

九、对于周期性及流行性的疾病做好更加充份的准备。

十、继续做好销售内勤工作，仍然坚信一个出色的内勤是十个乃至优秀销售员的坚强后盾。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，未来从来都是因为它的不确定性而让我们充满激情.我似乎已经看到了我们部门变得强大的光茫，我将留取精华，摒弃糟粕，不纯为了完成任务而工作，要以创造利润来提升自身价值。我将以更饱满的热情投入到各项工作中去，与公司全体员工共同学习、共建和谐、共创辉煌!

**铝行业转正工作总结17**

入职一年以来，无论在工作还是生活上，都有很多感受和收获，在自身能力以及修养素质方面也取得了很大的进步，从经历的每件事中去总结工作经验，学习并适应工作环境。当然，这离不开领导的悉心培养和同事们的热情帮助，在这里表示衷心的感谢。

回顾这一年我个人的工作情况，特别是刚刚进入这个工作环境的时候，说起来还真的有点不习惯，不过真的让我感觉收获很多！岗位目前主要有两大项工作内容：

其二，监控、公司使用的各种软件系统的管理与维护。

现对这段时间的工作作如下总结：

因大部分电脑皆是xx年至xx年出产的，很多机器由于长期不停机使用，导致硬件老化过快，从而导致系统崩溃，重装系统或者更换硬件。打印机方面因生产需要，过量使用打印机难免造成硬件损坏，打印机寿命缩短，这也是公司电脑、打印机送修更换硬件比较频繁的主要原因。

>二、监控、公司使用的各种软件系统的管理与维护

因监控设备线路老化，并且大部分监控设备维护期已过，更换极为复杂与不便，导致公司监控系统出现目前不完美状况。此问题部门主任已经在商讨解决方案。IT管理员维护的系统有：通凯农务系统(主要)，A1科密考勤系统，ERP用友系统。刚开始对这些系统都很陌生，经过自己在电脑上还原数据进行操作后，基本对各个功能模块有一定的了解，能够解决使用中出现的问题，并协助朱经理对农业部提出的功能进行修改。

>三、工作中存在的不足

很多故障的判断经验不足，还没达到看到故障现象马上想到解决方法的程度，农务、ERP系统一些细化的功能套帐没有了解透彻，厂内以前的光纤线路接口没有完全理清楚，为了工作能够更加有效的开展，今后努力学习提升自身的技术。

>四、后期工作计划

**铝行业转正工作总结18**

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，较好的履行楼层领班职责，圆满完成工作任务，得到宾客和同事们的好评和领导的肯定。总结起来收获很多。

>一、协助部门经理做好客房部的日常工作。

为更好的协助部门经理做好日常工作，今年以来领班一直进行常白班制。这项制度的实施就意味着领班必须每天参加工作，每天监督和参与各项服务工作。操心、费力、得罪人的活一个干了，还不一定落好。但是，为不辜负领导的重望，不影响公司的正常运营，我不辞劳苦的每天上班，除因伤不能参加工作的几天病休外一直参加工作。使我们二三楼未因监督不力或人为因素出现意外。

>二、合理安排楼层服务员的值班、换班工作。

楼层服务员换班值班是一个非常重要的环节。做到让服务员既做好公司工作又不误家里的事宜，我们采取领班每天跟白班的方式，使领班将能操的心都操到，能够即时的监督服务员的每一项工作，尽可能做到只有做不到的，没有想不到的。使每个工作人员都能无后顾之忧的满腔热情的投入到服务工作中，每天以崭新的姿态面对客人。

>三、配合经理做好各项接待、安排工作，工作期间发现问题及时处理，有疑难问题应及时上报领导。

做为领班，最主要的工作是配合部门经理做好各项上传下达疑难问题等。开张初，各项工作有待理顺。我在手伤未愈的情况下投入到开张顾客的接待工作中。很多的顾客，有的是住宾馆的，有的是来庆贺的，众多陌生的面孔来来往往，加上一大部分工作人员也是新手。我暗暗稳住自已，对每个工作人员的每一个细节进行跟踪，提醒，做细致的安排，使开张接待工作顺利进行。新装候的客房存在水、电、电话等各项维修问题，每一个细节都做详细记录并及时上报给经理迅速解决，以免给初来的顾客留下不良影响。同时也及时将工作人员的期望心声通过正常渠道上报给领导，期望领导予以解决。

>四、做好楼层的安全、防火、卫生工作。

从参加工作的头一天，公司领导对安全问题再强调，所以安全问题始终是我们平时工作的重中之重。所以每天安排工作的每一项我都强调安全问题。查房时注意环节，床铺上面、地板上面，楼道内地毯上面的烟头是隐患。理所当然是首查问题。其次，为做好卫生工作，我们也做了细致的安排：即三净三度二查制度，三净卫生制度，它包括房间卫生、床铺卫生、卫生间卫生三净等，三度即床铺被子有角度，家具擦示有亮度，工作过程有速度;二查制度即搞完卫生本人自查、要求领班复查。坚持空房一天一过制度，及时发现存在问题并及时解决，力争将疏漏降到最低。

>五、以身作责，监督、检查楼层服务人员做好服务工作。

身先士卒，以身作则是我做好工作的关健，也是用来服人的法宝。除每天上常白班外。大卫生清洁过程中，本人一直直接参与打扫卫生，并且在发现有不合程序或者清洁不彻底时，不但指出问题所在，而且自己重做示范，使同样的错误不在同一个人身上出现两次。这样新工作人员会很快适应工作，老工作人员不但每个人都可以做好做到位，而且同样可以带任何一新参加的工作人员。在日常服务工作中，我们几乎做到有求必应。，回答顾客问题，引导顾客开门，指导顾客用客房内的设施等，甚至在不忙的情况下帮助顾客在门口小超市购物。所谓大河有水小河满。我们希望用我们优质的服务换来公司的长足发展。希望我们的劳动不会被浪费。

>六、做好服务工作的同时抓好思想工作，做到团结友爱、相互帮助、共同进步。

思想工作是所有工作的首要工作。做好思想工作，其重点工作就完成了一半，在我们二三楼这个小团体里，怎样使其达到适当团结，充分发挥小团体的整体作用。这项工作是一个长期的也是日常的工作，我们的工作人员在不断的更换，结构也在不断的调整。思想工作的内容在不断的变化。在日常工作中了解她们的个性，讲话方式，生活状况，以便对症下药。我们总以公司的投放资金为引子，以公司将来的发展规模为目标，以目前全球经济状况为主例谈就业难，谈前景发展良好，谈公司效益就是我们自己人的效益。使工作人员从思想深入深刻认识，从而认真的投入到工作中。

>七、切实履行职责，认真完成上级交办的其它工作

对于经理安排的各项工作我们总是不折不扣的完成。当然对于工作人员的要求和希望我们也及时的上报给上级领导。我认为只有做到工作人员从内心深处满意才能更加热忱的全身心的投入到他所在的工作中。只有工作人员身心喜悦的面对顾客，才能使顾客有真正的宾至如归的感受觉。

几天来，二三楼在两级领导的正确指导和大家的共同努力下，共接待外来顾客人次，出售客房间，经济收入为元，尽管取得了一定的经济效益，但离领导的期望还很大很大，在20\*\*年里，我将不遗余力，带领同事们再接再力，抓好我们的服务质量，提升我们的服务标准，全面提高公司效益。开创服务工作新局面。

一年的工作结束了，回顾过去，有收获也有不足，现就过去一年的工作好好的总结下，也是对这一年的一种肯定。

>一、高效管理团队的雏形已经初步形成，各个部门之间协作与沟通基本畅通

公司已经走过了\_年的光辉历程，现在正步入第\_个年头了，多年来，通过所有\_\_人的共同努力，公司的管理机制得到了不断的完善，管理团队也在不断的优胜劣汰中逐渐走向成熟，管理过程中的随意性也得到了逐步的遏制，各个部门之间的协作和沟通正在不断加强，比如前、后台之间，各酒店与公司机关各部门之间的协调基本上没有什么障碍。当然，在一些突发性事件的处理，以及涉及到各部门所应该承担的责任的问题上，我们还是会产生一些不和谐的声音，相互推诿、扯皮的、有事不报或者大事小报事情时有发生，这就需要我们树立起精诚团结荣辱与共的思想意识，勇于承担起自己的责任，所谓一荣俱荣，一损俱损，只有我们团结一致，才能够共同提高，建立一支高效的管理团队才是指日可待的一件事情。

>二、各部门负责人的执行力和现场管理水平得到普遍提高

我们服务行业的管理水平的高低，更多的是体现在现场解决问题的能力和落实公司各项规章制度的执行力。就20\*\*年全年来看，公司机关和各酒店部门的领导，在这些方面较之过去都有很大的进步，比如在微笑服务、菜品更新、厉行节约、员工培训以及采购、电脑和工程维修方面，总体上来说，20\*\*年比20\*\*年要做的好，下半年要比上半年要做的好。当然，也正是因为这几项工作直接影响到公司的整体形象和正常的经营，所以我们还要不断地加强，不停地提高，严以律己地按照高标准来严格要求自己，把所有的问题和事故的苗头扼杀在萌芽状态。

>三、基层员工的精神面貌焕然一新

通过公司各级主管的共同努力，尤其是在20\*\*年的下半年，应该说全体基层员工的精神面貌焕然一新，由此可见，在基层员工的思想意识方面，我们还是有很大的潜力可以挖掘的。现在，无论是前台和后厨，基本上都注重到管理细节的进一步深化，一个服务员看了几个台，一个师傅炒了几道菜都逐渐做到了量化。但公司机关人员却没有做到量化，做和不做，多做和少做，做的好与做的不好几乎没有什么区别，这是阻碍公司发展的最大诟病。如果一个企业的指挥系统都无章可循，很难想象这个企业的通盘管理会有条不紊。因此，20\*\*年，公司将会进一步吸引外来人才，强化内部竞争机制，重新优化组合，进行优胜劣汰式的竞聘上岗。

>四、进一步强化执行力的贯彻和细节的管理

尽管较之过去，我们的各项工作都有长足的进步，但具体到每项制度和每项工作的执行和细节，我们还是存在许多不足，我们的规章制度有时因为人为因素而不能做到真正的公平和公正，我们的工作流程，往往因为主管和员工的思想意识不高而形同虚设，我们的许多工伤事故和一些设备故障，往往就是因为我们的奖惩不明晰和工作程序不规范造成的。因此，20\*\*年，我们应该加大这方面的工作，对于违反安全生产的人和事，无论造成后果如何，都要从重从严处理，绝不能抱有侥幸心理，更不能姑息养奸。

>五、妥善处理好企业内部矛盾

公司内部矛盾产生的爆发点主要集中在三个方面，一是因为员工离职产生的矛盾;二是因为工伤事故产生的矛盾;三是因为日常管理产生的矛盾。无论是何种情况下产生的矛盾，作为公司的各级管理人员，我们首先要在确保公司的利益不受侵害的前提下，尽量本着服务于基层、服务于员工的思想态度，设身处地为员工着想，耐心细致地做好思想工作，除了执行公司常规的各项规章制度外，妥善处理了各种企业内部的矛盾，也是作为各级管理人员所必须具备的素质和能力，同时，对公司在行业内树立起良好的形象可以起到至关重要的作用。

>六、忧患意识警钟常鸣

世界上任何事物都是呈螺旋状态上升的，一个国家和一个企业也是一样，在飞速发展到一定的状态下，总要出现徘徊、停滞甚至是倒退，全世界在高速发展的过程中，最终碰到了金融危机。这就要我们引以为鉴，公司在飞速发展了\_年之后，我们要时时刻刻怀有忧患意识，俗话说：“人生于忧患，死于安乐。”对于一个企业来说，我们只有进一步加强危机管理，悬剑在头，警钟常鸣，才能够有效地应对各种突如其来的威胁与困难，让\_\_的旗帜永远鲜艳无比，灿烂辉煌。

20\*\*年，贾汪区卫生局在区委区政府的领导下，全局上下紧紧围绕“强化内部管理、规范监督行为、加大执法力度、推进依法行政”这条主线，以“廉洁、务实、规范、高效”为宗旨，不断转变服务理念，创新模式，加大执法力度，加强餐饮服务卫生监管，各项工作取得了一定的成效。现将工作情况总结如下：

>一、认真做好宣传培训和信息报送工作

**铝行业转正工作总结19**

随着银行体系主体多元化竞争格局的形成和资本市场功能的完善，对优质客户的争夺成为同业竞争的焦点，同时客户需求的日益多元化、综合化和个性化，既为银行业创造了机遇又提出了挑战。要应对激烈的竞争，为客户提供更高层次的、全方位的服务，提升自身效益，就必须建立一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的营销队伍---客户经理队伍。但是否客户经理队伍的成员具有较强的业务能力和服务意识，是否真正认知客户经理的岗位职责所在，我认为还需进一步探讨，在这里我仅从自己在学习中所学到的如何做一名合格客户经理，谈谈个人的一点想法：

>一、客户经理必须具备应有的素质

客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，不仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务，还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，这就要求必须要有良好的职业道德与综合能力。在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，想客户之所想，急客户之所急。

1、要有高度的责任感、良好的职业道德和较强的敬业精神。具有较强的责任心和事业心，在兼顾银行利益的同时，满足客户的服务或要求。严守银行与客户的秘密。

2、应具备较高的业务素质和政策水\*。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品，通过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强业务素质，以适应业务发展的需要。

3、要机智灵敏，善于分析和发现问题。有一定的营销技能与分析、筹划能力。

4、热情、开朗，有较强的攻关和协调能力。善于表达自己的观点和看法，与银行管理层和业务层保持良好的工作关系，团队协作精神强。

5、承受力强，具有较强地克服困难的勇气。能够做到吃千辛万苦，走千家万户。

>二、客户经理要善于把握市场信息，及时满足客户需求

>三、客户经理应做好客户营销与客户维护工作

客户经理作为全权代表银行与客户联系的“大使”，应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，客户经理要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的主要是营销产品，力争实现“双赢”。根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求，通过对市场的深入研究，提出自己的营销方向、工作目标和作业计划。首先要本着“银企双赢”的原则，计算好本行的投入产出账，也替客户算好账，为客户设计最合适的金融产品组合;其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。第三，在与客户的交往中，客户经理要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时、分析资料，实时监测客户信用情况;并认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷款利息和本金;必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽最大限度减少资金损失。

>四、客户经理应不断地注重金融创新，加大优质服务，力争实现“双赢”

思维决定行动，行动决定结果。客户经理必须具有较强的开拓创新意识，主要体现在客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。优质服务体现在全新的客户服务理念、全方位的客户服务内容以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念。客户经理在接触客户的过程中，要牢记“客户的需求就是客户经理的工作”这一发展思路，勇于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。

针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务。当客户过生日时收到我们送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动;如果客户烦恼时收到我们发来的短信趣言，也一定会把不快暂时抛到脑后，而抱以一丝谢意;而当客户不幸躺在病床，更因看到我们忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影而感动……虽说事情都很\*常、也很简单，但一定会赢得客户的支持与理解，促进彼此之间的感情。

我认为要做一名合格的客户经理，应以风险防范为中心，始终贯穿以客户为中心，创自身的品牌这一理念来培养我们的忠诚客户，树立信用社自已的形象，做出信用社自已品牌，从而最终实现我们的利润最大化。

下面我们公司明年的工作计划：

>一、以客户为中心，做好结算服务工作

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

**铝行业转正工作总结20**

光阴如梭，转瞬间一年的时间已经过去，20xx年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收货也有遗憾，总结自我一年里工作的优与缺，计划明年的工作思路，为20xx年做一个初步的规划。

>一、迎着公司的发展而学习

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的激情，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，\*时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

>二、自身的不足

（1）业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

（2）过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

（3）今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好唯一的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。第一、三角贸易采购基地水泥运费财务挂账不及时，错误频出，重点项目发票送达没有及时督促，影响当月货款回收。第二、没有和我们团队相互帮助，共同努力，个别客户个别月，对账数字三方账务不清楚。第三、服务重点项目的业务员工作量不\*衡，没有做到及时向领导汇报调整，造成后期重点项目出现了更大问题。第四、作为重点工程部的一名小小负责人。一年来一致处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的最大的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我最大遗憾。

>三、明年的工作思路

（1）从今年的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，增强团队业务能力，培养业务员在工作中的责任心。

（2）今年前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能及时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必须每月挂账。如果客户要求自行开具运输发票（自提），签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避免公司责任。

（3）明年和政海螺水泥将于6月份前后投产，面对强大的竞争对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，掌握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。去年到今年销售人员把主要精力集中在高速公路上，为应对明年海螺水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户，以应对明年下半年及以后强大的竞争对手。

（4）两年的工作经历，发现货款要控制记录台账，安排的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效控制货款和日常工作的执行结果方面都起到了非常重要的作用。两年以来，业务陋习凸显，日常工作中“爱忘记”，效率低。为了提高我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应该有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车有名，到厂有收获，避免在工作中没有计划的盲跑、乱跑，没有效率。

我害怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的认识到自己的不足，工作中出现的错误不止上面罗列的几点。20xx年希望自己能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公司同事的热心帮助。纸上谈的终觉浅，凡事一定得躬行，20xx年已经来临，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，希望我们的团队在领导的带领下能更进一步。

——通信行业年终工作总结 (菁选3篇)

**铝行业转正工作总结21**

我是xx，现在在xx项目质检科做质检员，主要负责对xx桥桥队的施工进行监督及现场的质量进行控制。20\_年是不寻常的一年，我们

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