

外卖工作计划 配送员工作计划下载(大全6篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

外卖工作计划 配送员工作计划下载篇一

(一)总体概况

南村美豪丽致酒店，位于兴南大道1号。酒店共11层，其中第五层至十一层为隔离人员观察区，第一和第三层为低风险岗位人员的工作区域，第四层为高风险岗位人员居住区、工作区域，高、低风险岗位人员已经完全实现物理隔离，分区工作、居住，互不交叉。酒店现有隔离用客房228间，在住隔离人员长期保持在200人以上。驻酒店工作专班成员89人，包括高风险岗位人员25人、低风险岗位人员64人。其中，驻点工作组9人、医疗组9人、安保组19人、酒店组52人。

8月份以来，接待入境隔离人员1660人，累计转移酒店隔离43人，累计转移密切接触者隔离40人，累计转移核酸阳性人员5人，累计解除服务1489人。

(二)防控工作

1、健全机制，夯实防控工作基础

一是严格落实“挂点区领导—责任镇(街)书记—镇(街)分管领导—集中隔离场所专班班长”四级责任体系，明确各级工作任务。二是严格落实高、低风险岗位人员分类管控的工作

要求。高风险岗位人员集中在酒店四楼办公、会议、食宿，实施封闭管理。低风险岗位严格落实“两点一线”的规定，严格落实外出审批制度。对“两点一线”落实情况，不定期采取位置共享、视频对话等方式予以抽查。高风险人员核酸检测坚持1天1检，低风险岗位2天1检，检测率达到100%。三是强化门岗值班值守工作，落实进入酒店内必须“登记、扫码、测温”、佩戴“临时工作证”和出酒店必须“扫码”离开的硬性要求，严格核对“放行条”、人和“工作证”的相统一。四是加大视频监控监督力度。要求安保组每天安排一名辅警参与视频监控工作。通过视频监控，掌控全酒店的安保工作，落实防脱逃的相关要求；监督高风险岗位人员有关操作的规范性，杜绝因操作不规范而带来的感染风险隐患；确保进行楼层从事医疗、服务工作的人身安全，发现异常立即处置。

2、党建引领，加强战斗堡垒建设

一是驻点工作专班在镇党委的坚强领导下，按照区委组织部的要求迅速成立南村美豪丽致酒店疫情防控工作专班临时党支部，区挂点领导担任第一书记，政府派驻工作组组长任支部书记，每月组织各组党员学习政府文件精神，凝聚各级、群众力量，“众志成城，战胜疫情”。二是每月开展“防控场上党旗红”等主题党日活动，专班临时党支部坚持组织建设与疫情防控工作“两手抓”，考虑疫情防控工作的需要，采用视频的形式进行党员心得交流，安排医疗组、安保组、酒店组等党员代表及工作人员“云端相聚”，汇报近期思想动态，交流防疫工作体会，开展形势分析，提振抗疫决心，为决战决胜疫情防控工作提供坚强的组织和思想保障。

(三)认清形势，树立敢打必胜信心

境外疫情持续蔓延，特别是近期的部分国家出现变异病毒感染病例，同时国内疫情多点散发，高中风险地区不断增多，呈现出境外输入多、病例快速增加、扩散影响范围广、防控

难度大的趋势，疫情防控工作形势十分严峻。春节临近，归国人员增多，防输入的压力骤增。美豪丽致酒店驻点工作专班充分认识当前疫情防控工作的严峻性和复杂性，坚决克服侥幸心理、麻痹心理、松劲心态，牢固树立底线思维，充分发挥酒店各工作组和广大党员干部在疫情防控一线的战斗堡垒作用和先锋模范作用，为打赢疫情防控阻击战提供坚强组织保证。持续坚持“外防输入、内防反弹”“人物同防”不放松，全面压实美好丽致隔离酒店各部门责任，采取有效措施，从严从实抓好疫情防控工作，坚决防止疫情输入和蔓延扩散，切实保障人民群众的生命安全和身体健康。

(四) 建章立制，抓细精准科学防控

坚决落实区委“三准”“四当好”的工作要求，以准纪律化部队、准军事化管理、准医院化建设的标准落实隔离酒店管理管控。针对该酒店工作人员的特殊性，专门制订《南村美好丽酒店高低风险工作人员集中居住管理办法(试行)》，规定了高低风险工作人员操作指引，以及明确人员轮休闭环管理。一是整体管控，进出隔离场所需要持证通行，重点门岗设专人看守，监控室实行24小时值守；二是个别抽查，监控抽查高风险作业，微信或者电话抽查低风险人员的“两点一线”，确保人员在岗在控；三是每日坚持驻点领导主持召开各组长协调会议，及时跟进问题整改。

(五) 统一思想，凝聚抗击疫情合力

一是每日的早例会上，专班各组摆事实、讲道理，聚焦于酒店疫情防控工作中存在的的问题，着力于问题的解决，突出例会的高效和实效。二是坚持每天落实酒店专班安全风险全员全流程管控“喊话”制度，要求工作人员做到“每日风险三问”和“每班三次履职尽责喊话”。通过每天的“喊话”，加强思想建设和提升业务能力。喊话的内容包括上级有关精神传达、最新防控要求、实际工作规范等。只要对工作有益的，都可纳入到“喊话”中。三是强化“主人翁”意识，强

化兜底意识。工作组主动扛起酒店疫情防控的主体责任，在综合协调各组工作的同时，查缺补漏、防患未然，坚持事事关己的原则，主动弥合各组工作衔接之间的缝隙，确保不留工作不到位、工作无人做的风险隐患。

(六) 敢于斗争，推进局面持续向好

一是整合医疗、安保等各组力量，对酒店组的工作实施监督，及时发现问题，督促整改。二是借助挂点区领导的力量，对酒店组的工作施加持续压力，力促其不断进步不断提高。三是在时机成熟，同时确有必要时，果断采取“熔断”措施，对酒店组的工作不到位、整改不落实的敷衍行为予以惩戒。自9月份以来，已经成功实施了两次“熔断”，累计暂停酒店新收隔离人员长达10天以上，有效地改变了酒店经营方的认知观念和工作作风。

(一) 工作组的“主人翁”认识，有待进一步加强。尚需深刻认识到酒店发生的任何问题，最终都是由责任主体单位新造镇来最终兜底、解决。

(二) 工作组人员的激励机制还可继续深化探索，激励形式还可更加丰富。

(三) 酒店房费定价相对较高，服务跟不上，导致在住隔离人员投诉较多。

(一) 加强思想建设，牢牢树立“主人翁”意识。团结一切可以团结的力量，共同做好酒店的疫情防控工作。不争不抢，主动补台、主动补漏，确保隔离酒店的各项工作万无一失。

(二) 对工作能力强、表现突出的工作组，要表彰奖励。要通过制度建设，将隔离酒店工作专班建设成为锻炼干部、建功立业的平台，成为工作人员实现自我价值、突出个人能力的舞台。激励措施可多样性，可结合个体需要灵活实施。

(三)提升酒店的服务质量。通过规范化建设，模块化、标准化，不因人员变动而影响服务质量。酒店加大对在住客人的人文关怀力度，为入住期间生日的客人赠送生日蛋糕或贺卡，传统节日发送慰问信。树立“客人要求无小事”的理念，落实每两日内完成一轮对全体在住客人的电话问询全覆盖，主动问询客人有关需求和期望。

外卖工作计划 配送员工作计划下载篇二

温室施工与维护实习报告

指导教师：黄远 张俊红 程菲 杨静

一：实习日记

11月9日：蔬菜基地拆大棚

早上八点半，我们就早早地来到了蔬菜实习基地，看着眼前的这个我们已经实习了半学期的大棚，着实产生了感情，棚里面前两天还种着黄瓜和花菜，不过黄瓜已经被收了，由于黄瓜是喜温蔬菜，这种天气下黄瓜是不能正常生长的，而花菜和甘蓝是可以生长的，于是还保留着。拿到了工具我们便开始工作了。说起来拆大棚还真是简单，人多力量大，敲卡片的敲，取铁丝的取铁丝。在梯子不够的情况下，机智的我把三轮车开到大棚里面，然后垫上一个凳子，由组长王世波站上去就够得着取顶棚的铁丝了。由于分工明确，干劲十足，十一点不到的样子大棚就已经被拆得拆不多了，老师说留点工作下午再来，于是我们下午一来就把膜给掀了，然后就去把甘蓝收获好拿去卖了，剩下的人没什么事做，竟然提议包饺子，说自己种的菜自己吃起来才香，于是乎，我们班就到三连栋里面包起了饺子，这日子过的真是不亦乐乎啊。

11月10日：江夏设施农业基地参观

11月11日：大棚的安装复原。经过上一次的拆大棚的劳动，我们小组已经知道了简易塑料大棚的构造，装起来自然也是得心应手。我们一个个热火朝天而又有条不紊地干着，还不时哼着小曲儿。最难的就是塑料膜的覆盖了，由于是整张的，非常大不好盖，而且大棚的骨架稍微改变了，很难像之前那样就算按着膜的印记也无法完全复原，这边拉好了那边又错位了，这边拉到正确位置那边又不行，所以最后实在没办法还是以门这边为主，后面缺少的地方用一张膜来补齐。最终大棚也算差不太多复原了，虽然个别的细节没有处理好，但是第一次做到这样，速度也很快，我们小组依旧第一个完成，别的小组到放学也没有完全做好，从而导致第二天下雨无法继续工作便留下尾巴。

11月12日：由于天气原因，我们这一天不得不只能在室内进行文献资料的查询，已经安装好的大棚就只有我们这组，其他的只能另外找时间完工。

大学的工学学士，却也不完全因为强调农业而授予农学学士，我们学校也学工科的知识，建筑、造价都涉猎的到，可以这么说，整个园林院除了我们没有学习那些绘画的技术，基本上所有的课程都涉及得到，所以说，作为设施的学生，我一方面感到学习任务的艰巨，但我通过这次施工维护的实习真正才明白一个道理，社会需要的是全面型人才，也需要特长型人才，既然我们做不了有专业性特别强的人才比如会计，设计师，但是我们可以作为一个全面的人才，以后不论在哪一行都能生存，而且还能举一反三，对各行的知识都接触过，那不是在工作中和别的人交流起来不是得心应手吗？所以我敢说，只要我们扎扎实实地学好自己的课程，再涉猎一些其他方面的知识，未来的前景真的是蛮不错的，当然前提是要学好知识，像这样每天混日子考试考完就忘是不行的。这样的话，以后对于设施这块还是充满了信心。

第二点就是关于同学之间的相互协作的问题，以及怎么去以后和别人合作。这次实习的感受就是很多事情很难调和，简

单的一件事大家都会发表自己的意见，那么这样就会在工作中阻碍效率。举个例子来说，当时膜的覆盖我们就无法调节，一些人硬要先把门那边对齐，而另一些觉得哪边都是一样，结果都是补一块薄膜。也有人认为只要顺着膜上面的痕迹就可以完全复原，可是怎么忘了大棚的骨架已经改变了，如果还是按照先前的痕迹是无法回到以前的，所以后来只能在老师的建议下才稍微调和一些，各自退一步，虽然说起来我们组的工作效率很高只是干得勤快，要是真说什么有什么战略的先前之见是真没有。这让我想到一个道理，在农家乐的时候做一个简单的蛋炒饭，也会有人纠结是先放鸡蛋还是先放番茄，这个只是和大家的习惯区别的东西，谁都知道先放哪个结果都是一样的，可是尤其是在公众场合下谁都不会承认自己错，所以真的很容易吵起来，文化差异以及各自的生活环境造就了很多的不同，所以大学是一个求同存异的地方，我们不能对别人要求和自己一样的想法，也不可能把自己的想法去附和别人，这就是大学，这就是交往，只是在以后的工作中，我们和上级意见不合，我们只能屈服与权利而做出口服心不服的妥协，也就造成了很容易回到家对家人发脾气，这便是生气转移。而现在我们面对的是和自己平等的同学，我们怎么也不会说自己不对的。

业的乐趣，而不是为了学习而学习。

外卖工作计划 配送员工作计划下载篇三

2、在线客服

正常运作，客服在线咨询时间为08：00—22：00

1、门店零售、机场提货服务

正常运作，门店服务时间为：5：30—22：00

2、物流配送

春节期间无法保证时效，具体以配送为准。

xx同城□x日至x日放假，为期x天，x日起恢复收寄。

其它城市□x日至x日放假，为期x天，x日起恢复收寄。

1、全面提升服务品质，实施“特色化服务”。

服务品质提升方面，启用员工奖惩考核体系，进行规范管理，建立良好规范的正负激励机制，在工作中找突破点，坚决取缔商品部二次处罚员工的错误做法。抓现场纪律现已基本走入正轨，应抓销售技巧与商品知识，提高营销水平，这样才有利于整体服务水平的提高。今年的服务宗旨和标准，以及国芳百盛在顾客心目中应树立什么形象、转变服务观念、顾客需要的，就是我们要做的，国芳百盛早已是兰州同行中的龙头老大。商场如战场般的残酷又如逆水行舟不进则退，企业要发展，就要有领先对手的观念和措施。因此，企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须把商品品牌、服务品牌、企业品牌摆在重要的工作日程，提升、维护和发展，逐步形成金城知名而特有的“特色化服务”战略十分必要。所以20xx年第四季度——20xx年一季度在兰州率先提倡并实施“特色化服务”，大打特打服务牌，显示我们国芳百盛一种特有的服务品质和服务档次。根据业态的不同提供不同的服务，超市——“无干扰服务”，一楼商品部至四楼商品部“品牌化服务、朋友式服务”五楼商品部——“朋友式服务”，六楼商品部——“技能式服务”，向社会表明，我们追求的是高质量、高品质的服务。达到超越顾客期待的、最完美的服务。

2、开展公司服务技能项目竞赛服务办。

承办了公司第六届运动会中的服务技能赛区，包括知识竞赛、情景实操模拟、全程消防演习、岗位应知即问即答，通过竞赛丰富员工的业余文化生活；以岗位练兵为目的、以寓教于

乐为形式提升各岗位员工素质；以专业到位的素质要求全面升级公司员工服务意识及服务水平。展示公司的服务水平，（内容包括：国芳百盛发展史、企业文化基本知识，专业知识等）

3、相关政府部门联络与沟通。加强与省、市、区各消费者协会及主管工商所的联络与沟通，并与之保持良好的协作关系，及时掌握零售业发展动态，建立良好的商誉。

4、顾客投诉接待与处理，全面维护国芳百盛信誉。

就20xx年前三季度在投诉中存在的问题及三级管理制度执行不到位，以及其他原因引起投诉升级的，第四季度我们将利用部门例会、领班沟通会等形式对楼层基层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训（原因是因为现在大多数领班都新员工，急需加强培训），重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，作到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，做到接待一起，处理完结一起，并时刻以顾客的满意度来衡量我们的管理水平，站在消费者的立场上考虑、处理问题，以此赢得更多回头客。因为现在的市场是“顾客的满意才是双赢”。

5、加强部门内部人员综合素质提升几，并对公司五大服务体系进行完善。

坚决执行董事长在四季度会议中提出的保持总店稳健发展。带动分店全面提升的指导思想，加强部门间的沟通，消除管理中存在的误区。现场检查不单纯是发现问题，而是针对出现的问题提出改进措施和方法，及时给部门以指导。第四季度服务办的内部培训内容为商品知识（毛织，保暖为主）、消法知识及卖场信息熟知度等方面的基础知识培训。培训手段采讨论的形式，使培训趣味化，生动化，将讨论出的结果，以书面形式下发分店部门，组织相关人员学习，达到三店同

步提升的目的，公司的五大服务体系人员管理、商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理，其中人员管理的各项规定比较详尽，但其余四项管理的具体标准还比较空洞，所以在第四季度，我部结合当前具体情况对商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理标准进行完善。

6、一线管理干部日常行为规范跟进。

全力协助集团监管会在日常的工作中，对一线中层管理干部日常行为规范进行跟进，以公司服务为宗旨，以管理规范为目标，工作中坚持创新，现场管理工作中，发现问题及时上报主管领导。部门决不护短，严格执法、努力进取、以身作则、按章办事、团结协作、按时完成上级下达的各项工作任务。在20xx年x月份下旬，本人在工作中情绪化，不能严格要求自己。在经过领导和同事的大力帮助下，及时调整了工作心态，改观目前不良现状，全心投入日常工作。用正确的态度对待工作。态度决定一切，真诚创造卓越。我和我的同事们将不断努力，打造国芳百盛“特色化服务”，以真情铸就服务！

外卖工作计划 配送员工作计划下载篇四

骑手们从哪里来？又往哪里去？

广西籍外出骑手几乎全部在广东；的安徽籍外出骑手都在长三角；近8成的河北籍外出骑手流向了京津地区；超过一半的江苏籍外出骑手去了上海市。

“到时候记得照顾我生意啊，我卖的东西，质量你们放心，毕竟你们能找我真人pk”电话那头的声音带着点笑意，我几乎能想象出他眯着眼睛的样子。

在美团研究院的调研中，近40%的离职骑手认为目前工作与骑手工作有联系。他们认为，骑手从业经历增加了对服务业的

了解、磨练了性格以及积累了职业技能。

但光明之下，也有阴影。

的骑手希望聚焦职业本身，学习更多外卖配送技能；的骑手仍怀有一颗创业的心，希望工作之余可以学习“创业、开店技能”；的骑手希望“能有机构认定骑手专业度”；的骑手期望能进一步“明确成为站长的方式和要求”。

企业应该如何满足这种需求？

近日，美团外卖公布“同舟计划”新进展，持续关注骑手职业发展、体验优化和相关生态建设。为了拓宽骑手职业发展空间，美团外卖持续建立健全骑手晋升和转岗机制，进一步开放配送站站长、合作商管理岗、客服、培训师等岗位。

外卖工作计划 配送员工作计划下载篇五

（一）有效地承担起全院的医疗设备的维修及保养工作。如：放射科 x光机；功能科彩超、脑电图；检验科全自动生化仪、细菌鉴定仪；感染科心电遥测仪、肝纤扫描仪；精神科音乐治疗仪、生物反馈仪、无抽搐电休克仪等设备的维修及保养工作，使全院设备的完好率在90%以上，有效保证临床使用。

（二）加强设备管理制度化、规范化建设。作好设备的`申购、安装、调试、验收、交付使用等各项工作；承担起收集、整理资料，归档等系列工作。加强制度建设，建立健全制度和职责，规范各种可操作表格，完善各类报表和操作流程。如：购置前可行性论证、设备效能评估等。进一步规范设备操作流程，建立使用登记，加强设备使用管理。进一步发挥科室职能，加强设备从采购到报废的监管。

及部件及时送检，对强检设备及时申请检验，如安全阀、氧压力表等都按要求进行了检验。

（四）加强设备科信息化管理手段，购买里诺固定资产及设备管理系统，对我院所有医疗设备进行电脑管理，提高工作效率。

按照医用耗材管理的有关规定，加强医用耗材的日常监督管理，规范采购行为，降低采购价格，保障医用耗材质量，遏制购销环节的不正之风，以保障各科室提供物优价低的医疗设备、机械、耗材的供给以保障各科室医疗设备的正常运行从而保证了各科室的正常工作使医疗质量明显提高。

医疗机构应建立健全医用耗材不良反应监测制度，对本单位使用医用耗材的质量、疗效和反应进行跟踪观察。发现可能与医用耗材有关的不良反应事件，及时上报。

为进一步规范医院医用耗材的采购管理，贯彻落实“公开、公平、公正”原则，认真执行医用耗材采购的相关管理制度，扎实做好医院医用耗材阳光采购的各项工作。制定《设备采购流程》及《医用耗材采购流程》，要求严格按流程进行采购，并与经销商签定《医用耗材购销廉洁协议书》，做到保障供应、规范购进，积极有效推进医院医用耗材阳光采购工作。

外卖工作计划 配送员工作计划下载篇六

一、提高思想认识，增强勤劳意识。送货岗位是“五大员”中最辛苦的岗位，夏天一身汗，冬天一身泥，遇到道路条件不好，还得当“启动机”。然而职业可以挑选，但职业的责任不能挑选，因此，我们要培养送货员的勤劳意识，一是教育每个送货员要热爱自己的岗位，在岗位要任劳任怨，甘于奉献；二是倡导艰苦奋斗的精神；三是要有成就感，懂得企业发展与自己的付出息息相关，只有这样，每个人才会自觉在面对困难，克服困难，迎难而上，形成良好的勤劳意识。

二、用心学习，提高送货员的专业意识。送货员处于卷烟营

销的前沿阵地，与市场与客户紧密相联，因此必须具备较强的业务意识。简单一点的，就是熟练掌握各种卷烟的品牌、产地、特点，对各客户的经营地点、规模等了如指掌，对各条线路的里程、路况熟记于心。深层次一点的，就是要培养送货员对市场的分析力量、观察能力和综合能力，把自己变为市场信息的储存、分析器，把有效的信息及时准确地进行上传下达，以达到协助客户经理控制市场的能力。同时，还要对送货员进行真假卷烟辨别、真假货币辨别、车辆、交通安全等知识的培训，让他们在送货的过程中能从容面对各种问题。

可敬、可爱的烟草送货员以及工作在烟草一线的烟草人，像“天使”一样，把公司对我们卷烟零售户最真切、最热诚的服务及时、准确的送到了我们千家万户，紧紧的把公司和我们卷烟零售户联系在了一起，为我们企、零关系的进一步和谐发展，默默的奉献着自己的青春。

三、抓教育，培养送货员的大局意识虽说送货员每天都是那一成不变的工作模式和方法，但是，由于他们和客户面对面的接触，是企业与客户直接沟通的渠道，他的一举一动也就直接关系到企业的声誉，直接关系到客户对企业的认识，直接关系到消费者、客户对企业的诚信度，直接关系到客户对企业的忠诚度。如有疏忽，客户就会认为这不是个人问题，而是企业的管理问题，直接影响企业形象。所以，就要加大对送货员的教育力度，让每个送货员从内心深处认识到自己的责任，自觉履行职责，在工作中充分体现行业“国家利益至上、消费者利益至上”的价值观，站在行业、企业的大局，看待自己从事的这份工作，把大局意识提升到一个新的高度。

四、牢固树立责任意识自觉践行“两个至上”。蚌埠烟草企业“实”文化思想体系的宗旨，增强了马健“两个利益至上”行业价值观和以“实”___企业价值观意识，以强烈的主人翁思想和主观能动性创造性认真履行自己的职责，奠定牢固了自己的思想。马健很同意国家局姜成康局长的一段精辟论

述：“责任是一种品质，一种追求，一种精神境界。全行业要进一步树立责任意识，在社会上树立负责任的形象，真正对国家负责、对消费者负责。责任又是具体的，不同岗位有着不同的责任。对于国家局、总公司就是要对中央负责、对社会负责、对行业发展负责，从而实现对国家、对消费者负责这一神圣责任。”从某种意义上说，责任是一种品质，一种追求，一种精神境界。讲责任，就要把手中的权力当作崇高的责任，恪尽职守，努力工作，切实做到对国家负责，对消费者负责，对零售客户和自己负责。在工作中马健始终如一地坚持“求实、务实、扎实”，始终如一地相信零售户、依靠零售户、尊重零售户，这是在践行以“实”——企业价值观基础之上的思想跨越和精神升华，作为企业改革及发展中必备的思想基点和动力，也标志着时代的进步和召唤。

我是烟草服务的窗口，是企业形象的展现，联系零售户的纽带，让每一个零售户满意是我工作的标准，优质服务是我每天的誓言，为促进烟草的发展，为共创成功，为每个消费者的笑脸，我将用辛勤和汗水，迎接每一个明天。

从抽出办理简易案件至今已有一年整，在思想上，我一直珍视现有的工作岗位和环境，以能为城市管理所做出应有的贡献为己任；在工作上，我勤恳努力，服从领导安排，积极主动工作，以任劳任怨、按时按质按量完成工作为原则，确保本职工作尽善尽美；在自身方面，我认真积累工作经验，注重专业理论知识的完善，以期能使自己的业务水平不断提高。我深知，在工作中员工态度的端正、工作的仔细和耐心是业务工作效率与质量的保证，员工工作环境的稳定及至行业工作经验的精熟是业务不受损失的唯一法则，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”，为城市所的建设和行业的发展做出自己应有的贡献。

一、潜心学习，自觉锤炼。