

2023年工作总结主要工作内容(汇总7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

工作总结主要工作内容篇一

我于20xx年1月来到xx镇党政办任秘书工作，一年以来，在镇党委、政府的领导以及同事们的支持和帮助下，我较好地履行了工作职责，基本完成了工作任务。现将工作情况作以下简要汇报。

一、加强学习，提高了政治理论和岗位知识水平。

具备良好的政治和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。在领导的带领下，我认真学习了《“三个代表”读本》、《中国共产党党内监督条例》、《中国共产党纪律处分条例》、《“xx届四中全会精神”学习读本》、《领导干部“四观”教育读本》、《行政许可法读本》等一系列的政治理论知识，同时还在工作中以及工作之余积极学习文秘相关知识，先后学习了《办公室文秘工作标准指南》、《办公室文秘写作》、《应用公文写作》等。经过学习，我的政治理论修养和岗位知识有了很大的提高。二、勤于动笔，增强文字功底；大胆实践，将理论应用于实际。

秘书工作要求有较强的文字表达能力。材料的写作要求尽可能的详尽、准确，这样才能保证向领导反映准确信息，为及时决策提供可靠依据。为了提高自己的写作能力，我从研究已经成型的材料入手，细心揣摩，边写边改，并请领导和老

同志帮把关，提出意见和建议，然后再进行修改，经过反复推敲，最后定稿。一年来，我起草各种综合材料25份，文件16份，简报设计1份。

在工作之余，我大量地翻阅办公室、档案室的文件资料，虚心学习前任秘书们的经验、做法，大胆地进行工作尝试，将学习到的知识应用到实际工作之中。我还积极申请参加了一些与文秘工作相关的培训学习。通过学习和实践，我的业务素质得到了极大的提高，并在同事们的支持下建立起了xx镇200x年至200x年的文件资料档案。

三、摆正位置，做好领导的助手。

工作中，我随时提醒自己摆正位置，不断提高为领导服务的质量，努力做好领导的助手。每天的来文、来电、来访我总是争取在第一时间内向领导汇报，以使领导及时掌握最新情况，在受理群众来信来访时，我热情接待，较小的问题立即请示分管领导后协调业务部门进行处理，较大的问题及时向主要领导汇报，待领导批示后，我立即将情况通知相关单位马上到基层解决落实，并收集落实进度迅速向领导汇报。对于工作中存在的问题，我总是积极动脑筋、想办法，为领导献计献策，充分发挥了助手和参谋作用。

四、团结同事，努力工作

在工作中，我注意团结同事，宽以待人，不计较个人得失，从不与同事争名利、争长短，任劳任怨，努力做好自己的工作。同时严于律己，不把小事当无事，不把小错当无错。时时、处处以大局为重，讲团结、讲正气、讲原则。

办公室工作纷繁、琐碎，经常容易出现错误、失误，在日常工作中，同事们出现了失误，我总是给予他们宽慰和鼓励，从不指责。办公室工作中出现了错误，我总是主动承担责任，从不把责任推给他人。

办公室工作无小事，任何一件领导交办或同事、群众托付办理的事，我都会千方百计地去把它做好。对于要印发的文件，我每次都进行认真的核稿和校对，并请其他同事帮助校稿，最后送给分管领导把关，减少了出错的几率，保证了文件准确、及时发放。

在办公室的日常工作中，几位秘书出身的领导给予了我极大的帮助，对我言传身教，使我受益匪浅，得以迅速地成长起来。

五、服从领导安排，积极深入基层锻炼

今年十一月底，镇领导决定抽调我到xx村落实烤烟种植面积和社异地搬迁工作。虽然秘书岗位有不能长期脱岗的特殊性，但我还是以大局为重，服从领导的安排，积极投身到基层工作中。在基层一个多月的时间里，我不以镇干部自居，尊重每一位村社干部和群众，和大家建立了良好的关系。同时积极深入群众之中开展工作，足迹踏遍了xx村的每一个社。在社搬迁工作出现困难时，我迅速把情况汇报给镇领导，待领导作出决策后，我又主动配合村干部踏着暮色赶到社召开村民大会，对群众动之以情，晓之以理，动员他们抛弃落后的迷信思想，配合镇党委政府做好搬迁工作，为书记和其他镇领导当晚进入社说服群众当好了马前卒，同时也使自己得到了很大的锻炼和提高。

在分管领导和村社干部们的大力支持和帮助下，烤烟面积落实按时、按质、按量地完成了预定的目标，社异地搬迁工作也已经在紧锣密鼓地进行着。

工作总结主要工作内容篇二

20_年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

一、工作成果

(1) 工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台；线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2) 客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求；唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本；累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3) 成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4) 做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。美国著名的推销员乔吉拉德说过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的250个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5) 培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识 例如沙棘方面 销售心得 消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二) 工作价值

首先谈一下业务价值，20_年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油 50ml籽油 □50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶（此处做表格呈现），这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进；第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

二、工作收获和思考。

收获：

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物 衣物 礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20_年 20_年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记 工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便；深度思维，要透过现象，抓住原因的能力；有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释；通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进□a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售□b产品规模 10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等□c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划：

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式；多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售；建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20_年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见！

再见20_， 喜迎20_年！

工作总结主要工作内容篇三

我从20_年5月开始从事变压器的销售工作，大半年以来在销售公司领导的带领和帮助下，加之每位同事的鼎力协助下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止_年12月15日，_年完成的销售额为248000元，完成全年销售任务的25%，主要货款回笼率为100%。现将大半年以来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名项目销售员，我可以充分的认识到自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力遵守销售管理办法中的各项要求；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，工作时间以来，在业务工作中，首先自己从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息，其次自己经常同其他项目经。勤沟通、勤交流，分析市场情况的、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过这段时间的实践证明作为业务员的业务技能和业绩至关重要的。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成任务

对领导安排的工作丝毫没有马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面积极考虑并补充完善。但我今年没有完成自己的年销售任务，现分析说明原因：

3、自己是销售变压器方面的新的业务员，在销售方面没有太多的经验，是造成市场没有开拓开来的另一因素。

三、电气产品市场分析

内蒙区域大，但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标，对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈，竞争对手及价格分析：这半年通过自己对区域的了解，内蒙区域的电气生产厂家有二类：一类是中电、顺特、正泰、中联，特变等，此类企业进入内蒙市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂相比基本偏低，所以已形成规模销售；二类就是一些本地的小厂家，本地作战是他们的优势，当然价格更低。

四、_年区域工作设想

总结大半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(1)、依据_年区域销售情况的和市场变化，自己计划将工作重点放在鄂尔多斯区域，一是主要做好各甲方自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的集团合作，如：蒙南集团、乌兰集团，中煤集团；二是在各区域。用代。的形式，让利给代。商以展开甲方的销售工作。

(2)、为积极配合代。销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代。产品知识及性能、用途，以便形成代。大全变压器产品迅速走入市场并形成销售。

(3)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战，来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综

合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(4)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极。。信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

五、_年的费用预算

通过_年的市场分析，必须挑选几个用量较大且经济条件好的集团，如：蒙南集团、乌兰集团，中煤集团，就它们现在的形势分析如下：

(1)蒙南集团———明年有2个矿区技改，一个为年产120万吨的三道沟矿，设计已经完成。另一个是年产为150万吨的兑九矿。需变压器的总容量预计在15000kva左右，还有4个变电站同时还需要大量柜体。

(2)乌兰集团———该集团是煤矿、酒电、工业等为一体的大集团，变压器的需求量每年在1000万以上，该集团大部分的招标方式是邀请厂家议标。在11月份曾参加议标，但由于价格过高，导致失标。

(3)中煤蒙发。明年计划有两个煤矿议标变压器，该两个煤矿年产量分别为90、120万吨，其中一个正在设计当中。

根据内蒙现行的发展形势来和以上的在手项目来看，明年大概需要的固定和项目费用在20万元左右，希望公司领导按实际项目情况的给予支持。

六、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客

户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

工作总结主要工作内容篇四

岁月匆匆，弹指一挥间，逝去的时间总是让人如此的留恋。20_年的脚步就要远去了。一缕缕新年的光辉即将灿烂的迎接着我们。

在各位亲爱的同仁和领导们的关心支持下，平凡的我，在自己的岗位上也脚踏实地的走完了充实的这一年。

感谢润东集团_____夫人创建的平台，让我能兢兢业业的工作着，健康成长着。

人的一生其实很短，但一定要过得有意义；我认为有份稳定的工作，有着简单积极向上精神生活，有份健康的身体，有着家人的平安团聚就是幸福的，因此，回首这一年。我的招商工作，虽然没有取得特别骄人的成绩，但也是可喜的。可以放声的说：我也是幸福的。

一年来，我努力进取，积极施展自己，少说话，多做事，争取为公司创造更多的价值。

自09年底到_年12月份，成功销售商铺26套，总价值为： 元；收到款项约为1千多万元，其中：二期商铺22套，一期4套商铺全部售毕，为客户办理好房产证手续；相关资金及时催缴到位。

20_年元月份，在本部门严重少人的情况下，与__一起，身兼数职，将工作中的各项环节紧密相扣，经常性加班较晚，认真及时作好本部门的收费及房屋销售工作。客户走我们才会

走。认真做好接待及相关事务。

20_年2月份，一些前期，拖欠公司费用长达半年之久的客户，迟迟不肯露面，绞尽脑汁，想尽办法。列清单，下催缴函，打电话，发短信。不厌其烦，常沟通联系，耐心作思想工作，并常常发祝福短信，友情联络，将拖欠的租金及呆帐、赖帐成功收缴到位。也是工作中一项大突破。

20_年3月份，本部门增添了新鲜的血液，我们处外以身作责，作好示范，带领新员工走访客户，上门收缴费用，熟悉环境，抓紧时间培训本岗业务，使之很快适应并掌握所属工作范畴，一个月内就走向转正行列。分工明确，并力争超前完成每月的任务。应收帐款几乎每月均达几十万元。

20_年4、5月份，和新同事一起，动之以情，晓之以理，将三期陶瓷四大户的年租金、及相关物业费全部收缴到位。总价款为：____ 元。累计约二百多百万元。

20_年6月，并将新做的a3栋12间钢构商铺成功招租，并联系广告公司，作好各套仓库的标识工作，并提前收缴年租金及相关物业费和水电费用。营业收入约为：：____元。

工作总结主要工作内容篇五

我的专业是药学专业。20_年，我在_公司进行了x个月的实习，也是公司的第一批_实习生。

时间荏苒，一转眼，已经度过了四个月的实习生活。这四个月，是我们紧张而充实，飞速成长的四个月。回想在每一天的实习工作中，我们学到了许多课本上学不到的东西，同样也遇到了许多的困难和挫折，看到了自我本身存在着许多问题。

以前总以为液相色谱分析很简单，配样进针就完事了，可此

刻发现并不是那么简单，在实际工作中，样品，流动相，仪器以及温度，湿度等外界因素对它都有很大的影响，任何一个因素出了问题，都不能得到一张合格的图谱。前期我们遇到了许多困难，但在教师的帮忙下和指导下，使得我们能够克服种种困难顺利完成任务。

从中我们学会了如何发现问题，分析问题，解决问题，认识到医药研究的科学性和严谨性。所以我们不再单纯的向教师索取知识，而是更多的思考分析，不再刻板的研究书本定律，而是要学有所用。我们已经走出了大学的象牙塔，能够熟练操作各种仪器，独立完成各项试验工作，综合素质得到了全面的提高。

在工作之余，我们利用公司的网络系统，搜集整理毕业论文论文素材，在大家的帮忙下，经过几个月的努力，我们的开题报告，课题综述已经完成，期间陈总和赵总两位领导曾多次修改，并提出了宝贵的意见。两位领导根据我们的实际表现如期完成了中期考核，经过不懈的努力相信我们能够完成一篇优秀的毕业论文。

还有一个月我们的实习生活即将结束，四年的大学生涯也即将画上一个完美的句号。在这样一个经济大萧条时期，很多人正在为找工作发愁。可是公司的领导很负责，在百忙之中为我们谋划未来的蓝图，并为我们安排了适宜的工作，我们感到很幸运。凭借着丰富的实战经验和崇高的人生目标，我们对未来充满着信心，充满着期望。

我们不会忘记，我们所获得的宝贵经验的背后，有着各级领导对我们的殷切关怀，有着各位教师对我们的谆谆教诲。所以，我再次向你们表示最诚挚的感激，并致以最崇高的敬意。

工作总结主要工作内容篇六

不知不觉来公司已将近一年了，从20_年春意盎然的阳春三月

走到20_年新年的元月，不禁感叹时间飞絮，转眼间一年又过去了。_这一年对我来说，意义之大：有对本命年的立志、憧憬和对人生价值的思考，还有对家庭、事业的那份赤诚。感觉自己真的长大了，对事业、家庭的责任感已慢慢代替儿时童年、大学校园和初入社会的懵懂。大学毕业后的第二份工作，是带着第一份工作盲从的思维转变，我满载热情与梦想有幸成为威仕这个充满希望的年轻团队，我相信这一年可以影响到我近几年甚至今后的人生，本命年人生的一个转折点，一个可以改变我，重塑我的契机。总结这一年的所做，所为，真的觉得自己是在用心一步一步走着，尽管有跌倒，有挫折，有失败，但我觉得更多的还是成长。

三月我带着希望与梦想应聘进入热工产品部。虽然自己的专业是机电，但毕业一年后才真正找准方向，找准自己该做什么。刚进公司时，公司领导让我在车间先实习，虽然自己当时应聘的是技术员，但实际能力还远远不够，所以我带着学习的心态进入结构三班，在三班待了一个多星期，在这段时间里，我慢慢的熟悉和了解产品部的情况——公司背景，团队组成，生产方向等等。接着领导安排我和公司一起进来的两个员工一起看图纸《碱喷洗槽》、《碱刷洗槽》。这段时期可以说是进公司第一次真正意义上独立起来、全面的看图纸，两份图纸一起花了我们近两个月的时间，我们自己摸索，遇到不懂的地方就去请教技术员或岳师傅，很感谢他们对我们的帮助，在这段时期里，我所得到的就是分析图纸的力能有了一个提高，还有电脑试图、画图、办公软件的透彻掌握，为我以后的工作做好了一个很好的铺垫。尽管这两份图纸处理的差强人意，时间也花了，但我觉得没有白花，因为在这段期间，我们是通过自己一步一步摸索出来的，有着独立创新和摸索的痕迹。

接着到了五月份，当时武钢三冷轧项目正值启动，生产任务十分紧张，所以公司领导安排我下去实习。这段期间可以说是我进步最快，学习知识最多的时期。现在回头想一想，感觉这段经历真是挺值得的，为我以后的工作打好了一个基础。

在车间，我被调到结构二班，开始跟着杨大圆师傅学习，在他的指导下，我慢慢理解铆工的一些工作技巧与方法，还好我的视图能力强，所以很快就融入到这个小组，在制作的过程中，我边做边观察，细心记下每一点经验，记得有一次我发现一炉壳角处跟图纸不一样，我跟技术提出，原来是料下短了才改的。这种抱着发现问题的心态让我在很短的时间内就可以独立制作，我的第一件作品就的连退线快冷段炉壳，总长超过18米，这长炉壳的放样和制作对于我来说都是一个难点，由于是第一次制作，所以郭师傅检查时也格外细心，还好，一点问题也没出，我也很欣慰第一件处女作的完成，当时真的是有一种成就感。在结构二班，我把自己要学习与想学习的一一提出请教铆工师傅们，在他们的指导下，我慢慢的成长与进步，感谢帮助我的人，没有他们的帮助，我进步也不会很快。

由于武钢三冷轧项目的紧张，技术员工作当时也忙不过来。在这种情况下，我接手了我的第一个项目《后处理炉壳》，我花了一个多星期的时间看图，画图，并做好材料预算、请购单和检查表。这个项目难点不是很多，所以不管是工艺控制还是制作过程，都是比较顺利的，这次做技术还算比较成功，制作问题一一解答，并顺利a检与发货。这是我做的第一个项目，成功的地方在下料还有对于加工图纸的一一呈现，不管的钻孔、异型件还是外协件图纸，我都细心指导，没有出现一个错误，不足之处还是工艺处理方面还有待提高，就是膨胀节的焊接与拼接料出现问题，带给他们一些麻烦。在这半个月的时间里，我熟悉了技术员的工作流程，熟悉并掌握了作为一个技术员应该做的不仅仅只是图纸分析，还有一些制作工艺方面的控制，经验很重要，所以我珍惜现在每一次的工作机会，力争做到最好。

十月份我被公司领带安排做生产管理工作。生产管理工作也是我所接触到的第一份有关管理上的工作，这时候武钢三冷轧的工期一再推进加上一些外在因素，使得生产管理工作的难度大大提高。在李工的指引下，我从每一件事做起，盯好

每一班的生产节点，下去组织好班组之间的衔接配合与调度。每一次发货我都在现场，督促发货工作。武钢三冷轧项目是我们公司今年做的一个大项目，两条生产线，连退与镀锌，任务之重可想而知，武钢内衬板当时也是一个十分混乱的状态，技术人力不足，所以李工安排我去总武钢三冷轧内衬板的生产状态，实际应发货多少，做了多少，还有多少没有下料，还有多少要拿出去外协加工。当时真的很头疼，经过一个多星期的总结，调用武钢三冷轧有关内衬板的所有图纸，一个一个总出来，画出来，再组织该下料的下料，该拿出去加工的拿出去加工，现在回头看一下，真是感叹万分。

在十一月份，许经理让我接手固定段合金化炉的铺石棉内衬的工作。因为当时这个产品现场要的十分急，所以许经理让我一个星期做完。自己一方面作为管理者一方面作为铆工，指导他们怎么安装，其实说实话，这也是我第一次装内衬板，所以我也没得一个标准，为了能早点完成任务，我组织他们加班加点，自己负责图纸、测量、找料、下料终于在第八天完成任务，遗憾最后质量没能通过质检部，后来还下了整改书，但我认为真的努力了，毕竟时间，图纸、装配人员，料，经验当时都是一个问题。现在回想自己当时的状态，自己的认识还是不够，应始终相信质量问题是进度保证的一个前提。

十二月份本钢rjc项目正值启动，质检部门人员的不足，再加上公司领导对新人的发掘与锻炼，我有幸加入rjc质检方面的工作，我刚进入质检，对质检方面的程序还不是很熟悉，在郭师傅和质检员的大力帮助下，我很快加入到了他们的团队，质检部是我热工产品部质量体系管理控制的关键，责任重大，一不留神可能就会出现错差。rjc的成套制作虽然是公司的熟悉产品，但对于我来说还是第一次，所以一开始的检查控制还是得靠自己的摸索，前途是光明的，道路是曲折的，我始终相信，画图是熟悉图纸最好的方法，所以在我的rjc项目的检查中，我把每一张图纸都认真审视，技术画的检查表只是一个参考，自己用心的把每一个尺寸和每一个细节画出来，才

能说明自己是在用心做事，在检查过程中，我认为检查员不光要做事严谨，审图仔细，检查每一处都有自己的轻重点，坚持自己的原则，一是一，二是二，这些都是树立自己威信的关键。威望是通过自己慢慢用智慧与态度积累下来的宝贵财富，我为之奋斗。

在本钢rjc的检查过程中，我可以说的一个新人，对于那些做个几次的师傅来说，不值一提，但真正有些观念他们真的是很缺乏，以至工序报检难以进行到底，所以我得坚持下去，我自己通过经验编写《本钢rjc质量评级标准》旨在用自己的观念与质检的权利去说服他们。当然一些轻重发面的质量控制我也得虚心请教他们，作为我质检质量控制方面的参考，毕竟他们太熟了。

刚做完rjc炉壳的侧板，武钢的一批新增管道任务又来了。质检部门人力的不足我能理解，我对于管道方面还未曾了解，所以我主动领取了新增管道的图纸，利用这个机会好好的学习，毕竟机会难得。在刘师傅的指导下，我学会了各种简单和发杂的圆管，方管，偏心天圆地方管道等等的放样，检查方面也是我负责，本来rjc我就负责炉壳的装配与预装还有风道部分等，现在又加上武钢20t新增管道的检查，我每天几乎都在现场，这点对于我来说是一种锻炼与成长，巡检观念也深入我心，我认为最好是质量控制成功就是没有质量信息反馈单，让每一个错误和失误都从源头消灭，做到这点很难，但我有决心也有信心。

感谢公司领导所给予我的每一次机会，从车间实习到技术部再到生产调度再到现在的质检部，每一个岗位我都经历着，感受着，成长着。机会并不会永远眷顾着一个人，当机会降临在自己身上时一定要牢牢抓住，好好学习、总结才会让自己进步。我会好好珍惜自己眼前的工作，学习永远是没有止境的。20_年，我要学习的还有很多。在这个团队，经验者很多，新来者后来居上的也有，我所追求所所起的作用是我对

这个团队的认可，20__年，我想我们还会一起创造出更加辉煌的明天。

工作总结主要工作内容篇七

自20__年参加__交通民警工作至今，我一直恪守人民警察的职业纪律，严格按照《人民警察法》来要求自己，认真履行一名人民警察的职责。三年来，我在大队领导和同事们的关心帮助和指导下，通过自己的努力，在思想上、业务工作水平上都有了很大的提高，圆满的完成了各项工作、学习任务，并取得了一定的成绩。现将三年来个人工作总结如下：

一、严于律己，自觉提高政治思想觉悟

我始终用__同志一系列重要讲话精神武装自己的头脑，忠于祖国、忠于人民、忠于法律的政治本色；树立人民利益高于一切的思想，以全心全意为人民服务为宗旨，尊重人民群众，强化服务意识，虚心接受人民群众的批评和监督。用实际行动践行“立警为公、执法为民”的要求和“人民交警为人民”的服务宗旨。在认真学习思想的同时，我自己严格遵守队里的各项规章制度，能够按时出勤，文明执勤，注重团结。在工作上，虚心向领导和老同志请教，使自己受益良多。

二、加强学习，不断提高自身理论水平

在社会发展日新月异的时代下，我深知不断学习和提高是多么的重要，只有认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为人民服务。因此我坚持认真学习《中华人民共和国道路交通安全法》、《中华人民共和国道路交通安全法实施条例》等专业知识，通过这些学习不断提高自己的理论水平，坚持在实践中学习，不断夯实业务基础。

二、踏实工作，稳步提高交管业务水平

我严格遵守队里的各项规章制度和纪律，服从领导的指挥，听从命令。在工作中勤勤恳恳，不论天气如何恶劣我都能认真站好每一班岗，按时、保质保量完成上级下达的任务和纠正违数，努力维护好自己辖区内的交通秩序，保证各种车辆、行人的安全通行；并且严格执行《中华人民共和国道路交通安全法》的有关规定，对违法车辆驾驶员和违法行人进行批评教育和处罚，对那些不理解我们工作的农牧民群众进行耐心的说服教育、有理有节，向其宣传《道安法》的相关知识，让他们知道自己的行为的错误所在，提高人民群众的道路交通安全意识。当不懂汉语的农牧民群众发生轻微交通事故时，我发挥我的语言优势，能及时协助民警对双方当事人进行协商、调解，避免交通堵塞。对于上级布置的工作任务认真履行，不敷衍塞责。三年来，多次参加了省级、州级领导相关警卫开道任务，多次参加本县州级现场会的交通管制和巡逻执勤任务，每次都能圆满完成任务，得到了上级领导的充分肯定。在20__年，由大队领导牵头，本人负责的“三大建设”之一__交管信息化建设工作，评得全州__交警系统信息化建设第二名。

回顾三年的工作，检查自身存在的问题，我发现存在以下问题：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的__科技迅速发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性将不能适应新的要求。

二是在工作压力大的时候，有过畏难情绪，需继续提高政治素质。

诚然，在三年的工作中我有得也有失，但是我相信只要找准自身差距和不足，在领导的关心和同事的帮助下，在自身的努力下，就一定能创造性地开展__执法工作，切实提高行政执法效率，真正成为一名便民、利民，保障人民安居乐业和维护社会和谐稳定的合格民警员。