

2023年计量工作总结报告(精选9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

计量工作总结报告篇一

今年以来，我村党支部在镇党委、政府的正确领导下，结合我村党建工作的实际，不断加强党的建设和充分发挥党支部的领导核心、战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，使村党支部焕发出勃勃生机，保障了我村各项工作任务得以顺利贯彻实施。目前，镇上对第三期保持共产党员先进性教育已经做出了全面的部署安排，为了进一步理顺工作思路、促进我村经济社会全面发展，努力建设社会主义新农村，为我村开展保持共产党员先进性教育开好局、起好步，特总结今年工作并部署安排明年的工作如下：

一、围绕中央“1号文件”精神，按照“三个代表”的要求，搞好党的思想建设。

为了把中央关于农民增收、农村发展的连续两个“1号文件”精神落到实处，我村支部紧紧抓好宣传阵地不放松，从支部自身抓起，开展了以下工作：

1、加强政治理论学习我村党支部非常重视对党员的思想政治教育，在工作中始终把做人的思想工作放在首位，狠抓了政治理论学习、业务理论学习。

2、抓好业务知识学习，通过参加各种培训，提高了党员干部的业务能力和水平，提高为人民服务的本领。

3、开好民主生活会和党内外的评议工作，通过生活会达到交流工作，沟通情况，找出不足，提高党性，形成对问题的统

一认识。

二、以支部和村委会换届为契机，加强党的组织建设，提高支部的领导核心作用和战斗力。

1、进一步完善党员活动室建设。党员活动室的建设是支部开展教育学习活动的重要阵地，我村党支部在原有的基础上，进一步完善了党员活动室的建设，党员活动室做到“三全六有”（制度齐全、活动健全、记录周全，有场所、有牌子、有学习资料、有桌凳、有书橱、有电教设备）标准，以活动室为阵地，开展各项学习，创造浓烈的党内教育学习氛围。同时，通过对无职党员设岗定责，激发党员的活力，使大多数党员都能够有所作为，充分发挥示范带头作用。巩固了我村“五个好支部”的光荣称号。

2、加强班子建设，在加强班子建设中，通过对村支部、村委会班子成员的明确分工，基本上做到了职责清、任务明，达到了预期的目标，形成团结、廉洁、高效、开拓的班子集体，避免了推委扯皮的被动局面和不良影响。

3、坚持党的民主集中制的原则，严格按照党支部的职责范围，议事规则和决策程序办事，坚持集体领导，实行民主决策，坚持集体领导和个人分工相结合的原则，互相支持、互相帮助、互相补台、不拆台。

4、注重发展党员工作质量，我们严格按照“坚持标准、保证质量、改善结构、慎重发展”的要求，积极做好党员的发展工作和入党积极分子的培养工作。

5、抓好党费收缴，根据要求，我村党支部按照党费收缴做到按时收缴，足额征收，及时解缴。

三、抓党建促发展，努力带动全村经济发展。

今年以来，我们采取各种行之有效的宣传形式，收好、管好、用好村级经济，一心一意致力于村上的长远发展。主要是投资2万余元完善了支部活动室的硬件设施建设、酬资3万余元用于水毁河堤修复，集资3千元在沿河两岸布植布造良种育苗2株。通过产业结构调整，发展烤烟21亩、中药材种植18亩，为农民增收奠定了新的经济增长点。

四、抓好宣传思想工作，推动精神文明建设

1、按照上级和镇党委、政府要求做好阶段性工作的宣传发动工作。宣传阵地建设到位，宣传内容及时更新。

2、完成党报党刊征订工作，为政治思想工作进村入户奠定了良好的基础。

总之，在过去的一年中，我村党支部在镇党委、政府的领导下，紧紧围绕中心工作开展活动，注重自身建设，取得了一定的成绩，也积累了许多经验，我们在今后的工作中要再接再厉，进一步规范党支部的建设。

第二部分[]20xx年党建工作思路

20xx年，我村党支部将继续坚持以党的基本路线、邓小

平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实党的十六大会议精神和十六届5中、6中全会精神，以第三期保持共产党员先进性教育为契机，抓好村党支部的思想、组织、作风等方面的建设，积极组织实施党建工作的各项任务，为经济建设和各项工作提供政治保障。

一、加强思想政治教育工作，努力提高干部素质

1、继续抓好“三个代表”重要思想学习，同时加强社会主义市场经济理论、现代管理知识、科技知识和业务知识的学习，

不断提高业务水平和办事能力。

2、结合新形势，做好深入细致的思想政治工作。广泛开展谈心活动，及时统一思想，提高认识，理顺情绪，化解矛盾。及时向上级党组织反映情况，帮助解决群众关心的热点难点问题。

二、加强党的自身建设，强化党内监督职能

1、抓好支部每半年一次民主生活会制度的落实。支部民主生活会制度是加强党的自身建设的重要组成部分，支部又是教育管理和监督党员的直接组织者和实施者，是党的的工作的落脚点。我村党支部将严格按照规定的要求按时召开民主生活会，使支部民主生活会制度逐步走向经常化、制度化、规范化。

2、搞好党纪教育，抓好廉政制度的落实。要坚持预防为主，教育在先的原则对党员进行经常性的党纪和廉政方面的教育，发现问题，及时处理，以增强党员干部的党纪和廉政意识。

3、积极做好发展党员工作。按照党员发展工作的方针，注意在村组干部和农村先进青年中发展党员，不断壮大党员队伍，提高党员素质，改善组织结构□20xx年计划发展 名党员，组织入党积极分子 参加培训班。

三、密切联系群众，全面加强和改进党的作风建设，力争为群众多办实事、好事。

党支部要树立为广大群众服务的思想，同党员干部打成一片，经常找党员干部谈心、交心，了解他们的工作、学习、生活等情况，对党员干部反映的问题，要及时向有关部门和有关领导反映并帮助解决，暂时解决不了的要向党员干部解释清楚，从而增强党组织的凝聚力和吸引力，使党支部真正成为坚强的战斗堡垒和联系广大党员干部的桥梁纽带。同时，我

们村支部、村委会一班人将按照上报镇上明年准备实施的三件实事，着力抓好村级道路修复拓宽、农网改造以及沙河大桥的启动准备工作。

社会主义新农村的建设步伐而继续努力奋斗

计量工作总结报告篇二

今年，长征旅游公司在总公司等上级领导的支持和关怀下，通过全体员工的努力和奋斗，取得较好的业绩，在旅游车市场占主导地位，现将一年来的工作总结如下：

公司树立“诚信经营、服务至上”的宗旨[]20xx年旅游包车市场比较疲软，市场恶性化竞争加剧，我公司共行驶1222公里，营收为1111元，在旅游包车市场占主导地位。我公司在年初制定工作方针，针对春运市场特点，积极联系各省份地区的农民工，整合各线路的运输力量，开辟了西安，成都、咸阳三条黄金线，其中西安营收200元，成都营收200元，咸阳营收100元，共产生营收600元左右，占全年营收约五分之一，为一年的经济效益打下了良好的基础。 我公司在日常管理下工夫，提高自身的服务水平，树立诚信经营，优质服务的理念，打好品牌服务这张牌，拓展旅游包车市场。同事在内部管理，我们营造亲情式的关怀去帮助他们，解决一些力所能及的难题，使整个公司溶为一整体，就像一个大家庭。我公司以大局为重，不计较部门得失。在遇到节假日和交流会期间主动服从安排，与部门沟通，在客流高峰期及时参加加班疏散吕可人，减少客运站压力。

安全工作是我公司的重中之重，可以说：没有安全就没有一切。全年始终狠抓安全管理，时时刻刻严加防范，确保安全行车。公司人员都牢固树立安全行车意识，把安全融化到血液中，落实在出车前，行驶中、回场后都能自觉检查和保养车辆，确保车辆技术完好，行驶中都能自觉依法行车，遵章行车。

为了安全，公司全年狠抓安全教育，狠抓安全管理，每位司机都必须认真参加总公司和旅游公司的安全学习，值班人员根据天气和路面变化对gps进行跟踪登记，并发出安全提醒语，确保平安行车。在总公司安保处的指导下，在全体旅游公司管理人员和驾驶员的努力下，旅游公司在20xx年无责任事故发生。

旅游公司在20xx年根据总经理室管理目标，结合本部门的实际情况将在以下几个方面展开工作。

（一）做好20xx年春运工作吗，打好新年第一战

积极联系各农民工多的厂家，密切关注农民工运输的市场动态，合理安排运力，调整发车时间；认真贯彻由上级部门的政策法规，做好长途运输的安全管理工作，确保春运工作的平安；配合客运站做好春运旅客疏散工作，努力完成上级下达的各项应急任务。

（二）做好旅游旺季包车业务，努力巩固旅游市场份额

积极与各旅行社联系，沟通，与旅行社建立良好的互利关系；积极调研旅游包车市场的价格动态，创造较好的经济效益；积极与行管部门横向联系，打击跨地区的非法经营。

（三）做好社会包车业务，扩大市场占有率

做好驾驶员文明服务教育工作，提供优质服务；做好车辆技术状况和卫生工作，提供舒适、便捷、准点的运输服务；做好社会调查和宣传工作，努力拓展社会包车业务。

新的一年，长运旅游公司将攻坚克难，迎难而上，在激烈的市场竞争中，既创造经济效益又创造良好的社会效益，为总公司的发展做出贡献。

计量工作总结报告篇三

前台是展示公司的形象、服务的起点。对于每一位来访万达的客人来说，前台是他们接触我们公司的一步，是对公司的一印象，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对来访客人的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我一定要认真做好本职工作。

认真接听每一个电话，并且熟记每个部门的分机号，严格按照公司的要求为每一位来访客人打电话核对楼上的联系人，并认真的为每一位来访客人办理临时访客证。来访的客人参观或者地方上访时我将时刻注重保持良好的服务态度，将热情的接待。巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我将加强学习一些关于电话技巧和礼仪知识。最近公司组织培训，我坚持每一节课都去参加，在那里认真学习，不断的为本身充电，以适应公司的快速发展。

要坚持好公司的门面形象，不仅要注意自身的形象，还要坚持良好的环境卫生，让来访客人有种心悅目的感觉。

不管是工作时间还是休假时间，如果公司有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为万达的一员，我将奉献本身的一份力量为公司效命。平时积极参加公司组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解公司的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

做前台工作也快一年了，工作范围较小；工作内容也比较少。但本身也有不足的地方，工作时集中力不够，会犯迷糊；有时候解决问题还有所欠缺，我希望以后能够更认真上班工作，勤力做事。为公司做的多些。

在15年我要不断提高自身形象，做好15工作计划，提高工作质量、效率。还有增强责任心。

(1)努力提高服务质量，做事麻利，有效率，不出差错。服务态度要良好，接待客人要不断积累经验，要给客人留下良好印象。接电话时，也要不断提高用语技巧；巧妙的问答客人。尽量让每一个客户满意。

(2)加强礼仪知识学习。如业余时间认真学习礼仪知识，公共关系学。了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识，包括坐姿、站姿、说话口气、眼神、化妆、服饰搭配，以及回答客户提问技巧等等。也可以上像玫琳凯的课，讲的知识都是很实用的，上了课后会让人更自信，令一个人有气质。

(3)加强与公司各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话。另一方面也能在力所能及的范围内，简要的回答客户的问题，同时也能抓住适当机会为公司作宣传。

虽然前台的工作比较轻松，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。在以后的日子里我将加强学习，努力工作！

计量工作总结报告篇四

我公司在深入贯彻落实总公司“优化结构、把握节奏、依法合规、效益经营”的战略部署下，在省公司党委和总经理室的正确指导下，有效应对市场形势变化，全面加快业务发展，使公司自身能力稳步提升，各项核心指标在当地市场对标情况较好。现将20_年来的工作情况总结如下：

一、总体情况

(一)、确保业务合规、平稳发展

20_年是公司发展的“稳行年”，在省公司各部门的悉心指导下，每月我们严格遵守上级公司下发的承保政策、费用政策，把好承保入口关，确保业务质量稳步提高。在业务良性发展的同时，经营成本和盈利水平持续改善，规模效益总体呈现协调发展的态势。截止12月末公司实现保费收入__万元。其中非车险占比__%，互动业务占比__%。日历年度赔付率%，结案率%，及时立案率，估损偏差率1为，综合赔付率，综合费用费(自留口径)，综合成本率，实现承保利润万元。

针对理赔工作中存在盲点问题，查找症结，进一步优化工作流程。如在加强损余物资的管理上，继续细化管理制度和理赔、财务的交接环节，使“跑、冒、滴、漏”现象得到有效控制。

采取管控措施的同时，公司还通过每周五的培训例会，强化理赔人员的职业道德素养和专业工作技能，防范道德风险对理赔工作的影响。通过这些有效措施的管控使公司理赔各项指标保持在较好的水平范围内。

(二)、内控合规工作进一步完善，为业务发展保驾护航

通过合规经营的宣导，提高全员的合规意识。提倡将合规工作日常化：即将监管机关的各项检查内容做为日常实务工作的准则、做为我们进行自查工作的重点；把上级公司的各项工作制度切实运用到实际工作中，提高了员工的责任意识。根据公司发展的实际情况，定期、合理地对公司内部各条线的管理办法进行修订和补充。通过整章建制，完善内控合规工作的依据。

(三)积极开展党建、工会工作

公司的党建工作一直是个薄弱环节，20_年9月份以后，随

着___书记的到来，公司的党建工作得以有序开展。通过上党课、交流谈心等形式，使员工对党有了进一步的认训，增强了公司员工的入党积极性，同时也加强了预备党员的党性修养、提高了党风、党纪观念。

为促进企业发展，维护职工权益，公司于今年4月份成立了工会组织，为进一步丰富员工的精神文化生活，奠定了组织基础。

二、存在的主要问题

(一)、适应市场变化、调整经营策略的意识不强

20_年省公司对中支公司的承保政策按月适时进行调整，由于业务发展思路的惯性思维，认为新的承保政策“管控过严、过死”，业务发展没有出路。没有真正理解上级公司的精细化管理意图，体现出我公司在适应市场变化和调整经营策略上的能力较弱，致使公司上半年业务发展滞后，整体序时进度落后于省公司下达的目标，全年业务发展较吃力。

(二)、销售队伍建设与业务发展不同步

对新版基本法的贯彻落实不到位，使销售团队在管理上没有好的制度做保障，人员流动性较大，各销售渠道都缺少稳定、专业的销售人员，影响了标准化团队的建设。公司的业务仍以内部员工销售为主，中介业务和互动业务的占比较低。

(三)、服务意识不强，客服投诉事件时有发生

按照总、省公司客户服务工作的要求，我们在客户服务规范上做了大量工作，客服工作从整体上有了一定的改善，但距离执行客户服务的标准化规范还相差甚远：在基本服务礼仪上仍然存在着装不规范、服务用语不标准，对外部客户和对内部员工服务环节不紧凑，工作态度散慢的情况。柜面人员

时常遭到外部客户和内部员工的投诉，与公司业务发展不和谐。

(四) 执行力实行不到位

较强的执行力是我们统一思想、统一目标、统一行动的重要保障。但从整体来看公司的执行力实行较弱，主要表现在：对上级公司的工作安排和工作要求执行不及时，不细致、存在敷衍工作的情况；公司各部门和下辖机构均存在对公司制度和工作要求有令不行、有禁不止的现象，我行我素，在执行力实行上存在懒散、抵触心理。极大影响了公司管理水平的提高。

(五) 公司精细化管理程度不高

随着公司的不断发展壮大，原有粗犷性的管理方式已不适应公司的发展需要，在薪酬绩效管理、人事编制管理、服务规范执行结果考核、承保理赔服务流程和关键岗位的风险管理控上体现出精细化管理程度不高。

计量工作总结报告篇五

- 1、加强苗圃基地中对草花培育和栽种，迎接“元旦”节假日到来，增添节日气氛。
- 2、对城区内各公园、绿地中大大小小的乔灌木已全面换上了白装（树干刷白）。
- 3、继续做好树木、草坪浇冻水工作，加强水管、井盖、喷灌设施及围栏的检查维护工作，保证安全越冬。
- 4、对绿地、游园内枯枝、树叶进行清扫，加强了对火源的管理（特别是青龙山公园、鹤岭泉公园等），加大巡逻力度和密度。

5、加强安全管理教育工作，特别是在主车道和主要交通要道修剪树枝或绿化施工时，提高安全意识，保证在绿化养护过程中无事故发生。

1、喜迎春节，为节日的城区增添喜庆气氛，对部分绿地进行绿化组合配置。

2、做好春节前的安全工作。

3、做好创卫工作台账。

4、结合当前国家卫生城市的创建工作，对养管区域内的绿地、游园和分车带加大卫生保洁工作力度。

计量工作总结报告篇六

企业的销售环节是企业获得自身经济效益增长的主要环节,完善的企业销售环节的内部控制制度,是企业减少资本流失,提高资产质量和保持企业健康稳定发展的重要制度。今天本站小编给大家整理了企业销售员工工作总结和计划,希望对大家有所帮助。

20xx年即将悄然离去□20xx年步入了我们的视野，回顾这一年的工作历程，整体来说有酸甜苦辣。回忆起我刚进公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是

需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络营销等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：

第一：每周每天都写工作总结和工作计划。一周一小结，每

月一大结。这样工作起来有目标，不会盲目。并且把今天工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改进。多加以动脑思考问题。

第二：每天做好客户报表。并且分好a□b□c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情况，以及下一步的跟进计划。同时每天早上来公司，第一先大概浏览一下昨天的客户报表，然后对于今天的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通。把a□b□c级客户做好一个很好的归纳和总结，并争取把a级意向客户变成真正的客户。把b级客户变成a级客户等以此类推的进行跟进和不断跟踪。

第三：每周给自己订一个目标：争取每天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。每天不断反思和不断总结。

第四：加强业务知识和专业知识。在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合理化的建议。

第五：每周跟进重点客户，每天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系搞好。并且有什么苗头及时跟领导反映。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在年后更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

我于进入市场部，并于被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20xx年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度 and 最好的方式来解决。

20xx年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，

多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了20xx年。但是我依然清晰的记得，当初思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。

公司安排我在海口最大的超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这幅重担？看到思娇产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在4500~8500元之间。要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话

题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

20xx年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐！

计量工作总结报告篇七

工程部在回顾20__年工作开展的的基础上，总结经验，找出不足，将以更加务实的态度，积极配合公司经营战略方针，细化管理，从内部挖掘潜力，向管理要效益，更加严格要求，加强培训，勇于面对不足，团结一心，增强大局意识、责任意识和协作意识，同心同德，努力完成工作。我们会继续发扬敬业、奉献的精神，共同为公司的迅速发展竭尽全力。今年工作初步设想主要围绕“调整、完善、规范、落实”等几个方面来开展。

4、落实：加大检查监督力度，结合绩效考核制度和检查考评制度，加强执行力，强化奖罚的及时性和有效性，提高本部门员工的责任心，使各项规章制度落到实处。

以下为20__年工程部具体工作计划：

一、工程部重点抓好如下工作

1、狠抓工程部员工的培训考核工作，从礼节礼貌，仪容仪表，服务意识，服务程序，服务质量等方面入手，到提高工作技能，提高工作效率，改善工作形象，做到一专多能，培养和

招聘复合型技工。对工程部技工实行优胜劣汰。留用优秀骨干员工，针对有的老员工疲沓情绪，注入新的活力，才能使整个团体随时有竞争，有活力。通过培训考核使工程部后勤员工都以满怀热情，去创建舒适的硬件环境，为租户提供舒适的服务产品。

2、改进工作服务程序，加强主动性，协调性，协调好与各部门之间，特别是合理安排工程部夜间的工作，加强对设施设备的日常巡检，责任分区，责任到人，杜绝野蛮操作。

3、按照检修保养制度，抓好对大型关键设备的计划检修和保养，做好电梯，中央空调，配电，供水系统的换季检修，日常维护，特别是对中央空调主机及配套冷却塔，水泵，末端风机盘管的清洗保养，精心调试，确保中央空调主机顺利运转安全。加强对公共区域等各种设备的保养周期巡检。

4、电梯检查方法的更新。针对电梯事故的多发，而工程部检查工作时又未发现的现象进行分析和总结，对原有的检查方式进行改进和完善。在原来只对机房、电梯主机进行检查的基础上，加强了检查中乘坐舒适度、稳定性及噪声情况的检查，到轿顶运行观察、底坑的查看。督促维保单位提高维修保养水平消除故障隐患。加强电梯维护保养跟进监督工作。

5、树立成本经济概念，发挥利润中心作用，健全并按照能源，物料，修旧利废办法，控制降低物耗，能耗成本，加强修旧利废，争取更进一步降低工程支出费用。

(1) 把握工程配件质量关，对重大配件材料挂牌登记使用日期，跟踪使用质量和寿命。加强对配件价格的市场调查，包括对于装修改造装饰工程材料的价格调查控制。

(2) 修旧利废加强考核统计，每月检查通报修旧利废的情况，坚决杜绝只管更换不管精心维修的不良作风。

(3) 合理调控设备的经济运行，杜绝跑冒滴漏的现象。

(4) 贯彻落实能源管理，加强对各水、电、天然气的使用，检查每月抄表并进行对比，水、电、天然气的使用量进行存档，便于部门成本控制。

二、工程部2期接管工作

- 1、做好前期设施设备的人员熟悉及人员培训工作；
- 3、安排工程人员参与设备调试，熟悉各设备的运行状态；
- 4、根据2期设备运行情况，制定各班组日常工作计划。

总之，事无论大小，要干就要干最好，我们相信没有最好，只有更好，只有我们不断的自我加压，寻找工作中的兴奋点20__年注定是不平凡的一年，也注定了工程部最有压力的一年。要求部门全体员工端正工作态度，向科学化、规范化方向迈进，推行规范化管理，提倡团队高效协作，把努力提高服务质量和工作质量作为中心任务。在今后的工作中，继续发扬成绩，克服不足，努力完成上级安排的各项工作。朝着这个方向不断努力，不断改进，不断提升。

计量工作总结报告篇八

优先发展信息产业，走新型工业化道路，是党的_作出的重大战略决策，是落实科学发展观，推动产业结构升级，转变经济增长方式的必然选择。随着电子信息技术的日益普及和飞速发展，信息产业已经成为国民经济的基础产业、支柱产业和先导产业。信息产业不仅增长速度快，而且还具有高渗透性、高倍增性和高带动性，对推动经济机构优化、产业结构升级都起到了重要作用。信息产业的发展水平，已经成为衡量一个国家和地区现代化水平和综合竞争力的重要指标。

面对发展电子信息产业的大好机遇，在市县政府的大力支持和帮助下，xx有限公司经过5年多的发展，公司突出质和量两个优势，积极参与市场竞争，镍氢电池技术水平达到国内领先，是我省二次电池重点生产厂家。20xx年完成工业总产值5800万元，实现主营业务收入5600万元，创利税580万元，在主要原材料价格大幅上涨的情况下，克服了种种困难，无论规模还是效益都有了显著增长，为公司持续、稳定、健康的发展打下了良好基础。

20xx年公司根据电池市场变化，主打质量牌，积极调整市场结构，公司坚持与知名大公司集团做业务，努力提高市场占有率，公司自6月份起，现已连续5个月每月向xx公司供货100万支以上，实现销售收入900万余元，在保持国内剃须刀市场占有率第二的基础上，市场份额继续增加。20xx年与xx公司（国内剃须刀第一品牌）、美的集团及国内最大的应急灯生产公司等开展业务，极大地提升了xx牌电池市场占有率，提高了影响力和美誉度，提升了xx品牌的价值，提高产品市场竞争力。公司在稳步推进国内江浙、沪、北京等市场的基础上，加大与国外客户的交流与合作，产品出口到美国、韩国、日本、东南亚、中亚以及欧洲市场。

xx电源公司一直把适应和满足市场需求作为新产品开发的动力。20xx年开发出系列新产品镍镉电池、镍氢电池，其中高温镍镉电池开发成功后随即投放市场，为电源公司的业务拓展提供了新机遇，培育了公司新的增长点，增强了市场竞争力。根据客户对高温电池的需求，电源公司成功开发出aa、sc、c、d型号具有高温性能的镍镉电池。高温电池投放市场后，电源公司向客户提供了不同组合方式的14种样品，该样品已全部一次通过了美国ul实验室的检测以及客户要求。目前具有生产高温、新型环保电池的能力。

为缓解电池原材料价格上涨给生产带来的冲击，电源公司利用钢带替代发泡镍生产正极板的实验获得成功，标志着电源

公司在同行业中相对较早的掌握了新型电池极板制造的最新工艺。通过测试该新产品电池的容量、内阻、自放电、充放电性能、循环寿命等指标均达到客户要求，每支电池可降低原材料成本10%，首批定单c1800mah电池6万支，现已生产测试完毕，一次合格率达99%以上。同时□2/3aa□aa□d等系列型号电池也得到了实验室验证，正逐步投入批量生产。

强化产品质量过程控制，提升产品档次□20xx年铭波电源公司按照iso9001质量体系、德国tuv安全体系和美国ul认证的要求，坚持不懈地抓好产品质量控制，以持续改进的理念，坚持公司“兢兢业业，一丝不苟，精益求精”的企业精神。通过培训等多种形式，使员工真正认识到所从事工作与产品质量的相关性和重要性，以及如何为实现质量目标做出贡献，规范工作流程，不断提高产品质量，提升产品档次，为市场销售打好基础。

20xx年，在县委、县府的正确领导下，在公司现有良好的发展基础上，总的工作思路是：坚持以市场为导向，以重点客户为依托，以现有产能为基础，优化结构、合理布局、稳步发展；以安全稳定、质量为本、节能降耗、规范有序为突破口，通过抓管理，上水平、挖内潜实现速度、效益和质量的协调发展；通过技术创新、人才兴企、独具特色、成本领先来打造企业的核心竞争力，确保全年各项任务目标的顺利实现和各项工作的全面提升。

总体目标是：全年计划产出标准电池3500万支，实现工业总产值6300万元，完成产品销售收入6000万元，产销率不低于96%，实现利税640万元。

贯彻落实安全生产方针，切实做好安全生产工作。认真贯彻执行“安全生产、预防为主、综合治理”的方针，坚持以ohsms18000安全健康体系为指导，牢固树立“安全促进生产、生产必须安全”的思想，严格落实安全生产责任制，加

强重点岗位监控，加大安全投入，开展安全技术改造，完善安全操作规程，抓好三级安全培训，把安全文化建设纳入企业精神文明建设的重要内容，教育职工提高安全意识，不断提高安全工作管理水平，确保安全生产。

积极稳妥地做好扩产工作。根据市场预测分析，结合目前实际情况□20xx年我们将在日产电池8万支的基础上，稳步扩产到日产10万只的规模，充分发挥规模优势，保证对重点客户的及时供货，解决总量问题。

有计划的实施新产品开发和技术改造，使技术创新成为企业发展的核心动力18年电源公司将根据市场需求，以新工艺、新材料、新产品为突破口，以提高产品竞争力为目的，以大专院校、科研院所为依托，通过引进、消化、吸收的方式，有计划、有步骤地实施新产品开发和技术改造。确保实现3~5个新产品投放市场；完成技术改造项目不少于10项，不断提高企业的自主创新能力。

下一步在搞好对现有系列产品技术改造的同时，进一步加大引进力度，走直接引进高精尖技术和高水平人才之路。同时，要与山东理工大学燃料电池研究所搞好技术合作，加大攻关力度，在适当时候进入燃料电池的市场开发。关注混合动力汽车用ni-mh动力电池的发展，掌握动力电池的研发动向，把握进入汽车用动力电池生产的最佳时机，努力打造高科技动力电池生产基地，为全市信息产业的发展做出应有的贡献。

计量工作总结报告篇九

（一）落实安全主体责任和安全生产领导机构的建立。高度重视安全生产工作，根据公司实际修订了以李三星同志为主任的安全生产委员会，组织领导和跟踪督导落实工作责任。同时公司下属各部门均成立安全生产小组，根据各自的生产、工作性质，制订了详细、操作性强的安全操作流程、制度和各岗位、工种的安全操作规程，定期进行检查，防范事故隐

患。

（二）安全生产保障的做法。

1、签订安全生产目标责任书。按照集团公司的要求，河南省豫南高速投资有限公司与各部门在2月份签订了20xx年安全生产目标责任书。在日常工作中，各部门严格落实本岗位安全生产目标责任，坚持“一岗双责”的工作原则不动摇，将安全生产工作层层分解落实，做到层层有压力、人人有责任。

2、做好冬季保通及春运期间安全生产工作。尽管今年面临着严峻的新冠肺炎疫情的严峻形势，克服了重重困难，但公司在遭遇降雪天气时，依然以雪为令，实行24小时经理层轮岗带班责任制，迅速组织养护、路产大队等开展除雪保通作业并对被困滞留司乘人员提供必要的保障。冬季保通期间，共购买融雪剂、工业盐345吨，撒布融雪剂168吨，推雪作业约公里，人工80余人，出动zl50式装载机、工具车17台班次，完成了除雪融冰的任务，保障了大广高速新县段安全畅通。

3、面对突发的新冠肺炎疫情，做好防控等工作。自1月突发新冠肺炎以来，公司领导高度重视，公司迅速成立疫情防控领导小组，形成统一指挥、协调有效、紧密配合的战斗团体，根据上级指示，配合新县政府做好联防联控工作，全力打好疫情防控攻坚战：

（1）召开专题视频会议，制定相关方案，安排疫情防控值班表，建立防疫检测点，对进出公司办公区内的人员、车辆进行详细登记，并通过微信群发布最新疫情动态情况、疫情危害、预防措施等及时推送至每名员工，广泛凝聚“抗疫”共识。

（2）加强体温检测工作，对当班人员进行体温检测，及时为值班员工配备口罩、消毒液、消毒酒精、体温计、一次性手

套、洗手液等防疫必备物品，实行隔离用餐制，办公区每天两次消毒，有效起到疫情防控作用。

(3) 此次疫情正值春节假期，作为新县交通运输的重要枢纽，及时关闭人流量较大的酒店蓝天茗茶服务区，减小疫情传播概率，提高防范意识，加强公共环境卫生消毒频次，减少交叉感染。通过多项举措并施，公司各部门值班人员坚守疫情防控值班岗位53天，确保了疫情防控工作措施落实到位，保障了在岗员工的身体健康，无一例感染病例。

5、确保安全生产资金投入保障。公司设有安全专项资金，用以落实国家的法律、法规所规定的责任。在开展安全生产相关工作的同时，保障资金有计划、有步骤、有监督地投入到位。使资金有效保障安全生产工作，合理使用，最大程度提高安全资金的效益。

6、积极开展各类安全生产活动。公司组织开展主题突出、形式多样、内容丰富的安全生产宣教工作，举办了“火灾警示宣传教育月”、“防灾减灾日宣传周”、“安全生产月”、“119消防宣传月”活动，有效提高了广大干部职工的安全意识，预防了各类安全生产事故的发生。同时结合公司实际，有针对性的开展了安全生产专题测试，提高了全体干部职工在平时工作中的安全意识，为企业良好发展打下了坚实的基础。