

# 2023年电力年终总结 电力个人年终总结(优秀5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 电力年终总结篇一

时光如天上流星一闪即过，我期望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来\*\*电力公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

作为一名业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域任务；
- 2、努力完成管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的各项手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司的各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，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，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、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。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、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，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

片有一个客户，就xx月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户，硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三份之一。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

8、建立一支熟悉业务，而相对稳定的团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切业绩都起源于有一个好的人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

9、完善制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

管理是企业的大难题，人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善管理制度的目的是让人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高人员的主人翁意识。

10、培养人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养人员发现问题，总结问题目的在于提高人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

11、目标

今年的目标最基本的是做到月月有保单进帐。根据公司下达的任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的目标分解到各个人员身上，完成各个时间段的任务。并在完成任务的基础上提高业绩。

## 电力年终总结篇二

今天，公司召开20\_\_年上半年工作座谈会，传达并贯彻落实南方电网公司、\_\_电网公司半年工作会议精神，安排部署20\_\_任务。

今年是\_\_电网公司新一轮发展的起步之年，“保增长、抓建设、强基础”的各项任务十分艰巨。从上半年情况看，虽然我们面临很多的困难，但我们始终发扬抗灾精神，想尽办法去完成每一项任务，基本完成半年目标。刚才7个单位分别代表不同层面做了专题发言，基本概括了公司上半年的主要生产施工情况。

上半年是蓄势待发，20\_\_整个南方电网将进入大发展阶段，是我们有所作为的关键时期。我们要加快转变观念，适应在

城市电网和农村电网改造中，工程量小、工程地理分布较散、工期紧迫的新特点，主动调整管理模式，适应电网建设的新形势和新要求。我们要实实在在把“千方百计保增长、全力以赴抓建设、立足长远强基础”的工作方针切实贯彻到具体工作中，全面指导今后的全盘工作。在此我对20\_\_的工作重点作一个发言。

## 一、进一步加强施工生产管理，务期必成

目前我公司有70多个工程正在建设过程中，紧接着还将有一批工程开工建设。我们将克服一切困难，务期必成。

### 1、顺应电网建设的需要，调整完善项目区域制管理。

今年公司承接的工程等级跨度非常大，生产任务艰巨，公司为了整合资源，适应施工需要，推行了区域项目管理。区域项目管理是我们企业面临新形势、承担新任务的情况下推出的创新管理模式。公司为职工干部搭建了展现自己的平台，要充分利用这次创新管理的机遇，开拓奋进，为公司的管理工作带来新气象。各区域之间有竞争，更强调团结协作，要形成合力，今后在实际工作中遇到的困难，我们大家共同研究解决。区域项目经理是区域第一责任人，对区域经营管理，要从合同管理着手，从根源解决成本管理的问题。区域项目经理、党支部书记要发挥主动性和创造性，充分激发广大职工的工作积极性，有效的组织和调配好有限的资源，确保安全、质量、工期和成本四大指标的圆满完成。区域项目领导班子要充分利用、创造各项有利条件，带领职工想方设法完成好各项施工任务。同时区域项目领导班子有责任，通过区域项目的运作，带出一支工作能力强、责任感强，具有强烈的主人翁意识的职工队伍，为公司的长远发展打下坚实的基础。

### 2、处理好工期、效益与安全、质量的关系。

我们要提高全局意识，全体员工务必处理好工期、效益与安全质量的关系，必须用安全质量保证工期。随着工期趋于合理化，公司生产要调整步伐，合理、周密、科学地安排各项工作，工程施工务必严格按施工组织设计，脚踏实地施工，确保工程质量的稳定性。要加强生产经营管理，提高企业经营效益。生产是经营工作的基础，必须高度重视加强生产管理。对工程进度要求：今年的投标项目对工程进度和时间要求非常严格，我们在工程进度上还需加快，而且加快工程进度对于公司降低成本，提高经济效益也是关键指标。公司要督促区域项目按公司进度要求来完成。对安全管理要求：公司安全事故一定要下降。一方面要加强公司管理责任，一方面要加强民工管理责任，将民工队伍的内部管理责任，通过合同的方式来体现以降低安全事故。安全事故对潜在的品牌社会效益会造成影响，对企业的经济效益、发展都有非常重大的影响。对质量管理要求：务必提高工程质量水平。质量事故、质量返工都会给公司造成成本增加，而且施工的质量和工艺问题对于公司声誉也会造成很大影响。成本和质量的关系一定要处理好，达到降低成本，提高效益的目标。

### 3、解决好生产资源配置问题，确保每个工程顺利施工。

针对20\_\_施工工期集中和区域项目管理的特点，公司相关部门要提前做好人力、物力的资源配备，要尽快拿出具体方案，做好各种应对措施。目前在材料采购上有进一步降低成本的空间，对材料计划要有超前性、条理性，相关部门要多想些办法降低工程造价，要求机物公司保证机具、物资的完好率，工程管理部保证机具、物资的使用率。

我们的人力、物力虽然有限，但一定要统筹安排，精心组织，科学调度。善待职工、民工，做好思想工作，保证队伍稳定，确保生产工期，保障通道畅通。另外对民工队伍的管理要尽快总结目前存在的问题，完善现行的管理办法，促进民工队伍技术性、稳定性和积极性的提高，确保工程务期必成。

#### 4、器材厂按期、保质完成任务。

器材厂要深化实施精细化管理，从基础工作入手，夯实管理基础，认真做到安全、质量、工期三不误，高效、低耗、保质、保量地完成各项目标任务。20\_\_的任务很繁重，兵马未动粮草先行。器材厂要全力组织好工程铁塔、导线、变电钢构架、基础钢材、电杆的生产、供应及售后服务工作，确保施工需要。要加强与工程部的联系，提前做计划，从源头入手，做好事前、事中、事后的控制，做好资源储备，有效规避风险。

20\_\_年器材厂需要切实提高产品的质量，强化售后服务，提高用户满意度。严格履行各项检验检测制度，增加奖、罚项目条款，把好质量检验关。要加强对放紧线机具、设备的维修、维护和保养工作，也要考虑一下必要设备的购置。20\_\_相关部门要重点研究、重点控制工具器计划的准确性、及时性，还要尽快明确区域项目部工器具配置的管理办法。对器材厂的搬迁工作也要做一些基础工作的准备。

#### 二、以“三体系、一机制”建设为平台，用制度化、规范化确保实现安全目标

工程多，任务重，安全工作中重中之重，安全生产的形势依然严峻，现场安全控制水平还有待提高。我们要以“三体系、一机制”建设为平台，用制度化、规范化确保实现安全目标。

我们要牢固树立“生产安全是企业的生命线”意识，确保电网的安全稳定运行，按照南方电网公司安全生产“一号令”的要求，加强安全生产基础管理及监督工作，健全完善安全生产保证体系和监督体系，切实做到安全生产的标准化、规范化管理。

20\_\_我公司仍然坚持“安全第一 预防为主”的方针，认真贯彻执行南方电网公司和\_\_电网公司的各项安全生产要求，以

人为本，提高人员素质和管理水平，要抓细节管理。通过管理和科技创新，不断完善企业内部安全生产规章制度，落实安全生产责任制，通过科学制定和分解安全生产目标，使安全生产责任制落到实处，做到“目标明确、层次分明、责权到位、保障有效”。坚决完善应急预案体系，加强对安全生产责任传递机制的落实。把各级安全生产问责制，真正落实到基层、班组和个人，从各个界面确保电网安全稳定运行。要进一步推进安全性评价工作，提高风险预测和预控能力，采取积极、有效的措施并实施过程控制。

### 三、突出抓好施工质量，建设稳定可靠的电网

在质量管理方面，基建单位的工程质量就是生产单位的安全，是电网运行的安全。我们要进一步加强精细化管理，加强项目部的质量整体意识。进一步突出质量管理制度化、标准化，完善各级人员质量责任制，完善奖惩制度，确保工程质量管理水平不断提高，质量台阶只能上不能下。严格工程实物质量三级验收检查制度，加强施工质量过程控制及检查力度。根据新的工程施工特点，质量部门要调整管理方式方法，想方设法提高工程质量。20\_\_在几个工程，我们试行专业化分工，准备成立架线项目部等这样的分部工程的专业化队伍进行施工，从细节和分部入手，从每一项工艺上提高质量水平，确保工程整体质量水平的提高，也有利于成本的控制。在质量管理方面也要加强责任传递机制的落实，建立各级质量问责制，真正把质量意识和质量责任落实到基层、班组和个人，从各个层面确保施工质量。

### 四、首要抓好电网安全稳定运行维护

运检公司的重大使命就是抓好电网安全稳定运行维护。仍然坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，围绕“规范化、指标化、体系化”的生产管理总体要求，以提高可靠率为根本，以风险管理体系为主线，进一步规范线路运行维护工作，着力提高设备健康水平和员工综合素质，确保设备

和人身安全。

## 电力年终总结篇三

我在公司负责对外关系的建立与维护，主要工作是与宁夏区的电力系统、供电局、设计院（电气室）建立友好关系，为各个项目创造良好的市场氛围，从而吸引各项目经理来做好项目。现在这个社会关系就是金钱，市场和关系是连在一起的！任何一家企业的发展壮大，都离不开人际关系的拓展。产品的销售和项目运作都要在形成良好的关系后才得以进行，市场的关系维护是企业至关重要的一环。

为了打通关系，近半年里，我设法发现并接近有决定权的客户。并做了严密的拜访计划。然后一家一家地拜访。刚开始经常吃闭门羹，不是领导没空，就是领导不在。好不容易见着了关键负责人，却又被告之他们已经和别的生产商建立了合作关系，在其它厂家制造的产品还没有什么重大问题出现之前，他们很难接受我们的新产品。

我不得拿着资料，反复地详细地向他们讲解我们产品，告诉他们我们产品所性能更优越。价格更合理，售后服务更有保证。带着礼品去拜访，人家看都不看一眼。有的借口很忙自己出去、有的敷衍了事、有的充耳不闻。甚至有的很直接地下逐客令。无数次被人当空气一样尴尬地凉在一边。记不清看过多少厌恶的表情，也不知道听过多少烦人的背后语，经常我刚看完一处白眼，又得去另一处听冷言冷语。尽管这样，我仍然没有放弃努力，终于在一次又一次的奔走中，他们慢慢接受了我们的产品，初步同意如有新项目或者换老化的设备可以与我们的合作。

经过我的不懈努力，目前已经和电力公司招标处处长、生计处主任、基建处主任建立了良好的前期关系。并且和银川供电局、固原供电局、中卫供电局、吴忠供电局，局长与生计处的顺利建立了友好前期关系。现正进一步维护中。同期进



行着与各大设计院，化工企业、宝塔项目、电力行业、工业、煤碳业、建筑业等行业的电气专工及主任的关系建立与维护。为明年的业务开展奠定了很好的基础。也为明年加入电力采购网做好了前期铺垫。

## 电力年终总结篇四

自19xx年参加工作以来，我一直从事着营销方面的工作。从最开始的抄表催费，到专职的电费核算[]20xx年，全所智能电表轮换完成后，转为营销员岗位，主要负责集抄运维、数据管理工作，同时身兼营销资料管理员、网络维护及供电所内培训师等多项工作。

回首自己这十几年来来的工作，心中感慨颇多。有工作中取得了成绩的自豪感，也有不如意时的失落感。平凡的一线工作繁琐、辛苦，但是不管怎样，我始终严格要求自己，不断加强学习，提高自身素质，使自己适应电力行业的改革与发展。

长期的营销工作，使我在实践中积累了丰富的经验。被表彰为国网恩施供电公司营销技术能手，并于20xx年11月，代表公司参加了省电力公司技能比武，取得了历年来的最好成绩。

为了帮助同事们提升营销业务技能，我们经常利用雨天进行集中培训，毫无保留地把我自己所懂的知识、积累的经验传授给同事们，大家共同学习，共同进步，共同提高，我觉得是一件非常快乐而有意义的事。集抄数据采集运维是一件非常辛苦的工作，辖区全乡有低压用户xx户，公变xx台，专变xx台，xx区山高林密，大多台区住户分散，集抄运维的工作量和工作难度大。我每天上班的第一件事，就是关注“用电信息采集系统”，对信息采集不成功的表计，一一分析原因进行排除，如果确认出现了故障，哪怕是最偏远的一户，爬山涉水也要及时赶到现场进行处理。因为必须确保所有的设备运行正常，才能保证采集率100%。

20xx年x月x日清晨，我登录系统发现一级水库xx村xx区有一户数据未采集成功，初步分析是用户表计故障，当即带上设备和同事熊国辉一起去现场核查处理，先驱车一个多小时到双龙村委会，下车花20多分钟乘渡船过一级水库，再步行一个多小时翻过一座山，才到达目的地。

经过检查，发现数据模块烧毁导致采集不成功，立即更换了新模块。这样的事例在日常的采集运维工作中很常见，也已经习惯了这样的奔波。公司下达的智能表数据采集考核指标，公变、专变采集率100%，低压采集率98%。而我们所的公变、专变采集率一直是100%，低压采集成功率也始终保持在99.5%以上，甚至达到了100%在搞好采集运维工作的同时，我还要查看分析系统每天自动生成的用电信息报表，精准定位线损波动超过预警的配电台区，与前期线损异常台区进行对比分析，列出需要现场巡查的台区清单，并制定巡查计划。一分耕耘一分收获，有辛苦的付出，就一定总会有丰厚的回报□20xx年一季度，公司公布的营销同业对标结果，我们所综合指标在全公司十四个供电所中排名第一。这份沉甸甸的成绩单里，浸润着大家的汗水和辛劳，也有我的一份付出！

我深爱着我的这份工作！虽平凡，但忙碌而充实。

今后，我会以更加饱满的热情踏实工作，快乐生活，让自己的人生在奉献中闪光。

## 电力年终总结篇五

一、加强学习，为提高工作效率打基础。

在自我学习的同时，还参加南网方略与企业文化电子课件学习、安全工作规程考试、县级供电企业基础管理达标优秀企业标准宣贯培训、中国南方电网员工手册培训、特种作业操作证复训、安全生产风险管理系统培训、管理能力提升培训、交通安全学习培训等。

学有所得，认真做好学习心得笔记，撰写了个人学习心得体会，结合分管工作，实践并运用。进一步创新工作思路，调动起各部门员工各方面的工作积极性，提高了工作效率和执行力。

我具体分管计划发展部和工程建设部，联系多经工作。回忆一年来，具体工作如下：

## （二）电网建设快速推进。

认真开展“工程投资管理年”活动，积极协助总经理及时召开20xx年电网建设工作会，做好调研、协调工作，取得各级、各部门的极大支持。指导成立工程项目部及五个专业组，明确了相应的工作职责。与公司各相关部门、各供电所签订了10千伏及以下农网工程建设目标责任书。落实施工计划和管理责任，进一步优化和完善管理流程。

在工程实施前期，为创造良好的施工环境和氛围，奔赴金钟、大海、矿山、雨碌、鲁纳、驾车等乡镇各乡镇调研、协调。工程实施中，组织召开了农网改造现场安全工作会，着力抓好工程安全管理，成立农网工程安全督导工作组进行现场督导，确保按时、按质、按量完成了电网建设改造任务。

通电、县城电网改造、完善西部农网及xx年实施的农网工程竣工资料梳理、归档工作，至此，会泽县自实施农网改造以来的所有工程竣工资料归档率达到100%。

## （四）多经公司得到较快发展。

协助班子其他领导完成了集能公司业务重组工作。指导完成了集能公司增资扩股工作，增加了注册资本金1200万元，变更了法人营业执照。

严格执行物资管理制度，完成了集能公司综合仓库和7个分库

的物资盘点，做好各项工程物资采购、仓储、发放、运输、配送工作。

按照公司党委的要求，我认真学习了中纪委全会精神，学习了党风廉政的规定和依法经营案例。在平时的工作和生活中，认真遵守各项规章制度，严格按照党风廉政建设的要求来规范自己的思想、言行，做到廉洁自律。在工作中以身作则、坚持原则、顾全大局、团结同志，对重大事项及时请示、汇报，虚心听取不同意见。做到不越权，不推脱责任。特别是能贯彻落实好南网公司依法经营二号令，在工程建设中，切实抓好废旧物资管理，认真进行清理并登记造册管理。在材料采购中，严格按中标价签订采购合同、廉政责任书。工程施工中与施工队签订了施工承包合同、安全协议、廉政责任书，完备了合同手续并严格履行合同，确保了整个工程期间合同管理的合法性和有效性。通过认真对照领导干部“七个不准”的要求来看，自己没有违反廉洁自律各项规定的行为。

虽然自己在工作中尽职尽责，分管的工作完成较好，但与上级的要求相比，仍然存在着较大的差距：

一是理论学习抓得不够。由于经常陷于事务堆中，学习的自觉性、积极性和主动性不强。有时把大多时间花在业务学习上，一定程度上放松了理论学习。

二是工作方法比较单一。从实际工作中看，自己虽然能够在完成分管的工作上动脑筋、想办法，但工作方式方法还比较单一，工作抓得还不够细致、不够深入，对分管工作的指导、督促还要加强，对外部工作的协调还要加强。

三是人本管理还要加强。与分管部门的员工沟通不够多，对分管部门的员工要求不严，关心帮助也不够，同以人为本的管理要求还有很大的差距。

针对存在的差距和不足，我决心在下步工作中进一步加强学

习，狠抓落实，不断改进。

一是加强学习，增强工作系统性。改进学习方法，注重学习各类新知识，提高学习的实效性和针对性。通过学习，吃透上级精神，指导各项工作。

二是改进作风，提高工作实效。积极主动抽时间，加强与分管部门及一线员工的沟通，通过调研、跟班等形式，提炼有效方法，尽心竭力地履行自己的职责，提高工作成效。

三是转变工作方式，抓好分管工作。不断总结和完善已有的经验，进一步理清工作思路，创新工作方法，改进工作措施。同时加大制度执行和落实力度，提高工作水平。

加快电网建设改造步伐。严格落实工程建设计划，完善工程建设机构、制度和管理流程，着力提升电网建设管理水平，强化工程安全、进度与质量管控。大力推进农网改造升级，加强工程项目全过程管理，争取在今年3月底，完成会泽县20xx年农网升级改造（增补）工程、会泽县20xx年中西部农网完善工程；在今年6月前，按期完成35千伏马路变电站新建及35千伏驾车变电站改造工程。

以上是一年来的工作总结，虽然在公司领班班子的坚强领导下，各部门、单位的大力支持配合下圆满完成了各项任务，但与上级领导和分管工作的要求还有很大的差距，在工作中没有形成全面统筹和完善的思路、科学的方法。以后自己将更加注重加强业务知识的学习，努力提高自身素质和工作能力，尽职尽责做好分管工作，更好地适应公司发展的要求。