

# 电装工人个人年度总结

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 电装工人个人年度总结篇一

20xx年是播种的一年，也是收获的一年，在这一年里，有欢声笑语，也有辛酸泪水，有成功，也有失败。无论今年收获了什么，或者失去了什么，我们都将以崭新的面貌，充足的精神，勇敢的心去迎接新一年的各种挑战。

一、在各位入党介绍人的悉心指导与关怀下，各个入党积极分子在过去的一年里，理论水平与思想政治觉悟都有了很大的提高，进一步明确了对党的认识，端正了入党动机，并按照原来的预定计划，发展成为了五名预备党员，为党组织输送了五名新人，完成了原来的工作计划要求。

我们基层党组织，只有不断接纳并培养优秀的人员，使其能加入党组织的大家庭怀抱里，才能为我们党组织保持新的生命力不断注入新鲜血液。为了永葆党组织的战斗力和战斗力，对新接受的预备党员要严格把关，认为其确实具备了条件才发展。只要基层党组织在发展新党员时，对其可能出现的各种问题进行了全面的剖析，并认为其确实能为共产主义事业奋斗终身，入党动机端正的积极分子才能发展。

二、在这一年里，对预备党员进行了考察，对其理论水平，思想状况进行了全面的考察，考察其是否具备了正式党员的条件，是否达到了正式党员的要求。本支部在09年接受了一名预备党员的转正申请，经过支部大会讨论决定，认为其基

基本上具备了正式党员的条件，有为共产主义事业奋斗终身的决心，经表决决定接受该同志按期转为中国共产党正式党员。

三、在xx年里召开几次比较重要的组织生活会，对老党员进行整风运动，使其思想保持积极向上起到了很好的作用。如十一国庆期间，我国成立xx周年大庆，召开主题为“我爱我的祖国”的支部组织生活会，通过大家集体讨论过去xx年里我国发生的重大事件，发表自己的看法，以及自己从小经历了什么比较重要的事情谈起，抒发了各自的爱国情怀，并透露祖国在过去发生的重大变化。生活环境得到了改善，交通更加便捷了，信息渠道更加多样化了，人们的生活质量有了空前的提高。对来自农村的同学更能有深入的体会，国务院废除了农业税，而且种田还有补助，现在种田的农民积极性有了很大提高。通过这次的讨论，各位党员的爱国主义情怀又得到了加强，并使其充满了报效祖国的志气。

临近毕业了，大家都忙着找工作，适时召开“诚信成就未来”的主题生活会，使大家认识到诚信的重要性。从哲学的意义上说，“诚信”既是一种世界观，又是一种社会价值观和道德观，无论对于社会抑或个人，都具有重要的意义和作用。现在大家找工作，就要讲究签约诚信。这是对自己也是对企业的负责任的表现。只有每个人都严格要求自己，自己做好了表率，才能这样去要求别人，也只有通过的自己的表现去感染别人，才能达到别人信服的目的。

在新的一年里，对新的工作提出几点要求，第一，认真准备毕业论文的答辩，端正态度，做好充足的准备，为获得硕士学位做最后的冲刺；第二，还没有签工作的同学，再继续找适合自己的单位，不灰心，不放弃；第三，在毕业离校的最后一段时间，希望大家做好充足的准备，文明离校，文明走上工作岗位。

在这即将挥手告别美好大学生活、踏上社会征途的时候，希望各位同志都整军待发，以饱满的热情、坚定的信心、高度

的社会责任感去迎接新的挑战，勇攀新的高峰。

谢谢大家！

## 电装工人个人年度总结篇二

### 一、实习学生情况：

参与实习有6名同学，均为09级应用化学专业应届毕业生，名单如下□xx□□

### 二、实习单位情况：

陕西盟创纳米新材料股份有限公司，隶属于陕西秦宇实业集团，是陕西秦宇实业集团有限公司投资的专业研发、生产、销售纳米材料的高科技产业。陕西秦宇集团纳米材料研究所对纳米新材料进行了6年多的研发准备工作，于2011年12月注册成立了陕西盟创纳米新材料股份有限公司。公司注册资本3000万人民币，占地400余亩。

### 三、实习工作开展情况

1. 气凝胶合成原料配比的优化
2. 气凝胶制备工艺中溶剂的选择
3. 气凝胶干燥工艺的选取
4. 气凝胶原料成品检测体系的建立
5. 气凝胶在玻璃保温隔热材料中的应用
6. 气凝胶吸附烟草中焦油的研究

在进入正式实习工作之前，公司领导对实习生进行了严格的岗前培训，培训主要内容有：公司发展概况、公司制度规范、气凝胶项目介绍及未来发展趋势等。目前，实习生已经独立进入课题研究。

#### 四、实习中存在的问题与不足

- 1、在实习过程中学生的参与课题研究的能力比较薄弱，这反映出学生的专业理论知识学习还有待加强。
- 2、在实践环节中，尚需积累更多动手操作经验，不断提升综合素质。
- 3、部分实习生在交流时措词不够准确，口语表达技巧还需要加强。
- 4、应该加大在校内集训的力度，实习生在来到实习点之前就能够得到较好的指导与锻炼。

总之，通过这次实习检查和巩固了毕业生的专业基础知识和基本技能，一定程度上提高了他们独立从事科学研究能力和实践工作能力。这次实习为学校赢得了良好声誉。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。

化学与化学工程系

2013-3-20

### 电装工人个人年度总结篇三

一、加强师资队伍建设，建立学习型、创新型的教师队伍。

- 1、组织教师认真学习了《新课程标准》，进一步领会新课标

的精神，以基础教育改革的新理念为指导，进一步转变教师的教学观念。

2、创设教师间互相关爱、互相帮忙、互相切磋、互相交流的学习型的校园文化。

3、加大对中青年教师的培训力度，鼓励中青年教师自觉学习教育教学理论、现代信息技术、教育科研和心理健康等方面知识。同时为青年教师成长搭建平台。确定本学期师徒结对和同伴互助名单。

4、加强教师网络技术培训，切实转变教师的教学方式和学生的学习方式，加强信息技术与课程的整合，进一步提高教师的信息意识和现代化技术的应用水平。本学期我们全组教师的公开课都采用多媒体的辅助教学，多数老师都能自制教学课件，熟练操作。同时在平时的教学中也能自觉地、经常地使用多媒体教学。并能利用网络技术上网了解教学信息和课改新动态。

## 二、加强常规管理，优化课堂教学。

本学期，教研组加强了课堂教学常规管理，并配合教导处继续强化教学“六认真”的督查评估，使备课、上课、质量检测、作业批改、辅导学生、组织课外活动的各个环节都贴合规范化的教学要求。

1、严格执行课程计划，各教师应从素质教育的高度把安排到的课上足、上好。

2、文化知识考核：平时组内单元把关、期中各年级能认真做好质量分析；学期末班级能统一过关测试，相互比较，比较差距和不足，迎接全县期末抽测考试。

3、一学期来，教师们都能按要求备足备好课，青年教师大都

能写好详案，并能及时写好个人补充和教后反思。

4、本学期在教科室和教导处组织安排下，教师用心参与各项教研活动。

三、加强课题运作，扎实开展教学科研活动。

1、为了改革课堂结构和教学方法。提高教师的课堂教学水平。提高课堂教学效益。我们坚持开展听、评、说课活动。且把这个活动做为一个重要的教研活动。每学期开展单元说课。也就是说单元的教学目标、重点、难点，说教材的前后联系，说突出重点、突破难点的措施，说本单元学生应掌握的解题规律、方法、技巧。每学期开展听评课。我组教师十分重视听评课活动，听课前认真备课。设计教案，互相切磋。听课后认真评课。如教学资料安排否恰当。难点是否突破，教法是否得当，教学手段的使用，教学思想、方法的渗透。是否贴合素质教育的要求，老师的教学基本功等方面进行中肯，全面的评论、探讨。听评课活动促进了教学水平的提高。

2、大力开展“以校为本”的教学研究，充分发挥教研组的教研力量。本学期重点抓好教师备课，注重群策群力，弘扬群众智慧。本学期我们教研组单周集中开展了一次大组集中教研备课，双周各年段组备课学习，做到有记录，有资料，上课教师能写好课后反思，听课教师还能及时写好听课评价。

3、为了更好的落实教育局下发的《加强学校教学管理的指导意见》，在课堂上能真正实施“有效教学”，教研组全体教师共同讨论并制定了《以问题为中心》课堂教学模式。

四、大力推进新课程改革，继续深化课堂教学改革。

1、牢固树立“课堂教学”是素质教育的主阵地的思想，用心构建新课标下的适应时代和儿童身心发展的课堂教学理念、方法和评价体系，每一位教师把“发奋上好每堂课”作为自

身工作的起码要求，切实提高课堂四十分钟的效率。真正在课堂上落实并实施“有效教学”。

2、改变学生的学习方式。本学期继续改变学生单一的理解性学习方式，提倡了研究性学习、发现性学习、参与性学习、体验性学习和实践性学习，以实现向学生学习方式的多样化转变，把要我学变我要学，我能学，我会学，从而促进学生知识与技能，情感、态度与价值观的整体发展，为培养未来需要的人才打下基础。

3、加强课程改革的研究。开展了“与新课程同行，与学生共同成长”学习与研究课改的活动，组织教师在校园网上发表论谈或上传论文。

4、建立并逐渐完善与现代教育相适应的评价体系，以激励广大教师的课改用心性。对学生评价不仅仅要关注学生的学业成绩，而且要发现和发展学生的多方面特长和潜能，了解学生发展的需求，帮忙学生认识自我，建立自信。

教育改革，教学研究是教育事业发展的一个永恒的主题。我们将在今后的教学工作中大胆探索，不断创新，使我们的教研工作更上一层楼。

## 电装工人个人年度总结篇四

对自己现有的工作，服从领导安排，遵守劳动纪律。在这一年中，我经常深入现场，检查井下存在的各种隐患并督促整改，解决技术管理上难题工作，积极编制、参与、审核相关设计、规程、措施等工作。

### （一）技术管理

1、负责全矿井下机运系统相关设计，参加采掘技术方案的制定和实施。

- 2、对机运科工种进行培训学习。
- 3、负责全矿井下、地面供电系统的技术管理工作□10kv主供电系统方案的调整。
- 4、参与科技项目的研究及小改小革工作。

## （二）现场管理

- 1、负责全矿机电安装工程和机电设备大修的开竣工报告的汇审工作。
- 2、负责节能和三防工作。
- 3、负责机运专项整治和安全质量标准化工作，各项资料的整理。
- 4、对井下供电系统进行了调整，使之更安全、可靠、经济、合理运行。
- 5、检查井下存在的各种隐患并督促整改。

第一、在学习方面上。没有用心吸取新知识、深入思考新问题，往往流于形式和表面化。

第二、在工作要求上。工作的标准要求不够高，满足于干完干成，虽然能按时完成工作任务，但又时忽视了安全的重要性。

第三、在思想意识上。心太浮躁，明哲保身，患得患失。有时看的负面东西过多，不能全面地、客观地、发展地认识事物，看不到事物的发展变化。

一是全面学习业务技术知识，扎实地学习自己的业务技术知



识，做好自己的本职工作。二是定期开展自我批评。阶段性地对自己的学习、工作和思想进行总结，主要是查找问题和不足，边查边纠，自责不自宽，严格要求自己，不再“下不为例”，做到防微杜渐。总之，今后我将继续认认真真的学习，认真整改自身存在的问题和不足，力争通过这次总结，自己在思想观念、工作作风和纪律表现上都有明显进步，树立好个人形象，维护好单位形象。

## 电装工人个人年度总结篇五

### 一、主要工作

1、反映，是财务工作的基本职能之一。财务工作人员必须对公司发生的每一笔经济业务通过不同的方式、方法进行规范记录，反映在凭证、帐簿和报表中，以备随时查阅。我公司财务部已经对日常工作流程熟练掌握，能做到条理清晰、帐实相符。从原始发票的取得到填制记帐凭证、从会计报表编制到凭证的装订和保存都达到正规化、标准化。做到全面、及时、准确的反映。

2、核算，这也是财务工作的基本职能。核算包括成本核算、工资核算、费用核算等等。在成本核算上能够结合我公司特点，在生产成本上，按实际发出原材料计算成本，按先进先出法进行结转，比较适合本公司的生产产品。在工资核算上，采用计件制，有效的加快了生产率和员工的工作绩效。在费用核算上，采取分部门核算，随时都可以查出每个部门每个月实际发生的费用，加强了费用的管理，节省了开支。

3、监督，是财务工作的另一项基本职能。首先是每个部门每笔经济业务的合法性、和理性进行监督，保证企业不受不必要的经济损失，更不能无意的为一些工作人员创造犯错误的氛围。在这方面，财务部严格按有关制度执行，铁面无私从不放过任何不合理事情；其次是对公司整体资产进行监督，定期进行固定资产盘点、存货盘点、库存现金余额盘点等，以

保证公司财产不受侵害。

4、报表，对不同时期或阶段的经营成果及财务状况进行评价和分析。财务部能够按着月、季和年通过会计报表和财务辅助说明进行分析和评价。

5、管理，是财务工作的一项重要职能。首先是为领导管理和决策提供准确可靠的财务数据，公司财务部能够随时完成公司领导和其他部门要求提供的资料；其次是参与公司管理和决策，对公司存在的不合理现象，财务部已经提出合理化建议，大部分已被采纳。

## 二、其它工作

1、通过20xx年度一般纳税人年检和工商年检工作。

2、通过20xx年度税务汇算清缴工作，无不合理费用列支。

3、清理盘点公司资产，对原材料报废进行了合理的处理。

## 三、存在问题

1、有关制度和规定执行力度不够；

2、财务各人员综合素质和业务水平一般；

3、财务部的管理职能没有充分发挥。

4、管理高层对财务知识比较欠缺。

## 四、解决方法

3、参与管理，参与公司的重大经营决策，来充分发挥财务部的管理职能；

## 五、几点感想

2、凡事都要付诸热心，相信耐力无所不能；

3、团队协作精神非常重要；

总之，在这一年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我们会在今后的工作中不断努力、不断改进。

## 电装工人个人年度总结篇六

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势。才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

- 5、勤奋与自信。与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。
- 6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。
- 7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。
- 8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。
- 9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。
- 10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。
- 11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。
- 12、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。
- 13、学会“进退战略”。

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导

交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

## 电装工人个人年度总结篇七

根据学校安排我于20\_\_\_\_年6月25日到武汉第四建筑公司武汉国企项目部进行建筑施工实习，这是一个让我了解施工现场的好机会，让我更深一步的了解理论与实际的差别。

### 一、工程简介

本工程是武汉市东湖高兴国企投资公司开发的单身公寓楼，承建单位是武汉第四建筑公司，分别是五号和六号楼，及高尔夫球健身楼，地基由哮感第四桩基公司承建。由北京威斯顿设计院设计。采用框架剪力墙结构，柱子为异性柱。面积为13000平方米，由3栋楼组成的商住楼，现浇钢筋混凝土六层框剪结构。

### 二、实习内容

#### (1)：木工

#### 1、模板的种类及制作方法；

- 2、各种结构模板安装的质量标准；
- 3、现浇结构模板安装的质量标准；
- 4、现浇结构模板拆除的时间和顺序；
- 5、模板拆除的注意事项；
- 6、模板的清理，堆放和维修的方法及要求；

(2)：钢筋工

- 1、钢筋的种类及外形特征；
- 2、钢筋的焊接方法及质量要求；
- 3、钢筋冷加工的方法及工艺；
- 4、钢筋的绑扎的方法及质量要求；
- 5、钢筋绑扎的搭接长度要求；
- 6、各种构件保护层厚度的控制方法；
- 7、掌握隐蔽工程记录方法及主要内容；

(3)：混凝土工

- 1、搅拌机的种类，规格，拌和的原理；
- 2、震动器的种类，适用范围；
- 3、施工配合比的换算及标志牌的内容；
- 4、施工缝的留设及其处理方法；

5、混凝土的养护方法及要求；

6、混凝土表面缺陷产生原因及预防处理方法；

7、混凝土工程的质量检查内容；

### 三、收获与体会

首先说实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。他将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的一个月的实习生活结束了，在这一个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。首先，通过一个多月的实习，通过实践，使我学到了很多实践知识。所谓实践是检验真理的唯一标准，通过旁站，使我近距离的观察了整个房屋的建造过程，学到了很多很适用的具体的施工知识，这些知识往往是我在学校很少接触，很少注意的，但又是十分重要基础的知识。

比如说混凝土的裂缝原因及处理这是一个很复杂的问题，那我就说说我的

见解吧：

#### 1、裂缝的原因

混凝土中产生裂缝有多种原因，主要是温度和湿度的变化，混凝土的脆性和不均匀性，以及结构不合理，原材料不合格（如碱骨料反应、，模板变形，基础不均匀沉降等。

混凝土硬化期间水泥放出大量水化热，内部温度不断上升，

在表面引起拉应力。

后期在降温过程中，由于受到基础或老混凝土上的约束，又会在混凝土内部出现拉应力。气温的降低也会在混凝土表面引起很大的拉应力。当这些拉应力超出混凝土的抗裂能力时，即会出现裂缝。许多混凝土的内部湿度变化很小或变化较慢，但表面湿度可能变化较大或发生剧烈变化。如养护不周、时干时湿，表面干缩形变受到内部混凝土的约束，也往往导致裂缝。混凝土是一种脆性材料，抗拉强度是抗压强度的 $1/10$ 左右，短期加荷时的极限拉伸变形只有 $(0.6\sim 1.0) \times 10^{-4}$ ，长期加荷时的极限拉伸变形也只有 $(1.2\sim 2.0) \times 10^{-4}$ 。由于原材料不均匀，水灰比不稳定，及运输和浇筑过程中的离析现象，在同一块混凝土中其抗拉强度又是不均匀的，存在着许多抗拉能力很低，易于出现裂缝的薄弱部位。在钢筋混凝土中，拉应力主要是由钢筋承担，混凝土只是承受压应力。在素混凝土内或钢筋混凝土的边缘部位如果结构内出现了拉应力，则须依靠混凝土自身承担。一般设计中均要求不出现拉应力或者只出现很小的拉应力。但是在施工中混凝土由最高温度冷却到运转时期的稳定温度，往往在混凝土内部引起相当大的拉应力。有时温度应力可超过其它外荷载所引起的应力，因此掌握温度应力的变化规律对于进行合理的结构设计和施工极为重要。

## 2、 温度应力的分析

根据温度应力的形成过程可分为以下三个阶段：

1、早期：自浇筑混凝土开始至水泥放热基本结束，一般约30天。这个阶段有两个特征，一是水泥放出大量的水化热，二是混凝土弹性模量的急剧变化。由于弹性模量的变化，这一时期在混凝土内形成残余应力。

2、中期：自水泥放热作用基本结束时起至混凝土冷却到稳定温度时止，这个时期中，温度应力主要是由于混凝土的冷却



及外界气温变化所引起，这些应力与早期形成的残余应力相叠加，在此期间混凝土上的弹性模量变化不大。

1、自生应力：边界上没有任何约束或完全静止的结构，如果内部温度是非线性分布的，由于结构本身互相约束而出现的温度应力。例如，桥梁墩身，结构尺寸相对较大，混凝土冷却时表面温度低，内部温度高，在表面出现拉应力，在中间出现压应力。

2、约束应力：结构的全部或部分边界受到外界的约束，不能自由变形而引起的应力。如箱梁顶板混凝土和护栏混凝土。这两种温度应力往往和混凝土的干缩所引起的应力共同作用。要想根据已知的温度准确分析出温度应力的分布、大小是一项比较复杂的工作。在大多数情况下，需要依靠模型试验或数值计算。混凝土的徐变使温度应力有相当大的松弛，计算温度应力时，必须考虑徐变的影响，具体计算这里就不再细述。

### 3、温度的控制和防止裂缝的措施

2、拌合混凝土时加水或用水将碎石冷却以降低混凝土的浇筑温度；

3、热天浇筑混凝土时减少浇筑厚度，利用浇筑层面散热；

4、在混凝土中埋设水管，通入冷水降温；

1、合理地分缝分块；

2、避免基础过大起伏；

3、合理的安排施工工序，避免过大的高差和侧面长期暴露；

此外，改善混凝土的性能，提高抗裂能力，加强养护，防止

表面干缩，特别是保证混凝土的质量对防止裂缝是十分重要，应特别注意避免产生贯穿裂缝，出现后要恢复其结构的整体性是十分困难的，因此施工中应以预防贯穿性裂缝的发生为主。

在混凝土的施工中，为了提高模板的周转率，往往要求新浇筑的混凝土尽早拆模。当混凝土温度高于气温时应适当考虑拆模时间，以免引起混凝土表面的早期裂缝。新浇筑早期拆模，在表面引起很大的拉应力，出现“温度冲击”现象。在混凝土浇筑初期，由于水化热的散发，表面引起相当大的拉应力，此时表面温度亦较气温为高，此时拆除模板，表面温度骤降，必然引起温度梯度，从而在表面附加一拉应力，与水化热应力迭加，再加上混凝土干缩，表面的拉应力达到很大的数值，就裂缝的危险，但如果在拆除模板后及时在表面覆盖一轻型保温材料，如泡沫海棉等，对于防止混凝土表面产生过大的拉应力，具有显著的效果。

加筋对大体积混凝土的温度应力影响很小，因为大体积混凝土的含筋率极低。只是对一般钢筋混凝土有影响。在温度不太高及应力低于屈服极限的条件下，钢的各项性能是稳定的，而与应力状态、时间及温度无关。钢的线胀系数与混凝土线胀系数相差很小，在温度变化时两者间只发生很小的内应力。由于钢的弹性模量为混凝土弹性模量的7~15倍，当内混凝土应力达到抗拉强度而开裂时，钢筋的应力将不超过 $100\sim 200\text{kg/cm}^2$ 因此，在混凝土中想要利用钢筋来防止细小裂缝的出现很困难。但加筋后结构内的裂缝一般就变得数目多、间距小、宽度与深度较小了。而且如果钢筋的直径细而间距密时，对提高混凝土抗裂性的效果较好。混凝土和钢筋混凝土结构的表面常常会发生细而浅的裂缝，其中大多数属于干缩裂缝。虽然这种裂缝一般都较浅，但它对结构的强度和耐久性仍有一定的影响。

1、混凝土中存在大量毛细孔道，水蒸发后毛细管中产生毛细管张力，使混凝土干缩变形。增大毛细孔径可降低毛细管表

面张力，但会使混凝土强度降低。这个表面张力理论早在六十年代就已被国际上所确认。

2、水灰比是影响混凝土收缩的重要因素，使用减水防裂剂可使混凝土用水量减少25%。

3、水泥用量也是混凝土收缩率的重要因素，掺加减水防裂剂的混凝土在保持混凝土强度的条件下可减少15%的水泥用量，其体积用增加骨料用量来补充。

4、减水防裂剂可以改善水泥浆的稠度，减少混凝土泌水，减少沉缩变形。

5、提高水泥浆与骨料的粘结力，提高的混凝土抗裂性能。

6、混凝土在收缩时受到约束产生拉应力，当拉应力大于混凝土抗拉强度时裂缝就会产生。减水防裂剂可有效的提高的混凝土抗拉强度，大幅提高混凝土的抗裂性能。

7、掺加外加剂可使混凝土密实性好，可有效地提高混凝土的抗碳化性，减少碳化收缩。

8、掺减水防裂剂后混凝土缓凝时间适当，在有效防止水泥迅速水化放热基础上，避免因水泥长期不凝而带来的塑性收缩增加。

9、掺外加剂混凝土和易性好，表面易摸平，形成微膜，减少水分蒸发，减少干燥收缩。

许多外加剂都有缓凝、增加和易性、改善塑性的功能，我们在工程实践中应多进行这方面的实验对比和研究，比单纯的靠改善外部条件，可能会更加简捷、经济。

#### 4 、混凝土的早期养护

实践证明，混凝土常见的裂缝，大多数是不同深度的表面裂缝，其主要原因是温度梯度造成寒冷地区的温度骤降也容易形成裂缝。因此说混凝土的保温对防止表面早期裂缝尤其重要。

从温度应力观点出发，保温应达到下述要求：

- 1、防止混凝土内外温度差及混凝土表面梯度，防止表面裂缝。
- 2、防止混凝土超冷，应该尽量设法使混凝土的施工期最低温度不低于混凝土使用期的稳定温度。
- 3、防止老混凝土过冷，以减少新老混凝土间的约束。

混凝土的早期养护，主要目的在于保持适宜的温湿条件，以达到两个方面的效果，一方面使混凝土免受不利温、湿度变形的侵袭，防止有害的冷缩和干缩。一方面使水泥水化作用顺利进行，以期达到设计的强度和抗裂能力。适宜的温湿度条件是相互关联的。混凝土上的保温措施常常也有保湿的效果。从理论上分析，新浇混凝土中所含水分完全可以满足水泥水化的要求而有余。但由于蒸发等原因常引起水分损失，从而推迟或妨碍水泥的水化，表面混凝土最容易而且直接受到这种不利影响。因此混凝土浇筑后的最初几天是养护的关键时期，在施工中应切实重视起来。

所以在施工时我们要谨慎的处理这些事件，根据不同情况不同处理。

这些问题都是在施工事要注意的，在施工时采用何种水泥，用量都是要注意的，还有混凝土的早期保养。

还有模板设计：

(1) 模板安装前的基本工作：

- 1、放线：首先引测建筑的边柱，墙轴线，平以该轴线为起点，引出各条轴线。模板放线时，根据施工图用墨线弹出模板的中心线和边线，墙模板要弹出模板的边线和外侧控制线，以便于模板安装和校正。
- 2、用水准仪把建筑水平标高根据实际标高的要求，直接引测到模板安装位置。
- 3、模板垫底部位应预先找平，杂物清理干净，以保证模板位置正确，防止模板底部漏浆或混泥土成形后烂根。
- 4、工长事先确定模板的组装设计方案，向施工班组进行技术，质量，安全交底。
- 5、模板应图刷脱模剂。还有好多注意事项，我在这就不列举了。

我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力。

## 电装工人个人年度总结篇八

加入浙江xx家具公司也有十个月时间了,回想起来时间过得还挺快的,从杭州爱施德公司到现在本公司感觉两个公司的工作模式有蛮大差异.不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别.来本公司的前三个月都感觉自己没有进入状态,找不到方向,但是我每天都会拿着公司的产品画册去拜访陌生的客户,拜访的客户多了总有需要我们的产品,一开始做了不少的方案总是一次次的失败,不过在领导的多次单独谈话和会议中,经过相互讨论与仔细的听取讲解,针对具体细节问题

找出解决方案。通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，几乎每天拜访客户是陆续不断，虽然有时付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

销售心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

- 5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。
- 6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。
- 7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。
- 8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。
- 9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。
- 11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。
- 12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。
- 13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。
- 14、学会“进退战略”。

工作总结：

### 一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

### 二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

### 三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，但是也有点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx,展望20xx!祝浙江xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!

## 电装工人个人年度总结篇九

销售部于20xx年xx月份开始组建，至今销售人员xx人，管理人员xx人，策划人员xx人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助王经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

20xx年度到访客户共记xx人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户



的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有一定影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

在20xx年xx月xx日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20xx年xx月xx日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺(vip增值确认书)、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开面对客户的形式。对内是王经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情况。

安排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的积极性。

虽然20xx年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自己知识面的不足之处。户型更改的过程也明白了自己对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自己的工作能力需要加强提高。首先就是工作的积极性和主动性，很多时候都是都是xx总的提醒才去做的工作，在20xx年要改正，学会自己去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作能力也是需要提高的一个重点。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好。希望20xx年的销售成绩比20xx年的成绩更上一个台阶。

## 电装工人个人年度总结篇十

为了加强锻炼自己的社会实践能力，于20xx年xx月xx日清晨，我们一行12人相约一起去实习学校乌鲁木齐市三中，在三中我们将完成一个月的实习任务。

乌鲁木齐市三中占地面积不大，却到处洋溢着浓厚的校园文化气息，让我这个初来乍到的人迅速融入其中。

初到市三中，对这边的教学模式以及学情都不是很了解，市三中的教务主任及时给我安排了听课，让我们尽快了解学情。听课时我认真做好听课记录，及时对照自己的教学中的不足进行反思，有疑惑的地方就主动与老师们交流，认真总结，吸取授课老师课堂上的亮点和精华。说真的，我很庆幸能遇到这么多校领导以及一线老师们的关心和支持，特别是我的大学指导老\$2老师，市三中的指导老\$2老师，她们对我在教学上耐心细致的指导，让我从内心十分感动，同时也十分感谢她们，钦佩他们。

实习小组成员来自不同的地州，我能迅速融入到这个团队中，和大家一起参加各项实践活动，共同研讨课题。每天的朝夕相处让我深切的感受到我们这个团队具有团结合作，积极向上的精神，作为其中的一份子我觉得自己很幸运。

在我们进校实习中，作为国培项目负责人之一的新师大张院长亲临实习学校，亲切的询问我们实习的感想，还询问我们有什么困难和要求等等，末了还鼓励我们坚持把实习工作做的更扎实，学习实习学校老师的先进的教学经验和新的教学理念。张院长的到来使我们倍受鼓舞，领导的关怀让我们更坚信了实习的热情。

新课改倡导“以学生为主体，老师为主导”的新理念，在教学中，我深知细读文本，研读文本，走进文本的重要性。在确定了公开课的课题后，我开始认真备课，备学生，钻研教材，虚心请教教学经验丰富的老师，力求上一堂让学生满意的公开课。这期间我还得到了大学指导老师和市三中的校指导老师的帮助与鼓励，以及我们这一小组成员的共同研讨。身在异乡能得到这么多同行的支持、鼓励和帮助，我从内心十分感激，为人师，我感到很幸福！

一堂公开课结束了，使我深切的体会到了自己与其他优秀教师之间的差距。我的心里很慌乱，我开始深刻的反思自己，我的出路究竟在哪里呢？回想于漪老师当年探索语文教学“大门”在哪里时的艰难，我感悟了唯有不断学习，不断充实自己，才不至于落伍。我想，我要以于漪老师为榜样，抓紧时间，抓住机会，永不间断的刻苦学习，充满自信的学习和生活。

回想一个多月的学校教育实践，对我是一种考验，更是一种锻炼。国培给了我这样一次放飞梦想，展望未来的机会，我想我会在今后的教育教学实践中，更加努力工作，将xxx计划中的一些新理念带到自己今后的教学中，不断学习，不断实践，尽我所能努力提高所在学校的教学成绩，绝不辜负校领导的苦心和国培计划的初衷。在此，祝愿“xxx”工作越办越好！