

# 发电年度工作总结(精选5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 发电年度工作总结篇一

葛洲坝生产实习

20xx年6月9日~18日，\*湖北宜昌市

葛洲坝水力发电厂

实习是教学计划中的一个重要环节。通过单位实习，让学生向单位技术人员及工人学习单位管理知识，了解一般的操作过程，进一步巩固课堂所学专业知识，了解并熟悉本专业的现代化技术和组织现场管理方法。为毕业后参加实际工作打好基础。实习锻炼了学生的实际动手能力，将学习的理论知识运用于实践当中，另一方面检验书本上理论的正确性，使学生对知识能够融会贯通。同时，开拓视野，完善学生的知识结构，达到锻炼能力的目的。

6月11日下午：葛洲坝电气一次部分介绍（二江电厂）

220kv开关站的接线方式为：

## 发电年度工作总结篇二

我是今年三月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺

乏奶粉行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。所以经过努力，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

存在的缺点：

对于奶粉市场了解的还不够深入，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石。在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

在下一步工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月平均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。维护好客情，做好与客户的关系，经常与客户沟通。对销售点的其他品牌做好记录，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

2、完善促销制度，加强促销员的管理。

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。完善促销人员管理制度的目的是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。培养促销人员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。

### 3. 灵活运用活动，提高销售质量

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。在下一步的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

### 4、销售目标

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

#### 1. 创造良好工作环境，提高工作效率。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。形成互相学习，互相帮助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

#### 2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们的根本。在下一步的工作中建立一个和谐的团队作为一项主要的工作来抓。

xx年即将过去，回首一年来的工作，感慨颇深，时光如梭，不知不觉中来xxxx工作已一年有余了。在我看来，这是短暂而又漫长的一年。短暂的是我还没来得及掌握更多的工作技巧与专业知识，时光就已流逝；漫长的是要成为一名优秀的客服人员，今后的路还很漫长。

回顾当初来xxxx应聘客服岗位的事就像发生在昨天一样，不过如今的我已从当初懵懂的学生变成了肩负重要工作职责的瑞和一员，对客服工作也由陌生变得熟悉。很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了；其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，需具备相当的专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现许多失误、失职。前台是整个服务中心的信息窗口，只有保持信息渠道的畅通才能有助于各项服务的开展，客服人员不仅要接待业主的各类报修、咨询、投诉和建议，更要及时地对各部门的工作进行跟进，对约修、报修的完成情况进行回访。为提高工作效率，在持续做好各项接待纪录的同时，前台还要负责各项资料的统计、存档，使各种信息储存更完整，查找更方便，保持原始资料的完整性，同时使各项工作均按标准进行。

2、对业主的报修、咨询及时进行回复，并记录在业主信息登记表上；

4、对于业主反映的问题进行分类，联系施工方进行维修，跟踪及反馈；

7、新旧表单的更换及投入使用；

8、完成上级领导交办的其它工作任务。

在完成上述工作的过程中，我学到了很多，也成长了不少。工作中的磨砺塑造了我的性格，提升了自身的心理素质。对

于我这个刚刚步入社会，工作经验还不够丰富的人而言，工作中难免会遇到各种各样的阻碍和困难，幸运的是在公司领导和同事们的大力帮助下，让我在遇到困难时敢于能够去面对，敢于接受挑战，性格也逐步沉淀下来。在xxxx我深刻体会到职业精神和微笑服务的真正含义。所谓职业精神就是当你在工作岗位时，无论你之前有多辛苦，都应把工作做到位，尽到自己的工作职责。所谓微笑服务就是当你面对客户时，无论你高兴与否，烦恼与否，都应以工作为重，急客户所急，始终保持微笑，因为我代表的不单是我个人的形象，更是公司的形象。

在这一一年来的工作中我深深体会到了细节的重要性。细节因其“小”，往往被人轻视，甚至被忽视，也常常使人感到繁琐，无暇顾及。在瑞和的每一天，我都明白细节疏忽不得，马虎不得；不论是拟就通知时的每一行文字，每一个标点，还是领导强调的服务做细化，卫生无死角等，都使我深刻的认识到，只有深入细节，才能从中获得回报；细节产生效益，细节带来成功。

工作学习拓展了我的才能，当我把上级交付每一项工作都认真努力的完成时，换来的也是上级对我的支持与肯定。前两天刚制作完毕的圣诞、元旦小区布置方案是我自己做的第一个方案，当该方案得到大家的一致认可后，心中充满成功的喜悦与对工作的激情；至于接下来宣传栏的布置还有园区标识系统和春节小区的布置方案，我都会认真负责的去对待，尽我所能把它们一项一项的做好。

1、自觉遵守公司的各项管理制度；

5、多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很幸运能加入xxxx这个优秀的团队，瑞和的文化理念，客服部的工作氛围都不自觉地感染着我、推动着我；让我可以在工

作中学习，在学习中成长；也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的最大目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，与公司一起取得更大的进步！

## 发电年度工作总结篇三

销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回想，这一年我作为东逸花园项目组的销售主管在项目经理的指导下和同事的合作中，我积累了更多的实践经验，学习到了更多理论知识，同时，也在工作中发明了自身的一些不足。这是充实的一年，具体的工作总结如下。

通过半年历练，已经基本掌握销售主管工作职责：在销售现场起到承上启下的作用，辅助销售经理管理日常销售工作，辅助销售经理做好日常团队管理、工作的传达，临时性工作的完成，带动置业顾问的工作积极性及热情，提升团队的凝聚力和战斗力。在周而复始地锻炼下来，使原本率直的我，言语也变得圆滑多了。

- 1、完成置业顾问上岗学习培训；
- 2、协助项目经理对置业顾问工作分配及案场管理；
- 3、客户来电来访数据统筹与分析周报、月报的数据统筹；
- 4、市场调研工作报告数据统筹；
- 5、协助销售经理进行价格制定及销售思路剖析；
- 6、带动置业顾问工作的积极性及热情；
- 7、对置业顾问进行定期考核；
- 8、上岗后置业顾问进行阶段性的业务升级培训，使其业务水

平有所提高；

9、撰写城建逸品假日的项目简介；

10、协助项目经理制定逸品假日整体户型的设计方案、具体的调整方案；

一年来，我工作上取得了小小的成绩，而这些成绩的取得，应归功于领导和同事们对我的鼓励和帮助。一年来，也让我本人更清楚地看到了自己还需要在许多方面努力。

比如，在一些事务处理上，自己是“思想上有触动，工作上没改进”。着重是在工作的认真态度上、效率提高上需要加强。比如有时语言不够严谨。我自己反思得出的结论是：因为自己对待工作的态度还不够认真，平时的积累还太少，考虑的问题还不够充分。尤其是待人接物方面的修炼还不够，处事还不够圆滑，这点急需改善。

另外，在一些事务处理上，自己是“学习上有触动，方法上没改进”。工作上魄力和艺术性还不够，与各部门领导的衔接工作显得粗糙，不能将书本上的理论知识很好地利用到实践工作中来，因此有时在对待工作时、与同事们沟通时，有谦虚，无谨慎，这点也需要改善。

总结过去，展望未来，我学会了响应一句俗语“活到老，学到老”。当然在实际工作中我可能还存在着诸如上述一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

首先，积极进取，抓紧学习各项专业知识，合理有效地制定月度工作计划。其次，为了提高工作效率，处理好突发事件，每日依据实际情况的需要，修改和完善工作计划。做到大事不错，小事不漏。第三，端正工作态度，凡事争取再认真一点，再周到一些，满怀热情地投入到工作当中。

这段时间里，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应工作节奏和社会发展的形势。今后，我也会在工作之余抽出时间学习更多文化知识，参加各项培训，毫不松懈地培养和锻炼自己的综合素质和能力，修炼好内功。努力做到与时俱进，争取及时、全面地了解各项相关的新政策的颁布与实施情况。

在东逸花园项目组这10个月里，我学到了很多，工作技巧、知识掌握、为人处事等等，真的成长了不少。但是更多事情使我深刻的体会到了自身的不足，当然，这也未必不是一件好事，知道了自己的缺点，才有改正的方向，努力的动力。“在其位，谋其政”，因此，在不同的高度想法及思路是不同的，作为一个项目主管，我会在更高一个层次去思考问题，这样才能有更大的发展前途。

我相信20xx会更美好。

## 发电年度工作总结篇四

我叫x是热电厂动力车间的一名汽轮机主操。20x年7月份毕业于x电力高等专科学校，于东力热电厂实习四个月，现于煤化工汽轮机岗位工作。我的技术总结分两大步，一方面对动力热电厂的一些有建设性的技术该找进行分析，评论，其目的是借鉴思路，改革创性；另一方面是对煤化工现有的工作环境进行讨论，提出自己的意见，使煤化工的发展更有力，更谐和，更加强大。

### 一、东力的建设性意见

大家都知道，泵类设备是电厂的动力源泉，在启动之前要使其中充满水，这样才能使溪水高度达到绷得允许真空吸入高度，使泵体不振动，不汽化，从而使其安全运行，当离心泵由于建设安装问题，进水口水面低于其中心轴线时离心泵内就会充满空气，而不会自动满水，因此泵内不能形成足够高

的真空也在外界大气压力的作用下吸入离心泵中，水泵就无法工作，所以必须先排空气后才能启动，基于这种情况，一般的做法是在离心式水泵启动前灌满水，但是，这种做法既麻烦又费时，有没有一种简便可行的方法呢？三冻冰州动力热电厂的技术员们提出了一种整改方法：在水泵的进口门前装一个真空管。比如动力热电厂的给水泵，其进口管埋设在地下，因为他们的进口管埋在地下，那么，就在进口管处设一个真空管，真空管与凝汽器有一条管道相连，灌顶有空气门，气泵前，把与能起起先灌管道的阀门打开，灌顶空气门打开，关闭，开紧扣们，是甬提内满水，这样就解决了甬在启动器要价应税的做法。

在动力热电厂，其冷却水和空冷气的冷却水是由循环水和工业水两路，当春秋季节和冬季的时候就用工业水管道里的水，夏季温度不超过规定值，工业水管道和循环水管道并联，其中工业水管道上没有阀门，当使用时把阀门打开就行，把预制并联的循环水管道上的阀门关闭这样就可以用了。

在冬季的时候，因为是热力管道的关系，现场的老鼠比较多，他们要坏电线，造成比较重大的损失，可以使汽轮机跳闸，DCS反映不灵，所以灭鼠工作也是不可忽视的一部分。

它山之石，可以攻玉，动力热电厂的这些技术改进，或许我们用不上，但是他们为我们提供了一种新的思路：坐视不死班，调处固定思维。这样才能真正做到为我所用。

## 二、煤化工的技术建议

四台锅炉给水泵的出口们都是手动门，高压水管对外供水们也是手动门，根据煤化工人员的配置情况，汽轮机的两台吉佩一个巡检，如果给水泵出口门进行切换的话，时间根本不够用，工厂如战场一分一秒都不能耽误。否则就会给生产带来不可估计的损失。所以，八四台锅炉给水泵的出口们换

成电动装置，实现给水泵的远程操作是很有必要的。

管上加两个电动隔离门。

给水泵是个高压设备，运行时期轴承需要密封水，但是，我们不知道启动泵前有没有密封水和冷却水。所以，建议在给水泵电机的冷却水管道上加一个压力表，这样检查的时候就方便了许多，也有了保障。

给水泵的密封水是由除盐水泵提供的，这很不合理，就如本月除盐水泵跳闸，由于没有密封水，给水泵也不能维持上水，全场停电，锅炉停炉，水位报警，这样就很危险，后来抢修及时，但是一个工厂的安全，稳定的运行和运气不应有太大联系的。

建议把给水泵的高位油箱改成一个电机装置，给水泵事故连锁，因为水泵一停，高位油箱达不到油循环，基本上都是死油，很难起到良好的冷却作用。

汽轮机的电动主气门应该改成一个有利于操作的位置，这样可以实现看表盘操作。

对煤化工的建设性意见。

1、安全问题：由于我们大多数员工没有工作经验，所以很容易犯一些常识性的错误，使自身的安全，厂里的财产遭到损失，如果可以的话，能不能进行安全演习，由师傅精神示范，而不是空洞的理论教学。

2、事故处理：现在，有调试的师傅带我们，所以操作很顺利，事故处理及时，但是人家一走，我们遇见没有见过的情况怎么办？所以建议领导搞一个事故现场处理的演习比赛，既可以活跃气氛，又能提高大家的工作经验。

我的意见具体是以上几点，以后的日子会更努力，用心，遵纪守法，争做煤化工的优秀员工。

## 发电年度工作总结篇五

（一）抓领导，落实信访工作责任机制。做好信访工作，责任在领导，机制在长效，关键在落实。只有不断完善领导干部下访约访接待群众的制度，才能解决群众疑难信访问题，做好新形势下信访工作的有益探索，也是倾听群众呼声、了解民意、转变作风的有力举措。坚持把信访工作列入重要议事工作日程，作为“一把手工程”来抓，不仅厂党政主要领导要亲自抓，分管领导具体抓，且其他领导配合抓，努力形成厂统一领导，各部门、车间齐抓共管的大信访格局。

（二）抓预警，落实不稳定因素排查机制。全厂基层部门、车间严格按照《实行信访稳定工作责任制的实施意见》和《南屯电厂信访工作领导小组工作制度》要求，定期对不稳定因素进行排查，形成月排月报、随排随报、急排急报的“三排三报”季度汇总制度。逢重大政治活动和重要节日期间还要做到应急排查。对排查出来各类苗头性、倾向性的不稳定因素要及时报送厂领导，并依照“谁主管、谁负责”的原则，责任到基层，落实到个人，从而真正杜绝“三访”事件发生。

（三）抓化解，落实矛盾基层调处机制。按照《兖矿科澳铝业公司南屯电厂信访工作责任制》要求和“分级负责，归口管理”以及“管好自家门，看好自家人”的原则，进一步强化基层基础工作，建立健全基层信访工作网络，加强基层信访干部素质，着力提高基层处理问题、化解矛盾的能力，力争把信访问题解决在基层、解决在内部、解决在萌芽状态，真正做到小事不出班组，一般事不出车间，大事不出厂，确保一方平安。

对信访处理交办单、上级领导重要信访批示严格按《省信访

条例》规定办，做到能解决的，立即解决；暂时不能解决的，创造条件逐步解决；不能解决的，做好说服教育工作，真正做到有一件，处理一件，不留尾巴，不留后遗症，杜绝不作为、乱作为、无所谓以及久拖不决的工作态度。花大力气，完善了信访网络建设，进一步提高了办事效率。

（五）抓规范，落实信访工作长效机制。定期召开信访交流分析会，强化了信访干部的培训，使工作人员的政策水平、业务水平和法律水平得以提高，协调处理能力得以加强。进一步建立和完善了各项信访制度，特别是发生重大问题加强请示汇报，使全厂信访工作朝着规范化、制度化、法制化轨道迈进。真正用制度来规范信访工作，以确保信访工作的效率和质量，有效地维护厂区稳定，促进生产进展。

过程，密切联系的过程。

1、突出一个载体。即新创建开展“创文明接待办”活动，提倡人性化接待，设置政策宣传栏，提供政策咨询，不断改进工作作风，树立良好形象。

2、加强两个建设。即信访干部队伍和信息网络，强化工作人员政治学习和

业务培训以及与基层网络单位的交流沟通工作，确保全厂信访工作的顺利进行。

3、抓住三个重点。即集体访、越级访和重复访，厂与各基层部门“一把手”签订信访工作责任书，进一步健全和落实信访工作责任制，将矛盾真正化解在基层，坚决杜绝“三访”的事件发生。

4、强化四个活动。即信访人员学法、人员接待、基层下访、问题回访，要认真学习新的相关信访知识、法律法规，深入研究当前职工群众信访反映的重点、热点、难点问题，通过

以上方式，真正解决疑难信访问题。

5、落实五个举措。即定期排查、回访抽查、现场督办、季度考核、信息报送，将责任落实到基层部门，落实到个人，并将各项举措与年度目标考核相结合，与先进个人评比相结合，与推动当前各项工作相结合。

决策、依法行政水平不高，对信访工作出现的新情况、新问题研究不深，拿不出行之有效的治本措施，没有及时把问题化解在基层。三是依法规范信访活动的工作和法制宣传工作相对滞后，部分职工群众法制观念淡薄，不善于正确运用法律，维护自己的合法权益。这些问题我们在新的一年将采取切实有效措施，努力加以克服解决，以维护科澳铝业公司稳定发展大局。