

喷漆岗位的入职总结(优质8篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

喷漆岗位的入职总结篇一

大家好！

第一部分：作为公司财务经理，我的工作职责是：

- 1、严格遵守集团公司各项规章制度及财务管理制度，贯彻执行国家财经政策和会计制度，完成上级交办的各项任务。
- 2、完善企业财务管理体系，对财务部门的日常管理、财务预算、资金运作等各项工作进行总体控制，提升企业财务管理水平。组织做好会计核算和监督，建立健全收入稽核制度，严禁收入跑、帽、滴、漏。
- 3、搜集与评价融资方式及成本；建立健全固定资产管理制度，组织资产清查工作。管好货币资金和其他流动资产，检查资金管理，确保资金安全。
- 4、督办客户欠款、资产报损报批资料的整理工作，及时到有关部门办理待处理资产损失的审批手续。负责税务检查，各种审计协调工作。
- 5、对月报、季报、年报的真实合法性负责。
- 6、完成公司领导交办的其他事宜。
- 7、灵活机动，理财策略，市场竞争激烈，瞬息万变，错综复

杂，我作为公司理财管家，在资金收付方面，在与国家财政法规冲突不大的范围内，灵活处理各种会计实际问题，在会计核算方面，灵活运用书本理论知识，既要考虑国家税收法规，又要兼顾企业经济利益。统筹兼顾，全盘谋划，巧妙周旋。特别注意灵活机动，把钱管好，把工作搞活，人尽其才，才尽其用。尽量多做些有利于公司和员工利益的事。

例如：为偿还“__”债务，让员工集资的建议，被公司领导采纳，并受到了广大员工积极的响应和大力支持。

8、不断专研，争当排头。社会在发展，知识在更新，要当好财务经理(经理)，就要随时注意运用当前社会与工作有关的新知识来武装自己的头脑，特别是要注意学习和掌握财务会计税收新知识，跟上社会经济发展的步伐，这样才能扬长避短，指挥得当，搞好企业财务管理工作。

第二部分：明年的工作构想及要点：

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。

一是加强成本管理，减少成本性资金流失。

二是加强结算管理，限度地增加可用资金。

三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益化。

四是降低费用开支，增强盈利水平。

五是准确做好各项财务测算，为领导的决策提供依据

3、充分发挥部门的“职能”，加强管理，加快工作效率，并向财务经理汇报工作。

在这里，我非常感谢公司领导对我工作的信任与支持，20_年，我将继续以严谨务实的工作作风，高标准、高质量的工作要求，扎扎实实做好各项工作，为公司的发展作出新贡献。

以上是我20_年度的述职报告，如有疏漏和不当之处，请各位领导及公司同仁批评指正，同时也祝愿公司繁荣昌盛！

谢谢大家！

喷漆岗位的入职总结篇二

我接触工作已经一周了。

一周的时间，如果说我完成了从一个初出茅庐学生到走上社会工作者的蜕变，显然有些不恰当。

时间太短，我个人实在没有什么具有建设性的问题可以总结，只能按我个人的想法，把这段时间的一些感触和一些体会稍作介绍，算是一个不成熟的总结吧。

回顾这一周以来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，基本上了解自己的本职工作。

在此，我对公司的领导和同事们表示衷心的感谢，感谢你们的不吝赐教，感谢你们对我工作的支持和帮助。

虽然我接触工作的时间不长，但是我在这段时间里学到了很多在学校不曾学到的知识。

另外在工作中也在慢慢学着与同事相处，慢慢融入到鹏毅这个大家庭中来。

现将这一周的工作情况作如下汇报：

工作内容如下：

一、此项工作主要包括计算机硬件的日常维护、管理,并保证公司全部计算机及相关网络产品的正常工作，公司计算机软件的安装及维护，软件在使用过程中出现问题能够及时的解决，防治计算机及整个网络被病毒攻击，及资源共享设置等。

二、计算系统及软件维护：公司计算机需要日常维护的基本为150台。

由于公司计算机较多，日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等。

很多计算机是由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统。

另外有一些网络故障，线路问题等。

其他软件问题主要包括瑞星杀毒软件和360安全卫士的安装使用□erp系统桌面快捷方式的创建□office办公软件的使用等。

三、邮件服务维护相关工作：公司内部邮箱和外部邮箱的新增及变更，主要是关于新来职员邮件开通和设置，邮件有时无法发送及收取等一类问题。

四、打印机的日常维护：公司打印机及驱动的安装，打印机的共享与设置。

经常出现的问题有：打印机输出空白纸，只需及时更换色带

或维修打印头;打印字迹偏淡，可用更换色带或调节推杆距离解决;经常出现卡纸，只需检查进纸通道，清理输出路径杂物。

总结一周以来的工作，尽管有了一定的进步，但是在很多方面还是存在着不足。

比如：有时考虑问题欠妥、不够严谨，降低了工作效率，延误了规定的完成时间;遇到困难的时候与领导沟通不够等等，这都有待于在今后的工作中加以改进和完善。

对于四月份的计划和今后努力的方向为：在四月份我将继续努力提高自己的工作水平，为公司的发展贡献自己的绵薄之力。

我想我应努力做到：首先，遵守公司内部规章制度，维护公司利益;其次，加强学习，增加自己的知识面，加强对专业知识技术的强化、学习，要对自己的工作有规划、做到心里有数;再次，加强工作力度，要积极主动的为公司创造价值，力争取得更大的工作成绩。

总之，我会努力将自己的知识背景和公司的具体情况相结合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习专业知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

再次感谢领导和各位同事的支持和帮助，我会继续努力，不断提高自己的专业水平，虚心向大家学习，不断努力，争取更上一个新台阶。

已经工作一周时间了，感觉自己受益匪浅，下面讲讲我的心得感受。

怀着紧张和兴奋的心情踏上了新的工作岗位，紧张的是作为一名刚踏入政府的工作人员，必须时刻树立严谨的工作作风和工作态度，摆正自己的位置。

兴奋的是工作岗位不仅能够磨练人的意志，提升工作能力，更能丰富人生经验与阅历。

告别了大学的象牙塔，走上工作岗位，首先就是适应环境，摆正自己的位置和心态，做力所能及的工作。

报道的第一天，张主任就告诫我们过去的成绩都是过眼云烟，重要的是着眼于当前，加强学习，不断适应新的岗位工作需要。

到岗的第一天同事把一些已经定稿的有关平时工作材料给我拷贝了一份，材料包含了领导讲话、汇报提纲以及传达的政策文件，初读材料时使我了解了政府文件的语言风格及文体与我们平时学校课堂写的作文内容及格式有很大不同，让我对即将要涉及的工作有了一个初步的认识，对上要服务好领导做好领导的助手，对下则要准确传达政策文件的精神，我也从网上了解了一些有关政府政研室工作的材料和前辈的工作汇报，对初步的工作环境和任务量有了大致的了解。

我认为适应环境不仅仅是简单的融入新的集体，更重要的则代表了克服和进步。

许多工作和环境，也许初试的时候，会觉得困难重重、辛苦无比，但是只要咬紧牙关的撑下来，不久后我相信就能应付自如。

摆正自己的位置和心态是必须牢记在心的，作为刚到工作岗位的新人，我很有幸能够和三位有经验的“老”同志在同一办公室共事，领导的关怀和同事的帮助让我紧张的心情感觉阵阵温暖。

我最大的感受是自己基础沉淀不够，需要学习的东西很多，期间，我做了一些简要的**信息的整合汇总，认识到了编写信息的简要格式及语言风格，总是觉得时间不够用，单位工

作效率高，我追赶的步子也要快，都说环境能够影响人，我希望能够在政研室这种磨练人锻炼人的工作氛围中沉淀自己，使自己能够受用一生。

第二，加强学习，迎接新的挑战，发扬不怕苦不畏难的吃苦精神。

在竞争日益激烈的当今社会，知识是自己立身的唯一资本，学习是塑造自身品格的奠基石，作为县委办的一份子，我深刻的认识到自己的不足，经验少，文字功底差，对重大时事关注少理解不透彻都是短板。

在周三领导临时交给我一份抄写民主生活会议记录的任务，时间紧任务量大鞭策着我提高工作效率，当晚我抄写到八点，第二天早起继续抄写，通过完成这次的工作任务让我更加理解政研室工作的责任和困难，加班加点是经常地事情，我对此已经做好了心理准备，工作累点苦点意味着有事可做，要想实现自己的价值就是要发扬不怕苦不畏难的精神，现在我只是刚刚起步的一名新人，领导和同事都是我学习的榜样和影响我工作的力量，虽然现在能力有限只能做一些力所能及的工作，但是只有不断的积累，一步一个脚印踏实做好我份内的工作才能够提升自己的能力，工作苦累我不怕，我会争取把工作当成一种享受激励自己不断进步。

说实话，我平时很少关注新闻与时事，但是这份工作性质决定了必须要了解中央、省市县委的有关精神及工作指导，而且需要有超前意识，这样才能顺利的开展本职工作，我尽可能的抽取时间关注新闻及时事，为自己充电，既然自己有哪方面不足，就要在哪补足。

既然干了这份工作，就得拿出干事的样子，做好事，服好务。

勤勤恳恳做事，实实在在做人，始终严格要求自己不断进取，不断拓宽自己的学习范围，这样才能取得更大的进步。

俗话说，没有耕耘的辛劳，就没有收获的兴奋。

但是收获之后，还得耕耘，所以在达到目标之后，还要继续向着更大的'目标前进，这样才能取得更多的成绩。

第三，磨练心智，做事先做人，积极融入政研室的集体氛围。

良好的人际关系也是单位顺利开展工作的保障，单位和谐的工作氛围以及领导与同事待人接物的处世态度给我印象很深，潜移默化的影响着我感染着我也让我看到了自身的差距，从学校走到了工作岗位，就不能再把以前不好的习惯和态度带到工作氛围中，这就要求我不断的改进一切过去不成熟的思想 and 作风，磨练自己的心智与坚忍不拔的毅力，不断改进自己工作中的不足，以昂扬的工作态度，务实的工作作风做务实进取之人。

以上就是我这一周的心得感受，言语有不妥之处，还请领导多批评指正。

一周短短的六天，我在工作中收获了很多。

工作让我充实了生活，进一步“武装”自己;工作让我看到了前进的方向，让我找到了人生的目标。

我这周的主要工作是在扩张车间实习，在工作中，我学习了工作机台的基本原理，懂得了操作扩展机台，这周我学习了扩“三指套”，了解了扩“三指套”机台的特性，懂得了扩“三指套”的基本技巧。

在工作中，我了解了“电缆接头”的生产过程，也知道了生产“电缆接头”的基本使用成本。

在周五时，车间的生产“绕管带子”的那台机台出了一些小问题，使机台无法正常生产，我与曾德长师傅学习，师傅也

传授了一些基础知识，如何把“带子”对齐，在水箱该加多少的水，才能生产出所需的带子，该调多大的转速，才能生产出不同产品所需的不同带子等。

本周我也面试了公司的“电工、设备维护”的岗位，我的兴趣是做电工，所以学习的也是相关专业内容，我知道要做一名合格的电工，是需要具备许多知识与一定的能力。

我在校基本上都是学习理论知识，专业成绩均在中上水平，但是实操还有待提高，希望公司能给我一次机会展现自己、发挥所学的知识，我一定会认真学习，仔细钻研，用心的去完成每项任务。

希望我能早日到岗实习，做一名“小学徒”。

喷漆岗位的入职总结篇三

1、美容学徒岗位职责

- 1、协助美容技师进行美容项目的实施；
- 2、负责工作区域环境的清洁和保持；
- 3、负责汽车的清洁工作（普洗、清洗）；
- 4、积极参与公司和部门组织的各项技能培训和学习，提高自身技能；
- 5、遵守安全守则与店面规定。

2、美容学徒岗位职责

1. 在讲堂上进行发型设计，服装搭配，彩妆知识的讲解和宣传；

2. 推广“校妆网”以及旗下彩妆护肤品牌产品。

3、美容学徒岗位职责

2、根据每位顾客的具体情况，提供个性化服务方案

3、根据顾客的基本情况，填写美容师随诊日志

4、根据顾客的调理情况，记录顾客身体状况变化及解决建议

5、不定期和顾客联络沟通

6、安排顾客到店的时间

7、根据顾客的具体情况，配合院长进行销售工作

8、做好各种记录工作

4、美容学徒岗位职责

1、按照公司标准化服务流程，给顾客提供美胸保健服务；

2、做到温馨、周到、细致、认真；

3、根据每位顾客的具体情况，提供个性化服务方案；

4、根据顾客的调理情况，记录顾客身体状况变化及解决建议；

5、不定期和顾客联络沟通；

6、安排顾客到店的时间；

7、根据顾客的具体情况，配合院长进行销售工作；

8、做好各种记录工作；

9、保持工作环境的干净整洁；

10、学习产品知识和专业技术，不断提高自身职业素质和技能。

5、美容学徒岗位职责

1、协助销售代表做好售中、售后工作；

2、客户回访、问候、礼品送答、客户信息更新维护及统计等日常工作；

3、少量的商务社交工作。

第2篇：喷漆车间主管岗位职责

1. 协助服务经理开展各项工作。
2. 每天早上跟踪各班组长的工作安排，并落实班组长职责。
3. 做好车间的文明生产、劳动纪律和安全生产，监督员工必须严格按照安全操作规程进行操作，并落实“二不落地”与5s管理。
4. 做好车间的工具、设备、辅助材料的管理，每月对车间的易损耗物品进行申购与跟踪。
5. 负责员工技术指导以及协调各个班组之间的沟通工作。
6. 接车时在工单上签名以及确认时间，按照公平、公开的原则根据各班组的工作量及技术特点，在努力提高生产效率的前提下，合理派工，并完成车间调度看板管理的工作。
7. 与s/a维修组质检员保持联系，掌握车间车辆的维修进度，完成调度看板的更改，把维修进度及时反馈到s/a
8. 每天负责各班组表单填写的完成状况，并落实责任。
9. 负责组织本车间的车辆维修过程检验及完成检验工作，并对喷漆车间作业负最终的管理职责。
10. 在服务经理的领导下开展技术与培训工作。
11. 负责生产过程中对维修人员进行技术指导和处理有关的技术问题。
12. 当维修车辆出现维修内容变更时，负责各班组提交的“维修项目申请表”与“日期变更申请表”的审核。

喷漆岗位的入职总结篇四

2、与涂经理对接，积极做好合同，展馆介绍以及其他日常事务；

3、开业前准备：

a□每天提前到场查看当天的工作进展状况。

4、开业后，主动积极承担讲解。完成相关任务。

目前公司的招聘渠道仅有人才网，为了满足当前人才需求。此项任务迫在眉睫。

3、对各大人才网熟练使用，并能及时收集相关有效地信息并储存。

4、与招聘网的联系人保持良好的关系，以确保有需要招聘的及时联系。

1、发布招聘信息：

对日常的招聘岗位进行分析，包括：岗位工作内容、任职资格、岗位梳理等方面。对以上这些入职条件进行分析后，根据岗位的情况，选择相应的人群，从而选择相应的招聘渠道，找到合适的人员。

2、与用人部门进行沟通，了解招聘需求。根据用人部门的要求选择合适的招聘渠道，对人员进行简历筛选，面试，复试，招聘合适的人才。

3、建立有效的人才库

对有用的人才及时储备，以便临时招聘用工时选用，为了满

足xx月份即将开业的商场所需求的大量中高级人才，简历若干个文件夹，储备有效的简历xx几份。

4、在专业人才急需的情况下，采取各种方法吸引优秀的人才。公司实力的竞争除了资金外，人才的竞争也是至关重要的。

5、如有到人才市场等招聘场所，了解其相关信息。掌握最新的行业动态。如有合适的人员顺便招聘。

工作体会：来到公司招聘的岗位有涉及到专业技术人员，如土建工程师；高级管理人员，如进出口财务经理；对相关的专业知识有所欠缺，针对这一问题，主动搜集相关岗位的信息学习，以提升自己的专业技巧。目前有平面设计师岗位因薪酬，专业等原因未能按要求的时间完成。此项工作正在进行中。

计划采取如下措施改进工作：

1、对专业对口，经验丰富，设计能力较强的人员工资可相应提升；

2、拓展招聘渠道，积极收集合适的简历；

3、注意对已有意向的人员，针对其实际情况，吸引并留住人才。

1、从x月份，我开始逐步涉及新上岗员工的入职办理，熟悉入职办理流程。在新员工入职的当天，带领新员工熟悉公司的各个部门，积极了解其近期上岗的工作心态，对其进行人文关怀。

2、对于有离职意向的员工，了解其原因。对其进行心理疏导，使其能够感受到公司对他的关注，以便尽好的服务于公司。

3、与各部门人员进行良好的沟通，处理好临时事务。

目前人事行政部有x个人，在时间可协调度的情况下。处理行政事务。

临时事务的`处理，包括保安，保洁等。

个人能力分析：

优势：亲和力较好；具备一定的沟通、组织协调能力；能虚心接受听取别人的意见，认同海天集团的企业文化；具备一定的人力资源管理知识及经验。反应灵活，能较好的控制自己的情绪，工作认真负责，有责任心。

劣势：锻炼自己为人处事的能力，加强团队的配合和凝聚力。作为人力资源专员，对各大模块的掌握有待提升，压力大的时候加强对情绪的调整。

提升措施：

- 1、充分学习公司的相关制度、文件，有助于个人和企业远景的统一；
- 2、反省自己，针对工作中的不足进行改进；
- 3、深入学习人力资源专业知识；
- 4、针对工作中进展不顺利的问题，理清思路重新整理；

人力资源工作是一个润物细无声的工作。如何更好的服务于公司各个部门，需要有较强的抗压力，灵活度，如何把各种琐事处理的妥当是一门学问。人事做为公司窗口，除了招聘面试外，良好的职业素养有利于应聘者对公司的认知，从而介绍更多优秀的人才为公司服务。提高公司整体的形象。

在入职的两个月，我能够胜任公司交予我的招聘任务，也希望在这个模块做的更好。我希望能够以最饱满的热情为公司做出最大的贡献。无论是任何事情我都能尽职尽责，高效的完成任务。

这两个月的基本完成了领导安排的各项事务，这与领导的指导和同事们的帮助是分不开的，在此再次对领导和同事们表示衷心的感谢！以上是我两个月以来，工作、思想情况的总结。我将会一如既往去工作，以认真、勤劳、务实的态度鞭策自己，充满热情的去工作。尽最大的努力，完成领导交给我的一切任务。

喷漆岗位的入职总结篇五

1、总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2、成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3、经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

4、今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

1、总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2、一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3、条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

1、努力加强产品知识学习

为了能尽快加入安防行业的销售工作，对产品的功能学习及产品在实际应用场所的学习是必不可少的。通过工程部陈工的细心指导和销售部俞经理的虚心培养。现对产品的认知度有了极大的提高。后续将更加努力的学习，做到能对每款产品功能的真正了解。

2、加强与客户沟通的协调能力

实际工作中，也曾被客户的一些问题问倒。针对这些问题，公司也在加强对我们新人的培养力度。销售部罗经理也尽心尽力的在为我们解答一些客户常问问题的解答方法。我相信通过公司的培养，在以后与客户不断的交谈中，自己的沟通能力也一定会越来越圆滑，做到在维护公司利益的同时也能稳住现有的客户源，保证产品市场的开发与拓展。

3、产品的演讲能力有待加强

一个好的品牌，一款好的产品，在做品牌推广或产品介绍时，在面对不同的客户对象讲解方式上是完全不同的，在这一点上我个人真还有待加强，试从以下几个方面着手：其一、了解产品，只有全面的了解产品，才能把产品的优势特点展现出来；其二，加强语言功底，练习发音，控制语速；其三，

进行各种产品的演讲练习。

4、总结与收获

细节决定成败，一个品牌的推广与服务意识的树立，需要行内人的认可。那这就要提升公司内部人员的品牌意识。一个企业能不能在这个行业内生存起决于员工的素质、工作能力。在以后的工作中我将以百分百的业务水平来对待我们的客户，以创新的精神来发掘不是问题的问题，在稳定老客户的同时又能开发新的客户。与公司一起努力把我们的企业做到最好、最大、最强。

喷漆岗位的入职总结篇六

一、销售工作

我是没有受过专业的学习，跟培训，在接手这份工作时候我很担心自我能不能做好这一点，销售这个词还是对我而言比较陌生的，我是没有想过这会给我带来一些什么负面的工作情绪，我也不想因为自我的原因让这些事情做的这么不满意，我总是觉得这些都是能够改变的，我十分清楚在工作当中要做到哪些，一年来我进取的学校一些电话销售的技巧，虽然在工作上头没有什么捷径可走，可是我们能够让自我工作本事得到提高，我愿意花时间去让自我很做好这些，学习工作比实践工作，做出业绩要容易很多，一年来我在销售的时候还是有所提升，第一第二季度工作成绩不是很明显，那个时候自我来到__那里不是很久，处在一个工作的初级阶段，在这一方面我想自我还有很多需要学习，第三第四季度，我有了足够的经验，在这一方面做好了相关的准备工作，让自我实现了很多价值，我会继续加油努力的。

二、销售成果

一点电话销售，我一共拨打了____个电话，其中有效客户__，

对于这些我是没有什么概念的，我这种业绩我想不是十分的出众，可是对我来讲就是一种鼓励，这是来之不易的，在生活当中很多时候接触到这些十分的不简单，我只想让自己坚持下去，在可持续的提高，一年来业绩方面，对我来讲还是做的不够，我认为在今后做到全年度前三才是我的目标，这对于我来讲好像是有点初出茅庐不怕虎，可是这也是我内心最真实的想法。

三、不足之处

我想在工作上头积累足够的经验，让自己提高了才好，我在这一年来有时候也不够细心，经常性的忘记一些事情，自我的业务水平还是要加强，我不认为这些乐意搪塞过去，业务水平的提高是直接让我提高的标准。

喷漆岗位的入职总结篇七

委托方（以下简称甲方）：

施工方（以下简称乙方）：

工程内容：详见合同附件一。

委托方式：采取甲方提供材料，乙方包清工的委托方式。

工程工期：

1、开工日期： 年 月 日，（以乙方工人开工算起）。

2、竣工日期： 年 月 日，（以按规定的验收标准验收合格的日期为准）。

五、工程总造价： 万 仟 百 拾 元。

六、甲方的权利和义务：

甲方负责自行采购施工材料，其所购材料应符合国家规定的有关标准，其材料必须在协会会员店铺采购，油漆未在协会会员店铺购买可视合同无效。

甲方采购后材料经乙方负责保管。由于保管不当而造成损失，由乙方负责赔偿。

甲方应给施工人员办理进场施工手续（出入证等）。提供施工所需的水、电及施工所需的脚手架。施工中如临时需要使用公共部分，甲方应向邻居打好招呼。

施工中，甲方需要变更或增加施工项目时，应及时如实通知乙方，双方应签订项目变更表，商议好造价情况。

甲方应配合乙方施工人员的工作。

七、乙方的权利和义务：

乙方施工人员须严格依照工艺的程序进行施工。

乙方须对甲方购置的其他物品做好保护措施。

按施工程序开展监理，及时主动向甲方汇报监理情况及施工进度。

乙方须按时完成工程。若因不可抗力因素造成工期延误，应与甲方商议解决。

八、基层检查：

乙方在工程现场对基层状况进行检查时，若发现可能影响涂饰效果的因素时，要及时提出整改意见，由甲方负责实施。整改后的基层状况甲乙双方应进行书面确认。若因客观的原

因其通过涂饰仍无法改变的，双方应事先做好记录并予以确认。

九、工程施工及验收标准：

附件二

十、付款方式：

喷漆岗位的入职总结篇八

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广__专柜店长一职，而面对激烈挑战，。我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，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，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩1—6月份总体任务xx□实际完成xx□完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000—56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1—6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份xx撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动，5月份xx举行大型促销活动，6.4—6.12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是

很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务（任务完成不超额）来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。

1、始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很轻易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2、察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应留意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好轻易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么

护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的治理，我想过离职，天天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1勤快不懒惰2找问题不找借口3积极向上的心态4遇事不退缩。

以上是我对20xx年上半年的工作小结！