

单晶操作工个人年度总结(通用6篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

单晶操作工个人年度总结篇一

时间总是过得很快，转眼间来到华润建筑青岛分公司已经快一个月了，回顾这一个月来的收获和困惑，感慨颇多！经过近一个月来对新环境的适应和对工作岗位的了解，使我对项目部各职能部门(尤其是合约部)的工作内容和岗位职责有了一个大致认识和了解。同时，通过完成领导给我安排的各项工作任务，也对我更好、更快的进入工作角色奠定了一个良好的基础。

一、工作内容

我是9月6日来到项目部，安排到合约部工作，带岗人是邓经理，由于刚来到项目部，对合约部的部门职责和合约工程师的岗位职责不甚了解，因此邓经理安排我们几个新来的同事先熟悉一下合约管理制度和项目部的公共盘，就这样两天的时间很快就过去了。在这两天时间里，看到比我们早来的同事们个个都在忙碌的工作，我却无从插手，一无所知，这两种状态的比较使我倍感压力，此时我就下定了决心，一定要尽快熟悉自己的业务，在最短的时间内进入工作状态。

- 1、临建工程招标文件(草拟)的编制；
- 2、临建工程投标单位名单的确定和发放招标文件(邮件形式)；

- 3、临建工程投标文件的收集和临建工程清单比价表的编制；
- 4、临建工程议标(共三轮)和会议纪要的编写；
- 5、临建工程入围单位的考察以及考察报告的编写；
- 6、临建工程定标报告的编写；
- 7、整理、填写万象城土建劳务分包商资格预审名单相关信息；
- 8、收集、整理土建劳务分包商资格预审表和相关资料；
- 9、编制土建劳务分包商约谈日程安排、参加约谈会、记录约谈内容；
- 10、参加土石方分包合约协调会和交底会，并编写会议纪要。

以上内容是我这段时间的主要工作内容和成果，在邓经理和同事的帮助下我逐项的完成了安排的工作任务，并通过工作任务的逐项完成使我渐渐的熟悉合约部的部分部门职责和主要工作内容，这也为我尽快熟悉业务起到了很好的作用和铺垫。

二、工作感悟

如果要用几句话来概况这一个月来的工作感悟，对我来说可以归纳为：这一个月是兴奋的一个月，是迷茫的一个月，是摸索的一个月，是劳累的一个月，更是收获的一个月。

- 1、主动的去工作，完成心智模式的转变。从懒散的学生时代进入到快节奏的职场，这个过程需要在心态上完成一个非常大的转变，也就是心智模式的转变。这一点在这近一个月的工作中也是体会很深，每当领导交给一项工作任务时，需要我们这些新员工做的不仅仅是执行，更多的是思考，思考通过

何种途径和方式来更好的完成这项任务，而不仅仅是为了完成交给的任务而工作，更不能忽略工作的质量。因此，学校的这种填鸭式教育、学生被动学习的方法在华润这种强调业绩导向的理念下是行不通的，需要我们更多的去思考、去创新。

2、强有力的执行力是组织有效运行的基础和保障。在《管理学》和训练营期间接触过很多这方面的学习和培训，但当时只是有个概念性的认识，理解不深，通过这段时间的工作，对此已经有了一个初步的认识，如果领导安排一项工作，员工没有在规定时间内完成或者没有按照约定的程序完成，势必造成返工和工作效率的降低。对于整个组织系统而言，如果这种事情多次发生，或许会对组织造成不可估量的损失。

3、要敢于面对挑战和挫折。我认为这一点对新员工来讲是非常重要的，作为一名新人进入一个新的工作环境，并踏入工作岗位，对他来讲几乎一切都是陌生的，每一份工作内容几乎都是一个新的挑战，这一点，我是深有感触，也是颇有收获。刚来不久邓经理就安排我协助张工编制万象城项目临建工程招标文件，由于张工比较忙，他就安排我自己先编制，说实话，当时我是非常紧张的，因为对于开展这项工作没有任何的头绪，更是怕自己职业生涯的开始就是一个败局。每个人都有这么一种心理——做自己熟悉的工作，而正是由于这种心理造成很多人败给了自己，没有突破自己就不可能取得更大的进步，也正是我突破了我胆怯的心理，我才顺利完成了领导交给的工作任务。

4、多学、多问、多总结，才能有所提高。来到青岛项目部，感觉自己脑海一片空白，在课本中所学的知识似乎毫不适用，华润建筑所特有的先进的管理理念和经营模式更值得我们这些年轻人去多学、多问，这种大型复杂的综合体项目可以带给我们很多的学习机会，这就要求我们这些新员工去多向前辈学习。在日常的工作中，尤其是工作伊始，我感觉在完成工作的同时更要去学习，不仅学习其他万象城项目总包管理

的经验，更要多问几个为什么，在完成工作后要及时的比较和总结，只有这样我们才能真正的提升自己的工作技能和管理技能。其中，通过9月27号朱总亲自批阅我写的《万象城与部分悦府项目土石方合约交底会会议纪要》，并作出细致讲解的过程中我反思了很多，也学到了很多。

5、任何一项工作都必须认真面对。工作无论大小，都需要我们去认真的面对，并细致的完成每一项任务，这对于我们这些新员工养成一个良好的工作习惯打下坚实的基础。“不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海”、“千里之堤溃于蚁穴”，这就要求我们必须全力以赴，努力做好任何一项工作，不能因为新员工就可以降低工作标准和要求，尤其是合约管理工作，更需要仔细、认真，容不得半点马虎。

6、工作要有计划，学会时间管理。加入华润建筑，尤其是来到合约部，让我体会最深的就是编制各种招标分判工作的时间计划和日常工作计划的安排，以及pdca在其中的无形应用，这一点需要我去努力学习、提高。

以上几点浅显认识是我这一个月来对工作的感悟，需要更多的时间和工作来锻炼自身的能力，现在还只是一个开始，有更多的挑战和挫折需要我去面对和克服。

三、工作困惑

来到项目部的一个月，在取得收获和成就的同时也面临一些工作上的困惑：

1、公司及部门中重要工作流程的培训和学习。因为，如果要我们凭自己去发现、探索固然印象深刻，但我们会用更多的时间且效果不一定好，如果公司拿出一定的时间让比较熟悉公司和项目部工作流程的人员来给我们新员工进行一个交底，这样效果可能会更好。

2、项目部信息管理不够严谨。在公共盘中，有些需要统一编码的函件比较凌乱，没有专门的工作人员负责管理，在编码和文件存放位置上容易出现问題。建议可以学习一些信息管理较好的公司的做法。

3、如何能效率更高的完成工作，减少额外的工作。因为在有些工作的完成过程中，需要反复好几次才能真正完成，这样势必会造成在规定的时间内不能有效完成工作任务，从而必须通过加班或其他时间来完成工作，需要我们更多的去思考，去改进工作方法和途径。

以上三个大的方面是我对本月的总结，我相信通过自己的努力和坚持，在公司领导和项目部同事的帮助下，能够在较短的时间内很好的融入工作，不断提升自己，为华润建筑的事业贡献自己的一份微薄之力。

单晶操作工个人年度总结篇二

8份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，接单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。8月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。对于生产上的采购材料，除了客观原因(如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等)之外，基本都能即使到位。

二、值得肯定的地方 (1)采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。(2)与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。(3)在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

三、工作中出现的问題 (1)材料在采购回来后，跟财务部门

沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。(2)在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

四、解决的办法 (1)对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。(2)库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。(3)对于有计划外的`交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

五、本部门的工作思路和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。相信采购部工作将会有更大的突破和改善！

单晶操作工个人年度总结篇三

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。

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。

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。

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。

单晶操作工个人年度总结篇四

转眼之间2022年_月份即将过去了，在_月份的工作中快乐有烦恼，有欢笑也有感动，有收获也有疑问。

在这一个月里，我的进步是直线向上的，缓而不慢，细而扎实。因为作为一个客服人员，我深知基本功要做好做实，微笑要留住，礼貌要恰当，耐心要保持，这些非一日之促成。这个工夫是细水长流，着急不得，不近功也不能急利。于自己的成长有更好的磨练。做客服，人说“这是在做吃力不讨好的事”。确实，客服需要处理的事有时是那么琐碎，每天忙忙碌碌，每天都会碰到各种各样的客户，礼貌的，粗鲁的，感谢的，生气的，讲理的，不讲理的，打错电话的……刚开

始的时候，每天的情绪也会随着碰到的事情，碰到的客户而改变。被客户骂了两句，心情变得沉重，笑不出来；被客户表扬了，马上轻快起来，热情而周到。想想这是很不成熟的表现。所幸我得到周围很多同事们的帮助，使我慢慢成熟起来。用户真诚的道谢和满意的笑声使我体会到了自己的价值。

在初接电话，对客户所提出的问题，我不敢轻易做出回应。但很快，我便意识到除了有热情的态度之外更应该有丰富而扎实的业务知识，才不致以使自己没有足够信心来正确回答客户的问题。公司每日的早会，让我抛弃了懒惰；公司的企业文化，让我为此而奋斗，而努力；公司的制度，在一天天的完善，员工的素质在一天天的提高，我相信，__的明天会更好！

经过这短时间的磨练，我深深的认识到，做一名客服人员绝不是单纯做完一件事。要把一件做好，考虑周全，拿捏准了，这是要费工夫去努力的。所谓为客户着想，替客户分忧，达成客户心愿，绝非口上那句“先生，您的心情我能理解”就可以完成，而是需要我们具有敢于承担责任的责任心和善于分析和处理的判断力和执行力才能真正为客户完成心愿，提升我们公司的服务质量和形象。这对于每个从事客服行业的人来说不论在体力和智力方面都是一个挑战，然而这样的挑战使得我的人生变得精彩而充实。

平凡的客服，不平凡的事业。我的经历是平凡的，做的事也很平凡，但每个时间阶段的工作所得，所思考的，所感悟的都是无价之宝。