

建材实训总结(优质6篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

建材实训总结篇一

为了更好的开展整治工作，我镇整治小组掌握了本辖区建材生产企业、销售门市部的基本情况，制定了《回龙镇建材企业基本情况统计表》，以及《回龙镇机砖生产企业驻厂质量、价格监督员详情表》，建立了较为完善的建材管理档案。

我镇专项整治小组认真确实地开展本次工作，先后走访石庙、朝中、回龙片区各建材生产企业、销售门市部，并对其生产质量和产品质量进行了严格监督检查，使本次整治工作覆盖率达到100%。

在第一阶段的工作基础上，通过整治小组对各生产企业的监督检查和企业自行检查，存在安全隐患的生产企业现已进行了有效整改。在第一阶段的检查中，部分生产企业未制定较完善的销售台帐，在专项整治小组的指导下目前也有所改善。针对回龙镇新型页岩墙材厂等尚未张贴《德阳市人民政府关于整顿治理建材质量的通告》及《建材质量承诺书》的企业和经销商，装箱整治小组工作人员进一步督促并协助张贴。为了更好、持久的完成的建材质量的监管工作，我小组建立健全了建材质量监管的长效机制，为今后的监管工作打下了坚实的基础。

(四) 与建材生产企业、销售门市部签订建材质量承诺书

在对各生产企业和销售门市部第二阶段的深入检查的同时，

与各建材生产企业、销售门市部签订建材质量承诺书也是本阶段工作的主要任务和目标，让生产企业和经销商进一步学习生产安全的重要性，并要求他们认真履行承诺书中的各项义务。该承诺书一式两份，生产企业和经销商自留一份，政府部门存档一份。

整治工作中，专项小组对个别企业新出现的安全隐患，针对朝中国伟机砖厂和朝中峰州机砖厂存在的危房、以及石庙伟业砖厂可能存在的山体滑坡隐患，当场派发《限期整改通知书》，责令其及时进行整改；对极少部分未能完善销售台帐的企业和经销商提出进一步的要求。

经过镇专项整治小组的努力、广大群众的积极监督举报，目前我镇建材市场未发生建材质量违法乱纪现象，为消费者提供了健康的市场秩序，确保了灾后重建工作安全、有序的进行。

建材实训总结篇二

- 1、千方百计完成销售任务；
- 2、广泛收集市场信息；
- 3、严格遵守公司各项规章制度；
- 4、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 5、完成领导交办的其它工作。

(1) 在业务工作中，首先熟练掌握产品知识，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。

(2) 养成学习的习惯;

销售人员销售的第一产品是销售员自己;每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识,这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识,才有多大的格局。这方面自己还必须不断的学习,这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习,不断的充实自己!

(3) 具有责任感;

不断锻炼自己,提高自己解决实际问题的能力,并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感,积极、热情、认真地对待每一件工作!

(4) 善于总结与自我总结;

所以我必须不断完善自我。

建材实训总结篇三

教育实习是师范学校教学工作的一个重要环节,是学生理论联系实际,提高综合素质,成为合格人民教师的基础。20xx年9月29日~20xx年10月19日,我怀着激动的心情,于云南省腾冲县第一中学进行了为期约两个月的教育实习。这次的实习经历在我即将迈出学校大门,步入社会的特殊时期写下不平凡的一页。通过两个月的实习,让我感触良多,也收获颇丰。通过实习,让我初步掌握了从事教育教学工作的基本技能,学会了对学生进行思想教育的方法和手段,也深深体会到了作为一名光荣的人民教师,尤其是从事中学教育的一线教师的艰辛和不易,对教师这一神圣的职业有了更深刻的理解和认识,也让我更加坚定了从事人民教育事业的思想。

实习对象简介

xx县第一中学创办于xx年，至今已有95年的办学历史，是云南省一级二等完全中学，校园占地面积154062平方米，现已形成高初中分部分区域办学的教学模式，现有60个教学班，其中高中42个班，初中部19个班，在校学生3969人。现有教职工250人，专任教师229人。其中特级教师6人，高级教师55人，一级教师71人。国家级骨干教师和学科带头人6人，省市县骨干教师和学科带头人20人。学校拥有雄厚的师资力量和先进的教育教学设施，是一所有着优良办学传统的学校。我是到高中部进行的实习，具体实习班级为高一334班和高一335班，实习科目为语文，实习指导老师是张艳云老师。

实习阶段

（一）准备阶段

1、听课

我在听了指导老师张老师的两节课后，让我佩服不已。通过听课，不仅吸取了老师优秀的经验，还真正地感受到了现在中学教育与我们那时接受的教育差别。一方面，是教育观念，由“师者为大”的关系变为“教学相长”。另一方面，是教学方式，由“灌输”变为“主动获取”。从这节课中可以看出老师都是很多辛苦的，为了上好每一节课，让学生认为枯燥的书本内容变成是生动的科学知识，让他们感兴趣，老师们都要花上几倍的时间来备课。从那时起，我就下决心一定要和李老师一样做个有心的教师。

2、备课

在明确了教学进度及教学任务后，我在张老师的指导下进行了教材分析，备课，试讲，评课，自我总结等过程。我认为这是实习期间最辛苦的一个阶段，我们必须认真钻研教学大纲、新课程标准和课程内容，掌握教材的精神实质。

在此基础上，我要查阅大量的相关资料、组织教学内容、制定应对突发状况的策略、试讲、反思、修改等等。总之，一定要“看的广，想的全，说的清，练的多，,,,”。在这段时间，我不论任何时候都在思考这些问题，不断的修改教案，也曾因此失眠过。但是欣慰的是我的教案最终得到了指导老师的好评。

(二) 教育实习阶段

该阶段即实习的工作内容。

实习工作内容

我实习的基本内容包括三部分：课堂教学、班主任工作和教育调查。

1、课堂教学方面

实习期间，我一共备了六份教案，上了十四节课。我认真对待每一节课，每节课都是试讲多次，经指导老师同意后才上讲台。由于准备充分，上课思路清晰，课堂气氛活跃，基本达到了教学目的与要求。课后查漏补缺，认真分析，努力解决学生在学习过程中易错难懂的知识点。在教学过程中，也发现了自身的不足，如在教材的挖掘程度上还需努力。这反映出我的理论水平还有待提高，还需要积累更多的经验，不断提升自身素质。

回想第一次登上讲台的时候，当我走进教室时，掌声四起。我第一次感到为人师长的骄傲。第一次站在讲台上，直视着一双双眼睛，我的心怦怦直跳。但同学们信任的眼光，完美的配合，使我紧张的心放松下来，轻松地完成了第一次讲课。就连平常总是上课捣乱的男生也告诉我说：“老师你讲得真好，我听懂了！”就在那一刹那，我真正爱上了教师这个职业。指导老师评价我的课上得较好，教学态度好，教学基本功好，

上课很受学生欢迎。

2、班主任工作方面

做一名好的班主任的确很难。不但教学工作复杂而又繁琐，而且还要管理好整个集体，提高整体教学水平，同时又要顾及班中每一名学生，不能让一名学生落伍。这就要求教师不能只为了完成教学任务，而且还要多关心留意学生，经常与学生交流，给予学生帮助，让他们感觉老师是在关心他，照顾他。一个班级就像一个大家庭，而班主任就是这个家庭的家长。在注重教学工作的同时，也要努力地做好班主任的工作。对于班主任交付了一些工作任务，我都按时认真的完成。早上去看他们早读，课间操，晚上晚修前到班上去维持纪律等等。在这同时，我有了一些领悟，要做好班主任就必须要多一点了解学生，关心学生，信任学生。在这一个多月的班主任实习中，我逐渐记住每一个学生的名字，并初步了解他们的性格，特长以及优缺点，这是作为一个班主任的基本要求。关心学生就不但要关心学生的学习，生活以及思想情感，而且也应该相信学生的能力，让他们有发挥个人的空间。但信任不等于放纵。所以我注意把握了一个度，多与学生沟通，从心了解学生，做好学生的思想工作，与学生打成一片。而我在上课时，经常要求他们上课要有上课的样子，一定要认真听课，下了课我们可以有说有笑。但是这就要求我们在学生面前保留一定的严肃。

虽然班主任工作辛苦与繁琐的，但是每天早上来到班上看到学生的时候，我就情不自禁地想起当年的我为了考上理想的大学在那里奋斗着的情景。这就让我充满了动力继续迎接新一天的工作。而我又从原任班主任那里学习了班级管理方法和学生教育方法，这是以后当班主任的一笔宝贵的财富。

3、教育调查方面

在教育调查方面，我主要关注学生学习兴趣这一块，包括学

生对学习的态度、学习的目标、对学习的期望以及学习中的负担、以及学生的业余爱好。调查方法主要是通过问卷调查，以及询问代课老师和学生本人等。通过这次教育调查，我对中学生的学习状况有了一个基本的了解。并对调查结果进行了分析和反思，我相信这些信息对于我以后从事中学教学工作也会有很大帮助的。

实习体会

1、自身专业知识务必丰富扎实。

常言道，要给学生一滴水自己先要有一桶水。只有不断地学习，汲取更多的知识，做到“腹中有货”，才能胸有成竹地去面对学生，满足学生们无穷的求知欲。同时，要注意这滴水的质量。当好一名老师，一定要有扎实的基础知识，要有牢固的基本功，对每一个基本的知识点，都最好要做到既知其然，也知其所以然。只有这样才能给予学生真正需要的东西。作为一名传授语言的教师，在培养学生语感的同时，还要能解释各种常见的语言现象。

2、工作中既要诚实谦虚，又要主动积极。

记得还没进入实习学校校门的时候，老师就再三跟我们强调，一定要保持谦虚的态度，虚心向原任老师们学习。正是由于我们的诚实谦虚而要主动积极的态度，很快我们就赢得了原任班主任与科任老师的信任。原任班主任不仅放手将班上的各项日常工作的管理及各项活动的组织交给我们负责，使我们真正得到锻炼，而且在教学上也尽量给予我们帮助，如提供手提电脑等。科任老师也支持我们大胆尝试新方法进行教学，使我们有机会将学到的新方法、新理念应用到实践中。课后还一同和我们分析研究，探讨其科学之处与不足，寻求改进的方法，使我们的教学水平真正得到了提高。

3、认真备课，做好教学反思。

备课，是教师重要的基本功，也是教师的职责和应遵守的规则。因而，作为一名教师不能不知道如何备课，不能不研究备课艺术。备课是教学工作中一个极为重要的环节。讲什么？怎样讲？事先都要周密考虑，精心设计。教师好比导演，如果对剧本不了如指掌，对演员不彻底了解，也就不会导演出内容生动、剧情感人的好戏来。教师只有对教材内容、教学对象、教学方法经过深思熟虑，了然于胸，才能把课讲得妙趣横生、引人入胜。备好课不仅是讲好课的重要前提，是提高教学质量的基本保证，也是教师不断丰富自己教学经验和提高文化水平、专业知识、业务能力的重要途径。备课时，不仅要备教材，还要备大纲，应该多方面收集材料，仔细地钻研教材，然后对教材进行分析整合，使知识的输入更具整体性、系统性，适合重点中学程度较高的学生。

教学反思是教师执行课时计划后的及时总结，是课堂教学中成功与失败的体现，是教师及时调整教学方法、改进教学措施的重要依据。通过写教学反思，可以不断地积累素材，反思得失，寻找良策，从而有效地提高教学质量，也达到了深化思维、自我完善、自我超越的目的。它既有利于学生的学习，又有利于教师教学水平的提高和教学经验的总结、积累，是整个教学过程中必不可少的重要一环。

建材实训总结篇四

20xx年在xx办的工作职责主要负责监督抽检、委托建筑材料、录入抽检资料□xx站监督材料抽检数据统计汇总。本人及时细致的完成每一张抽检记录表，抽检样品的详细资料（核对进场报审表、厂家资料、进货单、检测报告），认真核对现场取样材料的数量、材料的完整性，抽检委托单和样品的委托，确保无误高效的委托建筑材料样品。

- 1：配合xx站安全专项抽检材料的委托。
- 2：统计汇总xx站全年抽检数据资料及报告的发放。

与xx站及xx各部门同事的工作协调上，做到互相理解、互帮互学、真诚相待，建立了友谊，也获得了许多有益的启示。我深知成绩的背后有我们xx办全体人员的共同努力和辛勤的汗水。今后，我会更加的努力，不断提高自己的专业知识水平，更好的完成领导安排的各项工作和任务。拓宽思路，深化细化本职工作，我仍然会以平常之心对待不平常的事，勇于进取，一如既往地做好每一件事情。

建材实训总结篇五

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学__方略、__和公司工作会精神、__省__公司关于节能减排的规定等文件资料、__董事长和__总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读__大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《__电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

(一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《__司监控中心后期建设思路__x营销监控中心运行管理制度》、《__公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《__电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《__公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

建材实训总结篇六

春华秋实，夏去冬来。在上级领导的正确带领下，我按照年初制定的总体部署和工作要求，以“客户至上”这一服务理念为主线，坚持高标准、严要求，在直接面对客户，为客户提供服务时，用真诚对待客户群众，热情周到，文明礼貌，规范操作，快捷高效，忠实履行岗位职责；回首过去、展望未来。不管从事前台、行政，还是销售工作，都让我学会了以求真务实的态度对待工作，以豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中领略到了服务的魅力，体会到了“以客户为中心”的真正内涵。

一、夯实基础工作

作为一名销售人员，在工作中，我能尽力发挥我“管理就是服务，创新就是超越，工作就是奉献”的人生宗旨，用积极阳光的心态，在自己的岗位上认真履行自己的职责，为我们x汽车的发展做出了应有的贡献。

(一)不断学习，增强责任心。在工作之余，我认真学习了有关汽车销售方面的知识，通过学习，我深刻认识到了工作无小事，我明白任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。

(二)关注动态，把握行业信息。随着汽车行业之间日趋严酷的市场竞争局面，我知道，信息就是效益。因此，我密切关注行业动态信息，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。通过市场调查、业务洽谈等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道。

(三)调整策略，适应市场变化的销售模式。销售的命脉在于市场，而市场的命脉是变化。在工作中，把握市场命脉，就是能有应对市场变化的策略和措施。我在上级领导和同事们的支持帮助下，能适时根据市场变化调整销售策略，个别情况个别对待，只要是有利于我们利益的，不论大小，我坚决

运作，尽全力使它能为有效的订单。

二、爱岗敬业，以大局为重

作为一名汽车销售人员，我深切地明白“客户至上”的道理，尤其对我们面对的客户来说，规范而细致的态度不但可以促进客户消费，还可以有效提升我们的品牌。我在工作中时刻严格要求自己，规范每一个细节，用细心、耐心、用心，做到了“腿勤、手勤、口勤”。

三、狠抓服务，提升形象

细节决定成败。因此，我注重服务态度、服务技巧和服务水平，充分发扬了优质服务的的专业精神，用专业礼貌用语、服务态度，调动和激起顾客的购买欲，有一句话说：“服务源自真诚”。做到这一点，才能够达到“以我真诚心，赢得客户情”。我用真诚去赢得更多的空间和商机，通过这一系列地规范和统一服务，从而提升了我们的形象。

四、务实进取，团结协作

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。在工作中，我以正确的态度对待各项工作任务。同时我也一直都非常注重与同事们之间的关系，善于调动和发挥大家积极性和创新性，努力营造一个和谐高效的工作环境。因为我相信“团结就是力量”。只有团结，我们才能凝心聚力，整合力量，做好事情。

天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物。我理解这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到，今后，我要继续加强学习，掌握做好汽车销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为x汽车的发展，做出我应有的贡献。