

2023年电力领域工作总结 电力营销工作总结 总结(大全7篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

电力领域工作总结 电力营销工作总结篇一

- 1、售电量：售电量完成9045万kwh□比去年增长9.3个百分点。
- 2、线损率：配网综合线损完成4.3%，比年初中心下达的线损指标6%，下降1.7个百分点。
- 3、售电均价：综合售电均价为525.25/千千瓦时，比年初中心下达的指标增长4.85个百分点。
- 4、电费回收：当年电费回收率完成99.64%，旧欠电费回收率完成99.70%。

安全生产是电力企业不变的主题，更是干好各项工作的重要保证，我班始终把“安全工作放在重之又重的位置，从抓组员安全教育入手，培训员工操作技能，落实安全责任制，加大考核力度，从而提高了组员对安全生产重要性的认识。从思想上牢固树立了“安全第一”方针。

- 1、认真开展安全活动，加强职工安全思想教育。

为了提高组员对安全生产重要性的认识，一年来我班一直坚持每周一次的安全活动，从未间断过。每次安全活动不仅仅

是及时学习安全事故通报，更重要的是分析事故发生的原因，从中吸取教训。使每位班员清楚的认识到的危害性，清楚的认识到的安全工作不容忽视。从思想上牢固的树立“安全第一”方针。

2、按时开展安全培训，不断提高职工安全思想意识

为了加强工作人员安全方面的知识，我们按照年度培训计划，适时对职工进行安全培训，在春季大检查前进行《电业安全工作规程》考试，十月底进行了新《电业安全工作规程》学习并经考试合格。同时在日常工作中，及时对工作人员进行安全教育，使工作人员不断提高安全自我保护意识。

3、严格规章制度，杜绝习惯性违章

为了保证安全生产，我们要求每位工作人员必须严格规章制度和规程规定执行，坚持杜绝习惯性违章作业，对工作不认真者，严格按照经济考核的规定进行处罚。加强对车辆的管理，补充完善了车辆管理规定，严格了出车纪律，杜绝了交通事故的发生。

4、加强客户的安全用电管理，确保电网安全运行

客户的安全用电直接关系到客户的经济效益，也影响着电网的安全运行。今年，因客户责任引发了电网越级跳闸事故，给客户和我公司造成了一定程度的损失，所以加强客户安全用电管理是一项非常重要的工作。为此，我们依据相关安全管理规定，要求10kv专线客户加强设备线路的巡检工作、采取有效防止小动物入室的措施，并定期对这些用户进行检查及时有效的处理缺陷，做到客户的安全管理可控、在控。协助和督促10kv客户建立健全内部安全管理制度及资料，使客户的安全管理工作有章可循、有据可依。通过大量的工作，使客户的安全用电水平有了较大的提高。

1、采用合理的管理模式，有效降低线损

通过采用组包线，人包变的管理模式，把线损指标任务分配到人，线损指标完成情况直接与工资挂钩，有奖有罚，有效提高组员的积极性，降低了线损。

2、加大用电检查力度，更换不合格表计

从年初开始加大用电检查工作力度，杜绝了“三电”情况的发生，并禁止“跑、冒、漏、滴”情况，一年来共查出窃电户7户，追回损失4.98万元。查出表计烧坏90户，及时更换到期表计359块，其中包括高压用户表计70多组。

3、维护档案，保证营销系统统计数据的准确性

用户档案准确与否关系到线损统计的准确程度，年初我班发现客户档案和营销系统中客户参数的混乱，致使统计数据误差是造成各条配网线路线损率不稳定的主要因素，在中心领导的支持下，我班协同其它各班组对所有的客户档案进行了核对、维护，并针对过去相邻线路用户档案混乱这一情况，到现场对这部分用户进行了逐一核对，保证了统计数据的准确性。

4、采用摸底排查法，有效降低线损

年初开始我班要求组员必须对自己所管辖的台区和客户情况有一个最真实的了解掌握，对每个台区每个客户的用电负荷都要了如指掌、胸中有数。一旦线损升高，我们就可以通过每个客户的月度电量的增减幅度，对问题的出现有一个较为准确的判断，从而进一步深入细致地对客户进行摸底排查，同时也能查出许多隐蔽较深的问题。

电力领域工作总结 电力营销工作总结篇二

20xx年，在区委、区政府的正确领导下□xx区建设健康城区工作以党的十八大精神为指引，紧紧围绕建设“富强、秀美、文化、和谐新拱墅”目标，坚持“一二三四五健康我行动”特色主题，深化爱国卫生运动，打造健康环境、构建健康社会、传播健康文化、培育健康人群，提升“健康拱墅”品牌。在上级业务部门的悉心指导和各街道、成员部门的共同努力下，圆满完成各项工作任务，取得了新的进展。

出台方案，部署任务。广泛征求各方意见，确定“健康环境提升、健康社会和谐、健康理念强化、健康服务优化、健康基础培育”五大行动25个项目，由区委办、区府办行文印发，明确职责，分工合作。

健全制度，完善机制。印发“健康城区建设工作计划”，“健康单位建设安排”和“唱响健康四季歌”活动要求，引导各街道落实健康城区建设工作。继续以“爱国卫生、健康城区工作任务书”的形式，将重点工作落实到每个成员部门，将人员经费和重点项目列入街道公共卫生综合考核。

按照“务实、亲民，协作、创新”的原则，以“春意盎然倡健康、活力盛夏促健康、金秋送爽赢健康、冬日暖阳享健康”为主题，贯穿全年开展“唱响健康四季歌”活动，不断扩大健康工作覆盖面、惠及面和影响面。

期间，通过建立减重qq群、微信群、社区医生帮忙等形式，传播减重知识，提高减重成效，使得“管住嘴，迈开腿”的健康生活理念深入人心。开展“吃出健康”生活方式行动。围绕健康饮食，深入社区开展“管住油瓶子控制盐罐子”健康讲座；举办首届膳食营养科学指导暨烹饪大赛，10个街道组队参赛，倡导“美味和健康”一样重要的健康烹饪理念。

组织“洁手防病”主题宣教活动。10月15日全球洗手日期间，

专门制发手卫生核心知识ppt、视频和“洗手六步法”电子版等内容，举办手卫生知识宣教师资班，开展“洗手健康在校园”系列活动，以“1+6”带动整个家庭养成勤洗手、正确洗手的好习惯。活动还覆盖到辖区各级医疗卫生单位和大中型餐饮企业。参与式培训推进社区慢病管理。全市率先举办慢病管理参与式培训，突破传统的“填鸭式”教学，由老师点拨引导、答疑解惑，学员主动参与、分享交流。在25个社区健康小屋试点开展，办班46期，受益394人，为社区居民慢病自我管理注入新的内容。

“双推双提升”建设健康单位。在“卫生先进单位”和“健康单位”中同步推进卫生工作，同步提升健康促进理念。新增健康单位建设点16家，新创区级健康单位20家、xx市健康单位4家、健康市场3家、市无烟单位8家，申报浙江省健康促进金牌学校2家。米市巷街道社区卫生服务中心申报为xx市首批健康单位示范点，上塘大关社区卫生服务中心荣获who健康城市合作中心健康单位称号。在建新小学建立浙江省首个爱眼健康教育基地。

今年以来，我区结合xx市万名家庭健康管理员培育和市民健康知识大赛等活动载体，深化健康教育“五进”活动，不断加强健康促进和教育工作，一位市民最终获得全市健康知识大赛总冠军。调查显示、20xx年xx区居民健康知识知晓率、健康行为形成率、健康技能掌握率分别为、，，比去年分别提高个百分点。

始终坚持多部门合作、社会广泛参与的工作实践，部门合力，各司其职，“健康拱墅”建设不断推进。

区文明办持续深入公民道德宣传实践活动，开展“最美拱墅人”和拱墅道德模范学习宣传活动，加强最美社会宣传营造。区总工会启动外来务工人员eap（心理援助计划），开展职工医疗互助，深化帮扶送温暖工程；开展技能竞赛和比武，提

升职工队伍素质。团区委推进文化志愿服务，深化“运河小蒲公英健康成长计划”，助力未成年人心理健康教育。区妇联开展“百场家庭教育知识进家庭”活动，深化“五好文明家庭”创建，强化家庭生活垃圾分类宣传。区公安局坚持“以打开路、以打促防”工作理念，强化滚动排查、评估研判和应急处突措施，确保社会稳定；开展“健康警营”建设，引导民警“快乐工作、幸福生活”。区科技局推进科普资源开发和科普基础建设，实施运河科普视界“十百千”工程，推动“社区科普益民计划”，不断提升公众科学健康素质。

区教育局以培养“健康的人”为目标，突出抓好卫生习惯教育活动，制度保证学生“每天体育活动一小时”，积极推进浙江省健康促进学校和“xx市红十字示范学校”创建。区人社局深化失业预警干预机制，以创建充分就业城区为主要目标，推动公共就业服务均等化发展。区民政局开展“全能社工业务技能大比武”和功勋社工评选活动，建立xx区数字社区“15982”社会管理服务体系，探索建立十余种特色社区建设模式，加快我区第二次全国和谐社区建设示范城区创建。区残联举办百场万人康复知识进社区，完成600名残疾人及其亲属和社区居民的免费教学任务；落实小康工程项目，为5000人次免费康复服务。

区卫生局开展国药养生大讲堂系列活动，提高中医健康教育覆盖率；开展“智慧医疗”建设，初步搭建xx区区域卫生数据交换平台；全市率先开展重点慢病患者率调查，聘任首席慢病管理医生23名，建立慢病联合诊疗中心8个，高血压和糖尿病管理率分别达到和。区红十字会推进急救救护知识“五进”活动，普及培训39次，受益人数2171人；完成为民办实事救护员持证培训21期，599人获救护员证；在11所中学开展中学生救护培训，传播健康和急救技能。

区文广新局全面实施文化“双百双十”工程，引导社会力量参与公共文体服务；举办第七届新年运河健走活动□20xx半山

运动嘉年华、区第二届全民健身社区运动会□20xx中国龙舟公开赛总决赛等一系列活动，使广大群众树立“我运动、我健康、我快乐”的健身理念。区人口计生局启动“生育关怀聚真情”连心家园项目，开展“五关怀”，为特殊计生家庭送去真情温暖；开展幸福家庭“一街一品”特色亮点创建行动，全面实施家庭健康促进计划。环保拱墅分局开展半山北大桥环境综合整治，对11家违法企业进行行政处罚，推进“九大工程”，开建6个农村生活污水处理工程，深化生态宜居区建设。截止11月27日，空气优良天数□aqi□222天，空气优良率。

各街道在完成上级下达的任务同时，凝智聚力，因地制宜，大力开展建设健康城区的生动实践。上塘街道在拱宸社区试点建立老人健康监护、事务管理、社工管理、社区安防等功能为一体的智慧社区；在假山路社区健康小屋成立糖尿病自我管理小组，提升辖区健康氛围。祥符街道开展“洁手防病救护傍身”主题培训，把建设健康单位扩大到幼儿园。

康桥街道成立社区健康联盟，推进全民健康生活方式行动；完成西杨新开河和独城公园两条健身路建设。半山街道举办为期一个月的“活力半山”金秋文体节，开展乒乓球、羽毛球、登山比赛、排舞大赛和“发现最美半山”摄影、书画展等活动，丰富辖区居民文体生活。米市巷街道深入打造“养生大讲堂”品牌，开展“健康教育进楼宇”、“养生游”等项目，丰富健康促进活动载体；在夹城巷、沈塘桥社区增设了社区健康小屋，社区慢病自我管理全区评分第一。

湖墅街道将流动人口管理和社区准物业纳入智慧社区建设，创新社会管理；珠儿潭社区健康小屋工作扎实。小河街道成功举办第23届“小河之春”群众文化艺术节和第12届“久久”长寿宴，发挥健康文化影响力；开展“社工工间操”观摩交流赛，丰富社工健康文化。拱宸桥街道以养老工作“六有”理念，提升社区健康小屋服务内涵，得到多家省级以上媒体肯定性报道。和睦街道坚持和睦大讲堂、社区小广播、和睦院报等载体，扩大健康传播效果；和睦社区健康小屋志

愿者服务5年如一日，真情奉献，广受欢迎。

大关街道组建“幸福大家园”居家养老服务中心，为空巢、独居、失独家庭提供家政、配送和医疗慰藉服务，探索养老模式，为健康社会添彩。

触者做好流行病学调查和医学观察；处理和消杀社区发现的死禽130余只；出动866人次做好辖区内农贸市场、花鸟交易市场、活禽交易点的消杀工作；发放20余种7万5千余份的宣传资料，开展讲座、培训36场。我局被评为全国人感染h7n9防控工作先进集体。

电力领域工作总结 电力营销工作总结篇三

近几年来由于新知识、新技术、新工艺不断出现，为使自己在工作上游刃有余，我不满足现有的知识，先后自费购买了《铁路电力安装标准》、《电力线路》、《电力技术问答》等书籍为自己充电。一有时间，就一头扎进书的世界。由于我刻苦钻研，学会了许多原来不懂的东西，脑海里储存着大量的业务技术信息。工区的技术图纸，随便翻到哪一页，可以滔滔不绝地说上半天，给一张白纸，五分钟可以画出任意区间的供电示意图。管内供电线路上，哪些区间是重点防洪地段，地方高压线跨越我们贯通线哪个区间几号杆，抢修车抄乡间小道可以进入哪个区间几号杆……过硬的业务使我在工作中如鱼得水。去年管内出现的几起险情，判断得如此准确、出动得如此迅速、恢复得如此快，都得益于我丰富的业务知识，扎实的技能功底，非凡的应变能力和超强的组织能力。我不满足于自己学好技术，还带动大伙们学，手把手地教，所做工艺如同出自同一人之手，每次检修，我都要把工作内容列出来，让大伙讨论最佳作业方案，尽力将自己所掌握的技术和积累起来的经验毫不保留地与大家共享，所带的徒弟都成了工区的业务骨干。

鉴于管内供电设备质量不高，工区决定从巡检抓起，我经过摸

索，提出巡查线路五字要诀“看、摇、测、砍、记”，凡是我巡过的区间，短期都不会发生故障，成效十分明显，大家纷纷效仿我的“五字”巡检法，并在车间各班组得到推广。从20xx年以来，我们工区在车间的每次设备质量评比中都名列前茅。为防止假巡视，我还建议在每个低压联络箱内设置巡视本，要求职工每次巡视都要在巡视上签上巡视密码，通过这样的方法，班组及时发现导线断股、散股4起，瓷瓶裂纹3起，线夹开裂5起等设备隐患，并及时得到处理，从而杜绝设备故障发生。

积极开展电力生产季节性工作。针对工区在电力生产工作中存在很大的盲目性，我根据电力生产具有很强的规律性这一特点，结合本工区设备分布情况，按月合理安排生产计划并认真组织执行。一年下来，高标准完成全年电力生产任务，安排布置年度重要的节假日、重大政治活动、暑期、汛期保供电，这些工作的开展，有力地促进了设备安全稳定。

为提高集中修的作业效率，发挥集中修人、材的最大效能，认真抓好修前调查，如实、合理填报《材料申请表》，做到材料不浪费、不遗漏，组织制订了可行整治方案。检修实行记名制，做到人人有职责，事事有考核。从而使整治任务得到细化和量化。通过集中整治，效果十分明显，故障发生率显著下降。去年在段集中修评比中，工区得了第一名骄人成绩。

技术图纸是我们作业施工的依据，我做到及时更新线路图纸资料，并将新旧图纸进行衔接、更新，使图纸资料与现场相符、与设备相符，进一步完善了线路资料，保证了数据真实性，为真正指导生产管理和逐步实现线路的状态维护奠定了基础，提高了工作效率和管理水平。在所有的数据全部输入电脑的过程中，我从中发现旧图纸上的错误达56处之多。

为使事故处理预案达到“切合实际，操作性强”的要求，我协助工区细化完善了《防洪紧急预案》、《非正常条件下供

电方案》、《事故抢修紧急预案》内容，要求人人过关。近两年来，组织工区技术比次，进行大小演练12余次，出动10辆次，150余人次，有效地提高了职工保优质供电的技能。

长期的电力故障处理过程中，使我积累了大量的故障分析处理经验，从而使自己的事故分析处理能力得到很大提高。如前年，配电室反映电压波动大，影响了沿线小站生产生活供电。当时，大家以为是接地故障，都没放在心上，我却上心了，在配电室高压分间里猫了两天，终于查出了故障是铜铝过渡线夹接触不良所致，从而彻底排除了这一安全隐患。

前年，为确保信号电源的可靠供电，段要求对沿线各站接入农电作为备用电源。我协助班组长深入现场实地考察，确定线路走向路经，线径大小，以满足行车信号供电技术要求。调查工作完后我认真编制工程预算，做到人、材效能最大化。经过努力，管内各站农电在最短的时限内交付使用，满足信号供电各方面的要求。谁知没过多久，由于开关材质问题，切换开关故障频繁，大家为这事伤透了脑筋，一时拿不出什么好办法来，我主动承担这一难题的攻关，利用交流接触器对接线线路进行了设计，经过多次实践，达到并超过了原切换开关的技术要求，且造价低，特向车间和段技术室提出了合理化建议并被采纳，随后对所有车站切换开关进行了改造，并在原切换开关箱外加装带有电显示的指示灯，这样便于了解电源状态。到目前为止，农电切换装置还未出现过一次故障，可靠性大大提高了。

总之，在多年的专业技术工作中，我自己利用所学的专业知识在生产中做了一些实际工作，具备了一定的技术工作能力，但是还存在着一些不足。在今后的工作中，自己要加强学习，克服缺点，力争自己专业技术水平更上一层楼。

电力领域工作总结 电力营销工作总结篇四

时光在忙碌的工作中匆匆而过，今年我已经在电力岗位上工

作了5个年头，心中不免有些激荡。回望过去，自己不仅有埋头苦干，忘我工作的憨劲，也有因为工作经验不足而走了许多弯路的苦恼。但一步步的，我成熟了，懂得了怎样才能做一名合格的电力职工。我20xx年九月考入电力大学至20xx年七月毕业□20xx年一月正式进入供电公司工作，分配在电业所管理线路运行及检修工□20xx年三月工作调动到局设计室，担任线路设计与预算工作至今。

将近5年的工作经验虽然不长，但是通过不懈的努力同事们的帮助，我还是很好的完成了自己的工作，并且获得了大量的工作经验。再联系在大学时期学到的理论知识，我总结了一套自己的工作方法。工作时埋头苦干是必要的，但是还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化！从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，开创新篇章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训。

工作调动使我接触到了新的领域，但是作为曾经在基层所站工作来说的我，既是一个机遇，又是一个挑战。在基层所站工作的时候，我积累了大量的实际工作经验。这给我现在的设计工作提供了很多的现实基础。例如如何设计才能令线路工程架设相对容易，如何令供电公司和客户都能够达到最大的满意。

但是我也知道，任何的工作岗位，都需要很多新的知识，所以以后再工作上继续吃苦耐劳、认真、负责，并且向老职工虚心请教，明白工作中的要点，无论什么问题，不管出了什么问题。工作在不同的时间段要有不同的侧重点，这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。我要抛弃个人的利益，把我的聪明运用到学习技术上，把我的能力以团队的形式发挥出来，不搞个人的表现主义，这样既损害公司，也伤害了自己。公司需要有干劲的人，但一个人的力量永远是不够的。只要有能力，大家是有目共睹的，不但要发

挥自己的特长，还要知道别人的特长。用行动证明自己，用成绩征服大家。俗话说：“活到老，学到老”我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社会发展的形势。通过阅读大量的专业书籍是我另一个快速提高自己的方法。时代再进步，技术也在进步，只有不断地学习新的专业知识，才能跟上现代电力的发展，才能使电力系统专业水准提到了一个新的起跑线。

在思想工作方面；工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。

能的发挥积极努力和拼搏奉献。就这样，我从无限繁忙中走过了一年多，又从无限轻松中走进新的征程，尽管我做了大量的工作，取得了一定的成绩，但与上级的要求和一些优秀的职工相比，仍存在一定的差距，我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

电力领域工作总结 电力营销工作总结篇五

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[]xx省xx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xx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》、《营销监控中心运行管理制度□□□xx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)□□

□xx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。

(三)昆明局五华分局试点建设7x24小时数字化营业厅

参与《7x24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调昆明局、云电同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目前7x24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户可以24小时通过全自助方式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

电力领域工作总结 电力营销工作总结篇六

1、今年，围绕安全生产，我们进一步建立、健全了各种规章制度，全面落实各级安全生产责任制。编写下发了配电网安全性评价项目检查表一册；习惯性违章处罚考核办法及习惯性违章事例300例。制定了20xx年度安全指标分解及考核奖罚规定□20xx年安全工作计划□20xx年反事故技术重点措施计划□20xx年安全技术措施计划□20xx年安全用器具、消防器具购置计划□20xx年安全工作重点安排，并实施完成。加大了对规章制度执行情况的监察力度，使安全考核奖罚有章可循；安全工作有计划、有落实；安全防范措施提前做。

2、就四个工种分别编写下发了《危险点预控及安全措施卡制度》；危险点预控措施是预防事故发生的重要手段，是防止

人为责任事故发生的重要举措，此措施要求在各单位在各项工作前对作业中可能存在的危险点进行分析、判断，制定可靠的安全措施并加以落实，变被动防范为主动控制，确保生产现场工作安全。安全措施卡是根据公司安全生产发展的趋势而建立的新的监督与约束制度。使生产运行在安全措施卡的约束下安全作业，是实现生产现场不发生人为责任事故可控、在控的重要途径。从而起到控制危险点和控制违章作业目的。

3、与公司六个基层单位签订了20xx年安全责任书□20xx年消防责任书；与施工单位签定《安全施工协议》；使安全安全责任、消防责切实落实到位；人人身上有责任。

4、下发变电一、二种，线路一、二种，检修一、二种工作票签发人、工作负责人名单；安全领导小组名单的调整通知□xx年，我们针对新设备、新技术、新的“两票”标准，加强了“两票”执行的管理力度。在每次的安全检查中，我们都对“两票”的执行情况进行重点检查。对“两票”的执行进行严格考核；全年共执行变电工作票873张，操作票20xx张，合格率均达到99.6%，千次操作（仅11个110kv变电站）共计126769次；线路一、二种工作票109张，合格率100%未发生误操作事故。确保了生产经营正常安全运转。

5、开展冬季百日安全行车无事故竞赛活动；开展车辆超载、超期、带病上路的治理，保障车辆交通安全，开展各种集体场所消防检查整治工作，确保集体场所消防安全，加强了安全生产整治，落实了安全责任制、日常监督管理，建立了安全生产长效机制，确保整治工作取得成效。

6、在全国安全生产月活动期间，围绕安全生产我们订购了班组学习材料，并督促组织学习。开展了“安全月”板报比赛活动及张贴标语、横幅、电教等宣传工作。将安全警句、标语、横幅就张贴到在变电检修现场、线路施工改造现场。在“119消防日”做了宣传图板，开展了消防演习工作。努力

构建公司安全工作的良好氛围。

7、开展安全知识讲座，监督并参与两期工作票签发人、工作负责人、班（站长）学习班授课；举办安全知识、消防知识培训班一期及消防演习工作；提高了全体员工交通、消防、触电急救方面的知识和防灾能力，通过广泛深入的安全宣传教育，不断增强职工自我安全保护意识。

8、协助综合办完成操作权、安规考试工作；变电运行上岗考试改卷工作。加强员工安全教育，保证运行人员、检修人员持证上岗。4月份组织了《安规》考试，考试合格率均为98%。

9、我们还着力抓了班站的安全活动和现场练兵。参加变电安全活动及事故演习；全年，三个变电运行单位共组织安全活动932次，组织技术问答2741人次。线路工区组织安全活动128次、事故预想和反事故演习活动开展296人次）、班组组织事故预想和反事故演习活动开展216人次。如今，职工群众“安全第一”的意识加强了，安全意识也已深入人心了。

10、进行节前保电、防火、冬季防鼠、防寒、防冻及春秋消防大检查；每季度安全大检查；配网线路农机井进行专项普查72口井；技改、大修现场安全措施监督检查、变电检修现场、线路施工改造现场的安全检查并下发隐患整改通知书15份。用电安全普查2663户，发出整改通知书7份，查出违章用户8户、窃电行为9起。为防止事故监督砍伐树木600多棵。做到安全工作防患于未然；安全工作落实到实处。

11、开展标准化活动，根据国家标准制定出公司以技术标准为主要内容的各工种专业规范和工作标准，淘汰了部分繁琐、浪费的装备和不规范标识；使线路标识、变电所标示牌、公共场所标识规范化和标准化。建立各岗位安全质量责任制。完成了变电运行、线路工区、车队、用电营销单位安全用器具、消防用器具登记、汇总工作。对部分输电线路同杆（同

塔) 架设编号确认并购置; 对缺损的、不规范的标示牌、警示牌、设备编号进行了补充、拆除、更换。

电力领域工作总结 电力营销工作总结篇七

供电企业城乡电网改造的逐步完善, 供电网络结构趋于合理, 运行更加稳定、经济, 供电可靠性进一步提高, 一定程度上拓展了电力销售市场。但要巩固好现有的市场状况, 在现有的市场基础上, 寻求新的增长点, 进一步开拓市场、就需要我们克服自身在营销工作中存在的不足, 注重在优质服务和企业文化建设上下功夫, 全力打造供电企业服务的新品牌。

一、在优质服务和企业文化建设方面影响电力市场营销的几个问题

1、企业的服务理念没有完全建立, 在员工的思想当中没有搞清楚开展优质服务与企业的利益、市场营销的关系, 认为优质服务是额外负加的工作, 没有同自己的岗位工作有机的结合起来。阶段性的短期突击行为在职工思想当中根深蒂固, 甚至还有部分人存在“服务低人一等”的错误思想, 服务工作中缩手缩脚, 不好意思, 难为情。制约了优质服务工作全面深入的开展。

2、优质服务没有同岗位工作有机的结合起来, 往往是重形式、走过场, 一个活动接一个活动轰轰烈烈地搞过以后, 在具体的工作当中没有真正地体现出来。甚至有些人提到优质服务就是搞活动, 上街宣传, 发放用电宣传资料等。

3、服务的体制不顺, 体系不健全。客户服务应是一个全面设计、全员参加、全过程控制的整体, 错误认为供电企业服务是一些直接面向客户的部门和员工的工作, 在整个全过程控制的整体中没有真正形成: 机关服务基层、生产服务经营、经营服务窗口、窗口服务客户的服务体系。

4、服务的手段落后。在电力事故抢修中手段落后，抢修时间较长，停电范围较大，客户电费的收交手工操作，大客户跟踪管理跟不上发展的需求，报装接电手续的办理，并不是所说的“只要一个电话剩下的事由我们来做”，查询服务步骤较多。

6、没有把优质服务融入企业文化的建设，供电企业服务品牌的定位、经营的战略、员工个人价值的实现等方面都不很明确。开展服务文化、塑造企业形象内容的社会活动较少。

二、注重文化建设、培育企业服务的新理念在近年来开展的优质服务活动中，供电服务有了明显的改进。

首问责任制，上门服务，“一口对外、内转外不转”的窗口服务，自xx年开展的“电力市场整顿和优质服务年活动”以来的承诺服务等，都取得了一定的进展，收到了良好的效果。但都停留在一种被动的、浅层的、单一化的服务上，没有完全从一种基于“以人为本”、注入企业文化建设内涵出发进行的全面建设，没有真正的体现出在服务中人的价值观的实现。必须在培育服务理念的思想中，提升员工的价值实现和员工竞争意识的培养。通过企业文化建设，把服务文化渗透到企业的所有活动中，提高服务文化在企业中的重要性，使员工变被动服务为主动服务，变阶段性突击行为为融入岗位工作深层次的开展。理解优质服务与企业效益、个人利益的密切关系，是社会道德建设的重要组成部分。把注重个人形象同打造服务品牌结合起来，在同客户的服务交流中，通过人与人之间服务与被服务的沟通，达到文化沟通，使客户在优质服务中感受到实惠和愉悦的同时，使供用双方的道德情操得以陶冶和提高，传播企业文化，树立良好的品牌形象。

三、建立健全服务机制和服务体系，使员工在各自的岗位上，开展好优质服务工作建立“机关服务基层，全局服务营销，营销服务客户，全员服务社会”的服务体系。

形成企业内外搞好优质服务的常态运行机制，充分保证营销窗口的服务功能发挥。把各个环节的服务要有机的组合起来，各服务环节的工作必须融入岗位职责中，实行标准化、规范化、日常化的运作。通过各种优质服务的宣传活动、竞赛活动、评比活动来促进岗位工作的规范化和标准化。注重在服务的细节上下功夫，在服务的难点上做文章。在服务机制的建立上要考虑做好同客户的联络机制建立，增进同客户的交流与沟通，真正形成以客户为中心，全员、全过程、全方位为客户服务的营销氛围。同时要严格履行好已建立起来的供电服务承诺机制，诚信践诺，通过全天候的报修服务、零点检修停电方案，快速的故障处理、尽量减少不必要的停电，缩短停电时间，缩小停电范围等具体行为措施，体现出岗位服务的灵活机制来。在服务机制上还要考虑建立需求侧的分析和市场的预测机制。加强开展市场调研和需求侧管理工作，掌握各类客户、各个时段的电力供需状况，建立客户的用电服务档案，跟踪管理和服务。随着我局新用电营销系统的建立，银行代收电费网点增加并趋于正常，用电营销的网络服务平台已经形成，建立现代化的用电营销信息服务机制是势在必行，我们要充分利用这一平台，进一步引进、完善各类应用系统，真正实现网上交费、报装、查询等服务，实现对大客户的运程监控、实时抄表、在线监测防窃等功能，实现服务机制的现代化。

四、明确服务的目标，提供优质的服务，营造电力市场营销的良好环境，说句实话，问及有些员工服务的对象、标准等问题，并不是都能完全回答上的，只能笼统的说“客户需求是我们服务的目标，客户满意是我们服务的标准”这样一些大的概念。

那么客户的哪些需求是我们服务的目标？全部所有的用电需求都是我们服务的目标范围？如果是，那就是说包括客户产权的供用电设备的维修、事故抢修都需要由供电企业承担，这就引出一个延伸服务的话题。所谓的延伸服务，实际上就是供电企业维修、事故抢修的范围扩大到用电客户的产权设备

范围。如果不是延伸服务，供电企业实质上是在履行好自己的职责，供电企业管理运行的线路、设备正常维护和事故处理，本身就由企业自己来解决，只不过给社会承诺在规定时间内处理。对客户优质服务的内容，实际上就限定在报装接电按期践诺的完成，咨询、查询的服务，安全用电及用电法规的宣传等范围内。报装接电按期践诺的服务，是供电企业业扩发展的必然，不能理解把对客户接电日期的缩短，报装手续的简便，是给客户优质服务的主要内容，即就是报装接电日期再长，做为客户可能一生当中也只有办理一次报装接电；咨询、查询的服务毕竟很少；安全用电和用电法规知识的获得途径很多，当今社会知识信息发展迅猛，人们可以通过各种媒体来获得他们需要的信息和知识。所以用电客户产权的供电线路和设备的维修、事故处理，就是一个服务的盲区。做为用电客户，由于受技术水平、维护经验所限，有些事故不容易查清原因，不能及时的自行排除，正常用电受到影响。做为供电企业，认为这是用户产权的线路设备，投入人力、物力等成本消耗进行处理，一户两户、一次两次还行，户多次数多、一年下来，也是一笔不小的的开支，况且有了第一次的延伸服务，在客户当中形成一种这本身就是供电企业服务范围的错误认识，甚至在这些线路设备上发生事故，或造成设备财产失窃，还要供电企业来承担责任。现在有些地方实行有偿服务，政府物价部门核准一个服务中的执行价格，在设备维修、事故处理中执行。执行效果，各地说法不一。

有的地方客户满意，认为花少量的钱，能在短时间内恢复用电，尽快恢复了生产，自己损失减少，产出效益远抵于支出的服务费，而且方便，只要打一个电话，问题就解决了。有的地方客户认为自己不懂电，供电企业通过我们销售电力，我们买你的商品，你理应提供保证供电畅通到户的服务，还另外收什么服务费。做为执行有偿延伸服务的供电企业，也是几家欢乐几家愁。有企业反映：自有偿服务开展以来，有些用电客户自己能处理的故障、事故，也再不用打电话报供电企业处理，减轻了企业繁忙的报修压力；开支过多的材料费、

车辆耗费等大大减少;极大地调动了员工积极性,员工认为客户花钱消费服务,理应提供快捷周到的服务,还认识到通过自己为客户的服务,给企业增加了收入、创建了服务形象,个人价值也再一次得以体现。有的企业反映:给客户干了活,可钱难以要回,遇到个别客户认为花钱消费服务,必须给我服务周到,稍有不合心意就到处投诉。认为挣钱不多,惹了一身的臊,延伸服务是为了搞好优质服务,反而事与愿违,没有达到真正的目的。

综观各地的延伸服务,我认为,延伸服务是优质服务的必然,收费服务也是势不可挡。但我想这样的服务收费一是应该有一个具体的操作标准,而且政府明文规定;二是收费的标准应该以确保收回材料费和车辆耗费为基本,根据不同的用电客户,收取不同的人工费,对于居民客户的服务可以免收人工费,三是收费标准中价格成分的构成应该公开,并且向社会公布,接受社会监督、政府监督;四是在同客户签订《供用电合同》时,与客户商定明确是否需要延伸服务,需要哪些服务,然后供电企业建档立案,确定具体的服务方案。只有这样,才能真正消除服务的盲区,让客户真正体会到供电服务的方便、快捷和周到,才能畅通电力营销的渠道,达到客户企业双方满意。