

# 电器工作总结(模板9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 电器工作总结篇一

二00x年度，营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

“5个一”的成绩不可忽视

1. 铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a□b□c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家；b类有94家；c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家；终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、

河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5. 创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

200x年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额x万元；利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

## 电器工作总结篇二

苏宁电器加快向三四线城市拓展，公司总裁孙为民对中国证券报透露，将优先考虑广东、江苏、浙江等发达地区。此外，随着苏宁电器智能化、现代化物流基地的建成，公司旗下网上商城苏宁易购有望盈利。

苏宁电器20xx年的业绩稳定增长□20xx年公司实现营业收入755.05亿元，同比增长29.51%；净利润40.11亿元，同比增长38.80%。光大证券(601788股)认为，公司业绩同比维持较高幅度增长除因xx年基数较低、宏观政策扶持以外，更重要的在于企业自身的转变，对内公司采取定制、包销□oem等多种手段，不但完善了供应链上下游的对接机制，亦提高了公司的主营毛利率。

值得注意的是，苏宁电器门店扩展的数量远远高于此前公司计划每年新开200家店的规划□20xx年全年，公司在中国大陆、

香港和日本地区合计新开连锁店408家，扣除关闭/置换连锁店，净增门店374家，开店速度超过竞争对手。至20xx年末在这三个地区合计经营门店达1342家，与国美的门店规模进一步拉近。

事实上，苏宁电器已重启快速开店通道。20xx年苏宁电器计划新开各类连锁店总数370家，其中，公司计划新进入32个地级城市。随着家电下乡政策的推动、城镇化进程加快，苏宁电器近两年加快了向三四级市场的渗透。孙为民介绍，渠道下沉的主要区域以广东、江苏、浙江、福建、山东等发达地区的县级城市为主。不过他也表示，在20xx年新开门店中，县级城市的门店还不是主流。

年报显示，苏宁电器对苏宁易购的投资额为5000万元，目前已完成投资，投资收益为-1.5%。对此，孙为民表示，苏宁易购是苏宁电器的新渠道，但公司不会刻意牺牲公司的业绩做大电子商务。

苏宁易购20xx年的销售额为20亿元。按照苏宁电器的规划，苏宁易购20xx年全年销售规模要翻两番。孙为民表示，作为新渠道苏宁易购前期需要培育。

“苏宁电器发展电子商务的首要工作是加强组织、运营体系的建设。”孙为民介绍，随着物流体系的完善，苏宁易购的盈利将逐渐显现。据了解，苏宁电器拟在全国建60个物流基地，其中有10%的物流基地除了支持传统家电的销售，同时还支持易购的物流。

2月23日，苏宁电器发布了以电子商务发展为重点的`xx年整体发展规划。根据规划，苏宁电器将苏宁易购设立为由上市公司控股的独立的运营体系，以公司化方式运作，与实体连锁零售业务平行。同时苏宁易购将建立独立的采销体系和市场、财务、信息、人力资源、行政等各类配套管理体系，授

予独立的采购权和定价权，实施差异化的营销策略。

长江证券(000783股)认为，较之其他网商，苏宁在物流、信息系统以及服务上的优势较为明显，而独立化运作可有效消除实体部门和苏宁易购之间运行的利益冲突，看好公司电子商务的发展。

## 电器工作总结篇三

2021年我被分配在第二车间，跟随xx师傅工作。刚进入公司时，由于对公司还不是很了解，工作经验也不足，很多工作一时还不能上手，幸好有xx主任□xx师傅以及好心的同事的耐心指点和教导，我的工作才开始有起色，慢慢能够做一些比较简单的电器维护工作。

试用开始，首先要做的是熟悉工作环境，熟悉要维护的机床设备，这是展开工作的基础。试用期的前两周，工作的重点都是熟悉车间，通过观察车间里的各种各样的设备，增加自己对车间设备的感性认识，初步了解各设备的功能和作用，还有就是通过和车间里的同事交流，建立良好的关系，增进大家的感情，机床操作人员对各自操作的机床比较熟悉，对机床的常见故障也比较了解，如能得到他们的悉心指导，这对自己的维修工作将是很有帮助的。

在熟悉了车间的环境和设备后，重点就是通过查阅相关的资料、手册、图纸、说明书和软件，进一步深入了解各机床设备的电器操作、电器原理、常见故障现象以及常用的故障排查方法。这些资料是很有用的，是维修手段方面应具备的条件。现在的机床越来越先进了，特别是数控机床，具有很完善的自诊断能力和故障显示功能，对比较常见的故障都能自我诊断，并把故障原因和维修方法显示出来，供维修人员参考。就算有些故障无法自诊断，如对机床的电器原理比较熟悉，维修时能熟练地查找相关的资料，维修起来也是比较简单比较快的。

搞电器维修，特别是数控机床维修的，要知识面广，现在的科技发展很快，电子元件和电器设备更新换代快，类型又多又广，除了要掌握常用的电器知识和电器维修技术，除了要掌握电子电器的维修技术，还要掌握一定的机械维修技术，现在的机床故障，不再是电器故障机械故障分得那么清的了，很多都是电器、机械、甚至液压气压等故障交混在一起，要各方面都有所熟悉才有利排查故障。所以一有空闲时间，我就找来大量与电器、电子以及机械有关的书籍，不断充实自己和增进自己的知识水平，另外还要通过请教师傅、上网查找资料等各种途径来了解有关的消息和资讯。

除了掌握好理论知识外，主要的是要不断实践，积累大量的工作经验，有了丰富的实践经验，加上扎实的理论知识，检修起电器故障来才能得心应手。xx师傅经验丰富，维修起电器故障来得心应手，每次有维修任务时，我都会跟着他到维修现场，通过观察他维修的过程，了解师傅是怎样询问现场人员，怎样查找故障原因，又是怎样排除故障的，通过做他的维修副手，参与维修工作，从实践中锻炼自己的维修能力，掌握一定的维修方法和技巧，以及增加自己的维修经验。除了跟师傅学习，积极主动参加维修工作外，还要设法找一些东西来维修，办公室里有很多损坏的电路版、驱动器、plc等各种各样的电器部件，有时间我就拿来解剖、分析，查找故障原因，并设法维修。虽然大部分修不好，但通过实践，加深了自己的理论知识，增加了自己的维修经验。另外，xx师傅因事没来上班时，虽然经验不是很足，维修技术不是很熟，也要敢于独立维修，要抓住一切机会锻炼自己，从实践中摸索，找到一套适合自己的维修方法。在参与维护、维修工作中，也发现目前车间电器管理工作的一些不足，维护工作做得还不够好，车间机床很多电器设备陈旧破损，线路潮湿、零乱、老化，加之车间长年潮湿，充满油雾粉尘，很容易引起各种电器故障。虽然油雾不导电，但夹带着大量磨屑铁粉的油雾粘在电器设备和线路上，也会引起漏电、短路等现象，车间里有好几台风扇和去磁器就是因为这个原因造成漏电的。

电器工作人员不应是有故障就维修，无故障就闲着，应该经常到车间去逛逛，查看一下电器设备的运行状况和线路情况，做好维护工作，发现异常就立即着手排除。虽然有些异常很微小，但也要重视，要不时间长了就会引起故障。还有有些电线是多余的，为了减少故障因素和维修方便，拆去。只有平时维护得好，机床正常工作，才能充分利用好机床，创造大的效益。而一旦机床(特别是数控机床)出现故障，即会影响车间的生产，要是出现大故障，造成停车时间过长，对公司来说就会造成巨大的经济损失。

要做一个合格的电器维修人员，除了以上这些外，还要有高度的责任心和良好的职业道德，要有比较齐备的知识、技能和经验，要有比较广的电器安全常识，还要有一颗谦虚的上进心。这些我相信会随着我维修经验的增加而增强。

## 电器工作总结篇四

刘巧玲

一、骨干教师培训学习虽然已经结束了，但静思通过此次培训，我更进一步了解和掌握中职学校的发展方向和培养目标，领略了现代企业的生产设备、管理理念和企业文化，领略到德国名师的风采。青岛开放大学的主管领导对这次培训非常重视，明确要求做到“严密组织实施、严格培训质量，提供优质服务”，使整体培训方案合理、针对性强。

二、在专业知识的理论学习和实践技能学习方面，我学习了《单片机原理及应用》、《西门子plc编程》、《气压传动》等电子电器专业技能知识及实训课程。在学习期间，我们使用了德国进口设备，使自己的专业知识得到了更新和提高。在专业知识的海洋中，我努力吸取每一滴养份，勤奋的享受着这知识的盛宴。专业知识的广与深，让我深感以前知识的不足和老化，我感到兴奋，也感到吃力。在学习中，我为给我们上课的德国莱文特教授和沈教授渊博的专业知识所折服，

对他们高深的专业素养和高度的教书育人的敬业精神赞叹不已。在他们身上，治学的严谨和诲人不倦的精神竟然结合得那么完美，我真切感受到了名师的风采，这些都会成为今后我学习的楷模。

三. 参加培训使自己更加坚定了终身学习的理念。“终身学习”教育理念是我们进行课程改革的一个核心理念是我们每一个课程改革参与者必须树立起的一种具有现代社会特征和教育特征的先进的教育理念。要培养具有终身学习能力的学习者，教学生学会求知、学会学习，作为一名教师，首先要使自己具有终身学习的理念和能力、学会学习的能力。尤其是职业教育的大力发展，对中等职业学校教师提出了更高的要求，我们需要更多的学习型、学者型教师。同时教师专业化的发展，对教师自身学习能力提出越来越高的要求，教师不仅要具有专业学科知识，还要具有教师专业技能和教师专业情意，所有这一切都要求教师要加快自身学习的速度。学校教育质量的关键在于教师，学习是教师的天职。作为职业学校的教师我们更应该树立创新学习、网络学习、实践学习、终身学习、批判学习的观念。骨干教师培训虽然结束了，但自己终身学习的理念不能丢，以后自己将利用各种渠道和方式完善自己的终身学习体系，提高自己的综合素质和能力，做一个真正适应现代职业教育发展的学者型教师。

四. 培训为我们搭建平台，大家合作学习、共同交流，收获经验和友谊，非常值得庆幸的是这次参加培训的老师们都是来自青岛市中等职业学校的一线骨干教师，8天共同的学习生活，已经使我们之间建立了深厚的友谊。学校不但为我们提供了好的学习环境，也为我们学员之间交流讨论提供了很多宝贵的机会。通过交流和讨论活动，我们了解各个兄弟学校发展的状况，也获得了很多好的成功经验。8天建立起来深厚的友谊已经冲破了地域和年龄的限制，这里就像一个其乐融融的大家庭，每个人会毫不保留地一起分享经验和心得，学习中互相鼓励和帮助，并且已经建立了长久的联系便于日后的交流和相互学习，这也将会是一笔非常宝贵的精神财富。



展望日后的工作和学习之路，将会是曲折而永无止境的，但这8天的学习的经历，将激励着我勇于探索不断创新，百折不回地实现自己的梦想。近8天的培训时间是短暂的，但收获却是丰硕的。我们感受了专家学者们的人格魅力，感受了最投入的学习过程。这次培训活动，不但使我发掘出了自己的价值和长处，也给了我一个锻炼自己的平台，并使我认识了很多同行。通过培训，我们增强了作为骨干教师的责任感、使命感；通过培训，我们来自青岛市各职业学校的教师有了一个互相交流、互相学习，取长补短、增进友谊的平台；通过培训，提高了理论水平，掌握了操作技能，更新了教育理念，实现了向“双师型”教师的转变。五. 通过培训，使我对今后的教学方法感触颇深，现从以下几个方面谈谈自己的一些看法。

1、优选教学方法，注重学生学习情趣的培养。学习兴趣是学生基于自己的学习需要而表现出来的一种认识倾向，它在学生的学习中具有重要的作用。在现有的教学条件下，不断进行教学研究，在教学理论指导下，采用多种有效教学方法，激发兴趣，让学生自始至终愉快地学习，尽力满足学生的求知欲，不断提高教学效率。

2、组织协作学习，促进学生自学能力、合作精神的培养。同学间互相帮助共同解决困难，互相指正错误。共同进步，这样掌握知识又快又好。如，学生借助互联网的功能，查找资料，以小组为单位进行交流、讨论、齐心协力一起解决问题，拓展学生获得知识渠道。协作学习使得学生的学习活动更加生动，活泼和丰富多采。

3、加强联系实际，培养学生的创新能力。创新是素质教育的核心内容。在学科教学中进行创新教育已成为中等职业学校创新教育的主渠道。鼓励、指导学生大胆、灵活地运用已学的知识，解决实际问题培养学生创新精神与创新能力的有效方法。在解决这些实际问题的过程中，教师可组织学生开展竞赛，进行自由讨论，互相交流方法，互相启发思路，以

实现解决问题与培养创新能力的有机。

4、向学生提供形象直观的材料，还可能培养学生的想象力、觉察力。在电子教学中激发学生的创新意识，培养学生的创新思维，提高学生的创新能力，促进学生个性的发展，是教师义不容辞的责任。创新能力的培养是创新教育的核心，实践是创新的源泉，因而教师在教学中要联系实际，注重学生实际能力的培养，求新出异，提高学生创新的积极性。

5、坚定信念，献身教育。有幸参加青岛市中职骨干教师的培训学习使我深感荣幸，但我并不会因此而骄傲我知道我的责任更大了。也感到自己身上的压力变大了，要想不被淘汰出局，要想最终成为一名合格的中职骨干教师，就要更努力地提高自身的业务素质、理论水平、教育科研能力、课堂教学能力等。而这就需要我付出更多的时间和精力，努力学习各种教育理论，并勇于到课堂上去实践，及时对自己的教育教学进行反思、调控，我相信通过自己的不断努力会有所收获，有所感悟的。回顾这8天的学习，用四个字来形容这次培训的感受，那就是受益匪浅。通过8天的培训和教学实践，不仅丰富了我的文化知识和工作经验，还增强了我的实践技能。使我对教学工作的各个方面都有了新的认识，进一步增强了自己对教学的责任心和责任感，也从其他老师的身上学到了很多的东西。而且各位老师娴熟的专业能力、高尚的人格魅力、严谨的治学态度，孜孜不倦的工作作风深深感染着我，既是我的良师益友，也是我学习的楷模。在以后的工作中，我会更加的努力，把自己所学的知识 and 老师们给予的宝贵经验都应用到具体的工作中去。总之，这次培训虽然只有短短8天时间，但是带给与我的启发和经验却是一笔永久的精神财富，是打开陈旧思想，释放无限思绪的钥匙，它让我知道我知识面和技能存在很多不足，今天开始我的心中永远亮起一盏明灯，指引我更加努力去探索，无论从技术水平、教学能力、与人相处等方面都有了非常大的提高。通过此次培训使我更进一步了解和掌握中职学校的发展方向和培养目标，领略了现代企业的管理理念和企业文化，感受到德国教育风采！在以后

的教育教学中我将不断充实自己的专业知识，探索运用多种教学手段，处理好知识与能力、过程与方法、情感态度价值观之间的关系，处理好课堂设计与生成等等之间的关系。

最后，感谢上级领导使我能有机会参加这样高水平、高层次的培训；感谢青岛开放大学的领导和老师们的辛勤教诲，使我的知识、素质和能力水平都有了较大的提。也非常感谢黄海学院的领导给与我的信任和肯定。我将不负领导、老师的希望和嘱托，将所学的先进教育教学理念和扎实的专业知识运用到教学实践中，尽力让每一位学生成人、成才，为职教事业的发展做出更大的努力和贡献。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。将永远铭记尊师的教诲，将心中的感激化为以后工作积极进取的源动力！让培训的硕果在教学事业的发展中大放光彩。

## 电器工作总结篇五

今年以来，按照县政府^v^要求，我局扎实开展学法普法工作，各执法单位充分利用广播、黑板报、悬挂横幅、张贴标语、散发传单、专题学习等形式大力开展了法律宣传，普及本部门所执行的法律，提高了执法人员的业务素质、执法技能以及农资经营户和广大人民群众的法制意识、法律知识。

一是局机关和各执法单位每周组织干部学法，重点学习《农业法》、《行政复议法》、《行政处罚法》、《行政诉讼法》、《行政许可法》、《国家赔偿法》及□^v^植物检疫条例□□□^v^农药管理条例□□□^v^种子法》等法律法规。

二是组织开展执法人员培训3场次，农资经营人员培训2场次，内容涉及《农药管理条例》、《农药标签和说明书管理办法》、《县高毒农药管理规定》、《种子法》、《省实施办法》及部、省关于农资管理的实施意见和无公害农药使用技术等，累计培训200余人次，印发培训资料1000余份。

三是利用“”消费者权益日活动，设立了真假种子展示台、咨询服务台、散发宣传资料，宣传《种子法》、《省农作物种子管理条例》等有关法律、法规，累计张贴标语、悬挂横幅36条，出动宣传车5辆次，录制宣传磁带2盒，发放致农民朋友一份信1200余份，“种子在农业发展中的重要作用”200多份，“《种子法》是实现种子现代化的重要法律保障”200多份，“种子法”的作用特点300多份，接待谘询群众1000余人次。

（一）对农药市场进行2次专项检查，对通远镇、湾子镇、耿镇等40余家农药经营单位进行了重点检查，共检查农药品种23种，对大宗杀虫剂和小麦除草剂进行重点监管，对假冒、伪造、无农药登记证号或产品不在登记有效状态的，擅自扩大登记作物或防治对象的，未标明农药名称、有效成分及含量的，未标明毒性表示或毒性标识与农药登记不符的，未标注生产日期或保质期的，产品的商标、农药名称、有效成分及含量、剂型等内容的标注不符合《农药标签和说明书管理办法》规定的，以及其他擅自修改标签内容的各种标签不合格产品等内容进行重点查处，共收缴3家农资经营单位违规农药15公斤，对药惠管委会某农资经营单位销售标签不合格产品进行了查处，对不规范的经营单位行为提出了整改意见。

（二）对我县种子市场进行了全面检查，共出动检查人员20余人次，执法车5辆次，检查农资经营户80多户，从检查情况看，全县农资市场货源贮备充足，总储量达万吨以上，价格基本保持稳定。查处蔬菜种子涉嫌标签、标签不规范的予以异地保存(种子管理站)60公斤，并对经营者提出警告。

（三）农机安全监理站扎实开展“助农惠农”活动，开展免费检审验工作，派出5个工作组，下乡免费检审验，截止目前，共检验拖拉机504台，收割机238台，办理互助保险238余份。

今年计划在全系统择优筛选一批业务骨干，扩充农业行政执法队伍，进一步完善行政执法的各项制度，建立健全了规范性

文件报送备案制度、重大行政决策集体讨论制度、完善群众举报投诉制度、行政处罚说明理由制度、行政复议责任追究制度、行政执法监督检查制度、行政执法自由裁量权公开制度、重大行政处罚案件备案制度以及重大行政决策规则等十项制度。严格要求各执法部门在执法中全面做到执法依据充分、执法决定准确、执法程序规范、执法行为文明礼貌，截至目前没有发生因执法决定不准确、执法行为不文明等造成的群众来信来访案件。

目前农业行政执法人员的数量不足，不能满足当前的执法需求，并且执法队伍整体素质还不高，适应新形势的能力有待进一步加强。农资经营户和农民群众的法律意识淡薄，依法行政的舆论氛围不浓。农民群众的法制观念不强，自我保护意识差，往往在自己的合法权益受到侵害时不知或不能有效地保护自己的合法权益。

今后要进一步加强农业综合执法力度，提高执法人员素质和业务能力，树立农林行政执法良好形象，做到严格执法、规范执法、公正执法、文明执法。加强组织领导，强化日常管理，完善各项工作制度，增强管理科学性和有效性，建立公开、公平、公正的公共管理服务体系。

## 电器工作总结篇六

### (一)创新工作方式，全力保障我市建设用地

#### 1、建章立制，承诺时限。

我科除全面、规范贯彻落实部、省有关扩内需保增长等各项文件精神外，起草下发了《关于进一步加强企业帮扶工作深入开展“企业服务年”活动的通知》(焦国土资[20xx]95号)。进一步提高办件效率，按照上级部门要求简化并规范了建设项目报批材料和建设项目审核程序，着力减少申报用地中的不规范、不完善现象。同时承诺在办理建设项目用地审批过

程中，属权限内审批的，凡符合要求的并受理的报件，从受理到办结，均控制在6—8个工作日内完成；属权限外审批的，对符合要求并受理的报件，从受理到上报，必须在4—6个工作日内完成，切实为用地单位提供最优质、最快捷的服务。

2、严格建设用地报批材料审查及批后报备。首先是严格按照建设用地审批集审、会签制度对建设项目报批材料进行的审查，通过相关业务口审查会签制度的实施，进一步规范建设项目用地的审查程序和审查质量；其次是坚持落实各业务口会签通过后再办理制度，杜绝走形式，确保每个建设项目的审批都能作到公开和公正，准确无误；三是严格建设用地报备制度。各县(市)在国家、省批准建设用地后10内向省报备相关电子文字、图件等数据材料，为进一步强化征地批后监管提供有力保障。

(二)强力推进节约集约用地，努力构建保障科学发展新机制  
积达334亩。

(三)完善规范征地相关制度，切实维护被征地农民权益

随着经济社会的快速发展，我市原有土地附着物补偿标准已不适应当前的实际情况，为保护地上附着物所有权人的权益，根据我市目前的物价水平，参考外地市实施的附着物补偿标准，我们起草并报政府出台了《焦作市建设征收土地地上附着物补偿标准》，较大幅度提高了附着物补偿标准；同时针对实际征地过程中出现的同地不同价，征地价格随意强等导致征地难等问题，对2005年征地区片地价成果进行了修订，新修订的征地区片综合地价中增加了被征地农民的社会保障费用，使得被征地农民农民生活水平不降低，长远生计有保障。

(一)、强化耕地保护共同责任机制

今年我市首次将耕地保护责任目标从政府综合目标考核体系中单列，市政府与六县(市)、五区政府签订了09年度耕地保

护目标责任书，进一步明确了耕地保护的政府责任。同时出台了《焦作市耕地保护责任目标考核细则》，对耕地保护的各項责任目标进行了量化分解；成立了由贾书君副市长任组长的耕地保护目标管理责任考核领导小组，确定由领导小组每年11月对各县(市)区贯彻落实《耕地落实保护目标责任书》情况进行考核，评定考核等级，并对各县(市)区年度耕地保护目标责任落实情况情况进行排名，实行奖惩。

(二)、开展全面自查，认真备检

## 电器工作总结篇七

首先说说工作态度，因为态度决定一切。

自从x月x日来到公司第一天，我就本着老老实实做人、踏踏实实工作的信念一直至今，说大了是要对得起公司对我的培养、对得起我的薪水；说小了是要对得起自己青春的付出、对得起自己的将来。说实话，其实这份工作对我压力很大的，刚到公司时工作量不是很大，主要就是把公司以前的设备设施及维护计划、维护费用预算等等以电子形式表达出来，并建立相应的档案，再对以前的设备做些维护。

自20xx年参加工作，到现在已经有四年半了，在过去的日子里，本人主要负责核心技术领域，信息中心机房扩展设计与建设维护，报业信息系统建设与项目管理，网络与网络安全设计与研究完善，技术管理创新，以及协助推进报业集团信息生产一体化等工作。严格履行个人岗位职责，认真学习，努力工作，较好地完成了本职工作和领导交给的各项任务。

一、良好的思想政治表现

我为人处事的原则是“认认真真学习，踏踏实实工作，堂堂正正做人，开开心心生活”，对自己，我严格要求，工作认真，待人诚恳，言行一致，表里如一。做到遵纪守法，谦虚

谨慎，作风正派，具有良好的思想素质和职业道德，能用“三个代表”的要求来指导自己的行动。积极要求进步，团结友善，明礼诚信。

## 二、负重锻炼，鼓劲挖潜，较好地完成本职工作

我的工作主要包括中心计算机硬件的维护及管理，保证中心计算机及相关网络产品的正常工作。中心计算机上软件的安装及维护，软件在使用过程中出现问题的解决，防治机器及整个网络被病毒攻击，及中心资源共享设置等。

## 三、不断加强理论学习，拓展知识领域

潜心研究计算机技术领域的国内外现状和发展趋势，吸收丰富的计算机理论知识，提高解决本专业实际问题的能力，能将本专业与相关专业相互配合，协调解决有关技术难题，并且能指导工程师工作和学习。并且也加强了写作能力、组织协调能力和判断分析能力。为了加强自身计算机水平的提高，于20xx年度在微软授权培训中心接受微软系统工程师培训，并获得中国微软颁发的mcse系统工程师证书时。同年也获得北大方正采编高级系统管理证书，在20xx年在cisco授权培训中心接受cisco网络工程师培训，同年获得美国思科颁发的ccna网络工程师证书，并自学ccnp网络专家课程。为了掌握更扎实的技术，充实自己的理论知识，从20xx年开始就读于电子科技大学软件工程研究生专业，并且在20xx年底顺利拿到工程硕士文凭。在论文方面，先后在电脑报，计算机世界，中国地市报人等报刊发表过论文。

## 四、今后努力方向

1、陷于较为严重的事务性工作的特殊情况，必须进行角色技术转变，新时期的现代报业技术人员应是技术组织者，网络，网络安全建设者，新闻信息产品的开发员，信息技术服务咨



询专家，信息技术教师的身份。

2、要创新，技术管理更需要有潜意识加强，技术和管理应该并重。

3、不能够安于现状，不思进取，不能以一街市田亩为乐，这将不利于集团技术的发展与创新。

4、加强报人计算机知识培训力度，促进信息化建设发展，减少建设的整体的维护成本。

## 电器工作总结篇八

暑假开始之后，我并没有回家，而是参加社会实习了。这一次我实习的地方是国美电器，作为中国最大的电器销售商，我感觉能够来到国美实习，是十分的荣幸和光荣的。真希望在毕业之后也能够到国美工作。不过实习中我要做好的事情还有很多，我相信在实习中我能够学到更多的知识。

很荣幸能够在国美实习，在这半个多月的实习工作中不仅熟悉索爱手机同时还学习了销售的实战知识，获得了经验，更重要的是感受到了国美电器所倡导的“商者无域，相融共生”，“互动，互助，互补”的强大企业理念。收获颇多，感触颇深。

对国美电器的经营之道有了更深刻的认识。踏入国美之前，对他的认识仅停留在纸面上，只知道黄光裕先生创业的艰辛，国美惊人的成长速度，以及国美电器是国内家电零售行业的第一。但是实习工作却使我更融入到其中，强烈感受到其“创新，开放，合作，竞争”的经营之道，也逐步认识到经营之道是国美经营的基本指导原则，是对过去成功经验的总结，是对企业未来生存必备条件的系统认识。国美的经营的成功与否取决于企业是否具备足够的创新能力，是否能够保持持续的开放心态，是否与上海厂家的密切合作，是否能

够在竞争中不断获取竞争优势。

对销售工作有了切身的体会。每天八个小时的柜台销售工作，使我认识到销售是一种“双赢的艺术”。在学校里的课堂上所学到的理论知识在实战中发现显得很苍白无力。比方说，要抓住顾客的心理，具体到行动之中却没有有效的行动。现在我却知道要观察顾客的眼睛，再仔细一点就是瞳孔，越大说明顾客越喜爱，另外顾客所问的问题越细成交的可能性越大。

掌握了一些人与人之间的沟通方式和技巧。销售最能锻炼人的沟通性，在交流过程中一定要表现出友好的态度。平易近人，随和才能达到交易成功的目的。另外在介绍产品的时候要如实回答，表现出很大的诚信，成功的交易是建立在良好的信任基础之上的。

对自我在新的认识，明确今后的职业生涯。在国美实习中，我曾成功的帮助几个外国朋友购买到了打印机，手机，充电器，在锻炼自己英语口语能力的同时，意识到自己的口语能力的不足，所以在今后的学习中要加强口语表达能力，补缺自己的不足，使自己能在职场中更具有竞争力。由于所学专业是企业管理，通过在销售前沿的实战经验更深入地意识到激励员工的重要性，运用所学市场营销知识和销售实战经验更深入地意识到激励员工的重要性，运用所学市场营销知识和销售实战技巧的结合，我相信能在以后的管理职业生涯中走得更远。

最后，我要感谢索尼爱立信促销员魏峰，李中玲，辅导员俞晓娟，王飞主任的指导和帮助，没有他们的热情关怀，饿哦的实习工作不会那么丰富多彩，有意义的。

实习已经结束了，可是我还是沉醉在实习中，我对自己的说，我还是需要继续不断的进步，我相信我能够做的更好，只是现在我还需要更多的进步，我相信在今后的工作中，我能够

做的更好，相信我自己的能力，我一定能行的。这次实习是我人生路上的宝贵财富，我会一直记住这次实习的！

大学生新闻中心实习报告

会计财务管理专业实习报告

保险工作实习报告范文

201\*年金工实习报告

应届大学生管理工作实习报告

大学生企业工作社会实习报告

大学生中学教育实习报告

201\*年毕业实习报告范文更多实习报告

## **电器工作总结篇九**

回首这一年新兴的电器厂在集团领导下，在全体员工的团结努力下，顺利的完成了生产任务，总结这一年来的工作，展望明年电器厂如何做的更好。

20xx年电器厂磁电机生产总产量32467套、线束生产总产量29924套。在人员不齐情况下一人身兼数职，充分发挥基层班组人员的能动性，领导人员率先垂范，身先士卒。加强现场维护与考核力度，指定专人负责对生产现场的清理与维护工作，对生产过程中的不符合项进行及时的完善与整改。

电器厂开始没有质检员，只是进行样品确认，来料不检验，有问题只能在生产线上发现，耽误了生产。5份月开始从生产线挑选3名人员由雷家杨带头成立质检部，从样品到来料按百

分比抽检、生产首样确认、生产过程循检、成品检验。

现在不断改进检验流程，不断提检验效率，灌输品质意识。以确保生产产品出厂的质量。

成本是企业的命脉，对于生产成本进行多方面控制，

1、生产成本控制，人员由原来的28人减到现在25人，从原来一天产量100只磁电机到现在180只。

2、技术改进降下成本，从磁电机引出线每米下降0.5元线到自己开模做定子。

3、采购原料成本控制，由于生产量不是很大与供应商降价很困难，甚至有的材料采购价比较贵，下一步准备换磁钢供应商来下降磁钢的单价。

电器厂处处本着以人为本的管理理念，确保安全生产、确保完成生产任务。在今年的6月份电器厂出了一次规模辞工事件，一班长鼓动自己介绍的老乡辞工，这事情也提醒我们以后招人用人注意防止类似事情发生。此后电器厂健全相应的管理制度和规章制度，从人员出勤，规范操作，劳动效率上着手，细化责任，量化考核，达到制度管理人，用制度约束人的目的。同时搞好各类培训，提高员工素质，提高员工的大局观念，培养岗位操作技能，增强员工的稳定性。在全厂职工中营造良好的企业文化氛围，向员工宣传灌输企业文化理念和精神，提高员工的责任感，使命感和主人翁意识，多组织有利于集体理念的活动，全力打造出一支技术娴熟，勇于拼搏的员工队伍。

4月份开始电器厂参加集团增程电动车的研发工作，电器厂负责研发控制系统，研发中心负责研发动力，车业负责整车研发。电器厂负责开发了整车控制器，点火器，磁电机以及上位机软件。10月份车业路试，11月份开始小批量试产100台。

总结20xx电器厂还有很多地方做的不够到位的，如：人员管理的不足，基层技术人员部训不够，员工素质特别是质量素质与安全素质需要加强和提高。为此□20xx我厂将努力总结以前的不足，克难攻坚，加强自身的素质修养，整合资源，齐抓共管，共同推动电器厂在新的一年里取得新的突破。