

测绘行业个人工作总结 it行业工作总结 (实用9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

测绘行业个人工作总结 it行业工作总结篇一

1、 储蓄余额发展分析

(1) 储蓄存款增长严重乏力，“扭负”成为发展的主旋律。

上半年，我行储蓄存款日均余额新增1.13亿元，同比增长116%（xxx年同期日均新增5229万元），但多项指标在全省排名持续靠后，截至6月30日，全辖本年新增仅为1.14亿，点均增长422万，处于负增长的网点有七个，分布在城区、**、新会和**四个支行，其中，负增长最严重的是1月份高达1.35亿元，是近三年“开门红”下跌最多的月份。

(2) 余额发展抓手不足，未能实现常态化发展。

上半年，通过提高商贸结算优惠套装使用率和推广率，商贸客户结算走帐效果明显，商贸结算沉淀余额达到3000万元，但与此同时交易手续费流失严重。代收代付业务项目新增少，仅为43户，未能成为有效的增长来源。信贷联动有进步，但还没形成在结算走帐的习惯，贡献率为2.35%（全省2.71%），其中最高的个商贷款是3.37%，最低的消费贷款是1.19%。

(3) 客户维护工作有待深化，产品渗透率有待提升。

上半年，我行10万以上高端客户共新增633个，全省排名第一，20—50万元区间段客户账户比重0.3%，但上年年新增余额达到1.03亿元，已经成为我行存款增长的主要力量，但对该类客户维护工作手段单一，配套金融打包营销能力薄弱，没有完全落实分类管理和跟进发展。同时，没有充分利用我行大理财的优势发展新增优质客户，产品渗透率有待提升。

2、 信用卡业务发展分析

(1) 多措并举，多项指标得到有效提升。

信用卡业务通过锁定六大客群、侧重“抵押类消费信贷、侨汇、网格化营销等重点项目”、试点建立直销团队等创新发展模式，推动了发展，上半年，新增发卡5248张，同比增长150%，完成省分行下达的上半年进度的122%，在全省排名第一；累计净收入190万，同比增长55%；不良率为2.73%，比去年底下降0.35个百分点。其中，开平市支行有效进件1746份，同比增长176%；我行消费贷客群交叉营销的有效进件613份，开发率达65%；**支行侨汇卡发卡量近600张。

(2) 发展心态不端正，导致发展不平衡。

我行信用卡的发展分化明显，城区、开平支行持续上量，每月完成指标，但其他四个支行没有完成转变发展思路，存在怕困难、不尽力的情况，未能形成常态化发展机制，发展不平衡，发卡量、激活率、用卡率、不良金额等指标没有如期完成，导致业务收入完成仅为计划调整后的23.75%。

3、 综合理财业务发展分析

(1) 发展整体向好，但短板明显。

我行通过与保险公司合作“薪火传递 激情一夏”等主题营销活动、落实网点转型的具体措施、开展理财沙龙等活动，推

动了代理保险业务向好的发展，保费同比新增239万元，同比增长25%，业务收入同比多增57万、增长24%。

基金业务销售量同比新增1.47亿元，同比增长205%，其中在重点基金南方通利全国的销售竞赛中，我行销售金额达933万元，在全省排名第二，**环北支行，在全国4万个网点中排名第八，成为全省唯一一个跻身全国十强的网点，为全省、全辖加快业务发展树立了榜样。

但贵金属业务不受重视，没有找准客户群，导致发展严重滞后，同比大幅下降，拖了xxx年个金业务收入进度的后腿。

(2) 理财经理配备未达要求，队伍水平有待提高。

我行应配置理财经理人数为33人，实际配置专职理财经理人数为23人，完成率仅为69%，其中城区、新会、**和开平支行在每个网点配备一位专职理财经理，但**和**支行配备不足。专职理财经理中基金从业资格证的持证率仅为39%，其中城区支行8人、新会1人，其他支行为0。

4、个人国际业务发展分析

(1) 发展平平，乏善可陈，业务收入缺口大。

我行通过个人国际业务“争先进位”竞赛活动等方式，推动业务发展，上半年，个人国际业务收入为241万元，完成调整后计划的40.11%，缺口仍然较大。个人国际汇款业务量同比减少5.49%，其中，**支行同比下降14.96%，成为本年度唯一一个国际汇款业务量同比减少的一级支行；个人结售汇同比减少6.60%，其中，**、**支行分别同比减少17.80%、15.90%；西联汇款电子渠道收汇替代率为3.95%，在全省排名靠后（电子渠道收汇替代率偏低，也成为个人外币储蓄日均余额不高、以及前台收汇压力大的重要原因之一）。

(2) 邮银联动，严抓国际收支申报、结售汇统计质量。

上半年，我行先后组织5场国际收支申报、结售汇统计培训（含邮政代理专场培训），并印发《**市分行个人国际收支业务申报、结售汇统计管理办法（试行）》，对邮银双方发生差错的个人、二级支行、一级支行、主管部门均设置考核。经过努力，监管部门对我行的质量评价有所提升。

5、电子银行业务发展分析

(1) 多层面、多方式，促进电子银行业务新发展。

我行通过南航促销、手拉手活动、网商大赛等专题营销活动和加强考核、加强培训等方式，促进了电子银行业务的新发展。6月末，我行手机银行新增1.49万户，激活率48.29%，全省排名第五；个人网银新增1.33万户，新增激活率51.36%，全省排名第七；电子银行替代率为74.92%，全省排名第七。

(2) 以活动和项目为切入点，试点探索电子化发展之路。

联合市分行工会组织开展手机银行“扫一扫，10元话费1元充”扫描二维码支付体验活动，培养员工使用手机银行的兴趣和习惯，全行手机使用量大幅提升，效果明显。我行成功开发中医药学校“一卡通”项目，开启了我行银校合作的新渠道，进一步拉动了存款，提升了我行的知名度。

6、网点服务方面

上半年，我行协同大堂经理服务外包项目公司重点开展大堂经理轮训工作，结合每月的大堂经理巡查、市分行服务暗访和现场检查发现的问题，有针对性地在**市各地区分别召集大堂经理开展培训，通过开展每月的培训，使大堂经理的网点现场服务管理能力得到较大的提升。

1、以储蓄存款为基础，确保存款余额稳步增长。

(1) 抓支行的业绩提升：一是抓新网点业绩提升，新网点将成为储蓄余额增长的主要抓手之一，新网点余额提升侧重柜台外市场开发；二是抓现有网点的业绩提升，要对“到访客户挖掘、存量大客户维护提升、柜台外市场开发和交叉销售”同步推进，让网点真正成为增长的发动机。

(2) 抓好商贸客户开发：套餐营销式推进，结算促商贸客户拓展的同时兼顾效益，对未能达到我行优惠标准的客户及时引入推出机制。以商贸客户转账资费优惠，升级优化流程，精选潜力大客户，严守准入关为商贸拓展重点工作，加大宣传力度，与商家联合开发，提升商贸客户结算量与在我行的资金留存量，提高我行商易通机具使用率。

(3) 以项目为切入点，抓好，做大，做强代收付业务的拓展和大客户维护开发：配合其他业务的开发推进工作，以公司、信贷客户资源作为开发点、关系人和关键人来拓展代收付业务，重点客户跟踪开发，突出代收付项目行业特点，制定专门的营销推进方案。同时要求网点加强对周边市场走访，因地制宜促发展：扫楼、扫铺、扫工厂；寻找关系人发掘需求批量发展；加强对现有代收付客户中的关键人、中高端管理层的年末走访维护，促进年终代发。落实大客户跟踪维护工作，完善大客户vip客户信息管理，做好中小客户开发和大客户的深化营销工作。

2、切实做好大客户维护工作，提升维护水平确保做出成效。

(1) 切实把握四个“着力点”，做到三个“达成”：四个“着力点”：一是着力建立10万元以上vip客户与网点支行长和理财经理间的定向维护关系；二是着力加强对网点大客户发展指标的考核激励，建立并完善网点大客户发展考核激励机制；三是着力以大客户升级礼包为业务抓手，突出邮储银行的服务和产品优势；四是着力铺开省行组织的大客户营

销活动，通过活动带动营销。三个“达成”：一是达成大客户维护关系不断优化；二是达成大客户结构优化；三是通过形成业务发展来带动大客户余额增长的模式，最终达成提高大客户数量和余额占比。

(2) 将以大客户数量和资产量的增长为评价标的，推动维护工作出实效：一要加大营销礼包的升级推广；二要推进vip客户优惠产品的交叉销售，加强大客户情感维护和业绩提升。

3、信用卡要突出重点客群、重点项目，强化内部组织推动，优化外拓措施，促进快速发展。

下半年，我行信用卡业务将围绕“增发卡、促消费（分期）”两大重点来推动发展。增发卡整体思路为：强化三大主营措施，营造一种理念和战法，创新一种模式。

(1) 强化三大主营措施：首先是持续强化网点阵地营销以提升基础产能，具体措施一方面持续开展网点破零竞赛，力争实现每个网点每天进两件，另一方面，组织网点深入开展名单制营销，将筛选清洗、符合条件的潜在目标客户开展针对性邀约营销；其次是深入开展抵押类消费信贷客户的交叉营销，力争将新增放款的消费贷客户整体开发率提高到80%以上（上半年65%）；第三是与综合消费贷等业务联合对优质目标企事业单位、政府部门进行综合性、深度的、有组织的团办营销开发，通过网格化竞标等方式明确开发单位，通过多产品线联合上门营销实现开发效果最大化。

(2) 强化树立以客户为中心理念，持续开展整合营销，发展“高价值目标客户”：借鉴同业正在实施的战略转型，强力推动交叉销售、整合营销，大力发展高价值关系客户（在本行办理了多项业务，稳定性高，对本行的综合贡献高），力争成为客户的主办行。

(3) 深入实施直销团队、电话销售等专业化直销拓展模式：

一方面，借鉴同业经验，总结提炼前期小规模试点经验，逐步扩大信用卡直销客户经理队伍的试点支行和人员数量，与名单制营销、团办营销等战法相结合，发挥直销客户经理“专业的人做专业的事”的力量，提高项目业绩；另一方面，扬长避短，充分发挥我行基础客户多的优势，探索开展信用卡发卡的电话营销，探索出一条可持续发展之路。

（5）强化提升条线的垂直管控能力：第一，在二级支行设立兼职的信用卡专员，让各层级都有人关注、推动信用卡，提升条线整体的经营管理能力；二是加强动态管理和发展督导，加大条线考核力度，推动一级支行切实发挥好属地指挥职能，强化过程管控；三是建好微信订阅号、信用卡qq群等交流平台，加强全辖条线的互动交流和经验、信息的及时传导，提高条线整体的合力和战斗力。

4、继续加大电子银行对外宣传渠道，同步加强“量质”共同抓，重点进行二次客户开发。

（1）是持续在上半年的基础上做好对外宣传推广。加大短信引导客户注册和使用。印制客户使用指南，重点放在如何指引客户的使用上。配合总行、省行优惠政策，推出项目营销及时推广专项活动，结合银信通、信用卡、个人外汇业务助力营销。加大存量和新客户开发力度，吸引新客户开通电子银行是流程也是规定动作。

（2）整合做好工资代发类和校园项目客户电子银行开发。加大我行电子银行宣传力度，促进代发工资类客户尽量到网点开办，并与厂商沟通安排指定时间段加办，网点做好应对措施，开设方便通道、专窗和增加人手。针对远离网点的代发工资客户，实行上门营销，利用电子银行自助注册形式让客户体验，从而发展客户。分行已成功开发校园项目，可以利用各种方式加大电子银行的开发力度。

（3）优化布局，提升设备的运行效率，支撑业务发展。按照

上级要求，科学合理布局网点；与相关部门积极沟通，做好自助设备投放的计划，对存量运行不足的机具通过多种方式进行调整，提升非柜台的替代率。

5、以大理财优化大个金结构，细化产品，促进均衡发展。

（1）要继续加强“邮银理财、关爱未来”品牌宣传。通过理财产品告知短信、网点电视、网点橱窗、电台、平面广告的投放，理财产品销售推广活动等多层面向社会公众持续传达邮行理财业务的特点及理财品牌的内涵，同时逐步树立“邮银财富——慧理财”的品牌。

（2）要加快理财类业务的发展。切实做大资金池产品“日日升、鑫鑫向荣”的销量，通过以量补价减少因理财产品收入让利给客户的影响大理财的收入，重视资金池等常态化理财产品的销售，要作为拓展和维护客户的重要抓手，同时这也是我们改变存款余额增长方式、留住客户的一个有效手段，不能仅就理财业务而讲理财业务，要真正把理财业务作为战略业务来抓。

（3）要把保险业务的销售回归保障、唤醒需求的方式方法上。顺应市场形势，精确定位客户需求，恰当匹配产品，产品转型、销售转型，与保险公司加强合作，引入pts（联动营销）项目，整合客户资源，通过营销培训、实战操作等，提高团队的营销能力，推动业绩的提升；强化督导，加强网点晨会、夕会，及时辅导，化解营销人员畏难情绪，营造全员销售氛围。

（4）要大力抓好贵金属业务发展。把这项业务作为一项长期的战略业务、创收业务来培育、推动，迅速发展外部大客户，快速做大贵金属规模。通过加大对理财品牌的塑造与宣传、理财产品的销售力度与考核，持续推进我行大理财产品销售领跑全省，进一步提高贵金属业务的综合贡献度。

(5) 要持续做好基金定投平稳发展。加强与基金公司合作，开展定投开户真情回馈（赠送礼品）；网点开展至少一场目标客户定投推荐会，利用基金公司资源，邀请同业专家等开展定投目标客户主题营销活动；加强对大堂经理基金业务、定投等知识培训，每个大堂经理在前台把握机会，凡是到前台办理业务的客户一律争取加办理财卡或开办基金定投。

6、立足存量客户，细化分层，创新推动个人国际新发展。

(1) 注重现有个人国际客户维护的基础上，充分开发新客户群，充分利用我行银星速汇、瑞亚汇款、速汇金（总行预计下半年能开办）等新产品的手续费优势，充分吸引新客户群到我行办理个人外汇业务，同时引导老客户向我行介绍新客户群体，以老促新，高电子渠道收汇替代率。

(2) 打造我行“出国金融服务中心”品牌。经过前期走访调研，已初步确立**市东华支行为我市分行个人出国金融服务中心旗舰网点，后续将对网点进行一系列的装修、培训工作，同时继续走访相关出国留学中介机构、外语培训学校、旅行社等，确立合作机构，签订长期合作协议，实现资源、客户共享。

(3) 继续想方设法压降个人国际收支申报、结售汇统计差错率，逐步完善个人国际业务内控体系。计划下半年邀请**外汇局相关科室到我行进行国际收支申报、结售汇统计等进行授课。同时，市分行必须严格依照《**市分行个人国际收支业务申报、结售汇统计管理办法（试行）》（**邮银发〔xxx〕122号）对每月的差错数据进行整理、通报、考核，必须不遗余力压降差错率，促进我行个人国际业务的良性发展。

7、强化考核，全面提高网点服务管理水平

通过加强服务考核、明查（暗访、录像检查）、加强整改落实等方式，加强对网点的服务检查工作，对各一级支行的服

务管理状况强化检查并提出指导意见，继续以开展服务主题系列活动，加强活动过程的执行力度，营造争先进位的活动氛围。开展多样式的服务培训活动，包括网点优质服务、投诉应诉技巧等，全面覆盖全区，来进一步的提高网点各项服务管理工作，强化客户投诉管理措施，全力压降客户投诉总量，进一步提升我行的服务质量。

展望xxx年下半年，个人金融业务仍然面临较大的挑战，但办法总比困难多，相信通过我们坚定的意志和坚决的执行力，个金业务必定能克服困难，向全年目标冲刺！

测绘行业个人工作总结 it行业工作总结篇二

彻底打破建店三年多来卫生、纪律检查的被动局面，率先组建餐饮部内部质检小组。质检小组有餐饮部经理任组长，小组成员有副经理和几名主管组成，每天中午11：15对餐饮部各区域进行检查，对查出的问题逐一整改落实，并按制度规定奖罚分明。运行半年来一直得到酒店质检部监督指导，质检成果才得以稳步提高。

结合酒店实际，集思广益组织编写了相关的规章制度。如楼层小例会制度，要求每个楼层岗位除大例会外每天按时召开楼层小会议，总结本楼层的昨日不足，布置补充本楼层工作安排；对部分员工工作散漫，违纪违规，私拿偷吃等遗留的老问题也制订了相应的处理办法，取得了明显的效果；以及餐饮部劳动纪律；周计划卫生制度、最新摆台标准等。

结合后厨部制定了新的餐具管理办法新办法的实施，使餐具破损率比建店以来任何时期都低，有效地控制了前后餐具的破损。

通过我不懈努力，结合有关部门，彻底改写了三酒店餐饮部无背景音乐播放的历史。为客人营造了温馨优雅的用餐氛围。

根据不同楼层、不同区域，不同需求，及时和花卉租赁公司联系布置、调换各类花木，使用餐环境常变常新。并在各区域实行绿植养护责任制，极大保证了各区域各包厢绿植的存活率。

彻底解决了多年来部门仓库、布草无专人管理的局面，有效控制了布草无谓的流失和布草回收、清洗，物品领取无记录等环节的混乱局面。

培训和落实，两手都要抓，两手都要硬。针对培训内容，逐一进行整改落实，一步一回头，循序渐进。通过一段时间的努力，餐饮部全体员工无论在仪容仪表、礼节礼貌，还是在服务流程、劳动纪律等方面均有质的提高，提高了餐饮服务在客人中的美誉度。

使日常工作得以顺利开展，尤其各类重大接待也均能圆满完成。

1、仍有一部分员工服务意识的主观能动性较差，机械性地去工作；部分员工自律性较差，如站位纪律、服务礼貌用语、餐中服务等，管理层在一个样，领导不在又是另一种状态，缺乏一个合格的服务员应有的素质。

2、部分员工仍缺乏团结协作的意识。

3、个别管理层在执行方面仍需进一步加强。

4、个别员工仍缺乏节约意识。

5、极个别员工还存在偷吃私拿等违规现象

随着酒店新标准的实施，我们酒店的未来将任重而道远，虽然我们经历了将近四年的实践与探索并取得了部分成功经验，但是我们必须时刻保持清醒的头脑，意识到郟城市场的局限

性，消费群体进一步分化和影响部分消费群体做圣达回头客的各方面内部因素，以及同行业不断涌现和激烈竞争带来的影响。所以，我们要针对上半年存在的问题不断地加强提高管理水平、服务水平和人员素质。

测绘行业个人工作总结 it行业工作总结篇三

客服工作是一个很大的话题，单说一方面未免有失偏颇，但要各个方面都展开来说，又未免太泛，很难说到重点。只能选择其中印象比较深刻的方面来探讨一下。

客服部门管理制度

投诉管理制度

业绩考核制度

处理问题流程

秀的客服人员往往具有一些性格特质，所以在甄选的时候经过谈话，问卷等方式沟通基本上能够明白一个人是否适合从事客服工作，谈话是最好的方式，因为客服工作就是直接沟通的过程，应对面的谈话更能识别出一个人是否满足客服工作的要求。在招聘客服助理的时候，可研究心态进取，沟通本事良好的应届生。应届生优点是进取，理解本事强，可塑性强，但也存在一些缺点，如心态容易不正，工作经验不多，不够成熟等等。

在团队组建的同时，尤其要注意的是分工要明确。在有流程的基础上，搞清楚诸如碰到谁受理，怎样处理，谁反馈，谁跟踪，谁记录等等。

团队需要经常进行培训，包括业务知识和沟通技巧，异常是更新了的业务知识，具体能够邮件和例会等方式实现，原则

是简单有效。

其次谈谈客户期望的管理，在软件行业，由于客户使用习惯以及业务变化等多种原因，提出变更的需求是经常的事情。如果客户提出的事情都答应，不可能，如果拒绝客户，又怕影响公司形象，这就涉及到需求管理中的一个环节—客户期望管理了。客户期望管理的最高原则是信誉，也就是答应客户的事情必须要按时办到。没有信誉，其他技巧都免谈。其中一种方法叫做“降低承诺，提高交付”，如果一件事情预计需要1个小时完成，你应当和客户说需要一个半小时或者2个小时，因为很难保证实际情景会不会超出预计，而提前交付比延迟交付效果要好得多。还有就是不能在满足客户需要的时候，需要耐心有技巧的解释，如果平时信誉良好而你又解释得当的话，十有八九客户是会理解的。

还有一个客服人员业绩考核的问题。良好的业绩考核制度是坚持客服人员工作进取性的一个重要因素。我个人觉得能够从以下方面研究：客户满意程度，考勤情景，工作量饱满情景，工作及时完成情景，团队协作精神，岗位纪律，工作态度，工作进取性，工作创新本事，月度工作推进情景，负责人考评，日常考评，业务知识考核等都能够纳入考核。

测绘行业个人工作总结 it行业工作总结篇四

20xx年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

本阶段客服督导部的职能工作主要有两大块，一是继续做好服务台的工作，二是初步接手和学习并执行督导工作，作为客服督导部成员的我，工作也主要以这两块为重点。

1、服务台的工作

服务台的工作流程性和技能型较多，原则性相对较强，在本阶段的工作中，我学习了服务台各种系统的操作和问题的处理流程，现在能够独立执行服务台的所有工作，并对服务台的工作做了细致的思考和研究，认为服务台的工作应该再细化，再拓展，结合我商厦竞争力打造步伐，进一步开拓服务领域和服务职能，具体内容将在20xx年工作计划中详述。

2、学习商场工作内容阶段

x月初公司安排我去开元考察督导工作的基本事宜，用了两天时间，我对开元的督导做了细致的观察，基本了解了他们的工作内容和工作方法及工作范畴。于xx日开始着手准备督导部门筹建资料，这个任务对初入商场，对商场认知一片空白的我来说是有很大压力的，在郑经理的鼓励和支持下，我借助网络和卖场各位同事的帮忙，于x月x日完成了成立督导部的策划方案，在此过程中，我学到了很多知识，视野得到了很大的拓展。

x月x日，客服督导部成立了，我带着期望和愿景在x经理的带领下开始了公司交给我的任务和工作，和服务台的其他四位同事并肩作战。在此期间，我和大家围绕卖场劳动纪律和员工基本行为的纠正开展工作，在繁忙的店庆和国庆结束后，策划和组织了《xx商厦服务整顿月》活动，在公司领导的协调下，最后将整顿月变更为整顿活动，执行期限随整顿情况即时调整，本次活动加大了对竞争力打造阶段的要求和承诺的维护以及执行，并对卖场不良风气和习惯性行为做了严查处理，针对检查和整改情况，每周我都写出整顿总结，每个阶段都会界定出新的整顿目标。

测绘行业个人工作总结 **it**行业工作总结篇五

1、及时响应了各部门的电脑软件、硬件、邮件、网络、打印机的维护。尽可能的降低设备使用故障率，在其出现故障的时候，并做到了能在当地解决就当地解决，不能当地解决的也在最短的时间内给予了解决。

2、对中心每台电脑安装防病毒软件，避免了病毒在公司局域网内自我复制相互传播，占用局域网的网络资源，甚至使得系统崩溃，丢失硬盘的重要资料等各种危害，并及时的对软件进行升级，定期的清除隔离病毒的文件夹。

3、及时的对系统补丁进行更新，防止了病毒和黑客通过系统漏洞进行的破坏和攻击。对ie□outlook□office等应用程序也打上的补丁，另外还关闭了一些不需要的服务，关闭guset帐号等。

4、项目机房系统更新，系统从原有的20xx更新到p□重新安装了所有软件，解决了一部分原无法解决的问题，并重新部署杀毒软件解决方案。

6、针对服务器，3次被黑客攻击采取相应的解决方案。重新部署服务器。

7、学校服务器，硬件的安装、维修、调试，投影仪设备的定期清理，维护。

8、电话交换机部属置，电话线调整，电话录音设备的安装调试。

9□rt服务器、邮件服务器□web服务器、搭建、优化、信息整理和测试。用户数据导入和备份。

10、为了的节约成本，并针对学校所有计算机设置系统自动

休眠，有效地节省了相当一部分资源。

11、加强了对网络设备的维护,对经常出故障的设备采取了相应的解决办法。公司目前一共近80多台电脑，由于机器较多，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，很多机器由于长期使用，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，另外有一些属网络故障，线路问题等。

1、因为简单的问题重复出现重复解决，可能到位不及时。

2、自己的思路还很窄对现代网络技术的发展认识的不够全面，自己对新技术掌握速度还不够快。

3、有时出现问题我并不知道而领导先知。其实从咱们公司的结构来看这些都是正常的，但我以网管的身份感到惭愧。

1、在继续完善公司网络的同时，加强理论和业务知识学习，不断提高自身综合素质水平。把工作做到更好。

2、对公司所有电脑设备进行统一计算机名称，和ip实现远程管理，维护。提升工作效率。

3、领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

4、在硬件条件允许的情况下安装，网络流量检测软件，对局域网进行监测，及时发现网络故障和排错，使网络快速高效的运行。

在我入职的近一年，我在公司学到了很多，学会了如何处事，如何与他人更好的交流等等。我在做好自己本职的同时，也学习了公司的一些相关的文化，在我觉得，公司在茁壮的成

长，像雨后的春笋；发展速度飞快，犹如刚发射的火箭直冲云霄。这些新的现象是因为共同的努力而创造的，我也希望用自己的这份微薄的力为公司和为自己创造一个更好的未来。

总之，感谢领导对我的信任与支持，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好！

测绘行业个人工作总结 it行业工作总结篇六

认真落实公司的工作总要求，认真把握工作总基调，不断提高服务集团主业能力，重点突破国电电力等优质客户，提升优质资产的业务占比。主要落地了国电电力内蒙古东胜热电、广东新能源等优质项目，同时，与其他区域单位保持良好长期合作关系，在当地区域形式转好的情况下，择机开展业务。20xx年度累计完成回租业务投放17.21亿元，国电电力系统内投放合计12.23亿元，占比超过70%。

在“营改增”政策全面铺开的一年里，切实把握直接租赁业务的核心实质，积极调整工作重点，研究吃透集团公司投资计划的新增项目及决策流程，携手国电联合动力公司，科学高效的推进直租业务开展。主要走访联系了国电宝鸡电厂、国电濮阳热电、国电电力朝阳热电、邯郸热电、北仑电厂等热力改造、环保技术改造需求的燃煤电厂，推进了国电电力云南新能源、山东新能源、和风风电等新能源项目。最终与国电电力舟山海上风电公司和山西新能源阳高公司签署直租合同近12亿元。

研究行业相关政策，积极调整业务模式和范围，积极走访系统内单位，收集联系相关部门，统计业务重点需求，出具个性化的保理方案。20xx年度累计完成保理业务投放1.01亿元。

在国家“三去一降一补”的供给侧改革战略退出后，全国各区域电力发展的不平衡现象逐步显现，通过重点研判电力行业及宏观经济走势，增强与国电电力等优质内部单位的业务

谈判力度，有效挖掘和分析各家资金需求，精挑细选优质区域业务，规避落后产能集聚的区域，高效推进业务投放工作。

“营改增”政策对于融资租赁行业产生的巨大冲击，逼迫着各家融资租赁公司探索一条自己的业务发展路线。国电联合动力公司自身浓厚的产业背景与融资租赁公司的业务属性高度契合，融资租赁公司自身的资金实力是联合动力回款的有效保障，联合动力更是融资租赁公司开拓市场、拓展客户的有效渠道。通过联合动力业务人员的具体引荐，有效的与国电电力云南新能源、山东新能源、山西新能源等多家公司取得了联系，更为未来业务走向市场储备了充足能量，从而走出了一条产业和金融深度融合的业务发展新思路。

业务承租人的经营财务状况是不断变化的，贷后管理是控制风险、防止不良贷款发生的重要一环。无论是行业政策还是上下游等外围环境，或者客户自身引起的经营财务状况波动，都对我们的贷后管理提出了更高的要求。不再是简单的催收租金、发票寄送、报表收集等，更多的是针对诸如都匀电厂、国兴国强煤业等不同企业所处的区域、行业遇到不利于租金按时归还的问题，提出包括但不限于股东借款、内外部银行贷款、票据融资等多种切实有效的解决问题措施。本年特别关注濮阳公司和豫源公司的到期业务对接集团委贷资金续借工作，提前谋划，多重沟通，做好各个环节衔接工作，保证5亿元资金的按时回收。

测绘行业个人工作总结 it行业工作总结篇七

一、确保业务合规、平稳发展

在省公司各部门的悉心指导下，每月我们严格遵守上级公司下发的承保政策、费用政策，把好承保入口关，确保业务质量稳步提高。在业务良性发展的同时，经营成本和盈利水平持续改善，规模效益总体呈现协调发展的态势。针对理赔工作中存在盲点问题，查找症结，进一步优化工作流程。如在

加强损余物资的管理上，继续细化管理制度和理赔、财务的交接环节，使“跑、冒、滴、漏”现象得到有效控制。

采取管控措施的同时，公司还通过每周五的培训例会，强化理赔人员的职业道德素养和专业工作技能，防范道德风险对理赔工作的影响。通过这些有效措施的管控使公司理赔各项指标保持在较好的水平范围内。

二、内控合规工作进一步完善，为业务发展保驾护航

通过合规经营的宣导，提高全员的合规意识。提倡将合规工作日常化：即将监管机关的各项检查内容做为日常实务工作的准则、做为我们进行自查工作的重点；把上级公司的各项工作制度切实运用到实际工作中，提高了员工的责任意识。根据公司发展的实际情况，定期、合理地对公司内部各条线的管理办法进行修订和补充。通过整章建制，完善内控合规工作的依据。

三、存在的主要问题

由于业务发展思路的惯性思维，认为新的承保政策“管控过严、过死”，业务发展没有出路。没有真正理解上级公司的精细化管理意图，体现出我公司在适应市场变化和调整经营策略上的能力较弱，致使公司上半年业务发展滞后，整体序时进度落后于省公司下达的目标，全年业务发展较吃力。对新版基本法的贯彻落实不到位，使销售团队在管理上没有好的制度做保障，人员流动性较大，各销售渠道都缺少稳定、专业的销售人员，影响了标准化团队的建设。公司的业务仍以内部员工销售为主，中介业务和互动业务的占比较低。

按照总、省公司客户服务工作的要求，我们在客户服务规范上做了大量工作，客服工作从整体上有了一定的改善，但距离执行客户服务的标准化规范还相差甚远：在基本服务礼仪上仍然存在着装不规范、服务用语不标准，对外部客户和对

内部员工服务环节不紧凑，工作态度散慢的情况。柜面人员时常遭到外部客户和内部员工的投诉，与公司业务发展不和谐。

较强的执行力是我们统一思想、统一目标、统一行动的重要保障。但从整体来看公司的执行力实行较弱，主要表现在：对上级公司的工作安排和工作要求执行不及时，不细致、存在敷衍工作的情况；公司各部门和下辖机构均存在对公司制度和工作要求有令不行、有禁不止的现象，我行我素，在执行力实行上存在懒散、抵触心理。极大影响了公司管理水平的提高。

随着公司的不断发展壮大，原有粗犷性的管理方式已不适应公司的发展需要，在薪酬绩效管理、人事编制管理、服务规范执行结果考核、承保理赔服务流程和关键岗位的风险管理控上体现出精细化管理程度不高。

测绘行业个人工作总结 it行业工作总结篇八

一年来，作为一名钣金工，我在思想上严于律己，热爱自己的事业，自己要求严格，鞭策自己，力争思想上和工作上在领导和同事心目中都认为，这个小伙子能吃苦，不嫌脏不嫌累，工作认真，干起活来从来不拖泥带水。作为一名钣金师傅，上半年，自己一个人努力克服在保障质量的情况下提高速度，按时完成各位经理分配的任务。有一次，一辆事故车，驾驶员从江苏赶过来要接车，而我那天正好有事休息，后保险杠和点小东西还没装完。徐佳他们也很忙就给我打电话。想着做人要守时守信，顾客来一次不容易，就赶紧赶回来把剩下的东西装完。听到顾客的那声谢谢，顿时感到自己的责任心得到了回报。下半年，起先产值还不太理想，后来就努力想办法、向徐佳他们请教。才得出：大点的活干的差不多了就交给下面的人干，然后自己在干别的活，不能老是几个人盯着一个车干，耗时间还不一定见效率。经过一段时间的努力，感觉我们这个小组立马进步了不少。

金无足赤、人无完人，由于自己的倔脾气，太主观，不听劝，犯下多次错误，降低效率，造成厂里损失利益。记得有辆比亚迪事故车效大梁，我把链条栓到后桥下支臂上拉前大梁，徐经理看到了跟我说那估计扛不牢，我没在意结果导致后下支臂变形，又让仓库重新发了一个，拖延交车时间，损失厂里利益。

钣金工和油漆工经常发生争执，原因在于钣金工为了达到速度很多东西不拆，装上在喷，（也有配件问题，喷了不好装）协调不好，还有的地方没敲好就交给油漆工。建议钣金工做好事故车经主管或经理检查过关签字在交给油漆工，有什么问题提前跟油漆工协调好，更加增进钣喷之间友谊关系。

个人感觉很多车子油漆做的效果不是太好，一方面是因为车多人少，一方面可能是因为只想抓产值而忽略质量，所以建议经理或前台人员在检车时给每个车子喷的油漆效果打分数，有奖有罚，直接控制工资。

事故车拆完统计配件，保险公司定损好，在由仓库人员问钣金工、机电工什么配件要发，什么不用发。实际上可以在刚拆车统计配件时就拿铅笔标明什么用发什么不用发。这样即节省了时间不用仓库人员跑来跑去问这个问那个要不要发，也避免了这个那个零件不知道坏没坏麻烦的在找来找去浪费时间。

安全是重点，不管是工作也好还是生活也好，人生安全机械安全，都需要我们去时时刻刻高度重视。这年在工作中也有出现个别安全事件，一些轻微的手脚磕磕碰碰，出现这一些小的问题证明还是存在有些疏忽粗心大意，不够注意小细节过程，安全意识还是不够全面。在以后工作中要弥补考虑不够周到不够全面的安全隐患。

综合以上几点，其中还有很多不足之处，在明年的工作中一定改掉坏毛病，积极向经理还有同事多请教学习，多看

些有用的书。争做行内一流人才。

测绘行业个人工作总结 it行业工作总结篇九

我从事环保行业10年有余，在这个过程中，分享一下我的经验，希望对大家有帮助。

第一：刚从事这个行业，要耐得住寂寞，一是要忍受低工资，这个行业刚入行待遇是比较低的，二是把自己心态放低，事事处处都要有履霜坚冰至的感觉。要不断的补充自己的专业知识，有朋友说，我们这个专业，绘图没有机械的专业精通，工艺没有给排水的做的好，工民建和电控一窍不通，没朋友发展前景，对此我不苟同。正因为这样，我们更要厚积薄发，拓宽自己的知识面，当你做到几年以后，你的知识要比其它专业涵盖的更广。

第二，绘图方面，建议对自己要有高要求标准，手里面至少有几本标准和图集，制图规范，没有师傅带，自己绘图时就按图集和规范的要求去做。我在公司也遇到过，招进来的一些资格比较老的工程师，90年代就在做这个行业，绘出来的图还是乱七八糟，还有我去给他们修改图纸。有朋友说，我们绘图没有机械的好，我认为是我们自己的心态问题，因为我们环保专业绘图面比机械的要广的多，我们在以后的工作中不但要学会机械绘图，比如，会做引水罐，会做三相分离器，会做气浮机等，还要学会工程绘图，包括土建施工图。你学会这些后，你也不要和机械专业的比，也没必要去比，因为两个专业只有在绘图这个点是重合的，其它要求不一样，只要围绕我们环保专业核心去做就可以了。

第三，和给排水的去比，环保在工艺上和其一样的，但是我想告诉大家的是，水处理在工艺上没有最先进的处理方法，只有合适的处理工艺，这些工艺的设计，参数的取舍，不是一朝一夕能拿的准的，一个设计人员，这一辈子搞精通两三类废水都不错了，面面俱到是不可能的，我接触到省院的老

高工，他们对生活污水处理很有造诣，但是工业废水就比较欠缺。

另外，我们这个专业和给排水相比，我们还有一点优点，我们还要搞废气处理，这个是给排水专业的空白，他们一般不搞。有的朋友说，我们搞废气处理，没有搞化工的精通，我认为不要去比，我们做废气处理要比搞化工的简单的多，首先，你把一些基础理论搞明白，比如亨利定律，双膜理论等，不要求你能够背的下来，你知道就可以了，还有一各种类型结构的塔。其次，对产污设备要了解，比如发电机尾气，喷漆废气，化铁炉，锅炉，厨房油烟，不要到了现场，见了一些产污设备叫不上名来，就麻烦。第三，是会计算产污量，选治理设备或者设备，这个要求高些，要求自己的学习和总结，经验积累。

第四，对于工民建专业，我把我的经验说一下，首先，要把理论搞懂，理论才能够指导实践。我自己买了一套教材《工业与民用建筑专业系列教材》中国矿业大学出版社出版的，一共10本，这套教材的优点是介绍的比较系统，不是很深，容易我们没学过这个专业，有高中知识基础的去学习。比较易懂，学后要达到自己会分析各类水工构筑物的受力，会计算配筋。简单的控制室和机房，会算梁板柱配筋。会算地基受力分析，会选桩布桩。

第五、对于电控专业，首先是对一些控制元件要搞明白，打开控制电箱，你要叫的出名称，知道工作原理，当初我花了几百元，买了一堆元件，开关，断路器，接触器，热载保护器，时控器，一个一个拆开，弄明白工作原理，因为我和大多数朋友一样，没有师傅带，什么东西都是自己摸索，所以学着很难呀，不怕大家笑话，有点笨呀。

其次，要看懂电路施工图，我买了两本书，一本是高教出版的《电气学》，另外一本是《电机的控制》，前面一本介绍基础知识，后面一本介绍电路控制，一步一步分解的很详细，

很适合我们这种没有基础水平的朋友去看。

最后，绘做电路施工图要达到的水平：普通电机的启停，电机串联浮球、压力计、ph仪表、orp仪表等的自动控制，大功率电机的星三角的启动，风机的变频控制，包括pid、plc这一块我个人的建议不要去搞，因为我看了一段时间编程的书，那个有点费脑，也可能是自己脑袋笨，希望大家不要走弯路。

这是我对各专业的一点总结，希望对大家有帮助。