

2023年老员工年度工作总结个人(精选7篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

老员工年度工作总结个人篇一

我们告别成绩斐然的20xx上半年，迎来了充满希望的20xx下半年。过去的半年，我们有付出也有收获；我们有欢笑也有泪水。20xx年上半年，在领导的正确指导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，完成工作任务。

1. 20xx年上半年开发新注塑模具91付，自主开发78付，模具产值80万左右。注塑模具维修、冷冲模具开发及维修的模具产值30万左右。外接注塑模具、冷冲模具、锌合金模具，共12付，模具产值4、3万。

2. 20xx年x月份在公司和部门领导的指导下，在没有影响新开发模具进度的同时，完成了公司的搬迁工作。

3、车间员工考核制度进行了改进，有原来的固定工资工资，改变为考核工资。考核工资制度使员工提高了工作积极性也提高了工作效率，有原来的不愿加班到现在的自愿加班，只有把工作完成才有考核工资，淘汰了加班不见效率的思想。

4、在技术科、注塑车间的帮助下对模具的结构进行了改进，有原来的半自动生产，到现在的全自动生产，现在基本上把，抽芯模具、下托模具、弧形板模具、手柄按钮模具及个别的手柄模具全部改为全自动生产，从而提高了生产效率降低了生产成本。

5规范模具的维修方法，降低产品的不合格率，对于模具生产量比较大，容易损坏的配件进行材料特殊处理及准备备件。

1、模具新开发水平不高，与广东、深圳模具的差距还很大，投产使用的合格率不够高，磨合时间长。

2、模具设计能力不全面，制造工艺安排欠缺。

3、车间管理上，坚持每周有计划，责任明确到人，考核制度还不够健全。

1、提高模具开发的能力，加快模具开发进度。

3、加强模具供应商管理，寻找高水平模具制造商、模具加工商，使模具的精度、寿命有很大提高。

4、加强模具管理，建立模具台帐，对模具的加工工艺、注塑使用参数、使用寿命做跟踪记录。以便于对模具问题的分析解决。

5、提高服务质量和速度，转变工作观念，以服务生产线为主导思想。通过考核办法优化，调动员工的积极性。达到提高速度、提高质量的目的。

老员工年度工作总结个人篇二

1、养成随时记录的习惯——在你的办公桌上，应时时放有电话记录用的纸和铅笔。一手拿话筒，一手拿笔，以便能随时记录。

2、报出本人的姓名和单位名称——说：“你好！我是某某公司的某某某。请问某先生在吗？”如果是秘书接的，等本人来接时，还需再报一次姓名和单位。为使对方能听清楚，说话

节奏应比交谈时稍慢些。

即使是经常通话的人，也不可省去自报姓名这一道手续。不应想当然地认为对方定能听出自己的声音，以致对方在接电话时还得分神猜想是谁打来的电话。、妥善组织通话内容——通话前，最好事先把有关资料(如报告文本)寄去或电传过去，使对方能有所准备。通话时，双方可对照资料交谈，以便节省时间。采购人员可事先先去“意向函”，扼要说明基本建议，让对方加以考虑，甚至标明有疑问的地方，以便讨论时作参考。

通话时，要把本方意见分为若干个部分，每部分之间稍作停顿，使对方能及时作出反应。不要长篇大论，到头来却发现原来对方已经另有想法，白费工夫。

通话前应写出发言要点，不可临时想想，致使说话缺乏逻辑性。开始时应扼要说明通话目的和存在的问题，提出可供选择的方案，指出双方的分歧所在，最后稍加归纳，解决问题。

10、用心听——在电话中交谈时常有听不清的时候，所以应特别注意集中注意力。有人打电话常爱东张西望，动动桌上的东西，心不在焉。这种习惯很不好，容易影响通话的效果。最好边谈边作笔记。

11、注意自己的语言——措辞及语法都要切合身份，不可太随便，也不可太生硬。

称呼对方时要加头衔。如：“博士”、“经理”等。有的妇女喜欢被称为“小姐”，就不要用“夫人”来称呼。切不可用“亲爱的”、“宝贝”之类轻浮的言语。无论男女，都不可直呼其名，即使对方要求如此称呼，也不可用得过分。

听话时，最好插用一些短语以鼓励对方。如“嗯，嗯”、“我明白”、“我理解”或“好，好”等。

对对方的要求作出反应或对方提出要求时，态度应积极而有礼貌，比如：“我会注意那件事的”或“请别忘了……”等等。

报名字时也不可只说“我是小李”，因为天下姓李的不知有多少。所以在自报家门时应报出全名。这实际上是一种自我推销的方式，可以使对方加深对你的印象。

“您现在接电话方便吗？”

“您现在忙吗？”

“您现在有时间同我谈话吗？”

“这个时候给您打电话合适吗？”

“您能抽出点儿时间听听我的话吗？”等等

如果你想定期和对方进行这种讨论，应征询对方定在哪一天、哪一个钟点更为方便。这样做，既是为了使对方能定下心来与你从容讨论，同时也是个风度问题。在别人正忙时去电话打扰是不礼貌的行为。

有时你可能只是为了和对方约定一个对双方都方便的时间再去电话，但如果对方说“现在不行”，则不宜再推迟。

如果不得不在对方不方便的时候去打搅，应当先表示歉意并说明原因

6、道歉应该简洁——有时，你不在的时候会有人给你打电话，并且要求他人记下电话转告你。当你回这些电话的时候，不要在一些繁文缛节上浪费时间。

7、不要占用对方过多时间——当你主动给别人打电话时，尽可能避免占用对方时间过长。如果你要求对方查找一些资料

或说出某个问题的答案，就可能占用电话时间过长。因为大多数情况下，对方不一定马上就能替你找到资料，或者立即给你作出一个肯定的答案，你必须给予对方一定的时间。如果你给他人打电话时间过长，对方可能十分反感。因为也许他正等着处理某一事情，他内心期望你立即放一电话。因此，当你考虑到对方可能要一段时间才能给你答复时，你可以先挂上电话，要求对方回电告知你，或者你过一会儿再打过去，这样就不会过长时间地占用他人的电话线，以影响他人的正常业务。

8、如果想留言请对方回电，切记要留下自己的电话号码，这是最基本的礼仪——即使对方是熟人，双方经常通话，这样做，也至少能使对方不必分神再去查电话号码簿。同时别忘了告诉对方回电话的最佳时间。在你有可能外出时，记住这一点尤为重要。如果对方是在外地，则最好说明自己将于何时再挂电话，请其等候，切不可让对方花钱打长途来找你。

2018年白酒业务员年终工作总结(二)

转眼间2018年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的`学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自己把

他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和进步，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。。。。。”“我对自己说。

2018年工作设想

依据xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

老员工年度工作总结个人篇三

金桔挂枝，寒雪送瑞□20xx年的脚步即将迈过，不知不觉中，我来到***工作已经大半年了。***，为我们每个员工提供了展示自己的平台，在***这个集体里，我深深感受到，同事之间的团结友善，工作岗位的紧张快乐，日常生活的互助关爱。作为一名员工，我付出了辛勤与努力，收获了成就与快乐。在这里，我取得了工作经验，学到了很多新的知识，了解了卖场的工作流程，也熟悉了卖场管理规范；我学会了人与人之间的交往，如何尊重领导，服从分配，爱护员工，善待同事；在这年终岁初之际，总结过去，展望未来，让大家一起分享各自的收获，使我们能够互相渗透各自成功的经验和不足，挖掘潜力，争取新的发展和进步，为20xx年的工作做好充分的准备和规划。

一. 今年的主要工作

业务素质。第三是一直保持着一份火热的工作热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，管理者的言行和规范，也直接影响商户们的工作激情。作为一名卖场的管理人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中去。虽然自己做主管时间不算太长，自身的素质和管理水平还不是很很高，深知要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着***购物广场的整体形象。一个卖场的正常运转除了其系统、科学的管理制度外，更重要的是与卖场管理人员执行能力，严格监督密不可分。在最短的时间内，我熟悉了***卖场的基本管理程序，从营业前的晨会、迎宾到营业中的巡场再到打烊前的送宾及每周的周分析、周总结，并能够针对***企业的特点，对这一程式化的管理模式创造性运用，确保在值班时让卖场在有条不紊中运行。

管理员工也是商场有序高效运营必不可少的手段。从工作以来，作为基层的管理者，我们发现了很多问题，以此，我和其他的同事，都在不断完善各种管理规章和方法，并真正贯

彻到行动中去，严格督促员工按制度行事。通过多用提醒，少用警告，慎开罚单的方法，不断提高员工的纪律意识，使部分较为疲沓的员工也能较快地进入工作角色，养成良好的职业习惯，同时维护了卖场的良好形象。

三是加强现场巡视，保证经营秩序良好。主管的工作就是现场，工作内容非常具体、琐碎。这就要求自己必须有较强的责任心，保证能在经营现场对各种具体、琐碎的工作当场进行解决，确保营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便，舒适的购物空间。身为主管，我在工作中非常注重对各品牌商品进行各方面的了解，比如，某品牌市场效应、风格、定位、成分、价位等等。品牌里面的学问很大，一个商品销售好不好取决于各方面的因素，我们做购物中心就一定要了解这些因素，才能尽可能的避免一些问题，提高销售，创造更大的利益。在自己理解掌握销售知识的基础上，我平时也积极为楼层的商户经营销售提出意见和建议，获得了很多商户的认可。

常遇到商户之间、导购之间发生矛盾利益冲突的事情，在这种时候，我们往往及时介入处理，处理问题的同时，也讲人情味，对冲突的双方，晓之以情，动之以理，力争把矛盾冲突消灭在萌芽之中，尽力把大事化小，小事化了。对待商品存在的问题，要做到有章可依，既要维护消费者中良好口碑，也要尽可能做到商户的理解与支持，本着一切以顾客为中心的公司理念，做到有章可依，公正，合理，灵活的解决客诉问题。在这半年中，我也处理过几次投诉事件，基本上都能让顾客和商户协商解决成功。每次解决成功一次投诉，我的心里充满成就感，自己的努力没有白费，我自身与人沟通协调的能力也在逐渐提高。

二. 工作中存在的不足

能做一些具体的事、琐碎的事、单调的事，也许过于平淡，也许鸡毛蒜皮，但这就是工作，是生活，是成就大事的不可

缺少的基础。我们公司决不缺少雄韬伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行力；决不缺少各类管理制度，缺少的是对规章条款不折不扣的执行力。在和同事相处时，合作精神还需要再上一个台阶。“公司虽大，唯我一人；一人虽强，力不敌众”，这句话是我一年工作中最大的感触总结。这句话看上去似乎有些矛盾，但实际上是相统一的。前半句讲的是在公司中一定要树立主人翁意识，把自己摆在重要的位置上，只有这样才能认真、按时完成本职工作，确保部门工作的顺利进行；而后半句则是要我们要有团队意识，一个人的工作能力再强，离不开集体，在工作中分工是为了更好的合作，只有这样才能共进步、同发展。“活到老，学到老”，对于工作中的不到之处，希望领导和同事们多指导帮助，我个人一定会在今后的工作中努力克服。

三. 对20xx年工作的展望

老员工年度工作总结个人篇四

一学期来，本人热爱本职工作，认真学习新的教育理论，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，为了下一学年的教育工作做的更好，下面是本人的本学期的教学经验及教训。

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

我热爱自己的事业，并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。

金无足赤，人无完人，在教学工作中难免有缺陷，例如，课堂语言平缓，平时考试较少，语言不够生动。考试成绩不稳定等。

现社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量。

老员工年度工作总结个人篇五

在工作中，不管是对领导还是对下属、群众，我都以“诚”相待，不管做什么事，不愿和别人兜圈子，一是一，二是二，说到哪，做到哪，不做口头一套，行动上又一套。在工作上，只要对工作有利的，我有能力做到的，我都尽量去做，决不推诿。在廉洁自律上，我注重从严要求自己，不争功，不争名，不贪、不沾，不搞以权谋私，不搞拉拉扯扯。多年来，不管风里雨里，我都骑自行车上下班、下基层。决不搞特殊化，要求别人做的自己首先做到，禁止别人不做的，自己坚决不做。从开始工作到今天我从不在下面吃、拿、卡、要，电话费按区纪委规定执行，不多报一分钱，手机费一律自付。

一份耕耘，一份收获。几年来，在区委和上级工会的领导的支持下，重点抓了以下几方面工作。

1、认真落实工会工作总思路，突出维护职能，随着改革开放不断深入和“劳动法”颁布实施后，工会工作越来越显得任务重、要求高、难度大，如何突出维护职能，更好地保护和调动职工主人翁主动性，是全总十届二次执委会议提出的工

作总思路，也是职工最关心的热点。为了加大维护力度。除了深入开展宣传贯彻“劳动法”来提高广大工会干部和职工的法律认识，依法维护自己的权益外，我还和工会的其他同志一起抓了工会代表职工与企业行政通过双方协商签订集体合同，对职工权益的保护和职工思想的稳定，企业劳动关系的和谐发展，都起到了很重大作用。

2、主动开展送温暖活动

一是开展了社会保障工作调研和下岗职工再就业调查。主动督促“三条保障线”和“两个确保”工作的落实。二是配合民政部门做好下岗职工纳入最低生活保障工作。三是坚持开展送温暖活动，建立了特困职工档案600多户，建立了县处级领导干部与特困职工开展结对帮扶活动、育才关怀行动，对上不起大学的特困职工子女给予救助。

3、厂务公开形成规范化、制度化

厂务公开工作一项难度大，涉及面广、政策性强、职工关注的系统工作，从xx年开始，区工会厂务公开工作，以职代会为依托，作为企业民主管理的重要内容在全区试点，通过几年来的努力，厂务公开工作已在全区全面推开，形成了党政工齐抓共管的局面。企业改组、改造、兼并、破产作为必须公开的内容。改革方案提交职代会讨论审议通过。

4、主动参加企业工作组开展工作

20xx年五月我被派驻粮食局工作组，帮助粮食局系统进行企业改制。我认真履行职责，主动配合局领导，认真宣传上级的方针政策，耐心细致地做好职工的思想工作，扎扎实实地解决彻底关系改革发展稳定全局和影响职工群众生活的各种紧迫问题，实实在在地为职工群众谋利益，为区委、区政府分忧解难。

由于水平不高，能力有限，工作中还有很多地方不能尽如人意，一是“平”，工作平常，没有多大突出的事迹；二是区工会的自身管理还不够严、不够紧；三是工作深入实际，调查研究不够；四是主动请示汇报不够。这些问题，我将通过加强学习，不断提高自己的业务水平和工作能力，改进工作作风，深入实际，深入基层，帮助群众解决实际问题。

老员工年度工作总结个人篇六

20xx年是我受聘公司电焊专业首席技师的第一年，回首这一年，在各级领导的大力支持和帮助下，我通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步。一年来，为了更好的发挥首席技师的作用，进一步提高自己的综合素质，向更高的技术高峰攀登，我不断加强自身道德修养，努力提高职业技术水平，认真进行各项文化和专业技术知识的学习，积极开展职能范围以内的工作，完整履行一个技师的工作职责，积极参与技术交流和科技创新活动，大力做好师徒传、帮、带工作，全面完成了公司下达的各项工作任务。一年即将过去，抚今追昔，感触颇多，藉此工作总结，以累积经验，指导展望未来。

一年来，在思想政治方面，我积极贯彻执行党的基本路线、方针和政策，认真学习“三个代表”重要思想，关注“两会”，深入领会科学发展观和和十八大的真正内涵，积极参加公司的政治学习，不断提高思想政治觉悟，增强党性修养，始终保持对形势任务的深刻理解和清醒认识，在自己的不断努力和党组织的领导下，我于本年度荣获“胜利油田优秀党员”及“胜利油田优秀培训师”的荣誉称号。在一年来的工作中，我时时严格要求自己，做好模范带头作用，吃苦在前，得利在后，赢得了同志们的一致肯定与赞扬。

在平时的工作中我经常与其他技师、职工进行技术探讨与交流，把自己积累的知识与经验与大家共享，并从别人身上学习自己所不了解的知识，实现共同进步。本年度，我获得了胜利石油管理局二等功。

与此同时，作为一名焊工，心念是企业培养了我，我所掌握的技术，不仅属于我个人，更属于企业，我要回报企业的就是释放全部的能量，带出更加出色的焊工，让更多的人成为技术上的尖子，行业中的状元。20xx年，我跟随焊接技能大师王绍智带领选手参加了管理局第十七届职业技能竞赛，获得了团体第一，个人1、2、3、4、5、6名的好成绩，同年11月，带领选手参加了中国石化集团公司20xx年职业技能竞赛，取得了团体第一，个人第1、2、3、4、6、9名的优异成绩；今年所带徒弟中，四人晋升为技师，在公司比赛中两人荣获个人第2、5名；在中石化集团公司技术比赛中4名徒弟荣获个人第1、3、4、6名的优异成绩。

在20xx年度，面对工作中遇到的困难和问题，我勇挑重担，敢于啃硬骨头，积极主动想办法和技改攻关，与各级领导和同事们一道共同努力解决了工作中遇到的诸多困难和问题，按时保质保量完成了工作任务，为企业的发展贡献了自己的一份力量。

华北分公司在焊接20xxm³罐底时，要求进行100%射线探伤，由于焊接工艺问题，焊接过程中出现了针状密集气孔，问题反馈后，我和王绍智大师翻阅书籍，查实针状气孔为氢气孔，原因为外在焊接环境湿度过大，造成母材含水量过高，从而产生了氢气孔。针对分析原因，我们调整焊前加热温度，射线探伤后100%合格。

总结一年的工作，我感触良多！既有付出汗水的艰辛，也有取得成绩时的喜悦。

老员工年度工作总结个人篇七

本人于20xx调到集团公司以来，不经意期间已走过四年多的风雨历程。这些年以来，在集团公司领导们的关怀与带领下，在同事们的帮忙与支持下，经过自身的努力与拼搏，与调进

集团公司前的自我比，此刻在很多方面都有了必须的提高与提高，并且学会了材料管理。在这四年多的时间里，许多的工作经验与体会令我有了事业的成就感和对工作的拼搏感，并令我激动不已、感慨万千。其中有来自集团公司领导对职工的培养与理解，有来自甲方对我集团公司的评价与赞美，有来自同事之间的体贴与帮忙，也有源自自我工作中的收获与挫折。

在这几年以来本人一向在省外电厂从事材料管理工作，回顾这四年多的工作经历，有太多的收获在其中，许多工作经验令我受益匪浅，铭记于心，现将这几年的工作总结如下。

一、以诚相待，以理服人，创造良好工作环境

我集团公司是一个大的家庭，作为公司的一员，不管应对的是对甲方还是公司内部的协作单位，都应当做到“以诚相待，以理服人”。尊重是相互的，并非某一个人的事，仅有用我们的真诚来对待别人，用我们的道理来感化别人，最终才能得到别人的尊重与赞赏。仅有真正的处理好自我与甲方物资部，自我与公司内部协作单位之间的关系，才能对我们材料管理工作产生好的进取的影响。久而久之便可构成一个融洽和谐的工作环境，进而激起我们对材料管理工作的热爱与活力，从而促使我们在施工现场各方面的工作向着更好的方向发展，到达事半功倍的成效。

二、不断学习材料管理，完善自我，让材料管理制度落在实处。

“人不学习不提高，马无铁蹄不跑路”，每个人都应当不断的学习，仅有不断的学习，我们的思维才会更加的活跃，视野才会更加的开阔，经验才会更加的丰富。每到一个新工地，本人首先学习该工程的材料管理制度，在执行每个新工地的各项规章制度的前提下，根据现场实际情景，配合本部门主管领导及时编制《项目部材料领用发放管理办法》、《材料

保管制度》、《材料的入库、发放制度》等各项规章制度。多年的工作经验让本人感觉，各项规章制度想产生实际的经济效益还需重在落实，这样才能为企业创造更多的效益。这就要求物资部必须确保物资材料的购置、领用、保管等各个环节有章可依、有据可查。

每一个工程的材料质量，是工程的整体质量的重要组成部分。做好材料供应中的质量管理工作是保证发电设备安全运行的重要环节。要干出优质工程，物资材料的购置是第一关，在材料的采购上做到准确饱和现场需求量，基本上做到供需相平，严把物资材料质量关。严把物资进货关，“同等质量比价格，同等价格比质量”，还要与施工区技术人员进取联系，在保证施工质量的同时也杜绝“质量浪费”，尽量为公司节俭资金。对有特殊要求的材料，如焊条、合金钢等，不管是甲供还是自购，除要求有材质证明外，还全部按规范要求每批次都进行领用前的抽检，确保应用到现场的全部是贴合标准的材料。材料员还应熟悉所购材料在工程中的用途、材料的型号规格系列、质量要求和技术标准，这些是成为一个合格材料员必须具备的条件之一。

在保管上做到分类、分期、分质、分系统、防压、防磨、防晒、防雨、防腐、防尘、防寒等；在领用上做到帐、物、卡相符；并做好材料保管质量检查记录、材料存在问题处理记录等。认真学习各种物资材料的保管说明，熟记各种材料保管、保存所应具备的湿度、温度、抗压本事、使用强度、周转使用率等，作为一名材料员不能只认为现场材料员只管现场，不在过问材料的统计，在这个日益竞争激烈的市场时代，本人认为材料员也应做到一人多职多岗，多能多技，这样才能为集团公司的发展做出作出更大的贡献。在xxx项目部工作期间，经过与西北电建一公司的业务沟通与交往流，我认为在很多方面我们也应向其他电建公司学习，学习他们在物资管理上的mis运作，使预算与入库等业务全部在mis平台上运作，这样可大大提高工作效率，也能向业主、监理和其他公司展现我集团公司现代化管理的高效和成果，为我集团公司

进行无边的宣传。

xxx年在集团公司调整原有承包模式，实行劳务大包政策时□xxx项目部是个试点，而此项政策实行结果的具体体现点就在材料的节余上。为使材料发放做到不重发、不漏发。作为一名统计材料人员，我积极配合部门及项目部主管领导，要求各施工区域必须指定专人领料，专人制定材料预算，做到职责到人。对有可追溯性要求的材料全部按要求进行标识，及时做好入库与出库统计，每月按时报送财务部门；易爆等特殊材料做到零库存；对现场临时发生的急需使用材料，要求生产经理或技术总工审批后，经我部门主管领导同意，在立即采购发放后，随后再补充预算，做好本职的统计报表工作。这样可保证施工区域顺利地进行正常施工与生产，得到了各施工区域的好评。在xxx项目部工作期间，让我感到劳务大包政策是集团公司成功的改制举措，材料的节俭上比以往高出很多，明显感觉到班组能主动的去回收剩余材料，班组再也没有了普涨浪费现象。

由于我公司xxx部是低价中标，资金相对较为紧张，项目部及物资部主管领导就从挖潜上想办法，让我从中受益匪浅，认识到了利用地理优势购材的优势。譬如xxx项目部地处西安郊区，电厂就近就有建材市场，一些急需的小五金之类，采取零货购置、批发价格，对供货商月底结账制度，尽量减少库存等方法，为项目施工尽最大可能盘活现有资金。

三、注重对外交流为企业创造效益，树立企业良好形象

在多年的工作中，本人时刻提醒自我要以主人翁的意识，在与甲方、监理、内部协作单位的交往中，要有理有节，在尊重他们的同时也要时刻维护企业形象，不能以牺牲企业的代价为利益。对企业有利的交往应“多跑腿磨破嘴”，加强同对企业有利的供货方的联系与交往；以合理的、委婉的解释赢得有关方面的谅解；在资金高度紧张的情景下，为工程项

目尽量争取到可欠资预支物资材料，以免所以延误工期，给公司造成不良影响，造成必须的经济损失。

总之这几年以来的工作经验让我改变了对材料员岗位职责最初的认识，作为一名材料员不仅仅是发放材料，要学的东西很多，不管是干现场材料还是搞材料统计、做好材料预算等，如果能熟悉每一个工程项目的施工流程、所需材料的要求及量，要学的还很多。在这四年多的时间里，虽然自我在某些方面有了必须的提高与提高，但仍存在着很多的不足。本人在各方面的本事与集团公司领导对职员的期盼值比，仍存在着很大的差距。成败得失已属于过去，立足于此刻，计划好未来才是首要的事情。在以后的工作与生活中，我会加倍努力，认真学习新的知识，不断完善自我，努力提高自我的业务水平，争取在各方面都做到精益求精。我深信，在公司领导和同事们的关怀与教导、帮忙与支持下，我必须能够成为一名完全合格的材料管理人员。