

2023年翻译项目经理工作总结(大全10篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。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。

翻译项目经理工作总结篇一

几乎每所大学都会要求学生在毕业前进行实习，以便更快的融入到社会。实习，是一种期待，是对自己成长的期待，是对自己角色开始转换的期待，更是对自己梦想的期待；在这段时间里，我学到了很多在学校学不到的东西，也认识到了自己很多的不足之处，实习让我感觉受益匪浅。对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。所以我们想要更清楚的认清自己，认清自己的方向，实习就是非常有必要的一段过程。

我将此总结为：多看、少怨。

我将此总结为：多想、少说。

我将此总结为：多听、少懒。

经过前三个月的学习和实践，对我们部门的工作有了一个整体的了解，本月在王静师傅的指导下，开始逐步学习erp系统的操作，包括项目立项、项目管理、物资采购、合同的录入、审批、报账、材料的出库等。所有的操作全部在erp中进行；

各个模块之间相互关联，层层递进，环环相扣。尽管每次都仔细阅读，细心操作，但是在一次接地模块采购合同审批过程中出了问题，我按照采购结果进行编写合同，采购结果给出的数量是100块，但是当合同审批完以后，供应商开具的发票是120块，由此造成的误差没法报账，所以必须在erp中进行合同变更，然后才能使得合同上的数量和发票数量保持一致，才能进行报账。

这一次失误，我总结了，在工作中有时不能按部就班，必须多方面联系，多核对，这样才能保证不出现失误。有时候自己完成了一天的工作，感觉很充实，心想自己学会了很多东西，其实不然，有好多东西还需要我更加努力的去学习，去实践。

我将此总结为：多实践，少骄傲。

总而言之，通过此次实习，我学到了不少东西；工作并不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

我将此次实习心得归结为四多四少：

多听、多看、多想、多实践；少说、少怨、少懒、少骄傲。

翻译项目经理工作总结篇二

一、把握重点，财政预算执行审计呈现新亮点。

规范财政收支金额万元，应纳入财政预算管理万元，从四个方面揭示了县级财政预算执行审计、延伸审计及审计调查有关单位及其情况、县级预算支出追加情况、固定资产投资资金管理38个问题。具体地，在实施上做到了“三个侧重”：一是在内容的安排上侧重民本和民生。在多次调查取证的基础上，确定了政府基金和新型农村合作医疗资金审计这两个专题，审计中着重核查各项基金的收入、征缴、使用以及实行“收支两条线”情况。二是在重点的确定上侧重“五个加强”。即加强对事关经济发展、经济管理决策事项的监督；加强对权力部门的监督；加强对关系老百姓切身利益资金的监督；加强对政府投资重点建设项目的监督；加强对领导干部的廉政监督。三是在执行的深度上侧重“两个拓展”。即部门预算执行由一级预算单位向二、三级单位拓展；民生资金的延伸审计由前几年的到事业单位向直接到受益对象、个人拓展。今年财政“同级审”中我们共延伸调查行政事业单位46个，农户190余户，既有效地提升了“同级审”质量，又为年内实施同类专项审计提供了第一手资料和数据。今年5月19日，县15届^v^会第18次会议听取县审计局关于财政同级审情况汇报，提交的审计工作报告得到县人大的高度肯定，起到了很好的效果。同时提交的审计建议得到了县委、县人大、县政府的高度重视，例如在同级审中我们针对杜绝截留、挤占、挪用等影响政府性专项资金使用效益发挥的问题，我们向县政府提出的进一步加强和规范政府性专项资金管理，确保政府性专项资金安全、高效使用，充分发挥政府性专项资金在经济建设和社会事业发展中的作用的建议，五月份，县政府根据审计建议出台了《加强政府性专项资金管理的通知》，该文件的出台和实施，对我县加强财务管理、厉行节约方面将产生良好的社会效果，对有关单位财力的调剂从收入源头上解决苦乐不均的问题。

二、坚持制度，经济责任审计取得新进展。

今年全年县委组织部下达的领导干部经济责任审计项目8个。其中任中审计2个(县卫生局局长聂腊山同志任中审计、县人

防办主任易冰同志任中审计)，离任审计6个(南湖洲、文星镇、畜牧局、检察院、东塘镇、财政局党政领导离任审计)，共查处违规资金万元，对于维护正常的经济秩序，增强领导干部财经法规意识起到了积极作用。在工作中，我们主要坚持了“四项制度”：一是审计成果分析制度。坚持定性定量，准确界定被审计对象的责任。如今年4月份，原文星镇党委书记朱某涉嫌经济问题“双开”，我局迅速对朱某开展经责审计，我们紧紧抓住各项经济疑点问题开展调查和审计，切实澄清底子。为纪检^v部门正确处理干部提供依据。二是审前进点运用沟通制度。每次经责审计项目进点前，组织部门领导都会陪同审计组进驻各单位，对经责审计过程中遇到的新问题、新难点我们适时与组织部门进行沟通和反馈，所有问题都迎刃而解。三是审计结果落实整改报告制度。被审计领导干部及其所在部门、单位在规定时间内向联席会议办公室报告整改情况。纪检监察、组织人事部门对审计领导干部及其所在部门、单位执行审计决定和落实审计意见以及整改情况进行跟踪检查。四是警示预防制度。积极配合县政府、纪检监察和组织部门构建警示教育机制，6月中旬，县政府组织各乡镇、县直部门主要负责同志召开全县政府常务会议。我局党组书记、局长陈建国同志就同级审中四个问题比较多的单位的审计情况在会上进行通报。向被审计单位提出了整改意见，对违规问题依法作出了审计处理决定。在全县引起了不小的反响，审计结果的通报充分发挥审计机关在党风廉政建设和反贪腐工作中的作用。

三、改进方法，专项审计迈出新步伐。

xx年是我局实施中心工作最多的一年，共完成政府外债资金审计、汽车站整体搬迁、宾馆整体搬迁、城建投办公楼、水利局安全饮水工程、政府厉行节约和津补贴检查等大型专项审计9个，项目多，任务重，为此，我们着重做到了“三个结合”：一是全面审计与重点审计相结合。如今年3月省厅组织的政府外债资金审计，由于在同级审中涉及到了政府外债资金情况，为了不增加自身审计成本，不拖延时间。对此，我

们就充分利用同级审和政府外债资金两项审计相结合。这样既提高了效率又保证了效果，确保了审计工作达到预期目标。二是坚持工程审计与财务审计相结合。工程审计实际上就是建设管理全过程的`审计。因此，我们坚持从财务报表中查，从档案资料中找，今年90%的工程审计项目做到了工程审计与财务收支审计相结合，6项公共工程项目送审金额8600万元，审计核减政府公共财政拨款金额430万元。三是坚持事后审计与事前、跟踪审计相结合。将审前调查作为质量控制的首要环节来抓，规定所有行业审计项目及重大审计事项都必须开展审前调查。今年来县内相继动工开建的几个重点项目，如城西渠工程、县燎原水库工程等，凡是涉及国家投资的，每个项目我们都提前介入，对于一些隐蔽工程均拍照存档，作为今后工程、审计结算的依据。

四、创新载体，审计质量管理有了新提升。

6个优秀审计项目并给予了奖励，对查出的问题进行了通报。二是组织开展

“互授互学”主题活动。我局把业务水平提升摆到全盘工作的切入点来抓，在全体干部职工中开展“互授互学”活动，通过一人讲授一堂业务讲座课，推动被审计单位信息、过来常见的舞弊形式和审计人员个人实践体会“全流通”，在审计机关内部搭建了业务学习“同频共振”新平台。三是组织了一次优秀审计项目案卷和审计方案、审计日记和底稿范本展示。结合近几年在审计项目质量检查和优秀项目评比中发现的一些好项目进行展示，并选择一些优秀审计方案、审计日记、审计底稿制作范本供大家学习借鉴。四是开展半年度工作讲评活动。结合历年工作实际确定6月28日开展全局半年度工作讲评活动，每个同志都认真撰写半年度工作总结。并在会上作述职发言，会上32位同志竞相展示自己的风采，此次活动大大激发了同志们的工作热情。

五、以人为本，干部队伍建设取得新成效。

事业兴衰，关键在人，建设一支高素质的干部职工队伍是做好审计工作的保证。为此，我们一是抓思想教育，凝聚人心。除坚持每周五下午正常的政治理论学习外，另外我们根据一个时期的工作要求及干部职工思想状况，有针对性的开展思想教育活动。如3月份组织学习了《新审计法实施条例》，每人都撰写了心得体会；4月份围绕开展易炼红书记“三更”讲话学习活动，重温了各项制度，每人作了表态发言；根据县委、县政府安排选派两名得力干部对口帮扶工业园企业项目——兴亮机电项目；选拔一名负责同志担任白泥湖乡科学发展观指导员和农村党支部第一书记；4月14日组织全体机关干部职工开展万名干部进民家活动，下到白泥湖乡进组入户察民情、捐资2万元用于村组改善水利设施，捐献电脑1台，慰问15户特困户；与此同时，狠抓本单位文明卫生创建活动，xx年元月我局荣膺湖南省文明卫生单位称号的基础上，xx年5月我局再次荣获市文明单位荣誉称号。这些，都有力地融洽了党群干群关系，提升了全局文明创建水平。二是为干部营造良好生活工作环境。今年我局投入资金5万元，新购笔记本电脑10台，一线审计人员都全部配备了笔记本电脑，投入资金2万元，在机关院内新栽花草树木，全局扎实开展卫生创建和机关内保工作，切实保证了机关卫生、整洁、安全、有序的形象。三是抓业务学习，提高素质。除制定全年学习计划、每月组织一次业务讲评会外，还选派业务人员参加培训，今年以来共选派1人参加市党校理论；16人参加县党校集中培训；6人参加了各类业务知识培训学习；选派6人参加ao认证考试，并全部通过（目前我局共有14人通过ao考试认证）。全体同志坚持一边学习理论，一边在实践中总结，今年来，先后向各类报刊杂志报送文章十余篇，其中《搭平台促“共振”——审计“互授互学业”提升业务水平》、《县审计局强化全员绩效考核》《县审计局积极服务地方经济发展》、等文章被《中国审计报》、《湖南审计简报》、《晚报》采用，不仅宣传推介了自身工作，也促使了全局同志业务理论水平不断提高。与此同时，坚持审计现场就是考场，在干事创业中选人、用干事创业的人，这样一个号子吹到底、一把标尺量到

底。基建股副股长冯文国过来工作认真负责、业务能力突出，去年圆满完成各项审计项目计划，审计收缴超历史水平。今年3月份被提拔为基建投资股股长。良好的用人导向有效地激发了各个股室的工作潜能，让全局干部职工学有标兵、赶有先进，形成了你追我赶、齐头并进的良好格局。

翻译项目经理工作总结篇三

在对外经贸经济活动中，企事业单位对于各层次职业翻译人才的需求越来越广泛，为开拓学生的知识面和增强其英语学习的应用能力，在中等职业学校商务英语专业开设各类应用文体的实用翻译课程已成为必需。为此，我们必须改变传统的教学方式，为中职学生构建开放的整体学习环境，促进他们形成积极的学习动机和获得良好的语言翻译能力。

1、课程设置缺乏科学性、系统性。

中职学校商务英语专业翻译课程开设较晚，为便于学生参加相关的商务英语等级证书的考试，课程一般设在二年级的下学期，课堂授课课时较少（一般为6学时或8学时），学生对商务英语的翻译理论和翻译技巧的掌握仅为皮毛；另外，在学习翻译课之前，尽管中职商务英语专业的学生已经学过商务英语听说、商务英语阅读及商务英语写作等课程，但是因为学生的基础较差、在校学习的时间较短，再加上学校未曾开设英汉对比、修辞、词汇学等相关课程，因此，翻译课教师的授课难度较大。

2、教材内容过时、教学模式陈旧，与社会需求相脱节。

教材虽然注重以“应用为目的，实用为主，够用为度”的编写原则，但所选用的实例不够新颖，内容仍保留一些传统教学色彩，对商务英语专业学生的听说能力的重视也不够；教材虽然注重实践与形式多样化的合，但教师对现代教学模式的探索和实践不够，课堂教学依旧以传统的授课方法为主，

容易导致教学和实践的脱节，培养出来的学生很难满足行业的需求。

3、以考试为指挥棒，课堂教学与职业教育相脱节。

目前，各种形式的外语测试直接充当着指挥棒的角色，中职学校的商务英语教学也同样沿袭着这样的趋势：即考试考什么，教师就教什么，测试哪方面的能力，学生就集中学习哪方面的内容。

4、中等职业学校商务英语专业的师资力量相对薄弱。

翻译课教学的要求高、难度大，它不仅要求教师要有扎实的双语基本功，懂得语言学、教学法、翻译理论、商务贸易等相关学科的知识，还要有口译、笔译的实践能力；同时，由于翻译课程的备课量大、作业批改难度大、教学任务繁重等因素，导致教学效果不理想。

1、以理论研究作为教学实践重点：

在教学实践的基础上探索中职学校翻译教学的整体语言教学模式，进一步完善翻译教材和教法。

2、以师资培养为重点：

建设一支能实施翻译教学与整体语言教学实践的师资队伍。

3、以学生培养为重点：

实现由传统单一“知识型”人才培养向“复合型”、“实用型”、“创造型”人才培养的转变；在新的教学理念的指导下，教师在课堂上应通过整体语言教学的方式不断探索教学方法，在帮助中职学生建构知识的过程中，应更好地使学生了解语言学习过程，从而使他们养成自主学习的意识和习惯，

形成独立获取和应用信息的能力。

针对我国翻译教学的现状和存在的问题，合中职学校商务英语专业性质、特点及人才培养目标，中职商务英语翻译教学必须进行科学系统的学科探索与规划。

首先，进行系统的课程设置。翻译教学要贯穿于中职教育的全过程，体现其特有的教育思路，课程设置必须注重系统性、科学性、多样性，即课程如何科学合理的设置，才能使各门相关学科从低年级向高年级过渡中进行科学合理的衔接。在低年级应注重培养学生的双语语言基本功、普及人文社科等基本知识，为高年级各种应用文体的翻译打好扎实的基矗同时，针对商务、文秘、旅游、国商等不同专业方向，组织编写富有时效性和实用性的校本教材，注重翻译知识与翻译技巧的专业应用能力的培养。

其次，完善新的教学理念。要使翻译教学从传统的弊端中走出来，实施以人为本的教学，必须树立新的教学理念。笔者认为全新的教学理念应包括：科学的教学方法、新型的师生关系、多样的教学模式、优化的语言输入、现代化的教学手段、综合的测试手段。翻译教学要从传统的“满堂灌”、“一言堂”改变成为精讲多练的师生互动型课堂；在语言实践教学环节，要以学生为中心、教师为主导；在翻译教学过程中应关注学生的兴趣、动机、需求、目的、意志及学习策略等个人因素，从而使教师成为学生学习的促进者、组织者和指导者；课堂上学生在教师的指导下全方位地参与教学全过程，强化培养学生的独立思考能力和实际运用能力；课堂教学可以采取模拟现尝演示报告、翻译评论、项目协作等多种多样的任务型活动，例如教师要求学生进行小组合作情景翻译练习；教师利用教学课件选择具有实际意义的翻译项目，指导学生上机练习；或者利用社会实践活动，组织学生合作完成一些翻译项目……在这一系列的活动中，教师既能培养学生的动口能力和工作责任心，同时又能使学生在整体语言环境中获得学以致用成就感；在教学过程中教师要

对学生给予充分的信任、鼓励，将学生的课堂表现、作业情况和考试成绩合起来进行评测。

最后，建立强大的师资阵容。学校必须不断充实师资队伍，满足当前中职学校外语教学实践发展和翻译教学改革的需要。在师资队伍的建设过程中，要充分考虑学生的知识构现状，借鉴现代语言学、符号学、传播学等各个学科的发展，在教师翻译教学实践的基础上加强翻译理论研究；注重师资的培训与交流，学校可通过加强校内外翻译教学经验的交流与合作，邀请翻译人员来校授课，派教师到校外、国外学习进修等方式拓宽教师的知识面；作为教师本人还要自觉加强自身业务修养与理论学习，认真总结教学经验，精心设计教学方案，为使自己具备“双师型”教师的素质，取得相关证书和相关行业的从业经验也理应成为教师自我提升的必需。

总之，随着社会对高技能复合型、实用型、创造型人才要求的不断提高，中职商务英语专业翻译教学的改革和创新势在必行。在中职商务英语翻译教学实践的过程中，教师应坚持实用为主、够用为度的方向，注重教学内容的实用性和时效性，不断加强理论学习和实践，努力提高自身的教学水平，为培养符合社会实际需要的人才，不断开拓出符合中职商务英语翻译教学的新思路、新方法。

翻译项目经理工作总结篇四

本文目录

1. 翻译工作总结
2. 翻译终工作总结
3. 翻译公司电话销售新员工个人工作总结
4. 翻译工作总结范文

当自己还在埋头摸索工作方法的时候，猛然抬头才发现新年

的钟声即将敲响，人们已经是开始为新年做准备了。做完了自己的事情之后，停了下来，回头看看自己三个月来的工作，心中不禁涌出万种情感和言语所不能表达的感受。

首先，要感谢刘姐给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司——是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。当然转载自经济生活网，请保留此标记在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者(但是最近没有翻译业务)。

一段时间下来，我发想自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话(真记没记谁也不知道)。打电话即丢面子，

被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路——网络。我们经常在网上，何不用网络联系呢？都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了一个价钱都想是让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。事实证明也是很有效果的，至少与电话销售相比较。

翻译工作总结（2） | 返回目录

在对外经贸经济活动中，企事业单位对于各层次职业翻译人才的需求越来越广泛，为开拓学生的知识面和增强其英语学习的应用能力，在中等职业学校商务英语专业开设各类应用文体的实用翻译课程已成为必需。为此，我们必须改变传统的教学方式，为中职学生构建开放的整体学习环境，促进他们形成积极的学习动机和获得良好的语言翻译能力。

1. 课程设置缺乏科学性、系统性。中职学校商务英语专业翻译课程开设较晚，为便于学生参加相关的商务英语等级证书的考试，课程一般设在二年级的下学期，课堂授课课时较少（一般为60学时或80学时），学生对商务英语的翻译理论和

翻译技巧的掌握仅为皮毛;另外,在学习翻译课之前,尽管中职商务英语专业的学生已经学过商务英语听说、商务英语阅读及商务英语写作等课程,但是因为学生的基础较差、在校学习的时间较短,再加上学校未曾开设英汉对比、修辞、词汇学等相关课程,因此,翻译课教师的授课难度较大。

2. 教材内容过时、教学模式陈旧,与社会需求相脱节。教材虽然注重以“应用为目的,实用为主,够用为度”的编写原则,但所选用的实例不够新颖,内容仍保留一些传统教学色彩,对商务英语专业学生的听说能力的重视也不够;教材虽然注重实践与形式多样化的结合,但教师对现代教学模式的探索和实践不够,课堂教学依旧以传统的授课方法为主,容易导致教学和实践的脱节,培养出来的学生很难满足行业的需求。

3. 以考试为指挥棒,课堂教学与职业教育相脱节。目前,各种形式的外语测试直接充当着指挥棒的角色,中职学校的商务英语教学也同样沿袭着这样的趋势:即考试考什么,教师就教什么,测试哪方面的能力,学生就集中学习哪方面的内容。

4. 中等职业学校商务英语专业的师资力量相对薄弱。翻译课教学的要求高、难度大,它不仅要求教师要有扎实的双语基本功,懂得语言学、教学法、翻译理论、商务贸易等相关学科的知识,还要有口译、笔译的实践能力;同时,由于翻译课程的备课量大、作业批改难度大、教学任务繁重等因素,导致教学效果不理想。

1. 以理论研究作为教学实践重点:在教学实践的基础上探索中职学校翻译教学的整体语言教学模式,进一步完善翻译教材和教法。

2. 以师资培养为重点:建设一支能实施翻译教学与整体语言教学实践的师资队伍。

3. 以学生培养为重点：实现由传统单一“知识型”人才培养向“复合型”、“实用型”、“创造型”人才培养的转变；在新的教学理念的指导下，教师在课堂上应通过整体语言教学的方式不断探索教学方法，在帮助中职学生建构知识的过程中，应更好地使学生了解语言学习过程，从而使他们养成自主学习的意识和习惯，形成独立获取和应用信息的能力。

针对我国翻译教学的现状和存在的问题，结合中职学校商务英语专业性质、特点及人才培养目标，中职商务英语翻译教学必须进行科学系统的学科探索与规划。

首先，进行系统的课程设置。翻译教学要贯穿于中职教育的全过程，体现其特有的教育思路，课程设置必须注重系统性、科学性、多样性，即课程如何科学合理的设置，才能使各门相关学科从低年级向高年级过渡中进行科学合理的衔接。在低年级应注重培养学生的双语语言基本功、普及人文社科等基本知识，为高年级各种应用文体的翻译打好扎实的基矗同时，针对商务、文秘、旅游、国商等不同专业方向，组织编写富有时效性和实用性的校本教材，注重翻译知识与翻译技巧的专业应用能力的培养。

其次，完善新的教学理念。要使翻译教学从传统的弊端中走出来，实施以人为本的教学，必须树立新的教学理念。笔者认为全新的教学理念应包括：科学的教学方法、新型的师生关系、多样的教学模式、优化的语言输入、现代化的教学手段、综合的测试手段。翻译教学要从传统的“满堂灌”、“一言堂”改变成为精讲多练的师生互动型课堂；在语言实践教学环节，要以学生为中心、教师为主导；在翻译教学过程中应关注学生的兴趣、动机、需求、目的、意志及学习策略等个人因素，从而使教师成为学生学习的促进者、组织者和指导者；课堂上学生在教师的指导下全方位地参与教学全过程，强化培养学生的独立思考能力和实际运用能力；课堂教学可以采取模拟现尝演示报告、翻译评论、项目协作等多种多样的任务型活动，例如教师要求学生进行小组合作情景翻

译练习;教师利用教学课件选择具有实际意义的翻译项目, 指导学生上机练习;或者利用社会实践活动, 组织学生合作完成一些翻译项目……在这一系列的活动中, 教师既能培养学生的动口能力和工作责任心, 同时又能使学生在整体语言环境中获得学以致用成就感;在教学过程中教师要对给予充分的信任、鼓励, 将学生的课堂表现、作业情况和考试成绩结合起来进行评测。

最后, 建立强大的师资队伍。学校必须不断充实师资队伍, 满足当前中职学校外语教学实践发展和翻译教学改革的需要。在师资队伍的建设过程中, 要充分考虑学生的知识结构现状, 借鉴现代语言学、符号学、传播学等各个学科的发展, 在教师翻译教学实践的基础上加强翻译理论研究;注重师资的培训与交流, 学校可通过加强校内外翻译教学经验的交流与合作, 邀请翻译人员来校授课, 派教师到校外、国外学习进修等方式拓宽教师的知识面;作为教师本人还要自觉加强自身业务修养与理论学习, 认真总结教学经验, 精心设计教学方案, 为使自己具备“双师型”教师的素质, 取得相关证书和相关行业的从业经验也理应成为教师自我提升的必需。

总之, 随着社会对高技能复合型、实用型、创造型人才要求的不断提高, 中职商务英语专业翻译教学的改革和创新势在必行。在中职商务英语翻译教学实践的过程中, 教师应坚持实用为主、够用为度的方向, 注重教学内容的实用性和时效性, 不断加强理论学习和实践, 努力提高自身的教学水平, 为培养符合社会实际需要的人才, 不断开拓出符合中职商务英语翻译教学的新思路、新方法。

翻译工作总结 (3) | [返回目录](#)

当自己还在埋头摸索工作方法的时候, 猛然抬头才发现新年的钟声即将敲响, 人们已经是开始为新年做准备了。做完了自己的事情之后, 停了下来, 回头看看自己三个月来的工作, 心中不禁涌出万种情感和言语所不能表达的感受。

首先，要感谢刘姐给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司——是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。当然在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者（但是最近没有翻译业务）。

一段时间下来，我发觉自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话（真记没记谁也不知道）。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路——网络。我们经常在网上，何不用网络联系呢？都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒

绝你，至少都会考虑到你。经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了一个价钱都想是让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。事实证明也是很有效果的，至少与电话销售相比较。

翻译工作总结（4） | 返回目录

在对外经贸经济活动中，企事业单位对于各层次职业翻译人才的需求越来越广泛，为开拓学生的知识面和增强其英语学习的应用能力，在中等职业学校商务英语专业开设各类应用文体的实用翻译课程已成为必需。为此，我们必须改变传统的教学方式，为中职学生构建开放的整体学习环境，促进他们形成积极的学习动机和获得良好的语言翻译能力。

一、从科目要求出发，浅谈中职商务英语翻译教学存在的问题

目前中职学校商务英语专业在课程设置、教学目标、课时安排和教材使用等方面都亟待完善，其存在的问题主要有以下几个方面：1. 课程设置缺乏科学性、系统性。中职学校商务英语专业翻译课程开设较晚，为便于学生参加相关的商务英语等级证书的考试，课程一般设在二年级的下学期，课堂授

课课时较少(一般为60学时或80学时),学生对商务英语的翻译理论和翻译技巧的掌握仅为皮毛;另外,在学习翻译课之前,尽管中职商务英语专业的学生已经学过商务英语听说、商务英语阅读及商务英语写作等课程,但是因为学生的基础较差、在校学习的时间较短,再加上学校未曾开设英汉对比、修辞、词汇学等相关课程,因此,翻译课教师的授课难度较大。2. 教材内容过时、教学模式陈旧,与社会需求相脱节。教材虽然注重以“应用为目的,实用为主,够用为度”的编写原则,但所选用的实例不够新颖,内容仍保留一些传统教学色彩,对商务英语专业学生的听说能力的重视也不够;教材虽然注重实践与形式多样化的结合,但教师对现代教学模式的探索和实践不够,课堂教学依旧以传统的授课方法为主,容易导致教学和实践的脱节,培养出来的学生很难满足行业的需求。3. 以考试为指挥棒,课堂教学与职业教育相脱节。目前,各种形式的外语测试直接充当着指挥棒的角色,中职学校的商务英语教学也同样沿袭着这样的趋势:即考试考什么,教师就教什么,测试哪方面的能力,学生就集中学习哪方面的内容。4. 中等职业学校商务英语专业的师资力量相对薄弱。翻译课教学的要求高、难度大,它不仅要求教师要有扎实的双语基本功,懂得语言学、教学法、翻译理论、商务贸易等相关学科的知识,还要有口译、笔译的实践能力;同时,由于翻译课程的备课量大、作业批改难度大、教学任务繁重等因素,导致教学效果不理想。

二、根据目前现状,浅议中职商务英语翻译教学实践的重点

在中职商务英语翻译课堂,如何摆脱传统教学的弊端,确实是翻译教学改革的重点所在。针对目前翻译教学的现状,笔者认为,中职商务英语专业的翻译教学应从以下几个方面重点进行教学实践:1. 以理论研究作为教学实践重点:在教学实践的基础上探索中职学校翻译教学的整体语言教学模式,进一步完善翻译教材和教法。2. 以师资培养为重点:建设一支能实施翻译教学与整体语言教学实践的师资队伍。3. 以学生培养为重点:实现由传统单一“知识型”人才培养向“复

合型”、“实用型”、“创造型”人才培养的转变;在新的教学理念的指导下,教师在课堂上应通过整体语言教学的方式不断探索教学方法,在帮助中职学生建构知识的过程中,应更好地使学生了解语言学习过程,从而使他们养成自主学习的意识和习惯,形成独立获取和应用信息的能力。

三、结合专业性质,试论中职商务英语专业翻译教学实践的合理规划 针对我国翻译教学的现状和存在的问题,结合中职学校商务英语专业性质、特点及人才培养目标,中职商务英语翻译教学必须进行科学系统的学科探索与规划。首先,进行系统的课程设置。翻译教学要贯穿于中职教育的全过程,体现其特有的教育思路,课程设置必须注重系统性、科学性、多样性,即课程如何科学合理的设置,才能使各门相关学科从低年级向高年级过渡中进行科学合理的衔接。在低年级应注重培养学生的双语语言基本功、普及人文社科等基本知识,为高年级各种应用文体的翻译打好扎实的基矗同时,针对商务、文秘、旅游、国商等不同专业方向,组织编写富有时效性和实用性的校本教材,注重翻译知识与翻译技巧的专业应用能力的培养。

其次,完善新的教学理念。要使翻译教学从传统的弊端中走出来,实施以人为本的教学,必须树立新的教学理念。笔者认为全新的教学理念应包括:科学的教学方法、新型的师生关系、多样的教学模式、优化的语言输入、现代化的教学手段、综合的测试手段。翻译教学要从传统的“满堂灌”、“一言堂”改变成为精讲多练的师生互动型课堂;在语言实践教学环节,要以学生为中心、教师为主导;在翻译教学过程中应关注学生的兴趣、动机、需求、目的、意志及学习策略等个人因素,从而使教师成为学生学习的促进者、组织者和指导者;课堂上学生在教师的指导下全方位地参与教学全过程,强化培养学生的独立思考能力和实际运用能力;课堂教学可以采取模拟现尝演示报告、翻译评论、项目协作等多种多样的任务型活动,例如教师要求学生进行小组合作情景翻译练习;教师利用教学课件选择具有实际意义的翻译项目,指

导学生上机练习;或者利用社会实践活动,组织学生合作完成一些翻译项目……在这一系列的活动中,教师既能培养学生的动口能力和工作责任心,同时又能使学生在整体语言环境中获得学以致用成就感;在教学过程中教师要对学生的信任、鼓励,将学生的课堂表现、作业情况和考试成绩结合起来进行评测。

最后,建立强大的师资队伍。学校必须不断充实师资队伍,满足当前中职学校外语教学实践发展和翻译教学改革的需要。在师资队伍的建设过程中,要充分考虑学生的知识结构现状,借鉴现代语言学、符号学、传播学等各个学科的发展,在教师翻译教学实践的基础上加强翻译理论研究;注重师资的培训与交流,学校可通过加强校内外翻译教学经验的交流与合作,邀请翻译人员来校授课,派教师到校外、国外学习进修等方式拓宽教师的知识面;作为教师本人还要自觉加强自身业务修养与理论学习,认真总结教学经验,精心设计教学方案,为使自己具备“双师型”教师的素质,取得相关证书和相关行业的从业经验也理应成为教师自我提升的必需。

总之,随着社会对高技能复合型、实用型、创造型人才要求的不断提高,中职商务英语专业翻译教学的改革和创新势在必行。在中职商务英语翻译教学实践的过程中,教师应坚持实用为主、够用为度的方向,注重教学内容的实用性和时效性,不断加强理论学习和实践,努力提高自己的教学水平,为培养符合社会实际需要的人才,不断开拓出符合中职商务英语翻译教学的新思路、新方法。

一、基础扎实,视野开阔,才能够获得好的新闻角度

在今年的日常工作中,我对本市各大媒体的经济栏目都进行了细致的分析,摸准了我所跑银行的定位,同时我也意识到:我必需努力学习,争取能够以一名专业人士的视角来审视新闻。厚积才能薄发,我通过业余时间恶补专业课程,同时阅读大量专业性报纸,观察优秀记者独特的视角、新闻切入点,

同时认真阅读经济部同事的新闻报道。通过一段时间的观察，我认识到：好的经济记者必须具备举一反三，触类旁通的能力；必须具有充足的知识储备（新闻的敏感性是建立在广泛的知识储备的基础上的）。为了尽快达到这个目标，我做了大量的工作。第一，我坚持收看中央电视台、天津电视台的经济节目，从中了解金融基础知识和重点热点经济问题。第二，我努力做一个有心人，注意身边人们谈论各类话题中有价值的东西，以备不时之需。记得在去年年初，我作为一个新记者，工作初期开展银行的新闻采写异常艰难，我通过阅读和观察，找到了一些颇具特色的新闻点，完成了xx年年初的一些理财稿件。

二、注重积累，博采众长，才能积淀自身的能量

我深刻地认识到，新闻记者最可贵、也是最重要的素质就是敏锐。新闻拼体力，拼智力，拼反应速度。反应速度的基础有三个：一是扎实的基础，二是丰富的经验，三是正确科学的方法。作为从业时间不长的新记者，我着重从方法上下功夫：每接一个选题，我都要求自己最短的时间内选准切入点，对较熟悉的领域，我多学多问，多向有经验的同事请教，深思慎取；对比较陌生的范围，我采用上网查询的方式，在最短的时间内了解背景资料，迅速扫清障碍。

xx年7月8、9两天连续发表的《英恐怖连环爆炸对经济影响系列》一组稿件内容丰富、资料翔实、有一定深度的新闻稿就是在这种基础上写成的，获得了报社的好稿奖。

三、吃苦耐劳，坚韧顽强，才能有所进步

金融新闻具有极强的专业性，近一个多月来，我通过对本市各家银行行长的采访以及写稿，我越来越明白一个道理：只有努力拼搏，变压力为动力，坚持不懈才能锻炼自己的水平、磨练自己的意志力和能力，努力、坚韧就一定会有收获，采访对象的一些优点也是自己增长能量的一种养分。

一年以来的每篇报道完成之后，我都有很多的思考和总结，以上是体会最深切的一些感受。我觉得我在今年的工作中确实解决了一些去年工作中一直感觉困惑的问题，但同时，新的工作状态又给我带来了新的困惑和难题，我仍然面临很多迫切需要再次突围解决的问题。我想明年的工作中，我除了继续在自己的几个报道领域做耐心、扎实的积累之外，要如何让自己已经储备的一些资源在我的报道里体现出优势和最大的价值，是我特别需要找到答案的一个问题。

翻译项目经理工作总结篇五

当自己还在埋头摸索工作方法的时候，猛然抬头才发现新年的钟声即将敲响，人们已经是开始为新年做准备了。做完了自己的事情之后，停了下来，回头看看自己三个月来的工作，心中不禁涌出万种情感和言语所不能表达的感受。

首先，要感谢刘姐给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司——是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；

我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。当然在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者（但是最近没有翻译业务）。

一段时间下来，我发觉自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话（真记没记谁也不知道）。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路——网络。我们经常在网上，何不用网络联系呢？都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了一个价钱都想是让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。事实证明也是很有效果的，至少与电话销售相比较。

翻译项目经理工作总结篇六

20xx年酒店的不*凡的一年，从酒店改制以来，前厅部积极配合营销部接待了各种不同类型的会议，最为显著的如人大会议接待，会议的成功接待得到了市人大领导的一致认可，付出总有回报员工的辛勤汗水终究换来了认可的果实，然而从会议接待中我们虽然取得一定的经验，但是还存在一些工作没有想在客人之前去完成，也看出了本身的不足。鉴于此情况在今后的接待中我们将总结过去丰富的经验，取长补短。

在价位上按照从高到低的顺序进行，但往往我们再此方面还是很欠缺，意识淡薄，没有意识到工作的重要性，客人来了只是机械性的在介绍，出售。由于酒店从业人员更换频繁，总不时有新鲜的血液补充进来，今年前厅部新增人员较多，培训后的新员工业务知识和自身素质标准不一，在此情况下根据工作需求，经理多次对前厅部员工进行业务知识与技能的培训，让我们学会去推销是工作的重要之重，让我们把酒店最好的出品推销给客人，而又让客人乐于接受。培训让我们牢固树立员工工作，深化业务知识，更好的开展工作。

作为前厅部的员工做到标准的微笑、礼貌、热情、周到，来对面每一位宾客，让他们快乐而来，满意而去。我们要以高度的责任心迎接下半年的工作挑战，将更好努力的完成酒店下达的全年计划。

20xx就在忙碌的工作中悄然飞逝，盘点20xx[]对我而言是意义，有价值，有收获的一年，很荣幸在第一季度本餐厅获得了和谐餐厅的荣誉，那时候就时常告诫自己，鞭策我们的团队，荣誉对我们而言不仅仅是一种认可，更重要的是是一种责任，是对员工，对企业对自己的责任，只有肩负起这个责任，我们才有资格引领我们的员工队伍，才无愧于公司赋予我们的管理职责。从20xx年进入xx和公司以来，一步一步走

过来，离不开领导的帮助同事的支持和员工的合作。

现将这一年来的工作总结如下：

一、20xx工作总结

1、人事维护xx年x月x号接手研发园餐厅内的时候，当时老员工x人，一年多过去，现在留下的老员工尚有x人，老员工稳定率为x%□培养前厅领班一名，西餐厨师一名，灶头一名，收银员一名，正因为有了这样一批骨干力量的存在，让我们餐厅经受住了一次又一次的考验和挑战，顾客就餐人数不断被刷新，营业数据也成倍的增长。

2、菜肴质量上半年因为厨房人员不固定，加之西餐厨师的离职，一度造成菜肴质量的下滑，烧焦烧糊现象比较严重，两次营运考核均提出了整改意见，让我们感受到了莫大的压力，后经过努力协调，厨师长现场操作，手把手的指导，终于控制住菜肴质量下滑的局面，重新赢回了顾客的信赖。

3、服务质量因我们餐厅是属于内部食堂性质的餐厅，就餐人员时间段集中，高峰期压力空前巨大，加之员工基本属于35岁以上的阿姨在操作，相对而言对于菜台7步曲，收银4步曲掌握的不是很好，可是我们务求对顾客一定要做到有问必答。态度友好。

5、食品安全因为就餐群体的特殊性，人员集中，覆盖面广，为防止食品安全事故的发生。我们及时成立了食品安全自查小组，店经理全面负责把关制，厨师长厨房全面负责把关制，领班销售全面负责把关制。财务索证储存把关负责制，做到责任明确。详尽到人。同时建立了菜品留样机制，每天专人负责留样，专人负责追踪，店经理检查监督，务必杜绝一切食品安全事故的发生。

第三、一年来接待了，大小用餐共计十余次。及时、准确、

顺利地完成了用餐接待工作，给各级领导留下了良好的印象。同时确保了职工的正常就餐。

第四、在菜谱的安排方面：

泡菜除了凉拌，还可以回锅，也是一道非常不错的佐饭菜；

芹菜叶子可以凉拌，可以和红萝卜一起炒；

员工的菜品丰富了，同时费用也就降下来了；

4、在节约成本方面：食堂一直以来都是坚持把肥肉和瘦肉分开放。肥肉既可以用来炼油炒菜，也可以放在菜里一起炒。这样一来不仅节约了炒菜的油，也让员工感觉不到肥肉的腻。

第五、就餐方面，我们没有停留在使员工仅仅能够吃饱那种一般化的水平上，而是严格按照领导的要求，在服务态度和饭菜质量上多下功夫。现在，学生食堂一日三餐供应，每顿除米饭、馒头外，还增加了包子、饼、花卷，早点还增加了油条、豆浆，每天坚持每顿都为员工准备小菜、汤、粥，并坚持每月吃一次饺子。每天的食谱和菜谱，予以公布，便于接受大家的监督。

第六、在菜品的采购和管理上：

2、科学、合理地贮存食品，在食品贮存场所禁止存放有毒、有害物品及个人生活物品。

第七、加强卫生管理，增强忧患意识。

我们要求每一位职工必须做到：

(1) 注意个人卫生，勤理发、勤剪指甲、勤换衣服、勤洗澡，不留长发、小胡子，开饭先洗手。

(2) 食堂内外实行定人、定点、定时间、定要求。必须做到每日清扫，对每日产生的垃圾杂物，日产日清随时打扫。周末进行大扫除。

各种餐具、笼布、机械等要洗刷干净，做到木见本色，铁见光，用后摆列整齐，生熟用具严格分开，不得混用。

开饭时不准吸烟，不准面向食品说话、咳嗽等。食堂全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了食堂工作正常运转。

第八、是设备管理规范、保证安全。食堂是消防安全重点部位。因此，食堂每日用液化气、油明火等制定了相关的操作规程及使用办法。各项设备都设置了专人负责，并能做到定期维护保养杜绝一切完全隐患。今后的工作打算：一是要进一步认识做好食堂服务工作的重要性和必要性。在思想认识上要再深化、再提高，并将思想认识转化为具体行动，千方百计，创造好的条件，更进一步办好职工食堂，以方便干部职工就餐。二是要不断强化管理，食堂服务工作上档次。三是积极负责，认真搞好食物安全和卫生工作。食堂管理工作千头万绪，最根本的工作要求就是要对广大干部职工的生命健康安全负责。

因此，我们一定要认真贯彻《食品卫生法》，把依法加强食品卫生管理和各项生活综合服务管理工作作为头等大事，列入重要的管理日程，并做到责任到人，抓紧抓实，抓出成效。在领导直接关怀和指导下，通过食堂全体员工勤辛的努力，食堂饭菜质量、花色品种、卫生状况、设备的正常使用效率有根本性的改变。

尽管如此，由于本人水*有限，有许多工作做的不足，仍然还存在一定的差距，对食堂管理还不够精通，这也证实了我在食堂管理方面上的欠缺，我会在接下来的工作中，加大力度对自身的管理及素质的学习，规划好等等。同时，我们食堂

对照卫生要求，还应进一步完善软硬件建设，对食品的采购、物品的损耗加以控制，确保职工吃到价廉放心的食品。我深深感到食堂管理工作是一项长期、细致、艰苦的工作，只有认真、踏实地做好工作，才能保质保量、万无一失。

总之，食堂工作正在日渐步入正常化，正规化，优质化，食堂工作人员也正在不断努力，逐步形成一个爱岗、敬业、务实、奉献与合作的团队，共同为项目事业的发展而默默奉献。

一、加强业务培训，提高员工素质

针对行李处的行李运送和寄存服务进行培训；

接待员的礼节礼貌和售房技巧培训；

特别是今年七月份对前厅部所有员工进行了长达一个月的外语培训，为今年的星评复核打下一定的基础，只有通过培训才能让员工在业务知识和技能上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务。

二、给员工灌输“开源节流、增收节支”意识，控制好成本

商务中心用过期报表来打印草稿纸；

督促住宿的员工节约用水电；

控制好办公用品，用好每一张纸、每一支笔。

通过这些控制，为酒店创收做出前厅部应有的贡献。

三、加强员工的销售意识和销售技巧，提高入住率

前厅部根据市场情况，积极地推进散客房销售，今年来酒店推出了一系列的客房促销方案如：球迷房、积分卡、代金券、千元卡等促销活动，接待员在酒店优惠政策的同时根据市场

行情和当日的入住情况灵活掌握房价，前台的散客有了明显的增加，入住率有所提高，强调接待员：“只要到前台的客人，我们都要想尽办法让客人住下来”的宗旨，争取更多的入住率。

四、注重各部门之间的协调工作

酒店就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个酒店的中枢部门，它同餐饮、销售、客房等部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都能主动地和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了酒店，不解决和处理好将对酒店带来一定的负面影响。

五、加强各类报表及报关数据的管理

前台按照*局的规定对每个入住的客人进行入住登记，并输入电脑，境外客人的资料通过酒店的报关系统及时的向*局出入境管理科进行报关，认真执行*局下发的通知，对每位住客的贵重物品进行提醒寄存。前厅部所有的报表和数据指定专人负责，对报表进行分类存档并每月统计上报□20xx年客房收入与20xx年客房收入进行对比，住房率增加了，但收入却减少了x元，主要原因是因为酒店业之间的恶性竞争导致*均房价降低，入住率增加而收入减少的现象，客房简况表附后。

成绩是喜人的，但不足之处我们也深刻地意识和体会到：

- 1、在服务上缺乏灵活性和主动性；
- 2、总机的设备老化造成线路不畅，时常引起客人投诉；
- 3、个别新员工对本职工作操作不熟练；
- 4、商务中心复印机、打印机老化，复印及打印的效果不好，

直接影响到了商务中心的收入。

- 1、继续加强培训，提高员工的综合素质，提高服务质量；
- 2、稳定员工队伍，减少员工的流动性；
- 3、“硬件”老化“软件”补，通过提高服务质量来弥补设备老化的不足；
- 4、提高前台员工的售房技巧，增加散客的入住率，力争完成酒店下达的销售任务。

新的一年即将开始，前厅部全体员工将以新的精神面貌和实际行动向宾客提供最优质的服务，贯彻“宾客至上，服务第一”的宗旨。

翻译项目经理工作总结篇七

大家好！

今天在台上向各位作xx年的工作总结，是我人生经历中的一个过程，内心紧张而激动。

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受□xx年已经进入了当我细细回顾年回首这一年走过的路，总能让自已陷于不可自拔的回忆和感叹中□xx年是我人生旅程中转折的一年，在这一年中我在自己的岗位上迎来了更多的挑战和思考意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

而摩天岭保护区在迎来了第6年头，机遇和挑战并存，自己感到责任和胆子更加重了，回顾以往走过的艰难历程，成绩已经成为过去，新的项目对我的人生来说亦是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去一年。回想起一年以前，领导将这负重担压在我身上，我很感谢领

导的信任，一年来。我在各位领导的关怀和批评指导下。爱岗守业，配合各项工作，在自己的岗位忠实的履行了自己的职责。辛劳和泪水并存，也是我看到了自己的不足。同时也是我转变了很多，思考的更多。这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。在此，我向xx年关心和帮助过我的各位领导和同仁道一声：谢谢！现在，我向大会作xx年度述职报告，请予审议。

一、个人工作回顾

(一)项目情况

作为保护区副主任。自己如履薄冰，工作学习丝毫没有懈怠，在利用有限的学习机会，自己多渠道刻苦学习，不耻下问。也是自己积累的更多，懂得了如何抓住机遇，多申请项目，提高保护区知名度，在领导的大力支持和引导下，在xx年wwf(世界自然基金会)资助社区共进项目即将结束的情况下，结合项目实际，具体分析，构思并撰写了xx年wwf的能力建设项目建议书的报送稿，最后该项目得以申报成功并实施。今年4月份在野外巡护监测的工作间隙，利用一切利用时间撰写xx年能力建设项目中管理计划的核心部分，并完成了组稿校对工作，由于管理计划涉及面广，内容较为全面，自己从来没有叫过苦，发过牢骚，默默无闻，经常利用节假日，自觉的撰写，管理计划送评稿多次修改，得以完成，并顺利通过专家评审。现在进入最后的完善和修订中。能力建设项目实施过程中，根据要求及时完成了自己应该完成的工作。通过《陕西摩天岭自然保护区管理计划》的撰写，我感觉像是经历了一次漫长而又短暂的难得的机遇和挑战，在工作的挑战中我认识到了工作的意义和乐趣。

保护区的社区共管工作，充满了艰辛和汗水，为完成xx年社区共进项目的后续工作，我不记个人得失，忍辱负重，一切以大局为重，多次深入社区，和社区村民交谈，听取他们对项目的意见和实施方法，由于示范户涉及面窄，对有些不太理解的村民要做艰难的大量说服和解释工作。充分宣传项目目的和保护区要求，尤其在xx年2月8号(正月初八)在处理项目遗留工作的过程中，遭遇社区一伙醉汉的殴打和他们亲戚的围攻，人数达三四十人，时间长达4小时左右，先后遭遇两次殴打，自己孤身一人，冷静应对。在自己受伤的情况下，没有使事态进一步恶化，并及时将事态情况报告局里。这一点我很自信也很庆幸。但是等我伤稍好回局后，很多好心的朋友责怪我，批评我说我喝酒和别人打架。全上南河的人都说我没有喝酒，武官驿派出所的警察都说我没有喝酒，但是汉西局的人非要说我喝酒了，我没有喝酒。而是汉西局的人非说我喝酒了，我只能把眼泪往肚里流，那些异样的眼光，我选择了默默承受这一切在这里我要真心感谢局领导能分辨是非，为我澄清事实真相。进而是事件比较圆满的得到处理。维护了保护区的形象。通过事件也让社区村民得到了教育，同时也为xx年能力建设项目在社区的实施，奠定了坚实的基础。

(二)完成的其他工作

(1)在今年5月--7月间，根据局临时安排，参与了全国森林一类资源的外业调查工作，全局共有调查样地10个，覆盖三个林场，自己参与并实际调查了7个样地，并较为准确的完成了所有调查样地的航迹记录，并协助完成了局所辖区域的所有全国森林一类资源连续清查部分内业整理工作。

(2)顺利完成了国家林业局对保护区的《陕西摩天岭省级自然保护区的有效管理评估》wwf对《陕西摩天岭省级保护区的项目评估》，由于评估工作安排时间紧，所要提供的资料及其附件内容多，自己加班加点撰写《陕西摩天岭省级自然保

保护区的有效管理评估报告》，并根据要求在规定的时间内完成了专家评估和正式印制上报的工作，结合我们实施wwf社区共进项目和能力建设项目情况，精心准备汇报材料，也较好的通过了专家的评估会会议。通过评估，使我更加对我们保护区的工作情况有了更加清楚的认识，也看到了我们保护区和其他保护区的差距，也坚定了更加努力工作的决心。

(3) 野外巡护工作

翻译项目经理工作总结篇八

在对外经贸经济活动中，企事业单位对于各层次职业翻译人才的需求越来越广泛，为开拓的知识面和增强其英语学习的应用能力，在中等职业学校商务英语专业开设各类应用文体的实用翻译课程已成为必需。为此，我们必须改变传统的教学方式，为中职学生构建开放的整体学习环境，促进他们形成积极的学习动机和获得良好的语言翻译能力。

1、课程设置缺乏科学性、系统性。中职学校商务英语专业翻译课程开设较晚，为便于学生参加相关的商务英语等级证书的考试，课程一般设在二年级的下学期，课堂授课课时较少（一般为60学时或80学时），学生对商务英语的翻译理论和翻译技巧的掌握仅为皮毛；另外，在学习翻译课之前，尽管中职商务英语专业的学生已经学过商务英语听说、商务英语阅读及商务英语写作等课程，但是因为学生的基础较差、在校学习的时间较短，再加上学校未曾开设英汉对比、修辞、词汇学等相关课程，因此，翻译课教师的授课难度较大。

2、教材内容过时、教学模式陈旧，与社会需求相脱节。教材虽然注重以“应用为目的，实用为主，够用为度”的编写原则，但所选用的实例不够新颖，内容仍保留一些传统教学色彩，对商务英语专业学生的听说能力的重视也不够；教材虽然注重实践与形式多样化的结合，但教师对现代教学模式的探索和实践不够，课堂教学依旧以传统的授课方法为主，容易导

致教学和实践的脱节，培养出来的学生很难满足行业的需求。

3、以考试为指挥棒，课堂教学与职业教育相脱节。目前，各种形式的外语测试直接充当着指挥棒的角色，中职学校的商务英语教学也同样沿袭着这样的趋势：即考试考什么，教师就教什么，测试哪方面的能力，学生就集中学习哪方面的内容。

4、中等职业学校商务英语专业的师资力量相对薄弱。翻译课教学的要求高、难度大，它不仅要求教师要有扎实的双语基本功，懂得语言学、教学法、翻译理论、商务贸易等相关学科的知识，还要有口译、笔译的实践能力；同时，由于翻译课程的备课量大、作业批改难度大、教学任务繁重等因素，导致教学效果不理想。

1、以理论研究作为教学实践重点：在教学实践的基础上探索中职学校翻译教学的整体语言教学模式，进一步完善翻译教材和教法。

2、以师资培养为重点：建设一支能实施翻译教学与整体语言教学实践的师资队伍。

3、以学生培养为重点：实现由传统单一“知识型”人才培养向“复合型”、“实用型”、“创造型”人才培养的转变；在新的教学理念的指导下，教师在课堂上应通过整体语言教学的方式不断探索教学方法，在帮助中职学生建构知识的过程中，应更好地使学生了解语言学习过程，从而使他们养成自主学习的意识和习惯，形成独立获取和应用信息的能力。

三、结合专业性质，试论中职商务英语专业翻译教学实践的合理规划针对我国翻译教学的现状和存在的问题，结合中职学校商务英语专业性质、特点及人才培养目标，中职商务英语翻译教学必须进行科学系统的学科探索与规划。

首先，进行系统的课程设置。翻译教学要贯穿于中职教育的全过程，体现其特有的教育思路，课程设置必须注重系统性、科学性、多样性，即课程如何科学合理的设置，才能使各门相关学科从低年级向高年级过渡中进行科学合理的衔接。在低年级应注重培养学生的双语语言基本功、普及人文社科等基本知识，为高年级各种应用文体的翻译打好扎实的基矗同时，针对商务、文秘、旅游、国商等不同专业方向，组织编写富有时效性和实用性的校本教材，注重翻译知识与翻译技巧的专业应用能力的培养。

其次，完善新的教学理念。要使翻译教学从传统的弊端中走出来，实施以人为本的教学，必须树立新的教学理念。笔者认为全新的教学理念应包括：科学的教学方法、新型的师生关系、多样的教学模式、优化的语言输入、现代化的教学手段、综合的测试手段。翻译教学要从传统的“满堂灌”、“一言堂”改变成为精讲多练的师生互动型课堂；在语言实践教学环节，要以学生为中心、教师为主导；在翻译教学过程中应关注学生的兴趣、动机、需求、目的、意志及学习策略等个人因素，从而使教师成为学生学习的促进者、组织者和指导者；课堂上学生在教师的指导下全方位地参与教学全过程，强化培养学生的独立思考能力和实际运用能力；课堂教学可以采取模拟现尝演示报告、翻译评论、项目协作等多种多样的任务型活动，例如教师要求学生进行小组合作情景翻译练习；教师利用教学课件选择具有实际意义的翻译项目，指导学生上机练习；或者利用社会实践活动，组织学生合作完成一些翻译项目、、、、、、在这一系列的活动中，教师既能培养学生的动口能力和工作责任心，同时又能使学生在整体语言环境中获得学以致用成就感；在教学过程中教师要对学生的课堂表现、作业情况和考试成绩结合起来进行评测。

最后，建立强大的师资阵容。学校必须不断充实师资队伍，满足当前中职学校外语教学实践发展和翻译教学改革的需要。在师资队伍的建设过程中，要充分考虑学生的知识结构现状，

借鉴现代语言学、符号学、传播学等各个学科的发展，在教师翻译教学实践的基础上加强翻译理论研究；注重师资的培训与交流，学校可通过加强校内外翻译教学经验的交流与合作，邀请翻译人员来校授课，派教师到校外、国外学习进修等方式拓宽教师的知识面；作为教师本人还要自觉加强自身业务修养与理论学习，认真总结教学经验，精心设计教学方案，为使自己具备“双师型”教师的素质，取得相关证书和相关行业的从业经验也理应成为教师自我提升的必需。

总之，随着社会对高技能复合型、实用型、创造型人才要求的不断提高，中职商务英语专业翻译教学的改革和创新势在必行。在中职商务英语翻译教学实践的过程中，教师应坚持实用为主、够用为度的方向，注重教学内容的实用性和时效性，不断加强理论学习和实践，努力提高自身的教学水平，为培养符合社会实际需要的人才，不断开拓出符合中职商务英语翻译教学的新思路、新方法。

翻译项目经理工作总结篇九

当自己还在埋头摸索工作方法的时候，猛然抬头才发现新年的钟声即将敲响，人们已经是开始为新年做准备了。做完了自己的事情之后，停了下来，回头看看自己三个月来的工作，心中不禁涌出万种情感和言语所不能表达的感受。

首先，要感谢刘姐给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司一是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我

才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。当然转载自经济生活网，在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者（但是最近没有翻译业务）。

一段时间下来，我发觉自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话（真记没记谁也不知道）。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路—网络。我们经常在网上，何不用网络联系呢？都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了个价钱都想让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。事实证明也是很有效果的，至少与电话销售相比较。

进入公司以后，参加了多种培训，包括安全培训、iso9000质量管理体系培训等，同时参加了3次关于核安全文化的考试以及1次关于iso9000质量管理体系的考试。经过相关培训以及相应的考试，我很快融入到了公司的大环境中，让我明白除了干好翻译的本职工作的同时，也应该将安全问题以及相关体系重视起来。尤其是安全培训，让我深深感受到安全对于每一个人，对于一个项目，甚至对于整个公司来说都是至关重要、缺一不可的。所以，对于任何人，无论身在何处，“安全第一”的概念始终需要放在第一位。

根据工作的具体要求，日常翻译工作主要有三方面：其一是与国外公司来往的邮件；其二是机器使用说明及相关内容；其三是协助各部门进行翻译工作。在翻译工作中，我始终以精益求精的态度，一丝不苟的精神对待每一个语句。机械行业的一些技术以及专业术语对于我这个初入机械行业的人来说，是必须攻克的难题，每每遇到不懂的内容，我便利用网络或者询问同事的方法来了解其含义，再将其译为英文，以求遵从原文意思。某些不懂或者较难的语句，则字斟句酌，反复推敲每一字，直到满意为止。同一原文，不同译文，通过反复斟酌，尽可能地选择更加贴切的译法。

通过切身的经验，我深知作为一名合格的职场人才，单单提升专业技能

是远远不够的。所以，除了专业学习外，在作人做事方面，我也加强了学习。来到核电军工事业部后，我积极主动地参与公司组织的各项学习活动，在工作当中向同事虚心请教，

大到为人做事严谨的态度，小到办公设备的使用，这几个月我从未放弃学习的任一时机。唯有学习，才能发现自己的不足。经过一段时间的学习，我对自己的工作有了一个全新的理解：精于专业但又不局限于专业。到现在为止，我已熟悉了本部门的工作，在日常生活中也能够奉献出自己的一份力量。

入一行，爱一行。这是我当前最深刻的体会。进入机械行业、掌握职场技能对于我来说是一条漫长而又充满吸引力的道路。我深知自己身上的不足之处，这些不足让我警醒，但是我相信在自己的努力之下以及领导同事的帮助引导下，我一定会成为一名合格的为公司所用的人才。

最后，感谢公司为我提供这个平台，同时感谢军工事业部的领导和同事对我的栽培和帮助，让我不断成熟与进步。相信在以后的日子里，我会在这个平台上尽我所能，为公司的更加辉煌尽一份力量！

翻译项目经理工作总结篇十

进入公司以后，参加了多种培训，包括安全培训、iso9000质量管理体系培训等，同时参加了3次关于核安全文化的考试以及1次关于iso9000质量管理体系的考试。经过相关培训以及相应的考试，我很快融入到了公司的大环境中，让我明白除了干好翻译的本职工作的同时，也应该将安全问题以及相关体系重视起来。尤其是安全培训，让我深深感受到安全对于每一个人，对于一个项目，甚至对于整个公司来说都是至关重要、缺一不可的。所以，对于任何人，无论身在何处，“安全第一”的概念始终需要放在第一位。

通过切身的经验，我深知作为一名合格的职场人才，单单提升专业技能是远远不够的。所以，除了专业学习外，在为人做事方面，我也加强了学习。来到核电军工事业部后，我积极主动地参与公司组织的各项学习活动，在工作当中向同事

虚心请教，大到为人做事严谨的态度，小到办公设备的使用，这几个月我从未放弃学习的任一时机。唯有学习，才能发现自己的不足。经过一段时间的学习，我对自己的工作有了一个全新的理解：精于专业但又不局限于专业。到现在为止，我已熟悉了本部门的工作，在日常生活中也能够奉献出自己的一份力量。

入一行，爱一行。这是我当前最深刻的体会。进入机械行业、掌握职场技能对于我来说是一条漫长而又充满吸引力的道路。我深知自己身上的不足之处，这些不足让我警醒，但是我相信在自己的努力之下以及领导同事的帮助引导下，我一定会成为一名合格的为公司所用的人才。

最后，感谢公司为我提供这个平台，同时感谢军工事业部的领导和同事对我的栽培和帮助，让我不断成熟与进步。相信在以后的日子里，我会在这个平台上尽我所能，为公司的更加辉煌尽一份力量！