

2023年年终工作总结语集 年终工作总结(通用5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

年终工作总结语集 年终工作总结篇一

一年来，我立足本职工作，深挖自己的潜力，继续深造，在工作中严格要求自己，加紧努力，积极参与车间快修团队的管理，圆满完成了公司布置的各项任务。

仔细研究和审查所有分配的任务，出现问题时与技术人员沟通及时解决维护问题，并与车间经理合作改进各项管理工作。积极倡导新的管理制度和新技术，使车间和班组管理良好，作风严谨，技术力量过硬，能够超额完成公司下达的任务，积极配合其他班组的维修工作，取得较好的经济效益。在管理方面，严格执行公司发布的所有文件和管理制度。在维修质量和维修次数上多下功夫，让公司的营业额达到一个新的水平，为公司的发展做出自己的贡献。

取得技术维修工证书后，不仅能掌握本工种的操作技能和先进的汽车技术，推动公司车间班组各项技术的提高，还能深入生产现场，积极与技术人员和班组管理人员探讨技术问题，提出解决方案。平时主动参与解决工作中遇到的技术问题。20__年，解决了20多个问题。还可以毫无保留地把所有技能传授给学员，一丝不苟，耐心真诚，促进学徒学以致用。教学与实践相结合，相互学习，相互督促。

能够正确理解安全与生产的关系，带头遵守规章制度，做到

安全第一，不安全生产。日常工作前，进行危险源辨识、三位一体、手指默写，然后进行自检，及时检查消除安全隐患，将安全隐患消灭在萌芽状态。自取得技师资格证以来，本人及所辖车间未出现任何违章指挥或三违情况，有力支持公司安全工作。

服从领导安排，努力工作，心安理得，遵守各项管理制度，积极完成组织安排的工作。团结同志，恪守职业道德，无不良行为。带领员工共同维护文明氛围，形成互助、互相监督、互相监督的良好工作环境。

以上是我20年获得汽车维修技师资格以来的工作总结了解车间生产难点，解决实际问题，创造性工作，充分发挥个人优势，为xx xx_的发展做出更多贡献。

年终工作总结语集 年终工作总结篇二

（一）制定燃气应急预案。根据《安全生产法》《xx省燃气管理条例》等法律、法规和《xx市城市燃气系统重大事故应急预案》等，结合我县实际，制定了《xx县城市燃气系统重大事故应急预案》，来指导城市燃气系统重大事故发生地的应急处理，及时、有序、高效、妥善地处置有可能发生的城市燃气系统重大事故，在必要时实施紧急支援工作，最大限度地减轻事故造成的损失，保护人民生命财产安全。

（二）认真落实安全生产责任制。我局在年初与xx天然气站和xx天然气公司分别签订了安全生产责任书，要求企业按照责任书的要求，认真抓好燃气安全生产工作，杜绝各类事故的发生。

（三）认真开展“全国安全生产月”活动。按照市县有关文件要求，我局认真开展“安全生产月”活动，下发了《关于开展20xx年全国安全生产月活动的通知》，于x月x日参加全县

“安全生产月”宣传咨询日活动，在大戏院广场设咨询台，设置彩虹门，利用宣传车，发放宣传资料等进行广泛宣传。

（四）突出重点，严格管理，认真开展燃气安全检查工作。针对我县燃气市场存在的实际问题，依据《xx省燃气管理条例》，突出重点，严格管理，采取多种措施，规范经营行为，做好燃气市场管理工作。

1、认真开展燃气安全日常管理工作，由燃气办负责。对照燃气站点进行日常性检查，发现问题，及时解决，把事故消灭在萌芽状态。

2、认真做好专项整治工作。根据市建委等四部门《关于开展规范城镇燃气市场加强燃气安全管理专项治理活动的通知》，我局转发了有关文件，制定我局《燃气安全管理专项治理方案》，整治时间为半个月。为做好专项整治工作，我局成立了组织，抽调x个人，一台车，专门从事这项工作，坚持每天二次上路巡查。经过治理，基本上遏制乱倒气、乱充气的势头，共收缴导把，送检过期钢瓶x多只。

3、认真做好重大事故隐患和重大危险源排查工作。开展了对重大事故隐患和重大危险源排查工作，将两个重大危险源xx天然气公司和xx天然气站进行了登记，及时掌握情况，杜绝事故的发生。

（一）加强学习，提高认识

我局将在继续认真学习、贯彻《安全生产法》《xx省燃气管理条例》的基础上，努力实践“三个代表”重要思想，继往开来，与时俱进，加强燃气市场管理，强化安全意识和群众观念，做到依法行政，严格管理，使之逐步走上规范化、制度化、经常化的管理轨道，确保一方平安。

（二）加快办证，使燃气市场合法运营

与各业务单位积极配合，按照燃气经营企业办证程序，尽快完善手续、发放证件，使我县燃气市场合法运营健康发展，以利于我们的管理。

（三）积极探索新的管理模式

在明年，我局将在做好日常管理工作的同时，依据有关法律法规，与公安消防、技术监督、安全生产、工商等有关单位密切配合，通力协作，明确职责。在规划布局、经营点管理上下功夫，积极探索出一套新的管理模式，确保安全不出事故。

（四）继续加强宣传正面引导

我局将做到双管齐下，一边加强管理，一边加强宣传教育，将利用各种机会积极、扎实、广泛、有效地开展安全生产的宣传教育工作，利用电视、条幅、传单、宣传车等形式，宣传燃气安全生产，强化企业及居民的安全意识和观念，正确引导，依靠全社会的力量，监督天然气的安全管理，防患于未然。

年终工作总结语集 年终工作总结篇三

1、我从12年的11月1号开始来公司上班，刚来的一个星期，我对公司从事的业务范围了解甚少，甚至完全摸不着头脑，后续的半个月中在老师的手把手指导下，我开始逐步了解一些，最后在李总为我及新同事培训的几次过程中，我了解的面又广了一些！其中我的一个客户来了之后，在跟随王老师的接待过程中，我学到了给客户讲解项目的方法及要点，同时后来王老师客户来的时候，我临时接待了一下，发现自己对学历教育方面还是有所欠缺。在此我像公司李总及各位同事保证，新的一年，我一定让自己的综合能力再上一个新台阶！

2、在平时跟客户沟通过程中，公司几位同事也给予了很大的帮助，不仅支招而且以自己的实际经历和经验给予了很中肯的建议。

3、在项目推广过程中，各位同仁还告诉我如何推广项目。

4、李总也在工作中给予了很大的建议和帮助。在开发客户过程中，李总以客户分布的情况做了分析，让我从中受益匪浅。我决定在年后天气转暖，沿着自己既定的线路开发各种有效渠道，力争将自己的业绩做到一个让领导及自己满意的程度。

在十一月下旬，我、新来的同事以及全体同事一起参加了网络课堂的操作，让我了解了自考的不容易；在十二月初，我们又一起经历了本年度的最后一次助考考试，虽然我所在的助考考点在公司楼上，从整体上了解了我们的助考操作流程。虽然作为新人，我们可能对这样的操作有些疑惑，甚至是不能够理解，但是却让我们在跟客户的交流中更加自信和从容，也让同行中的一些一线的业务员们望尘莫及。至此，我们感觉只有实战经历才能让我对业务更加的熟悉。

1、因此在以后的工作过程中，我会坚持不懈使用该方法。

2、在三个月的工作中，遇见了几个类似的问题。在跟客户沟通过程中，很多人认为我们是河南的公司。

1、公司的例会其实是一个让大家相互了解并且相互帮助的一个平台。

2、我们每天一个小会，每周一个大会，对工作、学习等方面是一个很好的提高。

1、针对目前全国市场的分布，就我在三个月工作时间的了解，沿海地区目前对自考的运作最为成熟，内地市场趋于成熟，西部地区目前需求量最大，但是由于距离较远，这部分地区

的生源较难开发。但是若是有好的项目，市场完全没有任何问题。

2、河南是全国第一人口大省，河南每年的高考生也可以名列前茅。所以综合各方面的因素，河南的培训市场还是非常大的，在这样一个大背景下，我有理由相信，只要用对了方法加上自己的努力，完全能够做到很大的市场份额。

3、从目前同行的专业度及能力来看，目前在一线的销售们大多能力参差不齐，所以，所以我们应该不断提升自己的专业知识及业务水平。

4、根据自己几年来工作，我有一点点小小的感悟：我认为网络上的客户促使成交的最大因素就是建立信任感。

性价比高的产品有很多、客户能找到你、也能找到你的很多有优势的同行。异地客户对于成交缺乏的就是信任感，随着网络化的发展、网络信息化给我们带来了便利的同时、也制造了一些危机，受到网络诈骗的客户也不在少数。所谓一朝被蛇咬、十年怕井绳！所以，我们在做了为客户提供高效率服务、高性价比产品的同时、也要消除客户与我们供应商之间的顾虑，让客户与我们合作起来放心、开心。第一次合作卖产品、后续的合作用服务来赢得客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经营的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

针对这些客户，我会定期与不定期结合，力争尽快促成合作与达成交易。

1、我这人有些心粗，不太重细节，这个方面，之前在其他工作岗位的时候也存在。这体现在给客户的记录上。每次客户咨询完之后，我都不能很及时、很迅速的把客户的信息登记下来，这一点我需要像王老师学习，他自己做了一个客户登记表，非常的详细，每当需要找客户的联系方式时，都能在

第一时间准确的找到。这点我会改进。

2、在销售工作中也有急功近利的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

3、一个完整的销售，不仅在于拉单，还要收款。我本人在催款问题上，不是积极。之前赵老师在下班的工作会议上就提出过。我想在13年我一定会做到很好，不让自己为客户光口头答应却不交款而烦恼。

4、谈判技巧较弱。尤其是散单客户的谈判上，本身自己也没什么经验，客户在跟我讲了自己的需求时，不能旁敲侧击的引导客户往我们的项目上来考虑，这一点我也会像公司的老员工学习。

5、在客户的回访上，没有建立定期机制，经常局限于跟客户沟通，在节假日期间更不会给客户发一个问候短信，这一点我会向同事刘贺学习。

6、自己的业务知识还不够扎实，往往在跟客户沟通过程，对自己的回答不能够确定，更不能让自己提升信心；在整个行业了解方面，不能以点带面的全面了解，这导致了跟代理客户沟通过程中，深感自己知识的匮乏。

1、在新的一年里，我对自己会有更加严格的要求

(1) 争取每个月的迟到次数不多于3次；

(3) 每天通过各种方法联系客户，争取每个月都会有客户交钱；

2、构建更加合理及全面的营销网络，培育销售典型

3、提高销售语言及谈判技巧

对客户的信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答,要尽可能全面、周到,但切不可嗦。邮件中、留言、电话语言等国通过程中尽显专业性与针对性,否则失去继续交谈的机会;若是不能正面回答,则可以采用迂回式或者巧妙转移式。

4、想客人落单,需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数代理客户都有自己较稳定的供应商,要想做出订单,不能超之过急,超稳步跟进,功到自然成。

一般来讲,从以下几个方面入手来赢得客户:

(1)、做好质量营销。

(2)、树立“客户至上”服务意识。

(3)、强化与客户的沟通。这一点尤其重要,你的及时沟通,哪怕是告知对方这才来考试可能天气有变化等之类的语言,也能给客户增加对你的印象分。

5、建立良好的客情关系。

6、做好创新。找客户的渠道,生意的产生是多样化的。

1、公司的卫生制度,我希望能够详细的制定下值日表,一个干净、明亮的办公环境,会让一个人的心情好了很多,对每天工作的也是很有利的。

2、在公司的宣传资料方面,能否再制作一些封面突出我们公司特色、能容及时更新的彩页、单页等。

3、虽然近两年,全国乃至全球经济复苏步伐缓慢,但是我认为作为一个公司,对待员工的工资方面,应该及时发放,这

对于员工来说也是一个很大的鼓励。

当然我的问题还有许多，还需要充分的考虑，鉴于自己能力有限及来公司时间不长，仅能做出以上阐述，提出一些拙劣的建议。治理国家和认真搞好自己的工作是一个道理，只有公司好了，我们大家才会好，13年我也衷心的希望公司李总及其他同仁能事事顺心，身体健康，赚到大钱；更加相信李总能够带领大家走得更远！同时希望在新的一年里，各位同仁能够监督和鼓励我成长！谢谢。

预祝公司明天更辉煌！！！！

年终工作总结语集 年终工作总结篇四

20xx年上半年，在县委、县政府和市供销社的领导下，我社始终坚持为三农服务的办社思想，以科学发展统揽全局，积极创新工作思路，突出抓好专合组织发展、“新网工程”实施、招商引资、信访维稳、机关作风建设等工作，圆满实现了时间过半任务过半的目标任务。1-6月，全系统汇总销售实现1.3亿元，完成年计划的54.16%，比去年同期上升44.44%；工业产值实现1.37亿元，完成年计划的62.3%，比去年同期上升18.1%；利润实现112万元，完成年计划的58.95%，比去年同期上升64.7%。

招商引资实现831万元，完成年计划的69.2%。向中、省上报项目7个。争取中、省、市、县各类扶持资金已到位16万元，比去年增加了10万元。

我社坚持把专合组织建设作为第一社务来抓，取得了好的成效，受到了市供销社的充分肯定。20xx年5月26日，全市供销社专合组织和新网工程现场会在大英隆重召开。市、县（区）供销社主任、分管专合组织和新网工程建设工作的副主任、业务股长等共计40人参加了会议。副县长岳强到会致辞。参会人员参观了大英县金丝油桐、林立兔业两个生产基地和便

民店、放心店建设。市供销社主任邓昌武充分肯定了大英在专合组织发展和新网工程建设取得的成绩，认为大英的“工作经验和做法可看、可学、可推广”。

主要做法：一是认真履行职责，将专合组织建设再次纳入了今年乡镇惠民工程目标考核，层层落实了责任。二是加强制度建设，规范专合组织运作。及时制定和印发了《发展农民专业合作社考核办法》、《农村专业合作经济组织的组建方法》、《专业合作社建设标准》。三是加大《农民专业合作社法》宣传和培训力度，开办各类讲座5次，举办培训班1期，办专栏3期次，张贴标语120幅，印发资料2600余份。四是新发展农村专合组织8个，完成年计划的72.7%。重点打造了油桐、生猪、油桃、芦笋、兔业、核桃、花椒、蔬菜、花卉等九类专业合作社。五是大力规范、完善、培植、壮大示范性专合组织。上半年，经中共四川省委农村工作领导小组审查考评，大英县回马镇金泉兔业专业合作社该和大英县通仙乡盛通花椒专业合作社被评定为“省级示范农民专业合作经济组织”，分别获得省财政扶持资金10万元。使我县省级示范专合组织达到4个。六是以专业合作社产业为载体，积极向上争取产业项目立项。现已通过发改委完成金丝油桐基地立项申报工作。

上半年，已完成6个加盟店，完成年计划的60%。全县已有各类加盟店96个。加强对农资加盟网点的监管和指导工作，主动配合工商、技监、物价、农业、安监等部门开展农资商品质量和安全专项大检查。积极指导、督促农资成员企业做好化肥淡储旺供工作，组织各农资加盟网点大力开展送货下乡活动。今年1-6月，已开展送货下乡1400多人次，接受咨询3200多人次。完成向省、市供销社申报新网工程四川汇强油脂有限公司200万元财政贴息项目。

今年是全市项目推进年。我社继续把招商引资工作纳入了重要议事日程，扎实开展工作，取得了突破。1-6月招商引资实现831万元，完成年计划的69.3%，比去年同期上升52%。不

仅为全年招商引资任务圆满完成打下了基础，而且推动了全县农业产业化发展。

首先，我们把招商引资工作纳入各股室和成员企业今年目标考核，层层落实责任。

其次，切实做到招商引资工作与供销社实际相结合，充分发挥全县供销社人才和网络优势，重点在农业产业化上做文章。和中科院武汉植物园、中石化抚顺研究院、市供销社、大英县政府、大英县广茂金丝油桐专业合作社共同签订油桐生产柴油的意向性合作协议。计划投资30亿元在大英县建立金丝油桐生产加工基地。现已投资2316万元，发展金丝油桐4.5万亩。其三，扩权强县对接工作取得实效□20xx年4月27日，县供销社党组书记、主任魏学江，党组成员、副主任任怀清率领办公室、财会股、业务股负责人一行5人到省供销社。和省供销社领导郭云及办公室主任、财会处、业务处、农产处、专合组织发展处等处6位处级领导开展了对接工作，取得了好的实效。一是省供销社各位领导在听了魏学江主任的县情、社情和今后工作打算汇报后，对大英县的快速发展表示敬佩，对县供销社在县委、县政府和市供销社的领导下取得的成绩表示祝贺，纷纷表态将在政策、资金、项目和信息等方面大力支持大英县供销社工作。二是对申报的新网工程项目和专合组织发展项目进行了梳理，同意上报7个，计划投资30.5亿元。三是希望县供销社要进一步加强和市供销社的联系，上下齐心，团结一致，有好的经验、好的点子及时上报省、市供销社，共同推动全省供销事业又好又快发展。

在维稳信访工作中，我社积极创新工作思路，整合资源，增加投入，加大排查、调处、稳控力度，及时有效化解了一大批遗留信访问题。上半年，共接待来人来访78人次，受理信访案件3件，调处3件，调处率100%。确保了零进京上访和零到省集访目标的实现。

一是大力开展作风建设月活动。召开班子会3次，职工学习

会9次，撰写心得体会15篇，调研文章2篇，规范完善了《首问责任制》、《限时办结制》、《责任追究制》、《绩效考核制》、《规范服务细则》等5个制度，经县考核评比位居全县前18位。二是认真做好宣传教育、党建和党风廉政建设工作，层层签订目标责任书，干部职工觉悟稳步提高，至今未发生一件违反党纪政纪和作风效能事件，没有被县委、县政府和市供销社通报批评、扣减一次目标分。三是及时制定普法、精神文明、城市管理、老干部、计生、关工委、财务、会计、审计、统计、统战、文秘、档案、县志等基础工作意见，做到目标明确，思想统一，领导有力，措施落实。上半年，虽然取得了一定的成绩，但也存在一些问题需要改进。一是资金紧缺口大较为突出，为了工作开展，严重影响到干部职工的待遇。需要加大向上争资力度，缓解资金压力。二是专合组织发展不平衡，有的乡镇行动缓慢。我社要进一步加大指导力度，促进专合组织全面发展。三是维稳形势严峻，压力大。全县供销社通过退休（移交社保）、辞职等办法，分流了3100人，这些人员已与供销社没有联系，增大了维稳的难度。

年终工作总结语集 年终工作总结篇五

辞旧迎新，我们送走了至关重要的20xx年，迎接来了崭新的20xx年。这一年以来，我们公司在阳总的带领下，在各部门的互相支持与帮助下，公司业务开拓水平，工作质量，以及员工自身素质都在不断的提高，而公司环境也在领导和大家的努力下，越来越舒适。希望今年大家齐心协力，一起为公司带来更多的利益以及后方的保障。

1、公司搬进新办公大楼。新楼带来新气象，历时大约两年的新办公大楼工程中作为办公场所的7楼在年底成功竣工，耗资大约30000000 元。

2、启动了新业务。好的业务合作是公司良好发展所不可或缺的因素，中材作为一个国营企业，实力雄厚，这个方案启动

谈判，经过数次的实地考察，谈判，两边的合作最终取得很大突破。

3、启动了新项目。衡阳盐矿启动（湘衡盐矿），是去年一个重要的项目，累计发出货约7000吨左右。

4、公司完成了年销售额大约63000000元，其中常德年销售量大约为57000吨左右。

5、总体完成了阳总主持的各种工作会议中的安排，对于各种安排各部门都尽心尽责，努力争取完成。

6、安排了人事招新。办公室以及会计各招聘一名，符合公司要求并经阳总面试。

7、完成了各类文件，资料，上报材料，对外宣传等传真，发送，以及各种消息的汇报这些行政工作。

1、新公司大厅以及部分楼层仍然还未装修。

2、搬新公司后，所有人员的资料以及通信还没有整理齐全，社保等福利也还未办理。

3、公司上班制度规定以及人事考勤需健全。

4、财务方面上稍显繁琐。

5、煤炭的销售业务还需增加。

1、联系公司尽快开始装修。各部门做好所有计划安排方案，装修必须科学，价格必须合理，并且在四月交工。

2、建立人员通信录，填好所有人员的详细资料。整理出来，依据资料尽快办理好社保等福利。

3、各种行政制度，财务制度制定好方案，传真，资料记录等必须及时反馈。

4、财务方面每个月各种对账单会计人员必须清清楚楚，并且计划好发票签字问题的方案。

5、把每天发出的碳传真过来，并且去调查煤矿，需把其全部调查结果记录详细并按时传真过来，做好这方方面面的反馈工作。

6、新招的两个实习生分配好其职位，并且进行培训。

7、中材计划继续跟进，做好踩点查探工作，并把上年计划具体实施。

8、工地20xx将重心放在煤炭业务上，力求总产值突破3亿。

总结过去，有得有失，展望未来，任重道远。经过一年的努力，公司迈上另一个新的台阶。心有多大，舞台就有多大，希望我们都各自干好自己的工作，互相帮助，互相支持，坚持跟着公司计划走，成功永无终点，相信在20xx年这张更加宏伟的蓝图上，我们公司一定会勾勒出一幅更壮丽的景象。

1。本监理单位为确保本工程顺利完工，项目监理单位先后组织召开29次监理例会，签发34份监理工程师通知单，使工程安全施工至今。为确保工程质量，本项目监理单位注重事前控制每个分项开工前，均及时提出应注意的事项。

2。春节后工程复工。项目监理单位一切严字当头，严格把关。严格执行规范的规定；严格按图施工；严格控制进场材料的质量；加强现场巡查力度；严控施工质量。

总监对本项目监理工作进行内部较低，明确了监理工作的范围和内容。根据公司文件精神，结合本工程目前的实际情况，

明确了美味厉的工作范围和职责，进行了内部分工。通过学习，我们全体监理认识上有了很大的提高，加强了工作的主动性好协作性，工作更加认真负责。在xxx工程施工过程中，充分体现了我们监理机构的团结和协作精神。

春节后恢复地下室、配电房、砌体工程、二次结构浇筑及安装施工，至今完成砌体工程，办公楼幕墙基本完工，安装工程基本完工。

本年度监理人员在监理工作中，把抓现场的安全、文明施工放在首位：在施工前，注意检查施工单位的安全制度，组织、设施的落实；在施工中，注意检查不安全、不文明的隐患，参加总承包单位的安全日生活，发现安全隐患，及时通知施工单位整改。坚持每天巡查施工现场和定期开展安全文明检查，针对发现的问题及时签发监理工程师通知单责令其期限整改，并对整改的结果复查验证。对进场的机械设备审查验收：对特殊工种上岗证进行审核。对施工现场安全要点进行安全旁站监控。在每周例会上及时提出安全预控要求。

总之，我们在抓好工程的质量、安全与文明施工时，对本项目监理机构的安全和文明施工措施落实进行了督促检查，消灭了安全隐患，杜绝了安全事故，使本项目在现有基础上进一步提高，为安全标准化工地工程的目标，而努力做好监理工作。

为了确保建设工程的施工质量，监理机构加强了对进场材料、制品的质量监督和管理，依照国家和xx市有关条文的规定，严格按见证取样程序进行操作。督促施工方对进场材料和设备及时报审，进场设备必须报审合格后，方可使用。进场原材料未经复试合格不得使用。对各种材料的报审及时签发随时整理。

现场监理人员认真写好监理日志，对施工现场所发生的事实进行记录，准确的记录了施工进度，取得施工现状第一手资

料。为专业监理工程师和总监对工程质量情况分析，对施工进度完成情况的分析提供了真实、可靠、有效的依据。监理机构人员团结协作，配合默契。为一个共同的目标——xxx工程的监理工作，而努力的工作。

对施工工序报验资料、中间验收资料等施工报审表、技术核定单、工程测量放样申请表等各类监理资料及时签证、及时整理归档。发现不完善的资料及时向施工方之处，及时补充加以完善。本监理机构人员正确地贯彻执行国家和xxx市建设法规、规范、标准及有关规定。坚持严肃认真科学的工作态度，认真吸取各方面的意见，但不唯委托方的意图是从，当正确判断是否否定时，耐心说明后果，以维护客观事物的科学性。坚持每天写好监理日志，把每天的工作及看到各类问题与处理意见整理好，做到当天工作当天清。目前□xxxx工程施工质量符合规范和设计的要求，施工实际进度落后工程进度计划。我们一定团结协作、客服困难，未完成公司交给我们的任务而努力工作。