

最新质检新员工月度工作总结 质检月度工作总结(模板9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

质检新员工月度工作总结 质检月度工作总结篇一

一、工作时必须做到认真细心

因为我们所做的保质保量，关系到全公司生产工作的正常运转。如果所做的质量在某个地方出了差错，公司利益会受到影响，那么必将造成不小的危害。生产车间也会因为质量问题而停止生产；这样到了发货日期不能按时发货，必将引起客户抱怨，降低公司信誉，给公司造成不可估量的损失。所以我每一天工作时都尽量坚持清醒地头脑，确保每一份计划都能准确无误，把工作效率提高到最高点。

二、工作时必须要有坚定不移、不厌其烦的精神

有人说：看看差不多就行了，其实不然，要想成为一个合格的质检员，必须要有耐心、坚持的态度。但要经常到各个岗位查看这些产品是否合格。倘若已经出现质量问题，而其他操作人员没有发现或及时处理的情景下，就必须要督促他们认真负责，并与其坚持良好的沟通，以保证生产计划能顺利进行。所以质检是十分重要的。

三、工作时必须要与各部门这间处理好人际关系

一个人的力量是有限的，但一个团队的力量却是巨大的。工作过程中，同事之间磕磕碰碰有时也在所难免，但我始终抱着一种平和的心态来对待这些问题，并找出问题关键所在，解除误会，化解矛盾，从而营造一个和谐的工作环境。仅有心境好，才能在工作中发挥自我最大的潜能。一个团队，最重要的就是同心协力，仅有做到这一点，公司的发展才能越来越好。

回顾过去，虽然有了一些可喜的成绩，但同时也发现自身存在的问题。在工作中，有的时候开拓、创新意识不够，事业的发展需要不断地创新，但自我却总是求稳怕乱，在有些问题的处理上瞻前顾后，不够果断。另外在生产过程中出现突发状况时，有时却未能及时向领导汇报。针对自身存在的这些问题，我将认真总结经验，发扬成绩，克服不足，进一步加强理论学习和工作实践，不断地提高自我的工作本事和管理水平。

生活每一天都在继续，公司在发展，我也会经过学习不断地完善自我，为公司发展尽自我微薄之力。我相信，只要肯付出，只要有着坚定的信念，无论环境如何改变，也阻挡不了前进的步伐，愿公司的明天更加完美。

质检新员工月度工作总结 质检月度工作总结篇二

我调任到如今财务部出纳，在财务部业务种类繁多的地方，我的职责是现金收支，现金日记账的登记和账务核对，手写支票，工资及奖金的核对和发放。回顾这几个月来的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作，努力适应新的工作岗位，以最快的速度和工作状态进入自己的工作状态。我的缺点也是不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工

作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

一、日常工作：

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。
- 3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。
- 4、坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

二、其他工作

- 1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。
2. 完成领导交付的其他工作。

三. 回顾检查自身存在的问题，我认为：

- 一、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

二、对针对以上问题，今后的努力方向是：

加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

综上所述。在过去的几个月中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的2017年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

质检新员工月度工作总结 质检月度工作总结篇三

一、工作收获

我严格按照控制计划要求，做到不漏检，不少检。巡检是一项细致的工作。“细节决定成败”，在巡检的过程中，对工序流转的产品，必须按产品流转控制程序办理相关手续后方可放行，并执行上道工序对下道工序负责，下道工序复验上道工序的制度，做到层层把关。在生产中经常会因为设备或员工的原因，出现各种各样的异常，小则损坏单个组件，大则损坏成批的组件，出现异常，我会第一时间通知上级领导，及时的处理问题。

二、感想及体会

工作时必须要一丝不苟，仔细认真。不能老是出错，有必要时检测一下自我的工作结果，以确定自我的工作万无一失。

工作之余还要经常总结工作教训，不断提高工作效率，并从中总结工作经验。虽然工作中我会犯一些错误，受到领导的批评，可是我并不认为这是一件可耻的事，因为我认为这些错误和批评能够让我在以后的工作中避免类似错误，并且能够让我在工作中更快的成长起来。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自我缺少的东西。

岗位的日常工作比较繁琐，这就需要我们必须要勤于思考，改善工作方法，提高工作效率，减少工作时间。要不断的丰富自我的专业知识和技能，这会使我的工作更加得心应手。一个人要在自我的职位上有所作为，就必须要对职位的专业知识熟知，并在不断的学习中拓宽自我的知识面。

三、自身的不足

工作中偶有因为马虎而造成工作失误，给工作带来不必要的麻烦。以后我会以严谨的工作态度仔细完成本职工作。要进一步加强组件检验工作的系统性、科学性，提高综合分析、解决问题的本事。在完成领导交办的任务的基础上，发挥自身优势，继续加强专业知识的学习，进一步提高各项组件的检验技能。

四、工作规划

在新的一年里，我决心认真提高工作水平，为公司的发展贡献自我的一份力量。在今后的的工作中要虚心向其他同事学习工作方面的经验，借鉴好的工作方法不断提高自身的素质，使自我的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强职责意识，提高完成工作的标准。

质检新员工月度工作总结 质检月度工作总结篇四

能成为我们公司的一名打字员，深感荣幸。自从进本公司以来，在业务主管和同事们的的大力支持和帮助下，本人认真学习，严格履行工作职责，较好地完成了本职工作任务。

进公司以来，在业务主管和同事们的支持和帮助下，本人很快就掌握和熟悉本岗位工作的要求及技巧经验，严格做到按时按量完成公司里交给的材料和文件的录入、校对、复印等工作，保证打印材料准确、整洁、清晰，符合材料的规格。在文字排版上尽量设计的美观些，努力做到让打印出来的文件或资料便于大家使用。

在文字录入的同时，能认真执行保密制度，文字材料的底稿能妥善保管，印后能及时把作废的底稿销毁，不泄露保密材料及文件的内容。对校对过的废、旧材料和文件的纸张，也都能够妥善处理。

为了明确文印室里的办公耗材使用情况，我们制作了”文印登记簿”，对打印、复印或油印超出材料，都要如实登记。”厉行节约，杜绝浪费”。对于文印室里的计算机、打印机、复印机等设备和其它物品，能够严格管理好，保证文印工作顺利进行，并在工作中学会这些设备的简单维修与保养。

自从担任打字员工作以来，虽然在工作上取得了较好地成绩，但也还存在一些不足之处。如：文字功底较底，对电脑的应用和操作有待于进一步提高。这些不足都需要在今后的工作中加以改进。今后，我一定会倍加努力学习，刻苦钻研文秘知识、电脑知识、企业管理知识等各方面的知识，努力提高自身综合素质，力争做一名优秀的工作人员，为我们公司的兴旺发达做出自己应有的贡献。

质检新员工月度工作总结 质检月度工作总结篇五

从学校到社会，从学生到职场人，我就业本来是算很晚的，但在2011年我完成了这个跳跃，从年初到苏宁的实习，经历了毕业的曲折，到新公司的迷茫，到执行任务的成长与迷糊，今天，再2011年的最后一天，我觉得很有必要好好的总结一番，回顾2011年的点点滴滴，无论是进步还是落后、成功还是失败、称职还是厮混，都有必要深刻的总结反省，以便在未来的职场生活中更好地定位自身、发觉优点，实现自己的价值，创造大于自己的价值。

一、思想方面：

1、学生向职场人的转变；

年初就开始在苏宁电器实习，在几个月的实习中，从一个纯粹的学生变得有那么一点像样的职场人，在实际的销售过程中，通过和同事的交流，观察、实践以及反复的思考后积攒了一些销售经验，但这是最基层的销售技能，还只是借助于活生生的产品来达到获利的目的。

进入公司以来，我积极的学习产品知识，也加大在管理、销售等当面的学习，希望首先成为一个优秀的员工，脱离学生思想的桎梏，早日做出自己的贡献。

在这个过程中我积极融入到同事中间，希望取长补短，尽快的适应新的岗位，并力争做出应有的贡献，进入公司以来我力求自己在价值观和行动上都尽快的融入公司，为公司的发展尽自己的力量，也为了实现自己的价值。

2书本理论向社会实践的转变；

一个学生，不免有些理想化和不切实际的空想，在实际过程中这夜难眠吃一些亏，但挺过来了就好了，吃苦耐劳是老祖

宗传下来的优良品质，继承和发扬责无旁贷。从学生到员工，首先进行的就是思想上的转变，职场是充满竞争的，“强者淘汰弱者，快鱼吃掉慢鱼”就是生动的写照。

只有经历过真正的考验才会明白现实不是那么容易的，只有具备吃苦耐劳的精神、不怕失败的态度加上任劳任怨的付出，才有可能具备成功的素质。书上的太多知识只是起着指导作用，而在实际的工作中往往更复杂，更需要随机应变的灵活和以不变应万变的冷静。

在现实中，结果最重要，人和执行方式只要不违法但可以达到最佳效果就可以实行，结果最重要。

3参与者、受命者向行动者、自己的领导者转变。

通常来说，一开始我只是一个唯唯诺诺的被领导者，按部就班的按照既定制度和领导指示做工作，但渐渐的我会有自己的思想、想法和见解，最重要的就是干好工作、不违反原则。

我更倾向于做一个领导者，但这个的前提是首先我的是一个把自己领导好的人，如何更好地领导自己，让自己不断地发掘自己的潜力，创造性的完成工作，并提出有利于公司发展的建议，不要做一个只会接受命令的员工，而应该是一个与公司共同进步，不断学习不断完善自身的“自我领导者”。

二、工作方面：

1、完成任务：

从重庆到深圳，从深圳到贵阳，从贵阳到开县，差不多半年来在实际的工作中我的贡献并不多，而受领导委派收款进展也不大，这固然有客观原因存在，但更多的恐怕是我的积极性还不够，做事也不够雷厉风行，太多的时候显得迂腐和软弱，殊不知太多的让步换不来实际的效果，作为年轻人应该

具备一点凶悍和果决。

新历的一年即将过去，最重要的仍然是完成工作，在完成工作的过程中不放松学习和总结，对于我来说每一天都应该是进步的，每一天都应该有变化。

完成任务可以说是工作的最低要求和层级，这证明我还没有完全融入到工作中去，还没有把工作当成自己生活的一部分，还只是把它当做被逼着一定要完成的任务，这直接导致缺乏主动性和创造性，影响了工作效果和自身的发展，从这一点上来说，继续改变工作态度。

2、追求结果；

企业的最终目的是实现利润的最大化，无论是领导还是老板所需要的员工都应该是追求实际效果而不是只有工作态度，这样的前提就是能力加上态度。就像一个企业只有不断的获得利润才有可能继续强大，一个员工也只有不断的完成工作才有可能不断提高自身，也相应地获得公司的认可。

在开县的工作中，过多的把责任推给客观原因显然不公平，我的责任在于缺乏主动性，有时候息事宁人，过多的退让把主动权完全交给了代理商，这是工作上的失职。

3、实现共赢：

我的看法是，和代理商的合作应该在相应的大前提下给予足够的空间和权利以便实施具体操作办法，中国地域之大、民族之多、风俗之杂，都不得不考虑具体地方具体客户的具体对待方法，教科书上的“一视同仁”显然也应该按照具体的问题进行实施。

一句话：合作的目的是为了共赢。

三、销售学习：

1、产品认识；

一切的销售基础都是从认识产品开始，我本是抱着极大的热情和信心进入公司的，但对技术的恐惧核对高科技的陌生让我在面对公司产品的时候还是力不从心，感觉像进入一个完全不同的世界，对产品了解的实在是皮毛，现在倒是后悔当初不应该那么急急忙忙的从开县回深圳，应该多在这边帮助安装、维护一段时间，那样也许对我的销售会起着很大的帮助。

公司的产品给予新兴技术上的发展，在中国也是处于前沿地带，但在具体的安装使用过程中，仍然存在不少问题，这可能是地域差异和天气变化造成，公司既然以技术起家，那么仍然应该不断强化技术优势，在原有的产品上不断革新升级，以便实现预期的功能。

我司的产品是基于基站的信号扩散接收功能而形成的小范围的网络系统，作为外行来说可能说得轻巧，但事实上只有更加强大的产品才会占领更广阔的市场。如果说六大系统的发生发展是政策的驱动，那么只要有矿藏一天，井下的安全保障就需要，也就是说井下通信和人员定位、瓦斯监测、环境监控是永不过时的，如果前期的全面抢占市场是为了让公司生存，那么接下来恐怕对产品的不断升级就是为了巩固和发掘市场的内在潜力。

有人预测六大系统将在2013年后走入低谷，但我不这么认为，国家对安全只会越来越重视，由此可以想见，在未来市场上大企业依然会占很大比重，但同时经过长期的使用和打听，客户对产品和公司的选择也会越来越谨慎，如何更好地把我们前期的产品升级是目前更重要的事情。

2、市场调研；

在这个问题上我希望是达到窥一斑而知全豹的效果，而不是陷入以偏概全的误区，在开县的几个月，通过和煤矿、安监局的领导的接触，我觉得我们的政策导向不应该完全依靠政策驱动，而应该在产品的实用性上做到最好。

老实说通过我的了解，对产品的信心是有一定的降低的，这可能是站在外行的角度站着说话不腰疼，但事实上很多煤矿都出现很多问题，这没完没了的维护、售后可以直接把公司拉入泥潭，而在口碑上也不会好。

相对来说，客户需要更加简单实用的产品，他们不管什么高科技，只是方便、实用、物美、价廉就好，我们作为一家有雄心壮志的公司有责任研发生产更加简单实用的产品，简单到只要认识字的人就可以稍微学习就可以熟练操作我们的系统，这样才是减少维护成本和扩大销售规模的重要手段。

3、销售之道；

在开县的几个月中，除了日常的收款和必要的协助工程师们之外，我一直希望准备好做一个好的销售人员和一个好的管理者，这就不但需要技能，更需要一套自己完整的销售艺术和管理思想。

从狭义上来说，销售的目的只有一个：卖出产品，收回资金。但运用的方法却是千变万化、无穷无尽，几个月来我不断接受各类激励大师、管理学家和企业家的讲座，并不断将这些融合、深化加上自己的理解，希望既不能被冲昏头脑，也不要胡乱接受，渐渐的一个模糊的体系在心里形成，虽然还未成形，但我相信，假以时日这些必将有助于我的成长和成就。

追求销售不仅是一门技术，更懂得是一门深入人心和骨子的艺术，要避免销售和强买强卖的误区，要真正认识到是帮助客户使用产品后得到响应的收获。

无论是抱着怎样的观点和想法是觉得销售锻炼人的交际能力也好，还是销售可以带来丰厚的收入也罢，抑或销售是一门入门最浅但深入最深的职业，在我看来一个好的销售首先具备的素质是喜欢销售，喜欢销售的激情或安静，喜欢在这个过程中的唇枪舌战，喜欢这个过程中一切尽在掌控的心态，喜欢在不断变幻的心境中的忐忑，现实是千变万化的，一种固定的思维或者性格或者技能都是不足以做好销售的。

有人说销售是说服顾客，让对方心服口服，但更多的人认为服务是最重要的，但现实决定了所有的服务不可能完全说到做到，有人认为销售应该坦诚的告诉顾客产品的优点缺点，但大多数的人不喜欢明确的缺点，即使所有的产品都有缺点，还是很多人会选取那些掩饰得好的产品，因为他们抱有侥幸心理始终觉得有一样产品是没有缺点的。

在我看来，销售是最简单也是最复杂的工作，是最富有也可能是最贫穷的工作，如何在复杂的销售流程中条简单可行的方法是最重要的。

4、结果至上。

销售只追求一样，那就是结果，卖出产品，收回资金才是成功销售的王道，有这个结果，那么一切方法都不重要了。

四、管理认识：

1、加强团队建设的必要性；

就像社会是联系在一起的一样，公司的每一环节都是紧密相连的，从研发到销售，从生产到安装，从人员的招聘到财务的完善，没有一样可以脱离大众而独立存在，只有各个部门的相互协调才会产生好的效果。

建设一个好的团队，就是要各色人才会聚在一起，相互弥补

不足，共同促进发展，没有人是全能的，只有每一个人都积极的行动起来，各自超额完成自己的工作，这个团体才会不断进步，每一个人才会不断进步。

好的团队才有好的结果。

2、招聘人才、培养人才、管理人才、留住人才。

一般来说，这只是人力资源部门的职责，但一个成熟的高速发展的公司，这一方面显得更加重要。

企业招聘人才不是说一定要找最好的，但一定要找最适合的，那一种最合适，认同公司的价值观，愿意和公司一起成长，愿意做公司的主人公而不是被动的接受任务的傀儡。

公司有义务和责任培养招聘的每一个人才，使他们具备为公司创造价值的的能力，让他们尽快融入公司的氛围中，这可能要承担一定的风险，因为可能刚培养好一个人可用他却出走了，这是企业成长必须承担的风险。

在具体的工作过程中，如何最大效率的发挥每一个员工的能力，是没一个领导的责任，因为领导经历过相同的阶段，更有分享自身经验以带动员工的必要。不但要让新员工具备工作的能力，更要让他们认识到责任和主动的重要性。

公司要有足够的诚意留住那些优秀的人才，在经济社会里，人多少是有功利心的，强调忠诚也许没错，但没有实际的利益也许一切也都是空话，所以如何做到利益的分配以及把公司打造成家庭般温暖是很重要的。

五、自我定位：

1、一块任劳任怨的砖；

我希望我是具备一块砖的功能的，哪里需要就冲到哪儿，这是我一贯的原则，在我还没达到可以做出特殊贡献的时候，我只是一个普通人，在任何岗位上只要能够实现自己的价值，那就应该冲上去。

2、自己的主见；

在不断的学习和成长过后，我应该具备的素质是在接受到领导指派的任务后，有自己独特的方法来完成这个任务，完成任务是结果，而用何种方法却是我自己的主张。

做一个有主见的人，不仅是职业发展的需要，更是作为一个男人未来家庭顶梁柱必备的素质。

3、合作为王；

良好的体魄和谦卑的态度让我可以在基层任何岗位上都力争做好，纵然在技术上有不可弥补的缺陷，但在团队合作中我也可以起着不可替代的作用。组织协调和身先士卒的工作态度是可以超越别人的。

这是一个讲求合作的社会，只有良好的合作才会有自己的进步，没有人是万能的，只有懂得发掘自身的优点和激发他人的潜能，才能干好工作。

合作是现实社会成功的基础。

六、感悟建议：

1、产品的创新与完善；

上文对于产品说得够多了，总结起来就是简单实用、不易损坏、价廉物美。

2、服务的加强；

真正好的服务是建立在产品质量非常好的基础上的，否则必将被拖进无边的泥潭。而服务也不是说人到人情到，而是从根本上解决问题。

3对工程人员的培训和人性化帮助。

我们的工程人员大多都是年轻人，在社会经历和职业经验上都还不足，自身的主动性和责任心都还不足，这需要公司继续加强培训，从职业技能到工作态度，从社会经验到个人发展，要给他们希望，真正的希望。

七、未来展望：

1、一个好的销售人员；

展望2012年，我希望做一个好的销售人员，我无数次告诫自己在机会到来之前，准备好。我现在还不敢说准备好了，因为我还很少去尝试，我希望在机会到来的时候，我会是一个好的销售人员。

不断的学习和感悟，我希望接下来的一年里，我成长为优秀的销售人员，是优秀的。

2、一个好的管理者。

无论是性格上的好谋无断还是态度上的懈怠懒惰都是很大的缺点，我一直致力于改善内心，因为我最终的目的是带领一个团队，做大事。

这条路会很漫长，还需要我不断的进步，我会更加积极的开发自身的长处、潜能，改变性格上、态度上的弱点，在未来做一个优秀的管理者。

八、后记

回顾2011，又是感慨颇多的一年，毕业了，工作了，虽然迟了点，但毕竟是开始人生新的旅程了；展望2012年，每一天都是希望，接下来的一年我会继续领悟这几个词：销售、管理、责任、成功。

质检新员工月度工作总结 质检月度工作总结篇六

不知不觉，进入xx集团电脑部就职已经有接近一个月的时间了，在这段时间里最大的感觉是：我当初的求职选择是正确的。xx集团是一个与我的期望相当，甚至超越我期望的公司，集团有壮实深厚的根基也有蓬勃争辉的枝叶，立于其中，满是稳健勃发的气息。

第一次对集团有了初步的了解源于人事部组织的入职培训。在一天的培训中，我了解到集团是以房地产开发为主导，集教育、医疗、酒店、餐饮、零售、物流、矿业等于一体，多元化、全方位、大规模的拓展集团，并对集团的主要组织构成和荣誉有了初步的了解。其中，彭先生简介中的信条让我印象深刻：无论做什么，一定要做到最好。我想正是这种对事物的高要求，才会点滴成就了如此庞大而又卓越的组织，而在这样高要求的xx集团里面，我确信会有很多值得我服务与学习的地方。

我所任职的部门是xx集团属下房地产公司的. 电脑部，部门经理是何雪峰先生，部门主要负责集团信息化建设与相关的维护工作，我的日常工作的所有内容都可以归入oa处理的范畴，如文字处理、文件誊写、传真、申请审批、办公用品、公文管理、会议管理、资料管理、考勤人事管理、系统培训，制定相关文档制度提高办公效率和管理手段等。

因前岗位同事已离职两个月，期间工作由采购组同事兼任，部分工作文档交接有欠系统及经验，故对职责事务的熟悉和接收资料的整理难度加大及需时较多，但经过一个月的实践，

在何生和同事们的指引帮助下基本掌握所在岗位各项工作的方法与技巧。电脑部是一个技术性的部门，内部相互间交流不算太多，感觉各位同事都踏实工作，对各自的责任和工作都积极接受和执行，部组之间对任务的分工合作都较有默契，部组间的默契尤其表现在部门新接手的集团it采购工作，在何生的指导下，各部组快速地完成了采购工作的分拆、理顺了新形势下的采购流程并以制度奠定了部门采购的风气，使得集团it采购较以往取得了价格和服务上的更优，而我也有幸参与其中进一步了解了部门经理对工作任务的高要求与严标准。

另外，部门工作中涉及到较多电脑方面的设备与知识，这是我之前较少接触和了解的，导致在一些工作的话题理解中还是有所欠缺的，所以在接下来的这个月里，在空闲时间会加大it类知识的学习，以更好地完成本职工作。

迄今接触到的各项工作中，感觉本职工作主要对个人的沟通理解能力、信息提取整合分析能力、文书能力、自我管理能力都有较高的要求。

自我管理能力，对于这一能力的要求，何生在我入职面试的时候已经重点提及过，主要因为何生除管理番禺电脑部外还需分管其他区域，所以在办公室的时间不会太多，这就要求我要自觉遵守履行岗位上各项职责的同时多思考完善各项工作，多主动发现和提出一些对部门管理、建设有益的意见或建议，以协助何生更好地开展各项工作。

质检新员工月度工作总结 质检月度工作总结篇七

一、政治思想方面

认真加强思想政治学习，不断提高自己的政治理论水平。始终坚持邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻党的十八大精神，深入领会执行中央、省和市局、市政府的一系列重大方针、政策、措施。学习了相关文件，牢固

树立全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观和价值观，以开展保持共产党员先进性教育活动为重要契机，加强对马列理论、社会主义市场经济理论及现代经济、科技、法律、办公自动化等与工作领域相关的专业知识的学习，使思想认识和自身素质都有了新的提高。

二、工作方面

本着对工作积极、认真、负责的态度，认真遵守各项规章制度，虚心向领导和同事请教，努力学习各项业务知识，通过不断学习，不断积累，使工作效率和工作质量有了较大提高，较好地完成了各项工作任务。

1. 深入开展调查研究。
2. 做好中长期规划的研究与编制工作。
3. 积极申报国家资金支持的建设项目。
4. 做好年度管理计划工作。

三、学习生活方面

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”；二是向周围的同志学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向领导、同事们请教，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

作为一名机关工，我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把清正廉洁作

为人格修养的重点。不受社会上一些不良风气的影响，从一点一滴的小事做起，生活中勤俭节朴，宽以待人；工作中严以律己，忠于职守，防微杜渐。牢固树立全心全意为人民服务的宗旨意识，帮助身边需要帮助的人。

一年来，我在组织、领导和同志们的帮助和支持下取得了一定的成绩，但我深知自己还存在一些缺点和不足，政治理论基础还不扎实，业务知识不够全面，工作方式不够成熟。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定政治信念，加强理论学习，积累经验教训，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，成为人民满意的公务员。

质检新员工月度工作总结 质检月度工作总结篇八

治理等多方面的培训；师傅及现场员工们耐心讲解了目前正在进行的钢筋、模版、混凝土工程，主厂房、锅炉基础的回填土控制等方面的土建基础知识；综合部还为我们组织了羽毛球、篮球、棋牌比赛等工余活动。这使我们的知识得到了丰富，技能得到了提升，情操得到了陶冶。在此，对各位蓝巢同仁的一片心血表示诚挚的谢意。

通过一个月的总部培训和一个月的现场实际工作，我发现公司多年来技术治理方面基础扎实、各项制度健全。施工方案的针对性和可操作性以及施工总结的科学性、实用性尤为突出。作为技术积累，每项工程都总结出了完整的施工特点、程序和方法，形成系统资料。为我们刚参加工作的员工提供了极大方便。下面，我将结合一月以来的实际工作谈谈所学所悟。从事施工治理工作，应强化质量治理、成本治理、进度治理、安全治理。

在质量治理上，加强质量终身责任制的治理，明确责任，强化治理责任卡是施工过程中的重点。严格把握施工各道工序质量，同时加大对质量的日常治理工作，做到本道工序不合

格不得进行下道工序施工，保证每道工序受控。同时加强施工开工前的技术交底、方案的编制和执行监督工作。施工中严格执行各类标准，加强过程质量控制，实行质量工资制，优质优价，确保创建精品工程。

在成本治理上，施工前认真做好成本猜测，在施工中对成本治理实施动态监控治理，使工程成本始终在有序可控的治理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象，合理用料，利旧利废，做到工程投入量最小。加强机具治理，定期进行检查，搞好维护保养，提高综合利用率，保证长周期运行。在工程进度治理上，近几年的工程由于工程期紧，任务量大，在材料设备不到货的情况下，要确保控制点施工任务按时完成，必须精心组织，合理划分施工阶段，提前做好施工技术预备，为后序施工开展创造良好的条件。

在强化安全治理上，由于全年施工作业时间长，现场施工环境复杂，立体交叉作业频繁等特点，应加强施工现场安全治理工作，强化员工自我保护意识，坚持把安全工作放在首位，加强全员的安全、防火教育，树立人人管安全，人人执行贯彻安全防火规定，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检查安全。

综上所述，是我一月以来学习培训、资料查阅、师傅指教、现场眼看耳闻得来的感悟和体会的总结，望各位领导批评指正。在今后的的工作中我将以百倍的热情虚心学习和请教，挖掘更大的潜能，加快成才成型的步伐，早日为xx事业添砖加瓦。

质检新员工月度工作总结 质检月度工作总结篇九

一、加强学习，尽快适应新岗位需要

我从政府机关到国有资产管理公司，进入一个全新的工作领域，以前自己对国有资产管理是一片空白，尤其是国有资产

管理的政策性、法律性很强，所以很多东西都要从头学起，倍感压力巨大。

我利用业余时间，重点学习了公司提供的法律汇编和文件汇编，认真领会并归纳总结，同时通过网络，浏览国务院国资委和其他地区国有资产管理机构相关的政策、经验等，逐步积累行业知识，以便自己能尽快地入行。

二、尽职尽责，尽快进入新工作角色

进入公司的第一天起，就全身心的投入工作之中，在同事的帮助下，很快掌握了公司文秘工作职责与要求。无论是整理会议记录、起草公司文件还是撰写信息，都力求做得更好。

根据公司实际情况，对文件收发、会议纪录等进行了规范，并对公司的公文处理规范进行了初步修订。针对公司目前公文处理不规范的现状，按照领导要求，认真准备，对公司各部门的综合岗人员及下属子公司文秘人员进行了公文处理培训，逐步提高整个公司的公文质量与水平，提升公司形象。此外，还准备对公司的督办事项进行规范。

三、几点体会

一是公司前景广阔，令人精神振奋。目前公司资产已经有3个多亿，加上即将接受的资产，公司资产将达到几十个亿，上百个下属企业。同时，随着四大平台的建设，我相信**公司将发展成为一个实力雄厚的集团企业，个人也将大有作为。

二是国有资产管理政策性、法律性很强。国有资产管理，涉及到很多政策、法律，作为公司文秘，我得不断地加强学习，才能适应工作需要，才能成为一名合格的员工。