

水厂厂长个人工作总结(汇总6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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

水厂厂长个人工作总结篇一

您们好！

我叫，毕业于xx职业技术学院，所学专业是汽车检测与维修技术，我想竞聘修理班班长备员一职。首先我要感谢领导给了我展示自我，参与竞争的机会。我将珍惜这次提高自己，锻炼自己的机会。下面我说说我竞聘修理班班长备员的优势：首先是有一定的专业理论知识，在学校所学的知识基本都是和汽车修理有关的学科，虽然实践经验还不够丰富，但自xx年进入修理班工作，我始终不忘多读书，勤专研，善思考，多动手操作，现在已经能够熟知修理班报修车的常见故障的处理方法。我还将继续不断增长自己的实践经验，为提高自己的技术做准备。其次，是年龄优势：我今年25岁，精力充沛，喜爱忙忙碌碌的工作，思想活跃，接受新事物较快，工作中能够发挥主观能动性，让我能够为工作的开展尽全力，出全力。再就是有较强的公仆意识和自律能力。从进厂起我时刻严格要求自己；从自身做起，从细微做起，服务他人，快了自己。

修理班虽说不是一线的部门，但也是很重要的部门，它从客观上也影响着生产部门生产的顺利进行。我深知，班长的工作不是轻而一举能够做好的。何为班长？班长是要对整个修理班的日常工作做合理化分配，而且还要对修理班的卫生状况，安全，及班组人员，操作流程进行现场监督和管理，使得修理班工作顺利进行的最基层的管理人员。

假如我有幸担当修理班的班长备员，我将迅速从以下几个方面开展工作：

在人员使用方面，我将合理利用人员，设立有效地奖惩制度，充分调动大家的工作积极性，尽量做到人尽其才，就如刘禹锡诗中说“问君哪得清如许，为有源头活水来”，只有充分调动职工的积极性，创造性，增强他们的主人翁责任感，激发了职工的巨大潜能，才能为企业的建设发展贡献自己的巨大能量。

在工作方面，以严，细，实，的工作态度，组织大家经常学习理论知识，总结推广合理技术经验，开展合理化建设，技术革新，技术改进活动，推进修理班的技术进步。

在现场管理方面，我将继续贯彻公司的以定置管理为中心，以现场6s活动(整理，清洁，准时，标准化，安全，素养)为内容。营造高效，有序舒适的生产和工作环境。

在安全教育方面，加强安全教育，提高大家的安全意识，常言道：安全高于生命。在每一天的班组会议，落实公司的各项文件传达，强调分配的每项工作的安全注意事项。

诚恳待人，忠实正派是我的为人态度；勤奋务实，开拓创新是我的工作态度；不管我能不能竞选成功班长备员，我都将以昂扬的工作热情和高度的工作责任心加倍努力地工作。但是我还是希望领导能够给我一次提高自己和锻炼自己的机会。

水厂厂长个人工作总结篇二

(五)、抓好班组安全管理能力的。

推行自控型班组建设。在全厂各车间起自控型班组的典型，好四长作用，使工班的工作有章可循、事务有人管理、生产

环节有序可控、空调检修质量稳步的。

班组的讲评制度。规范班组的安全讲评，是工种多样的班组要各岗位的讲评系数，使讲评真正体现公平公正的分配原则，消除违规操作，使安全讲评在一线。

班组质量控制制度，质量卡控办法在班组的实施和，班组作业人员在检修质量的责和利，作业人员自觉作业标准，客车整修质量。

对每年的春运、暑运、黄金周、春整、秋整等各阶段工作，厂的部署安排，在各车间过程中，随时检查，随时问题，随时解决问题，督促各高标准厂部署的工作。

说到这里，我想起了阿基米德的一句名言：“给我支撑点，我可以撬起整个地球”里，我不敢高喊这类豪言壮语，我只想表达愿望，那：“给我舞台，我会为厂的发展付出一生心血”。

我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的各位评委、各位领导、同志们：

你们好：

首先，我要感谢公司领导和同志们给我们提供了这次公平竞争的舞台。我叫___，现年___岁，中共党员，大专学历，经济师职称。现任厂部办公室主任兼厂办和财务处党支部书记。我竞聘的职位是厂长助理。

首先，我向大家汇报一下自己的工作简历和应聘厂长助理职务的几点优势。

___年毕业于解放军__财经高等专科学校，劳动经济专业。同

年进厂，安排在工厂劳动人事科，先后从事过薪酬管理、劳动力调配、劳动保护和安全生产管理等工作。__年，本人调任厂办任秘书，__年任厂办主任至今。

我应聘厂长助理职务主要有以下几点优势。

一是有多个部门和多个职位工作经历，对工厂整体状况，包括生产状况、营销状况、技术研发状况、财务状况、人力资源状况等方面有比较深入的了解。尤其是对工厂在行政方面的现实情况和存在的问题等都比较清楚。

二是为政清廉，有较强的责任心和事业心。我自认为敬业精神比较强。就是扫厕所，我也要比别人扫得干净，这是我的性格。

三是有履行厂长助理职务所需要的开拓进取精神和组织协调能力。近年来，随着机构调整，厂办先后合并了以前规划发展处、营房处、基建办等几个部门的职能，在职责增加，人员精减的情况下，本人作为厂办主任，积极推行制度化管理，充分放权，把各项工作安排得井井有条。本人大胆改革，用200卡取代长途直播，当年减少电话费支出46。改革小车管理制度，使车辆维修费用比上年减少了57。而本人也获得了当年的厂级先进生产工作者和蓝星璀璨群星的称号。

接下来，我想谈谈自己的工作设想。

如果我能够当选，我将在总公司和厂长的领导下，从“二、“八”、“五”着手，履行好厂长助理职务，“二”是指在渺观上，针对自己个人，做好两项工作。“八”是指在微观上，针对自己分管工作中的具体问题，做好八项改革。“五”是指在宏观上，针对工厂整体工作和未来发展战略，做好五个创新。

下面分别予以阐述。

一、在渺观上，针对自己个人做好两项工作。

一是搞好自身廉政建设，做到“五官端正”。五官端正是指“心不贪”、“眼不红”、“嘴不馋”、“手不长”、“耳不偏”。堂堂正正做人，踏踏实实做事。决不用手中的权力为自己、为亲属谋私利。

二是正确处理好三个方面的关系。一是摆正位置，认清角色，自觉维护厂长权威，维护总公司权威。当分管的工作与全局工作发生冲突时，我将说服自己和自己的部属，让局部利益服从全局利益。对属于职责范围内的事，我将主动承担起自己的责任，敢于较真，敢于碰硬，有问题决不推诿，决不绕道，决不上交矛盾，不给厂长增加不必要的负担。二是处理好与班子内其它成员之间的关系。本着彼此信任、彼此宽容的原则，为了工厂的整体目标，分工不分家，团结协作，极力维护班子成员之间的团结。三是处理好分管单位和下属员工的关系。尊重和关心下属，充分相信他们，尊重他们的个性，欣赏他们的创意。鼓励员工多提反对意见，做到以理服人而不是以权压人。

二、在微观上，针对自己分管工作中的具体问题，做好八项改革。

1、以最小的代价，将子弟学校顺利移交到地方教育部门。移交成本以工厂普通职工协议解除劳动合同补偿金标准为上限，不高于这个标准。

2、解决好劳动服务公司的问题，拆除定时。对于劳动服务公司的原则是，既不能放任自流，也不能将工厂拖下水。要根据其资产负债情况，采取稳妥、合适和有利的办法，彻底解决未来可能给工厂带来的影响和负担。

3、搞好临街地面和家属区空地的开发。要利用时间差，多打擦边球，尽可能多的利用好各种优惠政策，盘活土地存量资

源，为企业改革改制提供成本。整体设想是：争取在20xx年年底之前，带领基建部门将临街十二层的军工大厦和四层的超市大楼建成，在20xx年之前将物业楼后面的五栋住宅楼建成，使工厂的小区居住环境和整体形象迈上一个新的台阶。

4、将现在的物业中心改组为具有独立法人地位的物业管理公司。家属区的物业管理，要逐步摆脱福利型模式，走专业化和市场运作的轨道。从省内物业管理现状来看，物业管理服务收费要维持一个12-17人的物业公司的正常运转，所管辖小区的建筑面积至少应该在5万平方米以上。而我厂目前1-18栋住宅楼的建筑面积为41000平方米，加上新建的三栋临街综合楼120xx平方米，就是53000平方米，如果再加上以后建起来的五栋住宅楼20xx0平方米，那么小区的建筑面积总共就达到了73000平方米，按照岳阳市物业管理服务收费政府指导价格0.35元/平方米计算，则每月物管收费26000多元，每年近32万元。维持一个小型物业管理公司的运转是绰绰有余的。如果在物管收费的基础上，再利用物业楼的房产开展打字、复印、传真、健身房、图书室、美容中心、家庭护理等多种经营，那么物业公司完全能够做到自我积累、自我发展。如果再加上临街超市，为工厂分流100人以上是完全可能的。当然，物业公司成立以后，通过不断地自我资金积累和经营经验的积累，还要逐步开展对外承接物业管理项目，走专业化、规模化之路，不断地发展壮大。

5、借鉴蓝星模式，改革公务用车制度。要取消现在的公务用车，实行交通费补贴制度。工厂现有的小车中，除留下一台归厂长使用外，其余的一律出售。机关管理人员按级别、工作性质和用车频率的多少核定补助标准。从数据上看□20xx年我厂三个小车在使用中，共发生费用19.5万元。其中汽油费3.9万元，过路过桥费3.7万元，修理费3.5万元，保险、年检、养路费等2万元，车辆折旧3.2万元，司机工资及出车补助3.2万元。如果出售掉其中的两台小车，则每年可减少支出13万元。而实行交通费补助后，4名厂级领导按每人每月平

均400元，14名机关中层领导按每人平均150元、机关一般管理人员按每人平均60元的标准，则一年下来共需支出交通补助费7.06万元，这样两相比较，改革公务用车制度后每年可为工厂节约开支至少6万元以上。

6、改革办公形式，实行集中和透明式办公。要将全厂机关处室全部集中起来，将楼层仓库腾空一层，建设小隔间式的集中式、透明化办公环境。经测算，实行集中式办公，包括添置两台柜式空调，约需一次性投入3万元。但综合大楼至少可以腾出两层，对外出租，最少可以实现租金收入20万元。两想比较，相当于每年可创收17万元。另外，集中化办公，也有利于增强办公事物的公开化，加强劳动纪律管理，强化各部门之间的沟通与配合。

7、实行办公例会制度，加强沟通，铲除官僚主义。要利用每周星期六的时间，召开全体中层以上干部参加的办公例会。各单位在会上通报工作情况，交流信息，沟通思想，联络感情。应该说目前在我们企业中，有一种不好的风气，那就是占山头，画圈圈，注重部门利益。对其它部门工作中的困难漠不关心，对损害工厂利益的行为事不关己高高挂起，配合别人工作时态度生硬、敷衍塞责。这是一种典型的官僚主义，必须坚决铲除。怎么铲？我看办公例会就是一种较好的形式，各单位可以在会上畅所欲言，开展批评和自我批评。协调好生产、技术、营销三者之间的关系。

8、开展合理化建议运动，倾听来自各方面的声音。要在工厂内部设立各种意见箱，使普通职工有一个说话的地方。鼓励员工对工厂各方面的工作提出意见和建议，对合理和有采纳价值的建议要给予物质奖励，使员工的管理逐步由被动接受型过渡到主动参与管理型。

三、在宏观上，针对工厂整体工作和未来发展战略，做到五个创新。

1、整改流程，在全厂推行制度化建设。

我上任以后，第一件事就是要抽调精干力量，组织专门人员，在全厂范围内对工作流程和管理流程进行清理、整改，推行严格的制度化建设，在厂内形成一种“重程序”、“轻权力”的理性化管理理念。弱化厂内各个单位之间的部门概念、职位概念和上下级概念，把全厂所有的管理工作都设计成一些清晰、规范、流程，使所有的员工都成为工作流程和管理程序上的一些环节。切实提高基础管理水平，实行精细化管理。

2、结合党群、思想政治工作的创新，积极培育优良的企业文化。

3、加强学习培训，建设学习型企业。

工厂不仅仅是一个生产产品、创造利润的经济实体，还应该是一个培养与造就人才的大熔炉。学习和培训是对员工最大的、最好的、也是也是终身受益的报酬形式。我上任以后，将与岳阳所在的湖南理工学院和岳阳职业技术学院以及岳阳劳动部门等高校和单位展开长期合作。鼓励并创造条件让员工接受各种形式的学习和培训，在学习中增长知识、增长才干、增加个人的竞争资本。

4、以引进科学绩效考评体系和职业生涯设计为重点，大力加强企业人力资源开发。不断优化员工队伍结构。

我上任以后，将引进一套科学的员工绩效考评体系，使人力资源的调配、培训、奖惩、升迁和薪酬分配等都有据可依，改变以前凭经验、拍脑袋的做法。同时建立职业生涯设计制度，对员工的成长和职业发展进行指导和帮助，使职工个人的发展与工厂的可持续性发展得到最佳结合。

5、全方位关心职工，营造人性化、人情化的工作氛围。关心

员工在生产生活中的困难，尽量为职工创造安全、卫生、舒适的生产生活环境。积极开拓再就业渠道，尽全力与政府劳动部门和社会单位加强联系，争取支持，使息工、富余人员的再就业工作有较大进展，尽量做到人人都有事情做，有事就有工资拿，避免部分职工因收入减少而带来的生活困难。同时要尽量关心职工子女就读、就业、就托方面的实际困难，解除职工后顾之忧。要关心弱势群体，对老、弱、病、残，在精神和物质上给予特别的关心和照顾，让他们能体会到工厂的温暖。

同志们，古人说得好：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志”。竞争上岗，有上有下，无论上下，我都会一如既往地勤奋学习，努力工作。我相信，通过这种竞聘方式产生的厂长助理，一定是德才兼备的优秀人才；通过这种竞聘方式产生的领导班子，一定是具有强大战斗力的管理团队。只要我们戮力同心，我们的工厂一定会有一个比较光明的前途。我坚信，在这届班子任期届满的时候，工厂的效益一定会有明显的好转，职工的收入一定会有较大幅度的增加，这，就是我们的目标。

我们的目标一定要实现！

我们的目标一定会实现！

我就讲这些，谢谢大家。

共2页，当前第2页12

水厂厂长个人工作总结篇三

一、个人基本情况和主要工作业绩二、竞聘优势三、今后努力方向

假若我能够竞聘上岗，我的目标是：争取内部工作质量进入

全县前六名。一是努力学习各种新知识，适应形势发展的需要，全面提高自身素质。二是履行职责，不断强化决策管理，规范操作，防范操作风险，确保会计业务的正常开展。三是拓展服务理念，打造优质服务品牌。全面实施服务环境规范、服务形象规范、柜台服务规范、会计流程规范和检查督促规范，从客户的利益出发，永远把客户的利益和需求放在首位。四是坚持内抓管理、外抓营销并重，促进内控和业务共同发展竞选演讲稿。

过去的十年里，我立足会计岗位，不仅系统的掌握了财务会计制度，还利用担任记帐员、复核员、联行员、交换员银行岗位竞聘方案范文、勾挑员等机会，积累了比较全面的银行业务知识和实践经验。尤其在担任分理处坐班主任期间，我能够全力倾注自己的汗水，使xx单位财务会计核算工作有条不紊、忙而不乱。在我的带动下，营业人员都能够各尽其责，朝气蓬勃，营业室上下形成了团结、向上的良好氛围。××××看到大家饱满热情的工作，更加激发和鼓舞了我向更高的目标奋进。

我现年34岁，大专学历，经济师职称。自1995年哈工程高专毕业参加农行工作以来，始终从事会计专业工作，先后做过记账、复核、联行、交换、勾挑等岗位工作。去年，经竞聘被选拔到分理处担任坐班主任工作。尊敬的各位领导、各位同事：大家好！我叫，现任市行本部分理处坐班主任。今天，参加支行副行级任职资格竞聘。首先，感谢市行党委为我们年轻同志，创造这次施展才华，展示自我的机会，更感谢各位领导和同志们多年来对我的关心和帮助，使我再次鼓起勇气，走上今天的演讲台。

从95年跨入农行大门以来的20xx年时间里，我几乎都是在路办事处业务一线工作，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多仅仅依靠学习而得不到的工作方法和技巧，无论是会计本职工作，还是客户经理营销工作，我都处处走在前列，营销了大量的客户和储蓄存款□02□20xx年相继被市行、省行抽调，

进行会计达标等方面工作的检查，还多次被评为办事处的先进工作者。

金融行业是一个重要的服务型行业，主要靠服务求发展、以优质服务求生存，尤其作为营业前台，如何更好地提供一流的服务、处理好银行与客户的关系，是事关企业发展的关键问题。作为财务主管，我既要处理好业务核算的各个环节，当好家、理好财，又要直面客户，解决问题，提高服务水平，这就要求我要不断学习，充实自己。可以说，在农行工作的20xx年也是我不断学习的20xx年。根据工作需要，我先后学习了计算机、经济管理、金融法律法规、会计学等多方面专业知识和技能。为了取得专业的会计师资格，我每天下班后都坚持去专业的辅导班学习，在这一艰苦的学习过程中，我不断地享受着每一次进步所带给我的信心与喜悦。

这次，本着“锻炼自己、奉献农行”的想法，参加竞聘支行副行级任职资格，主要基于以下几方面考虑：首先，热爱是最好的老师，我热爱所从事的工作，愿意为农行业务付出最大努力，希望能在领导岗位上发挥我的作用，更好地实现人生价值；第二，具备一定的工作能力和学识水平，能够把我多年来的理论和实践运用到实际工作中进行再锤炼，为农行的事业发挥出光和热；第三，对于我们年轻同志，参加竞聘是锻炼自己的一次很好的机会，不论成功与否，对自己都是一个提高。

我想，人生只有不断地追求，才能更好地实现自身价值。在今后的工作中，我将始终把学习放在首位，注重自身素质的提高，练就过硬的工作本领，尽快使自己成为政治过硬、业务精良、懂经营、会管理的复合型管理者。

随着现代金融业的发展和我国加入世贸组织后的新形势，我们国有商业银行的业务技术也在不断发展、知识不断更新，包括应用软件也不断升级，这就对银行工作人员提出了更高的要求。同这些要求相比，我还存在很大差距，为此，我将

增强工作的积极性、主动性和预见性，超前学习一些将来可能用到的知识和技能，如熟练掌握外语、外币业务知识等，做到未雨绸缪。只有这样，才能更好地适应新形势的需要。

水厂厂长个人工作总结篇四

大家好，我叫，我竞聘的岗位是化肥厂厂长。首先对公司给予我这次演讲汇报的机会深表感谢，现根据公司《竞聘通知》的要求，就本人对竞聘理解、应聘条件、工作思路与措施向公司领导和同志们作简要汇报，请大家评议。在农资公司历史上是从未有过的，这充分证明了本届领导的求才之心和爱才之为；同时，也说明了这个任务的艰巨性。

对于竞聘通知，我斟酌再三。全年完成30000吨各类复合肥、上缴220万利润的目标任务，这也是前所未有的。在座的各位都很清楚，截至目前，历史上最辉煌的时期是在20xx年，那时的销量也只有27000余吨。

的确，对于固步自封的人来说，这是一付重担，但我认为这更是“军令状”，是受命于危难的召唤，是挑战更是机遇，是压力更是动力，是农资人突破自己对自己的束缚，寻求崛起的又一次抉择。

这次竞聘，是公司为大家提供的施展才华的舞台。一方面我本着为“”腾飞和公司兴旺尽力，发挥自己多年来在“”积累的生产、销售和管理经验，另一方面本着重在参与的精神竞聘厂长。

当然，既然是毛遂自荐，请允许我表现一下自己的自信。

本人名叫*松，今年38岁，大专学历，中共党员，自1989年毕业后就一直在农资公司工作，已经20xx年了。中国有一句古话，叫人如其名，我想只要大家给我这个机会，我一定会在生产成本高、市场日益萎缩的严寒中傲然屹立，用一流的成

绩回报大家的厚爱。

我的工作经历很单纯又很厚重，1995年10月前，在农资公司隆升商场担任业务员，期间于1990年2月至8月和1991年2月至7月，参加了总公司在扶贫科技小组，深受当地农民朋友的好评。1995年10月作为第一批“”建设者参与了“”厂的筹建与销售经营，那时“”被人们戏称为农资公司的“西伯利亚”。然而我一待就是十年，曾担任厂办主任、车间主任、厂长助理、销售部副经理等职，现任“*厂”副厂长。所以，我常常自嘲，在我的银行里，坎坷是黄金，苦难是财富。

十年，我从一个毛头小伙变得成熟稳重；十年，我同共辉煌，同蹉跎；十年，早已不再是我谋生之手段，而成为我生活的一部分，是我追求的一项事业，她深深地烙印在我内心深处。我爱这里的一草一木，我熟悉这里的每一台机器，了解这里的每一个员工。

作为“”的第一批创业者，到现在我仍然记得“”厂第一任法人代表李说过的一句话“*厂就好象我们的儿子”，是啊，哪一个父母不望子成龙，我们不正是伴随着“”一步步从幼小走向成熟吗？生于斯，长于斯，深爱这份事业，这是我应聘厂长的第一理由。

其次，勤于思考，积极主动。自己接受新生事物比较快，工作中注意发挥主观能动性，有超前意识。古人云，生于忧患，死于安乐。“”销量从未突破3万吨，而且主打产品停留在25%的低浓度肥上，这与“”品牌的知名度是不相符合的，也与复合肥的发展规律相违背，更在一定程度上造成了设备与能源的极大浪费，造成一流的设备形象，二流的经济效益，三流的市场规模的经营格局。不断缩小的利润率，与停滞不前的销售量，让我不得不产生危机感和使命感，在未来激烈的商战中，“”如何占据一席之地？如何提升*品牌形象，扩大销售量？如何形成完善的产品线，引伸品牌效益？等等，这些都是我一直在思考的问题，“”十年来的工作经历，使我

开阔了视野，增长了知识，积累了一些经验，各方面的素质和能力有了提高，为承担更重要的工作，奠定了基础，增强了信心。

其三，精通业务，立足本职积极进取。生产上，我先后两次担任车间主任，亲历两次设备的引进、安装和调试。特别是这次技改，作为技改小组成员之一，我始终深入现场，边安装边学习，把安装过程当作学习培训过程，并两次带队组织人员到黄石、安徽、南京等地学习设备的操作规程与设备性能，只用了五天时间，就使设备运转正常，尽快实现了设备的有效性能。销售上，我除积累实际销售经验外，还努力认真自学营销理论，于今年取得了高级营销师资格。在管理上，我利用当办公室主任和厂长助理的机会，努力磨炼自己，提高了处理和分析问题的能力。

其四，讲原则，识大体，顾大局，有抓中心谋全局的能力。丰富的职业生涯，使我具有了良好的市场预策能力和发现问题、分析问题的能力；娴熟的技能，使我拥有了解决问题的能力；过硬的个人素质，让我具备了言传身教的本领；做事风风火火，使我在员工心目中树立了处事果断的形象；为人落落大方，是广大经销商和供货商的真诚朋友。

一、挖掘内部潜力，规范操作流程，制定科学的原材料采购预测机制。发展到今天，成本一直是个难题，我认为，我们仍有潜力可挖。尽管等米下锅是一个事实，但没有把握市场脉搏，未能在最佳时机购进质优价廉的原材料也时常发生，为此，我们将由专人收集和分析市场信息，科学决策，控制源头，节省成本，提高价格优势。

二、把管理做细，在全厂叫响“细节决定成败”的口号。让管理出思路，向管理要效益是当务之急。并不缺少优秀领导，缺少的是精益求精的执行者；并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。因此必须严格按照现代企业制度要求规范运作，特别是认真宣贯iso9001□20xx质量管理

体系，从而减少运作中的缺陷和不协调以及失误。一定让《质量手册》真正成为工厂质量活动必须遵循的纲领性文件，成为全体员工从事质量活动的标准和共同遵守的行为准则。

三、继续坚持以销定产的同时，努力做到以产促销。所谓以产促销就是要以敏锐的洞察力捕捉即将到来的市场卖点，以雄厚的科研开发能力研制有广泛市场需求的产品，通过挖掘和填补市场空白，不断占领和扩大市场份额。

通过外联科研机构与自主开发相结合，积极引进和开发具有高新科技含量且能满足市场需求的新品种。即优化生产结构，丰富产品线，改变品种单一的局面。确保能在当今复合肥多元化、同质性日趋严重的市场竞争中脱颖而出，达到以同质化大批量老产品巩固市场，以高新产品拓展市场。新产品让老产品延伸品牌效益，老产品因新产品而提升品牌形象。资料显示，糖的化肥用量为粮食的1.5倍，果树为1.8倍，蔬菜为2.6倍，因此专用肥开发和销售将是我厂新的经济增长点。

四、继续实行代理制，推进和完善网络化经营。让近距市场发挥品牌优势，力争在20xx年建立年销售量达20xx吨以上的县级市场10个，1000吨以上的县级市场15个，500吨以上的县级市场20个。网络管理向基层终端延伸，全面增强对网络的控制能力和幅射能力，努力实现一村一点。

五、关心员工，情系企业，营造拴心留人的好环境。积极创造能上能下，能进能出的竞争机制；实施职责明确，奖罚分明的激励机制；科学决策、科学用人，科学管理，努力创造先进的企业文化，创造知名的品牌，以优质的产品和全新的服务树立良好的企业形象，不断地开拓国内国际市场。

如果认为我还不够成熟，那么，我会一如既往的甘当绿叶扶红花，在自己的本职岗位上兢兢业业的干好每一天。乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。如果大家信任我，我将克己奉公认真履行好自己的职责。谢谢大家！

水厂厂长个人工作总结篇五

大家下午好!我是来自综合部的马明慧，很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。xx年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在xx年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研

究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。

于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通胀压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的准备。

水厂厂长个人工作总结篇六

大家好!

首先感谢分行党委为我们提供了这次展示自我和发挥自己才能的机会!处级干部实行公平、公正、公开地竞争上岗,把“伯乐相马”改为“赛场选马”,由“关门点将”变为“比武选将”,这是深化干部制度改革的重要举措,也是我行加强干部队伍建设的有益尝试,我十分珍惜这次锻炼自己、提高自己的机会。今天我勇敢地走上台来,接受组织的挑选和大家的评判。

我叫××××,××××年×月出生,辽宁省大连市人,××××年以优异成绩毕业于贵阳市金筑大学计算机软件专业,同年分配到省农行计划处电脑室从事门市柜台业务电子化工作。××××年×月在学校加入中国共产党,××××年获中国农业银行工程师资格证书。××××、××××、××××年度被评为分行先进工作者,××××年被评为分行优秀共产党员,××××年被总行授予计算机应用先进个人称号。

今天,我参加副处长职位竞聘,我认为自己有以下五个方面的优势:

一、我热爱银行科技工作,有较强的事业心、责任感和敬业精神。工作认真、踏实肯干、公正廉洁、服从安排。在农行业工作的十六年,培养了我吃苦耐劳的优良品质。

二、我从事门市柜台业务电子化管理推广工作十多年,在领导和同志们的帮助以及自己不断学习下,使我具备了一定的政策理论水平和较全面的专业知识,由于有在推广门市柜台业务电子化长期基层工作中积累的经验,使我在工作中能较好地把握政策界限,做到理论联系实际,注意理性思考。凭党性、按组织原则和工作程序办事,而不是凭个人感情好恶

办事。

三、我具有一定的文字综合能力。十六年的工作锻炼提高了我的业务能力，同时也提高了我的文字综合能力，在领导的帮助下，我的文字综合能力逐步得到提高，先后撰写了《贵州省农行小型机数据中心管理办法》、《贵州省农行计算机安全管理办法》等有关规章制度。

四、我具有一定的组织协调能力和外交能力。我有良好的群众基础，能够团结同志一道工作。

五、本人赞成“为官一时，做人一世”的为人处世宗旨，坚持清清白白做人，踏踏实实做事，为人诚实、正派，宽于待人，倡导健康向上融洽的人际关系。

一、政治学习的主动性还不够，自己静心坐下来学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论较少，对这些理论的掌握，缺乏全面性。

二、工作中规范化、统筹度、细致度上还存在很大缺陷。工作中精品意识和开拓精神不够，工作方法、工作艺术需要在工作中磨练提高。

正确认识自己的缺点，才能在工作中健康成长，对自己的缺点和不足我将在今后的工作学习中逐步加以克服和改进。

一、尽快实现角色和思维方式的转变，适应工作需要。成为处室领导后与以往不同，各项工作要想在前、干在前，对荣誉和个人利益让在前。团结每一位同志，对同志要树立推功揽过，甘为人梯的服务意识，先当好演员，再当好导演。将思维方式由原来的“领导交办，尽力办好”向“知道干什么，怎样干好”的方式转变。“不用扬鞭自奋蹄”。

二、在处长带领下，树立全局观念，服从命令，听从安排，

维护行领导班子的核心和权威。工作上竭尽全力，主动配合、协助处长，遇到问题，出主意、想办法、抓落实。虚心学习，当好参谋，做好分管工作，做到到位不越位，补台不折台。

三、协助处长抓好本处室政治、业务学习，外树形象，内强素质。充分发挥每个同志的积极性，听取大家意见，努力使全处同志思想上同心、目标上同向、行动上同步、事业上同干，以身作则，树立精品意识，共同完成各项工作。

四、根据处室工作不同，协助处长做好专题调研和信息反馈工作，调查研究能发现我们工作中的好经验和不足，是改进工作作风的立身之本，切实提高工作质量。搞好调查研究，及时发现工作中出现的新情况和新问题，收集整理及时反馈，协助处长研究方案、制定办法，解决工作中出现的各类问题，为行领导当好有力的参谋。调查研究也象学术论文是“无人涉处有奇境”。