

# 最新职员试聘期满工作总结(模板10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。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 职员试聘期满工作总结篇一

经过近两年的学习锻炼，自己从普通员工转换到基层管理人员的过程中成熟了许多，也明白了许多道理，使自己更加清楚在餐厅这个团队，如何发挥自己的能力和作用，遇到困难和挫折时也能够坦然面对并能较好的处理它。另外餐厅工作一个人努力，只是自己好其影响甚微，一支筷子和一把筷子的道理每个人都懂，只有大家团结，积极向上，这个团队才有战斗力。以前我只知道完成自己的工作却不能有效的带领其他员工共同进步，管理上自己虽然能够坚持原则，但方式和方法过于直白，让有些员工对自己不太理解，也给自己造成了很大的压力，今后我要认真学习管理艺术，不管遇到什么问题首先要与员工进行沟通，耐心讲道理、讲制度，大家共同遵守，以身作则的行为带动员工。使员工在餐厅的大环境中充分感觉\*\*愉快，让员工有干劲，形成团结友好的工作氛围。当然这些美好的愿望还需所有餐厅员工共同去创建，我们管理人员带头去努力。

虽然我的职务只是一名领班，但要做到一名合格的基层管理人员，自己的学识、能力等还有很多需要提高的地方和向上级学习的地方。所以不能掉以轻心，向书本、向同事学习，通过过去的一年努力学习，认真领悟，使自己感觉到半年来还是有了一定的进步，在管理能力、协调能力及处理问题等方面有了进一步的提高，保证了自己在当班时的工作得以顺利进行。

半年来，虽然顺利完成了工作，但也存在了一些问题和不足，主要表现在，管理水平虽然有了进步的地方，但还是有很多的不足，例如有时还是不能做到把事情安排、考虑周全，导致有些工作安排不合理，服务中出现一些问题和漏洞。培训是我的弱项，每次培训脑子里没有一个很好，很清晰的思路，自己又有一点大舌头，咬字不清，怕讲话，所以在自己的培训能力上造成了很大的障碍，不能很好的表达出自己要讲的意思，员工也听得糊里糊涂。在一些工作上不够细心、不够耐心，如在工作结束后检查不够到位，常留下一些小尾巴，还有就是在指导员工工作上不够耐心，执行力不强，有时工作不能够按时完成，也不能坚持到底。自己的理论水平还不够。心里经常存在惰性，不主动去学。

- 1、积极认真配合主管做好餐厅的日常工作。
- 2、加强学习，拓展知识面，灵活运用到自己的工作中，优化工作质量。
- 3、做好餐厅的物品盘点工作。
- 4、针对新员工和操作不规范的服务员进行手把手的指导，提高员工的业务水平和服务意识。
- 5、对日常卫生质量要严格把关合理安排好计划卫生。
- 6、配合主管做好节能措施，随时的给员工讲节能的重要性，加强员工的节能意识。
- 7、认真学习，准备培训，把培训能力提高，争取做到。

## 职员试聘期满工作总结篇二

xx年是xx的第一年，在这一年里，在分公司领导的正确领导和全体员工的共同努力下，我们保质保量的完成了xx年的艰

巨任务。

我们的班组是一个团结上进的班组，在班长的带领下，全组人员心往一处想、劲儿往一处使，认真的完成每一项工作任务。我做一名18年的老职工，我一直在自己的岗位上尽职尽责的工作，时刻想着如何能为我公司多贡献自己的一份力量。在xx这一年里，我积极的参加分公司的组织的各项活动，在新中国成立六十华诞的服务保障中，我高标准严格要求自己，积极协助班长工作，主动把工单系统中的“用户过户资料”承担下来，上夜班的时候主动把白班未处理完的各项工单处理完毕。每次上早班、中班的时候，提前20分钟到岗接班，做到班中有事，随叫随到，遇到加班加点更是常事，出色的完成了各项工作任务。现将本人xx年的工作情况作如下：

认真学习科学发展观，把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的政治水平，坚持科学发展观，以适应社会发展和社会经济发展的客观要求。

在工作中，严格遵守班组里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。

我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为人民服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率。利用业余时间参加高等教育自学考试，并于今年7月份拿下本科毕业证。为自己更好的完成本职工作打下了坚实的基础。

心系客户，想之所想，急之所急，“客户满意、业务发展”始终作为我的工作目标，尽自己所能为客户排忧解难，主动

热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为客户提供优质热忱的服务。

作为一名入党积极分子，发展对象的我要时刻谨记党的教诲，时刻以党员的行为准则来约束自己，要不断的鞭策自己，不断地完善自己，在班组中起先锋模范带头作用。积极向党组织靠拢，争取早日成为党组织中的一员。

在xx年这一年里，经本人在学习、工作、生活等各方面的努力，得到了分公司各位领导和班组所有员工、相关班组的一致认可。再次被组员评选为xx年分公司先进生产工作者。本人在近些年来所取的成绩，都离不开分公司领导和同事的热心的帮助。

在新的一年里，我一定要把工作做的更出色些，把每一位用户都当成自己知心的朋友，热心的为用户服务。勇于面对各种困难和挑战，努力铸就生命的辉煌。尽自己最大努力，为我们的企业贡献自己的一份力量，为我们的企业树立新的形象，朝着“更快、更高、更强”方向迈进，突破，没有终点。

## 职员试聘期满工作总结篇三

辞旧岁，迎新春，过去的20一年是忙碌而又充实的一年，也是加入酒店从陌生到熟悉的一年，一年中工作的点点滴滴，让我不断地学习着、成长着。现对20一年的工作做如下总结：

### 一、制度建设方面

1) 年初整理、完善了各部门岗位职责，包括行政人事类、财务类、店长类、商场类、售后类、业务类。

2) 在酒店总经理的领导下，与总裁办配合，对酒店各项管理制度进行了梳理。

- 3) 规范了人力资源部工作流程，整理、修改、制定了各项人事日常运用表格共计一份。
- 4) 在酒店总经理的领导下，按酒店的实际情况，对酒店的定员、定编进行了核定。
- 5) 根据酒店架构的改变，修改各部门管理架构图。

## 二、招聘、培训方面

因部门内部分工，年初的招聘、培训是由一负责，后因一私自收取一服装费被酒店开除，接手招聘、培训工作后对一前期的遗留问题，如私自一全额退还服装费、人员档案管理混乱等等进行了处理，对入职培训内容进行了整理，并组织了一月的一次招聘活动。

一月接手招聘工作后，共办理入职一，离职一（均包括一），共有一要求一，其中已落实的有一，其余为一要求太高，不到合适的人，或一给出的待遇低无人愿意去。

## 三、考核方面

- 1) 酒店，设计了一考评表，涉及的部门有：财务部、一般行政管理人员、一管理人员。在年初进行了运用，不过随着酒店架构、管理人员的不断变更和我工作量的变化而没有得到延续。
- 2) 根据酒店一月调整的要求，设计了各部门的绩效考核表，包括：副总、售后部、财务部、一部、招商部、市场部、策划部。
- 3) 一月整理了酒店绩效管理制度和考核体系，对各项指标进行了再一次的汇总。

4) 总的来说，20一年的考核工作完成的不是那么理想，实事求是的说，酒店的绩效管理体系并没有真正建立起来，这与酒店大环境有关，但我的工作做的不够也是原因之一，20一年将作出改进。

#### 四、薪酬方面

1) 在酒店总经理的带领下，修改、完善了酒店薪酬结构表。

2) 一月对酒店的整体薪酬做出调整，对酒店员工的底薪等进行调整，全酒店工资部分全年为一万元，奖金根据酒店销售状况按比例核算。

3) 对各部门的奖金方案进行了调整，并随着酒店副总级管理人员的管理部门变化而不断进行奖金方案的修改。

4) 每月对各部门上报的各项报表进行审核，进行薪酬核算，并对各部门薪酬比例进行分析。

5) 20一年在薪酬管理方面，只是做了简单的核算及分析工作，没有做到过程控制，没有真正起到为酒店决策层提供决策依据的作用，在20一年将做出改进。

#### 五、其他工作

1) 在erp系统中，设计增加了“人事管理系统”，包括了人员基本信息、培训情况、异动情况等，进行其日常维护工作，包括：录入员工档案、转正录入、离职录入、异动录入、培训录入等。

2) 日常人事档案的清理。

3) 各部门的衔接工作，包括和一等部门协调收取员工服装费和处理一关系等。

#### 4) 酒店内部日常劳动争议的处理。

总的说来，过去的20一年对于我来说既是忙碌的一年，也是收获的一年。感谢酒店提供给我很大的发挥空间和一个良好的平台，正是因为这样，也让我感觉到自己的不足，我也在不断地学习，跟随酒店前进的步伐。

### 职员试聘期满工作总结篇四

近几年来由于农作物的混，乱，杂和没有配套的先进农业耕作模式，没有主要的当家品种。在今年我们新技术推广主要是承接县标准化生产试验田。我负责技术指导和田间记录两项工作，技术方案由农业技术推广中心提供。我深入到农户郭维海和王海龙家，讲解农业规模生产模式的优越性和增产原理特别是玉米的增产潜力。为春耕生产做好准备工作。试验田在4.28号开始播种。玉米地膜在5.11出苗。5.14小苗就达到2叶一心--3叶一心。我及时组织农户抠苗，压膜。由于春天风大膜里温度高不及时拎苗就容易把小苗烫伤，在抠苗过程中我耐心的做郭维海的工作消除他的抵触情绪，当时就回家找来5个社员并向我保证3天达到全部出苗，而且压严压实，从而改变了农户不压秒口土的不良习惯。为确保玉米地膜丰收打下了坚实的基础。

今年草地螟在度大发生，我在第一时间就制定的防治草地螟的技术方案，并及时下发到各个村。同时安排每个村里要有一名监督员，每天的下午4点以前向我汇报虫情。做到及时发现，及时防治。把草地螟的危害降到最小程度。

在此项工作中我积极的为领导当好参谋并详细的把草地螟发生的代数，越冬的场所，生活习性及其防治措施，向领导做以汇报，为领导的指挥农业生产保驾护航。农业技术推广中心下发防虫药品我及时领会下发到各个村屯。并做到跟踪问效。

今年我负责绿色食品的宣传工作，主要是从源头上控制，走

访各个农经市场不让卖假药，假种，假肥。虽然我们不是执法部门但是我深入到各个商家，不厌其烦的向他们讲解绿色食品的好处，和发展前景。龙江镇内50多家商店我基本全部走偏，通过我的讲解他们明白了绿色食品是一个系统工程，他关系到我们每一个人的生存和健康问题，同时也向他们讲解了辨别真伪的能力。积极的给他们做农业医生，从正规的厂家进货，不销售假药，假种和假肥。并和他们签订的合同，让他们向农民承诺供应优质的农业生产物质。

在业务工作中我负责统计报表，春天的大田播种进度，及病虫害的防治情况，各种自然灾害的发生呈报，《旱灾，水灾，雹灾，和虫灾》与农业中心保持很好的联系，做到不同时期的报表准确，及时，不漏报。

## 职员试聘期满工作总结篇五

转眼间，已经来公司上班一周了，现在把这一周的工作做一下简单的总结：

### 第一、上班的第一周的收获

(一)了解到了公司的组织架构以及运作流程和相关制度，但仍是比较肤浅的认识。

(二)学会并掌握了新员工入职手续的办理，并且已经独立办理过一个人的入职手续。

(三)了解了员工异动和员工离职手续的办理，但至今仍未办理过。

(四)了解了日常网络招聘渠道的管理，对销售代表的求职简历筛选有了简单的评判标准。

(五)了解了一些部门的绩效评定内容



第二、上班的第一周感觉自己有哪些做得不足的，以及需要怎么加以改正，以及需要日后公司给予我哪些帮助。

不足：由于自己的疏忽，没能在规定的时间内完成领导布置的任务

改进措施：日后会合理安排工作，分清各项工作的轻重缓急，保障在规定时间内完成任务。

需要的支持：由于本人反应愚钝，需要领导给予更加耐心的指导。

第三，上班第一周的一些感触以及自己的想法。

如果让我对自己第一周的表现打分的话，满分是100的话，我感觉只能给自己打65分，勉强及格。因为上周工作自己没能投入全部精力在工作上，而且适应的并没有想象中的那么快。上班的这一周，我总是不经意之间老是拿咱们公司和我之前工作的国美进行各种比较，一比较便会有种种差异，我一直思考着如果把国美的一些成功的制度或者方法引入咱们公司，并根据咱们公司的情况进行修改，最终形成有咱们公司特色的制度。

按照常理来讲：我才来公司一周，对公司还不熟悉，根本都没有资格提意见，也不可能提出建设性的意见，而应该更多的从基础工作做起，等对公司彻底熟悉了才有提意见的资格。但是也许正因为我对公司还不太熟悉，我的思维想法或许能在某方面不受限制，能有所突破，以下是我的一些想法和建议，写的不对的，请领导多多见谅。

首先是绩效，感觉绩效缺乏了一个最基本的绩效奖惩条例，我记得一天早上晨会上，突然念了一个关于奖罚的文件，为什么有奖罚文件而不通过人资部门呢奖罚的依据又是什么？奖罚的标准又是什么是不是这次违反了罚了一千元，那么下次

再有类似事件发生了是还罚一千呢，还是加重处罚呢制定一个奖罚条例则完全可以解决上述问题，让所有员工都明白奖罚的标准，为日后出现的奖罚文件奠定基础，奖罚都有根据，自然有助于员工更好的遵守相关的制度规定。咱们公司有员工绩效考核流程，为什么没有相应的绩效考核奖惩条例呢？奖罚的形式应该多样化，不单单限于经济的奖罚，奖励的形式有：通报表扬，通报表彰，记功，记大功，处罚的形式有：理由书或口头批评，口头指导，书面指导，降职降薪、调岗，停职查看，解雇。我个人是非常推崇的奖惩方式是行政分和经济奖相结合，行政分既可以作为年终评优的依据也可以作为员工晋升的依据，员工表现优异既可以奖励行政分也可以给与经济奖励，或者行政分和经济奖励同时进行，当然同样适用于处罚。奖罚形式的多样化灵活的运用有助于提高公司的管理。

其次是关于企业文化，企业文化我就想分享一个国美每天开晨会的流程。以下是国美每周一开晨会的流程：

第一， 集合整队，各部门经理汇报各部门出勤

第二， \_\_总监/经理 进行工作心得分享

第三， 营运总监通报上周的销售情况

第四， 行政部汇报上周检查情况

第五， 管理部通报上周重要文件

第六， 总经理讲话

第七， 咏颂国美晨会口号

第八， 以爱的鼓励鼓掌结束晨会

最后是一些其他方面的也许可以借鉴的地方。

第一、关于离职的管理，凡是被打矿工辞退的员工，列入国美黑名单，永不再录用，黑名单具有一定的震慑作用。凡是离职的员工都需要手写一份离职申请书，陈述离职原因，离职申请书中必须有这么一句话，本人同意自离职之日起公司为我停交一切社会保险，起到规避劳动纠纷的作用。

第二、关于培训，国美为了节约培训资本，建立了专业的培训学校，总经理亲自担任校长，学校里面的讲师和教练一方面讲课会有相关津贴，另一方面对其也有相关的管理规定和相关的激励晋升制度，以此来激发讲师的积极性。

第三、总经理接待日，每月定期会举行一次总经理接待日，每个部门选出一两个员工聚集在一起，有机会亲自和总经理进行交谈，并可以当面提出问题建议。让总经理更直接的获得基层的相关情况。

第四□oa办公系统，随着办公水平的发展，纸质的文件签批单早晚会被oa办公系统所代替□oa办公系统虽然成本很高，现在市面流行的oa系统价位从三千到几十万的都有，但是oa办公系统的确能显着提高工作效率。有了oa办公系统再也不用跟着领导后面让领导签字了。

以上便是我上一周的工作总结，关于我最后提出的一些想法，真的没有批评公司种种不好的意思，相反是真心的想让公司的各项制度更完善，实现公司更好更长远的发展。经过周末的调整，以积极的心态迎接下周的工作！全身心投入工作当中。

## 职员试聘期满工作总结篇六

某石化公司新职员工作总结，这篇文章由收集整理，有时候一篇文章，一个故事就能让人的一生改变，希望有关于某石化公司新职员工作总结的这篇文章能对您有所帮助！

首先感谢领导给我到公司实习的机会。经过一年多的实习锻炼，我从一个刚毕业的大学生成为公司的一名技术员。现在就以下几个方面总结一下我在这一年中的工作。

大学时对社会的认识是朦胧的，一心想只要在学校里专心学好书本的理论知识，以后工作就能如鱼得水。但是经过这一年的实习，才发现社会远比我们想象的复杂，只有理论知识是远远不够的，只有通过实际操作，才能使书本上的知识得到应用，并在实践中充实。实习期间对个人意志考验也是一个考验，大学毕业后带着自己的理想参加工作，当我被分配到小班干场地工时，曾经有很大的心理落差，干活很累，一天下来就会筋疲力尽。而且在一起干活的都是农民工，没有共同的语言。当时自己很苦恼，本以为自己上了大学就能够做轻松和体面的工作，而真正工作时自己面对的却是荒无人烟的海滩和一台台“磕头虫”。我曾经也想一走了之，但是仔细想想父母和老师的教导，自己还是咬咬牙挺住了，逃跑的士兵不是好士兵。社会真是磨练一个人的地方，幸好我经历了社会对我的“第一场”磨练。您现在阅览的是谢谢您的支持和鼓励！！

随着这一年的工作，我也积累了丰富的社会经验。现代社会是一个充满竞争的社会，同时也是一个更加需要合作的社会。不论是一个企业还是一个人，只有学会与别人合作，才能取得更大的成功。企业要以人为本，简单的说就是尊重人才，重用人才，才能在同行业中领先。在工作中我们也应该有以人为本的意识，去尊重他人，每个人都有他人值得学习之处。同时要有一种超前的意识，把问题想在别人的前面，做事做到别人的前面，才能够在竞争中抢占先机。

经过第一个月的实习后，我就发现公司的发展空间很大。

首先公司正处于一个发展初期，技术力量薄弱，文化水平偏低，迫切需要一批我们具有专业知识的大学生给公司注入新的血液，增强发展的活力，提高公司的综合力量。

而且，公司领导尊重人才、重视人才，具备丰富的管理经验，给了我很大的发展动力。

总之，这些深深的吸引着我加入这个了集体。我会踏踏实实的工作，认真学习新的技术，遇到不懂得问题就请教队长和师傅们，学到过硬的技术，为公司的发展奉献自己的一份力量。

1、自己的技术水平得到实质性的提高。经过一年的学习，我抓住每个可以锻炼自己的机会，将书本知识化为实际操作能力，掌握了一定的作业技术，还需要我在以后的工作中继续学习，掌握更加过硬的技术。

从作业八队到技术部，学习到了现场技术也学习到了经验理论。学习现场作业技术如：洗井、填砂、压裂、挤灰等工序在现场应该注意的问题。例如：洗井，看似洗井很简单，其实不然，从泵压我们就可以看出很多事情；试压，对油管试压如果降就表明油管漏，对套管试压如果降就表明有漏；挤灰，如果在挤灰过程中压力突然升高应该上提还是应该立刻洗井，等等这都是洗井过程中要注意的问题。

在技术部对于设计的编写，设计的可行性进行落实，我都将设计与完井总结进行对照，看自己的设计是不是与现场相符合，如果不符合就查明原因，从中发现自己的不足。例如：探砂面工序在设计中注明要加压30kn方可上提，但是实际没有加压；油管试压工序，在施工设计中本身没有，但是实际操作中我们需要做，我会谨记自己曾出过的漏洞，在以后的设计编写上细细斟酌。您现在阅览的是感谢您的支持和鼓励！

严格的设计审核制度也让我受益匪浅，从基层技术员-项目经理-我-技术部主任-鞠总-科研中心蔡总-首席代表王主席的层层把关，在设计中出现的问题，如工艺设计与地质设计不符，施工设计就要跟油公司结合，落实如何去做。一般为了

设计在我这里不耽误时间，我就直接跟油公司结合，并提出可行性建议，油公司同意以后立刻将施工设计上交审核批准，如果不同意我再改设计直到达到油公司满意为止。

刚去基层时，我就主动跟技术员学习沟通，学习到了基本的作业知识。有一次井上施工发生井喷，压力在1mpa-2mpa之间，人到井口附近就变成油人，我意识到作业的危险性，但是危险地同时也是一次学习的机会，于是我参加了这次抢喷。在这次抢喷中我学会了“五、七动作”抓住了打开套管闸门，迅速装上旋塞阀，关闭旋塞阀，关闭套管闸门的诀窍。

经过这一年的锻炼学习，我培养了自己认真负责的态度，并提高了我编写设计的能力和问题的解决能力，我在处理问题上就是及时了解、及时上报、及时沟通、及时制定可行性方案。是我总结的最有效的工作方法。在工作中我坚守一个信念，就是不要把今天的工作留到明天，再就是要把明天要做的事情提前计划好。记得是樊142-9井qd-3破胶解堵，油公司要求明天就要搬上，地质设计、工艺设计、施工设计都没有，面对这种情况，我及时联系科研中心和油公司，拿到了电子版的地质设计和工艺设计，并结合科研中心对地质设计和工艺设计尽快审批，我利用2个小时将施工设计编写出来，当设计发到作业区块时，他们提出作业平台太高，如果用变径法兰变径，再装上封井器就达到2.3m高了，给作业增大了难度和危险系数。于是我及时跟主任汇报现场情况，主任决定垫高作业平台再进行作业。于是下午我就将施工设计拿到了科研中心，在双方的配合下，当天下午我就拿到了三份设计，第二天早晨拿到了开工单。于是此井顺利的搬上施工。

人每当取得一份成绩就会有自己的优越感，一方面提高了自己的兴趣和责任心，另一方面就是自己会更加严格的要求自己、管理自己，从内心就有一种自己管自己，把自己管好的主动性。

## 职员试聘期满工作总结篇七

本人年度主要从事生产管理工作，一、二月份还分管过供热工作，不管是分管哪一方面的工作，我都能尽职尽责地开展好工作，努力使工作完成得更好，并且团结班子每一位成员，认真学习及业务知识，参加了“\_\_教育活动”，在工作上能严格要求自己，使自己的领导能力得到进一步的提高。下面对20\_\_年度的工作进行简要总结。

20\_\_年共完成发电量2.89亿kwh□供电量2.5亿kwh□与\_\_年度基本持平。折合供电标煤耗635.54g/kwh□锅炉产汽率达8.75t/t□汽耗率达5.03kg/kwh□折合厂用电率达9.67%，分别比去年下降0.4%、0.34%、3.64%、-54.23%，大部分指标好于去年，但厂用电率明显升高。

\_\_年度安全工作开展较好，没有发生重伤以上安全事故，职工的安全意识进一步增强，全年交通事故和轻伤事故共发生11起，比\_\_年下降2起。全年共发生设备方面事故16起，比去年同期下降14起，其中责任事故0起，非责任事故16起，分别比去年下降1起和13起，事故发生次数明显降低。

20\_\_年度开展的安全工作主要有：

- 1、层层签订安全目标责任书，并实行安全风险抵押金制度；
- 2、开展了两次百日安全无事故活动；
- 3、每月每季度按时召开安全分析例会；
- 4、每月至少组织一次全厂性安全卫生大检查活动；
- 5、加强了对职工的安全培训工作和安全上岗证培训工作；
- 6、定期进行反事故演习；

7、制定了安全事故应急预案，供热应急预案等一系列应急措施；

9、完成了升压站春季预防性试验和设备改造工作，确保了变电设备的运行安全；

10、参加了地方电厂安全文明生产评价工作，评价结果较好。

1、分管供热期间开展的主要工作：坚持到用户家中进行室温测量，分析供暖温度不达标的原因，为以后的供热设施的改造提供了依据。在入室测温的同时，还进行了一次用户满意率调查，同时了解了公司在供暖工作中存在的问题。对建有交换站的蒸汽用户，还对其办公、生活取暖面积进行了测量，以便合理地与用户进行结算。为降低费用支出，与自来水公司协调提高了各交换站的月度用水指标。为大力发展循环水供暖，与\_\_设计院就循环水供暖进行了沟通，并形成了初步方案。为了未雨绸缪，还提前制定了机拆除后的供热能力匹配方案。此外，还与市规划设计院制定了供热专业规划，此工作已基本结束，只是缺少专家评审。

2、加强对检修质量的管理，提高设备健康水平。全年共完成了设备大修7次，大修密度和工作量均是往年所达不到的，大修以后设备性能都有了明显改善，运行周期明显提高，特别是7#炉大修非常成功，已连续安全运行七个多月，而且现在还在安全运行中，有力地支持了安全生产。

3、技术改造工作成效显著。全年共完成技术改造15项，大部分改造都取得了明显效果，如化水浓水回收和反渗透扩容改造、8#给水泵改造、反渗透高压泵电机改造，都是投资少、见效快的项目，而升压站设备改造、机汽轮机加装事故润滑系统的改造项目，都是保证设备安全运行所必须的。

4、组织了机、1-3#炉的拆除工作。拆除过程中，严格执行拆除范围，及时处理拆除过程中的突发事件，既保证了拆除的



速度，又保证了公司利益。同时，还加强了拆除现场的安全监督，没有对设备和人身造成任何伤害。

5、认真组织安全隐患查处和反违章工作。通过百日安全竞赛活动、安全卫生大检查、上级有关部门组织的安全大检查、车间的安全自查自纠活动，对出现的安全隐患及时进行整改，并加大了对违章违纪的查处力度，全年共考核违章92人次，查处无票工作1次。

7、组织对东厂区技改扩容工程进行了全面验收。十二月份组织锅炉、汽机、电气、燃料、化水、热工、安全、土建八个专业分别对相关技改工程范围内的设备安装和设备性能进行了较为充分的验收，对工程建设给予了实事求是的肯定，同时也找出了存在的设备缺陷和问题，并且提出了整改建议。

受煤炭市场的制约和资金的限制，20\_\_年度发电量没有大的提高，西厂区还有所下降。总的来说，虽然各项经济技术指标好于去年，但由于\_\_年西厂区发电量的降低，使得西厂区的折合供电煤耗率、产汽率、折合厂用电率都不如\_\_年，而东厂区的高效节能优势因机组竣工时间晚、设备问题多而没有充分发挥出来，东厂区对全年经济总量贡献不大。

## 职员试聘期满工作总结篇八

内容简介：繁忙的一年又快过去了，回望20xx年，真是感慨万千，有得有失□20xx年真是难忘的一年，感谢领导的大力栽培，和同事们的支持和帮助繁忙的一年又快过去了，回望20xx年，真是感慨万千，有得有失□20xx年真是难忘的一年，感谢领导的大力栽培，和同事们的支持和帮助。努力开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，以下八条是本年度的工作总结：

1、作为一个销售员工，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2、工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3、良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4、请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5、当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7、一定要有耐心和恒心思想汇报专题，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为自己没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才出了第一个单，我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8、作为一个销售总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。对工作保持长久的热情和积极性，更需要有不待扬鞭自奋蹄的精神。所以这xx年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

## 职员试聘期满工作总结篇九

在过去的x年中，在分厂领导车间领导的帮忙带领下，经过了工人同事的共同奋斗，和经过了自己的用心努力，作为职工的我顺利的完成了自己的工作。在岁末之际，我就应就x年以来的工作做一下认真的总结。总结自己在过去x年的得与失，总结x年以来的酸甜苦辣，总结自己明年该如何去做的更好。

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项厂规制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻持续“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮忙下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成

任务，履行好岗位的职责。坚持理想，坚定信念。不断加强学习，牢固自己的工作技术！

每一个好的员工都应对自己的工作认识清晰，熟悉和熟练自己的工作。要有对机器工作操作的了解，也要有对发生故障的应变潜力，完成领导给予的各项任务。但由于自己的潜力有限，不能做到一丝不差，所以自己在工作过程中也有许多不足和缺点，对机器的原理和工作技巧还稍欠缺，但这些会让我更加努力的工作，谦虚谨慎的向别人学习，尽可能提高自己的工作潜力，使自己在自己的岗位上发挥到最大的作用，更快更效率的完成自己的本职工作，也能使公司获得做大的效益，这样我的做的和收获的也能到达一个平衡，使我更加有动力，更有自信的工作。

和其他同事的人际关系也很重要，因为一个人的潜力有限，每件事的成功都是靠群众的智慧，所以和同事们团结在一齐才是成功完成领导交给的工作任务的前提，这一点不仅仅事工作，平时的生活中也事如此，所以团结其他同事不仅仅是个人的事也是一种工作的义务！我会履行我的义务，锻炼培养自己的交际潜力。

对于过去的得与失，我会汲取有利的因素强化自己的工作潜力，把不利的因素在自己以后的工作中排除。x年的工作让我在成为一名合格的职工道路上不断前进，我相信透过我的努力和同事的合作，以及领导们的指导，我会成为一名优秀的员工，充分发挥我的社会潜力，也感谢领导给我这一个适宜的工作位置，让我能为社会做出自己应有的贡献。

x年来，我做的已经是最好了，我相信在今后的工作中，我还是会继续不断的努力下去。虽然x年以来，我的工作还是有所瑕疵，但是这是无法避免的，因为谁也不是圣人，出错是在所难免的，所以我不会过多的苛求自己。但是我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己最大的努力，将自己所有的精力和潜力用在工作上，相信自己必须能够做好！

## 职员试聘期满工作总结篇十

今年以来，由于公司刚成立，财务方方面面都需要逐步建立和完善，财务工作的力度和难度都在逐步加大，财务技术力量不足。我以国家财务制度为基准，建立了“晶奥”特色的财务核算体系，成功办理了公司由小规模纳税人过渡到一般纳税人所需要的一切相关手续。

办理增值税金税卡、增值税网上认证相关手续，除了完成日常财务事务工作，还办理银行、税务方面工作，纳税筹划，纳税申报，增值税发票及出口发票的购入、验销，办理银行融资、银行信用卡手续，出口退税手续，清理应收款，应付款，认真核对往来帐项，核对出纳的货币资金。向公司决策者及银行税务部门提交各项财务报表，规范材料商品出入库程序及相关手续，规范运费结算手续，培训采购员、仓库保管员及销售核算员的财务基础知识。在工作中我做到了：

- 1、坚持原则、客观公正、依法办事。发挥了财务核算和监督作用。在会计审核中，严格按财务制度和会计法规办事。
- 2、认真做好资金结算的日清月结工作，及时反映资金的流向和存量情况；
- 3、主持本部门的日常业务和事务工作，财务核算工作；
- 4、进行业务沟通与协调，解决工作疑难，听取部门员工的意见和建议。
- 5、熟悉和掌握德州地区的相关政策，不断学习财务新知识，国家新规定。
- 6、组织编制各项会计报表、现金报告等工作。
- 7、解答客户有关财务方面的咨询。

8、积极配合其它部门的工作，建立了良好的公共关系。积极参加公司组织的“歌唱革命歌曲”的活动。

9、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。为了能按质按量完成各项任务，不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。

10、爱岗敬业、提高效率、热情服务。在财务工作中，本人始终以高度的敬业精神及强烈的工作责任心投入到本职工作中。对待来办理业务的同事，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传培训工作。在工作过程中，不刁难同事，办事不拖延，对真实、合法的'凭证，及时给予报销;对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，高效、优质的提供服务。

11、遵纪守法、廉洁自律，树立起财务工作者的良好形象。

通过对今年公司经营情况分析，本人从财务角度对公司新一年的经营提出一点个人的建议：

1、加强营运管理，降低购进材料成本，争取购进材料为零破损率。加强营运部员工工作责任心，降低仓储成本。

2、加强生产管理，提高产品质量，严格交货期，减少生产中的破损破片，降低物料消耗，提高设备利用率。

3、加大销售力度，拓宽市场渠道，制定合理售价。加强销售人员的职业道德培训及法律知识培训。