

最新日企工作总结报告(优质5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

日企工作总结报告篇一

没有坚定正确的政治方向，就不会有积极向上的指导思想。为了不断提高自己的政治思想素质，这几年来我一直非常关心国家大事，关注国内外形势，结合形势变化对企业的影响进行分析，并把这种思想付诸实际行动到生产过程中去，保证自己在思想和行动上始终与党和企业保持一致。同时，也把这种思想带入工作和学习中，不断追求自身进步。有人说：一个人要成才，必须得先做人，此话有理。这也就是说：一个人的事业要想得到成功，必须先要学会怎样做人！特别是干我们这项技术性很强的工作的，看事要用心、做事要专心、学习要虚心。容不得有半点马虎和出错。所有首先工作态度要端正，要有良好地职业素养，对工作要认真负责，服从领导安排，虚心听取别人的指点和建议，要团结同事、礼貌待人，服务热情。

自从进入公司参加工作开始，我就从事所有了所有的机电事务，包括所有基建时期的安全和质量的监督巡查。我深知机电管理工作在建设期间的重要性，特别是含有大部分隐形的电器基础设施与工程，要随时监督检查，发现问题就必须解决问题，决不能草草了事，否则后患无穷且再无法根除，这就摆机我们作机电管理的面前是一种考验和责任。作为我是一位机电班班长和一名电工技师，身上的责任和重担我义不容辞。因此，在平时的工作中，我不仅要求自己班组成员在监督巡查时，要认真仔细，做到一丝不苟，而且自己还深知打铁还须自身硬的道理。我对我自己做出了这样一些严格要

求：一要在遇到脏累苦险的工作时抢在工人前头干，而且要比工人干的多、下得力；二要在遇到技术性难题是挺身而出，尽自己最大的努力攻克技术难关；我始终坚持以尽我最大努力做好每件事，以公司利益为重。包括建成后的生产过程中，有时是抢时间争分夺秒地处理了大大小小的电气设备故障有几十起，为公司赢得了宝贵的生产时间，为公司的发展打下了坚实的基础，为公司创造经济利益和社会效益提供了坚强的后盾和强有力的保障。三是我要求自己能勇于承担责任；我认为既然自己是一名技师，那么在业务水平等诸多方面就要比一般工人要强一些。在公司分配任务时，在一般工人完成起来比较困难的任务时，自己要主动踊跃承担，更不能与工人推诿扯皮，要做出师者风范，勇挑重担。平时我不仅是这样要求自己的，在实践中，我也是按这些要求去做的。所以我的这些表现也深深受到了公司领导和职工的一致好评，发挥了我作为一名技师应有的作用，树立了一名技师应有的良好形象。

1、公司用电计量表随着长时间运行以及负载的增加，老化、计量误差、容量不足等问题日益突出，产生严重资源损耗（电费损失）及用电安全隐患。年初中心投入大量资金对整个公司营业店面（包括公司内有关单位）电表更新及不规范内线进行更换和改建。电表更新从2009年元月4日开始施工4月18日完工。更换电表根据每户店面的容量分配，电表的型号为：电子式单相dds438型5-20a□10-40a□20-80a□电子式三相四线电子表20-80a□总计：2200只；协助施工队对户内不规范线路整改1572户。

2、由于发展迅速经营户用电需求逐年增加，中心投入巨资确保网架线、主线及户内线路供电安全。在5月份对各组团的用电线路评估，对超负荷线路进行增容：其中新装50mm²铜芯电缆。高温期间安装空调专线80多户；对市场倾斜的4根水泥电线杆更换地下电缆。缓解了供电线路压力，平稳渡过用电高峰期。

3、西配电房对广化鞋业基地供电是历史遗留问题，公司今年2月27日鞋业基地发生双路电源倒送电事故，对市场供电产生极大的安全隐患。中心领导非常重视，科室及时对东西配电房更换4台dw16-2000a智能断路器。在三方的调解下，科室安排电工组配合供电公司对鞋业基地用电分离工程完美竣工。

1、公司领导把安全生产放在第一位，每次晨会科长对每位成员出勤前和高空维修自身安全反复叮嘱。特别对各种生产工具科长和叶工程师亲自检查和监督，发现严重缺陷、破损的工具及时销毁，全年里未发生人身、电网、设备、火灾等事故。

2、在6—9月中，为确保高温高峰期市场安全用电及用电质量，公司安排东西配电房、厢式配电室专人值班制，及时排除设备故障并每一小时做好设备运行记录，确保各回路运行可靠。

3、每天对公司和广化鞋业基地的水电常规巡视，发现情况及时处理。还配合公司每月生产安全大检查工作。对检查出水电方面有隐患的事项及时整改。4、每星期五定期对定时断电控制系统、路灯、广播监控系统检查，并作好检查记录。今年共计更换各类路灯150余盏，发现异常情况随时调整处理疑难的及时向公司领导汇报。

结合用电低谷期机会，克服困难分路拉电，11月中旬对所有设备进行了轮换检修、预试及消缺等工作。东西配电房设备检修与施工人员密切配合，完成了停送电设备的倒闸操作、安全措施布置、现场安全监督管理。检修中及时发现西配电房高压电缆漏油放电，把原来70mm²铜芯高压电缆更换120mm²铜芯高压电缆。东西配电房低压柜更换隔离开关□2000a□2组、dw15断路器□630a□3组、自愈式电容44只、切换接触器5只零星小配件等。同时，对高压房部分锈蚀设备的底座、拉杆、箱面等部位进行了防腐处理。检修中对单一设备的操作、电源投切和清扫维护，检修后设备的验收等工

作。

1、今年电表更换完善计量表资料，做好电表更新施工记录，把拆除下来的旧表按组团每户做好标记入库。把旧表用电读数和新电表表号、容量造册。

2、每月对公司的13处水表（现10只）做好计划用水报表抄送市节水办；东西配电房、厢变有功无功电表抄度，每次的数据登记归档。

3、做好供电设备维修、年检报表。建立主要设备专户对每次维修的项目，更换设备材料的型号、数量和检修后设备运行情况记录存案。

4、管理好电工仓库工作。定期做一次物品耗用报单及物品进库存放表，对常用的备品、备件应保证一定的库存，对出库的材料，用在的地点做好登记。

活到老，学不了这句话是我的座右铭。科学技术不断发展的今天，一天不学，就被落后。特别是电气自动化这一块，没有谁能百分百的什么都精通完了，它是不断地在开发在更新，就和电脑软件一样，天天在更新，时时在发展。说不定你昨天还认识它，过两天它就变了样了，就有更先进的东东装进去了。所以我平时只要有时间就多看看专业书籍。这几年来，我搜集了大量的新的专业书籍资料，不断地充实自己，不断地掌握新知。例如《电气设计制图》、《电子技术》、《现代变频技术》、《直流在工业中的应用》等等，在学习这些知识的过程中，我学到了很多新的知识，如plc编程控制原理abb变频器设置和控制原理sipmos大功率双向可控硅的控制原理等等使我的确受益匪浅！不仅拓宽了我的知识面，还在很大程度上提高了我的技术水平，也使我对更高层次的理论及技术知识的学习产生了浓厚的兴趣。

日企工作总结报告篇二

斗转星移，时间飞逝，不知不觉中一个多学年已经结束。作为10级广艺一班的生活卫生委员，我在领导和老师的关怀和指导下，以及广艺一班班委与全体同学全力配合与协助下，依照山东师范大学传播学院的工作宗旨及发展方向，努力配合学院及系里的各项工作。并且经过我们成员的共同努力，整体上完成了学期初定的工作计划，并取得了不错的成绩，经过半学年的工作，感触收获颇多。

身为生活卫生委员，我明确自己的职责，知道在其位就要谋其职，以身作则。

1. 保持班级环境卫生。
2. 保证每周到寝室检查卫生情况。
3. 积极参与院里生活卫生部组织的大例查及抽查。
4. 团结和协助其他班委做好班级其他工作。

在很多人眼中这些事情是微乎其微的，但是如果秉承“同学眼里无小事”的原则去把它们做好，也是要花一番心思的。比如说班级卫生来说吧，每次上课之前都要看看教室是否卫生，黑板是否擦干净等。整洁的卫生环境，让老师上课舒心，让同学们能够全心投入学习。

表现也是我在以后工作过程中必须加以该进的，正所谓“知错就改善莫大焉”，所以希望同学们予以信任和支持。

其实，通过做一个学年的生活卫生委员的工作，也让自己锻炼了许多能力，是自己思想更加成熟起来，并对做好以后的工作积累了经验，并充满信心。比如说，每周院里生活部组织的大例查，给我们灌输了许多珍贵的保持卫生，保持环境

干净整洁的思想，这些思想也潜移默化的改变了我的生活习惯，此时自己是一个特爱整洁，追求干净舒适，崇尚绿色的环保支持者了。

总之，通过本学期担任班级卫生委员所做的工作，使我更有机会与班上其他同学交流沟通，也是我结交了许多好朋友，使我更好的融入了广艺一班这个班集体，学会了怎样与人友好相处，扩展了自己的交际网络，增强了人脉。也使我更加严谨和细心去认真对待每一件事情，不管事情大小否，增强了自己服务同学，服务大众的意识。

回首这一个学期的历程，我虽圆满的完成了各项工作，但由于时间短暂，工作经验的缺乏，我深知还存在各种各样的缺点和不足，在以后的工作实践中我将会不断的努力与探索，扬长避短，进一步加强内部凝聚力，增强服务大众的意识。

日企工作总结报告篇三

1、工作表现：

a□严于律己，在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。能够严谨、细致、脚踏实地的完成本职工作。

b□懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

2、工作收获：

a□工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度

与结果；

b□工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手；

2、外来客人的接待和服务不够热情大方；做为办公室文员，做好接待工作是自己的本份工作。由于本人在这方面没有足够的经验，每次接待都不能做得很好。在以后的接待工作中，力求能做到热情周到，耐心细致。

：会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说***年的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着****年的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信***年的我，在行政文员这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色！为企业的明天尽一份力。更希望通过公司全体员工的努力，可以把公司推向一个又一个的颠峰。

日企工作总结报告篇四

XXXX年上半年，我部全体职工在局班子的正确领导下，以提高经济效益为中心，真抓实干，奋力拼搏，较圆满地完成了各项经济指标和工作任务，实现了“时间过半，任务过半”，现将我部上半年的工作总结如下。

一、主要经济指标完成情况

1、供电量

完成供电量亿，同比增长，超出任务指标万。

2、线损率

完成全部公用线损率，同比下降个百分点；线损率，同比升高个百分点，比任务指标低个百分点；线损率，同比下降个百分点，比任务指标低个百分点；线损率，同比下降个百分点，比任务指标低个百分点。

3、电费回收

上半年应收电费万元，实收万元，电费回收率；其中冲减旧欠电费万元，占旧欠总额的；上交电费万元，实现毛收入万元。

4、电价

完成售电单价元千度，比去年同期增长元千度；千度差价元千度，比去年同期增长元千度。

5、平均功率因数

平均功率因数完成，比去年同期上升；平均功率因数完成，比去年同期上升。

二、主要工作任务完成情况

1、农电管理常抓不懈，供电所规范化管理水平明显提高

(1) 制定发布了《供电所规范化管理考核办法》及考核细则，每季度第一个月对上季度各所规范化管理工作进行检查考核，考核结果作为年终评优的依据，促使各所把规范化管理工作纳入常态运行机制。月份，会同生技、运行、安监等部室对供电所进行了第一季度规范化管理检查考核，检查促进效果明显。

(2) 制定发布了《供电组建设标准》、《供电组规范管理考评办法》，每季度最末一个月对全局个供电组进行检查考核，

考核内容涉及经济指标、资料整理、设备管理、经营管理、环境卫生等诸多方面，总分前三名颁发流动红旗。上半年，先后于月份和月份进行了两次供电组季度考评工作，该项工作的开展，使我部管理的触角首次伸向供电所基层班组，消除了规范化管理的死角。

(3) 针对供电所库房管理混乱的情况，对供电所库房管理进行了统一规范。以朱各庄所为试点，召开库房管理现场会，要求各所以朱各庄所为标准，建立健全库房管理岗位责任制和物资管理制度，统一出入库手续，清理现有库存物资，分类摆放，并使用库存数量卡，定期清库，真正做到帐、卡、物一致。在市局组织的供电所规范化管理复查中，我局供电所库房管理成为规范化管理工作中的一个亮点，深受到市局领导及兄弟县局同行的好评。

(4) 为提高农电工队伍素质，利用天时间分批对全局名农电工在容城武警培训基地进行了封闭式训练。军训期间我部和办公室负责人员与广大农电工同吃、同住同学习，广泛的交流沟通，了解农电工的思想动态，灌输我局目前的农电管理思路。对其它农电工由于年龄偏大，用一天时间进行了专业培训和考核，没有进行军事训练。

(5) 按照我局今年开展争创“十佳”活动的工作思路，我部起草制定了《争创“十佳农电工”活动实施方案》，并于月份开始实行。本次活动与以往的“评先创优”等活动有所不同，这是一次学习、提高、考核、再学习、再提高的过程，我们下发了农电工自学教材和自学计划，每月考试一次，根据考试结果对争创对象进行动态管理，有进有出，最终选出文化基础好、专业素质高、工作完成出色的农电工，为我局参加上级组织的农电工专业竞赛、技术比武等活动储备人才。

(6) 根据省公司下发的《供电所职工岗薪办法》，结合我局实际情况起草制定了《农电工岗薪工资管理办法（试行）》，于月份开始落实，本办法贯彻按劳分配原则，工资分配合理

拉开档次，并向技术要求高、责任重的岗位倾斜，极大的调动了广大农电工的工作积极性。

(7) 在落实农电工待遇的同时，加大了农电工检查管理力度，上半年对板西村电工收电费打白条、刘家铺村农电工拖欠电费、西河营村农电工私立收费项目等三起案件进行了调查核实和严肃处理。

2、营销管理持之以恒，全力提高我局经济效益

(1) 修订《供电所经济指标考核办法》，重新核定供电量、线损率、售电单价等五项经济指标，使办法和指标更趋于科学、合理，真正起到调动供电所职工工作积极性的作用。

(2) 购置抄表器台，在城镇所安装了红外抄表电能表，在西柳线路安装了大用户远程抄表系统，使抄表方式由原来单一的人工抄表变成现在的人工、远红外、三种，工作效率和抄表准确性大大提高。

(3) 加强了电费核算管理，设置专人对用户电费通知单进行审核，无误后加盖电费核算专用章，力争把电费差错率降至最低。上半年，经审核纠正了多起因计费程序等原因出现的电费差错，避免经济损失万余元。

(4) 积极与银行部门协调，确保电费回收渠道畅通。我局电费回收要经乡镇信用社、县联社、工商银行、建行等多家金融机构，哪个环节出问题，都会影响电费如期如数到帐。从去年年底开始，龙湾所电费款中出现大量零币、残币，银行清点速度缓慢，严重影响电费回收速度。我部与财务部一起多次去工商银行、建行协调解决办法，最终与建行签署了上门收款协议，零币问题迎刃而解。

日企工作总结报告篇五

- 1、让客户知道预约服务的各种好处。
- 2、在客户接待区和客户休息室放置告示牌，提醒客户预约。
- 3、在对客户回访跟踪时，宣传预约业务，让更多的客户了解预约的好处。
- 4、由sa经常向未经预约直接入厂的客户宣传预约的好处，增加预约维修量。

1、问诊时间最少7分钟，这样的好处是：可以更多地准确地了解客户的需求。可以为公司挖掘潜在的利润。可以更多的了解客户性格，有利于后续的工作。可以和客户垫定一定的感情基础，有利于后续的工作。

2、技术方面的问题如果sa自己解决不了，必须向车间的技术支持求助，不可擅自作主。

3、查验车辆要认真仔细，但是不可让客户感觉我们防他就像防贼一样。例如：查验车辆外观，可以说“x先生，您看这里有块刮蹭，什么时候您有时间，咱走个保险，我帮您把它修了”。或者“您看这块伤，您要是从这里上的保险，都不用您费什么事，我们直接就帮您把他修了，手续特别简单”。这样说既可以解决客户对于sa查验车辆外观的抵触情绪；又可以间接的帮助公司创造利润。

4、查验车辆的同时，要当着客户的面铺三件套。即使客户客气说不用了等话语，也要坚持这样做。

5、明确向客户建议，取走车内的贵重物品，并为客户提供装物品的袋子。如果，有些物品，如导航仪;mp3等物品，客户不愿拿走sa可以将物品收到前台的储物柜中，并记录于查车

单上。如果是大件物品，可以记录于查车单上，并向调度室说明此情况。

第三步：打印工单。工单是一个合同，要注意在客户签字之前，必须向客户说明几个问题。

1、工单中所做哪些服务项目。

2、工单中的服务项目工料合计约需要多少费用(估算值与实际值上下不能超过10%)

3、工单中的服务项目所需的大概时间。对于雷克萨斯的客户，时间看的可能比钱还重要。

4、是否要保留更换下来的配件，放后备箱还是什么地方。

5、是否洗车。这就是“五项确认”。另外还要注意：

(1)所维修的项目如果不是常见的维修项目，先要向配件咨询是否有货，多长时间到货。

(2)将客户车辆的车钥匙拴上钥匙卡，记明车牌号；工单号；sa名字；车型；车辆颜色；车辆停放位置。

(3)如果客户有钥匙链，还要在工单明显处注明。

第四步：实时监控。此步骤就是监督工作的进程，主要体现在两方面：

1、完工时间。对于完工时间，在部门间的协作规定中，应该有这样的规定：维修技师根据工单的完工时间推算，如果不能按时完工应及时提醒sa当天取车的至少提前半小时，隔天取车的最好提前一天说明。做为服务顾问也应该根据工单表明的完工时间，及时向车间控制室询问工作进度。如不能按

时交车，必须主动提前向客户说明原委并道歉。

(一) 隐形故障发生的原因，即为什么这个配件会有问题，以及此故障现在的实际损害程度。

(二) 此隐性故障在现在或者将来可能会对客户本人或者客户车辆有什么样的损害。

(三) 维修此故障需要花费客户多长时间及费用。

(四) 如果估价单有很多隐性的故障，就需要sa本人来替客户甄别哪些故障是现在必须修理的；哪些是暂时不用修理的等等。最好把各个故障到底是怎么回事，以及损害的程度一一向客户说清楚，由客户定夺。

第五步：终检。即车辆维修完成后，由sa对照查车单检查车辆。包括，工单的服务项目是否都作了；车辆的公里数；车辆外观等等。

第六步：交车说明。这是比较重要的一个步骤。我们应该有一个交车说明单，此单上半部分应说明此次所有服务项目对于客户在将来开车过程中应该注意什么。例如：此次更换了刹车片，那么sa应该在交车说明单上注明，“已更换刹车片，请保持车距，注意刹车片磨合”。交车说明单的下半部分应注明客户的车辆在达到多少公里后或者多长时间后，应该做什么服务项目，这些服务项目需要多少时间及费用。例如：您的车辆现在的公里数是三万五千公里，此车四万公里时需要更换机油机滤；空滤；汽滤；空调滤；清洗喷油嘴；清洗节气门进气道；四轮定位等服务项目。总计的费用约为八千元，需要的时间约为六个小时。此外，还要向客户解释结算预览单，说明此次维修的服务项目及费用，并带领客户结账。俗话说：“三分接车，七分交车”。交车做好了就是下一次的接车。

第七步：送人。此步骤sa务必要做到两点。

- 1、要当着客户的面，撤掉三件套。
- 2、引领客户车辆至公司大门口，送别客户。