

# 最新员工个人工作感想 员工个人工作计划 (实用8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 员工个人工作感想篇一

从x年基于自身职业规划的考虑，从建筑施工企业顺利转行至房地产开发企业，甲、乙方财务会计身份转换的同时，对自己也是一个新的起点和挑战！

房地产行业会计与施工行业相比，有诸多的相同之处，但其又有自身鲜明的行业特点与独特的核算方法。

刚入职上家盘龙城的置业公司时，正逢公司楼盘已热销过大半，首先就从开发产品的销售流程入手，从客户预交定金，签合同交纳首期款，办理银行贷款，客户按揭款全额到账，开具售房税控发票，填写各楼栋房屋销售明细表，按期同销售公司对账；同时还要对照前期的各项施工合同，清理开发成本费用账务明细，清结各施工队工程尾款；并兼任物业公司的会计。

在各项业务刚刚就轻驾熟，工作步入正轨之时，又恰逢国家对房地产企业宏观调控加紧，国税由各区局长负责牵头错片交叉成立清查专班，下点进驻各开发企业。

从x年11月黄陂区国税局开会通气之后，一直到x年3月底将近半年的时间，除完成日常财务常规工作以外，其他时间全部用于项目自查、清算，配合国税专班、审计事务所等相关人员清查账务，整理、收集、复印各类涉税合同、单据、资料等，提供相关财务数据，填写各种表格。

这段期间的工作，可用“煎熬”两字来形容，借助自身较为扎实的财务理论根基及实践工作经历，应对税务清查不是难事，但应对公司上层不切合当前实际的纳税构想却是难之又难！

因为这家公司前期开发花园项目时，税务稽核力度不大，可操作空间很大，缴纳的税额不高，所以公司决策层在花园这个项目的税务支出这块，计划预算额做得很低，楼盘销售前期，所得税纳税额为零，后期就每季度象征性的' 交纳5万元，进入项目清算阶段，税务专班驻点清税时，需补付的大额欠税是一方面，另一方面因为。决策层要求将纳税额控制在某某点以内，但基于，所造成的不利局面，几乎难以扭转。

常言道“屋漏偏逢连天雨”，这头国税所得税还未清结，那边地税的土地增值税清查又在全市范围内全面铺开，又是一番发票清查、资料整理、数据填报，这都不难，到了交税这一环节，又卡壳了，决策层又是惊呼“税款要交这么多吗”？众所周知，流转税环节是一旦售房发票开具后，纳税义务就无可规避，但这种浅显的道理我已不想反复解释了。已熟韵领导性情的我，平静地强调：“这只是站在财务角度列示的数额，您愿意交多少就交多少，现在不交也行！”

实践出真知，税务清查专班借助房产部门的售房数据和清查账务的结果，开具了补罚合计的巨额税单，补税部分和我上报给公司的纳税数额相差无几，而且已是我尽最大可能和税务斡旋削减后的结果。当税务限期纳税通知书摆在决策层的案头，当真金白银交纳入国库时，相信事实已给决策层上了最生动的一课。

通过这半年零距离地和税务专班的接触配合，学到了不少他们查税的切入点和办法，对个人的房地产涉税实操能力，绝对是一个长足的提高！

## 员工个人工作感想篇二

各位领导，各位同事：

大家好！

又到一年年终述职的时候了□20xx年对我来说是收获满满的一年，也是转折开始的一年，细细的整理一下。年初行里评给了我柜面优秀人员，给予我上一年工作的肯定，也给了我很大鼓舞来做好这一年的工作。

二月份到xx参加柜面优秀人员培训，这是我行首次对柜面人员举行的大规模的专业的培训，为期一周的封闭式互动交流式培训，更让我觉得作为兴业人的幸运，全国各地的柜面人员充满了热情活跃，他们对工作的热爱感动了我，也启发了我，要发觉身边支撑点，让自己坚持把工作做下去。今年正好又是我入兴业的第五个年头，这五年在兴业的柜台，学业务，学技能，学微笑服务，学会忍，学会平和对待事物，学会把集体的氛围带动起来，为自己创造更好的共事环境。已经成长为一个内心成熟的老柜员，不再因为客户的冷漠和故意刁难而愤愤不平，而影响自己的情绪，相反，一切都可以应付自如，微笑面对。因为业务的全面熟悉，更喜欢为客户全方面着想，从服务客户方便客户的方面着想，既要快捷办理又要周全服务。四月份，终于等到了转正的合同签订，其实第一批没有我名单的时候真实很失落，但是身边的同事友好相处又让我舍不得离开，我默默的继续为兴业贡献，所以等到了合同的签订，我并无那般兴奋不已，我很坦然的接受，但是内心还是有着一份真正的归属感，很踏实，容易知足的我知道要继续为兴业做贡献。

20xx年也正好是我xx岁大关，我突然觉得在过去这x年里，我除了把业务和服务做到游刃有余外，并无其他收获，我没有给自己定目标定计划，没有目标的人生会很迷茫，得到了岁月的痕迹以外却无工作上的进展，于是我坚决的选择转岗客

户经理。内心的矛盾从来没有消减，我有工作的激情与热情，但是我清楚知道我没有坚实的后盾，没有所谓的人脉和资源。但是我必须去尝试，如果不踏出这一步，那么更无可知道将来。对于很多人来说xx岁已经老了，已经没有什么激情去开始什么，而我反而觉得xx岁刚开始，我之前已经浪费那么多年毫无进展，现在更应该觉悟，而且现在这个时候刚好，敢于接受失败，敢于迎接挑战□xx月底我终于转岗客户经理。

原本单纯的柜台生活并未让自己有较多的社会经验，所以在这个全新的岗位中，我像初生牛犊一样好奇，却也容易犯错。甚至与客户的交谈都是我学习的内容，我不知道该如何交谈，交流什么内容，而且我害怕自己的生疏会让客户不愿意与我交朋友，毕竟客户经理所要做的是客户资金的管理，自己的稚嫩可能会让客户对我不放心，所以每一次和客户的交流结束后我总会反省哪里做得不好，要如何改正。现在的思想必须高一个层次，从多方面考虑问题和处理事情。来xx这一年只做柜面业务，零售各指标并未着手正式开始，因此转岗这两个月开始从零学习，学借贷业务□xx机业务和汽车分期，然后做下一年储备，找新客户，因为存款是零售客户经理最根本的核心业务。

在新的一年里着重发展存款业务，并同时做好各项零售指标，调整好心态，迎接挑战和新的压力，一步一个脚印，用心服务好客户，认真做好本职工作。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 员工个人工作感想篇三

是我们xxxx广告部业务开展的开局之年，做好广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，做好广告创收工作，对于我个人至关重要。通过各项工作开展情况的总结，我深刻认识到我自身还存在或多或少的不足之处，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，现将个人工作计划制订如下：

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大xxxx公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。

产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

## 员工个人工作感想篇四

新的一年，希望各部门能相互配合，希望能通力合作，共同完成公司的年度目标。

在20xx年的`工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

### 1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

## 2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法

销售管理是企业的大难题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

## 3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

## 4、在地区市建立销售，服务网点

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

## 5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

作为市场部主管，需要不断订立计划，来完成新年度的工作任务。

## 1、建立有活力、有创新的市场营销队伍，工作要求务实、创

新、高效，明确各自职责和具体工作任务。

2、建立内部市场客服体系，包括客户资料档案、回访处理，对潜在客户的开放，对不满意客户的准确解释。

3、建立标准规范的服务体系，包括服务标准、服务礼仪、服务语言，规范医护人员语言行为。

4、加强社区宣传，拟在社区内建立宣传橱窗，并定期更新内容。

5、和电视、报纸及媒体合作，拓展医院宣传平台。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。根据行业的运作形势，合自己多年的市场运作经验，制定了如下的营销策略：

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。

4、促销策略，在“高价位、高促销”的基础上，开创性地提出了“连环促销”的营销理念，它具有如下几个特征：



促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。连环的促销方式至少两个以上，比如销售累积奖和箱内设奖同时出现，以充分吸引分销商和终端消费者的眼球。促销品的选择原则求新、求奇、求异，即要与竞品不同，通过富有吸引力的促销品，实现市场“动销”，以及促销激活通路、通路激活促销之目的。服务策略，细节决定成败，在“人无我有，人有我优，人优我新，人新我转”的思路下，在服务细节上狠下功夫。提出了温情服务承诺，并建起““贴身式”、“保姆式”的服务观念，在售前、售中、售后服务上，务求热情、真诚、一站式等等。通过营销策略的制定，也为其目标的顺利实现做了一个良好的开端。

## 员工个人工作感想篇五

20xx年，在领导的关心指导下，在同事们的支持帮忙下，我勤奋踏实、兢兢业业，严格遵守单位的各项制度，认真完成各项业务指标，挑战每一天，全力做好各项业务工作。现将全年的工作学习情景做一个简单的汇报：

这一年，我能认真执行公司的相关规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，在努力做好自身会计兼营销工作的同时，还能协助库管做好其工作。在尽全力完成集邮业务的同时也能尽全力完成其他专业的各项业务指标。但经过这一年的工作，我也觉得存在以下几个方面的不足：

- 1、在本职工作中还不够认真负责，岗位意识还有待进一步提高。不能严格要求自我，工作上存在自我放松的情景。由于工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在这方面，我还有很多不足。

- 2、对工作程序掌握不充分，对自身业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性和职责心，致使自我在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情景，甚至会出现一些不该出现的错误。

3、缺少细心，办事不够谨慎。集邮业务工作是相对简单但又繁多的工作，这就要求我必须细心有良好的专业素质，思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情景。

今后我在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

总之，在这一年的工作中，在领导与同事的帮忙下，我个人得到了极大的锻炼，有了很高的提升。在此，我从内心深处表示衷心的感谢，也真诚地期望在今后的工作中，领导、同事们能对我一如既往的给予关怀和支持，在工作、生活及其他方面做得不妥之处请领导、同事给予批评和指正，在新的一年里，我将更加努力工作，发扬成绩，改正不足。

## 员工个人工作感想篇六

本年度，我行统计工作本着“及时、准确、实用”的原则，认真完成了上级行、监管部门及xxxx机构的各项常规及临时性统计报表、统计报告的编制、上报工作，汇总、整理了相关统计数据，较好地发挥了统计岗位的职能和作用。现将一年来部门统计工作总结如下：

### 1、统计基础工作健全、规范

作为xxxx金融机构，我行领导对统计工作十分重视，在分行

及支行分别设立统计岗位，并配备专门统计人员和计算机设备，制定统计规章制度，实现了统计数据处理现代化和大部分统计信息传输的网络化。在分行统计部门统一组织下，分支行统计人员参加了统计上岗培训及上岗考试，取得了统计上岗证，并按要求及时参加了统计继续教育及“四五普法”教育，取得合格证，分行统计部门还根据统计工作及统计人员变动状况及时进行内部培训及交流，做好统计队伍建设。确保了全行统计工作质量，为行业管理和xxxx宏观调控带给优质服务。

在实际统计工作过程中，我行行领导支持统计人员依法开展统计工作，要求统计人员严格遵照统计法律法规的各项规定，准确、科学、及时地上报统计信息，并对相关统计法律法规进行认真的学习和宣传，既确保统计信息的真实性和准确性，又保证统计信息上报的完整性和及时性，坚持依法统计，有效实施部门统计工作的规范化管理。

## 2、统计资料报送准确、及时

为全面落实部门统计数据报告制度，我行按要求参加了统计局组织的统计工作会议，并将统计工作会议精神及相关文件要求进行认真的贯彻和落实。按《xxxx部门统计数据报告制度》要求完成了统计资料的上报，并根据统计局编制行业宣传册的要求报送我行相关资料。

同时，为了进一步提高我行统计资料上报的质量，除了严格按照统计法律法规依法统计外，我行还通过采取数据初步生成、人工再次核实等措施，实行统计数据质量控制，提高统计数据质量。

## 3、用心进行统计改革，提高统计服务水平

在开展部门统计工作的过程中，我们还用心进行统计工作方法的改革和研究，注重与上级统计部门的沟通与交流，改善

和完善本部门统计工作，加强与科技部门的协调与协作，提高统计数据采集的自动化水平和统计资料质量。通过统计工作取得相关统计资料及信息的取得，为xxxx综合统计带给有价值的统计信息，为行领导及相关部门带给数据参考，并充分运用统计数据及信息分析当前经营状况，为领导带给决策参考。

现推荐我行负责部门统计的李明同志参加统计局统计先进工作者的考核评比。该同志热爱统计工作，用心钻研统计业务，有强烈的事业心和职责感。在部门统计工作中，能够认真贯彻部门和统计局制定的各项统计报表制度，严格执行国家统计标准，按《xxxx部门统计数据报告制度》的要求，及时、准确地向统计局报送统计资料。

积极参加统计专业和统计法律知识培训，取得了统计上岗证、统计继续教育合格证以及“四五普法”合格证，注重统计法律法规的学习，不制发、不填报非法统计调查表，实事求是，自觉与统计违法行为做斗争；用心开展统计制度方法的改革和研究，认真学习和运用计算机知识和网络传输技术，不断提高统计业务水平，认真开展统计分析，进行统计预测和统计监督，为领导带给推荐和参考。

在圆满完成今年统计工作的基础上，为继续提高统计工作水平和质量，我行打算继续严格执行统计法律法规，坚持依法统计，严格遵照《xxxx部门统计数据报告制度》要求进行我行部门统计工作，确保我行统计数据上报的及时性、准确性。加强统计工作方法的研究和完善，学习和运用先进的统计方法和技能，充分利用计算机技术及网络，提高统计工作效率及质量。

强化统计基础建设，根据统计工作发展需要及新的统计工作规定及要求，进行我行统计工作制度的修订和完善，继续加强统计人员的培训和学习，提高统计人员整体素质和水平。积极与统计局相关部门进行统计工作的交流与沟通，通

过xxxx综合统计的指导不断提高我行部门统计工作水平，加强信息的交流和共享。

## 员工个人工作感想篇七

20xx年对我来说，来的有些太早了。在过去一年中，还有一些要求和目标没有达到，转眼20xx却早早的到来。再这样的情况下，我实在不知道该对新年的到来感到高兴，还是对自己没能完成过去的目标而感到惭愧。尽管在过去我已经尽可能的努力了，但是在工作和生活中有许多的问题在过去的一年困扰着我，让我在工作中实在难以做到最好。

但尽管是这样，自己在过去一年中依然有不少的提升和进步，现在，回忆过去一年的工作，并对这全新的20xx年作出展望，我要在这里对接下来的工作做好计划，希望自己能在20xx年顺利的完成自己的计划目标。

在过去的在工作中，我在工作中出现过很多的问题，在这一年里，我要好好的改正过去的不足，提高自己在这一年的工作能力。

思想方面：回忆过去的工作，自己在思想上的问题不是只是一点两点。过于的争强好胜导致在工作中没能为集体着想，还因此犯下了不少的错误。

在20xx年的工作中，我要从自己的思想改正自己。认真学习公司的发展理念，紧跟公司的发展方向。在工作中学习团体荣誉感，以团体的利益为重。在生活当中，也要通过网络和书籍学习实事，提升个人的政治思想。

工作方面：工作方面的提升是非常必要的，随着公司的发展要求，工作的难度也在一点点的提升，作为员工，我必须在工作中进步，不断的提升自己的工作能力。

在这一年的工作中，我要向优秀的前辈们看齐，多去吸取大家的优秀经验。在工作中我要多反省自己，认识到自己的出现的问题，并不断的提高对自己的要求，加强对个人的管理能力。

首先，需要改正的是自己在过去工作中得到散漫态度。自己因为在工作中的责任感不足，造成了许多不必要的麻烦。这不仅仅严重的影响自己的工作，更是可能会对其他的同事造成影响。

其次，对自己一天的工作安排也要更加严格的要求，提前做好准备，提升自己的工作效率。也同样是为了提升自己的工作质量。

总之，在过去，我确实有很多不足的地方，但是在全新的一年，我会努力的提升自己，让自己成为一名出色的员工。

## 员工个人工作感想篇八

我是自来水公司营业所抄表班的一名普通抄表员，在自己平凡的工作岗位上兢兢业业扎扎实实地工作。周而复始的抄表和收费，点点滴滴平凡得细碎，在领导和同事们的帮助下我把这些细碎的事情做好了，取得了优良的工作业绩，用实际行动向文花枝学习，我觉得只有做到这样才能真正地体现我们最基层、最普通员工克己奉公、衷爱事业、无私奉献的真谛。熟悉我的人都知道我喜欢笑，话不多，做事认真。

20xx年底我从调到当抄表员，新来乍到，我不放过任何一个业务学习的机会，在老抄表员耐心的带教过程中认真地熟悉用户，揭水表井盖，看水表，写抄本，算水量，送收费通知单从早忙到晚。有时候带抄的师傅临时有事不能来，我就自己拿着抄本请当地群众帮忙找地方，对表位，做好详细的备注，做到在最短的时间内完成抄表任务。为保证抄表质量，抄完表后我总是在办公室里把抄本仔仔细细地核算好，确认

没有问题后工工整整地誊写好再上交。复核中遇到的异常情况如用户水表计量不准、水价不符、表前表后漏水等问题我都能及时汇报，让所里在第一时间得知用户水表和水量状态，作出相应的处置措施，避免一些不必要的与用户的争议，既让用户满意又维护了公司利益。

（一）营业所的工作就是与钱打交道，做事情必须要很强的原则性。

抄表的水量要准，水价要真实。这一点上我是认认真真，从不马虎。当抄表员这几年了，每一块水表都是抄录来的实表数，所辖管片的水价实实在在到了位。平常也有过朋友或熟人找我少开点水量，把水价核低点，我从来没有做过。我对他们讲：“多少只是几百元的事情，你这样做丢面子，我这样做砸饭碗。”让来找的人理解我。我娘家弟妹家的水表也是我抄，我照实抄表，他们按单交费。公是公私是私，我从不含糊。水表报换，我一定要确认这块水表有问题才申报，每次外勤班安排我带换表，我总是放下其他的工作积极配合。外勤的同事都说我做事利索爽快。她总认为“自己报的单子一定要负责到底，报了一大堆又不去处理，既不能为用户解决实际困难，又不能为公司挽回损失的事情，我不会做。”也正是由于我一贯的工作态度，我的工作从来没有落后过，挂帐少，经得起查，多次得到所里理念得到进一步沟通和认同。为确保生产安全，公司在夏季用水高峰期到来之前对供水机泵设备进行安全检查、电力设施保护专人负责管理在给排水工程施工中，公司严格要求职工遵守操作规程，佩戴安全帽，按要求着工作服，高空作业系安全绳。

依托切实可行的形式，公司层层发动、人人参与，营造了良好的企业安全氛围。公司还专门成立安全生产督察组，由生产技术科、行政办公室人员组成，加强对安全生产的全方位、全过程、常态化管理，确保安全生产的可控性。

（二）管网和水利设施建设进展顺利。

今年上半年，公司投资多万元，对沿河中路400mm供水主管进行改造。在施工中，紧跟沿河中路改造施工的进度，合理地完成了整条道路的施工，目前该项管道工程已完成通水，有效地保障该地区居民的用水需求。被去年九月特大洪水侵蚀损坏的沉井，在去年底今年初投入了维修，用较少的钱办了更多的事，并且保证了工程的质量。今年5月份，沉井维修工程通过了我县各部门的竣工验收，确保了沉井尽快投入使用。

### （三）科学合理指导供水生产。

一是抓好设备管理。年度大修、技改工作正常开展，对于消耗和劳损较大的设备进行局部维修和更换部件，对列入技术改造计划的设备，按计划更换，以提高供水质量。

二是抓好技术管理，制订了对临时停水的应对措施，上半年还根据企业自身情况，编制了《供水突发事件紧急预案》，为政府和相关部门提供了处置城市突发事件的合理方案。

三是抓好迎峰度夏工作。夏季用水高峰期是最考验水厂供水能力的时刻，公司提前对相应设备进行维护和检修，合理调配高峰时段管网压力，确保正常供电情况下24时不间断供水。

### （四）供水营业工作上台阶。

今年以来，公司坚持面向供水广大市场，提供优质营销服务的观念，全力开展营销服务行为规范活动，通过切实抓好抄表到户积极提高自来水销售、水费回收率，确保了公司效益的稳定。

一是积极推进水价的调整，经过多方的努力，公司的新水价通过了调价听证，水价与生产成本相对合理，并增加了行政事业性用水，通过水价调整，公司供水实现扭亏。



二是力争落实我县对城区及工业园区自备水源进行查封的通知精神，积极引导自备水源用户过渡为自来水用户。通过组织专人进行自备水源查封及对封井用户提供较低廉的接用自来水方案，用户有所增加，自来水销售量有一定的提高。

本站编辑推荐：自来水抄表员个人工作总结的写法，请参考本页面的所有内容，也可以通过搜索找到更多相关内容。

一年的时间很快过去了，在一年里，我在水务集团领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，本年度的工作总结主要有以下几项：

一、我是一名普通抄表员，在自己平凡的工作岗位上兢兢业业扎扎实实地工作。周而复始的抄表，点点滴滴平凡得细碎，在领导和同事们的帮助下我把这些细碎的事情做好了，取得了优良的工作业绩，用实际行动向老前辈们学习，我觉得只有做到这样，才能真正地体现我们最基层、最普通员工克己奉公、衷爱事业、无私奉献的真谛。

二、我话不多，做事认真。从当抄表员起，新来乍到，我不放过任何一个业务学习的机会，在老抄表员耐心的带教过程中认真地熟悉用户，揭水表井盖，看水表，写抄本，算水量，从早忙到晚。有时候带抄的师傅临时有事不能来，我就自己拿着抄本请当地群众帮忙找地方，对表位，做好详细的备注，做到在最短的时间内完成抄表任务。为保证抄表质量，抄完表后我总是在办公室里把抄本仔仔细细地核算好，确认没有问题后工工整整地誊写好再上交。复核中遇到的异常情况如用户水表计量不准、水价不符、表前表后漏水等问题我都能及时汇报，让水务集团里能在第一时间得知用户水表和水量状态，作出相应的处置措施，避免一些不必要的与用户的争议，既让用户满意又维护了水务集团的利益。

三、营业的工作就是与钱打交道，做事情必须要很强的原则性。抄表的水量要准，水价要真实。这一点上我是认认真真，

从不马虎。当抄表员这几年了，每一块水表都是抄录来的实表数，所辖管片的水价实实在在到了位。平常也有过亲朋好友找我少开点水量，把水价核低点，我从来没有做过。我对他们讲：“没有多少钱的事情，你这样虽然做丢面子，但我这样做丢饭碗，更会给国家造成损失。”让来找的人理解我。公是公、私是私，我从不含糊。水表报换，我一定要确认这块水表有问题才申报，每次别人工作要配合，我总是放下其他的工作积极配合。

四、在工作中我总结出：干工作要带着真情感去做才能用心地投入到工作当中把事情做好。抄表员工作辛苦，琐碎的事情一箩筐，不热爱这份工作断然是干不成事情。在所管的片区工作的时间长了，好多的用户看到我这样的工作责任心，欠帐总是很少，用户的投诉更是没有。工作任务调整时，我从没半句讨价还价的话，不仅能在短时间内熟悉新的情况，还积极的带接手的同事抄表。帮着他们清对水费金额，填单交帐。我做到接管一片清楚一片，也亲近一片，在用户中树立水务集团的良好形象。