# 网络推广月工作总结范文(优选18篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-03-07

*网络推广月工作总结范文1从3月初进入公司至今，历时快一年了，期间一直负责公司网路推广方面的工作，得到了严总及龚经理的莫大信任与支持，在此深表感谢！在这近一年的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和鼎力相助下，通过自身不懈的努力，就目前的情况来看...*

**网络推广月工作总结范文1**

从3月初进入公司至今，历时快一年了，期间一直负责公司网路推广方面的工作，得到了严总及龚经理的莫大信任与支持，在此深表感谢！在这近一年的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和鼎力相助下，通过自身不懈的努力，就目前的情况来看，推广工作已取得初步进展和成果，现将我的工作情况简要总结如下。

>一、推广成效

由网站统计数据得知：目前公司网站日IP：100-300IP，最高：250IP;日PV:400-600,最高：740PV，较之网站以前有了翻倍的提高。也许这些数据看着不是很多，毕竟是企业网站，不是资讯门户类型网站，在同类网站中还算是很不错的。虽然取得了点小进步，但是其中还有很多不足，需要进一步改进和完善，在新的一年取得突飞猛进的发展。

>二、推广内容

1.论坛推广

推广目标：

第一：宣传公司经营业务、各类活动、活动相关特殊人物、事件，吸引更多浏览者和人员访问。

第二：提升公司网站知名度和影响力，挖掘论坛中的潜在客户群体；寻找潜在用户和客户，一切从用户出发，致力于挖掘客户最大化。

第三：增加外链，提高网站关键词排名。

推广安排：

1、上午9：30至11：30，下午12：30至14：30论坛网友活动频繁期，每个论坛平均两天发主题帖23篇，已增加账号的活跃性和外链的访问率。

2、论坛推广在选材上遵循“内容新”、可读性、“互动性强”等特点，以软文推广为主；

3、每天日顶贴至少30次，依据帖子的火热程度和沙发前三位置，以便搜索引擎的收录，尽量做到曝光公司网站链接，以达到最佳效果；

主要活动论坛有推一把，阿里巴巴论坛，SEO论坛，落伍论坛，中国站长网论坛，A5论坛好站长网，鞭牛士等PR值较高的论坛。这些论坛每天发帖大几千，很多帖子直接秒收，利于做外链。

B2B商铺推广

推广目标：

第一：让更多的客户找到我们，提升公司形象和网站的曝光率。

第二：增加外链，提升网站关键词的排名，做公司的广告。

推广安排：首先选择权重和流量比较高的B2B平台，在上面注册商铺。然后完善商铺资料和更新产品发布，产品发布的越多越好，资料越完善越好，这样商铺的排名才好。当然，商铺的首页界面也需要设计的美观，以便有更好的用户体验。隔天注册一个商铺，主要做好的洁净协会，谷瀑环保网，食品伙伴网，中国化工机械网，阿拉丁照明网，第一LED网，中国医疗器械网，慧聪网等。

博客推广

推广目标：

第一：增加网站的外部链接。

第二：提升网站在搜索引擎中的权重。

第三：增加网站的\'PR值。

第四：为网站带来流量。

推广安排：博客平均每2天更新一次，内容多为原创，关注总访问量以及博客的网页快照更新频率；主要发表在新浪博客，网易博客，和讯博客，搜狐博客，腾讯博客，博客网，博客大巴，天涯博客，百度空间等权重比较高的博客。

微博推广

推广目标：

第一：传递企业信息。

第二：树立企业与商品品牌形象。

第三：了解市场信息。

第四：促销商品。

推广安排：每天发比较时尚吸引眼球的内容，文字与图片相结合。一天大几篇微博，可兼带两篇广告。关注他人微博，形成互粉。增加自己的粉丝量，让更多的人看到你发的微博。公司微博现在粉丝已经差不多有400个，每天以20个在增长。主要有新浪微博，网易微博，和讯微博，腾讯微博等。

问答推广

推广目标：做外链，让别人知道我们的网址，从而增加网站的流量。

推广安排：首先是选择自己熟悉的领域，养账号，达到一定的级别就去和公司网站相关的领域去回答问题。通过公司网站主关键词就可以找到相关领域，然后在提问的过程中插入超链接，在回答问题时巧妙的输入超链接。回答问题是尽量要有条理和详细，回答问题要简洁，不要拖泥带水的，尽量做到回答就采纳，被推荐，被赞同。这样才能更好的曝光网址，让更多的潜在客户访问你。切不可一味的回答问题带链接，先要去回答一些擅长的问题，不带链接，以免被封号。每天坚持做10条，主要做的是百度知道，贴吧，天涯问答等。

QQ群推广

推广目标：寻找潜在客户，宣传公司产品和品牌。

推广安排：

第一：最直接的方法：就是加群，然后直接在群里面发广告。难度最大、最有效的推广方式之一，考验沟通能力，容易被删号。

第二：比较委婉的方法，就是慢慢的渗透。就是加群后先跟群里面的管理员和其他成员混个熟脸，然后不时的发自己的广告，比较浪费时间。由于上面的两种方法都存在比较大的缺点，所以我一般这方面做的比较少，我主要还是采用邮件群发的方式。

群发邮件推广

邮箱搜集：

第一：通过软件搜索我们公司服务的行业，找到他们的邮箱。

第二：将公司掌握的资源以及网站搜集的邮箱地址整理出来。

推广安排：通过FOXMAIL每天进行邮件群发，每日放送200封左右

短信群发推广

推广目标：通过短信让更多有需求的客户找到我们，以达到推广公司的效果。推广安排：最近才开始做，还有很多不足，需要改进和完善。

网站的更新与修改推广目标：修改网站的界面和代码，便于搜索引擎的访问，让用户有个更大的体验度，让网站的关键词有更好的排名。

推广安排：隔天更新公司新闻两篇，最低要求伪原创。修改网站不利于优化的代码，严格按照SEO规则修改公司界面和产品标签。更新产品和维护网站的良好运行。

>三、总结

以上为我近一年来简要的工作总结，也有许多地方需要进一步完善改进，尤其是在推广方法上存在“单一”、“效率底”等弊病，以及团队成员推广意识、技巧欠缺，热情不高等问题。接下来将配合团队继续保持、发扬比较好的工作方法并进一步思考、尝试其他推广方式，调动大家的积极性和主动性，从而将网站让更多需要这些内容的潜在客户知道，同时提高网站价值！

**网络推广月工作总结范文2**

从x月初进入公司至今，历时快一年了，期间一直负责公司网路推广方面的工作，得到了严总及龚经理的莫大信任与支持，在此深表感谢！在这近一年的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和鼎力相助下，通过自身不懈的努力，就目前的情况来看，推广工作已取得初步进展和成果，现将我的工作情况简要总结如下。

>一、推广成效

由网站统计数据得知：目前公司网站日IP：100-300IP，最高：250IP；日PV：400-600，最高：740PV，较之网站以前有了翻倍的提高。也许这些数据看着不是很多，毕竟是企业网站，不是资讯门户类型网站，在同类网站中还算是很不错的。虽然取得了点小进步，但是其中还有很多不足，需要进一步改进和完善，在新的一年取得突飞猛进的发展。

>二、推广内容

1.论坛推广

推广目标：

第一：宣传公司经营业务、各类活动、活动相关特殊人物、事件，吸引更多浏览者和人员访问。

第二：提升公司网站知名度和影响力，挖掘论坛中的潜在客户群体；寻找潜在用户和客户，一切从用户出发，致力于挖掘客户最大化。

第三：增加外链，提高网站关键词排名。

推广安排：

1>上午9：30至11：30，下午12：30至14：30论坛网友活动频繁期，每个论坛平均两天发主题帖23篇，已增加账号的活跃性和外链的访问率。

2>论坛推广在选材上遵循“内容新”、可读性、“互动性强”等特点，以软文推广为主；

3>每天日顶贴至少30次，依据帖子的火热程度和沙发前三位置，以便搜索引擎的收录，尽量做到曝光公司网站链接，以达到最佳效果；

主要活动论坛有推一把，阿里巴巴论坛，SEO论坛，落伍论坛，xxx网论坛，xxx网，xx等PR值较高的论坛。这些论坛每天发帖大几千，很多帖子直接秒收，利于做外链。

商铺推广

推广目标：第一：让更多的客户找到我们，提升公司形象和网站的曝光率。

第二：增加外链，提升网站关键词的排名，做公司的广告。

推广安排：首先选择权重和流量比较高的xx平台，在上面注册商铺。然后完善商铺资料和更新产品发布，产品发布的越多越好，资料越完善越好，这样商铺的排名才好。当然，商铺的首页界面也需要设计的美观，以便有更好的用户体验。隔天注册一个商铺，主要做好的洁净协会，xx网，xx网，xxx网，xxx网等。

>二、推广

推广目标：

第一：增加网站的外部链接。

第二：提升网站在搜索引擎中的权重。

第三：增加网站的PR值。

第四：为网站带来流量。

推广安排：xx平均每xx天更新一次，内容多为原创，关注总访问量以及博客的网页快照更新频率；主要发表在xx，xx，和讯博客，xx，xx，xxx等权重比较高的博客。

推广目标：

第一：传递企业信息。

第二：树立企业与商品品牌形象。

第三：了解市场信息。

第四：促销商品。

推广安排：每天发比较时尚吸引眼球的内容，文字与图片相结合。一天大几篇xx，可兼带两篇广告。关注他人xx，形成互粉。增加自己的粉丝量，让更多的人看到你发的xx。公司xx现在粉丝已经差不多有xx个，每天以xx个在增长。主要有xxx，xx，和讯微博，xxx等。

5.问答推广

推广目标：做外链，让别人知道我们的网址，从而增加网站的流量。

推广安排：首先是选择自己熟悉的领域，养账号，达到一定的级别就去和公司网站相关的领域去回答问题。通过公司网站主关键词就可以找到相关领域，然后在提问的过程中插入超链接，在回答问题时巧妙的\'输入超链接。回答问题是尽量要有条理和详细，回答问题要简洁，不要拖泥带水的，尽量做到回答就采纳，被推荐，被赞同。这样才能更好的曝光网址，让更多的潜在客户访问你。切不可一味的回答问题带链接，先要去回答一些擅长的问题，不带链接，以免被封号。每天坚持做xx条，主要做的是xx知道，xx，xx等。

6.群推广

推广目标：寻找潜在客户，宣传公司产品和品牌。

推广安排：第一：最直接的方法：就是加群，然后直接在群里面发广告。难度最大、最有效的推广方式之一，考验沟通能力，容易被删号。第二：比较委婉的方法，就是慢慢的渗透。就是加群后先跟群里面的管理员和其他成员混个熟脸，然后不时的发自己的广告，比较浪费时间。由于上面的两种方法都存在比较大的缺点，所以我一般这方面做的比较少，我主要还是采用邮件群发的方式。

7.群发邮件推广

邮箱搜集：第一：通过软件搜索我们公司服务的行业，找到他们的邮箱。第二：将公司掌握的资源以及网站搜集的邮箱地址整理出来。推广安排：通过xxx每天进行邮件群发，每日放送xx封左右

8.短信群发推广

推广目标：通过短信让更多有需求的客户找到我们，以达到推广公司的效果。推广安排：最近才开始做，还有很多不足，需要改进和完善。

9.网站的更新与修改推广目标：修改网站的界面和代码，便于搜索引擎的访问，让用户有个更大的体验度，让网站的关键词有更好的排名。

10.推广安排：隔天更新公司新闻两篇，最低要求伪原创。修改网站不利于优化的代码，严格按照SEO规则修改公司界面和产品标签。更新产品和维护网站的良好运行。

>三、总结

以上为我近一年来简要的工作总结，也有许多地方需要进一步完善改进，尤其是在推广方法上存在“单一”、“效率底”等弊病，以及团队成员推广意识、技巧欠缺，热情不高等问题。接下来将配合团队继续保持、发扬比较好的工作方法并进一步思考、尝试其他推广方式，调动大家的积极性和主动性，从而将网站让更多需要这些内容的潜在客户知道，同时提高网站价值！

**网络推广月工作总结范文3**

初入太奇，那是20xx年6月16日，时光匆匆如流水般转瞬即逝，一晃我来太奇上班已将近半年时间了，又到一年年末时，下面我将自己的工作总结如下，具体分为四个方面：

>一、网络推广面：

作为网络推广，我对自己的工作还算满意，如果一定要从工作中寻找漏洞，那么，我只能说工作没有做到最好，原因是分校很多东西都没有，很多环节都存在漏洞，特别是学硕这块儿，线上推广本应该和线下推广相结合，由于缺少去线下了解市场，因此，推广并没有结合西安市场的具体实际情况进行，盲目抓阄，效果当然可想而知。另一方面：宣传面，本想做好很多创意，然而因缺少这样那样的详细资料，我放弃了想法，受此影响网络推广工作也没有做到最好。假如再给一次重新做的机会，我将利用好“线下与线上”两个市场，将“太奇”这个品牌推广给大众，成为大众心中倍受青睐的产品。古有“得人心者得天下”之说，用于此可谓“得市场占有率者得天下”。举个例子：这就像打仗，了解敌强我弱之处，采取行之有效的措施，制定精准有效的推广方案，才会使自己的品牌立于不败之地。所谓：“知己知彼，方可百战不殆！”唯有此，我坚信推广工作才会做到更好！明年的目标我决定从线上宣传和线下市场抓起，两方面相结合，进一步扩大品牌宣传力度，抢占市场占有率，吸引客户眼球，赢得客户信任，为以后的品牌宣传拓宽道路。

>二、为人处事面：

与上级相处很融洽；与部门同事之间相处的也很融洽，在此我讲一点：也许是因为大家向我请教问题我都鼎力相助的原因吧，每次总部《太奇梦》写作任务下派后，我分配给大家，同事们都很配合，积极去写，因此工作进展的非常顺利！在此感谢大家对我工作的支持，感谢西安友爱大家庭的通力合作。

>三、个人修养面：

至于如何使自己更大度、更包容？我一直认为我是一个很大度、包容之人。如果需提升这些方面，我建议大家从下面3点做起：

1、加强自身修养

2、常看书、学书中智者做事，争做书中智者

3、善交友：多与有修养的.人交流，“取其精华、去其糟粕”，潜移默化之中提升自我修养。

>四、奋斗目标面：

我将从今年的奋斗目标和明年的奋斗目标谈起。提及今天的奋斗目标，可分为工作能力的提升和薪资两方面。一方面，工作能力没有提高，只是原地踏步而已；另一方面，关于工资待遇，与太奇各分校网推的工资无法比较，我认为：工作我可以胜任做最重的，但是工资这块儿我绝对不同意拿最低的，对此我要求提高自己的工资待遇。作为网推，我不参与销售，工资是死工资，所以请领导包容我提出这样的请求。展望明年的奋斗目标：作为网络推广，我将从线上宣传和线下市场宣传做好。线上做好付费推广和免费推广；线下宣传做好市场拓展。线上与线下相结合，目标对准客户群体，采取行之有效的推广措施，并进行重点突击，将品牌推广进行到底！

**网络推广月工作总结范文4**

在以后的工作中，决心认真提高营销技能、处理能力，为公司发展，贡献自已应该贡献的力量。我应该努力做到以下几点：

回顾这个月的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将月工作总结如下：

一、主要工作状况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

用心参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，透过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、加强业务学习，提高工作潜力，努力开展实施工作计划，做好本职工作。

重视学习业务知识，用心利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务潜力。紧紧围绕本职工作的重点，用心学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，持续良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等超多的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展带给了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了必须成绩。

二、存在不足

一是政治理论学习虽有必须的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作潜力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、今后努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作。

如何饲养好-x。

分析一下，要想-x经常光顾自己的站，首先要先把-引过来。怎么引?最简单的办法是你自己创造个关键字，注意要保证关键字的唯一性(如：纯水机：)，百度搜索到的结果相关性要低。那关键字要在你首页出现，而且有相关解释(纯水机是一种通过目前国际流行的反渗透等办法，对原水进行过滤处理(物理法)后不添加任何化合物而生产出可供人类直接饮用的纯净水机器(也称为终端净水设备)。)，目的是围绕关键字做相关内容。然后去百度更新快的地方，发布相关信息。 你发表的文章要围绕你创造的关键字写，关键字可以使用一两次 加粗，色彩，或者下划线等，关键字连接到你首页地址，内容里再加一两次你首页地址(传说中的软文)。 最后关键字加好了，信息也发布了，最关键的就是要触发百度检测数据库，使-会顺着那些新内容找到你首页!怎么触发?还用问吗?刚做的关键字，具有唯一性，而且相关性低。如果有人搜索那关键字，百度蜘蛛检索时候会优先考虑最合适的页面，也许百度暂时没显示收录你的站，但是百度蜘蛛肯定已经闻风而动了。

吸引-还有许多方法，简单的总结一下：

一、 增加原创的文字，适当围绕关键字优化，强烈建议在title里也加一下。这里的原创不是说纯自己写的就完事了，你还要搜索一下别人是不是写过类似的，如果有劝你还是另换话题吧。

三、围绕这个关键字进行推广，发布大量外链，让检索结果定位到你的站。

20xx年，在单位领导的全面支持、关心下，在全体同事的共同努力下，我在政治思想和工作方面都取得了一些成绩，主要表现如下:在思想政治上，能够坚持原则，政治坚定，认真贯彻执行党的路线、方针、政策。能够坚持学习马列主义、^v^思想、^v^理论和“三个代表”重要思想，牢固树立科学发展观，树立了正确的世界观、人生观、价值观，具有较强的大局意识、责任意识和服务意识。

在工作上，能够恪尽职守，扎实工作。该同志坚持围绕中心，为大局服务，为人民服务。牢固树立公仆意识，坚持以人民群众满意为工作标准，以自己的实际工作赢得人民群众的信赖和支持。能够牢固树立改革意识、创新意识和超前意识，做事积极主动，迎难而上，不怕苦，不怕累。能够服从集体和领导的工作安排，为人踏实稳重，责任心强，有着强烈的集体荣誉感和良好的团队合作精神，想问题、做事情能从大局出发，以集体为重。能够自觉接受党的领导和人大监督，主动接受政协及社会各界监督，广泛听取各方意见，协调和处理好各方面工作关系，为做好信息督察工作创造条件，各项工作均取得了较好成绩，得到了单位同事和人民群众的认可。

在学习上，能够勤奋学习，提升素质。能够不断加强各种知识的学习，向书本学习，向同事学习，向群众学习。能够坚持学习和工作相统一，不断提高学习本领，增强实践能力。

在生活上，能够严于律己，团结同事。该同志廉洁自律，克己奉公，严格遵守国家法律法规和机关规章制度。能够尊敬领导，团结同事。能勤俭节约，爱护公物，讲究卫生，热爱劳动，诚实守信。平日里乐于助人，积极营造和谐的人际关系，深受领导、同事和群众的认可与赞同。

一、通过12月份日常工作和学习积累的一点认识。

在xxx描述这个月的主要工作事情。这个月感觉业务素质和解决问题的能力还不够，以后要做到加强学习，更新观念。对待日常工作，不要总找借口，要从自身出发，不断加强学习更新观念，不断分析认识提高自己，改变不执行不作为的不良习惯，自动自发的做好本职工作。我们在执行某些任务时，总会遇到一些问题。而对待问题有两种选择:一种不怕问题，想方设法解决问题，千方百计消灭问题。结果是圆满完成任务，一种是面对问题，一筹莫展，不思进取，结果是问题依然存在，任务也不会完成，反思对待问题的两种选择和两个结果。我们会不由自主的问到，同是一项工作，为什么有的人能够做的很好，有的人却做不到呢?关键是一个思想观念认识的问题。

二、认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这一个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，一个月用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、特别是让我明白了做一个有执行力的人对一个公司的发展和员工个人职业化的成长的重要性。一句话概括即为:个人执行力决定个人的成败，企业执行力决定企业的兴亡。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习加强提高工作能力。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作;(2)负责工伤工作;(3)办公室部分写作和临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大四、不足和需改进方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样可可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，限度发挥各类人才的作用。

部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

时光飞快，不知不觉中我已经进入这个有爱的大家庭两个月了。这段时间里，我从刚入职的迷茫和不适应逐渐成长和提高，努力学习相关的理论知识，积极实践，不懂就问，刨根问底不放过任何细节。这两个月里，在师傅详细的了解。现对我本月的任务进行总结如下：

作为新入职员工，回顾入职的这两个月的工作经历，我收获了很多。首先，我在第一个月的基础上对车间和所在的工作岗位有了更深的认识。逐渐理解并掌握了脱色和精脱岗位的工艺指标和操作规程，对工作中出现的一些小问题也能够自行解决。同时，也体会到了这个岗位的重要性工作中一定要细心认真，做好每一步，容不得半点马虎，不然可能会给车间带来巨大损失。

此外，通过这段时间的工作，让我清醒的认识到自己的缺点和不足，因此要适应新的工作环境和要求，必须加快更新和补充知识，在工作的同时，遇到不懂得问题，虚心向老师傅请教，努力做到见贤思齐、兼收并蓄、开拓视野。平时多观察老师傅的做事方法，争取不断进步，提高工作能力，使自己早日成为公司的有用之人。

作为一个新入职的员工，我深知“合抱之木，始于毫末”、“千里之行，始于足下”的道理。在试用期内需要脚踏实地，从点滴学起、做起、干起，事无巨细，不以事小而不为。并且在工作是认真细心，高度负责，工作中遇事多想、多总结，努力为自己以后的工作积累经验。以脚踏实地的工作作风赢得领导和师傅们的认可和支持。

通过两个月的学习，我对生产工艺操作规程越来越熟悉，个人工作态度也越来越端正，能够认真应对工作上的各种问题。这里需要感谢师傅们的耐心讲解和传授。同时，我深知我自己也存在很多不足之处和继续学习的地方。我希望下一步能对岗位所涉及的知识进一步深化理解，争取做到无死角。此外，也对前后岗位如吸附、浓缩等多多学习和了解生产工艺和质量指标，只有各个岗位默契配合，才能够得到更高的工作效率。

**网络推广月工作总结范文5**

XX年初，我带着梦想与创造力来到公司上班，就职市场部的网络推广职位，处理XX健康中心的推广事务。三个月来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，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，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和群众的肯定。现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

来公司之前，我对健康管理行业的概念仅仅停留在“在健身器材上作运动”的单纯想法，虽然在有将近八年的推广工作经验上有优势，但对公司本身产品的认知却凤毛麟角，且此前公司在网络推广的.工作内容甚至可以说是零。那时对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试及焦虑的双重心态。是源馨实业有限公司，给了我充分的信任，为我提供了一个平台。

这三个月给了我极大的感触，领导没有领导架子对人温和热情，每一位公司同仁也对我这个新近员工投以真挚的目光。在工作接触中，只要我需要，他们随时都给予热情地指导与协助。工作之余，大家开怀谈笑，不分彼此。正因为如此，让我顺利的在愉快中高效完成工作。

因为部门与职位都是新组建的，公司没有明确委派给我任何指标性的任务。所以我自己规划了制定了一个工作职责。

在短短三个月的试用期中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的收获。但与其同时，也发现了自己很多不足的地方：健康服务相关知识的缺乏，使得我在开展具体工作中，常常表现生涩；对需要继续学习以提高自己的知识水平和商务洽谈能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。

2、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

3、寻找客户资源及合作企业，以扩大公司品牌利益为基础和中心点，展开全新的工作。

4、希望通过自身的努力与殷实的工作为前提，架构出一个可独立运营网络部门，更好的为公司品牌XX健康中心、T2MAX去做维护、推广及管理服务。

今后我会一如既往、刻苦学习，努力工作，争取取得更大的进步，为公司发展做出更大贡献。

**网络推广月工作总结范文6**

转眼间20xx过去了，回望一下感觉自己成长了。上半年，我做的工作主要是优化公司的网站有网站SEO优化，内容建设，外链建设和图片视频处理等工作。下半年，接手徐浩的工作任务，感谢浩哥一年来的指导我工作，感谢公司领导给我的机会同时也放手和支持让我做公司线上的一切推广工作。接下来的就是我开始慢慢地掌握公司的互联网宣传工作了，但有一些仍然做得还不够好的或者不了解的，需要加强学习。还有是，我还保存在原地接手的思路上去执行工作，还没有创新的工作的表现，不进则就是退步，20xx一定要跳出思维去创新突破在Lihan的工作。

20xx主要工作有：

二、百度推广。从接手公司百度推广账号以来，我主要做的有用户需求的精准匹配，价格和前3位排名保持位置等等操作；还有的是实施推广策略方案二，第一关键词整理投放，推广的着陆页指向变更；最后一个是加大了网盟推广，主要是品牌渲染和圈住指定的用户浏览器进行广告展示。

四、图片/视频处理。按照原来统一风格进行图片/视频处理，同时也吸纳业务部人员提出的建议进行制作。

20xx的.奋斗目标：

Lihan公司给我锻炼的好平台，相信努力可以改变命运。继续维护及优化好公司的网站，深入公司产品知识学习和撰写好公司产品的文案工作；把百度推广付费账号整理分析好，执行百度推广多种策略方案实施等；还有阿里商铺内容建设目前不够精致，把内容做营销型内容，抓住用户，例如买口罩设备不得不访问Lihan公司，不放心在其他公司定设备；图片/视频处理技术不够好，要加强学习和制作好公司的图片/视频处理技术；申请公司开通360推广，把公司的业务散布在360的一些用户群体上展示。

最后，感谢Lihan公司给我的锻炼，我要珍惜这个机会，把工作努力做好。20xx继续发现吧~

**网络推广月工作总结范文7**

配合公司各种宣传资料，如产品手册、宣传手册、实用手册，四折页、单页等资料的文案撰写，及时与外包供应商沟通、协调。

一年来，我充分利用公司总部联系上下、沟通左右、汇集八方的优势，收集各方讯息，并撰写及准确地编报和反馈到各种媒体渠道，起到了良好的宣传作用。

积极参与公司“两会”召开，编写主持文案，组织大会策划，以起到保障单位重要工作和重大活动的顺利开展的作用，并做好反馈、记录工作。

20XX年是发展的一年，也是艰苦奋斗的一年，自己在工作上还有不足之处，一是工作人手欠缺，导致工作层面停留在日常性事务工作上，而主动参谋、调查研究、创新思维上投入的时间和精力比较少；二是工作的细节落实、整体规划还不够到位，工作效率与理想节奏还有一定落差。

XX年对于公司、对于我们每个人都是一个崭新的开始，也是一个新的起点，我会加倍的努力，迎头赶上。不管在哪个工作岗位，做什么工作，态度和心态很重要，从容的面对挑战，才能更好的处理和解决面对的问题，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

五月份我部在公司领导的正确领导与大力支持下，按照公司及我部工作要求，开展了一系列的优质服务工作，确保了我部服务工作的稳步提升，保证了业主单位的绝对安全，在此对本月工作做以简要总结，总结经验和教训，找出不足，为下月工作打好基础。

一、当月任务完成情况

1、进入五月以来支行停车场实行新的机动车车辆停放管理办法，我部及时对院内车辆进行再次摸底落实，进行了详细的登记，与业主单位配合完成停车协议签订共52份，我部复印存档，原件交后勤站。

2、保卫人员配合保洁班共完成各类会议的保障11场次，共服务保障参会人数约900人次。

3、我部应公司保卫部消防安全的整改措施、消防演练应急预案等活动，利用闲暇时间积极开展消防安全学习及消防应急预案演练，同时资质保洁班及时清理各楼层管道井杂物，消除安全隐患。

4、做好了办公室交办的各类宣传资料及其他物品的清点、登记、领用等出入库工作。

5、及时与公司市场部联系更换各楼层落地烟缸石子。

7、我部人员短缺的情况下保洁班加班加点完成了各项工作任务及各类会议的保障工作。

二、下步工作计划

1、和市场部协调解决垃圾桶及保洁工作服的购买、订做事宜;

2、和公司人力资源部及办公室协调解决部分员工医疗保险存在的问题;

3、抓好保卫中队班组建设;

4、了解人员思想动态，稳定队伍。

5、完成公司及业主单位交办的其他事宜。

20\_年上学期转眼即逝，在本学期内我严格执行上级下达的各项任务，认真履行岗位职责，努力完成本职工作。现将工作总结如下：

1、尽职完成财务工作

在担任出纳工作时，能够坚持“钱帐分管”的要求，做到“自觉、自律、自制”。确保现金帐实相符、账款相符。做好幼儿收费工作、上缴非税收入并及时开据幼儿财政收据。完成往来银行间的业务，日常报销与缴费工作。协助各项代收款工作，核算并控制好幼儿及职工膳食开支等等。

2、安全工作放首位

担当好门岗人员职责并做好各项安全检查工作。坚持做到每周一小检，每月一大检，对园舍内的环境，如水电煤、家具物品、监控、消防等方面认真细心地检查，发现问题及时联络相关负责人员处理并跟进。每月结合本园开展的安全教育活动做好安全总结、消防安全工作总结并上交。

3、积极完成后勤工作

积极配合园所与工会间各项安排，协助各项活动开展工作。做好每学期的财产登记工作，日常及学期末的采购，仓库收发，财产验收、财产标签，物品报废等工作。担任礼仪工作，协助园舍开展各项活动与评估工作;按时统计每月教职工考勤，完成教育局下发的各项工作任务。

在日后的工作中，我将不断提高自身修养，积极进取，努力提高业务水平，继续为幼儿园的后勤工作贡献一份力量。

在这一年来按照领导的安排，我主要负责后勤服务和食堂管理工作，本着吃苦耐劳、甘于奉献的做事原则，在工作中从不计较个人得失，树立爱行如家，爱岗敬业的良好作风，充分发挥主观能动性，较好地完成了领导交办的各项工作任务。现对这一年来的工作总结如下：

一、食堂工作

对于一名食堂负责人来说，清晰准确的食堂账目及成本的合理控制是关键，因此把住食品进货关便成了重中之重。

为了妥善完成这项任务，严守财务纪律，每次采购时都要求食堂2人以上验收签字，及时上帐，保证了经费的专款专用，在节约的基础上为大家采购到新鲜的原料。

其次是食品卫生、环境卫生问题。作为一个集体食堂，严格落实食品卫生安全，关系到每一位员工的身体健康。首先，食堂工作人员每年都要定期进行体检。其次，不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量和意识，切实做好食堂的食品卫生、环境卫生和个人卫生。餐具的一洗、二冲、三消毒工作，工作台做到随用随清，每周对厨房进行一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令及时整改。要求全体工作人员认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证员工正常就餐。

在此，对于食堂工作人员一年来不辞辛苦，发挥团队精神，大力配合我的工作，确保全年无食品安全事故发生，表示深深的感谢!

二、装修改造工作

三、水电等维修工作

除此之外，还有一些较繁杂的工作，在此不一一述说。

四、存在的不足

一年来，在支行领导和同志们的帮助下，自己在分管的工作中尽心尽力地做了一些工作，取得了一些成绩，但我也深知自己取得的成绩与支行领导的要求，与全体员工的期望还有不小的距离，还存在很多不足;如面对繁忙的工作还存在一些急躁的情绪，在某些管理上有时还要求不够严格，业务管理方面学习还不够深入，工作思路不够开拓等。

针对以上存在的问题，我相信有领导和同志们的帮助和支持，有坚忍不拔的信念及对工作的热忱，在今后的工作中定能不断克服缺点，努力完善自我，在本职岗位上做出更多的成绩、更大的贡献，使自己的思想和工作都能更上一个台阶!

转眼之间，一年的光阴又将匆匆逝去。回眸过去的一年，在\_(改成后勤管理员岗位所在的单位)后勤管理员工作岗位上，我始终秉承着“在岗一分钟，尽职六十秒”的态度努力做好后勤管理员岗位的工作，并时刻严格要求自己，摆正自己的工作位置和态度。在各级领导们的关心和同事们的支持帮助下，我在后勤管理员工作岗位上积极进取、勤奋学习，认真圆满地完成今年的后勤管理员所有工作任务，履行好\_(改成后勤管理员岗位所在的单位)后勤管理员工作岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和同事们的一致肯定。现将过去一年来在\_(改成后勤管理员岗位所在的单位)后勤管理员工作岗位上的学习、工作情况作简要总结如下：思想上严于律己，不断提高自身修养

一年来，我始终坚持正确的价值观、人生观、世界观，并用以指导自己在\_(改成后勤管理员岗位所在的单位)后勤管理员岗位上学习、工作实践活动。虽然身处在后勤管理员工作岗位，但我时刻

一、提高思想认识，增强责任感和紧迫感

基层党支部作为党的基层组织，处在改革发展、生产经营建设的第一线，直接担负着团结带领党员和职工群众完成改革创新发展和生产经营建设任务的重要责任和使命。当前，企业改革发展正处在关键时期，面临着前所未有的压力与挑战。在新的形势下，进一步加强和改进基层党支部建设是巩固党的执政基础，保持党的先进性的要求，是全面落实科学发展观，构建社会、\*企业的需要，是促进企业创新创业的重要保证。

目前，企业共有基层党支部1588个，分布在生产经营、基本建设、科研设计、生活服务、合资联营等不同的行业和领域。从总体上看，企业基层党支部在改革发展稳定和生产经营建设的各项任务中，较好地发挥了战斗堡垒作用。但也存在着与新的形势任务要求不相适应的问题，主要表现是：一些同志在思想认识上存在着重经营生产，轻支部工作的现象;一些党支部活动与经济工作融合得不紧密，工作“两张皮”，对支部工作遇到的新情况、新问题、新矛盾不能积极创新、探索和改进;一些支部工作缺乏活力，日常活动缺乏吸引力，工作处在一般化状态;党支部书记队伍素质有待提高，一些专职的党支部书记缺少生产经营知识，一些兼职党支部书记欠缺党务知识，还有些党支部书记工作不够安心，影响到支部书记队伍的稳定;一些单位的党委对支部建设工作重视不够，缺乏有效的指导，以致一些支部工作无特色，缺乏凝聚力和号召力。这些问题的存在，在很大程度上制约着党支部作用的发挥。

党的基层组织是党的全部工作和战斗力的基础，各级党组织要从巩固党的执政基础，保持党的先进性，确保完成企业改革发展、搬迁调整任务的高度，充分认识加强和改进基层党支部建设的重大意义，采取有效措施，建立长效机制，在全面推进企业创新创业中不断增强创造力、凝聚力和战斗力，充分发挥党支部的战斗堡垒作用，团结带领广大职工为实现企业新的发展目标做出更大的贡献。

加强和改进基层党支部建设，要坚持以理论和“三个代表”重要思想为指导，落实以人为本的科学发展观，按照北京市委创新基层党建工作的要求，着眼于服务工作大局，着眼于推动创新发展，从明确工作职责、改进工作方式、加强自身建设、改善工作条件等方面推进基层党支部工作创新，努力把基层党组织建设成为贯彻“三个代表”重要思想的组织者、推动者和实践者，为推动企业改革发展提供有力的政治和组织保证。

二、明确当前基层党支部的职责任务，转变思想观念

企业基层党支部要紧紧围绕落实企业改革发展和战略性结构调整这个中心任务，充分发挥战斗堡垒作用和保证监督作用，切实履行好以下职责：

1、坚决执行党的路线、方针、政策，保证总公司党委各项决议指示的贯彻落实，把职工、党员思想统一到企业发展战略上来。

2、紧密结合党委中心工作开展活动，保证本单位改革和生产经营建设任务的完成。

3、充分维护好、实现好、发展好职工群众的根本利益，调动职工参与企业改革和搞好生产经营建设的积极性。

4、全面领导本单位思想政治工作，创建学习型支部，创新思想政治工作。

5、积极开发人才资源，创新培训途径，努力为党员、职工成才创造条件。

6、加强党支部自身建设，维护和保障党员权利，强化党员教育管理和服务，增强凝聚力，扩大影响力，提高战斗力。

7、领导和支持工会、共青团工作，密切党群、干群关系，服务职工群众，维护企业安全稳定。

各级党委和基层党支部在加强基层党支部建设中，要进一步转变观念，着重处理好以下几方面关系：

一是在党员权利义务的处理上，要克服重党员义务，轻党员权利的问题，确立党员权利与义务并重的观念，切实维护和保障党员权利，发扬党内，努力实现党员对党内事务的广泛参与、有效管理和切实监督，增强党组织的凝聚力。

二是在党员管理与服务上，要克服对党员要求多、监督多、检查多，关心少、服务少的问题，重视党员的合理愿望和要求，确立上级党组织为下级党组织服务，党组织为党员服务，党组织和党员为群众服务的观念，切实解决党员的实际困难，调动党员的积极性。

三是在党员教育上，要处理好日常教育与集中教育的关系，克服和解决日常教育多、集中教育少的问题。在加强党员日常教育的同时强化党的基本理论、基本路线、基本知识的系统性教育，使党员牢固树立正确的世界观、人生观、价值观，永葆党的先进性。

四是在党支部开展活动质和量上，要克服重形式，轻效果、重数量，轻质量、重开会传达文件，轻党员参与互动，党内生活不活跃的问题，使党的活动紧贴企业实际，与时俱进，寓教于乐，保证党支部的活动灵活多样，效果明显。

五是在党建工作与经济工作上，要努力克服单打一两张皮，就党建抓党建或用经济工作代替党建工作的问题，坚持做到围绕经济抓党建，抓好党建促经济，保证党支部各项工作与生产经营建设紧密结合，相互促进。

六是在党支部工作考核上，要克服重经济工作指标，轻党建工作指标，或重党建工作指标，轻经济工作指标的问题，做到党建工作与经济工作目标一起确定，任务一起布置，工作一起考核，奖惩一起兑现，把促进本单位改革发展和生产经营建设取得的成果，作为最终检验党支部工作成效的标准。

三、强化党支部工作目标化管理

在企业改革发展的新形势下，要进一步创新基层党支部建设目标化管理工作，在充分发挥党支部战斗堡垒作用的同时，全面、准确、科学地评价党支部的工作成效，进一步推动基层党支部工作走向规范化。各单位党委要在开展党支部达晋创活动的基础上，突出党支部建设目标的先进性，措施的可操作性，实现成果的有效性。

1、细化、量化基层党支部的职责和任务，确定高标准的基层党支部工作目标。各单位党委要按照党组织先进性的高标准要求，对照基层党支部的职责和任务，结合本单位实际，每年组织对所属党支部总的工作目标以及经济工作目标、班子建设目标、党员队伍建设目标、职工队伍建设目标等进行分解、细化和量化，修订统一的、操作性强的年度工作具体目标，组织基层党支部按新的目标达标准、晋等级、创先进。

2、改进达晋创活动评定和考核办法。党支部全年达到的工作目标要纳入达晋创进行评定和考核。党支部每季度按考核标准的内容对照检查、自我考核后，由基层党委进行综合考核评分。季度考核结果作为年度党支部评定等级的依据。年末党支部进行自我考核评定后，由基层党委全面考核、评审、定级。对目标任务完成情况好，被评定为一级党支部的，基层党委要对党支部班子进行专项奖励，并提供一定数额的党支部活动经费;对达不到党支部工作目标，评定为无等级的党支部要予以调整和整顿。

3、实施和强化党支部目标化管理的基本要求。在实施和强化党支部目标化管理中，各级党委要抓好以下工作：一是目标制定要吸收党支部建设的成功经验，特别是先进性教育活动好的做法，突出党支部建设的自身特点，力求目标高、标准实、易操作，激励党支部努力实现这些目标;二是进一步明确基层党支部的具体考核标准，突出重点工作目标考核，做到奖惩严明，便于基层党支部开展工作;三是进一步规范党支部考核程序，便于上级党组织对党支部工作指导检查和综合评价;四是建立支部之间的争创机制，激励各党支部提升工作水平，比学赶超，争创一流，以利于调动基层党支部书记的工作积极性;五是要抓好样板，典型引路，保证此项工作的顺利进行。总公司党委组织部将在各单位抓典型、总结经验的基础上，全面规范基层党支部目标化管理工作。

四、强化夯实党支部建设工作载体

1、将创建六好班子活动延伸到基层党支部班子。企业基层党委创建六好班子活动受到基层党委重视并取得了明显效果。为强化基层党支部建设，自20xx年起六好创建活动要延伸至基层党支部。基层党支部创建六好班子活动由各单位党委具体组织实施。一是20xx年底前，各单位党委要在总结工作的基础上，制定党支部创建六好班子的标准，突出党支部班子建设的特点，做好动员部署。二是把六好考评标准纳入到党支部达晋创目标及考核标准中，与党支部达晋创活动一同讲评、一同评定、一同考核。三是根据各单位实际情况，制定对六好党支部班子的奖励办法，每年进行一次表彰，激励先进，鞭策后进。四是总公司党委组织部要及时总结六好支部班子经验，推广典型，每年定期召开经验交流会。通过拓展和延伸六好班子创建工作，提高基层党支部班子建设水平。

2、将党支部达晋创活动向创特色党支部延伸。创特色党支部是新形势下加强基层党支部建设的内在要求。企业基层党支部类型多、分布范围广、情况不一，需要区别不同情况，进行分类指导。创特色要紧密联系实际，针对本单位的新形势、新任务，努力在工作思路上创特色;在活动方式方法上创特色;在建立机制上创特色;在注重实效上创特色。一是总公司党委组织部要继续抓好30个党支部创特色联系点单位。每年总结交流一批特色党支部工作经验，强化对特色党支部工作的指导。二是各单位党委要在普遍开展达晋创活动的基础上，把抓好特色党支部的创建活动列入重要议事日程。各级党委都要有重点联系的不同类型的党支部，加强指导。三是总公司党委组织部、各单位党委认真研究各类党支部的特点，明确党支部工作重点，形成一批有典型意义的基层党支部工作经验，带动企业基层党支部建设整体水平的提高。要把党支部工作创特色，纳入党内创先争优活动先进党支部的评比。

3、将党员责任区活动向创建党员示范岗延伸。要把先进性教育活动中广大党员创造的先进性实践途径纳入到党员队伍日常建设，进一步深化党员责任区活动，在党员中广泛开展创建党员示范岗活动。一是要组织党员对照在先进性教育活动中提炼出的先进性具体要求和实践途径，立足岗位，创新实践，努力创出一批能够体现本单位特点的，具有示范作用的党员示范岗;二是在建立党员示范岗中，要组织党员制定赶超的具体目标，激励党员争一流、创;三是要根据专业、岗位的不同，分类选拔一批党员示范岗标杆，限度地发挥党员示范岗的带动和辐射作用;四是在创建党员示范岗活动中，各级党委、党支部都要注意及时了解和解决党员遇到的困难和问题，努力为党员开展活动创造条件，提供帮助和服务;五是总公司党委组织部每年组织对党员示范岗活动进行专项抽查，及时总结经验，完善活动内容和形式，每年推广一批党员示范岗典型，推动此项活动深入开展。

五、加强基层党支部组织建设

1、必须合理设置基层党支部。要根据企业改革发展和生产组织扁平化管理的新情况，及时调整党支部设置。一是坚持改革调整工作延伸到哪里，党的工作就做到哪里;行政组织延伸到哪里，党的组织就建到哪里。做到党支部的设置要与行政机构调整和建立同步进行。二是党支部设置要遵循三个有利于，即：有利于党的工作的开展、有利于高标准履行职责、有利于充分高效地发挥作用的原则，不搞统一模式，不搞一刀切。三是在党支部书记配备上，要从实际效果出发，职工人数多、管理幅度大、三管六外等单位一般要设专职党支部书记。

2、全面进行基层党支部改选。按期换届选举是加强党支部建设的重要的、根本的组织制度之一。按照党章规定，支部委员会应定期由党员大会选举产生。20xx年三季度，部署基层党支部统一换届改选工作。一是要按照德才兼备原则配备调整党支部书记;二是建立健全党支部班子，进一步优化班子结构;三是要做好支部书记岗位交流工作，培养复合型人才;四是要充分体现和保障党员的权利，通过改选增强党支部的凝聚力和战斗力。

3、切实加强党支部书记队伍建设。党支部书记是党支部作用发挥的关键。加强支部书记队伍建设，一要通过改选把那些政治素质好、工作能力强、关心党员和群众、作风、群众公认的党员选拔到党支部书记岗位上来。要注意从优秀的专业技术干部和管理干部中挑选和培养党支部书记。二要加强对党支部书记的帮助和指导，通过深入细致的思想政治工作，增强基层党支部书记搞好基层党支部建设的历史使命感和政治责任感。三要加大培训力度，对新任党支部书记轮训，提高党支部书记处理各种矛盾和问题的控制力、密切联系职工群众的亲合力、创造性地落实上级党委指示精神的执行力、对新情况、新问题的研究力、自觉抓党建工作的创新力、带领职工艰苦奋斗，创业的号召力。四要建立制度，保证党支部书记每两年到党校轮训一次。新任支部书记要先培训取得《党支部书记任职资格证书》后再正式任职。要通过自学、培训、多岗位交流锻炼，使党支部书记成长为多面手和复合型干部。五是要积极筹备，组织基层党支部书记进行政工师、培训师、人力资源师的培训和取证，进一步提高党支部书记综合素质。

4、为党支部活动提供经费保障。各单位党委要为党支部开展活动创造条件、提供保障。要按照^v^中央《关于进一步加强和改进国有企业党的建设工作的通知》中党组织的活动经费从企业管理费列支部分必须得到保证的规定，党费支付党支部开展活动有困难时，经党委集体讨论，活动经费可从企业管理费中列支。

5、努力改善基层党支部工作条件。要安排好党支部的办公场所和党员活动场地，并不断改善其条件，配齐配好党支部工作所需的设备及办公设施。各级党委及组织部门要经常深入党支部调查研究和检查指导工作，对党支部工作中出现的问题进行分析，主动为党支部排忧解难。既要常抓不懈，做好经常性工作，又要解决一些突出的实际问题。要坚决做到党政干部同级同酬、同奖同罚，关心党支部书记的工作待遇、生活条件等切身利益问题。

**网络推广月工作总结范文8**

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

**网络推广月工作总结范文9**

本人来单位已近三个月了，感谢单位领导接纳了我，并担任SEM推广工作。在短短三个月时间，在单位领导、部门经理和同事的关心和帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过三个月来的学习与工作，工作和能力上有了新的进步，现将三个月来的工作情况总结如下：

>一、账户日常管理工作

1.熟悉SEM推广后台的使用以及帐户目前所投入关键词的情况

2.主要负责推广的主网站是：

3.帐户的基本维护，数据分析。

4.根据数据分析和关键词展示位置的.变化及时调整关键词出价策略、重新撰写广告创意、帐户结构优化等，提高关键词的质量度。

6.对投放结果各种数据统计分析和总结经验，根据投放预算费申请下周预算。

7.熟悉公司SEM推广过程中注意的事项，掌握公司新产品上线推广试销流程。

8.熟悉公司整体工作流程，了解公司整个工作运营环节之间的配合。

>二、加强自身学习，提高工作水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己三个月来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了SEM推广工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在账户管理能力、数据分析能力、部门之间沟通办事能力和处事能力等方面，经过三个月的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

>三、存在的问题和今后努力方向。

三个月来，本人能努力认真工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，对其他账户操作不是非常熟练，账户后台管理我都是边干边摸索，以致工作起来不能轻车熟路，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作处理的不是十分到位，对细节问题注重有待进一步提高；第三，自己的工作能力水平还达不到公司工作的要求。

在以后的工作里，自己决心认真提高技能知识、工作能力，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习SEM推广专业知识。加强对搜索引擎营销发展、走向的了解，尽快掌握搜索引擎营销的新概念新方法，加强公司产品、同行业产品市场发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；第二，本着实事求是的原则，努力做好自己的本职工作；真正做好领导的助手；第三，注重本部门的团队精神，团结一致，努力工作，形成良好的部门工作氛围。不断提高自己与其他部门的沟通、协调能力。第四、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**网络推广月工作总结范文10**

1、5—7日参加了区教科所组织的“提高宁夏贫困地区农村教育质量与办学效益行动研究”课题实施研讨会，我代表红寺堡课题组汇报了我们的工作，各项目学校也汇报了课题实施的阶段性工作情况。受到了教科所领导的高度赞扬，同时对我局领导的高度重视表示感谢。通过学习与研讨，使我进一步认识到做课题的重要意义，它可以促进学校管理更加完善，教师专业快速发展，学生能够健康成长，学校与社区联系更加密切，育人环境更加浓厚，从而形成处处能够育人的氛围。

2、14—17日参加了区教科所组织的SDP项目培训。通过专家的讲座与引领，参与小组讨论与活动，小组与小组之间相互交流与共享，深入项目学校考查观摩，使我深刻认识到SDP的实施，对学校发展的重要作用。SDP项目的实施，改变我们的办学理念，成立学校管理委员会，共同诊断学校存在的问题，对问题进行排序，制定切实可行的学校发展规划，人人共同谋划学校的发展，从而形成学校服务于社区，社区支持学校的和谐教育氛围。

**网络推广月工作总结范文11**

网络推广，表面上是一件琐碎而又物料的工作。也许你每日需要做的只是整理几篇文章，发几个帖子，做几条问答，最有技术含量的，也无外乎是写两篇原创，给网站更新一下文章，顺便添加几个内链。

但是，网络推广，又是一件极其丰富而又有挑战性的工作!关键是看你每天报以什么样的心态和态度去对待，去执行!

即使是采编文章，有人一天可以采编50篇，发到网站就收录，有人每天只能采编5篇，发到网站没有什么作用!也有人每天采编50篇，发到网站一片不收录，而有人即使只采编5篇，却都能稳定收录。。。。这个问题，以及原因，你有想过吗?

即使是做问答，有人一天可以做100条问答，但是做了的这100条，被人采纳不到3条，被人关注不到5次，你做它又有多大价值，简直就是在浪费时间!而有人一天只做10条问答，但是被采纳十之八九，关注率日日高升，并且可以通过你的问答给网站带来流量，给你的销售带来客户，试想，这10条问答和那100条问答，你会选择哪一种?。。。。这个问题，以及原因，你有想过吗?

如果每一件事，你都不能做到很好，而且又不对每个问题思其原因，发现规律，总结技巧，那么，你第一不是一位

好的员工，第二不是一位好的推广人员!长此以往，人将不人，工将不工，司将不司，国将不国!

工作，只是一个过程，最终的结果，我们是要得出一条结论，一点经验，一点收获!吴国仅仅为完成每日的任务和去工作，那么就和驴子拉磨没有区别!

工作的同时，你需要不断的去研究，去发现，去学习，去总结，然后再学以致用，不断成长和进步!只有这样你才能与众不同，你才能有所收获!

无论做什么工作，其实都有起挑战性和延伸性，关键是看你怎么去对待!尤其网络推广工作!如果你用心，你会发现，你不仅可以把每项工作做的很好，而且还可以学习到很多知识，发现出很多规律，总结出很多技巧，最后，你将成为一位网络推广达人，网络营销高人!

内容的持续更新时网站得以生存与发展得最基本条件，是网站的根本，无论用户还是搜索引擎，均不可能对一个长期不更新的网站投入过多的关注，抛弃这类“死站”或“准死站”只是一个事件问题。内容更新的频率代表着网站的活跃度，同时，内容更新的频率越高，也往往以为着网站内容越丰富，这对于建立网络在行业内的权威性是相当重要的。 在SEO中，网站的更新时策略问题。搜索引擎对一个网站的爬行周期会因该站点的信息更新频率而改变，如果该网站的内容更新频率快，则搜索引擎就会经常光顾这个站

点，爬行也轻勤快多了; 反之，如果站点长时间不更新的话，搜索引擎也就来得少了。

搜索引擎到网站上来时为了带回新的消息，如果它经常光临你的站点，一旦有新的网页发布，它就会很及时地吧该页面的信息捕获到搜索引擎数据库中，这就意味着搜索引擎收录了新页面。所以，经常更新网站信息室有助于提高搜索引擎对站点页面的索引效率的。

当然，如果能每天给自己的站点更新内容，那是最好的做法。如果没有那么多的信息可以更新，可以加一些排行榜等区域，每天根据用户的访问多少自动更新排行中的位置，让搜索引擎看起来网站是变化的。

**网络推广月工作总结范文12**

斗转星移，历史的车轮刚辗过20xx，时间的脚步已迈进20xx，数数手指头，我已在推广部工作了十个月。过去的十个月里，在公司领导的指导、同事的关心、自己全身心的投入下，较好地完成每次推广的工作，为了在20xx年里，把工作做得更好，现将20xx年度推广工作总结如下：

推广的工作大致分为：站内推广和站外推广！站内包括比较店铺的装修，广告的设计、图片的处理优化修改宝贝标题，配合市场部做一些活动，淘宝工具直通车、淘宝客站外包括到论坛发帖，建立导购网站，虽然在百度排名还没有，但至少知道了有这么一种途径为以后的工作找到方向都是在摸索中进步。20xx年的工作缺乏创新，不注重细节，时间久了就变得机械化了，时间有限总结一个方面：

发帖：刚开始都是没有目标的用软件批量发，基本上都石沉大海！还是一个人回了一封邮件才一语惊醒梦中人，知道这样漫无目的发是木有效果的！做任何事都是有方法和技巧的，不然中国人这么多，做淘宝的人这么多，没有自己独特的方法是很难成功的！总结一下我的`发帖经验，比如购物分享论坛先混脸熟就是级别了，级别高了通常帖子都不会被删！我发帖是以一个买家的身份去发，分享自己买到的东西。然后别人看到就会去点还有就是在实时热点转播的时候留下网址（这个网址要加工用短网址把网址缩短减少广告嫌疑）。方法有很多就是等着我们去发觉了。

20xx年工作计划：

一、完善淘客vip奖励制度，招募更多的淘客，集中力量去推广

二、做活动之前一定要吧准备工作策划周密，环环相扣，活动的细节要尽善尽美，给顾客带留深刻购物体验印象。

三、多与部门同事沟通，分享自己的方法和经验，以及学习其他人的方法经验取其精华去其糟粕

我深知20xx年的工作很艰巨，只要我们心中永存信念——做好推广部工作、营造好的氛围、促进销售，凭着一颗火热的心全身心投入工作，不怕失败挫折，在失败中找经验。

推广部：XXX

**网络推广月工作总结范文13**

来西利亚已近半年了，并担任SEO推广工作。这几个月的时间，在单位领导、部门经理和同事的关心和帮助下，严格要求自己，遵守公司各项规章制度，与同事之间相处融洽；工作上，尽职尽责，除了做好本职工作外，还对公司的各项业务及产品情况作了一个全面的了解，熟悉业务知识，更好的做好本职工作本岗位。通过这近半年来的学习与工作，工作和能力上有了新的进步，现将这半年来来的工作情况总结如下：

从刚开始起步推广到现在我经历了一些关于网络推广方面的东西。从中让我学习了一些推广方法，也从中了解到了什么是推广，推广对整个网站带来的作用，带来的盈利等等，开始了与网络媒体打交道。在往后的几个月里，几乎与各大门户网站，女性等专业类网站，一些网络渠道类的，都打过交道。在打交道过程中，我收获很大。不仅逐渐掌握了谈广告业务的要点，更重要的是我认识了很多行业内广告的好友，了解了各类网络广告的最新资源、价格、位置及效果预算等……

这里我简单谈谈我对网络推广的看法：

一个网站做的再好。不能有效的将它宣传出去，不能让外面人知道有这么一个网站。网站做的再好也等于零。网站的成败全压在推广身上。要想网站能够快速的发展起来，少了推广时根本无法实现的。

首先先了解这个站是做什么的？具体的用户群属于什么？他们来到这个网站对他们有什么利益等等。详细的了解这些信息便于以后推广的方式和方法。

结合网站对应的人群进行推广。

方法是总结出来，不是仅仅靠一个人的想法就能实现。需要不断的测试及修改。才能达到最好的方法。目前我们还需要不断修改和寻找新的方法。

下面简单介绍下我这半年中我工作的基本内容：

1、每天在各大论坛和社区网站中发帖

发帖的方向大致在“问问”网站上。因为问问上的回答保留时间很长，一旦审核通过很难被删。这样有效的增加了网站的外部链接。也会在不同的时间段带回流量。

具体位置：天涯问问搜搜问问百度知道新浪问问发布信息的网站等

2、搜索引擎贴吧：贴吧就包括很多搜索引擎上的。比如百度贴吧、天涯来吧、问问搜吧等等。在这里发帖一定要找对相应的吧进行发帖。这有就有效的适合相对的人群。被删除的几率也会随即减少。

3、博客、微博等推广：最近网络上流行一种微博的社交网站。这种网站的好处就是以最快的速度发布信息。对方也会很快的看到你所发的帖子、链接等等。但是要想效果明显的话，必须要将个人微博的关注增加。关注多了，你发的内容对方也会很快的收到。内容好了关注你的人也就多了。

4、竞品动态收集

每个星期定期对同行业的活动信息进行收集，这样更能掌握对手动态信息，从中吸收好的推广方式及资料，主要竞争对手为：流行美头彩千千饰等，采取方法就是截图，这样就会看的更直观。

5、相关博客发表和回帖的监督

6、加强自身学习，提高工作水平

由于感到自己身上工作的不足，自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己几月来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在网络广工作我也遇到了一些问题，首先，接手网络推广工作以来。一开始都不知道如何从哪里下手，虽然自己在网站上找一些这方面的书籍列子，但是还是不知道具体如何操作，后来在领导主管以及同事的帮助下才慢慢顺手，工作才基本正常进行，后来自己经过不断努力，终于体会网络网络推广重要作用，工作走上正常轨道。在这里我要感谢各位领导和同事，谢谢你们对我工作热心帮助和指导。

其次，有些工作还不够过细，一些工作处理的不是十分到位，对细节问题注重有待进一步提高。

**网络推广月工作总结范文14**

来xx公司已近半年了，并担任seo推广工作。这几个月的时间，在单位领导、部门经理和同事的关心和帮助下，严格要求自己，遵守公司各项规章制度，与同事之间相处融洽；工作上，尽职尽责，除了做好本职工作外，还对公司的各项业务及产品情况作了一个全面的了解，熟悉业务知识，更好的做好本职工作本岗位。通过这近半年来的学习与工作，工作和能力上有了新的进步，现将这大半年来的工作情况总结如下：

从刚开始起步推广到现在我经历了一些关于网络推广方面的东西。从中让我学习了一些推广方法，也从中了解到了什么是推广，推广对整个网站带来的作用，带来的盈利等等，开始了与网络媒体打交道。在往后的几个月里，几乎与各大站，女性等专业类网站，一些网络渠道类的，都打过交道。在打交道过程中，我收获很大。不仅逐渐掌握了谈广告业务的要点，更重要的是我认识了很多行业内广告的好友，了解了各类网络广告的最新资源、价格、位置及效果预算等。

下面简单介绍下我这半年工作的基本内容：

1、每天在各大论坛和社区网站中发帖

发帖的方向大致在“问问”网站上。因为问问上的回答保留时间很长，一旦审核通过很难被删，这样有效的增加了网站的外部链接，也会在不同的\'时间段带回流量。发帖的过程中还要记录对应发帖的地址，以便以后查询。

2、搜索引擎贴吧：

贴吧就包括很多搜索引擎上的，比如xx贴吧、xx吧、xxx吧等等。在这里发帖一定要找对相应的吧进行发帖。这有就有效的适合相对的人群。被删除的几率也会随即减少。

3、博客、微博等推广：

最近网络上流行一种微博的社交网站。这种网站的好处就是以最快的速度发布信息，对方也会很快的看到你所发的帖子、链接等等，但是要想效果明显的话，必须要将个人微博的关注增加。关注多了，你发的内容对方也会很快的收到。内容好了关注你的人也就多了。

4、竞品动态收集

每个星期定期对同行业的活动信息进行收集，这样更能掌握对手动态信息，从中吸收好的推广方式及资料，主要竞争对手为：流行美头彩千千饰等，采取方法就是截图，这样就会看的更直观。

5、相关博客发表和回帖的监督

6、加强自身学习，提高工作水平

由于感到自己身上工作的不足，自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己几月来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在网络广工作我也遇到了一些问题，首先，接手网络推广工作以来。一开始都不知道如何从哪里下手，虽然自己在网站上找一些这方面的书籍列子，但是还是不知道具体如何操作，后来在领导主管以及同事的帮助下才慢慢顺手，工作才基本正常进行，后来自己经过不断努力，终于体会网络网络推广重要作用，工作走上正常轨道。在这里我要感谢各位领导和同事，谢谢你们对我工作热心帮助和指导。

其次，有些工作还不够过细，一些工作处理的不是十分到位，对细节问题注重有待进一步提高。

个人今后一年努力方向：

在以后的工作里，自己决心认真提高技能知识、工作能力，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习sem推广专业知识。加强对搜索引擎营销发展、走向的了解，尽快掌握搜索引擎营销的新概念新方法，加强公司产品、同行业产品市场发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。

第二，本着实事求是的原则，努力做好自己的本职工作。

第三，注重本部门的团队精神，团结一致，努力工作，形成良好的部门工作氛围。不断提高自己与其他部门的沟通、协调能力。

第四、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

以上就是我一年来的工作总结，收获不是特别理想，因此许多地方需要进一步完善改进，尤其是在推广方法上存在“单一”、“效率底”等弊病。接下来将配合团队继续保持、发扬比较好的工作方法并进一步思考、尝试其他推广方式我想信自己通过努力，一定会把工作做到，也相信我们的团队，在南主管的带领下，网络推广成绩会越来越好！

**网络推广月工作总结范文15**

1、善于总结，提出自己的意见和推荐，为领导决策带给准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

2、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代的发展步伐。

一、主要工作做法：

1、抓住融资主线，不断出击：业务开拓是重点，而融资业务是我工作的主线，通过不断出击，寻找业务突破点，在融资过程中结交企业界朋友。无论是担保公司工作，还是协会工作，还是创业投资管理，离不开融资这条主线。

5、抓项目不放松。深化企业内部，深化调查，与项目负责人搞好关系;选择优质项目，推进项目策划，全方位营销。

二、主要工作业绩：

3、创业投资管理公司：组建一家创业投资管理公司，并担任法人代表。在无资金、无品牌、市场低述的情况下，相继筹划省招商会展中心，开拓股权融资市场，开展土地转让交易中介业务，虽然尚没有显著业绩，但摸索出可贵的经验。

20xx年，我坚持以马克思列宁主义，^v^思想，^v^理论和“三个代表”重要思想为指导，自觉加强理论学习，贯彻落实市和镇第十三次党的代会等相关会议精神，在镇委、镇政府的指导下，带领\*\*公司全体职工钻研业务，努力提高公司业绩。在这一年中，我自身在思想、学习和工作等方面取得了新的进步。现总结如下:

一、立足本职岗位，求真务实，扎实工作。

在工作岗位上，我时刻要求自己要坚持原则，秉公办事，服从党委、政府的统一指挥，树立大局观念，善于抓住主要矛盾和关键环节，求真务实，以身作则地带动全体职工共同为公司服务。

20xx年，在镇委、镇政府的支持下，\*\*公司迎难而上，财务状况稳健，利润增长平衡，总体上取得不错的成绩。在具体工作方面，我着力加强公司的内部管理，楼盘款项催收，促进新项目的发展建设和历史案件的处理等方面。在工作中，认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

二、严于律己，加强党性锻炼，提高党性修养。

在政治思想方面，我一直在各方面严格要求自己，不断加强理论学习和实践学习，自觉加强党性锻炼，使党性修养和政治思想觉悟进一步提高，坚持以优良作风和党风投入到工作中。同时，在公司支部建设方面，由于支部成立时间尚短，所以我集中在完善支部各项工作建设，促进支部的不断发展壮大，认真部署重点工作，狠抓干部队伍建设，以增加公司的凝聚力。

三、查漏补缺，不断完善工作计划，保证完成工作任务

通过对20xx年的工作总结，我查漏补缺，不断完善工作计划，争取能更好地完成工作目标，为公司带来更大的利益，为镇的城市建设贡献一份力量。对于土地资源的有限性，我筹划在20xx年能够在做好现有项目的基础上，寻求新项目增长点，实现公司可持续发展;作为公司的决策者，我将不断地完善公司制度建设，提升管理水平，加强队伍建设，强化工作措施，和全体干部职工共同实现公司的经济建设和党支部建设工作;对于困扰我公司多年的历史案件，我将不断寻求创新的方式，争取多部门的支持和合作，以便早日解决这些案件。

回顾一年来的工作，在同志们的关心、支持和帮助下，各项服务工作均圆满完成，取得了不错的成绩，得到领导和群众肯定。我个人在思想、学习和工作上也取得了新的进步，在今后的工作中，我将自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的，为我公司的发展和镇的城市建设作出自己的贡献!

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。充满恐惧的20年即将过去，更具挑战的20年在向我们招手，经过这一年的忙碌，我收获了许多喜悦和快乐，也发现了自身存在的一些不足，现将这一年在南京禄口国际机场基础工程项目工程部的个人工作总结如下。

20年，于我来说，也是一个具有意义、有价值、有收获的一年。在这一年里，我们完成了南京禄口国际机场基础工程项目施工任务，对一个路桥技术人员初次从事机场建设的我来说，这是一个突破。自20年9月进入南京机场项目以来，在项目领导的指导的引导以及同事的帮助下，我在短时间内认识了南京机场项目部，并且很好地融入了项目团队，与之同时也完成了各项本职工作。在此，感谢项目领导给予了我这一次工作和学习的机会，感谢各同事在工作和生活中对我的帮助和支持，我将继续努力工作，积极进取，做得更好。

进入项目以来，我完成的主要工作有：审核施工图纸并计算工程量;协助项目总工程师编制施工方案、技术交底及作业指导书，并进行图纸和技术、方案的交底工作;协助项目总工程师与监理、设计、业主的沟通联系;做好项目施工资料的管理、编制工作，并负责竣工资料组卷、验收;协助配合其他部门开展工作。具体如下：

随着审图工作的初步完成，我逐渐把工作重心转移到跟进工程技术管理与服务的事项上来，协助项目总工程师编制施工方案、技术交底及作业指导书，并进行图纸和技术、方案的交底工作;协助项目总工程师与监理、设计、业主的沟通联系;做好项目施工资料的管理、编制工作，并负责竣工资料组卷、验收;协助配合其他部门开展工作等。通过以上工作，我意识到工程部的重要性，因为工程部都是最直接的技术服务与管理，所以必须把事情做好，做漂亮。与此同时，在部门主管的指导下，我学会了一些施工技术管理与组织方面的知识，并能初步进行一些工程技术管理与组织工作。我知道，着眼于公司今后发展需求，仅仅这一些还不够，还需要加强学习和锻炼，以满足公司要求、符合企业需求。

目前项目技术人员经验和专业知识相对薄弱，一些事情，必须通过多方面的努力才能完成，在这里，协助配合就显的非常重要。通过与其他同事的互助，我从中学习到许多为人处世的方法和道理。

辛勤的付出，总有回报，在大家的共同努力下，南京禄口国际机场基础工程项目圆满完成施工任务，得了项目领导的认可。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，但部门主管领导及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

二零一二，这个曾给许多人带了疑惑和恐惧，被玛雅人称为世界末日的年份马上就要过去了，展望美好的20\_\_年，是一个充满机遇和挑战的一年，更是一个发展和成长的一年。面对将来各种未知的困难和挑战，我绝不会退缩，勇往直前，总结过去经验，努力改正过去工作中的不足，

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！