# 水利工程绘图工作总结(共49篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-01-16

*水利工程绘图工作总结1年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在XX超市这个大家庭里使我得到了的锻炼，学习了的知识，交了的朋友，积累了的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来...*

**水利工程绘图工作总结1**

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在XX超市这个大家庭里使我得到了的锻炼，学习了的知识，交了的朋友，积累了的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自XX超市这个大家庭，为XX超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。

一、XX市场大厦工作阶段

xx年春节后，我依旧负责XX市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对XX市场进行了一定的布局调整。3月份XX市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的\*\*下，在刘总与李店的指导下，XX市场超市得以\*稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责XX市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但XX市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然XX市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但XX市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在XX市场工作得到的最深刻认识。同时，XX市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在XX市场工作得到最大的收获。

二、XX超市工作阶段

6月份因工作的需要，我被调到XX超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了XX超市这个大家庭，对XX超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了的接触，在严格要求的基础之上，给员工的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心\*\*下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一\*台全面提升自身的\*\*协调与业务水\*，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

三、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自XX市场的50余名员工到XX市场超市的30名员工再到8月份XX超市六部门乙班40余名员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

四、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

五、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一年时间，具体开始超市的工作才近半年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水\*，管理水\*全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的一年中我更加努力的投入到为之奋斗的XX超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

超市录入员工作总结我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水\*离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个工作总结吧。

（1）作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。

收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。

因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客\*\*时随时作出正确的解答。

（2）认真做好商品装袋工作。

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的\*\*程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

（3）注意离开收银台时的工作程序。

离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等侯结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等侯的顾客结账后方可离开。

上面就是我在实际工作中的一点想法，请各位\*\*和同事批评指正。

**水利工程绘图工作总结2**

在六个月的实习期里，我学习了机械设计的一些知识，熟练掌握了绘制\*面图形，三维图形的方法，积累了一定的社会经验，实习内容主要是AUTOCAD、PRO/E的运用。在现场管理人员悉心教导下，使自己的基础更牢固，技术更全面，实际操作能力有所提高。

通过这次实习，我积累了一些经验：

第一：真诚待人。只要真诚待人，虚心请教同事，别人才愿意帮助你。由此我深感真诚的重要性，在公司里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作。孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

第二：勤学好问。刚来到单位时，我对很多方面都未熟悉，这就需要我勤学好问。因为经验对于新人来说是很重要的，不过能学到东西才是最重要的

第三：多和同事交流。同事们都有工作经验，多和他们交流，能从中学到不少社会经验，也可避免走一些弯路。

通过这半年的学习，我感觉自己有许多收获。以前从课本上学到的指示，也在实践中得到了印证，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。我坚信通过这一段时间的学习，所获得的实践经验会使我终身受益。在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作去，充分展示自己的个人价值和人生价值，为实现自己的理想而努力奋斗。

**水利工程绘图工作总结3**

20xx年上半年度即将过去，回顾这半年以来的点点滴滴，我在伴随着公司的发展而不断进步。半年的时间不长也不短，在这半年里，我学到了很多，工作历程可谓是“丰富多彩”，用一句话概括，这半年的时间主要是我学习加实践的日子，这些对我以后的工作受益无穷。现在将此段时间的学习、工作、思想生活等方面作一个简单的小结，以此来勉励、鞭策自己。

>一、半年来的工作实绩

1、按照现场的要求及时、准确的修改好图纸，并且及时和相关部门沟

通，确认。

2、与设计院相关人员及时了解，图纸的进度。

3、随时关心，现场的进度，并与图纸核对、与师父探讨。

4、对于工作上遇到的困难及时与师父和\*\*沟通、汇报，以便寻找到

解决困难最好的方法。

5、利用工作之余的闲暇时间，加强学习，除了做好自己的本职工作之

外，还在学习预算方面的知识，争取为公司做出更多的贡献。

>二、展望下半年

1、全身心的投入到工作中去，争取以更好的面貌来迎接下年。

2、在保证自己工作效率的情况下，多学习其他相关的知识争取为公司做到人力资源最大化利用。

3、做好并且做一个小半年的工作规划，不停的鞭策自己,督促自己要更努力的投入到自己的工作中去，以报公司对我的培养之恩。

在xxxxxx工程里我学习到了很多，也意识到自身的不足和需要改进的地方，在看着酒店从无到有，从简到华，身为参与其中的一员，我感受到了前所未有的满足感和自豪感，在下半年我会改掉粗心大意的毛病，以崭新的姿态来迎接下半年。以上是我的工作小结，请\*\*审阅，如工作中有不足的地方，请\*\*指出，以便本人及时改正，从而能更好的投入到工作中。

**水利工程绘图工作总结4**

姓名： \*\*\* 国籍： \* 目前所在地： 广州 民族： 汉族 户口所在地： 阳江 身材： 170 cm65 kg 婚姻状况： 未婚 年龄： 28 岁 培训认证： 诚信徽章： 求职意向及工作经历 人才类型： 普通求职 应聘职位： 工程/机械、工程/机械绘图员、技工： 工作年限： 5 职称： 中级 求职类型： 全职 可到职日期： 随时 月薪要求： 面议 希望工作地区： 广州 佛山 东莞 个人工作经历： 公司名称： 起止年月：20xx-09 ～ 20xx-10广州市银鹿热力设备安装有限公司 公司性质： 民营企业所属行业：建筑与工程 担任职务： 放样员 工作描述： 拆分设计图纸，然后出加工图；设计锅炉房与热力管道安装工程图。 离职原因： 公司名称： 起止年月：20xx-07 ～ 20xx-06广州市拓璞电器发展有限公司 公司性质： 民营企业所属行业：机械/机电/设备/重工 担任职务： 技工 工作描述： 钣金技术员。 离职原因： 教育背景 毕业院校： 广东机电职业技术学院 最高\*\*： 大专 毕业日期： 20xx-06-01 所学专业一： 机械,机电,Pro/E,AutoCAD绘图设计 所学专业二： 现代制造技术（ＣＡＤ＼ＣＡＭ方向） 受教育培训经历： 起始年月 终止年月 学校（机构） 专业 获得证书 证书编号 20xx-09 20xx-07 广东机电职业技术学院 现代制造技术(CAD/CAM) 数控中级证语言能力 外语： 英语一般 国语水\*： 优秀 粤语水\*： 精通

绘图员工作总结(6篇)（扩展6）

——绘图员的实习报告

**水利工程绘图工作总结5**

20xx年3月，我有幸来到公司工作。在这样一个有约舒适而又能充分发挥个人技能的环境中，不觉已经工作了将近一年的时间。在这一年的工作中我深切感受到的是\*\*无微不至的关怀、公司管理人员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，这对刚刚走上工作岗位的我来说，谁受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。现在我将xx年的工作情况作简单总结。

一、在思想上

我深刻地认识到，在工作中认真、负责，和团队的协作是提高自我和发展自我的主要因素，对我来说再这里是个良好的发展机遇，也是很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章\*\*，进行了解和学习。

二、在工作上

我主要下哦那个是的是，机装，在这一工作岗位上，必须认真负责，名对小小的工作器件，我强化了工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，力求在焊接上不出现虚焊、漏焊以及器件焊反等等，以达到更好的焊接技术，刚进公司时，我从最基础的做起，首先是辅助同事工作，同时学习焊接，和了解个器件的型号，分类及作用，接着是做清洁，并检查产品是否有焊接上的失误，并且在工作不忙的时候，练习自己的焊接技术，力求更快的进入到工作状态。\*时也对公司所需的工作软件，进行了解和学习。

xx年的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表现在，刚刚毕业初到公司，实践能力弱，焊接技术不好，尽管如初，我在很多方面得到了公司\*\*正确的指导和帮助，所以我在较短的时间能适应了这份工作。

作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识，掌握新东西不够，自身也存在眼高手低，懒于动手的毛病，不能专注于学习，很多东西虽然了解但不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，主动学习，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心的投入学习和工作，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。同时，我也将注重锻炼自己的动手能力、协调能力、沟通能力以及创造能力，同时对公司工作所需要工作软件进行学习和了解，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好的完成自己的本职工作。

以上是我xx年的来工作的总结，说的不多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在今后工作中我将努力奋斗克服自己的缺点，弥补不足，争取做得更好。

**水利工程绘图工作总结6**

本人叫xxx，xx年5月到路街道办事处工人社区居委会从事信息化工作至今，已有四个月时间，现将本人这几个月来的学习、工作生活情况简单地小结如下：

一、思想方面：

本人自分配到工人社区从事信息化工作，能认真学习\_\*\_重要思想，并以她作为自己学习、工作、生活的指南，到单位工作以后，能较好地服从\*\*安排，遵守劳动纪律，虚心地向周围同志学习业务知识，热爱信息化工作，思想稳定，进步。为完成\*\*交给的工作任务打下了基础。

二、工作方面：

在四个月的实习工作中，我每天坚持早上班，晚下班，为工人社区的文明建设，创建文明社区作了努力地工作，每天坚持工作岗位，除了去参加会议外，一次也没离开过工作岗位，按\*\*和同志们的要求，帮助工人社区居委会打印各种资料、材料，每天工作量大，我就利用中午不休息，下午晚下班在信息\*台上发文章，查修数据库里的错误信息，输入现有的事物管理有关的资料，一直把\*\*安排的工作干完才下班。

三、生活作风方面：

自我从学校走向社会的几个月中，我能严格要求自己，遵守\*和国家的法律，积极地协助社区居委会做好社区居民群众的思想\*\*工作，自己能遵纪守法，在干好信息化工作的同时，还积极参加胜利路街道\*\*的文艺宣传队，在今年8月份的水节中，我先后排练和演出几场，得到了二等奖的好成绩。

四、存在的问题：

由于我刚从学校走向社会，缺乏社会工作经验，因此对工作还不够大胆和太紧张所以有些打资料的时候打错别。我以后继续努力学习，克服缺点，争取做一名合格的信息员而奋斗。

**水利工程绘图工作总结7**

自课题立项以后，我开始着手做准备工作。总结在教学中出现的问题，搜集资料，了解目前同行在该课程中的教学现状，总结如下几点：

1、以开发学生学习主动性、创新性为主

目前，为了提高课堂教学效率，提高学生学习的积极主动性，部分教师开始利用多\*\*、电教等设备丰富课堂教学。并强调适时采用多\*\*进行教学，阐述了其利与弊。

2、将《机械制图》课程与CAD、CAXA等绘图设计软件结合

在《机械制图》课程中如：三视图的形成、组合体的画法、剖视图的表示等内容，我们可以使用CAD、CAXA等软件，利用其三维造型、两维绘图等进行讲解，会使内容更加生动形象，提高教学质量。

3、根据目前绘图现状，调整机械制图知识结构

目前，机械绘图都以CAD计算机绘图为主，图框、标题栏、字体及圆弧连接等，都有模板可以套用。所以，可以对类似知识进行弱化，作简单介绍，重点介绍三视图的形成、零件图的画法等。的确，在教学中有些知识点不是那么重要了。

许多同行在《机械制图》课程教学中有了许多尝试，且取得一些成绩，使我大开眼界，受益匪浅。有许多值得我借鉴和学习的地方。袁振国在《教育新理念》中写道：

历史是发展的，教育是变化的，思想是流动的，一成不变的教育和不思变革的教育思想是缺乏生命力的，根据时代的特点不断调整我们的思想、发展我们的观点，我们才能成为教育变革的主动者。

好的教育是相对的，没有最好，只有更好，绝对的、\*\*的“好”教育是没有的。好教育不能通过模仿和抄袭而获得，教育是一种创造性的活动，我们只能给据特定的教育目的、教育场景、教育对象、教育任务和教育者自身的条件确定一种相对较好的教育行为方式，选择和创造自己认为好的教育。

教育是技艺，更是哲学，是艺术，史诗篇。是思想与思想的碰撞，是心灵与心灵的交流，是生命与生命的对话。教育需要用我们的热情和生命去拥抱。

教育事业是一项激动人心的事业，他为我们提供了实现理想、激发智慧的宏大舞台，为教育着和受教育者实现生命的价值、增进共同的幸福提供了无限空间。

**水利工程绘图工作总结8**

本人自参加工作以来一直从事机加工实训教学、实验室建设与管理、校企合作生产、数控技术人才培养研究等工作。是我校机械类数控专业学科领头人。自1998年以来，我在学校领导、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，在思想觉悟、技能水平、教学能力、服务地方企业等方面有了更进一步的提高。现总结如下：

>一、思想政治方面。

拥护中国\_的领导，认真贯彻党的基本路线、方针、政策，积极学习党的政治理论和本专业技术知识；遵纪守法，团结他人；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心；积极主动学习专业知识、努力提高操作技能及教学水平，态度端正，工作认真负责。

>二、工作业绩方面。

1、认真做好实验室的建设、管理及实训教学工作。20xx年至今我校在学校领导的正确领导下快速发展壮大，实现也从省重、国重、国家示范性学校的三级跳，我校的数控技术应用专业也随着学校的发展而壮大，成为示范性建设专业，学校的数控实训室也成为示范性数控实训教学基地，集实训教学、技能鉴定、师资培训、企业员工及农民工技术培训、校企合作生产及技术研究于一体。本人作为实训组组长，能根据学校建设发展的需要积极做好实验室的建设规划，完善有关管理制度；研究并创新实训教学及人才培养的模式、手段、方法；制定实训教学计划及编写实训指导书；认真做好实训教学指导工作等，在工作中起到了引领作用。几年来，多次组织及指导学生参加泸州市数控车工技能大赛，成绩均名列前茅，其中本人指导的学生分别获一等奖一人，二等奖一人。总之，在学校领导、实验组全体职工及本人的努力下我校机加工实训基地的建设、管理及教学水平在全市实现了后来居上的快速发展。

2、勤学苦练，争当技术领头人。俗话说“曲不离口，拳不离手。”作为数控加工技能型人才，我深知技术就是资本，搞技术的人只有在技术水平上“技高一筹”才能实现更大的人生抱负。本人长期坚持担任一线的实训教学工作，支援对口学校师资培训及企业员工技术再培训工作，尤其是长期参与校企合作生产加工、技术改进等工作。如：在与企业合作生产加工方面，我校先后与利德工业、秋田齿轮、长城刀具、迪辉、金华公司等企业开展业务来往。也正是在与企业产品生产合作中本人得以快速成长，通过与企业的交流合作，我的技能操作水平、教学理论知识、对新工艺新技术新装备、企业文化与管理、现代企业技能型人才岗位能力要求的了解等都有了很大提高，同时自己解决技术难题、排除设备故障、解决生产实际问题的能力也得到了极大锻炼与提高。这几年来，我在按质按量按时完成与企业合作的生产任务的同时，还帮助企业进行生产工艺及技术的改进，机床设备故障的排除等。

**水利工程绘图工作总结9**

参加工作的三个月里，让我从刚毕业的稚嫩逐渐变得成熟，在工作、学习和思想上都取得了很大的进步。在公司\*\*和同事的帮助下，我的工作和生活有了新的开始，逐渐掌握了专业技能，使自己有了一技之长，为我以后人生奋斗目标指明了方向。让我在工作和生活中体会到公司这个大家庭的温馨和关爱，学会了为了实现共同的目标如何去与身边的人配合，在生活和工作上怎么去帮助新毕业的学生适应工地环境，教会他们如何去使用及熟练测量仪器，把我所知道的测量知识教给他们，让他们有能力单独去完成测量工作。20xx年是公司高速发展，不断壮大的一年，也是公司标准化、精细化管理的第一年。为了实现公司的宏伟目标，我们青年知识分子和广大\*\*职工心连心、手牵手，脚踏实地的完成\*\*交给我们的各项任务。

本人于20xx年x月x日至20xx年x月x日在xx工程有限公司实习。工程项目类别为市政道路；工程名称为：xx路改造工程；工程地点位于：xx路；实习种类为：工程测量。

经过3个多月在工地现场的实习，已经初步了解了公路建设的一些几本常识。通过同现场测量员的学习，也学到了公路测量的知识，例如：水准仪、全站仪的使用；卡西欧5800计算器的使用；卡西欧5800万能放样程序及万能标高程序。在现场测量中，同时也学到了很多道路施工的技术。

如果把一个施工队伍（就仅道路方面）比喻做一个\*\*的话，那么测量员就是一个\*\*里的工兵，在战斗之前先到战场上挖战壕，排雷、扫雷等等的准备工作。如果一个\*\*的战前准备工作做得好，加上战场上的军官英明指挥，再加上一些客观因素，想打一场胜仗也不是那么的难。因此一个测量员在整个施工队中，起了关键性的作用。经过3个多月的现场实习中，感受到道路测量有以下的特性：

（1）反复性。道路测量员的基本两大任务不外乎就是\*面位置放样和\*\*标高。一个工程快要开工的时候，需要测量员先提前进场，对工程进行首轮\*面放样及勘察、测量高程；然后根据图纸设计要求，制定出初步施工方案，同施工员进行技术交底。接着让施工员及机械进场，对现场进行清表整\*。之后测量员进行第二轮\*面位置放样及高程测量，检测是否有欠挖和超挖的地方，如有发现，即使报告现场施工员，及时改正和处理。如果工程有雨水管道的安置，测量员就应该按照图纸要求，放出雨水管道的中心位置。（xx路改造工程的雨水管位于道路左侧，居中8米的位置）放出雨水管中线的\*面位置后，还需要测量出雨水管的开挖深度。当现场清表正\*和雨\*\*程结束以后，就要进行路基施工，这个时候就必须进行一次\*面位置放样及高程测量。路基施工完毕后，水稳层施工之前就必须再次放出\*面位置及高程测量，水稳层施工结束以后，就到n次的路面\*面位置放样及高程测量加上现场人为等等因素，桩总是在各种情况下被破坏，因此测量的工作总是反反复复和枯燥的。

（2）提前性。一个工程正常运行，必须要有良好的施工计划。一个施工员要必须科学合理的制定出工作计划。每一项工作要进行的前2，3天就要提前通知测量员，让测量员先把测量的工作完成，然后再和施工员进行技术交底。不能现场没有做好测量工作就进行施工或则边测量边施工。在边测量边施工中，测量员有可能无法跟上施工的进度，造成施工结束还没有测量结束，有时候测量员为赶上施工进度而犯错误。因此边施工边测量很不利于工程的施工，所以每项工作进行之前都要经过测量。

（3）同步性。同步性，有区别与上条所说的提前性，上条是相对提前性是施工前未进行测量而言的。这里的同步性，是相对施工前已经进行测量而言的，所以与上条所说的提前性并不矛盾。同步性就是正在施工的现场中，对正在施工的现场进行检测，当发现施工有问题的时候，就马上告诉现场施工员进行整改，不能等到施工完毕后再提出问题，这个时候已经几本晚了。

以上的特性是我这3个多月实习以来的总结。本人个人感觉市政道路改造的施工主要有一下难度，就拿xx路来说，xx路属于xx县的旧城区，周边居民多，再且xx路是xx县通往xx的交通要道，过路的重车很多，十分不利于施工，放出的\*面位置桩经常被破坏，周围的居民来来往往，施工经常被中断。因为周边过多，不能对道路进行全面封路，因此在工期紧迫的情况下，使施工的难度\*\*加大。但是旧路改造也有许多优点，旧路改造只需要在原有的路面情况下进行施工，不必经过很大难度的场地清整，新路开荒往往是要经过多重复杂的工序，例如推\*山之类的。无论是旧路改造还是新路开荒，都是辛苦的，特别是测量员，一定要有身心劳累的觉悟。

时间如水流，匆匆而过，10月即将结束。回顾这一个月的工作，我们有喜有忧。喜在我和同事们慢慢的在进步，忧的是偶尔会犯点低级错误。当然人都有犯错的时候，我们都在努力的学习，不断的总结工作，争取干到更好，做到最好。

这一个月的时间，我们完成渠道边坡放线及基础验收1500米，底板基础验收2730米，完成1500米的边坡模板架设以及校正工作。每个测量人员都付出了自己的汗水，不怕辛苦，不断的思索着放样的方法，不断完善工作经验，努力提高放样精度。 渠底基础开挖面进行了严格的自检自查，沿着“杜绝欠挖，\*\*超挖”的思想，对欠挖的地方标出，超挖的根据开挖断面，指导现场工人改进。对测量的结果，我们做到及时交现场技术员和施工队，让他们对有问题的地方及时进行处理。当然，在\*时的测量工作中难免会因为施工队在处理问题不及时甚至不处理超欠挖部位，而导致双方不愉快。有时候处理过激还会使矛盾激化，在次我感到很惭愧。这也让我认识到自己在为人处事这方面的不足，我该学习的地方还很多。遇到问题我没有气馁、没有退缩，我能够勇敢面对，细心的去解决，这也标示着我在一点点的成长。

新的一月即将来临，我将努力的改进工作中的不足，做到现场\*\*，对开挖面进行观测，对欠挖地方标出。并要求施工队及时的处理。观测点按照要求进行观测，对出现问题的地方，进行处理，有需要施工队整改的，联系他们进行处理。做到测量与现场紧密结合。

总之，通过这一个月的工作经历，我觉得我成熟了很多。这一个月对我来说是难以忘怀的，无论吃过多少苦，受过多少累都觉得是有价值的，对以后的发展有

**水利工程绘图工作总结10**

自xx年6月xx项目初始施工起，我便由xx高速的收尾慢慢进入到了xx的施工中来，起初主要负责xx收尾工程，直到10月左右，

在项目的逐步进行中，我的角色也由最开始的复测转变为路基施工二队的质检员，主要负责路基二队的施工质量\*\*及进度安排，配合其把工程进度、质量、安全等做到有条有序，并把项目\*\*的施工思路转达至施工队，使其能够按照项目部的总体施

工计划进行更加合理的施工，为xx路的顺利完工做好铺垫。

因为路基工程涉及到的技术知识较多，接触的面也广，所以熟悉图纸、技术规范是我的首要任务。在学习的同时，我也在努力着加强对施工队的管理，尽量使其等够按照项目部的施工思路进行。因为路基二队所处的地形、位置所限，其在设备进场的二个半月内皆是围绕着修建施工便道的任务上进行，因为其所施工地段因为种。种而暂时无法施工，故而项目部调我至路基四队负责涵洞的施工。

相对于路基，涵洞结构物在质量上又有了明显的提高，无论从内在还是外在质量上，它的要求都不容忽视，要做到精益求精，才可保证工程的质量及进度的顺利完成。当然，熟悉图纸是首要任务，对于每个结构物，都应了解、熟悉其各个部位的几何尺寸、工程数量，做到在没有图纸的情况下也能够随口说出，并能够处理现场发生的任何事，为保证结构物的顺利进行做保证。

通过上半年的工作，我发现自己还是欠缺施工管理的经验，在于\*\*及同事沟通交流的同时，尽早的想出解决的办法，不影响工程进度。

在xx年的后半年，我会继续做好自己质检员的工作，认真熟悉施工图纸，学习和校核图纸，认真及时准确地进行各项施工放样、施工测量工作。学习他人的工作经验，弥补自己的不足。在今后的工作中我还需要不断拼搏奋斗，奋发图强，自我完善，积累更多的经验，掌握更多的专业知识和技术。努力在实际工作中取得更大成绩，为建设公路事业，为我们的公司贡献青春、智慧和力量！

**水利工程绘图工作总结11**

在一年的实习期里，我学习了机械设计的一些知识，熟练掌握了绘制\*面图形，三维图形的方法，积累了一定的社会经验，实习内容主要是AUTO CAD、PRO/E的运用。在现场管理人员悉心教导下，使自己的基础更牢固，技术更全面，实际操作能力有所提高。

通过这次实习，我积累了一些经验：

第一：真诚待人。只要真诚待人，虚心请教同事，别人才愿意帮助你。由此我深感真诚的重要性，在公司里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人.正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作。孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

第二：勤学好问.刚来到单位时，我对很多方面都未熟悉，这就需要我勤学好问.因为经验对于新人来说是很重要的，不过能学到东西才是最重要的.

第三：多和同事交流。同事们都有工作经验，多和他们交流，能从中学到不少社会经验，也可避免走一些弯路。

通过这一年的学习，我感觉自己有许多收获。以前从课本上学到的指示，也在实践中得到了印证，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。我坚信通过这一段时间的学习，所获得的实践经验会使我终身受益。在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作去，充分展示自己的个人价值和人生价值，为实现自己的理想而努力奋斗。

**水利工程绘图工作总结12**

我自20xx年7月至今在xx分院工作，积极参与各项水利水电工程的基础设计工作。工作过程中，在许多前辈的指导和帮助下，我的专业水平和工作能力取得了很大进步，我不仅熟悉了水利水电工程项目的基础设计工作，而且还逐步成长为一名合格的专业技术人员。回首走过的这些日子，感慨颇多，有成功的喜悦，也有受挫折后的沮丧，可是这并没有磨灭我对水库移民工作的热情，今后将一如既往以饱满的工作热情投入水电工程建设中，更为坚定踏实的工作，努力进取，不断完善自我，提高职业素养，更好的服务于水电工程建设。

>一、工作总结

我自从事水库征地移民工作以来，认真学习各项专业技术，一直向一名合格并且优秀的专业技术人员方向努力。工作以来，主要参加了如下工作：

1、20xx年x月，参与了xx水电工程建设征地移民安置逐年补偿实施效果现场调研以及报告的编写。

2、20xx年x月，参与了xx安置点的居民点规划报告编制的相关工作。

3、20xx年x月，参与了《xx》英文稿的修改。

4、20xx年x月，参与了xx电站现场勘查及资料收集工作。

5、20xx年x月，参与了xx水电站建设用地区量图工作。

6、20xx年x月，参与了《xx》的编写和校正。

7、20xx年x月～x月，参与了xx水电站移民安置设计变更梳理及相关工作。

>二、心得体会

1、专业知识

刚从事水电工程建设征地移民工作时，对于陌生的工作，不知从哪里切入，也不知道整个工作过程，我困惑和茫然了，但是在前辈和专业技术骨干的指导和带领下，我一切从零开始，努力学习，坚定踏实的工作，逐渐掌握了水库征地移民方面的专业知识及相关法律法规，对水库移民的工作过程有了概括性的了解。在工作中，我积极参加水库征地移民工作，认真学习加强各项业务能力，通过参与大中型水电站建设征地及移民安置规划工作，到库区及各移民安置点实地进行调查，自己的业务能力有了很大的提高。对工作中出现疑难问题，积极向领导和其他同志请教，对自己的知识进行全面的查缺补漏。在实践中学习，也在实践中完善自己的不足。在工作中，我不但掌握了水库征地移民工作相关规程规范，而且逐渐能够独立进行工作，完成一些报告的编写。

2、人生态度

以最饱满的热情，踏实、认真的做好每一件事情，在工作和生活中，用心去做事，取得成绩总结成功的经验，遇到困难不回避绕道，遭受挫折不垂头丧气，身处逆境不消极悲观，多思考，多渠道寻找解决问题的途径，总结经验教训，不断学习各方面的知识，不断完善自己。

3、团队意识

古人云：“人心齐，泰山移”，我们也常说：“团结就是力量”，个人的力量太渺小，齐心协力才能很好的完成各项工作。对于能够进入这个团体，我是幸运的，这里的同事不仅亲和，而且团结、同心。在这里，我体会到了真正意义上的团结就是力量；在这里，这个团体给予了我最直接的教诲，大家同吃苦，共患难，感情深厚，令我感受到了这个大家庭给予我的温暖和快乐。

4、职业素养

工作的态度，不是今天或明天，而是一种职业的信仰，认真、踏实的完成每项工作是我对自己的要求，享受工作的`过程，收获成功后的喜悦。水电工程建设征地移民工作是一项很有挑战性的工作，这项工作不仅涉及知识面广，而且要和社会各个层面的人打交道，上到地方政府一把手领导，下到库区百姓，通过在工作中学习和磨砺，专业知识和沟通协调能力都得到了提升。

5、勤于思考，加强学习

这里引用一句千古绝唱“路漫漫，其修远，吾将上下而求索”，工作中不断“求索”，对遇到的问题和困难要多思考、多想办法，以便可以找到更多、更好的解决途径，对类似的问题举一反

>三，触类旁通，不断总结积累工作经验。

水电工程征地移民规划设计是庞大而系统的工作，涉及的知识面广，在具体工作中，发现真是“书到用时方恨少”，在以后的工作中，不断加强学习，扩展自己的知识面，使自己更好地服务于水利水电工程建设。

**水利工程绘图工作总结13**

五月份是本人开展工作的第二个月，这个月本人已经从四月份的适应期转为上手期，各项工作已渐渐进入轨道，接下来本人就这个月开展的各项工作作个总结。

一、加强服务

管理网点一定要以服务为重点，用服务来拉近与网点之间的关系，有了\*\*的关系才能更好地管理网点。所以，本月，本人都在积极做着做着各项服务工作，各网点经营户和管理人员也把我当做贴心人，一旦出现问题都第一时间给我打电话，比如销售机器出现故障、电脑出现问题等一系列问题，只要一个电话，本人就迅速赶到一线进行维修，以确保不影响站点的销售，所以，这个月里古田各网点没有出现过因为机器故障而影响销售的事情。

二、加强宣传

体彩相关的信息与\*\*要真正落实到基层才能见实效，这过程，做好宣传是至关重要的，在这个月里，本人每次从省市开会回来，都第一时间把相关新信息和\*\*制成宣传单发放到各网点，此外，为了让大家对这些信息了解的更透彻，更深入，本人经常利用晚上、周末等下班时间到各网点，与经营户和销售人员甚至彩民聊天，了解大家的认识误区和盲点，并积极做好解释工作。

三、准备扩点，开发市场

在上个月的积极宣传下，本月古田城关及周边几个乡镇都准备扩点，目前已经做好各项前期准备工作。

四、存在问题

尽管各项工作正在有序开展，但本人发现还是存在不少问题。

1、彩民玩法比较单一，宣传有待加强。

2、少数业主、销售员业务不精，被动工作。

3、有些网点环境较差，服务质量不高。

针对以上问题，今后我将继续努力，勤奋工作，严格按照省、市要求，能动工作，钻研业务，全力做好宣传、培训、服务等工作。

**水利工程绘图工作总结14**

20xx年2月初，xx区开展社会管理创新试点工作，实行网格化管理。我成为了xx社区的一名网格管理员，网格管理员职位虽小意义却十分重大。网格管理员是\*\*\*为基层群众办实事、办好事、讲奉献的职业。通过一个月的网格工作，我获益良多，现将本月工作总结如下：

一、对自己网格内的居民情况进行信息采集

xx社区第x网格的范围是x号xx花园、xx街x号xx花园、xx街x号银行宿舍和xx路x号x、x栋，合计：x栋、x个单元、x户居民、x户商铺、户籍人口x人、流动人口x人、残疾人x人、低保x户、老年人x人。

二、综合治理

网格员每日在网格区内巡查，将发现的各种问题和居民反映的矛盾进行化解并上报，且在社区\*\*及同事的指导下进行矛盾的化解工作。如x月x日，xx花园居民投诉小区x栋x单元x楼x号存在食品小作坊，晚上机器加工的声音很大，影响了居民休息。我接到投诉后，立刻赶到小作坊，向商家转达居民反应的扰民情况，宣传城市管理规定。要求商家晚上九点后停止使用产生噪声的机器，商家表示晚上九点不在使用噪声加工设备，至今再没有接到投诉，这让我更加坚定了为社区居民服务，办好事的想法。参加消防安全、流动人口管理、矛盾化解、等会议，增加自身业务知识。

三、民政服务

工作中据每一位残疾人的自身情况，制定了相应的个性化服务。协助低保专干开展低保认定和签到\*\*工作。协助劳动保障专干对辖区内就失业人员进行\*\*登记工作。

四、城市管理

工作中\*\*辖区内的各社会单位、居民小区负责人精心\*\*，周密安排，广泛发动各社会单位员工、居民x余人对辖区内单位院落、居民小区环境卫生进行清扫。

五、食品安全

工作中对农贸市场、大型超市、大型餐馆、小作坊、小食品点、小餐馆、小饮食摊点等进行了一次全面的检查和督促，对辖区食品单位进行了检查，未发现有\*\*行为，并要求单位严格按照要求，落实食品安全管理\*\*、餐饮服务管理\*\*和从业人员健康体检\*\*，严防集体食物中毒事故发生。

社区是城市居民的家园，社区的安定直接关系到一个城市的繁荣与稳定。网格工作看上去是简单的，但事实上却是复杂而烦琐的。在今后的工作中加强学习积极提高自身业务能力，继续努力工作。

绘图员工作总结(6篇)（扩展8）

——季度林业工作总结6篇

季度林业工作总结6篇

**水利工程绘图工作总结15**

做为一名\*\*人员，能自觉遵守工作纪律，严格按照站里的各项\*\*来约束自己，取得了一定的成绩。

一、自觉能尽职尽责的\*\*收费区域发生的一切事件。对闯口.逃费.拒不交费的车辆进行全面记录；边亭逃费或车主自己移杆逃费行为均移近镜头录象；出现在收费区域的外来车辆或人员及时询问收费员.疏导员，并提示他离开车道，以防危险；对拒不交费和有争议的车辆及时报告给站长，请示后对堵车进行最快速度的疏通，确保收费工作的正常进行。

二、对收费员.疏导员的文明收费.规范疏导进行\*\*。对收费员的正确使用字符叠加器进行\*\*和提示；对过往车辆所持证件全面记录；对收费员售票和钱款仔细查看，避免找错钱，对新上岗和实习人员尤其如此。提示收费员使用文明用语和规范疏导员的站姿和敬礼；镜头追踪疏导员的站立位置和站立时间。

三、对收费亭及收费广场的治安情况进行\*\*。对发生在收费区域的治安案件.刑事案件的事态发展进行跟踪\*\*，并积极配合\*人员.交通派出所等部门查找丢失车辆.违章车辆.\*\*嫌疑人，进行调带查询提供有效可靠的线索。

四、把\*\*的情况及时汇报给站\*\*。当班发生的一切突发事件和难以解决的问题及时请示或报告给站长，站长采取措施予以解决；尽量杜绝放人情车在本班发生。

五。爱护\*\*设施，掌握一般操作过程。在交\*\*时交代\*\*设备的运行情况，确保录象过程的连续完整。通过自己的学习和请教，能初步掌握电视\*\*设备的使用.操作和简易维护，保证设备正常运转，充分发挥现代化设施的作用。

六、保持\*\*室整洁卫生。在上下班之际打扫室内卫生，做到无杂务，窗明.地净.墙洁，让自己和他人都能保持愉快的心情上岗。

七、按时交\*\*，不迟到不早退。严格执行站里的规定，按作息时间上下岗，小病坚持。有事推迟，爱岗敬业，有较强的事业心和责任感。

展望明年，充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们团结友爱，同心同德，一定会做到。

**水利工程绘图工作总结16**

XX年的半年是紧张的半年，也是难忘的半年，在忙碌中，见证了隆德公司的诞生与成长，从我自身来讲，也得到了成长和磨练。

这半年对公司来说，是艰难的半年，是生存考验的半年，各项管理\*\*从无到有，生产装配人员从零学起，经过了短期理论与实践的培训，就迎战了第一批32台大合同的考验，连续几日的加班，不断的反复的装配与拆卸，一次次示范讲解，一步步地加深理解和认识，最终还是返修了14台，以按实际交货期晚交工1天的成绩完成了任务。

前期紧张而又繁重的练兵，对于来自不同行业的员工，又在不熟悉产品的前期下，质量意识又极为淡漠，又无专职检验人员，入库零件质量无法保证，而导致大量未检零件流向生产现场，返工返料现象极为严重，极大地影响了产品质量并延误了合同交货期。针对此种现象，首先对装配人员经过几次培训（如整机装配培训，布线工艺培训，整机测试培训，零件入检要求等），并要求公司配置了相应量具检具，购买相应的检测设备（如耐压测试仪），紧跟着出台并编制了《零件采购订单》、《零件检验记录单》、《委托外协检验零件清单及存根》，《不合格品通知单及存根》、《零件检验记录表(日程表)》等等一系列规定，从整体上规范了公司供应和质量体系，为产品质量和按期交货提供了可靠保障。规定了《零件部件进厂流程》，更换了原检验人员，重新招聘了专职检验人员，并不断在生产装配中灌输质量意识，努力提高装配\*\*量意识，加强质量考核，确保产品质量，截止12月31日，全公司共生产338台操动机构，最终，以零售后的喜人成绩，为XX年年划\*\*句号。

XX年年的半年，是繁重而紧张的，尤其是技术工作，是在紧张和繁忙的生产任务中交叉进行的，常有心有余，而力不足之感，下面就简单的将这半年的工作做以回顾：

6月商讨公司是否建立流水线，20号左右完成图纸，交付加工，同时，测试架、测试台一并在进行之中；

7月，整理厂房、办公室，各设备基本到位，安装并调试，核对并打印\*\*\*\*系列图纸；7月底，着手设计和完善\*\*\*\*改进型机构（机构整体尺寸比原机构减小15mm，整机成本比原机构大约降低100～150元左右）；

8月，开始意大利机构图纸的转化，感性理解并拆解意大利样机，为意大利培训任务做准备(主要问题：核实图纸与实物的相符性及其中外材料种类差异，并为公司报价提供较为准确的材料依据)；

9月，着手设计35kv测试架触头传动部分，设计和完善\*\*\*\*改进型机构（机构整体尺寸比原机构减小15mm，整机成本比原机构大约降低100～120元左右）；为去意大利培训准备，并随同市场部前往厂家接受意大利机构的生产装配培训，并逐一核对零件材料种类及其发货清单（含装配工具，测试架等）；

10月，按意大利要求，整理删除零件（供方提供，无需报价），为公司重新报价提供依据；筹划并考察公司网站，最终于31日签订了合同，公司网站建设正式开始；35kv测试架到位\*\*，调整测试架；

11月，整理网站资料，提出网站建设框架，\*\*拍照，编写材料等，根据市场部反馈信息（货物大概在中旬到，生产周期60天），立即编制《\*\*\*\*\*操动机构组装方案》并报公司；陕开反馈辅助开关在35kv测试中，普遍弧光较大，前往陕开查看并调整，有所改观，但效果不理想，立即重新更换原辅助开关，报公司联系上海沪峰开关，要求发样品，原库存辅助开关只限用于12kv，并要求辅助开关厂家出具了质检报告，对遗留问题做了及时补救；江南电机，在测试完毕后存在个别耐压打不过去，经过跟踪停止采购，选用质量较好的华星电机；为了提高产品外观质量，严把零件质量入检，编制并正式下发《镀层检验质量要求》；

12月，去\*\*\*\*\*，查看并核对\*\*\*\*测试架的制作；着手设计35kv测试架触头传动部分；按山东\*\*\*\*要求，制作样机1台；公司网站雏形完成，核对上传的产品技术数据，公司信息资料等，并提出修改方案，签署《网站补充协议》；核对意大利机构发货清单，并反馈缺件信息，完善意大利图纸并打印下发；编制\*\*\*\*机构零件明细，\*\*货价摆放，粘贴零件标贴，着手测绘3av3零件图。

1月，开始测绘\*\*\*机构零件，进一步查找所缺零件，加快采购力度，确保机构年前装配完毕，\*\*\*\*测试架部分零件到位，开始安装触头并调试。

当然，在这半年里，充满了艰辛和劳顿，但也还存在一些问题，例如，停工待料问题，3av3行动迟缓问题，市场的应变问题，人员培训问题，员工质量意识问题等等，目前，可能还困扰着我们，有待进一步的提高和完善。

在这半年里，我也深深感受到最难推行的、最难执行的、最难沟通的，可以说就是全体员工的质量意识，质量观念，为此，我们发生了不少的争执，互相之间也产生了不少的积怨和矛盾。但我深知“质量是企业生存的基石”，我也相信，我一切的努力，最终是会被理解的，是会取得成效的。

20xx年的任务公司已经明确，全年完成200万产值，销售回款200万。各月产能也进行了细分，两个新产品\*\*\*/\*\*\*\*已经排到日程，技术开始着手搜集相关资料，为3月和4月上此项目做好各方面的准备；\*\*\*目前已经进入1万次的摸底试验，基本到3月可以批量采供，小批供货，有信心，也有把握完成100台的全年任务；意大利机构装配准备工作就绪，中间如无其他差异可以保质保量完成任务，为下批订单争取机会。深信20xx年应该是成功的一年。

20xx年，xx的安全生产工作在xx公司安全指挥部的指导下，以贯彻执行《安全生产法》为主线，以治理安全隐患为重点，以防范和遏制重特大事故发生为目标，全面落实xx对安全生产的一系列重要指示，坚持“安全第一，预防为主”的方针，全面展开，重点保证，明确职责，落实措施，强化管理，以安全促生产，取得了全年无一起重特大事故无人员伤亡发生的好成绩，全面实现了安全生产目标任务。现将一年来的安全生产工作情况汇报如下：

一、公司\*\*对安全生产工作\*\*\*\*，坚持“安全第一”思想不动摇。

一个企业安全工作的好坏，往往取决于企业各级\*\*重视程度以及安全管理部门职能发挥。xx按照上级\*\*指示，把贯彻《安全生产法》作为工作的重要原则，站在“安全第一”的思想认识高度，将“以人为本、确保安全”放在生产经营的首位，坚持安全生产七个不能变——“安全第一、预防为主”的原则不能变；经理作为安全生产第一责任人所负的责任不能变；\*\*设置的安全管理机构不能变；xx行之有效的规章\*\*不能变；从严强化安全工作的力度不能变；安全生产工作重奖重罚的原则不能变；充分依靠\*、工、团各级\*\*和全体职工搞好安全生产工作的做法不能变。

为此，20xx年xx月xx日，在上级\*\*及安全管理部门的指导下，xx职工进行了安全环保责任书的签订，为安全生产各项措施的落实，提供了有力的\*\*保证。

二、利用多种形式，加强安全宣传教育和技术培训，努力提高全员安全意识和技术素质。

安全知识的缺乏和安全意识的淡薄往往是导致事故的思想根源，因此增强安全意识，提高自我防护能力，是安全生产的一项重要工作。宣传教育和技术培训是提高安全生产意识和安全技能的重要\*\*，是搞好安全生产的核心和基础。

1、利用丰富多彩的形式，经常性开展安全宣传教育。

xx在开展安全宣传教育过程中，以《安全生产法》为主线，以“以人为本”为理念，以“关心人、理解人、尊重人、爱护人”为基本出发点，在形式上做到了“动与静、形与声”的结合，充分利用板报、标语、等形式进行宣传教育，并结合“安全生产月”“安全生产先进集体”“安全生产先进个人”等各种活动，以“实施安全生产法，人人事事保安全”为主题，深入开展安全宣传活动。

xx月xx日——xx月xx日，\*\*员工观看安全教育片及环保教育片；

xx月xx日参加公司“安全生产月”升旗暨签字仪式；积极参加公司安全板报展览，并获得一等奖；

xx月xx日，\*\*全队职工参加xx老师的安全知识教育讲座；同时，我公司通过在门口及厂房内悬挂横幅标语、\*\*员工参加安全摸底考试，达到启发人、教育人、提高人、约束人和激励人的目的。

通过持久不断、形式多样的宣传教育，极大的提高了职工整体安全生产意识和遵守安全技术操作规程的自觉性，形成了“我要安全、我会安全”、“人人关心安全、事事注意安全”的良好安全生产氛围。

2、狠抓安全技术培训。

xx坚持对新职工严格进行入厂三级安全教育，对外顾人员及换岗人员有针对性进行转岗、复工培训，对管理人员、班组长、技术员进行安全教育，同时严格按照国家对特种作业人员培训规定，开展外用工操作证取证、转岗人员培训取证以及其他技能培训和安全教育培训工作。

20xx年，xx共对新分配学生、外用工人教育52人次，工作转岗教育18人次，起重机械换证培训15人次，管理人员、班组长教育22人次，电工、焊工、起重工、压力容器操作工等特种作业人员培训30人次。通过教育和培训，切实提高了工厂安全生产管理水\*，提高了生产操作人员的安全生产素质和技能。

三、开展安全生产检查工作，及时发现问题，解决问题。

安全检查工作是及时发现事故隐患、预防事故发生的一种有效的安全管理\*\*。xx十分重视和积极开展安全生产检查工作，把“检查到位、整改有力”作为抓好安全工作的一项基本\*\*来落实，逐步形成了一套行之有效的工作方法。其特点是：以定期检查为主线，以专业、专题检查为补充，以易燃易爆场所检查为重点，例行检查与突击检查相结合，巡回检查与\*\*节假日检查相结合，专业检查与全面检查相结合，全面\*\*厂房的安全生产情况。

1、抓好厂房常规安全检查工作。

强调检查工作两手抓，两手都要硬。既对生产单位设施设备不安全状态硬件的改善情况进行检查，也对生产单位建章建制、教育培训等综合管理软件情况进行检查。20xx年，我们结合“安全生产月”“安康杯”建设活动，对厂房里的现有80条安全隐患，进行整改，真正达到及时发现问题、及时解决问题、“防患于未然”的目的。

2、有针对性的开展专题安全检查工作。

重点检查事故易发场所，易燃易爆和危险品场所。如：查职工安全教育培训情况；查特种作业人员的安全教育培训及持证上岗情况；查外顾技工操作证持有情况；查工人安全帽、安全镜等安全劳保品佩戴情况；查危险品的管理情况。

3、节假日期间，积极配合由公司\*\*带队，安全保障部牵头的综合性安全大检查。

四、以提高企业本质安全程度为中心，加大事故隐患整改力度，加强对安全设施的配备。

为确保安全第一，xx面对\*\*\*\*的局势，有配备了大量的安全劳保品、安全灯等设备。在汛期，xx还制定了防洪预案，保证了全体施工人员和工程器材的安全。

五、总结经验，查找不足，不断开创安全管理工作新思路。

尽管我们已经取得了20xx年安全生产一定的成绩，但就安全管理而言，新形势下的安全管理形势依然十分严峻，一是工厂资金紧张，安全投入较少，企业本质安全程度依然很低；二是为追求效益，实行一岗多能、兼道作业的现象越来越突出。对此我们必须时刻保持清醒的认识。

企业作为社会的细胞，不但肩负着给社会创造财富的职能，而且也肩负着维护职工身心健康、保一方\*\*的历史责任。本着“居安思危、防患于未然”的原则，我们明确了20xx年安全生产的基本思路：

1、使安全工作进一步转变到预防性管理。

要进一步加强宣传，强化培训，提高职工技能，预防操作失误；加强管理，强化\*\*检查，预防管理缺陷；加大投入，提高企业本质安全程度；全面修订、完善现有安全生产规章\*\*，编写出适应现代企业\*\*要求的具有创新性、实用性、可操作性及有效性的规章\*\*，使企业安全管理工作走向\*\*化和规范化。

2、使安全管理进一步转变到科学化管理。

充分应用安全系统工程原理，把各种现代安全科学管理方法深入的运用到实际管理中，变经验管理为科学管理，以提高安全管理水\*和\*\*能力。

3、通过安全教育和培训、安全生产常效管理和安全绩效考核，进一步让安全的观念深入人心，激励、加强安全生产工作的顺利进行。

4、使安全管理进一步转变到全员化管理。

切实依靠各部门、各单位和全体人员，以责任制为依据，规范各级人员的职责，\*政工团齐抓共管，“横向到边，纵向到底”，发动全员共同积极、主动的投入到安全管理中，共保安全生产，努力开创安全生产工作新局面。

**水利工程绘图工作总结17**

1、认真履行岗位职责，认真做好本职工作工作职责不仅是员工的工作要求，也是衡量其工作质量的标准。他们从事业务工作以来，始终以岗位责任为行动标准，从工作中一点一点地做起，严格要求自己的行为。在商务工作中，首先要了解自己的产品，分析市场信息，及时制定营销计划；其次，我经常与其他区域销售人员进行沟通，分析市场情况，以便共同提高

2、产品知识和对竞争产品的理解所谓知己知彼，百战百胜，所以你必须了解公司的企业文化、产品构成、生产流程和产品卖点，如产品优势、竞争力和产品缺陷。还有竞争产品的优势、劣势和市场份额，以及所有竞争产品的促销\*\*和活动。这样，我们可以更好地销售我们的产品

3、阐明市场竞争情况

由于\*\*的白酒市场很大，有很多竞争产品正在抢占市场。如牛栏山、红星、洋河蓝经、泸州、衡水老白茎、老窖等产品都在这里半死不活。\*\*市场是\*最困难的市场之一，因为其成本高，竞争激烈。然而，\*\*是一个品牌市场，也是所有制造商竞争的地方。因此，\*\*也将是一个品牌市场x x；白酒的关键市场之一公司；年在\*\*试运营前进行了大量\*\*和详细规划，因此没有在\*\*的餐饮渠道全面启动，但选择了100多家A级B级终端酒店进行评估xx\_；葡萄酒试运营

我现在负责11家航站楼酒店。我每天都去每家酒店。我从来没有意识到我应该把我的朋友和店里的服务人员联系起来。我从来都不知道xx；葡萄酒是强烈推荐的，到目前为止；从一开始，一家酒店到目前的6家酒店没有动态销售，2家酒店已经退货。动态销售率为54%，退货率为33%。虽然取得了一些进展，但还不够。距离我的目标还有一段距离，因为比赛太鼓舞人心了，我身边有很多饮料，还有各种各样的事情，所以这不是一个人能解决的。我会尽力的。现在在\*\*市场xx；虽然葡萄酒现在还没有销售，但我相信在公司的大力\*\*和大家的共同努力下xxxx；酒会已经准备好迎接新的一年了餐厅员工年终总结II年底，我在这家餐厅工作了十多年。回顾我这些年的工作经历，我也感到很深刻，得到了报酬和收获。以下是我工作的.总结：

首先，知道如何微笑并善于微笑。在当今社会，微笑已成为各行各业必备的职业素质。尤其是在商业领域。俗话说，“如果你不能微笑，就不要做生意。”

其次，要勤奋。勤奋就是努力工作和努力工作。它的报酬比别人高。快速就是效率

第三，热情。人们可以没有热情地生活，但必须有热情。因为热情的味道很有感染力。像太阳的光和热，充满活力。这是内在精神面貌和状态的反映第四，体贴。热情、周到是基础，也是最重要的。既然我们体贴周到，就要主动做好服务，善于观察，理解换位思维，为客人提供意想不到的先进服务。谁能让客人有宾至如归的感觉，他就真的“体贴”了。思考客人的想法，并为客人的担忧而焦虑

第五，适应性。在餐厅里，来自社会各阶层的人每天都被\*\*，从\*到普通人；不管三教九流。因此，有必要要求服务人员具有良好的适应性。有人说：“这家餐厅是培养外交官的摇篮。”这很有意义

第六，主人翁意识。工作实际上是另一种学习形式。当我们从主人的角度和立场去理解和工作时，这是一种自我完善和进步。站得更高，看得更远，做得更好以上是我的经验和工作总结。同时，也存在不足之处。在新的一年里，我应该更加努力做好我的工作三级餐厅员工年终总结转眼间，他就在这家公司工作了一年多。根据公司经理的工作安排，他主要负责餐厅楼层的日常运营和部门的培训。现在他将在20岁时做年度工作总结报告，并在20岁时报告年度工作计划的简要总结

1、大厅现场管理

1、礼仪和礼貌需要每天在例会上反复练习。员工见到客人时，应使用礼貌用语，尤其是前台收银员和区域值班服务人员。他们被要求在每一项工作中都要遵守礼仪和礼貌，相互\*\*，共同进步

2、班前坚持外观、外观检查。对不合格外观和外观进行整理，合格后方可上岗。如果在帖子上发现任何外观问题，立即纠正，\*\*客人礼仪和礼貌的应用，员工培养良好的态度

3、严格掌握固定岗位和服务意识，提高服务效率，合理配置用餐高峰期服务人员，关注领班或员工，随时\*\*繁忙区域。其他人员应各负其责，明确工作内容，分工协作4、促进高效服务，要求员工在客人需要服务时立即为他们服务

5、然损坏，一切都需要遵循规则，记录、实施、\*\*、跟踪和总结

6、公共区域的卫生管理要求清洁工看到异物或污垢时立即清理。每个区域的卫生要求沙发表面、周围区域、餐桌和地板无灰尘和水渍，摆放整齐，无倾斜

7、进餐期间，由于到店客人比较集中，客人经常排队，客人会表现出不耐烦。此时，组长需要在接待高峰前做好接待准备，以减少客人的等待时间。同时，注意表格，确保没有错误。做好讲解，缩短等待时间，认真接待每一桌客人，忙碌而不乱

8、自助餐是餐厅大厅的一个新项目。为提高自助餐服务质量，制定了自助餐服务整体实施方案，进一步规范自助餐服务的操作流程和服务标准9、建立餐厅案例收集系统，降低顾客投诉的概率，收集餐厅顾客对服务质量和服务质量的投诉，作为改善日常管理和服务的重要依据。所有餐厅工作人员对收集到的案例进行分析和总结，并提出问题的解决方案，从而使日常服务更有针对性，减少客户投诉的可能性

**水利工程绘图工作总结18**

从20xx年7月到现在，一年实习时间已结束。在这一年中，领导和同事们给了我许许多多的关心和指导，加上自身的不懈努力，使得我在各方面都取得了长足的进步。

一、理论学习使我对工作有了更进一步的认识和了解。

不懂就学、就问，是一切进步取得的前提和基矗因为有大学专业课的底子，使我学习工程中对水利工程知识更为容易理解和掌握。工作中时常遇到新的问题，就需要查阅相关资料，请教老同志，一个问题一个问题的解决，一个困难一个困难的克服，不仅能够将原有知识温习巩固，产生新的理解，而且学到很多新知识，有了许多新的认识。但某些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。

二、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一直以来，我积极参加单位组织的各种政治思想学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

勤勉的精神和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。一年以来，我用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项规章制度，认真履行职责，自觉按规范操作;平时生活中团结同志、尊敬领导，不参与违法乱纪活动，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

三、实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强。

刚开始工作时，我是从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自己对着书本反复琢磨。几个月下来，已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的技巧，而且已经能够独立完成一些简单的计算和绘图任务。过去的一年中，我先后参与了“×××××××地下水生态保护工程”、“×××××××跨南水北调改线工程”、“×××××××除险加固工程”，“×××××××旅游度假村防洪评价工程”，“×××××××供水取水口改建工程”，“×××××××灌区 ××渡槽施工设计”，“×××××××水库除险加固工程”，“×××灌区续建配套节水改造规划设计”，“×××××××灌区续建配套节水改造工程”等9项设计工作。通过实践，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼。

在完成各项工作的同时，我还存在着以下几点的不足：一是工作中有时自信心不足，反而出现低级错误;二是在处理一些事情时有时显得较为急躁;三是对一些业务技能特别是应用工程软件还不够熟悉。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，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理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、\_业精于勤而荒于嬉\_，实践是不断取得进步的基矗我要通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

总之，短短的一年见习期，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对水利事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

**水利工程绘图工作总结19**

OTC销售，我的成长路

作为一名刚入行不满一年的新人，现特向各位汇报我这11个月来的心得体会和工作总结：

2月份：做一个有责任心的人

有老\*\*带了半天就开始自己去”扫街”了，经过了大半个月的跌摸爬滚，胆子大了，脸皮也厚了，但是心也开始急了。已经有2个同学成功跟公司签了协议，可以作为员工留在公司工作了，而自己呢，似乎还没有引起经理的一丝注意。

就在那时候，正好遇\*\*公司开一个产品发布会，我被指派了两个任务：1、会前协助经理助理购买会议用品；2、会时负责宴席酒水的供应，却没有机会面对客户。但我并没有抱怨，每件事都跟到了点子上，没有出任何的差错。会后第二天，经理把我单独叫进了办公室，让我去体检并愿意与我签协议，原因是他认为我是有一个有责任心的人。

成绩：成功”卖身”给公司

3月份：股市跌到了谷底，说明它有机会反弹了

成为员工后，被分到了公司的总部所在地——佛山，负责100家终端和4家医药公司。之前负责这个市场的人由于做得太差了，已经离职了。那么等待着我的是什么呢？以下是我的SWOT分析（把自己当作产品了，呵呵）：

S（优势）：无经验说明我是一张白纸，没做起来的市场也可以看作是有个空白的市场。由开始，因此存在着无限的可能。

W（劣势）：无工作经验，专业是药学，无市场营销知识。

O（机会）：新来的主管是公司去年的销售冠军，有着丰富的实战经验，我将在他那学习到最有用的销售知识；股市跌到了谷底，说明它有机会反弹了，且区域位于公司总部，只要做得好就会有发展。

T（威胁）：这个区域的市场供货渠道乱，价格不稳定，为终端工作带来更大的困难。

成绩：开始计算任务指标的第一个月，铺货店数比前人半年铺的还多，但只是因为他们懒，并非我有多厉害。

4月份：喜欢你的工作才能把它做好

经过了一个多月的铺货，大部分的药店都已经开始经营我们的产品了，只剩下极少数的”顽固分子”依然雷打不动，而这些药店正是当地较大型且生意较哈破的店。为了把货铺进去，我只有更加频繁的拜访，不断地向他们陈述我们产品的优势。”皇天不负有心人”，终于在后来的一次拜访中发现其中一个”顽固分子”开始经营我们的品种了。回到家我第一时间把这个好消息告诉我主管，当时我主管说了一句话：”你会成功的，因为你已经把工作和情感连在了一起。”

成绩：铺货工作基本完成了，铺货率为全公司前三。由下月开始进行上量工作。

5月份：自信是通往成功的敲门砖

拿到了三月份的奖金了，是一笔不小的钱啊，第一个月就能拿到怎么多奖金，对自己越来越有信心了。

开始要纯销了，之前的\*\*月销量才200多，我铺货阶段的销量也才700多，指标却要1200，要怎么才能完成指标呢？

由于我们的产品在本地来说是该领域的No。1，但好卖的产品通常都没有什么利润可赚，加上我们没有什么促销活动，首推率是达不到的了。只能在其它方面寻求突破，于是我有了以下的想法：1、我们的产品有两个规格，我们做的是大的规格，而小的规格是消费者主动购买的产品，于是我便让店员每次都先把大的包装拿给消费者，增加购买率；2、我们的产品是西药，价格便宜，能与其它中成药联合使用。于是我便做其它中成药促销员的工作，送点小礼品什么的，让她们在介绍自己的品种时搭配我们的产品联合用药。

成绩：主打产品销量急速上升，达到指标任务的150%以上，全公司该产品销量排名第二。其它产品的销量也有了不同程度的上升。

6月份：失败，一个新的起点

在上个月的销量增长的刺激下，正当我在满怀信心打算再创高峰时，突然发现我的目标门店里的货都塞得满满的原来，虽然当时的我根本不懂得什么叫压货，但却不自觉地在月底时使用了压货的技能，却没能很好地销出去，以至现在终端这么多货。没办法，只有老老实实继续做店员的工作，店员教育，做陈列。但同时也对自己上个月的压货做了个人总结：压货对短期的销量冲刺有一定的帮助，但却会影响到后面的销售。

成绩：由于受到上月存货的影响，本月销量只有800左右，完成指标的60%而已。但两个月的\*均销量还是有所上升，因此也知道了适当的利用压货可以增加销量的技巧。

7月份：去做，而不是去讨论

由于6月份的销量统计还没出来，经理按4、5月份的销量制定第三季度的任务指标，再加上工作细分，我开始做重点产出，目标药店由原来的100家减少到60家。我的指标却无可避免的大幅度增长，达到以前的166。6%—200%。但是，积累了之前的经验，再加上终端的存货基本已经销出去了，我却有信心完成。

就在其他人都在抱怨指标太高，无法完成时，我根据我的60家药店的大小分别给它们下达了它们绝对有可能完成的任务，然后再根据月底的完成情况，把没完成任务的药店的量转交给超额完成任务的药店，最后再适当的压了点货，就这样，指标完成了。

成绩：全公司能完成任务的三人里的一个，在别人讨论指标是否太高的时候，我选择了去做，所以，我有了不同于别人的成绩。

8月份：OTC三要素，缺一不可

在完成了上个月的任务后，我的终端不可避免的有一部分存货，幸好我从6月份已经开始注意到OTC三要素（客情、陈列、店员教育）的同等重要性，在每个方面都尽量做足功夫，我的存货也在短期内销出。然后，还是按上个月的方法，把指标分解到每个药店上，于是，我再一次的完成了任务。而上个月同样能完成任务的两位同事，却由于没有计划地压货，获得了和我6月份相似的成绩。

成绩：首次成为公司月销售冠军，而且是全公司唯一连续两月完成任务的人。而且，公司的一个一直销不动的新产品我也创下了一个销售新高。

9月份：适应一切的变化，使自己变得更强

在知道我成为上月销售冠军的喜讯的同时，也传来了一个坏消息，我的主管由于家庭的原因辞职了。我在我主管身上学习到了很多，而且也是他一直在鼓励着我，他离职了，是否会影响到我的表现呢？

后来自己想了想，能教我的，他都已经教了，剩下的，也都该由我自己去领悟了。而且，只有离开了他的光芒，我的光芒才能显露出来。那么这个月开始，就是我发挥的时候了。

成绩：主打产品基本保住了第一，但其它产品由于费用兑付不及时等原因销量普遍下滑。

10月份：Noexcuse，执行力是关键

新一季度的任务指标又下来了，而且这次的还明显不合理，按上季度的销量来分，做得好的做多点，差的做少点，但奖金却和完成率挂钩。我的指标再次上升。经理却还放出话来，由于主打产品离年度任务还差挺远的，现在可以有促销活动，但所有人的任务都要100%完成，就算压货也得完成。没办法，还得干。既然经理都把话说死了，那就没有任何借口了，只有去执行咯。反正我也已经有了压货的经验，这点儿量我还是有办法的。

成绩：成功完成了本月任务，同时也为逐步确定了年度销售冠军的位置。

11月份：想得比别人更多更远

由于上个月主打产品货都压得很死了，所以这个月把重点转为终端建设和其他产品的销售。

由于我负责的地区销量做得好，公司愿意拨出一笔钱给我做卖场的陈列。于是，我抓住了这个机会。让公司对我感到满意，期间我运用了GROW思考模式：

G（目的）：公司要求为两个指定产品做好端架陈列，为公司增加品牌知名度。

R（现在有什么）：主打产品由于我一直工作做得不差，已经陈列得非常好，其他产品由于有OTC产品但还没有OTC标志，以及保健品没有上促销员等原因，一直陈列得不太好。

O（有什么选择）：

1、可以按照公司的要求，买一个端架，专门陈列指定的两个产品。但对我的销量没什么帮助，而且一个端架有四层，只做两个产品太浪费了。

2、利用这笔费用同时做好原先陈列得不好的产品，但由于有OTC和保健品，内服药和外用药，无法陈列在同一个端架上，不过可以分开陈列，每个产品占一层端架，只是对建立品牌的效果没集中陈列那么大，但对各产品的销量增长都有帮助。

W（要做什么）：经过思考，认为第二个选择能获得最大效果，并尽量争取更多的利益。

最后，我除了按照第二个选择，一共做了5个产品，每个产品都争取到最好的位置外，还为我们的主打产品争取到了一个堆头陈列。

成绩：主打产品销量下滑，但达到公司要求的最低完成标准。其他产品普遍少量增长。陈列和堆头虽然与公司原意不同，但却获得众\*\*的一致好评。

12月份：做销售，没有不可能做到的事

又接到了一个新的任务：由于我们的某一个新产品在某连锁销量一直不理想，面临着退场的尴尬。这个连锁在广州，以\*价卖场为主，因为我的卖场都做得不错，经理要求我做出一个样板店来，避免退场。我这只有一家门店。之前由于他们的配送一直不稳定，老是无原因断货，我一直没有把它当作重点来做。这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以2：3的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动（经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应），这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆\*了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：

入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：

接下来将是以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外06年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责\*价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了！20xx年工作总结——OTC销售，我的成长路。，销售人员工作总结

**水利工程绘图工作总结20**

本人于20年X月X日成为我酒店员工，转眼已X个多月，在\*\*们的帮助培养和同事们的关心\*\*下，我逐渐适应了工作。回顾X个多月的试用期工作，感觉收获良多。现将X个多月来的学习工作情况向\*\*汇报：

在这X个多月中，加入我酒店市场部，学习掌握了基本的酒店运营，市场拓展方面知识，熟悉了我酒店的工作环境。同时也稍稍接触了我酒店好产品网站的项目活动，懂得了协调部门内部与其他部门之间的合作关系。为我更好的投入工作打下了良好基础，使我对我酒店的业务技能也有了初步了解，有了一些心得体会。负责收集、整理、统计\*招投标信息数据，并填制各类相关表格。协助市场部经理处理部门一些日常事务，汇总部门成员工作小结，\*\*汇报\*\*。跟随市场部同事拜访客户，努力完成销售任务。

来到酒店后，酒店浓厚的学习氛围深深的感染着我。使我认识到必须注重自学，结合工作实际，不断学习\*\*理论、业务知识和社会知识，用先进的\*\*理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

作为一个初到工作岗位的新人，对市场部各类业务拓展工作的熟悉还有相当一段距离，对工作实务也了解甚少。不

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！