# 弱电年终工作总结汇总(热门17篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-06-10

*弱电年终工作总结汇总1一、本年度工作总结20\_年是公司全面转型的一年，总的来说情况比较一般，但也有了一些收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面...*

**弱电年终工作总结汇总1**

一、本年度工作总结

20\_年是公司全面转型的一年，总的来说情况比较一般，但也有了一些收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对新的工作进行简要的总结。

公司是去年元月份正式开始转型的，到今年年底整整一年的时间。前半年基本上是在跑弱电工程，可以说是一个撒网式的跑弱电工程业务。通过这半年的弱电工程业务，使我对弱电工程有了全面的了解到熟悉。这半年中可以说收获颇多，响应了象牙公寓，科泰大厦，汉中锌业，美寓华庭，冠生园等弱电方面的招标，从中发现自己的不足，总结经验教训为以后打下坚实的基础。通过这半年弱电工程的业务和投标，对弱电工程总结如下：

1.树立全局观念，做好本职工作。首先公司全体人员要树立

全局观念。在各部门的全力配合下，完美的完成了所有工程的投标和施工，使公司更快、更稳的发展，树立好企业形象，让公司在本行业中有立足之地。

2.加强沟通交流和协助协调。加强和办公室、财务、领导之

间的沟通与协调。确保与业务部沟通投标前期的预算和甲方的沟通，提醒业务部人员去看现场和甲方工程师沟通时，所需要的文件。配合业务部每个人的工程前期投标工作，需要业务部人员要与甲方沟通提 供做预算的所需文件。

3.精于专业技能，勤于现场观察。

1）常规掌握相关规范和标准。民用监控、综合布线、通信光缆、弱电等规范。

2）熟悉和审查图纸 熟悉各工地的图纸，清楚准确的了

解图纸中各个系统点位和施工方案 以及施工路由。

仔细的审查图纸中各系统的点位设计合理性、施工

方便性。一定保证工程质量的前提下以最低的造价

创造最大的收益为根本原则。

3）施工工期的掌握。对施工工期要详细掌握，提前做

出所需文件，更高、更快的提高工作效率。

4）施工的预算。做好施工前的预算、投标的概算、施

工完毕后的结算，详细的检查仔 细的核对。

5）技术交流。在设备移交现场之前，主要部分和控制

部分在公司先做调试。做到设备完整性、系统的完

全性。设备调试后把整个系统的详细点位设置和设

计 理念、想法，全部交代给工程不施工人员。主动

询问施工部分及主动告知施工方法与规范。遇到问

题及时回复，不明白的地方及时与厂家联系，以最

快的速度解决问题。特别注意：在设备订购前，就

要与厂家技术联系，确定具体的安装方案和施工方

法。不可以做事含糊，一定要做到明确、清楚的了

解及全面的掌握。

公司后半年重点侧重于热表水表的销售，在没有做过工程材

料销售工作以前，我是没有任何销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏工程行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这

个行业中来，后半年，一切从零开始，一边学习产品知识，一边

摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，经常请教其他有

经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客观

问题针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经

验，现在对工程材料销售有了一个大概的认识和了解。现在我逐

渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客

户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。经

过半年的热表水表业务展开，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，对于一个项目可以

全程的操作下来。

不管是弱电工程还是热表水表，现在的问题是，怎么把客户

再往深往细的做啊，争取早日出单把钱挣到手。沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十

分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。冠生园工程项目就是一个明显的例子。

二、20\_年工作计划

明年的计划具体如下：

1.抓重点，广撒网

抓重点就是在今天工作的基础上筛选出来一些有潜力有合作意向的工程项目，把关系往深往细了做，争取重点项目都成单。

广撒网就是继续发展新客户，即便是今年去过的明年还继续去，发扬百折不挠的精神多跑工程项目，那怕一百个里面只有一个愿

意留资料那都是胜利。

2.加强学

学习主要是关于二级建造师这块关于工程项目施工管理，还有就是可以熟练使用CAD作图

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。

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。

20\_年01月18日

**弱电年终工作总结汇总2**

未成年人是祖国的未来和希望,也是一个家庭的核心。未成年人的健康成长，需要社会、学校和家长们的关心、重视和引导。加强未成年人教育，帮助他们树立正确的人生观和世界观，培养他们热爱祖国、热爱\*\*\*\*、热爱劳动的思想尤其重要。

为了给东门外村青少年营造良好健康的成长环境，东门外村关工委认真学习有关文件精神，了解上级关工委的计划安排，结合本村的实际，制定相关计划，20xx年东门外村开展关心下一代工作具体如下：

>一、建立健全的农村关工委\*\*机构

东门外村关工委组长由\*担任，副组长由有威望、有经验、身体健康、工作热心的老校长担任，并成立志愿者小组，协助关工小组开展工作，并在村委会设有活动场所。

>二、发挥五老优势，加强队伍建设

“五老”队伍是青少年教育的`一支中坚力量，老同志有丰富的工作经验和强烈的工作责任心。我村重视和发挥“五老”优势，摸清本村内“五老”情况并登记造册，做好宣传动员工作，鼓励他们积极参加关心下一代工作，建立健全以“五老”为主体的关工委\*\*网络。充分发挥老年志愿者各自特长，努力调动老年志愿者的积极性，本着老有所为、乐于奉献的原则，做好关工委工作。定期走访慰问一些学生，尽可能的帮助他们解决困难。我村关工委的几名积极配合工作的老同志，他们发挥了重要的作用。另外，我村巾帼志愿者也成立了一个小团体，在节假日走访慰问困难家庭的学生，了解他们的学习生活情况，给他们带去精神和物质上的鼓励。

>三、建立\*\*，规范管理

按照镇关工委工作要求，结合本村实际，明确我村关工委的工作任务和目标，制订了关工委工作\*\*，严格规范管理，认真执行村关工委的例会\*\*，及时交流工作经验。\*\*关工\*\*小组和活动小组成员学\*\*级有关文件精神，学习有关法律法规，不断提高\*\*理论水\*和业务能力，增强工作责任感和使命感。

>四、\*\*多样化的文娱活动，促进青少年的健康成长

青少年的健康成长，不仅仅是文化知识的学习，更是德、智、体、美、劳的全面发展。东门外村关工委积极开展形式多样、有益身体健康的文化娱乐活动，例如在各村民小组之间举行篮球比赛，锻炼身体素质；在老人节晚会上邀请学生进行表演，丰富文娱生活。

>五、积极探索创新

以上是我村关工小组的工作情况，虽然取得了一定的成绩，但与上级和群众的期望还有较大的差距，工作中还存在着不足。在今后的工作中，我们将认真总结经验，取长补短，勇于创新，研究探索适合本村实际的工作方法与途径，克服和改进不足，切实有效地推进本村关工小组工作，把我村关工小组工作提高到一个新的水\*，为建设\*\*社会贡献一份力量，为青少年健康成长尽一份力。

**弱电年终工作总结汇总3**

自加入公司以来我一直从事一线电工工作!在厂里作为一名电工，刻苦钻研业务，爱岗敬业，任劳任怨。并参加了公司部分动力设备的配线工作，各生产车间动力和照明电缆的敷设工作，车间生产设备的调试工作全程跟进！亲身经历了公司从建设到生产的过程！在这期间我熟悉了公司配电线路走向和这个我从没接触过的油脂生产设备的维修及维护！这些工作对我在公司今后的工作中是一种宝贵的财富，让我在今后的工作中能得心应手，并能用最快的速度 去处理生产中电工方面的故障！

四月份加入公司之时，正直公司基建后期各施工单位加班加点赶施工进度，我奔走于个施工单位拆接临时用电并告知施工方必须按临时用电安全操作规程操作！以防止用电安全事故的发生！待车间设备全部安装到位后，就是我们电工最忙碌也是最辛苦的时候到了，敷设全厂各生产车间动力用电电缆！当时正值酷暑我们所有生产部同事在巴经理的统一安排下分三个梯队开始放电缆！炎炎烈日之下巴经理喊着号子，主管郭师傅带头跳下电缆沟，一二一二大家劲往一处使！同事们加班加点艰苦奋斗终于顺利完成了公司电缆的敷设工作！期间有次放小包装车间的电缆时因为配电室到小包装距离是400多米并为了防止线压降用双根120电缆因为距离长电缆重所以同事们都很辛苦，当时领导们突然有重要会议参加，由我来带着大家继续放第二根电缆，放到

快一半的时候已接近下班时间了同事们都拉了一天累的都想下班但是我想到领导已经把工作交给我了，而且电缆又是贵重物品厂区施工临时人员又多，万一丢失就给公司造成了损失，解释后同事们都表示理解，就鼓励大家继续坚持，并最终加班完成电缆到位铺沙盖砖的工作！ 还记得公司第一次生产试机时进原粮，当时还没力工但是筒仓需要进豆下粮赶着第一次试机生产，就安排公司自己员工协助卸粮，这虽然不是电工的分内工作，但是在生产部这个大的团队里面我也要贡献出自己的力量，当时我就响应公司领导的号召没有随第二梯队回去而是直接留着第一梯队待命！等运输车辆来了以后迅速的投入到卸粮的队伍中！卸粮虽然很脏很累但是公司这个大家庭里我们要发扬主人翁精神彰显我们生产部这个团队的力量！系自控制作尹工查找故障，经过排查初步判断是plc数据采集模块的故障，等配件发回来已经是晚上九点多了，更换以后又出现输入输出模块无法正常工作，直至深夜两点多把模块移动到另外一块！终于成功排除了故障并顺利开机生产!一次开机生产中我在下班回家的途中接到巴经理的电话蒸脱机闭风器变频器突然报警之后马上返回厂区帮忙查找处理故障！类似这种情况很多，正如有次我去找巴经理签加班表他教导我的以厂为家，与企业共存，这应该是我们阳光油脂南阳公司每一位员工应尽的责任！

自加入公司以来，我按照公司规定，严格执行电工安全操作规程，把安全生产放在一切工作的首位，加强安全生产的落实，加强安全管理，建立健全全方位的安全生产，积极参加公司各项安全活动，确保了安全生产，杜绝了事故的发生。

在公司里电工虽然不像其他生产车间那样能直接为公司创造效益但却起着为生产保驾护航的艰巨使命我会在今后的工作中更加努力的充实自己的知识，比如公司现在的自控技术就是我要重点学习的科目，只有加深自己的专业知识才能更好的完成自己的工作为公司更加辉煌的明天添砖加瓦！

**弱电年终工作总结汇总4**

在忙碌有序的工作中过去了，回顾这一年的工作，我认为主要有两个大的方面：

>一、制定自己的工作准则：

>二、过去一年的主要工作：

4月份主要的工作是天邦超市的开业及海坛超市的调整工作，两项工作在一个月里，人员少、时间紧、要求高，自己主动带头，和设备部的同事一起仔细研究，严格布局，规范施工，确保了天邦超市的开业以及海坛超市的调整按时保质的完成；

1、xx月份的主要工作就是辛安购物广场的大家电的装修开业。由于时间紧，家电需要的电的地方又多，还牵涉到品牌以及展台的布局施工问题。按照公司的要求，以及工作的流程，加班加点，严谨施工，使得所有的用电设施顺利安装完毕，一次试用成功，为辛安购物广场家电五一的顺利开业的设备工作做好了准备；

2、6月到9月主要就是总店东楼的装修调整以及卓庭超市开业的准备工作。总店东楼的装修是今年最大的工程，涉及的设施较多，工作量大。扶梯的更换、电路的调整、顶棚的装修、各个专厅的装修跟进、及专厅用电的布局及跟进都需要设备去做。因此这3个月基本每天都要加班，可我没有被累、工作量所吓倒，发扬中泽不怕苦与累的精神，工作积极主动、认真负责、思路清晰圆满完成公司交给的各项工作，为总店东楼装修工作做出了自己的贡献。9月份在有东楼装修工作的情况下，又有新店卓庭超市的准备工作。原本设备部的人员就不足，又临近中秋节各个门店也比较繁忙没有什么人员可以抽调的。面对工作我们设备一帮人没有畏惧，严格按照公司的要求及时准备好开业所需的各项设备。对需要用电的设施，从总的灯带照明到每个需要用的一个插座，UPS的安装、租赁户的用电施工，都做到细致到位。经过不懈努力，顺利完成了东楼装修及卓庭超市开业的相关工作。

9月份以后的主要工作，除去日常的巡店工作，门店需要的部分维修工作，就是提前对各个门店冬季需要进行保暖的水管进行统计汇总，并对各个店需要保暖的全部进行了处理，为水管的过冬做好了准备，另一项主要工作就是对闲置设备的整理。将闲置的货架设备以及附属配件全部集中到设备在柳花泊的仓库，对每一件都进行了分类整理，以便以后的使用。

在新的一年里，继续发扬中泽不怕苦、不怕累的精神，严格遵守安全操作规范及公司的各项管理规定，在\*\*的指导下及时、安全、高效、节约的完成各项工作。

**弱电年终工作总结汇总5**

一、严于律己，按章办事，加强学习

，我在思想上严格要求自己，坚持学习精神，自觉加强政策理论的学习，努力提高政治理论水平，充实了理论知识、开阔了工作思路，对前途充满了信心;在学习上不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力，掌握了较为全面的理论知识和专业知识，在工作之余，由于感到自己身上的担子很重，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导和同事学习。经过不断学习、不断积累和锻炼，培养了我对工作认真负责、勤勤恳恳、任劳任怨的工作态度，一年来，通过自己的努力，我的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

二、立足本职，无私奉献，尽责尽职

二是强化协调，认真负责。在工作中，按照上级领导的要求，我按照热忱、周到、细致的工作原则，规范文件收发，及时进行处理。严格履行职责，认真做好全年文件收发、签收、登记、传阅等管理工作，确保文件及时接收，畅通传阅。我坚持按照程序及规范完成公文处理工作，保质保量做好会议记录，起草了总结计划、情况汇报等相关材料，在起草公文时日常注意积累，认真学习公文写作规范，突出规范性，保证公文的严肃性。我不断提高公文写作水平，力求行文规范、用词精准，公文运转准确、及时、有序，公文写作水平有了一定提高，用心完成领导交给的工作任务。

三、面对不足，认真改进，持续提高

经过一年的工作学习，我发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在这一年的工作中主要有以下方面做得不够好：

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名优秀的职员。

四、20\_年工作计划

明年工作压力仍然会比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。

**弱电年终工作总结汇总6**

20xx年是我进入xxxx公司的第一年，总的来说20xx年是收获比较大的一年，同时也发现了自己的不足之处，需要加勉。写这份总结的目地在于吸收经验和教训，为自己以后的工作制定规划、目的和纲要。

20xx年7月26进入公司，做的第一个工程的是灞半岛楼宇对讲兼户内应急报警系统，为期半个多月。8月中旬去阎良蓝波湾做消防火灾报警系统，为期两个月。十一月之后在延安延长石油宾馆同样是消防报警系统，直到20xx年元月底。期间，在蒲城一家酒店装过消防设备，经公司派遣在鱼化寨左岸春天学习消防系统调试。这些经历使我在弱电方面的知识和经验上有了很大的收获，并且树立了信心和决心把以后的工作做好。

>20xx年对自己的工作总结如下：

一、在弱电施工方面树立全局观念，做好本职工作，与各部门通力协作，完成工程进度。同时在施工期间，公司内员工要全力配合树立公司形象，使公司在行业竞争中立于不败之地。

二、要加强自己在施工期间的沟通和协调能力，在我们的工程施工中，交流和沟通是至关重要的环节：

1、与公司\*\*的沟通，包括向公司\*\*汇报工程进度以及现场施工情况，去年在这方面我做的不是很好，总是要\*\*问时才汇报，以后要即使汇报；

2、与工程部各部门之间的沟通，包括技术、材料和施工规划等等；

3、与本公司同事之间的沟通，包括技术沟通、安全施工等事宜，只有做好沟通，才能顺利施工。

三、精于专业技能，勤于现场观察，掌握相关规范和技术标准，在综合布线，各系统的工作原理上多下功夫。熟悉各工地的图纸，研究图纸的施工合理性和方便性，更快的提高工作效率，做好工作中的技术交流和相互学习，出现问题及时与公司技术人员或厂家沟通。工作中不断总结施工经验和技巧，在施工的每个阶段都要潜心学习，不懂就问，勤于动脑，灵活的处理施工中的各种“疑难杂症”。

在做出以上总结后，我为自己制定出20xx年工作计划如下：

一、与公司、工程部做好沟通协调工作，保证接下来的工作顺利进行；

二、与同事之间多交流，打造出一支团结、精干、有战斗力的团队；

三、吸取20xx年的经验教训，在20xx年的工作中继续发扬优点，避免发生20xx年的某些失误，比如施工安全和施工时的一些技术错误；

四、自己搜集有关弱电方面的相关技术资料，工作之余认真学习。学习CED制图。

以上就是我对自己20xx年度的工作总结和未来一年的工作计划，做这个总结计划是对自己的一个答卷和期待，是面对新一年挑战的战书和战略，我坚信只有辛勤的付出才能得到丰厚的回报。

在20xx年，以全新的自己投入到工作中，我有信心完成这一年的工作。最后祝公司的事业蒸蒸日上！

**弱电年终工作总结汇总7**

时光荏苒，岁月如梭，半年的实习工作在不知不觉中过去了一个月，回首这一个月里的点点滴滴，既有收获也有不足，既有经验也有教训。工作在总结中不断完善，人生在总结中不断精彩，没有一个系统而全面的总结，不论是工作还是人生都将在原地踏步中失去往日的璀璨夺目。因此，对自己这一个月的实习工作我做出以下全面的总结：

>（一）收获与不足

一份耕耘，一份收获。在仕女商场和卡部这一个月实习中，我付出了很多同时也收获了很多，有些东西甚至是在学校里不曾接触也不可能学得到的，总结起来如下：

⒈开阔了视野，扩充了销售方面的知识。

不登高山，不知山之高也；不临深谷，不知地之厚也。在大学期间，我读过很多销售类的书籍，比如《世界上最伟大的推销员》、《王牌店长》等，本以为销售也就如此，可当我真正身临卖场，在仕女商场做着最基层的销售工作时我才发现我要学的东西实在太多天多。比如，女鞋的品牌、女鞋的材质、女鞋的陈列以及女鞋的销售技巧等，这些东西看似简单，但学起来却非一日之事。我有幸被\*\*安排在了汤普葛罗这一国际一线品牌实习，在这里，热情而又经验丰富的营业员们不仅向我传授了基本的销售技巧及与鞋子相关的基本知识，同时也教会了我辨别常见的几种皮料的方法。这些方法，一方面让我在面对顾客的询问时能对答如流，另一方面也让我对女鞋有了更深层次的认识——鞋子既是双脚的保护神，又是一个人品位和内涵的体现，一双高品质的、得体的鞋子能够折射出主人的内在修养。

⒉学会了沟通，懂得了积极沟通的重要性。

人类社会的最大的特点在于其群体性。这就意味着，个体的发展离不开群体，群体的壮大也离不开个体。作为一个新人，如何才能够快速的融入到一个既成的圈子里，这是一个很值得我思考的问题。在被派到卡部帮忙之前，\*\*给我安排了很多和营业员接触和交流的机会，如站柜台、索要材料、检查背诵等。刚开始，我吃了很多闭门羹，原因很简单，就在于我那张不成熟的脸和那冷峻严肃的表情。发现问题后，我及时对自己进行了反省：首先，时刻保持微笑面对每一位营业员，不管我当时的心情是好是坏；其次，在营业员忙碌时尽量不打扰她们并提供我力所能及的帮助，如在她们去货仓时帮她们看柜台；再次，利用午餐和其他闲暇时间与那些不熟悉的营业员尽量聊聊天以排除他们的戒备之心。通过以上方法，我发现我和大家的关系正一步步的拉近，积极主动的沟通让我受益匪浅。

⒊接触了管理，了解了商场管理的程序性。

一个卖场的正常运转除了其系统、科学的``管理\*\*外，更重要的是与卖场管理人员的科学指挥、严格\*\*密不可分。在仕女商场的这段时间，我逐渐接触了卖场的基本管理程序：从营业前的晨会、迎宾到营业中的巡场再到打烊前的送宾及每周的周分析、周总结，每月的月分析、月总结，这一程式化的管理模式让整个卖场在有条不紊中创造出了最大的利润。

在拥抱这些硕果累累的收获的同时，我的不足也日益呈现了出来，主要表现在：

⒈销售技巧过于单一、僵化，有待提高。

在汤普，我常用的销售技巧还是曾经在培训中所学到的银座的特色服务之一——“无干扰服务”，即在向顾客介绍完鞋子的基本情况后，站在距离顾客1米左右的地方任顾客自己去挑选鞋子，等顾客有问题时再向顾客解答。此种销售技巧在商城店效果很好，但在银广，在汤普使用起来却效果不佳。这个问题，从某种程度上反映了我单一、僵化的本本\*\*的销售理念和销售技巧。

⒉沟通的方法不够丰富，还需要改进与探索。

尽管，通过如上所述的摸索和尝试，我跟大家的关系正在一步步拉近，但总的来说未达到我的目标，即与绝大多数员工在相互理解、相互\*\*中高效的完成工作。究其原因，我认为是我的沟通方法还不够多样，不能够适应绝大多数人的口味。所以，在这方面，我还需要向\*\*们多多学习、多多请教。

⒊商场的管理、运作程序了解的不透彻，还需深化了解。

半年的实习期满后，我将踏上管理岗位，商场的管理、运作程序将是我目前及今后一段时间的重点学习对象。然而，对于商场的管理和运作我只了解其皮毛，其精髓之处还需我一步步去学习、领会和探索。

>（二）经验与教训

在这一个多月的实习经历中，在成熟与进步的同时我也经受了很多的挫折与打击，这些挫折与打击不但没有消磨我的意志，反而让我开始认真的去反思，去总结。正如一句古诗所言，“不经一番寒彻骨，那得梅花扑鼻香”，只有走过最困难的一段旅程，才能看到最美丽的风景。具体而言，有以下感悟：

⒈端正态度，积极面对一切。

“态度决定一切”，这是我喜欢的一句格言，也是我的座右铭。积极的态度必然触发积极的人生，消极的态度必然注定一生的浑浑噩噩。初入职场的我，不论是在仕女部时面对营业员的为难还是在卡部时遭遇\*\*的训斥，我都以最积极的态度来面对。有则改之无则加勉，在\*\*和同事们的指导、关怀之下我相信我会比其他人进步的更快，成熟的更早。

⒉注重细节，从细微处着手。

有一句话，叫做细节决定成败，也有一句话，叫做失之毫厘，谬以千里，这些格言警句都在阐述着一个重要的理论，即细节的极其重要性。在仕女商场，我学到了微笑待客，学到了关心营业员，学会了说“您好”；在卡部，我学到了提醒顾客拿好\*\*，学到了盖章时不宜声音过大，学会了称呼每一位顾客为“老师”。这些看似不经意的举动却在销售中发挥了意想不到的作用。

⒊转变观念，为自己而工作。

摒弃打工者心态，为自己而工作，视商场为家，牢固树立起主人翁精神，这应当是每一

位银座人所应秉持和崇尚的理念。每次早晚班，当我听到广播里响起亲切而熟悉的迎宾或送宾音乐时内心就油然而生一种自豪感和亲切感，我是银座的一员，我有义务和责任以最饱满的精神风貌接待好每一位顾客，为银座的繁荣和壮大贡献出自己的一份力量。

⒋持之以恒，活到老学到老。

尽管经过了三年高中、四年大学，但真正的走入社会，走进工作岗位后我才发现在学校里、在书本上所学的很多东西早已与实践相脱节了，有些东西还得重新学习，如与岗位相关的计算机技术、人际交往能力、管理方面的知识、销售方面的知识等。学无止境，学习的脚步一刻也不能停止，否则在任何岗位上都不可能做到游刃有余。

>（三）今天与明天

今年的8月1号，在青岛酒店管理学院有幸聆听了季董事长发人深省的演讲，季董的“将工作做到极致”的工作理念让我感触颇深。在过去的一个多月的实习工作中我牢牢的将这一理念融入到了我的日常工作中，竭尽所能的将工作做到尽善尽美。“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，走出了象牙塔，走进了社会，在我职场生涯的开始之初，我要牢牢的树立起这一理念，不仅要在我的工作中继续发扬和传承，而且也要将其延伸到我的日常生活中，使其上升到我做人的一种准则、一种态度，我相信这一教诲将让我受益终生。

古人云，“取法乎上仅得其中，取法乎中仅得其下。”意思是说，一个人制定了高目标，最后仍然有可能只达到中等水\*，而如果制定了一个中等的目标，最后有可能只能达到低等水\*。展望未来，我将在现有基础之上给自己制定一个更高的目标，以更加严格的要求和标准来挑战自己、鞭策自己、完善自己，尽快完成从学生到职场人士的蜕变，争取在实习期满后锻造出最好的自己。

**弱电年终工作总结汇总8**

二、承包内容及方式

1 本项目按包清工的方式发包，乙方包现场施工工具，包现场施工机械，包机械和工具的常规耗材及铁钉，铁丝和焊条除甲方供的材料以外的附材。

2 甲方提供该项目所需的施工材料、一切垂直运输工具，生产、生活用水、仓库及宿舍等。

3 承包内容：双方商定，质量、安全、进度、文明施工等均在工程的包干范围内。工程量以施工图标定的图纸建筑面积计算，工程承包形式为清包工，即乙方负责所有设计图纸中的水(两米以内的给水、排水、消防等安装工程)、电(两米以内的动力、照明、消防电、电视、电话、可视、对讲、数字有线、弱电等)和施工现场的临时水电维护;每天完工后剩余材料要及时清理及保管，且运到甲方指定地点按规格码跺堆放整齐等全部工作内容。

4、 承包方式：包人工、包质量、包工期、包安全生产、文明施工、包治安保卫、包辅材及工具。

5.无论本工程的现场条件的如何变化、施工难易如何，本合同单价不作调整。

6.合同单价包括甲方、业主、监理的各种技术要求、规范和各种现场指示。属乙方承包范围内但乙方未施工项，甲方将扣除相应款项，价格同上述承包价格。

7.除甲方原因引起返工所发生的费用给予增补外，其它将按实计算。 8、室内强弱电，给排水的预埋和安装工程，按施工图纸和甲方土建承包合同施工同步完成。

9、消防系统的预埋和安装工程，按施工规范和安装要求施工，但不负责竣工验收。

10、强弱电，给排水和消防系统工程施工至建筑物外二米内。

11. 负责本工程施工期间的临时用水用电的安装和现场维护。

12 负责施工图纸的各类技术性的问题处理，负责与甲方进行必要性的技术接洽和施工图纸的各种技术性变更工作。

13. 在不影响原定施工承包单价的前提下，因施工图纸的技术性变更，施工路线和施工措施的调整和更改而减少的工作量，均忽略不计，甲方不得以任何理由对原定施工承包单价提出异议或更改。

14. 超出施工图纸范围(室内以外)变更产生的工作量，以签证或按双方商水电(弱电消防等安装)承包合同定的计价的方式另行结算。

三、组织领导：

1) 甲、乙双方必须指定专职管理人员，负责安排施工、生产、人员调动、技术安全、工程质量以及生活等工作。

2) 乙方应服从甲方的统一指挥、调配、指导及管理，遵守甲方现场的各项管理制度，如有违反现场管理和不法行为，甲方有权采取必要措施，乙方应承当法律责任，并负责赔偿经济损失。

4、合同期内，未经双方商妥并正式办理解除合同手续，乙方不得单方撤离施工队伍，否则，因此而导致施工现场生产停顿、延误工期等造成的一切经济损失均由乙方单方负责，同时，甲方有权单方面冻结乙方的承包工程款。

5、乙方不能按合同完成计划，质量达不到设计和规范要求，或其它使合同无法履行的行为，甲方可通知乙方，按协议条款赔偿给甲方造成的损失，直至清退出场。

6、除非双方协议将合同终止，如因一方违约使合同无法履行，违约方承担上述违约责任后，仍应继续履行合同。

四、 施工工期及工人进场时间：

1、本工程工人自4月26日进场施工，确保甲方的总体进度计划完成。

2、在工种衔接上，必须服从甲方的统一调度，乙方必须按要求满足工程实际形象进度，现场如出现水电配合施工跟不上要求，每次扣罚5000元。乙方无特殊原因造成工种衔接上的脱节，要赔偿一切由此造成的甲方经济损失。

3、乙方没有征得甲方同意擅自停工，甲方将按每天10000元对乙方进行处罚。

4、乙方没有征得甲方同意擅自停工累计天数超过三天，甲方有权另安排施工班组施工，甲方有权将乙方清除项目部，双方协议自动解除，并对乙方完成的工程量不予结算。

五、 材料供应的约定

1.甲方提供的材料

乙方必须至少提前三天向甲方提出下一工序需要购买的材料的清单，并注明所需要 材料的数量。甲方应按时提供乙方需要的材料。

2、甲方负责采购供应的材料应符合设计要求的合格产品，并应按时供应到现场，甲乙方应办理交接手续。乙方如发现甲方提供的材料有质量问题或规格差异，应及时向甲方提出，甲方仍表示使用的，由此造成工程损失，责任由甲方承担。甲方供应的材料按时抵达现场后，由乙方负责保管，由于保管不当造成的损失，由乙方负责赔偿。

3、乙方自带施工的必须工具(锥子、切割片等)，要保证安全性、良好使用性，乙方自行承担工具维修费和损耗费用。

六、 承包单价：

七、合同价款及支付：

1. 本工程采用综合包干价，综合基价为每平方米36元。综合包干总工价按施工图纸的建筑面积计算(除土建以外全部安装内容)。

2. 乙方进场后自带一个月的生活费用。

3. 工程施工至第二层顶板时，甲方向乙方支付第一次进度款，以后每月定期支付。

4. 基础预埋至主体封顶，工程进度款按施工进度总面积\*承包单价\*45%的常规比例支付。

5. 主体封顶后，进入安装阶段的工程进度款，按施工进度总面积\*承包单价\*50%的常规比例支付。

6.工程竣工验收合格后，由甲方办理总结算，款到甲方帐后一个月内付清98%工程款，2%作为质量保证金，在保修期满一年后无质量问题一次性付清，(竣工验收后甲方二次装修已改动和使用部分，主干道除外)。

2、每月按要求完成的工作量经项目部及安全员验收合格后，由技术负责人签发结算书，报送项目部会计做工资发放。

3、以上已说明的工作内容和工作范围均在工程的包干范围内。包括乙方管理费、人工费、各类补贴、进退场车旅费、劳动保护费、小型工具费。各种证件(特殊工种作业证、上岗证)的管理费、手续费用、福利、补贴、车旅费、医药费以及个人调节税等。

4、承包单价总额中含合同期内乙方所有人员的一切费用。

5、社会养老保险、工伤保险和住院医疗保险等保险费均包含在乙方单价中，不得向甲方另行计算。

6、安全达到甲方要求，否则罚款 2元/㎡;

7、质量、安全、进度、文明施工等为乙方承包范围内所必须达到的要求，即必须达到甲方、监理和业主的认可(验收通过)。如其中一条达不到此要求乙方须无条件整改，整改不到位的或提出任何条件的，则需强令其退场，按所完成实际工作量结帐、单价按合同价及扣除甲方另择施工班组的费用(即按乙方完成总量×28元/平方米×80%计算所得给予结算，余下部分工资不再支付);

8、如乙方单方提出解除合同，必须要提前半个月通知甲方，工资按完成总量的60%计算所得给予结算，其余部分不再结算。

9、 脚手架工程量按图纸标示的面积计算,每次结算按形象进度要求完成的层数×80%;

10、非施工图的承包范围内甲方需安排的杂工、点工乙应无条件安排，所增加的费用的单价均同本合同单价，按日工作时间10小时计，80元/普工工日、120元/技工工日。此零星点工乙方必须每月与甲方决算完毕且加入每月的任务单内，对于隔月的零星点工甲方项目及公司将不予受理。

七、 双方职责、义务及权利:

(一) 甲 方 甲方委托了 ××× 为甲方驻现场代表，按照以下要求，行使合同约定的权利，履行合同规定的职责。

1、甲方代表的指令以书面形式送达乙方，经乙方代表签字后生效与执行。

2、提供必要的安全设施、生产设施及生活设施。

3、负责各工种之间的协调工作。

4、控制乙方按有关操作程序进行工作。

5、甲方应按合同规定支付款项。

6、对乙方分部、分项工程施工技术、安全、质量交底进行监督。

7、 全面负责现场施工的月、季生产计划和劳动力计划的编制，安排工作，保证该任务能连续、合理均衡的施工。

8、提供图纸轴线、标高等技术数据，负责现场施工技术问题的指导和质量监督，及时用书面形式传达作业指导书、安全交底书、施工图纸等技术有关资料。

9、项目部现场安全员及质量员负责对各班组进行安全及质量检查，协调与其它工种关系，协助乙方做好各项工作。

10、有权对乙方违反安全生产及施工规范的施工人员进行处罚每次不少于50元，直接在乙方每月结算单中抵扣，对屡教不改的，甲方有权开除并终止合同，造成甲方经济损失的，由乙方赔偿甲方的一切经济损失。

11、甲方有权勒令违法、违章经教育无效的乙方作业人员在24小时内离开本施工现场。

12、因乙方不服从管理，造成严重损失时，甲方有权让乙方限期退场，并赔偿甲方的相应经济损失。

13、如果上级单位需要统一制作工作服，甲方负责班组所有职工工作服的购买，其费用甲、乙方各负责50%。其它所有的工具、雨衣、雨鞋、劳保用品均由乙方自理。

(二) 乙 方

1、乙方承诺其承包的水电等安装工程、临水临电的维护必须对甲方负完全责任。

2、乙方的要求、请求和通知必须以书面形式，由乙方代表签字后递交甲方代表。

3、乙方按合同要求对甲方代表发出的指令组织施工。

4、遵守甲方有关管理规章制度，做好“文明”“标化”施工。

5、严格按照国家和当地省、市级的有关进行施工洞口临边等安全设施的搭设必须按\_JGJ59-99《建筑施工安全检查标准》和海南省的有关规定执行。

6、建立有关管理制度，做好安全保护工作。

7、组织工人年龄在20~50岁之间，身强体壮，具有法制观念及专业技术，素质好的成建制的职工进场，严禁50岁以上、体弱多病的成年人及目无法制意识的人进场。

8、经批准进场的工人须持有效证件。进场时，每人交一寸免冠照片一张，并附花名册一式二份。在合同期内，乙方不得随意更换施工人员，以保证本组技术实力和队伍的稳定性。

9、乙方必须正确及时办理务工作业人员的特殊工种作业证、上岗证、务工合同手续，并随时接受上级机关、地方政府部门、甲方的检查，且应对不符合要求的施工部位迅速整改。否则所发生的费用由乙方负责。

10、负责作业人员的思想、技术培训、职业道德、教育工作;负责对进场施工的劳务作业人员进行安全、技术三级教育和考核工作，提高工人的安全生产意识，保证不违反安全操作规程，避免安全事故，并承担凡是违反安全操作规程和安全制度的大小安全事故的责任。将该工作的书面资料及时报送公司质量安全技术监督部门。

11、严格遵守安全生产的操作规程，服从安全员及有关职能负责人的安全教育和指导，坚持班前教育，安全第一，增强职工自我保护意识，确保安全生产。

12、按照合同精神及时向甲方书面申报劳务结算书和各项考核报表。

13、爱惜甲方的一切机械设备和工具，承担本组一切机械设备和工具的保管。负责对甲方提供的机械、机具、工具的维护与保养、维修工作，违章操作致使机械设备和工具损坏的，其维修费用及由此而引起的损失由乙方负责赔偿。严格履行材物领(借)用手续，工完退回;严格按甲方要求实行限额领料。

14、乙方应委派代表人驻点现场，负责管理劳务作业人员，并协调和检查、考核各劳务作业班组的各项工作和完成情况。

15、由于该工程工期紧，每晚都需要加班，应及时配合，不得找理由推迟。

16、服从甲方的工程进度安排。班组长必须在操作作业现场，未经项目主管人员同意不准离开工地。应保证足够的施工力量，否则，因此而造成的一切后果均由乙方承担。负责组织工人进退场，其费用由乙方负责。

17、所有劳保用品必须符合甲方及当地政府的要求，由乙方自行采购或甲方代购，若委托甲方代购，此费用从乙方工程款中扣除，扣除金额为采购价×105%。

18、必须文明施工，严禁材料乱放，施工地段中必须日做日清，控制定量，工完料尽。

19、水电等材料的施工及管理均由乙方负责，本班组人员拆动水电等设备，不经本班组同意乙方有权制止，因由水电(含临时用电)等施工造成的安全和质量问题，均由乙方负责并按要求处理。

20、严格按照甲方规定合理控制用料，不能造成人为的浪费。收工前要把剩余的材料清理并尽量用完，做到工完场清，不准从楼层上往下扔建筑垃圾、脚手架材料或工具等。

21、 负责水电等施工前、后的班组自检、验收;达到规定要求标准，积极配合工序验收和整改工作，质量要符合标准和规范要求。

22、水电等施工质量要求，应以质监站、监理单位及甲方工程师签证达合格等级为准，绝对不能出现返工和安全事故。凡因水电等(含临时水电)质量问题每出现的每一次安全事故，视情节扣除班组5000元至10000元罚款外，还要对外公开批评暴光。

23、水电每天施工完成后，应及时将工作面的垃圾、材料清理干净，把所有料具堆回指定位置，避免影响下道工序的施工。

24、 乙方必须严格遵守执行以上各项规定和要求，否则，甲方有权逐项予以罚款处理，所罚款项在结算款中一次扣除，情节严重者则予清除离畅

25、接受安全教育与培训，接受甲方、监理、建设单位的监督检查。

26、每道工序的施工要做到自检、互检、交接检制度。

27、因施工质量问题导致返工时，承担一切经济损失和间接损失。

28、出现重大施工质量事故时，乙方退出现场，并赔偿一切经济损失。 29、做好班前安全活动，排除不安全隐患，维护安全防护设施。

30、对违反安全操作规程或不听指挥，野蛮工作、打架斗殴、酒后作业者、除按要求罚款外，责令退场。

31、严禁打牌赌博、酗酒闹事和打架斗殴。

32、严禁偷盗、抢劫或滞留在逃犯人员。

33、严禁破坏现场安全防护设施。

34、严禁非专业人员擅自操作机械和电气设备。

35、严禁在施工区和生活区乱拉乱接电气、电线。

(二)、工程质量违规处理办法

1、施工质量不符合要求的，责令期限改正。

2、经检查不合格，返工重做，并承担一切经济损失。

3、对重复累犯三次施工质量问题者，清退出场。

4、对不听指挥和协调，我行我素野蛮施工者，清退出场。

5、不执行班组自检、互检制度，经甲方、监理验收不合格，按100元/处。

**弱电年终工作总结汇总9**

依据集团发展的总体部署以及20xx年工作目标，以课题研究为基础，突出科研为各生产厂的服务功能，在技术中心\*\*和各单位的配合下，20xx年科研工作在项目申报立项、过程管理、成果转化等方面积极开展工作，现总结如下。

>一、加强各类科研项目申报立项工作

20xx年技术中心重点突出科研为各生产厂的服务功能，积极引导各生产厂参与科研项目，今年共\*\*申报集团科研项目12项，1月22日，\*\*召开了20xx年科研项目立项专家评审会，评审专家针对立项背景、\*\*外技术水\*、主要研究内容、关键技术、创新点、工艺路线、目标进度以及经费预算等方面等方面进行评审，提出了10项立项建议。其中技术中心2项、信息系统管理部2项、机焦厂1项、冶炼厂2项、炼钢厂3项，与20xx年相比集团自立项增加5项。通过评审的10项科研项目以安控总字【20xx】第011号下达了年度科研项目计划。

另外，技术中心申报的《H800mm及以上规格H型钢产品研发》项目被山西省科技厅列入了20xx年度省科技攻关项目计划，并获得省财政15万元资金\*\*。

>二、加强对科研项目的过程规范管理

根据《科研项目管理办法》，今年加大了对集团课题研究、结题的指导与\*\*力度。加强了对所有在研课题进行跟踪服务，了解研究情况，督促研究进度，提供服务咨询。

4月19日，\*\*召开20xx年度立项的科研项目结题验收及阶段检查专家评审会，分别从项目的研究进展、取得的阶段性成果、对公司经营的支撑作用、存在的问题、科研经费使用情况、下阶段研究计划等方面进行了检查，经过评审，《炼焦配煤工艺研究》、《褐铁矿烧结性能研究》、《SWRCH8A(ML08Al)冷镦钢盘条开发》等3个项目通过结题验收、准予结题；《 345 MPa级1000×300系列H型钢工艺优化研究》、《级ML40Cr盘条开发》等2个项目通过阶段检查。

10月10、11日，\*\*召开20xx年立项的\'科研项目阶段检查专家评审会。经过专家评审，11个科研项目中有10项有效地开展了工作，并取得了较好的研究成果，检查结果评价为“良好”，1项由于受到设备改造进度的影响，没有达到项目责任书的要求。

>三、加强科研项目成果转化

20xx年，技术中心积极推动做好科研成果的转化运用工作。截止目前，科研项目共实现增效510万元，发表论文5篇，其中《级高强度螺栓ML20MnTiB热轧盘条的开发》、《大规格H型钢轧制技术要领》被《轧钢》收录；《微量硼对碳素结构钢力学性能的影响研究》、《低合金高强度大规格H型钢性能研究与改进》被《理化检验物理分册》收录；《高线ML40Cr控冷控轧关键技术研究》被《热加工工艺》杂志收录。申报发明专利3项：《一种含硼钒低温冲击韧性优良的热轧H型钢及其制备方法》、《一种优质高强度冷镦钢的生产方法》和《一种含钛和硼热轧低硬度的高强度紧固件用钢的生产工艺方法》均已接到\*知识\_的受理通知书。

>四、加大科研投入和对科研人员的奖励力度

20xx年加大了科研投入，鼓励各单位积极申报集团科研项目，参与科研和新产品开发工作，对取得重大技术突破或降本增效显著的项目按照《科研项目管理办法》给予适当奖励。20xx年，科研项目总投

资98万，比20xx年增加万元，其中：资金本万元，制造费万元。4月份和10月份，根据科研项目阶段检查结果，对进度完成好、取得成果多的项目进行奖励万元，比20xx年增加万元，极大地鼓舞了科研人员的工作热情。

>五、加强集团内外交流，营造良好的科研环境

20xx年，技术中心积极做好\*\*技术交流和对外沟通联络工作。 一是深入各单位进行技术交流和调研活动，为激发员工的科研兴趣，培养员工的科研能力，技术中心多次召开了科研项目沟通交流会议，与项目申报者开展面对面的交流、座谈、指导和咨询，取得了良好的效果。同时对各生产厂进行专利申报及Minitab软件培训，并邀请市科技局来公司开展“科技成果转化申报”培训，并对申报的专利进行现场评审。

二是加强了与科研院校的合作交流，20xx年与\*\*科技大学合作开展《4#高炉炉底炉缸侵蚀模型技术开发与应用》科研项目研究,通过炉缸炉底三维非稳态温度场、侵蚀、结厚在线监测诊断系统软件成功开发，及在线安装和应用，实现了高炉生产状况实时监测，为高炉安全高效生产提供了有力的依据。

三是积极走出去与有关\*部门沟通联络。鉴于科研管理工作的特性所需，一年来，我部门积极和介休市及晋中市科技局、经贸委、省科研厅、省经信委等部门的沟通联系，使他们更加了解我公司、理解我公司、帮助我公司，为我公司的科研工作开展创造了一个良好的外部环境。

20xx年科研工作存在的问题

20xx年，技术中心经过努力，科研工作取得了一些成绩，但仍然

存在一些不足之处。主要有：

一、集团整体攻关能力较弱，高技术含量的课题缺少，国家级的科研成果奖未能突破。

二、科研项目进展较为顺利，但特色还不明显、运行管理还不够规范、投入不足。研究现实问题能力有待加强，服务各生产厂的能力有待进一步提高。

三、集团技术创新氛围还不够浓厚，技术交流层次和水\*有待进一步提高。

20xx年工作目标及主要措施

20xx年工作目标：力争集团立项科研项目 8～10项，申报省级科研项目 1～2项，发表论文5篇以上，申报发明专利3项以上。

>为实现上述目标，要采取以下措施：

>一、继续加强各类科研项目申报立项工作

广拓渠道，广泛动员，整合力量，以较高级别项目为重点，以降低增效为目的，为公司的新产品开发作技术支撑，切实抓好各级各类科研项目的申报和立项工作。认真\*\*公司各单位申报集团及国家级、省市级科研项目，并加强与上级主管部门的联系，提高申报质量，争取在立项上有所突破，不断提高我公司科研项目的档次。20xx年计划将有一定难度的新产品开发项目和机焦厂增加焦炉煤气产气量、冶炼厂降低焦粉消耗和炉渣性能等方面的研究工作列入到科研项目中，力争集团科研项目立项 8～10项，申报省级科研项目 1～2项。

>二、继续加强对科研项目的规范管理

加强对集团课题立项、研究、结题的指导与\*\*。加强对立项课题研究的指导管理，督促做好研究工作。继续开展课题研究中期检查，

定期对研究课题的进展、人员组成变化和经费合理使用等执行情况进行有效的跟踪服务，确保研究课题的如期完成，使课题研究工作能落到实处，产生实效。

>三、继续\*\*集团自立项目的结题验收与成果申报

树立成果意识，督促课题组按期结题，及时\*\*鉴定，申请成果登记，形成一批优秀的科研成果。20xx年计划\*\*7项项目结题验收、鉴定工作。积极\*\*科研成果的申报，努力提高科研成果的数量和质量，争取发表论文5篇以上，申报发明专利3项以上。

>四、加强公司内、外部技术交流，开展产学研

合作为提高公司科研项目的质量与技术水\*，20xx年加强公司内、外部科研项目立项、检查等工作经验交流，邀请同行专家就科研工作开展过程中出现的问题进行对话、深度会谈或专题研讨，实现信息交流、经验共享。通过不定期\*\*交流会，不断总结经验，促进科研项目工作的深入开展，同时了解同行业中最新的科学技术动态和发展趋势，提高我公司的技术水\*。

在科研项目的实施过程中，充分发挥外部资源的作用，对公司不具备试验条件的项目，通过产学研联合的形式，引进外部资源，完成部分研究工作。20xx年拟与太原理工大学、中北大学等高校开展产学研合作。

**弱电年终工作总结汇总10**

>一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司\*\*了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

>二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。今年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的\*\*商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足;选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对\*\*商的情况很了解，既可以招到满足的\*\*商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

>三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的.邮寄，客户售前售后的电话回访，\*\*商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

>四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的\*\*\*做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。 “转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，\*日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结今年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

**弱电年终工作总结汇总11**

这半年来，商场着重对员工的基础管理进行整顿。商场员工上班大多缺乏稳定性，人员调动很频繁，工作意识也不强。新员工不熟悉商场纪律和销售技巧，老员工自持待的时间长销售好不服从管理，开始的时候真的不知道怎么管才好。经过\*\*和同事一次次的言传身教，我逐渐在工作中加强了卖场巡查力度和管理力度，从开始的提醒，到警告，到最后的罚单慢慢的提高员工的工作意识和纪律意识。现在卖场内虽不能说没任何问题，但相较以前已有较大的改善，我也要继续学习提高自身的理论与专业知识，这样才能更好的管理好员工。

我们身为楼层主管，工作中一定要对各品牌商品进行各方面的了解。比如某品牌市场效应，风格，定位，成分，价位等等。以前我对品牌印象很模糊，以为不过就是一个牌子而已。进入公司经过这半年的工作与学习，我才知道这里面的学问很大。一个商品销售好不好取决于各方面的因素，我们做百货零售就一定要了解这些因素，才能尽可能的避免一些问题，提高销售，创造更大的利益。这些也是我以后还要继续学习的内容。

在商场工作，商品或服务存在问题难免遇到顾客投诉。开始我特别害怕遇到客诉，怕顾客态度\*\*。后来在跟着同事一起处理客诉时，慢慢的学习经练，本着一切以顾客为中心的公司理念，做到有章可依，公正，合理，灵活的解决客诉问题。这半年来，我也\*\*处理了几起客诉，基本上都能让顾客与供应商协商解决问题。每次解决客诉后我都有种满足感，我自身与人沟通协调的能力也在逐渐提高。

弱电年度工作总结5篇（扩展5）

——弱电个人工作总结5篇

**弱电年终工作总结汇总12**

光阴如梭，时光荏苒，大学毕业就匆匆过去了两年，在这两年里经历许多酸甜苦辣，既然选择了这一条路，就注定需要孤独负重前行。

一、工作情况回顾

20\_\_年\_月至20\_\_年\_\_月，最开始在区间现场值班，那段时间初来乍到什么都不懂，每天带个卷尺，拿本图纸到处跑，才发现“纸上得来终觉浅”学校所学与现场还是有一定的差距，其中有两件事情让我印象深刻的两件事情，一次是九号线左线IVA断面开挖的时候，我询问区间测量员现场的施工里程，我发现他给我说的里程和我记录的里程无法对应，领导叫我自己一个人拿着卷尺两米两米的测量，这时候我知道了，立场与方向不一样，别人的话不能轻信，凡是必须要自己去考证，第二次也是在区间九号线左线VA断面垫层浇筑的时候，我在现场值班，浇筑质量出现了一些问题，我尽力去管控了但是没有效果，我明白许多东西不是个人能够左右的，我们每个或者都好像飘在大海的孤舟，谁又能决定风浪下次打向哪一个方向?每天跟不同的人打交道，每天发生的事情都不一样，第一次对工地生活有了深刻的印象。

后来工作调度，调动至车站施工，车站这边环境要比区间恶劣的多，每天跟着\_\_在工地上东奔西跑，也明白了自己工作的意义所在，知道自己应该管什么，做什么了。每天现场值班，生活单调却又有规律，那一段时间真的很艰苦，每天带着口罩下去，回来的时候口罩上面确实黑色的灰尘油烟，有时候咳出来的痰都是灰褐色的，自己用钢筋去敲焊疤，焊渣飞溅起来在脸上躺了一个小疤，现在值班打混凝土现场守了一夜，第二天开会还要被人泼脏水说现在浇筑混凝土，技术人员不到场，爬上台架上面去量超欠挖，下方装载机确来移台架，台架的晃动，差点把我摇下来了。我曾一度怀疑过人生，怀疑自己上过的大学。

再后来作业面开展的更多了，自己一个人独立去管理4A出入口衬砌施工，虽然过程中出了一些小问题，但是总体方向把控还是心里面有一个数，还是保证安全质量的前提下完成了4A出入口衬砌，当时现场施工员是一个\_\_多岁的老隧道工，相当有经验，和他合作的这段时间确实还是收获了许多东西，在重难点问题作出确定的时候，我都会跟他商量一下，因为自己经验不足，有的时候出发点和想法都是很好的意见，到了现场确无法实施出来，这一段时间我明白了，我们技术部门就是服务于工区并管理工区，保证安全质量的前提情况下保证施工进度的最大化。

现在，人员调动原因，我也转战后勤内业资料这一块，负责据实结算、施工方案、计价已经施工资料这一块的管理，协调，感觉资料还是很乱，后期要做的工作还要好多好多。

二、自我鉴定

\_年时间的工作，我对自己也有了一定的认识，先说性格方面：做事雷厉风行、风风火火，但是却有点毛躁，工作完成得快质量却不能得到保证，有时候资料修改的时间比做的时间还长。我今后一定注意这一点，做事一定要慢细。

工作方面，虽然现场管理有了一些经验，但是明显意识到自己现场管理经验还是不够的，不懂测量，许多问题上的考虑不够充分，现场管控能力还有点欠缺，方案编制过程很多问题考虑得还是不很周到，规范容易混淆，后期自己还需要加强学习与理解。

三、自我总结

这段时间，自己心境已经平静下来，知道自己需要做什么、应该做什么、想要做什么未来的路还很长自己的选择也很明确，也给自己制定了后期工作计划：

1、保证按时上下班，自己的工作加班也要按时完成;

2、抽时间学习规范、文件、图纸，每年看两本工作外的读物;

3、尽自己最大努力完成\_部长\_总交代的事情;

4、梳理后期资料，并及时安排人员进行修改整理;

5、经常去工地，随时掌握工地施工动态，抽空学习测量工作，争取在今年考得二级建造师证。

6、稳住自己的心情，不管任何时候，不抛弃不放弃，坚持自己选择的路。

**弱电年终工作总结汇总13**

>一、基层\*\*建设。

黄林村\*支部结合本身热点和优势，积极开展\*\*\*创建活动，营造浓厚的\*\*学习氛围。经常\*\*广大\*员集中学习，加强\*风廉政建设，不定期召开\*\*生活会和座谈会，邀请\*员骨干、老\*\*、村民\*\*参加，共同献献策，促进发展，努力提高全村\*员的综合和工作能力，大力推进我村物质、\*\*和精神文明建设，全年发展\*员1名，入\*积极分子5名。

>二、\*\*与\*\*建设。

我村实行\*务、村务、财务三公开，接受\*员、村民\*\*，重大事项须经两委讨论确定。推行\*员、\*\*\*\*评议\*\*，有效管理集体资产和财务开支，促进两委\*\*的廉政建设。强化“四议两公开”工作的实施，从工作实际出发，加强\*的\*\*和充分发扬基层\*\*的有效\*\*，促进村工作的顺利开展，抓好两委\*\*建设，履行就职承诺，利用多种方式加强对\*员的教育，深入开展“三讲四评”，充分提升自身素质，密切联系群众，及时解决群众的热点和难点问题，关心和慰问困难群众和\*员，增强\*\*\*的凝聚力。

>三、加强村内基本建设，创机制谋发展。

1、积极开展村庄整治“洁万家”活动，对村内主要道路的环境卫生整治、清运，修建垃圾池16个，建立垃圾处理池1个，四个村民小组每小组配一名清洁员，建立卫生保洁长效机制，在黄林路两边定植红叶石楠15株，极大地改善了村内环境面貌。

2、加强村\*\*阵地建设，投资8余万元新建村委会和卫生室，极大改善了两委办公条件和村民就医和卫生医疗条件。

3、积极完成粮食产能项目建设，硬化村内主要排灌沟渠15米，抗旱机台2座，五七长渠硬化25米，新铺石子路3米，积极加强项目协调工作，保证项目顺利进行，并严格\*\*工程质量，项目建设极大改善了村民的生产生活，也为全村经济建设打大坚实的基础。

4、改善二组组级道路石子铺设15米，投资5万余元，解决了二组村民多年来出行难问题。

5、结合土地整治项目，\*整土地千余亩，硬化道路公里，硬化沟渠3多米，铺垫田间道1余条计35米，整治堰塘2余口，调整产业结构有亮点，发展黄桃面积4余亩。

6、努力增收创收，全年完成村集体收入5万元。

7、按照处\*委的\*\*要求，全面完成合作医疗，各项农保工作任务，无计划外生育，无大的群体\*事件，无刑案。

>四、工作思路

1、积极创收，完成村集体收入5万元。

2、完成\*\*金坤苗木基地道路硬化2公里。

3、改善农田灌溉条件，硬化渠道5米。

**弱电年终工作总结汇总14**

光阴荏苒，时光如梭。忙忙碌碌中20xx年已过，辉煌的20xx年已悄然来临。过去一年中早单位\*\*悉心关怀和\*\*下，与各部门紧密配合下，圆满的完成了20xx年个项目工程。但也存在诸多不足，回顾过去一年，工作总结如下：

>一、树立全局观念，做好本职工作

首先公司全体人员要树立全局观念。在各部门的全力配合下，完美的完成了所有工程，使公司更快、更稳的发展，树立好企业形象，让公司在本行业中位于领军地位。

>二、加强沟通交流和协助协调

加强和业务部、工程部、售后服务部之间的沟通与协调。

确保与业务部沟通投标前期的预算和甲方的沟通，提醒业务部人员去看现场和甲方工程师沟通时，所需要的文件。

配合业务部每个人的工程前期投标工作，需要业务部人员要与甲方沟通提供做预算的所需文件。

>三、精于专业技能，勤于现场观察

1、常规掌握相关规范和标准。民用\*\*、综合布线、通信光缆、弱电等规范。

2、熟悉和\*\*图纸

熟悉各工地的图纸，清楚准确的了解图纸中各个系统点位和施工方案以及施工路由。仔细的\*\*图纸中各系统的点位设计合理性、施工方便性。一定保证工程质量的前提下以最低的造价创造最大的收益为根本原则。

3、施工工期的掌握。

对施工工期要详细掌握，提前做出所需文件，更高、更快的提高工作效率。

4、施工的预算。

做好施工前的预算、投标的概算、施工完毕后的结算，详细的检查仔细的核对。

5、技术交流。

在设备移交现场之前，主要部分和\*\*部分在公司先做调试。做到设备完整性、系统的完全性。设备调试后把整个系统的详细点位设置和设计理念、想法，全部交代给工程不施工人员。主动询问施工部分及主动告知施工方法与规范。遇到问题及时回复，不明白的地方及时与厂家联系，以最快的速度解决问题。

特别注意：在设备订购前，就要与厂家技术联系，确定具体的安装方案和施工方法。不可以做事含糊，一定要做到明确、清楚的了解及全面的掌握。

在日常的工作中磨练自己、锻炼自己，成为公司中能够独当一面的员工。将努力改正过去一年工作中的不足，把新的一年工作做好，为公司的发展，贡献我的力量。

预祝本公司在20xx年硕果累累、员工团结、稳步发展、共创美好的将来。

**弱电年终工作总结汇总15**

一：20xx年3月份工作总结：

1、做好了各电梯的日常巡查工作，完成了2次电梯系统全面巡查检修工作。

2、完成了2次各电梯例行保养工作；打扫各电梯机房卫生2次，处理各类电梯故障6次，更换电梯轿厢照明灯2个；完成了9#、10#电梯年检工作；督促协助电梯装修公司安装了剩余电梯风扇及照明；发函工程部处理商办楼电梯存在问题。

3、完成了各弱电系统日常巡查及2次全面巡查检修工作；打扫1、2单元电井卫生1次；完成了1次对各弱电系统电脑杀毒软件升级并杀毒工作。

4、完成了消防系统维护保养工作；处理各类消防系统故障1次；恢复4单元6F消防设备；协助约客酒店改造了消防喷淋系统；安装了部分消防防火门闭门器。

5、处理各类监控系统故障3次，调整了首府监控室矩阵时间，配合\_门拷贝大厦及首府监控录像。

6、处理可视对讲系统故障9次，安装业主室内主机2个；更换了1单元单元门闭门器及1、3单元单元门门锁。

7、处理各类家庭防盗系统故障3次；验房5户，交房1户；制作家庭防盗系统及周界系统培训资料，组织班组人员及安防相关人员培训家庭防盗系统及周界系统1次。

8、处理停车场对讲故障1次。

9、处理各办公室电脑、打印机、扫描仪、电话等故障共4次，处理办公楼网络故障2次；协助电信、移动等公司开门10次。10、维护保养电子巡更系统1次，保养了电子巡更系统软件，紧固了部分电子巡更按钮。

11、检修保养楼宇自控系统部分DDC箱，紧固了锅炉及空调相关联DDC箱接线端子并清理了灰尘。

12、检修保养了晶海电动阀、低区采暖系统电动阀及苏宁空调旁通电动阀，进行了加油紧固，对地区采暖电动阀及惊骇电动阀进行了刷漆。

13、完成了领导交办的临时性工作。

二：20xx年4月份工作计划

1、做好每月2次的电梯例行保养工作、日常巡查工作及2次全面巡查保养工作；做好日常各电梯故障处理工作，完成2次电梯机房卫生打扫工作。

2、做好各弱电系统日常巡查及每月2次的全面巡查检修工作；做好各弱电系统日常故障处理工作；升级各系统电脑杀毒软件并进行全面杀毒2次；完成2次一、二单元电井卫生打扫工作。

3、做好1、2、3、4、5、6、7、8、11号电梯及苏宁扶梯年检工作。

4、协助做好各电梯合同续签工作及电梯相关人员培训申报工作。维护保养楼宇自控系统。

5、做好清明节期间值班工作。组织学习监控系统及电子巡更系统知识、做好培训资料，完成监控系统及电子巡更系统培训。

**弱电年终工作总结汇总16**

20xx年即将过去，回顾一年的工作，紧张忙碌的工作场面又一一呈现在面前。一年来弱电在公司\*\*，工程经理的亲切关怀和具体指导下，取得了长足的进步。弱电工作取得了各部门的的认可，在取得成绩的同时，工作中也存在许多不足，值得认真总结。

>一. 按设备保养计划执行设备设施的日常维修保养工作

制定周，月，季及半年的设备设施维修保养计划，有的放矢，有针对性的安排日常维修任务。做到日常维修工作的计划性，合理性。特别是办公电脑进行了全面的整理及系统杀毒更新，根据QHSE管理体系的规定，弱电方面安排日常巡检，对所属相关系统设备，对楼宇自控系统，智能专网系统、\*有线电视系统，弱电井，消防系统、安防\*\*系统系统，停车场管理系统等设备等做了有效的维护保养，保证设备设施的安全使用和正常运行。

>二. 开拓思维，集思广益，解决技术难题

刚开始楼宇自控系统内制冷机组存在诸多困难和难题，为了方办公及节省开支，经工程\*\*强列要求下，暖通系统必须接入楼控系统内，这的确是一个技术难题，首先这个空气处理过程它有以下这些过程：首先是空气进来以后，除了引进新风以外，可以把空气进行冷却

处理，然后就进行过滤处理，过滤处理以后，增加了几大特点：第一就增加电子除尘器.，它主要可以捕捉非常小的颗粒的灰尘，一般来讲它可以捕捉一个微米的灰尘，而这个灰尘的范围内大部分都是细菌、病毒、烟尘，或者是异味这样就都可以过滤掉；另外就是会增加一种加湿设备，这个加湿器可以创造我们房间的加湿达到40％左右的相对湿度，这样人会感到很舒适。

为了达到功课技术难关，我弱电团队做了大量准备工作；其中包括查阅相关技术技术资料，并且咨询了许多相关技术人员，更与跟明基电子公司6次接洽讨论更换链路服务器问题、还有更约克自\*\*冷机厂家协商13次更换EIB\*\*器问题，最终经过无数次测试后终于解决问题。弱电团队在面对技术难题面前没有退缩，而是站在公司利益的角度着想，开拓思维，集思广益、终于在解决技术难题。

>三. 发扬团队精神 配合帮助其他部门

寰球办公园区有着自己的项目特点，我专业积极配合各部门完成各种演习的设备保驾护航，春节部门联欢会的音视频调试及物业办公区网络线路布线安装。弱电团队发扬团队精神，紧密配合帮助其他部门完成繁重的相关工作。

>四. 工作中的经验教训及来年展望

这一年来，弱电人员更换较快，流动性大，人员技术素质参差不齐，在执行力，学习力方面存在差距，如何调动员工积极性，在工作中不断磨合，发挥每个人的工作效能存在不足之处。在新的一年里，着重把精力放在人员管理及技能培训上，相信在公司\*\*的\'有效管理和安排下，一定能克服不足之处，百尺竿头更进一步。最后，作为弱电系统负责人，代管弱电大小事务，深感责任重大，公司\*\*给予自己充分信任，信任就是自己勤奋工作，不断提高管理水\*的动力，自己必将认真高效，以身作则，配合工程经理的工作，在新的一年戒骄戒躁，开创崭新的工作局面。

**弱电年终工作总结汇总17**

回首20\_\_\_年，我的工作同样经历着不平凡。x月份带着朴实与好奇的心情来到了物业公司，开始了一段新坏境的里程，工作内容包裹着熟悉的和未知的，鞭策着我需要付出更多的努力去学习和挑战。进一年时间转瞬就过去了，在部门领导的培养与同事们的帮助下我很快熟悉和胜任了物业管理员的岗位职责。岁末，每个人都应该梳理过去。筹划未来，此刻就将自己近一年来的工作总结如下：

1、物业服务工作

物业工作主要有日常报修，投诉处理，收费，基础设施、设备维护，环境卫生，蚊虫、老鼠的消杀；有学习培训，上级部门检查等。

催缴管理费及小区公共设施设备问题项目的整改是管理处20\_\_\_年年度的主要工作，经过与物业公司各个部门的同事通力合作下大部分工作已经顺利完成。

2、办公室工作

办公室工作对我来说是一个全新的领域，工作千头万绪，有书文处理。档案管理。文件批转等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，需自我强化工作意识。注意加快工作节奏；提高工作效率。冷静办理各项事务，力求周全。准确。适度。避免疏漏和差错。

3、存在的不足

本着“为自己工作”的职业态度，敬业爱岗。创造性地开展工作，取得一定效果，但也存在一些问题和不足；主要表现在第一，物业管理员工作对我而言是一个新岗位；许多工作都要边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，向领导提供有效的决策数据方面有待进一步提高；第四，和部门领导及公司员工间的沟通有待加强。

4、努力的方向

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产业知识和相关物业法律法规的知识。第二，本着实事求是的原则。注重公司各部门间的协调与沟通；有效形成团结一致。群策群力的氛围。第三，向领导提供有效数据。

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”20\_\_\_年，收获了成功，经历了困难，感受了启迪；我会一如既往，载着百倍的信心和努力驶向新的一年。

最后预祝\_\_\_物业公司日益壮大，祝全体同事工作顺利，平安幸福！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn