# 2025年个人岗位工作总结结尾(汇总十三篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2025-04-11

*个人岗位工作总结结尾一从xx年参加工作，领导为了让我尽快转变角色，熟悉工作环境，适应生产要求，我先后被分配至供电公司下属的草市供电所和霞流供电所从事线路架设和检修、抄表核收等工作。工作伊始，我发现学校里学到的专业知识同生产实际有很大的不同和...*

**个人岗位工作总结结尾一**

从xx年参加工作，领导为了让我尽快转变角色，熟悉工作环境，适应生产要求，我先后被分配至供电公司下属的草市供电所和霞流供电所从事线路架设和检修、抄表核收等工作。

工作伊始，我发现学校里学到的专业知识同生产实际有很大的不同和差距。为此我努力学习生产运行专业知识，努力提高自己的岗位劳动技能，在短短的一年内，我主动吸收老师傅们的工作经验，虚心向他们请教工作中的技术问题，并通过自己的努力，迅速掌握了配电线路的设计规范和施工验收规范等。在霞流镇街道城网改造和霞流镇堰霞村农网改造中，承担了勘测设计和现场施工管理工作。期间多次代表##县电力局参加比赛并取得佳绩：在xx年5月代表##县电力局在衡阳电业局举办的农村电工岗位知识及技能竞赛中获得个人笔试第一名，团体第三名；6月代表##县电力局在衡阳电业局举办的安全生产知识竞赛中获得团体第四名。

xx年10月来到广东佛山供电局下属的佛山市创辉电力工程有限公司工作，担任经营部主管。在工作时（用合作伙伴佛山电力设计院有限公司资质），积极配合供电部门给用户提供安全经济的供电方案，非常熟悉10/0。4kv变配电设计，配电房设计，主持了多个陶瓷、轧钢厂等大型用户的供电设计；主持了禅城区南庄镇首个超大型住宅小区万科地产“佛山万科城”项目的配电规划设计（用电总容量超3万kva）和一期用电设计。（用电容量超5000kva）；主持承担了广东电网公司佛山供电局委托的配电网规划、新建配网、民心农网、大修技改等勘测设计、概预算编制、决算方面的工作，其务实的工作态度和扎实的专业水平深受主业同事的好评。20xx年公司委派至惠州市任项目经理，顺利完成xx年年惠州市惠城区新建配网的勘测设计任务；xx。9—xx年。3年公司委派至中山市任项目经理，顺利完成xx年年中山市6个乡镇的民心农网、大修技改勘测设计任务。熟练运用autocad、word、excel等工具软件，深厚的计算机技术基础。熟悉电力安装预算定额，熟练运用安装预算软件，熟练运用天正电气软件。参与佛山供电局组织编写的《佛山地区10kv配网工程典型设计》中架空线路部分、变配电部分的图纸设计。

在几年的工作生涯中，我常常感觉到自己电力基础知识的薄弱和知识面的狭窄，所以我在工作之余自学了电力行业的多种规程规范和教材，如《10kv及以下变电所设计规范》，《供配电系统设计规范》，《城市中低压配电网改造技术导则》，《民用建筑电气设计规范》，《供配电技术》，《35—110kv输电线路设计》等，并在xx年年参加了##工程学院电力系统自动化技术专业的函授学习，以便不断学习新知识，努力丰富自己和充实自己。

以上就是我从事生产运行工作七年多以来的专业小结。总结是为了去弊存精，一方面通过技术总结，在肯定自己工作的同时又可以看到自己的不足和缺点，在以后的生产和工作中加以改进和提高，精益求精，不断创造自身的专业技术价值，另一方面，通过这次资格评审，从另一侧面看到别人对自已的专业技术水平的评价，从而促使自己更加从严要求自己，不断提升知识水平和劳动技能水平。三人行必有我师，我坚信在日常的工作中相互学习、相互请教，自已的业务水平必定能更上一层楼。活到老，学到老，知识无限的，学习是不可停止的。在今后的工作中，我将以饱满的热情投入到本职工作之中去，更好在电力建设行业中发挥自己的技术专长，为企业创造更高的经济效益为企业、为国家做出更大的贡献

**个人岗位工作总结结尾二**

时光荏苒，本人自20xx年8月进入公司本部财务管理部工作至今已有六年，期间从事了财务快报、财务决算、会计主管、税务管理、预算管理等重要岗位。本人在工作岗位上本着努力认真，积极肯干的工作作风，时刻严格要求自己，在领导的关心和同事们的支持帮助下较好地完成各项工作任务，并得到了领导和同事的认可，20xx年—20xx年度连续三年获得了财务管理部先进个人的荣誉。不同工作岗位的锤炼，不但丰富了我的工作阅历，更提高了我应对各种财务问题的解决能力。同时在工作之余，本人时刻关注财会政策变动，不断的学习最新的专业知识来充实自己，坚持学以致用，注重融会贯通，使自己综合能力不断得到了提高。

按照工作岗位的不同，本人的工作经历可分为以下几个方面：

自20xx年8月—20xx年3月负责财务快报工作。该工作时间紧任务重，需在月初较短时间内（每月5日前）完成财务报表的编制、上报等内容。为能在较短时间内向公司领导和上级单位提供真实、完整、准确的财务数据，本人每月坚持打好提前量，提前做好大量的准备工作，认真梳理各项经济业务，审核各项账务处理，以保证快报按时按质完成。在近四年的44期财务快报编制工作中，无论是工作日还是节假日，本人均能按时按质完成快报编制工作，并连续四年得到集团快报工作先进的通报。该项工作为公司领导管控经营风险、提升管理水平等方面发挥了重要作用。

自20xx年—20xx年负责填报公司本部财务决算报表工作。财务决算是企业年度财务状况、经营成果和现金流量的综合反映，涉及公司各项经济业务。由于该项工作时间紧、工作量大、过程复杂，在集团下发了决算编制通知后，本人及时解读最新的编制要求，提前做好财务基础的准备工作，并积极与业务部门及各下属单位沟通协调，以确保各项财务与非财务数据真实准确，口径衔接一致。

自20xx年3月—20xx年3月负责会计主管工作。具体负责工作如下：

（一）认真做好日常的财务基础工作

本人主要负责复核日常会计凭证、付款合同通知单、银行存款余额调节表、财务收据和发票的开具、以及每周对货币资金、增值税普票、增值税专票的盘点等相关工作。

（二）修订完善部分财务管理制度

结合公司实际，本人于20xx年根据最新法律法规具体修订完善了《业务接待管理办法》、《差旅费管理办法》、《货币资金管理办法》、《票据管理办法》、《税务管理办法》、《会计基础及内部稽核管理办法》等相关财务制度。

自20xx年—20xx年负责税务管理工作。工作中本人认真学习和研究税收政策法规，加强与税务主管部门的联系和协调，通过合理安排为公司增加效益。

（一）顺利完成“营改增”工作，并进行分享

20xx年5月1日，全国全面实施“营改增”工作。营改增工作时间紧、任务重、初期政策不明确，为贯彻落实好该项政策的实施，本人多次组织公司本部及其下属单位财务人员参加相关中介机构、税局组织的营改增培训工作。同时，与税局工作人员多次探讨工作中遇到的困难。至20xx年8月1日，顺利完成营改增过渡期工作，并结合公司实际，于20xx年12月制订并印发了《增值税发票管理办法》，为后期实施增值税发票的管理工作奠定了基础。

根据公司领导安排，本人于20xx年9月从实际工作出发，结合增值税介绍、营改增实施情况、增值税发票的管理、增值税纳税申报、营改增面临的问题等五个方面对营改增工作向公司本部及参控股公司的所有财务人员进行了经验分享，并得到了领导和同事的好评。

（二）吸收合并工作

20xx年5月公司启动吸收合并工作，本人作为财税组的成员参与了启动准备、组织实施、清算申报等阶段的实施工作。其中：

（1）启动阶段中，本人参与制订了佛开吸收合并重组方案，并分别从吸收合并的必要性、可行性、税务效应等方面进行专项分析，为公司领导提供了可行的决策建议。

（2）实施阶段中，本人共组织开展了8次财税组工作会议，完成了18篇财税组工作简报，指导并完成佛开子分公司财务nc账套迁移等工作。

（3）清算申报阶段中，本人配合佛开公司办理土地、房产产权权属变更至粤高速名下及其他相关税务工作，并最终完成股权处置损失报告等。

（三）税务的其他工作

1、圆满完成公司20xx、20xx年汇算清缴工作。将汇算清缴各个环节的工作落实到位，及时准确的进行所得税年度纳税申报。

2、每月及时完成个人所得税的计算、申报、缴纳等工作。根据国家税务总局关于全面实施新个人所得税的公告，组织完成了个人所得税改革新政培训工作。

3、在负责税务管理期间，每月按时认证增值税专用发票；建立增值税申报备查簿；每季度按时办理（董事、监事、劳务专家人员）发票开具等工作。

（一）开展年度财务预算管理工作

1、组织召开全面预算工作会议

根据省国资委及集团要求，本人负责组织召开了全面预算管理工作会议，并对各部门预算管理员、各直属单位的预算编制人员进行了预算报表填报的相关培训工作。

2、开展预算编制工作

根据预算编制时间安排，及时收集各部门、各直属单位预算材料，按时完成公司本部、广珠交通、公司合并预算报表编制工作。预算编制期间，通过oa系统将各直属单位的预算分发给各部门审核，并汇总审核意见后进行反馈。

3、根据集团要求，按时上报预算假设、预算情况说明、会议纪要等预算材料。

（二）加强预算执行管理，确保完成年度预算任务

为强化预算执行进度管理，推进预算执行工作，根据集团及公司《全面预算管理办法》要求，本人及时将年度预算分解给各直属单位及本部各业务部门。同时，负责完成季度预算执行情况报表及分析报告，及时将预算执行分析报告上报至公司全面预算管理委员会审阅。

（三）盈利预测工作

根据公司“十三五”战略规划，本人组织公司本部、下属参控股单位，初步完成了公司20xx—20xx年盈利预测工作。

以上是本人进入公司本部以来负责的主要工作。这些年虽然成长了不少，但需要提升自己的地方仍然很多。在今后的工作中，本人还将继续加强学习，努力工作，不断提高自己的财务专业水平，能有更多的机会为公司的改革发展，付出微薄之力。

**个人岗位工作总结结尾三**

xxx年已过去一半，在沧州中铁脱硫脱硝项目这一年里，我的内心不禁感慨万千，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。这一年里，同事们对我的帮助很大，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令我的技术储备更上一个台阶，在工作上，围绕沧州中铁自备电厂脱硫专业的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。现将自己的工作总结如下：

项目部是经济社会构成的最基本单元，从这个角度看，项目部是一个社会的构成“个体”，是一个有思想、有活力、又不断成长变化的个体“人”。然而这个个体“人”在社会上发展的如何，能为社会创造多大价值，自身能有多大收益，关键还是看这个“人”的“思想”、身体状况和实际行动三大关键要素。这三项少一项都会在很大程度上影响个体的发展。没有“思想”，这个人就是个头脑简单、四肢发达的体力劳动者；有“思想”，身体状况太差，体弱多病，也难以实现目标；有“思想”，身体状况又好，但没有实际行动，只能是一个空想主义者，坐等“梦想水泡”破灭。

**一、个人未来工作及大地公司的发展设想**

随着时间的推移，在公司领导和同事的帮助之下，我不断成长，已能够胜任现场工作。在今后的工作中我会和业主、监理、同事多学习多沟通取长补短，积累经验提升自己的工作能力。

非常感谢公司和项目领导来对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足：

1、主要是专业学习的主动性还不够；

2、工作缺乏沟通主动性、创新性；

3、业务水平还不完善，有时存在马虎疏漏现象。

在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，且工作主动性发挥的还不够，对工作的预见性和创造性不够，但这些缺点与不足，在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己。

**二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质**

一年来的工程技术管理工作使我学到了不少知识，业务技术和管理水平有所提高。今后的工作中更要重学习提水平， 新形势下的工作要求我们必须具备较高的政治素质和业务水平，而作为一个管理人员，更要在加强学习，提高个人综合素质上下功夫，努力适应工作需要。一是要加强法律法规学习，时刻保证知法、守法、符法，学会用法分析处理问题；二是要加强业务知识的学习。业务知识是干好工作的“看家本领”，所以我要自觉学习好，只有自己学会弄懂了，才能干好各项工作；在做好技术管理工作的同时，不断学习先进工程的管理经验，在实际工作中大胆运用提出了多条合理化建议，提高了自己

的组织协调能力。始终把施工工艺和施工方法的升级作为自己的一项主要工作，向书本学，向工程实践学，向有经验的管理人员和一线执行员工学，学习他们好的新的方法和做法，使之成为自己的心得和体会，更好地指导自己的工作和工程施工管理，全面提升自身综合素质，努力将个人塑造成为能适应不同工作需要的复合型人才。

**三、努力工作，按时完成工作任务**

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度，全心全意为脱硫专业创造利益的宗旨，努力实践脱硫专业各项目标完成的重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，为领导当好参谋助手：

认真收集各项脱硫专业存在缺陷数据，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、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

在以后的工作中，坚持按照专业和工程服务处的工作要求，真诚对待同事、认真听取同事工作中反映的问题，提出的合理化建议。同时，严抓缺陷率，要求保证消缺完成率100%，杜绝重复缺陷，做到该修必修、修必修好原则，做好设备保养现场文明卫生工作，为脱硫专业检修维护更上一程台阶。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，

但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于领导和同事的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，为电力工程部脱硫脱硝专业的目标作出自己的贡献!

**四、在勤的方面：**

协调跟踪山东浩德威集团安装队质量存在问题以及解决方法和外来维护检修管理工作，发现安装和土建方面不合理地方要求现场整改、发出缺陷统计百余条，避免了设备存在隐患影响以后设备正常运行。

**五、在绩的方面：**

本人工作思路清晰，开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其它工作;讲究工作方法，效率较高;能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

总的来说，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行公司领导的管理，严格执行公司的规章制度，较好地履行了工程服务处领导安排的工作，发挥了组织协调能力，充分调动班组员工的工作积极性，较好地完成了全年的工作任务。

新的一年里我将继续加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。踏踏实实，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

下面是我对沧州中铁项目存在的一些问题进行了汇总剖析。

现场问题汇总

1.施工开始，施工方反应迟缓，施工进度严重滞后问题。

解决方法：建立健全项目部各项管理制度，约束施工单位。对于不合格的施工单位，及时清退更换，用制度来管理，保护总包单位的名誉，使工程得以顺利向前推进。

相关管理制度《建筑安装工程分包管理制度规定》、《项目启动管理程序》、《工程开工管理规定》。

2.设计单位错误频出，加之未提前对施工图纸进行三方会审，专业图纸之间、平立剖面图之间矛盾，造成施工过程中困难重重，改动。返工现象频频出现，给施工增加了时间负担和用工成本。

解决方法：工程参建单位在收到设计院施工图设计文件后，对图纸进行全面细致的熟悉，审查出施工图中存在的问题及不合理情况并提交设计院进行处理。通过图纸会审可以使各参建单位特别是施工单位熟悉设计图纸、领会设计意图、掌握工程特点及难点，找出需要解决的技术难题并拟定解决方案，从而将因设计缺陷而存在的问题消灭在施工之前。图纸会审由建设单位负责组织并记录（也可请监理单位代为组织）。工程各参建单位：建设单位、监理单位、施工单位、各种设备厂家。

3.施工单位对当地地质情况不了解、不熟悉，地质勘探资料不全。在土建施工过程中，对地基开挖时，发现了流沙层，施工困难。当时没有第一时间做出反应，拿出处理方案，造成施工进度滞后。

解决方法：整理和全面了解地质勘探料，熟悉当地地质情况，

**个人岗位工作总结结尾四**

正式进入操作实习，是被分在了产科，前两周在产科病房，最后一周到产房，在期待与忐忑中开始，在习惯与不舍中结束。

20\_\_年\_月\_日

\_\_医院

记得第一天上班，是从上午11：00到下午6：00，傻傻地10：30就到了科室，等着带教老师的出现，生怕迟到。那天，差不多一直跟着老师的后边，跟着她去查看病房，跟着她去换液体，跟着她去打针：就像一个从来没有出过远门的孩子，被突然带出去看世界，好奇地四处瞧的时候，手肯定紧紧攥着身旁的大人。那个时候，我更多地是在看，在听，也在想。最开始被放手做的，就是给病人换液体，兴致勃勃地端上一个盘，耳边每每留下的就是老师的那句“记得叫名字”。

接下来，休息了两天，就开始了连续4天的夜班，两个大夜，然后两个小夜。除了高考完那天熬了一次通宵，这是我第一次上夜班，也是全班第一个上夜班的。也许是刚进入临床的兴奋劲，又也许是有事情做，做事情的时候有话说，所以，上班的当儿，竟然没有一点困的意思，尽管两个大夜的前半晌没有睡觉，尽管小夜也是到2：00才睡觉。倒是早上下班以后，饱餐一顿，开始美美地睡开了，等再次睁眼的时候，已经到了下午，毕竟我向来是一个很爱睡懒觉的人。

第一周，大部分时候，是晚上活动，白天睡觉，就这样过去了，从最开始的小学徒做起，开始自己做一些简单的操作，虽然大部分时候，仍是换液体，至少动作麻利了很多，至少排气泡什么的都会了，至少已经跟老师熟了很多，至少跟病房里的有些人也有些熟悉起来。

第二周，一切都开始熟悉起来，在老师的悉心安排下，抽了第一次血，做了第一次皮试，扎了第一次针，那天上午，扎了六针，每针都进去了，心里很是美滋滋地，虽然在老师们看来这已经是最简单的操作了，可自己总想着多做一些，所以每每在自己的班次上闲下来的时候，就会转悠着帮着别的组做点事，因为喜欢那种忙碌的感觉。

在一个地方，呆的时候长了，就会舍不得了。舍不得我的带教老师，喜欢她的娃娃脸，喜欢她叫我小名，因为她，让我觉得在科室我总是有一个依靠，让我觉得因为她在科室很好，我也要努力表现好，为她长脸。舍不得病房里的人，我喜欢跑到她们跟前，问候一下大人，或是小孩。有些，我是看着她们挺着肚子进来的，然后看着她们一家抱着孩子幸福地离开。产科，多少不像普通病房，这里有痛苦，更多的是痛苦之后的幸福，这样的幸福，让我也有幸福的感觉。

再有不舍，还得收拾好，到了下一站，产房。现在，自然分娩在临床上已经越来越少了，所以，甚至有些担心，在自己上班的那几天，会碰不上生孩子的。毕竟，这是我所不曾见的。还好，第一天上班早上，就看到了一个刚刚出世的婴儿，从凌晨3：00多准备接生，到早上8：00多终于完全出来了，被我刚好撞见，那是一个全身皱巴巴的，染满滑滑胎脂的小孩，捣鼓了老半天，才终于放开地哭了，看到大人，下面血流得一塌糊涂，不过，在她脸上，仍看到了努力之后的喜悦。

之后在产房，也见到了不止一个生娃的，偶尔能帮上一个小忙，依然觉得很开心。渐渐懂得，原来，生孩子就是这样的，十月怀胎，已属不易，最艰难的就是到了临产，那时的疼痛，想要松劲，又绝对不能放弃，因为孩子的一切，全得靠妈妈了。妈妈的指望，全在孩子以后了。

第一站的实习，马上要走向尾声了，从这里，我走出了临床实习的第一步，也开始真真正正地体验临床。已为局中人，又似为局外人，跳出来，看看自己做得够不够好，然后，融进去，以做得更好。我知道，实习的步子才开始迈开，毕竟终也是有些经验的人了，挥挥手，向这段日子说声再见，然后怀着感激的心，开始下一站旅程。

**个人岗位工作总结结尾五**

20xx年，行政人事部在公司领导的关怀下，在部门人员的共同努力下，取得了一定的工作成绩，但也有一些值得吸取的教训，现总结如下：

为领导和员工创造一个良好的工作环境是行政部重要工作内容之一。一年来，行政部结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其他部门的协调与沟通，使行政部基础管理工作基本实现了规范化，相关工作达到了优质、高效，为公司各项工作的开展创造了良好条件。

行政部工作的核心就是搞好“三个服务”，即为领导服务、为员工服务、为广场商户服务。一年来，我们围绕中心工作，在服务工作方面做到了以下三点：

1、迎难而上，主动工作。对公司工作的重点、难点和热点问题，力求考虑在前、服务在前。特别是行政部分管的食堂、仓库、采购、车辆、办公耗材管控及办公设备维护、保养等日常工作，工作有计划，落实有措施，完成有记录，做到了积极主动。日常工作及领导交办的临时性事物基本做到了及时处理及时反馈，当日事当日清。在协助配合其他部门工作上也坚持做到了积极热情不越位。

2、全盘工作突出“重点”。做到工作有重点有创新，改变行政部工作等待领导来安排的习惯。

3、积极进取，开拓创新。在工作思路、工作方法等方面不断改进和创新，适应公司发展的需要，做到工作有新举措，推动行政部工作不断上水平、上台阶。切实转变行政部服务作风，提高办事效率，增强服务意识和奉献精神。

行政部人员要具备很强的工作能力和保持行政部高效运转，就必须为切实履行好自身职责及时“充电”，做到基本知识笃学、本职业务知识深学、修身知识勤学、急需知识先学，不断补充各等方面的知识和深入钻研行政部业务知识。一年来，我部从加强自身学习入手，认真学习了公司业务流程、集团制度等业务内容，切实加强了理论、业务学习的自觉性，形成了良好的学习氛围。

1、狠抓员工礼仪行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。

严格按照公司要求，在公司员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工行为礼仪、办公区域清洁卫生进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。

2、培训工作：为了能切实提高员工素质,以更好地适应市场竞争,我部积极配合公司把优化人员结构和提高员工素质与企业发展目标紧密结合。在“学习培训月”活动中，成功举办了管理学、营销学等近60课时的培训课，并把培训工作的规划纳入部门整体的工作计划之中，大力加强对员工政治理论和专业技能等方面的培训。

**个人岗位工作总结结尾六**

20xx年自己也是在总结、审视中脚踏实地地完成好本职工作，现将20xx年工作总结如下：

按照公司的年度规划，通过公共招聘网、前程无忧、医药报、内部推荐等渠道进行人才招聘。招聘的岗位有：安全管理人员、研发人员，其中研发人员录用了x人。年底的中高层岗位竞聘是今年招聘工作的重点，共发布了xx个岗位信息，从xx月x日发布简历至xx月xx日截止，共收到简历x份，x简历的来源基本上来自xxx。初试共安排了xx人，进入复试的有xx人，其中的x人从中脱颖而出与公司内部的x人一起参加最后的竞聘。为配合此次竞聘工作，精心设计了复试人员岗位笔试题，竞聘评估打分标准，并努力协调安排好面试时间，积极做好整个面试过程中的后勤保障工作。

对于新入职的员工做了安全防范、员工手册、公司有关规章制度等方面的入职培训，同时为新员工协助办理后勤手续等工作，使新员工快速适应公司环境。自己则在x月份完成了人事管理继续教育的验证工作。

每月在x日之前做好社保、公积金的缴纳工作，并与财务对帐完成各部门的费用分摊报表。x月及x月初完成了社保缴纳基数及公积金基数的调整工作，根据市总工会和公积金管理中心的要求完成公积金缴存情况的自查工作。

对于新入职的员工及时为其办理了社保、公积金、档案的转入，对于退休人员及时为其办理了休手续及公积金的转入手续。

完成了一年一度的残疾人保障金、欠薪保障金的缴纳。在职、退休职工住院保险和职工特种重病的续保工作。本年度为2位职工办理了特种重病的保险理赔。

对于20xx—20xx年共x个未完成献血指标的名额作了献血补偿金处理，共计x元。

全年一次的高温补贴，全年二次的医药、购药补贴，每x月一次的交通费补贴都按时发放到每个员工的手里；。

对于每二年一次的职工体险，先后比较了xx三家体检中心，最后确定了性价比较高的xx体检中心，并将体检须知和体检卡发到每个员工手中。重阳节前夕为退休职工购买了礼品卡。

本年度自我进公司以后，新进员工的合同签订x人；老员工合同续签x人；退聘人员退聘协议书的签订x人。

每月底收集下属企业的人员信息并进行分类统计汇总，按时上报人员信息分析。每季度完成季度报表和国资委统计报表并及时上报。

为配合20xx年校园招聘，年中的时候对本部及下属企业的应届生招聘情况进行了调研。下属各企业出于人力成本、用工需求、以往校招效果方面的考虑，不需要招应届生，所以此次上药组织的20xx校园招聘会我们公司及下属企业没有参加。

xx集团为了增强人力资源管理信息的完整性、准确性、实时性，改善日常事务劳动效率，将启动人力资源管理系统项目建设。调研通知下发后，我认真细致地为此次调研准备材料，并与同事一起接待了上药及用友公司人员的来访调研，顺利完成了此次调研工作。

近一年来，我虽然努力完成一些工作，但在有些方面还存在一些不足之处，如专业水平、工作能力上还有待进一步提高，对工作岗位的\'全方位认识还不够等等，这些问题，我决心在今后的工作中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作，服务公司。针对以上存在的不足和问题，在新的一年中我打算做好以下三点来弥补工作中的不足：

1、加强对人力资源专业知识的学习，参加人力资源相关培训，做到全面深入的掌握本职工作的专业知识，以便结合实际更好的开展工作。

2、以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时也需要抓实践，在实践中利用所学知识，用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。

3、对工作中有些进展不顺利的问题，需要滤清思路重新整理，对工作中的不足进行改进，养成做事细致、全方面考虑问题的好习惯。

最后感谢我的领导和同事们，感谢领导热忱的指导我，感谢同事诚恳地对待我。在新的一年里我决心再接再厉，更上一层楼。

**个人岗位工作总结结尾七**

20xx年加入公司动力站汽机外操岗位工作，在过去的两年多的时间里，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，学习到了很多专业知识和职业技能。在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。现将自己过去两年多的工作总结如下：

一、安全方面：在安全生产运行过程中，全面落实公司的安全措施和安全制度，严格遵守“两票三制”的规章制度。在设备的安全巡检上，细心检查从小处抓起，做好设备的安全运行工作。认真学习公司与安全有关的文件规定和相关的安全培训。

二、工作方面：认真负责，爱岗敬业、诚信待人、踏实做事，服从领导安排，克服各种困难，始终以积极认真的心态对待工作。在20xx年公司的全场停工大检修中，同检修人员交流，学习相关知识，了解设备机构，充实自己的职业技能库。同时积极了解有关的技改项目，让自己对装置的生产工艺流程永远做到熟记于心，保证安全可靠生产。

三、专业技术：在技术上认真钻研，认真学习汽机岗位操作法和岗位操作工艺规程，通过阅读汽轮机设备机构及工作原理和汽轮机运行技术问答，更加提升了自己的业务能力和专业技术水平。在实践中严格遵守汽轮机运行操作规程，培养自己的独立操作能力，保证不发生误操作事故。在工作中遇到问题，即使向班长及工程师请教，通过自己努力，专业技术水平得到明显提高。

总之，一份耕耘一份收获，在过去的工作中有收获也有失误，在以后的工作中会更加踏实，认真执行公司规章制度，认真学习相关工艺指令及操作规程，严格不断学习专业技能，提高自己的专业技术水平，保证装置安全可靠运行。

**个人岗位工作总结结尾八**

我于x月xx日入职，至今工作已经满两个月了。时光飞逝，在紧张、忙碌而又充实的工作中，在公司领导和同事们的帮助下。工作中有进步也有需要提升地方。下面就我入职两个月来的工作，做出如下总结：

1、前期协助企划经理处理展馆开馆的相关事务，制作培训课件，对讲解员进行相关培训。包括：礼仪培训，相关展品的背景介绍，整个流程的相关介绍；

2、与涂经理对接，积极做好合同，展馆介绍以及其他日常事务；

3、开业前准备：

1、每天提前到场查看当天的工作进展状况。

2、配合施工人员对展馆的布置，灯光对位，画的摆放等，和施工方协商保证开业前展馆布置的顺利进行；

4、开业后，主动积极承担讲解。完成相关任务。

目前公司的招聘渠道仅有人才网，为了满足当前人才需求。此项任务迫在眉睫。

1。目前入公司后，拓展的招聘渠道有：xx网，xx网，xx网。以上招聘网站部分需要付费才能使用；

2。通过以上网站为公司找到合适的人才有场务，放映员，保洁，电工。为公司有效地节约了人力资源成本；

3。对各大人才网熟练使用，并能及时收集相关有效地信息并储存。

4。与招聘网的联系人保持良好的关系，以确保有需要招聘的及时联系。

1、发布招聘信息：

对日常的招聘岗位进行分析，包括：岗位工作内容、任职资格、岗位梳理等方面。对以上这些入职条件进行分析后，根据岗位的情况，选择相应的人群，从而选择相应的招聘渠道，找到合适的人员。

2、与用人部门进行沟通，了解招聘需求。根据用人部门的要求选择合适的招聘渠道，对人员进行简历筛选，面试，复试，招聘合适的人才。

3、建立有效的人才库

对有用的人才及时储备，以便临时招聘用工时选用，为了满足xx月份即将开业的商场所需求的大量中高级人才，简历若干个文件夹，储备有效的简历xx几份。

4、在专业人才急需的情况下，采取各种方法吸引优秀的人才。公司实力的竞争除了资金外，人才的竞争也是至关重要的。

5、如有到人才市场等招聘场所，了解其相关信息。掌握最新的行业动态。如有合适的人员顺便招聘。

工作体会：来到公司招聘的岗位有涉及到专业技术人员，如土建工程师；高级管理人员，如进出口财务经理；对相关的专业知识有所欠缺，针对这一问题，主动搜集相关岗位的信息学习，以提升自己的专业技巧。目前有平面设计师岗位因薪酬，专业等原因未能按要求的时间完成。此项工作正在进行中。

计划采取如下措施改进工作：

1、对专业对口，经验丰富，设计能力较强的人员工资可相应提升；

2、拓展招聘渠道，积极收集合适的简历；

3、注意对已有意向的人员，针对其实际情况，吸引并留住人才。

1、从x月份，我开始逐步涉及新上岗员工的入职办理，熟悉入职办理流程。在新员工入职的当天，带领新员工熟悉公司的熟悉各个部门，积极了解其近期上岗的工作心态，对其进行人文关怀。

2、对于有离职意向的员工，了解其原因。对其进行心理疏导，使其能够感受到公司对他的关注，以便尽好的服务于公司。

3、与各部门人员进行良好的沟通，处理好临时事务。

目前人事行政部有x个人，在时间可协调度的情况下。处理行政事务。

临时事务的处理，包括保安，保洁等，

个人能力分析：

优势：亲和力较好；具备一定的沟通、组织协调能力；能虚心接受听取别人的意见，认同海天集团的企业文化；具备一定的人力资源管理知识及经验。反应灵活，能较好的控制自己的情绪，工作认真负责，有责任心。

劣势：锻炼自己为人处事的能力，加强团队的配合和凝聚力。作为人力资源专员，对各大模块的掌握有待提升，压力大的时候加强对情绪的调整。

提升措施：

1、充分学习公司的相关制度、文件，有助于个人和企业远景的统一；

2、反省自己，针对工作中的不足进行改进；

3、深入学习人力资源相关专业知识；

4、针对工作中进展不顺利的问题，理清思路重新整理；

人力资源工作是一个润物细无声的工作。如何更好的服务于公司各个部门，需要有较强的抗压力，灵活度，如何把各种琐事处理的妥当是一门学问。人事做为公司窗口，除了招聘面试外，良好的职业素养有利于应聘者对公司的认知，从而介绍更多优秀的人才为公司服务。提高公司整体的形象。

在入职的两个月，我能够胜任公司交予我的招聘任务，也希望在这个模块做的更好。我希望能够以最饱满的热情为公司做出最大的贡献。无论是任何事情我都能尽职尽责，高效的完成任务。

这两个月的基本完成了领导安排的各项事务，这与领导的指导和同事们的帮助是分不开的，在此再次对领导和同事们表示衷心的感谢！以上是我两个月以来，工作、思想情况的总结。我将会一如既往去工作，以认真、勤劳、务实的态度鞭策自己，充满热情的去工作。尽最大的努力，完成领导交给我的一切任务。

**个人岗位工作总结结尾九**

20xx年刚刚过去的这一个半年，是我正式履职《x周刊》技术部主任的半年。这期间，周刊实施了新的组织架构调整和内容调整，送走不少老同事，也迎来许多新同事。尽管工作中难免伴随着不足和缺憾，但总体而言，我感觉技术部的工作相对以往还是有许多明显的进步和提升。

进步和值得称道之处

首先，我们技术部5位同事，黄x、张x、鲁x、赵x，以及新加入的李x，在工作热情、积极性和主动性上的表现还是应该值得称道，除了极个别的情况，他们每周、每日都在兢兢业业、勤勤恳恳地为周刊的发展和进步，做出自己的努力。这一点至关重要，因为态度决定一切，我认为，我们技术部在总体战斗力、凝聚力和积极向上的态度上，比过去有了很大的进步。尽管我们这个部门多数人还比较年轻，但他们已经具备了足够的责任感和上进心，也在努力提高着自己的专业素养和综合能力。今后，我将努力做好大家的服务员和领路人，使我们这个队伍更具活力和干劲!

其次，在技术部内容的新闻性、深刻性、继承性和呈现效果上，我认为我们技术部比以往取得了明显的进步。在继承了以往周刊内容定位和新闻原则的基础上，技术部今年开始展开了围绕客户需求做深内容的尝试。

例如在承载领域，我们配合中兴、烽火、上海贝尔等大客户需求，进行选题的深度包装和定制采访，无论在收益拉动还是内容呈现上都取得了良好的发展;无线领域，也开始了芯片、终端等系列创新选题的尝试;it支撑领域，也在步步深化，紧扣客户需求展开策划和撰文;绿色、安全、测试、线缆领域，我们也紧紧围绕客户需求，做好支撑和服务，同时加深内容的质量;而最近我们新加入的同事李璐，也在我们周刊全体带动和指引下，展开视频通信、统一通信选题的策划和执行，目前看呈现效果和内容质量也值得称道。

第三，我们技术部目前形成了一个良好的团队氛围和凝聚力，大家彼此间可以畅所欲言，彼此信任，互帮互助。无论是新同事，还是老同事，无论谁遇到问题、困难和困惑，我们都可以做到随时准备提供帮助。半年以来，这方面例子很多，比如某同事出差，需要其他同事顶上去接替其工作，我们从没有出现过因为埋怨、牢骚或扯皮而造成不愉快或者工作质量打折;再比如，面对新同事的工作指导(如文章策划、方向、写法、新闻性把握等)或客户资源介绍等需求，我们所有同事也是尽心尽力，倾其全部施以援手。

最后，我感觉我们技术部记者的专业能力、媒体素养和综合水平半年来也有了显著的提升。按照我们起初设定的计划，“让每个记者成为专家型记者”，我认为大家都在努力向这个目标靠近，而且越来越近。“有比较才有鉴别”，尽管与人民邮电报、通信产业报等各领域跟口十多年的记者相比，我们的许多记者还稍显青涩，但是后生可畏，他们目前都表现出了极强的上进心和学习热忱。

同时，与多数媒体记者相比，我们的记者在专业性和新闻性上也具有相当的竞争力，这从记者的新闻发布会、专访和客户服务表现上可以得到反馈。但是，学海无涯，整个产业和媒体行业都处于快速发展变化中，我们记者需要敏锐的洞察力和持久的学习，才能永远跟上甚至领先于整个社会的发展形势。

不足和尚待完善之处

人无完人，部门也如此。我们在取得进步和发展的同时，也表现出不少问题。这一点值得我们警惕，同时要树立好改过自新的决心和信心，踏踏实实地做好以下几个方面的补偿和革新工作。

首先，最大的问题在每周的流程上。与新闻部相比，我们每周四做版时总是显得滞后许多，这样给做封面的同事、部门主任、美编、总编等一系列人员造成了极大的困扰——每周四都要熬夜到周五凌晨时分甚至清晨才能回家休息。身体是革命本钱，这种方式从长远看难以为继，也很难保证质量;同时，如果一味这样拖沓，也很容易滋生出部门以及个人的懒惰心理，得过且过，并且造成极坏的影响和传染。因此，下一步我们将深刻认识到这个问题的严重性。从部门的要求，从个人的思想意识上，要求和引导每位同事，保证好每周的流程。

其次，在部门及个人的学习上，我们缺乏必要的组织标准和机制创新，从而很难从长效上对每个人形成专业能力和媒体素养带动。从整个公司层面，很难深入到如此具体的部门专业和部门学习上，下一步，我认为我们技术部有必要组织内部的学习和交流机制，在现有体系的基础上，做好产业层面、媒体层面、综合层面的学习、交流和沟通，让大家学有所思、寓教于乐，并且形成较高的自信心和较强的凝聚力。

当然，问题还有许多。“行胜于言”，我们将在今后的具体工作中，从个人立场跳出来，站在部门立场、周刊立场、公司立场和客户立场上，想问题，办事情。从我做起，兢慎进取。

**个人岗位工作总结结尾篇十**

自今年五月份休完产假回归工作岗位以来，在领导的信任和同事们的帮助下，我迅速熟悉工作，加强学习，进入角色，在总结中成长，在审视中完善自己，思想上有了很大提高，工作上不出纰漏，完成了自己岗位的各项职责。现总结如下：

回归岗位后，因工作需要，在领导的安排下，我调换了工作岗位，重点负责规范性文件的审查备案，根据自身业务工作需要，我认真钻研法学理论知识，积极向同事取经，重点学习了《山东省行政程序规定》、《山东省规章和规范性文件备案规定》等法规、规章，参加了xx法制办举办的《全市政府立法理论与实务培训班》，以使自己能够胜任新的工作岗位。在加强法制业务知识学习的同时，我积极参加政府办公室组织的各种形式的学习活动，针对办公室工作特点，学习有关文件、报告和辅导书籍，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。

一是积极做好规范性文件的审核备案工作。全年对xx余份政府文件进行严谨的分析判断，耐心与起草部门沟通，准确判定是否属于规范性文件。审核备案规范性文件一件，与起草科室跟踪对接起草、公示、征求意见、印发等每一个环节的每一个细节，并对文件进行合法性审核，为文件的出台保驾护航，文件印发后，分别向xx法制办及xx市人大常委会备案。

二是积极做好规范性文件专项清理工作。根据上级安排，组织全市各级各部门对不利于民营企业发展、生态环境保护、涉及产权保护等几大领域的规范性文件进行全面清理，审查规范性文件40余件，确保了政令畅通和法制统一。

三是加强了行政执法监督工作。下半年，我参与了行政执法监督检查，主要对10余个执法单位的行政执法案卷进行评查，对案卷材料中存在的立案调查审批表不规范、询问笔录执法人员未手写签字、处罚决定书不完整、当事人陈述申辩情况记录不完整、送达回执未写明送达地点等问题提出意见，对规范执法方式、加强执法监督、规范案卷装订起到了积极作用。

四是积极迎接上级考核，严格执行对下考核。法制办承担xx市对我市的法治政府建设考核，对于自己负责的重大行政决策和规范性文件审查备案工作进行了充分的准备，积极与上级沟通，完善考核材料。同时，参与了市督考办统一组织的对各乡镇的年终考核，对各乡镇的政府法律顾问落实情况进行实地考察调研，客观公正的评价打分。

五是认真完成其他各项日常工作。全年参加各类会议30余次，按要求完成每月两篇信息上报任务，起草各类文字材料10余份，积极参加xx法制办开展的行政复议典型案例征集，上报的《初某不服市地税局不予办理退税案》入选xx市行政复议典型案例。

在今年近7个月的工作中，虽然自身从主观上付出了很大努力，也取得了一些成绩，但与新形势、新任务的要求相比，还存在一定差距，针对自身的差距与不足，今后应明确以下努力方向：一是要进一步加强学习。端正学习态度，通过持之以恒的学习，不断地开阔眼界，提高素质。二是要进一步改进工作作风。练就朝气，克服惰气，在工作上讲热情、讲激情、讲干劲，不推不靠，不拖泥带水。三是进一步提高自身综合素质。下功夫提高办文办事水平，下功夫提高专业水平，丰富法律知识，提高法律素养，争取把工作能力提升到一个更高的层次，为推进依法行政、建设法治政府作出新的更大的贡献。

**个人岗位工作总结结尾篇十一**

自我走出大学校大门步入社会的那一刻起，我的生活就已经开始发生了翻天覆地的变化，我知道从现在开始，我进入了独立自主，追求梦想的时候了，我面前的路很长，我知道从踏上这条路开始，我奋斗的人生也正式拉开了序幕，前面的路有许多我不知道的情况，激动、求知、恐惧、迷茫，这些心情占距着我的心，但是我坚信自己会走好这条路的，哪怕前期会摔倒，我也会毫不畏惧。而我毕业后的第一份工作就是在xx公司做的电话销售工作，这是我人生中赚的第一桶金，我不会忘记这个过程的。

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我所在的公司主要做的是农产品资讯信息服务的，这家公司规模比较大，有x人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组成，电话营销部：大约有x人了，主要进行销售工作。技术部：主要做信息服务，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。而我们的主要工作是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是x元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等农产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关农产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多x个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按x%进行提成奖励。当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是xx公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是xx科技有限公司的，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

每天我们的工作都是，按照网上搜索的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有x个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理我们的会员，并给他们一个试用期为七天的账号，请对方试用我们的产品服务，如果客户满意的话，在进行下一步的会员办理业务。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，进行信息采集的同事在网上找了很多企业的电话，但这其中，有的电话是打不通的，或者是空号，这种情况很多。其次，就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。最后，就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

**个人岗位工作总结结尾篇十二**

**一、安全运营方面：**

本周班组成员工作操作正常，无违章违规操作，严格遵守运行规程，按时完成规定各项正常冲洗、巡检任务。能够及时发现出现的问题，处理问题，应对设备出现问题处理方式较以前有所提高。关于近期系统出现的问题也做过各种分析。

**二、关于系统的状态分析**

1、脱硫效率低的原因分析：

1.1 烟气因素

其次考虑烟气方面，包括烟气量、入口so2浓度、入口烟尘含量、烟气含氧量、烟气中的其他成分等。

1.2 脱硫吸收剂

石灰石的纯度、活性等，石灰石中的其他成分，

包括sio2、镁、铝、铁等。特别是白云石等惰性物质。

1.3 运行控制因素

运行中吸收塔浆液的控制，起到关键因素。包括吸收塔ph值控制、吸收塔浆液浓度、吸收塔浆液过饱和度、循环浆液量、ca/s、氧化风量、废水排放量、杂质等。

1.4 其他因素

旁路状态、泄露等

分析认为系统现在的状态为吸收塔应该为“中毒”现象，

1、吸收塔“中毒”的现象

所谓吸收塔“中毒”，其实是吸收塔反应闭塞，具体现象有:

吸收塔ph值无法控制，处于缓慢下降趋势。通过加

大供浆，没有明显效果。脱硫效率明显下降； 石膏品质变差，石膏呈泥状，根本无法进行脱水

2、吸收塔“中毒”的原因

（1）石灰石被包裹

亚硫酸钙超标， 包裹在石灰石表面，抑制其溶解 烟气中灰尘含量超标或者燃油油污过多，飞灰中的铝、氟等元素形成氟化铝络合物包裹在石灰石和亚硫酸盐晶体表面形成反应闭塞，燃油中的油烟、碳核、沥青质、多环芳烃等也会造成同样后果

由于缺少晶种，新生成的石膏颗粒也会包裹石灰石表面，造成闭塞

（2）共离子效应

浆液中cl-含量过高，产生共离子效应，抑制石灰石与硫酸的 化学反应

mg含量高的镁石灰石因共离子效应而抑制石灰石的

溶解和离子的氧化，造成中毒

（3）其它

吸收塔浆液浓度过高，抑制so2吸收和氧化过程，脱硫率会出现持续下降的现象

mg含量更高的白云石因其特有特性一般很难溶解，造成”中毒”假象

3、吸收塔“中毒”的对策

（1）吸收塔内浆液抛弃处理，重新注水。

（2）加入氢氧化钠、己二酸、二元酸等增强化学性能的添加剂，逐步提高ph值，并加强脱水和废水排放，逐步恢复浆液的反应活性。

（3）逐步少量供浆，同时加大石膏脱水和废水排放，将影响活性的物质和活性不好的反应剂逐步排出系统，另外可配合事故浆液箱，将一部分浆液临时储存

在事故浆液箱静置，待浆液恢复正常后，再慢慢消化。

吸收塔浆液起泡

1、浆液起泡的危害

吸收塔浆液起泡后，经常会导致吸收塔溢流。由于吸收塔液位均采用差压变送器测量，一旦出现泡沫，就会导致吸收塔液位成为“虚假液位”，再加上脉冲悬浮泵搅拌、氧化空气鼓入、浆液喷淋等因素综合影响，引起液位波动，造成吸收塔液位间歇性溢流。很容易造成严重后果。

1.1 对烟道的危害

一旦吸收塔起泡溢流，浆液进入未作防腐的原烟道，造成原烟道腐蚀。

1.2 对脱硫效率的影响

当吸收塔起泡后，泡沫富集在液面上，影响so2的反

**个人岗位工作总结结尾篇十三**

有很多业务员朋友常常苦恼，夹在公司和经销商之间很难工作。一方面，公司下达各项任务指标，要求完成:另一方面，经销商常常刁难，有时故意不完成任务，稍不满意，还要向领导告刁状。作为一线业务人员，笔者也曾经遇到这样的情况，在这方面有一些心得体会，希望能与各位同仁交流。

首先，作为公司一名业务人员，原则问题至关重要。\"吃人家饭，帮人做事\"这是天经地义的事情，作为公司的一名业务人员，就要维护公司的根本利益和做好自己的本职工作。无论与经销商关系有多铁，也要坚持这些原则，否则，一旦逾越雷池，肯定会受到公司的惩罚。有一位同事老李，负责a区域很长时间，与经销商王经理关系很好，在王经理的多次劝导并承诺不会对外宣传下，入暗股一起做生意。合作初期，老李还能坚持原则，但是时间一长，老李为了自己的利益收入，开始违规操作，甚至允许经销商拖欠大额货款，致使王经理携款逃跑，给公司造成极大损失，老李最后被公司开除，并背上巨额债务。

其次，作为一名负责一片市场的业务人员，要能够灵活运用手中权利，在不背离原则的前提下，多为经销商争取一些公司力度支持。有人说，这种做法是讨好经销商。笔者以为，作为业务人员协助经销商开展工作，运做市场，不是空口套白狼，需要一些实际的东西支持，才能够更好的开展工作。实际上能够想些促销方案，即使会给公司增加一些费用，但是对于市场的开发，有很大的作用。这样的业务人员，要比那些古板遵守公司制度的人要优秀的多。笔者所负责一个区域，大型商超做的很不好，产品排面很小，种类也很少，更没有堆头。该区域经销商对商超不太重视，也不愿投资。如何才能使商超运做有很好起色，笔者以为，关键是改变经销商对商超不赚钱的错误认识。笔者开始与经销商进行交流，经销商坦言相告，商超的运做费用很大，但是目前的销售利润很不理想，没人愿意干赔本买卖。无论笔者如何引导，经销商不为所动，宣称如果公司给费用，可以试着做做。笔者通过对商超的调查发现，实际公司产品销售不错，由于产品单一，高利润产品很少，且产品摆放不突出，商超产品陈列不生动，致使产品销售利润很低。但是，公司规定一般不会为客户承担商超费用，因为公司对商超的运做也不太重视。笔者通过与公司领导多次交谈，希望公司能够给些支持，但是公司不敢开先例，担心费用会无度增加，而销量增长不大。笔者写出详细报告，并立下军令状，公司答应通过其他促销费用支持。笔者通过与超市谈判，增加产品种类，并上了堆头，设了一名促销员，月底销量翻了十几倍，经销商这才认识到商超的重要性，自己加强对商超的投入，销量突飞猛进。公司也认识到商超的重要性，开始加强对商超渠道的开发和力度支持。

再次，作为公司与经销商之间的通讯员，要作好上通下达，使公司更好的认识经销商的状况，可以使宏观调控作的更好，也使经销商更好的了解公司的各项政策支持，以及公司的发展状况，不时增加信心和希望。公司为了能够很好的掌握经销商经营状况，常常需要业务员填写一些市场报表，但是，很多业务人员对这些调查文件，或者信息反馈不太重视，总是胡乱填写，还常常抱怨工作繁忙(可能有些公司制定的报表太多，太乱，致使业务人员无法判断文件是否重要)。同时经销商可能对公司有些建议和看法，由于挨着业务员的面子，也不能给公司提出一些建议。长期以往，割断了公司与经销商之间的联系，致使公司制定的一些政策，与经销商的经销状况不相符，甚至矛盾。笔者以为，作为一名业务人员，现在的职责已经不在限于产品的销售，更重要的是加强公司与经销商之间的联系，协调厂商关系，共同发展。

再次，\"公司发展我壮大\"是经销商的愿望，随着经销商的发展壮大，经销商对于单纯利润的要求，慢慢减弱，而对于自身管理和精神方面的需求相对增加。公司发展的状态，很大程度上是由经销商队伍的状态体现出来。作为一名优秀的业务人员，如何能使公司和经销商都得到满足，关键是要能够学会对经销商队伍的规范化管理。笔者以为，不同的企业发展状态，经销商的要求是不相同的，企业发展初期，更多的是追求利润最大化，这时的经销商所要求的也是利润的最大化。当企业发展到一定时期，随着相对完善的管理体系和企业文化的不断发展，跟随壮大的经销商对公司的要求也逐渐变化，开始渴求管理和文化的发展和提高。笔者所在企业是中国肉制品行业的领军企业，公司管理体系和企业文化都得到相应发展，经销商队伍的规范化管理也被提高到日程上来，作为一起成长的经销商，对公司的要求也逐渐提高。笔者曾经负责一个经销商刘经理，曾经是一个\"穿着拖鞋开奔驰\"的主，每每与笔者谈起，总是感到自己对公司的管理力不从心，辛苦一辈子，感到生活的很累。笔者通过了解发现，刘经理白手起家，现在身价百万，但是现在还得大小事操心，从发货到结帐，必须事事亲为。实际上，真正的症结在于刘经理的管理还处于夫妻店管理模式，要想提高管理，重点是加强进销存的管理。笔者对刘经理的管理提出一些建议：

1、进行微机化管理，提高内部管理。通过微机化管理，刘经理所销售的上百种产品的进销存管理得到提高，每天的销售情况都能一目了然，刘经理顿时感到压力轻了许多。

2、帮助刘经理培训业务员，特别是铺货人员的培训。笔者通过培训使刘经理的铺货人员铺货技巧大大提高。另外，笔者还对其他员工进行培训，增强这些人员的服务意识，以及礼仪培训，使刘经理的员工素质得到提高。

3、加强对市场渠道的细分，并根据不同渠道情况增强市场管理。笔者把所在区域市场进行细分，每个渠道安排刘经理员工专门负责，并制定相应的任务，进行考核。大大提高了员工的积极性，销售业绩一路攀升。

刘经理通过一系列改革，公司管理得到加强，公司面貌涣然一新，更重要的是刘经理通过这次改革尝到与笔者企业合作所带来的甜头，更加愿意与公司合作，能够与笔者更好的交流。

实际上，在市场操作中，业务员的工作难度要比笔者描述的困难的多，实际情况也复杂的多。但是，笔者以为，再复杂的市场环境，也需要我们业务人员怀着百倍的信心，千倍的执着，万倍的热情去开展工作。真的，或许你就是一名得到公司和经销商认同的优秀业务人员。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找