# 个人季度述职报告(实用8篇)

作者：梦想起航 更新时间：2024-03-27

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。个人季度述职报告篇一光阴似箭，又过去了。*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**个人季度述职报告篇一**

光阴似箭，又过去了。回顾过去，在总经理正确的指导下，我和所有员工密切配合，紧紧围绕医药销售工作为中心，我积极主动地同所有员工，团结一致，努力进取，与时俱进，开拓创新，全面完成各项医药销售任务。

我们带领全体员工以满腔的工作热情，面带微笑的接待进店的每一位顾客，每位顾客都好像是我们的好朋友，那种场景我至今难忘，那天，天气寒冷，外面排队领礼品的顾客很多，我们打开大厅的中应空调，把顾客让进大厅，增加大厅的人气，大厅顾客越聚越多，收款台的顾客也越来越多，我们又及时调整展车商品，把公司产品和一元特价商品陈列在一起，增加了公司产品的销售，同时创造了每天3。6元的销售，为以后的销售奠定了很好的基础。

我和李瑞方经理双双调入3号店，我们召开员工会议，告诉员工一个良好的.团队，应该是团结向上，人与人只有彼此尊重和理解，各自发挥自己的长处，共同朝着一个目标，才能产生壹加壹大于3的作用，一个月的时间改变了员工面貌，我们又配合公司全面展开3号店的培训工作，每周34到孙经理培训，周67邹经理团队训练，使我们3号的员工素质又上了一个台阶，我一直牢记李总的一句话：解放思想找差距，首先从自己开始，认真对自己展开自我批评，每天查找自己的失误，每天查找什么原因走失顾客，在日后的工作中要注意的问题，密切关注大厅动向。

不放走一元的销售，为了和顾客达成销售协议，绞尽脑汁，有时为了挽留顾客跑到大厅外面和顾客协商。并坚持开早会，发现问题及时给员工讲解，规范营业员统一用语标准，切实做到优质服务，顾客进门有迎声走时有送声，为顾客分忧解难，有一位老顾客，医保刷卡密码总是不对，他年龄又大，不认识去社保局的路，我及时安排司心法下班后去社保局，帮助顾客办理手续，顾客对我们的服务非常满意。

12月我们又迎来新店的开业，知道此消息我很兴奋，带领员工去新店加班，接着又迎来我们的连锁认证，我们和员工一起日夜奋战，既要认证有不想影响销售，我们想方设法，创造每一笔销售，认证当天，我早晨6点到殷都店和许经理一起对各项记录，商品陈列再次进行检查，虽然有一点累，但是我们很高兴，走过杏林的10年，我以经与杏林融为一体，杏林的事业就是我的事业。

为了更好的工作，我坚持学习，同时感谢李总对自己的严格要求，我决不让自己成为掉队的那一个，每天以最佳的精神状态去工作，和杏林共创事业，和杏林同步发展。

已经胜利走过，我要带领我们卫东店的全体员工，与时俱进，创造更高销售！！

**个人季度述职报告篇二**

尊敬的各位领导，亲爱的职工朋友们：

大家好！

进入xx年第三季度，膳食一部主要围绕保障一体系投产前的工人就餐工作，在就餐人员猛增，送返点猛增的情况下不执不扣完成了处室交给的各项任务。

1. 经营情况：

七月份营业额154438元，八月份：189056元，九月份：220086元。进入8月份膳食二部启动前，一体系进入实质性的热试阶段，就餐人员猛增大灶每顿饭就餐人数超过1000人，中灶超过100人，营业额有时超过1万元，送饭点增加对我13个，工作量特别大，为保证职工能准时就餐，每天早上主动和分厂负责人沟通订餐，做到心中有数，不缺不剩，同时又承担了三号火车站的送餐工作任务。

2. “五个一”工程和软件工作完成情况

作为膳食部，除做好饭服务好就餐工人外，内部工人的学习培训、思想教育、五个一工程、软件记录“一牵二-二带一”帮带工作也是主要工作。在培训方面，每月除抓好处室组织的两次安全培训，总部组织的一次专业技能培训外，部内还要进行一次岗位技能培训，九月份对新工人进行厂规厂纪培训2次，礼仪文明用语2次，食品安全知识1次，并全部记有学习笔记和读书笔记。在“五个一”工程落实方面，每一项严格落实考核把关，做到降本增效目标明确，措施得力，合理化意见全部落实，义务劳动组织全部参加，作文都能独立完成，所养花卉全部达标，职工素质有了很大提升。在“一牵二-二带一”工作方面，每月帮带的计划，对象的确定，和帮带对象的思想沟通两次，定期对帮带人的跟踪考察三次，帮带工作评审会的召开，都按步推进，切实解决帮带对象思想和工作中存在的问题，9月份膳食二部启动，新工人进厂，五名新职工和老职工签订了帮带协议，确定了师徒关系，新职工的安全、技术、行为、劳纪、奖励、考核都属范围，三个月试用期内，给予帮带人一定的奖励，让新职工少走弯路，感受到中钢大家庭的温暖，坚定了扎根中钢的信心，在软件记录方面，每天早上从晨检记录开始，全部检查落实考核签字，做到无缺项。

3. 降本增效情况：

灶上的降本增效并不是大改大革，大多是一些平凡之处成为降本增效的着眼点。第三季度我们转变了思路，以班组为单位，对组内所涉及的耗电、用水及工器具进行统计，月初都制定出目标、措施，以天核算，月终汇总。对照目标和工资挂钩。七月份节约1735元、八月份节约2585元、九月份节约3023元。

4. 职工思想教育情况

九月份新职工进厂，分到膳食部的新职工几乎都没有接触过餐饮服务这门知识，对于做饭技术全然不了解，岗位技能基础差，安全意识淡薄，职工能不能有信心做这一行工作，能不能稳下心来扎根中钢，全心全意把工作做好，对职工的思想教育工作成为工作的重心。首先在厂规、厂纪、厂史按全培训的基础上，召开了2次思想教育专题会，让他们树立正确的人生观、价值观、世界观，并且利用站班时间教育他们怎样正确做事，找到工作的乐趣、找到自身的归属感和使命感，同时和老职工确定师徒关系，让老职工耐心的手把手的教，一对一的学，稳定思想，适应岗位，进入角色，感到中钢大家庭的温暖，坚定了投入中钢的信心。

1.原来的老工人文化水平都是初中，文化素质比较低，大部分新工人对厨师这一行业是门外汉，技术水平低，导致员工岗位效率低。

2.卫生时好时坏，不能坚持始终如一，没有注视细节死角卫生。

3.对职工思想教育的不够，职工服务意识较差，没有真正把保姆式服务、内衣试体贴的理念体现出来。

4.在管理上没有创新，不能有创造性地处理部门问题，管理水平提高不大。

5.在管理的过程中，细节抓的不到位，人性化有事无原则。

6.考核落实不到位。

1.一如既往地抓好新工人的培训和技术水平的提高工作。

2.抓好饭菜质量、花样、卫生和饭菜的热量工作。

3.抓好食品的安全卫生工作。

4.加强对职工的思想教育工作，增强员工的服务意识，强化岗位培训、技能培训，同时鼓励厨师业余时间参加各种学习，提高综合素质。

总之，我们要学习其他部门先进的管理思想，管理手段和方法，运用到我部工作的全过程，发挥我部的特长，使我们的服务水平上一个新的台阶，树立良好的部门形象，从而为企业的又好又快发展做好我们的各项膳食服务工作。

谢谢大家!

**个人季度述职报告篇三**

1、全力抓好运行设备的维护保养和完善改造：风场投产后，运行设备陆续暴露出一些影响安全运行的不稳定因素和发生故障跳闸的情况：如kv集电线路故障频发，多次发生风偏短路、断线和端子折裂的故障。我针对故障的具体情况和原因进行具体分析，制定了具体技术改造方案。在停电改造过程中全过程跟班在现场指挥，对农电公司作业人员进行指导和确定一些具体措施。改造后的运行情况证明，线路的抗风偏能力得到很大的加强，杜绝了断线、掉头的故障。

2、积极促进风机的完善化技改和升级：针对金风机组运行过程中存在的缺陷和故障，我们始终注意及时反馈信息，通过发函和电话通知等方式与金风科技有关部门和东北片区进行联系，对重点问题督促处理和协同处理。为掌握实际情况，我们直接登塔检查风机导流罩支架断裂的情况，会同金风项目部举一反三进行全面的排查处理，并制定了今后定检时作为专门检查项的预防措施。同时今年全部完成不同结构的二期风机的导流罩支架的改造。督促尽早实施了风机低温预加热程序的升级，减少了冬季风机预加热启动时间。对于村民反映强烈的风机叶片哨叫音的问题，多次到现场进行鉴定并督促厂家进行了处理。

3、升压站设备：通过多方努力在质保期已过的情况下由厂家对保护模块进行了升级解决了零序保护小级别xx级的识别动作问题。带领相关人员改造了主变风冷控制箱无法手动控制的问题。

4、加强设备特巡及时发现和处理相关缺陷：我多次主导和参加设备特巡工作，如线路的特巡，并坚持巡视走完完整线路。通过箱变的特巡发现的缺陷督促镇变到场进行缺陷处理，对场用备用电源的农电军马分歧线在组织一次全面巡查，并提出备用农电线必须大修改造的预案及改造方法的技术构想。

5、按照相关要求，积极推进安全生产标准化工作和升压站微机保护、调度自动化设备反措完善化升级工作。这两项工作的有力开展，将极大地提升风电场安全技术管理水平，更好的完善整合设备的.综合功能，加快软件版本更新升级，提高硬件的可靠性，特别是消除自动化设备的隐性缺陷和故障，满足系统智能化和信息化的要求。在上述工作中我做到既具体参与决策某些问题，又注意发挥安全生产部和风电场人员积极性和独立解决问题的能力。一些问题通过争论、探讨形成共识，最后确定合理方案，一些问题通过咨询专业部门和厂家技术人员得到解决。现在安全生产标准化工作已通过评审，取得二级达标单位的证书和牌匾。系统反措项目全部完成。

6、今年加大了安全技术培训工作。风电场原来从事相关专业经历的人不多，这样需要在投运后逐步积累经验适应生产规范的各项要求。我注意除了在监护操作时随时纠正外，也利用反事故演习、事故预想、安全活动等以及有关会议进行规范和讲解。利用我经历过的成功范例和失误的教训进行对照说教，效果较好。在学习日的培训中我也根据现场运行的实际情况有的放矢进行了一些培训讲课：如变压器保护的原理和实际发生故障时的处理；全场突然停电时处理原则和注意事项以及相关预案；一、二种工作票的使用原则和各种运行记录的正确填写等，并将一些经验经验性的东西柔和在里面，从而加强实用性，尽量做到通俗易懂。

1、顾虑太多，不能统筹解决一些问题，思想或想法没能经常和及时汇报。怕但责任，有时不能向上级明确提出自己的意见或专业分析。

2、抓规章制度的规范执行的力度不够，管理范围内存在死角。

**个人季度述职报告篇四**

1、拆迁工作。截止20xx年9月10日涉及22个项目点的拆迁工作已全部结束，使我镇2135户拆迁任务全面彻底完成。其补偿款也已全面发放到位。

2、复垦工作。全镇22个项目点3806亩复垦任务于7月15前全面完成。其中陈胡、刘蔡、柳湖董咀、水刘叶圩、孙湖大黄已通过省级验收，邓圩东西陈湖、窑上、中学、大杨等项目点已通过市级验收。

3、安置房建设工作。7个安置区应建安置房1695套，其中已建成统建安置房848套，自建安置房847套。并已建成全部入住。

4、申报陈胡村小胡庄、蔡咀、柳湖村陈庄、塘圩等为20xx年土地增减挂项目，现已获批准，正在实施中。预计12月底前全面完成。

（一）项目申报

完成刘蔡村美好乡村建设绿化等十一个项目申报工作，并已获批准。项目总投资530万元。

（二）项目实施

1、绿化工程。已完成栽植高杆女贞176棵，红叶石楠球500棵，高杆冬青1400棵，绿化色块20xx平方米。

2、村部建设。砖混结构，六间两层，建筑面积416平方米，目前一层已封顶，预计10月底前完工投入使用。

3、道路排水工程。三期的道路及排水工程，于20xx年8月20日完成。

4、文化广场建设。场地选点，征地工作已完成，目前正在设计，即将开工。

5、污水处理管网工程。尚有425米污水管未完工程，计划在10月10日前完成。

以上虽然在各项工作中取得一些成绩，但离领导要求还有一定差距，同时也还存在工作力度不够到位，工作方法有不妥处，群众思想工作做的还不够细等。决心在下一步工作中认真总结经验，取长补短，改进作风、扎实工作、善始善终，圆满完成本人分管主管的`各项工作任务。

**个人季度述职报告篇五**

我自x月到电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮忙下，在工作、学习和思想方面取得了很多进步，现将第四季度以来工作、学习、思想状况分析总结报告如下：

第四季度以来，我认真学习党的十九大精神和两会精神、南网方略、南网和公司工作会精神、云南省和南方电网公司关于节能减排的规定等文件资料、袁懋振董事长和廖泽龙总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。通过学习，我对“三个代表”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“三个代表”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性;进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵;进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。通过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的\'自觉性和积极性都有了很大的提高。

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读昆明理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《云南电业》发表x。

在第四季度，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一)营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis、营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的资料》，年底组织监控中心验收，参与《云南电网公司监控中心后期建设思路》、《云南电网公司营销监控中心运行管理制度》、《云南电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二)县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

(三)昆明局五华分局试点建设7x24小时数字化营业厅

参与《7x24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调昆明局、云电同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目前7x24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户能够24小时通过全自助方式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

(四)建设移动营销作业系统

参与《云南电网公司营销移动作业子系统方案》、《云南电网公司营销移动作业子系统技术协议》的编写完善。组织协调昆明局和云电同方结合云南电网的实际状况，在昆明供电局稽查大队率先进行移动试点应用，目前主要实现了：综合查询、查询供电通知书、用户档案信息、审核整改通知单、填写现场处理单、问题记事本等稽查常用功能。

(五)参与编写各种规范

参与编写完成《云南电网公司配电班组建设规范(共十六分册)》、《云南电网公司营销安全工作危险点预测及预控管理办法(试行)》、《云南电网公司市级供电企业营销标准体系》、《云南电网公司县级供电企业营销标准体系》等规范。

(六)完成计量处日常工作

完成西电东送电量结算、审核上网电厂电能计量装置配置、编制营销计量及营销项目计划并跟踪项目完成状况通过参与营销监控中心的建设，使我对营销各项工作流程有了全面的了解;通过县级“一体化”建设，使我对县公司的营销业务、流程、存在的问题有了必须的了解;通过数字化营业厅、移动营销作业系统的建设，使我认识到了信息化、自动化对一个企业发展的重要性;通过参与各种规范的编写，使我的文字水平有了必须的提高;通过计量处日常工作，使我对电能计量装置有了全面的认识，工作潜力得到全面提高。

(一)应对新的岗位，业务面扩大了很多，对专业技术知识和业务潜力提出了更高的要求;虽然经过一段时间的艰苦学习，基本掌握了有关专业知识和业务知识，可保证工作的开展;但是，这些业务知识的深度和广度是远远不够的，仍须在今后的工作中不断努力学习。

(二)沟通协调潜力还有差距，还需要进一步提高。

在营销部一年多的时间里，在领导的关怀和同事们的支持与帮忙下，经过自己不断努力，取得了必须的成绩，也学到了不少营销管理知识，对于原本身处一线的电力员工对公司有了新的认识。回到送变电后，应对新的岗位，我将加强理论学习，学以致用，不断完善自我，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务潜力和工作水平，为电力建设和发展做出自己新的、更大的贡献!

**个人季度述职报告篇六**

伴随着酷冬的严寒，20xx年的第1季度已悄然走过;在春意盎然的脚步中，第2季度翩翩走来;回顾第1季度的工作既有阳光也有坎坷、既有喜悦也有泪水。现将第1季度的工作总结如下：

在第1季度里，我在所在的工作岗位上做的具体工作，简要归纳为以下几点：

配合生产队长完成作业井次的技术服务工作;在此期间，我克服困难，认真做好技术服务及资料录取工作，有力的支持了井下作业施工的正常运行，保证了施工优质高效的完成，得到勘探公司相关部门的肯定。一是认真做好跟班及关键工序及时上井工作;二是了解生产动态与大班干部及勘探公司相关领导及时沟通，保障施工质量及作业进度的顺利进行;三是关键工序盯现场，保障重要工序的顺利完成;四是室内外工作两不误，做到当天完成当天的任务，上井回来后不管再晚也要完成当天的工作;四是对作业状况进行分析，为对作业井次的分析带给了有力的支持。

xxxx年元月13日至22日，分公司利用工作量不足的时间，分别组织大班人员对员工分别就安全、井下施工技术、设备、井控方应对员工进行了培训。

2透过这次培训使员工的理论知识得到了全面的提升;从其自身构成了一种意识：安全方面养成“我的安全我负责”的理念;技术方面从明白怎样干到理解为什么要这样干;设备方面养成了巡回检查的好习惯，明白了什么是设备的十字作业;井控方面养成了上井首先检查封井器和油管旋塞的好习惯;虽然这些成就都是微不足道的，但是就是从这点滴的无不足道的细节中体现了员工生产技能的提高，为公司的发展奠定了坚实的基础。

节日期间从上午到凌晨1点坚持对员工出现状况、对调剖井、单井采油协助生产井进行巡查，实时掌握员工的动向，尽快解决员工遇到的工作问题和生活问题;使全体员工感受到腾远大家庭的温暖;除夕夜分公司组织聚餐活动，使每位在疆员工深切的感觉到公司就是自己的第二个家;保证员工度过了团圆、欢快的春节。

工作中的不足之处：

**个人季度述职报告篇七**

光阴似箭，又过去了。回顾过去，在总经理正确的指导下，我和所有员工密切配合，紧紧围绕医药销售工作为中心，我积极主动地同所有员工，团结一致，努力进取，与时俱进，开拓创新，全面完成各项医药销售任务。

20xx年，我们带领全体员工以满腔的工作热情，面带微笑的接待进店的每一位顾客，每位顾客都好像是我们的好朋友，那种场景我至今难忘，那天，天气寒冷，外面排队领礼品的顾客很多，我们打开大厅的中应空调，把顾客让进大厅，增加大厅的人气，大厅顾客越聚越多，收款台的顾客也越来越多，我们又及时调整展车商品，把公司产品和一元特价商品陈列在一起，增加了公司产品的销售，同时创造了每天3.6元的销售，为以后的销售奠定了很好的基础。

我和李瑞方经理双双调入3号店，我们召开员工会议，告诉员工一个良好的团队，应该是团结向上，人与人只有彼此尊重和理解，各自发挥自己的长处，共同朝着一个目标，才能产生壹加壹大于3的作用，一个月的时间改变了员工面貌，我们又配合公司全面展开3号店的培训工作，每周34到孙经理培训，周67邹经理团队训练，使我们3号的员工素质又上了一个台阶，我一直牢记李总的一句话：解放思想找差距，首先从自己开始，认真对自己展开自我批评，每天查找自己的失误，每天查找什么原因走失顾客，在日后的工作中要注意的问题，密切关注大厅动向。

不放走一元的`销售，为了和顾客达成销售协议，绞尽脑汁，有时为了挽留顾客跑到大厅外面和顾客协商。并坚持开早会，发现问题及时给员工讲解，规范营业员统一用语标准，切实做到优质服务，顾客进门有迎声走时有送声，为顾客分忧解难，有一位老顾客，医保刷卡密码总是不对，他年龄又大，不认识去社保局的路，我及时安排司心法下班后去社保局，帮助顾客办理手续，顾客对我们的服务非常满意。

12月我们又迎来新店的开业，知道此消息我很兴奋，带领员工去新店加班，接着又迎来我们的连锁认证，我们和员工一起日夜奋战，既要认证有不想影响销售，我们想方设法，创造每一笔销售，认证当天，我早晨6点到殷都店和许经理一起对各项记录，商品陈列再次进行检查，虽然有一点累，但是我们很高兴，走过杏林的10年，我以经与杏林融为一体，杏林的事业就是我的事业。

为了更好的工作，我坚持学习，同时感谢李总对自己的严格要求，我决不让自己成为掉队的那一个，每天以最佳的精神状态去工作，和杏林共创事业，和杏林同步发展。

已经胜利走过，我要带领我们卫东店的全体员工，与时俱进，创造更高销售！

**个人季度述职报告篇八**

我叫xxx，男，34岁，毕业于xxxxx专业毕业，先后在xxxx任公司、xxxx公司机械技术部门从事机械维修工作，在此期间，我努力钻研专业技术知识，在单位领导的精心培育和教导下，并且通过自身的努力下，认真完成本职工作的同时，积极参加各种培训和检修工作，在为公司的发展贡献自己的聪明才智，在工作中不断充实自己的技术知识使个人的专业技术得到进一步提升。

在完成好本职工作的同时，我还不断学习新知识，努力丰富自己。考取了南方电监会的入网高压电工作业证，并以此为楔机，拓宽自己的知识面，学习先进的施工方法和安全技术。

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。

总的说来，在这13年来的机械维修工作中，自已利用所学的专业技术知识应用到生产实践中去，并取得了一些成效，具备了一定的技术工作能力，但是仍然存在着许多不足，还有待提高。在今后的工作中，自已要加强学习、克服缺点，力争自己的专业技术水平能够不断提高。更能适应建筑行业发展的需求。

工作之余，我还参加了公司组织各种的培训，在培训中不断吸收新知识，完善自己，以\"安全第一、预防为主、综合治理\"为原则指导自己的工作。严格要求自己，以身作则，不违规施工，不违章指挥，加强自身的专业知识技能培训，不断提高施工质量。

我将在今后的工作中更加认真努力，做好本职工作，向身边优秀的同事学习，争取取得更好的成绩。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com