

# 抢修公司工作总结 公司工作总结(汇总5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 抢修公司工作总结 公司工作总结篇一

补记：（感谢江总给了我很多工作上的灵感和想提升的冲动，本次总结与分享，得益于和他的聊天，此刻我无任何想表现的想法，我本人学佛，平日也常告诫自己要“因无所住而行于施舍，凡有相皆是虚妄。一切表现性人格最终害的只能是自己”故本次单纯只是想能把工作干得更好些，想把和江总聊天后的感悟记录下来与大家分享，其次也希望在更严谨的工作态度中，能更好的提升一下自我的职业素养和职业技能，也是为了有一天我的女儿长大了，希望我养成的平日扎实工作作风可以给她一个无形的榜样，俗话说，身教胜于言教。）

1，一场活动做的好还是不好指导标准是什么？一，让百姓称好，口碑来了，那就是有效果。，二，能借船出海，降低人力，物力，和时间成本，那叫有效率，三，一场活动能事先想到可以拿到很多部门去宣传，成为众多项目资金的重要素材，那叫有效益。满足这三点，就是一场好活动。

2，零距离做活动的最终目的是什么？我思考两点：一，通过活动的宣传扩大知名度，信任度，美誉度。二，是很多申报项目的素材来源。因此，一个活动策划，要首先知道我们最希望达到的美誉度是什么样，其次，要知道，我们有哪些项目可以申请到费用的，那么目标明确后，这个活动方案就有有了针对性。对于各个不同项目点，如何将一个活动去串联多个项目，这就需要我们策划人员还要有关联性思维，比如

一个公共服务日，如果顺便代上工会的一个宣传点，那们关联性就产生了。其次，对于一些未来一段时间，地方乃至中央很重视的点是什么？对即将要宣传的点有个预见性，可以提前谋划，做好素材，风一来到，就草船借箭，满载而归了。

1，计划性，根据各社区的特点、特色进行定制式的活动计划安排，同时要按季度、月度和周进行分解安排；务必做到活动计划要提前，活动策划要周详，活动预算要“合理”，活动之前要讨论。

2，模块化，按常规化活动，节日活动，来领导参观时可随喊的队伍和节日活动，制定一套不同类型的活动方案和区配人员班子。分类备案，同类活动模块化，大型活动插件式。平时就每次活动后，不断找人挑刺，以期将每一个模块化的活动逐步打磨直至精品，乃至极品。

3，迭代化，未来最厉害的，就是能不断升级迭代的，通过小而美的不断迭代，打造活动，也是打造自己。所谓迭代，就是把一个活动不断分解，看分解后的每一个环节是否还可以再升级。

内容要能兼容并举，推陈出新，围绕政府的基础要求不断进行衍生升华。

活动内容多样化、丰富、饱满，提前预约合作的商家对接参与活动准备工作的，活动宣传、积累储备相关队伍资源的召集，积极吸取发达城市的优秀社会组织的活动内容。通过输出倒逼输入的方式，最好可以每周形成活动创新形式的内容分享，以刺激自己对新信息，新形式，新政策的学习。

1□pdca闭环管理：即每一次活动的计划□plan□——实施□do□——检查□check□——再行动（优化提升□□act□

p□计划）阶段：掌握现状、确定目标、识别问题；分析问题

产生的根本原因；针对问题的根本原因，确定改进的对策和措施并形成改进计划（做什么？谁负责？何时实施或完成？）（“问题”的定义：现状与目标之间的差距）。

d（实施）阶段：按计划所确定的对策和措施进行实施。

c（检查）阶段：检查计划执行的程度并确认所获得的结果。

a（行动）（优化）阶段：经过检查后，反省计划的实施状况，并采取适当的行动。当结果达到目标时，则对计划中所确定的对策和措施进行标准化（standardize）进入下一个控制循环（sdca）当结果未达到目标时，则应采取相应的对策（包括采取临时遏制措施，阻止不良后果继续恶化），并进入下一个改善循环（pdca）在这个新的改善循环的计划（p）阶段，需要分析上一个循环中未达到目标的根本原因，确定针对此根本原因的纠正措施（corrective action）并制定新的行动计划（action plan）

3，养成复盘总结习惯（可网上参考柳传志复盘方法论）。

4，跟踪服务和拓展的探索：通过评估、调研，拓展公益活动内容，使之更加贴近老百姓真实需求，真实可以感动人，打动老百姓；如：为空巢老人和失能老人上门理发、社区亲子活动、关爱贫困和特困家庭等；根据健康和视力等检测结果，服务明显保其精确性，最后作出合理分析和调整（总结）使得过程能够满足愿望和要求。

有问题的人群，提供咨询等服务，重要活动角色人员的生日问候、特定老龄人群探视等，积累材料为对接学校及主管政府部门做准备；这些活动每过一段时间要按以上方法进行了一次评估，经验总结，反应好的，按控制循环，制定标准化，保证服务质量不退化，不会因为疏忽，或重复性工作的厌烦情绪而质量下降，若评估效果不好的，就按改善循环去执行，

直至通过讨论总结后，找到优化计划方案，再行动。

以上是我今天和江总聊完天后的理解，结合自己的工作上的  
一些总结，写的一点心得。我希望我以后可以把我今天总结  
的作为方向去要求自己，来逐步提高工作效率，端正工作态  
度，养成严谨认真的工作作风。如果分享的好是江总引导的  
好，还有楚总，汪总，胡老师都曾不间断的给了我很多工作  
上的指导，非常的感谢！如果分享的不好，是我自己悟性太  
差，还需要学习。

我相信，这世上所有的问题都是我的问题，搞定了自己就搞  
定了全世界。我年龄至此，已是老大不小，对于年轻人还可  
以多些年个性，多些年懒散，多些年随便，但我已经到了不  
认真就要被淘汰的尴尬年龄，感谢各位同仁平日里对我工作  
上漏洞的包容，对我老大年纪内心脆弱上的包容。我很荣幸  
走进零距离，和大家成为同事。我希望在我们这个集体，多  
些正能量，多些上进好学的氛围，多些批评和自我批评的氛  
围。人都不是完美的，但可以趋于完美。面对错误，我们不  
必害怕，不必过于沮丧，要感谢给我们指出过失的人，他们  
是我们的贵人。过去再成功，再失败都已是过去，明天如何，  
取决于今天我们自己的态度。没有任何人可以决定我们的未  
来，能决定我们未来的只有我们自己。有一天我希望我们零  
距离做大以后，我们再来看今天的努力，都是充满骄傲和自  
豪的，因为我们，没有辜负青春，没有辜负许多期盼我们的  
人。

最后用两句话结束我今天的分享：不要让嘲笑我们的人，嘲  
笑的太久，也不要让期盼我们的人期盼的太久！一万年太久，  
只争朝夕！

## 抢修公司工作总结 公司工作总结篇二

### 一、 攻坚克难——重建网格队伍

去年营销一中心由于士气低落，全年业绩一直处于倒数第一。家客部李经理审时度势，及时调整，把我调任营销一中心担任中心经理，我上任后积极组织调研，同客户经理一起分析原因，采取优胜劣汰的方式调整了队员的工作职责和岗位，激励了员工士气。使营销一中心重新恢复了战斗力，上半年家客部评比客户经理排名前五名中我所带领的营销一中心占了三个，圆满完成了领导交付的任务。

## 二、积极进取——网格销量提升

在部门李经理的指导下，我和一中心全体组员工作热情高涨，在春节期间全体组员初四提前上班开展itv融合业务体验会，采用itv邀约体验会的方式把客户邀约到营业厅进行移动业务推介，是全部部门第一个做新融合邀约的营销中心，全年共开展各类邀约体验会32场，客户经理全年人均销售业绩同比增长超过50%。itv融合业务邀约体验会的方式打开了全省itv和融合套餐发展的通道，得到了全省家客部推广。

## 三、务实创新——引领终端转型

20xx年下半年iphone5s上市，在家客部移动业务向中高端转型中，我带领一中心全体人员组织学习iphone5s套餐及卖点，探索营销方式及目标客户，大家集思广益，提出通过电子渠道微信营销，网络宣传的销售模式，开拓了新的营销方式，我中心共发展苹果手机52部，占部门发展总量的27%，带动了全部部门的高端手机发展。

## 20xx年的工作计划

一年来，我虽然努力做了一些工作，但距离部门领导的要求还有不小差距，如营销组织、团队建设上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的的工作中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职，服务公司。

一、加强对合约和融合政策的学习和销售，做到全面深入的了解渠道运营部的各项收入业务。在宽带单产品的基础上发展移动融合和合约机，利用流量营销和翼支付等增值业务提高业务收入。

二、以实践带学习全方位提高团队销售能力。合理分配销售力量的结构，包括营业人员、驻厅人员、客户经理、和非清单级商客业务渠道人员的销售搭配与培训等。

三、扩展业务渠道。组建一支非清单级商客的渠道销售队伍，覆盖网格内的所有小集团、商户、物业。根据客户群类型进行针对性营销，发展关键人。聚类客户群体和商圈用户的关键人不但可以承接小集团，还可以在异网小区起到宣传效果。

四、继续在做好本职工作的同时，为公司做一些力所能及的工作为公司做出应有的贡献。

总之□20xx年在部门李经理的带领下，全体人员共同努力基本完成了全年的各项工作，但20xx年的工作任务会更加艰巨，工作会更加繁重，但是我深信，在李经理一如继往的关心支持下，渠道运营部全体员工一定能开拓进取，迎难而上努力完成20xx年各项业务指标。

## 抢修公司工作总结 公司工作总结篇三

在思想上自觉接受领导和同事们的监督和帮助，坚持不懈地克服自身的缺点，弥补自己的不足，争取在以后漫长的岁月中经得起考验。做好自己的本职工作和日常工作入手，从我做起，从现在做起，从身边小事做起并持之以恒，在本职工作中尽心尽力，为公司作出成绩，我要不断的提高自己的岗位本领，努力精通本职的岗位知识，脚踏实地的做好本职工作。

无论在工作还是生活当中，我一直相信一份耕耘，一份收获，

所以我一直在努力，不断努力学习，不断努力工作。热爱自己本职工作能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，保证按时完成检验任务，保证工程检验畅通，表现出我们试验人员责任心强，发扬了我们试验人员工作、吃苦耐劳精神。

入职以来工作主要是对工程土建类材料（水泥、砂、石子、钢材、砖等）及成品（钢筋焊件、混凝土试块等）进行试验、检验；参与进行混凝土配合比试配检验等。这些工作虽然单一、枯燥，一般人觉得都很简单，但我干了几年时间下来，其实并不是那么简单：陆续的在试验室接触更多的项目检验，明确了工作程序，在具体工作中形成了一个比较清晰的工作思路，能够顺利的开展工作，并熟练圆满的完成本职工作。

对待工作我丝毫不敢怠慢，我要求自己做到把工作中的得失和每次出现的问题记下来以吸取经验教训，遇到疑难问题或者工作中遇到困难就向同事和领导请教，耐心的听取他人提出的意见，改进工作。

入职以后当中虽然我也取得了一些小小的成绩，但相对于公司期望还相差甚远。在以后的工作中，我会更加的努力，不断提高自己的专业技术水平，更好的完成领导安排的任务。拓宽思路，深化细化本职工作，努力为公司作出更大的贡献。

## **抢修公司工作总结 公司工作总结篇四**

2、学有所长，注重在实际中的实践运用。在农升级工程中本人利用自己的业务所长得到上级生产部门的认可，积极参与到农升级工程的前期设计、施工环节、工程资料收集工作。经本人现声勘察设计的台区有余集老街台区、三觉新街台区、梁岗祠南台区、三觉老街台区；近年来我亲手安装的配电台区已达六十多台，参与施工的农工程项目二十二个，参与施工的客户工程项目十多个，各种低压开关柜、机电控制柜三十多台。

4、积极采用新技术，推进企业科学化管理。灵活所掌握的电脑技能水平，在农规划和改造中，自己深入一线，调查、测量数据，并查阅相关资料，为生产部门的设计提供第一手翔实资料；为保证客户端电压质量，不惜劳苦深入供电末端，分析电压质量下降原因，经过实际分析，确定10kv功率因数低、缺乏无功补偿设备为问题存在的主要原因，及时以书面报告优化方案和效益分析供领导决策，公司领导在采纳了我的意见后，及时购置了电容器并予以合理安装，使问题得到了改善。在日常的管理中，自己特别注重技术管理，这一切工作的取得，都源于自己踏实的基本功、严谨的工作作风和求实的学习态度；、作为农电技能培训师，不辞劳苦奔波于县培训中心与施工现场之间，利用自己的所学在县公司的各种培训授课，先后主讲过包括电工理论、实际技能操作、计算机操作应用等多门课程，为县公司各种业务技能竞赛中担当裁判，以赛促培使基层员工业务素质的提升贡献了自己最大的力量。在做好工作的同时，自己的成绩也得到了县公司领导 and 同志们的肯定。

从参加工作尤其是取得技师资格和农电培训师职称以来，自己的技术水平和业务能力得到很大的提高和加强，如果多年的专业技术学习奠定了自己的理论基础，那么，多年的工作实践更使这些理论得以巩固和提高。在工作实践中，自己常常认识到自己专业理论还比较薄弱，因此，自己不断加强学习，虚心请教有专业特长的老师和学者，不放过每一个学习和提高的机会，使自己的技术水平和能力不断加强。在学习和工作实践中，自己一是侧重学习，加强理论功底培养。每到业余时间和夜晚，自己总是坚持看相关专业技术理论书籍，坚持学习与实践相结合。二是继续接受高等教育。在坚持自学的基础上，于一九八四年至一九八七年函授读完了中央农业广播学校农学专业学习，顺利毕业，成为全班七十人仅有三十人获得中专文凭人员之一，这一切，更进一步奠定了自己在参与企业管理中能够较好地完成任务的基础。三是带着工作实践中的问题，有重点地学习。自己所主管的工作具有很强的专业性和技术性等方面，有实际工作中均有比较



复杂的问题需要自己拿出合理方案意见供领导决策。对此，自己一方面认真倾听各方面的意见并以自己的理论知识来加以分析，另一方面，带着这些问题查阅有关书籍资料，寻找解决问题的方法，这些经历，使自己的理论知识和实践经验不断丰富、提高。四是订阅购买各种学习资料，不断研究了解先进技术和知识。对一些新的设备、施工工艺和方法，做到学通弄懂，对一些先进的技术和知识，做到与本单位的实际相结合并正确地运用到实际中去，同时，利用自己的计算机特长，熟练的掌握用autocad软件与gis的结合使用进行辅助设计和office办公软件的使用，并结合实际指导培训基层同志熟练操作，同时，为本公司培训了大量的一线员工，使他们的业务素质得到明显提高。通过几年来理论与实践相结合的学习，自己的业务技术和专业知识也得到很大的提升，并能有效地将理论知识应用到管理实践，取得了较好的成效。

干到老，学到老这句话我始终铭记在心并作为座右铭。科学技术不断发展的今天，一天不学，就被落后。特别是农配电这一块，随着环境和农户居住分布不同没有统一的套用模式，只有将所学的知识灵活地加以应用才能使农结构更趋合理。新的技术领域时时在发展，新的设备产品天天在更新，说不定你昨天还认识它，过两天它就变了样了，就有更先进的东东装进去了。所以我平时只要有时间就多看看专业书籍。多年来，我阅读了大量的新的专业书籍资料，不断地充实自己，不断地掌握新知。

## 抢修公司工作总结 公司工作总结篇五

截止到12月份，我村足额完成供电量，电费回收达到了月月结零，安全生产实现了“三无”，保持了较长周期的安全记录，优质服务诚信服务取得了较好的成绩，全年达到“零”投诉。

一年来，以政策法规为准绳，以优质服务为宗旨，农户服务好，进步服务质量，多购多供电的积极性，规范工作程序，对客

户实行承诺服务，坚持全24小时电话保持畅通，随叫随到。对孤寡老人不方便的客户坚持上门服务，把“心连心”工程落到实处。只要接到报修电话就立即上门检验，一般事故立即修，特殊事故说明情况作好解释工作不过夜。对于行动不方便的用户，主动上门往收费，一个月跑上三四趟，诚信服务尽最大努力减少欠费停电，受到用户好评。在实际工作中更是积极主动，今年8—9月份，在北京举行举世瞩目的奥运会和残奥会，为了确保群众能收看到电视节目，安全、及时保电，我放弃休息时间，天天工作都在十多个小时以上，查看线路、设备，及时处理各种隐患，从而保证了在此期间没有停电现象发生。在今年的秋季用电高峰中，没有发生一次因我的责任造成停电的情况，保证了农户生产用电。用辛勤的汗水和热情的服务，换来了客户满足。总之，不论是白天、夜晚、刮风、下雨，只要接到事故电话，都能以最快速度往帮助客户排忧解难，抄、核、收是我们工作的重点，直接牵涉到我们的经济效益，在工作中，我们实事求是，每月按时抄表，不估抄，不漏抄，抄后及时审核，把该收的收回来，未几收，不少收，按照供电所制定的考核办法，按月计算，把电费回收工作责任落实到位，做到有电送的出，一趟找不到人就早上往堵，晚上到家里往要，真是费尽千辛万苦，想尽千方百计，经过不懈努力，保证了每月电费的按时回收结零。全年无投诉案件，使农村用电治理走向规范化，减轻了农民负担，也在农户中树立了我們供电企业的良好形象。

尽管在20xx的工作中，我取得了一定的成绩，但也要重视存在的题目和不足，在新的一年里行业作风和工作作风为更高目标进行进步，工作纪律要进一步加强。优质服务诚信服务的意识需要进一步加强。

以上是我个人，有什么不足之处，敬请领导批评指正！