# 昨日工作总结思路(共3篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-10-05

*昨日工作总结思路1 > 一、思想方面 在单位领导的精心培育和领导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上，始终和公司保持高度一致，自觉遵守各项法律法规及抢险值班，线路巡查，门站值班等各...*

**昨日工作总结思路1**

> 一、思想方面

在单位领导的精心培育和领导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上，始终和公司保持高度一致，自觉遵守各项法律法规及抢险值班，线路巡查，门站值班等各方面规章制度，认真学习管理规范、积极开展创新。

> 二、工作方面

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对燃气工作的重要性的理解。天然气运行的正常和管线所各位同志工作是紧密联系在一起的。

不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省，绝对不允许出现自欺欺人，在这个行业对自己不认真就是对生命不负责、对国家财产不负责。

工作在不同的时间段要有不同的侧重点，这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的.配合。我要抛弃个人的利益，把我的能力以团队的形式发挥出来，不搞个人的表现主义，这样既损害公司，也伤害了自己。公司需要有干劲的人，但一个人的力量永远是不够的。

我一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。我的工作是个极其平凡的一份工作，甚至有些高贵的人鄙视轻视这个琐碎平凡普通的岗位。

我在平凡的岗位以严格扎实的工作态度要求自己不能放弃，踏踏实实的在岗位上做到努力创新，任劳任怨，兢兢业业，主动参与各项活动，培训等。

以优质的服务道德去服务好每一位用户，以理智的心态对待我工作的每一天，始终保持着努力学习，力争提高增强自己素质要求，我知道，没有对自己要求探索的思绪，那是不可能做好一份工作的。虽然岗位是琐碎平凡的可我却充满信心，自我鼓励做好本职工作时要尽心尽力。

> 三、加强自身学习，提高业务水平

作为一名管线所的员工，知识和经验的欠缺是自己致命的弱点，而且抢险和巡线员的工作也是一个特殊的岗位，它要求永无止境的更新知识和提高技能

我感到自己肩上的担子很重而自己的能力与岗位有一定的差距，总不敢掉以轻心，为了尽快弥补自己的不足我十分注重学习，更以实际行动去践行这一目标积极配合各位师傅

随时向书本学习，向同事学习经过各位师傅们的大力帮助能比较从容的处理工作中出现的问题，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，积极提高自己的业务素质，争取工作的主动性，具有较强的责任心和事业心，努力提高自己的工作效率和工作质量。

> 四、存在的问题

本人能够爱岗敬业创造性的开展工作，在工作中取得了一些成绩但也存在着一些问题和不足。管线所对我而言是一个全新的部门，巡线员和抢险员对我来说是一个全新的岗位

许多工作我是边干边摸索工作还不能向师傅们那样游刃有余，工作效率还不高。有些工作还不是很过细很到位。在学习上还缺乏主动性，和针对性。自己的业务能力还有待提高。

总之，一年来取得了一定的成绩，但与上级的要求相比，仍存在一定的差距，我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

**昨日工作总结思路2**

1、旅行社和大型团队的销售京山素有鄂中绿宝石之美誉，地处大洪山南麓，江汉平原北端。是大洪山国家级风景名胜区的核心景区之一。优越的地理环境和迷人秀丽的自然风光，吸引着全国各地不同的游客。我们与京山各旅行社、绿林鸳鸯溪景区和汤池温泉建立了长期友好的合作关系，以保证酒店的团体客源。在此其间，共接待大型团队xx家，例如：xx，为酒店创收xx元。

每一个团队的到来，我们都有销售经理全程跟踪，并协调酒店各部门，以保证为旅行社客源提供优质的服务，提升客户满意度。如今有很多旅行社已经成为了我们的忠实客户，如：xx。优质、人性化的服务，也让他们介绍了更多的新团队开始入住我们酒店，无形之间也提高了我们酒店的知名度和美誉度。

京山除被誉为桥米之乡以外，还是全省的球之乡。去年11月份的全省球公开赛在京山圆满举行，去年在酒店连续入住四天，入住房间xx间。今年全省少年组、群体职工类、成人组的球赛仍在京山举行，前后三次比赛，为期xx天，入住房间数xx间，共为酒店创收xx定稿版万元。

2、商务型客户、政府机关、企事业单位的销售京山除了是一座旅游城市之外，也是轻工机械之城，国宝桥米之乡。加上最近几年政府的大力支持和招商引资，京山的经济也在飞速发展。南来北往的客商、政府机关、各企事业单位成了酒店最重要的客源之一。我们针对不同的消费对象，采取不同的销售模式，运用灵活多变的销售方式，吸引着酒店的新、老客户。

例如：办理有充有送的vip卡，为客户入住消费提供快速便利的服务，共办理vip卡xx张，共充值xx元。与此同时，我们还分别与一些客户和单位签署了现金消费协议和挂帐消费协议，截止年底共签署现金协议xx份，挂帐协议xx份。并在此基础上，新增了签单卡业务，以便更方便更快捷高效率的为各签单单位服务。

同时，我们也制定了销售员拜访记录卡，以便及时跟进客户，反馈客户信息，并及时整理归档，维护与客户之间的关系，不断发掘新客源。销售员也开始从去年的被动销售到今年的主动销售，从无序工作到有序工作，从无市场调研分析到市场调研分析和同行业分析，并根据客户的实际消费给予适当的送房优惠，直接赢得了销售业绩的显著回升。

3、会议销售酒店拥有大中小型会议室共8间，可同时承接不同规模的大中小型会议。得天独厚的硬件优势和优质的星级服务，使我们在同行业的会议销售中一直处于遥遥领先的地位。在这一年里，我们共接待了大中小型会议共xx场。其中大型会议xx场。中型会议xx场。小型会议xx场。

大型会议有：轻机招商会议、政协会议、全省组织部会议、全省财政预算会议等，仅这几次会议为酒店创收xx万元。在这些大型会议中，部门经理带领着主管、领班及员工全程跟踪服务，加班加点，任劳任怨，工作经常性的延长，即使很疲惫却始终对保持着振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩，使每一个会议都能圆满完成，客人对我们的工作也给予了充分的肯定和赞扬，形成了经济效益与社会效益双赢的局面。

4、宴席销售酒店的餐饮部相比去年而言，整体都有了质的飞越，听到客户的投定稿版诉少了，赞美多了。从今年年初餐饮部就开始全面严抓服务规范、出品质量，并勇于不断创新，接待能力也大大提高。在做好各类宴席、会议餐接待的同时，还做好了不同规格的自助餐。

这次全省财政局预算会议的自助餐就获得了上级领导的一致好评。宴席菜品的出品也在不断的改进和完善，截止到今天，共接待宴席xx多桌。其中，15日，京山轻机孙总的寿宴创开业以来宴席的最高规格，我们以一流的服务，可口的味道，优美的环境，无论从软件服务还是到硬件设施都让客人深深折服，使所有宾客高兴而来，满意而归。

**昨日工作总结思路3**

在xx年里，三厂全体成员团结一致，埋头苦干，积极、主动朝着集团公司规定的各项工作目标任务而迈进，其中生产部认真完成了许多以前从未接触过的各种大型工程项目，如：阳江核电站工程、佛山俊杰工程、广州体育馆工程、珠海三灶厂房工程，中山体育馆工程等，这些工程不仅工艺要求高，而且外观要求严格，精确度要求也苛刻。其它各项工作执行情况如下：

1、生产部xx年1-11月份共完成工程82个，总产量约12600吨。目标完成率约为。

2、生产部改变了各班组的管理模式，对生产队伍重新进行规划和调整，对工序重新进行了划分，对部分岗位人员不足的通过与人事沟通协调，竭尽所能地对人员进行补充到位，使生产队伍能够稳定地发展下去，其中生产部成型班组，铆工班组，焊工班组，油漆班组相比xx年每月各项产量目标提升有所加快，其中小件班组全年生产制作合格率均达到98%以上，安全，产量，质量方面都得到稳步快速上升，在公司生产队伍中起到了良好的带头作用。

3、加强了生产方面的成本控制力度，对所有的工程项目的原材料实行排版定尺采购，将原材料的损耗降到最低程度。

4、加强新进员工的入职制度培训及岗位技术指导工作，行政，质安，生产定期对不同岗位的在职员工进行“三级教育”培训，并建立健全“三级教育”档案管理。

5、加强安全生产的宣传力度，严肃处理一些员工的懒散懈怠、玩忽职守的行为，对一些不按操作规程操作的员工，将实行责任处罚，同时加强各班组的安全宣教力度，对于每月班组发生任何一起工伤事故，该班组每月安全奖金将实行一票否决，，理09的行为，对一些不按操作规程操作的员工，将实行严厉的处罚在

6、在xx年里，质安部对公司承接的82个工程项目的加工构件进行了检测与试验并交付安装。全年对生产质量控制情况如下：成型班年度一次\_付平均合格率为90%,焊工班年度一次\_付平均合格率为91%，铆工班年度一次\_付平均合格率为87％，小构件制作年度一次\_付平均合格率为98％，构件除锈年度一次\_付平均合格率为84％，构件喷漆年度一次\_付平均合格率为85%；成品构件年度一次\_付平均合格率为96%。xx度成品出厂交付安装发生主要投诉 16个工程，其中因设计下图错误有14个项目，投诉率占18 ％,直接经济损失13000 元；生产错误和质检误检漏检 2个项目，投诉率占 ％，直接经济损失xx元。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找