# 长途新车试车员工作总结(必备15篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-12-06

*长途新车试车员工作总结1时间一晃而过，弹指之间，，过去的一年在领导和同时的悉心关怀指导下，透过自身的不懈努力，在工作中取得了必须的成绩，但也存在诸多的不足。回顾过去的一年，现将本人任材料员一职以来，在工程材料采购、供应方面的工作总结如下：一...*

**长途新车试车员工作总结1**

时间一晃而过，弹指之间，，过去的一年在领导和同时的悉心关怀指导下，透过自身的不懈努力，在工作中取得了必须的成绩，但也存在诸多的不足。回顾过去的一年，现将本人任材料员一职以来，在工程材料采购、供应方面的工作总结如下：

一、熟悉市场行情，掌握市场动态

在采购具体材料前首先要向供料单位索取产品合格证或出厂质量证明单，并对证明单上所列各种材料、质量、数量、规格认真审查，将证明单、合格证或试验单送交验收人员和资料员。采购、调拨人员在采购中发现的质量问题和解决状况要作详细记录以便备查，对各种材质证明要有登记和签收手续。

二、把好材料采购关

要建立以领导分工负责，由财务、仓库及采购人员组织的审查小组，严格审查材料采购合同，对采购物资实行“三比较”的办法，即比材料质量、比运距，坚持“质量择优而选、价格择廉而买、路途择近而运”的原则，增加材料管理的严肃性和透明度。统计各种材料的使用状况及分包单位使用材料的数据，并反馈给项目经理，确保工程的顺利进行。

三、严格材料进场验收制度

大宗材料和三材一律由现场收料员、工种施工员和班组长共同验收，做好试验并建立台帐，其它材料由保管员验收入库。报支发票时，发票、验收单和各种小票务必签章齐全、手续完备，先由材料会计审核而后由领导审批。

四、加强材料计划管理

施工项目材料计划是对施工项目所需材料的预测、部署和安排，是指导与组织施工项目材料的订货、采购、加工、储备和供应的依据，是降低成本、加速资金周转、节约资金的一个重要因素。材料计划可根据其资料和作用分为：材料需要计划即供应计划、采购计划和节约计划。

工程项目开工前或开工后15天内务必拿出整个项目的材料用量计划，并根据施工生产计划编制季度、月度材料计划。季度材料计划使项目材料计划具体化，是根据施工计划编制的，可对项目材料计划进行调整，它是用来核算项目季度各类材料的申请量，落实各种材料的订货、采购和组织运输。月度材料计划是以单项工程为对象，结合施工作业计划的要求而进行的施工前供料备料计划。它是直接供料、控制用料的依据，是项目材料计划中的重要环节，所以要求全面、及时、准确。

五、加强周转材料管理，提高利用率

周转材料价值高、用量大、使用期长。对周转材料管理的要求是在保证施工生产的前提下，减少占用，加速周转，延长寿命，防止损坏。周转材料应由队或项目部统一管理，及时做到随拆、随收、随清理、随修理、随保养，包干到人，堆放整齐，对于手持小型周转材料列户到人，以损换新对丢失或保护不善给予照价赔偿。

在工作中，我一向严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务。对专业和非专业不懂的问题，虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，为公司做出更大的贡献。当然也有很多地方自己马虎出错，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时思考得更全面，杜绝同类错误的发生。

我将努力在新的一年中将工作做到最好，为公司的发展尽一份力，让自己成为一名优秀的员工。

**长途新车试车员工作总结2**

试乘试驾专员

常州尊越

一、工作准备

1、试驾车内外整洁干净无污渍，发动机仓干净

2、座椅处于标准状态

3、座椅套处于完好及整齐状态

4、脚垫齐全并摆放整齐

5、试驾车音响调试好，音量适中，电台调较好

二、工作要求：

1、必须持有驾照两年或以上；

2、试乘试驾专员必须和销售顾问一起陪同客户进行试乘试驾；

3、试乘试驾专员负责试驾过程中，操控车辆的各项驾控卖点（如加速、过弯、刹车……），配合销售顾问解答车辆技术问题。

4、试驾路线 2条路线必须包括：直路、弯道、颠簸/刹车带路面

5、试驾里程不低于8 公里/单次每周新增接待客户数\*试驾率\*8公里=该周的试驾的总里程）（±15%均在合理范围内）

6、试驾时间 20分钟通过录音检查

7、试驾率 不低于50% 根据试驾反馈记录

8、试驾车清洁每天至少一次根据试乘试驾点检表结合现场实际检查

9、试驾车保养根据售后定期保养根据售后保养记录检查

10、试驾车内部标准收音机频道、时钟调整正确； CD 不少于2 张；空调温度调整适宜

**长途新车试车员工作总结3**

20xx年即将结束，感谢这一年公司领导的照顾和栽培，接下来是我对今年工作做一个总结：

>一、汽车销售情况

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。

20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动10次，刊登报纸硬广告15篇、软文2篇、报花4次、电台广播5多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。

>二、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计的验收，为能很好的完成此项工作，20xx年x月任命x为信息报表员，进行对公司的报表工作，在工作期间x任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

>三、档案管理

20xx年为完善档案管理工作，特安排x为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，工作期间刘同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

最近一段时间公司安排下我进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20xx年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与公司各部门的工作，争取优惠政策、加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司汽车销售顾问，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

最后，在新春到来之际，请允许我代表专卖店全体汽车销售顾问，感谢公司领导和全体同事，在20xx年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习，以更好的成绩来感谢领导和各位的支持!

**长途新车试车员工作总结4**

这一年，我们部门的成绩相对而言算是可观的，但是也总有一段时间会比较的低落，仔细思考下来，这也是可以理解的。我们做销售，必定会遇到一些瓶颈期，但是我们部门的每位同事也是非常的\'努力，这些我都看在眼里。作为销售部的经理，这一年我见证了部门同事太多太多的成长，也感受到了自己的压力在一步步的变重。但是这些都是题外话，总之要把业绩搞上去才是最首要的。而其他的一些小缺陷都是可以及时调整的，所以这一年我们部门的工作相对而言还是很不错的。我在此为我们销售部门一年的工作做一次总结。

首先，我们部门每位同事今年的形象外貌就发生了极大的改变。我一步步看着大家变得认真，变得更努力了。我有一次问我们部门的一个小伙伴，问他为什么突然之间态度转变这么大，他笑着说，“生活嘛，还是努努力。”生活对于我们每个人来说本就不易，我们销售人员，每个月的工作是和我们业绩挂钩的，我相信每个来做销售工作的人都是想赚钱的，如果不想赚钱，那么做销售工作也没有太大的意义。

而只有想赚钱了，我们的激情才会提上去，大家的业绩也只能做起来。所以我也想出了一个办法，就是每个月都出一条横幅，鼓励大家加油赚钱，为自己的家庭，为自己的物质生活不断努力。这虽然说起来非常的俗气，但是我们每个人又何尝不是生活在俗世之中呢?把所有的烦扰通通抛开，真实的面对生活就够了。所以，这一年，大家也渐渐地纠正了自己的态度，而我作为大家的领导人，自然也应该作出一些改变了。

销售的业绩今年前几个月并没有太大的成绩，我也为此很苦恼，后来想一想，其实业绩提不上的主要原因，或许就是公司同事们的热情不高，所以我通过向上级申请，阻止了几次户外团建，这几次团建的作用非常大，大家没经历一次团建，部门之间就更加团结了，业绩也蹭蹭蹭的往上涨，这让我看到了希望。接下来的接个月，我们部门的业绩就一直维持在一个稳定的水平，甚至直到这个月，我们的业绩还保持着一个好的状态。这是一件让人感到很欣慰的事情。虽然这一年就要过完了，但是我们接下来的将会又是一个全新的挑战。我们销售部门也会做好准备，应对这次战争，我们一定会拿下最后的旗帜，凯旋而归!

**长途新车试车员工作总结5**

一、基本信息

姓名：\*\*\*

工作单位：上海\*\*建筑材料有限公司

工作部门：品质部

岗位：品质部技术负责人

任职时间：一年半

二、工作职责描述

负责预拌商品混凝土配合比设计及验证，控制原材料质量及出厂产品质量，负责公司质量管理体系制定和执行。

三、工作业绩描述

本人1995年开始从事商品混凝土质量控制工作，从基本的混凝土当班试验，到原材料检测，通过不断地学习和在工作中实践，逐步发展到担任公司技术负责人。

下面就谈谈我在最近这个公司工作的心得和体会。我单位是专业提供商品混凝土的专业公司，商品混凝土是现在运用在建筑工程最广泛的材料，混凝土质量的控制直接影响建筑工程的质量。混凝土的质量要掌握好对人机料法环的控制，要把好原材料质量关，对于不符合质量要求的原材料坚决不得进场。同时要在国家规范，行业标准条件下设计符合各种不同要求的配合比，既要满足设计强度，又要符合经济原则，并且满足施工要求。在我工作这段时间中，我公司承接了各类工程，既有市政工程桥梁的大体积高标号预应力箱梁的浇筑，也有超长距离固定泵输送大体积底板混凝土的施工，以上工程对于混凝土早期强度，水化热的控制等质量要求很高，本人结合多年的工作经验，选用合适的水泥品种，通过外加剂的选择，进行配合比的设计，选择，实验，分析，实验结果的统计，选出最优配合比，顺利的完成项目的施工，客户反馈质量完全满足要求。

由于现代工程中对于混凝土的大量采用，造成砂石资源的不断耗尽，而在建筑施工中有大量的废弃材料，所以现在对于再生混凝土砂石料运用已经是摆在了很紧迫的工作中，只有在工作中不断地学习新材料，新工艺，混凝土才能有更好的发展前景，这是对每个从事这项工作的技术人员的要求。

**长途新车试车员工作总结6**

岗位说明书系列

编号：FS-ZD-04017

试驾专员岗位职责

Test Drive Commiioner Duties

说明：为规划化、统一化进行岗位管理，使岗位管理人员有章可循，提高工作效率与明确责任制，特此编写。

深度试驾及汽车新零售企划专员睿驰达新能源汽车科技(北京)有限公司睿驰达新能源汽车科技(北京)有限公司，睿驰达职责描述:

·针对本田/讴歌零售业务制定销售策略(包含金融方案)及推进

·Carshare新零售业务模式(话术、线下线上沟通、客服等)的方案制定

·各大区汽车零售业务培训、拓展支持

请输入您的公司名字

Fonshion Design Co., Ltd

第1页 / 共1页

**长途新车试车员工作总结7**

回顾这一年来的工作，在各位领导及同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。作为材料员，工作中还存在许多的不足之处，在新的一年里我会更加严格的要求自己，不断更新和补充新的专业知识，提高业务水平和工作能力，总结经验，更好的完成部门工作。现将一年来的工作情况总结如下：

1、物资计划是对施工项目所需材料的预测、部署和安排，是指导与组织施工项目材料的订货、采购、加工、储备和供应的依据，是降低成本、加速资金周转、节约资金的一个重要因素。在过程中严格按计划进场，对比计划量与进厂量，控制现场剩余，减少浪费。

2、严格物资进场验收制度。大宗材料和三材一律由现场收料员、工长和分包材料员共同验收，做好试验并建立台帐。现场材料员、工长、分包材料员对进场入库材料要严格执行验规格、验品种、验质量、验数量的四验制度，明确了在以下情况下的物资不予验收：（1）呆滞积压、质量低劣的材料；（2）无使用对象的特殊材料；（3）超储备定额悬殊的一般材料；（4）打短线物资应视生产施工的需要，不能超过3-12个月的用量，超出者不予验收；（5）成件包装物资要进行抽查，凡质量、数量等与收料单不相符的不予验收。按材料性能分门别类，按类分类，采取相应措施做好防渗、防潮、防腐、防火、防老化等工作。

3、收料：施工中使用的材料、工具随时进行清理，做到工完场清，现场无剩料。旧料按使用价值划分等级，回收利用。已无使用价值的残旧模板、脚手架料、金属配件等都进行回收处理，材料的包装品也应及时回收处理。对照物资计划表与分包单位的材料人员共同清点验收，共同签字确认，作为入库依据。物资对账单：每月统计进场物资的汇总对账单，与供货商对账并签署对账单，作为最终结算的原始依据。

4、验收：根据物资需求计划对进场物资进行按实清点、检尺验收和资料的收集复合。同时认真核查材料品名、级别、规格、数量、与计划相符，且供货材料质量，均符合国家建筑质量要求后按实际验收量签字确认。验收时买方项目经理部物资负责人负责物资进场的签收。由物资负责人及相应收料人至少两人共同签署收货凭据。

5、报验：进场物资资料要齐全有效，有可追溯性是查询的依据。本工程中物资种类繁多，且来自不同厂家，把好物资质量关，便为整个工程质量奠定了一个坚实的基础。材料验收合格进场后，各种物资进场均要提供产品合格证、检验报告等质量证明文件。因为这些物资全部来自外单位，因此，此类资料的可追溯性尤为重要，鉴于此，资料质量证明文件要尽量使用原件，当不得不使用复印件时，要清晰、齐全、有效，并且加盖原件存放单位公章，注明原件存放处。待内部签字齐全后呈报监理单位进行报验报审

6、报量：每月编制钢筋进场明细汇总表（标清进场日期、钢筋级别、规格、数量、生产厂家等信息）呈报监理、业主方对量确认，以此作为商务钢筋调差及回收材料款的依据。

7、钢筋、套筒等材料进场后及时提供实验员具体数量及使用部位，并督促实验员及时完成钢筋取样复试；套筒、橡胶止水条的送检检测；试验室出具报告后，核实报告内容，检查名称、时间、规格、型号、标号、级别、部位等内容是否符合要求。

进场的钢材，按照不同规格型号、不同工程部位、不同级别、不同钢厂、不同批次、不同规格，每60吨为一个批次，进行分类统计并注明钢厂名称、进场日期及炉批号码后移交给实验员进行送检复试。

8、及时搜集了供应商及材料生产商的`企业法人营业执照、组织机构代码、税务登记表、生产许可证、ISO体系认证、型检报告、产品检测报告，认真审查是否属实并满足要求，然后报监理业主方审核备案。内业资料：岗位职责、管理制度、供应商资质文件、物资签收授权书、分包进场材料设备报审报验资料、物资报审文件、物资收发料、物资计划、物资调拨、物资台账等资料分类建立进行管理。

9、项目内部调拨及时做好调拨依据及台账为后期结算完整依据积极配合项目商务、财务及公司，完成每季度检查、考核及现场盘点工作，尽量做到不因物资为项目扣分。

10、周转材料进退场及物资台账的管理。加强周转材料管理，提高利用率。周转材料价值高、用量大、使用期长。对周转材料管理的要求是在保证施工生产的前提下，减少占用，加速周转，延长寿命，防止损坏。周转材料由分包或项目部统一管理，及时做到随拆、随收、随清理、随修理、随保养，责任到人，堆放整齐；加强原始记录统计和分析，做好材料核算工作。健全原材进场台账管理，及时做好材料的入库，盘存、发放、退库、回收等记录和凭证的保存、统计、分析。

工作中的不足与今后的努力方向：

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，材料上还在基本格式上徘徊，现在随已进入工程末期，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。力求做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种环境，增长自己的才干。为领导做一个好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

**长途新车试车员工作总结8**

试乘试驾总结

阿斯顿·马丁自进入中国市场以来，始终坚持以中国市场的需求为本,为了让客户亲身体验Rapide S的车辆性能，更好的了解这款车型，拉近客户与豪车的距离，尽量打消客户观望的态度，刺激客户的购买欲望，因此让客户进行零距离试乘试驾体验。

下午尚总体验了阿斯顿马丁Rapide S车型，经过试乘试驾，对该车型的体验与总结如下：

一． 车内空间相对狭小。阿斯顿马丁是全球超豪华跑车，跑车相对商业座驾的A级轿车来说，车内空间必然会显的有些小，但是这是跑车的性质所决定的。这种空间感正是作为跑车的流线型设计所形成的。如果讲求舒适度，商业座驾显然是首选。当然Rapide S作为比较少见的四门超豪华跑车，它提供了真正意义上的后座，而且这样多出来的两个后门和后座并没有降低前排的权重。因此在空间上，绝对可以让客户满意。

二 提速较慢。Rapide S是在Rapide 的基础上做出的进行的改款。而对应名字中新加上的“S”字眼，新款车型动力暴增60KW，而且底盘和悬挂等都有升级。这款车基于VH平台研发，动力部分搭载高功率版 V12发动机，最大输出功率由普通版的477马力提升至558马力。极速也提升至306公里/小时。而且我们配备有有专业的技师，可以帮助客户刷新车载电脑，使得车辆提速提升至3秒内，达到您的需求。除此以外，Rapide S 还配备了与Vanquish和DB9相同的自适应减震系统，提供普通、运动和赛道三种模式选择，更加人性化和专业化。

对尚总继续跟踪，对车辆有兴趣，但对价格和使用方面有顾虑。

销售顾问：李龙

**长途新车试车员工作总结9**

20xx年7月毕业参加工作，再到xxxx年我从事了技术质量处的管理工作，这个岗位对我又是一个新的工作起点。我已从一名幼稚的学生逐步成长为一名合格的技术人员，经过几年的现场实际工作，我已总结出一套适合自己程序。根据企业现状和长远发展规划搞好技术培训工作。因此就此部门的工作，我做了强化质量管理、成本管理、进度管理、安全管理等工作，现将这些工作总结如下：

在质量管理上我把加强质量终身责任制的管理，明确责任，强化管理责任卡做为施工过程中的重点，这样保证了施工各道工序质量合格，同时加大对质量的日常管理工作，做到本道工序不合格不得进行下道工序施工，保证每到工序受控。同时加强了施工开工前的技术交底、方案的编制和执行监督工作。工作中严格执行各类标准，加强了过程质量控制，实行质量工资制，优质优价，对创建精品工程起到了推动作用。

在成本管理上，在施工前认真做好成本预测，在施工中对成本管理实施动态监控管理，使工程成本始终在有序可控的管理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象，合理用料，利旧利废，做到了工程投入量最小，同时加强机具管理，定期进行检查，搞好维护保养，提高综合利用率，保证了长周期运行。

在工程进度管理上针对近几年的工程由于工程期紧，任务量大，材料设备不到货的情况下，为确保控制点施工任务按时完成，我精心组织，搞好施工准备，实行周计划管理，以日保周，以周保月。合理划分施工阶段，采用平行流水作业法施工。

在强化安全管理上针对全年施工作业时间长、现场施工环境负责，立体交叉作业频繁等特点加强施工现场安全管理工作，强化员工自我保护意识，坚持把安全工作放在首位，加强全员的安全、防火教育，树立人人管安全，人人执行贯彻安全防火规定，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检查安全。

多年的现场工作中我一直以积极的态度发挥自己的长处，积极工作。\*\*年在大连石化分公司一蒸馏扩能工程中提出合理化建议为该工程节约资金20万元，不仅降低了施工难度，提高了施工效率，在工期紧、任务量大、作业条件困难的情况下合理划分各施工阶段，确保了施工质量为提前竣工创造了良好的条件，赢得了甲方、监理等多家领导的高度评价。

上述是我参加工作以来所从事的主要工作，但我从事或介入的其他工作还有很多：如曾多次参与工程的投标工作，工程的预结算管理等工作。在我所从事的各项工作中，都能尽职尽责，积极思考，不断学习新知识，全面、终合的考虑工程施工，圆满的完成了领导所交给的各项任务。多年来我被公司评为十佳青年、优秀员工、撰写的论文、合理化建议、施工技术方案多次被评为优秀作品。

**长途新车试车员工作总结10**

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为x公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，x公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我20xx年的个人工作情况进行如下总结：

>一、20xx年销售情况

我是x公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进华南区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。20xx年，我积极与部门员工一起在华南地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。x的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的x带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着x产品在西南地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据西南市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。20xx年度，我销售部门定下了x的销售目标，年底完成了全年累计销售总额x，产销率x%，货款回收率x%。年度工作任务完成90%，主要业绩完成90%。

>二、个人能力评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

>三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为x公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在20xx年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好20xx年度的销售工作，要深入了解x的动态，要进一步开拓和巩固西南市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们x公司在20xx年的销售业绩上更上一层楼，走在x行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**长途新车试车员工作总结11**

今年销售部门取得了很不错的成绩，主要表现在我们每个月的业绩，以及平时的一个成交率上。部门的每个成员都非常努力，各个小组的管理有方，因此，这一年的业绩相比之前一年来说有了很大的长进。这一点是值得肯定和表扬的，在此也对销售部这一年的工作进行一次总结。

>一、部门员工的成长

销售部今年能够有所突破，不止是因为公司给予了我们更多的空间和权利，也是因为部门各个员工的默契配合和努力，这些都是因为大家一起努力而得来的。作为销售部的经理，我见证着我们部门在一点点的往上爬，也见证着很多原本业绩惨淡的员工在一点点的变好。这一点是我们提升业绩最重要的一点，当我们有所改变的时候，就是可以去多下一些功夫了，因为这是我们逐渐变好的过程，也只有努力一点，才有可能将这个现状彻底的翻转过来。之前部门的x业绩一直提不上来，后来我跟觉他的情况给他制定了一个业绩目标和实行计划，他也是一个非常刻苦的人，渐渐的就开始有所起色了。其实并不是我们的业绩提不上来，而是我们没有去想过，为什么大家没有成长，为什么这么长的时间内我们还是没有办法实现目标，这些都是需要去思考的。

>二、整体业绩的提升

这一年我们部门每个月的业绩都呈现递增，这一点那是非常好的，但我知道能够维持这么久是非常的不容易，对于业绩这件事情来说，我们每个人都很难把控，因为我们不能预料某个月出现一些意外等情况时，很多时候一些因素会影响我们的业绩，导致下降等等。所以可想而知，我们能够维持每个月的业绩往上涨是一件多么困难的事情，但我们做到了，并且这一年我们整体的业绩也提升了很多，我相信通过这些数据就可以很清晰的看出来。对于这个的成绩来说，我们是值得肯定的，同时我也想肯定同事们的辛苦和坚持。如果没有他们的努力和坚守，也许这条逐渐递增的曲线一不小心就会崩 盘。所以，感谢大家，大家确实辛苦了。

>三、部门中现存的不足

虽说我们取得了很不错的成绩，但是我们部门之内仍是有一些不足的。所以大家此刻也不能够太过骄傲。在我们部门之间，我们是团结的，我们之间的合作也非常的默契配合。但是其中有一点需要改良的就是，部门中有些同事独立意识还不是很强，作为一个集体，合作是必然的，但是我希望大家脱离了集体时，仍然能够独当一面。这是我们的缺陷，我也希望接下来的一年里，我们可以纠正它，迎接更好的一年。

**长途新车试车员工作总结12**

20xx年我在本单位材料检测科从事检测工作以来，各方面都有所进步。

在工作上，有较强的责任心和能力，在公司领导的正确领导下，在同事们的热情帮助与支持下，平时坚持学习业务知识，通过自身的不懈努力，提高操作技能，认真对待每一项试验，做到所有试验数据科学、真实、准确。

在思想上，有了进一步转变，对检测工作的严肃性以及责任感油然而生，更坚定了认真工作，做出一番成绩的决心。

在作风上，能遵章守纪、团结同时、务实求真、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风。

今后的工作中将保持自己的思想认识的正确，摆脱工作生活中懒散堕落的想法，让自己更热情的投入到今后的工作当中。

**长途新车试车员工作总结13**

本人于20xx以来，不经意期间已走过一年多的风雨历程。这些年以来，在公司领导们的关怀与带领下，在同事们的帮助与支持下，通过自身的努力与拼搏，与以前的自己比，现在在很多方面都有了一定的进步与提高，并且学会了材料管理。在这一年多的时间里，许多的工作经验与体会令我有了事业的成就感和对工作的拼搏感，并令我激动不已、感慨万千。其中有来自公司领导对职工的培养与理解，有来自甲方对我公司的评价与赞美，有来自同事之间的体贴与帮助，也有源与自己工作中的收获与挫折。

在这一年以来本人一直从事材料管理工作，回顾这四年多的工作经历，有太多的收获在其中，许多工作经验令我受益匪浅，铭记于心，现将这几年的工作总结如下。

一、以诚相待，以理服人，创造良好工作环境。

我公司是一个大的家庭，作为公司的一员，不管面对的是对甲方还是公司内部的协作单位，都应该做到“以诚相待，以理服人”。尊重是相互的，并非某一个人的事，只有用我们的真诚来对待别人，用我们的道理来感化别人，最终才能得到别人的尊重与赞赏。只有真正的处理好自己与甲方，自己与公司内部协作单位之间的关系，才能对我们材料管理工作产生好的积极的影响。久而久之便可形成一个融洽和谐的工作环境，进而激起我们对材料管理工作的热爱与激情，从而促使我们在施工现场各方面的工作向着更好的方向发展，达到事半功倍的成效。

二、不断学习材料管理，完善自我，让材料管理制度落在实处。

“人不学习不进步，马无铁蹄不跑路”，每个人都应该不断的学习，只有不断的学习，我们的思维才会更加的活跃，视野才会更加的开阔，经验才会更加的丰富。一年的工作经验让本人感觉，各项规章制度想产生实际的经济效益还需重在落实，这样才能为企业创造更多的效益。这就要求物资部必须确保物资材料的购置、领用、保管等各个环节有章可依、有据可查。

每一个工程的材料质量，是工程的整体质量的重要组成部分。做好材料供应中的质量管理工作是保证发电设备安全运行的重要环节。要干出优质工程，物资材料的购置是第一关，在材料的采购上做到准确饱和现场需求量，基本上做到供需相平，严把物资材料质量关。严把物资进货关，“同等质量比价格，同等价格比质量”，还要与施工区技术人员积极联系，在保证施工质量的同时也杜绝“质量浪费”，尽量为公司节约资金。对有特殊要求的材料，如焊条，除要求有材质证明外，还全部按规范要求每批次都进行领用前的抽检，确保应用到现场的全部是符合标准的材料。材料员还应熟悉所购材料在工程中的用途、材料的型号规格系列、质量要求和技术标准，这些是成为一个合格材料员必须具备的条件之一。

在保管上做到防晒、防雨、防腐、防尘、防寒等；在领用上做到帐、物、卡相符；并做好材料保管质量检查记录、材料存在问题处理记录等。认真学习各种物资材料的保管说明，作为一名材料员不能只认为现场材料员只管现场，不在过问材料的统计，在这个日益竞争激烈的市场时代，本人认为材料员也应做到一人多职多岗，多能多技，这样才能为公司的发展做出作出更大的贡献。为使材料发放做到不重发、不漏发。作为一名统计材料人员，我积极配合部门及项目部主管领导，要求各施工区域必须指定专人领料，做到责任到人。对有可追溯性要求的材料全部按要求进行标识，及时做好入库与出库统计，每月按时报送材料科；易爆等特殊材料做到零库存；对现场临时发生的急需使用材料，要求生产经理或技术总工审批后，经我部门主管领导同意，在立即采购发放后，随后再补充预算，做好本职的统计报表工作。

三、注重对外交流为企业创造效益，树立企业良好形象。

在一年的工作中，本人时刻提醒自己要以主人翁的意识，在与甲方、监理、内部协作单位的交往中，要有理有节，在尊重他们的同时也要时刻维护企业形象，不能以牺牲企业的代价为利益。对企业有利的交往应“多跑腿磨破嘴”，加强同对企业有利的供货方的联系与交往；以合理的、委婉的解释赢得有关方面的谅解。

总之，作为一名材料员不仅仅是发放材料，要学的东西很多，不管是干现场材料还是搞材料统计，如果能熟悉每一个工程项目的施工流程、所需材料的要求及量，要学的还很多。在这一年多的时间里，虽然自己在某些方面有了一定的进步与提高，但仍存在着很多的不足。本人在各方面的能力与公司领导对职员的期盼值比，仍存在着很大的差距。成败得失已属于过去，立足于现在，计划好未来才是首要的事情。在以后的工作与生活中，我定会加倍努力，认真学习新的知识，不断完善自我，努力提高自己的业务水平，争取在各方面都做到精益求精。我深信，在公司领导和同事们的关怀与教导、帮助与支持下，我一定能够成为一名完全合格的材料管理人员。

**长途新车试车员工作总结14**

仪表车工个人工作总结

转眼20\_年已经到来，在过去的一年中，我在各位领导及师傅们的大力支持下，轻松的度过了精彩的一年，在经历了很多难忘的事情后，让我也变得比以前工作更加认真负责，回顾过去主要有一下几方面:

1.在思想上，一方面加强业务知识的学习，提高业务能力。在领导的细心指导和各位老师傅的热情帮助下，有计划的进行着理论知识和车工技术的学习。认真做好分内工作。

2、在工作上，能遵章守纪、踏实肯干，塑造自身形象始终保持谦虚学习的态度，团结协作，切实增强责任感、服务意识和协调能力，使自身能力全面提高。在过去的一年里我作为华友的一名仪表车工在努力完成领导交给的任务的同时，在努力补充相关车工的知识从识图到加工，每一个微小的步骤我都仔细斟酌，选择精快好省的方法解决工作中的难题，遇到不会或不懂的时候我就虚心的像老师傅请教，直到弄清弄懂为止。

3.在安全上，要给自己挂上一个警钟，时刻提醒自己要注意安全。“生命无价、安全为天”安全是职工最大的幸福，高高兴兴上岗，平平安安回家。回首过去，我在思想上、学习上、工作上取得了一点进步，但也还有不足之处，理论知识水平还有所欠缺，成长的还比较慢，离领导的期望还有差距，自身综合素质还需要更进一步提高。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战、决心再接再厉，更上一层楼。

姓名：姚春香

日期：20\_年1月8日

**长途新车试车员工作总结15**

光阴真快，转眼间来到这个项目已经一年了，刚来的时候，这里只起了三栋楼，主体还没有停止，随着光阴的推进，眼观着后面的几栋楼也拔地而起，主体布局都已经停止了，目前正在落架子，在这一年里，我们这个团队连合互助，在公司领导和总监的正确领导下，使得我们各项工作可以或许顺利的进行。

转眼间20xx年就要曩昔了，从来到这个项目之后，尤其是从今年的5月份开始，我全面的接手了这个项目的所有材料的工作，面对着工作的必要，对付我这样的年龄来讲，有着一种赶着鸭子上架的味道，其拭魅这无疑也是一种挑战，并且是在没有人对前面的材料进行做任何交卸的环境下，接手了这项工作这对付从来没有做过材料工作，并且前面治理材料的人在走以前留下了大量未完善的工作，从整理材料到维持日常的工作，一下子工作量和工作的难度大增，此前由于很多材料滞留和未归档等原因，散落在几个人手里，有些聚积在文件柜里，很多工序报验没有分类，各类来往文件到处可见，尤其是很多实验申报没有分类，更谈不上归档，此中有各楼混凝土试块的实验申报，有各楼的钢筋电渣压力焊的申报，有各楼的二次砌筑的资料，一光阴我的办公桌上堆满了材料，一光阴工作凉垠增，一光阴，感到有些昆季无措，将这些聚积未归档的杂乱的材料进行整理和归档，是一项耐心过细的工作，问题的症结还在于，每个人都有本身的一滩工作，没有人来过多的来进行指导，我面前的这些工作后完全必要本身参考曩昔的内容来做，这无疑必要消耗必然的光阴和精力，既急不得，又耽搁不得，这便是我在这一个阶段的工作状态，好在多年的工作经验让我有了些积淀，纯熟的盘算机操作才能，使得我在工作中得到了极大的便利和赞助。

材料的整理是一项过细而又繁琐的工作，一光阴还观不出若干成果，首先是材料的分类和归档，比如混凝土试块申报的整理，要按光阴、按楼号、按标养、按同条件进行分类，然后还要编号放到各自的文件盒里，没有树立文件盒的要重新树立，要打印出正规些的标签，最后还要将详细的内容挂号在电脑上，很多半字必要认真填写，尤其是各类编号之类的数据，仅这一项，就必要消耗必然的光阴，并且每天还有必要实时处置惩罚的一些事情，只有在不耽搁日常工作的同时进行整理，比如开监理会这些工作，必要做好记录，实时的进行会议纪要的整理和发放，因为这些工作是包管施工正常进行所必须实时完成的。

我这个人工作不喜欢拖拖拉拉的，只要是交给我的工作，总是想努力尽快地完成，观着摆在眼前的材料，既然接手了就要努力地去做，对已一个从来没有做过材料工作的我，工作是可想而知的，这段光阴里，有不明白的就问同事，问领导，问完了之后，还要本身消化揣摩，很多材料都要从我的手上过一遍，那段光阴，由于用眼过度，常常呈现眼睛疼痛的环境，直到后来才慢慢地好转，颠末近两个月光阴的重要繁忙之后，垂垂地，前面由于种种原因积攒多日的材料整理工作终于有了些端倪了，观着这些零散的材料归到一个一个的材料盒里，心里有了些安慰，也算是颠末支付费力之后有了一点成绩感。

除了整理这些材料之外，还有日常工作中随时要进行的，比如前期遗留下来的资猜中，很多都要盖章，还要和甲方以及总包的材料员进行材料的交代，来往文件的挂号，这些观似简单的事情，也要专门的光阴进行，有时为了包管反省和满足施工的急用，只能应用休息光阴来做。

材料治理是一整套工作，此中有着很多内容，和很多事情一样，这也是一门专业啊。每周的例会之前，都要收集总包和分包的进度计划和上次会议纪要的回覆等与会议相关的资料，都要想着这些事情，会议纪要的编写也是一项紧张的工作，首先开会的时候好做好记录，会议停止之后要动手进行会议纪要的编制，无疑对我来讲也是一个挑战，这也必要熬炼，因为以前不是做这个的，记录的速度烦懑，往往记录不全，好在有人人在，在编制会议纪要的时候，对不清楚的、记录不全的问题，扣问相关人员，尽量做到详细，努力做的全面些。

除此之外，还补写了一本人防地库的施工日记，在编写的历程中，要查阅与之相关的工序报验和混凝土浇筑的光阴，还有一些旁站记录的补写，也是在这个光阴完成的。

这一年来在同志们的赞助下，主要做的是材料方面的工作，光阴真快，来到公司两年了，感谢领导对我的关切和赞助。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！