# 家具注塑工作总结范文(热门50篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-04-18

*家具注塑工作总结范文1我于20xx年6月25号加入公司，在公司各位领导和各位同事配合下，比较快的融入公司的氛围当中，较好地完成自己的本职工作和领导交下来的其它工作。在工作中不断适应，收获良多，在此对自己在公司半年内的工作做一份总结。第一．了...*

**家具注塑工作总结范文1**

我于20xx年6月25号加入公司，在公司各位领导和各位同事配合下，比较快的融入公司的氛围当中，较好地完成自己的本职工作和领导交下来的其它工作。在工作中不断适应，收获良多，在此对自己在公司半年内的工作做一份总结。

第一．了解及掌握公司的品管策略及各种品质的管控，严格执行公司里的品质策略，不断提升自己的品质观念意识。遵循品管部各个工作文件和产品标准文件严格按文件作业。主要负责原材料成品的检验、样品测试，以及调色检验等工作。

第二．加入公司主要收获是，工作中不断学习、对公司的物料及相关产品知识加深了解，检验各种原材料以及自己不能检验的原材料对外送检，甚至有时到工地现场去调色，了解物料的施工，对这些物料的特性越来越熟悉，加入公司之前，对防火涂料认识很少，现在对公司的各种防火涂料已经有了较深的认识。熟悉了防火涂料的各种标准，也熟悉了相关的检验方法、检验仪器，同时在工作中，也掌握了各检验仪器的使用，并能实际去完成检验工作。对品质管理有了更全面的认识，在工作中，我对公司的品质政策和管理措施有了全面的认识，同时不断提高自己的品质管理意识，去促进产品的品质提升。工作经常会遇到困难，最深的体会就是不能害怕困难，更不能因为困难而不去完成工作任务，最正确的态度是面对困难，把困难点逐一列出来，并有针对性地去想妥善的方法去解决，而需要其他同事、其他部门配合的时候，更是要讲究沟通技巧，这样才能得到别人的帮助。

第三．不足之处以及需要改进的地方，我做了一定的工作，但距领导们的要求也还有一些差距，比如公司的主要产品的检测，但我对于常用的规范及检测标准均还不够了解，缺乏经验，这将在后续的工作中，不断积累经验，并掌握测试方法和规范，以进一步把握公司产品的品质关键管控。同时工作中也发现有些检验、测试的规范还未完善，没有一套标准化的方法可供参考，而都需凭工作经验去检验、测试，这样往往就容易出现漏洞，希望在后续工作中能够完善。决心在后续加倍努力工作，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责做好各项工作。学习工作经验，利用业余时间多学习涂料知识，不断提升自身的工作技能和工作能力，成为公司满意、领导满意、的好员工而努力。

**家具注塑工作总结范文2**

根据统计，大型塑件的成本中原料费占70%~85%，中型塑件的成本中原料费占50%~65%，小型塑件的\'成本中原料费约占30%左右。原料成本是注塑生产成本的主要部分，注塑生产过程要加强水口料、废品、胶头及原料的控制；注塑生产中造成原料损耗的环节有：混错料、用错色粉、超单配料、水口料混杂、打错料、加错料、烘料结块、烘料桶来彻底清理干净、原料污染、不良率高、调机时间长、胶头未分类处理（压扁回用）、修机/修模造成的开停机、生产排机不当、生产中频繁调换机台、補料生产、长时间处理问题、水口料分类不彻底、试模次数多及喷嘴漏胶等。

根据注塑成本统计分析，转换一套模具生产平均损耗2kg原料，每公斤原料平均价格为20元/kg，每转一套模（包括转料、转色、补啤、更换原料、修机/修模、试模、转换机台等的转模）最低损失原料费40元。用错料（包括：混错料、用错色粉、打错料、加错料、超单生产、超单配料、原料污染、水口料混杂等）每包料平均成本为500元，有些特殊的工程塑料价格高达100元/kg（每包原料成本为2500元）。

**家具注塑工作总结范文3**

注塑机是注塑生产的关键设备，每台机的价格平均为35万元，约占注塑部总投资的60%；注塑机的保养工作如果做不到位，就会出现机铰磨损、断螺杆头、断格林柱、喷嘴漏胶、液压油污染、油管漏油、油压系统故障，电子元件烧坏（或寿命减短）、料筒内壁/螺杆损伤、过胶圈（止逆环）损坏、机械零件损坏、停产修机频繁、机器利用率低、维修/更换零件费用昂贵、工艺条件不稳定、生产中不良率高（报废量大）、生产效率低及注塑机使用寿命缩短（约1~2年）等，造成浪费大，成本高。

**家具注塑工作总结范文4**

在公司领导的正确带领与关怀及各级同时的配合下，顺利的展开了本职岗位工作，在工作中有得有失，在此半年度个人述职中，本人对自己岗位工作进行了归纳和总结，用心做事，以德做人是我个人的理念，在工作中严格遵守职业道德，认真对待每一件事；

首先是落实自己岗位职责目的，半年来根据公司技术文件及规范管理制度，对事业部管理品质、技术文件进行了要求与修订，并落实执行到生产现场，进行过程品质监控和过程技术服务，为提高生产效率实时配合各相关单位的支持工作；

在实际工作对现场生产的问题及时反馈、沟通、协调；在问题反馈的同时，进行相关的工艺要求和品质控制流程进行完善；充分有效的更新相关品质要求；

其次在进行技术管理，一直在不断摸索和学习中进行个人能力的提升，同时展开资源共享，让外界技术进行借鉴和实践，不断提升压铸事业部相关技术人员的工作能力和分析能力，

运用相关的技术资源实践到工作当中，指导和参与现场技术问题的讨论，并对技术潜在的因素进行评审，突破相关技术难题，在前期开发中预估和杜绝问题提出相应的技术理念支持和评审；

其三，在品质控制管理中，对供应商品质异常问题点进行监督检查和协调，配合产品制造的模具制作前期评审，在产品异常时进行外协厂商的考核和抽查验证，供应商管理工作的展开；同时对内部质量的预防，实施进料再次验证，并跟进改善动作的有效性，

杜绝因外协内在因素导致产品质量的异常；监督协调品质改善动作的实施，对事业部品质状况每月进行汇报与检讨，对内部存在的问题点进行提出并要求整改，以实际效果进行再次验证，督导问题改善彻底；组织讨论改善方案，落实有效改善动作，并延伸展开问题的分析与改进动作；针对产品的特性，对产品工艺要求、控制手段、改善方案提出不同的修改意见，配合改善动作的实施；

综合管理本部门日常工作及人员工作能力的考核，培训部门人员的团队精神与意识；以人员工作能力的提升，在人员工作心态上引导以公司目标为方向，

进行工作方式的展开，沟通协调工作中的问题点，维护团队作战能力，有效的展现团队精神状态，积极奋进的思想理念为主体进行本部门日常工作；维护公司利益的同时维护员工利益，争取可争取的利益维护员工的合法权益得以保障；把安全工作作为日常工作的重点，安全意识的宣导，落实到实际工作当中，以预防为主，减少安全事故的发生；

回顾以上工作的展开，本人的工作同时还存在需要改善和落实、提升的空间，需要更进一步的努力；以下是对本人工作的展开的思路站在一个高度看待问题作为一个技术和品质管理部门，熟悉本部门的业务是首当其冲，从新品的开发评估工作的参与以及制造能力的分析、品质要求、品质变化的控制，基本均要在可控范围内；一个以制造为主的企业，随外界竞争能力的变化，需进一步的提升本部门的管理控制能力，多接触新事物，熟悉行业的发展趋势和了解市场需求；加强对企业转型管理模式的理解；开拓新视野、新思路；参考经验模式，理出新发展理念配合企业凸显竞争优势；

完善管理与流程

根据相关作业流程，修改前期的作业流程到固化流程，经过流程的修改，完善部门组织架构的设定和各单位人员的职责阐述，以流程和职责要求落实部门人员的工作，并加以考核管理；

有效的考核管理，在日常工作中进行落实和考核部门人员工作效率；其中不乏存在因个人能力导致的失误存在，需要更进一步的培训和引导，并坚持不懈的循序培训工作的落实；对部分人员工作方式的沟通，让其更熟悉自己的业务和提升工作能力，提高团队协作能力；

进一步沟通与加强团队精神

环境的改变不是一朝一夕的事情，时间累积，造就环境的根深蒂固文化都是人所为，环境因素的存在也不是某一个人来可以改变的，就如一颗树改变不了气候；首先不要去改变环境，先去适应，在工作中寻找环境存在的问题，逐步按流程进行问题的沟通，提出观点和改变问题的得失，权衡利弊后进行共同协商与修改，只有长期的努力，才可以固化已经修改的，最终才可以规范化、标准化；

在纵横向沟通时多少都会存在诸多矛盾，本着以看问题、对待问题、处理问题得心态去面对，认真处理、对待、化解矛盾，从矛盾的产生可以理解为人为的制造矛盾，抓住人性，理解人性，分析产生矛盾的根源，从而去理解人，同时改变自己对问题的理解，让沟通的人认可和理解；

一个个体适应环境，带动一个团队适应环境，相对理解就是个人如何适应环境并在环境中力拔，同时彰显团队工作的能力；

目前的团队：从组织架构的分工，存在依赖于某个人的力量，在有限的基础上难以突破，存在思维上的迂回，分析问题比较单一，缺少相对的知识面和说服力；需要更多的支持力量；同时存在内部工作的展开动作衔接不顺畅，多面手人才的匮乏，存在部分工作落实打折扣；以上基于人员的补充需要跟进与改善；

新生人员能力的提升和培训

团队能力的强化，新生人员工作能力需要培训。流程化管理：熟悉流程运作、掌握流程运行控制方法及资源的利用与协调；培训多面手，扩大团队作战能力；

后续的发展思路

利用现有的资源（整个团队的技术资源和管理能力资源）逐步解决、改善、克服目前存在的问题点，在需求外部支援的情况下进行沟通，同时借助外界资源，提升团队的效率；学习外界高效的榜样实施内部整改，完善管理缺陷机制，激励管理队伍；人企双赢，引用优秀人才，不断壮大技术和管理力量。

**家具注塑工作总结范文5**

>一、个人专业工作及学习情况

回顾几年来 ，印象最为深刻的还是在见习期间，分配到集控后，在师傅的指引下，进行锅炉专业的学习，先是对照系统图进行书面的熟悉系统,然后到就地一个管道一个阀门的过,熟悉阀门的位置,管道的走向布置,日常巡检时师傅会耐心细致的的讲解每个设备重点的巡检内容,以及巡检过程应注意的安全事项,再加上\*时对规程的学习,经过几个月的认真学习,在师傅的帮助下,我很快就具备了设备\*\*的巡检与操作能力.随后根据工作需要,开始进行汽机的学习, 在担任发电部集控汽机巡操员职务之余，我对电气专业进行积极学习，跟随电气巡操员进行现场学习，并经常请教各类问题，完成了对电气规程的学习.

在担任巡操员期间，我认真履行对所管辖设备及系统的\*\*、调整、维护、检查巡视和投入、推出操作，正确执行机长及主值发布的操作命令，认真执行工作票、操作票、设备危险因素\*\*卡\*\*，正确无误地切换热力系统及电气系统的运行方式，正确分析、判断异常工况，处理突发性事故。定期巡回检查，发现设备及系统的缺陷，及时汇报并采取相应措施，做好缺陷登记工作，认真填写各种记录、日志，做好事故预想及异常分析工作。做好所辖设备系统的定期切换或试验工作完成技术问答、考问讲解、反事故演习等培训工作。工作的同时做好自身的安全防护，严格执行“三不伤害”

保证书，严格遵照执行《电业安全工作规定》中的每一条款。作为一名集控巡检我认识到自己的不足和所掌握知识的局限性，在做好自己本职工作的的同时，我还积极向师傅们请教，努力学习专业技术，提高自身素质；利用机组检修机会，学习设备结构原理，并做好检修日记；同时经常监盘，学习机组的运行调整操作，为自己进行更高岗位的工作打好基础。在自己担任巡检过程中，通过自己兢兢业业一丝不苟的工作，我多次发现磨煤机煤粉管跑粉，磨煤机油泵异音，机组空压机电机风扇故障跳闸等设备的异常工况，并且通过及时汇报机长联系检修人员处理，切换备用磨煤机油泵，切换备用空压机等安全措施，有效的将设备异常消灭在萌芽状态，为机组的安全经济运行做出了自己的贡献。

在担任发电部集控主值期间，我出色的完成了本职工作，认真做好了所辖系统设备的启动、\*\*、检查、调整、停止的操作和正常维护工作，以及设备系统的定期切换、试验工作，正确执行操作命令，无误地切换热力系统的运行方式和运行电气倒闸操作，认真巡回检查，发现设备及系统缺陷，及时向机长、值长汇报，联系有关人员处理，并做好缺陷登记工作，严格执行工作票、操作票\*\*，做好机组的运行分析、异常工况分析及事故预想的工作，认真填写运行日志和各种记录，做好交\*\*工作，完成技术问答，考问讲解，积极参加全场停电反事故演习和水淹综合水泵房演戏等培训工作。

>二、专业技术工作业绩

工作中我善于总结和钻研，认真研究工作中遇到的难题。我积极参加优化一期机组启动程序，提前熟悉相关技术资料，遇到不熟悉的知识点虚心请教老师傅，通过提前启动汽动给水泵、利用辅汽提前启动磨煤机，一次风机等等措施，\*\*减少了机组启动燃油耗量，使得自身的业务技术素质得到了很大提高，同时也为河电一期机组的经济稳定运行做出了贡献。

xx年,正赶上1#机组打造“金牌机组”,我作为1#机的主值我深知只有具备了扎实的基本功才能尽可能避免异常事件的发生，因此我总是不断进行学习，在学习中提高自身素质, 并从其他主值以及自己处理事件中虚心学习，并指挥协调班组成员成功地处理了许多异常，稳定了机组的运行,为1#机组的安全运行做出了应有的贡献.

随着时间的推移和专业技术水\*的逐步提高,我的工作岗位也逐步提升,锅炉巡操员,汽机巡操员,全能巡操员，主值,每一次岗位的变动都是对我专业技术认真学习,对工作方法不断总结的结果,而新的工作岗位又带给我接触和解决新问题的机会,更有利于我的成长. 从步入工作岗位到逐步成长为一名主值，一步一个脚印我完成着自身业务技能素质的提高历程。细心加上耐心，理论知识和工作实际相结合，

指导我逐步走向技术层面的成熟。回顾几年来的工作,也正是在这的理论思想指导下不断努力，不断进取，取得了一个又一个的提高。

在生产实际中, 及时发现暖风器泄露,1D磨煤机非驱动端轴承损坏,磨煤机绞笼断裂，小机转速异常等重要缺陷，保证了机组的经济安全运行。在担任主值期间,多次参与机组运行中的一些重大操作,以及各类检修期间的锅炉水压,风压实验,高压加热器的酸洗,凝汽器的灌水查漏等重大试验,保证了机组运行与检修期间安全.

参加运行工作9年期间，面对一期机组的A,B,C,D各类检修，我认为机组检修是对我们\*时运行工作的一次全面检查，也是最好的检查方法。面对大量的工作票，操作票，如何万无一失地完成工作任务，工作能力很重要。每次检修，我都能认真去对待是我保持良好工作面貌的要点。在这期间我除了认真执行两票，在规定时间完成各项检修措施，同时还利用检修的大好时机，深入了解设备的结构及健康状况，特别是对于机组运行过程中出现问题的部分更是深入分析，了解异常的原因，为机组启动后的运行积累宝贵的经验。每一次检修结束，我都会有不同的感受，深知运行工作，机组以及现场每一位工作人员的最好护士，也就是说，运行人员必须把好每个关，确保现场的每一项工作顺利开展。同时，要为人身和设备的安全负重要责任。20xx年10月#1机C修

期间发电运行部抽调主值成立了青年突击队，我很荣幸成为其中一员。在这次检修工作中，我们克服了人员少、工作多、难度大等种种困难。圆满完成了各项工作任务，最终使机组提前三天完成检修任务，顺利并网发电并最终实现全优。每一次检修结束，我都会有不同的感受，深知运行工作是机组以及现场每一位工作人员的最好护士。也就是说，运行人员必须把好每个关，确保现场的每一项工作顺利开展。同时，要为人身和设备的安全负重要责任。

机组启动和停运可以说是是两个非常重要的大型操作，也是检验一个值班员专业素质和\*\*能力最好的试金石，要避免事故的发生，正确处理各种异常情况就要有过硬的的专业技能和丰富的运行经验，因为工作量巨大，每次的启、停机过程我都尽力参与，积极参加发电部\*\*的先锋突击队，认真的完成各项工作，并积累经验及时总结。自己也积极参加\*\*完成了多次机组启停工作，并指挥协调班组成员成功地处理了许多异常与事故，确保了机组及时顺利并网和安全停运。

“安全无小事，责任重如天”，在主值岗位上始终牢记安全事件无大小之分的安全生产要点，能够要求自己、要求班组成员尽心尽力，全副身心投入到保卫班组安全建设的中心上来，在工作之中，时刻牢记任何事故都是可以避免的安全理念。

**家具注塑工作总结范文6**

1、在\_\_木业领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，\_\_领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2、职业心态的`调整。每天早上我都会以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。

3、签单技巧的培养。“拿到客户→跟踪客户→业务谈判→方案设计→成功签单→售后安装→售后维护→人际维护”等这一系列的流程。

4、自己工作中的不足。业务经验不够丰富，业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

20\_\_年时间转瞬已经过去了，在公司的领导和同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习家具知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项工作。20\_\_年是质量超越年，我将迎接挑战;众人划桨开大船，万众一心成大业!

转眼间，20\_年即将过去。展望未来，我对公司的发展和今后的工作充满了信心和期望，为了能够制定更好的工作目标，取得更好的工作成绩，我今年工作总结汇报如下：

**家具注塑工作总结范文7**

根据生产计划，合理地做好注塑部的生产计划安排和组织生产工作，并检查、指导生产计划的执行情况，采取有效措施，按时按质按量地完成生产任务，确保交期；依照ISO9001品质管理体系要求，建立注塑生产过程中的品质保证和控制体系，按照产品质量标准和样板要求，严格控制注塑产品的质量，坚持xxx三不xxx原则，不制造不良品，不接收不良品，不流出不良品。确保胶件质量满足客户的需要。积极协调合理安排生产使注塑部能顺利完成生产任务。

**家具注塑工作总结范文8**

回顾20xx年，注塑车间以围绕安全、质量、效率为生产目标而开展的工作，尽管生产取得了一些成绩，但依然出现这样那样的问题，如生产现场混乱，产品质量要求不达标，员工缺乏质量观念和成本观念，安全意识弱等。还有生产设备虽然大部分为旧设备，故障率较高，但在秦总的领导和维修人员的努力下，克服了重重困难，并按照规定对设备进行定期日常检修保养，有力的保障了设备的正常运转，从而确保了注塑车间生产运行的稳定性。

在xx年到来之际，我们要在原有的基础上积累经验，吸取教训，争取取得更大的进步。

>一、积极配合物流部，确保完成任务生产计划

在生产工作中根据生产任务单，按照工作计划安排生产，在不影响生产的情况下，要常与物流部祝师傅或刘工密切的沟通，当生产计划需要临时变更时，面对生产上临时调整的难题，要充分调动生产骨干和员工的积极性，以及时保质保量的完成生产任务。

>二、严把质量关

质量作为生产之魂，没有质量，生产就如同行尸走肉。所以要高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量关，利用安全生产会以及操作过程及时为员工灌输质量理念，坚持操作工为第一质检员的观点，每一次产品生产，质检员和调机员要将注意示项向操作工做全面讲解，以便操作工对产品有全面了解，能做到本产品的质量判别方法，产品质量是生产出来的，只要本车间人员都有高度的质量意识，细看多问，并付诸于生产操作的每一环节中，维持住三检方法：首件必检、巡检必做、自检必真，产品质量必会稳步提高，以达到客户的满意认可，进而提高了客户的订单量。

>三、原料和产品的管理

严格按照生产任务单领取所需原料，根据生产及时完成。如有问题，须写书面报告报于物流部，协商后再领取。车间当天生产的产品，半成品存放在半成品区，成品在第二天10点前按实际数量入库，同时跟有入库单，并报于物流部进行核实。

>四、环境卫生

车间环境卫生有了很大的提升，随着生产管理的逐步完善，在完成生产的同时能将环境卫生良好的保持。一个良好的生产环境能够给予员工良好的工作状态，从而为完成生产任务打下良好的基础。一个良好的生产环境代表着一个企业的形象、管理水平。我们要不懈的保持下去，并争取做到更好。

>五、安全生产

安全是生产过程的第一要素，所以在生产过程中要认真宣传贯彻各种规章制度，严格执行安全生产条例，严格按照操作规程操作，车间不定时的向员工进行安全教育培训，从而使员工对安全生产有防范意识。

面对已经到来的20xx年，我们注塑车间愿以最饱满的热情对待新年的每一天，团结协作，克服困难，提高工作质量，抓好安全生产，为企业的发展尽我们最大的努力！

**家具注塑工作总结范文9**

进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。在工作过程中，二位领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

**家具注塑工作总结范文10**

20xx年在紧张和忙碌中过去了,回首过去的一年，在公司领导的正确领导下，通过我们车间所有人员的共同努力、基本顺利的完成了公司下达的各项生产任务、在这辞旧迎新之际，我们注塑车间将深刻地对本车间一年来的工作及得失作出细致的总结，同时祈愿我们公司明年会更好。

>一、生产和试样方面

即将过去的一年里，在注塑车间人员的共同努力下，按质按量地完成各项生产任务，基本满足了公司新产品研发试样以及组装车间顺利生产。

>二、修模与试模方面

20xx年内共修模178次，其中设计变更20次、组装异常16次、正常磨损52次、人为损坏12次、保养不到位25次、换弹簧N次；本年度模房共开新模273套，平均每套试模3次累计819次（不含打样、安溪修模等）；

>三、产品质量方面

在完成上述任务的同时，我们车间也高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制关，利用周会、质量会及时为操作工灌输质量理念，坚持操作工为第一质检员的观点。根据操作工的流动量，及时为新职工安排质量、操作技能方面基本的理论培训和现场操作实践，保证每一个新操作工在上机独立操作以前，都能了解产品质量的基本判别方法。根据产品特征分类及质量要求，我们始终坚信产品质量是生产出来的，只要本车间的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，以达到满足客户质量要求的目标。

>四、设备管理方面

在这20xx年的一年里，虽然有一部分旧设备，故障率较高。但我们设备保养人员还是通过自身的技术力量克服了多重困难，有力地保障了设备的正常运转，进而从很大程度上确保了生产运行的稳定性。并于放年假前做好所有设备保养工作，为来年顺利生产提供保障。

>五、人员管理方面

因公司生产任务的急剧增加，产品型号的多样化，公司新招聘员工很多，共有很多批次的新员工进入到车间的各生产岗位，且流动量很大，各岗位人员极不稳定，给生产各方面管理带来极大压力，就在这样的压力推动下，生产部还是坚定地对各岗位进行简单培训，保证新进员工的顺利进入岗位角色，做到在班组及各级领导的.正确引导下，基本胜任各自的岗位工作。

>六、安全生产方面

在本年度里，基于行业的特殊性，我们注塑车间将安全生产纳入了日常的管理工作之中，能够经常对各岗位员工进行安全知识的教育，培训操作工正确操作生产设备，发现问题及时处理。但是在上半年仍然发生了因违反操作规程而造成的人身伤害事故，针对此类事件，生产部对全体操作工进行了更加频繁的安全警示教育。对一些有可能会造成人身伤害或设备模具损害隐患的人和事进行了严肃的经济处罚和批评警告。

**家具注塑工作总结范文11**

一年来，认真学习并实践公司质量管理控制流程，透过一年的工作与学习，工作潜力都有了必须的提高。个性对于冲压件质量问题处理，都有明显的进步，有了必须的决定、分析潜力。以下，对于一年的工作状况，进行总结。

1、努力学习，提高自身知识含量。

今年主要工作是针对冲压件质量检验，对于更深的了解该种零件特性，班组专门对冲压件知识和质量检验进行了详细的培训，并且在外协加工厂实地学习、了解生产工艺和流程。从而在检验工作中，能够及时、有效的进行判定。

2、努力工作，用心主动完成工作任务。

12个月以来，共完成检验1015批，分别检验冲压件1001批，各种铸件104批。对每一批零件外观、尺寸对照工艺设计要求进行详细、准确的检测并做出报告。更对领导安排的随时工作任务，有效、快捷的完成。

3、默契配合，利用团队力量。

在同质检室其他同事的工作协调上，做到互相理解、互帮互学。一年来成绩的背后有我们质检室全体人员的共同努力和辛勤的汗水。不仅仅有效的完成工作任务，更因此增加了团队协作潜力，为今后的顺利工作垫下了坚实的基础。

**家具注塑工作总结范文12**

1）销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日，以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2）提高团队团结和配合

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键，一-切销售业绩都起源于有-一个好的销售人员，建立-支具有凝聚力，合作精神的销售团队是店面的根本。所以xx年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3）要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍

4）人员的培养

x店xx以逐渐成熟，准备培养她们俩望店长方面发展，她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。xx店xx：对xx店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的最高销售人员。所以20××年我强力推荐xx担任xx店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

**家具注塑工作总结范文13**

本年度加强了对结算工作的力度，并分别在6月和11月针对未结算项目进行了全面的摸底，将一些竣工多年一直没有进展的项目形成专题报告报局建议消项。全公司完工未结算项目15个（不含四个走司法程序项目和四个建议销项项目），其中往年完工未结算项目8个，完成结算审结的项目有10个，完成个数比例为，已完成结算累计金额为万元。由于公司目前完工未结算项目中联营项目比重较大，相对于自营项目来说，督促难度较大，导致在工程竣工结算方面的工作力度不大，竣工结算不够及时。在新的一年里，我们将加强这方面的工作，及时办理工程竣工结算。

**家具注塑工作总结范文14**

1、做好质检工作，每一天利用闲暇时光学习有图纸，下班后及时写工程日报单并报到工程科。每一天施工队当天做完工作后想到下步工序，看看是否能继续工作，如遇缺少材料等问题及时的向领导反应状况，避免耽误正常施工，为施工队做好服务工作。

2、作为青年知识分子，用心的发挥自我的作用，要做好对新来毕业生的“传”、“帮”、“带”工作，就要摆正自我的位置，有用心的工作态度，应对新的工作，新的挑战就要学习“亮剑”精神勇敢应对，坚持不懈的把事情做完，为新来的毕业生做好榜样。

3、在工作中要提高团队意识，就要做到把项目当做自我的家，把同事们都当做自我的家人一样。在工作中不勾心斗角，不挑拨离间，不自私自利。在生活中相互帮忙，相互关心，看到同事有困难不旁观，为建好项目尽可能奉献自我的力量。

以上便是本人在过去一年里所做过的工作、在工作中所遇到的困能及解决方式和在思想方面的一些解剖，也包括本人为今后一年的工作所做出的工作计划，期望自我在这一年能作出成绩，做好工作，把好质量关，提高服务意思，我想我们会使x项目成为“好、快、优”的优质工程，为沈高公路打出开局制胜的一丈，“把沈高公路的大旗插到处”

新的一年将至，在这辞旧迎新之际，我向各位领导汇报自己一年来的工作，借此向各位领导致以最诚挚的新年祝福，祝大家在新的一年里身体健康，万事如意!

过去的一年，感谢公司及项目部的支持，在中国人民银行重庆支行及现在的阳光100项目部中担任专职质检员.

在过去一年的施工中，在项目部很多前辈的关心帮助下，使我工作上有了很大的进步，在公司每月的质量评比中，夺得了六次优胜红旗，当然成绩只代表过去，在以后的工作中我会加倍努力，争取做的更好;下面简单归纳以下几点，请领导指正：

**家具注塑工作总结范文15**

在职业发展的道路上，重要的不是我的职位。不同位置没有空白点。任何工作都是一种锻炼，也许是一种失败。失败也是机会。无论处于什么位置，都要认识自己，主动学习一切。消极没有任何好处。在工作的成长理念中，没有不公平的待遇，只有不公平的技能。没有不公平的技巧，只有不公平的学习。顺境不要自大，更努力学习。在发展观上，以个人从公司退休为指导思想，以大局为核心进行考量。职业生涯重要要有规划，工作要准备目标：早规划，早完成任务。每一个细节都不能忽略。规划只是一个目标。如果你想完成目标，你必须小心。一个是错误，一个是懒惰，是目标的天敌。我们的工作还有一些缺点。我们期待公司领导提供更好的技能平台，让我们有更好的技能来完成下一季的任务，同时与公司一起前进，把我们的产品带到一个新的局面。

回顾xx年的上半年，我们在公司领导的大力支持和关怀下，在各个部门的密切配合下，从人员管理、工艺技术改进、产品质量以及产能的提升等方面，都有长足的进步，我对半年来的工作总结如下：

**家具注塑工作总结范文16**

1、对产品品质方面要求还有一定差距，导致少批量的退货现象。一方面，由于个人检查方面不够细致、专业知识不够充足，一方面就是工作量多、和时间比较长时，工作效率不高。

2、在发现质量问题中不敢明确确定是否，果断性不强，在处理有些事情时还需要领导的帮助。

3、由于目前质检工作人员有所欠缺，工作时间长，工作量增加，如有一人请假无人替代。

三、明年的工作打算与改进

1、我将进一步发扬优点，改进不足，全力做好本职工作。要保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、学习进取、敢于拼搏精神。理清工作思路，提高办事效率。

2、在检验之前，我首先要了解需要检验的产品，并且在检查前应该做好事前准备，检查时认真监督。

最后，我公司为人性化管理，注重员工技能的培养，和团队的精神，以及积极上班的热情，我相信，我一定会在贵派这个大家庭的发展中，共成长，我们一定会壮大起来!

20xx年即将过去，感谢公司提供给我们一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司的领导最衷心的感谢，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，才能令我在公司的发展更上一个台阶。

在过去的一年中，我的主要工作是负责对所有的来料进行环保测试，然后是协助进料检的检验员进行物料检验。在工作上，紧紧围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。在作风上能遵章守纪、团结同事、务真求实、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，勤勤恳恳，任劳任怨的做好每一项工作。

在进行来料测试和协助进料检验员工作中工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失，兢兢业业，任劳任怨的完成每一项工作。在协助进料工作的同时，自己坚持一边工作一边学习，也从中学到了不少的知识，让自身的综合素质水平不断的提高。始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度，全心全意为公司服务的宗旨。在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好自己本职工作和领导安排的每一项工作任务。

从总体来说，一年中，严格执行公司的规章制度，较好地履行了作为一名测试员的专业技术职务的职责，同时也较好地完成了全年的工作任务。

随着公司各项制度的实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。充分做到察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长充分发挥他们的主观性及工作积极性，提高自己的整体素质，让自己的工作能力更强更完善。我充分认识到自己既是一个测试员，更是一个指令的执行者。在后续的工作中我会为了自己制定的新目标而努力，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。年终工作总结如下：

一、在自己的本职工作岗位上更好的履行测试员的专业技术职务的职责，让全体员工了解我们公司为什么要执行指令，执行指令对我们有什么好处。

二、认真收集各项信息数据，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，为解决问题作出快速的、正确的决策。

三、在工作中要有清晰的计划性的工作思路，讲究好的工作方法和工作效率，按时或提前完成领导交办的工作。

四、要认真学习本职工作相关的专业知识及相关理论知识。在学习方法上做到在重点中找重点，并结合自己在实际工作中处理的各种异常，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公能力。

五、领导交办的每一项工作任务，要分清轻重缓急，合理安排时间，按时、按质、按量完成好每一项工作任务。

六、严格要求自己在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、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，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

在明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里也在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实的干好工作，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，征取在明年取得更好的工作成绩。

新的一年将至，在这辞旧迎新之际，我向各位领导汇报自己一年来的工作，借此向各位领导致以最诚挚的新年祝福，祝大家在新的一年里身体健康，万事如意！过去的一年，感谢公司及项目部的支持，在中国人民银行重庆支行及现在的阳光100项目部中担任专职质检员。

在过去一年的施工中，在项目部很多前辈的关心帮助下，使我工作上有了很大的进步，在公司每月的质量评比中，夺得了六次优胜红旗，当然成绩只代表过去，在以后的工作中我会加倍努力，争取做的更好；下面简单归纳以下几点，请领导指正:工作的务实性

以前从书本上学到“科学的东西来不得半点虚伪和骄傲”。在工程中，特别是对待特殊结构工程或高层建筑，技术含量较高，这就要求我们质检人员对待质检工作不能人浮于事，做老好人，而要以踏实、严谨的态度对待工作，不懂的东西要善于学习，已懂的东西更要精益求精，因为技术在不断进步更新，只有通过不断地学习，辅以求精务实，脚踏实地的作风，方能胜任自己的工作岗位。工作中的预见性

一切工程施工，质检工作贯穿始终，在工作经验的积累中，逐步培养自己的预见性，方能起到技术先行的作风，如在阳光100项目部9#楼控制楼面裂缝中，先拿出防止通病的措施，如控制上人和上材料的时间，在一定时间内拉磙子提浆压实楼面，掌握拆模时间，做好养护工作等程序，从而该楼至今几乎无裂缝出现；当然在头几层浇筑过程中，由于砼公司输送砼不及时，加上高温天气，导致局部有冷缝的现象。在以后的工作中，我会不断总结以前的经验和教训，培养自己工作中的预见性，并应用至工程中。培养吃苦耐劳的精神

建筑职业不同于其他行业，它需要不断在现场检查、监督，随时发现问题，解决问题，而这些工作都在现场比较恶劣的环境下进行，这要求我们不断培养吃苦耐劳的精神，要不怕苦不怕累，放下管理人员清高的姿态，从工程的实干中不断丰富自己所学才能，使自己的现场综合处理能力得到锻炼和提高。

最后就是加强自身的综合素质修养的培养

身为xx公司的一员，有机会能在重庆如此大的规模市场中学习和锻炼，感到无比的自豪，这种环境和外部的条件给了我们一种自信和荣耀，但更多的是对我们的今后工作的鞭策，就要求我们在工作中时刻要以xx的企业形象来约束自己，我们所有的言行要符合xx特级企业的标准，逐步培养自身的个人素质和修养，才能无愧于领导的信任和培养。以上是我今年在项目施工中的简单总结，还请领导批评指正，在新的一年里我会更加加倍的努力，不断提高自身的综合素质，在公司及项目部的领导下，在阳光100施工中不断探索创新，将阳光100打造成xx的品牌。最后我坚信在xx蓬勃发展的大潮中，在公司领导的精心培养下，我们技术人员会很快成长起来，为公司的发展作出应有的贡献。

时间荏苒，岁月穿梭，转眼间xx年在紧张和忙碌中过去了，回顾一年来，我作为公司质量部一名检验员，有很多进步，但是也存在一些不足之处。

在质量部一年来，在领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，我不但勤奋踏实地完成了本职工作，而且顺利完成了领导交办的各项临时任务，自身在各方面都有所提升。为了更好地做好今后的工作，总结经验，吸取教训，本人就一年的为以下几项：

1、努力学习，全面学习新知识

检验工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境的学习新的知识和提高技能，为达到这一要求，所以我们必须要注重学习(学习新知识，学习新的工艺，学习新的图纸等)

2、努力工作，完成上面各项任务

经过半年以来，面对非专业学习机械加工质量工作，工作起来难度比较大，但是我积极的应对困难的挑战，我完成了领导给予的任务。

3、日常生活，工作态度积极端正

一年以来，我能自觉遵守公司的各项规章制度，在工作中，不迟到、不早退、有事主动请假，尊重领导、团结同事，待人真诚，任劳任怨。努力做到了：一是按规章自律。领导规定不准做的我绝对不做，领导要求达到的我争取达到，不违章、违纪，不犯规、犯法，做个称职的质检员。二是用制度自律。我严格按公司制定的各项制度办事。在质量方面，坚决做不该用的坚决不用，不搞人情主义。对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位。在同部门其他同事的工作协调上，做到互相理解、互帮互学、真诚相待，建立了友谊，也获得了许多有益的启示。我深知成绩的背后有我们质量部门全体人员的共同努力和辛勤的汗水。今后，我仍然会以平常之心对待不平常的事，勇于进取，一如既往地做好每一件事情。

4、存在的主要问题

回顾检查自身存在的问题，虽能敬业爱岗、积极主动开展工作，取得了一些成绩，但仍然有许多需要不断的改进和完善的地方，我一直在努力，并且力求做好。在工作中由于专业知识较少，经验不足，对待一些问题的解决方法过于单纯，工作方法过于简单；看待问题有时比较片面，以点盖面，在一些问题的处理上显得还不够冷静。在完成领导交办的任务的基础上，发挥自身优势，继续加强专业知识的学习，进一步提高各项检验技能。

5、下一年的工作规划

在新的一年里，我决心认真提高业务、工作水平，贡献自己应该贡献的力量。在下一步的工作中，我要虚心向其他同行和同事学习工作经验，借鉴好的工作方法；同时在业余时间努力学习业务理论知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质和水平，使自己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。

我想我应努力做到：

第一，根据领导要求，加强学习，技术掌握成熟；

第二，拓宽专业知识面，参加各类检验员资格培训和考试，尽快使自己成为一名合格的质检员；

第三，认真学习执行《机械加工质量控制体系》，工作任劳任怨，接受公司安排的常规和临时任务，并能认真及时地完成；第四，对检验仪器要正确操作，做到及时用及时清理、及时登记，做好日常维护工作；第五，热爱本职工作，继续学习有关质量知识。

总之，心态决定状态，状态决定成败!对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对自己要有信心!做最好的自己!

做质检员一年多了，看到了很多事情，明白了以前在校园学不到的道理，虽然我们离管理中心还是很远，但是慢慢从基层做起，从基层学起，就能把底子打牢，就能体会到书本上面学不到的东西，关键是怎样处理好人与人之间的关系，低调做人高调做事一向是我的准则，事无大小巨细，心之所到之处事必做得完美，不留痕迹，让人无话可说，这就是我的做事标准。

我此刻做原料质检，这是最具挑战的一个工作，但是我慢慢喜欢上了这分工作，在长期的工作中我慢慢摸索工作方法和工作技巧，做到很快辨别产品的优劣，并能说服供应商，让他们心服口服。在那里的半年我能够独自应对问题解决问题，和各色的供应商打交道，不为强势，一点一滴都是为公司谋福利，当然在此过程中个人的成熟那是显而易见的，遇事不急不躁，冷静思考，找出根源，那么办起事情来就顺畅多了。

在处理一些比较棘手的问题时也得到了我们公司相关领导的认可和大力支持，十分感谢他们在背后的支持，有了领导的支持我才能够挺直腰板和供应商沟通，大胆放心的放手去做。并作出属于自己的质检风格，平静冷淡，不急不躁不气，这就是这半年多的工作收获。

当然在这半年里，我也发现了自己的些许不足，或许是做质检时间长了，一天到晚板着脸，很是严肃，也很少与车间其他人员沟通，很少与人聊天，每一天早晨五点半上班一向到下午或者晚上就一向默默的做自己的工作。这样对个人身心发展很不好，我期望以后在公司多交几个知心朋友，上班时好好工作，下班了几个朋友一齐聊天，那么一天都是开心的，一些人一齐在那里奋斗，那种时光真是美妙，当然也期望领导们支持我，请你们放心我决不会影响工作，只会更有干劲的.。

当然写到最后更不能忘了我们部门的几人，很感谢林经理能够放手让我们去做事，并在背后给予我们大力的支持，也很感谢zz，zz，我们三个一齐共事这么久，这些记忆都是最难忘的，期望我们明年一齐把我们的质量做的越来越好，把我们品控部做成家事易最优秀的部门。也很感谢在我最迷茫最无助的时候给我支持关心的领导们，兄弟姐妹们，是他们才让我越来越坚强，抛弃了那些不成熟的想法，更加坚定自己的信念。

以上就是我的年终总结，别的话不多说，今年即将过去，那么明年来了在开始从头做起，一年一个脚印，慢慢走，总会和我们公司一齐走到胜利点！

能够在领导的信任下担任车间质检员一职令我感到十分荣幸，为了不辜负这份信任自然需要兢兢业业地对待质检工作才行，所幸的是并非孤军奋战的自己在车间也有着志同道合的伙伴，当我们奋战到年终之际的时候难免会对过去质检工作中付出的努力心生感慨，为此需要对今年完成的车间质检工作进行总结以便积累经验。

督促好车间生产工作并在必要时参与其中进行帮忙，由于质检工作主要是负责后半段的产品质量检查则须要督促成品尽快生产出来，因此我每天尽量早些来到车间并辅助部分生产员工对产品进行综合的检测，这样做也是希望能够尽快将成品生产出来以后再为后续的质检工作进行准备，为此我会严格检查生产车间的制作流程并在等待的过程中对后续的工作进行大致的规划，这样的话一旦当天的产品生产完毕便可以以较快的速度投入到质检工作中去，实际上这种合理缩短质检工作时间的方法还是从其他的质检员身上学到的，因此我也十分期待明年的车间质检工作也能有着这般优秀的表现。

参与到车间设备维修工作中去并学习修理方面的技巧，尽管自己主要是负责质检工作却也要做好综合发展的准备才能更好地适应车间的环境，为此我在今年的质检工作中利用闲暇时间学习了设备维修方面的技巧，毕竟作为车间员工却连简单的修理都不会难免会使人贻笑大方，所幸的是平时在耳濡目染之下早已对修理方面的技巧有着大致的了解，现在所欠缺的主要还是车间设备维修方面的实践经验，即便今年参与过几次车间设备维修工作却也仍需要在后续的时间中不断积累才行。

处理好主要的质检工作并排除了成品中质量不合格的产品，我为了防止质检工作中存在失误的状况还特地设置了好几道检查工序，尽管这样做大大增加了自己的工作量却能够将误差减少到极小的范围之内，而且通过多次检查的方式便能够从产品中发现以往未曾注意过的部分，可以说对同样的产品进行重复检查便相当于为自身的质检工作能力进行了积累，而我在今年的质检工作中也正是通过这样严格的方式巧妙地排除了生产不合格的产品。

尽管通过以往的积累早已让自己成长为合格的车间质检工作人员，但是面对未来职场中的要求仍需要不断提升自身质检工作能力才行，为此平时质检工作中的积累对于自己的成长而言是必不可少的存在。

x年3-5月是锻压车间发展史上的重要里程碑，车间完成了历史性的新高，产量达245万件。在这个阶段里，车间在公司、分厂两级领导的正确领导下，以建立现代企业制度为契机，坚定不移地围绕着“安全第一、预防为生”的方针，充分发挥领导班子的政治核心作用和领导干部的模范带头表率作用，自3月份以来，在车间内大力开展劳动竞赛，最大限度地调动全体职工的积极性，激励职工奋发向上，比贡献、比智慧、争先进、争荣誉，为今年全面完成公司下达的各项生产计划作出了巨大贡献。

一、提高职工素质，明确奋斗目标；今年三月以来，车间任务特别紧张，这种时期，有一支思想觉悟高、技术过硬、能打硬仗的职工队伍，就显得尤为重要。在这一特别时期，我们首先想到的是怎样让全小组团结一心，群策群力，凝聚成最大的力量，共渡难关。而让全小组参与的有效途径，就是在车间范围内开展全员劳动竞赛。通过竞赛，激励职工奋发向上，鼓励职工在工作中比贡献、比智慧、争先进、争荣誉；通过竞赛，提高职工的技术素质，强化职工的工作责任心；通过竞赛，职工团结协作的精神得到了加强，集体荣誉得以增强；通过竞赛，领导班子团结务实，有了奋斗的目标。

二、明确责任，规范制度，公平竞争；锻压车间的工作方针是“安全第一、预防为主”，“预防”在前，要“预防”，必须“严”字当头，抓安全、查违章、反“三违”，变被动为主动。截止5月31日，已实现连续安全生产151天的好成绩，与开展的劳动竞赛密不可分。明确责任，规范制度，必须坚定不移地坚持“安全第一，预防为主”的方针，落实车间和班组各范围的生产责任及第一责任人，严肃劳动纪律并实行安全生产重奖重罚制度。这样一来，全体小组人员心往一处想，劲往一处使，在各自的岗位上按时、保质、保量地完成各自的任务，为连续安全运行提供了可靠的保障。

三、竞争出成绩，竞赛结硕果。劳动竞赛的开展，对我们小组在任务重人员少的特殊时期起到了特殊的作用。以班组为单位，在班组与班组之间进行激烈的竞争，各班组在组长的带领下，在强化安全生产、确保设备安全的基础上，大力开展岗位培训，加强技术练兵。至5月底，车间已保质保量完成249万件任务，经过全小组的努力我们共生产15万件。班组间的竞争推动了整个车间的劳动竞赛机制，使整个车间在各方面的素质得以提高。通过竞赛也鼓舞着全体职工在下半年里以更高的起点迈向新的高度的步伐，在工作中勇于探索，比贡献、争先进，把我们公司建设得更加繁荣富强机而全力以赴。

20xx年是公司全面恢复生产，也是我公司继大地震后遭受特大泥石流灾害恢复重建之年。为了全面实现公司一届四次职代会确定的各项目标任务，公司劳竞委组织全公司职工开展了以“强化管理增效益拼搏进取夺先锋”为主题的劳动竞赛活动，广大职工以高昂的斗志和锐气，积极投入到劳动竞赛的各项活动之中，为公司生产经营、恢复重建、企业发展等各方面工作的健康发展起到了重要的推动作用。为全面完成和超额完成年初制定的生产经营奋斗目标做出了显著贡献。

**家具注塑工作总结范文17**

售后服务是一个比售货还重要环节，是企业与顾客处理好买家关系的很重要一环，他能建立消费者对企业的信任感，不但可以加强商家与已购买物品的顾客间的联系，促使他们成为“回头客”，同时老顾客也能影响到顾客，开拓更广市场，抓好售后服务可从以下几方面着手;

1)联系客户、保证服务。产品售出后，并不意味着买卖关系的中断，销售人员应继续定期与顾客接触，保持联系并为其服务。如果顾客对产品表示满意，销售人员还要充分履行组装、维修和服务等方面的保证，对于顾客的意见，销售人员应表示愉快接受，并及时采取改进措施。

2)记录、保存信息资料。企业销售部门通过建立客户档案，做工作记录来了解产品销售市场的变化，为分析和开拓市场提供有益的借鉴和参考，为完善售后服务提供宝贵的资料。销售人员应保存、记录的信息包括：客户的姓名、住址、联系方式、所购买的产品的名称、型号、规格、购买量、成交金额及顾客交谈的过程中其他有价值的信息(竞争对手投放市场的产品及其市场营销特点等)，销售过程中顾客购买和不购买和原因，对企业的产品提出了何种意见。

3)分析、管理关键客户。关键客户是所有顾客的核心部分，是那些在商场全部销售利润中占较大比例，在一定社会层面中具有代表性和影响力，在家居选择方面具有品味、崇尚潮流的客户，这些客户可从工作记录和客户档案中选出，销售人员在售后工作中将这类客户作为重点公共关系对象，是一种重要的营销手段;根据经验，有些在将来某一时间可能成为的客户，且具有关键客户的特征，可认为是潜在关键客户，这类客户也必须引起销售人员注意。

4)产品售后问题的处理。企业应尽量保证产品质量，避免发生售后的质量问题，但如有此类问题出现，销售人员接到投诉后，首先应诚恳的向顾客表示歉意，在最短的时间内至顾客家中了解情况后，及时与有关部门联系协商解决问题，并征求客户意见，直至客户满意，最后应对客户的投诉表示感谢。处理这类问题也应做详细的工作记录，以作为改善产品、提高质量的重要资料;同时妥善处理售后问题也是开拓市场、开发群体客户、树立企业良好形象的难得机会。

**家具注塑工作总结范文18**

在过去的一年里，基于行业的特殊性，我们注塑车间将安全第一纳入了日常的管理工作之中，能够经常对各岗位员工进行安全知识的教育，培训操作工正确操作生产设备，发现问题及时处理。虽然本年度本部门没有发生什么重大的安全事故。对一些有可能会造成人身伤害或设备模具损害隐患的人和事进行了经济处罚和批评警告。安全装置，起重设备定期检修，注塑部在过去的一年里，在公司领导的正确领导下，各生产岗位知难而上、基本顺利的完成了公司下达的各项生产任务。

目前存在较多的问题，针对本车间具体有三个方面的不足：

一、生产现场管理方面

在于上半年有强制性的5s管理时候效果比较明显的好，而在于下半年没有坚持维持上半年的强制性下，出现了各岗位的生产现场管理较为混乱，主要是生产过程的各种辅助用品摆放不整齐，还有就是环境卫生、设备卫生、人员卫生不是很到位。目前已下定绝心坚决按公司要求树造一个明朗、清洁、整齐的环境。

二、人员管理方面

由于注塑部大部分员工都是从社会临时招聘和老员工介绍，普遍文化素质较低、工作态度自由散漫，员工的责任、团队、服从管理意识不强，消极现象屡屡出现，缺乏质量观念和成本观念，不能很好地爱护公司财物，节约各项能源。

三、辅助用品、物料消耗及生产成本的控制方面

主要是生产员工的操作技能不够熟练，一些地上的脏原料飞边倒入垃圾桶内，脱模剂浪费较严重。

对于以上这些问题我本人对明年的工作计划做出一个规划。

一、解决实际问题

使现场管理向更深发展，克服现场管理深入不够，加强生产现场管理，解决生产实际问题。

二、加强监督管理

加强生产工艺纪律监督管理和生产工艺关键控制点的监督管理。

三、互配协助

与其他部门加强沟通协作，完善生产指令。

四、坚持三化将在‘标准化，规范化，精细化’管理如何融入日常管理，生产的过程中跟踪好异常状况。

五、决心完成

努力完成相关生产管理及领导交办的各项工作。

面对已经到来的20xx年，我们本部门愿以最饱满的热情对待新年的每一天，团结协作，克服存在不足之处，提高工作质量，抓好安全生产，为企业的发展尽我们最大的努力！针对本部门和从公司整体方面，我就有一点建议：

仓库和车间必须彻底分开，每天生产半成品必须按实际数字入库，出库，每天车间生产的产品必须按仓库要求在早上10点以前进完仓，车间不存放前天生产半成品（除需要返工修整外），这样才有益于管理及各方面规范摆放，才能体现出一个清洁、舒适的工作场所。

20\_\_\_\_年是公司的“管理效益年”，也是多灾多难的一年。从自然灾害到金融危机，再到建筑材料大幅上涨，每一样都直接冲击到我们的成本和效益，却也让我们从中获得了提高利润率的.契机。回顾半年来的工作，我主要完成了以下六个方面的工作：

一、基础管理工作：

1、完善了公司注塑合约管理制度建设。根据局最新出台的相关管理制度对公司出台已久的合同管理办法、分包管理办法等制度进行了修订以能满足公司目前的管理和发展模式。

2、完成了《公司注塑合约手册》的汇编工作，对规范公司注塑合约管理工作提供了依据。《注塑手册》分为三个部分，第一部分为局注塑合约制度，第二部分为公司注塑合约制度，第三部分则为公司一些主要的合同(招标文件)范本，如劳务招标文件、劳务合同、联营合同、目标责任书等。

3、及时下载各种政策性调整文件并下传各项目，以利于项目通过政策支持获得索赔，增加利润点。并在年末完成了《建设工程造价文件资料选编》(08年度)的汇编工作。

4、加强了对在建项目注塑合约工作的检查力度，分别于7月份和11月份对在建工程合约、分包、预结算、成本情况进行了现场打分、讲评、下达整改通知书，并跟踪整改情况，且7月份检查中从以往的只检查项目注塑合约工作，增加了对分公司注塑合约工作的检查。

5、增强合同意识，加大合同的履约风险控制。对新签各工程开展了

深入的合同交底工作，增加了合同交底内容，从以往单纯合同内容交底基础上增加投标报价交底和风险防范交底，并提出了切实可行的风险防范措施。

6、施工合同、合作协议评审和签订工作：

严格按局质量管理体系文件要求进行了施工合同、合作协议的谈判、评审和报局签订工作，公司注塑合约部组织评审签订经济合同共计188个，其中，包含施工合同28个，材料购销合同49个，分包合同87个，租赁合同16个，联营合同8个。公司08年新签合同额亿元，其中四川亿元，贵州亿元。

7、迎接局授权经营活动检查，对检查中发现的问题进行总结和分析，要求项目部限期进行整改和完善，并给局书面回复。

8、对项目及分公司收集各类报表和资料，及时完成了局注塑合约部和基础设施部月报及季报。

二、工程结算工作：

本年度加强了对结算工作的力度，并分别在6月和11月针对未结算项目进行了全面的摸底，将一些竣工多年一直没有进展的项目形成专题报告报局建议消项。全公司完工未结算项目15个(不含四个走司法程序项目和四个建议销项项目)，其中往年完工未结算项目8个，完成结算审结的项目有10个，完成个数比例为，已完成结算累计金额为万元。由于公司目前完工未结算项目中联营项目比重较大，相对于自营项目来说，督促难度较大，导致在工程竣工结算方面的工作力度不大，竣工结算不够及时。在新的一年里，我们将加强这方面的工作，及时办理工程竣工结算。

三、分承包招标工作：

下半年我们根据局分承包管理办法及授权经营活动管理办法规范了招标流程，使得我司分包工程尽可能做到价格最低、质量较优、工期满足、分包商不扯皮。分别完成了\_\_\_\_1-6#楼精装修工程、\_\_\_\_项目人工挖孔桩工程、\_\_\_\_项目劳务分包工程、\_\_\_\_项目防水工程、\_\_\_\_项目土方工程、ss项目劳务分包工程、\_\_\_\_项目防水工程等在内的，共计13个分包工程的招标工作。并根据相关规定分别进行了劳务考察、合同评审、谈判和签订工作。

四、投标工作

根据局相关文件要求，进一步完善了投标工作的流程，投标报价落实到人。将标前成本测算亦纳入投标过程中，做到投标价格心中有底，避免因成本不清，低价中标，给公司造成不可挽回的损失。08年完成了\_\_\_\_总承包工程、\_\_\_\_物流工程、\_\_\_\_工程、\_\_\_\_工程、\_\_\_\_土石方及支护工程等，共计13个注塑标的编制工作，且多数投标项目均为全算量投标，工作量很大。

五、成本工作

1、对新中标项目(\_\_\_\_项目、\_\_\_\_项目，共计4个)进行详细的成本测算，并根据局要求完成了\_\_\_\_项目、\_\_\_\_项目，共计5个项目目标责任书的评审和签订工作。

2、加强成本管理，指导和审查项目的大宗索赔工作。从上半年的地震索赔和材料调差索赔到下半年的人工费调差和停窝工索赔，先后指导\_\_\_\_项目、\_\_\_\_项目完成了相关的大宗索赔工作。目前，

(1)\_\_\_\_的人工材料调差和地震索赔已经核定;

(2)\_\_\_\_的前期窝工索赔已经核定，近期的停窝工索赔已经报送甲方，材料按月调差已形成了补充协议;

(3)\_\_\_\_的地震索赔甲方正在审定中，人工材料调差形成了补充协议;

(4)\_\_\_\_的停窝工索赔已经报送甲方，已进行了第一次的磋商谈判;

六、培训工作

1、由于公司注塑战线人员大多年龄较小，经验不足，为使公司各项目注塑合约工作经验得到更好的分享，下半年我们将注塑合约会议形成了月度例会制度，例会在总结上月计划下月的基础上，更多的是交流各项目在工作中遇到的问题以及解决的方法，以期达到注塑人员通过吸取别人的经验教训少走冤枉路而达到快速成长的目的。

2、注重注塑人员工作能力的培训，开展了一系列的培训活动，如：注塑合约人员套价软件培训、算量培训，参加建委组织的风险防范讲座等。

总的来说，下半年，我和部门同仁齐心协力，并肩作战，使公司的注塑合约工作有着较大的进步，注塑合约管理得到了进一步的规范，已基本完成了从联营项目向自营项目的转化，且注塑人员的工作能力逐步增强，项目注塑意识加大。虽然取得了些成效，但在某些方面我们仍存在一些不足，例如，工程竣工结算方面。由于公司竣工项目中联营项目比重较大，相对于自营项目来说，督促难度较大，导致在工程竣工结算方面的工作力度不大，竣工结算不够及时。在新的一年里，我们将加强这方面的工作，及时办理工程竣工结算。

**家具注塑工作总结范文19**

1、产品知识方面：加强熟悉实木家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号（包括原材料料和产品等）、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识；了解本行业竞争产品的有关情况。

2、公司知识方面：深入了解本公司背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3、客户需要方面：了解家具购买者（包括潜在客户）的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4、市场知识方面：了解家具市场的`动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5、专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，以便更好的合作。

**家具注塑工作总结范文20**

转眼间20xx年的工作已经结束，作为一名技术人员，我将工作定位为协助好车间生产工作，理论联系实际，在实践中验证理论，用理论指导生产、服务生产。在实践和生产过程中不断的自我学习充实。现将这一年里我的工作内容进行以下总结：

>一、在生产过程中坚持理论联系实际

对现有工艺人员及镀膜工序员工进行培训，用理论武装生产，培训内容涵盖工艺知识、操作规程、岗位安全制度等。利用班前、班后会针对生产过程中出现的问题加以纠正式的培训若干，现工艺人员已经初步掌握了真空管膜层的基础知识，能够熟练的针对膜层颜色、性能、换靶周期等作以调整。在生产的\'.同时，我还不间断的积累实验数据，协助技术实验室zz抽检、送检真空管，根据实验数据，调整膜层工艺，使车间生产的真空管合格率屡创新高。

>二、编制工序控制膜层颜色

针对年初市场反应的膜层颜色杂乱等现象，每天要求工艺人员针对所开启镀膜机做样管对比，出炉不达标的限时调整，并编制了各工序控制膜层颜色的暂行办法，一年来成绩显著，侧面了解市场反应良好。根据市场需要，一年来，多次开发研究了具有zz特色的真空管，如zz紫墨金真空管、黑膜真空管、偏心真空管外镀膜技术，有效的拓宽了市场。根据实验数据多次研究，开发了zz金三角真空管，有效的降低了真空管对于热水器热损的影响，产品将拓宽并服务于zz的市场。

>三、对于车间设备进行小改小革

许多先进、自动化程度较高的设备不断落户真空管车间，作为车间工艺主管的我，只有不断向人学习，了解先进技术，才能胜任此职务。一年来我不断学习，并修改、制定了车间操作工艺，岗位安全操作规程等。

>四、工作存在不足

思想解放的不够，日常工作中求稳的成份占的多一些，还有些放不开，对待工作还是不那么灵活。对待问题的探索和实践步子还不够大。在加强学习方面自己还存在一定的差距，特别是工作实践中才发现，自己所了解的才是一知半解，今后应加强理论方面的学习，做到不耻下问。

我将一如既往地发扬不怕困难、艰苦奋斗、乐于奉献、勇于创新”的精神，熟练地掌握先进的生产工艺，培养优秀的工艺人员，与之掌握并学习领先的工艺知识，用精益求精的工作态度，严谨细致的工作方法，科学求实的工作作风，规范系统的工作成效，制造出高品质，高标准的产品，回报公司！在zz的大舞台上实现自己的人生价值！

**家具注塑工作总结范文21**

时光飞逝，20xx年已接近尾声，时值我荣诚鞋厂蕴酿突破发展和走向规范化、制度化管理发展之际，面对新产品的不断出现、市场的变化，品管工作任重而道远。过去的一年品管部人员越来越感受到公司对质量工作的重视度加强。我将继续按照公司制定的总目标，认真做好品质工作，提升自身素质，即时跟进新产品、新标准。做好20xx年的品质管理策划，严格质量控制，确保公司产品的质量能满足客户的需要。在质量控制上下大力气加强对产品检验手段、项目和方法的分析研究和策划，加强质量目标的统计和品质异常的跟踪。现对20xx年工作总结如下：

1、品质控制机制虽然得以建立，但仍有许多地方需进一步完善，具体表现在以下几方面：

A.普遍人员对ISO的相关条款及标准不了解，以致对体系的建立不能得到有效的运行。

B.很多人员面对生产紧张会无视程序规定，品管人员之间不相互信任，互相指责。

C.责任不清，部分人员\_钻空子\_，踢皮球，推卸责任。

D.监督机制不健全，导致\_违法\_行为屡禁不止。

E.品管干部与品管人员交流缺乏，导致很多不必要的误会产生。

2、对于以上几点，加强对产品质量的监督检查，保证质量体系的有效性、适宜性和充分性。

A.总结20xx年质量目标达成情况，有计划的对工作人员进行ISO相关条款的教育，是产品质量更高，为公司争创佳绩。

B.进一步完善品管组织架构，确定和区分每个职能部门的职责和权限，争取做到组织架构的科学适用，确保体系顺畅有效的运行.完善品管干部和品管人员的交流渠道，促进上下级的了解和沟通，减少工作中产生的摩擦。

C.各品管工作人员应对自己工作进行重新反思，真真正正做到说，做，写一致。品管人员要增加沟通和交流，在工作上要同力合作，为公司的集体利益和集体利益而努力。

3、为了将我的工作做到更好，我将做到：

1、在以后的工作中和我将继续遵照质量方针认真做好本职工作，提升自身素质，及时跟进新产品、新标准，做好质量策划，严格品质操纵，确保公司的产品和服务能满足市场发展和客户需要，在品质操纵上下大力气，加强对产品检验手段、方法、项目等的分析研究和策划。

2、定期向品管干部回报工作，并及时写好每月的工作总结，年度总结等，从工作中学习和成长，并把自己的经验和其他品管人员交流，促进公司的产品质量经得起考验，为公司的发展壮大贡献自己的力量。

3、良好的监督体质是产品质量的保证，我将为公司献言献策，促进公司监督体质的发展，另外，我也会深入到工厂一线，仔细查看制作流程，在根据自己的查找出来的问题，认真研究，有针对的对产品质量易出问题的薄弱环节进行分析和研究。最终写出一套切实可行的办法。

公司是我们的大家庭，生活在这个大家庭里有喜有气，但是，只要我们一心一意为公司利益着想，尽职尽责。我相信，公司发展一定会越来越顺畅，公司也将越办越大。

**家具注塑工作总结范文22**

勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。学会“进退战略”。

**家具注塑工作总结范文23**

1、日常管理，不仅仅要保“量”，更要保“质”

每一天的巡场除了保证次数外，更要对巡场中发现的问题及时记录并处理，从店面的卫生、亮照到展员的工服、纪律，我们要时刻按照商场规定严格执行，对于不贴合规定的要及时更改，不能立即更改的通知负责人限期整改，以期真正做到“眼之所及，心旷神怡”。

当然，日常管理也不仅仅限于店面管理，我们更要走进店面，深入了解店面的经营情景，及时与商户负责人沟通，把握商户的思想动态，以做到“为我所用”。由于近期展员更换频繁，新老展员交接不畅，也给我们的日常管理带来了必须的不便，如工服领花不齐，对商场规定不了解以及开单不熟练等问题时有发生，我们在日常巡场及周例会上都会强调，并邀请财务部专门开展过单据填写类的培训，目前已有较大改观。

2、招商清费要“稳、准、狠”

鉴于各种原因，负一楼空租摊位较多，招商有必须的压力。可是我们在领导的支持和帮忙下，招商工作中一向坚持“看准把稳”，\*时多渠道的搜集各品牌信息，看准那些有意向的商户，我们时刻跟踪，变有意向为有想法，直到最终确定进驻。

由于老合同即将期满，新合同签订在即，这对我们是一个挑战，更是一个机会，我们要利用好这个契机，最大程度的解决空租问题。清费方面，对于经营确实有压力的，我们要稳住他，促销活动时给予必须的支持，\*时经常与商户沟通，为其经营提出一些提议，让其了解到我们的负责，从而解决费用问题。对于那些恶意欠费的商户我们要够狠，限期结清，否则采取一些发函、断电、封门甚至状告的措施威慑他，并在合同期结束时视情景而定是否续约，以期为在场商户的稳定经营供给保障。

**家具注塑工作总结范文24**

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首XX,展望XX!祝xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

家具工作总结范文

《家具工作总结范文》是一篇好的范文，篇1：家具销售工作总结计划某家具公司本年度销售工作总结与明年工作计划年度销售工作总结与年度工作计划温州家具有限公司目录一、年工作总结业绩发展情况营销工作回顾二、年工作计划总体工作思路业绩分布图团队业绩关燎黄龙杜云飞彭军华姓名业绩系列。

同比去年增彭军年度团队销售总业绩万完成年度团队销售计划万的。

同比去年增长。

其中关燎—万完成计划万的彭军华—万完成计划万的新员工黄龙杜云飞—完成计划万的。

业绩占有率及品牌销售分配占比团队业绩销售构成占比关燎—黄龙—杜云飞—彭军华—团队销售品牌构成占比圣奥—美时—外购—。

范文写作团队业绩销售占比关燎关燎黄龙黄龙杜云飞杜云飞彭军华彭军华圣奥家具美时家具外购家具圣奥圣奥美时美时外购外购团队业绩月销售曲线图年度月份业绩销售曲线图月月月月月月月月月月月月月份业绩业绩投标方式与非投标方式业绩占比百分比非投标占比投标占比类型系列投标少、中标率低投标苦中标更苦不中标苦上加苦目录一、年工作总结业务发展情况营销工作回顾二、年工作计划总体工作思路团队建设业务培训市场精分个人收入团队建设本年度团队规模计划人稳定以上截止年底团队仍在职人。

本年度中前期团队培训在公司全体安排基础上参与了专业知识的培训团队穿插了业务技能、投标及个人单独针对性等方面的培训团队整体市场精耕在龙湾及乐清片区。

关燎龙湾乐清黄龙市区龙湾经济开发区军华市区滨海云飞市区其他惭愧、惭愧。

都未实现来年再励精图志业务培训市场精分个人收入目录一、年工作总结业务发展情况营销工作回顾二、年工作计划总体工作思路年团队业务营销工作总体思路强大的团队是业务开展的保障团队建设扩展稳定在-人。

范文培训是新员工最好的福利也是业务开展的保证员工激情的源泉。

形成系统、有效的体系。

市场的开拓重点区域的跟进典型优质客户的把握一对一辅导、亲力亲为、借力打力提高成功率客户开发模式改善从推销观念向空间规划转换从单一拼价向独家优势转换从古老两腿跑向资源整合、定点直销、广告宣传转换——强大的团队是业务开展的保障团队建设扩展稳定在-人。

培训是新员工最好的福利也是业务开展的保证员工激情的源泉。

形成系统、有效的体系。

市场的开拓重点区域的跟进典型优质客户的把握一对一辅导、亲力亲为、借力打力提高成功率客户开发模式改善从推销观念向空间规划转换从单一拼价向独家优势转换从古老两腿跑向资源整合、定点直销、广告宣传转换——年整体营销工作框架总体规划市场开发系统培训系统培训丰富手段丰富手段团队业绩团队业绩万万团队建设团队建设市场开拓市场开拓战术支撑鹿城区鹿城区轻工业园轻工业园鞋都鞋都学校新建学校新建柳市柳市白象白象瓯海区瓯海区龙湾区龙湾区乐清市乐清市滨海园区滨海园区娄桥工思想汇报专题业区娄桥工业区机场大道机场大道店店瑞安市瑞安市世贸大厦世贸大厦宏国大厦宏国大厦高新园区大厦高新园区大厦区府万达区府万达乐清和兴工业区乐清和兴工业区虹桥虹桥慎海工业区慎海工业区盐盘工业区盐盘工业区瓯北不详瓯北不详镇区政办镇区政办工业区不详工业区不详瞿溪不详瞿溪不详目录一、年工作总结业务发展情况营销工作回顾二、年工作计划总体工作思路丰富营销手段市场开拓系统培训公司—人事团队—凝聚力团队建设年团队营销具体工作规划公司—基础培训团队—技能培训时间学习实践重点详述见后年团队营销具体工作规划之团队建设问题招人难、留人难、人员流失严重导致团队规模不稳定在职人员动摇涣散而且团队形成的精力、培训成本高。

人在一起心不在一起没有形成团队作战的氛围互不关心没有家的温暖感。

人少不稳定人少不稳定凝聚力低凝聚力低解决措施公司能让业务员看到希望起码能赚到钱养家糊口。

团队人员的编制公司人员补给只要公司能招到价值观同步的员工使其有兴趣、有激情、有希望的留下团队就有责任培养就有信心让优秀员工一起合作。

人在一起、心不在一起。

免谈。

**家具注塑工作总结范文25**

时光似箭、岁月如梭。伴着元旦的欢乐气氛，我们即将迎来新的一年。在过去的一年中生产部在上级领导的大力支持和各部门的密切配合及部门全体员工的共同努力下顺利的完成了公司下达的各项任务，在此，我对生产部一年来的工作做以总结，同时也祈愿我们公司明年更美好

>一、 工作回顾

1、 产量方面

过去的一年里，生产部在生产过程中面临三层、四层产品型号的多变，批量小、技术不稳定和不完善的情况下，进行实验和摸索。截止20\_年5月份起 ，订单不断增多及各部门提出的合理化建议的改善， 为到达客户产量和质量的要求，我部门合理的调整生产计划，和利用有限的资源，及时满足客户的交期，为公司今后电容屏的开发，打下了基础。目前每月TP产能已达400-500K。

2、 产品品质方面

在今年工作中，在确保生产任务的情况下 四层结构产品通线良率已经达到达到75%以上 。我坚信只要每个员工在提高产品意识情况下，全力的投入在生产每一个环节中，产品质量一定会稳步提高。

3、 设备方面

在过去的一年里，各设备比较良好，并没有因为设备的问题影响到较大的工作，在定期的检修和保养下保证了设备的正常运转，进而确保了生产的稳定。

4、 人员管理方面

在人员变动和产线员工极不稳定的时

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！