# 艺术涂料师傅工作总结(38篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-04-02

*艺术涂料师傅工作总结1自己从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止某年某月某日，某年完成销售额某元，完成全年销售任务的某%，货款回笼率...*

**艺术涂料师傅工作总结1**

自己从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止某年某月某日，某年完成销售额某元，完成全年销售任务的某%，货款回笼率为某%，销售单价比去年下降了某%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了某%和某%。现将某年来从事销售工作总结如下：

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下学习按时完成任务。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，某分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到某出差，某多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚定的基础。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题;二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不\*凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的\*台，令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，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，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，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，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。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验;转眼20xx年即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快x年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开括创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去，非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

**艺术涂料师傅工作总结2**

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，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。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年里我为自己制定了新的目标，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。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于XX，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

涂料销售年终总结 (菁选5篇)扩展阅读

涂料销售年终总结 (菁选5篇)（扩展1）

——水泥销售年终总结 (菁选5篇)

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对今年的工作进行简要的总结。

我是20xx年2月份到公司的，20xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高!

自20xx年5月份月底到现在，承蒙公司上级领导的厚爱，我调动到了北京办事处担任后勤!

**艺术涂料师傅工作总结3**

“没有规矩，不成方圆”要想使一个公司稳步发展，必须制定规范的管理制度

1、根据分公司下发的全年保费任务及考核办法，制定各部门的月、季度、年的保费任务和考核办法，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部门的目标计划顺利完成。

2、作为一名机构负责人来讲，十分注重各部门的团队建设，注重各部门成员的思想和业务素质教育。一年来，多次组织各部门员工开展各项业务培训会，理赔研讨会，组织大家学知识，找经验，提高员工的全面素质，为公司的持续稳定发展打下扎实的基础。

3、全面推进薪酬制度的创新，不断夯实公司的基础管理工作，建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革，充分激发员工工作的积极性和创造性。

**艺术涂料师傅工作总结4**

1、 确立公司的经营目标和市场定位

公司的目标和定位决定了公司后期的发展，公司的领导者可能对于公司的后期发展有了一定的目标和定位，但是目标能否实现的关键是整个公司从上到下，都理解和执行。公司目前的状况是整个团队的大多数人对于目标的不了解，所以谈不上执行。同时我相信公司的目标肯定不是今天挣多少钱和明天挣多少钱的问题，而是公司在未来怎么长期持续稳定地发展的问题。比如说：在经营目标上是以英飞拓或中威作为可超越或追赶的对手，还是撇开以上两者不谈，力争几年内把自己发展成预想中的目的。

市场定位同样也关系到公司的发展和策略，市场定位是企业及产品确定在目标市场上所处的位置，简而言之：就是在客户心目中树立独特的形象，市场定位主要分产品定位、企业定位和目标客户定位等几个方面。

2、 市场策略和核心竞争力

我们在竞争中应该抓住最基本的东西---产品和市场：

美国学者麦卡锡教授提出了著名的4P营销组合策略，即产品(Product)、价格(Price)、渠道(Place)和促销(Promotion)。一次成功和完整的市场营销活动，意味着以适当的产品、适当的价格、适当的渠道和适当的促销手段，将适当的产品和服务投放到特定市场的行为。

公司目前的市场主要集中在高速公路领域，交通领域的安防监控只占全国监控项目的15%左右，其他领域的蛋糕还很大。

所谓的核心竞争力是企业应对于市场和竞争对手的优势所在，我们公司目前的优势在哪里呢？培育公司下一步的核心竞争力也应该一方面从产品性能提高，功能完善，质量稳定性等方面下功夫，另一方面加强市场销售力量，拓展市场渠道，构建合理，全面的营销\*台。

3、 营销队伍的建设与培养

各大区任务加重，增加人手迫在眉睫，一方面公司加强招聘力度，另一方面各大区经理也要积极想办法，可以考虑在当地发布招聘信息，每引荐一个成功转正后给予一定奖励。

4、 销售人员稳定性问题

销售人员流动过于频繁，对公司的项目和市场工作带来很大的问题。

销售人员工资待遇问题

重新调整公司薪酬体系，更加合理，透明，建议公司根据个人工作和销售情况，

适当调整。

销售人员提成及奖励办法

重新调整公司提成奖励办法，总的来说对销售人员应该是以奖励为主，惩罚为辅，提高销售积极性和稳定性

**艺术涂料师傅工作总结5**

在20xx年度的工作中，我将紧密结合20xx年度工作实际，具体整改上一年度的工作不足，改善工作绩效，以更好地完成我部门来的工作中，积极鼓励自身的续保工作兴趣，进一步展开续保崔进工作，全面改善自身工作的主动性，提升自身的工作效率，提升自身的服务工作质量。并且，我还将紧密配合中支做好保全工作，实践关注客户的退保服务，在诚信服务的基础上，尽力做到退保劝阻，以维护公司利益，维持客户保障，真正做到双赢!

20XX年工作结束，回首过去的一年。有硕果累累的喜悦，也有遇到困难和挫折的惆怅。时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20XX年就伴随着时光的流失而过。在过去的一年中，公司推行新的政策、拓展新的市场，希望的就是在新的一年里有着更好的发展和市场的推动。现就本年度的工作情况及来年的规划总结如下。

**艺术涂料师傅工作总结6**

咨询销售员拉保险事宜，曾提过，现在保险提成有所下降，非常影响销售员的积极性。造成销售员销售车一多，保险是一项可有可无的业务。当XX去与客户直接做业务时，遇到了客户非常反感保险业务这一块，有一次，竟然把XX当成保险公司拉保险的了，态度非常不好。无法沟通。非常尴尬。

根据以上原因种种，提出对我的要求和一点见意：

1、保险业务能力要继续提高，多向XX学习，不懂就问，多与销售员沟通，多与客户正面交流。多向亲戚朋友推荐向s公司来购车，以增大保险客源。

2、做一下客户回访工作，看一下保险客户的客源多不多，如何去开发新的保险客源，XX看到销售上只要有一个客户看车，销售员就写一下客户信息，事后，就向其客户购车事宜，保险客户是否也能留一下客户信息，打电话询问客户是否能在我公司保险。

以上，是近期保险工作的总结，不足之处，请XX经理指正批评。有望更好的开展XX部的保险业务。

甲醇气化质量员工作总结

公司自今年开始进行GB/T19001质量管理体系、GB/T24001环境管理体系和BG/T28001职业健康安全管理体系三标一体化管理体系认证咨询活动，并拟定于7月下旬及8月下旬进行两次内审、9月份进行第一次外部审核。三标一体化管理体系自初次运行来，各职能部门都能够按照公司《管理手册》和《程序文件》的要求，较好完成了各项管理任务，并取得了一定的成绩，但是，在首次进行内审的过程中各部门的问题也暴露出

不少，主要体现在思想上不够重视，岗位职责及认证目的不明确。公司认证的目的及作用

由国际标准化组织制定的ISO9000（质量管理）/ISO14000（环境管理）/OSHMS18000（职业健康安全管理）族标准是目前世界范围内应用最广泛的管理标准，在世界上具有很强的权威性、指导性和通用性，体现了企业可持续竞争发展的思想。三体系标准分别立足于质量管理、环境管理和安全管理这三个关键生产要素，利用PDCA过程循环管理模式，对企业进行规范化、系统化的管理，提升企业核心竞争力，是对我们企业以往管理体系的补充和完善。通过体系认证，我们可以提高自己的管理水平，这是毫无疑问的。但是，提高企业管理水平并不是体系认证的最根本目标。ISO9000标准、ISO14000标准、OHSAS18000标准首先要解决的是市场准入问题。也就是说，他们是为了保护竞争的公平性而存在的。企业要在市场中经营，管理体系应符合这些标准的要求，这是最起码的要求。ISO9000标准、ISO1AS18000标准的普遍适用性就是为此服务的。获得“三标一体”的认证，就意味着获得了在世界范围内进行市场竞争的通行证。作为一名质量员确保三体系的实施和有效运行 ：

1、做好受控文件清单（程序文件、作业文件清单）

２、做好培训工作，职工能说出管理方针，管理目标，目标考核办法。（车间能提供培训计划、培训记录）

4、能提供出重要环境因素清单和重大危险源清单，知道本车间重要环境因素和重大危险源如何控制。

5、管理好本车间操作规程管理工作。（包括操作规程编写，审批，修改，妥善保管）

6、对车间环境卫生要进一步整理整顿。

7、车间制定工作标准，考核标准，并进行日常检查，保证过程控制程序符合标准要求及各项目标指标完成。自查形成记录，纳入考核，查处问题，要有纠正措施，并有预防措施。

8、做好本次在我车间氨泄漏应急演练记录。

9、车间的日报，对消耗的统计等进一步考虑规范。

10、要求操作工做好生产过程的监控记录，数据要真实。

11、明确工艺事故的调查和处理权限，跟踪验证预防措施，避免同类事故再次发生。

针对本次内审所暴露出的问题，根据公司办公会要求

车间一把手牵头，加大宣传、培训力度，定期抽查考核，把三标一体化体系贯标工作落到实处，具体要求如下。

1、各车间要不断提高认证贯标工作的重视程度，将认证贯标工作纳入到日常工作中的首要位置，所有工作要向贯标靠拢，各车间负责人、质量员要担当起宣传培训生力军作用。

2、加强培训，增强车间、职工之间的沟通能力。现在认证的目的、三个管理体系的要求和术语只有少数人知道，虽然我们经过了考试，标准的很多内容也已经上墙。但是很多人不管不问。似乎认证与自己无关，思想上不够重视，其行动就可想而知了。车间要求认真制定内部培训计划，并每天抽出一小时组织本车间员工进行培训，培训要有实效，车间要将考核培训结果张贴公示，并保留培训记录。这次培训的主要内容有：公司的管理方针、目标及本部门的目标。与本车间有关的法律法规、标准、三层次文件。对危险源和环境因素进一步辨识和理解。

3、记录准确，齐全。认证的审核最重要的是证据。而提供的最有力的证据就是记录。通过第一次内审看，我们的记录不完善，格式不统一，特别是生产过程的监控记录很缺乏，做得不够。所以根据标准的要求，完善我们的记录，规范我们的行为。我车间认真遵照以上要求，将认证贯标工作做好，做实，为公司三标一体化管理体系顺利实施、运行、外审取证，提升公司管理水平打好坚实基础

20\_\_年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台;线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求;唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本;累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。\_国著名的推销员\_\_\_说过过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的\_\_个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识,例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二)工作价值

首先谈一下业务价值，20\_\_年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油，50ml籽油，50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

二、工作收获和思考

收获：

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20\_\_年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便;深度思维，要透过现象，抓住原因的能力;有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释;通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进，a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售。b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等。c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式;多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售;建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20\_\_年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见!

质量员工作总结

时间流逝，岁月如梭，20xx年已悄然走过。

20xx年是我人生旅途上的一个重要转折点。离开学校步入社会的大门，我的人生有了新的起点、新的开始和新的目标。蓝山屯河新材料有限公司给了我一个把理论运用到实际的实践机会。在我工作的这段时间同事对我关怀备至，时常给我鼓励和帮助。下面我将这几月的工作总结如下：

一、工作收获

在这几个月，我作为质量检验员，认真学习公司质量管理控制流程，根据岗位职责的要求主要有以下几点收获：

1、原辅料的取样存放工作

我严格按照公司管理要求，做到不漏取，不少取。学习各种原辅料的物理化学性质，合理存放。

2、样品检验

检验工作是一项精细的检验过程。细节决定成败，在试验的过程中我本着严谨的工作态度做每一项试验。目前我已掌握了所有原辅料的检验方法及步骤。这要感谢我的师傅及我的同事们，是你们教会我了这些。

3、数据处理

在记录数据时我本着务实 求真的原则对每一个实验数据进行记录、总结以及上报。做到无误报、谎报。

二、感想及体会

1、态度决定一切

工作时一定要一丝不苟，仔细认真。不能老是出错，有必要时检测一下自己的工作结果，以确定自己的工作万无一失。工作之余还要经常总结工作教训，不断提高工作效率，并从中总结工作经验。虽然工作中我会犯一些错误，受到领导的批评，但是我并不认为这是一件可耻的事，因为我认为这些错误和批评可以让我在以后的工作中避免类似错误，而且可以让我在工作中更快的成长起来。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。

2、勤于思考

岗位的日常工作比较繁琐，而且几天下来比较枯燥，这就需要我们一定要勤于思考，改进工作方法，提高工作效率，减少工作时间。

3、不断学习

要不断的丰富自己的专业知识和专业技能，这会使我的工作更加得心应手。

一个人要在自己的职位上有所作为，就必须要对职位的专业知识熟知，并在不断的学习中拓宽自己的知识面。我就像一张白纸，刚进公司纸上一个字没有，到现在，纸上工整的写满了字迹。离开学校，单位是我的第二课堂。学无止境，工作是另一种学习方式。经过几个月在化验室的学习，现在我已达到了正式员工的工作水平。

三、自身的不足

1、工作中偶有因为马虎而造成工作失误，给工作带来不必要的麻烦。以后我会以严谨的工作态度仔细完成本职工作。

2、在于别人打交道中由于个性原因，不够主动。为了以后能更完美的完成工作，我会主动和领导以及同事多沟通交流。希望通过交谈从他们那学到在课本上学不到的知识。

自从走出校门之后，踏入这个历史舞台，首先让我感觉到这个社会很陌生，不管是在工作上还是在人际关系上，对于我这个刚出茅庐的人来说，什么都是困难，经过这几个月的洗礼真的让我成长了不少。

20xx年的结束，20xx年的到来，是开端也是结束，展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任，在今后的工作和生活中我将继续学习，深入实践，不断提升自我，不辜负蓝山屯河给我的这个机会和领导以及同事对我的栽培，我会和蓝山屯河一起成长......

以下保证书是为了向用户保证其涂料的质量，请浏览：本公司“丙烯酸”内、外墙系列产品严格按照GB/T9755（外墙）、GB/T9756（内墙）之要求组织生产，目前已筹备ISO9001：202\_国际质量体系认......

一年来，认真学习并实践公司质量管理控制流程，通过一年的工作与学习，工作能力都有了一定的提高。特别对于冲压件质量问题处理，都有明显的进步，有了一定的判断、分析能力。以下，对于......

20\_年很快就要过去了，本年度是项目管理达标的关键一年，达标工作也上了一个新台阶。一年工作总结如下：一、严格控制分部分项工程质量。认真实行质量三检制度，班组先自检，然后工序......

甲醇气化质量员工作总结公司自今年开始进行GB/T19001质量管理体系、GB/T24001环境管理体系和BG/T28001职业健康安全管理体系三标一体化管理体系认证咨询活动，并拟定于7月下旬......

朝阳公园项目部 20\_年质量年终总结 朝阳区朝阳公园北公建混合住宅项目位于北京市朝阳区朝阳公园北门西侧，工程建筑面积万m2，地下5层局部4层、地上2-20层，框架、剪力墙结......

一年来，认真学习并实践公司质量管理控制流程，通过一年的工作与学习，工作能力都有了一定的提高。特别对于冲压件质量问题处理，都有明显的进步，有了一定的判断、分析能力。以下，对于一年的工作情况，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，积极主动完成工作任务。

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。不仅有效的完成工作任务，更因此增加了团队协作能力，为今后的顺利工作垫下了坚实的基础。

二：自身检查

回顾检查自身存在的问题，虽然在工作中，积极有效的完成检验任务。但是仍然有许多需要不断的改进和完善的地方，表现主要是：在工作中由于经验不足，对待一些问题的分析方法过于单纯；看待问题有时比较片面，在一些问题的处理上无法更准确的冷静解决。因此，对于曾经工作中存在的不足之处，做出以下规划。

三：20\_年工作规划

1.积累经验，学以致用。

利用所学知识，灵活的运用到工作当中。解决分析问题时，运用专业知识，多角度分析可能影响问题的原因，从而找到准确的结果。

2.虚心请教，强化自身。

向其他同行和同事虚心学习工作和管理方面的经验，借鉴好的工作方式，增强责任意识，提高完成工作的质量和标准。

**艺术涂料师傅工作总结7**

1、严格整顿队伍。以企业文化建设年为主题，贯彻万总十大原则十字方针，打造布满斗志与豪情的团队，团队必须有民工的心态，朴素的拼搏精神;

2、分公司组织架构、办事处业务作战单元，以简单、高效为目标夯实建设，强力打造重点标杆办事处。加能人力资源建设，建设人力资源库，推动人力资源的增值，向一流化的团队目标迈进。分公司\*台各部分协同作战能力，\*台员工尽心尽力的责任精神，专业上术术有专攻，提倡服务意识。

3、以人为本，创造三公公\*、公正、公然，3600全员的考核体系，体现员工的价值及创造。努力不断进步员工的收进;

4、提倡正道、阳光的组织氛围，果断制止对各项违规、违章的现象。严厉杜尽侵占公司财务、侵占推广资源，侵害经销商渠道利益的行为，同事之间夸大简、浑厚的战友感情，相互尊重、理解、帮助。讲求中庸之道，员工正确熟悉利益的关系，公司利益高于一切。团队利益高于个人，市场发展利益高于经销商。组织讲求次序，讲求服从。分公司人事行政部建立员工组织氛围调查体系及员工信息反馈及投诉机制;

致亲爱的同事及伙伴们：

辞旧迎新，转眼即逝，一年又过去，设计公司再次理智的整理与总结，我们需要一如既往的做到让我们身上这双眼睛，一只去往前看，一只去往后看，往前看是因为需要远见和谋略展望未来，往后看是需要知道走过的路，总结过往的成功与失败，收获与失去。走过的，无论是公司还是每位同事我们都共同再次成长一个步伐，大家都知道，也能深刻体会，时间让我们每次的成长都伴随着喜怒哀乐，无论这个成长的过程是如何情感化，我们每个人和公司的发展大方向始终是积极与进步的。在此，我们需要非正式形式的祝贺与鼓励下自己。

首先我想代表对每位同事道上一些真诚的感谢话!每个公司的发展，永远离不开每位同事所做出的贡献，也是如此!最尊敬的同事，谢谢您一路同行!

设计在XX年的发展过程中，很难避免经历着一些积极与消极意义的人、事、物变更和变化。人事方面，中设计经历几次明显的变动，有同事因为理想、个人情感、工作能力的缺乏离开了我们这个团队，在这里，对离开的同事道上真诚的感谢和祝愿，遗憾的同时，在这个过程中我们陆续也迎来了新同事的加入，境处发展阶段，正视所有一切存在的问题，针对薪资待遇、福利待遇等最为实际的问题，进行着不断的调整正与完善，我们根据公司发展进步收获来不断的提升同事的待遇，以此期望吸纳更多优秀新伙伴的加入，我们同时一直会根据员工的实际职业水\*调整待遇的层次，世界总体始终还是公\*的，我们也将一直努力在这个和谐的氛围之下，做到多劳多得，能者上，庸者让的原则。每位同事进公司第一天起，都收到一份《薪酬以及职位表》，那不是一种形式，他是如此的具体，在，愿您时刻关注自己所处的阶段有无变化，若一直没有变化，您是不是该总结没有变化的原由?!若您的表现如此出众，而我却没有给您按照《薪酬以及职位表》进行调整，那么请您潇洒从容的走进我的办公室和我“和谐洽谈”。

XX年过程中，针对公司同事工作与情感事理态度，大体是如此和谐与融洽的，每位同事因为优秀的人格，专业的设计职业修养，能以的包容、耐心和热情与同事友善并并肩作战，能坚守职业素养，为每个设计项目贡献才华，并为每个客户做到项目策略保密原则，为客户贡献职业力量，真诚的期愿，无论在哪里，我们的同事都能一直保持这样的美好情操，因为出于设计行业的职业“病态”，我们总会不经意间去追求一些更完美的状态，因于此，我还需要对我们的已经很优秀的表现提出三点意见和建议，其一，和同事的生活中工作中，尽力多一份主动性，除了职业必须做的工作外，为同事乃至公司多做点“鸡毛蒜皮”的事情，培养一份“好人缘”，“鸡毛蒜皮”的友情赞助会为您的人生发展助上一臂之力。

美好的人格，受人尊重的人格必须先建设起您积极而真诚的情商，一起共勉;其二，对我们的客户更多一份耐心，要时刻换位思考，多站在客户的角度上思考一些具体的问题，多站在客户的角度上来理解一些设计存在的问题，再此，我还需要更直观的表达一个概念，不要抱怨你的客户缺少审美，因为客户不像我们一样，一直在从事和钻研这个设计领域的工作，他们的偶尔认识显得非专业也是必然，所以请更多一份耐心去引导和建议，对方客户的意见往往多半就是设计所需要去解决的问题，所以，努力做到与客户心目沟通;其三，加强自身知识的积累，公司一直是定期的采购设计专业书籍和设计边缘学科书籍杂志等，多看，多听，多思考，努力培养设计师所该有的敏感嗅觉性，前沿性，秩序性质，充分做到理性和感性充分结合思考。

，真诚的感谢所有同事(大哥王岳兴、好好、戴常、lily、贺蓉、本子、吴彬、王蕾、满星......)支持、付出和信任，感谢所有选择设计公司合作往来的客户,感谢很多朋友创业阶段中热心的帮助与支持，感谢家人，感谢爱妻媛媛。

作为设计公司创办人，设计总监，我期待我们有更多的声音在互动，我期望能经常听到每位同事批评与赞美的声音。总结结尾之际，我将重复去年《致同事的一封信》中最后几段话。

在，我们对上班时间是相对人性化的，我们上班不打卡，也尽量避免加班。但希望您能每天早上9点前赶到公司，即使您迟到，公司也从来不会对您进行任何处罚，因为我们坚信，您不会总是迟到!如果您一直没能克制住自己，每天总是姗姗来迟，会请您享受更长期的假期!(建议每天早点起床，来公司的路上，提前几站下车，剩下的几站步行到公司，这样的运动积累，身体会更舒适健康)

在，我们允许请假，但的要求就是您能把手上的工作合理安排好，保证设计质量的同时充分尊重客户的时间允许范围!否则，您将是缺少责任心!

在，工作属于生活，这一点，我们正努力的像google学习!

在，公司要发展，您的设计水\*、职业素养如果总是不和谐，我也只能很遗憾不能与您继续同事了，这个需要双方理解。

(强调职业素质，公司一些机密文件请您学会理智对待，公司所有设计图库与客户项目设计提案等资料，请您私人想拷贝回去他用的时候学会换位思考，公司的不会因为你拷贝点资料走了而停止向前奔跑，您也无法因为拷贝这点资料就能如何作为，最核心价值的\_东西是方法论与团队协作职能互补，在这里和您说这些只是真切的希望您能养成一个好的职业品格，只有这样您的职业成长将更加顺利，路正长，无论你一直留下，还是未来走向其他更好的公司，还是独立去创业这些都是您发展的基石。)

如果您无法认同以上，说明我们本不是一路人，道不同时，将不相为谋!

最后，祝愿同事们身体健康，工作顺心!给力!

转眼一年即将过去，我们将满怀信心的迎接20\_年的到来。在过去的一年里，我们有高兴也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在\_的\_年时间里我们一直坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求提供符合他们的款式经过努力的锻炼自己，基本能够掌握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购买的顾客，努力提高我们\_的销售，进一步提升品牌的知名度。在\_这个展示才华的大舞台中，也结识了许多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的同事和领导。

以下是我对\_的年底总结：

一、认真学习，努力提高

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

三、存在的问题

通过这一年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去做就一定能做好。

做好本职工作我概括出三大点：

1.热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多叼难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。

2，对工作充满激情，不管每天我们的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。

3.控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

顾客是我们的衣食父母，我们只有服务好顾客，使顾客认同我们的商品购买我们的商品，我们才有钱可赚，我们有了客户，就可以保障我们销售工作，我们就可以拿得到工资!我们工作做好了，销量提升了，我们就可以拿得到更多的奖金。顾客是上帝，上帝永远是对的，是有理的，所以我们不要以上帝去争论是非，因为你如果得罪了一个顾客，就有可能失去的是以批消费者，所以我们销售人员一定要将这句话作为一切的工作前提。如果一个很挑剔，同时又很谨慎的客户，我们一定要尽力把任何事情做好，对自己也是一个锻炼。当我们说的顾客哑口无言，做事又令顾客满意的时候，证明我们有能力，而且能让我们的顾客信服，我们的销售也会源源不断地。千万不能小看每一位顾客，我们应用真诚去打动他们。认认真真地对待每一位顾客，让每一位顾客满意。

像\_开会时讲了她所亲生经历的那一件事情，我觉得那是因为\_的真诚感动了他们，挽回了最大的损失。为什么\_能对待每一位顾客都做到用真诚的心去打动顾客我们却不能?我们还是没有真正的投入到工作当中，也没有明白我们所想要的是什么。我们只要知道和懂得了我们每天来上班时为了什么，这样才会做到像\_那样，我们才会可以拿到我们应得的奖金。所以我们要真诚对待每一个客户，把顾客当成自己的朋友，只有这样才会取得成功。我们大家不管在哪各行业只要我们做一行爱一行，在工作中我们尽自己最大的努力主动负责的心态去做好每一件事，相信肯定会得到大家的认可的。像\_所给我们讲沃尔玛创始人说的：一个顾客的背后就是一个市场，我们的老板只有一个，那就是我们的顾客，是他付给我们每月的薪水，只有他可以解雇上至董事长的每个人，做法很简单，只要他改变购物习惯，换到别的商店购买就是了，我们大家要时刻牢记这户话，懂得我们的薪水是谁给的，这样我们才会拿到更多的报酬的。我们每一位员工都应：

1.热爱本职工作，热爱销售

任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，喜欢与人交流与人沟通，敢于承受其中的压力，胜不骄败不馁，只有做到这些，我们才会有好心情。

2.有一颗感恩的心

\_为我们提供了这样一个硕大的舞台，客户为我们提供了施展才能的地方，所以我们要有一个感恩的心，有了这颗感恩的心，我们就回去努力，去拼搏。

**艺术涂料师傅工作总结8**

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。

“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的激情，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，\*时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

**艺术涂料师傅工作总结9**

我是没有受过专业的学习，跟培训，在接手这份工作时候我很担心自己能不能做好这几点，销售这个词还是对我而言比较陌生的，我是没有想过这会给我带来一些什么负面的工作情绪，我也不想因为自己的原因让这些事情做的这么不满意，我总是觉得这些都是可以改变的，我非常清楚在工作当中要做到哪些，一年来我积极的学校一些电话销售的技巧，虽然在工作上面没有什么捷径可走，但是我们可以让自己工作能力得到提高，我愿意花时间去让自己很做好这些，学习工作比实践工作，做出业绩要容易很多，一年来我在销售的时候还是有所提升，第一第二季度工作成绩不是很明显，那个时候自己来到xx这里不是很久，处在一个工作的初级阶段，在这一方面我想自己还有很多需要学习，第三第四季度，我有了足够的经验，在这一方面做好了相关的准备工作，让自己实现了很多价值，我会继续加油努力的。

**艺术涂料师傅工作总结10**

工作总结

时光飞逝，转眼我来到公司已经有一年多的时间，在这一年的时间，我由开始的不适应转而为适应并最终喜爱这里的生活与环境，在这里我结识了新的朋友，也对油漆这个工作有了新的且进一步的认识，我将继续努力做好自己的工作，进而提高自己的能力。现将这一年的工作总结如下： 一、思想认识。在思想上严于律己，热爱自己的事业，严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上能得到公司领导和同事的认可。我相信在以后的工作中，我会在领导的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。我将更加努力工作，勤学苦练。

二、油漆工作。在工作方面，为了把自己的水平提高，我在上班工作时间之外也会偶尔还在网上找一些油漆相关的资料学习。平时工作时积极请教其他同事的工作经验，和其他同事聊天学习。虽然我已经有了多年的油漆经验，但我还是会和同事交流，相互学习，所谓“三人行，必有我师”。

三、制度方面。在做好各项工作的同时，严格遵守公司的各项规章制度。严格要求自己。如：上班按要求统一工装，严格遵守请销假制度等。处理好公事与私事之间的关系，与同事的人际关系。之后，我将更加勤恳，努力工作，一如既往的遵守公司制度，学习公司新出台的制度，自己更加努力学习专业知识，使自己的工作水平更上一层楼。

综合以上几点，我深知自己还有很多不足之处，在接下来的工作中我会加强学习，更好的完成自己的工作。篇2：油漆工工作简历自我评价

油漆工工作简历自我评价

工作简历自我评价一

专业从事墙面刮腻子 墙面粉刷 墙面刷涂料。以及墙面裂缝 掉皮 起泡 发黄 发黑等维修翻新。水电路改造,安装各类照明灯具.开关插座,上下水管道洁具安装改造和维修刮腻子

墙面粉刷 水电路改造维修,吊顶 打隔断，铺贴墙地砖.等各种装修活

工作简历自我评价二

本人会现场及工厂的钢结构，机械，雕塑及各种金属表面的氟碳油漆，金属漆以及各种性质油漆的喷涂施工及刮腻子。家具，展柜，木门混油油漆的修补翻新及喷漆的施工。

工作简历自我评价三 28岁本科毕业，一直从事机修，及喷漆工作，对于一般机修及保养可以独立完成，做底子，喷漆，抛光可以独立完成，有驾驶本，不怕吃苦，动手能力强爱学习 工作简历自我评价四

本人从事家具行业15年，在管理生产和家具制作技术及油漆工艺有相当丰富的经验，对于家具制作和油漆工艺中出现的问题有良好解决经验。在喷漆，修色，调色方面技术精湛。工作简历自我评价五

本人有自己的施工队伍[底漆、面漆、打磨工]欲承包家具、木门、橱柜展柜浴室柜厂的油漆车间。本人从事打磨行业15年熟悉车间的生产流程。希望我们的合作从这条信息开始。篇3：涂装工作小结

实习小结

我是一个刚从学校出来实习的学生，选单位的时候，我选择了熔盛，在这里我能学到相应的知识，而不是在哪里混日子过。

来到熔盛时，我被分到了涂装事业部，那时候我就在想涂装，那不是刷油漆的吗？好了。我要毁在熔盛了，我学的几点居然叫我刷油漆，那太不现实了。那时候我就有了离开熔盛的心思了。

到了事业部后，我发现我们不是刷油漆的，居然是我梦寐以求的电工，呵呵，我觉得很很不错，最起码，可以在我们一起来的同学面前炫耀一下我是电工，而不是什么油漆工。就在这时，我慢慢对涂装起了兴趣。

现在我在涂装呆了靠近有两个月了，我也在慢慢的融入进去了。来的时候我们是一起跟着师傅后面走，做着一些像打杂一样的事情，但是我还是动了很多东西的，也不是白打杂的。

在中专我们学的都是一些理论知识，就是有几个实习我们也大都注重观察的方面，比较注重理论性，而较少注重我们的动手锻炼。现在，没有多少东西要我们去想，更多的是要我们去做，好多东西看起来十分简单，但没有亲自去做它，你就不会懂理论与实践是有很大区别的，看一个东西简单，但它在实际操作中就是有许多要注意的地方，有些东西也与你的想象不一样，我们这次的实验就是要我们跨过这道实际和理论之间的鸿沟。不过，通过工作我也发现有些事看似简单，但都非常的困难，不能很好的掌握。

我努力学习电工知识基本知训，供电系统知识，线路装置，照明装置，接地装置，变压器的运行和维护，电动机维修和维护。每次工作，我都学到一些新的理论，并用来工作实践，运用到工作中来。

在工作方面，风机的电气故障的查找和排除实例，照明灯的维修，广场的巡查跨间里面的琐碎的小事，我现在都略懂一二，希望在以后的的日子，让我懂得更多一些，让我也成为一个出色的电工，遇到不能解决的东西，在坚持不懈的努力下，去排除困难，让自己得到升华。

总结两个月的工作,得益于班组里面老师傅的教导，团结共事，相互信任，互相支持,共同维护班组团结和整体效能的发挥积极努力。让厂里获得更大的效益，也让支援中心电工成为一个不可缺少的。篇4：年度油漆工安全教育培训考试卷()年度油漆工安全教育培训考试卷

单位： 姓名 一、填空题（70分 每空2分）

1、进入施工现场的所有人员，必须安全帽，系好下颌带。2、作业人员必须经专业培训，考试合格后上岗作业。作业前必须检查机械设备、作业环境、等，机械作业前应空车运转，调试正常 要求方可作业。3、班组（队）接受任务后，必须组织人员，应同时组织班组(队)全体人员听取安全技术措施交底讲解，掌握，方法，明确分工。4、上班作业前认真查看在施工程洞口、临边安全防护和脚手架护身栏、挡脚板，立网是否、；脚手板是否按要求 放正绑牢，有无探头板和空隙。5、因作业必需，临时拆除或变动安全必须经施工负责人同意，及时并采取相应的 措施，作业后 恢复。

6、各种油漆材料（汽油、漆料、稀料）应在专用库房内，不得与其他材料应通风良好。易挥发的汽油、稀料应装人 中，严禁在库内吸烟和使用任何明火。7、施工中使用化学易燃物品时，应领料。禁止交叉作业；禁止在分装、调料。8、从业人员在作业过程中，应当严格本单位的安全生产规章制度和操作规程，服从管理，有权 违章指挥和强令冒险作业。9、从业人员发现直接危及 的紧急情况时，有权停止作业或者在采取可能的 后撤离作业场所。10、临边作业必须采取防 的措施。外墙、外窗、外楼梯等高出作业时，应系好。安全带应，挂在牢靠处。油漆窗户时，严禁站在或骑在窗栏上操作。刷封沿板或水落管时，应在脚手架或专用 上进行。11、在室内或容器内喷涂，必须 的通风。喷涂时严禁对着喷嘴察看。12、每天上 施工时,工前应检查所用 的健全情况。13、外装饰为多工种 作业，必须设置可靠的 隔离层。14、空气压缩机压力表和安全阀必须 有效。高压气管各种接头应，修理气管时应关闭气门，试喷时不准对人。15、室内油漆采用高凳上铺脚手板时，宽度不得少于两块（50cm）脚手板，间距不得大于 m，移动高凳时上面不得站人，作业人员最多不得超过 人。高度超过2m时，应由架子工搭设脚手架。

二、判断题（20分每空2分）1、在高处作业的人员注意不伤害下面的人员：1）严禁从高出向下方投掷或者从低处向高处投

掷物料、工具；2）清理楼内物料时，应设溜槽或使用垃圾桶；3）手持工具和零星物料应随手放在工具袋内；4）安装或更换玻璃要有防止玻璃坠落措施，严禁往下扔碎玻璃。（）2、油工施工前，应将易弄脏部位用塑料布、水泥袋或油毡纸遮挡好，不得把白灰浆、油漆、腻子洒到地上，沾到门窗、玻璃和墙上。（）3、从事有机溶剂、腐蚀剂和其他损坏皮肤的作业，应使用橡皮或塑料专用手套，不能用粉尘

过滤器代替防毒过滤器，因为有机溶剂蒸气，可以直接通过粉尘过滤器等。（）4、油漆涂料的配制应遵守以下规定：l）调制油漆应在通风良好的房间内进行。调制有害油漆

涂料时，应戴好防毒口罩、护目镜，穿好与之相适应的个人防护用品，工作完毕应冲洗干净。2）工作完毕，各种尤其涂料的溶剂桶（箱）要加盖封严。3）操作人员应进行体检，患有眼病、皮肤病、气管炎、结核病者不宜从事此项作业。4）高处作业时必须支搭平台，平台下方不得有人。（）5、使用人字梯应遵守以下规定：1）高度2m以下作业（超过2m按规定搭设脚手架）使用人字

梯应四脚落地，摆放平稳，梯脚应设防滑橡皮垫和保险拉链。2）人字梯上搭铺脚手板，脚手板两端大街长度不得少于20cm。脚手板中间不得同时两人操作，梯子挪动时，作业人员必须下来，严禁站在梯子上踩高跷式挪动。人字梯顶部铰轴不准站人、不准铺设脚手板。3）人字梯应经常检查，发现开裂、腐朽、榫头松动、缺挡等不得使用。（）6、粉刷坡度大于25°的铁皮层面时，应设置活动跳板、防护栏杆和安全网。（）

7、粉刷耐酸、耐腐蚀的过氧乙烯涂料时，应戴防毒口罩。打磨砂纸时必须戴口罩。（）

8、粉刷模板等小构件的油漆时，必须将构件支放稳固。（）

9、喷涂人员作业时，如头痛、恶心、心闷和心悸等，应停止作业，到户外通风处换气。（）10、作业后应及时清理现场遗料，运到指定位置存放。（）

三、问答题（10分）1、工地作业的人员为防止伤亡事故的发生有什么具体要求？篇5：油漆工安全生产教育

油漆工安全生产教育 1、戴好安全帽，在现场不准穿拖鞋和塑料底鞋以及光脚。2、各类油漆和其他易燃、有毒材料，应存放在专用库房内，不得与其他材料混放。挥发性油料应装入密闭容器内，妥善保管。3、库房应通风良好，不准住人，并设置消防器材和“严禁防火”的明显标志。库房与其他建筑物应保持一定的安全距离。4、用喷砂除锈，喷嘴接头要牢固，不准对人；；喷嘴堵塞应停机消除压力后，方可进行修理或更换。

5、使用煤油、汽油、松香水、丙酮等调配油料，要戴好防护用品，严禁吸烟。6、沾染油漆的棉纱、破布、油纸等废物，应由集存放在有盖的金属容器内，及时处理。7、在室内或容器内喷漆，要保持通风良好，喷漆作业周围不准有火种。8、采用静电喷漆，为避免静电聚集，喷漆室（棚）应有接地保护装置。9、在外架作业必需系好安全带和戴好安全帽。10、使用喷灯，加油不得过满，打气不应过足，使用的时间不宜过长，点火时火嘴不准对人。

11、使用喷浆机，手上沾有浆水时，不准开关电闸，以防触电。喷嘴堵塞，疏通时不准对人。

12、用不完的料桶应存放原处，不准到处乱放。13、清理随用的小漆桶时，应办理用火手续，按申请地点用火烧，并设专人看火，配备消防器材，防止发生火灾。14、为了防止油漆溅在皮肤上或眼睛里，施工时必须穿戴工作服、手套和防护眼镜。如油漆溅在皮肤上，要用肥皂和清水洗净，最好不要用溶剂。如油漆溅入眼睛里，应立即用清水洗10分钟，然后立即至医生处检查。15、操作人员在施工时感觉头痛、心悸或恶心时，应立即离开工作地点，到通风良好处换换空气。七夕，只因有你，总有一些人牵肠挂肚难以忘记，总有一些日子温暖甜蜜最为珍惜

从春夏到秋冬，从陌生到熟悉，虽不能时时联系，却总在特别的日子想起你，七夕快乐，我的朋友。

七夕，只因有你，因为有你，再苦生活也不觉得累，再大的险阻也无所畏，再大的波折也不担忧，再痛的经历也会忘记，因为有你，我就拥有了整个世界，谢谢你出现在我的生命里。

七夕快乐，我的朋友。

七夕，只因有你，相识，是最珍贵的缘分，牵挂，是最真挚的心动，思念，是最美丽的心情，问候，是最动听的语言，在这七夕到来之际，最美的祝福送给你，七夕快乐，我的朋友。

七夕，只因有你，雨点轻敲窗，风吹散了梦想，唯有你的模样依旧在脑海里徜徉，夜深人静时，你占满了心房，舍半生轻狂，半世时光，只为拥有一段和你相处的珍贵情缘，七夕快乐，我的朋友。七夕，只因有你，虽然相距很远，但两颗心却紧紧相连 虽然不常见面，音容笑貌犹如眼前，悄悄的挟一缕情丝，放飞在炎炎夏日 默默的拽一丝牵挂，悬挂在无垠宇宙 静静的捎一声问候，盛开在七夕佳节 七夕快乐，我的朋友。七夕，只因有你，祝福，是一种真实的心意，是一种甘甜的快乐，是一种浪漫的味道，是一种温馨的记忆，是一种美丽的幸福，更是我们情谊永远不变的纽带，七夕快乐，我的朋友。七夕，只因有你，爱是种体会，即使心碎也觉得甜蜜，爱是种感受，即使痛苦也觉得幸福，爱是种缘分，即使分离也觉得快乐，七夕到了，最真诚的祝福送给你，七夕快乐，我的朋友。七夕，只因有你，愿天下有情人终成眷属，愿单身人士找到爱的方向，愿情侣们找到幸福的天堂，愿夫妻找到温暖的避风巷，愿岁月抚平生活的忧伤，愿爱的花瓣轻舞飞扬，

**艺术涂料师傅工作总结11**

由于工作千头万绪，加上管理经验的不足，有时难免出错，有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量，使得处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己，克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工认识，在行动上用严格的制度规范。在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值至上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新规范运作，取得了很大的成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势必须进一步\*思想，更新观念，突破自我，逐渐提升公司品牌及市场份额。新的一年，我将以饱满的激情，以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级领导的正确领导下，在全体员工的共同努力下，在社会各界同仁的支持下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我公司一定能够创造出更加辉煌的业绩!

涂料销售年终总结 (菁选5篇)（扩展5）

——家电销售年终总结5篇

转眼间，20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

**艺术涂料师傅工作总结12**

（1）业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

（2）过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

（3）今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好唯一的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。

第一、三角贸易采购基地水泥运费财务挂账不及时，错误频出，重点项目发票送达没有及时督促，影响当月货款回收。

第二、没有和我们团队相互帮助，共同努力，个别客户个别月，对账数字三方账务不清楚。

第三、服务重点项目的业务员工作量不\*衡，没有做到及时向领导汇报调整，造成后期重点项目出现了更大问题。

第四、作为重点工程部的一名小小负责人。一年来一致处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的最大的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我最大遗憾。

**艺术涂料师傅工作总结13**

在将近一年的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的`核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1.销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2.沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

3.新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

**艺术涂料师傅工作总结14**

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的x保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为x保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水\*和管理水\*。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水\*。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

**艺术涂料师傅工作总结15**

c技术员工作总结篇一:

本人自参加工作以来一直从事数控机加工行业，在校期间考得数控高级等级\*书，自xx年以来，我在单位领导、及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟、技能水平能力、服务等方面有了更进一步的提高。

我是一个认真贯彻党的基本路线、方针、政策，积极学习党的\*理论和本\*技术知识;遵纪守法，团结他人;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心;积极主动学习\*知识、努力提高\*作技能及工作水平，态度端正，工作认真负责。在工作业绩方面认真做好所在单位的建设、管理和生产工作。

我在单位里勤学苦练，争当技术领头人。俗话说曲不离口，拳不离手。作为数控加工技能型人才，我深知技术就是资本，搞技术的人只有在技术水平上技高一筹才能实现更大的人生抱负。通过与别人的交流合作，我的技能\*作水平、工作理论知识、对新工艺新技术新装备、企业文化与管理、现代企业技能型人才岗位能力要求的了解等都有了很大提高，同时自己解决技术难题、排除设备故障、解决生产实际问题的能力也得到了极大锻炼与提高。这几年来，在按质按量按时完成与企业合作的生产任务的同时，还帮助企业进行生产工艺及技术的改进，机床设备故障的排除等，生产效率非常高。由于我积累了丰富的生产经验，在解决技术难题时常常有独到之处，加上作风端正，服务意识强。对各项工作我都在确保安全明文生产的前提下高标准、严要求的努力完成，从不发生过失职、违纪行为。

活到老学到老我在单位继续学习。经验靠积累，技能靠实践，要有高超的本领光靠个人的经验积累与技能实践还是不够的，还需要正确的理论指导与学习交流。为此我自己十分注意继续学习，并形成了终身学习的观念。在服务企业的同时也提高自己的\*知识与\*能力，亲身感受企业文化深刻体会企业的管理制度。其次就是主动要求学习，以提高学历、\*理论水平等。通过实践，到高校\*研修学习以及与他人交流学习等各种方式的继续学习，我的\*技能及\*素养等方面都有了很大的提高。

在工作中要一个人掌握高超的教学经验与技艺并不难，难的是一个团队中每个人都能掌握高超的教学经验与技艺，经验与技艺的传承是一个团队发展壮大的关键。我有幸得到了单位的大力培养，同时也积极按照单位的要求，做好生产工作。

我在工作质量成绩、效益和贡献方面。天才源于勤奋!成绩的得来需要流出\*勤的汗水。只有勤于学习，勇于进取，乐于奉献的人才能获得丰收的果实。我是一个普通农民的孩子，参加工作时学历不高、能力不强，但由于本人能扎根岗位，爱岗敬业，脚踏实地，真正做到勤于学习，勇于进取，乐于奉献，所以工作中也得到了单位的肯定，企业的认可。总而言之，经过多年的磨砺与学习提高，本人目前在数控车、数控铣削方面已积累了丰富的知识与经验，具有较高水平的\*作技能和\*解决各种生产难题的能力。今后在工作中应更加周密细致，日常管理应更加及时而有效，并沿着产、学、研方向良\*发展。

c技术员工作总结篇二:

本人自参加工作以来一直从事机加工实训教学、实验室建设与管理、校企合作生产、数控技术人才培养研究等工作。是我校机械类数控\*学科领头人。自1998年以来，我在学校领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟、技能水平、教学能力、服务地方企业等方面有了更进一步的提高。现总结如下:

一、思想\*方面。

拥护\*\*的领导，认真贯彻党的基本路线、方针、政策，积极学习党的\*理论和本\*技术知识;遵纪守法，团结他人;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心;积极主动学习\*知识、努力提高\*作技能及教学水平，态度端正，工作认真负责。

二、工作业绩方面。

1、认真做好实验室的建设、管理及实训教学工作。xx年至今我校在学校领导的正确领导下快速发展壮大，实现也从省重、国重、国家示范\*学校的三级跳，我校的数控技术应用\*也随着学校的发展而壮大，成为示范\*建设\*，学校的数控实训室也成为示范\*数控实训教学基地，集实训教学、技能鉴定、师资培训、企业员工及农民工技术培训、校企合作生产及技术研究于一体。本人作为实训组组长，能根据学校建设发展的需要积极做好实验室的建设规划，完善有关管理制度;研究并创新实训教学及人才培养的模式、手段、方法;制定实训教学计划及编写实训指导书;认真做好实训教学指导工作等，在工作中起到了引领作用。几年来，多次组织及指导学生参加泸州市数控车工技能大赛，成绩均名列前茅，其中本人指导的学生分别获一等奖一人，二等奖一人。总之，在学校领导、实验组全体职工及本人的努力下我校机加工实训基地的建设、管理及教学水平在全市实现了后来居上的快速发展。

2、勤学苦练，争当技术领头人。俗话说曲不离口，拳不离手。作为数控加工技能型人才，我深知技术就是资本，搞技术的人只有在技术水平上技高一筹才能实现更大的人生抱负。本人长期坚持担任一线的实训教学工作，支援对口学校师资培训及企业员工技术再培训工作，尤其是长期参与校企合作生产加工、技术改进等工作。如:在与企业合作生产加工方面，我校先后与利德工业、秋田齿轮、长城\*具、迪辉、金华公司等企业开展业务来往。也正是在与企业产品生产合作中本人得以快速成长，通过与企业的交流合作，我的技能\*作水平、教学理论知识、对新工艺新技术新装备、企业文化与管理、现代企业技能型人才岗位能力要求的了解等都有了很大提高，同时自己解决技术难题、排除设备故障、解决生产实际问题的能力也得到了极大锻炼与提高。这几年来，我在按质按量按时完成与企业合作的生产任务的同时，还帮助企业进行生产工艺及技术的改进，机床设备故障的排除等。如迪辉有限公司生产的jfw25无刷发电机的前、后端盖，该零件毛坯为典型的形状不规则的铸铝薄壁件，难定位装夹、易变形、且有轴承孔加工精度高，其生产时常常由于装夹变形制成轴承孔圆度超差，之前该产品生产合格率不到80%，在我校承接该产品的外协加工任务后，本人根据毛坯的形状特点，设计了一个轴向三点定位夹紧专用夹具顺利地解决了这一生产难题，从而使得该零件的生产不合格率低于千分之三。又如，一来料加工的m6铝质螺丝钉，顶部要加工1。55的十字槽，本人根据该零件的特点设计了一块100100的方板工装，方板上以矩阵方式排列1010个m6的螺丝通孔，先把要开槽的m6螺丝拧到方板上，再在背面用内六角m6沉头螺丝顶紧，这样把方板装夹在c上加工完一个方向的槽后，再把方板调转90就可以加工另一个方向的槽了，生产效率非常高。再如，本人在经济型数控车床上加工零件时，常常遇到要钻孔的情况，大家都知道在经济型数控车床上钻孔还是象在普通车床上一样用尾座进行，\*作起来非常不方便，如果能把钻头安装在数控车床\*架上用g74指令钻孔 那就方便多了，但要把钻头准确定位安装在\*架上也不是件容易的事，为此本人刻苦钻研，设计了一个水平、高度都可以调整的可调式数控车床\*架钻夹顺利的解决了在数控车床\*架上安装外头难的问题，实现了数控自动钻孔功能，既提高了生产效率又大大降低了劳动强度。由于本人长期从事产品生产及技术研究工作，对数控车床工件装夹时z轴的定位问题也总结了一些独到的经验。另外本人还经常帮助本地企业进行设备故障的排除，如维修数控\*架、设置反向间隙补偿、恢复丢失的参数等，在此就不再一一论述。总之由于本人积累了丰富的生产经验，在解决技术难题时常常有独到之处，加上作风端正，服务意识强。总之对各项工作我都在确保安全明文生产的前提下高标准、严要求的努力完成，从不发生过失职、违纪行为。

3、继续学习。经验靠积累，技能靠实践，要有高超的本领光靠个人的经验积累与技能实践还是不够的，还需要正确的理论指导与学习交流。为此本人十分注意继续学习，并形成了终身学习的观念。首先每年的暑假，如果学校没有什么特殊工作安排，我都会主动到本地企业进行顶岗实习，在服务企业的同时也提高自己的\*知识与\*能力，亲身感受企业文化，深刻体会企业的管理制度。其次就是主动要求外出进修学习，以提高学历、\*理论水平、教学科研能力等。通过到企业实践，到高校\*研修学习以及与他人交流学习等各种方式的继续学习，本人的\*技能及\*素养等方面都有了很大的提高。

4、努力传授教学经验和技艺。要一个人掌握高超的教学经验与技艺并不难，难的是一个团队中每个人都能掌握高超的教学经验与技艺，经验与技艺的传承是一个团队发展壮大的关键。本人有幸得到了学校的大力培养，同时也积极按照学校的要求，做好指导学生训练教学工作，做好培养青年教师的指导工作。目前本人每周的教学任务为36课时，教学效果好;每年承担指导一到两位青年教师的培养任务，效果良好;每年都亲自组织指导一年一度的学生技能大赛，效果良好。 三、工作质量成绩、效益和贡献方面。

天才源于勤奋!成绩的得来需要流出\*勤的汗水。只有勤于学习，勇于进取，乐于奉献的人才能获得丰收的果实。我是一个普通农民的孩子，参加工作时学历不高、能力不强，但由于本人能扎根岗位，爱岗敬业，脚踏实地，真正做到勤于学习，勇于进取，乐于奉献，所以工作中也得到了单位的肯定，企业的认可。

总而言之，经过多年的磨砺与学习提高，本人目前在数控车、数控铣削方面已积累了丰富的知识与经验，具有较高水平的\*作技能和\*解决各种生产难题的能力。今后，我们实习教学的组织工作应更加周密细致，日常管理应更加及时而有效，并沿着产、学、研方向良\*发展。

c技术员工作总结篇三:

数控技术和数控装备是制造工业现代化的重要基础和表现。这个基础是否牢固将直接影响到一个国家的经济发展和综合国力，关系到一个国家的经济战略地位。在我国，数控技术与装备的发展得到了高度重视，并取得了相当大的进步和提高。

在集团公司工作时，我作为公司的一名工艺员、工程师，时刻关注并了解当今世界上出现的最先进、最新是的数控加工技术和数控加工工艺，并有意识、有目的地学习和消化这些先进技术，并逐渐把这些先进技术运用到生产实践中去。集团公司生产地是各种规格的吹塑模具。作为模具技术制造，要求每一块组合形体有很高的配合精度和优良的表面粗糙度，而且，形体的形状多为立体复杂的曲面几何图形，工艺设计和加工难度大。我就利用先进的cad/cam设计软件工具，运用我的知识，把我对模具的工艺理解和理念应用到模具造型和自动编程中去，采用最优化的参数设计和应用模快，根据生产实际情况对模具进行计算机控制加工。这样，不仅提高了效率，而且更重要的是提高了模具的各种技术质量指标，保\*了产品质量，提高了经济效益。

在山东科技大学泰山数控培训中心，我注意把自己多年来积累的生产实践经验和基本理论知识传授与学生，实现了数控理论知识和实践\*作的有效结合。通过直接参与加工生产运作过程，学生既学到了理论知识，又掌握的实践\*作经验，同时，进一步加深了对理论知识的理解，有效的解决了理论知识和实践经验脱钩的问题，使学生的理论和实践得到同步提高。然后，我再让学生学习数控\*软件。从软件中学生了解到各种数控机床系统的基本\*作方法和编程常识，再让他们根据图纸编制程序，在\*软件上进行试验，从而检验程序的正确\*。最后，由学生\*面对机床\*作，运用自己的知识和能力把工件加工出来。这样，就系统培养了学生从读图、\*设计工艺、\*编程和\*加工的能力。

十几年来，我通过不断地学习理论知识，加强生产实际\*作，使自己的综合技术能力得到全面提高，极大地促进了教学业务水平，同时，也为有关企业的生产提供技术服务和支持，推动了企业的技术进步!

**艺术涂料师傅工作总结16**

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务助理，或者只是一个刚入门的营销员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源在于：没有突破自身的缺点，心理素质不过关。这根本不像是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的销售员。这股动力，这份信念一直藏在心中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。相信在不久的将来一定会超越自己，合格的胜任工作……

进入一个新的行业，因熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场推广和实践工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪潜在客户，如何在淡旺季里把握市场动态，这点是应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间磨练，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作麻烦的时候，就容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。想得多的是如何把他搞定，我要改正这种心态，再发挥自身的优势，虚心学习。不断总结和累积，提高自身素质。

前言：刚才听了各位大区经理和销售人员的年终总结，很高兴在大家的`一致努力下，销售部的各位同仁在工作都取得了很大的进步，今年公司整体销售额达到1500万元，其中高速公路项目1400多万，安防事业部130多万，取得了可喜可贺的成绩，但同时也暴露了不少问题。

本人进公司已有六个多月的时间，亦经过这么多时间的工作和学习，现在我把本年度销售工作、存在问题及解决思路向领导和同志们进行简要汇报, 汇报共分两部分：

**艺术涂料师傅工作总结17**

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为XX公司的领导，我有很大的责任。

协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

**艺术涂料师傅工作总结18**

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

**艺术涂料师傅工作总结19**

为达到一个合格销售助理的标准。我从一个什么都不懂的行外人，到现在，不说是内行人但也算是了解销售行业内的基本规则的一个行内人。这其中的辛苦是不言而知的。

市场做大需要我们的真诚态度来面对。并非市场营销出身的我深知自己的优势与短处，我明白只有真诚的态度和优质的服务才能帮自己赢得客户。做为公司销售岗位的一员，客户就是上帝，良好的服务态度是必须的，服务是销售的基石，要想获得更多的利润就必须提高销售量，这就得讲求服务和真诚的态度。语言的恰当，态度的端正，想客户之所想，急客户之所急，用心地为客户提供服务，使客户在使用我们产品时能够放得下心。在开展工作的过程中，我要求自己保持认真、务实、诚信的态度，尽量站在客户的位置上替客户着想，在坚持自己原则的基础上满足客户的需要，达成双赢的局面。

**艺术涂料师傅工作总结20**

1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降;

①分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺;

④业绩及市场推广工作\*\*，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，较多依靠产品力本身，营销力退步。

⑤市场终端、品牌推广工作退步，ka攻略、终端形象、促销队伍管理急待提高，对市场信息的收集、分析能力差，无法应付激烈的市场竞争; 今年是我们公司成立五周年的喜庆日子，分公司做为全国最早成立的分支机构，也曾取得较好的业绩，在多项工作中排名第一名。过往的成功应是我们发展的基石和动力，不应该成为我们前进的包袱，各层员工一定要有雄心，追求一流的目标，要有做市场及行业霸主的信心和斗志，特别是分公司的领导集体及办事处经理。

**艺术涂料师傅工作总结21**

20\*\*年是极不平凡的一年，市场竞争更加异常激励，全国各行业在没有比汽车改装行业的形式更加严峻，显得更加突出，不管是外观质量还是内部质量用户都要求做工精细，做到万里挑一无可挑剔，我们在面对市场竞争严峻的格局，真是夹缝求生存。尽管如此，公司在董事会的领导下，在各单位的大力配合和支持下，我们完成了年产量814台各种型号专用车的可喜形式，创造产值180万左右，利润3万上下，这一成绩的取得是全体油漆员工共同努力的结果。20\_全年的工作总结如下：

1.以质量为重点，开拓市场质量是公司生存的土壤，产品质量的重要性

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！