# 制药机械售后工作总结(30篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2025-04-08

*制药机械售后工作总结1一、每日巡检面对24小时不停运转的设备。只有加强检查才能更好的了解设备的健康状况，对将要发生的故障隐患提前清除，以达到防患以未然。我每天上班开展工作前，都会巡视油漆线的每台风机的运转情况，检查风机马达和机轴有无异响、固...*

**制药机械售后工作总结1**

一、每日巡检面对24小时不停运转的设备。

只有加强检查才能更好的了解设备的健康状况，对将要发生的故障隐患提前清除，以达到防患以未然。我每天上班开展工作前，都会巡视油漆线的每台风机的运转情况，检查风机马达和机轴有无异响、固定座和螺栓有无松动脱落；检查EN进风系统内热交换器有无裂痕漏水现象；检查冷水机工作有无报警；检查焚烧炉燃气压力、水压力、工作温度是否正常，马达有无噪音；检查脱水机压差是否在范围内，有无报警（如有报警根据故障解决）；检查脱水区的电机是否运转正常（现脱水区一台电机运转有异常我一直在监控）；检查链条线是否运行正常；检查空压房内的4台空压机和2台干燥机的压力、温度和工作运行的情况；检查蒸汽房、软化水房内的水温、水压的运行情况并查看电机水泵是否运转正常。经过整个喷涂线过程设备的巡检让我时刻掌握每台设备的运行状况，并根据每台设备的实际情况来开展维护保养工作，从而延长设备的使用寿命，降低生产维修成本，最终限度的提高企业效率。

二、设备运行和保养记录。

除了对设备的检查外，我还提倡设备维护人员和生产操作人员的良好互动，力求做到设备缺陷早期发现、及时检修，充分摸透每台设备的脾气和病灶，以利于快速、有预见性的开展设备维护工作，并对易损易耗件重点跟踪和备件库存。对设备的各个加油点周期性做润滑工作，这样就不会因为润滑不好造成设备磨损而增加故障率。对于喷涂线各个喷房的排风风机我不但每日检查而且还定期用红外测温仪监测风机的机轴和电机马达的温度并形成记录。不仅如此，我对喷涂线的所有轴承、皮带、水管管件、滤网虑棉、水泵密封等常用的东西做好记录并跟踪库存，以便在维修更换时更加及时、迅速。也配合部门领导制作了设备的作业指导书、保养规程、设备运转、巡查维修保养记录等。

三、设备维修保养对于在公司正常生产时我发现的故障隐患如果能及时解决的都已经及时排除。

有些需要停线时解决的都先写下来并在第一时间排除，解决不了的就向经理和主管请教，比如年中的时候对我平时监测的喷房排风风机发生振动，在经理的带领下全部风机做了校正平衡后故障隐患解决。对于反渗透设备电导率高的现象，我加强观察并增加清洗的次数，并更换了保安过滤器滤芯效果明显。每次停线我都会对喷涂线的链条设备、进风设备、排风设备、各种循环水泵、以及空压机、干燥机、脱水机、冷却机、焚烧炉、刮渣机、溴化锂设备、2TDI系统、3TDI系统、热水循环系统的全面维护保养，确保了所属设备24小时运转全年低故障率的运行。

四、技能提升我认为工欲善其事，必先利其器，君若利其器，首当顺其治。

我们每一名设备维修员只有严格加强设备管理和保养工作，改变设备维修的被动局面，才能使生产正常运营。经过近两年的设备维修工作，在经理和主管的细悉心培训下，我的技能和入厂时相比发生了翻天覆地的变化，自己也利用书籍和网络查询了所属设备的相关资料，尽可能地多去了解和掌握它们的性能、安全规程和维修保养等方面。同时自己也加强电工方面的的学习，争取使自己在机械、电气维修领域都能独挡一面。

五、需要改进的方面通过自身维修水平的提高

努力在设备维修成本上节省开支，如对已损坏价格昂贵的部分进行分解修理使修理工作细致到元器件，缩小故障范围，用最低的维修成本修复设备，避免直接更换新的备件。减少设备外修次数，加大内部修理力度。对于设备维修，通过变更保养频率保证设备的使用性能，减少故障停机时间。

总结，作为公司设备部的设备员，自己有责任、也有信心不断加强学习，提升自身维修技能，围绕公司制定的年度目标，求真务实积极工作，全力配合直接领导和生产部门的工作，同时，加强同事间的配合，提高相互协作能力，使班组部门更加团结、更富有战斗力，在今后的工作中我相信自己有能力、有信心在部门经理的带领下勇于面对困难、迎接挑战，不断完善自我，并在新的一年里不断前进！

**制药机械售后工作总结2**

一、日常工作完成情况

1、20xx年度共完成约项零维修工作，其中有公共区域，业主维修，商户维修等。得到业主商户的好评和认可。

2、加强现场管理，对小区装修单元施工按管理处规章制度进行监督，使之不影响小区外貌和安全管理，对商铺的中央空调和消防管道改造要求按工艺规范施工，保证中央空调系统和消防系统的正常运行。

3、月份重新修订了岗责和工作流程，在此基础上改进了工作记录和设备运行记录，把岗责落实到实处

4、每月抄写计算水电表，配合财务做好每月水电计费和管理费的收取工作

5、xx栋走火梯改造。原环形灯加电子镇流器成本约元一套，改造后节能灯成本约元一支，改造数量约支。

6、xx栋走廊灯改造。原36W一体化排管灯成本约元一支，改造后节能灯成本约元一支，改造数量支。

7、协助商铺用电增容线路改造。

8、水泵噪音的处理。生活水泵房在使用过程出现震动和噪音导致A栋多户业主曾多次投诉水泵噪音严重影响他们的生活质量，后经环保局，施工单位的改造已解决此难题。

9、地下车库出入口对调工程及露天停车场安装岗亭和道闸。减速带。

10、在雷暴雨期间及时对小区明沟管道垃圾疏通工作以及做好排洪防汛工作

11、跟进小区遗留工程维修。（修补墙壁裂缝、补漏、维修门窗等）

二、施工改造

按照公司布署，经集团公司同意，工程部较好的完成了公司下达的各项施工任务，为公司节约成本。

1、一楼安管部、工程部办公室装修。

2、地下车库入口处路面倒水泥。

3、观光电梯大堂门口铺设无障碍通道。

4、一楼商铺前面绿化带改为铺设环保砖。

5、草坪改为铺设石子路。

三、设备设施的维修保养

目前小区设备保养情况总体还是比较到位的，所有的设备按照设备保养说明书进行保养，每日巡查，目前都处于良好的工作状态。

1、严格按照配电系统运行保养的规范要求，参照年度工作计划，完成大夏核心配电室设备的运行、检修和清扫工作。同时对各楼层配电管井内母线插接箱定期进行保养

2、电梯检查方法的更新。针对电梯事故的多发，而工程部检查工作时又未发现的现象进行分析和总结，对原有的检查方式进行改进和完善。在原来只对机房、电梯主机进行检查的基础上，加强了检查中乘坐舒适度、稳定性及噪声情况的检查，到轿顶运行观察、底坑的查看。督促维保单位提高维修保养水平消除故障隐患。加强电梯维护保养跟进监督工作，使xx台电梯顺利通过质量技术监督局一年一次的电梯年检，并取得电梯安全使用证。

3、严格按照消防管理规定抓好楼宇消防设施的日常管理，对消防设备进行了全面检修和防锈加油工作。规范消防设施设备的维修保养。为使应急灯、疏散指示灯系统的运行良好，确保火灾发生后每一个疏散指示灯、安全指示灯、楼道应急照明灯亮以引导业主（用户）有序地进行应急疏散，减少人员伤亡制定《应急灯、疏散指示灯系统保养规定》并配发相应的记录表格，对应急灯、疏散指示灯系统保养进行规范。及时发现有问题的灯具进行修复，进一步提高消防设施设备运行可靠性。

4、中央空调设备的维修保养，对天面冷却塔和冷冻水管道每月进行清洗。每月对一~三商铺台盘管风机普查并对其中台存在不同问题的盘管风管进行了维修，月份机房和天面冷却水管进行除锈和油漆，提高了设备安全运转性能，保证夏季制冷的正常供应。

5、发电机每月进行一次保养，保养时例行开机运行15分钟，确保停电时能快速进行发电。

6、生活水泵房每日巡查次，保证设备的安全运行，为业主创造一个良好的居住环境。

7、弱电设备保养工作，对楼内弱电管井进行了全面清洁、整理工作，配合电信、移动、联通等公司进行设备的安装维修和保养工作。

8、易出问题节点汇总。因为设施设备绝大多数的故障都是由于个别重要部件损坏造成，如供水系统的故障大多是由于止回阀和电磁阀、液位计造成，烧电机多为交流接触器的触点拉毛受损造成，电梯的故障多为光膜、门机、平层器、控制柜的各种接触器造成。要求各维修部逐步建立设备故障台帐，进行易出问题节点汇总，做到心中有数，加强此部位保养工作，提高设施设备安全保障。

**制药机械售后工作总结3**

3、及时的对系统补丁进行更新，防止了病毒和嘿客通过系统漏洞进行的破坏和攻击。

6、硬件的安装、维修、调试，视频会议室设备，的定期清理，维护。常用服务器、web服务器、搭建、优化、信息整理和测试。用户数据导入和备份。

年关将至，每一年大概这个时候，销售人员大都需要提前安排一下经销商春节期间的发货计划。只有提前打款发货，备足了货，经销商、销售人员才能愉快的过一个好年。

每到春节将至，往经销商仓库压一批货简直就是例行公事。一则是业绩需要;二来也是市场需要(免得断货，很重要);三则是挤占经销商的资金和库存。当然，压货并不是春节期间才干的，对许多销售人员来说，压货是每个月都需要干的——月底基本都要这么干一回。春节过后的一个月之内，将是压货的高峰期，个中原因不想赘述了，想必销售人员心里都很清楚。

在本文中，重点不是怎么压货，以及压货的技巧，而是关于经销商管理的三点心得和体会。

第一句话：压货是检验“客情”的第一标准

你跟经销商“关系”好与不好，不是喝几顿酒、吃几餐饭，见面整天都胡吹乱侃一番就行了，不要妄想以这样的方式跟经销商成为朋友。(很多时候，除了生意，还真难成为朋友)。而是当你在“非常”时期需要冲业绩，面临着业绩压力的时候，比如，29号晚上给他一个电话，30号他就打款发出了几车货。这是什么?仅仅是“关系”好?当然不是，这种“客情”关系来源于客户对你、对公司的 认可和尊重，甚至敬畏。

如果一个销售人员到了月底，几通电话还对完成当月销量束手无策，我可以肯定他没能得到客户的认可，那么，跟客户的吃饭、喝酒再多也是白搭，更不可能有什么“客情”关系可言。

不要让经销商觉得你的产品是可有可无的，很多时候，是我们自己造成了这一局面。要给经销商压力，不断的促使其前行，甚至要逼着他跟上企业前进的步伐。没有永远的朋友，只有永远的利益。当你不断促使其进步和获利的时候，尽管他有压力，或某些不满，但心里一定是感激你的，至少客观上如此。

感激要怎么体现，就是在你有困难的时候，这个时候，你的压货才会有回应。很大程度上，你跟客户的关系好坏，通过压货，一测便知。

第二句话：市场是抢来的

市场不是买来的，也不是慢慢培养起来的!当初，刚出来做销售的时候，一些老销售人员经常跟我说：市场是慢慢培养起来的，慢慢做起来的。后来，我发现这是鬼话，千万不要信。在经历了多年历练之后，我突然醒悟：其实，市场的抢来的。

为什么这么说呢?市场上的产品，并不是平白无故的推出来并成功的，当然，我们不排除推出一个新品并没有经过调研，也不知道怎么就成功了，但这种成功也是迎合了消费者的需求的成功。对于大多数产品来说，两个方面很重要，一个是顾客，我们的顾客在哪里?另一个是我们对手在哪里?很多时候，我们不是在找顾客，因为我们不可能生产全新的产品，顾客我们已经知道在哪里了!剩下的，只有一个方面：对手!对手在哪里?我们的顾客就在哪里，我们该怎么办?

现在已经一目了然了，就是要从他们身上抢市场!自己身先士卒，带领团队和经销商一起，把市场抢过来。

如果经销商不愿意、不同意，不一起成为一个“团伙”，这样的经销商一定没法做好贵司企业的产品，一定的!这样的经销商不要也罢!

第三句话：“听话”的经销商才是好经销商

如果你看到上面这个标题，皱起眉头摇头说：看看，你就这点本领了，心胸狭隘······那我可以说，你还真的太嫩了。

经销商如果不听你的、执行打折扣、做市场讲条件、斤斤计较、只顾眼前，这样，断然做不好市场，更不能使市场长期健康快速的发展。“听话”并不是对销售人员言听计从，而是按照厂家，办事处对市场的判断、市场计划和销售工作的全面配合进行推进，并发挥自身的优势，积极主动配合营销工作。

20xx年将要过去，我们除了物价飞涨的经济外，就是最关心自己的业务，有得有失，有教训有经验，有不足有长处，一一盘点，感觉生活压力不断加大。

从七月份来到xxx医院后我就努力工作，完成了各项工作任务：建立并健全医疗仪器设备技术档案资料室并搜集整理出五万元以上设备及其他设备的技术档案资料；维护设备17台次，维修设备25台次；配合厂家的安装调试大型设备3次（其中包括西门子双排螺旋CT、数字式多导联心电图机、肺功能检测仪）；在用万元设备的操作规程方面要求操作人员落实到位，每周下科室巡查设备运行情况两次，发现问题及时予以解决；积极配合市质量技术监督检测中心工作人员对单位的应检测仪器设备进行合格检测，及时完成相关设备仪器的送检工作，没有因为设备的合格检测方面出现问题，并以最短的时间完成检测工作，没有因此而影响临床的正常使用。积极配合相关检测机构对我单位放射源设备的防护检查检测工作。

在维修设备中，节省费用甚多。尤其在维修手术室空气消毒机过程中，其中心电路板烧坏需要更换新电路板，最后自己想尽一切办法修复了这块电路板，避免更换新电路板带来的相关费用；还有内三科空气消毒机的维修方面，将本需要花钱更换的臭氧发生器，经过跟厂家交谈最后免费帮我们更换；还有在急诊科多参数心电监护仪维修方面，也通过积极和厂家联系和有效沟通，将本来需要花费一千多元维修费用的血压模块，最终免费为我们维修。还有很多设备的维修方面都有效的节省了维修费用。

总之在以后的工作中我将认真完成份内的各项工作任务，不怕苦，不怕脏累，不迟到，不早退，以尽快尽早解决设备故障，降低维修费用为己任，以保障设备正常运行为目标。在具体分管的工作中，充分发挥个人的聪明才智，通过查阅技术资料和相关杂志，并定期和同行互相交流的方法来不断提高本人的业务水平，积极协调各方面的工作关系，以使参与主持安装、调试或拆卸再安装的设备能够及时到位，投入运行。

时间总是在不知不觉中飞逝，转眼间20xx年的工作结束了，我想说这一年的工作对于我是很有意义的，因为他是我的第一份工作，同时也是由于在XXX的这份工作让我认识到了自己在大学生活和职场生活中两个截然不同的自己，懂得了如何正确的给自己在职场生活中定好位，如何在职场中稳步向前，如何做到一位合格的职场认识，认识到了职场与学生时代的不同，认识到了在职场上的生存法则，认识到了自己在职场中的角色。首先在这里我要感谢公司给了我一个很好的发展平台，让我在这个平台上发挥自己的才能，感谢市场部的每一位亲人，在我情绪最低落的时候给我鼓励，让我重新认识自己，是你们让我认识到了我不是一个人在奋斗，同时我也要感谢我自己，我战胜了自己，挑战了自己。

通过一年的锻炼与学习，我已经不再是哪个对职场什么都不懂的大学生了，而是成为了一名合格的职场人，在这一年的工作中，经历过了酸甜苦辣并最终坚持到了最后，我想说我是成功的。现在我从以下四个方面来总结这一年工作中的收获和成长。

一、思想上，在这一年的工作中，我认识到了要做好一名合格的职场人，首先要正确定位自己，因为我们刚刚进入职场，对职场中的很多规则还不了解，处在一个模糊期，这就必须要正确的给自己定好一个位，其次要调整好自己的心态，因为在工作上我们会遇到很多不懂的知识和问题，在对这些知识和问题的解决中，我们就必须要学会调整自己的心态，这也是做任何工作都必不可少的，再次履行公司，市场部的各项制度，在这里我想说的一句话就是，学生时代和职场工作最大的区别也就是制度的不同，因为要想做好任何一份工作就必须要履行制度，只有这样才能做好自己的本职工作，同时又可以感染团队的每一位成员，最后就是要把企业文化“用心打造人类健康”落实到工作中去，作为公司的一名员工，只有弘扬和实践公司的企业文化，才能够更好的做好这份工作。

二、工作上，经历了一年的工作，这份工作给了我很大的锻炼，让我认识到了什么叫做工作的职责，作为一名公司员工，必须认真履行和传播好公司的企业文化，把用心打造人类健康落实到工作中，作为团队之人，有责任承担团队的义务，用心做好每一XX，并完成自己的目标，必须要具备较强的团队荣誉感，为了团队更好的发展而努力，身为职场人，有责任对自己的言行，举止负责，不能违背职场规则，不能违背公司制度，并对自己造成的一切后果负责，下面就对工作中的具体认识主要有以下三点：

1、 心态决定状态，状态决定成败，对于每个刚进入职场的人我相信都会对自己所从事的工作充满信心和激情，但是真正开始工作的时候都会感到心有余而力不足，这时就要学会调整好自己的心态，就拿我自己来说，当我自己开始上点的时候，接连遇到很多的问题不会解决，并且在接下来的工作中也接连XX，这时更要好好的调整好自己的心态，就像公司里的一句话，“积极的人像太阳，走到哪里哪里亮，消极的人像月亮，初一十五不一样”，所以学会调整自己的心态对于我们刚进入职场的人是非常重要的，因为只有积极的心态才不会让我们在面对挫折和失败的时候沮丧，反而会更加勉励自己，坚定成功的信念！

2、 细节决定成败，有句俗话说的好，“天下大事必做于易，天下难事必做于细”，这句话对从事销售行业这份工作更是如此，要想把工作做的更好，就必须要在工作上注重细节，在自己今年的工作，因为细节的不注意导致工作没做好的例子太多，就拿我在榕江上的第二个乡镇中学来说，由于在前三天没有做好细节工作，到后期出现了很多的问题，前期只看表面问题，没有抓住客户的心里需求，同时没有注意客户说的话的真正用意，才导致工作最后没有做好，其实在工作的前几天很多客户都在一些话语中表达了自己的真正需求，可是自己却由于没有抓住这些小细节，所以说做销售工作必须要做好细节工作。

3、 团队的重要性，在今年的工作中，我很庆幸自己生活在一个充满笑容馨，和谐，互助，竞争，从满欢乐的团队里，在我工作上遇到困难的时候帮我解决问题，当我心情低落的时候安慰我，当我身体不适的时候关心我，因为有你们，我的工作才会做的更好，作

为团队之人，我有责任做好自己的本职工作，有责任为了我们这个团队更好的发展贡献出自己一份力，尤其在工作中，必须要有强烈的团队荣誉感，这也是一年工作中感受最深的，作为一个销售团队，最注重的就是业绩，因为一个团队的业绩需要我们每一个人的业绩的总和，没有了团队，一个人的业绩再好又有什么用，工作和生活会开心吗？所以每一次看到团队业绩低下的时候自己的心情也会失落，并且也会问自己为什么自己就是没有做好本周的工作，原因在哪里？通过总结原因使自己下次做的更好，就像XX所说的，“不做团队的污染者，只做团队里面的感染者”，生活在团队中，必须要做好“团队之人”。

三、学习上，记得在年初培训的时候，有一句话一直印在我的脑海里，“学以立德，学以增智，学以致用”，这也是我以后做任何工作都必须要做到位的，同时公司一直秉承着学习就是生产力，学习就是竞争力的原则，在工作一年的时间里，通过自己不断的学习医学知识，产品知识，营销知识来提高自己的业务能力，有一句话说的好，活到老，学到老，学习固然很重要，但是学习也必须要掌握好的方法，不能一贯的死读书，读死书，必须要学会灵活运用，学会创新，并且通过实践掌握属于自己的一套思路和讲解方法，并在以后的工作中不断的通过学习来获取更多的知识更新自己的思路和方法，对于我们这份工作，如何做到在讲解时通俗易懂的把客户所关心的病症讲解清楚也是很关键的，如何讲解XXXX，如何做好产品展示等等，这些都来自于我们的自主学习，所以做任何事必须要把学习放在第一位，因为只有通过学习才能把这份工作做的好更好，才能在不断发展和进步的社会中站稳脚步，才能在未来的挑战中迎难而上。

四、生活上，通过今年的工作，让我在生活中更加注重自己的言行举止，因为也许你的一句话没有心去伤害，但是却往往让人难以忍受，由于在生活上的不注意也会导致在工作中犯类似的错误，因此在这一年的锻炼过程中，自己在言行举止上往往会三思而后行，同时也让我在生活上更加自主，学会主动做好自己分内的事，整理好自己的内务，学会了站在别人的角度上去考虑问题，学会了如何与别人更好的相处，提高了自己的语言沟通能力，提高了自己为人处事的能力。在这一整年的团队生活中，我们大家相互关心，相互鼓励，因为有你们，我今年的工作才如此丰富多彩，因为有你们，我们才成为了很好的朋友，因为有你们我们才一起组建起来了一个家，在这里我想说，今年我温馨和谐的家在XX。

总结过去，展望未来，20xx年将更加严格要求自己，完善自我，发挥自身优势，迎接新的挑战，明年的具体计划如下：

1、 加强自我管理，明确目标，始终围绕自己顶下的目标把工作做好，真正做到高标准，严要求的工作作风。

2、 学会经营，合理理财，该花的花，不该花的不花，开源节流，增加存款数额。

3、 提高总结问题和解决问题的能力，勤于思考，发现问题，总结问题，并及时的找出解决办法。

4、 提高自己的学习力，学会创新，不断的复习以前的知识，做到温故而知新，不断的学习新的知识，做到学以致用。

5、 加强团队意识，增强责任感，牢记团队精神，做团队的感染者，努力做好团队之人。

**制药机械售后工作总结4**

多年来在身边师傅同事、学校电工专业高级讲师及领导的帮助指导下，通过自学和工作实践，使自己的专业知识和维修技术水平有很大的提高。较好地完成本岗位工作并取得一些成绩，现将几年来的维修工作总结如下

>一、电气线路，机电设备的安装维修工作

我校是一所工科类省级重点中专学校。设置有金工、塑模、数控等实习车间及各专业实验室。配置大量先进的教学、实验与实习设备。如数控车床、数控铣床、三维投影成像仪、塑料注塑机、线切割及电火花机械加工等机电设备。在专业老师帮助下，参与了大部份机电设备的安装调试工作，并做好机电设备日常维修保养工作。

通过多年的维修工作实践认识到维修电工的职责是保证学校教学、生活照明等系统的正常运行。作为一名维修电工，在工作中除了对设备及线路的合理安装，良好的调试和日常保养与检查外，如何在出现故障时，能迅速查明故障原因，正确处理故障，是保证设备正常运行的重要前提。要达到快速判断；正确处理故障的过硬维修技能，必须做好以下几方面

1、不断学习新技术，新知识，熟悉新设备、新电器。

2、理论指导实践，在实践中不断总结积累经验，更快地排除故障。

3、在排除故障的过程中，采取分析、检测和判断相结合，逐步缩小故障范围。

4、要做好流水线设备的安装、维修工作，除了具备电工专业知识和过硬维修技能外，还应具备多方面的专业知识。几年来利用在工科类学校工作的有利条件，努力学习《机械基础》、《机械加工基础》、《机械设备安装与维修》、《设备控制基础》等课程。扩展知识面，提高维修技术水平。

>二、电器设备自动控制与安全运行工作

由于学校远离市区，城市自来水供应不上，周边区域又缺乏水源，生活、消防用水全部靠打机井抽取地下水解决。全校共有五口机钻深井，一口人工浅井，配置五台深水电泵，二台离心水泵，五座屋顶水箱。为确保供水和节约用水，对供水管网进行联网改造，安装液位器、电磁阀等自动控制装置。为确保水泵电机安全可靠运行，除安装电机过载、过热及短路等保护外，加装电机缺相保护装置。采用二只交流接触器主触头串接三相电路中，每只接触器线圈（380v）分别接于A—B、B—C相，当三相电路任何一相断路，定有一只接触器线圈失电而断开电机三相电源，达到保护电机。通过多年实践，证实这种缺电保护方法即简单又安全可靠。

>三、变压器增扩容工作

随着学校教学规模的不断发展，教学、实验和实习设备，办公及生活设施日以增加，用电量剧增，原有电力变压器超负荷运转，急需增扩容。通过对全校用电设施用电量的统计，测试用电高峰期用电量。根据学校根据各部门的用电需求及学校持续发展要求，确定扩容量，制定变压器增扩容方案，经校领导批准。

>四、备用电源运行及维护工作

学校地处郊区，配有一台柴油发电机组，以备应急供电。由于条件的限制，发电机容量小，市电停电后，自发电量远远不能满足学校用电需求。通过调查计算，并根据白天以教学、实习设施用电为主，晚上则是以照明用电为主的用电特点，确保重要部门的用电，编制自供电配送表，科学、合理地调配供电，使自发应急供电达到状态。认真学习柴油机的构造原理、维修技术，做好发电机组运转数据记录及日常维护工作，对启动蓄电池定期检查、维护、充电。保证发电机组全天候应急启动供电。

>五、安全用电、节约用电工作

1、在维护工作中严格遵守安全操作规程，使用合格电工产品、材料。

2、加强学校学生宿舍安全用电管理工作，参与制定学生宿舍安全用电细则，严禁学生在宿舍内使用大功率电器，对每间宿舍电路加装限流控制装置，确保学生宿舍用电安全，消除火灾隐患。

3、定期检查各部门、各系统安全用电情况，发现安全隐患，及时整改。

4、每年定期检测建筑物防雷接地，电器设备保护接地系统的接地电阻。对接地电阻达不到规范要求的系统，限期整改达标。

5、用电器安装漏电保护装置，特别对金工实习车间电焊机安装二相漏电保护空气开关。

6、对学校原有电力架空线路进行全面的优化改造，将架空明线按规范改为地下铺设，确保供电安全，使校园环境整洁优雅。

7、根据学校下半夜用电量骤减，电压升高，校园道路、走廊、通道、大门等场所的照明灯需整夜长明，并且大部分使用白炽灯的情况，采用加装二极管降压方法，解决了这些场所白炽灯使用寿命短，更换维修率高的难题。而对其他一些场所的照明灯按实际情况采用新型节能灯，节约能源。

总之，在多年的维修电工工作中，自己利用所学的技术知识在维修工作实践中做了一些行之有效的工作，具备了一定的维修技术工作能力。但是仍存在文化水平较低等一些不足。在今后的工作中，自己要克服年龄大学习较吃力的困难，努力学习新技术，新知识，力争自己的技术水平能够进一步提高。

**制药机械售后工作总结5**

设备维修部从年初#1机组的C级检修与#2机组的A级检修开始，跟进#3、#4机组的调试、整套启动过168h、接手机组运行维护与临修等，到了年底迎亚运、配合上级部门环保大检查等多项工作；可以说20xx年对于设备维修部是忙碌而又充实的一年、富有挑战的一年。

（一）、突出安全意识培养，狠抓安全预防，安全教育制度化。

在全年工作中，将安全预防及安全教育工作放在重中之重的位置；着重加强职工的安全意识培养，时刻提醒，处处强调，使职工在日常工作中习惯性将安全意识作为一切工作的主导意识；严格执行每周三下午组织全班安全学习的制度，做到学习有计划，有记录，有心得，有收获；经过坚持不懈的努力，限度的避免安全责任事故。

（二）、做好日常设备维护及消缺工作，保障机组健康高效运行。

设备维修部制定了完善的巡检制度，将设备分配到人，定期巡检，排查隐患，有效防止了设备故障扩大化；在保证设备正常运行的同时也节约了检修成本；对于消缺工作，严格遵照公司及设备维修部的消缺管理制度执行，对所有缺陷做出及时反应，客观分析；本着“节约成本，保证安全生产”的原则，不浪费，不敷衍，不推诿。

（三）、逐步完善健全电子版设备台帐，专业技术培训工作常抓不懈，提高专业设备管理与员工技术水平。

随着二期两台33万机组的投产，设备维修部管辖范围广，所属设备杂，设备维修部始终以多种形式贯穿于全年专业各项工作中，在日常工作中利用设备消缺进行现场操作培训；在班组利用空暇时间进行有组织的专题培训，如：气动调门定位 器操作，电动执行机构检修，DCS系统应用软件讲座等；员工利用平时休息时在网络搜索技术难题交流文件借鉴行业经验，开阔眼界，把握行业动向；同时专业全面动员，经过认真细致的工作建立健全了热控所辖设备的电子版台帐；将所辖设备分类建册，设备各项信息详列其中；对设备进行的维修、更换、校验等各项工作都在设备台帐中详尽反映，使设备科学管理和质量跟踪工作跨上新的台阶。

（四）、积极参与公司各级检修工作，发挥主观能动性，为提高设备寿命及效率，降低生产成本积极主动对进行技术改造，工作表现突出。

今年，公司组织了#1机组C级检修，#2机组A级检修、#3、#4机组调试跟进整套启动过168h、#3、#4机组临修等重大项目，设备维修部积极主动参与其中，有计划，有组织，有步骤地进行各项工作；总结机组运行时发现的隐患，在计划停机前制定完善的检修计划及实施方案，充分利用各级检修机会对设备进行彻底清查整改；同时集思广益，对技术改造设想进行试验和实施，使设备和系统不断完善，提高了设备的安全性和经济性，减轻了运行人员工作强度。

**制药机械售后工作总结6**

医疗器械销售行业每年以14%～15%的增长率迅速发展着，但是医疗器械销售技巧营销模式趋于老化问题却逐渐浮出水面，提高销售人员技巧水\*，成了老总们越来越多的话题。

医疗器械行业具有知识密集和资金密集的特点，因此进入的门槛较高，但\*\*来仍然吸引着大量的资本，丰厚的利润不能不说是一个极具\*\*力的理由。但是产品价格高，使用周期长，客户要求严，却是给销售人员设了很多难题，浇了无数盆冷水，该怎么做，是不是要继续做，可能是他们一直在问的问题。答案当然是继续下去。技巧就是坚持下去。下面是从医院设备及家用器械两方面做比较整理出来的销售技巧，供迷茫的医疗器械销售人员参考。

再提一下，要决胜医疗器械市场，不可能速战速决，只有打持久战一条路可走。在这条路上，销售人员没有良好的心理素质，没有专业知识和销售技巧，是很难获得成功的。

>■分析各类客户心理

目前，市场上医用器械的销售方式可大致分为三种：一是社区定点或不定点销售，俗称“跑腿式”。第二种是会议营销，具体还可分为单一会议营销型和复合会议营销型。目前单一型会议营销比例已经较低了，“社区店+会议营销”模式更为普遍，因为增加了前期筛选的过程，会议营销投入产出比有所提高，但营销成本高的弱点也同样明显。第三种就是“体验中心”模式，相比较会议营销而言，特点是购买周期长，顾客满意度较高。

了解了上述基本情况，还必须了解不同消费者的心理。以家用医疗器械为例，普通消费者之所以投资于医疗器械，是为了保障健康。而一旦达不到这个目标，他们就会受到其他家庭成员的指责。若出现这种情况，对产品品牌的树立、口碑的形成都是非常不利的。

对于医疗机构而言，只要他们相信能在较短时间内(即回收期)获取利润，他们通常都愿意下订单。而管理性设备则比较难获得订单，这是因为医院多有这样的认识：购买生产设备可以赚钱;购买办公设备只是让员工更舒服些，对于医院不会有太大好处，因此医院对购买管理性设备的审批往往进行比较严格的\*\*。

消费者在购买医疗器械时更注重商品的使用价值，而购买生活用品的消费者考虑更多的可能是商品的形象和品味等问题。虽然，价格对医疗器械销售来说也是一个重要因素，但第一要素肯定是质量。因为，消费者都有这样的认识——再便宜的东西如果不能消除病痛，提高生活质量也是“白搭”。

对于医疗机构来说，质量同样是需要考虑的第一要素。因为，产品质量直接关系到患者的健康甚至生命，没有这个基础，医院的正常运营根本无从谈起。而在购入设备时，\*\*们还十分关心设备的运行费用、耐久性、可靠性和售后服务，只有这几个要素都能达到院方的要求，他们才会考虑购买。

销售人员要针对上述种种心理特征开展工作。以管理性设备为例，可以将其作为“生产设备”来推销，着重说明产品提高效率的能力，要让购买方清楚了解，产品是如何减少医疗机构的服务成本(时间及人力成本)的，从而说服对方最终购买。而在面对家庭使用者时，则更应强调其产品的保健功能、方便性和快捷性。

>■提高个人心理素质

通常来说，医疗器械的交易额是日用消费品交易额的数倍。一个医疗器械销售人员签订几十万元的合同是司空见惯的事，一笔生意几百万元的也不少见。巨大的数字固然意味着收益，但换个角度来看，医疗器械销售员的活动牵涉金额巨大，担负的责任异常重大，他们更应当花费足够的时间和精力来钻研业务。

在这种环境下工作，有些医疗器械销售新手感受到沉重的精神压力，“喘不过气”来。一个销售X光机的小伙子，刚接到一个大型医院价值300多万的购物计划，由于过去没有类似的经验，他夜不能寐，整天担心完不成任务，甚至无法从容不迫地过正常生活。而最终的结果是由于精神状态不好，未能有效沟通，生意没谈成。

现实中，这种事情常在新手身上发生。其实，犹太人有句俗语叫“小孩子——小问题;大孩子——大问题”，意思是人要根据自己的个性特征，心理特点来选择不同的道路。如果希望自己在市场上扮演“大角色”，就要先掂量掂量自身的心理承受力和各方面的实力。如果不能提高个人医疗器械的销售了。

>■比拼耐力赢得长跑

医疗器械的采购程序因管理方式的不同而不同，这取决于医院的规模和管理侧重点。一般说来，申请可能由技术部或相关医师提出，然后交给采购部。如果采购的产品价格超出了常规，最高\*\*\*或许会进行干预做最后决定。

即使在一个小型公司里，一切重要物资的采购大权都掌握在老板手里，但在决策过程中，老板又或多或少受到\*\*的影响。如某医院要购买一台测光机，虽然最终决定权在老板手里，但购买哪个牌子、哪个型号的产品呢?此时，测光师的建议可能会起到很大的作用，因为这种机器他用得最多，也最有发言权。由此可见，医疗器械的销售员通常面对着一种复杂的局面，往往需要面对各色人等，他们必须通盘考虑全局，同时找到工作的重点环节，加以突破，才能最终做成生意。

有人说在医疗器械市场上，只有“有关系”的人才能拥有顾客，这一结论或许有待商榷，但也提示我们，销售工作不仅仅是“卖东西”这么简单。当目标顾客已经与竞争对手建立起良好关系时，你能否插足进去，是后续全部工作的起点;反过来说，你一旦与客户建立起长期关系，并能不断向他们提供良好的后续服务，就像树起了一道坚固的屏障，可以\*\*竞争对手的入侵。

某测光厂的销售主管曾花费整整两年时间才打进一家医院。为了开辟这个客户，他付出了艰苦的努力，一次又一次前往拜访，并不时在产品维护等方面提出建议。他说，我从不指望销售新手们在头一年里能做出什么成绩来。我只希望他们熟悉产品，做好各种准备，并不断地与客户进行接触即可。

的确，医疗器械交易的谈判有时会延续很长一段时间，甚至几年之久。因此，急功近利的工作模式不适用于医疗器械领域。

>■服务至上绝非儿戏

服务已成为当前商家竞争的主题之一，对医疗器械行业来说尤其如此。可以毫不夸张地说，在许多情况下，快速维修能力可能是做成生意的主要原因。如果购买了某产品后，使用中经常出问题，出问题后又难找到必要的零件和人力进行即时维修——这种事情将严重影响医疗器械买卖双方的关系。

在我国，大中型医院日常工作极为繁忙，其设备多在超负荷运转。不少医院都表示，为了获得及时的维修服务，他们宁愿多出点钱，甚至会购买一些维修零件库存备用。由此可见，医疗器械的售后服务是多么的重要。对于医疗器械销售员来说，拿到订单只是工作的开端。医疗器械销售员的成功与否，很大程度上取决随后的服务工作。因此，医疗器械销售员应当切切实实地做好售后的每一项工作，尤其是在处理大客户的问题时，要特别认真，决不能因小而失大。

>■密切留意寻找机会

应当知道，医疗器械的需求完全受消费需求的支配。说到底，医疗器械的需求是从消费需求中派生的，谁也不会因收藏、跟风、喜爱等心理因素而够买一台医疗器械。因此，我们说，医疗器械的需求总量不可能具有伸缩性。

预算限制是医疗器械销售员无可避免的问题，如果你销售的产品的购入资金已经列入预算，那当然很好;如果没有列入预算，你便遇到了麻烦，因为重新申请预算的方案很难通过。

精明的大型公司主管们都知道，内部运行秩序的任何变动均有可能引起混乱，新产品或新方法也可能会破坏原有的运行秩序。但如果客户换了一位新\*\*，这或许将是介入的好机会。而能否寻找并把握这些机会，就需要销售人员对其保持高度关注并真正了解客户的内部情况。

**制药机械售后工作总结7**

4月份我从金鸿堂制药有限公司调到到蒲新置业有限公司工作，担任水电工程师职务，被安排到鸿玺台，负责二期水电工程管理工作，至今工作已经半年余。半年以来在公司领导支持和同事的协助下，基本圆满地完成了相应的工作任务，得到了领导的认可与好评，也学习到了很多新的知识，取得了一些成绩，但与领导的要求相比还存在一定的差距。在工作期间，本人任劳任怨，兢兢业业，不敢倦怠，以良好的职业道德和较强的责任心认真细致地进行工作。现就半年来的工作情况和水电工程管理体会做如下汇报：

自从xxxx年4月调到工地，当时人防地下室完成一半，10#、11#楼已基本交工，17#楼主体已封顶，18#楼刚开始起主体。我面对整个二期6万多平方的水电工程管理工作，任务量大，工程种类多（高压电、低压电、消防、给排水、电梯、防雷、智能化、燃气、通信、数字电视等），从图纸消化、深化、配合预算、施工方案审查、图纸会审、现场施工管理、竣工验收等。特别10#、11#刚交工，维修量大，为了给业主一个良好的口碑，业主提出的问题，及时联系施工单位进行维修，从不往后拖延。

今年是市政供暖第一年，由于施工准备晚，又要在供暖期正常供暖，外网在正常施工的情况下。工期要有50天的时间才能完成；但是在当时实际开始施工到正常供暖只有25天时间，为了正常供暖，要求工人加班加点施工，风雨不停，克服种种困难，完成了任务。工作中确实遇到不少困难，我本人并未退缩，积极解决问题，主动请示领导，积极与设计单位及施工单位沟通，协调各种关系，以便本项目顺利开展工作，加快工程进度。

在实际工作中，本人抓紧时间熟悉图纸，及有关设计说明资料，结合相关规范、现场实际情况及工作经验对图纸进行优化。由于水施图中地下室排水管、小市政排水管与市政排水管标高存在矛盾，由于小区西南面没有设计化粪池，没有市给排水管道，须将整个小区给排水管道接入市政管道等等。经过与设计单位、施工单位、政府部门的沟通，重大问题就请示领导与土建专业联系的向土建专业同事请教，存在的问题已得到解决。

在现场施工中，对于在一期施工中，出现对以后物业维修方面困难，维修量大等，在二期施工中进行优化，例如：管道井中暖气支管不在使用钢管，井中中管道不再使用砼回填；18#楼一层排水不再通设一层；18#楼电井扩大等等。经过一段时间，取得一定的成绩，但水电安装工程是建立在土建基础上的，在日后的施工中难免存在变更及修改，这也是新的一年里需认真思考解决的问题。

一直以来的水电工程管理工作中，我得到了宋总和其他领导的大力支持及同事的协助，对领导的信任、支持和同事的帮助在此我表示充心的感谢，我有信心把本项目的水电工程管理工作做到最好。因此在明年的工作中准备从以下几方面加强：

1、拓宽知识面，在工作中留心相关知识的汲取，使自身从土建、装修、工程概预算等方面得到加强；

2、做好外部调协工作，积极与设计单位、施工单位及相关政府部门沟通；

3、坚持工作中的三大重心（质量、进度、造价）；

4、制定全局工作计划，凡事以公司利益为主。

**制药机械售后工作总结8**

关于长沙华健医疗设备，本公司郑重承诺：

1.我公司承诺所提供的一切证件合法有效，并承诺所提\*品在材料、工艺等质量方面无缺陷，设计无侵权行为，确保所提\*品能满足设计及用户要求，且在安装，调试完之后能正常运行。

2.产品自验收合格之日起，免费保修壹年，每半年进行一次用户咨询，终身维护，保修期内提供免费的维修服务，即不收取人员服务费及零配件费用，保修期满后，只收取成本费。

3.我公司在接到安装通知1-3个工作日内，负责上门进行系列投标产品的安装、调试运行、操作培训，直到该产品的技术指标完全符合合同要求为止。

4.我公司在接到用户要求对该设备进行维修的通知后，即刻给予答复;并派合格的维修工程师在72小时内上门在现场进行维修服务(节假日同样提供服务)，修复超过1个工作日，如一时无法修复的.设备，我公司将提供备品供院方临床使用。

5.我公司备有上述项目提\*品及时维修所需的常用关键零部件，可以确保及时更换。

6.售后服务电话：xxxx

授权人签字：xxx

20xx年xx月xx日

**制药机械售后工作总结9**

根据年审工作通知精神，在汽车维修市场整顿的基础上，抓落实、求效果、促发展。具体做法是：

1、分析研究市场现状，确定年审工作重点。年审之初，处领导组织会议专题研究维修企业年审工作，认真分析维修市场整顿后存在的问题，要求进一步落实维修市场整顿中悬而未决的问题，确定了一、二类维修企业严格审查开业条件;规范经营行为;健全质量管理体系;增强服务意识和继续清理整顿规范三类业户为主要内容的年审工作重点。把一、二类维修企业公开工时定额及收费标准;制定业务流程服务规范;车辆报修制度的落实;车辆竣工出厂合格证和维修合同的使用;质量报表的报送和维修工上岗培训情况作为年审的具体内容。专门下发文件指导各县(区)维修企业年审工作，使全市维修企业年审工作有内容、有重点、有方法，为年审工作有序开展奠定了基础。

2、依托年审，严把市场准入关。不断完善维修企业经营条件适应市场需求是年审工作重点，年审工作中，重点审查一、

二类维修企业开业条件，对厂房场地、设备设施、安全措施、从业人员等资质条件，严格按照维修企业开业条件一一对照审查。对未办理合法经营手续的三类汽车维修业户及摩托车修理业户实地查看后，符合开业条件的办理《经营许可证》，不符合条件的坚决取缔。为了防止审验工作流于形式，制定了自查、实地检查、整改、验收四个审验程序，各县(区)运管所按照年审工作的具体要求和审验程序，发挥自身优势，加强部门协作，把审验工作责任落实到人使年审工作层层有负责，环环有签字，对达不到经营条件的维修企业坚决予以降级或吊销经营资格，有效的杜绝了审验工作走过场，提高了年审工作质量。市运管处对全市维修企业在年审中进行了一次“大手术”，对不符合经营条件的水电三局修理厂、陕建十公司修理厂、金豪汽车修理厂、汉江机床厂运输公司修理厂、鸿运汽车修理厂等20家维修企业吊销了《经营许可证》，对场地条件不符合要求的汉江制药厂修理厂，责令进行改造。市运管处、宁强运管所对达不到二类维修企业开业条件的朝阳机械厂汽车修理分厂、宁强县顺达汽车修理厂、宁强县社会福利厂汽车修理厂进行了降类处理。

3、落实责任，确保质量，完善维修企业质量管理。车辆维修竣工出厂合格证制度、车辆维修合同制度和车辆进厂报修制度既是维修行业质量管理的基本制度，也是进一步完善维修企业质量管理的一项重要措施。年审中，对维修企业落实“三项”质量管理制度情况，一是听汇报，了解维修企业对各项制度执行情况;二是现场检查，看维修企业执行制度有无错误操作;三是检查出问题现场纠正，提出整改意见;四是按照整改意见，对执行“三项”制度进行验收。市处、汉台区、略阳对执行质量管理制度不完善的荣坤工贸公司、汉台区公交公司汽修厂、略阳县运司汽修厂等15家维修企业要求写出书面整改措施，限期整改。对市直维修企业落实“三项”制度存在严重问题的华丰汽车修理厂、天龙汽车修理厂、汉唐汽修厂除写出书面整改措施外，还对这三家修理厂进行了经济处罚。通过对“三项”制度的检查落实，促进了维修企业质量管理，完善了维修企业质量管理体系，提高了维修企业的质量管理水平，规范了报修凭证的使用范围，纠正了《车辆维修竣工出厂合格证》只适用于营运车辆的错误认识。

4、规范经营行为，创优质服务。维修企业的经营行为和服务质量已成为社会的焦点。把“规范作业、合理收费、保证质量”的宗旨扎根在维修行业是引导维修企业诚信经营的良好载体。年审中，把维修企业公开工时定额及收费标准、制定业务流程和服务规范作为重点审验内容，要求二类以上维修企业必须公开工时定额及收费标准，把收费标准公告牌悬挂在明显位置，业务受理、维修作业必须制定出服务规范和业务流程，对个别维修企业不愿意公开收费标准，认为公开收费标准就是泄漏了商业机密的错误认识，结合市场整顿要求进行了解释和纠正。上海大众汽车汉中特约维修站、荣坤工贸公司汽车修理厂、亚飞汽车修理厂率先公开了工时定额及收费标准，将业务流程、服务规范公示在业务接待处，接受社会监督。亚飞公司汽车修理厂率先实行了整理、整顿、清扫、清洁、纪律“5S”内部管理规范，在全市维修行业起到了示范作用，促进了全市维修行业的健康发展。

5、加强车辆技术管理，提高综合性能检测水平，确保安全生产。不断提高汽车综合性能检测水平是确保车辆技术状况良

好，把好市场准入关和安全生产关的重要措施。年审中，一是严格审核汽车综合性能检测站开业条件，不断提高检测水平;二是加强综合性能检测站的管理，努力提高综合性能检测站检测质量;三是严格检测标准，按标准收费，规范检测经营行为。为了适应市场发展，提高检测设备的科技含量，先后对两个检测站控制系统进行了改造，由原来的集中控制和单机手动操作，改为分布式全自动控制，大大提高了检测效率和检测质量。特别是是自动检测系统中增加了检测车辆识别确认系统，可以对停在检测位置的被检车辆进行拍照并进行车牌识别，从而提高了全自动检测线的自动化流程，有效地杜绝不上线检测的行为，保证了车辆上线检测，为车辆检测管理提供了一种全新手段。年审期间两个检测站严格执行《营运车辆综合性能要求和检测方法》及《营运车辆技术等级评定标准》，热情接待，规范服务，按标准收费受到了专业运输公司和广大经营者的好评，树立了良好的行业形象。共检测营运车辆6643辆，其中一级5857辆，二级786辆。

**制药机械售后工作总结10**

在过去的一年中，在分厂领导车间领导的帮助带领下，经过了工人同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，作为设备维修工的我顺利的完成了自己的本职作。我就一年以来的工作做一下认真的总结。

一、工作态度，思想工作

我热衷于本职工作，严以律己，遵守工厂的各项规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚，谨慎，律己，积极向上”的工作态度，在领导的关心指导和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。坚持建设好工厂的理想，坚定提高工人收入的信念。不断加强学习，牢固自己的工作技术！

二、做好自己的本职工作

做一个机修工，应对自己的工作认识清晰，熟悉和熟练自己的工作。要有对所有机器设备的了解，也要有对发生故障的应变能力，处理好随时可能发生的设备故障。以适应生产的进度需要，我们单位的设备，虽然是新设备，但是故障也经常出现，比如整机清洗机，大毛病没有，小毛病不断，在维修的过程中，逐步提高了对整机清洗机的认识，做到了小毛病能很快处理，还有液体喷砂机，在使用过程中，总是出现故障，堵塞喷砂嘴，以致不能工作，伤透了脑筋，经过了操作工的描述故障原因，我分析认为，所用的玻璃丸直径比以前大，而且规格不均匀，以致产生了堵塞喷嘴，经过了大胆改进，加大了喷嘴的孔径，使液体喷砂机很正常的进行工作了，对隧道式清洗机，总是产生传动链不动作，以前调整摩擦力后，就可以了，但是有一次，如何调整摩擦力，也不起作用，经过分析，认为，摩擦系数不够，拆卸后发现，果然里面进入了机油，经过认真的清洗，去掉了油污，一切正常了，等等一系列的维修工作，必须了解设备的原理，才能很好的维修，这也是我多年的经验，在维修中，凡是搞不明白的，我都要尽力去钻研，一旦明白了，就恍然大悟，看起来复杂的，只要明白了，就会简单，我不但负担了设备维修的工作，还完成了很多工装的制作，比如，好几种发动机型的实验台架的设计制作，移动发动机的放置架，等等几十件，今年我们再制造发动机上的品种增加了很多，以前没有这些试验台架，车间下来了任务，我们立刻接受，积极的去完成，从构想，到领导通过设计意图，然后下料焊接，制作，等等，一直到放好发动机，进行调试好，交付使用，每一种发动机机型的实验都要经过我们这第一道过程，就好性兵马未动粮草先行一样，当各种发动机在我制作的台架上进行试验，我感到心里很荣幸，感谢领导给我这样一个平台，也感到自己的劳动成果发挥了作用而兴奋，也为我们在制造的发展感到骄傲，但这些会让我更加努力的工作，谦虚谨慎的向别人学习，尽可能提高自己的工作能力，使自己在自己的岗位上发挥到的作用，更快更有效率的完成自己的本职工作，也能使我们单位获得的效益，这样我的工作和工人的收获的也能达到一个平衡，使我更加有动力，更有自信的工作。和其他同事的人际关系也很重要，因为一个人的能力有限，每件事的成功都是靠集体的智慧，所以和同事们团结在一起才是成功完成领导交给的工作任务的前提，这一点不仅仅是工作，平时的生活中也事如此，所以团结其他同事不仅是个人的事也是一种工作的义务！

我和同事关系很好，经常互相帮助，因为开始机修工只有我一个，还有一个电维修工，关系很好，凡是和我在一起工作的同事，我都很尊重，在工作中，互相协作，是效率提高了不少，比如，在焊接油库的防盗窗，试验站的大门，在制作喷砂间的防雨石棉瓦房顶时，再给喷砂间焊接空压管路时，我们集体作业，互相协作，积极主动，使任务完成得非常快，这就是团结的力量，发挥大家的力量才能使工作进展得更快。我深有体会。在修旧利废节约上，也处处精打细算，在制作防雨房顶，用的是废旧角钢，在焊接空压管路时，用的是报废厂房的穿线管。

三、回顾过去，展望未来

对于过去的得与失，我会汲取有利的因素强化自己的工作能力，把不利的因素在自己以后的工作中排除，一年的工作让我在为再制造不断前进的道路上做出了一定的成绩，我相信通过我的努力和同事的合作，以及领导们的指导，我会成为一名优秀的员工，充分发挥我的能力，也感谢领导给我这一个合适的工作位置，让我能为社会做出自己该有的贡献。一年来，我做的已经尽力了，我相信在今后的工作中，为再制造的发展，为提高职工收入，我还是会继续不断的努力下去。虽然一年以来，我的工作还有不尽人意的地方，不过我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己的努力，将自己所有的精力和能力用在工作上，相信自己一定能够做好。

**制药机械售后工作总结11**

光阴似箭，日月如梭，转眼间又到了年终岁尾。古话说以铜为鉴可以正衣冠，以人为鉴可以佐言行，以史为鉴可以知兴替。其实一年一度的年终总结也正像一面镜子。透过这面镜子我们可以看到过去这一年来都做了哪些成绩，又出现了哪些失误，还有哪些长处没有发挥，哪些不足还有待改正。对自己这一年来的工作做一翻回顾的同时也为下一年的工作理清思路，明确目标。现就20\_\_\_\_维修工作简要总结如下：

今年的维修费用高过去年很多，其中原因有不少，设备改造和老车间照明改造是新增的费用。电缆老化更换这一块也不少。车间吊车的维修频率很高也是很难避免的。因为咱们车间使用率过高，再有就是工人在使用当中的一些不当操作也加速了吊车的老化磨损。

对吊车今年更换了遥控手柄发现一些问题。工人随手扔手柄甚至吧上面的配件弄丢了也没有发现。现在车间换遥控器的手柄已经坏了5个。其中有设备自身的原因，但是和我们平时的操作保护跟不上也有一定原因。吊车配件的使用寿命和我们平时的操作方式有很大的关系。维修只是处理它的病灶而不能改变它的运行状态。在恶劣环境下设备的磨损是比平常高出很多倍。

在使用特殊设备上面我们没有做到精工精做。无稀喷涂设备本身对环境、油漆、和使用保养有很高的要求。而我们的环境和油漆对设备造成的损害已经是很惨了。无稀喷涂设备的维修费用已经可以买台新设备了。以后再喷漆的时候一定要把重要部件洗刷干净以免油漆对设备造成损害。

打沙机的皮带和护板磨损严重，致使购买配件花费一定的费用，对于打沙机的修理工作大量增加。在正常生产中影响到产品的品质，除锈不干净和电费的浪费。坏了维修需要花费很长的时间耽误下道工序流程。对打沙机应该在平时就养成谁看护谁保养每天开机前和关机后检查一下设备。看是否有小毛病立马解决。不要等坏的不能正常运作了再去修理，那样就费时费力。

电焊机的维修也是一大问题。在产量增加的情况下几乎每天都有这样那样的问题，这和咱们购买的设备质量有很大的关系，不适合在长时间的情况下连续作业。单焊机的模块损坏率就很高了，这个部件也是很贵的，再有就是电路板子的损毁严重。模块在坏的同时会引起电路板的损坏，以后应该重视电焊机的日常保养。不能使焊机上面灰尘厚。焊把线磨损粘连短路也会造成焊机线路板损坏，应该在平时的工作中尽量避免烫坏。

过去的20\_\_\_\_年维修班的同志们都辛苦了！为了能保证车间的正常生产都付出了辛苦，我在此感谢你们的配合。没有你们的支持我们就不能顺利的完成维修任务。20\_\_\_\_年我们应该再接再厉，努力做好维修设备的任务，降低设备的损耗。为了\_\_\_\_的明天更加美好，我们就应该做好我们的本职工作。希望在新的一年大家都有一颗奋进的心！在此先祝大家在新的一年里开开心心，快快乐乐！

**制药机械售后工作总结12**

由于这次大修x车间是主阵地，一车间维修工受命来到x车间帮助工作后，他们充分体现了顾全大局，不计得失的可贵精神。在完成任务中，他们高姿态服从上级分配，高标准严格自身，高质量完成任务，为x车间大修工作做出了重要贡献。在大修进行期间，他们还与x车间维修工展开了积极向上的劳动竞赛，比作风、比进度、比质量，比安全。

技术骨干毫无保留地发挥个人技术特长，在大修工作中充当先锋。x车间设备技术员郭彦君，自身技术过硬，在这次大修中担任车间大修领导小组成员，负责设备检修计划申报、材料领取和加班工时申报等大量繁重工作。6月27日，抄纸机x压部位压辊锥度轴因与配套轴承存在细小出入，为使锥度轴达到参数标准，他放弃休息时间，连续加班三小时，用钢锉实放手工打磨抛光，高质量完成了校正任务。

x车间打包工邹金良、投料工祁金锋、邢焕志三人，从事现任工作前，曾当过设备维修工，当一车间大修工作全面展开、借调维修返回一车间后，x车间大修由于人员减少，任务明显加重，关键时刻，三人主动请缨重操旧业，当起临时维修工，并主动放弃正常休息时间，加班加点协助维修开展工作，感动和影响了所有员工。

制浆段备料工和开棉工，担负着大放汽黑液槽的清理工作。6月28日室外温度高达38摄氏度，他们在高温条件下连续在深可及腰的黑液槽内连续奋战一天，毫无怨言。

制浆段维修张德标、于永明、郭宏亮等人，在酷暑条件下，钻进闷热的蒸球内对横向管法兰实施更换，不顾环境恶劣，长时间作业……

x车间从主任到助理，从大修开始前一天开始，就不约而同地统一了行动，他们每天都是最先到达维修现场，最后一批离去，对施工项目反复检查、督导，充分体现了干部的先锋模范和标杆表率作用。

可以说，在整个大修期间，x车间广大干部职工都以实际行动诠释了“虎狼之师”团队精神，没有一个在困难面前退缩，没有一个人在任务面前打折扣、要条件，没有一个人在完成任务中偷工减料，另辟捷径。展示了x车间在团队建设方面的可喜成果。

**制药机械售后工作总结13**

时间总是在不知不觉中飞逝，转眼间20xx年的工作结束了，我想说这一年的工作对于我是很有意义的，因为他是我的第一份工作，同时也是由于在XXX的这份工作让我认识到了自己在大学生活和职场生活中两个截然不同的自己，懂得了如何正确的给自己在职场生活中定好位，如何在职场中稳步向前，如何做到一位合格的职场认识，认识到了职场与学生时代的不同，认识到了在职场上的生存法则，认识到了自己在职场中的角色。首先在这里我要感谢公司给了我一个很好的发展\*台，让我在这个\*台上发挥自己的才能，感谢市场部的每一位亲人，在我情绪最低落的时候给我鼓励，让我重新认识自己，是你们让我认识到了我不是一个人在奋斗，同时我也要感谢我自己，我战胜了自己，挑战了自己。

通过一年的锻炼与学习，我已经不再是哪个对职场什么都不懂的大学生了，而是成为了一名合格的职场人，在这一年的工作中，经历过了酸甜苦辣并最终坚持到了最后，我想说我是成功的。现在我从以下四个方面来总结这一年工作中的收获和成长。

一、思想上，在这一年的工作中，我认识到了要做好一名合格的职场人，首先要正确定位自己，因为我们刚刚进入职场，对职场中的很多规则还不了解，处在一个模糊期，这就必须要正确的给自己定好一个位，其次要调整好自己的心态，因为在工作上我们会遇到很多不懂的知识和问题，在对这些知识和问题的解决中，我们就必须要学会调整自己的心态，这也是做任何工作都必不可少的，再次履行公司，市场部的各项\*\*，在这里我想说的一句话就是，学生时代和职场工作最大的区别也就是\*\*的不同，因为要想做好任何一份工作就必须要履行\*\*，只有这样才能做好自己的本职工作，同时又可以感染团队的每一位成员，最后就是要把企业文化“用心打造人类健康”落实到工作中去，作为公司的一名员工，只有弘扬和实践公司的企业文化，才能够更好的做好这份工作。

二、工作上，经历了一年的工作，这份工作给了我很大的锻炼，让我认识到了什么叫做工作的职责，作为一名公司员工，必须认真履行和传播好公司的企业文化，把用心打造人类健康落实到工作中，作为团队之人，有责任承担团队的义务，用心做好每一天，并完成自己的目标，必须要具备较强的团队荣誉感，为了团队更好的发展而努力，身为职场人，有责任对自己的言行，举止负责，不能违背职场规则，不能违背公司\*\*，并对自己造成的一切后果负责，下面就对工作中的具体认识主要有以下三点：

1、心态决定状态，状态决定成败，对于每个刚进入职场的人我相信都会对自己所从事的工作充满信心和激情，但是真正开始工作的时候都会感到心有余而力不足，这时就要学会调整好自己的心态，就拿我自己来说，当我自己开始上点的时候，接连遇到很多的问题不会解决，并且在接下来的工作中也接连XX，这时更要好好的调整好自己的心态，就像公司里的一句话，“积极的人像太阳，走到哪里哪里亮，消极的人像月亮，初一十五不一样”，所以学会调整自己的心态对于我们刚进入职场的人是非常重要的，因为只有积极的心态才不会让我们在面对挫折和失败的时候沮丧，反而会更加勉励自己，坚定成功的信念！

2、细节决定成败，有句俗话说的好，“天下大事必做于易，天下难事必做于细”，这句话对从事销售行业这份工作更是如此，要想把工作做的更好，就必须要在工作上注重细节，在自己今年的工作，因为细节的不注意导致工作没做好的例子太多，就拿我在榕江上的第二个乡镇中学来说，由于在前三天没有做好细节工作，到后期出现了很多的问题，前期只看表面问题，没有抓住客户的心里需求，同时没有注意客户说的话的真正用意，才导致工作最后没有做好，其实在工作的前几天很多客户都在一些话语中表达了自己的真正需求，可是自己却由于没有抓住这些小细节，所以说做销售工作必须要做好细节工作。

3、团队的重要性，在今年的工作中，我很庆幸自己生活在一个充满笑容馨，\*\*，互助，竞争，从满欢乐的团队里，在我工作上遇到困难的时候帮我解决问题，当我心情低落的时候安慰我，当我身体不适的时候关心我，因为有你们，我的工作才会做的更好，作为团队之人，我有责任做好自己的本职工作，有责任为了我们这个团队更好的发展贡献出自己一份力，尤其在工作中，必须要有强烈的团队荣誉感，这也是一年工作中感受最深的，作为一个销售团队，最注重的就是业绩，因为一个团队的业绩需要我们每一个人的业绩的总和，没有了团队，一个人的业绩再好又有什么用，工作和生活会开心吗？所以每一次看到团队业绩低下的时候自己的心情也会失落，并且也会问自己为什么自己就是没有做好本周的工作，原因在哪里？通过总结原因使自己下次做的更好，就像XX所说的，“不做团队的污染者，只做团队里面的感染者”，生活在团队中，必须要做好“团队之人”。

三、学\*\*，记得在年初培训的时候，有一句话一直印在我的脑海里，“学以立德，学以增智，学以致用”，这也是我以后做任何工作都必须要做到位的，同时公司一直秉承着学习就是生产力，学习就是竞争力的原则，在工作一年的时间里，通过自己不断的学习医学知识，产品知识，营销知识来提高自己的业务能力，有一句话说的好，活到老，学到老，学习固然很重要，但是学习也必须要掌握好的方法，不能一贯的死读书，读死书，必须要学会灵活运用，学会创新，并且通过实践掌握属于自己的一套思路和讲解方法，并在以后的工作中不断的通过学习来获取更多的知识更新自己的思路和方法，对于我们这份工作，如何做到在讲解时通俗易懂的把客户所关心的病症讲解清楚也是很关键的，如何讲解XXXX，如何做好产品展示等等，这些都来自于我们的自主学习，所以做任何事必须要把学习放在第一位，因为只有通过学习才能把这份工作做的好更好，才能在不断发展和进步的社会中站稳脚步，才能在未来的挑战中迎难而上。

四、生活上，通过今年的工作，让我在生活中更加注重自己的言行举止，因为也许你的一句话没有心去伤害，但是却往往让人难以忍受，由于在生活上的不注意也会导致在工作中犯类似的错误，因此在这一年的锻炼过程中，自己在言行举止上往往会三思而后行，同时也让我在生活上更加自主，学会主动做好自己分内的事，整理好自己的内务，学会了站在别人的角度上去考虑问题，学会了如何与别人更好的相处，提高了自己的语言沟通能力，提高了自己为人处事的能力。在这一整年的团队生活中，我们大家相互关心，相互鼓励，因为有你们，我今年的工作才如此丰富多彩，因为有你们，我们才成为了很好的朋友，因为有你们我们才一起组建起来了一个家，在这里我想说，今年我温馨\*\*的家在XX。

总结过去，展望未来，20xx年将更加严格要求自己，完善自我，发挥自身优势，迎接新的挑战，明年的具体计划如下：

1、加强自我管理，明确目标，始终围绕自己顶下的目标把工作做好，真正做到高标准，严要求的工作作风。

2、学会经营，合理理财，该花的花，不该花的不花，开源节流，增加存款数额。

3、提高总结问题和解决问题的能力，勤于思考，发现问题，总结问题，并及时的找出解决办法。

4、提高自己的学习力，学会创新，不断的复习以前的知识，做到温故而知新，不断的学习新的知识，做到学以致用。

5、加强团队意识，增强责任感，牢记团队精神，做团队的感染者，努力做好团队之人。

**制药机械售后工作总结14**

从事本岗位工作以来，我深切地感到，一味地注重实践经验的积累，忽视理论的学习，尤其是在现阶段技术革命正突飞猛进，不具备一定的专业理论知识，是无法很好地从事维修钳工这一岗位，要重视理论对实践的指导作用。

因而，这些年来，结合本种的特点，先后学习了《机械制图》《化工机械原理》《机械工程材料》等等，购置了机械工程手册，公差与配合等专业工具书。通过对专业理论的学习，更加提高了自己实践工作能力，对生产中发生的设备疑难问题，排除起来更加得心应手。

如我公司隔膜压滤机用膜板压榨，因已有压缩空气吹干滤饼，而无需再进行压榨，且膜板损坏较严重。我便考虑能否取消膜板，更换配板。

在得到车间领导的首肯下，我们按9：9的比例更换成配板，使用效果明显，不仅降低了成本约20万元，还节约了维修费用，延长了使用寿命，这些年来，我非常重视专业理论知识的学习，在参与的几十项设备改造和日常疑难问题的解决上获益匪浅。

**制药机械售后工作总结15**

保证每个岗位有任务，人人肩上有重担，今年新增了安全员B岗的岗位责任书，其他岗位安全生产责任书已按照岗位职责、权限、到位标准落实到各个岗位；对各岗位履职情况我们以每季度的绩效考核为准，对履职是否到位对个人进行奖惩考核，对履职不到位或者严重违规违人员除扣除绩效外，在每月28日安全学习会上进行通报批评；分管领导对安全教育培训计划、应急演练计划、安全学习、法律法规学习相关内容进行了检查并组织安排照计划进行；对班组安全学习内容进行检查，有记录。

**制药机械售后工作总结16**

防范各类风险的应急预案及演练计划：“火灾应急预案”、“地震应急救援预案”、“人身事故救援预案”，今年应急演练计划已上报，并于0月完成了“地震应急救援演练”

应急队伍及物资配置：应急队伍人员台账详细，结构合理，应急人员取得相应的救助资质，应急物资存储单独存放，并建有应急物资台账及相关检查记录。

20\_年职工教育培训工作在处室领导的关心支持下，在兄弟科室的大力协助下，完成了20\_年职工教育培训计划，取得较好的培训效果，为稳定生产提高公司管理水平，增加产量起到很好的作用。

今年6月到9月份，大规模开展班组长培训，十个车间赴集团公司西北制药厂培训基地开展培训，59名班组长接受了培训。培训内容以班组长管理、班组核算、如何当好班组长等为重点，取得了良好的培训效果。通过系统的学习和培训，各车间班组长整体素质有所提高，这对基层建设、基层管理、基本功训练产生了积极的影响。开展班组长培训受到公司领导的重视，王宽副总经理等领导亲赴西北制药厂培训基地看望学员，积极和学员交流座谈学习心得，鼓励大家认真学习班组长管理基础知识，把所学知识运用到实践工作中去，提高我公司基础管理工作水平，创出更好的经济效益。

按教学计划安排来算，本学期第8教学周为我们的生产实习周。实习地点为天士力大药房南塔店和沈阳第一制药厂。

4月23日下午，我们来到了位于沈河区南塔附近的天士力大药房南塔店。作为连锁药店中的一家，该点坐落在居民聚居区域，并南临南塔鞋城等商业街区，北临省医院，东面与颐玛特超市相对。沈河区作为市中心，人口相对集中，交通便利，居民生活水平相对水平相对较高，因此南塔店在选址上具备了充足的客源，一定的顾客够买力，便利的交通以方便顾客的前来购买和配送中心送货运输。南塔店的入口设计为封闭型入口，面向大街一面。进入店内，左面为非处方药专柜，右面为处方药专柜。紧贴店内侧的是中药饮片专柜，旁边还设立了一个医疗器械专柜，作为经营的“副业”以增加销售量。为了充分利用营业面积，在店中央设立了“药岛”，将柜台销售与货架销售有机结合。药岛和周围的柜台在整个店内形成“口”字型通道方便顾客从身边两册同时浏览选购药品，缩短了行程。在店中环顾浏览时感觉到南塔店虽然营业面积不大，但经营药品的品种很齐全。每个柜台都分为几层摆满了各种不同的药品，让顾客有更大的选择空间再与营业员的交流中，营业员具备了基本的医务能力和营业素质。对常见病、所售药品的药理常识掌握很牢固，能依据顾客的口述迅速判断疾病，帮助顾客选准药品。对治疗同种疾病的不同药品之间的差别、副作用等都能详细具体的解释。处方药的销售须严格持医师处方销售。

天士力大药房南塔店之行，让我有如下三个方面的收获：第一，从经营者的角度考虑，药品销售是以盈利为核心。最初的药店选址应综合考虑客流量、购买力、交通、现有市场和潜在市场等多方面因素，已保障药品有畅通的销售渠道。其次是店面营业场所的设计，一个好的营业场所能够促进药品销售、培养顾客忠诚度并提高工作效率。在设计过程中，应根据行业特点和顾客需求及周边环境等因素，结合各种布局、橱窗、货架的优缺点综合设计，扬长避短，以做到有利于顾客、服务于大众、突出特色、善于经营、提高效率、增长效益。在天世力大药房南塔店的药品陈设中，让我不足之处在于药品的摆设有些混乱。儿童药品与成人、中老年人药品交错摆设，不便顾客寻找。同时，柜台分层摆设尽管充分利用了柜台空间，但却没有充分考虑群体特点。儿童药品摆在上层，而成人、中老年人相当一部分药品却摆在了下层，往往需要俯下身去才能看清药品。儿童正处于生长期，而中年人特别是老年人视力减退、行动不便，在正常视觉范围内很都会造成一定困难。最后，就是经营策略的选择上。天士力的促销策略是会员积分制。当顾客的积分达到一定不同程度时，增予不同的奖品以刺激顾客的再消费。同时在点内粘贴pop广告以唤起顾客注意，渲染气氛。经营者应根据本店自身特点兼消费者的特点选择合适的促销模式增加需求、扩大销售。第二，从经营的范围来看。销售的是药品，具有特殊性的商品，关系到人的健康与生命问题。经营者要具备良好的职业道德。在法律允许范围内正常营业，不能为了谋取暴力而销售伪药、劣药，也不能强卖顾客实际并不需要的药品。由于药品的特殊性，经营者在经营前要持有相关的法律文件如《药品经营许可证》、《营业执照》、gsp认证等。第三，就是销售人员自身。销售人员要有一定的医务能力、识别顾客的能力、销售技巧和良好的心理素质，给顾客带去高质量的药学服务，以体现药店的核心功能。这也正是目前我们在校大学生在即将踏入社会成为一名医药销售者所应具备的最基本的能力和素质。

4月24日下午，我们来到了实习的第二站——位于铁西区的沈阳第一制药厂。接待员在会议室向我们介绍了药厂的大体概况。沈阳第一制药厂建于1949年，是我国历史最悠久的药厂之一。该厂先总共有4种剂型的生产线。其中主要的整肠生胶囊剂销量曾位于全国首位。通过幻灯片，接待员向我们介绍了主要生产线的流水过程，并介绍了其中一些关键的生产设备和近年来厂里引进的新技术与新设备。随后，我们参观了整肠生和青霉素的生产线。药品生产对环境的要求非常高，所以只能隔着玻璃观看里面的工人操作。生产线的机械化水平很高，工人的操作也很熟练。

从沈阳第一制药厂的整个参观过程中，的感受就是我国的咿医药产业正在朝着更好、更高的方向积极发展，争取达到国际先进水平。给我们将来投身药学事业增添动力和希望。

医药产业被称之“朝阳产业”，但“朝阳产业”是需要各方面共同为之努力奋斗的。医药产业的发展离不开国家政府的积极支持，离不开先进技术的基础保障，更离不开科研人员的刻苦钻研。我国药学产业发展起步晚，科研水平不高，目前国内绝大部分药品均为仿制药。这不但不能真正反映国内医药产业的发展水平，也容易被其他国家起诉侵犯其知识产权。最近，国家已投资74亿用于药品研发，创造属于我们自己的药品。作为在校大学生更应该从现在做起，努力学习专业知识，培养科研进取精神。为我国的医药产业发展注入新的活力与力量，让药学产业成为真正意义上的“朝阳产业”。

今年是物业公司改革与发展的一年，是进步的一年，是丰收的一年。这一年里，在公司领导的关心、支持下，我们始终贯彻业主至上的精神，根据我公司的实际情况，在搞好服务的同时进一步理顺并完善管理工作，按照“工程程序化、工作规范化、服务优质化、管理科学化”的要求，使公司管理工作逐步走上了规范化的轨道，物业管理工作取得了一定成绩，受到职工的好评。现将今年的工作总结如下：

**制药机械售后工作总结17**

回顾过去的20xx年，维修工段本着顾大局、抢时间、重质量、保生产的原则，在工作的各个方面都取得了一定的成绩。工作成绩有以下几方面：

一、在生产任务保全方面：抢时间、重质量、保生产

我们维修工段工作性质决定了，我们维修前必须有一套合理的确实可行的维修计划；足够的维修物质准备；严格的时间管理抓紧维修中的分分秒秒；并有技术领导的大力支持，保质保量的完成每一项维修任务。如今年大修长皮带剩余部分的更换和旧接头翻新；破碎2#皮带的更换；工矿设备的检修；外协人员的全力配合；部门所有较大电机和所有电器柜的维护保养等都做到了以上几点。鄂破皮带轮侧轴承烧坏的抢修，平洞板喂减速机轴承损坏的抢修，平洞板喂机支重轮脱落链板卡坏的抢修都能体现出维修工段是一个能打硬仗，敢打硬仗的工段。

二、维修安全方面：“安全第一，预防为主”

每次检修过程中每个员工个人劳保用品的正确穿戴，维修中安全注意事项的宣讲，维修作业安全行为的监督、检查都做到了逐级管理、逐级落实，做到了全年零安全事故。

三、工作纪律、时间管理方面：“严在先，紧在前”

工作纪律做到严格管理，统一标准、一视同仁，发现一起，处理一起。时间管理就是要做到紧在前，平常维修与抢修同样做到分秒必争，逐步让员工意识到节约时间就是提高工作效率的最佳途径。

上半年在工作纪律、时间管理方面做的不是很好，员工存在平时维修效率较低，工作激情、良好工作态度都比较缺乏的现象。下半年在部门领导的严格管理下维修效率、工作激情、工作态度都有明显的提高，正逐步朝着一个优秀工段方向发展。

明年维修工段应对员工加强业绩合同的宣讲、实施，加强日考日清的考核、落实，让员工明白：不是制度要我做好，而是我要做好。加强维修操作技能的培训，特别是电修班的培训，使员工的操作技能整体都有较大幅度的提升，从而保证维修效率和维修质量的提高。加强班组长培训，提高班组长的技术能力、统筹能力、协调能力等个人能力，带领全班、全工段共同提高为部门明年工作任务的顺利完成而共同努力。

**制药机械售后工作总结18**

今年是全国开展维修市场整顿工作后的第一个年度审验，为了巩固整顿成果，我们在年审工作中突出重点，标本兼治，务求实效，严格按照开业条件，对一、二类维修企业经营行为，质量管理，服务质量和三类业户合法经营进行了重点审查，使

维修企业对加强企业管理，增加科技含量较高的维修设备，完善质量管理，增强服务意识有了新的认识。通过年审，维修企业的管理水平上了台阶，设备上了档次，立章建制进一步完善，服务意识显著增强，达到了年审工作的预期目的，取得了实效。

今年共审验维修企业1136户，其中一类维修企业4户，二类维修企业185户，三类维修业户947户，其中：受到降类处理3户，吊销经营许可证20户。审验汽车综合性能检测2户，合格率达100。

**制药机械售后工作总结19**

延续20××，还在工作着，但也有新的`变化。不过，总算又过了365天，安全顺利。

分管锅炉、中央空调、净化站、水源泵站日常管理工作。组织分管工作内设备维护、备件及材料计划的编制和审核工作。同时，分管库存物资管理、工程材料计划采购管理等工作。

（1）锅炉（暖气系统）管理：冬季供暖2月底结束，四名操作工全部取得操作合格证（市局发），锅炉及暖通管道取得市局发的使用证。3月开始按厂家提供的保养说明进行正常保养维护。各项规程制度完善。全年锅炉运行三个月（20××年11月24日至20××年2月22日），计902小时，耗煤210吨。

（2）中央空调（制冷系统）管理：夏季制冷空调自6月底开始调试并送冷气，两名操作工看护，另四名技术人员协助厂家对操作工进行了操作培训；同时对设备及管线缺陷进行了维护整改完善，进入正常工作状态。制冷系统运行两个月（20××年6月24日开启至20××年8月25日），耗电122600kwh

（3）净化站管理：净化站水处理系统是生活供给的重要工序，运行基本正常。咨询并提出净化工艺改进方案，供决策时参考。

（5）库存物资管理：公司物资库存管理从年初投入使用，配备了一名专职管理人员和一名操作工。基本建立了物流管理程序，物资收发存各类报表制度，建立各类台帐，制定了材料采购、入库、领用审批制度，基本进入正常化状态。年度物资（从三月份起）期初库存83万元，总入库456万元，领用总计420万元（生产211万元，其它2××万元），期末库存119万元。

（6）工程材料管理：工程甲供材是公司较大的资金流和物流的运行环节。配备了一名专职管理人员从事计划的落实与采购工作。在公司现有的制度之下工作。基本保障了工程材料有序供给。其中：

钢材：采购量吨，资金量3378万元（截止11月）；

水泥：采购量吨，资金量360万元（截止11月）。

（7）设备维护与备件计划管理：对所辖运行设备定期进行维护保养，零备件计划准备充分，维修及

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！