# 纺织老板的工作总结(实用17篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-04-04

*纺织老板的工作总结120\_\_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...*

**纺织老板的工作总结1**

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!

**纺织老板的工作总结2**

20xx年,在市场极其艰难，同行企业纷纷倒闭的严峻形势下，昌盛公司经受住了考验，依靠坚强的意志力在市场上争得一席之地，表现出了顽强的生命力，为昌盛公司浴火重生，再创辉煌创造了有利条件。

>一，各项指标完成情况

1、生产稳中微升。全年共生产成品布567万米（按总开剪数统计），完成年度计划任务的，同比下降；A等入库万米，综合入库A等率，同比提高

；全年出疵布万米，同比下降；织机效率，比规定指标83%低，但同比提高。除产量指标外其他指标均小幅提升，但因全年处于等米下锅状态，产能未能正常释放。

2、销售有待突破性进展。全年共完成销售万米，其中宁晋市场万米，山东市场万米。实际产销率99%，与规定指标103%相差4%，同比下降8%。应回款10441万元，实际回款万元，实际回款率，与规定指标100%相差，同比基本持平。从市场分布情况看，宁晋市场占销售总量的，基本实现了“强力宁晋”的发展战略，但山东市场只占，显然瘸腿，“着眼国外”的战略没有实质性进展。订单量万米，同比增加

，但仅为全年产量指标的，这是制约产能不能正常发挥的主要原因。

3、品种研发效果明显。全年研发万米以上新品种38个，销售量万米，占总销售量的。其中销量在5万米以上的品种11个，共销售万米，占销售总量的。单品种销量在前5位的有A019系列，共销万米，其中xx75GS共销29万米，xx60GS共销13万米，xx56S共销万米，C675-2A共销9万米。品种构成涵盖“高中低”，并以“多品种”应对市场需求，但在实际运作中还需要在“早变化”上下功夫。

4、节能降耗空间增大。全年机物料消耗万元，按折标产量计算，平均元/米，规定指标元/米，超耗元/米；万米耗煤5434kg,规定指标4367kg,万米超耗1067kg；万米用电7810度，规定指标6549度/wm，万米超耗xx61度。按相同口径统计，机物料消耗比去年下降元/米，用煤比去年增加万米。全年月平均用工471人，发放工资万元。同比月平均用工减少70人，工资总额增加35万元，人均增资258元。节能降耗，减员增效工作仍需进一步加大力度。

5、各类事故发生率明显下降职工安全生产意识普遍增强，全年发生工伤事故13起，除厂外及因病按工伤处理的以外，实际发生工伤事故6起，同比下降；全年发生火险14次，因处臵得当，措施得力，扑救及时，未造成大的损失；全年百米以上的质量事故22起，直接经济损失万元，同比下降，其中重大质量事故4次，直接经济损失万元，同比下降。客户因质量问题投诉的品种共26个，占全年生产品种的，其中属于生产原因的有16个品种，非本厂原因的10个品种。

>二，应当肯定的成功经验

从各项指标完成情况看，多数指标均小幅提升，个别指标出现下滑。整体工作虽不很理想，但并非乏善可陈，总结一年来的工作，有以下几条经验值得大家注意：

第一，“21字“经营方针是市场制胜的法宝。20xx年公司制定了“高中低、多品种、小批量、高质量、低价位、好服务、早变化”的“21”经营方针和“40字”发展战略，通过一年多来的销售和研发实践可以清楚的看到，凡是工作取得进步，事业有所发展的，都是因为贯彻执行了“21字”和“40字”方针。由于贯彻了“高中低、多品种”的指导方针，新品种研发的市场贡献率高达，可以说品种创新是应对市场变化的利器。如果能够在“早变化”上下足功夫，贡献率可能会更高，形势会更好。反过来说，凡是业绩下滑，经营萎缩的，都是未能领会和运用这两个方针造成的。经略山东是公司“内外结合，着眼国外”的重要部署，但20xx年山东市场共销31万多米，只占总销量的，外销市场抢滩不利，造成一条腿走路的被动局面。实践证明，“21字”和“40字”方针是在困难市场中求生存、谋发展的法宝，市

场形势越严峻，经营越困难，这两个方针就越适用。因此，要引领企业走出困境，在激烈竞争的市场上站稳脚跟，必须坚定不移地贯彻执行这两个方针。

第二，9000质量管理体系是产品“高质量”的有力保障。年初，经过上下共同努力，公司通过了9000质量管理体系认证，获得了一套较为完备的、严谨的、非常实用的质量管理制度。一年来，生产系统通过生产联查、一、二及考核等措施，边学习边实践，取得了初步效果，生产系统重点考核的`质量和效率两项指标同比均有小幅提升，质量事故、工伤事故发生率同比明显降低。“21字”方针中，“高质量”是对生产系统的要求，实践告诉我们，要确保产品高质量，必须坚定不移地贯彻落实9000质量管理制度，明确岗位职责，加大督查力度，严格执行操作法，法规面前不可容情。

第三，转变作风是做好各项工作的根本保证。转变作风是20xx年的一项重要工作，公司主要领导逢会必讲，遇事必问，并专门就作风问题下发署名文章。公司各部门通过组织学习谈体会、具体案例分析、自查自纠等多种形式促进干部队伍转变作风。从各部门日常工作和年终总结中可以清楚地看到，哪个部门领导作风扎实，责任心强，各项指标完成得就好，事故少，问题少。作风转变效果最为显著的是整验车间，全年出疵布万米，疵布率，同比下降。漏修漏验率由去年的6%降到4%，其他各项指标均在规定范围以内。反过来看，凡是事故频发，指标完成较差的部门，

不是设备问题，也不是技术问题，归根到底就是作风问题，就是部门领导事业心、责任感的问题。可见绩效好来自作风好，绩效差必是作风差，这是一条铁律。因此，良好的作风是做好各项工作的根本保证，转变作风只有进行时，没有终结时，要顺利完成20xx年的各项目标任务，必须继续狠抓作风转变。

>三，存在的问题及应当汲取的教训

1、对“21字”方针的理解不深，认识不到位，运用不灵活、不主动，缺乏创造性。21字中除“高质量”是对生产的要求外，其他6句话均是对销售和研发提出的要求。但在具体经营过程中，业务人员没有从战略战术上真正认识“21字”方针的实在意义，更没有将其内化为指导营销的思想灵魂，形成具体的高度自觉的营销策略，表现为市场调研不深不细，对市场信息不敏感、不在意，见事迟，行动慢，以致贻误战机，错失发展良机。新品种研发虽有不错的市场贡献率，但与公司规定的目标任务存在很大差距，全年订单量仅为规定指标的。造成这个差距的主要原因就是市场调研及相关决策跟不上。市场调研是新品种研发的基础，新品种研发是“21字”方针的核心，以“21字”方针指导市场调研和新品种开发，靠精细准确的市场调研和新品种研发全面落实“21字”方针。这是20xx年的营销实践为我们揭示的深刻道理。

2、用制度看守企业的意识不强。以9000质量管理体系

**纺织老板的工作总结3**

20xx年第四个季度的工作已近尾声，现对我本人20xx年度的工作做一个总结，以达到总结经验，学习提高的目的。我的总结总共分为三个部分。

第一部分 对20xx年市场分析与展望

20xx年度是一个棉花市场复杂多变的年度，棉花期货价格从开年的27000多元，一路上扬到33000多元，之后便一路向下，直到跌倒19880元止。在这一年里，世界政治经济形势发生了前所未有的变化，从希腊债务危机衍生出来的欧债危机在欧洲接连爆发，直接打破了欧元区国家的经济平衡，美元汇率继续下跌，整个世界经济处于衰退的边缘。受到这些因素的影响，国内纺织产业链下游似乎已经处于崩溃的边缘，传统的订单生产遭受到严重的考验，服装市场的订单少得可怜，织布厂利润基本倒挂，纺织厂生产成本居高不下，纷纷取消了大量定购原料的传统合作方式。可以说，在这样的一个年度里做棉花，风险还是比较大的。此时的市场传出的论调也逐渐多了起来，担心纺织业走到尽头，中国棉花产业的冬天已经到来，纺织行业要退出中国市场等纷至沓来，面对复杂的市场环境，我觉得要保持我们清醒的头脑，对于具体的问题应进行具体的分析。在我看来，中国的棉花产业仍大有作为，而中棉集团在这种复杂的局面下仍可发挥优势，加速发展。

第一， 中国的纺织业并没有到山穷水尽的局面

这里要谈到2个层面的问题

一是市场层面。从市场来看，制约中国纺织行业的瓶颈主要有3个：1、订单需求数量和价格;2、棉花和密集人力资源成本;3、国家的相关的经济政策。这是传统的纺织行业特点所决定的，传统纺织业是密集劳动力生产行业，利润很薄，是靠增加劳动时间和劳动密度来实现好的利润的。而目前订单数量大减，沿海地区运输棉花和人力资源成本急剧上涨，国家政策不支持传统纺织行业发展等，正是招招点在死穴上。这样的情况下，这个行业又怎么会景气呢?

但是，我认为有多个因素决定了中国的纺织业暂时不会退出历史舞台。

第一， 中国的纺织业正从沿海向内地转移

目前很多大中型纺织厂，纷纷转移到河南、湖北、陕西、新疆、四川等人力资源相对较低的中、西部地区办厂，将原厂区土地转让。由于中国地域经济发展很不平衡，这部分地区的人收入较低，人力资源成本较低;当地政府也有相关的招商政策吸引相关的纺织行业进入、发展。在外单减少的情况下，很多服装厂正瞄准内地市场做自己的品牌，内需正逐步活跃，很多超市的货架上也出现了很多高档次的出口转内销的产品。由此可见，内需市场正逐步活跃。

由此看出，纺织厂向内地迁移，有效降低了人员的成本，而沿海土地的升值，又让很多纺企大赚了一笔，实力上并没有受到太大的损失。内需市场，又给了纺织厂新的空间，国内订单数量增加显示纺织业正逐步摆脱国外市场瓶颈。

第二， 纺织企业正通过推出技术含量高，引进新设备，提高产品的附加值，改善国际竞争性。

在传统纱线产品附加值低，成本投入高的情况下，越来越多的纺织企业更加注重从技术上对自己的产品进行改良，更注重提高产品的技术附加值，迎合消费者的需求，从而在激烈的竞争中提升利润率和市场占有率。

二是政策层面。从国家政策层面看，国家可以用经济杠杆来调节纺织行业的政策还有很大的余地。

第一，国家可以调低人民币汇率，国储可以直接购进外棉。

第二，国家的储备可根据市场情况抛储来降低纺织行业成本。

第三，可以增加纺织品出口退税，出口补贴。

第四，可以出台纺织品生产补贴政策。

第五， 可以减低纺织产品的增值税。

第六， 可以出台政府采购，纺织品专项补贴等政策。

以上经济杠杆除了第一点以外，政府都还没有运用。但是政府有能力在合适的时候用来拉动纺织板块。

所以，从以上2个层面看，中国的纺织行业不但暂时不会死亡，而且在中国还有较大的潜力和生存空间，很好的发展机会。

那么国内棉花产业能否继续发展，能否脱离纺织产业而存在呢?

我认为中国的棉花产业不是到了冬天，不是到了山穷水尽，正相反，中国的纺织业大有可为。

第一， 从美国棉花产业发展的经验来看，棉花产业可以脱离纺织体系独立存在。 以美国为例，美国国内没有纺织企业，其棉花产业规模和效益在全球依然保持了较高的占有率和很大的市场份额，并且经营稳健，利润可观，可见，通过国际化运作可以使棉花在国际范围内流动，从而避免了国内高成本等不利因素，使棉花产业可以脱离本国纺织而独立存在是可能的，而且是可以运作的。走国际化的道路是必须坚持的方向。

第二， 商业模式不是只有一种，涉棉企业可以通过转换商业模式或者通过采取多种商业模式而取得新的增长点。

中粮公司已经在这方面取得了很好的业绩，也是一个很好的例证。而中棉集团作为一个有一定实力的中央企业，借鉴和吸收中粮的发展思想，采用多元化发展的商业模式也是必由之路。

通过以上的分析可以看出，国内的棉花产业和纺织产业正在处于一种转型过渡时期，在这一过渡时期，国内纺织业取得订单也会变得更加困难。但是，困难只是暂时的，在国家政策和宏观调控的拉动下，在纺织布局完成向内陆转移之后，中国纺织产业整体依然会有一个维持增长的局面。在未来的5-10年内，应该暂时能保持稳定的发展，在以后这些地区经济上来之后，走出国门应该是中国纺织企业的必由之路。

第二部分 对新年度中棉集团工作的建议和设想

面对这样纷繁复杂的市场局面，我认为中棉公司面临着前所未有的市场风险和市场机遇，针对20xx年的集团工作，我认为应该从三个方面来考虑

第一， 继续发挥棉花经营优势，扩大棉花经营量，拓宽销售渠道，掌控一手资源，深入推行一体化体制改革。

棉花经营是基础。离开了棉花，中棉公司也就成了无源之水，无本之木。必须立足于棉花产品传统的市场优势，发挥特长，发挥集团资源网络和销售网络的优势，首先把棉花贸易和棉花经营做的更加专业化，稳定客户资源，有稳定的收入和利润来源，才能更好的去发展壮大。

应继续推进新疆资源的掌控和棉花国际化的进程，继续加强同国际大棉商的资源共享和市场合作。发挥集团公司一体化经营的优势，合理掌握经营节奏，争取更大的业绩是可以实现的。

继续加强和战略合作客户的战略合作，发挥集团决策中心市场分析的优势，以销定购，期货锁定，以量取胜。

第二，利用央企多方面的优势，打造“中棉出品”。

众所周知，中粮制造风靡一时，那么，我们能不能加强和制造企业的深入战略合作，利用我们自己的优势，打造“中棉出品”。例如我们的棉花包装能否打上统一的“中棉出品”。我们自己建立自己的质量标准和物流标准。做规则的制定者，外商现在有利物浦条款，我们当然也可以提出中棉条款。又比如，山东孚日纺织的家纺和毛巾质量是过硬的，能否和孚日谈合作，利用其先进的纺织品优势，由中棉提供高品质棉花，出品高级毛巾和家纺，统一打上中棉出品的标识，共享中棉品牌的市场利润。又如我们自己的棉花，除了供应纺织以外，能否开辟棉浆造纸，被服生产等，也统一打上中棉出品的标识，在越来越注重品质和环保的今天，高品质的“中棉出品”应该会有很大的市场。再比如，我们和潍坊恒联集团也有很好的合作基础，我们可以通过开展棉副产品合作、原料产品合作的形式，向他们提供“中棉出品”的原料产品、原料产品，今年是这些原料的低谷年，如果操作，利润和回报将会很丰厚。第三， 合理争取国家政策，继续加强中棉物流体系项目建设。

中棉物流，也应该是提出的概念之一。现代的物流配送已经不仅仅是一个简单的概念，而是一种包含生产、制造、储存、运输、营销的现代化商业模式的综合体现。

从某种意义上说，现代物流是市场化企业的综合实力的体现。中棉集团已经开始潍坊产业园、南通产业园、许昌产业园等物流产业园区的建设工作，前期进展顺利。物流项目的建设，为中棉集团争取了资金，创造了依托，有了前进和发展的基地。也为中棉集团进一步成长，奠定了坚实的基础。

在物流园区，依托港口和铁路专用线业务，我们可以开展进口加工业务，可以联系开展仓储业务，可以开展运输、保险业务，还可以涉足货代、报关等行业。可发挥产业园在当地吸收贷款的作用，从而迅速回笼资金，进行资本层面的联合、并购、转让项目，以达到从商品运营到资本运营的商业模式的增长模式的逐步过渡。

第四，进一步加强国际合作，开展跨国经营，推进中棉集团国际化进程。

在国内生产成本高涨的情况下，印度、巴基斯坦的纺纱业近年来发展很快，甚至出现了当地纺的纱线出口到中国，比中国的棉花还便宜的现象。

巴基斯坦与我国关系较好，很多华人企业也在巴开设了纺织厂，如果能与当地的纺织企业合作，进口巴基斯坦的纱线产品到内地的织布厂销售是一条较为可行的方案。如果进一步深入合作，从澳洲、美国采购高等级的棉花到纺纱成本相对较低的地区的纺织厂进行生产，然后再发到国内各大物流园区进行加工，之后再以初级产品甚至成品的形式返回到美国、日本等地，在海外建立避税港，我们的成本将进一步降低，利润将进一步增长。

第三部分 对20xx年度工作的总结

20xx年度，配合公司的整体战略，我主要做了以下几件工作：

1、 根据总经理的安排，负责中棉通泰经贸有限公司一部分战 略客户衔接、管理工作。 在年初，我发挥自己的优势，与和自己长年合作的湖北德永盛纺织有限公司、潍坊银龙纺织有限公司等有实力、信誉良好的纺织企业签署了战略合作协议，经过一年的紧密合作，向两个合作企业分别完成销售棉花19000吨和6000吨，圆满完成了集团规定的战略合作企业年销售3000吨的任务，得到领导和同志们的认可。

2、 重点客户的转口与回购工作，有力保证了通泰公司大宗业务的平稳过渡。

在日常经营工作中，我每天注意观察市场形势的变化，并根据市场情况和上级领导进行有效沟通，在集团分管领导的指导下，在同事们的配合下，积极建议总经理和客户根据市场情况将订购的11000吨已经执行的合同进行了有效的转口操作，既增加了公司的销售收入，又为公司增加了较为可观的利润，同时也让客户及时规避了市场风险，也一定程度上弥补了进口棉到货不足的缺口。

3、新年度棉花的销售工作，为通泰公司新年度任务的完成做出了自己的贡献。

在新年度抓住市场机会，利用合适的订货时机，联系销售巴西棉202\_吨，销售澳棉500余吨，销售美棉1000吨，售印度棉3500余吨，销售新疆棉1000余吨，共计完成销售新年度棉花8000余吨。

在本年度，累计销售棉花万余吨，完成销售额近8亿元。

4、20xx年度配额的吸收与衔接工作

在20xx年，通过各种合作方式，共吸收消化各地企业的棉花配额9000余吨，有力地支援了通泰公司的棉花贸易工作。

5、 积极参与集团的岗位竞聘，并成功当选通泰公司的副总经理

在感谢中棉集团领导的支持和培养的同时，也更加认识到自己要在工作中转变角色，做好分工的工作的同时，也要给领导当好参谋和助手，勤恳认真地办好领导交办的每一件工作。团结大家在集团公司经营中取得了好的成绩，充分体现了中棉通泰公司团队的整体风貌。 在工作中，我从一名销售人员转变为一名公司管理人员，在转型期，我认为要有效开展工作，就必须协助总经理把握好通泰公司团队的特点，发挥团队的力量，消除团队的短板。 在分管通泰销售工作的过程中，我注重与总经理的配合与分工，做到管理到位而不越位。在销售人员的管理上，作为通泰公司销售工作的分管副总，针对通泰公司的传统和销售工作的特点，配合总经理，推出了适合团队的管理理念和模式，执行总经理的部署，对购进和销售合同和其他公司文件的统一化、制度化，格式化。作为直接管理者，我不去干涉作为个体的销售员工的销售工作，而是以引导和服务为主，在自己做好表率做用的同时，努力引导每个销售人员根据市场情况开展销售工作，鼓励每个销售人员直接向总经理联系价格、汇报进度，从而发挥他们主观能动性，扩大销售面，从整体上提升整个销售团队的能力，努力消除短板。也同时要求每个销售人员负责的工作又要做到不撞车，不冲突，步调一致，符合规范。在大家的共同努力下，通泰公司今年复杂的市场形势下，取得了很好的销售业绩，通泰年销售额亿元，实现利润，实现利润亿元，这也一定程度体现了通泰销售管理工作的成功。

6、 积极参与组织筹划山东产业园的奠基仪式

在集团公司的统一安排下，参与了潍坊产业园的开工奠基仪式，积极勤奋地配合集团领导参与组织和协调工作，得到了集团领导的认可和好评。

7、 积极参加集团组织的各项培训和学习 我很珍惜集团提供的学习机会，并感觉通过培训，开拓了眼界和思路，增长了见识和能力。通过集团组织的学习，让我看到和听到了很多先进的营销知识、运营模式和管理模式。在工作中能够以更科学的角度和更理性的视角来分析问题，解决问题，感觉到处于一种学习型团队的乐趣。

8、 担任集团期货部的战略合作客户的信息员和集团公司企业安全员，定期向分管部门传送报表信息，并及时部署集团相关工作。为集团管理工作甘做基层的螺丝钉，得到集团部门的好评。

**纺织老板的工作总结4**

在上半年的工作中，营销部全体员工本着“提高服务质量，开拓销售渠道，增进最优效益”的宗旨，紧紧围绕经营目标任务，在人员不齐的情况下，齐心协力，勇于创新，不懈努力，取得了一定的成绩。现将半年来的工作总结如下：

一、继续开拓会议市场

营销部认真贯彻酒店领导关于重点保障\_\_系统接待的指导思想，同时加大系统外会议的促销和开发，在每月初及时了解本月的会议信息，注重加强与\_\_单位的联系，定期拜访，对会议的各项要求进行落实，与相关部门进行及时沟通、协调，认真接待好每一次大中小型会议，精心细致地做好每次会议的接待工作，得到了领导的一致好评。在系统外会议市场的开发上，加大信息捕捉，量身度势，加大会议接待的宣传力度，上半年逐步开拓了一批新的商务会议客源，同时注意加强了与会展酒店、会议代办机构和旅行社会议接待中心等的合作，充分利用他们的会议接待平台和业务销售，进行宣传自己，同时争取了一定的会议客源。

二、稳定旅游团队市场

在过去的半年里，通过严谨细致的市场调查后，结合酒店的实际情况，制定了相应的接待价格政策和接待方案，加大了与协议旅行社的回访和联络，提高了客房入住率，弥补了酒店在会议淡季的客房闲置，带来了一定的经济效益。同时，使酒店的知名度也随团队的大量入住而提升。

三、拓展协议单位市场

协议单位市场一直是酒店的一个销售弱点，近些年，\_\_酒店业市场的迅猛发展，可以说已经到了一个群雄逐鹿的局面，“僧多粥少”的现象更为严峻，为开发这一市场，销售人员通过登门拜访、传真等方式进行了宣传工作，特别是对现有协议客户的维护和管理方面，通过对客户档案资料的整理，销售人员定期对客户进行拜访，一方面加强联系，另一方面及时掌握客人反馈信息和客户的消费动态，争取更多的客房入住。

四、努力开展网络订房业务

网络订房现在已经成为各类型宾客公务出差、旅游、商务活动的选择入住宾馆的方式之一。为同网络订房中心实现资源共享、市场共拓，宾馆拟让利的方式，选择了几家网络订房中心，尝试性的进行合作，如\_\_等知名订房中心，力求在利用网络信息资源，开拓一条有利于酒店经营发展的营销渠道。

五、加强内部管理和培训工作

面对较为频繁的销售人员流动，我们有针对性地对新任人员加强了培训工作，使他们能最快的速度进入角色，同时也加强了内部员工的学习与交流，使团队的战斗力得到了一定的提升。

六、存在的问题

销售队伍不稳定，由于种.种原因销售人员紧缺，特别是有销售经验的人员，而且对销售人员的培训力度也亟待加强。信息的捕捉和处理能力有所欠缺，缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有一些有效的信息在我们身边流过，但是我们没有抓住。缺乏信息的交流，使很多有效的信息白白流失和工作的被动。在今后的工作中，应采取有效的措施，发挥信息的作用，加大信息的交流，提高信息的处理能力，强化内部信息的沟通。宣传力度不够大，有待提高。市场营销策划活动较少，特别是针对性的节假日、重大活动等期间的策划。

在充满挑战的下半年，营销部全体员工在酒店领导的正确领导下，立志以前瞻的视野，超前的营销，勇于创新，迎难而上，勤勉工作，全身心投入酒店的经营发展，在确保完成酒店下达的目标任务的前提下，塑造营销部的新形象、新境界!

**纺织老板的工作总结5**

进入x集团已有半年多了，在这辞旧迎新之际，回顾半年来的工作历程，总结工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好的做好本职工作。从领导身上我体会到了敬业与关怀，在同事身上我学到了勤奋与自律，不管任何岗位任何事情都要做到及时准确是我对20xxxx的最好总结。

在车间实习的时间比较短，只能对各道的工艺流程有个大致的了解，不能深入了解生产中的问题，当然这也不是一朝一夕的问题，需要在以后的生产跟踪中慢慢学习。调到产品开发时以后，主要学习客户来样分析，现在已经能够熟练分析各类品种的纱支、成分、克重等各项指标，尽量避免复试。样品分析最主要的是细心，反馈时也一样，要保证出去的东西准确无误。但同时也发现了自己的一些不足之处，对于领导安排的一些工作基本上能够及时完成，但有时候想当然的以为事情不急，忙完别的事情回来再做的.时候，已经迟了或者已经影响到其他工作的正常进行;另外缺乏学习主动性也是自身的不足，不能够及时关注毛纺行业的最新动态，跟上企业发展的步伐，这都是在以后的工作中要加以改正避免的。

在下一年度中，主要从以下几方面开展工作：

一在工作中通过多看、多问、多听，使自己的本职工作技能有了进一步的提高，目标：学习工艺的制定，并及时跟踪生产进度

二养成良好搜集信息的习惯

通过纺织报、毛纺科技、网络等信息化平台，关注毛纺行业发展动态、最新的流行趋势、新技术应用情况等，知道别人的进步有多大，才会有更强的紧迫感，工作方向感才能更加明确。

三随着毛纺行业市场竞争的日益激烈，对技术员各方面素质的要求也越来越高，这势必促使我以更严谨的工作态度和更强烈的责任心投入到工作中去。我将不断的总结与反省，不断地鞭策自己并补充能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展。

**纺织老板的工作总结6**

>一是目标细化分解，目标责任明确

目标为我们设定了前进的方向，也是我们工作的动力。从年初开始，我厂对目标进行细化分解，层层落实到团队和个人，做到人人知晓，人人盯紧目标，人人头上有任务，肩上有压力。结合目标任务，我厂出台了相应的制度和管理考核办法，加强管理，及时发现目标操作过程中的不足和纠正，使目标操作走上良性循环的发展轨道。

>二是团队人员稳定，品种齐全

我厂始终坚持“以人为本，精细管理，确保各项工作顺利完成”的宗旨，常年狠抓人员的稳定管理。一是完善相应的管理制度和规章制度，从人员考勤、规范操作、劳动效率等方面入手，细化职责，量化考核，达到以制度管人、以制度约束人的目的；第二，做好提高员工素质的各种培训，提高员工的大局观念、质量意识和岗位操作技能，做好人才培养、吸收和储备，增强稳定性。第三，在全厂员工中营造良好的企业文化氛围，向员工宣传和灌输企业文化的理念和精神，提高员工的责任感、使命感和主人翁意识，努力建设一支技术熟练、操作优秀、勇于拼搏、敢于胜利的员工队伍。

>第三，质量管理完善，产品安全可靠

质量是我们赢得市场的最终保证。为此，在20xx年，我厂将不会放松质量管理，积极找出不足，根据市场反馈及时调整，加强生产过程的全方位控制，加强质量控制点的监控，明确生产加工过程中各环节的质量责任，加大质量标准体系文件的学习，增强质量标准意识，提高过程操作的严肃性，以标准指导人的操作。

>四是完善现场管理，规范经营行为

第一，加强基层管理者的管理，防止基层管理者的管理方法简单粗暴。第二，充分发挥基层团队成员的示范带动作用，保证员工率先垂范。第三，合理配置人员，分配专业知识，促进现场管理正常有序。四是加强现场监管，从员工着装细节入手，规范和加强现场管理，增强员工现场管理的自觉性和责任感，提高现场管理水平。第五，加强现场维护和考核，指定专人对生产现场进行清理和维护，对生产过程中出现的不符合项进行改进和整改。

>五、设备管理创新，安全生产稳定

一是加强设备基础监管，特别要抓好水、电、汽等成本资源的管理和超耗控制，奖优罚劣，使节约部门能体现在工资上，注重管理，形成合力。二是在设备安全管理的基础上，加强员工安全培训，有效维护和保养设备，认真开展设备安全、现场自检、互检和监督，促进日常检查和监督的有效实施。第三，依靠科技创新推动整体工作，以有效的科技创新推动整体工作逐步崛起。

>六、发挥潜力，提高效率，创造最佳效益

年初以来，我厂一方面常年坚持开展全员参与、注重文化效益的科技创新活动，积极鼓励和支持车间班组的个人发明创造，为工厂创造效益；另一方面，实现了产品的效率转化，合理控制了机械和材料的消耗，加强了废料的回收利用，防止了产品的损失，控制了副产品的产生率。同时，以目标管理为动力，找出原材料生产加工各环节的潜在效益点，以标准化管理为切入点，树立成本意识，加强成品质量合格率和产出率的控制，实现最佳效益。

面对新的一年，我厂将努力以目标管理为重点，进一步夯实质量管理基础，实现各项管理落实到位，以严格的保证措施将整体管理提升到更高的水平，以全新的面貌、精细的管理、更好的经济效益向新的目标进行新的冲刺，取得更大的胜利！

**纺织老板的工作总结7**

回顾过去的一年，我认真地总结，今年工作之所以能够出成绩，有三个因素离不开。第一，集团公司总体战略决策正确;第二，通泰公司分管领导和部门领导的眼光和能力优秀;第三，我所在的团队能够使人团结奋进，发挥出较高的水平。我的成绩的取得是跟各级领导的关怀和同志们的密切配合分不开的。只有在领导和同志们的关心和帮助下，个人充分发挥主观能动性，紧跟政策，团结同志，才能出色的完成工作任务。成绩是大家的，应该与大家分享。

在新年度到来之际，通过分析当前市场的形式，对通泰公司在新年度工作提几点小的建议：

1、20xx年度未执行完棉花合同的执行工作，20xx年度有很多合同是签订的20xx年度执行的棉花，这些合同价格高，风险大，应对部分合同进行专人专项跟进制，保证合同的履约，避免给公司造成不必要的损失。

2、进口棉交货的履约工作要进一步加强。在20xx年度，外商对某些合同采取不交货、迟交货等违约行为并没有做出令我们信服的解释和赔偿，所以我们有理由相信他们在新年度也一定会这样做，我们在签订万方订货合同时应注意违约条款的把握。

3、履约成本、库存成本的控制和费用的控制。有些合同是代理合同和为了拉客户而签订的，这部分合同利润很低，如果在操作上不注意细节，很容易出现亏损的情况。对于这部分合同的执行，要加强成本和费用的掌控。

4、注意把握现货市场和期货市场的配合和互动，在套期保值和套利上做一些文章。比如在购进低成本印度棉的同时，可考虑在期货市场做空单套利。

5、目前在市场上，部分棉副产品、化纤、纱线类产品处于市场的低谷，是否可以衔接部分业务来补充棉花经营。

6、注意提高工作效率，利用好时间，多创佳绩。

总之， 20xx年是公司的第一个管理效益年，也是学习的一年，是成长的一年，是探索的一年，是耕耘的一年，是丰收的一年。我们说，好的领导是成功的一半，千里之行，始于足下。我认为，通泰公司之所以连年取得好的成绩，除了团队本身优秀之外，与集团各级领导的支持、帮助和关怀是分不开的。在客观分享成绩的同时，我们不能忘本，不能忘记培养我们的中棉集团和集团领导。应常怀感恩之心，常念知遇之人。我也常对自己说，作为一名\_员，工作要做到从大局出发，而不是从自己的私利出发，对待工作和同事要真诚，不要虚伪。要坦坦荡荡做人，扎扎实实做事。要客观公正，求真务实。要团结同事，但也要坚持原则。在新的年度到来之际，我要继续努力提高自己的工作水平，端正工作态度，更加严格地要求自己，时刻准备迎接挑战，把20xx年新的工作做的更好。

**纺织老板的工作总结8**

时光飞逝，岁月如梭，转瞬间，一年的时光已悄然从我们指间滑过，这一年里，我们在坎坷中前行，在困难中奋进，收获颇多，感慨颇多。

>一、加强自身修养，保持良好的工作作风

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作，纺织厂采购工作年终总结。对此，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对盐场负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多，年终总结《纺织厂采购工作年终总结》。对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。我常对供应商讲，你们只要做到了三点（一是要提供优质的产品；二是要给我优惠的价格；三是要保证周到的售后服务），我们供需双方就会长期合作。长期以来，个人在工作中代表单位和客户联系业务时，唯一坚持的标准就是这三点，而不是别的。

>二、加大工作力度，顺利完成各项工作任务

去年以来，我场在盐田扩建和技改投入方面的力度都非常大，我们除了要保证正常的原盐生产所需要的各项原材物料之外，还要保证两个新建滩和老滩的四五个大修、技改项目，以及制卤分尝复晒分场的几个投资项目的物资和设备供应。采购的物资比较集中，用的\'急，时间紧，资金又非常短缺，加上今年原材物料的价格上涨，大部分经营者都竖起了先付款后发货的招牌，给我们的工作带来了很大困难。特别是今年，是近几年来采购物资品种数量最多的一年。我们时刻把盐场的利益放在首位，克服人手少、工作量大等困难，白天黑夜加班加点，超负荷工作，1－5月份共采购各种物资材料及设备合计金额4490多万元（其中各种盐膜1820多吨、2200多万元，红砖2100多万块、485万元，浮板1120方、140万元，各种钢材220吨、92万元，各种电器材料130多万元，各种盐机设备500万元，塑料绳90吨114万元，涂塑布30多万平方米、98万元，各种油料340多万元，各种水泵及配件145万元，零星材料250多万元），到5月底还欠采购货款900多万元，保证了生产和工程项目建设需要。

>三、安全

安全生产是生产活动开展的重要保证，是以人为本的工作具体体现，20xx年，一车间的安全生产工作总体取得较好成绩，全年未发生较大或重大工伤事故，轻微事故发生四起，主要是磕碰伤，医疗花费都在300元以内，较上一年有所减少，医疗费用差不多，主要得益于平时的安全教育。20xx年我们始终将安全生产放在所有工作的第一要务，每周开展安全培训，要求班长利用每个班班前会对员工进行安全训示，车间主任每天巡查车间，排查发现安全隐患并及时消除。除此之外，我们还制定相关规定，对违反安全生产操作的行为进行处罚，规范员工的操作，切实做到不愿违规，不敢违规，另外，在最危险的并轴工序，用警示胶带规划了员工的操作禁区，机台开启时不能进入，减少发生工伤的概率，另外，常做员工的思想教育，让员工心中时刻牢记安全第一，因为一个人的安全就是全家人的幸福。

**纺织老板的工作总结9**

在晟佳制衣厂参观学习的两天时光里，让我对制衣行业有了大概的了解。制衣业作为制造业的其中一员，浓缩了制造业的普遍特点：以产品为中心来组织运作，而且更兼具了劳动密集型工业的生产运作方式：工人的劳动是价值的来源。而且晟佳的生产是贴牌(OEM)生产，外商来样，企业按样版生产，所以，在那里还学到了一些国际贸易的知识。

晟佳的生产车间给人舒适的感觉：宽敞明亮，每个生产区之间、每台设备之间都隔开必须间隔，并装有“简易空调”(一种降温设备，即使是盛夏，室温也持续在二十几度)。这都是为了贴合外商的要求――保障工人的基本权益。

作为制衣企业，缝纫机是最必要也是最主要的设备。经了解，才明白缝纫机可分为三大类，有平缝机、包缝机、特种机，而这三大类里面，每类又包括150种机。缝纫机主要根据不一样的衣服式样和客户要求来配置，此刻生产车间有300台左右不一样种类的缝纫机。在另一边的辅助车间，主要进行验布、剪裁、剪线、整烫、包装(贴牌，挂商标卡)这些辅助工序，那里用到的设备分别有预缩机(预先对布匹进行缩水，以防止日后使用时缩水，主要用于高级衣服)、验布机、电动剪刀、整烫设备、验针机(检验出留在衣服上的针，防止扎伤衣服使用者)。

该厂的生产运作流程，成一个环形状(见下图)，首先从厂房东边的辅助车间开始，然后转到西边生产车间进行生产，最后回到东边的辅助车间进行最后工序。当然，这只是正常状况下，大致而言的。由于时装制作的特殊性，其品种多、变化大、不固定、结构复杂，导致这个环形的内部经常出现工序间的交x。而且有时会需要配合工厂外面的资源、工序来完成生产，例如：客人要求衣服上要刺绣上图案，那么生产到某部分务必停下来，运到外面加工，然后再运回来再生产。可见，该厂以混合组织方式进行生产。

具体地介绍一下生产流程，首先是接订单。然后制衣厂的设计人员会根据客户带来的衣服样版，用电脑排版(思考该如何制衣样，用料才最少)，试制一件，根据试制过程中得出的方法结论，制出工艺技术图，以该图与客人商量、协商修改，当客人满意后，这份工艺技术图就定下来，不许再变动，成为该厂的“天书”、“圣旨”。之后就根据要求采购材料，材料五花八门，大至布匹，小至小配饰(如钉状的纽扣)。布匹运来后就要验布，这叫做“先前Q”。然后合格布匹送到裁剪间用电动剪刀根据衣样剪裁成衣服不一样部分，再对这些“细块”进行“查片”，即是“前Q”。“查片”合格的“细块”送到生产车间开始主要的生产，期间要经过几次“中Q”。生产完成后就到后整部门，即进行剪线、整烫、包装工序，期间要经过后Q，合格的就进仓库，等待客户派人到厂进行最后验货。验货合格的，就能够签放行条，运输、交货。

所有工序中，工艺设计是全厂最最核心、要求的部分，而三者相互独立，相互联系、相互牵连(见下图)。QC品质检验与车间生产关系更表现为：车间生产过程中每到一个阶段都需要QC。该厂将很大精力放在了QC上，对质量要求很高，可见在其竞争策略中，产品质量居于首位。这样做十分现实也是可行的。由于该厂做OEM，不必担心供应链(制衣业已经成熟，有充足的供应)、库存管理(参观中发现库存量不大)和产品销售问题，所以他有超多精力投放在QC上，只要在成本许可范围内，将质量做到，就不需要担心其他问题了。

根据调查，晟佳的生产作业属于小流水作业。生产工人分为八个小组，每个组有一个师傅监督，全组人分工完成。衣服需要平缝的部分，统一由平缝工人完成，要包缝的部分由包缝工人完成，要缝特种线的就交由特种工完成。由于每件衣服要求不一样，能够先做平缝部分，也能够先做其他部分，三大工种的编排有很大灵活性，每批货都不一样，所以三大类缝纫机的摆放能够经常根据需要变动。通常一个缝纫工序完成后，就会有一次QC，检验合格后，直接进入下一个工序。各个工序所需的时光主要根据该衣服的式样变动，就单单以生产步骤来说，最简单的只要一分钟，最复杂的一个小时也不必须能够完成。通常一批货从客人下单到完成，要半年。采取小流水作业的原因主要是由时装的式样加上该厂客观状况决定的：时装工序短，交货期短，品种多，结构复杂，不固定，而且厂小人少，不可能大批量、用大流水方式去完成，所以小流水比较适合。

该厂的问题：(1)人手不足。晟佳的最理想状态(要到达生产力)就应要配置500台缝纫机，但因为此刻工人不足，所以此刻不足300。该厂的生产量为每月8万件，但据了解，同规模的成熟的厂的总产量最少应为12万件，可见工人的不足对本厂影响有多大。我认为，除了继续招聘员工，还就应对在厂的缝纫工人培训，提高技能。从专业技校招聘必须量有专业技术的学生，让工人互相学习，使专业技能得到范围的利用。(2)排班问题，即是书本所说的MRP问题。该厂有时会出现闲忙不平衡的现象：有的工种要加班，有的工种却没事干。参观那天，烫整工人就没有上班，原先是昨晚刚刚赶工交货，所以这天没有工作。该厂的排班有问题，工序与工序之间衔接得不通畅，以致浪费了资源，造成空闲。(3)QC导致鉴定成本提高。解决方法：培养员工的“质量为本”的思想，使员工在生产过程中自觉发现和防止质量问题的出现，不放过任何一个已发现的质量问题，不让有问题的衣服进入下一个生产工序，及时对问题进行补救。迅速发现质量问题的根源，有效减低因出错而造成的沉没成本，降低反复QC带来的成本。

**纺织老板的工作总结10**

全球纺织网1月28日讯1月14日，中国纺织工业协会XX年度工作总结大会在京召开。中国纺织工业协会领导，协会各部门、各分行业协会相关领导出席会议。会议由许坤元副会长主持。中国纺织工业协会会长杜钰洲对协会工作进行了全面深入的总结。

杜钰洲指出，20xx年，为抵御金融危机对经济的影响，政府出台多项推动经济发展的政策措施。《纺织工业调整和振兴规划》将纺织工业定性为“国民经济的传统支柱产业、重要的民生产业、国际竞争优势明显的产业”，明确了纺织工业在国家宏观经济中的地位和作用。

“20xx年，中国纺织工业在政府政策的推动下，在全行业企业的共同努力下，实现了行业经济运行的企稳回升。”杜钰洲用大量详尽的数据分析阐述了XX年纺织行业取得的成就，并对协会各部门、各分行业协会在过去一年中所做的工作给予了充分肯定。

“新的一年，是调整转变的一年，是增长的一年。”杜钰洲强调，XX年，协会要进一步发挥“联合舰队”作用，各部门、各分行业协会要更加密切合作、协同作战，继续加大行业调查工作，充分了解和掌握各地区行业企业的最新状况，全面做好对行业企业的服务工作，促进整个行业在科技进步、品牌建设、产业集群、市场开拓、节能减排等方面的工作。

杜钰洲指出，科技进步是创新驱动的第一要素。在新的一年中，协会重点要抓技术进步，把工程院的规划和行业的规划结合起来，明确行业科技的前沿，明确各分行业的技术重点，明确产品开发的重点。

要继续加强品牌建设。品牌建设是一个战略问题，其基础是技术产品创新。品牌建设要坚持走市场化的.路子，只有得到消费者的认可，品牌才具备真正的生命力。政府、协会要为自主品牌的发展创造尽可能好的环境。协会要在品牌建设中做实事，研究和总结品牌特征要素以及成功经验，在行业企业中进行推广。

产业集群的蓬勃发展使得行业企业相互合作、竞争，为中国纺织服装行业提升了国际竞争力。20xx年，协会要继续加强对各产业集群地的服务工作。同时，协会仍将积极开展春季、秋季市场大行动，帮助行业企业开拓国内外市场。

**纺织老板的工作总结11**

我于\_\_进入市场部，并于\_\_x被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20\_\_年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度和最好的方式来解决。

20\_\_年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存?不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢;展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲;明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪!

**纺织老板的工作总结12**

通过学习，我对细纱机、喷气织机、有梭织机的基本状况及工作原理有了更深的认识，现将学习情况总结如下：

一、 后纺车间

7月4日-7月18日，我在后纺车间保养、保全、皮辊房学习。在此学习期间正值炎热的夏季，车间里更是像火炉一般，每次跟着师傅在车间换钢丝圈、敲锭子、改车时总是汗流浃背，师傅们更是异常辛苦。在此环境下各位师傅依然耐心的给我讲解细纱机的主要机构、工作原理。同时在自己认真的

学习下，我对后纺车间设备整体情况、细纱机的主要机构、工作原理、工艺知识有了深刻的认识。

1. 后纺车间现有设备状况：

178台细纱机、6台德国赐福来自动络筒机、5台日本村田自动络筒机、13台络筒机、蒸纱机2台、皮辊加油机1台、气动套皮辊机1台、磨皮辊机4台。

2. 主要机构

喂入机构

喂入机构主要由粗纱架、导纱杆、横动装置组成主要作用是支撑粗纱，将粗纱顺利的喂入牵伸机构，减少粗纱的意外牵伸，同时保护胶圈胶辊。

牵伸机构

将喂入的粗纱进一步均匀地抽长拉细到成纱所需要的线密度。牵伸的机构主要零部件包括：牵伸罗拉、胶辊、胶圈、销子集合器。

加捻卷绕机构

加捻和卷绕，以及升降和成形，几乎是同时进行的。这部分的机构包括叶子板、导纱钩、隔纱板、纲领板、纲领、钢丝圈、筒管、锭子、滚盘、锭带盘等主要零部件，以及纲领板与叶子板的升降装置和成形传动机构等。

3. 细纱机的工艺过程：

牵伸：粗纱从吊锭上的粗纱管上退绕出来，经导纱杆穿入横动导纱喇叭口，喂入牵伸装置，主要靠三对罗拉表面速度的差异，将喂入的粗纱均匀的牵伸、伸长、拉细到符合要求的，纤维相互平行的须条。这个过程称为“牵伸”。

加捻：经过牵伸的须条从前罗拉吐出，经导纱钩，穿过钢丝圈，钢丝圈在纲领上做高速回转，每转一圈，就给须条加上一个捻回，这个过程就是“加捻”。

卷绕：经加捻后的成纱，便可具有一定的强力，弹性和光泽。须条加捻成纱后，还要绕到筒管上。筒管套在锭子上，随锭子高速同步回转，一方面张紧的纱条带动钢丝圈高速回转，产生加捻作用，另一方面将前罗拉连续输出并经过加捻后纺成的纱条，有秩序地卷绕到筒管上。这个作用是由于钢丝圈的回转速度落后于筒管的回转速度而形成的。钢丝圈是借纱条张力带动而回转的。钢丝圈在钢领上高速滑行时，由于与纲领轨道的摩擦及受空气阻

力的作用，其转速实际上比锭速低，速度差异就形成了卷绕速度，其大小与前罗拉的输出速度相适应。这一随着加捻过程同时完成的动作称为“卷绕”。

二、 喷气车间

从7月19日-8月19日期间，我在喷气保养、改车组学习，保养主要负责车的检修维护，保全主要负责大坏车与工艺改车工作。通过学习我对喷气车间及喷气织机各个零部件的作用、在平时工作中怎么保养维护织机、主要工艺知识有了一定的了解。喷气车间的产品已是成品，平时开关车检修车时要重视安全的同时特别注意不要造成疵布、油布的产生。

1. 喷气车间设备状况

喷气车间现有日本津田驹、咸阳纺机和陕西普声织机共计374台，日本津田驹的织机综合性能明显优于国产织机，在生产中很少出现故障，因此平时检修以国产机为重点对象。

2. 喷气织机特点

喷气织机是利用空气作为引纬介质，以喷射出的压缩气流对纬纱产生摩擦牵引力进行牵引，将纬纱带过梭口，通过喷气产生的射流来达到引纬的目的。具有车速高、效率高的优点，但能耗大，需要大量的压缩空气，压缩空气中不可避免的经常含有一定量的水分，如不能及时过滤清除，会对产品质量造成一定的影响。

3. 喷气织机技术

**纺织老板的工作总结13**

20xx年,在市场极其艰难，同行企业纷纷倒闭的严峻形势下，昌盛公司经受住了考验，依靠坚强的意志力在市场上争得一席之地，表现出了顽强的生命力，为昌盛公司浴火重生，再创辉煌创造了有利条件。

>一，各项指标完成情况

1、生产稳中微升。全年共生产成品布567万米（按总开剪数统计），完成年度计划任务的，同比下降；A等入库万米，综合入库A等率，同比提高

；全年出疵布万米，同比下降；织机效率，比规定指标83%低，但同比提高。除产量指标外其他指标均小幅提升，但因全年处于等米下锅状态，产能未能正常释放。

2、销售有待突破性进展。全年共完成销售万米，其中宁晋市场万米，山东市场万米。实际产销率99%，与规定指标103%相差4%，同比下降8%。应回款10441万元，实际回款万元，实际回款率，与规定指标100%相差，同比基本持平。从市场分布情况看，宁晋市场占销售总量的，基本实现了“强力宁晋”的发展战略，但山东市场只占，显然瘸腿，“着眼国外”的战略没有实质性进展。订单量万米，同比增加

，但仅为全年产量指标的，这是制约产能不能正常发挥的主要原因。

3、品种研发效果明显。全年研发万米以上新品种38个，销售量万米，占总销售量的。其中销量在5万米以上的品种11个，共销售万米，占销售总量的。单品种销量在前5位的有A019系列，共销万米，其中xx75GS共销29万米，xx60GS共销13万米，xx56S共销万米，C675-2A共销9万米。品种构成涵盖“高中低”，并以“多品种”应对市场需求，但在实际运作中还需要在“早变化”上下功夫。

4、节能降耗空间增大。全年机物料消耗万元，按折标产量计算，平均元/米，规定指标元/米，超耗元/米；万米耗煤5434kg,规定指标4367kg,万米超耗1067kg；万米用电7810度，规定指标6549度/wm，万米超耗xx61度。按相同口径统计，机物料消耗比去年下降元/米，用煤比去年增加万米。全年月平均用工471人，发放工资万元。同比月平均用工减少70人，工资总额增加35万元，人均增资258元。节能降耗，减员增效工作仍需进一步加大力度。

5、各类事故发生率明显下降 职工安全生产意识普遍增强，全年发生工伤事故13起，除厂外及因病按工伤处理的以外，实际发生工伤事故6起，同比下降；全年发生火险14次，因处臵得当，措施得力，扑救及时，未造成大的损失；全年百米以上的质量事故22起，直接经济损失万元，同比下降，其中重大质量事故4次，直接经济损失万元，同比下降。客户因质量问题投诉的品种共26个，占全年生产品种的，其中属于生产原因的有16个品种，非本厂原因的10个品种。

>二，应当肯定的成功经验

从各项指标完成情况看，多数指标均小幅提升，个别指标出现下滑。整体工作虽不很理想，但并非乏善可陈，总结一年来的工作，有以下几条经验值得大家注意：

第一，“21字“经营方针是市场制胜的法宝。20xx年公司制定了“高中低、多品种、小批量、高质量、低价位、好服务、早变化”的“21”经营 方针和“40字”发展战略，通过一年多来的销售和研发实践可以清楚的看到，凡是工作取得进步，事业有所发展的，都是因为贯彻执行了“21字”和“40字”方针。由于贯彻了“高中低、多品种”的指导方针，新品种研发的市场贡献率高达，可以说品种创新是应对市场变化的利器。如果能够在“早变化”上下足功夫，贡献率可能会更高，形势会更好。反过来说，凡是业绩下滑，经营萎缩的，都是未能领会和运用这两个方针造成的。经略山东是公司“内外结合，着眼国外”的重要部署，但20xx年山东市场共销31万多米，只占总销量的，外销市场抢滩不利，造成一条腿走路的被动局面。实践证明，“21字”和“40字”方针是在困难市场中求生存、谋发展的法宝，市

场形势越严峻，经营越困难，这两个方针就越适用。因此，要引领企业走出困境，在激烈竞争的市场上站稳脚跟，必须坚定不移地贯彻执行这两个方针。

第二，9000质量管理体系是产品“高质量”的有力保障。年初，经过上下共同努力，公司通过了9000质量管理体系认证，获得了一套较为完备的、严谨的、非常实用的质量管理制度。一年来，生产系统通过生产联查、一、二及考核等措施，边学习边实践，取得了初步效果，生产系统重点考核的质量和效率两项指标同比均有小幅提升，质量事故、工伤事故发生率同比明显降低。“21字”方针中，“高质量”是对生产系统的要求，实践告诉我们，要确保产品高质量，必须坚定不移地贯彻落实9000质量管理制度，明确岗位职责，加大督查力度，严格执行操作法，法规面前不可容情。

第三，转变作风是做好各项工作的根本保证。转变作风是20xx年的一项重要工作，公司主要领导逢会必讲，遇事必问，并专门就作风问题下发署名文章。公司各部门通过组织学习谈体会、具体案例分析、自查自纠等多种形式促进干部队伍转变作风。从各部门日常工作和年终总结中可以清楚地看到，哪个部门领导作风扎实，责任心强，各项指标完成得就好，事故少，问题少。作风转变效果最为显著的是整验车间，全年出疵布万米，疵布率，同比下降。漏修漏验率由去年的6%降到4%，其他各项指标均在规定范围以内。反过来看，凡是事故频发，指标完成较差的部门，

不是设备问题，也不是技术问题，归根到底就是作风问题，就是部门领导事业心、责任感的问题。可见绩效好来自作风好，绩效差必是作风差，这是一条铁律。因此，良好的作风是做好各项工作的根本保证，转变作风只有进行时，没有终结时，要顺利完成20xx年的各项目标任务，必须继续狠抓作风转变。

>三，存在的问题及应当汲取的教训

1、对“21字”方针的理解不深，认识不到位，运用不灵活、不主动，缺乏创造性。21字中除“高质量”是对生产的要求外，其他6句话均是对销售和研发提出的要求。但在具体经营过程中，业务人员没有从战略战术上真正认识“21字”方针的实在意义，更没有将其内化为指导营销的思想灵魂，形成具体的高度自觉的营销策略，表现为市场调研不深不细，对市场信息不敏感、不在意，见事迟，行动慢，以致贻误战机，错失发展良机。新品种研发虽有不错的市场贡献率，但与公司规定的目标任务存在很大差距，全年订单量仅为规定指标的。造成这个差距的主要原因就是市场调研及相关决策跟不上。市场调研是新品种研发的基础，新品种研发是“21字”方针的核心，以“21字”方针指导市场调研和新品种开发，靠精细准确的市场调研和新品种研发全面落实“21字”方针。这是20xx年的营销实践为我们揭示的深刻道理。

2、用制度看守企业的意识不强。以9000质量管理体系

**纺织老板的工作总结14**

时光飞逝，岁月如梭，转瞬间，一年的时光已悄然从我们指间滑过，这一年里，我们在坎坷中前行，在困难中奋进，收获颇多，感慨颇多。

>一、加强自身修养，保持良好的工作作风

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作，纺织厂采购工作年终总结。对此，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对盐场负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多，年终总结《纺织厂采购工作年终总结》。对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。我常对供应商讲，你们只要做到了三点（一是要提供优质的产品；二是要给我优惠的价格；三是要保证周到的售后服务），我们供需双方就会长期合作。长期以来，个人在工作中代表单位和客户联系业务时，唯一坚持的标准就是这三点，而不是别的。

>二、加大工作力度，顺利完成各项工作任务

去年以来，我场在盐田扩建和技改投入方面的力度都非常大，我们除了要保证正常的原盐生产所需要的各项原材物料之外，还要保证两个新建滩和老滩的四五个大修、技改项目，以及制卤分尝复晒分场的几个投资项目的物资和设备供应。采购的物资比较集中，用的急，时间紧，资金又非常短缺，加上今年原材物料的价格上涨，大部分经营者都竖起了先付款后发货的招牌，给我们的工作带来了很大困难。特别是今年，是近几年来采购物资品种数量最多的一年。我们时刻把盐场的利益放在首位，克服人手少、工作量大等困难，白天黑夜加班加点，超负荷工作，1－5月份共采购各种物资材料及设备合计金额4490多万元（其中各种盐膜1820多吨、2200多万元，红砖2100多万块、485万元，浮板1120方、140万元，各种钢材220吨、92万元，各种电器材料130多万元，各种盐机设备500万元，塑料绳90吨114万元，涂塑布30多万平方米、98万元，各种油料340多万元，各种水泵及配件145万元，零星材料250多万元），到5月底还欠采购货款900多万元，保证了生产和工程项目建设需要。

>三、 安全

安全生产是生产活动开展的重要保证，是以人为本的工作具体体现，20XX年，一车间的安全生产工作总体取得较好成绩，全年未发生较大或重大工伤事故，轻微事故发生四起，主要是磕碰伤，医疗花费都在300元以内，较上一年有所减少，医疗费用差不多，主要得益于平时的安全教育。20XX 年我们始终将安全生产放在所有工作的第一要务，每周开展安全培训，要求班长利用每个班班前会对员工进行安全训示，车间主任每天巡查车间，排查发现安全隐患并及时消除。除此之外，我们还制定相关规定，对违反安全生产操作的行为进行处罚，规范员工的操作，切实做到不愿违规，不敢违规，另外，在最危险的并轴工序，用警示胶带规划了员工的操作禁区，机台开启时不能进入，减少发生工伤的概率，另外，常做员工的思想教育，让员工心中时刻牢记安全第一，因为一个人的安全就是全家人的幸福。

**纺织老板的工作总结15**

我自\_\_年十一月到公司电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很多进步，现将一年多来工作、学习、思想情况分析总结报告如下：

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学\_\_方略、\_\_和公司工作会精神、\_\_省\_\_公司关于节能减排的规定等文件资料、\_\_董事长和\_\_总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读\_\_大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《\_\_电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一)营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis、营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《\_\_司监控中心后期建设思路》、《\_\_x营销监控中心运行管理制度》、《\_\_公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二)县级公司“一体化”工作

**纺织老板的工作总结16**

大学生进行社会实践，主要是为了把自己在课堂中所学的知识运用到实际运用中去，同时加强与社会的接触，认识社会，争取学到更多课堂上学不到的东西。

对于接触社会方面，我个人的认识是，如同常说的一样，大学就是如同一座象牙塔一样。在大学学习期间，对社会的直接接触机会是非常少的，不多的接触也都是间接接触。大学中的我们对社会的认识，就如同从象牙塔的窗户中向外窥探窗外广袤的风景一般，只能看到一个模糊的表象。大学只是一个小课堂，而社会才是一个真正的大课堂。暑期社会实践，就给我们提供了一个到大课堂进行试验的机会，给我们提供了一个与社会真正接触的平台。只有经历社会的磨砺，我们才能够在成长中 成熟、完善自我。

不知不觉中我们将要面临找工作，面对人生的抉择。找个什么样的工作应该是每个人都所关心的。而今年暑假的暑期实习对我来说是一个很好的锻炼机会。学校和社会是两个完全不同的团体，在学校我们是受到学校的保护与爱护的，而在工作中只能自己面对遇到的困难和解决遇到的问题。

来到东莞德永佳的第一感觉就是德永佳人带给我们的热情，不管是在工作方面还是生活方面对我们都是那么的热情。让我们觉得虽然身处不同的地方却有着同样的感觉。

第一天来到这个陌生的环境当然是对新环境的熟悉和认识了。首先是对各个厂部进行了初步的参观了解，从电厂到纺纱厂，织厂再到染厂。德永佳是一个一条龙的生产线，各个厂部占地面积很大，每个厂部都是经过精心的设计，使各个厂部联系方便快捷。

这里除了有良好的工作环境外，还有较齐备的娱乐设施。可以使员工在紧张的工作之余可以享受轻松的业余时间。

公司根据每个人的专业不同将不同专业的学生分配到各个厂部，我被分配到纺纱厂实习，在这里的一个月体会很深，感触很多。刚来到这个厂就对我们进行严格要求。在工厂和在学校是不一样的，这里到处都是高速回转的大型机器设备，可能到处都隐藏着不安全因素，要求我们时时不得不加强注意和预防。在这里安全永远是第一，员工的安全是放在第一位的，所以任何具有一点不安全的事情是不允许发生的，所以不仅是要求我们，同时也要求员工具有高度的安全意识。我们刚刚来到这里，所以更要求更加注意的。

每个实习当然要有一定的实习计划，主任在为我们做了严格的安全教育后，为我们做了详细的实习计划和对各个部门的大致介绍和整个纺纱厂的工艺流程。实习计划是一个很具体很详细的计划，具体到几号在哪个部门干嘛？都是经过精心安排的，使我们对自己这一个月的努力指明了方向。

第一部分：进行的运转操作实习：

7月14号至7月20号：生产部前纺运转：

实习内容：生产流程；运转操作，生产管理。

7月21号至7月27号：生产部后纺/运转：

实习内容：生产流程；运转操作；生产管理。

第二部分：

7月28号至7月30号：生产部/工艺原棉：

实习内容：了解何为工艺；何为工艺上车的简单概念。

7月31号至8月3号：机电部：

实习内容：认识电气控制；机电一体化得概念；纺织厂空调的作用；调节基本原理。

8月4号至8月6号：生产部前纺/保全：

实习内容：设备工艺流程；清钢联，并粗设备基本认识，维修保养概念。

8月7号至8月9号：生产部后纺/保全：

实习内容：设备工艺流程；细纱，络筒设备基本认识，维修保养概念。

8月10至8月12号：生产部/实验中心：

实习内容：各种仪器名称，作用；统计分析的基本作用。

主任对我们的实习进行了详细的计划，内容具体时间合理，能在有限的时间内对各个部门有个初步的了解，脑海中有大概连贯的概念，对各个工序有个大致的了解以及不同机器设备的名称作用有所了解。

在实习过程中，能有少数的动手操作机会，这是一个很好的学习机会，因为在动手操作中，我们可以发现很多我们无法预料的问题情况。在操作中发现问题，并且可以通过请教教练或师傅帮忙解决和解答，对我们来说是个难得学习机会。

纺织这个行业就是要从实际生产操作中发现问题解决问题，这样不仅可以很

好的锻炼我们的动手操作能力，而且更能更好的锻炼我们处理问题的思路和依据。

在车间的实际生产操作中可以发现许多我们不曾见过的问题，锻炼我们的思维想法思考问题究竟出在哪里？可以不断地增强自己的处理问题的能力，为自己积累不同的经验。纺织这一行业更多的是来自自身经验的积累。

不仅在工作方面我们了解很多，在生活方面也为我们提供了很好的食宿，我们在这里也开了不少眼界，外表看似平常的员工，一个个却深藏不漏。公司为员工提供各式各样的娱乐设施，为他们在紧张的工作之余提供轻松愉快的娱乐活动，他们的表演实在很精彩。

公司在注重企业发展的同时，也很注重企业文化的发展，综合能力的不断提高。是我明白，在现在的环境中，不仅局限于专业知识的学习，更多的是融入集体的活中，知识是无限量的，我们学习不仅仅在课本上，更多的来在于自己的周围，自己的生活因为我们将来面对是外界而不是面对课本。

这次实习真的让我受益匪浅，感触很深，很多事情不是想象的那么简单，我们需要学习的东西还很多很多。这次让我明确了方向，也为自己在今后的学习中中更加的努力学习奠定了基础。

实践是检验真理的唯一标准，这次实践让我明白自己是那么的欠缺，需要在今后的学习中不断努力来充实自己，弥补自己的不足。不断的提升自己让自己无所畏惧地面对未来的各种挑战。加油！

**纺织老板的工作总结17**

一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

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！