# 工作总结报告范文大全(推荐59篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-03-25

*工作总结报告范文大全1即将过去的20\_年是充实忙碌而又快乐的一年。在这岁末年初之际，回首过去，展望未来!过去的一年里，在公司的指引下，在部门领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我的工作学习得到了不少的进步。前台是展示公司的形象、服务的起点...*

**工作总结报告范文大全1**

即将过去的20\_年是充实忙碌而又快乐的一年。在这岁末年初之际，回首过去，展望未来!过去的一年里，在公司的指引下，在部门领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我的工作学习得到了不少的进步。

前台是展示公司的形象、服务的起点。对于客户来说，前台是他们接触我们公司的第一步，是对公司的第一印象，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我一定要认真做好本职工作。

一、努力提高服务质量

认真接听每一个电话，并且熟记每个部门的分机号，严格接照公司的指引给予电话转接同时做好\_。客户参观时我将时刻注重保持良好的服务态度，将热情的接待。在合适的环境下向客户宣传公司文化，巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我将加强学习一些关于电话技巧和礼仪知识。不断的为自己充电，以适应公司的快速发展。

二、注意前台的卫生和形象，按时提醒卫生人员打扫，清洁

对自己责任范围内的茶水间将会保持室内的洁清和饮水机的消毒工作，每月最少消毒一次。按时更换打印机的硒鼓和维护前台的办公用品。

三、做好文具采购工作，学习一些采购技巧

了解所采购文具的市场价格，对现有的供应商将和他们进一步的沟通，希望将原采购的价格再降低点。并且多找些优质的文具供应商。从中挑选物美价廉，服务周到的供应商。为公司节约每一分钱。保持有两家以上的固定的供应商。

四、做好仓库管理

按时盘点仓库，做好物品归类。严格接照公司制度，做到每件物品进出都有登记。及时查看物品的完好情况，对缺少或损坏的物品及时上报相关部门。

五、以大局为重，不计较个人得失

不管是工作时间还是休假时间，如果公司有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为京信的一员，我将奉献自己的一份力量为公司效命。平时积极参加公司组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解公司的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

虽然前台的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作!

**工作总结报告范文大全2**

本学期跆拳道协会工作即接近尾声，为了让协会今后的发展得到更好更顺利，我对本学期工作作了相关总结，一方面是对自己工作的反馈，另一方面也是积累经验，以便于下学期作参考和改进。

自接手工作以来，对协会基本工作有了进一步了解，除了每个月一次大型活动外，每周也会不定时间对会员进行基本腿法训练，以加强会员对跆拳道的了解，是跆拳道更好的推向大众。

本学期协会最大的活动就是体育学院首届跆拳道个人对抗赛，此次活动得到院系领导老师的致辞，于5月18日在体育楼二楼跆拳道举行了初赛，次日举行决赛，分别决出每个级别的前三名，虽然整个活动基本按流程完成，但在组织方面仍存在问题，例如前期宣传，，活动现场秩序维护，参赛人员安排等，此次活动大部分才参赛人员来自体育学院，外系参与面较小，就减小了活动的影响力度，这与活动前期宣传有一定的关系，很多人都不知道比赛的存在，所以活动前利用海报，宣传栏宣传到位，扩大协会影响力，另外活动人员安排时应将所有工作细化，责任到个人，也便于出现问题时找出原因所在，及时改进，虽然活动存在很多不足之外有待改进，但在一定程度上还是提高了协会的影响力，让跟更多的人了解知道跆拳道，便于协会以后工作宣传。

就个人而言，协会内部工作仍有很多有待调整改进的地方，很多问题值得探讨，每年初招新时，会员人数可达到一百多人，慢慢的除了会员干部，其他成员都退出了。这学期末时，协会除了本院学生，都走的差不多了，也不利于工作的开展，这是值得反思的问题，我想既然会员当初选择加入，那都有一定的兴趣的，想学到有关跆拳道的相关知识，只有慢慢的觉得没有存在的价值和意义时，才会选择退出。

所以协会招新完成后，开展活动时重建协会特色文化，建立团队意识，增强学员的凝聚力，组织力，具体表现在进行会员跆拳道内容培训时，严格按正规培训班模式进行，教授跆拳道基本腿法，太极章法而不仅仅是走走形式，敷衍了事，更多的是让学员学到东西，得到他们想要的，而不仅仅是让他们开开会，配合我们搞活动，只有让每个人作为主人公自己参与才能让他们意识到这里的价值与意识，在每次活动中也增进了大家的交流，增加学员的人脉关系，这对他们而言也是收获。

另外助于着重培养在跆拳道方面有潜力的，创立一个团队，作为协会最忠实的支持者，在各方面他们都可以参与指导，可一直作为协会的核心力量，参与协会的一切活动。

以上是我的工作总结，不足之处请老师指导。

**工作总结报告范文大全3**

转眼间20\_年即将离我们而去，光阴似箭，岁月匆匆，时间伴随着我们的脚步急驰而去，穆然回首，才发现过去的一年是充实而又精彩的一年，内心感慨万千，新的一年即将开始，在我们昂首期待未来的时候，在这里对过去一年的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，以待在新的一年有所改进。

一、增强业务能力，提高设计水平

对于今年刚刚入职的我来说，从事施工图设计工作是机遇也是挑战。在刚刚过去的一年多来，我尽快适应了工作的环境，融入到设计院这个集体中。这期间完成了\_项目的设计，将对于施工图设计的认识上升到更高层次的水平。

通过做这些工作，对景观工程的认识逐步提高，与各配合专业的连接与协作更加全面，设计进度时间安排更加合理。在此期间，通过整理设计资料，分析甲方意见，锻炼了耐性，认识到做任何工作都要认真、负责、细心，处理好同事间的关系，与集团各部门之间联系的重要性。

通过不断学习与实践，将所学的理论知识加以应用，逐步提高完善自己的专业技能，领会设计工作的核心，本着集团“专业专注客户至上”的服务理念，积极响应、倡导“进取精神、团队精神、主人翁精神、实干精神”的企业精神，为设计院的发展多做贡献。

二、加强学习，不断提高

通过工作实践，使我认识到自己的学识、能力和阅历还很欠缺，所以在工作和学习中不能掉以轻心，要更加投入，不断学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这期间我自学各类规范图集，阅读大量优秀设计项目，这样下来感觉自己还是有了一定的进步。

经过不断学习、不断积累，已具备了一定的设计工作经验，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项专业素质，争取工作的积极主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、严格要求，团结进取

在过去的一年里，我严格要求自己，遵守规章制度，团结同事坚守工作岗位，服从领导的工作安排，按时完成领导分配的工作，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。很好的理解自己工作和责任，履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。为本部门的工作做出了应有的贡献。

**工作总结报告范文大全4**

>（一）基本状况：

经过九天对区域市场的开发，我们的产品也经历了一次考验，在我走访的九江、南昌、吉安、赣州这四个城市里生根发芽，在这期间里，开发了2家意向客户，第一家是南昌的首批打款在15万元左右，代理商需要公司带给更大的支持，但我认为公司无法做到，正在协商其它操作方法；第二家是赣州的首批打款在10万元左右，由于代理商没有做过厨卫，正在了解市场行情和品牌比较。

主观看法：我们的产品在市场上的前景是十分好的，我本人对这个市场，对产品都很看好，我们的产品质量好，包装精美，品种齐全，售后服务好。

对市场而言，我们的价格比同类同品牌的产品要略低，但产品外观似乎是我们的瓶颈，无法和同类同品牌相拟比；但我们给了客户足够的利润空间的同时又给了他广泛的区域市场，减小其销售难度，这样一来，绝大部分客户都愿意了解我们的全部产品。

对于我个人的成绩来说，对部分地级市场都有了详细的走访和了解，了解到了客户的需求，在区域市场中开发出部分意向客户。我觉得这个成绩不是我预期想要到达的一个效果，任务虽然没有完成，但我还在努力也还有许多方面没有做到，对于地区市场做的过于急躁，在市场开发中做的不够细致，粗枝大叶没有给客户更好的引导。

>（二）市场总结和计划：

对于我最近走访过的客户，他们目前都期望此刻能有一款价格合理，质量满意的产品进入市场，对于方太、老板、帅康、樱雪、樱花、华帝、美的等几大品牌的价格贵、市场管控严格、价格透明，这几个点来说，我们的产品竞争优势很大，但是，这些品牌的牌子大，名气响，在老百姓心里已经根深蒂固，不利于我们的产品进入市场。个人认为，我们的市场切入点就在于我们给予客户的厂家支持、利润空间、足够大的区域市场，这样会充分调动经销商和批发商的积极性。

1、价位方面：市场上总体来讲，对于一个新品牌，要想打入这个市场，抢占市场份额，按目前的价格来看，只能说是具有必须的竞争优势，有一部分客户是用一种完全不接纳新品牌的目光看我们的产品，还有部分客户是无法理解品牌的价格，只拿我们和一些擦边球品牌的价格相比较；记得南昌的一家客户跟我说，产品本身是能够的，但是作为一家新牌子，这个价格在销售过程中会增加一部分难度，但我认为这是一个比较保守的客户，哪个公司没有一个新开始呢，价格永久没有可比性。

2、产品定位：我觉得上述几大品牌在终端用户心里已经有了很深刻的印象，那么这样的一些品牌也就成了本行业的标杆，因此有很多终端用户会用这些品牌的产品外观、品质盲目的去决定其他品牌，那么我期望，既然老百姓选取这样一种方法作为衡量好坏的根据，那我们的产品就就应保留其现有的长处，或者说是生产方面也以这些大牌子做标杆，做到老百姓喜欢什么样的，我们就生产什么样的!总而言之，产品的定位就要以大品牌为基准线，做到新的款式及时跟进。

3、产品包装：大多数客户都很喜欢我们小家电系列，还有一少部分也会选取厨卫系列，但有客户反应我们厨卫系列的包装有点老气横秋的感觉，色彩不亮丽，没有眼球效应，我个人感觉此系列产品包装还算不错，但部分客户觉得既然小家电系列的能做如此漂亮和特色，为何厨卫做不出来这种效应呢？

在那里我要提出一点推荐，此刻无论是哪家大品牌的产品，都是厨卫产品列占所有品类的主导地位，很多客户反应我们的厨卫系列产品不够新颖。而且终端用户也认为小家电产品和包装会比厨卫的高档一些。

4、销售策略：目前，我司销售支持政策十分大，能够以前期不赚钱形式去抢占市场份额，给我们销售人员在工作中带来很多协商的空间，我觉得一个新品牌想占领市场，无论透过任何形式，任何方法，都就应勇于尝试，想尽一切办法去进入到经销商的门店。如果没有政策支持大这一策略，那我想我这次出差连意向的客户都不会有了。

5、渠道方面：个人认为目前我们的品牌只是一个孩子，市场刚刚起步，认识我们品牌的渠道客户不够，市场认可度十分低，我觉得就应投入一些宣传到重点城市，能够有选取性的去挑一些优质客户，培养起来，会很容易引发邻省市的连锁反映，等到客户稳定，地级市场精耕细作之后，有老百姓拿着我们的VIP防伪卡去找经销商买东西的时候，我会拿着我所有的发货单子和客户资源去找一家能够控制江西的省级代理商。

下一步的计划，我个人还是要把区域市场内没有到过的城市，未开发出来的城市逐个击破，巩固现有的客户资源，多了解经营状况，先得到终端用户的认可，然后才开发适合我们的省市级代理商，现阶段，想找一家代理商十分有难度，并且这次出差遇到阻碍我们成功最大并且最普遍的问题就是诸多批发商2和3月份展会已经选好了品牌及市场反映惨淡，给代理商心理上不敢轻意下决定。

总之，老百姓喜欢的是包装色彩靓丽，价格合理，但看起来高档的产品，经销商喜欢的是没有竞争对手，利润空间大，便于市场控制，质量过得去的产品。目前，要做的就是要想着怎样样让我们的产品去适应这个市场，而不是让用户适应我们，我们要做的就是老百姓喜欢什么样的，我们就做什么。

**工作总结报告范文大全5**

xx年，是播种耕耘的一年，是开拓创新的一年，是务实进取的一年。回顾20xx年上半年的进展，公司引才立志、阔步向前，公司建设取得重大成果，人员队伍逐渐壮大，管理机制不断完善，市场开拓积极开展，为进一步发展壮大奠定了良好基础。公司发展欣欣向荣，本人也努力工作，积极进取，不断提高理论知识和工作业务水平，认真完成领导交待的各项工作任务。在公司领导及同事的关怀、帮助与支持下，在工作方式、思考模式、专业技能、思想认识等方面均有了较大提升，现将入职三个月以来的工作总结如下：

二、专业技能得到较大提升。结合公司的实际项目工作，不断加深对行业认识的广度和深度，逐渐对生物技术、新能源、新材料、文化产业、教育培训有了全面而深入的了解，对行业发展规模、发展趋势、发展策略不断有新的认识。在地产园区策划方面，策划体系逐渐成熟，工作路径与模式逐渐清晰。在PPT制作方面，在版面风格、表达方式、结构设计等方面快速提升，可以更准确、清晰、简洁地对项

目进行表述。

回顾这几个月来的工作，本人本着尽职、认真、努力的原则，踏实做好本职工作，在工作认识和业务技能上取得了很大进步，但同时也认识到自己的不足之处，工作方式有待改进，知识体系有待完善，专业技能有待提升，在接下来的工作和学习中，需要继续努力，不断创新，主要从以下几方面提出新的奋斗目标。

一、继续加强自身学习，提高业务水平。紧紧围绕公司发展目标，继续提升在产业园区策划（规划）方面的知识素养，不断吸收转化生物技术、文化产业、新能源、新材料、教育培训等产业的最新动态和发展趋势，创新认识和思路，与公司业务结合，提出更切合实际和更具前瞻性的规划建议。不断提升自己的语言表达能力与沟通能力，提升自己的逻辑思维能力和判断能力，提升自己的PPT制作技能，全面锻炼提升自己的综合素养。

三、提升思想认识，参与公司的全面建设。本着谦虚认真、团结共进的原则，加强与公司同事的沟通与协作，互相帮助、互相提高，为公司形成良好的工作氛围做出自己的贡献。踏实进取，提升认识，不断提高自身工作的自觉性，积极为公司发展建言献策，为公司实现快速发展贡献自己的微薄之力。

**工作总结报告范文大全6**

时间又给予我一次总结的机会，每一次进步都是在不断的反复总结经验或得失中得以提高。每一次总结都是在促使我查找自身不足的同时，结合自己好的工作经验，为新一轮的工作顺利进行做更好的铺垫。

20xx年2月17日是我进公司的第一天，到目前将近有半年时间，回顾这半年来的工作，在公司领导及同事的帮助与支持下，按照公司的各项要求，遵守公司各项规章制度，较好的完成了自己本职工作。通过学习与工作，不但成绩上了一个台阶，而且我也深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司管理人员认真务实的工作作风、并有着一群精英技术骨干、同事们团结奋发的干劲。现将半年来的工作情况总结如下：

>一、从基层做起，诚实做人、扎实做事

“诚实做人、扎实做事”是指导我干工作宗旨。刚进入公司时，我是从一个普通的装配工做起，从安装干线放大器的第一个灯座、从打第一颗电源模块螺丝开始做起。

虽然我有几年的工作经验，但这份工作是我遇到工作环境较为恶劣些，工作艰苦又累，可我都能够克服困难，力争做到了干一行、爱一行，遵守公司的各项规章制度，不讲条件，扎扎实实干好领导交给的各项工作。平时，勤俭节约、任劳任怨、交际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷。经过将近2个月的努力学习，在工作中做到不怕苦、不怕累，克服懒惰思想，也在领导与同事们的帮助与支持下，我以突出的表现和优异成绩的从装配区的焊接员升为调试区的调试员。也同时感谢领导能给我这次机会，正式成为一名调试员。我会把握机遇，通过自己的努力，克服缺点，在日后的工作中，取得更大的进步。

>二、做简单工作，先熟悉核心部分

模块作为干线放大器的核心部分，掌握模块的工作原理及各种指标，对整机测试相对就比较简单、易懂。4月份在H栋5楼学习过为期10天的模块测试及模块维修方面。我记得很清楚，在4月3日晚上正式接触调试的工作，我的第一项工作就是调W-CDMA模块静态电流,看似简单的工作，其实这工作里也隐藏着深厚的知识可学，也值得研究。静态电流是通过电位器来调节的，也是间接手动修改栅压的一种方法，对杂散指标也有必定的影响。W-CDMA模块共有三级电位器，而且二级电位器还可以直接修改增益。

在模块维修方面，同事们给我讲解模块的一些基本工作原理及PA、LAN的各种元器件功能和作用，还有一些比较常见故障的判断方法等等。如一般模块是由控制版和功率版两大部分组成，而新版的CDMA模块是由控制版、推动版、功率版组成。从中学习同事们的长处，领悟其中的专业技术，平时还虚心请教有经验的同事。

>三、加强自身学习，提高专业技术水平

在模块调试组学习10天后被调到整机调试组。在整机调试组里，每个人都有自己的固定工位，每天上班前要校准仪器时，由于刚接触仪器校准的我，觉得整机种类多，每一种机型都有对应的校准的方法，所以我都把每种机型的干放校准仪器方法记录下来，当时也是因工作量较大，工比较作繁忙，在业余时间，我反复试着校表，不懂地方就立即问同事，一次不会，两次、三次，并思索各种仪器的校准方法，其实也很简单，只要用时间，多操作就能把它从陌生带到熟练了。在这几个月的工作中，兢兢业业，从装配到模块调试再到整机调试，从一个非专业技术人员，到目前已经基本可以独自完成各干线放大器整机上、下行指标测试。并熟练掌握频谱仪与信号源仪器的使用与操作方法。

工作一段时间后，让我感到身上的担子很重，毕竟在整机调试组里，我不但是一位新手，而且也没有过相关专业工作经验，由于学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以一直不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，向有经验的人学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了整机调试工作经验，能够比较客观地去判断一些日常工作中出现的各类问题。如：整机出现无增益，我会一级一级测试，从单模块，到接上双工器，最后到连接射频线，最后判定故障的所在原因。

“书到用时方恨少，事非经过不知难”。初到调试组时，我有太多的茫然。整天看书、看资料好像还是无济于事。我本身不是读通讯这个专业的，而且在进入公司之前也少接触通讯方面专业知识。这使我越来越深刻地认识到知识的欠缺，唯有抓紧一切可利用的时间努力学习，才能适应日趋激烈的竞争，胜任本职工作，否则，不进则退，终究要被环境所淘汰。在业余时间，我也经常学习有关直放站在工程上的应用知识。

>四、不畏劳累，只求工作效益

我刚到整机调试组时，组长就跟说过整机调试组的一些工作节奏，而且不但讲究速度，也要求质量。刚开始，我还有点不习惯，几乎跟不上调测组的工作节奏。在4月份时，有大批量的W-CDMA整机要赶着出货，每天的工作量比较大，经常加班加点完成任务量，甚至有时加通宵。在组长与同事们的精心指导下，面对既要消耗脑力又要消耗体力的大量工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静理顺各项工作的重轻之分，力求周全、准确、在确保质量的同时也提高速度，避免疏漏和差错。最忙碌的时候，对于刚胜任调试这份工作的我，一天测试W-CDMA整机能达到120台左右。

针对广州电信5月份CDMA干放的返修工作，在领导的组织及安排下，也同样加班加点，从不畏劳累，按时按质按量完成工作。

我一直以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项技术能力，争取工作的主动性，工作实干，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

>五、严格要求自己，提高自身素质

要做好任何一项工作，都要付出辛勤的劳动。我一直严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事们的心目中都树立起榜样的作用。在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量。在整机调试组里，对整机调试工作和其他方面经验不足，平时我都是做到虚心向其他同事学习，吸取他们的长处，反思自己不足并逐渐改进，从而不断提高自己的专业水平和思想觉悟。

俗话说：“活到老，学到老”，我也不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应公司技术骨干的能力，增强个人素质。工作中树立正确的“人生观、世界观、价值观”，使自己的思想得到了升华，个人的品质得到了净化，工作干劲也足了。

>六、存在的问题及今后努力方向

半年来，本人敬业爱岗、服从安排，也做了不少工作，取得了一些成绩，但是还存在着不少不足之处，有些是急待解决，不容忽视的问题，在自己主观思想上希望多深入多了解和全面掌握情况，在工作中也努力争取去做，但由于同事之间缺乏沟通交流，在某种程度上给自己和工作造成了不利的影响。第一，专业性不强，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，缺少经验，对于通讯技术这行业，自己接触比较少，了解的范围也比较有窄；第三，是在做好各项日常工作中，应当树立超前意识，要有开拓创新的工作精神，努力使各项工作有新的起色，要不断研究新问题；四、还需加强专业理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

**工作总结报告范文大全7**

在即将过去的20xx年，我的工作得到了上级领导的关心和支持，各项工作中都在有条不紊的进行，个人思想觉悟也有了更进一步的提高。现将二零一三年度个人工作情况做以下总结，梳理一年的工作，并对今后的工作做好充分的准备。

我积极参加学校组织的学习和业务考核，能够遵章守纪、文明上岗，规范管理。在工作之余，我经常了解和学习相关法规、制度，努力做好自己本职工作的基础上，诚实守信、真诚待人，以身作则，全心全意为学员服务，树立良好的服务意识和规范化管理理念。

始终既要把每天的仪器、车辆维护好，又要把每次练习、考试的单子严格要求按照学校规定做好记录，作为衡量培训工作成绩的标准。根据领导每天的安排做好一切车辆的维护程序，使来到我们驾校模拟考试中能够真正掌握机动车的驾驶技能，能够成为一名合格的机动车驾驶人。在考试过程中，我能够发扬不怕苦、不怕累的精神，认真总结经验，为驾校各项指标的完成而努力工作着。

考试车的维护不是仅仅看的好不出现危险，更重要的是每天提车时的注意观察车辆的基本维护，是否需要加油是否需要换机油是否需要养护等等，既做到每一辆车都要正常的进行考试，又要严格遵守学校规定做到练习考试的学员成绩真实。我认为做一名合格的教练员应该做到以下几点：

1、要有爱心，这是做好工作的前提。带着一颗爱心去上岗工作，让学员深刻感受到驾校的关心。提升驾校与学员紧密关系。

2、要有耐心、诚信和细心，这是做好工作的基础。对于学员要有耐心的讲解我们考场的秩序以及场地的使用。

3、严格要求、方法得当是做好工作的保证。作为员工我们既要做到严格要求遵守学校规定又要尽自己力所能及的做到让每个学员满意。

在校领导的正确指导下，新的一年里，我将继续学习和累积相关直说、经验熟练掌握相关规定，一如既往的努力总结经验、继往开来，争取在今后的工作中，为学校的发展尽一份力。

**工作总结报告范文大全8**

>一、20xx年主要工作

1、销售支持方面

（1）《分公司调研汇报及建议（草案）》、《总公司团险销售支持、产品管理体系规划（草案）》

从实习期开始本人积极的和各机构联系，了解机构业务开展情况，听取内勤员工的意见和建议，通过这次调研基本上摸清了各机构的发展状况，结合自身经验完成了《分公司调研汇报及建议（草案）》提交给领导作为参考。同时为了细化岗位职责，切实推动团险业务销售支持工作的开展，本人拟写了《总公司团险销售支持、产品管理体系规划（草案）》作为工作的具体规划和目标。

（2）团险计划书模板及封套

为了提升民生团险的销售水平和专业化形象，在领导的指导下本人借鉴同业经验并结合公司团险的实际情况制作了团险计划书模板，模板包括公司介绍、需求分析、方案示例、客户服务等内容，机构内勤可以根据模板及目标客户情况灵活使用部分或全部内容，并就模板内容做成修订以满足需求，促成业务。

另外设计印刷了团险计划书封套，精美的包装可以提升计划书的档次，增加客户对公司的好感和信任，成为展业的有力工具。

（3）团险月刊《团险视野》

根据对分公司的调研，发现存在着分公司对总公司工作不了解、分公司之间不了解、销售单位对市场政策不了解、我司各机构对同业不了解的一系列问题，为了解决这一问题，由本人主要负责编撰了包括总公司动态、分公司信息、市场政策、同业动态等内容的团险月刊《团险视野》，目前已完成2期的制作。

（4）年终行销品的制定

元旦、春节来临之际，为了做好团险业务人员拜访、答谢客户的工作，由本人主要负责制定、采购年终行销礼品的工作，在采购工作开始前先通过征求意见函了解了分公司的需求，根据需求最终确定了制作开工利是包、水墨挂历两样礼品，目前已完成了采购报价工作，预计在12月中旬将会运抵各分公司。

（5）团险卡单承保系统的开发建议

根据团险业务实际情况及同业的做法，提出了开发团险卡单承保系统的建议并拟定工作联系函交信息技术部、业务管理部、客户服务部等部门会签意见，为后续的系统开发奠定了基础。

（6）贷款无忧保险宣传彩页的制作

由于贷款无忧保险主要面向个人进行销售，良好的宣传材料使必不可少的，为了配合保险的上市销售，目前已经设计了宣传三折页的文字样本。

（7）具体机构业务的支持

为辽宁分公司设计了团险套餐产品，帮助河北分公司制定母婴安康保险销售流程，为四川分公司计划开展计划生意保险提供大量参考资料等等。

2、产品开发方面

（1）平安行交通工具保险上市发文

（2）参与、协助精算部团险产品大调整

为了提升我司团险产品竞争力，配合核保岗共同向精算部提交了对团险产品进行调整的意见，并在后期的沟通中对具体修改提出了有针对性的意见。

（3）不断跟踪贷款无忧保险、康福医疗基金保险的开发进度，协助做好督促提醒工作。为了使财务部能尽快给出康福医疗基金保险的帐号管理办法，拟写了致财务部的联系函进行催促。

（4）20xx年新产品开发计划

为了推动团险业务更好、更快的发展提升产品竞争力，与销售督导岗配合向市场部提交了20xx年团险新产品开发计划。

3、培训方面

（1）很好的完成团险外勤培训的组织工作

10月初在长沙保险学院举办了团险系列的第一次外勤培训，本人很好的完成了这次培训的组织、协调工作，培训取得了良好的效果。在培训结束后本人将全程录像刻成光盘邮寄到各分公司，供未参加培训的同仁学习。

（2）为12月中旬的全系统团险内勤培训准备有关产品的培训材料

>二、20xx年工作中存在的不足

（1）、总公司的思维方式理解还不是很透彻，有时考虑问题不是很周全；例如团险业务手册给个别分公司数量过多，没有留出足够的富余，以致于总公司出现短缺。

（2）有时候办事还不够细致，缺乏前瞻性；例如在年终行销品印刷签报中，由于原中介渠道不在订购但签报时未考虑单价的变化导致预算不足，随经协调解决，但还是造成时间有所延长。三、对于问题的反思和解决措施

对于出现的问题我觉得最主要的问题还是总部思维模式还没有完全建立，在今后的工作里会继续加强这方面的意识，高标准要求自己，相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些不足，争取在各方面取得更大的进步。

**工作总结报告范文大全9**

我于---年---月份任职于---公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将这一年的工作总结如下：

一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到事事有着落。

二、及时解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

三、今后努力的方向

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：

第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务。

第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数。

第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手!

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

**工作总结报告范文大全10**

一转眼，来大台北鞋城已经一年半了。回顾这一年多以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去一年多的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台和用心培养；感谢店长、主管给予我工作上的教诲和无私的帮助，感谢同事们在工作上给予我的支持鼓励和配合。他们所有人都有很多闪光点，让我通过不断的学习成为一名全能型的导购。光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，，20xx年已经来临。现将我一年的工作总结如

>一、同比数据分析

20xx年13月我负责七区的销售，去年同期销售总额为94173，今年完成销售总额为163867，超去年同期74个百分点，超同期的主要原因有以几点：

1、能够通过自己专业的眼光，对市场进行敏锐的观察和对顾客需求的了解，传递给客户准确的商品信息，协助客户把货品组进得丰满多样化且结构合理，能满足各种消费群体的需求，提高版面的有效率

2、合理安排时间，分清事情的轻重缓解，一切以销售为主

3、专业知识强，能够快速、简练的说出所推荐货品的特点及优点。让顾客因为我的专业二信赖我的推荐，销售过程中语言简练不罗嗦，成交速度快，能够很好的做到接一挡二照顾三，不流失顾客。

4、和小组成员配合默契，相互支持。

12年4月一日起我负责11去的销售去年同期这九个月的销售总额是747389，今年的销售总额是555834，照去年同期下降了个百分点，下降的原因有一下几点：

1、在今年大环境不景气的影响下，居民整体的消费水平的下降

2、今年夏季货品的组进方面，客户觉的夏季凉鞋季节短，怕货品和资金积压，不愿组进夏季货品，经多次沟通虽组进了一些货品，但是整体货品不够丰满，版面严重不足，整个夏季以甩货为主。自九月份开始，客户因个人原因开始基本不在引进新品了，男鞋只保留了驼王、鼎威骆驼、宝马猎人三个品牌，整个区域男鞋区5节柜台样品只数只铺满了三节柜台的上四层，而且大部分是假毛延版真皮毛，所以版面严重雷同，品种单一。女鞋三节柜台就只有自营鞋双狐9个版面16只版，加上去年剩的甩货鞋也没摆满一节柜台，货品严重缺乏，导致本区域业绩大幅度下滑，也直接影响了整个门店的销售业绩

3、个人方面，经多次与客户沟通无效后产生了消极的心态，一度想要放弃，心态的调整不当也直接影响了销售业绩，导致本区域的业绩下滑。

>二、工作表现

1、关于企业文化方面

作为大台北一名优秀的导购员，首先要高度认同公司的企业文化，调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

1）、从理念上：和公司保持一致的经营思想、核心理念，与公司统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

2）、意识上：无论在销售还是专业知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；

2、销售方面

从事鞋类销售十八年来积累下丰富的销售技巧和经验，来到企业后又接受了全面系统的培训，使自己的技能技巧又得到了大幅度的提升，在销售的过程中对顾客提出任何质疑的时候，都能用我专业的知识和技能技巧给予有效的解答，使其信赖我的推荐而放心购买，在出现售后的时候能用自己的专业知识和耐心去解决出现的问题，做到让顾客怒气而来微笑满意而去。

1）、每天都要保持一个好的心情，用微笑迎接每位进店的顾客，不去猜测顾客，认真接待好每位进店的顾客，不放过任何一次销售的机会。

2)关注顾客的需求，通过询问和观察顾客的衣着风格、脚的胖瘦而提供给顾客满意的货品和优质的服务,我们不仅仅满足顾客对产品的需求更关注顾客的心理需求：节日问候、新婚夫妇的祝福、等等，在这里我想分享一个案例：----------

3）为顾客提供超值服务：如帮老年人和行动不方便的顾客试穿，系鞋带提示顾客看好随身物品，遇到携带物品较多的顾客时，帮助其拎送到门口，如不忙就送她到车站帮助带小孩的顾客看孩子，让其专心购买4）售后及时划码，保证配码的准确率

5）在小组成员忙的时候及时支持到对方

6）每天下午空挡期时利用15分钟时间整理库房，保持库房货品整齐、易取，提高取鞋速3团队的配合与同事团结友爱，和小组成员相互配合，相互支持，在团队的协助中达到最佳的销售状态。做出更好的业绩

3、全年的事物性工作方面、能够认真的贯彻执行公司的各项规章制度能够很好的按照销售流程进行销售，售前售后售终能够较好的做到三签货品对应、配码整洁、所负责区域内的无灰尘、无杂物、无水印、无胶印、无死角。

4、货品管理方面。

1）通过自己多年的销售经验和对周边市场的观察和了解，能够及时的和客户进行沟通，提供准确的商品信息以便客户组进适应本地区的应季货品，能保证货品的丰满多样化，时尚款、休闲款、商务款还有适合老年人的轻便柔软的款式都要备有，在厂家即将结束本季货品生产的时候能对畅销商品进行及时的扣货，保证货品的库存充足对滞销的货品能够及时的通知客户进行返货或降价处理，及时清理消化掉无效的版面和库存保证货品版面的有效率

2）库房货物按品牌，货号、颜色、按季节、按畅销滞销、合理码放，做到取还方便。每天的销售及时销账，入返货及时下账，做到账目清晰准确

个人成长和不足

原来自己都是给私营者打工或自己经营，没在正规的企业工作过，没受过正规的培训，来到大台北我受到了关于企业文化、技能技巧等方面的正规的，系统的培训，通过培训我在各个方面都有了很大的提升，团队的每一位成员身上都有闪光点值得我去学习，从他们身上我学到了很多的经验、技巧，和做人的道理，通过学习《新兵30天绩效手册》，让我学会了用时间管理，目标管理、心态管理、行动管理、学习管理这五项管理-提升工作效率，支持自己快速达成目标。

自身的不足主要体现在

1、自己太过于自信，自负

2、商品的三签和日常的打理工作有马虎现象，今后要做到当日事当日毕，不拖拉，加强细心程度3、在人际关系方面需要加强一下，与门店的每一位同事关系融洽，团结友爱

20xx年的挑战

虽然去年的挑战目标没有达成为20xx留下了一些遗憾，但我并不气馁，也不放弃，更不服输，在20xx崭新的一年里我要把去年的失败、遗憾转化为动力。20xx年我的全年挑战目标是超同期百分之十，为达成这个目标我要做到以下几点：

每天早上快速打理卫生，在没有销售的情况下把时间控制在20分钟以里。三签对应，配码准确，准确率达到百分之九十五以上。

保持库房货品码放合理，整齐易取，提高取货速度。与小组成员配合默契，提高工作效率。

通过不断的学习提高自己的销售知识和技能技巧，用自己的专业带动销售，提高成交率。多培养回头客，每月至少一个。

每天保持一个好的心情，以饱满的精神状态迎接每位顾客。无论遇到什么干扰都不影响自己的销售热情。

充分的掌握和运用在《新兵30天绩效手册》中学到的五项管理，把这五项管理切实的落实应用到日常工作中，提升自己，提高工作效率，达成目标。保证货品的质量，协同客户双双验货提高自己的执行力，保障执行速度，质量，保证执行不走样

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都有了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，、新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战在以后的岁月里，我将对自己严格要求，为大台北的辉煌贡献我的一份力量。

**工作总结报告范文大全11**

20xx年是热控专业最繁忙的一年，也是最充实的一年，在公司项目部领导重视和大力支持帮助下及漳山热控专业指导、带领下，通过努力共同努力，圆满完成了春检、迎峰度夏防洪防汛、秋检、防寒防冻、安全性评价复查、周安全隐患检查、生产值班领导检查等各项整改项目240余项，完成机组各类检修8次，技改项目18项，消除缺陷476条，消缺率达到。办理工作票302张，进行安全及技术培训50多次，员工在技能水平上有了很大提高。全年（11个月）材料费用3642元，比09年节省约。在安全方面始终坚持“安全第一、预防为主、综合治理”方针，坚持每天班前三讲一落实，严格执行检修工作四必须，全年人员设备零事故，实现全年安全生产“全无”目标。

安全管理方面总结

>一、人员、设备安全情况

20xx年热控专业每天坚持做好三讲一落实，严格执行安全作业四必须，全年未发生人员轻伤及以上事故，未发生人员责任设备事故及障碍，处理消除重大安全隐患两项未发生维护范围内设备事故引起的机组非停事故，实现全年安全生产“全无”目标。

>二、春检、安评、秋检、消防检查完成情况汇总

春季安全大检查整改项目共计44项，已全部完成。

每周二安全检查及隐患排查项目共计96项，完成95项，剩余1项二期精处理程控系统循环水加药柜信号抗干扰电阻发热量大将抗干扰电阻移出程控柜，重新布置，现电阻备件未到，到后更换

秋季安全大检查整改项目9项，完成8项，剩1项，#2炉出口CEMS小间空调压缩机坏，备件未到。

消防安全检查整改项目共计18项，完成17项，剩1项，中水燃油区摄像头无法操作，摄像头云台坏，已订购备件。

安全性评价工作方面涉及本专业的整改项目按要求已全部进行整改

>三、安全培训、安全例会执行情况及存在问题

热控专业坚持召开专业每周安全日活动，全年共进行安全日活动42次，安全培训670多人次，主要利用安全日活动学习公司下发安全简报、通报等文件，总结上周安全工作情况，进行安全知识、规程培训等内容。但存在问题是安全例会、培训形式单一，缺少互动，在明年安全培训、安全例会上要形式多样化，培训结合案例及维护工作中发生在身边不安全事例进行，真正使安全活动收到实效。

>四、安全奖惩执行情况，及安全管理中存在的问题

热控专业全年共被考核970元，奖励800元。

考核情况：由于工作票存在问题考核170元，高空作业未系安全带考核500元，巡检不到位考核60元，周安全检查未及时签字考核40元，工作中专业之间推诿考核100元。奖励情况：在春检中发现二期精处理电源柜内24V电源线太细，发热严重，及时更换粗线，消除因精处理失电造成停机事故隐患，奖励专业500元。在日常巡检维护过程中发现桥架弯头处电缆皮破损及时采取措施更换处理破损电缆消除因线路短路引起增压风机出口净烟气挡板门故障造成停机隐患奖励300元。另外专业还积极参与公司各项安全活动，在今年安全月活动中，专业还获得项目部安全月安全板报比赛第一名，“安全在我身边”演讲比赛个人第一名及漳山公司演讲比赛个人优秀奖等，另外专业还组织人员积极参加漳山公司组织的防洪防汛演习等各类应急演习活动。安全管理中存在主要问题：

员工自身安全意识淡薄主要是专业90%以上年轻员工都是刚从学校毕业参加工作缺乏安全方面经验。

员工工作时存在侥幸心理，感觉工作时采取安全措施麻烦，认为技术好不会发生安全事故等情况。

>五、20xx年安全工作的思路及建议

坚持做好每天“三讲一落实”工作，形成长效机制，落到实处。

**工作总结报告范文大全12**

策划这个词单独拿出来有些宏观，但是结合到我们的实际工作又很具体，一个视频节目需要策划，一个调查需要策划，一个专题也需要策划，而我今天所说的是关于大型活动的策划，比如感动民心。

不足：每个评委和讲述事迹的工作人员都会有一个核实总表，表内事迹那一栏过分突出事迹人物的荣誉，而具体事迹少导致评委没有足够的评判依据。今后整理类似的工作要注意。另外核实的时候只是核实事迹的真实性而没有去了解事迹人物的联系方式和所属单位联系方式导致以后核实工作费二遍事，重复用功。

9、10月份筛选工作移交到刘月，自己开始着手感动民心颁奖典礼的相关事宜，主要是颁奖框架。由于事迹尚未评选出结果，因此框架只能从模式上着手，但结果并不让人满意，至少我自己那关就没过去，始终脱了不了旧模式，还是缺少创新，这时新的任务来临——策划《通向民心的光荣之路主题表彰会》

关键词：协作

**工作总结报告范文大全13**

时光飞逝，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，20\_年就这样快接近尾声，虽然我来公司时间还不太长，但是时间的脚步依然没有放慢它前行的脚步，经过这一段时间的工作，有很多所感所悟，现总结如下：

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

没有太多宏伟的高瞻远瞩，也没有过于细腻的深切体会，只是在工作的当中的一些琐碎的想法和话语，分为几方面总结：

一、学习业务知识，作好本职工作

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实际其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应该具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施;而我们在实践过程中又不断的进行总结和思考，为自己的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程，冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

**工作总结报告范文大全14**

从去年底转岗到集团供销处以来，被安排在中——高压阀门（物资码209）采购员岗位，需要我熟悉全新的工作内容和工作环境。这两个月的工作做的磕磕绊绊，不是很顺利，虽然勉强做到差强人意，但是距离自己和岗位的要求还很远。以下是对近期工作的总结和一些自己的积累。

>一、采购价格的确定

（一）、查价格

而对于一些首次采购的阀门，或者以上方法查不到价格的阀门，可以查询机电产品价格手册，或者直接向北营备件四科供货商询价。一般这样的品种在制作比价表的时候，是平价代购给北营。

（二）、最终价格

在采购过程中，除北营底价外涉及的价格就是本次合同价，本次合同价依据的是通过供货商的报价单，比价后得到的。一般而言，不允许供货商二次报价，但是可以对原有的采购项目再次压价其自己的初次报价。

（三）、供货商的遴选

采购过程中，选择什么样的供货商是一个比较重要而敏感的环节。以价格为依据，以质量为前提是重要的遴选依据。严格执行集团规定的采购流程，通过制度选择适合的供货商，达到供货标准，降低生产和采购成本。首先选择报价达到集团标准的生产厂家，其次质量选优，同等条件下选择长期给北台供货熟悉具体流程和情况的供货商。

对于特殊阀门的要求，例如：介质为水渣的球阀，一般的标准为合金球体和国产密封圈，但是寿命为1个月左右，如果采用球体合金镀硌，进口密封圈可以保证使用8——12月。这样的阀门除个别厂家可以保证质量外，其他厂家均不能满足现场的高标准需要，所以在价格上会比一般的阀门高一倍左右。

在查询价格的时候会出现许多不符合实际情况的价格发生，比如，口径450的阀门比口径500的高，配法兰的比不配法兰的阀门价格低，北营执行的合同价虽然有入库但是价格违背实际市场价格，同样的阀门有不同的物资码遇到这样的情况要根据集团规定和我们的工作需要来处理。

>二、采购依据的取得。

**工作总结报告范文大全15**

\_\_年，是\_\_\_\_公司生产建设十分重要的一年。在省委省政府和集团公司各级领导高度关注和悉心关怀下，在上级公司的正确领导下，\_\_\_\_始终坚持以科学发展为主题，以提升核心管理能力为目标，锐意进取，不断创新，在生产工艺优化、安全管理、人员培训、项目融资、企业管理、改善民生等方面做了一系列扎实有效的工作，圆满完成了集团公司下达的各项年度目标任务。

一、\_\_年各项指标完成情况

(一)1-2月全厂管道清洗、吹扫全部完成;各系统完善，电气仪表安装调校完毕。

(二)2月底设备单体试车完毕。

(三)3月底联动试车完毕，化工投料出产品。

(四)4-10月技术改造，进一步完善生产装臵。

(五)装臵产量\_\_\_\_吨。

二、其他主要工作

(一)全面加强安全管理，打造本质安全型工程

一年来，\_\_\_\_认真贯彻落实集团公司安全生产工作会议精神和^v^安全第一、预防为主、综合治理^v^的方针，秉承^v^从零开始，向零奋斗^v^的安全理念，认真落实各项安全措施，坚持重心下移抓基层、关口前移抓基础的原则，顺利完成安全工作责任目标。为确保安全工作顺利开展，主要从以下几个方面加强了工作力度。

1、完善制度建设，明确安全责任。先后完善制定下发了《安全生产责任制》、《事故管理制度》等十八项管理制度，严格按照集团公司要求对各岗位进行隐患排查。

2、抓好安全培训，营造安全文化氛围。公司从教育入手，从基础抓起，严格执行^v^三级安全教育^v^，组织所有安全管理人员参加资格培训、取证及继续再教育;确保所有电仪、危险工艺、吊装及压力容器均取得特种作业操作证。对全员进行装臵区内的有毒有害的种类、危害及防护措施的专项学习及考试。

3、开展安全活动，加强安全意识。公司认真开展^v^安全月^v^活动，组织了消防、碱液泄漏、设备跳车等应急演练，提高了员工处理突发事故的能力。成立安全督查小组，每天组织现场检查，坚决制止、纠正和处罚各种违章作业，确保安全无事故。组织全员认真学习贯彻集团公司安全工作会议精神，学习讨论化工安全事故分析。

4、严格安全考核，强化安全意识。严格按照公司安全风险抵押金制度进行考核兑现，提高公司所有中层干部的安全管理责任意识。每月对公司各部门、车间进行安全考核，考核成绩和部门、个人工资绩效挂钩，从而大大提高了公司全员的安全责任意识和学习积极性。

5、强化过程监督，确保措施落实。每周组织相关部门进行安全大检查，对查出的问题落实责任人，限期整改，形成闭环管理。今年以来共查出安全隐患\_\_\_项，下发隐患整改通知单\_\_次，罚款通知单\_\_次，所查安全隐患均得到及时整改，做到闭环管理。

**工作总结报告范文大全16**

不知不觉又完成了一年的教学任务，在这一年中自己的教学成果是很不错的，班上的大部分同学的成绩都还保持的很好，虽然没有很大的进步吧，但在一年一年学习难度提高了的时候还能够保持一个好的成绩也是不简单的。新一年的工作马上就要开始了，在此之前先为今年的工作做一个简短的总结。

>一、教学方面

在我看来老师的作用就是把书本上复杂的文字用简单的语言说出来，既把知识点变得容易理解一些。很多的知识光靠同学们自己学习是学不懂的，就算学懂了深度也是不够的，在考试的时候同样也不会有好的成绩。以前我们班有很多的同学上课的时候不认真的听讲，总是觉得自己下课之后自学也一样能够学懂。我以前也会苦口婆心的劝他们，但是没有什么效果。所以有一次我就让他们自学一个知识点，并且进行一次考试，用实例向他们证明这样的想法是很错误的，之后这样的情况就好很多了，上课的时候都会认真的听讲了。

>二、德育方面

老师的另外一个重要的作用就是对学生进行品德教育，一个优秀的学生光有一个好的成绩是不行的，也要有好的思想修养和品德。在上课的时候有恰当的时机我也会对学生进行品德教育，在他们犯错的时候指点一下，让他们能够去纠正自己的错误，提高自己的思想修养。教师也不能只依据成绩就评定一个学生是否是优秀的学生，评定一个学生应该要从多方面出发，学生也是在发展中的，他现在是这个样子的但不能够保证他以后一直都是这样的，所以老师是不能用带有偏见的眼光去看学生的。

>三、个人总结

在这一年的工作中自己一直都遵守着教师的职业道德行为规范，绝对不会做违反规定的事情。虽然老师是一个比较艰辛的职业，但我还是能够保持一颗热爱学生的心，善待我的每一个学生，去发现他们身上的闪光点。今年自己严格遵守学校的纪律，每天都能够很认真的对待自己的工作。在上了一节课之后我也会及时的进行反思，去寻找自己的不足。虽然自己成为一名老师已经有好几年的时间了，但还是有很多不足的，之后要努力的去提高自己的教学水平。在工作之余要多看一些教育类的书籍，学习其他优秀老师的教学方法，让自己的课堂变得更加的生动。

**工作总结报告范文大全17**

我在\_\_\_加入销售部担任销售主管已经两个多月了。在此期间，总经理和销售部经理对我进行了全面、专业的业务知识培训，让我深刻感受到了商业地产行业的辉煌前景，也为我的人生做出了新的规划。可以说对于一个对房地产一无所知的圈外人来说，这两个月的收获已经很大了。非常感谢公司每一位同事的帮助和指导。虽然取得了一些成绩，但仍存在一些问题。以下是我今年个人工作的一些总结。

一、学习方面

来到这个项目的时候，我对新的环境，新的事物都不熟悉。在公司领导的帮助下，我很快了解了公司的性质和房地产市场。通过努力，我明白了物业顾问的真正内涵和责任，深深热爱这份工作。期间也看了很多营销方面的书。每次看到自己很感兴趣的东西，我都会忍不住感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到在学习方面，我也为自己制定了学习计划。做商业地产销售是一项需要根据市场不断变化的情况不断调整经营思路的工作。学习对于业务人员来说非常重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务活力。我会根据需要调整学习方向，补充新能源。

二、工作方面

刚来公司的时候对房地产不是很精通，对新的环境和新事物也不熟悉。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘套话，然后出去调表了解行情。调整是一门科学。在与其他有经验的房地产销售人员的对话中，我们会逐一解决遇到的问题，学习对方销售人员的谈判技巧和优势，与自己比较，知道自己需要加强哪些知识，以及我们的\'房地产相对于他们的优势。

三、思想方面

来公司两个多月，变化是从一个学生变成一个专业的人，思维更加成熟，心态提升，对团队合作精神有了更深的理解。如果你想做单个生意，团队合作很重要。想想在销售一线工作，最深的感受就是保持一个良好的心态很重要，因为我们每天都要面对各种各样的人和事，一定要学会控制好自己的情绪。

四、20年工作计划

对于大家来说，我很久没有接触房地产了，工作中还存在很多问题和不足。我需要在工作方法和技巧上向其他业务员和同行学习，取长补短。20\_\_年，希望拥有自己的房子，在\_\_定居。因此，为了实现我的目标，我认为我们应该着重于以下几个方面：

1.根据20\_\_年的销售情况和市场变化，重点寻找a类客户群，发展b类客户群，拓展销售渠道。

2.每个月卖三套以上，因为只有这样才能付房子的首付。

3.听从领导安排，积极收集客户信息。

4.在做好业务的同时，打算认真学习业务知识、技能和销售实务，提高自己的理论知识，每月看一本书，不断提高自己的整体素质。

5.加强自身思想建设，增强整体意识、责任感、服务意识和团队意识。积极把工作落实到实处。勇敢承担重担，勇敢承担重任。

在新的一年里，我相信我能做得更好，这是我肯定想做好的。展望过去的这段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有额。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好，20\_\_年，我一直在期待!

**工作总结报告范文大全18**

时间过得真快，回望\_\_年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给办事处带来的效益却很少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

1、随岳南高速伸缩缝安装，在我们100多人的大团队共同努力下，经过3个月的时间，于 年年底圆满顺利完工，这也是我们伸缩缝安装首次取得效益。谈起个人在随岳南我也学会了很多，学会了基本交工资料的编写，还学会了计量资料的编写。美中不足的是，随岳南回款的力度不行，年前回款400万，至今还有欠款800多万，因为业主批复的增加工程量的文件刚刚下来，致使第二次计量还没有完成。

2、现在头疼的就是宜巴高速，初次去的时候，我们是以一个团队的形式准备参与。之前商量好的是，志建负责前面几个标段，我负责中间标段，老马负责后面标段，三个人互相协助，尽量争取多签利润高的合同。但后面事态的发展跟想象的相差甚远，其他小单位在指挥部的关系大力度的对施工单位进行推荐，致使有部分施工单位拒绝上报中铁建资料，理由是公司太大，价格肯定很高。形势对我们一直很看好的恒力通也造成威胁，老马不辞辛苦的奔波于31个标段，跟每个施工单位都建立了很好关系。但因为亿力，桥闸的介入，施工单位在上级领导业主的推荐下，不得不放弃与恒力通的合作。

看到势头不对，我跟办事处领导汇报并建议，我们是不是应该改变策略，如此下去我们签不了多少合同，而且价格肯定不会太高，这样下去连我们的投入都收不回来。在领导们再三权衡之下，决定力推中铁建，以中铁建规模大、质量好、信誉优为由，不让小单位进入。在办事处领导的力挺下，我开始和业主部分领导进行沟通说服，在以质量第一的条件下，业主基本接纳了我的建议，要求施工单位进行公开招标，把往日以中标的模式转换为综合评标模式，价格从从前的70分转为30分，就算中铁建价格跟小单位相差一半，我们的价格分也能拿到15分，但我们的设备，人员，业绩，信誉，售后都是领导公认的，这方面的分我们应该可以拿满分，这样下来对中铁建的优势就很大。但这给辛苦工作将近一年的老马和志健带来不小的打击，我也感到很不安，这也是没有办法的办法，希望能理解。

下一步还是打算继续往这方面发展，想尽一切办法让中铁建在第一次公开开标时能拿下第一份合同，这样下面的工作就好做了。签合同的第一个原则，绝对不会以降低价格为条件，签订无利可图的合同，争取利润化。

3、对办事处团队的看法：我一直以工作和生活在这样的一个团体而感到幸福，幸福的同时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分（尤其是我），但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎么把矛盾愉快的解决掉。常言说：“大事化小”。为什么我们总是把“小事变大”呢？其实很多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。

**工作总结报告范文大全19**

我来公司工作已两年多时间，在任职期间，我十分感激公司领导异常是刘总、王总及各位同事的支持与帮忙。我也很快融入了我们这个团体当中，成为这大家庭的一员。我很庆幸自我来到了-公司，来到一个很温暖的部门，有领导的关爱，有同事的爱护，感受到这种团体的氛围，来公司我体会很多，也学到很多，让自我成长了很多。更感激领导的器重和关照，我在工作上也有了突破和改善，在以后工作总我会严格要求自我，做好自我的本职工作。

作为原料事业部的销售内勤，我明白岗位的重要性，销售内勤是一个承上启下、需要沟通、协调、多方面联系的重要岗位，为销售业务人员做好保障。两年多期间，我对销售内勤的各种工作都有接触，这些工作对一个人的要求也很高，需要很好很强的耐心、细心。找车发货，》物流发货，文件整理，合同整理，数据分析等各项工作都需要认真的去做，应对这些繁多的日常事务，要有头有尾，有安排有跟踪，这些都增强了我协调工作意识，这两年来对工作我也是力求自我做到让公司、领导满意，可是工作中，出现了一些错误，也给公司照成了损失，我表示对公司，对领导歉意，我自我认识自我身上有很多的缺点和不足，我也在一点点的进行自我的改善，自我完善。

一、切实做好自我工作

加强工作技能，在工作上力求做的高质高量高效，切切实实做好自我的本职工作，做好领导交代的每项任务;服从领导的指挥和安排;加强自我的工作技能，在工作质量和效率上严格要求自我，减少错误的发生。细节的工作异常能考验一个人。

二、加强统筹和管理

销售内勤工作本身就会面临着很多繁琐的日常事务，解决问题要一件件解决;如果仅仅应对做单件事情，很容易遗漏一些环节，把点的工作提升到面上来，做到全局的统筹和管理。

三、加强部门内部人员协调

内勤工作岗位上，新加入了员工，需要学习，也需要大家之间的磨合和配合，可是这些都不是问题，工作中经过配合都能到达协调工作的目的，并且这也是我需要关注的地方，在工作中经常沟通和交流，发现问题、解决问题。

四、加强与公司内部其他人员的协调

工作中，在与业务人员、其他部门人员都要好好的配合，包括其他部门、财务部、人力资源补等，需要相互的帮忙和支持。

五、自我工作总结、审查

经常检查、审视自我的工作是一个好习惯，这样有益于查漏补缺，了解自我工作的进展，有没有偏离自我的方向，以便于更好的开展下一步工作。

六、加强自我学习，提高自我

学习是一个人成长的动力，没哟学习一个人不会有提高，所以我要加强自身的学习，拓展知识面，努力提高自我。我会经过自我的努力，提升自我的工作本事，做一名优秀、卓越的员工。

①工作的进取性不高，也就是他们常说的要性不强。

②不是很有活力，缺乏主动性。

总结一年的工作，尽管有了必须的提高和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改善。在新的一年里，我将认真学习相关专业明白，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献对客户在销售或使用的过程中出现的质量等问题，给予相关部门及时的反馈做到妥善处理。

完成公司交给的各项任务，并进取主动有预见性的解决工作中遇到或可能遇到的问题。对资料的完整收集，规范整理，及时归档，随时为领导供给所需的准确销售数据。销售部是销售的前沿窗口，直接面向客户，服务客户，要随时坚持良好的仪态仪表，良好的服务意识和服务质量，充分展现公司的良好形象。坚持工作环境的卫生有序，随时对摆放的办公用品及时归位，摆放整齐有序。

**工作总结报告范文大全20**

时间总是转瞬即逝，在前台工作的一年，我的收获和感触都很多，任职以来，我努力适应工作环境和前台这个崭新的工作岗位，认真地履行自己的工作职责，完成各项工作任务。从来公司的第一天起，我就把自己融入到我们的这个团队中。现将这一年的工作情况总结如下：

一、日常工作内容

1、转接电话，准确的转接来访者电话，委婉对待骚扰电话，提高工作效率。

2、来访人员接待及指引，配合人事部门做好应聘者信息登记。

3、通讯录更新，鉴于公司人员调动较大，以及新增人员较多，通讯录不能及时更改，影响各部门之间以及客户与公司之间沟通。所以要做好跟进工作，及时更新通讯录，而且在以后工作中经常和各部门沟通联系，便于及时得到正确信息。

4、签收邮件，送邮件至各级领导。

5、每天早来、晚走10分钟，配合各部门的工作。

6、领取每天的报纸及邮件，并将信件及时转交给相关人员。

7、公司文件的分发，及时将文件分发给各部门，将公司的各项政策措施快速传达下去。

8、下班时检查前台电脑的电源是否关闭。

在实践中学习，努力适应工作，刚加入公司对公司的一些事情都不了解，通过领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内学到了很多知识。

二、存在的问题

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前公司人员流动较大，进出门人员多且频繁，出现了一些疏漏。

三、对自己的建议

1、作为一名前台人员，除了脚踏实地、认认真真做事外，还应该注意与各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备能及时准确地回答来访者的问题，准确地转接来电者的电话。

2、按规定做事的前提下还应该注意方式方法，态度坚定、讲话委婉，努力提高自己的服务质量。

3、做事要考虑周全、细心。有时因为一些小问题铸成大错，所以凡事都要先想到后果。

4、工作进度及工作过程中遇到的问题因不能及时处理的应向上级反馈。

5、加强礼仪知识的学习。光工作中学习的远远不够，在业余时间还必须学习相关的专业知识，了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识。

以上这些正是我在工作中缺少的。通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。对前台工作，应该是“公司的形象、服务的起点”。因为对客户来说，前台是他们接触公司的第一步，是对公司的第一印象，而第一印象非常重要，所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，促使我进一步思考如何做好本职工作。所以在今后的日子里我一定会更加努力的工作!

**工作总结报告范文大全21**

>1、项目的前期市场调研总结

主要竞争对手的分析（有关知识产权的分析工作，主要竞争力分析）

随着中国加入世贸，中国在加强知识产权保护方面的工作日益受到国外企业的重压，在此情况下进行产品开发的前期对于待开发产品的主要市场领导企业的产品的知识产权方面的调研和准备就显得十分重要，而在工业品中主要是关于专利权方面的内容。

对于检索到这些专利后的处理。由于我们是一家装配型企业，企业内部主要是以装配为主，所有零件都由供应商提供，因此在下一步供方靠选择的时候，我们就注意对供方的控制，同时与供方签订一些合同。同时在理解对方专利文献对主体的保护范围和内容的基础上，对一些零部件进行图纸更改和回避处理，以免在外观上侵犯别人的专利。

专利的回避是专利事务中的首要任务，但不能把专利回避与专利学习分割开来，专利是专利发明人经过努力的成果，特别是实用新型与发明专利是专利发明人智力劳动的结晶，代表的是具有一定新颖性和创造性的脑力劳动，在回避的同时如何巧妙的利用他人的专利是产品开发和设计中的首要问题，“学以致用”学的目的就是用，而不能只是停留在防这一层面上，因此前期的专利调研绝不是“检索”这么简单。

主要目标市场的市场状况（国外厂家的主要市场分布与主要形成原因）

主要目标市场是在市场调查的基础上根据未能市场的发展趋势并针对目前公司资源和未来规划的综合考虑后作出的符合企业利益的客户群落。是产品定义前的一个重要内容，不同的产品定义针对的是不同的产品市场和不同的消费群体，同时必将导致不同的销售方式和定价。

目标市场的建立是在广泛的调研的基础上做出的未来市场的预测，具有很大的风险性，如何的避免风险，以及如何控制和评价市场调研过程，是这一阶段的主要问题，就目前完成的一些项目而言，在市场调研的评价和市场的原始数据资料这一块还不完善，市场的有效数据都停留在二手资料上，得到的一手资料还比较少，同时对于市场的差异分析比较少，片面的强调性价比，而不能提供接受这些性价比的客户的特性和持续发展的可能性。对于目标市场的后续关注很成问题，一旦产品开始批量销售后，产品的更新能力弱，市场与技术的交流关注的重点都集中的产品的性能上，对于未来市场的发展情况的关注程度不够。

细分市场的目标客户（各个厂家的目标客户和主要销售战略）

细分市场的目的是有效的避免在未来市场中的恶性竞争，细分市场的首要任务是了解市场格局：目前市场的主要生产者，可替代产品的提供者，可能进入的市场追随者。要分析和预测这些企业的产品特性和可能的市场目标，同时要阐述在细分市场中市场机会和市场效益的情况，这又牵扯到市场调研的数据问题，数据的真实性、准确性、可信性是评价细分市场依据，真实性和准确性是指市场数据要真实不能确定的数据不用和准确是指有疑问的数据不上报告，二手资料的引用要进行考证，而可信性是指对于局部的数据不能随意放大，“不能以此推断”，如果类推要有充分的论证可以类推的理由。市场细分是未来产品开发的指导思想，产品能不能在后期顺利的进入市场并行成“别居一格”的卖点，就由这一阶段的工作决定。

在细分市场和调研的时候要始终将“市场导向”放在首位，最大能力的去发觉客户的真实需要，同时注意这种需求是广泛的还是个别的，从而确定产品是走大批量小利润还是小批量大利润。

>2、项目阶段设计时间的制定

项目设计时间的详细工作量分析

设计工作的初步估算能够使后期的设计人员的人数控制和进度安排上做好基础，工作量的估算主要是参照以往项目的工作量能力，和可能出现的一些不可测因素，而制定的一个大致的以“人月”为单位的工期数。在设计时间的估算上没有什么可以具体计算的工具，主要的是项目负责人对项目工作的估算能力。这就要求项目管理者能够具备良好的时间估算能力。时间的估算要做到有据可依，不能凭空的拍脑袋定论，要充分的估计各重可能的风险和不可测的时间延误，同时要保障工作人员的正常工作强度，天天加班的项目时间和没有周末的项目时间是不可取的。

项目成员的引进与评价系统

确定项目成员的能力要求和项目成员的招聘细则，由人力资源部和项目主管共同在企业内部作内部调动和外部招聘。项目成员之间的相互关系很容易在项目的后期形成重要影响，因此项目成员到位后的团队组建时，要注意使项目成员处于同一起点位置（主要是对于工作的重要程度和贡献，同时加强协作训练），按1：的人员比例招聘同时在协作训练后按1：的人员比例流动，以保证项目的正常工作不受影响。同时项目人员的后期归属要明确，以使各项目人员对于各人的后续发展作好准备。

在项目成员的管理方面往往忽似的是项目团队的建设，很多管理者认为，只要各个职位人员到位就是一个团队了，其实不然；工作组与团队是两个不同的概念，工作组是指完成某项任务的人员的总称，强调的是一个群体；至于群体内的各种关系和结构问题不是这一概念关注的问题，而团队则是对于这个群内的各种关系和结构问题具体分工和相互交流奠定了基础。群体是模糊的，团队是具体的；群体是混乱的，团队是有序的。

各个阶段的人时数分解和工作劳动时间的承受力

项目经常延期的原因是在项目人时分配时的不合理，比如设计一个人在一天中8小时满负荷工作是不可能的，同时在一个星期中加6天班，对于项目成员来说是不人道的。合理的安排工作进程必须首先要了解各个项目成员的工作能力和效果。同样对于各个阶段的人员安排亦是如此，产品的测绘期间的工作量比较大，而在测绘各图纸完成到小批量样机化的时间段中，人员就会显的有些富裕。

项目的难度分析

项目的难度分析，在设计方面主要是分析和理解产品的结构及各种结构的不同原理，这些结构对应的机械功能，产品的设计基准；产品的制造难度，现有加工能力和供货保障，产品的制造成本，采购难度。

>3、项目详细设计阶段工作情况报告

产品的设计数据

没有规矩不成方圆，产品设计的数据规范是产品设计的主要问题，由于目前采用PRO/E设计软件，在产品建模中和图纸的规范化，各人的提交权限和修改权限问题要先解决好。接下来的设计过和中的协调和组织，相关联和部件的配合孔的定位基准要要据机器大原理协调好，产品的各种参数数据要输入。采用其他设计软件也是如此，保持产品数据的正确性，产品数据的易维护和产品数据的表达清析规范是产品设计过程中的一个重要工作。

产品的设计阶段成果计划表

在各个设计阶段完成并提供相应的设计输出资料；如产品开发初期的《产品计划》，设计完成后的《产品设计清单》、《产品说明书》、《产品零件编码规则》等系列产品文件。

产品设计中的协调会议

大型的产品设计往往被细分为多个部件而后分多人在一定时间期限内完成，应而如何对于各个人员在各个时间的工作进行协调则显的比较重要，产品设计过程中首先总工程师要求对于产品的各个关联部分进行统一的产品接口安排，以保障在后续过程中各个设计小组或各个设计人员的设计接口（如基准、安装孔位）的一致性。产品的协调会议主要是在针对各个小组的结合部分在设计初期进行一系列的配合说明及定义，规定各设计小组按预定的设计方向和目标前进。

>4、项目采购情况分析

各零件的采购难度分析

主、关键零件的供应商的选择方法

按零件的加工难度，在机器装配中的次序和产品的重要程度，对零件进行分级管理，进而确定主、关键零件和部件，在现有供方中寻找能够满足产品性能的供应商，如：在一次设计过程中，机器的墙板为机器的第一安装基准，因此在供货中应该首先考虑进货，没有墙板其它的零件就无法安装。对于供应商的选择可以参照图示流程：

各零件的采购价格组成及批量控制方案

现在市场的竞争对于供方的产品质量、产品成本、产品交货期、产品服务要求很高，应而在产品设计的初期就应对于产品产业化后的产品价格控制、重要零件的产品质量控制做好规划，具体的如，产品的零件价格按产品的材料成本、加工成本两大块；而产品的材料成本根据市场波动规定每一年或每半年进行一次确认；对于产品的加工成本按初期小批量、中期一般批量、后期大批量，进行产品的加工费用预算；对于产品进行内部核价后确定产品价格，在此基础上采购人员与供应商进行谈判，以保证企业的未来几年的产品利润和价格竞争优势。对于重要零件可以要求供应商严格按照设计工艺进行，必要时可以抽查供方工艺。

采购风险

采购的风险来源由采购过程中的供方意外或是在采购初期的产量计划，如供方按最大产量供应都无法满足生产需求，对零件的加工难度估计不当。受国外政策的影响，如德国的７、８月份的休假，如果有些部件在这时急需而厂内没有库存，这就会引起采购不到的现象，从而影响生产。因此，对于采购人员要求根据以往的经验和对现在采购中的可能意外，做好采购风险因素预测表，并针对各种可能做好防范工作。

采购的另一风险来自采购过程的知识产权问题，如果购买了侵权的产品或部件，而导致后期的产权纠纷，将对整个企业带来致命的打击，因此对于一些声称仿制其他厂家的供应商要严格防范！

>5、项目生产环节报告

项目组装成员的介入时间和成员的选择标准

>6、项目输出文件报告

设计文件（设计过程文件，产品测绘文件，产品设计思想）</p

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！