# 生产总监的工作总结8篇

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2025-04-06

*通过工作总结我们可以发现自己在工作中的领导力和影响力，工作总结可以帮助我们更好地提高工作质量和效果，下面是小编为您分享的生产总监的工作总结8篇，感谢您的参阅。2024年，在经理的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己...*

通过工作总结我们可以发现自己在工作中的领导力和影响力，工作总结可以帮助我们更好地提高工作质量和效果，下面是小编为您分享的生产总监的工作总结8篇，感谢您的参阅。

2024年，在经理的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名督导的职责，较好的完成工作任务，总结起来收获很多.

一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名督导，首先，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。这对我一个刚从学校毕业的学生来说，更是有太多的东西让我去学习，随着公司规模不断的扩大，对我们督导的工作提出了新的要求，通过学习，我总能提前学习好各方面的能力，为下面的员工做好指导。

二、员工管理

要做好了员工的管理，指导工作，督志虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，半年下来，我们从这些烦琐的工作中也能总结出一个属于自己的管理方法。

三、现场的管理

这是一个很大的概念，它包含了好多的内容，我从以下几个小的方面来总结一下我的工作：

1、现场行为规范，从整体来说我觉得控制得不是太好，其中仪容仪表这一块的话由于不是由公司发的工装，这就导致员工有机会找借口，而我还没有一个自己的办法去控制这一情况的出现，我要从以后的工作中吸取教训来应对和管理员工的现场行为规范；

2、现场环境一楼是公司的门面，平时的人流量也是比较大的，卫生做得还不错，但是我觉得我自己在有些应该急的情况下我还不能完全的想到所有的办法来应对，同时我想对保洁的管理我也做得不到位；

3、体外循环本来在这一个环节已经比别人落后了，也因为这一次我害得一楼所有管理人员都受了处份，但同时我也通过这一次“学费”，让我从中学会了很多东西。我相信我通过这件事之后会对这些事更加的警惕；

4、商品管理这一环节，在经理我带领下，控制得很有错，总经理总是要求我们不停的对他们的产品进行检查，当然通过这些检查也从中发些不少问题并能及时的反映出来，把这些问题扼杀在萌芽状态，

四、抓好一级工作，给领导分忧，做为一个督导，能够在营业员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，不失时机的向领导请示汇报

五、2024年计划

其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个员工，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。其二是要学会与部门、领导、员工之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿现场部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，要他们的相互配合，从中发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。这就给我们基层管理人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

一、老员工带新员工

20xx年初，生产线开的对照紧迫，针对纯熟员工较少，新员工较多的环境下，增强了新员对工作的学习才能，并支配老员工手把手教授教化，使新员工在短期内可以或许适应本岗位的各项操作。

二、削减耗损

x月到x月在生产历程中，因满卷切换易炸筒，班组耗损也渐渐增加。要求员工工作时做到，忙而不乱、紧而不散的工作方法，做好本班组的工作。同时，查找原因，对付上机纸管进行严格的反省，并逐步镌汰回用次数多的纸管，削减因纸管带来的不需要的耗损，从而削减炸筒的机率。

三、强调平安规律

x月x日，因员工xx和xx上班期间嬉戏打闹，导致xx工伤事故，对付班组平安教导的不完善，进行了深刻的反思，同时增强了对员工的平安教导，并对分歧理的行为加以禁止杜绝。

四、全年数据统计

20xx年末，本班卷绕员工共计x人，新进员工xx人，告退及自动去职共计xx人，此中因工作必要调离卷绕岗位x人，现有人员x人（x人为工伤假）

五、工作中存在的不够

1.在处置惩罚不是我分管的工作时，表现不敷主动，究其原因是头脑中有怕越权、越位的思想，有时就表现出不主动提出本身的工作思路，致使工作节奏慢；

2.对新的器械学习不敷，工作上往往凭经验做事，凭以往的工作套路去处置惩罚问题，表现工作上的勇敢立异不敷；

3.班组的治理还不敷过细，员工的平安和质量意识仍不敷强，导致本年度的x起平安事故。固然过后也对当事人进行了教导和处置惩罚，针对性的作出了相应的对策。但应照样预防为主，加大平时的教导力度，进步员工的平安和质量意识，从根本上削减平安事故隐患的发生。

以上的缺点我将通过断的学习，尽力进步自身的工作才能，工作程度的根基上来降服缺点，完善自我，以饱满的热情和充足的干劲为公司事业的成长添砖加瓦。

一、努力学习、勤奋工作

日常工作中，我积极向其他人员学习。我觉得，每位同事都是我的老师，他们中有业务高手，有技术尖兵。正是不断地虚心向他们求教，使我在调入车间后，在最短的时间内熟悉了工作环境，懂得了各种材料的使用、一般问题出现的原因、维修的方法也都基本掌握。在业务上，将以前的维修工作经验和车间的实际情况结合起来，使自身的素质和工作能力得以不断提高。

二、班组管理

在六月份，我被任命为维修主任，我深感自己肩上任务的重大。为了不辜负领导的期望，我在严格要求自己的同时，还加强了班组管理：

1、按照班前、后会议程序要求，开好会议，并做好记录。将矿部、车间的各种文件和要求快速的传达给班组员工，使自己上承下达、承上启下的作用得以充分发挥。使班组工人尽量了解好、了解透彻上级的精神。

2、加强班组管理。我制定了较为详细的班组规章制度和考核标准，特别强调从根本的管理入手。

三、进行设备规划，缩短维修周期

我和车间领导一起，对设备进行了规划、从维修组织（设计、测量）到维修控制（工时、材料、库存量、费用），都做到有据可查。我认为，做好设备的保养工作，将设备的备品备件预备的充足，是减少在故障发生后缩短维修时间的必要前提。

维修的方式有两种：一是事后维修，二是定期维修。

我们不能单纯的做到损坏了再维修，只要设备能用就尽量用，坏了再修。而是应该在设备损坏前将故障排除，降低设备的故障率。

四、努力做好节资降耗和维修工作本人任维修主任以来，非常重视节资降耗和维修工作，主要如下

1.修旧利废16吨；

2.在对绿皮吉普车的修理过程中，维修班利用旧件，组装了后传动轴、后桥差速器、刹车总泵、后弹簧钢板；

3.对28铲斗进行翻新；

4.下放并安装3立方内燃铲运机、1.5立方电动铲运机、0.75铲运机各2台；

5.下放复新凿岩台车一台；

6.架设风水管路1000多米；

7.安装钢溜井30多节；

8.新架设格筛、护栏10多个；

9.对各种安全防护设施及设备出现的临时性突发故障，做到及时抢修；

10大修内燃机2次。

五、工作中的不足

1.对设备的了解还不够深入，有些情况没有及时地掌握。

2.服务的深度还不够，需进一步加强自我和班组管理，应强调意识和态度。

3.对于隐患的整改有时存在一定的时间差，在今后争取在第一时间内完成，确保整改率达到100%。

4.在维修时有影响生产的现象出现。

六、几点建议和今后的打算除了完善管理制度。加强巡视外，我有以下几点建议和打算

1.建立点检制：继续建立、健全设备点检制度、准确掌握设备运行情况，重新制定点检标准；

2.制定计划，对设备检修以时间为基础，到期必修；

3.强化员工培训：加强岗位技能培训，提高维修工素质，通过培训逐步转变原有观念；

4.实施全员设备管理：在全车间推广设备规范化管理，推行设备的规范化生产维护。以设备润滑为重点，加强润滑部位的维护，继续实行设备专人负责，真正落实全员设备管理。

综上所述，总结这些日子的工作，我可以说：自己尽了心，努了力，流了汗。在平时的工作中，对领导交办的工作，保质保量完成；对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位，更不失职。在今后的工作中，我会更加积极、努力的工作，以“服务第一”为准绳，为今后矿上的发展尽自己的绵薄之力。

一、一年工作表现如下

①合理、科学安排生产协调各班组，使产品按质按量完成，满足客户要求；

②20xx年本人参与印刷机、复合机预订，复合机安装调试、地基改造等工作，协助完成公司领导下达各项任务，现复合机已正常生产效果理想，效率提高许多；

③本公司为重点消防单位，于x月份本人参加镇举办生产安全主任培训，消防培训并考取证书，灌输员工生产安全、车间消防知识，使员工提高自我防范意识；

④印刷机放卷自动接料长期以来接料成功率只有85%造成公司浪费，后深入研究发现该机器设计上存在不合理现象后，加工零件、对压臂进行改造，改造后，现成功率为95%——98%，提高效率，节省材料；

⑤印刷刀摆波箱，设计不合理，每次加油都将马达拆除后，才能加，对保养严重浪费时间，后经本人小改动后，现在不用将马达拆下就可加油，方便了保养，节省了时间；

⑥复合机在20xx年前美即pe料，每卷只有xx米不但浪费时间上落料，产品接头多对后工序制袋增加损耗，后向公司提议，收卷为复合机上料最大值，现pe为3000米为一卷，减少接头，提高效率减少浪费；

⑦复合pe料较大、较重，每次供应商卸料，表面都存在有损伤、趋痕、复合后造成产品浪费，提议建造卸料缓冲架，收到较大效果；

⑧在20xx年，所多订0pp、原色墨、复合胶水，今年已在不影响产品质量前提下，安排用在“xx”产品，2024年计划将pet用完，希望能将库存化为流动效益；

⑨20xx年下半年复合机、制袋机人手不够，后经本人联系同做工作，现有复合机主管、制袋主任加盟，加强了公司的技术实力。

⑩复合机没有自己专用的睇样台，所以往往对品质的监控有盲点，现已12月份已向公司领导申请建造睇样台一张。另外，11月美即有投诉色差后，现每批成品出货都留样，以便批量之间的对比。

二、机合总结

1印刷机复合机全年没有重大安全生产事故；

2机器保养落实到位，没有重大机器事故；

3旧复合机系统问题时常发生毛病；

4印刷机1月至12月24号止：投料xxx米，产出xxx米，平均损耗为x%，加后序预计为损x%。

5复合1月至12月：投料为xxx米，产出xxx米，平均损耗为xx%，后工序损耗计算没有准确数。

三、合理化建议

①19年制约生产因素主要有两个：1原材料不准时到位；2限电的使用影响生产的进度，希望公司的商议对策；

②希望今年生产的每张施工单能附带一张原材料详细使用的表格，统一由生产班组填写，这样就能体现每一张单的生产成本，另外可以追踪产品，使用那批供应商原材料，体现产品质量的追踪的能力；

③今年客户对印刷颜色有投诉，除了部门做好本身工作外，本人提议，由质检员对产品的颜色先打样确定，签名后再生产，生产过程中并由质检多抽查，希望多了个部门把关，减少质量事故的发生，提高客户的满意度；

④印刷机油墨价格比较贵，个别员工有时会随意将洒落在地上，另外印完产品后的油墨盘没有刮干净储存，对碎布不珍惜使用，希望公司批准成立奖惩制度，以班组为单位，每个月考核，对做得好的班组奖励100元—200元，做得不好的要罚款；

⑤现在机器较多，预计夏天温度较高，对生产的产品影响较大，希望公司能够略微改善车间的温度同湿度。

四、不足的之处

①管理水平需要提高；

②对事情的处理有时会投入感情观，心理不够成熟；

④多学习提高各生产工艺水平。

希望日后工作，领导多提点，能使我各方面水平提高。祝公司在新的一年里蒸蒸日上，财源广进！

erp是最前沿的企业管理模式,通过各模板之间数据的相互传递,把对企业的管理上升到系统。学校在我们大二时组织这次模拟实习,是希望通过模拟公司仿真环境,让我们熟悉公司的运作,身临竞争环境,直接参与公司的运作过程和生产流程,模拟生产经营决策,及时处理公司发生的经济业务等。我在实训模拟中担任生产总监的角色,我主要的工作是主持公司的生产管理工作。

在这次实训中主要分为以下几个过程：

1、提交广告费，争抢订单。

2、根据订单生产和交货。

3、生产规模的决策。

4、市场拓展和产品研发。

5、资金的运作。

在模拟经营的几年当中，我们从中总结了很多经验教训。第一次模拟经营的第一年，是我们经营最惨淡的一年，广告单只拿了两张张，由于是第一年，对于生产线方面很不成熟，使用了大量的租赁线，并且生产了很多p2产品造成了产品积压积压，没有研发p4产品导致第二年无法生产该产品，生产线方面也没有做任何变动。有些该追加的工程，忘了追加费用，导致我们很多地方与其他组比较，我们的差距可以达到一年。

第二年，我们吸取上年的经验教训，在产品研发认证和市场开拓方面做了相应改进，研发了p4产品为下年生产做了充分准备。这年我们接单还是很少，由于我的计算失误，导致我们组的原材料没有供应上，停工了较长时间。并且借了600万长期贷款。

第三年，在广告费以及市场的占领方面有较大优势。去年充足的库存商品p2保证了今年p3产品的生产。但本年广告费投的不够理智，造成非常大的浪费。

第四年，由于每年过高的租赁线费用及年初的长贷利息，我们公司资不抵债，最后由老师融资500万，得以继续经营下去。

第二次模拟经营，有了上一次模拟经营的经营，我们总结了自己组存在的问题，并且将每年的预算做出来以后才进行的。第一年，我们没有向上一次一样租用一中一小厂房，而是只租用了一个中厂房。并且我们也吸取了上一次的教训，没有使用租赁线，而是将手工线和自动线结合使用。研发了p1和p2产品，并且开发了本地及区域市场。

第二年，我们总结了上一次的经验，没有过多的投入广告费用，在第二年年初我们研发了p3产品，并且开发了国内市场及两个iso认证。

第三年，我们组开始面临资金运转问题，总结了上次的经验，我们使用了用短期贷款还短期贷款的战略，追加了国内和两个iso认证。生产了大量的p3产品。

第四年，由于我们组开发了两个iso认证，而大多数的单都需要iso认证，所以我们组用了最少的广告费抢到了最多的单。拉开了与其他组的差距。

第五年，接了四张单，使得应收账款增加，所有者权益增加，解除了破产危机。但是国际市场未开发，从今年起在该市场不具备竞争力。p4产品未研发，使我们组在该产品的竞争中丧失了机会。

第六年，利用广告费拿了三张单，但由于原料供应不上，买了高价原料保持了产品的正常生产。由于去年年末没有剩余的库存商品，但生产线上还有，下一季开始就能产出，今年所有者权益进一步增加，利润有所增加，整体局面较好。

最后一年，产能估算不够精确，在将定单全部交清后，生产线从第三季开始闲置。厂房为租入，归还后无固定资产。负债全部还清，总体经营平稳。

模拟的第三次，有了第二次模拟经营，我们总结了自己组存在的问题，并且还是将每年的预算做出来以后才进行的。并且将每个步骤检查了以后才会进行下一步的运营。

第一年，我们统一认为租用小厂房，使用三条生产线能够保证我们组的正常生产运作。也吸取了第一次的教训，仍然没有使用租赁线，继续使用手工线和自动线。研发了p2和p3产品，并且开发了本地及区域市场。

第二年，有了前两次的经验，没有过多的投入广告费用，将两个市场的广告费用控制在了25万以内，并且追加研发了p3产品。

第三年，资金开始运转困难，不能够支付年初的厂房租用费及三条生产线的折旧及原材料的费用。面对这种情况我们还是使用了用短期贷款还短期贷款的战略，开始开拓国内市场和研发两个iso认证。生产了大量的p3产品，开始研发了p4产品。

第四年，我们组追加开发了两个iso认证及p4产品的研发，和开拓国内市场，由于其他组也研发了两个iso认证，我们没有了上一次的优势。

第五年，接了三张单，使得应收账款增加，将短期借款偿还了一部分。第六年，拿了三张单，用应收账款将短期负债还清。

最后一年，广告投入不合理，订单不够，最终所有者权益排名第五。虽然我们没有取得好的成绩，但我们还是学到了很多东西，我们组都觉得很高兴。

我所担任的是生产总监的职务，对于产能的评估预测以及监管和生产过程有着不可或缺的责任。生产总监既是生产计划的制定者也是决策者，有时也是生产过程的监督者，其职责是通过计划组织和控制等手段为企业资源实行优化配置。该职务必须熟知生产线的安装和生产周期，维护费折旧费，各种产品的结构，产品的研发周期和费用。作为生产总监首先要和营销总监沟通，对本季生产的产品动向有一个大致的把握。然后就是产能的估算，之后再与财务总监沟通，将生产预算做清楚。

算好原料订单和原材料入库，在操作方面不能出现错误，否则会对报表的编制产生影响。我们组在学习阶段的经营情况是一年比一年好，在起初两年我在对整个操作流程以及盘面规则都不是很熟悉的情况下，没有发挥好生产总监的职能，在经营的初期效果不是很理想。随着学习的深入以及对整个流程的了解，在随后几年里渐渐能够发挥最用，在产能的估算渐渐有了经验，很多东西运用起来也是得心应手了。作为生产总监来说，不能说自己百分百的成功了，但自己觉得还是合格的。

经过了几天的实训操作，我们对企业的生产的经营过程以及市场竞争又有了更加形象的理解，所谓胜败乃兵家常事，在面对竞争时候，我们应该不要难么多保守和裹足不前，只有勇敢的面对挑战，我们才有进步，否则就要被淘汰。

20\_年即将过去，取得了一点收获，临近年终，对市场部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高业绩，我们有信心也有决心把20\_年的市场开发工作做的更好。

一、市场部年终总结

\_市场部成立于20\_年x月初。由于公司除店面运营以外其他营销方式并没有形成可以参考的规章制度、营销策略、市场拓展方式和产品价格培训系统，市场部成立之初(第一周)主要以建立健全部门机制，熟悉公司产品价格体系为主。

团队建设方面;制定了详细的全国营销中心计划、销售人员绩效考核标准、销售薪资制度、年度工作计划、团队文化等，由于公司销售人员招聘在\_月不是很理想，市场部销售团队组建遇到了很大的问题。目前市场部建制，经理x名，客户经理x名，网络推广x名，只完成了市场部团队建设计划的百分之二十。

市场拓展方面;市场部\_月对\_商区、\_广场、\_国道、\_商区、步行街商区进行了逐户的陌生拜访。客户拜访数量\_余次，其中有需求的客户\_个。签约客户\_个。其中\_国道二次业务开发x个(片片鱼合同总额\_元、东门饭店合同额\_元)，剩余x家为市场部业务开拓。\_月市场部业绩总额x元，x元，x元。

销售业绩方面并不理想。虽然存在x国道改造信息统计、客户确认、效果图设计、招标办协调和天气等一些客观因素，但是市场部主要问题有以下几点：

1、产品知识和价格系统熟悉程度不够，20\_年度必须加强。

改进措施如下：部门内训对产品系统逐一进行分析并进行案例对正，同时定期申请总经办进行详细的产品及价格培训。

2、客户经理工作强度不够，缺乏思考能力和目标及时间管理能力。

改进措施如下：20\_年x月开始市场部将不折不扣的执行既定安度市场营销计划，增加工作强度，要求市场部每一个员将业绩目标分解到每一天，每日工作计划表体现当日业绩目标，意向客户数量目标，需求客户数量目标和客户拜访数量目标，严格按照每日工作计划进行市场推进，当天未完成目标计划次日加倍，连续一周未完成目标计划的赞助\_元成长基金。

3、个人气质和素质有待提高。

改进措施如下：增加商务礼仪、沟通技巧的部门内训，并在培训后进行一对一的演练。由于冬季天气比较冷，无法统一着正装。在气温适宜的时候市场部全员要求穿皮鞋、西裤

二、20\_年工作总体计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2、健全部门建制，提高人员的素质、业务能力。

20\_年度，希望得到公司与人事部大力支持，尽快完成市场部销售人员招聘。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

转眼间，20xx年即将过去，迎来崭新的20xx。回首过去，20xx年是有意义、有收获的一年，在辞旧迎新的日子里，本人也盘点一下过去一年的收获，工作总结汇报如下，敬请领导及同事提供宝贵意见：

一、一年工作表现如下

①合理、科学安排生产协调各班组，使产品按质按量完成，满足客户要求;

②20xx年本人参与印刷机、复合机预订，复合机安装调试、地基改造等工作，协助完成公司领导下达各项任务，现复合机已正常生产效果理想，效率提高许多;

③本公司为重点消防单位，于x月份本人参加镇举办生产安全主任培训，消防培训并考取证书，灌输员工生产安全、车间消防知识，使员工提高自我防范意识;

④印刷机放卷自动接料长期以来接料成功率只有85%造成公司浪费，后深入研究发现该机器设计上存在不合理现象后，加工零件、对压臂进行改造，改造后，现成功率为95%--98%，提高效率，节省材料;

⑤印刷刀摆波箱，设计不合理，每次加油都将马达拆除后，才能加，对保养严重浪费时间，后经本人小改动后，现在不用将马达拆下就可加油，方便了保养，节省了时间;

⑥复合机在20xx年前美即pe料，每卷只有xx米不但浪费时间上落料，产品接头多对后工序制袋增加损耗，后向公司提议，收卷为复合机上料最大值，现pe为3000米为一卷，减少接头，提高效率减少浪费;

⑦复合pe料较大、较重，每次供应商卸料，表面都存在有损伤、趋痕、复合后造成产品浪费，提议建造卸料缓冲架，收到较大效果;

⑧在20xx年，所多订0pp、原色墨、复合胶水，今年已在不影响产品质量前提下，安排用在“xx”产品，20xx年计划将pet用完，希望能将库存化为流动效益;

⑨20xx年下半年复合机、制袋机人手不够，后经本人联系同做工作，现有复合机主管、制袋主任加盟，加强了公司的技术实力。

⑩复合机没有自己专用的睇样台，所以往往对品质的监控有盲点，现已12月份已向公司领导申请建造睇样台一张。另外，11月美即有投诉色差后，现每批成品出货都留样，以便批量之间的对比。

二、机合总结

1.印刷机复合机全年没有重大安全生产事故;

2.机器保养落实到位，没有重大机器事故;

3.旧复合机系统问题时常发生毛病;

4.印刷机1月至12月24号止：投料xxx米，产出xxx米，平均损耗为x%，加后序预计为损x%。

5.复合1月至12月：投料为xxx米，产出xxx米，平均损耗为xx%，后工序损耗计算没有准确数。

三、合理化建议

①19年制约生产因素主要有两个：1.原材料不准时到位;2.限电的使用影响生产的进度，希望公司的商议对策;

②希望今年生产的每张施工单能附带一张原材料详细使用的表格，统一由生产班组填写，这样就能体现每一张单的生产成本，另外可以追踪产品，使用那批供应商原材料，体现产品质量的追踪的能力;

③今年客户对印刷颜色有投诉，除了部门做好本身工作外，本人提议，由质检员对产品的颜色先打样确定，签名后再生产，生产过程中并由质检多抽查，希望多了个部门把关，减少质量事故的发生，提高客户的满意度;

④印刷机油墨价格比较贵，个别员工有时会随意将洒落在地上，另外印完产品后的油墨盘没有刮干净储存，对碎布不珍惜使用，希望公司批准成立奖惩制度，以班组为单位，每个月考核，对做得好的班组奖励100元-200元，做得不好的要罚款;

⑤现在机器较多，预计夏天温度较高，对生产的产品影响较大，希望公司能够略微改善车间的温度同湿度。

四、不足的之处

①管理水平需要提高;

②对事情的处理有时会投入感情观，心理不够成熟;

④多学习提高各生产工艺水平。

希望日后工作，领导多提点，能使我各方面水平提高。祝公司在新的一年里蒸蒸日上，财源广进!

2024年在重要和繁忙中过去了，回想过去的一年，内心不禁感慨万千，这一年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算阅历了一段不平凡的考验和磨砺。在这辞旧迎新之际，我们生产部门将深刻地对本部门一年来的工作及得失作出过细的总结，同时祈愿我们公司来岁会更好。

一、生产和产量方面

在过去的一年里，生产部门力挑重担，进行了大量的工艺摸索试验，冲压方面：降服了原资料板型差、客户质量标准大幅进步、原资料到货不实时、客户订单临时调剂等艰苦，使得我们公司产品生产从往年单一的xx产品实现了向xx、xx同时生产的胜利过渡。顺利完成xx吨，xx吨。热处置惩罚方面：依据客户的要求，实时请教同行业厂家的相关经验，对我公司以前传统的退火工艺进行了勇敢改进，颠末一段光阴的试验，一些刚开始打仗的高效资料颠末处置惩罚，产品基础上达到了客户的要求，同时生产部也总结了许多名贵的经验。共完成热处置惩罚产品吨。新产品方面：xx器是客户在今年新开拓的产品，为了达到客户在产量和质量方面的要求，生产部顶着原资料到货不实时、产品型号杂乱、单品种需求量少、客户订单不稳定、模具调换频繁的艰苦共为客户加工特变产品吨，并合理调剂生产计划，应用xx余暇光阴，开拓了xx产品并完成了为客户的小批供货。为往后公司产品多元化打下了优越的基矗资料初加工及对外加工方面截至x月x日共完成。

二、产品质量方面

在完成上述产量的同时，我们生产制造部门也高度看重产品质量，严把生产工序的每一个质量节制关，应用例会、质量会、班前会及生产历程实时为操作工灌注贯注质量理念，坚持操作工为第一质检员的看点。依据操作工的流动量，实时为新职工支配质量、操作技能方面基础的理论培训和现场操作实践，包管每一个新操作工在上机自力操作以前，都能了解基础的产品质量判别措施。依据产品特征分类及质量要求，在生产部内部支配专人兼职负责，我们始终坚信产品质量是生产出来的，只要生产部的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步进步，以达到满足客户质量要求的目标。

三、设备模具治理方面

在这2024年的一年里，公司投入资金购置了加倍周详的模具和设备，为产品的产量和质量提供了加倍有力的包管，固然大部分设备都是新设备，故障率较低。但我们设备维修人员照样降服了技巧力凉坂弱的艰苦、依照设备维护颐养的相关文件对设备进行按期检修颐养，并且作了相应的记录及详细的设备点检表、模具维修记录、并为每套模具树立了详细的档案，有力地保障了设备的正常运转，进而从很洪水平上确保了生产运行的稳定性。

在即将到来的2024年，我们必然尽力工作，为公司的扶植添砖加瓦。

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！