

2023年叉车管理工作总结(通用6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

叉车管理工作总结篇一

一年来，首先我们明确了今年叉车班工作任务和目标：落实和加强叉车日常安全操作及管理，完善叉车日常管理制度和操作规程，叉车工季度安全培训工作计划和提高叉车维修水平与质量。

一年中，我们叉车班全体人员坚决执行了厂部和部门提出的：“加强安全意识教育、提高操作技能和水平，全员参与、提高质量、降低成本”的要求！全班人员通过自身努力，安全意识、操作技能不断地提高。并落实了叉车班仓管员班前会与及叉车班组工作总结会。落实了班组季度现场培训、技能技术演练和叉车技能竞赛活动与及对新员工重点安全教育培训，有明显的成效。

通过这一年，叉车班按照__年制定的工作计划和要求；加强对叉车和人员日常操作管理、监督和现场巡查、保养与及维修。从而，进一步地提高整体工作效率，杜绝人为事故发生，与及降低车辆维修成本。叉车班的全体人员通过一年的共同努力，胜利地完成了全年工作任务和计划。

绩效如下：

- 1、全年培训合格率98%。
- 2、叉车安全事故率为0。

- 3、人员流动率为6%。
- 4、叉车使用率95%以上。
- 5、叉车出入库运载量1—11月份为：支装水3573.3284万箱。五加仑1724.9004万桶。空卡板/架2649.1144万次。
- 6、叉车月度突发故障率控制在5%以下。
- 7、日常保养和定期保养与及年审计划完成率100%。
- 8、叉车年度费用：
 - a) __叉车未包括(2台_电瓶车)：14.4万元，比去年下降44%。
 - b) __叉车：17.8万元，比去下降5%。
 - c)柴油：__年产值比__年产值高5%情况下；叉车/发电机用油量为6.04万升，比去年下降了4%。节约费用为：3.7万元。

1、落实叉车司机每天必须做好日常车前检查，例如；

车辆卫生清洁、车辆性能安全检查与及填写车前点检记录。

2、完善叉车操作规程，杜绝违规操作，严厉禁止酒后开车，疲劳驾驶，患病操作的规定。

3、在日常运作中，设备管理员应不定时地巡查，抽检车辆，如发现故障时，应迅速查明原因并及时排除故障。

4、叉车除了日常保养外，我们制定了：

车辆定期保养，车前故障风险预测，并对车辆故障维修、保养做数据记录。

5、严格监管

禁止无国家颁发的特种设备操作证人员和非叉车司机驾驶叉车，以免导致不必要的机械事故和安全事故的发生。因此，制定了班前车辆分配责任人，负责当班叉车使用情况的监督并做记录。

6、为进一步加强叉车现场管理，及时纠正叉车在日常操作中的乱开、乱放问题和设备故障分析与人为事故责任人评定准确性。

在__年中我们已经落实了叉车随车记录卡，主要确定叉车使用人和车辆运行时间。以便领班，维修人员随时快速知道设备运行情况和操作人员是否按照要求做到：定人、定岗、定车操作。

7、费用控制与措施：

a□车辆故障判断，要求准确性100%。

b□对车辆消耗品质量，易损件磨损率的分析 and 判断要求达到95%。

c□车辆零件质量控制，我们要求做到：有疑点的件不要，材料差的件不用为原则。在使用车辆配件时，部分配件必须有保养期限，目的：确保配件因质量问题再次发生费用。

d□在叉车配件性价比上，尽力配合协作采购员对配件价格的评定。

1、20__年新员工的技能培训和安全生产培训内容不够丰富。

2、在运作中，存在一些违规操作现象。

3、团队协作精神不尽人意。

__年，我们叉车班在今年各项工作已经取得较好成绩的基础上，结合现场运作管理实际出发，通过深入开展“比安全超技能”活动，着力在叉车安全操作管理和队伍建设上细化规程及标准，努力降低维修成本，提高队伍素质、建设安全、无事故、稳定的叉车队伍。以及进一步明确班组工作职责，任务和目标，为打造一个优秀团队而努力。

(一) 叉车班管理

- 1、进一步提高__年度维修质量，减少维修费用，加强叉车现场操作管理与及设备使用管理。
- 2、优化叉车操作规程和要求。
- 3、加大对叉车设备现场巡查的力度，与及叉车技能操作的监督。
- 4、加强对叉车司机技能操作的指导。
- 5、落实叉车司机班组周会。
- 6、落实季度、年度叉车技能安全操作理论培训。

(二) 计划工作

(1) 具体执行目标(计划)

a□短期计划(周计划)

b□中期计划(月计划)

c□长期计划(年计划)

以上是我叉车度的工作计划。我相信通过大家共同努力下，班组各项工作一定会落到实处，一定会呈现出一种良好的风貌，一定会更上一层楼，我将会用实际行动带领叉车班为这个目标努力而奋斗！

针车管理工作总结篇二

时间过的真快，转眼间我来万博隆公司已经有半年了。记得我第一天来公司上班，对这里的环境是那么的的好奇，对这里的人是那么的陌生；经过这半年多和同事们的相处，大家在一起相处的好像是一家人似的，是那么融洽、那么和谐、那么的人情味。虽然我在公司里主要负责日常的办公室的用车，有时还要帮助陆总办理其它事情，但要真正成为一个专职司机不是我想像的那么容易的。没来公司上班的时候觉得开车是件非常容易的事情，再加上我自己也有车，平时也对车辆有所了解，自己认为当个专职司机肯定是十拿九稳的。谁知道通过这几个个月的工作实践，再加上陆总不时的对我的提醒和帮助，一下子让我觉得要想成为一个真正的职业司机不是我想像的那么简单。

首先做为一个真正的职业司机必须做到：

第一：对客人说话的时候要彬彬有礼，做到有问必答；

第二：要注意服装的整洁和穿着得体，并且注意个人的形象；

第三：每天出车前对车辆的外部及车内擦试干净，定期对车内进行消毒；

第六：在行车及停车等红灯的时候要保持一定的车距，以防不必要的麻烦；

以上的这八条都是这半年来我根据自己的实际工作情况以及陆总平时对我提供的帮助和提出的相关的意见总结出来的，

可能还有很多不完善不全面的地方，这些都需要我在10年的工作中不断去改进，有不完善的地方同时也希望得到广大同事们及公司领导的帮助和改进和补充。我在公司工作的这半年里，自己认为对工作态度还是积极的，对待同事们也是热情的，对领导分配的工作能够及时的完成，在做好自己本职工作的同时还能完成其他的工作；可能我个人在工作中还存在各种的不足，希望这些不足能在10年的工作得到改进和完善，同时也希望公司的领导及同事们对我的不足能够及时提出并且监督我改正。希望能在10年的工作中再不影响我本职工作的同时公司是否能安排我再做些别的工作，因为我看到别人的忙碌而我却非常的闲的时候，有时想帮助他们却不知如何从那里下手；尤其是看到办公室的张师傅和郑师傅岁数都比我大，过年过节还不能休息，还要加班加点，真的希望我能够帮助他(她)们，可不知道如何帮助。因为我觉得在一个公司里，只要是大家齐心协力并且每个人都能贡献自己的力量，这个公司就能够兴旺发展，公司发展了事业也就蒸蒸日上，随之而然公司每个员工的经济利益也就能够得到进一步的提高。

我会积极配合办公室及陆总做好各项交给我的工作，努力做好本职工作，并且在10年的工作中的把过去工作中的毛病改正，在工作中不断加强自身的修练和充实自己的知识面，在10年工作努力做到一个合格的专职司机。

针车管理工作总结篇三

1、分别对一、二、三、六车间的部分设备根据实际情况进行了改造，降低了工人劳动强度，提高了产品质量，节约了生产成本。

2、通过公司组织外出学习，对生产工艺进行改进，将新的生产工艺配方成功应用于生产，降低了生产成本。

1、充分利用例会和车间班前班后会，将公司第二次创业的精

神认真传达，使车间员工真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建员工以厂为家的思想。

2、加强了班组培训学习。车间班组长的'责任直接影响车间的工作质量，因此，在xx年的班组建设中重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用。

1、制定了现场管理制度，并在生产过程中认真执行，宣传贯彻“5s”活动，并认真组织实施，使现场管理得到的改善。

2、将东厂所有积压余料进行消化，避免了原材物料的浪费，节约了生产成本，改善了现场。

积极配合质量管理部门对车间质量的检查力度，并强化生产技术的管理力度，使产品质量一次抽检合格率提高，水分超标现象减少，产品板结现象得到较好控制。

1、加强了对班组安全检查力度，完善了岗位责任制，发现问题及时通报并限期整改，使安全隐患降低，确保了xx年的安全生产。

2、充分利用周二安全例会时间，认真分析一周来的安全生产情况，将车间发生的安全事故认真分析总结，吸取经验，杜绝类似事故的再次发生。

针车管理工作总结篇四

在业务方面，本人所负责的泰安市岱岳区职业教育中心建设项目进展顺利，各项工作有条不紊，基本达到竣工验收条件，在这期间，本人本着恪尽职守，严格把关的原则，始终坚守在工地一线，发现问题，就地解决问题，严把质量关。在工程建设中，始终把施工安全及施工质量放在第一位，坚决杜绝偷工减料等违法行为。

走过20xx[]再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言[]20xx年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，（包括工作上的适应与心态上的调整）压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

一、一年来的工作表现

二是锤炼业务讲提高。经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身在文字材料上有所提高。

（二）严于律己，做好个人工作计划，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；坚持做到不利于机关形象的事不做，不利于机关形象的话不说，积极维护机关的良好形象。

（三）强化职能，做好服务工作。工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。中心人手少，工作量大，这就需要我们全体人员团结协作。在这一年里，不管遇到上的困难，我们都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经

验的同事比较还有一定差距，材料上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

（一）发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

（二）发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

（三）当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

针车管理工作总结篇五

20xx我系团学会在许春燕书记的带领下以及我系团学会全体学生干部得到努力下取得了阶段性进步，在此我代表我系团学会对我系团学会20xx年度的工作做以下总结及20xx年度的工作计划。

回首20xx[]我系学生会干部在这一年对学生会工作的开展主要由以下几点可以概括。

我系学生团学会干部紧紧围绕全心全意为同学服务的宗旨，积极开展多项活动，以丰富我系同学的大学学生会，并为我系同学提供了展现自身才华的机会。

1) .3月学雷锋月，雷锋精神落实到实处，落实到实事。我系

全体学生干部发扬了雷锋精神，积极开展并参加学习雷锋活动，为我系同学及社区居民提供帮助，为了更好地帮助我系需要帮助的同学，特此我系建立了系部“爱心基金”，组织我系同学进行爱心捐赠。

2) 4月份我系团学会组织了“哈乐雪”杯篮球赛。为了丰富我系同学的课余生活和进一步的提升我系全体同学的凝聚力，我系团学会组织了此次篮球赛。此次篮球赛也是我系外联部外联工作具有里程碑式的活动，起到了增强我系学生干部工作经验的效果。更激发了我系学生干部的工作热情。

3) 10月份“蓄经汽神，圆电气梦”迎新晚会，为了迎接我系与经济管理系大一新生，两系学生干部经过九月份的策划与安排，在十月份成功开展了此次迎新晚会，并且取得圆满成功，此次晚会也是对我系学生会干部工作的一个考验和总结。

4) 青年文明岗执勤，倡导文明向导精神。不畏炎热，迎接大一新生。

1) 因为我系团学会的特殊性，在建立的一年以来，在毫无经验的情况下，我系团学会干部勤于学习，积极开展工作并及时总结，制定并完善了我系团学会规章制度，为我系学生会工作提供了行事指南。

2) 时实发现问题并解决问题，敢于接受批评和自我批评。6月份，我系团学会开展了总结会议，各学生干部及时发现自身和我系团学会存在问题，并且提出有建设性的意见，为我系学生会的发展明确了方向。

3) 加强学生干部思想道德建设。9月份，开展新一届学生干部的招聘之后，我系团学会加强了学生干部的思想建设，主要对学生干部的服务意识和集体荣誉感做了规划，旨在将我系团学会打造成一支高素质高思想的服务团队，为我系同学提供更高效更优质的服务。

4) 加强专业知识学习，我们始终牢记，学生干部始终坚持要有思想上的高度，工作上的强度，学习上的深度，生活中的思路。作为学生干部，我们坚持学习是首要任务，只有具有一定的专业知识才能成为对社会有用的人才。因此，我系团学会干部要求要把学习专业知识放在第一位。

正如我系团学会会歌一样，我们始终相信我们汽车工程系是相亲相爱一家的人，我系团学会干部工作的信念即是为兄弟姐妹服务是没有不合理的。我系团学会要求尊重他人和自己必须要成为工作的重点，所以，我系不管是团学会干部之间还是我系同学之间的关系亦是非常融洽的。真是因为这样，我们的凝聚力和集体荣誉感得以提高。

以上是我系团学会20xx年度工作总结，放眼20xx[]我也代表我系团学会干部做下一年度工作计划。

一、始终坚持以全心全意为同学服务为宗旨。用严谨的态度对待每一项工作，敢于创新敢于迎接挑战，用感恩自强之心面对生活和学习。

二、不断加强专业知识的学习和服务方式创新。为我系乃至全院同学提供服务。

三、以“拼搏进取，勤于学习，甘于奉献，相亲相爱”为我系团学会的主题，加强我系团学会的品格塑造，为我院荣升省示范性高职院校献礼，为我院创文明高校及我院的长远发展献力。

针车管理工作总结篇六

1、从利润上分析[]20xx全年二手车销售43辆，共实现利润68,249.00元（其中4350元为收介绍费）平均1,587.19元/辆。总销售价为711,868.00元,平均销售价格为16,555.07元,算出总利润率为9.59%。从安大销售中心整体单车利润来看，

还是可观的。从我去昆明锦大前卫二手车市场上得出的数据来看，车市旺季或者普通的季节里，一般比较好卖的车的毛利在7%-10%之间，也就是说一台10万左右的车他的利润在7000元到1万之间，5万左右的车，比如夏利，奥拓，羚羊，微车等车型，平均单车利润在1000元至3000元左右。这样看来，安大整个二手车销售以现在的规模上看还是比较中上的。

2、从成本上分析□20xx年全年二手车总成本为647,969.00元，收购价为631,788.00元，过户费为11,634.00元，工时材料费及美容费为4,547.00元，分别占总成本的97.5%、1.8%、0.7%。其中，经过修理车间、美容车间修整过的车有19辆，成本为4,547.00元，利润为38,312.00元，这部分车销售量占总销售量的44.19%，创造的利润占到总利润的56.14%。可见，经过修整及美容过的车利润高于其他未经修整的车，因此，我急迫希望厂长能给予协调二手车进厂修理的费用收取问题，能给予适当的折扣等。

3、从二手车总体销量上分析：从上图看出二手车总体销售量比较平稳，月平均在3-4辆上下，在11月销量有所下降。这是因为，在20xx年年底受新车政策的影响，国家对下乡车辆进行补贴的政策即将结束，大部分潜在顾客涌向与二手车价位相当的新车上。不光安大如此，整个昆明二手车市场的销售量在20xx年也有所下降，可见二手车销售也与国家的宏观调控密切联系。

4、车辆滞留时间分析：车辆收购进来与销售出去之间滞留时间比较长，变现速度较慢，比如在20xx年1月收购的捷达车，到现在都未销售，分析其综合原因，收购车辆时经验不足，车辆属事故车。这个问题我作为二手车部经理会努力尽快的提升自己的业务水平，以后多出去“走走”“看看”“取取经”。另外也希望领导给予支持，在评估方面让厂检验员多帮助、多协调，充分利用我厂技术人员的优势，让我厂二手车销售尽快走上规模化。

5、车辆的库存数量分析：库存数量很少，不能给客户更多的选择性，没有形成规模化，不能从量化进行质化的突破。这里面有很多的情况，资金的周转不到位，宣传的力度不够等。

- 1、客户直接来展厅；
- 2、客户电话来访后来展厅洽谈；
- 3、通过新车客户发布消息；
- 4、媒体及其他中介宣传。

根据到现在为止客户信息不少，要买车的客户大多数是我们没有他想要的车，卖车的客户大多数是我们的价格谈不好，因此做单台收购、销售不是我们发展的趋势，我未来的希望是做到即不放走零散客户，更要做好批量收购，扩大品牌推广力。

另外，对厂其他部门征用二手车部车辆时，希望能规范的管理，特别是在使用期间维修费用、保险费用摊销上能有所归属。

1、做大做强宣传工作：大力宣传是安大二手车业务做大规模的前提条件，特别是对安宁乃至昆明周边乡镇的宣传。以“安大二手车”为宣传主题，发放精美“安大二手车”为宣传主题的资料给广大消费者及其他新车二手车潜在客户，让客户自由选择。希望厂领导支持邮寄“安大二手车”资料给安宁出租车公司和企事业单位。

广告宣传是让客户还没接触我们的时候，让他们从听觉和视觉上感官认识我们“安大二手车”是怎样的一个品牌，因此广告要有创新新颖，然后能留住客户的是品牌的诚信度和服务的独特性，能让客户卖的放心、买的安心。

2、优质服务保障：根据客户的情况我的希望是有区别的对其提供售后服务，比如给客户分等级对其提供相应等级的售后等。（如还处在三包期的二手车辆）关于售后服务质量的标准还在探讨中，有待实践中不断的借鉴、摸索、总结具有自身特色的标准。

1、收购进来的车辆变现速度：

2、根据市场情况对不同的车辆有不同的利润追求标准；

3、按照公司制度要求执行车辆滞留的时间，超过就要采取急售方式；

4、通过销售速度量化飞跃质化。

5、收购、销售渠道：

6、收购：稳抓零散客户重跟大客户，扩大库存车辆的数量；

7、销售：重终端客户以诚信和优质树立安大二手品牌；

8、通过大力宣传扩大影响力和促进品牌建设，大力为安大二手车以后的发展造势。