

# 半年主管工作总结 车间主管上半年工作总结(精选10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 半年主管工作总结 车间主管上半年工作总结篇一

时光似箭、日月如梭。在圣诞节的欢乐气氛里结束了20xx年，我们迎来了新的一年。在过去的一年中生产部在上级领导的大力支持和全体员工的共同努力下完成了公司下达的各项任务，在此，我对生产部一年来的工作给予总结，同时祝愿我们公司明年更上一层楼。

### 一、一年工作回顾

#### 1、产品产量方面

从9月28日开业以来，共生产产品x吨，已发货产品x吨，库存x吨，消耗废钢x吨，石英砂x吨，水玻璃x吨。目前共有x种产品，在批量小、技术不稳定和不完善的情况下，进行实验和摸索。为达到客户产量和质量的要求，生产部合理的调整生产计划，和利用有限的资源，及时满足客户的交货期，为公司今后产品的多元化打下了基础。

#### 2、产品品质方面

今年工作中，在确保生产任务的情况下合格产品入库率达到x%□离公司的目标有一定的距离。只要每个员工在提高产品质量意识情况下，全力的投入到生产每个环节中，产品质量一定会稳步提高。

### 3、设备管理方面

在过去的一年里，各设备运转良好，并没有因为设备的问题影响到较大的工作，在定期的检修和保养下保证了设备的正常运转，进而确保了生产的稳定。

### 4、人员管理方面

今年是我公司刚起步的一年，在员工对产品的工艺不太熟悉，人员不太稳定的情况下，这无疑给生产管理带来了极大的压力，但在这压力的推动下本部门坚持对新进员工由老师傅代为培训，确保新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本能胜任本岗位工作，在这我要感谢老师傅们对新员工的教育和技术培训，正因为有他们的支持生产部才有了今天的良好局面。

### 5、安全生产方面

在过去的一年里，我部门将安全生产纳入生产日常管理工作中，随时做到各车间员工的安全知识教育，监督和排除各工段存在的安全隐患。确保了生产的有序运行。全年度未发生较大的人体伤害和设备损坏事故。

## 二、存在的不足和对策

生产部在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也存在较多的问题，主要有以下方面的不足。

### 1、质量管理方面

1)员工质量意识淡泊，目前在一部分员工身上还存在事不关己，漠然置之的态度。这与培养员工质量意识，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不够好，不到位有很大的关系。

2) 缺乏全员参与质量管理理念，我们现在缺乏的就是全员参与质量意识，而且有的时候在生产现场存在执行力不到位的现象。

3) 缺乏生产质量记录意识，由于我部门追求生产产量，忽略了产品生产过程质量的记录。产品在整个制造过程中，如何完整记录生产过程质量状态尤为重要。虽然这方面在逐步的改善，但离我们质量管理所要求做的还差很远！

## 2、人员管理方面

员工的精神面貌和紧迫感缺乏，在这方面我们在策划，整顿，制定完善的规章制度和培训计划。实施有效的激励措施，不断的提高员工的综合素质，以适应企业以后发展的需要。

## 3、物料消耗管理方面

## 4、模具检验方面

由于模具的原因使我们的产品加工余量不够，造成了次品。生产部将由专人对模具进行检测、检验。

# 半年主管工作总结 车间主管上半年工作总结篇二

不知不觉，一年又过去一半了。下面来总结下我上半年的财务工作情况。

## 一、大力组织存款，存款稳步增长

面对银行业竞争日趋激烈的形势，我社坚持做到“人无我有、人有我优、人优我新”的创新意识，不断推出新的金融业务品种，激发了广大员工组织存款的积极性，促进了存款稳步增长，一是实施存款“大户公关战略”。我社全体员工深刻领会“大户攻关战略”的真正含意，全员发动进行分析、调

查，找寻有价值的客户信息。成立“大户攻关小组”同时设立了信息奖，在取得信息的基础上进行集中攻关，成效显著。同时，我们在稳定老客户的基础上，定点定人开展切实可行的上门服务活动，以取得宣传和增储的双丰收。二是我们积极加强改进营业网点的软硬件建设，靠优质的服务吸引客户，工作中严格实行“十八字”服务方针，把服务做深、做细、做到家、做到位，按照规范化服务的要求提高服务质量，规范报务行为，切实把服务提高到一个新的水平。

## 二、加强信贷管理，确保资产安全

信贷工作是信用社实现效益的关键。今年，我社紧紧围绕资产经营做文章，不断创造和提高信用社效益。一是完善信贷管理，提高信贷风险识别和控制能力。从年初开始，为摸清我社信贷资产质量，按照联社信贷资产风险分类的标准，我社组织客户经理认真学习相关业务知识，重点培养客户经理的“四种意识”营销意识、风险意识、责任意识、法律意识，对所有贷款资料进行检查，对手续不齐全、资料不完善的按照风险管理部的要求进行收集和整理。二是严格贷款发放程序、严格手续、提高发放质量。今年，我社把加强信贷管理，提高信贷发放质量作为信贷工作的重要内容来抓。完善了贷款审批制度，严格贷款操作程序，使我社的贷款审查审批工作制度化、规范化、程序化，堵截了违规贷款的源头。在贷款的发放上，我社严格按照联社的规定程序办理，实行贷款“三查”制度，确保贷得出，收得回。对收回再贷的给予优惠政策，在贷款利率上给予优惠，积极培育良好的信用环境。

在信贷管理上，我社能做到提早打算，心中有数。我社要求客户经理对所有管理的贷款按照贷款“三查”制度进行跟踪检查，月初五日前对当月到期贷款下发完到期贷款通知书，对发现苗头不对的贷款及时上报信贷管理小组，形成书面材料。其次加大考核力度，确保任务目标的完成。我社就成立了不良贷款清收小组，分两组对每笔贷款进行逐户摸底排查，

摸清贷款底数，要求客户经理充分认识到今年的严峻形式。其次加大客户经理考核力度，集中精力清收不良贷款，每位客户经理拿出底薪以上部分的用于对不良贷款绝对额下降与当月到期贷款收回的考核，对新增逾期贷款多的客户经理责令下岗清收，下岗期间只发生活费。同时对贷款第一责任人进行追究，严重者上报联社，决不如息迁就。经过全体客户经理的共同努力，切实遏止了隐形不良贷款的产生。

### 三、强化内控制度建设，做好会计出纳工作

1、建立健全各项规章制度，确保内部管理工作规范化。做好内控管理，首要因素是加强会计出纳人员的政治业务学习。根据联社及上级工作发展的要求，结合我社案件防控季度排查工作的开展和内部工作的实际情况，继续组织内勤人员重点学习《会计基础工作规范》和联社下发的有关会计出纳文件精神，每人一本学习笔记，定期不定期进行检查，充实了全体内勤人员的业务知识，提高了全员的政治素质。切实解决我社人员内控意识薄弱，制度不完善，有章不循的问题，促进我社健康、快速发展。通过学习，使我社在账款质量上有了较大提高。

2、加强财务管理，努力增收节支，提高经济效益。在财务开支方面，我社根据联社文件精神，实行财务公开，严格按照联社规定报批、审查入账。严格控制在总额包干的费用项目中列支，掌握在标准之内。严格执行主任“一支笔”制度，确保各项开支合规、合法，经得起各部门检查。

3、以“案件防控季度排查活动”为契机，开展好风险排查工作。东郭信用社认真贯彻落实各级案件专项治理工作会议精神，紧紧围绕联社党委的工作部署，坚持以人为本，扎实有效的开展风险排查活动。成立了东郭信用社案件防控季度排查工作领导小组，认真学习、研究了联社的风险排查活动方案，针对东郭信用社的工作实际，制定了操作性强的实施方案。学习阶段，认真学习了会计出纳、结算、信贷管理、安

全保卫等应知应会的知识，同时和内控管理工作及近年来发生的案件相结合，用身边的事教育身边的人，起到举一反三的效果。

4、加强业务技术练兵，提高员工的业务操作技能。我社为不断提高各岗位人员的业务技能，更好地适应当前金融行业的快速发展，进一步提高员工的业务素质，使每个职工在业务质量和办事效率得到提高，制定了业务技术练兵制度，掀起了技术练兵的热潮。

四、高度重视，做好“三防一保”工作

五、201x年下半年工作计划

1、加强对员工的政治思想素质教育，提高思想觉悟，促进员工队伍职业道德素质的提高。建设信合文化，构建和谐信用社。

2、大力组织存款，调整存款结构，努力增加低成本存款，充分利用我社区域的优势，积极搞好宣传，增加我社的存款规模。大力拓展中间业务，培植新的业务增长点。

3、加大收贷收息力度，努力盘活信贷资产，加大对不良贷款的依法起诉和执行力度，扭转不良贷款的清收活化和货币形式收回薄弱的局面。

## **半年主管工作总结 车间主管上半年工作总结篇三**

时光似箭、日月如梭。在圣诞节的欢乐气氛里结束了20\_\_年，我们迎来了新的一年。在过去的一年中生产部在上级领导的大力支持和全体员工的共同努力下完成了公司下达的各项任务，在此，我对生产部一年来的工作给予总结，同时祝愿我们公司明年更上一层楼。

## 一、一年工作回顾

### 1、产品产量方面

从9月28日开业以来，共生产产品\_\_吨，已发货产品\_\_吨，库存\_\_吨，消耗废钢\_\_吨，石英砂\_\_吨，水玻璃\_\_吨。目前共有\_\_种产品，在批量小、技术不稳定和不完善的情况下，进行实验和摸索。为达到客户产量和质量的要求，生产部合理的调整生产计划，和利用有限的资源，及时满足客户的交货期，为公司今后产品的多元化打下了基础。

### 2、产品品质方面

今年工作中，在确保生产任务的情况下合格产品入库率达到\_\_%，离公司的目标有一定的距离。只要每个员工在提高产品质量意识情况下，全力的投入到生产每个环节中，产品质量一定会稳步提高。

### 3、设备管理方面

在过去的一年里，各设备运转良好，并没有因为设备的问题影响到较大的工作，在定期的检修和保养下保证了设备的正常运转，进而确保了生产的稳定。

### 4、人员管理方面

今年是我公司刚起步的一年，在员工对产品的工艺不太熟悉，人员不太稳定的情况下，这无疑给生产管理带来了极大的压力，但在这压力的推动下本部门坚持对新进员工由老师傅代为培训，确保新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本能胜任本岗位工作，在这我要感谢老师傅们对新员工的教育和技术培训，正因为有他们的支持生产部才有了今天的良好局面。

### 5、安全生产方面

在过去的一年里，我部门将安全生产纳入生产日常管理工作之中，随时做到各车间员工的安全知识教育，监督和排除各工段存在的安全隐患。确保了生产的有序运行。全年度未发生较大的人体伤害和设备损坏事故。

## 二、存在的不足和对策

生产部在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也存在较多的问题，主要有以下方面的不足。

### 1、质量管理方面

1) 员工质量意识淡泊，目前在一部分员工身上还存在事不关己，漠然置之的态度。这与培养员工质量意识，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不够好，不到位有很大的关系。

2) 缺乏全员参与质量管理理念，我们现在缺乏的就是全员参与质量意识，而且有的时候在生产现场存在执行力不到位的现象。

3) 缺乏生产质量记录意识，由于我部门追求生产产量，忽略了产品生产过程质量的记录。产品在整个制造过程中，如何完整记录生产过程质量状态尤为重要。虽然这方面在逐步的改善，但离我们质量管理所要求做的还差很远！

### 2、人员管理方面

员工的精神面貌和紧迫感缺乏，在这方面我们在策划，整顿，制定完善的规章制度和培训计划。实施有效的激励措施，不断的提高员工的综合素质，以适应企业以后发展的需要。

### 3、物料消耗管理方面



## 4、模具检验方面

由于模具的原因使我们的产品加工余量不够，造成了次品。生产部将由专人对模具进行检测、检验。

### 一、主要工作完成情况

#### (一)注重学习切实提升自我的综合素质

参加工作以来，本人始终将学习作为工作和生活的重点之一，通过学习不断的提高自我的综合素养；具体做法是：一方面积极加强学习力度，不断提升自己的政治理论修养，作为设计院的院长、设计公司的副总经理，在日常工作中，我始终能将学习做为自我工作的重点，能够主动积极参加单位组织的各项集体学习活动，通过学习，尤其是参加政治理论学习，增强了自己的政治理论修养，树立了正确的“三观”意识，为推动本职各项工作的开展，打下了坚实的思想基础；另一方面，本人还积极加强自我的专业技术学习，认真学习国家关于规划设计方面的各项法律法规，积极参加各规划类培训工作，通过学习不断提高了自我的专业技术知识，为自己的本职工作取得打下了扎实的基础。

#### (二)立足岗位，做好本职工作

1、在工作中，本人能够认真学习各项规划设计规章制度和法律法规，让自己熟悉了解这些法律法规，让自己成为行家里手，更好的进行各项本职工作。

2、带领团队，认真做好各项业务工作。（客户结合自身工作内容自行补充）。

3、多年来，在工作实践过程中，个人能够严格按照设计标准和章程规则，带领团队做好各项设计工作，在工作中，严格要求自我，未发生任何重大设计质量问题。

多年来，本人在本职岗位上兢兢业业，刻苦努力，取得了一定的成绩，多次被评为各类先进，如：\_\_\_年获得\_\_\_称号、\_\_\_年获得\_\_\_称号等。

### (三)自我充电，适应时代发展需要

多年来，从事设计规划工作的实践告诉自己，只有不断的加强自我的修养，尤其是专业技术方面的提升，才能更好的适应新形势下各类设计工作的需要，因此，在工作之余，一方面，个人积极加强各种学习，如：继续再教育学习，业务培训等；另一方面，做好实践工作的总结，对日常工作经验做法进行总结归纳，取得了一定的成绩，并在省市级专业期刊上先后发表专业论文\_\_篇，如：论文《\_\_\_\_》等。

### (四)廉洁自律，做好表率模范作用

参加工作以来，本人能够认真学习党的各项纪律方针，自觉遵守廉洁自律准则，高标准，严要求，牢固筑起反腐的堤坝，不越底线、不触红线，在日常工作中，严格遵守党纪国法，严格要求自我，在生活中，培育良好的生活情趣，，无任何违纪现象发生。此外，在工作中，我严格遵守单位的各项规章制度，与同事之间和谐相处，每当同事有困难和问题时，总能够热心帮助他们，对于新同事，耐心的向他们解答在工作中，遇到的各种难题和困难；在质日常业务的过程中，自己能够带头严格遵守单位的各项业务流程，秉公办事，严格程序标准，受到了服务对象的工作认可和好评。

## 二、存在的问题

一是工作上的创新能力还不够强。在工作中，容易受到传统思维的影响，创新能力缺乏。二是学习力度不足。对一些新政策、新规定学习的力度和深度还不够。面对这些不足，未来，我将努力完善提升自我，力求将工作做的更好。

### 三、未来展望

1、加强学习力度。作为设计院的院长，设计公司的副总，必须要有大局意识、较高的政治素养和道德修养。因此，面对未来，我将加强自我的学习力度，认真学习党的各项理论和政策，通过学习切实提高个人自我素质和修养，提升自我的大局观念、责任观念，更好的胜任本职岗位。

2、围绕着本职岗位工作，扎实做好各项工作任务，确保工作任务能够顺利按时完成。

3、提升自我工作的积极性和能动性，不断提高自我工作的主动服务意识。

4、在工作中，我将进一步严格要求自我，带头认真贯彻执行单位的各项规章制度和各项廉洁自律要求，清白做人，干净做事，在本职岗位上切实发挥出自我的作用和价值。

5、完成其他工作任务。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索!面对未来的职业发展，我将坚定信心，更加努力勤奋，撸起袖子加油干，不断提升自己的专业技能和管理能力，力求在自己的岗位上，做出更多更大的成绩!

## 半年主管工作总结 车间主管上半年工作总结篇四

一、日常管理工作作为一名餐饮部的一份子，自己扮演的角色是承上启下，协调左右的作用，我们每天面对的是繁杂琐碎的、有着挑战性的工作。上半年在饮和厅的工作中，各项工作都是本着提高服务质量，提高工作效率为目的，让工作有条理性，融入到每一项工作当中。努力配合主管做好餐厅

的管理工作，本着实事求是原则，做到上情下达，下情上报。本酒店的宴会接待任务比较重，上半年多次接待了重要宾客及宴会，但由于种种原因质量和效率跟不上，这就要求自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，力求周全，准确避免疏漏和差错。

二、加强自身学习，提高业务水平要做到优秀，自己的学识，能力等还有一定距离，所以总不敢掉以轻心，向书本，向领导，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步，在管理能力，协调能力及处理问题等方面，有了进一步的提高，保证了餐厅各项工作的正常运行。

1. 我毕竟对中餐的工作才一年多，许多工作我是边干边摸索，现场管控业务知识也是不足，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2. 有些工作还不够过细，如在餐前餐后的检查中，餐中的监督中，硬件设施的维护及卫生检查上，不是十分到位。

3. 自己的理论水平还不太高。

1. 能够协助领导做好餐厅的日常工作。

3. 合理安排当班工作，全面协调、管理、检查。

4. 配合领导做好各项接待、安排工作，工作期间妥善处理工作时发生的问题和客人的投诉，有疑难问题及时上报领导。

5. 做好餐厅的安全、节能、卫生工作。

6. 以身作责，监督、检查服务人员做好服务工作。

7. 做好服务工作的同时抓好思想工作，做到团结爱友、相互帮助、共同进步。

## 半年主管工作总结 车间主管上半年工作总结篇五

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管-理-员的业务培训。

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色；

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；

其五、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够；以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高！。

内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合集团管理的要求，与有关部门进行修正。

今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务部门的力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与仓库管-理-员的突击考试，我们将根据库房各位管理人员的特点，一方面将对人员重新组合搭配，进行高效有序的组织，另一方面继续加强培训，让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水平都要有质的提高，今年3月电脑真正联网，管-理-员的电脑操作水平还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管-理-员的业务管理

水平，会议之后我们将严格对仓库管-理-员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

四、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用：

五、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能；

六、搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据；

八、继续做好各部门工资奖金的核算工作：

足根本争先进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神集思广益，财务条线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本控制上做文章！总之，今后的工作中，还是年初责任领导会议上的那句话：我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上！

以上发言，如有不当，请在座的各位领导批评指正！

## 半年主管工作总结 车间主管上半年工作总结篇六

1.1负责区域(农大/桃海商业步行街/师大和平路的夜店)

金威占有:35kkl 燕京占有□25kl

我们在公司的支持及经理的指导下1.严格执行公司渠道分片的经销制度，提升现有一级渠道的服务能力，弱化二级渠道，

以达到有效掌握终端。2. 将各促销政策落实到终端，根据终端情况不同灵活执行，降低终端对政策的依赖，控制产品销售价格。3分街道及重点区域进行布点，提高产品与消费者见面率，增加产品认知度。因此，区域覆盖率由去年的61% 增长到 65% ， 占有率由去年的52%增长到55%。

## 1.2促销员管理

1.2.1月销量任务制定上的调整。以前促销员的任务制定只局限在上班时间范围内，目前调整为整店整月的销量都与该促销员息息相关，促使促销利用空余时间搞好店内一切客情，宣传企业文化，提升销量。

1.2.2 上点时间及模式的调整。原来促销员上点大致固定或临时调换，没有计划性，现在调整为每三店定员促销一名，每月上一个店，三个月一轮回。充分调动促销积极性，同时关注三点动向。

1.2.3给予全体办事处促销人员进行不定期的培训，在礼仪及促酒过程上进行实战的演习。

1.2.4 多次组织集体活动，丰富生活，凝聚团队。

## 1.3精制酒销售

1.3.1产品结构调整。对终端的精制酒价格体系进行可控管理，根据安宁区域的消费水平不同，突出适合该区域消费力的精制酒产品，满足消费者需求。

1.3.2产品置换。由于终端售消费群影响销售精制酒利润较低，造成部分终端放弃精制酒销售，在经理指导下我们在中小酒吧依据情况不同以雪花清爽或者雪花原汁麦置换雪花99销售。

## 1.4 行政工作

1.4.1 在经理的指导下对销售业务类文案的汇总分析，上报。以及销售业务的跟进协调工作。

1.4.2 对销售信息的收集，汇总，跟进，然后及时上报经理沟通分析。

## 2: 存在的问题与不足之处

### 2.1 个人因素。

以上就是本站网带给大家不一样的精彩。想要了解更多精彩的朋友可以持续关注本站网，我们将会为你奉上最全最新鲜的内容哦！本站，因你而精彩。希望会对你有所帮助，想了解更多信息，就请继续关注我们的本站。

## 半年主管工作总结 车间主管上半年工作总结篇七

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到旗县部担任驻武川业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于武川气候较冷风又大，



高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼我今年x月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在4月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧！这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼！

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，

在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

自身心态的不成熟性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

## **半年主管工作总结 车间主管上半年工作总结篇八**

1. 工作中，尊崇上层，团结同事，能准确处置好与上层同事之间的关系，维持令人满意的沟通。充分施展岗位职能，不断改进工作办法，增长工作速率，较好地完成了各项工作担任的工作，保障货按照期限出货，满意客户要求，辅佐销行工作。
2. 与各供应商树立令人满意关系，没有遇到困难将货物按照期限跟崔到位，保障工程顺利通畅出产。

3. 以最低的价钱购买最好的产品，并依据市场行情减低单价减损成本。
4. 因为资金周转问题，尽量与厂商协调月结。
5. 下单跟单准确率达99%。

## 半年主管工作总结 车间主管上半年工作总结篇九

不论是提高自身素质还是提升工作能力都离不开学习，俗话说活到老学到老，通过不断地学习才能发现自己平时工作中暴露出的问题，从而改善，哪怕是微不足道的细节，天长日久下来也是一笔能够促进工作的财富。培养一支德才兼备的职工队伍一直是车间工作的重点之一。公司在6—8月份开展了3s3p4a培训和7s的推进，在此次活动中车间员工自身素质，工作能力有了大的提高，从而我也看到了团队的不足，但是我不气馁，领导班组人员做好7s工作，按照7s标准，做到现场清洁，物品摆放整齐，地面无杂物，对员工高标准，严要求，对领导下达的任务以结果为导向，坚决执行，绝对服从。促进员工之间更好的团结协作，增强员工的团队意识。上半年也有新员工分配到车间工作，我高度重视，采取了由班组长牵头具体负责的方式，对新工的工作业务技能、安全生产知识等进行岗前操作培训。

企业是我家，维护靠大家，在上半年的工作中，本车间大量的使用了回用的旧外罩、旧锥套、旧吊耳，很好的为公司节约了不少成本。上半年公司因为受大气候的影响，生产任务不是很饱满。越是在这种时候节能降耗工作越是要狠抓。小到节约一度电一滴水，大到爱护公司的设备和原材料。车间在生产的时候，我经常在生产现场进行检查，发现问题及时处理。开班前班后会时，教导员工在工作中要做到人走机停，随手关水，平时保养设备多用心，设备是大家吃饭的工具。只有把员工的利益和公司的利益结合起来才会让员工从心里人认识到设备的重要性。放假期间带领班组长检查门窗。只

有以高度的责任感，使命感和积极的工作态度对待工作，才能收获工作中带来的果实，再生产过程中要求员工团结一致地赶任务，任务量大得的时候，以能者多劳的办法，让难度大的活都压在老师傅肩上干，在完成车间本职任务的基础上还协助精一车间加工上下支撑、中轴、支座等工作，确保及时发货，提高了公司的信誉。

只有完美的团队，没有完美的个人。为了让每个员工在工作中能积极进取，任劳任怨的干好本职工作，车间采取让每个员工回想以前待过的公司与现在的佳恒对比，然后摆正自己的位置，更好的为公司服务。发挥班组长的骨干带头作用，车间班组长起直接领导带头作用，是重要的纽带和桥梁。车间班组长的工作将直接影响本车间的工作质量和工作任务的完成情况。为了班组长很好的开展工作，每月我都会召开两次以上的班组长会议，将平时工作中发现的问题和情况做详细的分析和讨论，并针对发生的问题和异常情况及时采取紧急措施处理并指导，努力提高班组长的工作能力和应对能力。同时，要求班组长不断学习，提高自身业务素质。在做好车间的生产工作外，同时还要关心员工的思想状况，定期组织员工进行谈心，教育大家树立主人翁责任感，把个人命运与公司的荣誉紧密联系起来，从而调动员工的工作热情，促进车间工作的顺利开展。

车间的工作核心是“安全生产，保质保量”。安全生产，将责任落实到每个员工，班组长是第一责任人，要切实的负责好本班组安全，不可有半点马虎。安全是企业之本，没有安全，就没有一切。当遇到不注意安全操作的员工，我及时制止，从不姑息。把安全隐患消灭在萌芽状态。时刻教育员工牢记安全意识，坚决做到不伤害自己，不伤害他人，不被他人伤害。

随着公司的规模扩大和品牌知名度的提升，客户对产品质量要求越来越高，出于对公司负责，对自己负责，我作为公司管理人员从未对产品质量轻视，工作中积极配合质量部开展

的各项工作，严把质量关，确保产品质量不但提升，教导员工严格按工艺要求加工每一件产品，从不流失一件不合格产品。

在上半年的工作中，虽然取了点小小成绩，但是还存在着不少不足之处，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，但由于同事之间缺少沟通交流，在某种程度上给自己和工作造成了不利的影响，在今后还需要多注意和在工作方法上要更加扎实，更加细致，把原则性和灵活性很好地结合起来，提高工作质量学无止境，一个人的能力和水平是有限的，只有不断学习才能不但提高，在工作中，我时常感到能力和知识的欠缺，从而在今后的的工作中，需要进一步提高业务素质和理论水平或提高文字水平和综合素质，使自己更加出色地完成本职工作。

## 一、车间基础管理工作方面：

1、继续发扬职工强烈的责任意识、时代意识、系统思考意识、拼搏奉献意识和创新意识，用先进的理念统一全车间职工的思想，在“严细实”上下功夫，做到高标准、严要求、行动快，在今年的生产经营过程中，圆满完成公司下达的各项工作任务。

2、进一步加强安全知识教育，提高职工安全意识，逐步完善车间“7s”管理，团队建设，确保车间全年“各项目标的顺利完成。

3、加强设备管理，实行设备保养到人，真实反应设备运行状态及设备状况，加强员工对设备维护保养，提高设备完好率，按时完成今年生产计划。

## 二、质量工作方面：

1、及时配合质量部开展的各项工作，使质量工作顺利开展。

2、严抓三检质及工艺操作，稳步提高质量管理水平和质量控制水平。

3、加强学习，进一步提高质量意识，坚定不移的把质量工作摆在管理和生产工作的首位，学习质量控制的相关办法，提高对质量缺陷的判定能力。

4、强化质量控制办法和方案，落实车间的自检频率及自检力度。进一步观察质量监控点上存在的问题，找问题原因的根本，不断分析总结，不断整改完善。

### 三、人员管理方面

1、多学习，多请教，多沟通，多关注员工疾苦，增强自身领导能力和员工建立良好的合作关系。

2、熟练掌握员工操作特点，合理组织好生产，减少员工抱怨，提高车间员工整体形象。

以上是我个人对上半年的工作总结，好的方面我会继续发扬，再接再厉，不足之处希望各位领导及同仁多给与帮助支持，我将在下半年以更加积极的工作热情出色的完成工作任务。

## 半年主管工作总结 车间主管上半年工作总结篇十

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将\_个月来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

### 一、“5个一”的成绩客观存在

1. 启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络

## 体系

华中区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过\_\_家,通过深入实际的调查与沟通,我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向,将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理,其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中,我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近\_\_家;渠道客户掌控力为8%。

我们所拥有的这些渠道资源,为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场,提供了扎实的营销网络保证,这一点正是竞品企业所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前,营销中心在营销总监的总体规划下,共有业务人员@人,管理人员@人,后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同,经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后,各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员,营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分,共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级,各层级之间分工协作,既突出了业务工作的重点,又防止了市场出现空白和漏洞,体现勤协作和互补的初衷。

这支营销队伍,工作虽然繁琐和辛苦,却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是华中区域市场运作的生力军,是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。我们起步虽晚,但我们要跑在前面!

### 3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

### 4. 确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有\_个品种，\_个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、促销、人员重点促销等。通过营销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到—9%之间，在县级市场的普及率达到5—8%，之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我们的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

### 5. 实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元；毛利润额万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需



担心的。

## 二、“4个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

### 1. 无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

### 2. 无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

### 3. 无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

### 4. 无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能对客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

### 三、3条建议仅供参考

1. 重塑营销中心的角色职能定位。在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。