

# 月度工作总结猪场(大全5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 月度工作总结猪场篇一

在管理上疏于放松，刚担任班长以来对班员的管理过于宽容，不严厉，太过于人性化，总是想让班员在很轻松的环境中工作，正因为这种想法，纵容了班员，导致了班员随心所欲，所以出现了xx的睡岗，这一现象严重影响了工段和班组的利益，使班组的业绩与其下滑，这只能充分体现了自己在班组推行九大模块不理想，更谈不上推进，这些责任只能是班长的责任，没有认真宣贯，落实，督办和检查，所以出现了以系列的不正常现象。

我班在工艺指标上均能按照正常操作程序进行执行，在工艺指标上执行的是我班主操□xx□在相比之下比其他主操要好些，在炉温控制方面，翻炉要少些，但是在炉温考核上，我班两个主操，超温比较多，班组在这方面丢分比较多，没有占到优势，没有为班组争到荣誉。

在这方面，在这里要提出表扬的是，我班巡回工□xx□在上班期间能够认真巡回检查，在一次上小夜班中，他能及时发现汽轮机，振动的突然变化，能及时的去向班长反映，并能及时的处理，倒风机，避免了气机事故的发生。

我班在区域责任制方面，均能做的比较好，尤其是我班的出渣师傅们，在这里要提出表扬的是我班出渣工□xx□在上班期间，他能主动的维护自己的卫生区域，在一次，他能主动的将自己区域的水沟清理淤泥，受到了工段领导□x主任的表扬，

为班组争得了荣誉，其次就是我班除渣工□xx□他是一个做事比较踏实的老师傅，在班期间，他能明确自己的职责，灰门泄露方面维护的比较好，能主动的搞好自己的区域卫生，受到了主任的表扬，为班组争得了荣誉。

我班能及时的发现和处理隐患，在输灰系统，输灰工xx□在仓泵运行中投入运行，比其他输灰工要好些，没有出现堵管现象，发现泄露能及时向班长反映，并能及时配合机修工进行。

## 月度工作总结猪场篇二

（一）强化服务，打造优良的产业发展环境。我局围绕建设现代畜牧业，积极采取有效措施加快发展。一是实行局领导包抓乡镇产业发展和干部职工包抓养殖场“双包抓”责任制，包抓领导每周至少深入包抓责任区指导产业发展1天以上，协调解决有关问题。包抓干部职工积极深入包抓的养殖场，引导养殖户优化畜禽结构，加强饲养管理，进行标准化改造，提升标准化生产水平。二是积极稳定畜牧生产。针对畜产品价格剧烈震荡的现状，组织人员深入调研，认真分析原因，采取及时发布行情动态，引导养殖户调整结构，强化技术服务等宏观措施积极应对。三是根据今年高温季节持续时间长的实际，抽调12名技术人员进行了专门培训，每2人包抓2个镇（办、社区），深入规模养殖场，检查防暑降温措施落实情况，指导养殖场做好高温季节饲养管理和消毒、防疫工作。四是组建了畜牧技术服务团队，巡回各规模养殖场开展技术服务，指导养殖场通过科学管理降低生产成本，减亏增效。对新建、改扩建的养殖场，指派技术人员提前介入，专人包抓指导，为其提供信息、规划、技术等全方位技术服务。

（二）认真落实追赶超越战略扎实抓好标准化养殖场建设。按照《咸阳市落实追赶超越战略扎实推进特色现代农业建设实施方案》要求，今年我县畜牧业追赶超越任务为新建或改造标准化养殖场5个。我们制订了建设方案，按季度分解建设进度，落实专人负责，技术人员从产业信息、规划布局、养

殖技术、疫病防控、质量安全等方面加强指导。同时，积极开展标准化养殖示范场创建活动，筛选2个规模大、档次高的养殖场向上申报，参与创建。我们在每个创建单位安排2名技术人员包抓指导，为标准化生产提供技术支撑。目前，承担年度追赶超越考核任务的5个养殖场已全部建成。

（三）认真抓好动物疫病防控，保障畜牧生产安全。今年初，我局与各基层畜牧兽医站、村级防疫员分别签订了20xx年目标责任书、防疫工作协议，将责任逐级夯实。春防、秋防开始时，我局都以县政府办名义下发了《关于做好动物疫病防控工作的通知》，秋防启动时，我局组织召开了全县秋季动物疫病防控暨政策性保险工作会议，对防疫工作进行了全面安排。我局制订并印发了实施方案和技术操作规范。组织人员送疫苗、送技术到防疫一线。由局领导牵头，成立防疫督查组，每周对各镇、办（社区）防疫工作进行严格督促检查，不打招呼深入各养殖场、村、户，检查免疫情况。发现问题，及时解决。4月底、10月底，市防疫检查组分别对我县春防、秋防工作采取查资料、进场入户查看等方式进行了全面检查，对我县防疫工作给予充分肯定。

5月初，咸阳秦都区发生人感染h7n9病例后，我局立即进行安排部署我县防控工作，购买了防护服、消毒药品等应急物资。聘请西农大王晶钰教授就h7n9防控对全县各镇（办、社区）主管领导、基层畜牧兽医站及县畜牧系统全体人员约200多人进行了培训。我们安排人员，每周逐乡镇逐村逐养禽场开展一次排查，做好流行病学调查，采集血清样品检测，共排查禽类养殖场166个，采集血样1260份，病原样180份，环境样20份。我县禽类未发现h7n9病例。

（四）全力抓好畜产品质量安全监管。今年，我局在全县开展了畜产品专项整治活动，对全县的大肉市场、大型超市经营的畜产品及两个定点屠宰场和25个饲料兽药门市进行了全面检查整治。并对两个定点屠宰场增加人力，24小时全程监

管。进一步加大了产地检疫和屠宰检疫力度，充实了各检疫点力量，严格按照规定程序进行检疫。畜禽产地检疫覆盖面和定点屠宰检疫率均达100%。结合生猪屠宰监管“扫雷行动”，组织执法人员对县内的生猪屠宰情况进行全面摸底调查，集中整治，坚决打击私屠滥宰和生猪注水等违法行为。组织执法人员认真观看晚会《另一种“瘦肉精”卷土重来》节目，并安排人力深入全县11个兽药销售门店和25个饲料销售门店及110个规模养殖场，重点排查是否销售、添加或滥用抗生素，确保了投入品使用安全。秦都区发生人感染h7n9病例后，我们进一步强化对养禽场的监管，每个养禽场落实一名官方兽医监管，指导养禽场科学建立规范消毒制度，扎实做好粪污无害化处理，并建立了禽类死亡零报告制度，从源头上抓好防控工作。进一步加强对出栏和屠宰生猪“瘦肉精”检测。到目前，“瘦肉精”检测生猪尿样1705份，均合格。

（五）认真抓好职工业务技能培训和职业农民培养。今年初，局机关及局属各单位结合工作重点，通过理论学习和实践操作相结合的方式，对本单位职工进行了的集中系统培训，先后组织30多名职工参加了省市举办的养殖业务培训，努力提高干部职工业务素质。同时，我们把农民培训作为提高畜牧业科技含量的重要手段，及早动手，制订了培训计划，积极开展各种形式农民培训活动，采取办培训班、印发资料、现场示范等形式，对养殖户进行分门别类培训。预计到年底可培训养殖户万人次。

（六）全力抓好贫困户产业发展工作。围绕产业扶贫，结合我县畜牧业发展实际和贫困户现状，我们组织人员编制了生猪、肉牛、肉羊、散养鸡4种产业扶贫菜单，与农业产业菜单一起编印成册，向贫困户发放，为贫困户发展产业脱贫提供技术支撑。同时，我们印制了《武功县畜牧产业扶贫政策解读》1万余份，下发到各镇（办、社区），让贫困户全面了解我县畜牧产业扶持政策。目前，全县共有1304户贫困户从事或参与畜牧产业脱贫，产业类型涵盖肉牛、奶山羊、散养鸡、

生猪等产业。我们总结出了以长宁镇西军刚奶山羊养殖专业合作社为代表的“合作社+贫困户”入股分红模式、以普集街盛世牧歌养殖专业合作社为代表的散养鸡养殖“合作社+贫困户”龙头带动入股分红模式和以锐丰畜牧养殖专业合作社为代表的肉牛“合作社+贫困户”托养保底利润分红模式等一批能复制、可推广、效益好的典型模式。

（七）做好畜禽粪污治理工作。在全县扎实开展养殖环节污染治理整治。实行局机关和局属三站各包抓3个乡镇进行排查整治。对排查出的养殖污染问题，及时指出，下发整改通知书，由场主签字确认。确定整改时间，落实专人包抓，及时督促整改。对群众举报的12个污染环境的养殖场进行整治，要求其严格按照“三改两分”要求进行整改，及时关停了长宁镇东村赵团社等3个养殖场，监督9个养殖场进行了养殖粪污处理设施整改。我们进一步加强养殖场建设报批管理，制订了《关于加强新建养殖场报批管理工作的通知》，我们对新建的规模养殖场、小区，强化报批流程，严格条件审核，选址必须符合《动物防疫条件审查办法》有关要求，并需配建相应的粪便、废水处理设施。

（八）围绕铁腕治霾，扎实做好养殖环节燃煤锅炉拆改工作。我们组织局机关及局属三站18名同志分成4个组，利用一周时间，对全县养殖行业20蒸吨以下小锅炉进行全面排查，经排查，全县养殖环节共有燃煤锅炉96台。按照县上有关通知精神，我们放弃休假，组织人员深入拆改对象户，宣传国家燃煤锅炉拆改奖补政策，动员养殖场积极拆改燃煤锅炉。同时，我局积极与甲醇锅炉生产厂家和电锅炉生产厂家联系，向养殖场宣传和推广，力争使养殖场的生产不受太大影响。目前，97台燃煤锅炉已全部拆除到位。

## 月度工作总结猪场篇三

在上级部门的领导下，我们按照标准化生猪项目建设标准和原则，狠抓管理、资金和措施的到位，确保了进度和质量。

依照标准化生猪养殖场的建设要求布局牧场栏舍位置和场内的管理、生产、排污三大功能区，设计了科学的猪群结构，在建设生产设施、附属用房、附属工程、仪器设备中着重突出了养殖标准化、排泄物处理生态利用化、防疫规范化，使得整个建设符合项目计划要求。

在项目实施过程中，我们根据生产需要扩大了猪舍建筑面积、排污管道、水电建设、养殖设备和公母猪引种等建设内容，因实际需要将干粪堆放场改为固液分离机械、将田间贮液改为塑管灌溉，以满足项目整体的有效运作。

本项目全采用三元杂交良种配套的自繁自养技术和全进全出的养殖生产工艺，选用全价饲料喂仔猪、配合饲料喂养商品猪，大量使用青绿饲料以提高产品品质；主要养殖设备选用定位、产仔、保育、肥育设施规格配套；污物处理选择雨污分流、固液分离、沼气净化与三沼综合利用、就地消纳的农牧结合利用型工艺；同时建设防疫消毒设施，按照规模化猪场免疫程序落实重大动物疫病的强制免疫和常规免疫，接受政府免疫监测、检疫监督和投入品监督管理，确保项目高标准运行。

本项目建设过程中，我场严格按照标准化生猪养殖场建设规定，建立了生产管理制度、财务制度、防疫消毒制度、档案管理等制度和操作规程，并做到制度上墙，落实了重大动物疫病的强制免疫、免疫抗体检测、疫情监测和瘦肉精抽样等管理制度，及时参加了项目、防疫、食品安全等方面的法规和技术培训，以提高知识、规范制度，项目建设至今未发现违反规定的行为。

在发改、农业部门的统一领导下，我们依托市畜牧兽医局的技术支持，能按照项目的`要求，努力做到项目管理措施到位：一是本项目有市发改、农业局组织管理和市畜牧兽医局具体指导；二是本项目及时接受了市财政、环保及当地政府监督指导，三是按照公司经营模式建立了财务制度和项目建设专

财制度，四是认真接受发改、财政、农业等部门检查指导，规范了项目管理、推动了项目的进度、提升了工程质量。

在政府重视、领导关心下，我们经过近年的努力，基本完成项目的建设任务，虽然去年以来猪肉大幅度下跌直接影响了生猪生产的经济效益，但正为了此项目，才改善了生产条件、改变了生产方式、减少了疫病发生机会，产生明显的经济、社会、生态效益。

## 月度工作总结猪场篇四

不知不觉加入xx已经31天了，在这31天中，有苦也有甜！总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

1. 电话初次拜访客户75家。
2. 电话有效客户10家。
3. 实地拜访客户5家。
4. 要求试料客户2家。

通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

- 1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路

线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性很高。但是缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

(1) 了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2) 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！

争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，

争取在两

个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

#### 4、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情（重要的事情）提前完成□b类事情（相对重要的事情）及时完成□c类事情（琐碎的小事）选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！

20xx.8~20xx.9□顺利通过公司对我的考核，真正成为xx的一员。

20xx.8~20xx.9□能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力！

20xx.8~20xx.9□能够完成月度目标，至少成交一家新客户。

员工姓名：

所属部门：

起始时间：

如何完成任务：

二、工作计划及目标（日常时间安排、解决什么问题、解决效果）

三、促销活动计划（内容包括商场或专柜名称、促销时段、促销商品名称、原价及现价、费用、所需资源或支持）

四、新品推出（包括新品品牌、进入商场、进入时间、所需

资源或支持)

五、市场开发（包括开发地点、终端名称、计划进场时间、所需资源或支持）

## 月度工作总结猪场篇五

十一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好；下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来。到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案。在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握；在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高；同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

- 1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切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，合作精神的

销售团队是我们店的根本；在以后的工作中建立一个\*\*\*, 具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的，建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。