

# 白酒质检员工作总结(大全9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 白酒质检员工作总结篇一

不知不觉一年就过去了□20xx年是我人生中很重要的一年，这一年我结束了我四年的学生涯，走向社会，开始工作。

进入公司之前，我对自来水的生产工艺及其处理方法等几乎没有认识，但是在进入公司后，我有了很深的认识，自来水行业关乎着千千万万人的生命安全，它比其他的食品行业更为重要，它是一个很严谨的行业，要求工作人员具有求真务实、严谨认真的工作态度，更重要的是要有高度的责任心。

从二月份到六月份在化验室及生产部之间轮流实习期间，我学到了很多。在生产部领导及同事们的助与指导下，我们对自来水的生产工艺有了更深刻的了解，通过在泵房、膜车间、中控室的实习，我们对各个工艺的原理及需注意的地方都有所掌握。在化验室我认真学习水质分析工作中所接触到的各项指标及其意义，也在主任及同事们的指导下学习日常分析相关的各种仪器及其使用方法。做到规范的进行实验，准确的报告结果。另外我们也在主任的指导下学习水质化验的各项规章制度及实验室的各种安全制度，牢记各项安全措施，遇事不能慌，对常见事故能够及时妥善的处理。

实习期间我有了很的收获，无论是在工作上，还是在生活中，领导及同事们都会很耐心的教导我们，助我们树立正确的人

生观、价值观，让我们在公司也能感受到亲人给予的关心和温暖。当听到转正消息时，我们激动之余更多的是感谢，初入社会的我们无论是在工作上还是思想上都有很多不成熟的地方，是领导及同事们在我们的成长道路上指导我们前进。

转正之后，我们被安排在化验室，作为化学专业毕业的我，也正好可以将自己所学习到的专业知识与工作结合起来，化所学为所用。而胡主任也对我们的工作作了具体分工，我每天的工作除了与同事们一起完成日检、周检、月检外，还负责每个月的水源水报表、月报、台账的填写以及使用离子色谱对各种阴离子进行分析检测。从十月份开始，我也接手在线综合毒性仪的日常维护工作。另外在工作的同时，我也加强对各种型分析仪器的学习，在熟练掌握离子色谱的同时，学习好原子吸收、气相色谱等仪器的简单操作。

化验室的工作连接着生产与供水等环节，自然也就不仅仅局限于实验室，每天我们都会对公司内部的出厂水、水源水、进膜前水、膜产水做多次多时段监测，确保水质合格。当用户对我们的水质提出质疑时，我们也在第一时间赶到现场，为用户讲解水质的基本知识，并且取水实验，通过数据让用户对满意，并放心用水。当增加供水管网时，我们要随时跟踪监测水质，确保及时供水，安全供水，让用户满意用水。夏天洪水期时，我们也会时刻取样分析，为安全供水作保障。

化验室的工作十分严谨，可靠的数据提供说话的依据，所以，我认真地对待每一项工作，在胡主任及同事们的手把手带领下，规范自己的实验技能，按照各项实验要求进行分析检测，积极参加公司提供的学习机会，努力提升自己的专业技能。

总结这一年来的工作，尽管有了很的进步，但在一些方面还存在着不足，比如在做事的条理性方面还有待提高，对个别实验原理不是很熟悉，这有待于在以后的工作中加以改进。公司的桶装水项目也正在建设中，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需要掌握的专业知识也更广，为此，

在以后的工作中，我将更加努力的提高自己的专业知识水平及工作技能，争取成为一名优秀的化验员，为公司的发展献出一份力量。

## 白酒质检员工作总结篇二

有意向的客户4家，经过交流好额联系选出一家比较适合代理我们产品的经销商，目前正在谈判中。瓮安县市场共得资料100份，发出资料90份有意向客户2家目前正在联系和沟通中。在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

### 一、端正态度

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果？白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

### 二、明确目标

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并

将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

### 三、学习

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

#### 一、基本情况

xx年办理酒类流通企业备案211家。其中：批发兼零售企业13家、零售企业164家、餐饮服务企业34家。

#### 二、主要工作

##### 1、领导重视，成立组织

自宿州市人民政府《关于公布第五批行政审批事项清理结果的通知》(宿政发[]xx[]21号)下达后，区商务局领导高度重视，专门成立酒类流通管理工作领导小组负责全区酒类流通管理工作。

##### 2、制定方案，明确任务

根据《酒类流通管理办法》的要求，制定了《埇桥区酒类流通工作工作方案》，提高酒类流通市场整顿工作的主动性、针对性以及实效性。围绕目标任务、运行机制、管理范围、运作和管理方式、保障措施、加强领导等方面，从全区的实情出发，提出了可操作性的工作意见。尤其对加强领导，分工配合，成员之间明确了具体工作职责，为形成合力促进酒类流通管理工作规范化，净化我区酒类流通市场，营造了氛围，奠定了基础。

### 3、深入基层，开展调研

根据我区实际情况，埭桥区商务局按“先城区、后乡镇，先抓批发、后抓零售”的工作方针，首先从市区批发企业着手，开展了对酒类生产、批发企业的基本情况摸底调查和备案登记工作。在最炎热的夏季，埭桥区商务局组织精干人员在城区范围内，挨家挨户调研我区酒类流通企业资料。

### 4、广泛宣传，营造氛围

为确保我区酒类流通管理工作的正常有序开展，加大《酒类流通管理办法》的宣传力度，进一步提高酒类批发企业、零售企业和广大消费者对《办法》深刻理解和认识，我区印发了酒类宣传单、宣传画册3000份。广泛宣传加强酒类流通管理工作的重要意义，让广大人民群众家喻户晓，营造共同遵守《办法》的规定氛围，为有效地开展埭桥区酒类管理工作奠定了良好的基础。

### 5、依法行政，办理登记

一、怀揣感恩的心来工作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馈办事处领导的信任。

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。

## 二、不断提高的工作状况和工作心态

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呼市办事处员，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4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。

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。

### 三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟呼市办事处性情很不够稳重。不管有什么小事情、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。

2、工作能力的欠缺把握客户心态不够准确。

对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。

## 白酒质检员工作总结篇三

1. 质检员

在xx年的5月份，我们检测中心的全体员工接到上级的指令，去徐州培训学习质检员。对于从未接触过建筑知识的我来说，是一项很困难的考验。当拿到教材数的时候，我死死的盯着有500多页的教材，想把它们毁了，看完我不能那样做，时间不等人，我们当时培训了3天，还好培训结束的时候老师给了我们题库，经过半个月的苦战我们都怀着忐忑的心进了考场，考试还算顺利，但我们出来的时候每个人都是愁眉苦脸的，只能默默的等待结果。我每天都怀着不安的心，等待着成绩，皇天不负有心人，同事们告诉我我们的全体人员考试都通过了，那时的我特高兴，这是我工作的第一步我迈的非常好，我对以后的考试有了信心。

## 2. 施工员

9月份的时候我们迎来了第二场考试，还是在徐州。这次考试和以前不同，我们公司的人被分成好几部分，考不同的证件，我与公司的另外两个同事考的是施工员，那时拿到了三本教材，分别有建筑施工、施工项目管理、建筑施工基础知识。庆幸的是这3门都有题库。培训的老师告诉我们只要题库的知识把握了就一定能考过的。那段时间我疯狂的看题库。考试那天真如老师所料所有的题目都来自题库，看到那熟悉不能在熟悉的题目，我当时心里特得意，肯定自己都能考过，从考场出来的时候，感觉特别轻松。在后来接到考试通过的消息我没激动，因为我成绩早已在我心中了。

## 3. 材料员

接到材料员的考试我很是意外，那是11月份，虽然早知道公司给报名了，但没有通知培训学习啊！怎么突然就考试了呢？心里很纳闷，主任也说不知道怎么回事。距离考试时间只剩下3天了与我一起考试的另一位同事也很着急，题库也只有以前旧的一本，无奈之下拿着题库在公司又复印了一份，可是题库的题目很多三天怎么可能看完呢，那时只是大致看了一些，考试那天我怀着死马当活马医的心进了考场，拿到试卷

后傻眼了，很多题目很熟悉，但就是想不起来怎么做，只能做那些会的了啊！看着别人很流利的写，我欲哭无泪啊！出来后我都崩溃了。都不知道该怎么跟公司交代了。到现在成绩还没有出来，我只能继续等待着！

- 1。以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。
- 2。以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，为工行业发展尽职尽责。
- 3。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

总而言之xx年的工作离不开各位领导的细心关怀，和指导以及各位同仁的大力支持。在挥手昨天的时刻，我们将迎来新一天，对过去取得的成绩将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去。对过去的不足将不懈努力争取做到最好。我们会用实际行动到那个来证明的。在这里祝愿公司的所有同事在新的一年里取得更优异的成绩，希望我们公司来年顺利开张！

## 白酒质检员工作总结篇四

我刚参加工作时首先接触到的是混凝土检验，混凝土虽然单

一、枯燥，一般人觉得那不就是压个试块，有什么好做的，但我干了一段时间，其实并不是那么简单：从混凝土如何分类；为什么会有强度，为什么混凝土强度以28天为准，强度等级的定义、表示方法及与混凝土标号的换算关系，及混凝土质量的检查和评定等。

然后渐渐开始接触回填土检验：从土的材料要求开始，土壤标准击实，它的控制指标；什么部位需要回填土，什么部位需要回填砂石或者是3：7灰土都要有技术指标控制；回填之

前条件是否具备？地下混凝土基础强度是否达到规定要求，土的材料选用，密实度要求，虚铺厚度及压实系数是否已确定，回填夯实达不到要求，那就要造成塌方，下沉，甚至带来更大的危害，不容一丝含糊。

行下一步回填，否则施工单位进行返工处理。

陆续的在试验室接触到砌墙砖的检验：在砌墙砖的常规实验项目中我学会了抗压强度试验，尺寸偏差大小，吸水率及石灰爆裂实验等。

我在工作中学到了很多，也锻炼了自己。经过不懈的努力，使工作水平有了又了进一步，这一年当中虽然我也取得了一些小小的成绩，但相对于公司及上级领导们对我的重托和期望还相差甚远。在以后的工作中，我会更加的努力，不断提高自己的专业技术水平，更好的完成领导安排的任务。拓宽思路，深化细化本职工作。

## 白酒质检员工作总结篇五

时光荏苒，岁月穿梭，转眼间xx年在紧张和忙碌中过去了，回顾一年来，我作为公司质量部一名检验员，有很多进步，但是也存在一些不足之处。

### 1、努力学习，全面学习新知识

检验工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境的学习新的知识和提高技能，为到达这一要求，所以我们务必要注重学习（学习新知识，学习新的工艺，学习新的图纸等）

### 2、努力工作，完成上方各项任务

经过半年以来，应对非专业学习机械加工质量工作，工作起来难度比较大，但是我用心的应对困难的挑战，我完成了领

导给予的任务。

### 3、日常生活，工作态度用心端正

一年以来，我能自觉遵守公司的各项规章制度，在工作中，不迟到、不早退、有事主动请假，尊重领导、团结同事，待人真诚，任劳任怨。努力做到了：一是按规章自律。领导规定不准做的我绝对不做，领导要求到达的我争取到达，不违章、违纪，不犯规、犯法，做个称职的质检员。二是用制度自律。我严格按公司制定的各项制度办事。在质量方面，坚决做不该用的坚决不用，不搞人情主义。对自己分内的工作也能用心对待，努力完成，做到既不越位，又要到位。在同部门其他同事的工作协调上，做到互相理解、互帮互学、真诚相待，建立了友谊，也获得了许多有益的启示。我深知成绩的背后有我们质量部门全体人员的共同努力和辛勤的汗水。今后，我仍然会以平常之心对待不平常的事，勇于进取，一如既往地做好每一件事情。

### 4、存在的主要问题

回顾检查自身存在的问题，虽能敬业爱岗、用心主动开展工作，取得了一些成绩，但仍然有许多需要不断的改善和完善的地方，我一向在努力，并且力求做好。在工作中由于专业知识较少，经验不足，对待一些问题的解决方法过于单纯，工作方法过于简单；看待问题有时比较片面，以点盖面，在一些问题的处理上显得还不够冷静。在完成领导交办的任务的基础上，发挥自身优势，继续加强专业知识的学习，进一步提高各项检验技能。

### 5、下一年的工作规划

在新的一年里，我决心认真提高业务、工作水平，贡献自我就应贡献的力量。在下一步的工作中，我要虚心向其他同行和同事学习工作经验，借鉴好的工作方法；同时在业余时间

努力学习业务理论知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质和水平，使自我的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强职责意识，提高完成工作的标准。

我想我应努力做到：第一，根据领导要求，加强学习，技术掌握成熟；第二，拓宽专业知识面，参加各类检验员资格培训和考试，尽快使自我成为一名合格的质检员；第三，认真学习执行；，工作任劳任怨，理解公司安排的常规和临时任务，并能认真及时地完成；第四，对检验仪器要正确操作，做到及时用及时清理、及时登记，做好日常维护工作；第五，热爱本职工作，继续学习有关质量知识。

总之，心态决定状态，状态决定成败！对公司要有职责心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对自我要有信心！做最好的自我！

## 白酒质检员工作总结篇六

随着市场化竞争愈演愈烈，单位性质与职能随之转变。应运而生的营销科无疑为我单位的长远发展注入了新的活力。从消极被动的工作模式到积极主动的营销理念，我们从成立之初便担负着对内接待、对外宣传、践行服务理念，重塑企业形象的使命。我们要面对的也不仅仅只是纷繁复杂的日常工作，更多的是来自社会各界质疑的眼光与怀疑的态度。都说态度决定高度，现实面前我们必须端正态度、合理定位、时刻保持积极乐观的心态，随时迎接新形式下的新挑战。

众所周知：营销之道，重在宣传。于是我们依托各种新闻媒体、社交网络、公交广告、公众设施开展了形式多样的宣传活动。本着不成功便成魔的宣传理念，上山下乡，走街串巷，由点到面，层层铺开。通过张贴公告、发放彩页、分发名片使群众对我们的工作性质有了一定的了解；通过深入店铺详细询问、耐心解答、认真记录、及时回复使群众对我们的工作

态度有了一定的认可。由于宣传到位，反馈及时群众对我们工作的信任度与满意度逐步提升，为我中心日常工作的顺利开展打下了良好基础。

营销科承担着宣传服务咨询接待工作，是我中心重要的对外服务窗口。一直以来，我们秉持全心全意为人民服务的宗旨，以“公正、便民、廉洁、高效”为基本要求，以保护人民群众经济利益为目的，把人民群众的呼声作为第一信号，把人民群众的需求作为第一选择，把人民群众的建议作为第一考虑，把人民群众的满意作为第一标准。积极转变思想观念，深入诠释服务内涵，广泛拓展市场领域，践行文明高效的服务理念。

蝼蚁之穴溃千里之堤的古训，警示我们必须时刻保持强烈的责任心与神圣的使命感，怀着深深的忧患心理与危机意识，立足本职，尽职尽责。从而悉心引导群众办理各项业务，耐心解答相关咨询服务，诚心听取各界意见建议，深化服务理念，提升服务质量。同时我们还适时调整工作岗位，简化业务流程，推行首问责任制、一站服务制、当日办结制等一系列便民服务制度；在醒目位置公布咨询服务、投诉举报电话，广泛接受社会各界监督；开展微笑服务，规范文明用语，从根本上杜绝了“门难进、脸难看、事难办”的现象，谱写了急民之所急，想民之所想，排民之所忧，解民之所难的新篇章。

一个人的知识面从根本上决定了他的社交能力与业务范围。身处学习型社会的我们必须认识到：只有通过学习，不断拓展知识的深度和广度，及时更新服务理念、适时提升业务能力，才能适应新形势下的新要求。于是我们在内部开展了诸如每天一个小故事，每周一次小总结，每月一次大汇总等形式多样的学习交流来提高员工的业务素质；通过聘请专业营销人士对员工进行岗前培训，日常业务指导以提升员工的专业能力。同时要求员工认真对待每次培训，系统掌握各类知识，从而建立良好的知识形态；积极倡导员工通过网络媒体了解政治时事，关注社会生活，逐步提高学习的积极性

与主动性。通过系统、全面、深入的学习，基本达到了勤于学、敏于思、精于言、践于行、学以致用、稳步提升的效果。

## 白酒质检员工作总结篇七

xx年即将过去，转眼间我在成长中又渡过一年。回首这走过的一年，得到大家不少的帮忙，我也在大家的身上学到不少的知识。一年以来我心中的感受便是要做一名合格的质检员不难，但要做一名优秀的质检员就不那么简单了。我认为：一名好的质检员不仅仅要为人谦和正直，对事业对工作认真兢兢业业。而且在思想政治上、工作技能上更要专研。我，作为一名年轻的质检员需要学习的东西还很多很多。

作为一名质检员，我无时无刻得不感受到自我肩上职责的重大。所以，我在实际工作中，时时严格要求自我，做到谨小慎微。首先务必具备始终以质量方针为指标，明确产品质量职责。

在工作中，我认真投入，并在空余时光学习其它产品，多看产品图纸，能对产品图纸的理解，构造的原理性能等有必须的认识。并认真听取经验，仔细记录。在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握多种技能，做到一专多能，弥补了工作量大时人力不足的缺陷，保证了部门工作的正常运转。

“人非圣贤，孰能无过”我在工作中也出现过一些错误，但我敢于应对。透过领导、同事的批评、帮忙及自我的努力来改正，决不允许自我在同样的地方跌倒两次。正是由于在胜利面前不骄傲，在失败面前不低头，我才会奋斗中迅速的成长和提高。此外，火车跑的快还靠车头带，无论从工作潜力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了部门领导及本部门的员工的正确引导和帮忙，使我在工作潜力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

透过这一年的工作，我很幸运学到了不少东西。但这还远远不够，尤其在多元化技能方面上还显得稚嫩。同时，随着公司业务的增多，新产品的开发，能够预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高各种工作技能，工作效率。做好本职工作，做出应有的贡献。

作为一名新员工，工作总结还过于遥远，因为我对工作上的许多问题还是知之甚少。但经xxx的指点，结合初加工的生产流程，还是对不一样的产品工艺有了实践上的认识。个性是xxx□因为车间内长时光的加工，也大体上了解生产线上易出现的问题。

但对于产品有质量上影响的外来因素还是很不清楚。

因清理不当而混入的也不无所在；

甚至于员工身上的穿戴上也会有混入的可能，等等。感觉上种类甚多，但实际上要寻找观察时却是找不到一点儿头绪，只有对毛发的控制，那是显而易见的，除此之外，我也仅仅了解落地产品的处理了。

对于整个工序还有部分问题，我了解它的存在，但却不理解。如：车间对于各种产品在包制过程中务必分清批次，而这项工作的好处是什么？发现异常问题后，要将有可能受到质量影响的产品单独存放，但怎样的算是有可能接触？如何单独存放？存放到什么地方？工序出现怎样的问题就应停止生产，改变到什么程度能够继续？在停产过程中，之前加工的产品怎样处理？等等。还有很多更细小的，不明白该怎样实施。

还有一部分是我感觉存在，需要我去学习，但我并不明确它指的是什么？只是在开会时，会听到一些前所未闻的工作用语。

由于工作时光较短，对于各方面的了解都过于肤浅，过多的疑惑让我感觉在工作上有头无尾，有尾无身，渴望能在年前学出点门路，我会抓紧时光，加倍努力，以最快的速度消化吸收。

作为一名年纪偏小的新员工，我会虚心向大家学习，在20xx年结束之前，有个阶段性的提高，以便做好20xx年的工作，尽快争取与大家同步，做一名合格的品质管理人员。

饲料谷物中黄曲霉毒素检测82个样品、呕吐毒素检测57个样品；

盐霉素含量检测64个样品；

蔬菜中丁醚脲检测10个样品；

食品中山梨酸钾、苯甲酸检测2个样品，以及零散的单项检测。

检测的同时利用检测样品添加回收、添加“spike”的方法，对检测过程进行严格的质量监控。同时积极参与外部机构组织的能力验证提高自身业务水平：我本年度参加国家认监委组织的葡萄酒中的山梨酸含量的检测能力验证项目为满意结果。

化验工作精细琐碎，我们会经常遇到不同的新问题。所以为了把工作做的更好，我不怕麻烦，细心观察实验现象，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，认真学习相关知识，不断提高自己的理论水平和综合素质。

随着科学技术的发展，检测技术更新。为了更好的完成工作，积极利用业余时间收集并学习最新的检测方法和了解最新仪器。在公司里积极参加每周五下午组织iso/iec17025体系的学习及实验室安全常识等培训活动。

个别实验做得不够熟练，不够完善，这有待于在今后的工作

中加以改进。

我热爱自己的本职工作，正确认真对待每一项工作，在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时完成各项工作。热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤。有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好。我将会用行动来证明我的努力，我更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好。争取成为一名更加优秀全面实验检测人员，为公司的发展献出自己的一份力量！

## 白酒质检员工作总结篇八

白酒一直传承久远，逢年过节，还是日常生活都离不开酒，也就成为了重要的生活用品，对于我们来说我们公司打的是送礼的酒，高档次高规格符合客户送礼要求的酒。同样行业内竞争也非常激烈，想要闯出一席之地，就要有自己的特色，让更多的客户了解和熟知，这才是我们的目的。

为了广开销路，扩展渠道，铺开市场，迎合新时代的需要，我们公司也成立了线上店铺，线上销售，线下的实体店同样也是必不可少的，很多人对于就很认可，但是也担心我们的酒的品质，就会留意我们的白酒具体效果，线下的酒店，就成为了客户参观和体验的一个实体店铺，让客户可以真实的感受到酒的醇香，感受到酒的真是，让我们美酒传播更广。

由于线下的酒店商铺辐射的范围有限，最多也就只能辐射到周边地区，虽然酒是必需品但是同样也会饱和，我以前是在线下销售，线下购买的人虽然会分季节分时间段买，但想要做的更大就还需要我们打开更大的局面，做出更好的就，我

自从负责线上销售之后，明显我们酒业销售额逐年提升，认识到我们的人月月来越多，承认我们的人也越来越多我们也有了耕读的客户，更多的认可。

在销售的时候我们公司力求七天无理由退货，这是对客户的一个认同，当然这也让我们线上店铺销售而受到了很大的打击，应为在这过程中因为客户的不了解不清楚让我们损失很多，但之后我们调整了方针政策，做好了新的规划，在销售的时候把酒的所有信息都明确做好明确摆正，诚实的对待客户从而也得到了客户的真诚，不夸大我们酒的效果，经得起检验也可以承受的住大家的考验这也让我们有了更多的渠道和销售，从而让我们收获更多，接受更多。

销售不能不了解酒，销售不能不懂酒，作为一个合格的销售人员对就的基本信息都清楚，明白，当客户询问的时候才能够让客户知道我们并不是一个不懂酒的人，因为懂得所以才能够得到尊重，因为做到才能够令人信服。这是销售的学问，同样需要经过多年的工作熏陶，经过多年的工作考验才能让我们有更好的工作环境，有更好的销售额。

所以在销售的时候对客户多一分敬畏，多一分真诚，这样才能得到客户的认可，才能得到客户的青睐，既然有了好酒就要把这些就给需要的人，就要让客户信赖我们，从而承认我们，线上店铺通过大家一致的努力有了现在的规模有了现在的客户数量，一个靠酒品质好，一个靠销售靠谱，在今后工作中我一定会把更多的酒买个更多的人。

## 白酒质检员工作总结篇九

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，市场完成销售额xx万元，完成年计划xx万元的xx%□比去年同期增长xx%□回款率为xx%□低档酒占总销售额的xx%□比去年同期降低x个百分点；中档酒占总销售额的xx%□比去年同期增加x个百分点；高档酒占总销售额

的xx%□比去年同期增加x个百分点。

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

上半年开发商超x家，酒店x家，终端x家。新开发的x家商超是成县规模最大的xx购物广场，所上产品为52°系列的全部产品□x家酒店是分别是xx大酒店和xx大酒店，其中xx大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年□xx大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区xx家，乡镇xx家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

为了提高消费者对“xx酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌xx个，其中烟酒门市部及餐馆门头xx个，其它形式的广告牌x个。

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划

更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。