

# 2023年液压工作总结(优质9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 液压工作总结篇一

20xx年1-11月份实现销售收入xxx万元，利润xxx万元，预计全年可实现销售收入xxx万元。主要生产销售的产品包括xxx□

1、问题：质检员授权书的质检员名字要打印。

整改措施：重新打印授权书并签字盖章进行审批，已整改。

2、问题：原材料检验需有组长或厂长等负责人签字。整改措施：今后加强完善原材料验收手续，增加负责人审批签字，已整改。

3、问题：劳保服装供货缺少供方名录。

整改措施：加强供货商管理，规范合格供方名录，把现在合格布料供货商名录加入，已整改。

xxx十分重视产品质量，售后服务工作，全年认真贯彻落实安全生产方针，严格开展产品质量标准化工作，严格执行多经局产品质量管理规定、产品质量标准，全年未发生一起产品质量投诉，客户服务随叫随到，能够满足矿山用户需求，并得到了用户认可。

- 1、根据上级要求试点实行了契约化管理，发挥出了生产销售的主动性、灵活性，通过向各队组科室、各矿区跑活、揽活，巩固了现有市场，并打开了新的市场，产值销售同保持稳定马兰市场，增加了经济收入。
- 2、加强资质证照管理，营业执照、内部生产许可证、安标证书均在有效期。
- 3、12月份详细准备了产品资料并装订成册，组织人员参加了供应处招标，。
- 4、在产品质量管理方面严格管理，所有产品在生产过程中严格控制工艺，严格按照质量标准进行检验，绝不允许一件不合格品出厂，确保了全部产品合格优良。质检人员严格检验，所有产品出具自检报告。原材料进厂严格进货验收，产品出厂按照质量标准检验，核对质量、数量，配备检验合格证明，每个环节、程序层层把关，做好记录。
- 5、不断加强产品质量资料的规范管理，进行补充完善，生产过程、产品跟踪记录准确，专人管理。定期组织质检员、各工种人员培训学习，确保工人遵章作业。严格库房管理，做到了物品摆放整齐、标识清楚，保存安全良好，帐、卡、物相符。
- 6、始终坚持优良的售后服务，记录用户信息台帐，主动到使用单位进行回访，听取用户意见，加强信息反馈，对用户提出的意见虚心接受，及时整改，有问题确保在第一时间解决。
- 7、坚持抓好安全管理，坚持“不安全不生产”的原则，加强干部值班、跟班管理，严格排查车间安全生产隐患。对照多经局《地面单位“三基”建设考核办法》逐项完善提高福利厂的安全管理。开展冬季三防，认真安排布置了防火、防爆安全重点。定期检修保养全部设备，降低工人劳动强度，提升作业安全和效率。

四季度在产品方面开展了大量工作，实现了全季度零产品零投诉的管理目标，但是还有不足之处，今后我们要总结经验，弥补不足，把产品质量工作做的更好，让上级领导放心，让矿山用户满意。

## 液压工作总结篇二

为了全面做好农产品质量安全监管工作，任务艰巨，责任重大。20xx年农产品质量安全监管工作的总体要求是：牢固树立并切实贯彻创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，把农产品质量安全作为转变农业发展方式，建设现代农业的关键环节，围绕千方百计提升农产品质量安全水平这个目标，守住努力确保不发生重大农产品质量安全事件这个底线，坚持执法监管和标准化生产“两手抓”“两手硬”，推进监管能力和制度机制建设，确保主要农产品例行监测合格率稳定在97%以上，切实保障农产品消费安全。

### （二）落实监管责任

### （三）落实生产经营主体责任

农产品生产企业、农民专业合作社经济组织、家庭农场和种植大户等生产经营主体为质量安全第一责任人，县级农业部门负责，乡（镇）农产品质量安全监管站组织和督促生产经营主体签订农产品质量安全承诺书，确保安全生产，从源头落实生产经营主体责任。

### （四）落实责任追究制度

对在各级各类监测、监管及督导检查中发现的农产品质量安全风险隐患、舆情关注的问题及相关部门通报的问题等，经核实应负有责任的，实行问题约谈和情况通报制度。问题较轻的，由当地农业部门约谈生产经营主体负责人，问题较重的，由上级农业部门负责人约谈当地农业部门负责人或者直

接向地方政府领导通报。

### （一）推进国家农产品质量安全县创建

1. 对国家农产品质量安全县创建试点县核查、授牌。对国家农产品质量安全县创建试点县敦化市、榆树市、公主岭市创建情况进行省核查、农业部抽查。符合要求的，农业部在“两个创建”现场会授牌。

2. 扩大国家农产品质量安全县创建试点。农业部在修改完善创建活动方案、考核要求和管理办法的基础上，再确定200个县作为创建试点县。省农委牵头组织，按照农业部部署，将优先把现代农业示范区、省级质量安全县以及政府重视、基础条件好、工作积极性高的“菜篮子”大县（市、区）或市（州）纳入创建范围，组织开展申报和遴选工作。

3. 开展省级农产品质量安全县创建。依据《吉林省率先实现农业现代化总体规划〔20xx-20xx〕》结合种植业、畜牧业和水产工作实际，参照国家质量安全县创建模式，省农委牵头组织，开展省级农产品质量安全县创建活动。首批试点县确定为11个县（市、区）。创建期限为两年，经考核达到标准的，进行命名和授牌。

### （二）逐步建立农产品产地准出制度

依据省食品药品安全委员会成员单位工作职责，省农委组织，市（州）农业部门协调，县级农业部门负责，分品种、分类别逐步建立以地产食用农产品产地证明或质量合格证明为基础，与食用农产品市场准入制度相衔接的食用农产品产地准出制度。首批选择8个县（市、区）作为产地准出试点县。国家和省级农产品质量安全县全面建立产地准出制度。

#### （一）开展禁限用农药整治行动

按照农业部部署，省农委组织开展禁限用农药专项整治行动。主要聚焦重点问题蔬菜，解决克百威、氧乐果等限用农药超标和毒死蜱、多菌灵等常规农药超量使用问题，规范农药经营和使用。整治期间，省农委有关单位开展农药监督检查，严厉打击违法违规生产经营和使用禁用农药、非法添加隐性成分、超范围使用限用农药等行为。

## （二）加强日常执法监管

市、县两级农业部门建立监管名录，突出监管重点，加强风险隐患排查，充分发挥农产品质量安全检测、监管、综合执法三支队伍的作用，结合部、省例行监测和监督检查，强化检验检测和监督检查衔接，实施检打联动，加强行政执法与刑事司法衔接，开展案件查处工作。

### （一）强化风险监测

省农委制定《20xx年吉林省农产品质量安全监测工作总体规划》，组织开展4次例行监测，7次专项监测，结合例行监测开展监督检查。配合农业部开展4次风险监测。发布并上报农业部例行监测信息。各级农业部门配合并组织开展当地风险监测工作。

### （二）进行风险评估与形势分析会商

省农委组织利用国家风险评估实验室开展风险评估，摸清风险因子种类、范围和程度，锁定突出问题隐患开展跟踪评估。重点开展3类产品风险评估，举行风险形势分析会商会议，加强风险交流，研究探讨风险变化趋势和问题原因，提高风险排查、风险预警和风险管理能力。

### （三）加强应急处置管理

各级农业部门加大舆情监测力度，健全舆情应对机制。按照

应急预案，建立上下协调、横向合作、跨区联动的应急机制。组织开展应急培训，做到一旦发生问题，第一时间做出反应、第一时间上报情况、第一时间采取措施，将负面影响降到最低程度，提高事前预警、事中处置、事后化危为机的能力。

### （一）组织标准制（修）定与审定

省农委按计划组织开展34项保障农产品质量安全的生产技术规范 and 操作规程等地方标准制定，完成送审标准的行业初审和审定后报批标准的审核确认和报送。

### （二）推进农业标准实施

## 液压工作总结篇三

为了提高对液压铲的了解和认识，矿里决定安排我们去神华北电胜利能源有限公司去学习。在这次学习中，我受益匪浅，看到了液压铲比太重电铲更有优势的地方以及设备启动前的检查工作。

液压铲和电铲相比，它自重量小，行走速度快，爬坡能力强。在应用灵活性方面，液压铲可以更好的挖掘工作面的上端，这样就降低了失控大块泥岩坠落的危险性。对于工作面的根部清理也很容易，可以减少辅助设备的作业，而且满斗率很出色。对于不同的挖掘层面，可以更好的分类挖掘，还可以挖掘坡度和斜面。给自卸卡车装货时，它能控制卸料，减少自卸卡车斗满易撒货的现象。

在启动液压铲时，司机要必须检查的项目：

1. 检查地表有无积水和空巷情况。
2. 检查铲斗各销、轴、垫、卡兰、螺栓、斗齿、牙套各部位是否完好、齐全、紧固是否过限。

3. 检查大小臂有无开焊裂纹，各销轴有无窜出。
4. 检查冷却系统有无渗漏。
5. 检查各部仪表是否正常。
6. 检查履带松紧和螺栓、托轮、支重轮、连接销子是否紧固和完好。
7. 检查各部继电保护盒安全连锁装置是否完好。
8. 检查各液压缸是否完好，有无渗漏现象。
9. 检查回转齿圈的润滑情况是否良好。
10. 检查电气系统是否正常。

液压铲能有效的控制工作面，为生产带来了很大的好处，但是在启动前检查更是至关重要的，以免在检修中带来不必要的伤害。这是我在学习中收获到一些知识，但仍不是了解的很全面、很彻底，希望能有机会做一个更深的认知和了解。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。经过这次锡林浩特学习，不仅是液压铲方面的一些了解，还对他们企业的管理和文化有了一个新的认识。我们这一代作为企业未来的接班人、顶梁柱，那我在今后的工作中，一定要以强烈的责任感和饱满的工作热情，真抓实干，恪尽职守，认真履行好工作职责，创造出好的工作业绩。

## 液压工作总结篇四

作为一名产品经理入职公司一年了，在这里总结一下。

我主要从格局、目标owner、产品迭代、产品运营、不断学

习六个方面进行总结，这也是我理解下来我这个阶段产品经理需要努力去学习和补足的六个方面。

## 1. 我理解的格局。

这里的格局我定义为去理解公司、团队的定位发展，将事情上升到一个档次。了解公司的发展、团队的定位，与上级的思路达成“一致”，更有力地向前推进。这里的一致是大方向的一致。

## 2. 为什么要有格局？

产品经理是方向执行者，必须理解大方向。同步项目合作方，大家目标达成一致或基本一致。

1. 大目标：类似公司的愿景，产品最终希望实现的一个愿景。

2. 每一阶段目标：这里可能就是流量、收入、产品功能/运营等okr要求。将每个季度的目标拆解到每个月，每两周，不断推进，不断review

3. 每一个需求目标：之前经常性做伪需求，先想清楚你要解决的问题是什么，你的目标是什么，然后再考虑解决方案。有时候就是想到了一个解决方案，就想着做这个方案，反而没有考虑更多，忘了有更合适的功能。

1. 你是产品的owner你要为产品负责。

2. 面子不重要。

刚毕业产品要多请教别人，不要觉得怎么什么事情都要请教别人，或者让别人决定。有的时候开发都笑我做不了主，不过比起面子，产品功能符合需求才是最重要的。自己拍的板可能考虑不周全，反而引起再一个问题，这样反而使开发对

你失去信心。

### 3. 积极主动。

积极思考，积极请教别人，是先自己思考再请教。积极跟进需求，跟进合作方进度：你的需求对你来说是最重要的，但对于合作方不一定是，要不断跟进，多“骚扰骚扰”别人。

#### 1. 竞品分析。

竞品分析，一般都比较关注竞品做了什么功能，什么逻辑，容易忽略商业模式及运营策略，先了解竞品大策略，能更好地理解竞品为什么要做这些功能。

运营策略：别人是怎么运营的，你在推进产品功能的时候，运营有没有跟上。

#### 2. 需求初审。

需求初审是与项目干系人介绍产品背景及目标，做相关核心功能点及相关优先级讨论。

##### (1) 保证可用

每一次的产品迭代，要把对应的需求列出来，排好优先级，考虑如果没有这个功能，用户能不能用。

每一个产品都希望上线的产品是功能丰富的，但受限于资源、开发时长，我们需要快速迭代，不断迭代核心功能。

##### (2) 相关方沟通

比较大的项目，涉及多个合作方，一定要跟所有相关方及时沟通。相关方会告知自己的考虑点，帮助产品了解各方问题，确定需求。这样就不会出现突然插入需求/修改流程。

与leader及时沟通，将整体流程同步，因为leader经验比较丰富，会看的比较远。以之前做的支付提现流程为例，除涉及到前后端技术、设计外还涉及到收银台、付款平台、风控、法务、财务、税务、客服等相关部门。

### (3) 上线时间

做大项目时，老大会问你预估上线时间，这时候千万不要自己拍脑袋，要综合设计、技术时间给到一个合理的预估时间。产品最忌讳我觉得这个很简单嘛，应该xx时间就能上线。

(4) 组内沟通：如果需求比较小，在提需求前可以在组内进行沟通。

## 3. 交互阶段。

(1) 提需求：需求考虑完整再提，不要为了卡提需求时间或占坑而提。

(2) 流程图：提需求要给到相关的流程图。

(3) 相关wiki：涉及到需求变更/逻辑补充都更新到wiki中，留下相关记录，好记性不如烂笔头。

(4) 交互稿同步技术同事：拉一个前后端负责人的群，有交互初稿时，可以先同步到群里。不要等到需求评审的时候才发现技术问题，这样可以避免交互多次修改。交互定稿再同步技术同事，跟技术确定下来的交互稿就可以直接进入视觉。

## 4. 需求评审 &prd

这时的需求评审就不是技术找问题的评审，而是确定可以做的需求评审。

(1)产品逻辑：需要同步技术通过相关的页面逻辑，并详细写在prd里面。

## (2)独立的功能模块

当项目比较大时，最好把产品拆分成独立的几个模块，进行开发测试。好处是，减少开发时长。这里开发时长也包含测试时长。

## (3)小问题要及时处理

这个可能是我个人的毛病，因为觉得打点信息/通知节点不急，就会有点拖。这些最好在需求评审完一天内晚上prd不要随便去改prd因为开发是拿着prd去开发的，你每次改动都会有信息同步开发，多次改动，开发每次还要去看你改了些什么，很麻烦，也会对你产生不信任。

(4)组内其他需求排优先级：每次需求评审前要把组内需求过一次，排好优先级，节省在需求评审会议的需求排序时间。

## 5. 开发&测试阶段。

(1)因为很多产品细节/文案都是在交互稿&视觉稿中体现，所以在交互阶段就把相关文案确定。

(2)开发过程中可能会遇到之前没考虑到的逻辑/需求评审开发没考虑到的点：具体case具体处理，有问题的点要及时请教别人。

## 6. 跟进上线

### (1)beta测试：

要告知测试同事及时进入测试(一般都会有系统邮件同步项目

流转)，产品也要多自测。

## (2) 内部上线

内部上线□beta上的数据跟线上一般都不太一样，多次项目下来，大项目最可以内部上线，小项目可以直接上线测，然后跟进线上效果。上线时间要稳中求快。

不需要只会做产品功能的产品经理，需要懂产品运营的产品经理。

1. 在做产品，做运营之前，我们要努力使自己成为有趣的人，这样才能给到用户一些有意思的体验。

2. 这个时代里面，人们有更多情感上和精神上的需要，想要你的产品去触动人心，首先你要能够通过一些情感上的设计、功能、运营跟体验，让用户感到温暖。

1. 经验可以积累，但是思维、境界需要不断去学习；

2. 现在碎片化信息很多，能不能做到有效思考；

3. 多看书(19年至少看完12本书)。

## 液压工作总结篇五

今年以来，按照县政府法制办要求，我局扎实开展学法普法工作，各执法单位充分利用广播、黑板报、悬挂横幅、张贴标语、散发传单、专题学习等形式大力开展了法律宣传，普及本部门所执行的法律，提高了执法人员的业务素质、执法技能以及农资经营户和广大人民群众的法制意识、法律知识。

一是局机关和各执法单位每周组织干部学法，重点学习《农业法》、《行政复议法》、《行政处罚法》、《行政诉讼

法》、《行政许可法》、《国家赔偿法》及《中华人民共和国植物检疫条例》、《中华人民共和国农药管理条例》、《中华人民共和国种子法》等法律法规。

二是组织开展执法人员培训3场次，农资经营人员培训2场次，内容涉及《农药管理条例》、《农药标签和说明书管理办法》、《县高毒农药管理规定》、《种子法》、《省实施中华人民共和国种子法办法》及部、省关于农资管理的实施意见和无公害农药使用技术等，累计培训200余人次，印发培训资料1000余份。

三是利用“3.15”消费者权益日活动，设立了真假种子展示台、咨询服务台、散发宣传资料，宣传《种子法》、《省农作物种子管理条例》等有关法律、法规，累计张贴标语、悬挂横幅36条，出动宣传车5辆次，录制宣传磁带2盒，发放致农民朋友一份信1200余份，“种子在农业发展中的重要作用”200多份，“《种子法》是实现种子现代化的重要法律保障”200多份，“种子法”的作用特点300多份，接待咨询群众1000余人次。

（一）对农药市场进行2次专项检查，对通远镇、湾子镇、耿镇等40余家农药经营单位进行了重点检查，共检查农药品种23种，对大宗杀虫剂和小麦除草剂进行重点监管，对假冒、伪造、无农药登记证号或产品不在登记有效状态的，擅自扩大登记作物或防治对象的，未标明农药名称、有效成分及含量的，未标明毒性表示或毒性标识与农药登记不符的，未标注生产日期或保质期的，产品的商标、农药名称、有效成分及含量、剂型等内容的标注不符合《农药标签和说明书管理办法》规定的，以及其他擅自修改标签内容的各种标签不合格产品等内容进行重点查处，共收缴3家农资经营单位违规农药15公斤，对药惠管委会某农资经营单位销售标签不合格产品进行了查处，对不规范的经营单位行为提出了整改意见。

（二）对我县种子市场进行了全面检查，共出动检查人员20

余人次，执法车5辆次，检查农资经营户80多户，从检查情况看，全县农资市场货源贮备充足，总储量达2.5万吨以上，价格基本保持稳定。查处蔬菜种子涉嫌标签、标签不规范的予以异地保存(种子管理站)60公斤，并对经营者提出警告。

（三）农机安全监理站扎实开展“助农惠农”活动，开展免费检审验工作，派出5个工作组，下乡免费检审验，截止目前，共检验拖拉机504台，收割机238台，办理互助保险238余份。

今年计划在全系统择优筛选一批业务骨干，扩充农业行政执法队伍，进一步完善行政执法的各项制度，建立健全了规范性文件报送备案制度、重大行政决策集体讨论制度、完善群众举报投诉制度、行政处罚说明理由制度、行政复议责任追究制度、行政执法监督检查制度、行政执法自由裁量权公开制度、重大行政处罚案件备案制度以及重大行政决策规则等十项制度。严格要求各执法部门在执法中全面做到执法依据充分、执法决定准确、执法程序规范、执法行为文明礼貌，截至目前没有发生因执法决定不准确、执法行为不文明等造成的群众来信来访案件。

目前农业行政执法人员的数量不足，不能满足当前的执法需求，并且执法队伍整体素质还不高，适应新形势的能力有待进一步加强。农资经营户和农民群众的法律意识淡薄，依法行政的舆论氛围不浓。农民群众的法制观念不强，自我保护意识差，往往在自己的合法利益受到侵害时不知或不能有效地保护自己的合法权益。

今后要进一步加强农业综合执法力度，提高执法人员素质和业务能力，树立农林行政执法良好形象，做到严格执法、规范执法、公正执法、文明执法。加强组织领导，强化日常管理，完善各项工作制度，增强管理科学性和有效性，建立公开、公平、公正的公共管理服务体系。

## 液压工作总结篇六

按照《新乡市农产品质量安全管理办法》和《新乡市人民政府关于实行蔬菜质量安全市场准入制度的通告》等有关规定，我局对市场销售的蔬菜开展以有机磷和氨基甲酸酯类为主的农药残留快速检测检验。检测站对包括华隆佳联店、华隆梅溪店、华隆生活广场、华隆大观园、金城量贩共城店、金城量贩灶君庙店、金城量贩西关店、永辉超市等8个超市，南李庄蔬菜批发市场进行每周一次的蔬菜抽样及农药残留速测工作；同时对张村乡裴寨无公害蔬菜基地、峪河镇姬庄村无公害蔬菜基地、高庄乡金章村无公害蔬菜基地、冀屯乡无公害食用菌生产基地、上八里镇杨和寺无公害桃生产基地、河南易丰阳蔬菜生产基地等6个无公害基地进行每季度一次的抽样工作，对全市8个检测点，6个无公害蔬菜基地，40余个蔬菜品种，进行每周一次的例行抽检，并按照规定每周发布检测简报。共抽检蔬菜样品4800个，合格率99.5%。

积极推进农业“三品一标”认证工作，\*\*年组织认证无公害基地4处，分别为\*\*市利民食用菌种植专业合作社，河南锦秋高效农业生态发展有限公司，新乡市仙鹤坡种植农民专业合作社，\*\*市鑫农种植专业合作社，面积共10485亩，产品13个。目前，产地证书已发放，产品证书以上报至农业部，等待批复。

开展“三品一标”专项整治工作。出动车辆23次，人员68人次，对超市、市场出售的“三品一标”产品进行全面的检查，共检查超市22余次，通过检查未发现违规使用“三品一标”标志的情况。同时加强对无公害基地的监管，通过对无公害基地进行实地检查，未发现在生产过程中使用甲胺磷等五种禁用高毒农药的行为，符合我市监管要求。

按照《中华人民共和国农产品质量安全法》的规定，保证农产品质量安全是农产品生产经营者应尽的法律责任，生产经营者是农产品质量安全的第一责任人，企业自检室建设也是

检测体系建设的一部分，因此要制定措施，积极引导和指导农产品规模经营者搞好自检室建设，努力实现全市农产品在质量安全平稳运行。由于我市各批发市场、超市、生产基地的发展规模不大，加之农产品生产经营企业对农产品质量安全重要性认识不足，我市只有2家企业建立了自检室。目前，在新乡市农业局组织下，正在各个无公害生产基地中选取符合条件的基地，使其能够拥有自我检测农药残留的能力，然后逐步推广到各个无公害蔬菜基地。

1、根据上级要求，县级农产品质量安全检测机构，总人数8-12人。从事农产品质量安全检测的技术人员必须具有相关专业中专以上学历，应当经过专业培训，持证上岗。检测站建设项目配备的气相、液相、原子吸收等大型仪器，均为目前最先进的设备，需要专业性很高的技术人员才能操作、使用，检测站急需配备具有检验资质的专职检测人员。

2、广大种植户对质量安全生产的重视不够，标准化生产的意识不强。在农药的合理使用环节，虽然国家禁止了多种高毒高残农药的使用，为质量安全打下了良好的基础，但对允许使用的农药，有严格的安全间隔期限制。许多种植户对此并不十分清楚，埋下了安全隐患。同时在农药、化肥的施用记录上，多数种植合作社和农户未能及时详细地进行登记，不利于质量追溯制度的实行。

1、加快农产品质量安全检测站项目建设，尽早实现“双认证”。

2、加强检测队伍建设，提高检测水平。积极向政府申请编制，同时对现有的检测人员，选派到专业检测机构进行专门培训，全面提升检测检验技术能力和水平。

3、积极推进“三品一标”认证工作，组织新认证无公害基地1处，面积1000亩。同时加强对“三品一标”产品的监管力度。

4、加强对市区的超市、市场及无公害基地进行抽样检测，确保不发生大的质量安全事故。

5、加强无公害蔬菜基地农药残留检测室建设工作，争取\*\*年全市的无公害蔬菜基地建成农药残留检测室。

## 液压工作总结篇七

### 一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学\_\_方略、\_\_和公司工作会精神、\_\_省\_\_公司关于节能减排的规定等文件资料、\_\_董事长和\_\_总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

### 二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读\_\_大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《\_\_电业》发表文章。

### 三、认真做好本职工作，提升工作能力

## (一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《\_\_司监控中心后期建设思路□□□\_x营销监控中心运行管理制度》、《\_\_公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

## (二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《\_\_电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《\_\_公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

## 液压工作总结篇八

转眼间□20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自

已半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”“我对自己说。

## 20xx年工作设想

依据xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域。

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关

系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，查找自身原因，找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

## 液压工作总结篇九

### 一、全年销售完成情况

### 二、具体工作开展情况

#### (一)强化，提高素养

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须要不断的提高自我的素养，这样才能跟得上时代发展的需求，本年度，本人重点通过多种形式，不断提高自我的思想素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自我的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的提高了自我的知识储备，提升了自我的综合素养。

#### (二)遵章守纪，团结同事

今年来，在工作中，我严格遵守各项工作制度，做到不迟到不早退；在工作，凡是同事遇到的困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：下半年，公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据领导工作安排，我积极完成好原本由司机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

#### (三)做好销售，热心服务

为圆满本年度的销售目标任务，我积极主动的做好公司各种

新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全年销售任务的顺利完成夯实了基础；此外，除去做好新产品的推广外，我还积极做好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全年无任何投诉。

### 三、明年计划

(一)加大学习力度，不断提高自我掌握新知识的水平，储备新知识，迎接新挑战。

(二)围绕着年度销售任务计划，做好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。

(三)进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，自己积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。

时光飞逝，充满希望的20\_\_年就伴随着新年伊始即将临近，在新的一年里，个人将立足本职，扎实做好各项销售工作，为公司科学发展贡献出自我更大的力量。

2020年即将过去，我来到\_\_已经有九个多月的时间。感谢\_\_各位领导对我的关心和信任，感谢\_\_为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的光阴，那是我人生中最重要的一段阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢\_\_运营管理区的各位领导，感谢\_\_、\_\_的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。