

2023年厂长日常工作 厂长工作总结(汇总10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。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

厂长日常工作 厂长工作总结篇一

质量是企业生存之本，作为管理团队的带动者，我严格跟进产品质量监督，仔细地检查产品各个环节的质量，发现问题，及时处理，对相关责任人给予处罚，让员工真正认识到质量的重要性。

20xx年是我厂的第二个工作年，质量有所增长。我们吸取前年缺少经验的教训，定时请总厂质量部门的相关人员来交流学习，提高我们质量监督和检测方面的能力，使部门各人员都掌握多种质检技能，从而使我们在质检工作中，能及时、有效的进行判断，弥补了工作量大人力不足的缺陷，保证了部门工作的正常运转。

在每周的工作例会中，我都会积极的提出自己在工作中发现的问题和对质量要求的意见，并且在产品的每一个环节，我都力求做到了然于胸。平时，也会向其他同行和同事虚心的学习工作和管理方面的经验，借鉴好的工作方式，增强自己的责任意识，从而更好的提高自己完成工作的质量和标准。

我严格地控制原材料、半成品、成品的检测标准，注重过程体系的监控，在产品检验工作的具体过程中，对流程的控制，主要采取全面的质量管理方式，包括工作质量，以及全面的过程管理和全员参与的方式。由于我们产品比较特殊，一旦

做成成品之后才发现有质量问题，会给公司带来很大的损失，为避免此类情况的发生，在每天下午，我积极召集后工段和前工段的组长主管，一起看试装产品，共同研讨产品生产过程中可能存在的问题。

公开，公平的决策，及时和一线员工进行沟通，了解他们的困难，尽可能地予以解决。在例会中，都会给他们安排一定的发言时间，共同分析问题，解决问题，这有利于公司各部门的通力合作。效果很显著，员工流失现象也得到有效控制。

1. 继续维持生产队伍的稳定。因为员工队伍的稳定是企业开展正常生产经营活动的关键因素。

2. 重视安全生产。增强员工安全生产意识，加强员工消防知识的培训工作。

3. 进一步加大和总部的交流力度，实现高效、有序的发展。

最后，谢谢董事长，总监，和在座的各位领导，同事，一年来的鼎力支持。在崭新的一年里，预祝xxx厂在各位的坚强带领下，会更快、更高、更强，实现新的跨越！

厂长日常工作 厂长工作总结篇二

首先，我代表全体员工感谢x总，能给我们这样一个机会，大家济济一堂，回顾过去，展望未来。

今年是我们雪尼尔车间迁入新厂房的第一年，也是面对诸多困难与波折的一年。但是在公司领导的正确指挥下，在各部门的配合下，在全体员工的努力下，我们依然较好完成了今年度的生产销售任务。为了能在来年的工作中更上一层楼，总结经验，吸取教训，现对xxxx年工作总结如下。

其中特别强调了现场管理，明确了工作现场各物品的摆防以

及废料的清扫等问题，并且认真组织各班组实施，严格执行。

通过每周例会制度将公司的创业精神及各项管理措施传达到各部门及班组。使基层领导队伍真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建大家以厂为家的思想。并且使原先上下沟通不通畅的问题有了很大的改善。

产品质量是企业的生命力，在过去一年中，我们始终贯彻质量第一，信誉至上的原则，狠抓质量管理。但是也曾经出现某些员工在生产过程中只求量，不求质的情况，对此我们已经责令有关部门人员进行整改，严防此类情况再次发生。并加强了车间产品质量的检查力度，强化生产技术管理力度，从而使情况明显好转。

xxxx年度我们雪尼尔车间引进了一批新设备，通过全体员工的努力，现在这批设备已经完全投入到正常生产中，使得纱线产量大幅上升，率创新高。

xxxx年虽然取得了一定的成绩，但仍存在着很多问题和不足，为了能在新的一年中取得更好的成绩，有必要对来年的工作做一个总体的规划。

一、进一步提高产品质量，维护企业形象。目前纱线市场竞争日趋激烈，各厂家为确保销量、占领市场都更加注重产品的质量，为维护公司形象，我们将把质量管理工作作为20xx年工作的重中之重。同时在员工中牢固树立“质量是企业生命”的意识，加强对各生产工序的管理、考核和监督。

二、加强了班组长队伍的建设。班组长是车间里的现场管理人员，其工作直接影响车间的产品质量与产量。因此，在20xx年的工作中，我们将重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥现场领导和模范带头作用。

三、稳定员工队伍，提高员工思想素质与业务能力。员工是

企业里的一线操作人员，加强员工培训，打造一只高素质的队伍，不但能提高产品的产量与质量，还能提升企业的形象，形成良好的企业文化。

四、加强设备维护管理，切实降低生产成本。上一年度，我们引进了许多新设备，并且已经全部投产成功。20xx年我们的任务将转移到如何保养维护好生产设备，要从硬件上保证产品生产的质量与产量。

以上就是我的报告，相信在大家共同的努力下，我们远峰公司一定能够在新的的一年里产销两旺，事业蒸蒸日上。

最后祝愿全体员工新年快乐，工作顺利，合家幸福！！谢谢大家！！

厂长日常工作 厂长工作总结篇三

高中军训每天心得体会(1)

军训是我上高中的第一课，我以前听说过不少关于军训的可怖传言，比如军训是多么的苦，教官是多么的严，条件是多么的差，还有就是无处不在的被神化了的蚊子。

当我揣着一颗忐忑不安的心走进军训基地时，却发现一切并没有象听到的那么糟糕。军训的确十分苦，但是苦中有乐；教官的确是十分的严，但却并非毫无人性；虽然是16个人一个大寝室，但却生活得其乐融融。只有那无处不在的蚊子却让我的军训生活心有余悸。

在军训的第三天，我病了，但是我并未因此而倒下，来自同学的照顾，老师的关怀，让我倍感温暖，也让我学会了坚强，无论有什么困难，坚持到底就是胜利！

为了我的健康成长，无论什么时候，父母都不会对我弃之不

顾，不会让我吃不饱穿不暖，他们总是为我默默奉献。在军训基地，我尝试一个人洗碗，洗衣服时，深深感到父母的不易，刺骨的水，难除的油渍无，论做哪一件，我都会汗如雨下，可父母每天都是重复着相同的劳动却从未抱怨过水冷油腻，一直为我默默做着这一切，8天的军训生活使我更加懂得要感恩父母，孝敬父母。

8天脱离父母的照顾，使我渐渐的独立起来。自己洗衣，收拾床，自己的事自己独立承担。虽然脱离父母的照顾做这些事很困难，但是这么做对我却十分的有意义，培养了我的独立自主的意识，对我的成长大大的有益。

在这八天的军训中，要说收获最大的，要数最后几天踢正步了。我当真的体会到了团队的重要，团结的效果。一支纪律散乱的即使有再优秀的将军，也不会敌过一支纪律严明团结的，人心齐泰山移。在一个团队中不会由于一个人的优秀而优秀，必须是每一个人都十分优秀，才能使这个团队凝聚在一起。踢正步时，一个人踢好没有用，大家都踢好才可以，必须每一个人都尽力才能踢得齐，踢得有力。

总之，这八天的军训，为我高中生活开启了一扇通向成功的窗户，使我受益匪浅，我会将这八天中所学到的本事运用到高中三年的学习中，好好学习，实现理想！

高中军训每天心得体会(2)

开始高一入学前的军训，我只是想要好好锻炼下自己，做好本职，是的，这一次，我做的还不错，获得训练标兵的称号，这只是做好了我该做的。站着军姿，20或30分钟不等，其实也就是那么回事，就看心态罢了。我记得在这段时间里，我背诵着《沁园春 长沙》，一遍一遍，喜欢这首诗的豪迈与磅礴气势！就这样，时间悄然流逝了，脚酸了，麻了，我认真了。... 军训的六天里，偶尔淅淅沥沥的小雨倾洒，偶尔炎炎烈日高照，不论怎样的天气，都挺了下来。我记得，挥洒的汗水，

浸湿了帽子与衣领;我记得，高亢的歌声，在每一次开饭前响彻天际;我记得，休息时间与教官同学们的交谈，笑声一片;我记得，严厉的教头一遍一遍让我们叠豆腐块被子，大家哀怨声四起;我记得，教头毫不留情地把叠得不好的被子从四楼扔到一楼，那些同学脸上的羞愧与不安.....这一切的一切，就在今天早上结束了，累过，痛过，认真过，收获过，也就不枉此训了!

人生需要一些波折，它会让我们成长!我中考的纰漏是个偶然，也是个必然!偶然在于：模拟考一直都在640以上没掉过;必然在于后期未坚持住，松懈了，骄傲了!整个假期在不安与自责中度过，我学会了反思，才发现自己的问题很多.军训，是一个好的开始，我会一直努力，一面改正缺点，一面努力学习，只想专心致志地做好自己的事，等待三年后的一个大翻身!我也知道，这路上，密布荆棘丛、陷阱，但我已不在害怕，因为我知道，这条路不是我一个人在走，我身后有无数的亲人朋友同学师长在在支持着我，而我会满载他们给予的力量和我的理想与拼搏勇往直前!

军训，就是为了懂得一句话：吃得苦中苦，方为人上人!是的，学会吃苦，学会独挡一面，学会自力更生，无论哪方面，竭力去做好，做一个真正的“标兵”!

高中军训每天心得体会(3)

高中的大门已经向我们敞开，我们首先迎来的，就是军训。这难忘的军训已经结束了，在这八天的日子里，我们付出了汗水，但汗水的背后却是无尽的收获和快乐。会操时挺拔的英姿，整齐的步伐，无不向人们诉说那段艰辛的历程。在军训中，我们磨练了自己的意志，不再以自我为中心，军训告诉了我们什么是团结，什么是纪律。

军训的这几天里，我们并没有在烈日下久久地站着军姿，但是每天上午三小时下午两小时的训练，也让我们汗流浹背，

四肢酸痛。立正、稍息、跨立、跑步、齐步走、正步走，这些看起来似乎简单的动作，原来竟也有许许多多的动作要领。我们一节课一节课地学，一天一天地练，在教官的指导和纠正下，我们都能很标准地完成这些动作了。尽管每天如一的训练很累很辛苦，但是我们没有倒下，军训的辛劳和劳累，是在锤炼我们像树一样坚强向上，百折不挠的意志。同时我们也学会了新的东西，心中还是有自豪和满足感的。

对于教官的认识，在一开始，我们认为教官是严厉的，甚至有些可怕。然而经过这些天的接触，我发现教官并不是我们想象的那样。我们的教官是个皮肤黝黑的年轻人，走起路来腰板笔挺，皮鞋与地面摩擦发出响亮的“腾腾”声。他在训练的时候对我们的要求很高，如果我们的动作不规范，他就会一而再，再而三地示范给我们看，直到我们理解了，做会了。在下课休息的时候，他却显得亲切而幽默，和我们闲聊，找人表演节目，引起阵阵的笑声。

军训的每一天都是充实的，上午紧张的训练结束后，我们一个个冲向食堂。在接下来的午休时间里，我们排练军歌，大家都认真地学，唱军歌也许并不注重旋律的悠扬，而是要唱的响。我们都卯足了劲，吼出声音来。军训的最后一天是会操，我们军训的成果都展现在了这一天，我们脚步声整齐，口号响亮，精彩的演出获得了经久不息的掌声，我们也为自己付出的努力感到自豪。

八天的军训生活就这样结束了，说长不长，说短不短。我们接受了军训的洗礼，在军训中成长。我们与教官们度过的这些日子，我们所经历的酸甜苦辣，虽然短暂，但是我们勇于克服困难，勇于坚持到底，这份难能可贵的精神必将支持我们走过更艰难的考验。

高中军训每天心得体会(4)

通过军训，同学们树立了自主、自立、自强、自信观念，竟

争观念，时间和效益观念，拼搏和进取观念，经受住了身体和心理的考验。军训，不仅磨练了同学们的坚强意志，也培养了同学们的良好作风。在教官的言传身教下，同学们通过自身的磨练逐渐懂得了如何面对困难，如何克服困难，如何用坚忍不拔的意志来支配自己的行动，达到预期的目标。我们欣喜地看到：广大同学不论是在骄阳烈日下，还是在秋风细雨中，总是迈着矫健的步伐，喊着响亮的口号，唱着嘹亮的歌声，在汗流浹背中锤炼自己的意志，精益求精地做好每一个动作，克服每一道难关。

本次军训活动虽然结束了，而我们同学们的高中生活才刚刚开始，我们希望同学们在今后的学习、生活中，要保持军训中形成和表现出的坚忍不拔的意志、坚不可摧的作风、勇往直前的英雄气概和团结互助的精神，保持高度的组织纪律性，认真学好科学文化知识，全面提高自身素质，争做德、智、体、美、劳等各方面全面发展的新世纪高中生，力争在三年后再创辉煌，在今后的人生旅途中为建设祖国、保卫祖国贡献自己的全部力量。

7天是短暂的，7天是辛苦的，7天是丰硕的。短短7天的军训培养了同学们的文明礼貌，吃苦耐劳，坚忍不拔，敢于拼搏的内在品质和外在仪表风度。同学们真正做到了“流血流汗不流泪，掉皮掉肉不掉队。”学员们没有辜负学校的期望，为高一五班争得了荣誉。军训期间，每位同学都认真学习了国防基础知识和现代军事理论，了解了我国国防现状，增强了国防意识。7天的军训生活所给予同学们的一切，将终生受益无穷，那就是，坚毅，顽强，执着，文明礼貌，敬业奉献，精益求精。军训不仅锻炼了学生的身体素质，也锻炼了学生的心理素质。

面对新学期，要摆正好学习心态，态度决定一切，不温不火，平淡无奇会损伤自己学习的战斗力，无论人群如何熙熙攘攘，我们都要淡定和沉稳。

高中军训每天心得体会(5)

军训，教我们怎样做人，怎样吃苦耐劳，怎样迎接挑战，怎样把握自由与纪律的尺度。军训，是我们增长才干的机遇，也是对我们的挑战。这要求我们用心融入其中去学习，去锻炼，去磨砺，其目的是：增强国防意识与集体主义观念，培养团结互助的作风，增强集体凝聚力与战斗力；军训，还能提高我们的生活自理能力，培养思想上的自立，还能帮助我们养成严格自律的良好习惯。

这就需要在军训过程中，我们不但要领略军人们无私奉献的伟大精神以及不怕困难的崇高品质，也要发扬我们“同心协力，艰苦奋斗”的光荣传统。我们要坚持铁一般的纪律，严于律己，服从命令，坚决完成各项训练任务；大家要用顽强的意志，用敢于吃苦、勇于拼搏，发扬“流血流汗不流泪，掉皮掉肉不掉队”的精神，彻底完成军训使命。

所以，我们进入中学学后的第一件事就是军训。初闻军训，我总以为是一个很好玩的节目，可是我错了。

军训六天后，不仅磨练了我的意志，还让我锻炼了我的耐力、素质、忍耐和坚持，敢于迎难而上的勇气。首先，定好目标；然后，要有一种不怕苦、不怕累的精神，脚踏实地，一步一步地向目标前进；接着，遇到困难时绝对不可以向挫折低头，更不可以半途而废，否则之前做的都会白费心机；最后，只要坚持，就会成功。我深深体会到作为一名军人有多么辛苦和不容易。虽然我腰也酸、腿也疼，有时候还乱动，但是我依然咬牙坚持着完成会操。我终于知道，军人的威武姿态不是一朝一夕形成的，而是日日练、夜夜练的。军训绝对是对我们体能和良好作风的训练。

我深信，作为新世纪的中学生，应该像军人那样，站如松、坐如钟、走如风。这难忘的军训经历令我终生难忘。如果说人生是一本书，那么，军训的生活便是书中最美丽的彩页；如

果说人生是一台戏，那么，军训的生活便是戏中最精彩的一幕。的确，几天的军训是短暂的，但它给我们留下的美好回忆却是永恒的。军训，就如梦一样，匆匆地来，又在我没有细细品味那份感觉的时候悄然而逝，几天的疲劳在肩头隐隐告诉我，已经结束了，很累，而且有酸酸的感觉。教官已匆匆地走了，却留给我们深刻的回忆。军训究竟带给了我什么？其实我觉得军训几天，我们学到的不仅是站军姿，走正步，练队形，而是在磨练我们一种意识；一种吃苦的意识；一种坚持的意识；一种团结的意识；一种遵守纪律的意识！其实这些已经太多太多，足以让我们一生享用。

厂长日常工作 厂长工作总结篇四

在每个营业日结束，大多数受过训练的教师，管理人员，政治家，而政治家把所有发生的事情的客观分析。然后，他们仔细评估业绩，在一定的目标实现。作为一名学生，你将是明智的，采取同样的做法，并反映在你的表现，有关的成就，某些个人和教育目标。

我们是一个世界的一部分，在这世界里，人们对黄金的接触和对金钱的反应，而不是被人们认为是好的想法而激动不已。我们五个在一个世界中，我们被教导，追求幸福是一个方程为最快速的金钱收购，无论是什么意思。如果利润和金钱是你的首要任务，并且对你最不关心的人的同情和承诺，你除了积累一些事实，并为将来的参考资料编译一些信息外，你所做的还不多。如果赚钱是你的白日梦，你的噩梦，如果贫穷是你最坏的恐惧，让你最强烈的祈祷，你错过了教育的机会。你没有自己，只有收到诺姆指令。

22，教育过程应该是一个学生_____□a他所讲的是什么

23。作者似乎觉得_____。

d知识不是学习的主要目标

24, 选择一个好的标题可能是_____□a教育的效益

d对你的健康有危害

答案□21.a 22.c 23.a 24.b 25.a

厂长日常工作 厂长工作总结篇五

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标□xxx万元，纯利润xxx万元。其中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，计算机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他□xxx万元，人员工资xxx万元。

客服部利润主要来源□xx电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□20xx年我们被授权为xx电脑授权维修站；xxxx打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润xxx万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在xxx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这

部分的利润xxx万元;多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元;其余网络工程部分xxx万元;新业务部分xxx万元;电脑部分xxx万元, 人员工资xxx—xxx万元, 能够完成的利润指标, 利润xxx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行, 客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体, 如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度, 把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访, 进行免费技术支持, 建立一个比较友好的`客户关系。要利用各种手段、媒体, 如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈, 我们可以从服务、维修创造利润, 比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会, 内部互相学习, 互相提高, 努力把xxx公司建成平谷地x计算机的机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建

设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，与时俱进。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交

给我们的各项工作任务，努力来实现本次大会制定的121万利润指标。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和xxx公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于xxx形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把xxx建成在平谷地x规模、品种、有性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

厂长日常工作 厂长工作总结篇六

个人每天工作总结范文1 出纳工作是按时间分阶段进行处理和总结的，因此出纳员在了解资金收支的一般程序和账务处理之后，要对工作有个时间的概念，以保证出纳业务得到及时处理，出纳信息得到及时反映。

(1)上班第一时间，检查现金、有价证券及其他贵重物品。

(2)向有关领导及会计主管请示资金安排计划。

(3)列明当天应处理的事项，分清轻重缓急，根据工作时间合理安排。

(4)按顺序办理各项收付款业务。

(5)当天下班前，应将所有的收付款单据编制记账凭证登记入账。

(6) 因特殊事项或情况，造成工作未完成的，应列明未尽事项，留待翌日优先办理。

(7) 根据单位需要，每天或每周报送一次出纳报告。

(8) 当天下班前，出纳人员进行账实核对，必须保证现金实有数与日记账、总账相符；收到银行对账单的当天，出纳人员进行核实，使银行存款日记账、总账与银行对账单在进行余额调节后应当相符。

(9) 每月终了3天内，出纳人员应当对其保管的支票、发票、有价证券，重要结算凭证进行清点，按顺序进行登记核对。

(10) 其他出纳工作的办理。

(11) 当天下班前，出纳人员应整理好办公用品，锁好抽屉及保险柜，保持办公场所整洁，无资料遗漏或乱放现象。

个人每天工作总结范文2 **月**日，工作总结：跟进银行客户尹建军审批进度，整理客户陈耀胜以公正委托贷款合同，跟师傅欧阳，王都一起接见新来客户，了解客户借款需求，后经洽谈不符合公司要求，撰写芮海平项目调查报告，做简易改动。帮助方利群给公证处发送公司营业执照副本传真。告知客户周再银审批通过，提前告知准备邀约签订公司委托贷款合同。

月日，工作总结：邀约周再银客户下周签约公司委托贷款合同。撰写芮海平客户项目调查报告，整理，复印客户叶胜勇基础资料。撰写整理客户周再银委托贷款合同，公司领导签字。跟进银行客户石松审批进度，客户高云箭部分房款，更新客户进度表。

月日，工作总结：

- 1、上午和师傅欧阳一起去民生银行西单支行，联保体解体，有一部分客户需要介绍到我们公司来操作，目前给了一个客户：沈则龙。初步了解，根据提供材料能操作200万。明天由自己去客户公司实地浅谈。
- 2、跟进民生银行西二环客户：石松，目前已经保银行审批，后期进度需要继续跟进。
- 3、民生银行方庄支行，徐经理，曹磊来公司讲解银行政策变动情况。
- 4、整理公证处邮寄来以公正完的客户合同，整理归档。
- 5、邀约客户周再银明天下午2:00来公司签约，告知需要准备资料以及公证费用。

厂长日常工作 厂长工作总结篇七

工作总结是对自己在上一个时段对工作的总结，通过总结来判断自己在工作上的不足之处。

从而发挥自身优势，提高销售。本周不得不提的是502店，502店虽然本周销售也是刚刚超过周任务，但502店本周较以往任何一周来说，销售提高是非常不错的，虽然502店是屈臣氏的a类门店，但我们品牌在此店超过四千的周销售是比较少见的。分析：一是竞争劣势，之前502店我们的陈列位置不是很好，在男士区域，加之背对美津植秀，美津中晚班基本促销都保持在5个人以上，她们拉人是非常的厉害，相比较我们促销的销售就显得比较薄弱；二是陈列位置，本周一502店调整了陈列位置，我们位置调整为东西主通道位置，虽然是西边第二个端架，但相比较以前的陈列位置还算是非常不错的；三是人员配备，上周开除了一名促销，因为那个促销上班一月时间，进步不是很大，开始给她机会是认为对于产品知识及销售技巧和屈臣氏的管理有一个适应过程，但经过一

个月的观察，发现是性格使然，即太腼腆，不能胜任屈臣氏的销售氛围，所以在周一的时候派去培训老师驻店支援，一是暂时补位，二是带动起长促的销售积极性，形成销售相互追赶。

本周会员共计办理约30人，老会员5。较之前的会员办理来说，总数有所下降，但提高了顾客的有效回头率(100元以上才办理会员卡，等于是说顾客至少会购买我们两个以上单品才可以办理会员卡，这样顾客在使用过程中如果其它的护肤品用完之后会自然而然选择我们的产品补缺)。现老顾客对于护肤品点单率较高。

本周因回公司开会，无培训安排。元月4号进行全体员工培训会，包括培训老师。培训内容为：1、产品知识重点点位培训;2、销售技巧提炼培训;3、重点问题汇总培训。

本周685进行了周末摆台促销，培训部张英协助销售。这周对于502及671位置进行了调整，总体来说502位置调整比较理想;671虽然从c区调整为a区，但因此通道较窄，我们陈列位置不易留住顾客，待4号店长上班后再进行调整。

下周工作计划

一、 完成周销售计划;

二、 与门店协调沟通周末活动安排;

三、 门店位置跟进;

四、 团队凝聚力的锻造(现在有长促、中班、培训老师，人员结构多，团队凝聚力打造不容忽视)。

厂长日常工作 厂长工作总结篇八

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，同业风气的阻滞，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，都有可能导致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。

厂长日常工作 厂长工作总结篇九

一、个人心态方面

年初当房产政策存在波动期的时候，当时内心坚定的相信房地产行业不会因为各种政策而受到影响，因此工作期间表现出来的都是充满信心充满激情，因为相信这次房产调控不会持续太长时间，在不久的将来便会过去，但是随着房产调控政策的不断深入，对房地产行业的影响持续加大，自己的心态也随着房产行情的转冷而变的不再充满信心和富有激情了，因此无论是在工作上还是在生活上都比较失落，深知自己作为一个项目部销售负责人，自己的失落情绪和不自信都会无形中影响到整个团队的士气。

自己虽故作坚强和自信，但是仍掩饰不了内心的彷徨，因此对因自己的心态问题而影响到团队的情绪和士气进行深刻的自我批评。

二、团队管理方面存在的问题

1、招聘面试方面的不足

自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部门增添了不少麻烦！

2、团队培训工作方面的不足

没有计划的培训、没有目的的培训、没有统筹准备的培训。

对团队的打造目标不明确比较笼统，培训的计划做的更加笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么就培训什么，有的时候很少培训，有的时候即使天天培训也达不到培训的预期和效果。不但增加了工作人员的负担更影响了工作人员的心情。

对于培训没有一个长期统筹的安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，使主管也得不到相应的磨练更使整个团队裹足不前。也没有研究过老销售和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大老销售也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

3、监督、督促工作方面的不足

很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如销售人员的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致销售人员在这方面的工作开展的不是理想。有的销售人员甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

4、及时总结学习方面的不足

当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不上将自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不总结和传授。

5、公司制度的执行和落实方面的不足

例如有的工作人员偶尔迟到三五分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司制度给予其罚款，从而导致了其它销售人员心理不平衡，给管理工作带来了一定的困难。

究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理制度进行相应的处罚，对其违纪行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。卫生虽然每天都在做，但是维护效果比较差，刚到中午时分售楼处的卫生已经开始变差，追根究底这都是我的监督和督促管理工作不到位，导致工作人员在这方面的意识比较差。

公司最基本的管理制度自己都因为种种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照制度去严格要求自己。

6、销售一线工作出现的问题敏感性不足。

由于销售一线工作灵活多变，因此需要根据实际情况及时制定出相应的制度策略。在这方面自己的主动积极意识存在很大的欠缺，总是习惯于领导将工作安排完事以后自己才去执行，不动脑子去想过多事情，从而使很多工作做起来很被动。

例如销售一线产生分单情况很正常，但是明知之前定的一些分单制度不是很完善，但是自己作为一个销售经理仍不认真去研究和完善以前的分单制度，从而导致在销售出现分单情况后没有一个共识的制度参考，只能根据实际情况进行平均分配，这样在一定程度上也影响了销售人员的工作情绪和积极性。

7、对不同职位的工作人员管理层次不清。

这些自己都没有认真的想过，更没有认真的做过，以至于三名主管在团队中起不到任何主管的职责作用更发挥不出主管应有的水平，反而使主管心生埋怨对他们的关心不够。由于

自己的不严格管理导致团队松散，这些都是我不可推卸的责任。

8、团队之间的沟通也存在很大的缺陷。

曾经也认真制定过与工作人员之间的沟通计划，但是实施一段时间后便抛向脑后，感觉沟通纯粹是在浪费时间，但事实却让我倍感遗憾，__项目7月份施行末尾淘汰制，当时每个人压力都非常巨大，因为每个人会面临着同样一个被淘汰的结局，尤其到月末的时候__主管和两名销售人员都没有业绩，自己也观察到末尾淘汰已经影响到了他们的工作状态，但是自己仍没有主动找到他们与其进行良好的沟通，更谈不上排解他们的压力，因此最终导致__心态即将达到崩溃的边缘。

通过这件事才让我深刻的意识到及时的沟通是多么的重要，而作为一名销售经理对下属如此漠不关心，导致下属出现这种严重情绪深表自责。

通过团队管理失败的教训让我深刻的领悟到严格是爱，宽松是害这句话的含义。

三、案场管理方面的不足

1、案场谈客监督及把握方面的不足

往往当问题客户出现的时候，自己才想办法给予解决，但是在案场自己很少全程及时的给予销售人员的谈客进行指导，也很少提示或组织其它销售人员给予适当的造势来创造氛围，同时也缺少谈客过程中关键点的把握，从而增加了销售人员的谈客难度也降低了其成交率。

对于销售人员的谈客自己也很少及时给予点评，也很少组织其它销售人员给予及时的旁听来提高自己的谈客技巧。

2、案场问题客户处理方面的不足

当出现问题客户的时候自己往往缺少耐心的给予解释和解决，这样不仅使客户得不到安抚同时更激化了客户与公司之间的矛盾。例如__业主因为自己买的房得不到采光对公司的意见较大，当客户非常急躁的向我们诉说的时候，我反而说出了更加难听的话，致使业主与我公司矛盾更加激化，使问题更加难以解决。为此给公司带来的不好影响深感惭愧。

四、执行力方面的不足

公司一直有种观念叫不在理解中执行就在执行中去理解，强调的是执行力必须要强。但自我批评的是我的执行力存在严重滞后的问题，我深刻的意识到自己办事比较拖沓，总有一种不到最后一刻绝不完成的想法，因此对领导安排或者其其它的事情总是能往后拖就往后拖，例如邓总让把__小区的用材实物展示出来，但是自己不予重视，感觉摆出来也没什么必要，就拖沓的不予及时执行。深知自己拖沓的习惯害人害己，自己也要努力改掉这样拖沓的坏毛病。

五、沟通方面的不足

在团队管理中提到这点不足，但在这我还要着重谈一下沟通中存在的不足。

首先是跟领导之间的沟通存在一定的不足，有时候自己产生某种想法想和领导沟通，但又怕领导否定自己的观点，因此总是在和领导沟通中犹犹豫豫不敢发表自己的观点和见解，当领导否定自己观点的时候自己也就不再为自己的观点找佐证，由于自己的这种心理导致自己不能很好的拿出自己的观点和领导进行沟通。

其次是和策划之间的沟通缺失。

每当项目部举行营销活动的时候总是策划人员和自己主动沟通，自己却不主动和他们进行沟通，总是听从于他们的各种观点和见解，不提自己的意见和建议。可以说和他们之间存在沟通缺失，即使当项目销售遇到难题的时候也不想和他们沟通寻找良好的解决方法。

再次和下属之间的沟通重视程度不够，以及沟通机制缺失。

总以自己的想法来想工作人员的想法，不能完全占到销售人员角度去想问题，再加上跟他们之间很少沟通，因此导致很多销售人员之间的问题不能够及时的发现和解决。例如在__一名主管和销售人员之间产生不愉快的时候，自己没有及时发现更没有及时和他们双方之间进行沟通，最后导致主管和销售人员之间矛盾激化，自己才意识到问题的严重性。

六、营销策划方面的不足

自己在营销策划知识方面存在严重不足，一个项目销售业绩的好与坏不仅仅和销售人员的谈客能力有关系，更和策划之间有直接的关系，但自己对营销策划知识的了解仅仅是皮毛而已，更谈不上如何组织策划好一个项目。例如在__中秋节感恩老业主活动中，策划工作基本上都是各位领导及专业的策划人员去做的，而自己却没有任的想法。

产生上述众方面的不足归根结底是自己做事不够用心、对工作不够重视、责任心缺失造成的，甚是愧疚公司及邓总对自己的一片良苦用心。同时对自己各方面存在的问题给公司带来不好的影响和造成的损失做出深刻的检讨和提出自我批评。

厂长日常工作 厂长工作总结篇十

时光似箭、岁月如梭，我们即将迎来新的一年。在过去的一年中生产部在上级领导的大力支持和各部门的密切配合与部门全体员工的共同努力下顺利的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做以总结，同时也祈愿我们公司明年更美好。

1、产品产量方面

20xx年，为到达客户产量和质量的要求，也为缓解生产旺季流水线的生产压力，生产部加开了三号流水线，最多一天开六个班组进行生产，大大加强了生产能力□20xx年全年生产达900多万米，且今年没有发生外发的情况，各部门合理的调整生产计划，和利用有限的资源，及时满足客户的交期，为公司今后产品的多元化打下了基础。

2、产品品质方面

在今年工作中，在确保生产任务的情况下狠抓质量，对车间人员进行合理的调整，对班组长进行培训。我坚信只要每个员工在提高产品意识情况下，全力的投入在生产每一个环节中，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，各设备比较良好，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□20xx年为响应节能减排工作，工厂排查中发现三车间水管爆裂，发生严重的漏水现象，发现后我马上组织人员维修处理，对水管进行重新排布，维修后用水量明显下降，为公司节省了开支。

4、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，监督和排除各车间存在学制为一年，来增长自己的知识；年龄符合要求；专业知识和资格要求方面了解与掌握的不是比较全面，都只

知表面的一些常识，没有深入的研究及熟练的掌握，导致在工作中不能遵循标准、流程、制度，任意的发展；工作经验上不能胜任该厂长的职务，只是人云亦云，需要不断的积累与锤炼；能力上虽有爱厂、爱岗的敬业精神，但缺乏指挥、决策能力，比较优犹寡断，语言表达能力不够。针对该条件需要认真的学习与交流。

2. 工作目标方面：对同行竞争对手没有收集过资料，没有评估过别人的优势，只是凭感觉在工作，感觉每天都在忙，却没有成效；眼界与思维不够，鼠目寸光；没有做好工厂的愿景规划与目标的实施阶梯。应该向丰田公司学习方针管理、以目标为导向。

3. 工作指标方面：具体在下面给予说明汇报。

4. 岗位职责方面：在履行岗位职责上作为工厂厂长围绕人、机、料、法、环、测要素及工作指标与班子建设上来展开工作，进行pdca的循环；部分工作在开展并推动较慢，但没有持续一点一滴的做下去，做一段时间就停下来了或做后的效果没有有效的评定；现在的工作就是整天进行救火式、重复性的工作，成为了一名跑腿的与后方部门协调，没有主动服务。

5. 主要权力方面：没有有效的履行公司赋予的权力，使用好权力，在绩效与业绩考核上不够细与认真，导致了长期的一种惰性。

6. 主要责任方面：我认为我认识到了自己的责任与过失，在工作中可以承担责任，没有解脱与狡辩，仔细回想确实是工作没有做好，但公司一次次给予机遇与锤炼，公司付出了很大的代价。

7. 工作内容方面：从每日、每月、每年的工作，部分工作在得到开展与持续，但有部分的工作就丢三落四的没有有效的

开展。

2. 对于生产课的班子组建从系长、课长人员得到了精简，特别是将几个历来表现不好的系长进行了清理，使得该团队能认真落实事项；但现有的人员在管理能力上的技能需要培训学习。

3. 设备课的班子建设比较差，是工厂头痛的事；后来有了设备工程师的加入，但班子成员需要重新组建，需招聘电气工程师、设备的机械工程师、钳工技师没有到位。

4. 对于自动系的人员进行了考核与淘汰制度，调整了自动系的人员，在生产线上存在一些设备调整问题、人员散漫问题、效率低问题上，将原有的20来人进行逐一淘汰制度，使得人员的工作激情提高，保证了产量的提升，打破了原有的不做事也可以、没有目标；外检包装人员的合并精简。工厂从整体的团队建设方面队伍比较健全，但对各自的岗位责任履行不够，导致工作效率低下，各科室的队伍建设工作不健全。

2、制定了生产人员的激励办法，发挥现有人员的工作潜力，保质保量完成个人的产量，大部分员工能自觉通过早到、缩短中午休息时间、延迟下班来提升个人的产量；3、组织了员工的技能比赛，通过此活动增强了员工的工作热情、验证了员工的操作技能。

1、定期进行安全检查，发现有安全隐患的情况立即进行整改，并现场对员工进行培训。每月底组织生产系长、设备人员进行安全检查，各部门互相查找安全隐患，进行整改。

2、对全厂员工分期分批进行安全培训，新进员工首先进行安全培训，指定熟练的作业骨干人员进行现场操作培训与安全培训。

3、现场每日生产例会上、班组日会上，积极宣导安全操作要

求，系长不定时巡线，检查员工操作安全情况，发现问题及时纠正。

存在不足：今年共发生大小工伤事故6起，虽然比去年同期下降了2起；但存在管理上的失职，导致了安全事故的发生。通过总结主要是没有落实到实际的行动中出，对安全事故没有按照四不放过原则进行，现场的作业防护工作没有到位；从现在起按制度严格执行考核，招聘一名安全员来开展日常安全检查与安全责任的落实，健全安全领导工作，开展一日安全活动。

下步改善思路：

1. 依据确定的定员定编表提前招聘人员进行训练与培训，每月补充10%的人员进行培训，淘汰一些不好的员工，这样也可以稳定员工队伍，也取到了员工珍惜这份工作若不好好干将会被淘汰，不会因为市场订单的变化影响产量、也不会一下子招较多人，生产线也消化不了，没有人手培训，带来的品质与安全问题防不胜防。

2. 通过员工队伍的建设与人员的补充，给予员工周日的休息；对于淡季给予一些员工休假或轮流休假。

3. 与物控部门进行经常性沟通，跟进物料到位；

8. 通过设备调整与产品定线进行优化生产，促进了平衡生产工作开展；

10. 招聘ie工程师及成立专门的精益生产管理小组，依据现行广州实施精益生产的管理模式及生产线优化后的生产模式，直接搬至运用到湖北的手工线实施，优化人员。

主要表现在包装、外观与清洁度、尺寸超差方面。

3. 主要影响因素：

不彻底、没有找到真因。

4. 下步改善思路：

j.对客户抱怨的质量问题组织召开分析会议，相信客户、不断改善，采取质量负责制，谁制造谁到客户处处理，相关的差旅费用自行责任线组承担。

一、安全工作抓得紧

我和xxxx三位厂长一年以来都一心扑在工作上，十分重视企业的生产发展，特别是安全生产弦绷得紧，一把手亲自挂帅抓，三位副厂长和生产科长都签订了生产责任目标责任状，确保不出重大安全问题。在安徽阜阳奶粉案发案时，我觉得有必要去看看，到底问题出在哪？于是我就带领导中层以上干部亲赴阜阳学习教训，回来以后召开职工大会，进行了全面贯彻和落实，取得了良好的效果。

二、确保销售渠道的畅通。

一个企业，产品的畅销与否，直接关系到一个企业的生死存亡。因此，今年改变了以往吃大锅饭的分配形式，对销售人员果断采取利润分成，绩效挂钩的策略。这样我们打破了过去靠批发商销货，看他们脸色行事的被动局面，做到了全面撒网，四处开花，公司业绩得以全面提升。

今年我们决定把这个方案在全体职工中全面展开，八仙过海各显神通，只要你们有手段，有关系，发财不是很难的。

三、外交公关成绩显著。

回顾这一年，工作成效是显著的，但存在的问题也不容忽视：

一、生产质量还是有待改进。

我们的口号是“不死人，不出大事”，但是今年的事故也差点发生了，个别工作人员不遵守操作规程，在勾兑酒时玩忽职守，随意加大剂量！宁可少放不放，也不能多放！这是原则问题，你少放些基酒，大不了当自来水喝，你放多了就要死人的！你也难逃法网！这要旨起我们的高度重视，不再重犯。安保科一直是我们的软肋，现在许多执法人员，记者经常冒充大户买家到我们这里视察，了解情况，这个你们一定要把握三条原则：第一不是熟人引荐的绝对不能让他进来，第二没有身份证及其他有效证件的可疑人员绝对不能让他进来，第三身上带有不明录音拍摄设备的绝对不能让他进来。现在电视里面天天放记者暗访，你们要多看点，多学点知识，多懂点法律，不要做法盲。