

2023年车间主管工作总结报告 车间主管 个人述职报告(大全10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

车间主管工作总结报告篇一

尊敬的领导：

上任总装车间副主任已快二个月了，在这二个月里感触很多。下面就谈谈我对管理总装车间的一些建议和措施，不到之处请领导谅解指正。

一、电装班

电装出来的质量的好坏直接受影响的是公司产品质量，同时也影响调试班的工作进度。所以提高电装产品质量至关重要。我觉得电装班出现质量问题的原因有以下几方面：

- 1、工人的熟练程度和自身素质；
- 2、技术图纸的错误；
- 3、质检的工作能力；
- 4、电路板或整机接线设计不够合理化。

针对以上的问题和为了更好管理电装，我觉得可以从以下几方面着手：

1、加强工人的培训和管理。质检最清楚那里出现的问题最多和知道那里最容易出现错误，因此质检有必要在做每个计划前，对容易出现问题的地方，做个培训，让工人知道那里需要注意；另外建议在电装班成立一个奖励制度，在每个月对一次检验合格率最高的工人给予适当的经济奖励，这样可以提高工人的自检的积极性。

2、出现技术图纸错误一般有三种情况：试制产品；不常做的产品；刚刚改进的产品。希望设计，校对图纸的技术人员能够落实到责任，确保去到电装的图纸都是准备无误的。

3、目前质检的工作是根据图纸来检查成品。而图纸上涉及的内容有限，不够细化，没有一个统一标准，容易主观化，这样就质检与工人之间就难免会产生纠纷。建议相关的电路板，线扎，整机都有一个统一检验标准。

4、设计的电路板应该尽量避免跳线，割线，设计的整机接线图应该清晰明了，容易混淆的地方，应以不同线色加以区分。

5、对于经常出现问题的和重要的板必须检测合格后才装到机上，如光学平台的信号处理板。

6、应尽量减少欠料的情况出现。对于要赶货期，而又欠料的。应在做之前告之工人，欠什么料。仓库送到车间的料特别是重要的元器件，应该准确无误，不多不少。

二、机装班

机装班出现的`问题还是比较少的。基本可以满足生产的要求。但希望公司能尽快招多一二个工人，以满足以后生产量大的需要。

三、调试班

为了调试班能够保质保量地完成任务，下面我将针对一些的产品提出改进建议和希望。

fga—4100

1、光学平台。

光学平台容易出现问题的是信号处理板，针对这个情况我们将加强信号处理板的检测，将要做好这个计划我们将先检测，确保能信号处理板能正常工作才装到平台上。前置放大板的增益电阻设置应该合理，以提高调平台的效率。

2、转速模块

转速模块出现问题的比较多，主要是卡到技术上。希望技术部能够尽快解决转速为零，高速上不去的问题。

3、电磁阀和电磁泵

泄漏不合格大部分是由电磁阀和电磁泵漏引起的，因为电磁阀和电磁泵必须加强检测，确保不漏才能装到机上。另外个别电磁泵的流量小，流量不稳定问题，希望技术部能够解决一下。

流量模块。流量模块出现跳数的概率是比较大的，希望技术部能尽快解决这个问题。

最后希望公司在更换产品配件时，应该多做实验，确保能够满足我们产品的要求，才投入在生产中去。

四、总装车间与计划部的协调

计划部在制定计划前，应该先了解车间情况，评估一下车间的生产能力。目标的制定要符合实际。对于欠料情况的，计

划部应该尽快解决。

以上就是我对管量总装车间的一些看法与建议，希望得到领导支持和指正。

车间主管工作总结报告篇二

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

(1)、专业能力

作为一个领班，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的下属的实务工作，能够代理你下属的实务工作。专业能力的来源无非两个方面：

1是从书本中来，2是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

(2)、管理能力

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工

作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

(3)、沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通(包括你的下属你的同事和你的上级)。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

(4)、培养下属的能力

作为一个领班，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

(5)工作判断能力

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非

常的重要。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

车间主管工作总结报告篇三

机械加工车间的主要生产力就是工人和机械设备，所以加强企业生产工人对机械设备的安全操作能力对于企业的安全生产具有重要的意义。今天本站小编给大家整理了车间操作工人个人工作总结，希望对大家有所帮助。

时光飞逝。回首这一年的工作，紧张而又平淡，但就在这一个个紧张平淡的日子里，我一步一个脚印，踏实稳健地走来。我积极认真地做好本职工作的同时负责完成好班组布置的各项任务。下面我就这一年的工作做一简要的汇报总结。一、思想方面我忠诚党的事业，深知一名共产党员不仅要严格要求自己，热爱我的工作，更应踏实工作，兢兢业业，恪尽职守，积极参加车间组织的政治学习。以此主动提高自己的思想觉悟，始终以饱满的精神投入到工作中来。

二、自觉加强理论学习，组织纪律性强

加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高于实践。在过去的一年中，我主动加强对政治理论知识的学习，主要包括继续深入领会“”重要思想并配合支部的组织生活计划，切实地提高了自己的思想认识，同时注重加强对外界时

政的了解,通过学习,提高了自己的政治敏锐性和鉴别能力,坚定了立场,坚定了信念,在大是大非问题面前,能够始终保持清醒的头脑。

今年是奥运年,这给了我们中国人无限的信心的同时。时刻提醒着我注意,什么是一个党员该做的,什么是不该做的,更促进了我的进步。首先,我深刻而清楚地认识到自己的缺点和不足,并在生活中循序渐进地改善,一个人改正错误和缺点的过程我想不会再一朝一夕。所以我做好了充分的心理准备。尤其,在组织生活会上,同志们再次提出了我的不足之处,这使我感到自己还有很多路要走还有很多是要学,当然自己的努力是少不了的。我有信心明年总结的时候可以完全改正一些不足和缺点。因为我是一名党员了,就应该拿出吃苦耐劳的精神,如果连自己的缺点都不能克服还谈什么先锋模范作用。这一年里,我积极响应配合车间组织的多次党员活动,配合当前的理论前沿,为自己补充新鲜血液。

当然,加强理论学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容。不断加强学习,以适应社会发展的需要,不断的提高自己的政治理论素质,以适应社会经济发展的客观要求。

三、学习刻苦,积极参加各种活动

作为新世纪的化工工人,我很骄傲,当然压力也从来没有离开过。我突然感觉自己好像有好多东西需要学习,所以我不敢放松学习,希望在有限的学习生涯中更多地学到点东西,为将来能更好地为人民服务作准备。

在去狼牙山党员学习活动中,不但认识了不少老党员,也给了我一个锻炼自己交际能力的场所。自己从这次活动中收获不少,就是从这次活动中,我知道了,只要有决心,没有做不到的事。

四、自己的缺点和不足

当然,这一年还留给我一些缺点和不足。首先,在思想上,与新时期党员的标准之间还存在有一定的差距。还需要进一步加强思想政治学习,深入领会,并坚持作到身体力行。以更加饱满的学习热情,以更加积极的精神面貌,开展工作学习;还需要进一步加大对思想政治理论的学习,不断提高个人的思想理论水平。不断加强对人生观、世界观、价值观的改造,争取成为一名优秀的共产党员。

其次是工作能力还有待进一步的提高。这也是我的近期目标和努力方向。通过多参加各种学习活动,我想会有明显的改善,这也能增加自己的群众基础,更广泛地投身到工作中,坚定为人民服务的决心。

最后,今后的生活和工作中,我要发挥带头作用,认真努力地完成自己的分内工作,注意生活中的细节继承发扬好习惯,坚决摒弃坏习惯。严格按照党员标准衡量自己,做好群众的思想工作、在向周围群众宣传党的路线、方针、政策,进一步提高自己的综合素质。

紧张的xx年过去了,过去的一年可以说是不平凡的一年,作为车间的一名技术人员,我在车间领导和同志们的关心和支持下,通过努力工作,为企业做出了应有的贡献。在过去的一年中,我在工作和生活中高标准要求自己,做了很多工作,现将一年来的工作总结如下:

一.加强政治理论和技术知识学习,全面提高自己的政治文化素质和业务水平。

在20xx年度工作中,我紧跟时代的步伐,加强理论知识方面的学习,通过阅读《文选》,进一步学习领会“三个代表”重要思想的内涵和精髓,努力做到认识上有新提高、运用上有新收获,达到指导实践、促进工作、提高工作水平和服务能力的目的,同时学习了胡的八荣八耻的社会主义荣辱,并按照八荣八耻的要求来做人做事,并及时写入常思想江报,

积极向党组织靠拢，争取早日成为一名共产党员。在工作中不断的学习新技术新工艺，不断的充实自己，不断的提高自己的技术水平，来指导自己的工作。

二. 工作中发扬团队合作精神，努务完成车间的生产任务

1、在平时的的工作中，首先做好日常工作，我与车间其他技术员既有分工又有合作，坚持经常和其他技术员进行工作交流，充分发扬民主，杜绝独断专行，统一思想统一步骤，从而圆满完成车间的各项生产任务□xx年配合其他技术员根据车间可纺性合理安排小修机台和换喷头机台，累计改纺413台，十几个品种。

2、根据行业协会的精神□xx年7月份公司要求五长丝车间北区停车，我配合其他技术员做好停车期间的工艺处理和平时的串碱工作，并把在工作中遇到的问题及时向车间领导汇报，安排相关人员解决。9月份北区开车，做好开车前期的准备工作，做好工艺处理，提前将各项工艺参数调整到位，确保开车成功，保证产品质量。

3、由于五长丝车间长期纺木浆，导丝轮废丝多，可纺性差，我经常和原液车间的技术员沟通，反映车间的可纺性情况，并与职能处室的技术员多联系沟通，希望能够改变浆粕的配比来提高可纺性，今年公司采取了使用多种浆粕混用的办法，大大提高了可纺性。满筒率由原来的不足80%上升到了现在的85%左右。

4、每月将车间的生产情况进行一次总结，及时将总结上交到技术处；将车间的主材消耗进行总结，及时上交计划处。做好统计技术分析工作，将车间生产中出现的异常情况，进行分析采取纠正措施，写出纠正措施报告。

三. 完成第五长丝车间作业指导书的编写和印刷工作

xx年根据企管处的安排，要求各个车间完成作业指导书的换版工作，新的作业要求按照三合一体系的要求编写，我和其他技术员明确分工，使新的作业指导书包含环境和职业健康方面的内容，更适用于实际操作。3月份将作业指导书及时发放到了职工手中，圆满完成了作业指导书的换版工作。

四. 认真安排好职工培训工作提高职工的理论水平和操作水平

搞好职工培训是我们车间一项长抓不懈的工作，为此我们车间特别制定了培训制度，要求每个班组每月至少组织两次职工培训，开展形式多样的职工培训，对于新工转岗工要求有师带徒合同，由技术员鉴定合格后方可独立上岗。今年5月份组织职工做三合一体系知识答卷，加强了职工对三合一体系知识的了解。又利用业余时间组织职工进行三合一体系知识的学习，使职工对公司的方针目标有更好理解等，为公司内审和外审打下良好基础。配合各工段班组搞好青工技术比赛，提高职工实际操作技能。加强新版作业指导书的学习，今年10月份，组织我车间全体职工全部进行了理论知识考试。提高了职工理论知识。四班职工坚持第二个早班学习，由于四班纺丝工是控制车间产品质量的关键岗位。平时很注重纺丝工工艺知识的学习，对影响产品质量的主要工艺要让职工明白，反复的给职工讲，尤其是六月份总经理走访客户后，带回来的脆断丝筒子，让职工亲自感受脆断丝给用户带来损失，让职工在工作中如何避免脆断丝的产生，始终给职工敲响警钟，增强职工在工作中的责任感。

按照公司年初下达的指标，组织全厂新老员工培训，学习，同时有些岗位的员工(如铜上引操作工)对循环水泵的操作，冷却水的应急处理，真正做到了手把手的教，使他们每一个员工都会操作，从而使设备的故障率降低。保证了铜上引的铜套不被烧坏。对机电员工也经常组织培训学习，从理论上讲道理，从实践中讲经验，电气原理，机械制图，从易到难，从点到面，一点点剖析;同时让机电员工相互交流，相互提高。

二. 设备维修方面:

1)对设备出现故障能够快速的作出反应,认真分析故障,迅速排除故障,不出现拖修的现象;对设备出现重大故障隐患与车间协商,安排生产空闲时间组织大修;如:2月份橡缆车间1250成缆机停机一星期大修,绞体部件送外加工;10月份交联车间1250成缆机送厂家大修;老厂化学交联单螺杆下垂,开挖基础,校准水平位置,齿轮箱更换磨损件;交联两台测偏仪一台是射线扫描故障,另外一台是高压故障,更换配件修复;另外:配合生产部门提出的47项以往累积的老毛病,老大难问题,一一落实整改到位,以满足工艺生产要求,提高设备的使用效益。等等日常工作在此不再加以细述。

(3)对设备管理工作出谋划策,团结同事,群策群力,共同完成领导下达的每一项工作任务。

三. 保养方面

另外对全厂的“跑,冒,滴,漏”,“捆,绑,扎”进行了整治,分区保养,监督实施。效果大为改观。

(6)遵守各项规章制度,工作认真,以公司利益为重,努力学习专业技能,不谋私利,认真履行岗位职责。在工作中,有时候会出现这样的情况,在遇到一时难以解决的问题时,不是积极主动的分析问题,不努力学习钻研专业技能,而是被动的敷衍了事,实际上,这样的工作态度直接导致了工作效率的降低。一个问题不解决,那么就会一直被这个问题阻挡,不可能有任何进展。而且设备一直带病运行,对产品质量带来隐患;相反,如果在处理事情上,积极主动,群策群力,那么在工作中必然积累大量的经验,对工作环境和对象也越来越烂熟于心,经验和技能也相应提高,一切都在把握之中。我坚信,只有后面这种工作方式才会给企业带来活力和财富。“至诚无息,博厚悠远”是圣安企业文化的核心,作为圣安员工应当时时刻刻牢记对企业的忠诚,一荣俱荣,一损俱损!将

身心彻底的融入公司，尽职尽责，遵守各项规章制度，工作认真，才能实现自我,对事业的热爱。

车间主管工作总结报告篇四

上半年即将度过，我们充满信心地迎来2019年下半年。过去的半年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的半年，也是酒店营收及利润指标完成得较为理想的半年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去半年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取。

一、引进品牌管理，抓好客房工作

酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。因而，今年5月份由市旅游局每年一次组织对星级饭店明查暗访的打分评比，我店仅扣2分，获得优质服务较高分值，在本地区同星级饭店中名列前茅。此外，在大型活动的接待服务中，我店销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自活动组委的表扬信，信中皆赞扬道：“酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活提供了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动。”

二、以质量为前提，抓好客房工作

1、班组晨会。为保证酒店基本产品“客房”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文

件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

2、安全检查。除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、内容。从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、认真核对，做到无疏漏。全年散客区共查出住客不符的房间间，不符人员人。

3、部门培训。在酒店组织培训的同时，每月有计划对本部门员工进行“20字”准则内容和岗位业务的培训。例如销售部前厅，抓好对各岗位的培训，做到“日日有主题，天天有培训”。分阶段、分内容对前厅员工进行培训和考核。前台的接待、收银每天早班后利用业余时间进行培训；主管、领班每两周进行一次培训，前厅全体员工每月一次的培训。培训内容包括业务知识、接待外宾、推销技巧、案例分析、应急问题处理等。通过培训，员工的整体素质提高了，英语水平提高了，业务水平提高了，客人的满意度也提高了。一年来，各部门共自行组织培训批，约人次参加。酒店与部门相结合的两级培训，提高了员工整体的思想素质、服务态度和业务接待能力。

车间主管工作总结报告篇五

xx年上半年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信

息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的.一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把

我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在xx消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做

车间主管工作总结报告篇六

不知不觉中20xx年就要与我们挥手告别了，回想这一年多的时间里，我从一个普通的销售人员说升职为业务主管，肩上的担子不自觉地就加重了，同时也慢慢地适应了这份工作，在这期间离不开领导和同事的帮助和指点，现在我将本年度我部门的销售情况作一总结，希望对于即将到来的20xx年有更好的指导作用。

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解20xx年度老板给销售部定下xx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xx万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xxx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自己增值20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售

部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃至全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

祝我们xxx科技有限公司在20xx年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。感谢公司的培养，感谢我的上级对我们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。

车间主管工作总结报告篇七

作为乙炔工段的车间主任，在这个易燃易爆区域，危险系数与劳动强度相对别的工段要大，因此就要求工段上下一心，发扬吃苦耐劳精神，努力把工作做细、做扎实。因此我在完成今年工作的基础上进行了以下总结。

一、安全环保方面

1、加大了电石库的卸车管理，从入库车辆的细致检查，到破碎的监控，雨雪天气电石库与皮带栈桥的检查到临时防雨措施的落实，都做到认真细致，发现隐患及时处理。对于本工段的重大危险源进行定期的巡查，密切关注各电石储仓的乙炔含量，加大乙炔气柜的巡查力度，氯气缓冲罐的密封性等，确保其安全运行。

2、定期对渣浆输送管线的巡查，做好维护保养与更换填料的详细记录，做好定期更换填料，并且有小滴漏及时处理，确保了不发生环保事件。负责各类安全设施的维护与保养，各类安全台帐的完善与建立。如工段的灭火器，定期进行更换；应急柜、事故柜的定期保养与卫生清理，都做到细致入微。

二、员工的培训方面

1、对新进员工进行了三级安全教育与岗前培训。首先让他对本工段有一个初步的认知，生产任务与主工艺流程，生产原料与中间产品有什么，主要设备的工作原理是什么，涉及到本工段的危险化学品有哪些，怎样进行安全防护等都做了详细地讲解。然后再结合自己的岗位展开培训，从粗到细、由浅入深，循序渐进，逐步提高其操作技能。

2、对转岗与复工人员进行了上岗前的培训。鉴于我工段在本年度人员流动较大，因此转岗的人员较多，针对这一状况，我工段对其进行了理论与现场操作技能的培训与考核，并且进行了跟进培训与考核；对转岗人员进行了新工艺等培训，对日常应知应会进行了必要的复习与考核，帮忙其快速进入工作状态。定期进行岗位练兵，不断完善岗位练兵台的知识与题目。岗位练兵台每月一换，组织各操作工认真进行学习，工段抽查与考核，有很大的促进作用。

三、监督与管理方面

- 1、对安全指标、质量指标与工艺指标进行了每日必查，并纳入班组考核的范围，确保其操作安全平稳。如钢仓与水泥料仓的分析结果，次钠配置的有效氯，乙炔纯度关键性指标等。
- 2、负责小指标考核的数据统计与上报工作。技术部一向以来对我工段的发生器温度进行考核，而相关的许多数据都是工段负责月底向技术部上报，为了提高发生器温度的合格率，工段尽量地把一些客观的原因向技术部如实地汇报，有利于比较公正、科学的考核。
- 3、配合分厂进行内审与外审工作，包括安全认证。为了圆满完成公司与分厂每年的认证工作，工段完善了各种所需要的内控文件，工艺记录的整理与上报，培训记录的完善等，用心配合，认真准备，做了超多的工作。

四、设备管理方面

- 1、负责本工段计划检修与日常维修的前期准备工作，包括清洗置换，有效切断，现场监护，各类票证的办理等，与各种关系的协调与统一安排，为检修工作尽量创造一个好的外围环境。
- 2、加强设备的润滑管理，对重大设备的减速机，齿轮箱的换油有专门的台帐记录，对各皮带，润滑脂、润滑油的各润滑点都有详细的记录。工段有专人进行润滑，工段根据记录督促进行适时的润滑，为设备的良好运行创造了一个好的条件。
- 3、细致认真地进行二级库的管理，根据工段实际需要，配合工段长进行月材料计划的上报工作。每月对工段二级库进行盘结一次，根据存量与用量适时地领用。

五、班组考评与财务管理

在公司极力倡导进行班组建设的时候，我工段就早动手，早

筹划，率先进行班组建设活动的开展。我工段的财务一向以来都是一人记账，一人管钱，账务公开的模式。工段的每一笔收入与开支都记的很清楚，账本全面开放，每一位员工都能够去监督。

六、工作中的不足

工段上虽然取得一些成绩，但是缺乏创造性的工作。没有在管理上有新的开拓，在节能降耗方面也是停留在原有的水平上，没有找到新突破点。这是本年度，我个人包括工段工作存在的不足。对于本年度，工段的各项工作也基本进行正常运转的轨道，因此做的例行性与程式性的工作较多，因而忽略了对本工段亮点的宣传工作。

明年我会继续做好安全环保工作，精心组织开展隐患排查工作，确保安全平稳生产，保质保量地完成公司与分厂下达的各项安全环保指标与任务。集思广益，群策群力，努力做一些具有开拓性的工作，为安全生产方面，节能降耗方面做出应有的贡献。

自从进入公司制造部担任车间主任一职，回首也有一年半了，饱尝过酸甜苦辣百味瓶。在各级领导的带领下，车间的产量、质量都有明显的提高，公司日趋向做大、做强。以下为今年的工作总结□

一、合格率与管理方面

各工序的合格率在以前的基础上都均有明显提高，直通率也创下了xx公司制造部产量有史以来、水平。客户的投诉比以前有明显的下降，成品出货的质量也在从工艺、管理等方面加强控制。因管理等多方面的原因，新员工也在不断的补充，但人员的流动性比较大。老员工的稳定性在加强管理、提高工资待遇等因素下有所提高。但也有因为管理方面的不足造成个别员工的思想波动性比较大。另一方面，由于我们是生

产型企业，员工的素质参差不齐，缺少在这方面对员工按层次进行培训。

二、物耗与报表方面

主要原材料车间每月对返基和返修晶片等及时回收利用，但少量员工因技能、机器设备不稳定性方面原因造成合格率低，加大原材料的投入量，影响了一次性直通率。主要辅材料银丝和手指套控制不是太好，有待于加强管制。产量日报表、周报表、月报表、个人产量等都能准确无误、及时的统计好，产品批量卡等数据报表也能准确的统计好，便于于车间进行查找、跟踪及总结影响产量、质量的原因。

三、质量与安全方面

为了确保产品的品质的稳定性，对操作工艺进行了修改，由原来的两点胶规定为三点胶，在张总的指点及班组的监控下，人工上架的员工现已熟练的按更改后的工艺进行操作。在日益竞争的市场中，我们想得到客户的垂青，得有夯实的质量保证，公司多方面的增加或改造设备。如对某些样品增加温特等工艺。在没有任何安全设施防护的情况下，没有发生过一起安全事故，这让我感到很庆幸。如果说今年对xx公司制造部是个展翅飞跃的时段，那我更希望明年我们能飞得更远、更广，拥有一片更广阔的天地。

四、工作中的不足

加强员工的稳定性；加强提高员工的操作技能，提高生产效率；有效的安排好生产，减少时间的滞留性。加强培训、提高员工的操作技能，提高一次性合格率；加强对设备的保养；加强对重点工序的管控，减少生产质量事故的发生；加大对返基、返修片的有效利用数量，提高一次性合格率；加强对原材料物掉地现象的管制；加强对银丝、手指套等辅助材料的管控；在数据统计、工艺、安全方面同样引起重视，加强

管理，确保安全生产。

在新的一年里来临之际，我希望公司能在新的一年中，从考虑员工的稳定性出发，不但要提高员工的工资待遇及福利、保证适当的休息时间，还要举办一些有益的活动来增加大家的凝聚力；同时我也希望管理层次的工资待遇及福利也能有所提高。

车间主管工作总结报告篇八

我的超市的经理，到超市来已经x年的时间了，几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，学习新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。在x店开业前夕，我任劳任怨，始终工作在第一线，经常和员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创xx市场的征程。年初路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为“先进员工”。

由于是刚来x市工作，没有人缘关系，一年来，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解xx市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓xx市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。

目前，有超市多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使x年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出xx年的工作中心是“以服务促销售，以管理降成本”。

一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记

这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比xx年增长、了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩,我并不满足。

我认真分析商品结构及市场需求,及时调整商品结构并合理控制库存,避免积压资金。因路北店为外埠店,供货商又多为外地供货商,在一定程度上影响销售。年初,公司在成立商品组,由我担任组长,为了使店在稳步发展,使其同竞争对手形成差异优势,我对商品组提出了“重宽度、轻深度,重连锁、轻汰换”的谈判原则,使商品组在完善xx市场的同时,进一步形成了×××连锁的优势。汰换了不适合xx市场的商品,并发展了部分本地特色商品,从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。

年中,在我的带领下,××在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种,真正形成了仓储超级大卖场。商品品种比11年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流,管理的加强降低了成本,服务水平的提高赢得了顾客。××年度市消协、工商、报社在民意测验中,路北店被评为“xx市民最满意超市”。

在担任路北店店长及xx地区主管期间,面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法,大胆放权,竞聘上岗,充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为“员工是企业的资本,只有为他们提供机遇,才能充分发挥他们的才智,才能增强员工的凝聚力,企业才能长存”。在我的领导下,路北店逐步形成了各司其职,各负其责,严谨高效的工作格局。

当然在工作中我也存在着不足之处,在以后的工作中我会不断改进,力求使工作能在上一个新台阶。

车间主管工作总结报告篇九

行政部是学校的综合管理部门，是校领导的参谋助手，也是各职能部门之间联系的纽带，起着沟通上下，协调左右，联系各方，照应内外的作用。一年来，行政部全体同志在校领导的关心指导下，在其他部门的热心支持和大力帮助下，充分发挥团队精神，努力创新，顺利地完成了各项任务。现将工作情况总结如下：

一、增强服务意识，发扬团结协作精神，力促部门工作上台阶

一年来，行政部加大了对部门教职工的教育力度，以各种活动为载体，在为学校举行的各种大型会议和活动的服务中，提高教职工的服务意识和协作精神，进一步推动了部门的工作。

二、健全和完善学校的各项规章制度，力求工作规范化。

1. 规范了各种办公文件的收发、登记与处理，做到了学校发文行文规范、表达准确。同时做好来电接听登记、信函处理、来访接待工作，确保上级有关指示、会议文件精神以及基层学校的情况反映得到及时的传达和落实。

2. 协助校长拟订学校计划和总结，起草各种规章制度。本期以来为迎接重庆市渝中区教研机构建设和教研工作督导评估起草了《学校自查报告》，拟订了《学校引进区外优秀人才实施办法》、《学校教职工奖金、津贴发放办法》、《学校关于规范竞赛组织和资料征订办法》、《渝中区教师进修学校保密工作制度》、《学校档案鉴定销毁制度》等一系列规章制度，对学校工作的规范化起到了一定的推动作用。

三、搞好协调和服务工作，力保学校工作顺利开展。

近两年来，学校的各方面事业发展很快，各种会议、交流考察、考试阅卷、学校设施设备改造等比较频繁。因此协调好学校与上级部门之间、学校各部门之间、学校与基层学校之间的关系，是关系到学校各部门高效运转、学校对外形象和声誉的大事。作为学校的窗口部门和联系纽带，行政部在做好日常工作的同时，精心筹划，周密部署，尽心尽力地组织好每一个会议，协调好每一次活动，安排好每一次接待，使学校的人、财、物发挥出了效益。

如搞好重庆市区县教研机构建设和教研工作督导评估的迎检工作、全区教师继续教育工作会等各种会议和迎检工作的服务工作；协助教研部完成了全区高三“一诊”、“二诊”考试，高中“四区联考”、初中毕业暨升学考试、小学调研考试等各项大型考试的前期组织和阅卷、成绩复核、成绩录入工作，教研员申报经费培训活动的会标制作、音响、摄(照)像工作，教研员下校蹲点反馈意见的回收等工作；协助培训部开展教师继续教育评查验收和即将开始的全区新课程师资培训等工作；协助科研部顺利召开全区第三届教育学会换届选举大会。完成了学校图书阅览室、档案室的装修改造工作，使之成为学校硬件设施中的亮点。

四、积极组织和开展对本部门教职员工的培训，提高他们的专业技能。本期开展了行政部教职工电脑操作培训，支持和外派职工参加微软公司培训会、中国图书馆组织的图书机读目录分类管理培训和区档案局组织的档案管理培训，收效良好。

总之，一年来在学校各部门的支持和鞭策下，行政部教职工的服务意识明显增强，工作作风有了进一步的改进，行政部工作质量和效率也得到不断提高。当然行政部工作头绪多，比较繁杂，疏漏之处在所难免。在今后的工作中我们将努力改正不足，锐意进取，不断创新，为全校教职工提供更优质的服务，创设更优良的教育教学环境。

不知不觉中一年的时光已悄然飞逝。自20xx年5月进入公司以

来，我学到了很多，也收获了许多。刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了工作内容还有公司各个部门的职能所在，点点滴滴都让我在工作中进步，受益匪浅。在过去的一年里，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段时期的考验和磨砺。现就进入公司以来的工作情况向各位领导及同事作简要汇报：

一、前台日常工作。主要包括：

3、负责公司接待室及领导办公室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净；

二、行政工作方面

行政工作是繁琐的，小到复印、扫描、传真、订餐、发快件、印制名片、订阅报刊杂志、文件的保管、联系清洁公司清洗地毯、列需要采购的办公用品清单、电子邮件的查收与转发、办公设施环境维护协调、协助销售部进行投标文件的打印、整理及标书的装订、库存物品的临时保管与统计、会议纪要的记录和整理，大到费用结算、订房、订机票……每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，如何化繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得的效率，这已经不单纯是对现代企业从事业务工作人员的要求了，对行政工作人员也同时适用。

三、人事管理方面

1、落实相关人事管理制度初到公司，由我负责公司的考勤统计工作。在执行过程中，我尽快适应公司的政策安排，尽可能做到实事求是地统计考勤，每月初以统计数据为依据制作考勤统计表，并及时交由财务制作工资表。

3、归档人事档案及时更新各兄弟公司及相关往来单位的通讯

资料对于公司的业务效率的提高是很重要的，因此需要及时更新通讯录并上传至群邮箱中，给公司各位领导及办事员备查使用。另外在员工档案的管理上，做到分别以纸板和电子版备份，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐，并及时将最新的信息更新。员工档案是随时掌握员工基本资料情况的资源库，也是建立员工人才储备的一个重要环节，它包括员工手写档案，包括在职人员员工档案，离职人员员工档案，以及应聘人员档案存档三部分，档案的建立以及有效管理，有利于公司随时掌握在职人员以及人员流动情况，并建立公司的人才储备库。

4、制作员工生日统计表并及时提醒领导给大家准备生日礼物，为大家创造一个和谐温馨的大家庭的环境，也是我们公司的企业文化基础建设的一部分。

5、组织每个月的团队活动。先后组织到海底捞、醉秦坊、草原牧歌聚餐，到真爱唱歌及给员工庆祝生日，都取得了较好的效果，加强了同事之间的交流，活跃了公司气氛。

6、协助部门主管起草行政文件、放假通知、温馨告示草案等。新的一年对我们来说意味着新的机遇与挑战。

车间主管工作总结报告篇十

大家好，我叫弓巧兰，是大川店调味组的实习主管，于4月28日加入我们家园超市。在过去的三个多月，我经历了许多，学习了许多，以极大的热情投入到大川店建设中，终于，我欣喜的看到自己的汗水浇灌出了鲜艳的花朵：调味组销量蒸蒸日上，团队人员勤恳团结。以下是我这段时间的工作心得与体会，请多多指教。

在公司选聘大川店主管时，我积极报名参与，不仅因为这对于我是一次极好的自身提升机会，还因为我看到了我们家园

超市广阔的市场前景。沐浴在公司团队的专业培训下，我迅速成长，顺利通过公司考核，成为了一名实习主管。

4月到5月的实习，每一天对于我来说都是一个新的阶梯，每一天我都能登上一个更高的平台。如果说金牛店与滨河店就是一片智慧经验的汪洋，那么我是一块海绵，每天不知疲倦的汲取知识的营养，“商品怎样陈列?接货有哪些要素?主管的岗位职责及工作流程有哪些?.....”这些专业知识渐渐深入我的脑海，我还不断向前辈们虚心请教人员与商店管理经验，自身有了突飞猛进的进步。

时不断给予我的组员鼓励，帮他们坚持了下来，我们也经过一段时间的相处，建立了良好的关系。

开业在陈列商品时，望着空空的货架，我的脑子一片空白，尽管我已经在理论和实体店里学习了陈列的基本原则，但因为没有亲手操作过，还是有些底虚。最后在不断地尝试下和组员的共同努力下，我们终于摆出了初步满意的雏形。直到现在，我还在不停修改摆放方式，坚信”没有，只有更好”，我希望自己的陈列方式能限度吸引顾客的眼球，获得更高的销售额。随着开业的一声炮响，我正式进入了主管的角色。看着自己的货物被蜂拥而至的顾客买走，我即欣喜又担心，欣喜着会有很好的营业额，担心着是否会断货，我不断地与采购沟通联系，在采购的帮助下，没有出现畅销品缺断货的情况。

以上是我的开业期间的回顾和感受，下面是我两个月来工作实践中的经验和体会。

的收货就是学会了如何订货，起初不知道何时补货，补多少数量，库存多少合适，现在已经不存在这些困惑了，我已经能把控好商品的最小库存及库存，季节性商品和促销品要有合理的囤货，做到不断货，不缺货。

掌握商品如何正确陈列也是至关重要的。根据商品最基本的陈列原则：显而易见，易拿易放，整齐丰满，先进先出，商品关联纵向陈列，我和组员在摆放商品时体现出了形象商品，销量商品，及效益商品优先化，并且颇具用心地陈列，以营造出一种温馨明快的气氛，使商品传达出一种无形的语言，激发了顾客的购买欲。接下来说说人员管理方面，我遵循“以身作则，一视同仁”的原则，我的宗旨是“和谐而有序”。微笑着开始每一天，微笑着面对每一个人。下面是细则：

1. 知人善任，使员工能在自己的工作岗位上发挥的潜力。
3. 尊重人是管人的基础，不要对员工颐指气使，礼貌用语多多益善，勇于面对员工的建议，对待员工要一视同仁。
4. 让制度去说话衷心感谢各位领导对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，勤奋工作，顽强拼搏，为家园超市发展做出应有的贡献！