

# 2023年天车工总结书(模板5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。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 天车工总结书篇一

时光似箭，岁月无痕，我们一年奋进的步伐，洒下的汗水，协同作业的场景转眼间已成为记忆中的照片，员工的成长以及现场的巨大改变，的工作即将接近尾声，我们的脚步已经踏入崭新而充满希望的20，回顾过去的一年，有太多的汗水，难关和压力，也有攻坚克难，取得佳绩后的喜悦，在分厂领导的关心支持下，各项工作均画下了一个圆满的句号，而我作为冷轧分厂丁作业区的作业长，现将本人的工作总结汇报如下：

一、安全防控方面。安全工作是作业长必须放在各项工作之首的工作，是作业长最根本最重要的职责。

1. 坚持通过每周一次的安全会或班前会带领作业区员工学习安全事故案例和总厂的安全文件，如“煤气泄漏中毒事故和硅钢一分厂轻伤事故”的惨痛教训，及各类安全规程和消防事故预案，以提高安全意识。

2. 坚持现场危险源(点)的查找、辨识，通过作业区的安全自查，纠正人的不安全行为和整改物的不安全因素。通过嘉奖和考核鼓励员工在工作细节中发现不利于操作的安全隐患。

3. 通过悬挂现场安全警示牌，突出风险点的警示，提高员工

作业中对风险点的辨识度和防范能力。

4. 为作业区员工开辟快速反应通道，即通过拍照上传微信将现场人和物不安全因素及时收集整理，作业区力量不能整改的及时报备分厂安全员帮助整改。

5. 每月组织作业区员工进行一场消防演练，提高消防知识技能和事故应急处置的能力。

二、业务管理方面。我认为作业长的主要业务除了安全管理外，还有生产质量管理。我们1720酸轧线要满足镀锌、精整、脱脂，罩退、硅钢、连退等后道多条生产线的产能和质量要求，生产既要高效稳定，质量又要符合标准，为适应市场订单需求，产线的品种规格，钢种成分变化越来越多，极限品种订单也常态出现，这对产线的控制稳定造成前所未有的冲击，面对困难，作为一名作业长，我必须积极面对，视产线如战场，科学分析，冷静处置，关注细节，高效把控。从以下几方面进行阐述：

1. 质量管理。通过明确质量控制职责和奖惩制度，设置质量控制关键点，严格工艺纪律检查和控制，学习质量事故案例等实现全员质量控制，大力提高质量意识。

(1) 利用好酸洗段3个原料质量监控点，和操作工坚持通过对酸槽拉矫机，切边剪，1#出xxx套3个观察点对热轧来料进行班中巡检和针对钢种，浇次号进行定向跟踪，以发现热轧来料缺陷，避免批量质量事故。

(2) 严格做好轧机出口检查台打磨和抽检工作，严把质量关，按照质量预警和叫停程序控制批量出现的缺陷，对上工序督促倒逼热轧各产线改进质量，对下工序提出的质量异议反查并提升本工序质量控制水平。

(3) 充分利用先进的表面质量监测设备表检仪和孔洞仪，专人

实时监控原料缺陷和轧后孔洞情况，及时预警，减少因原料缺陷造成的生产事故概率和质量缺陷的漏检，扩大质量检查的覆盖面。

(4)严格执行标准化作业，对作业区自查和分厂检查的工艺纪律不合格项严肃整改和考核，通过工艺纪律控制提高质量控制水平。

(5)坚持反复学习质量事故案例及质量控制相关文件，规程，控制计划。对于重点品种订单，外贸订单□dc04系列，板面质量等级去向等关键信息，质量检验人员必须生产前知晓，生产中严控。

2. 生产方面。通过班前详审计划，做好交接班设备交底，班中各关键点预控提醒，严格标准化作业，精心操作杜绝误操作事故，班中异常事故合理处置，加强事故案例的学习举一反三，对重点设备，重点参数，报警信息的关注等方面力争高效生产。

(1)针对轧制难度大的极限规格和特殊成分钢种，通过人工原料检查(按薄规格生产要求)，工艺改进优化(如卷边模式减少边裂断带)，设备提高精度(更换电极，剪刀等)等方式增强机组生产稳定性，保证产能释放。

(2)做好交接班设备状况交底工作，对设备异常情况要有高度的敏感度，及时跟踪和要求运行、点检关注处理。对于班中发生的异常事故和工艺停机时间科学合理处置，尽可能提高效率，减少无效停机时间。

(3)做好班前审计划和原料确认工作，对外贸订单，重点品种，特殊钢种，变规格过渡卷，来料缺陷卷等做好生产前的检查确认，生产中的重点跟踪工作，生产后质量判定和大数据记录，全程做好关键点的监控，做到有的放矢，心中有数。

(4)对重点关键设备(测厚仪,板形仪等),重点工艺参数,原料信息,生产中的报警信息都要密切关注,发现异常按程序合理处置,减少影响生产线的不稳定因素。

(5)通过对以往操作事故案例的学习,带领员工提高事故预判和处理能力,加强责任心,杜绝误操作。

(6)严格按分厂下达的生产指令组织生产,高效安全地完成生产任务和各项指标。

### 三、队伍管理

作业区团队建设方面。对于连续性的高效的冷轧产线,员工的老齡化,年休假等法定休假的增多,技能水平的不均衡,人员的结构性不足严重困扰和影响作业区工作的开展。对此我作为作业长,采取以下措施:1,关心职工,想员工所想,尽可能解决员工困难,多做思想工作,鼓士气,增干劲。2,建立公平公正公开的管理考核制度和氛围,权责明确,奖罚分明,多劳多得。3,大力推行一专多能的人才培养,特别是年轻人,大学生,尽快实现技能的新老交接和传承,做好主要岗位后备人员的培养。

### 四、环保工作和精益生产管理

环保政策刚性执行,环保工作关系到企业的可持续发展,建立清洁绿色“花园式工厂”已经成为公司发展的目标,作业长必须加强对生产线所有环保排口监控,关注环保设施状态,发现问题及时解决或升级。加强作业区精益管理工作,积极组织员工开展设备tnpm活动,查找微小缺陷,自制改善工具,在活动中加深对设备的认知,消除设备污染源,提高设备使用寿命和精度,从而达到节能环保的效果。在生产间隙,还要求员工进行“每人每天10分钟6s”工作,使现场环境得以长效保洁,营造良好环境。

## 五、基础管理

1. 每月做好本作业区的生产、质量、安全工作情况的分析和总结，利用班前会和安全会将本作业区落后于先进作业区的各项指标告知员工，制定改善方案，强化整改意识。
2. 加强对作业区的纸质台账(交接班记录本，质检台账)和电子台账(如大数据等)的检查，做好工艺纪律自查工作。
3. 建立作业区的qc小组和tpm活动团队，鼓励青年员工和大学生参与生产线的课题攻关，加强对产线认识和快速培养一专多能的能力，进一步提高团队的凝聚力。
4. 加强对作业区员工生产过程中行为监管，奖勤罚懒，对违规行为和先进行为及时下考核单和嘉奖单并公示微信群，营造良好氛围。

总结：今年即将过去，新的一年又将开始，我们的产线轧机功能还要挖掘，产品线还要拓宽升级，作为作业长我必须化压力为动力，必须沉下身子做工作，静下心来学技术，总结经验，发散思维，努力在明年取得更加出彩的成绩。

回首年，我们有过困惑，有过煎熬，也有过惊喜；展望2019年，我们看到的是希望，是激情，更多的是勇往向前的无畏心态和踏实工作的工匠精神，为了这条产线能创造出更大的效益，我们必须努力，努力，再努力！

## 天车工总结书篇二

照上级党组织及业务主管机关的工作要求和白银日报社党委的整体工作部署，我现将20\*\*年一年来的主要工作、理论学习及思想作风等方面进行总结汇报，若有不妥之处，请各位领导和同志们批评指正。

## 一、注重抓好理论修养

2、根据市上的安排，20\*\*年着重学习了xxx在中央党委的讲话；参加了市上举办的学习报告会，聆听了有关专家的辅导。十八大召开后，侧重学习了十八大的系列文件，并结合工作实际、思想实际，撰写学习笔记一万多字，参加市委党校培训辅导班学习一周，发表学习心得文章和理论文章4篇（《白银发展》等报刊发表）。

3、强化专业理论学习。根据市人事局的安排，参加了专业技术人员计算机等级培训和考试，取得了全省统一颁发的合格证书。同时，利用值班期间的编前会，同科室（版面）主任一同研究探讨新时期地市党报编排手段的创新与“民主新闻”栏目的创新途经等专业理论问题。

## 二、注重抓好工作落实

1、20\*\*年元月份，正逢市县乡换届，主持策划了全市召开的“两会”的报道；

2、组织策划本报要闻版开办“抗旱救灾”系列报道和系列评论文章；

3、根据市上的安排，组织要闻版和副刊开办了“创建卫生城”栏目；

4、我市属于“流域限批”市，应上级要求策划开办了“抓节能减排减排，促科学发展”栏目；

6、组织本单位推荐宣传白银好新闻的材料上报及评奖工作；

## 天车工总结书篇三

随着公司各项制度的实行，可以预料我们的工作将更加繁重，

要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献、对此我向领导做如下工作总结：

### 一、严于律己，自觉遵守公司的制度。

从进公司以来，拥护领导的管理思想，对于公司制定的管理制度，积极地认真履行。特别是安全方面制度，从不马虎，因为只有安全才能有效益，才能更好地去积极工作。在工作中勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

### 二、强化理论和知识学习，不断提高自身综合素质。

我重视加强理论和知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。认真学习工作知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在工作及工作处理方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高。在努力补充相关车工的知识从识图到机械加工工艺，每一个微小的步骤我都仔细斟酌，选择精快好省的方法解决工作中的难题，遇到不会或不懂的时候我就虚心的向老师傅请教，直到弄清弄懂为止。发现了好的加工方法，能与同事一起分享。

### 三、努力工作，按时保质保量地完成工作任务。

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度，全心全意为公司创造利益的宗旨，努力实践公司各项目标的重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。

在工作中，能遵章守纪、踏实肯干，塑造自身形象始终保持谦虚学习的态度，团结协作，切实增强责任感、服务意识和协调能力，使自身能力全面提高。对于工作中出现一些质量

问题，思考如何产生的、怎么样改进。及时与车间的技术人员反映，提出自己的看法，并提出问题的解决方法，为车间机械加工工艺的改进做出了自己的贡献。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于公司组织的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的工作人员！

四、在勤的方面。

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业；无故不迟到、不早退。总的来说，一年来，本人严格执行公司的规章制度，较好地履行了作为车间工人的职责，较好地完成了公司全年的工作任务。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，征取更好的工作成绩。

文档为doc格式

## 天车工总结书篇四

x年，在分公司的正确领导下，在各科室部门的大力支持和协助下，我按照分公司的工作部署和工作要求，严格执行分公司的工作方针，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在广告销售工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将x年个人工作情况总结如下：

一、勤奋工作，取得良好销售工作业绩

我在分公司从事广告销售业务工作，原先负责地区，今年增加了地区，销售业务范围为两个地区的酒企业、药业及旅游业与旅游政府机关等。我深知广告销售业务工作的重要性，始终刻苦勤奋工作，努力扩大广告销售业务范围，增加广告销售业务量，在分公司的正确领导与大力支持下□x年，我全部完成了广告销售目标任务，取得良好成绩，全年累计广告销售收入万元，完成任务%，比增加万元。

## 二、认真学习，提高业务工作技能

我深刻知道，要做好广告销售工作，完成分公司下达的广告销售任务，必须具有良好的业务工作技能。为此，我始终注重学习，认真学习分公司的各项制度规定与工作纪律，认真学习广告销售业务知识，切实提高自己的业务工作技能，做到刻苦勤奋，认真努力工作，确保完成分公司下达我的广告销售任务。同时，我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，服从分公司的工作安排，紧密结合广告销售岗位实际，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一个客户，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，确保获得客户的满意，为分公司的发展壮大，作出自己的贡献。

## 三、努力工作，积极拓展销售市场

作为一名广告销售工作人员，根本任务是拓展广告销售市场，为分公司争取尽可能多的客户，促进分公司广告销量增加，提高分公司的经济效益。我积极学习广告销售知识，掌握广告销售的技能技巧，用自己丰富的广告销售业务知识，指导客户做好广告宣传工作，增强客户对我们分公司广告销售能力的信任，以此扩大分公司的广告销售业务量，尽可能地增加分公司的广告业务收入，提升分公司的经济效益，着重做好三方面工作。

### 1、不辞辛劳艰苦，努力拓展市场

拓展广告市场是一项很辛劳艰苦的工作，需要有锲而不舍、永不放弃的精神。我以顽强的毅力、不屈的精神跑市场，深入到、两个地区，走访每一个客户，向客户介绍我们分公司的基本情况，介绍我们分公司的广告业务的特征与优势，努力取得客户的信任。同时，认真听取客户的意见，解答客户提出的问题，与客户建立互信，为分公司取得广告业务。

## 2、真诚服务客户，建立良好关系

要拓展广告销售市场，扩大广告销售业务，必须树立服务意识，为客户提供细致、周到、满意的服务。我在广告销售业务中，始终想客户所想，急客户所急，以客户的需求作为自己的工作方向，以客户的满意作为自己的工作标准，认真办好客户每一项业务工作。在真诚服务客户中，与客户建立良好关系，做客户的贴心人与知心人，使客户愿意在我们分公司做广告业务，并与我们分公司建立起长期良好的合作关系。

## 3、做好新老客户工作，巩固扩大销售市场

要做好广告销售业务工作，关键在于有众多的客户，既要有老客户，更要有新客户。我努力做好新老客户工作，巩固扩大广告销售市场。对待老客户，我保持与他们的良好个人关系，为他们提供周到细致的售后服务，力争取得他们的满意。在平时有时间多走访，了解他们在我们分公司做广告后的反响，寻找新的广告销售机会。碰到节假日，打个电话、发个短信表示问候，增强他们对我们分公司的好感，进一步维护合作关系。我利用老客户介绍新客户，用老客户的事例打动新客户，以此证明我们分公司足可以信赖，可以放心在我们分公司做广告业务，并说明在我们分公司做与不做广告业务，效果大不一样。由于自己始终重视做好新老客户工作，确保自己从事广告销售工作来，广告销售量得到逐年增长。

## 四、20xx年工作思路

### 1、加强学习，提高销售技能技巧

我要加强学习，提高自己的广告业务销售技能技巧，尽量做到自己的每一句话能够打动客户的心，自己的每一个销售行动能够获得客户的共鸣，为分公司争取更多的客户，提高广告业务销量，增加分公司的经济收益。

### 2、勤勉工作，扩大广告业务销售面

广告业务销售要采取主动出击的办法，绝不能在家守株待兔，等待客户上门。我要更加刻苦勤勉工作，深入、两个地区，积极做好老客户的维护工作，努力扩展新客户，力争在广告业务销售上，做到全覆盖，为增加广告业务销量，打下深厚扎实的基础。

### 3、坚定意志，努力争取客户

做广告业务销售，我要坚定意志，不怕吃闭门羹，不怕受人冷落，具有顽强拼搏、锲而不舍的精神，凡是哪里有广告销售业务，都要努力去争取，做到不争取到广告销售业务，决不罢休。

荣誉属于过去，销售艺术永无止境，明天任重而道远。面对新的，我要进一步振奋工作精神，鼓足工作干劲，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项广告销售工作提高到一个新的水平，为分公司健康持续发展做出应有的努力与贡献。

20xx年x月酒店营销部在全体员工共同努力，大家心往一处想，劲往一处使，积极拓展业务，宣传走访，公关营销闯出了一方新天地，酒店生意越做越红火，各项经济指标均超同期，实现时间过半，任务过半，为圆满完成全年营销目标打下坚实的基础。现将x工作情况作如下总结：

x共完成营收元,其中客房完成营收元,占计划的%,平均出租率%,平均房价元;另外,餐饮完成营收收入元,占计划的%;x月份客房任务超额完成,与去年同期相比,有所提高;但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的;另外,在x月份餐饮收入也超额完成计划目标,主要是体现在宴会包桌收入的提高方面,占据了当月餐饮营收的很大比例;从以上经营收入汇总来年,与去年相比,今年同期都有所提高,尤其是客房收入方面,虽然较去年相比提高不大,但是在客源结构方面,散客所占的比重得到了很大的提高,也是符合酒店的市场定位的;另外,餐饮方面,此月份在营收方面虽然超额完成任务,但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的,如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

公关营销方面□x月份主要是策划了母亲节活动;制定出了短信营销流程和标准,使短信营销模式成为日常营销的一种;同时,部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况,对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计,现已完成宣传手册的统一制作,将于下月投入使用;另外,本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广,丰富了礼品种类,吸引客户的进一步消费。

## 天车工总结书篇五

2017年,在公司的正确领导下,我天车工段为实现公司下达的各项指标为目标,认真贯彻公司总的工作方针和各项工作部署,努力地实现安全生产和设备安全长期稳定运行的目标,统一思想、凝聚力量、振奋精神,不遗余力地抓好各项工作。注重发挥运行员工基层骨干的作用,保证生产和设备的稳定运行,做了大量的工作,取得一定的工作成绩。

今年3月投产以来,我天车工段坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针,深入落实科学发展观,牢固树立安全发展理念,夯实基础,细化责任,强化现场监督监管,深化隐患排查治理,进一步完善职业健康安全管理体系,以法制化、

标准化、规范化、系统化的方式推进安全生产，不断提高企业本质化安全水平，截止目前，我天车运行未发生一起轻伤事故，开创了安全生产工作的新局面，为构建和谐运行、打造平安运行作出了积极的贡献。我们的具体工作措施是严抓天车设备管理工作。尤其是天车设备的日常巡检管理工作。工段在年初根据我天车运行设备比较分散，点多面广的特点，加强日常现场巡检工作，制定了严格的巡检制度。对巡检设备制定了巡检路线，每日巡检落实到人，工段管。工段在2017年的工作中还是存在了一些问题：

## 一、人员问题。

1、工段全年共计5人辞职，其中3人自动离职，给工段员工带来负面影响。由于新人操作经验不足经常出现渣跨2#翻中包时造成主钩油丝绳频繁出槽从而缩短油丝绳使用寿命。

2、部分老职工由于责任心不强，9月14日出坯3#操作工加力生操作出坯3#从2#连铸机出坯大辊刚夹起一只720热坯大车往西行走同时升主钩时，出坯3#主钩钩头带油丝绳一起滑落在出坯跨坯垛区，所幸未造成人员伤亡事故。经事后开分析会，由于操作工精神不集中，安全操作责任心不强，习惯性违章没有把“天车五确认”落实到操作中去是这次未遂事故主要原因。由于天车人员变动频繁，已老带新问题比较突出，老员工没责任心不强，监护不到到位。

## 二、设备检修维护方面：

在1-3月份检修时对4部75吨天车主钩定滑轮全面解体检查，发现轴承都有不同程度的磨损，及时更换了轴承，润滑并组装完毕。由于定滑轮组轴承缺备件，有一个备用定滑轮组缺少轴承因此未能进行更换处理，如75t主钩定滑轮有问题，没有备件可更换。

天车工段在2017年要做好以下几个方面：

一、天车工的思想稳定、精力集中、热爱本职是保证天车安全操作的重要前提。安全工作是车间及班组工作的重中之重，工段要求各班组利用每天班前或班后会等时间组织大家共同学习天车相关安全知识，学习天车安全操作的重要性，并列举一些案例事故的原因，引起员工对安全工作的重视。深刻感悟安全生产的重要性，杜绝疲劳上班、酒后上岗等危害因素；并将每天工作中每个天车工操作中存在的问题以及提前预见到的和发现的问题的进行总结，并作为重点给予指正。组织学习安全职责和安全操作规程并纸质化下发到给个员工手中，进一步提高了员工的安全意识和自我防护能力。

二、首先新人必须确定专人带学，确定师徒关系，建议厂部在带徒期间给予师傅相应的补助，这样新人在学徒间出现事故才有责任可追，才能有助于更好更快的带出新人。

三、有条件下工段多培养一些“多面手”，以此缓解人员紧缺的问题，对人员流动及时的了解，提前做好相应岗位人员培养，以备不时之需，对重要岗位工作时间长，有责任心的员工予以重任，提高工作积极性，以免技术好的人员流失。

#### 四、设备检修方面

- 1、更换加料1#大车西侧2个从动轮；
- 2、更换出坯2#小车西侧轨道；
- 3、9月有计划把4部75吨大车减速机联轴器解体检查润滑。
- 4、13部小吨位天车主钩及大车减速机联轴器检查润滑。
- 5、更换浇铸2#主钩油丝绳。
- 6、过渡2#主钩油丝绳更换及定滑轮。

7、加料3#更换小车减速机。

五、1、设备维护及管理方面。

4、维护。除包机人日常维护外，工段要按设备使用要求及情况进行定期维护检修保养；