

最新冲压工工作总结(通用5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

冲压工工作总结篇一

1、狠抓宣传培训工作。以宣传贯彻落实《生猪屠宰管理条例》、《酒类流通管理办法》进一步加强了畜禽产品、酒类商品质量安全的宣传力度。一是结合深入学习实践科学发展观活动，在相关单位广大干部职工中开展了大学习、大讨论，进一步增强了做好畜禽产品、酒类商品质量安全工作的责任感和自觉性，为专项整治工作奠定了基础。二是结合3·15国际消费者权益日活动，开展宣传咨询服务活动。为了确保专项整治工作取得实效，设立了举报电话，确定专人受理群众举报，接受群众监督，为专项整治工作的开展提供了广泛的监督渠道。

2、积极开展畜禽产品、酒类商品市场整治。一是在监督生猪定点屠宰企业严格遵守生产规程、品质检验规程基础上，要求企业贯彻落实《生猪定点屠宰厂（场）病害猪无害化处理管理办法》，加强生产管理，生产优质、安全的产品。二是认真开展畜禽产品、酒类商品市场清理整顿。今年以来开展专项整治3次，检查生猪定点屠宰企业2户次，检查肉品经营户20户次，检查酒类经营户5户次，出动执法人员25人次，车辆5辆次。通过此次市场专项检查，净化了市场环境，强化了生产经营者的守法意识，确保了人民群众能吃上放心肉、喝上“安全酒”。

3、建立和完善行业自律机制。大力开展畜禽屠宰企业及酒类经营企业诚信教育活动，有力推进了畜禽屠宰企业及酒类经

营行业诚信体系建设，指导企业不断完善自身管理制度，进一步强化了畜禽屠宰企业及酒类经营者的守法意识。

1、我区生猪定点屠宰还没有覆盖全部乡镇，与保障人民群众消费安全不相适应，与整个社会经济的发展不相适应。

2、畜禽产品、酒类商品整顿、监督、管理工作，需要相关部门互相配合、综合执法，才能达到预期的效果。

1、继续抓好宣传培训。以宣传贯彻落实《生猪屠宰管理条例》、《酒类流通管理办法》《生猪定点屠宰厂（场）病害猪无害化处理管理办法》，进一步加强畜禽产品及酒类商品质量安全。

2、继续强化市场监管。开展经常性市场巡查活动，加大市场监管力度，有效控制畜禽和畜禽产品注水或注入其他物质、屠宰注水或注入其他物质的畜禽违法行为及在酒类商品中勾兑水、勾兑非食用酒精的违法行为。

冲压工工作总结篇二

时间是箭，去来迅疾，一段时间的工作已经告一段落，回顾这段时间以来的工作成果，你有什么感悟呢？来为这一年的工作写一份工作总结吧。那么如何把工作总结写出新花样呢？下面是小编精心整理的机械加工上半年工作总结，欢迎阅读与收藏。

上半年机械分公司共完成销售272.72万元□20xx年同期仅仅为8.013万元，较20xx年增加264.707万元，增长33余倍；货款回收759.96万元，去年同期为74.61万元，较去年同期增加685.35万元，增长9余倍；但同时相比生产与发货数量较去年同期有所减少，去年同期生产产值为1304.61万元，今年只有292.24万；去年同期发货数量1361.1万元，今年为461.98

万元，较去年降低77%。

1、和去年同比分析□20xx年1-6月份为了确保西飞655库交货周期，公司将大量精力放在655库托盘的生产制作上，市场投入精力少，几乎没有新签合同，造成了销售收入低，突击生产进度造成了生产产值高。而今年上半年加大了销售力度，共签订8个合同，订货额272.72万元，生产方面有序进行，全部按客户要求按时交货。

3、占年度比例分析□20xx年度总目标6000万，目前时间已过去一半，任务仅完成不足百分之五，造成后面压力非常大。

1、经营方面

1)、完善销售管理制度。

修订了公司销售管理政策，制定了明确的销售激励办法及货款回收细则要求，确保公司及业务人员的利益，与各销售人员签订全年目标责任书，并按月进行绩效考核。

2)、积极开拓市场，争取全年目标任务的实现

上半年除正常开展销售业务外，为实现全年的目标任务，当前紧紧跟踪的大的项目有西飞公司3000多万的自动化立体库，已完成技术交流和招标文件；江西洪都4000万左右的自动化立体库及西安万隆制药900万货架项目；完成初步设计的重庆西源公司1000多万的自动化立体库及新疆500万左右的货架项目等。

后期初步交流的是西飞大件库及成都飞机工业集团初步交流立项工作，力争下半年实现2—3个项目，完成全年销售目标。

3)、立足现状，拓宽销售渠道

结合我公司的优势，立足现状，积极开发型材加工。上半年先后走访调研了省内六家、省外九家立体停车设备等企业，完成立体车库调研报告，开发了浪板及边梁型材的生产加工。目前已同宝鸡通运嘉航公司签订销售代理协议，并已交付部分样品；同河北衡水奇佳公司达成整体立体停车库生产的初步意向；同山西贝尔特公司共同开发了体育场馆建设用型材，已完成首批生产销售。

2、技术质量方面

1)、在全体技术人员的努力下，完成立体车库项目的调研及车库型材边梁、浪板的设计、研发、试制及生产工艺、质量检验等，为后续的批量生产打下了坚实的基础。

2)、完成了体育场馆型材的开发、技术工艺、质量全过程的控制，确保产品交付。

3)、顺利完成北自所-西开及库尔勒项目的生产技术文件及生产工艺。检验员现场跟踪并全检，验收产品，整理验收资料，受到用户好评。

4)、完成秦川、西航动力等合同的技术资料以及延长橡胶、延长石油、西安林业、优耐特、杨凌万隆制药、西安新飞等单位的方案设计及报价等工作。

3、生产方面

1)、圆满完成了各合同的生产及发货工作，如北自所西开合同、北自所新疆合同、北自所航二院合同的小托盘；体育型材的加工和发货；北京凌昆压条的生产发货；完成自动化立体车库型材的生产、试制工作。

2)、现场管理逐步走上正轨：

a□完成了公司钣金车间的设备搬迁工作；

d□完成了车间照明的改造工作；

e□进行了全公司外墙玻璃的清洁；车间墙体的粉刷；垃圾的清理；设立专职清洁工等，使现场管理面貌一新。

4、加强基础管理工作

1)、全员通过春训活动，确定了正确的思路，要以解放思想，转变观念，改进作风，提高效能，指导实践、推动工作为出发点和落脚点，提高落实公司年度方针目标的能力。

3)、完善了公司生产费用的定价机制及公司生产计件办法并得以落实；

4)、设立了公司生产半成品库，规范生产过程中半成品的工序管理控制。

5)、完善各种管理制度，成立了自动化立体车库项目研究小组、安全管理委员会，先后制定了“物资采购及外协控制程序与管理制度”、“车间现场及设备管理制度”、“安全生产管理制度”、“销售管理办法”、“考勤管理制度”、“公务用车管理办法”“自然灾害安全事故应急预案”等。

6)、完成了公司方菱商标注册及蜂窝式立体库实用技术专利申请的资料准备。

7)、狠抓质量，上半年我们通过了质量、环境、健康安全体系认证，并以此为契机，抓好产品质量，产品合格率均在99%以上，得到用户好评。

8)、完成渭南临渭区分局消防大队给公司下达的整改内容并

予以回执；配合渭南临渭区站南安检站对公司的安检检查工作，并制作机械分公司设备安全操作规程悬挂于各设备，现场、大厅张贴标语等；完成车间办公楼应急照明设备及应急标志等。

1、销售订单严重不足，导致生产任务不饱满。

2、销售信息量不足，宣传力度不够。

3、销售人员工作积极性不高，缺乏主动性。工作没有一个明确的目标和详细计划，销售人员没有养成计划的习惯，销售工作处于守株待兔的状态。

4、销售人员业务知识不高。销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力和素质等方面有待提高。

5、技术、生产能力有待提高。比如工艺、工装焊接存在不科学问题，不能提前预测，只能临时抱佛脚纠正。

6、立体车库方面，型材数量偏少，在日常加工基础上还缺少解决问题的最佳方法。

7、现场管理仍不到位，亟待加强。

1、经营目标：

a)跟踪落实洪都立库项目，预计8月份完成洪都项目招标工作。

b)下半年预计货款回收1500万。

c)跟踪落实西安万隆药业自动化立体库(九月份确定)。

d)跟踪落实西安信号厂自动化立体库项目。

e) 力争促成西飞大件库项目年内招标。

f) 与通运嘉航、西安吉亨立体车库企业签订立体车库型材供应合同(已达成意向，待型材轧制验收认可后即可签订供货合同)。

g) 加强外协合同的签订。

2、管理目标：

1)、优化销售队伍，建立高素质、高效率的销售团队。一切销售业绩都要通过好的销售人员来实现，建立一支有战斗力、高素质的销售队伍是当务之急，下半年把此作为主要关注点来抓，优胜劣汰，优化销售队伍。

2)、进一步完善各种管理制度，建立明确的管理办法，提高业务人员工作积极性，目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度责任心，加大对制度的落实、执行力度，完善工作汇报制度，加强周报、月总结的制度落实。

3)、提高销售人员的素质和业务能力。

通过培训学习等提高销售人员的业务能力，让每个销售人员都走出去，及时掌握市场信息和竞争对手等情况，主动性的开展工作，工作到位培养销售人员发现问题，总结原因并提出建议，提高业务水平，促进销售业绩。

4)、建立多种销售渠道，结合自身优势，通过同行业内优秀企业合作，通过配套加工等方式，实现销售业绩，以物美价廉的配套产品提升公司的竞争力，扩大公司知名度。

6)、制定可行的检验手段，解决日常检验周期过长问题。

冲压工工作总结篇三

转眼间20xx上半年又过去了，上半年在工作上有好有坏，有成功也有失败，在每年每度的安全生产月之际在此对上半年的工作及安全生产做一下总结和工作计划。

在上半年，作为一名车间主管，我在思想上严于律己，热爱自己的事业，以主管的要求严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事心目中都树立起榜样的作用。积极参加工厂及公司组织的各项活动，半年来，我服从和配合领导做好生产部门各项工作。我相信在以后的工作中，我会在领导的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。下半年，我将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受得起任何考验的主管。

总结上半年的工作，各车间也出现了不少的问题，在这些事故中有个人原因也有客观原因。在下半年的工作里我将找出上半年的不足，认真吸取事故的经验教训，我将带领大家认真学习及总结出适合各车间自己的管理。上半年的问题大多出现在新员工身上，由于新员工的经验不足和在工作的时候带教师傅的责任心不强，导致新员工的基础没有学好。自己顶岗以后，生产节奏加快新员工跟不上节奏，手忙脚乱，是导致这些事故发生的重要原因。各班组长对现场的巡检力度不够大，对班组存在的问题没有及时发现和整改也是上半年的事故原因。

在下半年的工作中，我将把各部门班组长培训新员工作为班组的重点工作来进行，要求并监督带教师傅必须把自己的所学所会认真的传授给新员工。要求带教师傅必须有责任心！不能存在马虎眼的现象发生！要求各部门班组长在班中加大现场的巡检力度，发现问题第一时间解决及整改，今天的事情绝不推到明天。

- 1、在车间加大巡检力度，对现场的各个危险点进行排查和消

除保证班中安全有序的运行。

2、要求各部门班组长对员工进行安全教育加大安全学习力度增强员工的安全意识！

3、对员工出现问题及时解决及汇报，出现问题时严格按照厂规制度的原则处理。

4、在特殊的时间段对特别的人员和设备进行跟踪并做好记录保证不出事故。

5、规范员工的行为，严禁做不符合规定的事情和严禁有不遵守规章年度的行为，保证员工的人身安全。

作为主管在以后的工作中我会带领各班组长及员工共同学习，提高和进步，把工作更上一层楼！

冲压工工作总结篇四

20xx年3月我到本单位任副厂长，负责生产、安全、设备及材料管理等工作。

1、生产任务完成情况

本人到配件厂以后，将原来的生产流程进行了进一步的完善，按照本单位的具体情况将部分生产人员重新进行组合，形成了比较规范的生产管理体系，制定出生产管理方法和切合实际的生产流程。将原来的几台大的闲置设备重新进行了检修并联系好了活源，为本单位增添了新的经济增长点。本人能够坚持按计划指挥生产，全年共完成产值820多万元，保证了工作量的顺利完成，使出口产品、野外施工等项目都达到了用户要求，较好的完成了任务。

2、安全生产的落实情况

本人根据公司安全环保部的总体要求，组织制定了本单位的安全考核细则，从查隐患入手，把安全基础工作放在首位，坚决做到不安全不生产，对单位现有的5台起重吊车请专业人员进行了检修，基本上达到了安全要求。同时检查出的安全隐患及时进行了整改。同时本人还组织了厂房围栏的安装，屋面防水和厂房周围地面的清整工作，使整个工厂的厂容厂貌得到了改善，今年本单位基本上没有发生任何安全事故，达到了预期安全生产目标的要求。

3、设备运转管理工作

今年由于原厂房危房的停产给本单位的生产带来了许多困难，本人能够从实际出发，组织有关人员进行了设备搬迁工作，在保证生产的前提下，按照边搬迁边生产的原则，将50多台设备进行了重新安装测试，尽量使其布局合理，在9月份前已经达到了正常生产要求，没有因为搬迁造成任何设备损坏和人员伤亡，本人还从抓基础工作入手，制定了设备保养及检修管理办法，较好的改变了原来设备管理上落后的局面，保证了设备正常运转和生产任务的完成。

4、材料管理方面

本人在材料管理方面按照公司要求制定了本单位材料管理细则，规范了材料管理流程。在材料的发放上采取了由专人领取，并严格按程序办事，避免了材料的浪费。在工、卡、量具的使用上建立了严格的原材料出入库制度，余量和残料的再利用管理办法。基本上达到了产品单项成本核算的要求。积极组织人员进行了查库，使许多闲置材料得到了合理利用，降低了材料的库存。

本人能够积极参加上级组织各项理论学习，能够按照公司要求认真学习局《二次创业指导纲要》，认真领会其精神实质。通过学习使我对集团的战略布局有了更进一步的了解，对自身的责任有了更清醒的认识，对本企业的发展方向更加明确，

对企业的发展充满了信心!。在领导干部的“六不”现象在自己身上进行了查找，在自己本身活多或少有所存在。通过学习使我更加认真感到自身存在的缺点及不足，特别是在解放思想认识不足，与“纲要”的要求有些差距。

1、在学习上又是疏于形式，对有些问题存在模糊认识。又被动学习的现象。现在比较情形认识到这样下去会出现错误，会偏离方向。因此本人应继续学习钻研理论知识，看清发展方向，这样才能做好本职工作。

2、在工作中有时因自己管理的不到位，有时造成影响生产的不协调现象;有时急于生产进度对安全有忽视现象，对现场的管理有一些不到位，工件有磕拉碰伤现象，这就需要进一步加强管理。

3、由于急于生产对质量控制的不够，有时出现一点质量问题，对设备运行保养的监查力度不够，就需要我在今后工作中加以改进。

在新的一年里，我将从以下几点做出努力，做好工作。

1、加强业务知识学习，继续提高管理水平，抓好自己分管的各项工作，进一步制定出合理的切合实际的管理办法，使管理上有新的提高。

2、加大厂里的考核力度，拉开前后线的收入档次，做到分配合理，提高一线生产人员的积极性，创在更好的效益。

4、积极学习其他单位好的经验和管理办法，做到扬长避短，进一步提高认识，开拓视野，用自己的全部精力，完成上级交给的各项生产任务。

冲压工工作总结篇五

一、机械加工工作介绍

机械加工是指通过一种机械设备对工件的外形尺寸或性能进行改变的过程。按加工方式上的差别可分为切削加工和压力加工。

工艺基础

生产过程

机器的生产过程是指从原材料制成产品的全部过程。对机器生产而言包括原材料的运输和保存，生产的准备，毛坯的制造，零件的加工和热处理，产品的装配、及调试，油漆和包装等内容。生产过程的内容十分广泛，现代企业用系统工程学的原理和方法组织生产和指导生产，将生产过程看成是一个具有输入和输出的生产系统。

在生产过程中，凡是改变生产对象的形状、尺寸、位置和性质等，使其成为成品或者半成品的过程称为工艺过程。它是生产过程的主要部分。工艺过程又可分为铸造、锻造、冲压、焊接、机械加工、装配等工艺过程，机械制造工艺过程一般是指零件的机械加工工艺过程和机器的装配工艺过程的总和，其他过程则称为辅助过程，例如运输、保管、动力供应、设备维修等。工艺过程又是由一个或若干个顺序排列的工序组成的，一个工序由有若干个工步组成。

工艺过程

工步是在加工表面不变、加工工具不变、切削用量不变的条件下

走刀又叫工作行程，是加工工具在加工表面上加工一次所完

成的工步。

制定机械加工工艺过程，必须确定该工件要经过几道工序以及工序进行的先后顺序，仅列出主要工序名称及其加工顺序的简略工艺过程，称为工艺路线。

工艺路线的拟定是制定工艺过程的总体布局，主要任务是选择各个表面的加工方法，确定各个表面的加工顺序，以及整个工艺过程中工序数目的多少等。工艺路线拟定须遵循一定的原则。

生产类型

生产类型通常分为三类：

1. 单件生产：单个地生产不同结构和不同尺寸的产品，并且很少重复。
2. 批量生产：一年中分批地制造相同的产品，制造过程有一定的重复性。

批量生产的零件

3. 大批量生产：产品的制造数量很大，大多数工作地点经常是重复进行某一个零件的某一道工序的加工。

来了公司将近一年了，在工作中我了解很多的机械方面的知识，提高了机械加工方面的认识，加深了在机械加工方面的了解和相关的设备和技术资料，还学到了很多做人的道理和怎么样去和公司的每一个同事相处，机械加工年终工作总结。来到公司在品检部门的工作让我认识了很多的机械图纸，这是在学校里学不到的，更主要的是在工作中我学会了很多在学校里没有见到过的机器和测量仪器，更学会了很多在公司里的管理制度。将所学的理论知识与实践结合起来，更好的

充实了自己，为以后再告诉的工作做好基础。

从我第一天的到公司来到品检部我看到我们公司的管理制度是很好的，所以更激起我对工作的认真，第一天来到我们厂我看到了我们厂的加工设备是很齐全的，认识了在机械加工中要用到的设备像铣床，磨床和车床。随后就在品检部门工作了，在工作中我听取了师傅们对品检部门的介绍和我们这个部门的重要性，更了解了我们在工作过程中要注意的安全事项和需要注意的项目，随后师傅们就介绍了图纸给我认识，一看让我大开眼界看到的零件图纸再也不是我们在学校里的那些简单的cad图纸了，而是真正的精密零件加工图，在慢慢的认识了图纸之后我又对一个零件的加工工艺有了一些了解，了解了一个零件的加工程序，更对零件材料的认识，认识了什么样的材料要热处理和什么样的材料要表面处理，在品检的工作使我认识了很多很多知识，基本认识我们厂的工作流程，在为我以后的工作是我很大的帮助能让我在以后的工作中遇到哪些难题去问哪些工作者。

来到品检部我深深的认识了零件的精密性，从我一个刚刚从学校出来的学生来到公司什么都不懂只是认识了那些简单的零件到现在什么样的零件都能看的懂，都能测量，但我觉得只是认识是不够的，我们还要懂得怎么样把这样的零件加工出来那才是我们真正想认识的，所以在以后的机会中我们更要到实践中去了解车，铣磨还有线割，看起来是很难，但我看到我们工作中的同事他们都是什么样的机器都会操作，我就认识到我在检查他们的劳动成果的时候就会联想到我以后我也能够像他们一样哪里要帮助就往哪里去，能够在我们公司也能有所作为。

中国