

2023年柔性团队工作要求 smt年终总结smt年终工作总结年终工作总结(汇总7篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

柔性团队工作要求 smt年终总结smt年终工作总结年终工作总结篇一

一、工作总结

上半年主要从事smt生产与不良品返修工作，下半年由于之前招聘的检验人员突然离职，检验工作就落到我的头上，之前只忙于生产也不知道身为检验人员所面临的巨大压力。

二、在工作中主要存在的问题有：

1、上半年情况：由于目前公司大部分都是外单产品稳定性较差，其中物料比较凌乱，物料编码各家有各家的风格，因生产原因导致的质量问题，时常发生。

2、下半年情况：下半年主要接手检验这一块，从我手中出去的产品是直接面向客户，所以压力比较大。有时经常出现pcba漏检的情况，导致问题板流向客户，客户的满意度下降。

3、在生产中，有时由于生产时间紧促，发现的问题不能马上

解决，沟通有难度。

三、工作心得

1、在20xx年的工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

2、平时工作中取得了令自己比较满意的成绩。能够积极主动的行动起来是我在心态方面最大的进步。现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在这几个月的工作中，我学到了很多技术上和细节上的知识，也强化了生产的质量、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识和技能做人的道理，也非常庆幸在这个时间段能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训

1. 工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急

在生产时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，在这方面还有很大的优化空间。

2. 对流程不够熟悉

在几个月工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。但说到底对流程很熟悉才是项目

很好完成的前提。

3. 工作不够精细化

平时距离精细化工作缺少一个随时反省随时上报的过程，虽然工作也经常回头看，但缺少规律性，以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4. 工作方式不够灵活

在开发的过程中，周围能利用资源的就要充分利用，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎样才能提供高质量的服务又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

5. 缺少平时工作的知识总结

这几个月在工作中有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提升自己。

6. 认知度不够

由于目前我的工作定性不是很准确，操作和调试贴片机□aoi编程□aoi检验，问题板返修□bga植球返修，都是目前我要做的工作内容，有时候缺乏全局观念，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断学习和思考，从而加强对工作的认知能力。

五、工作计划

- 1、抓产品质量源头：发现可能会出现的质量异常，应及时做出反应，并做好相关的记录以备案例分析。
- 2、生产质量控制：产品好坏在生产的过程中就能大概知道一二，尽量保证生产的每一片pcba合格率都在100%，有问题及时反馈并记录，对于无法知晓原因的问题做好记录并反馈。
- 3、产品质量检验：条件允许的情况下，目检，全检，抽检都要有，产品质量的好坏不是哪一个人能够完成的，希望能够得到领导们的支持和同事之间的相互帮助。确保产品出厂合格率为100%，客户满意度为100%。
- 4、每个月末对上月所采集的质量数据加以分析并改进，利用我之前在上家公司所采用的鱼骨分析法，对质量波动较大的问题细分化，找到问题的源头，确保问题可控性。

其中，以下几点是我来年重点要提高的地方：

- 1、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标完成；
- 2、要提高大局观，产品质量是否能让他人满意对我们放心；
- 3、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作；
- 4、精细化工作方式的思考和实践。

在今后的工作中要，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步。

工作一年多以来，有时候深刻的体会到，把自己所有的精力都投入进去，技术工作都不可能做到完美程度，毕竟技术工作太繁杂，生产任务重多而人手少，但多付出一些，工作就会优化一些，这就需要认认真真沉下心去做事情。

柔性团队工作要求 smt年终总结smt年终工作总结 年终工作总结篇二

文员日常的工作内容比较琐碎，需要踏踏实实去做每件任务，仔细谨慎的去完成且不能疏忽大意，否则会产生不必要的麻烦，甚至造成严重后果。记得有次回公司送支票，由于自己的疏忽竟然把给送货商的支票送到了公司，后来产生了很多不必要的麻烦才还了回去。从这件事上我吸取了教训，让我在以后的工作中更要仔细地完成每一项任务。只有认真仔细的工作态度才能更好的完成领导安排的工作任务。

认真做好本职工作和临时性工作，使各项档案管理日趋正规化、规范化。同时做好后勤保障服务工作，让领导和主管们避免后顾之忧，在经理的直接领导下，积极主动的做好两部门日常内务工作。

1、耐心细致地做好日常工作：负责来电的接听，做好来电咨询工作，重要事项认真记录并传达给相关区域主管，不遗漏、延误；负责来访客户的接待工作，保持良好的礼节礼貌；负责领导办公室以及会议室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净；负责各种文件的分类存档及每天收发公司邮件。

2、物资管理工作：制定日常办公用品清单及时订购与发放，确保工作人员的正常使用。每个月10号之前去医院财务处交清洗工服费和电话费并开发票。每月25号左右将各部门支票送至公司，并将签字的复印件拿回存档。

3、员工薪资工作：每月的13号报员工新增，15号报员工考勤，这些工作要求我必须认真仔细地去做，去检查每位主管的手记考勤表，确认正确的加班工时，因为这直接关联到项目的财务情况。

4、文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格、文档等，同时完成领导及各位主管交待打印、扫描、复印的文件

等，对公司所发放的文件通知做到及时上传下达。对于主管完成的各种检查报告、培训记录、会议记录等已及时进行分类归档，以便查阅和管理。

5、员工档案整理工作：将在职员工和离职员工档案进行分类存档，每月新增报盘之后及时整理新员工档案并及时更新存档。

6、协助工作：协助领导完成新的一年的各项工作计划表格，有《日常保洁的培训计划实施表》、《年度沟通计划表》、《年度活动计划表》等等，同时还要协助领导及各位主管做好项目各项会议及年度活动的组织和安排工作，从而更好的完成计划实施和组织活动。

1、做事不够细心：办公室文员工作是一项琐碎的工作，因此更考验人的细心。文员的每一项工作都要有条不紊的进行，切不可三心二意，做完每项工作要养成检查的习惯。记得有次填写报销通，当我填写完数据时简单看了下就直接选择了提交，本以为没有问题，结果有个部分数据填写颠倒了，后来得到了领导的批评，当时我明白了是自己做事不够细心才导致了错误的发生。

2、缺乏积极主动性：不能积极主动地去完成工作，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但几乎都只是为了完成工作而工作。对于问题的解决只是浮于表面，而没有深入的了解。

3、工作不是很扎实：忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。比如isis的使用□ppt的制作等都不是很有精通。在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。

作为一名办公室文员，我充分认识到自己的工作虽然琐碎但也有它的重要性。在以后的工作中我一定严格要求自己，在

工作中发挥自己最大的能力为公司服务。希望在以后的工作中，再接再厉，取得更大的成绩。

1. 不断提高自己：抓住每一次让自己学习和成长的机会，以饱满的热情全身心地投入工作学习，为自己的工作积累必要的基础知识和基本技能。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将多从多方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。

2. 端正工作态度：要抱以一个正确的心态，踏踏实实、任劳任怨地完成上级交派的工作；在以后的工作中不断的学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

(1) 维护好办公室的干净整洁工作。

(2) 做好两个部门日常工作的整理归档工作并按照公司标准完善isis的建立使用情况。

(3) 做好各类邮件的收发工作。

(4) 认真、按时、高效率地做好领导交办的其它临时性工作。

(1) 继续加强学习公司的文化理念及系统培训。

(2) 多向领导和同事学习工作经验好的方法，快速提升自身素质，更好的服务于本职工作。

(3) 加强与人的沟通协作能力。

柔性团队工作要求 smt年终总结smt年终工作总结 年终工作总结篇三

首先销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了

自己的销售工作，拓展了自己的市场。把_酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。

2、对会议信息得不到及时的了解。

柔性团队工作要求 smt年终总结smt年终工作总结 年终工作总结篇四

新年的钟声已经敲响，在人们还来不及回味它的赐予与祝福声中，它便以轻盈欢快的脚步，又开始了新的征程与轮回。

回顾20xx年，本人各项工作都有了长足发展与进步。对本职工作除了兢兢业业，恪尽职守、勤勤恳恳、任劳任怨的完成上级领导和同事们交代的工作外，并能主动加以自身学习与提高。岁末年初，现梳理过去一年工作，总结经验教训，期待新的一年工作、学习都有一个新的提升。

学习培训中，本人都以虚心好学、不耻下问的学习态度，积极主动请教指导老师，加以苦练基本功，淬炼自身业务，从而让自己思想始终围绕在“一切为安全生产工作付出，就是对自己人身安全负责”，这也令我在提高安全生产意识的同时，运行工作中也多了一道安全保障。

我深刻意识到安全生产工作无小事，一旦安全工作出现任何的疏忽，所有的工作都是白做了；要想把变电站的安全生产工作做好，必须要在任何情况下都不能慌乱，不能乱了自己的思维，不能错判故障现象，要给大脑一个清晰正确的认识！安全生产工作，有时经验往往比口若悬河，夸夸其谈更靠谱；而这一点，却也是不断学习安全生产知识和提高自身技能所积累的结果。为此，每当站内需要操作设备的时候，我总是在操作前细致快速的默想着操作的整个环节，在操作中小心翼翼勾画操作条次，并考虑着每一步的对错，生怕操作中出现任何纰漏，有负各级领导的重托。

最后祝车间领导及站里所有员工工作顺利身体健康。

柔性团队工作要求 smt年终总结smt年终工作总结 年终工作总结篇五

20xx年，注定是不平凡的一年、原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值。在这样的大背景下，外贸20xx年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的经验教训的时候了。

1、对新销售区域的拓展。

以xx市场为重点开拓市场，培养了x个新客户，到20xx年底止，总计销售金额为xx万美金。从20xx年x月起，一共x个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

2、注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着十分大的推动作用□20xx年成功把xx品牌产品销售到xx□就目前来说，销售情况良好。

1、产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2、跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为x天。以20xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，思想汇报专题这对公司的信誉也会造成一定的影响。

尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了十分大的麻烦，客户那边更是不好交代。

海外市场的开拓没有终点□20xx年对于20xx年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的□20xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果20xx年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

柔性团队工作要求 smt年终总结smt年终工作总结 年终工作总结篇六

各乡镇卫生院均建立了新农合层级管理体系，职责分工明确；强化基础管理，完善规章制度，严格考核奖惩，确保了各项制度规定落到实处。

推行住院按床日付费改革后，各乡镇卫生院强化费用控制，强化医疗服务，实现了费用有下降，服务不打折的良好成效。联棚乡卫生院住院例均费用为1200元，比去年同期下降272元，下降幅度为18.48%。

实行门诊总额预付支付方式改革后，各乡镇卫生院均加强了门诊统筹管理，制定了管理方案，并加强日常管理，严格监管考核，确保了参合群众受益、门诊基金安全。桥边镇卫生院强化系统监管、季度考核、入户稽查□xx月共核减村卫生室违规补助资金4140.80元，有效遏制了虚构诊疗套取基金的现象，确保了门诊总额预付基金使用安全有效。

一是内部新农合管理体系还需进一步健全。由于区人民医院

纳入市中心医院的一体化管理，区人民医院没有独立完善的新农合层级管理组织，医保办的新农合管理职能有待进一步强化，内部管控与考核机制有待进一步完善。

二是入院标准执行不严。区人民医院在执行“社区首诊”、“逐级转诊”制度上存在先入院、后转诊的现象；入院标准掌握不严，存在门诊转住院、小病大治现象。

三是合理用药有待加强。区人民医院使用的是三级医院的药品目录，整体药品价格偏高，抗菌药物使用没有严格执行分级使用管理规定。

四是合理检查有待规范。区人民医院加强了彩超□ct等大型检查的管理，检查的针对性、合理性有所提高，但仍存在与主要疾病无关的非常规要求的检查、对诊断治疗意义不大的不必要的检查等过度检查行为。

各乡镇卫生院的新农合门诊管理基本规范，基药政策落实，补偿及时到位，无虚构医疗服务套取基金现象，参合群众满意度较高，社会反响良好。

各乡镇卫生院在新农合住院管理上主要存在以下问题：

一是个别卫生院的急危重病人比例过高□xx月，土城卫生院按急危重管理的病人比例达28.78%，高于全区平均水平近10个百分点。

二是乡镇卫生院整体服务能力不足。由于人才、设备、技术、管理等因素的影响，乡镇卫生院的医疗服务能力呈下降态势，一些农村常见病、多发病不能在基层医疗机构治疗，病人外流比例呈升高态势，影响了参合农民受益水平和新农合基金安全。

三是部分乡镇卫生院例均费用偏高。与去年同期相比，艾家

镇卫生院、联棚乡卫生院例均费用明显下降，新农合按床日付费改革成效比较显著。土城乡卫生院例均费用达1583元，相对较高。

四是合理检查还需规范。一些检查与主要疾病无关，一些检查(如血糖)过于频繁重复。

一是基药政策执行不到位。非基药在村卫生室仍然存在，由于不能纳入补偿，影响了参合农民受益。

二是部分村卫生室中药未纳入报销。

三是部分乡镇门诊总额预付基金使用率偏低□xx月艾家镇的基金使用率为72.93%，联棚乡的基金使用率为70.25%，基金沉淀过多，参合农民受益率较低。

四是虚构医疗服务现象仍然不同程度存在。部分村卫生室未执行小票签字制度，随意乱收费；少补多报、虚构人次等套取基金现象难于从根本上杜绝。

(一)加强领导，落实责任。区人民医院要正确处理医院发展与群众利益的关系，切实加强新农合管理职责，理顺关系，建立完善内控机制，将控费责任落实到科室、落实到医生。各乡镇卫生院要进一步落实院长负总责，分管院长抓落实的领导体制，将管理职责落实到科室，延伸到村卫生室，并严格责任追究制。

(二)建章立制，规范行为。区人民医院、各乡镇卫生院要从制度建设入手，推行精细化管理，规范新农合服务行为，提高参合农民受益水平。区人民医院要建立符合江南院区实际、突出区人民医院职责的相关管理制度，从入(出)院标准、规范诊疗、合理控费等方面加强制度管理，把例均费用、平均床日费用、药品构成比、大型检查阳性率、实际补偿比、目录外药品使用率、平均住院日纳入考核内容。各乡镇卫生院

要建立与支付方式改革相适应的各项制度，确保改革取得预期成效。

(三)强化监管，严肃纪律。新农合基金是参合群众的救命钱，严禁各级医疗机构和医务人员违规骗取、套取、挪用、挤占。区合管办要履行经办监管职责，认真审核相关补偿资料，加强网上监管、现场督查、电话随访、入户核查，对发现的违规违纪行为予以核减费用、通报批评等处理，对问题突出、情节严重、社会反响强烈的违规违纪案例要上报区卫生局处理。各乡镇卫生院要加强所辖村卫生室的动态监管，实行日常监管、季度考核，进一步规范诊疗报销行为，确保医疗服务不打折，农民受益水平不降低。

柔性团队工作要求 smt年终总结smt年终工作总结 年终工作总结篇七

——个人存款。截至12月末，个人存款余额. 亿元，较年初增加. 亿元，增量居系统内第位, 完成省行年度计划的. %，计划完成率居系统内第位，较上年提高个位次。个人存款增量市场份额. %，居第1位，较上年下降. 个百分点。

——个人贷款。截至12月末，个人住房贷款余额 万元，较年初增加 万元，同比多增 万元，完成省行年度计划的 %，居系统内 位；同业占比 %，居第 位。全行非住房个人贷款余额xx万元，累计发放xx万元, 同比多发放xx万元，较年初增加xx万元，同比多增加xx万元。增量居系统内第x位，完成省行年度计划的xx%[]计划完成率居第x位，同比提高x个位次。

——惠农卡及农户小额贷款。截至12月末，全行共累计发放惠农卡 张，较年初增加 张，增量居全省第 位，完成省行计划%，计划完成率居全省第 位；授信户数 户，较年初增加 户，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位；小额农户贷款余额 万元，较年初增加 万元，增量居

全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位。

——理财及个人中间业务。截至12月末，全行基金认申购金额为 亿元，完成省行年度计划的%，系统内计划完成率由年初的第 位提高到第 位。基金销售同业占比%，居第位，较去年提高 个位次。代销国债期金额 万元。销售“本利丰”期金额 万元。实现个人业务中间收入为 万元。新增二星级(含)以上客户户，完成省行年度计划的 %，计划完成率居系统内第 位。发放优先服务贵宾卡6000张。销售“传世之宝”实物黄金 公斤，金额 万元，实现销售收入 万元。

——网点优化整合工作有条不紊行进中，网点文明标准服务导入完美收官。截至10月中旬，文明标准服务已在全市200个营业网点导入完毕，从环境到人员、从硬件到软件，都发生了焕然一新的变化。截至12月末，全行网点装修。

20xx年，经全行个人业务战线全体同仁的辛勤努力，个人零售业务稳步健康发展，为全行的稳健经营夯实基础。

（一）存款是立行之本，强调负债业务的根基作用，强力营销个人存款。

2、加大对优质个人客户的营销和服务力度。优质个人客户是我行个人金融业务经营的战略资源。截至12月末，全行二星级以上客户占比，存款占比，由此可见，对优质客户的维护工作做得是否到位关系到我行的业务发展和利润创造，只要抓住优质客户，就能稳定个人存款的基础。因此，从年初市行就深入实施“抓优质客户、促成长型客户、争潜力客户”的客户结构调整策略，依托个人优质客户管理系统，指导各支行对星级客户实施分层营销，坚持以经济贡献作为客户价值衡量的标准，集中优势资源，匹配相应层次的客户经理。强化对三星级以上客户的个性化服务及金融产品综合营销力度，提高客户资金的留存率。同时为进一步增强对我行优质客户的增值服务，市行向辖内优质客户免费赠送优先办理业

务专用卡（简称贵宾卡），为客户提供方便服务，对维系客户，市场营销起到不可替代的积极作用。并在全市所有精品网点均开通贵宾服务窗口，并配备业务素质高的柜员，专门为贵宾客户提供服务。

3、加大对代发工资、企业分红和土地补偿款等源头性业务的营销力度。年初组织各行开展了代发工资业务调查摸底，指导各行积极抢抓源头资金和间隙资金，在全市作了针对性的工作部署。

4、加大业务调度和督导力度，建立健全业务督导和引导制度，充分发挥二级分行对基层行的指导和引导作用。一是定期汇制各支行个人存款通报表、市场占有率情况表和全市营业网点增量排名表，加强对个存款的监测和调度。结合不同阶段的工作需要，及时召开个人业务调度会议，分析业务发展中存在的问题，安排部署个人业务工作。二是深入基层调研，掌握第一手资料。对于各区域内客户资源、增存热点及时帮助支行把握，协同拟定措施，共同展开营销，有效切入市场，批量吸纳个人客户，加快吸储增存速度。密切跟踪各类临时性、集中性资金投放划拨信息，有针对性营销代收代付产品和代客理财产品，竞争性拓展各类代理项目的机遇存款。对于阶段性增存“低迷期”和增势较差的基层网点，由市行直接会同支行进行了解存在的困难和问题，逐一研究制定具体的帮促方案。

5、总结典型经验，建立信息交流平台。今年以来，编发《个人业务信息交流》28期，市行采编我部简报一期，同时，对全市个人业务发展较快的支行，及时总结经验做法，由市行采编简报，如栖霞支行基金简报、毓璜顶支行黄金简报，并转发全市网点学习借鉴。