

阀门行业年终工作总结 阀门培训工作总结 (优质5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

阀门行业年终工作总结 阀门培训工作总结篇一

任务责任化，制度不断人性化的三深化改革下，****的2014将会更加辉煌。

一、工作回顾

了今年的任务。

销售部门的主要工作核心：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守园区及公司各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。今年的几个大型项目：*****

术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次经常召开短会让同事之间勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，一切工作都在有条不紊的进行当中。

大的变化，主要在于：

队伍。一个人的表现会影响到一个团队的成绩，我们不能因此影响公司以及自己将来的发展。

阀门行业年终工作总结 阀门培训工作总结篇二

xx年已成为历史，但我们依然记得去年激烈的竞争。气象虽不是特别的酷寒，但大巷上到处飘飘的应聘条幅足以让人体会到xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感触到市场的残暴，坐以待毙。总结是为了来年取长补短，对自己有个全面的意识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀xx万，蝶阀1200万，其余1800万，基础实现年初既定目的。

球阀惯例产品比去年有所降落，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（筹划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量畸形，oem增加较快，但公司本身产品增长不够幻想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反应较多的情况

对咱们出产销售型企业来说，品质跟服务就是我们的性命，假如这两方面做不好，企业的发展强大就是夸夸其谈。

1、质量状况：质量不稳固，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，产生的质量问题接踵而至，客户口碑载道。

2、细节留神不够：如大块焊疤、名义不光洁，油漆色彩犯错，发货时手轮落下等等。固然是小问题却影响了全部产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不迭时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期迁延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支撑问题：客户的问题不答复或者含混其词，造成客户对公司埋怨和曲解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的主旨不协调。

6、 报价问题：因公司内部价钱系统不完全，所以不同的客户等级无奈体现，老客户、大客户领会不到公司的照料与优惠。

三、销售中的问题

经由近两年的磨合，销售部已经融会成一支精悍、团结、长进的步队。团队有分工，有配合，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已控制了一定的销售技巧，并加强了为客户服

务的思惟;业务比较纯熟，都能独当一面，而且工作中的问题擅长总结、演绎，找到合理的解决方式□xxx在这方面做得尤其凸起。各相关部门的配合也日趋顺利，能互相懂得和支持。好的方面需要马不停蹄，发挥光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热忱不高，自主性不强。上班聊天、看片子，打游戏等景象时有发生。究其起因，一是轨制监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事件做得不少，但和其他部门比拟工资却偏低，导致心理不均衡。

2、组织纪律意识淡漠，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有恰当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要露面禁止。

3、发货人员的观点问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯义务，认为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。实在细节上的居心更让客户感到到公司的服务和真挚，比方货物的包装、清楚的标志，及时告诉客户货物的分量，到货时光，为客户尽量把运输用度下降等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都须要向车间讯问货物库存状况，这样一来可能造成销售机遇丧失，造成劳动挥霍，而且客户也猜忌公司的办事效力。成品仓库和半成品仓库应定时供给报表，告知库存状况以便及时筹备货品和告知客户详细生产周期。

5、销售、生产、采购等流程连接不顺，常有造成交期耽搁事件且推辞责任，相互责备。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸缺乏。

7、部门义务不清，本末颠倒，导致销售部人员没有时间主动争夺客户。

以上问题只是诸多问题中的一小局部，也是销售进程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的基本，但不加以看重，终极可能给公司的未来发展带来重大的丧失。

四、对于公司管理的主意

我们双达公司经过这两年的发展，已领有进步的硬件设施，完美的组织结构，生产管理也提高显明，在温州乃至阀门行业都小著名气。应该说，只有我们策略切当，战术得当，用人得当，远景将是无比美妙的。

“管理出效益”，这个准则大家都晓得，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较重视情感管理，制度化化管理不够。严厉说来公司应当以制度化化管理为基本，统筹感情管理，这样才干获得管理结果的最大化。就拿考勤来说，卡每天打，可是迟到、迟到的没有处分，加班的也没有嘉奖，那么打不打卡有什么差别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批驳斧正，即便有人提起最后也是不了了只，这是迁就、放纵，长此以往，公司好处必定受损。

4) 公平鼓励树立一只和谐团队，调发动工的积极性、主动性都需要有一个公正的激励机制。否则会造成员工之间产生抵触，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人见地，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家心坎都有一些看法，燃气阀门。如果公司以为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛劳，盼望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我倡议工资仍是要有相应调整，究竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理构造和用人问题。因为公司自身结构的特别性，人事管理上容易呈现越级管理、多头管理和适度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威望损失，积

极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担负责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担忧工作失误；过度管理可能造成员工失去发明性，员工对自己不自负，难以培育出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不必定都对，但我是真心实意想公司将来的发展，二心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

xx年销售的初步假想

销售目标

初步设想xx年在上一年基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一详细目标的制订愿望公司老板能联合实际，综合各方面前提和意见制定，并在销售人员中声势浩大的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明白的销售目标既是公司的阶段性斗争方向，且又能给销售人员增长压力产生能源。

销售策略

1、办事处为重点，大客户为核心，在坚持合理增幅条件下，重点推广“双达”品牌。久远看来，我们最后依附的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部门大客户，那些只以价格为权衡尺度的福建客户无法信任。鉴于此□xx年要有一个合理的价格体制，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的承诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的维护，给他们周密的服务，这样他们才能努力为双达推广。

2、售部支配专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需要，了解他们的销售情况，特殊看待，多开绿灯，让客户感到双

达很器重他们，而且服务也很好。定期支配区域经理访问，加深了解增添信赖。

3、扩大销售道路，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时期已经降临。公司能够抉择某些资信比拟好的，货款支付公道的工程尝试直销。这条路资金上或者有风险，但绝对较高的利润可以打消这种危险，况且如果某一天竞争剧烈到公司必需做直销时那我们就不能不取舍了。

5、压缩销售产品线。销售线太长，轻易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发明实情可能失去对公司的信任。当初的至公司洽购都分得十分细心，太多产品线可能会失去公司特点。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）

销售部治理

1、 人员安排

a) 一人负责生产任务部署，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

e) 专人负责客户招待，率领客户车间参观并沟通

f) 所有职员都应踊跃参预客户报价，处置销售中发生的问题

a) 缺勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对形状象又是内部的风标，公司在此方面要坚定，毫不能因人而异，养虎遗患，助长这种陋习。

b) 业务纯熟程度及完成业务情况 业务纯熟水平可能反映出销售人员业务常识程度，以此作为考核内容，可以增进员工学习、翻新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c) 工作态度 服务范畴中有一句话叫做“态度决定所有”，没有积极的工作立场，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训 培训是员工成长的助推剂，也是公司财产增值的一种方法。一是销售部不按期内部培训，二是请技巧部人员为销售部做培训。培训内容包含销售技能、礼节、技术等方面。

4、装置专业报价软件，进步报价效率，贮存报价结果，便利当前查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们斟酌、定夺。

阀门行业年终工作总结 阀门培训工作总结篇三

1.1为了确保1000吨天褐煤干燥装置设备的制造质量，对重要设备制造进行有效监造，保证设备到达现场后能顺利安装、调试和投产，实现褐煤干燥示范装置一次成功投运和安全可靠运行。

1.2设备监造是指根照设备供货合同，按照国家有关法规、规章、技术标准、对设备制造过程的质量实施监督。

国质检质联[2002]174号《设备监造管理暂行办法》

4.1 审查制造单位质量保证体系；

4.2 审查制造单位施工组织设计和进度计划； 4.3 审查原材料、外购件质量证明书和复验报告； 4.4 审查焊接工艺评定和焊接作业指导书 4.5 审查特种作业人损资质证书。如焊工、理化及无损检测人员、热处理人员等。

4.6 施工技术文件和质量验收文件 4.7 质量检查验收报告

成员：欧阳苍松 5.1.2 监造工作小组 组长：周新良

由监造人员编写，记录每天监造检查工作内容及相关情况。在监造过程中，如发现、发生质量问题，监造人员应及时通知制造单位进行处理，并组织相关人员分析原因，制定整改措施和预防措施，并监督整改和预防措施的执行。

监造工作小组每周一向监造领导小组提交上周的“质量监造周报”，每月5日前提交上月“质量监造月报”，全面反映设备监造过程中的质量情况、进度情况及问题处理情况。

“质量监造周报”和“质量监造月报”具体内容包括：

1) 设备造进度情况 2) 质量检查的内容3) 发现的问题及处理方式

内

向

造人员审查设备制造单位提供的文件。内容包括原材料、元器件、外购外协件的质量证明文件，施工组织设计、技术方案、人员资质证明、进度计划，制造过程中的检验、试验记录等。由监造人员对符合要求的资料予以签认。

7.2 现场见证 w点

对复杂的关键工序、测试、试验要求进行旁站监造，制造单位提前通知监造人员，监造人员在约定的时间内到达现场进行见证和监造。现场见证项目应有监造人员在场对制造单位的试验、检验等过程进行现场监督检查，对符合要求的予以签认。

7.3 停工待检 h点

根据设备监造需要，监造机构或监造人员组织召开相关单位、人员参加的协调会议。

7.6 质量问题的处理 在设备制造过程中，如发生质量问题，监造人员应及时通知制造单位处理，并组织有关单位分析原因，制定整改措施和预防措施，并监督整改和预防措施的执行。同时将相关情况以书面形式报告监造领导小组。7.7 制造单位应根据设备供货合同的要求，在质量见证点实施前及时通知项目部和监造人员参加见证。r点随着制造过程中质量记录的产生随时由监造人员进行文件见证。w点、h点在预定见证日期以前（h点不少于5天，w点不少于3天），制造单位应通知监造人员或用户。如制造单位未按规定提前通知，致使监造人员不能如期参加现场见证，监造人员有权要求重新见证。

见证时间或向工作小组组长提出另派监造人员参加。

阀门行业年终工作总结 阀门培训工作总结篇四

您好！

下面结合我中心2月份的工作情况，作如下汇报：

此岗位基本规范。

随着春天的来临，气温逐步回升，本月的维修及安装数量出现了大幅度的回落，本月的安装及维修量不太大，尤其是下半月，维修量出现了明显的减少。

本月接到信息总量为322条。派工信息34条，其中珠海信息8条，郑州派工15条，周口客服中心信息11条。派工信息全部在规定时间内接收，第一时间与用户取得了联系，并在规定时间内为用户出色地完成了服务。本中心热线接到区域内用户的报修信息288条，信息员接听语言规范，记录详细，派工

及时，没有由于服务不及时造成投诉的现象发生。

此岗位基本规范。

由于天气回暖，维修量不太大，配件阀方面也没有出现太多的缺件情况，配件管理员在此方面的工作基本规范，只有个别新款机器出现了缺件情况，配件管理员在第一时间向上级客服中心申领了所缺配件，并及时跟踪到件情况。

本月所申领的空调配件有：压缩机qx—34f050g□00□□电器盒部件（0）、（20某某）、阀门（0）（0）、四通阀（）（）（）、导风板（某某）、电机fn9d—pg□□□步进电机mp35ab□□□主板m518f3□□

本月所申领的小家电配件有：主板gr—20xca—a□□□发热体nsg—10a□□□发热管gk—a□□□

所缺配件有：电器盒部件（0）（20某某）已向中心配件申领。

本岗位工作基本规范。

本月安装量不太大，上半月没有交安装单据。维修量上半月比较多，下半月的维修量不太大。

本月共安装空调433台，乡镇交卡数量为212台。

本月维修空调288台。填写维修单据151张，维修费用为15740元。

此岗位工作基本规范。

本月回访安装卡433张，维修单151张。

由于半月安装和维修数量不多，再结合前几个月在回访方面

出现的一些问题，我们要求回访人员要认真回访，做到百分百回访，以避免造成考核。

为更好的开拓格力小家电、晶弘冰箱销售市场，保障经销商及用户利益，接省公司要求，我们结合《关于格力小家电、晶弘冰箱售后情况调查的通知》的通知要求，对辖区内所有的经销商进行了全面的排查，带着《格力小家电、晶弘冰箱售后情况调查记录表》，对所发现的存在故障及质量问题的小家电进行了逐一登记。

鉴于之前经销商不知道小家电的维修报修流程，我们还告知了他们今后的维修报修流程，以避免造成找不到人保修，不知道怎样报修的情况，给用户带来不必要的误会，从而影响到格力小家电的销售及格力品牌在用户心目中的完美形象。

我们还对唐集乡、高集乡、辛集镇、玄武镇的空调安装质量进行了抽查，没有发现大的问题，只有一台机器发现内机没有包扎（王胜海）（已整改）。个别用户的包修卡找不到了，没有办法拍到照片。

另外，我们中心出现在安装空调时使用的安装支架已经不存在违规现象了，这一点在外面的监督下已经有了很大的改观。

中心内部的管理工作基本上没什么问题，接待场地保持卫生清洁，办公场地干净整洁，文件、通知分类摆放，内部资料分类摆放。各个岗位的工作开展的井然有序。

随着安装、维修旺季的结束，我们中心加大了内部管理，利用闲暇时间组织了所有服务人员进行“充电”，集中学习《售后管理制度》。总结在安装、维修过程中的经验，并进行了经验交流，以加强在今后工作中的服务能力。还总结了我们在这个服务旺季中所出现的一些问题，并把一些责任落实到个人，对相关责任人进行了批评指正。

阀门行业年终工作总结 阀门培训工作总结篇五

__年是规划的第一年，在分局指导和中心的正确领导下，船舶测报站扎实开展学习实践和创先争优活动，紧紧围绕中心年初制定的目标和重点工作任务，服务大局，创新思路，不断开拓，在人手紧缺，任务繁重的情况下，科室全体人员团结一致，齐心协力，迎难而上，较好地完成了志愿船安装、调试、维修等日常工作，协助其他科室完成部分项目，出色地完成了参与其他单位的出海任务，获取了荣誉和表彰，为防灾减灾做好基础保障工作，为中心的发展和建设发挥了重要作用。

船舶测报设备安装维护工作一直是船舶测报工作的重点内容。船舶测报站积极落实中心的年度计划，根据分局的要求，完成了海监46的通信卫星改造。新安装海监53的设备安装任务。

目前，东海区现有__条志愿船，其中实时回收数据的志愿船有__条，其余为非实时方式回收数据。从__年12月到__年11月，共获得实时数据x条，接收率为%，纸质非实时数据x条。

由于志愿船气象仪器老化，各类仪器的维修和保养任务也十分繁重，为使测报船能正常运行，获取、更准确的资料，同志们克服了车辆缺少，配件紧缺，时间紧张等困难，共跑船22次，90人次。委托中海电信大连分公司、中海电信上海分公司和国家海洋技术中心，帮助维修部分船舶。足迹遍布洋山港码头、外高桥二期码头、极地码头、立新船厂、吴泾电厂、东海船厂、天津联盟国际码头和宁波北仑东海军港船厂。冒着上船登高作业的危险，利用自己技术上的优势，对志愿船上的传感器，采集器等设备进行更换和校正。维修好包括雪龙号在内的x条志愿船的测报设备，确保传感器运行正常，保持设备最佳运行状态。经过对gps的改造和更换，一直困扰的gps数据缺失问题基本解决，截止到__年10月，东海信息中心接收到数据显示，经纬度缺失减少。同时，还对收集

到的测报资料仔细分析，适时评估，确保了所收资料的准确性。与710所合作开发了新型船舶测报系统，并在海监53船上试运行。

建立一整套制度，包括工作流程，实验室制度，信息维护制度等；__年11月进行人员调整，更换科室负责人，部分员工岗位调换；编制船舶档案软件，建立船舶电子档案、设备仪器档案；对仓库进行了整理，收拾归整了大型设备，登记并维修了以前的船舶仪器；整理了实验室，搭建好传感器进行拷机；购买工具、劳保用品及安全设备。

2、6月16日，船舶测报站朱谦平参与了国家^v^环保司组织的西太平洋海洋环境放射性监测任务，承担了布放表面漂流浮标和剖面浮标的任务。历时19天，航程总共5000海里。共投放了x个argos剖面浮标和__个表面漂流浮标。此次任务获取了日本福岛周围海域的第一手数据，经过分析能初步掌握了日本福岛核事故对西太平洋可能造成影响的程度，为我国初步建立西太平洋海洋环境放射性监测预警体系，形成初级监测预警能力，及时发布海洋核安全监测预警信息，具有及其重要和深远的意义。在此次监测航次过程中，朱谦平冒着极大的核辐射风险开展浮标布放工作。出海时间又正值台风高发季节，海上风浪一度达到八、九级大风，海况最大达到6级，有时还遇到大雾。6月23日，调查船作业附近海域又发生级地震。连续几天凌晨作业，甲板湿滑，船舶摇摆厉害，他冒着危险，和其他队员精诚合作，克服困难，布下了一个个的浮标，圆满完成了与海洋放射性相关的样品采集工作。收到的__个表面漂流标和x个剖面标数据一切正常。朱谦平在船上出色地完成了任务，受到了该航次领导和队员的好评。这是中心员工第一次长时间出远海作业，最远到达日本以东177海里的海域。

参与公益性项目，协助业务科参与完成怪潮项目；赶赴宁波参加“第一届海洋经济洽谈会”展览；参与购买海事卫星、船舶气象仪的采购；催讨9个水温传感器和1个主采集器；参与了国家^v^预报减灾司举办的“海洋观测技术”培训、国家^v^

人事司举办的“海洋涡旋自动探测和分析”培训、全国海洋标准化技术委员会举办的“__年第一期海洋标准编写”培训和中心组织的“海上安全技能”培训;参与了中心组织的红色考察,分两批赶赴武夷山和南昌进行考察;协助办公室做好基建的部分工作;做好公关工作,办理车辆进港通行证,获取洋山港船舶进港动态做多家单位、码头、港口、集团和船舶的协调工作,确保业务化工作能正常进行。

国际远洋志愿船迅速发展,但我国的志愿船计划停滞不前。志愿船数量越来越少。现在几乎没有业务化运行。经费的减少已经使得志愿船观测计划只能维持现有少量船舶的维修。增加志愿船只数量只能靠国家项目支持。但建设好后,缺乏经费维护,志愿船成为一拨一拨。获取的观测数据未参与世界气象组织规定的船舶测报数据交换,国际上已没有中国的地位。

1、经费不足

船舶测报站现有艘志愿船,实际经费不能满足业务化运行需求。船舶测报目前未能业务化运行。增加新志愿船只能靠项目支持。但项目过后缺乏经费运行。

2、人员配备不足

目前船舶测报站只有4个人,其中3人在49岁以上。对数据处理,野外作业均有影响。

3、车辆配备

由于码头分散在上海沿海各地,路途遥远,船舶站需有一辆专业车,用于外野作业用,并且配备专业司机。

4、缺乏外联

船舶站要和多个部门打交道，和码头、港口、集装箱集团、船厂、船东、轮渡、维修厂、边检、海事等多个部门协调沟通，有时需要北海、南海、国家海洋技术中心等部门的配合协助，需要有一定的公关经费。

5、仪器设备不匹配。

几十年的船舶测报工作，出现十几种观测设备，需要的接口，配备的传感器均不相同，不能通用，导致设备更换复杂。

6、仪器设备报废困难

由于是多方协作，在设备到达使用年限，不能回收到设备元件，无法按照正常程序报废。

7、船舶奖励缺乏资金

由于是与外单位协作调查，观测所需的费用并未计算。由于船方无法开具发票，所以现有制度很难落实所必须的观测奖励经费。

8、异地协作机制不畅

由于船舶停靠码头不定，由于时间限制，有时需要临近相关单位帮助维护工作，缺乏相应的制度和费用，影响了船舶设备维护和资料获取。

9、船舶管理困难

由于船舶为外单位所属，规范和制度无法保证对数据和设备的维护，管理困难。

10、数据统计困难

由于船舶有停航和维修问题，无法和海洋站那样统计数据，

实际的获取率存在较大误差，所以普遍偏低，目前还未找到行之有效的统计方法。

- 1、为中国海监提供设备维护服务；
- 2、更新设备，提高数据获取率；
- 3、认真修改国标，提升船舶测报数据获取能力；
- 4、协调相关单位，更好地执行船舶测报任务；
- 5、进行相关制度建设，进入业务化运行轨道；
- 6、结合国际形式，进行部分的国际数据交换。