

最新林场营林工作总结(精选8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

林场营林工作总结篇一

一、工作计划完成情况：

1、项目策划目标、计划、行动卓见成效。根据※※※※项目发展的总体要求，本部今年在总经理的指导下，顺利完成了※※※※项目定位、方案修编、概念提升、相关业态运营机构评选、营销策划机构评选等主要工作，为该项目高效、有序推进提供了重要的专业支持。

2、商业策划、定位顾问评审工作稳步、协调、快速完成。至20xx年底，本部在总经理指导下评选、审定、督导※※※※项目定位及其商业部分定位和设计优化，评选相关顾问公司及机构共计38家。其中，适合该项目合作的机构6家，且同时具备项目策划、定位、设计优化及招商运营优秀能力的机构有2家，与之合作深度和工作成效堪为优良。

3、制度建设取得显著成效。本部从年初开始，充分发挥和学习老一辈领导的“敬业精神和实战经验”，在※※总及综合办公室的督导及大力协助下，将《※※※※部门管理制度》、《部门职责》、《职务说明书》等相关制度建设得以建章建制并实施使用，为本部的科学化、规范化管理起到了重要的指导作用。

4、新项目拓展及策划高效、高质。本年既是我集团实际业务

开展和实施的元年，又是我们在产业结构扩张及探索发展的一年。面对局势多变的政策及市场环境，我部树立“办法总比问题多”的工作理念，在集团领导的带领下，重点针对※※※※项目、※※※※项目、※※※※项目等做出了深入、具体、高效的项目策划及研究方案。为我集团在未来不断的产业发展及资源累积提供了大量的实战经验。

念。面临时间紧、任务重等诸多不利因素，心往一处想、力往一处使，在公司既定的开业、奠基筹备时间内，圆满地完成了“※※※※有限公司”开业相关物料的设计、制作及安装，并顺利地完成了开业典礼的策划和组织工作，为我集团在金融产业板块的展业之路打响了响亮的“一炮”。与此同时，结合※※※※项目现实发展状况，我部在集团领导及全体同仁的重托和协助下，发挥集体的力量，成功地完成了“※※※※”奠基仪式，借助该奠基仪式的成功举办，为我们在自己策划及执行大型活动经验上奠定了坚实的基础。

6、公共关系维护得力、顺畅。按照集团近期的战略发展方向和相关产业公共资源需要。本着“每位※※※※人都是集团的形象大使”之工作理念，我部在本年度与政府相关局、办及职能人员，以及相关产业合作伙伴、专业人士访谈等取得了良好的公关成效。同时，在公共关系协调、产业信息收集等方面，结合实际需求得当、有效地为公司在社会树立了良好的口碑效应。

二、重大突破和工作亮点：

一是靠上级的正确领导。年初我集团确定的“※※※※”的指导思想和工作方针，事实证明这是一个既揽全局又具有切实指导意义的工作方针，同时上级领导经常结合本部的实际工作内容了解情况，排忧解难、献计献策并给予了正确的工作指导，这些都极大地鼓舞了我部员工的积极性和士气，有力地推动了我部业务的发展。在上级的正确领导下，本部在※※※※项目定位评审，※※※※奠基仪式，※※※※有

限公司开业典礼等策划和组织上，取得了良好的成果。

以切实做好并执行好《部门年度计划》、《个人职业生涯规划》是实现集团经营目标的可靠保障。本部在20xx年始终贯彻了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想，事实证明了这具指导思想是正确的。至20xx年我部共计完成集团交与的重点任务共计21项，其中好评率90%以上。这些都无不说明本部“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想是卓有成效的。

- 1、研究分析区域内的经济发展情况，政策、产业和发展规划；
- 2、研究分析同行业的发展情况，明确竞争对手，认清形势；
- 3、研究分析项目定位、推广等达到资本最大化所需要的条件；
- 4、研究自身的策划对策。

三、有待改进和不足之处：

问题一、项目及活动策划：项目策划的过程是项目灵魂注入的过程，更是集团无形资本和有型价值能否保证最大价值提升的关键。本部针对※※※※项目策划及定位的过程中，虽延续常规项目策划的工作思路和方法，但在宏观政策解读和区域经济展望的理解和深化程度仍然不够精准及透彻。

在20xx年本部策划工作的重心就是，要深度研策本项目的核心价值及未来产业和产品的发展趋势，为该项目入市前做好效益最大化的充足准备。同时，在今年各项活动策划中存在最大的问题是，对活动筹备前的准备不够充分，以及活动策划和组织的统筹力度不够。在20xx年，本部将就其上述有待改进问题深度剖析活动策划和组织的核心内容、核心内涵条件，在前瞻性及规范性上重点突破改进。

还存在诸多不足。在20xx年，本部将就其不足之处深入地、有计划地从提升人员能力和专业素质上“苦练内功”，在我集团提供的学习和成长的“熔炉里”迅速打造成行业内的精英团队，向集团领导及一路陪伴我们成长的各位领导和兄弟姐妹递交一份满意的答卷。

问题三、新项目拓展策划：为了“又快又好”地为我集团在珠三角产业扩张奠定坚实的储备资源，本部的核心任务还有新项目拓展及研策。在20xx年，本部在新项目拓展及研策的质和量还是不够充分，同时，对于本部的长项“项目前期开发”工作投入程度不佳。为此，我们将在20xx年，重点针对集团既定的产业扩张型项目进行深度、有效地工作开展，为我集团在“风险小、少投入、多控制”等资源获取中取得优秀的战果。

问题四、组织架构及管理：本部于今年上半年，在集团领导的正确指导下，将部门管理制度进行了合理的制定，也为我们在工作开展中提供了正确的方向和纲领。而制度的有效执行和产业发展的有效结合就成为了科学化管理的核心内容。在20xx年的工作当中，我部全员“埋头苦干”的同时，偶有“走偏”之时，这就是制度运用不够规范。在制度执行过程中发现现实工作推进不够顺畅，这也是制度建设不够完善。所以，本部在20xx年的制度建设工作中将常抓不懈，不断地在“实践中制度建设、制度中规范实践”，将制度建设、组织管理真正地落实到实际效益的产出和资本价值最大化。

四、建设性建议：

的原则，将“扬弃”的精髓在公司推而广之，为集团无形资产的累积“添砖加瓦”。

林场营林工作总结篇二

在10月16日，在分团委部长会议召开后，我们召开了部门会议，向干事传达了部长会议的内容，包括如何报销，每周都要写新闻稿，以及团学办公室值班时要注意的事项，并安排好团学办公室值班表。

第二，由于无法借到多媒体教室，只能写板书，无法用ppt等直观的形式进行培训，所举的例子也很有限，整个培训很大程度上停留在听的层面上，效果不理想。因此，以后的培训要提早通知，早作准备。

新生杯辩论赛从x月21日开始到11月4日结束，我部门不仅积极服从安排，到场瞻仰了我院辩论赛的风采，而且不少干事积极参加团委活，直接参加辩论赛，赛后也及时上交通讯稿。通过两轮辩论赛，干事都熟知了辩论赛的流程。

xx年x月26日—x月28日，运动会期间我部门主要工作是在检录处值班，负责运动员的检录工作。在值班过程中锻炼干事积极主动、加强与各部门、组织的合作与交流，以热情的服务和一丝不苟的工作态度为全院师生服务，为以后的工作奠定良好的基础。同时，干事们也在运动会上努力拼搏，发扬重在参与的精神。

我部在开学初完成了对我院全体学生的思想动态研判之后，在姜老师的指导下调查大学生网络论坛对大学生网络素质的影响。然而，这工作还没有结束，这其中不仅有考试复习等客观原因，还有工作方法亟待改进、效率不高的问题。因此以后要调整工作思路，寻找更加高效的方法。此外，最近正在进行“国际消防日”的宣传活动，而我部负责相关调查问卷的设计，在本次活动中，尝试着改变以往的工作模式，探求新的工作方法。

这个月里，我部的部门建设活动做得比较出色。现在，我们首先需要在以往的基础上，延续这种部内成员的团结和互助的精神，形成一个具有凝聚力和战斗力的集体，同时要合理

安排部内成员的工作任务，认清各自的职责和角色，提高工作效率。

林场营林工作总结篇三

十月，一个饱含丰收如此成熟的季节，同时，也是一个落叶飘零如此悲壮的季节。当然，我们学生会取得的成绩也是硕果累累，热情也是越发高涨。抱着这一种积极的心态，我们也顺利的完成了这个月的任务。我部成员的团结努力，是活动得以顺利进行的有利保证。在活动得过程中我们得到了很多的经验，同时也察觉到了自己的优点与不足。

10月x日：为了能够更好的展现我们女大学生的个人魅力与才艺，体现巾帼不让须眉的精神，我部举办了女大学生标兵评选评选活动。

本次活动，选手们各个自信非凡，才艺出众，有舞蹈，有唱歌，各个都是实力超群。本次活动也不仅仅只是为了展现选手们的才艺，猜词和答题环节体现了选手们的知识水平和反应能力。互动环节观众们都积极参与，选手们表演才艺时也很热情。活动过程中，场面很活跃，整体气氛很好。只是后期稍微有些混乱，以后的工作中我们会努力避免这种情况的再次发生。

在筹备过程中，我们分工明确，把每一项工作都落实到个人身上，这样不仅可以提高工作效率，同时也使得我部成员更加团结，因为如果其中有人没有认真细心的完成自己的工作，那整个活动都会因此而出现纰漏。同时，本月也如期举办了两个小活动，包括温馨提示之天气预报，和为男生女生不同准备的知识小贴士。每个活动都很成功，并达到了预期的效果，为同学的日常生活和学习提供了一定的帮助。

本学期，为了加强学生会日常工作正常运作、管理，我部重新制定了例会制度，要求保证每次例会出席的人数及例会质

量，确保全员参加，积极探讨，集思广益，以求更好的为以后的工作奠定一定的基础。10级的成员即将加入我们学生会的大家庭，我们09级干事，要以身作则，做好榜样。

在以后的工作中，我们女生部的.所有成员将保持乐观的心态，不辞辛苦的完成所有工作任务，热切配合校学生会的各项工作，以饱满的精神和热情的态度，全身心的投入到每项工作中去。我们会在在工作中不断完善自我，为学生会的建设增光添彩，争取再创佳绩。

建筑工程学院学生会女生部

20xx年x月x日

林场营林工作总结篇四

主要是根据上级部门或主管的指令对物流组装进行组织、安排、管理，以达到按时、按点的完成相关的工作任务。

保质保量的完成上级安排的组装、发货任务。

由于所辖的工作区域广阔并不具备独立性导致‘5s’管理困难。非本岗位职责的问题比较头疼□smc各种板材的生产供应问题□smc模具保管生产问题、仓库物资供应问题□smc框架设计问题等等搞得我管也不是，说也不是，真是左右为难。

管理业务水平有待提高，要戒急戒燥，学会忍耐，不要得罪他人，做好自己的分内之事，学会眼不见心不烦，嘴不多，脚不闲，保持跟同事和睦相处。学会等待，时间不是我一个人的，是整个生产流程中各管理人员的客户服务意识决定的。整个生产流程缺少信息整合和统筹安排，导致生产协调和生产环节严重脱离定单型的管理目标。求数量而没有真正的控制生产环节的控制点，生产物流的控制也仅仅是盲目的流入最后的组装工序——问题的沉积、返工、推迟发货等。现场

管理也仅仅体现于电话，组织的分工脱离于减少运输的总次数和总距离以及工序的时间间隔性。生产制造企业的生产产品的多样性和单一性，分散性等决定现场管理计划的变动性。管理人员的决断性和果断性，做人就不要做事，做事就不要做人。老板花钱清理来不是让你来制造问题的而是（来解决问题的。也不是整天将老板作为自己的当箭牌：“有什么意见就去找老总，这是老总下的指令。”结果上道工序的生产问题都没有解决，而要下道工序完成生产任务，而且用“老总”来实现自己无能的“雄心”。没有调查，就不要下指令。有本事将自己的生产和计划搞好，不要让我们做一些返工的工作。

1、计划的实施控制必须加强，生产产品与所需物料必须核实。生产管理和协调者加强对定单所需物料的正确认识，提高协调的针对性和可靠性。

2、注意减少不必要的加班和组织浪费。

3、生产协调不是看生产者表面的现象而是看生产工作的实际内容和效果，分清重要紧急，重要不紧急，次要紧急，不重要紧急、不重要不紧急的生产先后顺序，成套性生产和生产计划的`灵活性以及现场管理的核实性。

4、熟悉工序管理的基本原则：生产的配套性和时间性，物资供应配送的时间性。

1、针对上月存在的问题加强自身的业务学习。努力提高自己的综合素质。

2、按上级的工作指令尽职尽责的组织好物流组装的工作事宜，保质保量的完成上级安排的工作任务。

3、按定单和生产计划调整和组织其他临时性工作。

4、努力做好“5s”的日常工作。

5、加强与同事之间的团结合作。

十一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源

于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个***，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

林场营林工作总结篇五

一、日常工作的开展

每周的例会，每次点名签到，我们部门总是全员到达。这些都在有条不紊的进行着，这是我们生活部最基本的工作，我

们有义务做好这些工作。因为这是我们开展其他工作的前提。

二、在部门的感觉

每周五下午的统分和制表是生活部必不可少的工作，每次当面对若干个数字统分时，第一次感觉是头脑发胀，但经过多次总结经验之后，现在已经能够以最快的速度统完并且感觉轻而易举，同时在这期间也学会了团结，懂得了合作的重要性，我们部门人数虽然不多，但我们的效率丝毫没有降低，六个人能在短时间内完成要干的事，一个团体拥有明确的分工，各司其职，各尽其能，就能发挥好一个团队的力量。而我们六个人的统分，时间与效率就证明了团结的重要，也展示了我团结的力量，这就是我的部门，有家的温馨感。

当然，鱼与熊掌不可兼得，工作与我的日常生活以及学习也时常产生矛盾，但是我们都还是挺过来了，都没有耽误自己的事情，每件事都处理的很好，部长也总是很开心的和我们说笑，从不摆架子、从不发火、从不……很多很多，让我们觉得这个部长不是上司是姐姐，也使得我们部门永远充满笑声，没有谁会抱怨，没有谁会生气。为了让这样的气氛一直保持下去，我们也一直在很努力的工作。

三、我还存在的问题

我觉得我自己还是不够自信。对于很多工作我还是不敢着手去做，除了是担心出错会造成不好的后果之外，还有就是因为自己对于很多工作还是不了解。其实刚开始我是抱着一种“打酱油”的心情进入学生会的，但是慢慢的在生活部这个大家庭里，我把自己刚开始的那种心态改了，也慢慢的变得认真，但是还是有很多不足之处，我希望自己能改掉那些毛病。

四、个人感受

回顾这一学期所经历的风风雨雨，失去与所得，我从中学会了许多，感悟了许多。从刚刚开始的一事不懂到现在的的稍有几分成熟稳重。我觉得我有了很大的进步，这些进步是进入学生会工作之后从无形中所收获的，是生活部给了我这样一个发展平台。它磨炼了我的毅力，锻炼了我的意志。我一直告诉自己：选择了就不放弃，选择了就要坚持到底！正式加入生活部后，我感受到了这个大家庭的团结。部门里的各位在我工作和生活方面给予了我很多的帮助，真的很感谢他们。总之，我们这一学期做了我们应该做的工作，成绩也是有的，虽然工作过程中还有很多失误和不足，但是针对以往的缺陷我们会努力改正，争取以后作到更好，而且我们也坚信自己明天会做的更好！

旧的一年即将过去，新的一年将要来临。我相信在下一年里生活部同样可以尽职尽责做好各项工作，将在今后的工作中尽职尽责，谋求新思路，完善本部门，并且尽可能地开展一些丰富多彩的活动，丰富同学的课余文化生活，更好地服务于同学，更好地服务于物流学院。

林场营林工作总结篇六

学期末，生化文艺部一学期的工作已全部结束，在20xx—20xx学年第二学期里，文艺部继续本着“丰富大学生生活”的理念开展一系列集娱乐性、观赏性、教育性为一体文艺活动服务于同学，并积极的提高各种活动的精神内涵，让我院同学在这些文艺活动中更好地了解自我，发现自我，也为同学们提供了展示自己特长的舞台，有了这些文艺活动同学们的课余生活不再单调无味，而是充满乐趣。除此之外，我部门也不忘加强部门的建设工作，挖掘各类人才，不断创兴，完善文艺部部门职能发挥和部门文化建设。切实地服务于我院的精神文明建设，努力协助院团委学生会将学生工作做到尽善尽美。

1、生化学院新生文艺汇演

a□充分的准备工作

部门内由于还没有招新，我们在开学初就搜集多方资料写活动策划，做了很多的活动前的准备工作，并提前向各个10届班级积极宣传，让新生们做好充分准备，并让各班文艺委员将各班的报名情况汇报上来，通知参选演员做好排练，努力创新，力求做一次完美具有新意的演出。

b□激烈的筛选过程

面向全院报名参加的新生节目进行了严格的筛选，而且破例全委会的所有成员都加入了评委席，后经过加紧修改排练，最终确定了15个节目进行最后的演出；力求做出一场有质量的文艺汇演。

c□生动的成果演出

经过一周多的辛苦排练，节目最终登上了绚丽的舞台，非常的成功，演出过程获得练练掌声，演出结束后，而且获得了老师和学生一致的好评。

d□完善的活动总结

演出活动结束后，主动反思活动中的不足与值得发扬的方面，完成详细的活动总结，为部门日后的发展做出指导作用。

这次活动，部门内合理分配工作任务，尽量做到不拖延工作，积极做好演员的动员工作，使他们快乐的排练，并且也锻炼了副部们的工作能力，更有利于部门日后的发展。

2、校文艺新生汇演

有了院迎新，我们多了很多工作经验，院老师对我们也给予了很高的期望，而且部门内加入了新鲜的血液，节目的排练

如火如荼的进行着，包括节目形式的选择，演员的筛选，剧本的选择，节目的排练，道具的制作都有条不紊的进行着。

a□节目的确定

经过部门内部的激烈讨论，最后确定话剧《蜕变》，讲述的是一个喜爱跳舞的自卑胖女孩经过他人的鼓励，自己的努力排练，最终登上舞台展现自我的一个故事。

b□幸苦的排练

经过一个月的幸苦排练，其间经过了主角的多次改变，新演员的加入，剧情的增减，不断的彩排创新，波澜起伏，使得节目最后在学校的舞台上精彩绽放。

c□精彩的演出

舞台上演出获得了热烈的掌声，最终获得了优胜奖，虽然结果没有预期的好但大家都尽力了，演出后经过深刻的总结，便于部门人员的经验吸取。

3、教师新年汇演

在本次活动中，我部门担任了我院教师的节目编排任务，从院新生汇演中选取了获得广泛好评的《广告秀》节目，经过改编，最终使我院的老师在校的舞台上展现了我院的教师蓬勃向上的精神面貌。

1) 艺术鉴赏力的培养。在新生汇演的准备、排练过程中，让干事们充分施展他们的能力，在剧本的编写和修改方面全面征求部门人员的意见，排练过程中，让他们充分发表对演员的表演发表意见，锻炼他们在文艺方面的能力。

2) 编排和表演能力。每当有可报名参加的活动时，鼓励干事

积极报名参加，而且在新生汇演中，很多干事都参加了表演，锻炼编排和表演能力。

3) 后勤及财务工作。活动服装租用、道具材料、财务报销采购等工作都有干事着手进行，让干事充分体会文艺部工作的各个方面。并且本部门内部严格要求，例会不能迟到，排练提前通知，严明部内规章制度，严明例会和值班规范。

经过一学期的锻炼，文艺部的干事不论是从工作态度、工作能力还是对文艺部部门工作的认识上，基本都达到了培养目标和要求。

1、在组织活动时各个干事之间配合不够紧密，联系交流的机会不多，所分配的工作不能很好的协调好；还有部长与副部之间交流也是不够的，部长不能经常的进行工作指导，互相不知道各自的想法，导致有时工作过程中会经过大幅度的变动。以后应注意做好部门内部的沟通交流工作。

2、在活动策划时有时还不能够搜集所有人的想法意见，时间安排方面也存在很大的问题，较长的准备时间使得工作过程积极性会降低，应该提高工作效率，在以后工作中应更加注意。

以上就是文艺部在本学期的工作总结，在今后的工作中，文艺部将继续秉承以往的优良传统，在院团总支和学生会的领导下积极的开展文艺活动，以“丰富校园文化，培养大学生艺术修养”为不竭的动力，为我院建设贡献力量。

林场营林工作总结篇七

做好办公室日常工作，争创一流业绩，必须要明确了解责任，工作任务，树立高度的服务意识，热情，耐心，细致，为其它部门提供良好的周到服务，积极配合各部门工作的开展，与此同时，办公室与各部门保持密切联系，互相学习，借鉴

经验，提高了团委办公室的各方面能力。

根据团委的实际情况，我办公室在结合以前的制度下，进一步完善了各项管理制度、部门职责以及值班记录制度，以求达到更好更高的实效。

八、做好了对各部门的监督指导，加强了与兄弟部门的联系搞好部门内部建设，，确立办公室奋斗目标。

服不足，创新工作，取得更加优异的工作成绩，力争做到热情，团结，互助，高效，提高办公室的战斗力和战斗力，增强各部门人员的实际工作能力，推动团总支各项工作的顺利进行！

团委办公室

XXXX年X月X日

林场营林工作总结篇八

由于新公司成立不久，各部门都存在人才奇缺的严重不足，技术部门也不例外。但是在公司领导的强大支持下，在公司人事部门的大力协助中，为技术部门招聘了大量的技术人才，根据公司的需要，本着择优录用的原则，在不断的努力中技术部正逐步留下并巩固起一支强有力的专业技术队伍。然而由于新人对公司的产品不熟悉以及专业基础知识的薄弱，明年的培训任务还是比较重。不过，相信在公司领导的支持下，我部门会克服困难，排除问题，使全部门所有人员在新的一年里取得专业技术的飞速提高。

本年度的工作因为各种原因，存在任务重，时间紧的困难。但经过公司领导的正确指导和全部门所有人员众志成城，精诚合作，不懈努力，基本保证了各项任务在公司的规定时间内，高标准，严要求的完成。这和公司领导的正确指导，大力支持，全部门员工的不懈努力密不可分。但有时也因为赶

进度，图纸出现了一定的漏标尺寸、误标尺寸的纰漏，这是明年应大力解决的问题，争取在新的一年中避免和减少图纸中出现不应该犯的错误。

新公司在8月份成立，技术部门纳入正规在8月末，正式开始从前**到**单元的产品转型是从9月份开始，在短短的四个月中，我部门开发和设计了二十多种一代、二代、三代**单元，并随着技术的日渐完善与成熟，开发速度也出现了前所未有的局面。按目前进度计算如果是常规一代、二代**单元，可以达到两天开发设计出一种新产品的高效率。目前我部门设计开发的一代、二代**单元已成功批量生产的，达到了十几个品种，基本达到了开发设计与实际生产成功率100%。三代**单元也进入了试制阶段，相信在公司领导的英明领导和公司各部门精诚合作下，三代**单元也会在年底正式批量生产。然而，市场在不断的变化，**单元新品也不断的涌现，我部门现在也仅保证了公司任务的完成，在新品的研发中，争取使公司产品达到行业高技术标准，和新技术的研究方面投入比较少，这样势必会造成总走别人后路的落后局面，在新的一年中，会加大力度研究行业领头公司的技术，争取使公司的技术在最短的时间内赶上，国内领头企业的技术标准。

新公司成立后，购进了大批的高精加工设备，为工艺的改革创造了条件。由于总公司原来的设备比较落后，原先的生产工艺已经不能满足现在的生产实际，在公司各部门的大力合作下，我部门对原有的工艺进行了大胆的改革，此次革新，减少了不必要的生产工序，提高了生产效率，也为公司节约了成本。目前为至，原有的**8套前**生产工艺已完成了工艺革新。不过还有数十套原有的前**旧工艺需要革新，这也是明年工作的一个重点。

回顾过去，成绩是喜人的，但成绩属于过去，未来的任务会更加艰巨。在看成绩的同时，我部门也有一些问题亟待解决，比如：新员工专业知识的提高还需要一个漫长的过程，原有旧工艺的革新任务还较重，生产技术革新较慢，新技术研发

较少等等问题，是明年工作的重点。相信在新的一年中，技术部门会取得更大的成绩，同时也祝愿公司取得更加辉煌的成就！