

最新兽药厂员工总结 兽药业务员工作总结 (大全6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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

兽药厂员工总结 兽药业务员工作总结篇一

《兽药专项活动总结》是一篇好的范文，感觉写的不错，希望对您有帮助，这里给大家转摘到。

一、强化组织领导，确保畜禽产品质量安全实效

成五个组进行项目实施。

二、加大农产品质量安全政策、法律法规的宣传力度

三、强化两个目标，落实工作责任

即瘦肉精检出率为0和不发生重大动物疫情，围绕这两个目标，我局制定了领导包片，干部职工联乡（镇）的五包责任制，即包饲料、兽药发证到户100%，包应免禽畜注射率100%，包瘦肉精检出率为0，包饲料、兽药抽检合格率100%，包上级验收合格。年终进行考核评比、验收合格的给予一定奖励，否则给予一定的经济处罚，取消年终奖励和评优资格，并按照谁主管、谁负责，谁出问题就追究谁的原则追究个人责任。

四、强化行政执法监管，确保畜禽产品质量安全

制了疫情的发生。其二是加大了对牲猪定点屠宰场和乡镇市场检疫力度。在县城屠宰场我们派出两名检疫人员进行24小时值班，做到有宰必检，随到随检，在城邻结合部也安排了兩名检疫员与工商、经贸等部门开展了稽查，确保患病动物及产品不出场、不上市交易，在乡镇、市场委托乡镇动物防疫员进行执法检疫，年内共无害化处理病死肉吨余，有效地保证肉品的质量。其三加大了流通环节监管，我们在出入县境口设了检疫申报点，对出入境内的动物和车辆24小时查验三证一标，即：动物检疫证、车辆消毒证、动物免疫证和免疫耳标，与此同时进行严格的检疫和消毒，堵住疫病的传入和流出，通过这样一来，我县产地检疫、屠宰检疫、市场检疫及交通检疫率均达到100%。

（二）大力开展违禁药物的整治，实施居民放心工程。

营户则颁发《饲料、原料备案登记证》，对抽检无问题的饲料、兽药实行登记备案和市场准入。今年我们对饲料经营户及养殖户的所有饲料按类别进行了备查登记，并签订兽药、饲料生产、经营、使用宣传安全承诺书向社会公开承诺，年内签订承诺书共100份，有效地保证了生产资料的安全和有效。三是对养殖专业大户实行动物防疫和畜产品安全目标管理责任制，组织其与县业务主管部门签订了《目标管理责任状》，从制度上保障了饲料进口关。

饲料、兽药经营户、规模养殖户进行了两次清理整治，共清理过期药品约

7件，霉变饲料吨，饲料、兽药货值近万元，并对其进行了全部销毁处理，从源头上确保了养殖业投入品的安全无公害；二是增加了饲料、兽药、生猪尿样抽检频率，完成了市局下达的饲料送检样品和15个水样（渔）的样品送检，通过检测样品全部合格，抽送检测动物血样：猪200、牛（羊）50、禽1000份，结果合格，对全县规模养殖户的生猪及县城屠宰场待宰猪进行了1625头份尿样检测，通过检测，所检生猪全

部合格，确保了我县居民的肉食安全。

3、对全县规模猪场推行无公害生猪饲料管理模式。在生产环节上加强监控管理，其主要措施有：加强养殖业投入品的购入，使用登记，建立规模猪场养殖业投入品的使用台帐，加大禁用、限用兽药及添加剂的检查，抽检力度，做到随槽抽样；对养殖户发放禁用、限用兽药及添加剂目录、名单、指导合理用药；统一制度，规模猪场饲养、防疫管理规程，范文写作严格防疫驱虫、卫生及休药期管理。

4、对县城两大超市的畜禽水产品柜台经营进行了规范。两超市向市民进行了公开承诺，建立了进出货台帐，保证了所售出的畜禽水产品的质量安全。

=个人原创，有效防止雷同，欢迎下载=

一、思想上严于律己，不断提高自身修养

动物卫生监督执法程序。

二、开展畜产品安全整治，净化我县畜牧养殖环境。

以上是《兽药专项活动总结》的范文参考详细内容，主要描述兽药、动物、饲料、检疫、工作、人员、技术、畜禽，看完如果觉得有用请记得收藏。

兽药厂员工总结 兽药业务员工作总结篇二

自xx年8月我加盟xxx至现今，已有2年的时间了。在这两年年时间中，我一直在技术部工作，凭借自己的努力和领导的栽培，从一名刚毕业不久的学生变成了性格成熟，专业技能比较优秀的技术员。在这两年的时间里，无论从技术上，还是从管理上，我都有了很大的提高。

刚来公司开始，我在公司的安排下到xxx(处)进行技术服务，这段时间养猪业经历了罕见的高致病性无名高热病——蓝耳病，中国畜牧业迎来了一个寒冷的冬天，这一年，养猪存栏量急速下降，养殖户积极性倍受打击，兽药行业也面临严峻挑战，很多企兽药企业的销量止足不前；而我们的xxx兽药在公司领导的正确带领下，乘势而上，刻苦攻关，推出的新产品深受养殖户青睐。公司产品的良好质量和售后服务为我们公司在市场赢得良好信誉，从而在这次畜牧兽医行业的大风大浪中能乘风破浪，立于不败之地。

兽药市场经过xx年的低迷和沉寂，在xx年出现了可喜的拐点，我们公司在这一年也取得了可喜的成就。销售额突破xxx元，市场范围扩大，占领了xxx(市场)，公司在全国范围内的影响力进一步增强。

公司在取得成绩的同时，也时刻关注员工的个人成长，公司多次组织技术、销售人员和经销商到***等地旅游，开阔了员工的视野，进一步拉近了经销商和公司的关系。

在刚刚过去的六月(公司商学院组织了化验室技能实战训练班，通过这次集中培训，我掌握了化验室的工作技能，临床病料的处理，细菌培养、鉴定等工作，为我日后的工作平添了一份力量。个人业务素质也得到提高。

总之，在这两年的工作过程当中，我也加强自身素质的提高，不断学习。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。一方面我通过阅读大量的专业书籍和临床实践，学习并积累了一套畜禽鸡病诊断和治疗的方法，业务素质得到提高。另一方面，通过阅读大量的道德修养书籍和人际关系书籍，我勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质，克服自身缺点，与养殖户和经销商建立了良好的合作关系。

在以后的工作中我一定会更加努力工作和学习，提高自身素质，勤奋踏实工作，使自己能更上一层楼，为公司做出更大的贡献！

兽药厂员工总结 兽药业务员工作总结篇三

回顾20xx年，是我们学习和完善的一年，是让我们整个团队成长的一年。虽然上半年由于各方面的原因，导致客户投诉过多，但是我们努力并采取一切必要的措施，以确保产品质量，减少客户投诉，从中也得到了很多宝贵的经验。

- 1， 人员组成：副组长1人，原料验收与粗选2人，洗润切制干燥1人，细选2人，包装9人（其中试用期员工2人，实习生2人）。
- 2， 后工序就是前工序的客户。前后工序紧密配合，发现错检漏检；分析原因；不断进步。
- 3， 初步建立内部培训体系，编辑内部培训教材。自学+师带徒+讲座的方式，前工序与后工序交换实习的机制。
- 4， 灌输团队合作意识。主要是为了20xx年开展“共好”团队管理理念做基础性的工作。
- 5， 完善团队内部信息通道：通过实施“偏差与事故统计表”，理顺内部与外部的各类信息。

质管部与生产部

- 1， 与工序组长。积极引导干燥与细选组长；持续督促粗选与包装组长。在日常工作中，要求其管理好生产现场；要求其员工进行培训教育，主动与qa合作。
- 2， 与工艺组。本年度上半年工艺组力量薄弱，其内部建设混

乱，工艺员个人技能不过关；我们无奈采取“忽视”战术，直接跳过工艺，自己履行工艺核查工作；下半年工艺重组，我们及时调整战术，为工艺提供我们力所能及的帮助，鼓励工艺主管进行队伍建设，在日常工作中，与工艺员合作，对工艺员进行引导，使工艺自身能履行职责工作。

1，及时处理退货：接到成品退货通知后，及时安排qa进行质量检查；并根据退货处理周期要求进行跟踪。

2，及时的确认养护品种质量：成品在养护过程中发现的问题品种，当天对其进行质量确认，并发布确认信息。

3，共同把关质量：通过主动通知成品有关特殊质量状态的信息，确保成品库能按照客户质量要求发货，不错发。

4，与客户沟通：积极通过成品库与客户，业务员进行沟通。明确客户质量标准，减少非质量问题退货。

兽药厂员工总结 兽药业务员工作总结篇四

20xx年x月x日，我通过面试，来到环保科技有限公司工作，不觉已经工作四个月了，5、6月是毕业实习，7、8月为试用期，在这几个月的工作中，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，现将我的四个月来的工作情况总结如下。

一、思想方面

在工作初期，我认真了解公司的发展情况并学习公司的管理规章制度，熟悉办公室文员日常工作事务，同时努力完善工作的方式、方法，提高自己的工作能力，以全新的姿态迎接工作的挑战。在党支部会议中，学习了党中央“深入开展争先创优活动”，体会到一切事情重在干实事。同时积极参加公司党组织活动，走进“红色课堂”-盐城新四军纪念馆，接受

“红色教育”，深切感受到了共产党人的百折不挠的斗争意志和艰苦奋斗的精神。

二、工作方面

端正工作态度，严守组织纪律。我始终以饱满的热情迎接每一天的工作，始终以100%的状态对待工作。

1. 耐心细致地做好财务工作

我认真核对部门上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了收支平衡。对于每一笔进出账，我都认真核对发票、账单，根据财务的分类规则，分门别类记录在案。按照财务制度，我细化当月收支情况，搞好每月例行对账。

2. 积极主动地搞好文案管理

对部门环境影响评价项目资料档案的系统化、规范化的分类管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，我认真搞好录入和编排打印，并根据工作需要，制作表格文档。

几个月来，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，同时积极主动地完成上级领导交办的其他事情，并参与同事的工作资料的整理等工作。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在领导和同事的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

1. 缺乏创新精神。

不能积极主动地发挥认真钻研、开拓进取的精神，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。

2. 工作不很扎实，不能与时俱进。

忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。作不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。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。

首先，加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我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。

其次，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对四个月来工作的总结，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好。

兽药厂员工总结 兽药业务员工作总结篇五

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

__行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过__行业、__相关行业、__口碑等信息中搜集。渠道包括：__机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，__市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：__广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，__宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

兽药厂员工总结 兽药业务员工作总结篇六

qa年终工作总结范本，大家了解qa这个职业吗?知道怎么书写工作总结吗?以下是本站小编为大家准备的qa年终工作总结范本，欢迎参考!

教师个人工作总结	工作总结格式
班主任工作总结	员工年终总结
个人年度工作总结	医院年终总结
工作总结怎么写	护理年终总结
党支部工作总结	班组年终总结
部队年终工作总结	酒店年终总结
安全生产工作总结	公司年终总结
小学班主任工作总结	年终总结开头
团支部工作总结	保安年终总结
试用期个人工作总结	年终总结报告

年终总结模板ppt 公务员年终总结
银行年终总结范文 检验员年终总结范文

时间像车轮在飞转，不知不觉中，在公司已将近四年，回想这些年的荣辱得失，心里涌现在酸甜苦辣当中，我深感到要实现心中的理想，我还有很长的路要走，必须要更加艰苦奋斗。

我不怕辛苦，我要争取一切学习进步的机会，我也相信，经过这些年的锻炼，我有能力去承担更多的责任。

一、工作的历程

我工作的历程可以分为四个阶段。

第一个阶段是成长期，在刚开始工作的第一年，我像所有的新人那样，压力大，没方向，忙忙碌碌，总有做不完的事、学不完的东西，但通过自己的努力，我慢慢的摸索出了一些规律，开始有计划的去开展工作，工作也就开始顺利轻松了。

第二阶段是成熟期，工作进入第二年后，各方面的工作能力得到了进一步锻炼、完善，懂得多后，得意洋洋的，这时期我的上进心也是最旺的，效率、质量等指标在好强心的驱动下达到区域的最高峰，由于业绩突出，成为全厂第一批1人看两条生产线的工艺员。

这时期的我有些骄傲，有点意气风发、不可一世的样子。

第三阶段是衰老期，万物发展都是曲折延续的，就像我们的控制图那样，金融危机发生后，我与产品的命运一样，走向低谷，这个时期，我的产品也连续出现了一些质量问题，有人说我倒霉，什么都被我撞上，但我感谢这些挫折，正因为这些挫折，让我开始虚心反省，让我发现了许多缺点，为了补长自己的不足，我开始有计划的去学习，希望日后的工作

更加成熟稳重。

第四阶段是平淡期，我现在正处于这阶段，我要求自己在工作与生活中，能游刃有余的处理一切事务。

平淡是常态，她成熟而稳重，只有平常正直的心才能发挥出最大的智慧。

我不信教，但我把如来佛祖当成我的偶像，因为他任何时候任何事都是那么从容而有智慧。

也许我还没达到这一境界，但这是我的方向，我会去完善自己，发展自己的人生与管理之道。

以下是工作历程表及业绩：

1、工作历程及改善效果表

表格：略过

注□20xx年、20xx年成品率达成率为kpi达成率，是转型号、开新生产线补偿后的达成率。

从上表中，我最好的业绩是头两年带半自动生产线，一方面由于我本身是学电子专业，加上对改善创新的喜爱，员工对我的支持加上特长在工作中得到发挥，使我取得了优秀的成绩。

之后因产品的搬迁，带了杂单生产线，这种生产线要求工艺员要严格和细心，这方面的能力我不优秀，当时对我的考验很大，但人就要敢于挑战自己的缺点，虽然业绩下降了，但对于平均一天转7个不同类型产品的生产线，我已经满意。

从带杂单生产线中，我的应变调配、细节管理能力等一些不

足得到了锻炼进步。

开始带汽车产品时，由于是新生产线、新环境，开始也出现了一些质量问题，但在主管班长的指导及大家的努力下，现在生产线各项指标的达成越来越好，正式成为a2区域实力强线。

在出厂检异常这方面，我总共发了5份，都是轻缺陷不良，这得益于我使用检查人员时“一看，二试，三通过”的原则。

二、工作中的优秀经验及不足：

刚开始工作时，我幸运能带一条效率改善示范线及一条tpm示范线，从中我学会了一些质量管理手法及目视化方法，最重要的是我经历了这些方法给生产带来的巨大效益，让我一直很重视这些方法的运用，也随时后来管理经验的积累，慢慢更加透彻的了解其中的道理。

同时，也很感激当时主管对我的严格要求与耐心的指导，加上当时各种培训及分析报告，我的工作能力提升得很快，为之后的效率及质量上的改善取得成功打下了很好的基础。

以下是四年来对我帮助比较大的一些方法：

1、在生产线开展宣传6s活动，通过“易看、易取、易放”原则对生产线工夹具、设备进行了定位调整，以方便员工工作；从原来班后清洁改变为即时清洁，让机器设置始终保持整洁。

通过开展工位6s对比活动，促使每个员工都做好6s□理解6s的意义，养成6s习惯。

只有把6s做好后，才能做好改善，而且6s本身就是产量、质量的改善。

2、把“设备是我的爱人”的思想贯彻给每一个员工，让操作员工与设备产生感情，爱上自己的设备。

培训员工的设备知识，使员工知道每个设备部件如何工作，能自己调整设备，使设备工作在最佳状态；联络维修员培训员工维修技能，做到小问题自行解决、大问题告诉维修员解决方向的水平，从而减少故障产生和缩短维修时间。

我在半自动线取得的改善效果大部分得益于开展tpm活动。

3、开展目视化管理，以“一眼就能发现生产线是否有问题”为目标，打造成简单、一目了然的生产线。

目视化能把生产线的鼓舞士气的东西挂起来，也会让冰山的根浮出来，它使我们的工作更简捷有效率。

平时通过多工序的产量目视化，通过产量对比、方法对比提高整体的能力；通过用不良品贴板将每个人的不良品目视化出来，做到责任到人，以提高成品率。

4、广泛听纳员工的意见，提高员工当家作主的意识，从而调动员工的积极性，发挥集体智慧。

我有很多质量、效率及6s方面的改善都离不开员工的智慧，我开会时常用的话是：如果有让你的工作更加舒服或提高产量、质量的想法，都要把它提出来，我来为你解决。

多听、多发现、多改善，自己会更加聪明。

5、常用七大手法□ie方法去分析生产线的问题。

不要以为很难，用多了你会发现很容易，而且常会让自己发现自己不知道的问题，也让自己知道自己的能力和专业水平的差距。

实践与学习相结合，进步会很神速。

1、对自己不够严格。

严师出高徒，自己的不严格，会让员工更松散，而我们的现场如果不严格，一些要求及对策就不能得到长期有效的执行，就容易出现质量等问题。

之后的工作中，我要严格要求自己，同时，发现员工不严格，要罚他抄作业要点等，提高员工工作的严谨性。

2、在区域中的影响力不够。

平时一些工艺会问我问题，我也会协助他们处理问题，但是不能带动团队向好的方面发展。

比如像其它生产线有人好说话，可能我会警告几次，但慢慢就没有去管，以后希望能找一些好的方法去解决此类问题，以提团队的整体水平。

3、没有很好的`收集员工的建议，自己也没能向班长、主管提出一些建设性的建议。

4、普通话发音不标准、不清晰，给自己的沟通造成一些障碍。

我已开始练习发音，同时多使用手势及表情去协助沟通，以弥补口语方面的不足。

三、工作方向

我希望能竞升上班长，所以在管理改善好自己生产线同时，针对班长的工作职责，我希望能能在班长所要具备的各项能力的学习方向上努力，也多去参入区域及厂里面的活动，以提高自己的织组统筹能力。

- 1、针对自己存在的不足，去改善不足的地方，学习班长所要的技能。
- 2、经常与主管沟通反馈，与主管及公司的方向保持一致，清楚自己工作的方向。
- 3、用心去工作，多向主管、班长提一些改善建议。
- 4、劳动纪律的间监控，把劳动纪律加入到员工工资评比。
- 5、处理好人际关系，保持公平正直的心态去工作。
- 6、将ie技能及质量手法在生产中运用，经过学习与实践让自己在精益管理方面的能力达到专业水平。
- 7、严格要求自己，把严谨作为自己的人生法则，坚持执行一生。
- 8、发挥自己的长处，培养自己的人格魅力。

四、发展自己的管理特色

在这四年中，我的思想性格也发生了一些改变，这是适应工作的结果。

同时，我也摸索着属于自己的管理方式，记得刚开始当工艺员的时候，我也学其他人那样去管理生产线，但狮子终究学不会老虎啸，吃了一些亏之后，我知道要发掘具有自己特色的管理模式才能成为一个优秀的管理者。

我归纳了一下，我的管理方法主要有以下特点：

- 1、发挥我的亲和力，用爱心去关心员工，多咨询员工的意见，提高员工的积极性，发挥员工的智慧。

2、用方法去管理，用制度去制约，利用团队的压力去制约个人的不良行为。

3、工作严谨，原则性强。

我作过分析，发现工作中出现的质量异常或其它问题，多数由于工作不细心、原则性不强引起的，所以我把它当成我工作的基本要求。

4、高质量、高效率的去工作。

5、定期讲授一些人生哲理知识，培养部属良好的人生观。

我总体的思想是建设一个整洁、高质量、高效率、纪律性强又像家那样的团队，虽然这一思想有许多不足的地方，但我会不断去摸索完善，以形成自己的哲学。

通过总结，去发现自己的优点与缺点，找到自己努力的方向，然后严格、坚持去努力执行，把目标变为现实。

我希望成为精益管理精英，为此我每时每刻都要奋斗。

在这个假期中，我们一行六位大学生来到了江苏省**药业股份有限公司进行了参观学习。

这个企业坐落于连云港市经济技术开发区，是一个新兴的现代化综合性制药企业。

公司自从1995年创立以来，通过实行程序化和目标化管理的营销策略，建立了一个覆盖面大、渗透力强的营销网络。

他们以科学的营销体系促进销售，达到了销售业绩连年翻番的好成绩，并于2004年进入全国医药企业五十强，且连续八年被评为aaa资信企业。

在最近的福布斯2006中国潜力100榜上，**药业位居排名第七位。

这作为一家新兴的药业公司，实在是难能可贵！作为仍在象牙塔内学习的我们，非常有幸来到这个现代化、科技含量高而且人性化管理的制药厂。

在这里，我们参观了厂内的加工工艺；我们结识了厂里的与我们年纪相当的技术工人朋友；我们与企业的副总经理伏女士进行了深入的谈话；我们还与常年往返中国和加拿大的负责新药研发的资深科学家王博士进行了交流。

在这些天的交流学习中，我们学到了关于制药方面的专业知识、开拓了视野，更重要的是，我们几个学生在对待企业还有自身发展的认知上，受到了相当的震撼。

毫不夸张的说，这次实践，颠覆了我们以往的一些观点。

而在这里，我主要想简单的谈谈关于企业文化以及大学生应该如何从学校走向社会这两个问题。

一、企业文化

江苏**药业股份有限公司是一家拥有自主知识产权，朝气蓬勃，富有创新意识的知识型、科技型的大型制药企业。

她以创新、科技、人才、管理的核心优势和严谨、科学、兢兢业业、一丝不苟的具体行为来服务社会、营造健康。

众所周知，要想把一个企业做大不是很困难，但是要把一个企业做长久甚至长盛不衰却是很不容易的。

我曾经在一些统计上看到过，长寿企业与昙花一现的企业之间，最大区别在于企业文化中的核心价值观和企业的核心竞

争力。

而核心竞争力就是企业在生产经营中随着市场、科技进步、内部及外部环境的变化而保持自己不可被替代的一种能力。

这种能力之所以重要，因为它带来的竞争性是买不来、带不走、学不到甚至不可替代、无法模仿的。

而成立于1995年的**制药在短短的10年时间内，从当年的一个不具天时不具地利的小厂，发展到了现在占地面积五万多平方米、每年净盈利高于10亿元佳绩的全国知名企业，就是因为他们拥有一套自上而下的优秀企业文化。

那么，究竟企业文化的内涵是什么呢？“企业文化是指在一定的社会经济条件下通过社会实践所形成的并为全体成员遵循的共同意识、价值观念、职业道德、习惯性的行为规范和准则的总和。

”而正是这些统一的价值观、共同的认知体系才使得一个企业拥有强大的核心竞争力。

据**药业的伏女士介绍，每一个进入**的员工(小到负责清洁工作的工人，大到项目经理)在来到工作岗位之前，都需要提前进行培训。

“回顾**药业的漫漫征程，梳理诸多经验。

我们发现，高瞻远瞩与脚踏实地的统一、理性与激情的交织、自信与务实的辩证至关重要。

建厂伊始，可谓不具天时、不具地利，但我们没有为困难阻碍，没有在恶劣的条件前止步。

艰苦奋斗是一个企业求生存求发展的重要条件，在脚踏实地

时又要高瞻远瞩。

这些年来，公司领导班子团结而有激情，激情是克服困难的动力。

同时我们又始终用超前的眼光缜密分析，谋划未来，这使公司的管理、制度架构、人员观念得到全面提升。

在荣誉和成就面前，**人并没有满足现状，我们深深知道要创业就必须创新，创新就意味着打破常规。

我们的核心能力在于新产品的研发，这些年公司来一直秉承‘科技为本’的理念，以博士后工作站及国家级技术中心为依托，诚招医药领域内的高科技人才，做好科研开发工作，为公司进军新医药领域及现有品种的升级换代打好基础。

在‘**精神’的旗帜下，我们将一如既往地致力于推动制药技术的应用和发展，为人类的健康事业做出更大的贡献。

这是每个新来的员工都需要用心阅读用心体会的关于**历史的领导致辞。

其中，所谓的“**精神”就是：豪在大志、森在伟业、精在管理、神在创新。

也即，立大志、创伟业、精管理、重创新。

员工也要受到这样的教育，作为一个高科技制药公司，**企业的终极目的绝不只是为了盈利，她有着更为沉重的企业责任——为医、患提供满意的服务；为员工提供良好的个人发展空间；为社会做出应有的贡献。

这正如管理大师德鲁克在《组织的管理》里所说的，“一个组织机构是为了某项特定的目标和使命，或起到某项特定的

社会作用而存在的。

所以，我们可以看到，**企业正与德鲁克的这句话遥相呼应，证明了一个企业当且仅当她有一定积极的社会作用才能够屹立于竞争激烈的市场。

在参观**制药厂的时候，我们发现厂内并没有口号式的标语。

例如，他们的企业宗旨是“服务社会，营造健康”，但不论何处都找不到这样的字眼。

我们象征性的问了几个正在休息的工人**的企业宗旨是什么，他们都能流畅的告诉我们，其中还有一些师傅给出了自己的深刻理解。

这就让我们不得不佩服这个企业的管理能力——他们成功地避免了形式主义。

我们真切的看到，企业或者员工的行为和外部形态都与内部的意识形态达成了统一。

真正的做到了言行一致、表里如一。

伏女士也告诉我们，他们这里除了培训时候发下的学习资料，没有任何字面上对企业文化的诠释。

但是，当我们走进这个企业，当我们成为其中任何岗位上的一员之时，就会发现，**的企业文化就好像空气一样，无处不在。

每个员工的心态、每个员工的行为，处处体现着**的那种高瞻远瞩与脚踏实地的统一、理性与激情的交织、自信与务实的辩证。

我们在闲聊时也曾经询问伏女士，他们为什么要进行企业文

化建设。

她告诉我们，**文化不是为了赶时髦、为了要做“文化人”，也不是为了提高企业品牌在消费者心中的档次地位，而是要通过企业文化约束员工，凝聚员工，激励员工。

但是，这种凝聚并不代表**文化就是统一员工的行为。

许多企业要求员工统一制服，清晨排列成行做早操，喊些口号，就算企业文化了。

其实不然，优秀的企业文化在于员工对制度的真心拥护，在于企业统一的价值观，并非只是对于工作环境的统一。

就好像微软的招聘广告语所说：“你喜欢自由自在，手拿可乐，边听音乐边工作的环境吗？”实践证明，随意的工作环境并不妨碍优良企业文化的行成与执行。

伏女士说，“其实人才固然重要，文化才是关键”。

的确，顶尖的人才，可以通过合作生产出世界上最好的产品，但也可以上演最惨烈的斗争。

如果组织缺乏富于凝聚力和团结合作精神的文化，这个组织也只是一盘散沙，这个时候人才的增多，不过是增大内耗而已。

所以，**需要她特有的企业文化，不但如此，任何企业都需要其独特的企业文化。

因为，企业文化总是标志着该企业的视野和品位，一个企业如果没有文化，尤其是没有自身特色的企业文化，那它就好比是建造房子时，只有砖、瓦、沙子，而没有水泥(凝聚剂)一样。

总之，当企业的发展达到了一定的高度时，为了能再上一层楼，再创新的辉煌，这个企业就必然要提高它的文化素质，只有这样，这个企业才可能会具有一种长久的生命力。

二、大学生从学校到企业的转变

通过这次实践，我们发现，毕业的大学生与合格的企业员工相差甚远。

且不谈技术上从理论到现实的差别，或者是与人的交往能力的差距，光是大学生需要进行的角色转变就已经相当大了。

从学校走向社会，从教室走向工作岗位，由学生变成员工，无论生活方式，还是生活环境；无论是思维方式，还是思考方法，都要发生很大的变化才能更好的适应企业。

在实践中，我们通过和员工的交谈，再加上伏女士的点拨，以及各自的观察，总结出了下面几条。

要想成功的从学生变为员工，至少要做到以下几点：

第一，由“是什么”转变为“做什么” 校园里的学生更喜欢探究了解事物的本质，非要弄出一番道理才知足；但企业里更注重的是以实践为前提，可行性与成本效益一旦作出合理评估，即可采取行动。

换句话说，校园型思考喜欢冠以抽象的概念，而企业工作者更侧重做什么，从何时做，何处做，并如何达到最佳效果。

一句话：学生喜欢抽象具体，但员工需要具体抽象。

第二，由“别人提出问题”转变为“自己发现问题” 作为一个学生，等待老师出题目是再正常不过的了，被动的应付考试导致学生产生一种制约式的处世观。

然而，来到职场之后，我们必须以主动积极地态度，不断地寻找自我突破，不断寻找问题，思考问题，解决问题，才能自我成长、脱颖而出。

一句话：学生习惯被动应付，但员工需要主动探求。

第三，由“一个人独立解决”转变为“大家共同解决” 在学生时代，大家都被教育要独立完成作业、要独立参加考试。

但是在企业里则不是这样，员工们遇到的问题都是错综复杂，涉及多方面的，单凭个人的主张见解，恐怕是找不到问题所在的，更拟定不出合理的对策。

所以，需要集思广益，结合各个专业的特色，共同合作。

一句话：学生善于独立奋战，但员工需要协同作战。

第四，由“为自己”转变为“为大家” 校园里的学生都深信，只要自己努力学习，就可以换来好成绩从而换来身边老师同学的尊重。

所以学生的学习都是以自我为中心。

但企业的工作是一个整体，是需要各个环节共同努力才能做好的。

团队中每一个人都要扮演一定角色，必须互相协作支持，才能产生成效。

也就是说，我们要追求的不是个人利益最大化，而是集体利益最大化。

一句话：学生总是自私自利，但员工需要无私为工。

第五，由“注重智商开发”转变为“注重情商开发” 校园里

智商高的学生，不论他的情商如何，似乎总是可以拥有好成绩从而进入好大学。

但是在企业中，智商固然重要，但情商高的人才能够控制好自己的情绪、能够自我激励、能够正确对待自己，能够客观看待同事，能够适应各种环境，能够正确处理各种关系。

所以这类人才能够更好的完成工作。

一句话：学生习惯纯脑劳动，但员工需要全面发展。

所以，总的来说，学生从学校到工作岗位真的需要很大程度上的改变。

而这次社会实践，才让我们认识到了这一点：大学生在思想上、心理上、学业上往往不够成熟，但由于多方面原因，大学生们常常以我为中心，自我感觉良好，常有“天生我才必有用”的豪气。

可实际上，很大一部分大学生的素质与真正意义上的成才有着极大的差距。

曾经，我认为一个毕业生(尤其是硕士研究生)走完了从小到大的二十余年的学校生涯，学了很多的知识，懂了很多的道理，应该可以成为一个较为全面的工作人员。

尤其像是清华这样的名牌学校培养出的学生，更应该能够胜任各种岗位的需求。

但是，经过了解，我发现清华毕业生的口碑并不像我们想象的那么好：去年六月举办的首届中国高校it院长论坛上，与会的不少企业界代表普遍认为“清华大学it专业的学生勤奋聪明，但是不知道做事的方法，不会想问题，创造力和发散思维能力差”；前年三月在北京国际展览中心举办的人才招聘

会上，美国特路普国际集团公司的招聘摊位上方有一个很醒目的告示：“说明：清华北大毕业生一概免谈！”，经询问，这是因为过去公司用过的清华北大的毕业生，都有一种莫名其妙的优越感，浮躁不安，因此，他们中没有一个成功的范例；每年人才招聘会上还有一些单位也反映，名牌大学的毕业生与一般院校的毕业生相比，往往更加注重个人待遇和工作条件，却又不愿意为单位为集体尽更多的责任。

一旦遇到未满足个人心意的情况，他们往往选择立刻走人。

这些事例都证明了，大学毕业生，哪怕是名牌大学毕业生，都存在着距离合格员工的或大或小的差距。

而对于这些欠缺处的关注，在校园里往往是微乎其微的。

于是，这次实践告诉我们，作为大学生，我们不但要注重知识和技能教育，更要大力加强心理素质和道德品质教育，使我们既具有高度的事业心和责任心，又具备坚韧不拔、百折不挠的意志和精神，这样才能真正成为个人有所作为、又对社会有所贡献的人。

同时，作为名牌院校出身的我们，更要尤其注意：要正确看待自己、正确看待社会，正确处理个人理想、个人利益和社会需要的关系，这样才能既可充分施展个人才华，又为社会所接受并欢迎。

三、总结

总之，我们在本次对江苏省**药业的社会实践活动过程中，检验了自身的能力，并在与企业中的员工甚至管理阶层的比较中，明显的发现了自身经验严重不足，观察问题、分析问题、解决问题的能力严重不够等等问题。

我们也通过这次社会实践开阔了视野，接触了社会现实，在

社会这个大舞台上感受和体验了许多书本上学不到的东西。

社会实践中大学生认识自我、完善自我与认识社会、服务社会之间的关系是密不可分的，也是相辅相成的。

树木要成材，不是在温室，而是在肥沃的土壤上吸收天地日月精华，经受风霜雨雪考验。

大学生要成才，不应只是在大学这座象牙塔里“风声，雨声，读书声，声声入耳”，而应在社会这个广阔天地里自我历练，作到“家事，国事，天下事，事事关心”，真正在认识自我、完善自我、认识社会、服务社会的社会实践中成长为社会英才。

只有认识了自我，完善了自我，才能更好地认识社会，服务社会；只有在认识社会、服务社会的过程里才能更好地认识自我、完善自我。