

最新以房抵押借款合同 抵押借款合同(优秀10篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。什么样的总结才是有效的呢？那么下面就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

中药年终工作总结 中药厂实习工作总结篇一

毕业实习是每个大学本科毕业生必修的一门课程，也是十分重要的一门人生必修课。这短短的在古汉集团衡阳制药厂实习的一个月，我获益匪浅，也为毕业后正式走进社会做了很好的准备，实习是对一个应届大学生毕业生来说非常重要的经历。

实习期间，我不断将学校所学到的书本知识与药厂的实际情况融合在一起。通过这几个月的学习。使我受益匪浅。不但巩固了自己在学校学到的知识。还通过自己的努力学到了以前不懂的知识。

对于这次实习我按照老师的安排制定了相应的实习计划。注重在实习阶段对所学的理论知识进行进一步的巩固和提高，以期达到根据理论知识，指导日常的工作实践的目的，收到了较好的效果。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

制药厂是一个对环境、卫生、人员要求非常严格的单位。衡阳制药厂主要生产的药品是大容量注射液，要求员工进入车间必须进行更换衣、鞋方可进入。一般生产区需更换一般生产区的工作鞋、工作服及帽子。进入不同级别的洁净区，需更换不同洁净度的工作鞋/工作服及口罩。必须进行手消毒。它的主要工艺流程是：检瓶——洗瓶(粗洗、精洗)——灌装——上塞——轧盖——上瓶——灭菌——下瓶——灯检——包装。

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以至用，给我们一次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。

自走进古汉集团衡阳制药厂开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与企业市场调查、产品跟踪、产品销售、以及对企业的各种产品的了解，对企业分公司的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，在实习期间反映出我具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

我很庆幸自己能在这样有限的时间里，在这么和谐的气氛中工作、学习，和同事们一起分享快乐，分担工作。所以我努力向同事学习，不懂就问，认真完成领导和同事交给我的每一项工作。部门领导和同事也都尽力帮助我，给我讲授和业务知识，耐心解答我的疑难困惑，并给我制定了一系列的实习计划，帮我达到实习的目的。

中药年终工作总结 中药厂实习工作总结篇二

大家好！

从20xx年工作以来，我紧紧围绕中医药工作重点，认真学习和执行《中华人民共和国药品管理法》、《医务人员道德规范》、《医疗事故处理条例》以及有关医药法规，不断加强自身医德修养，始终坚持以全心全意为广大患者服务为宗旨，工作勤勤恳恳，任劳任怨，尽心尽责，廉洁自律。坚持以医药法规为准则，时刻以高标准要求自己，坚决纠正和杜绝医药行业中的不正之风，使本人的政治素质达到了作为一名中药师的水平。

一年以来，始终坚持工作质量第一，服务质量第一。工作中，严格按照《药品管理法》的规定，加强对药品质量的控制把关，严防假、冒、伪、劣药品。积极协助科领导完善医院内药品管理制度，使药品管理趋于制度化、规范化，避免了违规操作和差错事故的发生。

工作中，我坚决做到明确自己的职责，兢兢业业，认真做好缺药登记、效期登记，认真对待处方的审核、化价、调配、发放工作，严格遵守处方调配制度，认真按照“三查七对”处方审查制度，严格操作，发现处方中存在的配伍禁忌、剂量、规格等方面的差错，能及时与医生联系，准确调配，认真复核，近x年来，发放药品无数，未出现任何差错事故。

积极主动地向患者宣传中医药知识，协助医生做好煎药服药的指导、健康咨询以及有关的药膳调理等。

随着医药改革的不断深入，药学事业的迅速发展，药师职能的转变，不断吸收新理论、新知识、新技术、新方法，了解和掌握药品的新动向，及时向临床提供有价值的药物信息资料，并与有关临床医护人员共同探讨最佳治疗方案，促进合理用药，同时开展新药咨询和药物监测工作，建立不论不良反应报告制度，使临床用药更科学、更合理，以适应中医药现代化的工作的需要。

通过这些年的刻苦努力，我决心在今后的工作中，更加刻苦

学习，更好地开展工作，力争把专业技术水平更加提高，更好地为广大人民群众服务。

中药年终工作总结 中药厂实习工作总结篇三

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pcb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。能够积极自信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技能和做人的道理，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

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。

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；

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。

中药年终工作总结 中药厂实习工作总结篇四

始建于20__年，通化药业股份有限公司前身系通化白山制药八厂，厂区座落在风景秀丽、群山环抱的长白山脚下一省通化县黎明工业园区。公司占地面积5万平方米，建筑面积2万平方米拥有中药前处理提取、片剂、胶囊剂、颗粒剂等等四条生产线和设施齐全、仪器先进的质量检验中心。

其中专业技术人员128人，公司现有员工560人。具有中级以上各类专业技术职称人员占职工总数比例30%药业现已成为集科研、开发、生产、销售于一体的现代化制药企业。

相关领域深入研究、专业创新、专业服务经营理念：集中所有资源。

二、实习任务

然后被调换到化验室，刚刚开始是生产车间。主要学习如何鉴别药品，检验药品的合格与否，以及微生物限度检查。

三、实习内容

1. 制备硅胶板。将一份固定相和三份水在研钵中研磨混匀，倒入涂布器上，玻璃板上平稳的移动涂布器进行涂布，晒干，105%活化30分钟，备用。

2. 使用崩解仪测定药品的崩解时限。电子天平等。

4. 微生物限度检查

1对所有器具进行消毒。将吸管，平皿用牛皮纸包好，165摄氏度，高温灭菌4小时，取出，备用。

2制备供试样pH7.0氯化钠-蛋白胨缓冲液。取磷酸氢二钾，磷酸氢二钠，氯化钠，蛋白胨，液体样需90毫升固体样需100毫升。培养基，营养琼脂培养基，虎红琼脂培养基，每个平皿约放入15毫升。当配置完成后，将其放入灭菌器中，进行灭菌，121摄氏度，15分钟。放入冰箱中，冷冻保存。

3做实验之前。应用苏尔消毒液对操作台进行消毒，通风，紫外灭菌用洗手液洗手后，将所需物品通过传递窗放进菌检室，进行实验，操作时要穿洁净服，戴口罩及手套，每个样品至少制备两个平皿以上。

4含动物组织的药材。应做沙门菌检查，将10克药粉倒入200毫升营养肉汤培养基中，摇匀，放入细菌培养箱中，18至24小时，取出，吸出一毫升，放入亮绿中，培养，次日，将其取出，用接种环接种在胆盐硫乳，麦康凯琼脂培养基中，培养一天，看结果。

5学习如何测定及使用悬浮粒子尘埃测定器。以及纯化水的测定。

四、实习感悟

充分的运用了学校中所学习的知识，此实习期间，提高了自身的技能，刚刚毕业的学生与在岗就业许多年的老职员相比，无论是技能上，还是经验上都远远逊色于他认为，书本上的知识固然重要，但学校应该让学生多接触一些实践，这样，实习时才能给公司留下很好的印象，这样，长白山职业技术学院才能更好的发展起来。

例如，但此次实习也是有许多不足之处。学生在学校时的生活环境，生活方式及理念，都与社会大大的不同，而这仅仅八个月的实习不能彻底的将我改造成一个正真的工作人员，所以今后，无论在何地工作，都要将身心都融入到这个社会，与之完全融合，成为社会中的一员。

五、实习建议

学校应和公司领导谈谈换岗就业实习，对于学校的师弟师妹要实习时。这样我相信，学生会学到更多的知识，会更好的融入这个社会。

建议各位一定要挑选适合自己的岗位，刚刚进入实习单位。例如，有的同学在学校，中药材验证的好，或者化验学的不错，那就应该选择去化验室，有的喜欢显微鉴别，就应该学理化，口才比较不错的就应该尝试一下营销专业，想要历练的同学，自然要去车间走一遭，真的让人受益匪浅。此次实习，此便圆满结束了感谢学校然我有了这次实习的平台，感谢学校让我懂得了工作的艰辛，让我从学生过渡到职员。

会再接再厉，今后。为我长白山职业技术学院争光，最后，祝学弟学妹即将的实习能够顺利。

中药年终工作总结 中药厂实习工作总结篇五

__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__月一号来到__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__男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，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__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。

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和谐，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__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。