

# 在外驻厂工作总结(优质5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？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 在外驻厂工作总结篇一

发电部一值工作统计工作票统计缺陷统计项目填写已消未消电气一电气二种票种票锅炉缺陷时间原因时间异常情况汽机工锅炉工热工工作票作票作票汽机缺陷电气缺陷工作联系单化学工脱硫工作票作票热工缺陷临时工作票启停机情况原因时间本值耗油原因。

- 1、严格执行“两票三制”管理制度。电气倒闸操作票张，办理工作票张，其中汽机张，锅炉张，电气张，热工张，化学工作票，脱硫工作票，两票合格率。
- 2、认真执行和完成厂、部门下达的各项任务和指标。
- 3、本月日发生。
- 4、本月日发生。
- 5、积极进行机组经济运行调整，合理安排运行方式。机组各参数尽量压红线运行。对机组异常情况进行了分析、处理。
- 6、本月劳动纪律。
- 7、在培训方面。

8、本月未发生人身伤亡、设备损坏事故及障碍、异常和未遂事件。

1、继续配合厂、部门的各项工作，认真保质、保量完成部门的培训任务。

2、加强劳动纪律的整顿，加大考核力度。

3、加紧对新进员工的培训，尽快让他们在最短的时间内能担任工作。

4、精细分析各项小指标，认真进行机组经济运行调整，合理安排运行方式，使本班的小指标竞赛名次更好。

## 在外驻厂工作总结篇二

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我或多或少的学习了一些产品知识，目前我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。主要表现在：第一，对我而言，毕业刚满一年，涉及面料方面的工作也是一个新的岗位，许多工作都需要边干边摸索，导致工作起来不是游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，自己各方面的工作能力也不是很理想，都需要进行很好的加强。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，见不到一丁点的效率，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的纺织服装业，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，可能还未完全的涉及服装领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现！我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就！我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成！我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识；本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点；团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩！

以上我主要阐述了三方面，将半年来的工作总结和对未来的努力方向，做了一个很深刻的报告。由于工作方面经验不足，更是心有余而力不足，收获的不是很理想。总之，我深感自己需要学习和提升的地方还很多。在接下来的工作中我更加没有理由懈怠。我会不断积累经验教训，尽快提升自己。未来还要不断的努力加油！

## 在外驻厂工作总结篇三

虽然每一天都在重复着了解产品，找客户，发邮件，收邮件，收询盘，回复，等回复，失望，之后找客户，发邮件一向以为在学校的时候自我很强大，很优秀，此刻出来工作了才发现自我什么都不是。先对之前的工作进行大致的总结，期望能对自我以后的工作有所帮忙。

### 一、业务本事

我觉得做外贸就是了解自我的产品，了解市场，了解客户，联系客户，卖出产品的过程，经过对公司产品的学习，逐渐熟悉了公司产品的材料及各种规格，并且对各种产品的生产流程也有必须的了解。能够掌握产品在各个环节所出现的问题，了解到产品应有的不良率。这些都方便我们去把握市场，

明白怎样去跟客户沟通。

其次对市场要有了初步的了解。我们公司的产品广泛应用于汽车车体，目标市场日本汽车用品需求量一向很大，所以对公司产品很乐观，开发好日本市场可能性也大。

再者就是对业务技巧的初步掌握。经过在免费平台上的客户开发，我慢慢的掌握跟客户沟通的技巧，一切从客户的需求出发，经过跟客户的沟通，了解客户的需求，从来给出相应的价格。

## 二、个人素质本事

我觉得做外贸的要求就是要有耐心，开发出一个新的客户不是一朝两夕的事情，长期的跟进才是王道，听说开发出一个新的客户可能周期需要半年到一年，在这个过程中自我没有订单而同事有订单的时候，需要耐心等待，相信自我暴风雨后便是彩虹。

其次就要有饱满的热情，要对自我的职业有热情，才能全神贯注地把自我的精力投下去。

再者就是要自信。应对长期没有订单的情景，如果自信心不够就很容易浮躁，怀疑自我的本事，这个时候就必须要有自信心，每一天做好自我的工作，相信订单就在前方。目前，我公司开拓日本市场，任重道远，需要我们有满满的自信，相信自我的本事，才能干好工作。

## 三、个人提议

根据对目标市场以及国内同行的了解，日本客户的防备心理十分普遍，这可能是跟日本小国又四面临海且多灾难的缘故。要跟日本客户做生意就要做好被拒绝的准备，仅有用自我的真诚打动了客户，他才有可能相信你，从而成为你的客户。

为了打款方便以及安全日本客户经常要求供货商有日本银行账户，或者选择安全系数较高的xx□故为了更好的开展工作，期望公司能开通日本银行账户以及申请xx□

#### 四、总结

总之我觉得做外贸要重视每个细节，仅有把握了细节才能成功的抓取每位客户的心，从而能完成交易，获取收益。

### 在外驻厂工作总结篇四

本次学校安排我负责重庆东风小康汽车公司学生实习的驻厂管理工作，在我深感荣幸的同时也感受到自己此行的重任。在此非常感谢学校对我的信任，也要感谢重庆东风小康汽车公司给我们的中职学生这次企业实习就业的平台。时光飞逝，一转眼驻厂管理工作的时间就结束了，在这短短的两个多月里，通过自身一线的调研与企业管理层、人力资源部及与学生的交流情况，简单的谈谈自己的体会。

本次实习活动共有54位汽修专业学生参与，通过入职培训、安全培训、生产培训之后，学生被分派到各个工作岗位，第一个月试用期由企业安排师父带领着观摩然后实地完成汽车部件生产、装配操作，使学生切实了解到企业生产时的加工环节及注意事项，其中很多的知识是在学校学习无法完成的。在实习过程中部分同学能够表现出不怕苦、不怕累，虚心学习、踏实干事的优秀品质，他们跟师父打成一片，亲如兄弟。也是一些同学在实习的过程中，表现得不尽如人意，怕吃苦，不能接受批评，从而中途退出，对此我也表示非常的遗憾。

1、学生初次踏上工作岗位，虽然我们的学生是已经参加过一次企业实习实践。

但是对汽车制造业任何概念，更与学校生活没有可比性，一走出校园就进入到企业里，在他们心理上会觉得汽车制造企

业是流水线生产学不到技术。而且与学生的交流中发现由于在平时的教学中存在的专业推荐就业中将汽车制造与汽车维修放在了不对等的地位中，按学生的说法是“成绩和平时表现最差的学生被安排到了汽车制造厂”，所以心理上过不去。

建议：招生过程与专业教学过程中注意将汽车制造也视作一个可以有发展的工作和可安置就业的途径。我与其他驻厂老师交流体会中发现，中职学生眼高手低，修理厂学技术不踏实还嫌环境差□4s店工资低学不到技术管理严格。而汽车修理行业毕竟不能完全解决汽车专业学生的就业问题，但是汽车制造企业工作环境好、待遇好，只要过了实习期基本还是可以稳定。

2、学生的整体年龄偏小，在企业严格的规章制度下，进行两班制的工作，对于心理压力偏大。

建议：因为汽车制造业的淡季和旺季比较明显，一般九月中旬进入旺季，所以为了能给企业和学生营造一个缓冲环境，建议八月中旬或者九月上旬进入企业实习。一方面学生在产量低的情况下能够扎实学习，慢慢适应生产节奏，在迎来生产旺季时，学生已经可以取得正式工资，一般是在焊装在3500元左右，涂装是2900元左右，总装是3200元左右，工资待遇较高学生也都能适应。一般月初到厂最为适宜，东风小康汽车公司财务是28日结账，次月15号发工资，这样一个多月多点就可以拿到实习工资，更能让学生用工资支付生活费，同时让家长满意。这些我都向人力资源部门交流过了，以避免下次合作再出现类似问题。

3、学生初到企业，一些综合原因学生产生不满情绪，给家长传达的不正确信息。

建议：学校加大对驻厂老师的通信补贴，让在企业管理的老师及时有效的和家长沟通联系，传达以正确积极的信息，学生家长自然是支持学校工作，也回鼓励学生在工作岗位上更

好的工作。从我这三个月的驻厂管理经验来看，一般情况下，只要做好家长的工作，在家长的配合下工作效果明显，也让家长体会到我们学校对学生的科学管理，提高学校的声誉度。

本次的驻厂管理活动，也让我了解到企业的管理与文化，尤其是汽车制造业。众所周知中职生学习能力稍差，所以绝大部分中职学校（包括大专院校设置的中专部）的汽车专业依然主要以汽车制造业为主要的就业方向。在平时的教学过程中注重汽车构造与原理，安置就业中重视汽车制造业是一个有效解决就业的途径。我校汽修场地、硬件设备齐备，汽车专业教师工作充溢着热情，一心为学生学有所成，就好业。但是职业教育必需与市场相结合，了解企业的需求，根据市场的需要，有方向的去教育和培养学生。汽车制造与装配技术，在本专业课程中明显放在了一个较低的位置，在设备和教材上有一定的欠缺。在企业与学校的管理体系、文化及评价体系有差异的情况下，我认为学校更应该加强与企业的沟通与合作，了解市场和企业对“人才”的定义；熟悉企业对优秀员工的考核标准；掌握企业提拔人才的基本条件。同时，我们要改革现有教育教学模式和方法，特别是现有的教材体系。一定要让学生“学有所用、学以够用”。在课程开设、教材的选用、教学方法等方面做到科学性，时效性。

建议：学校汽修专业开设汽车制造与装配技术方向的小专业，更有利于给企业培养适合的技能“人才”。汽车制造与装配技术，就业就首选汽车制造企业。此类企业管理成熟，工作环境好，工资待遇好，所以从招生工作开始就建议做好相应宣传。

最后再一次感谢学校以及招就处给予我的信任，让我参与到企业的学生管理工作中去，在这里不仅学习到企业的文化与管理，还深入了解了汽车制造业的运行模式，提高了我个人汽车理论素养，会更有利于我汽车专业教学能力的提高！

# 在外驻厂工作总结篇五

## 一、内部管理

公司组织全体员工认真学习管理制度、工作标准、各班组岗位细则;特制定相应的深圳市政府公务车维修管理制度,对员工的专业水平,工作实绩和职业道德状况进行培训、考核,使其具有相关的职业素质和专业技能,符合政府采购及监督管理部门规定的专业岗位任职要求,全面做好公务车维修履约工作。营造良好氛围,广泛宣传,悬挂标语,接受社会各界监督,设立意见箱、投诉电话等。经查实公司员工存在违规行为的,按相关规定进行处罚,包括警告、罚款、情节严重者给予辞退。若发现采购单位在执行中存在问题直接向深圳市政府采购中心反映和投诉,杜绝各种不正当竞争行为,积极为各采购单位提供优质服务,树立深圳市政府公务车协议维修企业的良好形象。

## 二、保养设备

利用周六、日休息时间对检测设备进行全面检修、维修保养。保持和恢复设备的技术性能,保证各设备具有良好的使用性和可靠性。为公务车维修提供良好的设备保证。

## 三、履约情况

按要求建立一车一档,对送修确认单、材料清单、维修质量保证卡进行存档,把入库清单或公务车维修配件进货发票等有效的进价证明资料放入公务车维修档案。送修单填写项目保证其准确性、完整性。收费结算清单按要求进行分列,即工时部分按“工时定额、工时单价、工时收费”分列计算;材料按“进货价、管理费率、结算价”分列计算。附的原始配件清单都必须有厂家签字或盖章。20\_\_年1月份至12月份进厂维修车辆台次达\_\_次,累计应收维修费\_\_元,累计应收维修费\_\_元,优惠额达\_\_元,总优惠率达2%。

在过去的一年,公司虽然取得了一定的成绩,但仍存在着很多不足之处,新的一年将要到来。我们将继续围绕公司中心工作,克服缺点,改进方法;深入调研,把握实情;加强治理,改进服务;大胆探索工作新思路、新方法,为公务车维修的健康快速发展而努力!

2、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训,加大内部人才开发力度。

3、建立内部纵向、横向沟通机制,调动公司所有员工的主观能动性,建立和谐、融洽的企业内部关系。