

最新服装店活动宣传文案 五一服装店活动方案(实用5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

年终工作总结 年终工作总结班组长年终工作总结篇一

一、加强班组建设和管理

1、塑造班组文化建设，提升班组成员的凝聚力。充分利用例会和车间班前班后会，传达公司的第二次创业发展方向，使班组成员真正领会到公司的发展要求、前景和目标，努力向新的方向迈进。

2、不断参加班组长培训。车间班组长的责任直接影响车间的工作绩效，因此，在__年的班组建设中我首先强化自身的带头作用。加强班组长的培训与学习，同时为班组成员团队学习的机会，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用。

二、狠抓安全管理

1、充分利用周二安全例会时间，认真分析一周来的安全生产情况，将车间发生的安全事故认真分析总结，吸取经验，杜绝类似事故的再次发生。

2、加强了对班组安全检查力度，完善了岗位责任制，发现问题及时通报并限期整改，使安全隐患大大降低，确保了__年的安全生产。

三、生产、技术管理得到加强。积极配合质量管理部门对车间质量的检查力度，并强化生产技术的管理力度，使产品质量一次抽检合格率大大提高，水分超标现象减少，产品板结现象得到较好控制。

四、现场管理得到改善。

1、制定了现场管理制度，并在生产过程中认真执行，

宣传贯彻“5s”活动，并认真组织实施，使现场管理得到大的改善。

2、将东厂所有积压余料进行消化，避免了原材物料的浪费，节约了生产成本，改善了现场。

五、对设备进行技术改造。

1、分别对一、二、三、六车间的部分设备根据实际情况进行了改造，降低了工人劳动强度，提高了产品质量，节约了生产成本。

2、通过公司组织外出学习，对生产工艺进行改进，将新的生产工艺配方成功应用于生产，降低了生产成本。

一、安全方面：安全管理有好多没有到位，这主要表现在以下几点：

1、安全管理力度不够。安全操作制度不健全，安全培训不到位，检查不到位，有好多时候，由于我们的工作当中劳动量比较大，工人的体力消耗比较大，为此在生产安全检查过程中，发现的安全隐患没有严肃的指出或者没有按照安全管理制度进行处罚，现在想来是完全不对的，在安全事故没有发生以前，就应该不讲情面，只有这样，才能彻底消灭安全隐患。为此，我想在今后的的工作中，对存在人情面子的安全隐

患没有指出或处理的，我们将严肃处罚当班安全责任人。

2、安全隐患整改及时不彻底。由于存在侥幸心理，有些安全隐患的整改工作存在应付现象，并且还认为这样会降低一些生产成本，这样在有些安全隐患的整改中没有彻底整改，我想在今后的的工作中，不论要付出多少，只要是安全隐患，只要是不符合安全管理规定的，就要坚决不折不扣的进行整改，并安排整改责任人限期整改。对整改不彻底的，严肃处理整改责任人。

3、违章操作的几乎没有处理过。在工作过程中，

落实责任不到位。加大管理力度，建立成本考核制度，量化考核。

三、质量方面：

1、成品颜色不一：原因：管理不到位。

方案：(1)找最佳标准，定量添加(2)设专人负责添加(2)随时抽查。

四、现场管理方面：定置管理仍没有完全到位。到目前为止，我们还没有真正的对所有的物品进行定置管理，只是临时决定一些物品的摆放，同时由于工人的懒散性和素质的高低不等，有时在作业场地完成作业后，不能做到人走场地清，乱放的现象仍然存在。这一点我们准备建立定置管理图，以便在今后的的工作中能够依图加强巡查，对未按照标准进行摆放的，进行严格处罚，使“5s”管理初见成效。

五、设备现场管理没有完全到位。由于人人都有惰性，操作人员总是能省事就省事。这样运行设备上面的浮尘等经常不能及时清理。为此，我们准备加强设备浮尘清扫的检查，对能够及时清理并及时检查出设备隐患的，给予一定的奖励，

对没有及时清扫的班组，则给予适当的处罚。

六、技术改造方面：

1、技术改造的奖励政策兑现的不及时。由于工作过程中注重工作过程，

而在工作完成后，没有及时进行回顾和总结，造成对一些小的技术改造没有进行及时奖励，有损技术人员的工作的积极性。为此，我们准备定期召开技术改造总结会，既能及时兑现奖励，又能总结经验，找出新的改造项目。

2、技术革新主动性差。以往的技术改造大多是在工作过程中确实遇到了不得不解决的问题了，才去想办法，或者才去同一些技术人员一起探讨解决的办法，没有把技术人员在工作过程中的经验充分的发挥和利用起来。为此我们准备经常召开技术研讨会，让大家把工作过程遇到的问题摆一摆，共同研究对策，找出改造的办法。就是俗语说的“三个臭皮匠，顶个诸葛亮”。

七、培训方面：1、在岗位培训方面，不要说其他人了，就是我本人，实事求是的说，学习的也少了，我现在感觉靠经验进行管理是不行的，而现在我的技术知识又太有限了，因此在工作过程中大多靠的就是经验了。这一点在今后的工作中，准备加强学习，首先自己能够解决的办法就是多召开一些岗位工人的专题会议，让大家多谈一谈工作中的好的经验和办法，这样既提高了其他人的岗位工作能力，对我也是一个学习。2、一般岗位的培训太少。我们现在只是在一些主要的岗位实行岗前培训，但是对一般岗位的培训几乎没有。这样大多数工人的各方面的素质差距太大，一般岗位人员认为自己不被重视，挫伤了一般人员的工作积极性。

八、环境方面：1、由于双粉、筛分控制不好，大量的尘土造成了车间的工作环境差，下一步控制改造加大除尘效果。

九、个人存在问题：

1、平常的工作没有计划性。由于工作的繁杂，在每天的工作中，都是以自己的想法，随意的进行安排工作，计划性太差。这一点我准备这样来解决。首先在每天下班后，要对各项工作进行调度，需要调整工作目标和方向的，提前计划好，并落实将新的工作目标落实到人。其次是及时与相关部门进行沟通，以便调整工作计划。三是对已经安排的工作在没有非常特殊的情况下，在没有完成以前尽可能的不再改变工作方案。

应该多给下属一些锻炼的机会，应该多支持下属的工作，提高下属工作的积极性和主动性，让他们把自己应该做的事情做好。

4、缺乏有效的沟通，一是部门之间的沟通，二是内部沟通，下一步加强沟通。

为切实抓好__年生产部的工作，我将按以下几个方面进行开展工作：

1、继续坚持“安全第一，预防为主”的方针，严格按照安全操作规程进行安全管理。(1)重点抓好三级安全管理网络的建设，充分发挥他们的职能作用。(2)全面落实安全生产责任制，重点抓好班组管理。(3)继续坚持每周一次的安全大检查，对各车间存在的设备隐患违章行业仔细排查，发现问题立即处理(限期整改，严重的给予处罚)，并责令责任人制定出改进措施。(4)对查出的安全隐患，当作事故对待，按照事故三不放过原则进行处理。小事当作大事抓，把事故消灭在萌芽之中。

2、做好节能降耗，降低生产成本。(1)认真计量好车间辅助材料使用，做好班组交接班记录，每月对车间班组附材进行清理考核，并将各班附材消耗每月进行对比，作为年终考核

的依据。(2)会同车间制定班组交接班制度，加大检查力度，提高产量，确保产品质量。(3)加大低值易耗、辅材的考核，低值易耗品、防板结剂、机械油进行计量，降低产品消耗。

3、强化质量管理(1)进一步完善生产工艺，对影响产品质量，如色泽、颗粒因素加大管理力度，着色剂、板结剂设专人计量，确保色泽一致，颗粒均匀，同时防止产品板结。(2)加大生产工艺的检查力度，对不认真执行工艺的车间、班组进行通报批评，并上报处理。(3)积极与物资部、质检部沟通，特别是对自备袋包装的原料，落实好具体含量再使用，确保产品养分稳定。

使原材料的物流更加趋于合理，减少转货费用，降低生产成本。

5、积极做好现场管理(1)对成品或半成品进行定量存放，加强巡查，对未按要求进行处罚(2)强化设备管理，责任到人，每月由车间主任对设备管理、使用进行总结。加强产成品的防护措施，将所有产成品全部盖好，做到防雨防尘(3)强化“5s”管理，将“5s”管理制度化，规范化，每星期对车间不低于二次的检查，将检查结果车间内通报。

6、继续提倡和激励技术革新。积极为技术人员提供技术革新和对设备进行小改小革的环境和条件，及时将新产品的标准交到技术人员手中，使他们及时配合公司有关部门学习和掌握新的产品工艺，带动和激励全员积极学习技术，提高自身技能。对于在技术革新和对设备小改小革上确有提高生产产量、质量和改善工作环境、保护设备等特殊贡献，并在生产中得到证实的，报请公司给予表彰奖励。同时继续搞好设备的检查、维护、保养与维修，使生产设备始终处于良好的运行状态。对设备的维护维修费用列入生产成本，并量化到每个班次，超支自负，节约按公司规定奖励。7、加强自身学习，并认真注重岗位培训、做好环境保护工作。将车间粉尘工作列入__年工作的重点，集思广益，认真分析，将车间粉尘降

到最低化，净化环境，增加公司效益。

综上所述，在新的一年里，我们在做好各项工作的同时，积极配合公司搞好各项活动，全面完成公司交给的各项任务，为公司带出一支能打硬仗，吃苦耐劳的员工队伍。为创建一直卓越班组共同努力！

年终工作总结 年终工作总结班组长年终工作总结篇二

茶楼总体营业情况如下

1、营业收入

全年总数为x元，其中厨房x元，吧台xx元，收银台xx元，折扣xx元，免单x元，包厢（房费□xx元。

2、营业成本

全年总数为xx元，其中厨房x元，吧台x元，收银台xx元。

从以上数据可得出：

平均每月营业收入为xx元，修路□x月x日至x月x日）x个月期间总营业收入为x□四个月平均营业收入xx元，除此之外，其它八个月平均营业收入为x元。

2、管理费用：全年累计x元，其中管理人員工资累计xx元；

3、财务费用：全年累计x元，其中xx元为贷款本息□xx元/月）；

4、待遇费用（包括工资、福利、补贴等）：

收银台全年累计待遇费用为x元， 占总收入比率x%□

吧台全年累计待遇费用为x元， 占总收入比率x%□

厨房全年累计待遇费用为x元， 占总收入比率xx%□

以上三项费用占总收入比率x%

1、健全管理机构，完善培训机制

保证每个职位级别都至少有两个以上的上级监管，明确各职位职责、职能和职权。为了提高员工的服务质量和正确的服务理念，明确培训的"目的性"、"实用性"、"时间性"；其次，每项培训都依照个人培训效果设置负责人员；再三，制定了培训方案，采取理论与实际相结合，以演练方式，依次进行培训。对于新员工采用以点带点和以点带面的方式，采用一对一帮扶带练，以及定期集体培训的方式；把培训融入平时的工作当中，层层复制，隔层抽查。定时学习，定时培训，不定时考核。让员工常做常新，不断学习，不断成长，不断进步，让员工达到“在成长中工作”。

2、完善的会议制度，提高员工技能和素质，形成自动自发体系

会议包括季度总结会、每月经营分析会、两周例会、班前班后会等等，提高会议效率，集中解决问题。定死会议时间，让大家形成习惯，让管理层和员工都自动自发把各自工作做好。

3、加强协调部门关系

茶楼分部门，部门之间既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度。一项事情的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每次例会上反复强调出现的问题，部门之间不得相互责

怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调；管理者的职责就是解决问题解决麻烦，而不是传承问题传承麻烦，更不能扩大问题扩大-麻烦。

4、重视食品卫生，抓好安全防火

重视食品卫生，健全各项食品卫生岗位责任制，成立卫生检查组，明确各分部门卫生责任人，定期消毒，制定了日检查、周评比、月总结的制度；抓好安全防火工作，认真贯彻安全第一，预防为主的方针，制定安全防火制度，完善安全防火措施，并进行防火器材实操培训。

4□x字号卡座创造收入少，空间利用性受损；

5、管理高层人员流动性大，受其影响，流失部分客户。

5、员工餐拟定标准，如两素一荤一汤；

7、加强成本控制，保证厨房利润、吧台利润及收银台利润。减少不必要开支，利润是茶楼生存的根本。成本控制无非是从开源和节流两方面下功夫。

茶楼经营是以餐带饮，以餐饮口味带动茶饮消费；但营业收入中是茶饮带动餐饮，茶饮利润大，餐饮利润有限，收银台利润小。故厨房餐饮口味是经营关键，吧台茶饮是利润关键。

xx茶楼餐饮独特、消费居中、装饰典雅、环境清新、设备新颖；只要我们以“多一分服务“、“感动服务”为宗旨，以好的服务在消费人群中口碑相传，以点带点，以点带面地宣传，只要我们在同行中除了优美的环境，良好的设备外，以“尚好”的服务脱颖而出，加上优异的管理者，打造具有偷不走、挖不跑、不易仿效的核心竞争力人才和团队，以团队带动企业，一直引领企业前进，在团队的“主根”上开枝生叶，遍地播种开花，相信一定会创造茶楼行业的奇迹。

年终工作总结 年终工作总结班组长年终工作总结篇 三

一、在思想政治方面：积极拥护医院的各项方针和规章制度，遵守医德规范，操作规范，坚持以病人为中心，严格按一名优秀合格护士的标准要求自己，坚持以质量为核心，病人的满意度为标准，牢固树立团队精神。

二、工作学习方面：努力学习专科知识，克服业务上的不足。积极参加科室的抢救工作，今年以来，一共参与大小抢救约5例；积极推行优质护理服务，做好各项基础护理，能身先士卒，积极参与其中，如为病人洗头、剪指甲、擦浴等，不事事靠学生以及实习生，不摆高姿态，能起到带头作用。积极学习各项新技术、新业务。

作为一名高年资护士，在工作中严格执行各项操作规程，遵守医院科室的规章制度，时刻注意保持无菌观念，对待工作认真负责，一丝不苟，加班加点，树立高度的集体责任感和荣誉感，团结同志，能克服各种困难，凡事以工作为重。

尽心尽力做好带教工作，努力为科室培养新护士，我认为要做好护士，首先要有爱岗敬业的心，能安心护理专业工作，要有正确的人生观、价值观，以及良好的品德，因此，我带教时注重新学员思想素质的培养，其次进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作培训，今年先后带教了3名新学员，在日常护理工作中，不但严格要求自己，对护理工作中存在的问题也能积极发现提出，并加以解决，对年轻护士的工作更是严格要求，促进她们的成长；积极参加了科室组织的护士操作训练及考核：静脉输液、心肺复苏、静脉输液、无菌操作；全年撰写护理论文1篇，发表于护理管理杂志。

三、存在问题

1、偶有操作不规范、无菌观念不强。

2、工作满于现状，不够积极。

四、发展方向：

(1) 扎实抓好理论学习。

(2) 在院领导、科主任的关心和指导下，顺利完成医疗护理工作任务，认真履行职责，爱岗敬业，积极撰写论文。

(3) 以科室为家，工作积极主动，对待病员热情、耐心，满足病人的需求。

护理工作平凡的工作，然而，我们用真诚的爱去抚平病人心灵的创伤，用火一样的热情去点燃患者战胜疾病的勇气。

年终工作总结 年终工作总结班组长年终工作总结篇四

转眼间，20**年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20**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，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀2000万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。球阀常规产品比去年有所下降，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（计划是在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。总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司

自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，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、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□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”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

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

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们##公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人

得当，前景将是非常美好的。

处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了之，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励 建立一只和谐团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，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，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕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结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一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。

初步设想20xx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。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□20xx年要有一个合理的价格体系，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。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，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，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（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）

1、 人员安排

a□ 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

e□ 专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f□ 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

a□ 出勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b□ 业务熟练程度及完成业务情况 业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c□ 工作态度 服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，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，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、 安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

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考虑、定夺。

年终工作总结 年终工作总结班组长年终工作总结篇五

一、主要完成的工作

_车间相对于公司其他车间来说安全隐患较多，比较容易出事故，在过去的20_年里也发生了几起重大的工伤事故，这些事故给公司和车间带来的损失是巨大的。“愚者用鲜血换取教训，智者用教训避免事故”。身为一班之长，虽然所拥有的权力不是很大，但肩负着全班十几名员工的生命安全的重任。因此，对于安全工作我从未放松过，月月讲，天天讲。_车间就像一个大家庭，我每天生活工作在这个温暖的大家庭里，

作为这个大家庭中的一员我觉得我有义务和责任将她建设的更加美好和谐。因此，一年来，我积极参与车间的改善活动，并调动班组员工的积极性，利用集体的智慧对车间提出了许多有价值的改善。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与一名优秀称职的班组长都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，一直在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，积极提高自身各项业务素质，努力提高工作效率和工作质量，争取工作的主动性。通过这一年的努力感觉自己还是有了一定的进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，具备较强的专业心，责任心。

二、工作中出现的问题及解决方法

安全管理没有做到位，力度不够；安全培训不到位；检查不到位。很多时候，由于员工的劳动强度较大，体力消耗较多，因此在完成当天的产量，做整理现场的工作中出现忽视安全的现象。在组织班组日常安全培训的过程中没有真正做到让每一个员工时刻将安全生产牢记于心；在安全检查方面没有做到全程跟踪全程检查；在发生一次事故后没有及时总结经验教训。使我的员工遭受痛苦，使车间的荣誉及利益受到损伤我很是自责。为此，我决定在今后的工作中加强安全培训的力度并改进相关培训的形式并强化班组安全员的责任感，使班组每位员工都认识到安全生产的重要性，从而形成“人人重视安全生产，人人参与安全生产”的良好氛围。

虽然在过去的一年中班组的管理水平有了一定的提高但还是存在一些问题，员工的标准化作业情况有待改进，员工的专业技术水平有待提高，员工的工作积极性还没有被充分的调动起来等。我深知：没有高水平的管理，就没有高素质的员

工，就没有高质量的产品。因此，我会在以后的工作中着重解决提高班组员工综合素质的问题，充分利用业余时间，多安排一些有关标准化作业以及_专业技术知识的培训，争取在较短的时间内让员工的综合素质有较大的提升。

三、今后努力方向

加强学习，拓宽知识面。努力学习相关管理知识;本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;加强与车间兄弟班组的沟通合作，向先进班组学习，加强管理，努力使班组形成团结一致，勤奋工作的良好氛围;全面完成车间交给的各项任务，为车间带出一个能打硬仗，吃苦耐劳的班组。

年终工作总结 年终工作总结班组长年终工作总结篇六

转眼间xx年即将结束，xx年迈着崭新的步伐向我们走来。回首在过去的一年，内心不禁感慨万千。

在公司领导的调动下，逐渐的融入公司的工作氛围，比较顺利展开各项业务工作，从中自我总结发现我们公司存在的问题，如何去开展接下来的工作。

作为一个贸易型公司，在业务方面加大开拓力度，可是收效甚微。

1、由于对客户单一化的原因，在创维公司销售停滞不前的情景下，同样影响到我们公司的业绩。所以公司走多元化发展是必然的趋势。

2、此刻客户大多数要求供应商是直接厂家，相对于我们贸易商来讲加大了竞争力度，所以在业务开展受到必须的阻力。

- 3、对于我们材料的采购成本需要加强控制，寻找多家供应商价格比较，开拓良好的采购渠道。
- 4、服务好我们客户，加强与客户的沟通，与客户之间建立良好的感情，有利于我们的工作支持。
- 5、加强我们内部管理工作，合理分配每个人的工作，参透工作中的每一个细节。
- 7、我们应当发展一个属于自己优势的`产品，成立自己的销售团队，加强专业知识的培训，对外拓展业务。
- 8、改善公司机制，吸引人才，定位好产品方向。
- 9、巩固好与发展好原本的客户，整合资源平台，吸取外界信息。

一向在工作中学习成长的我，时时刻刻叮嘱着自己，做好自己本职工作。加强与客户之间的沟通，以公司的发展为中心，提升自己的工作活力，给自己树立自信心。

展望xx□

对于下一年工作，我感到十分的期待。新的一年工作充满挑战性，应对此刻不景气的市场环境，给自己一份从容心态。期望在新的一年里展现出一副新的脸孔，给自己下定目标，认真规划分析好公司的发展方向，降低成本，加强业务拓展。让我们抓住机遇，开拓创新，拼搏积极，在为实现xx年经营目标与发展目标而努力奋斗，创造更好的成绩。