

# 最新轴承市场工作总结(汇总10篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 轴承市场工作总结篇一

2014年，我在公司各级领导的正确领导下，和同事们的团结合作和关心帮助下，较好地完成了这1年来的各项工作任务，素质、思想、和人际交往方面都有了更进一步的提高。现将一年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

### 一、品德和个人修养及职业道德方面

一年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间；坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。认真学习知识；具有强烈的责任感。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

### 二、工作岗位和工作能力方面

我的工作岗位是一名质量员、一个把握工程质量的重要岗位。我深知我的重要性，说以我本着“把工作做的更好”的目标，扎扎实实干好本职工作，并且在工作之余我努力的学习专业知识充实自己，虽然在工作上会遇到很多挫折但是我相信我自己。有句话说得好“从哪里跌倒、就从哪里爬起来”我还很年轻乘着笨鸟先飞的思想，我相信只要我付出的比别人多肯定能泥补我在专业知识上的不足。

### 三、存在的不足

1、是有时工作方面与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人能力和素质不够高，一方面就是工作量多、和时间比较紧时，工作效率不高。工作时责任心不强、有点小马虎。

2、是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前，上报情况不够及时。

3、是在工作岗位上发挥不够明显。对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前想办法，许多工作还只能算是一般般。

4、是在社交方面我还纯在很大的不足，有时心里面有的表达不出来，有些话不是太敢说出来没有胆气不够阳刚，在处理有些事情时还需要领导的帮助。

#### 四、今后的工作打算

1、我将进一步发扬优点，改进不足，全力做好本职工作。要保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取、“敢打敢上”的拼搏精神。理清工作思路，提高办事效率。

2、在检验之前，我首先要了解需要检验的项目，检测方法及技术要求等才能在检查检测工作中做好事前的准备工作。并且在检查前应该做好事前准备，检查时认真监督。

3、在检查过程中做好监督工作，及时发现并纠正检验过程中存在的问题。对质量要求较高的加工工序的加工工艺的生产、全过程跟踪检查确保每道工序合格。对进场的构件严把质量关，以免构件出现质量问题影响工程质量且浪费人工。

## 轴承市场工作总结篇二

20xx年即将过去，新的一年即将到来。回顾过去的一年，我不禁感慨。时光飞逝，转眼间，我又要跨过一年的门槛。回

想起来，虽然没有轰轰烈烈的结果，但是经历了一次不\*凡的考验和磨练。很感谢公司给了我这个成长\*台，让我在工作中不断学习提高，慢慢提升自己的素质和才能。回想起来，公司陪我走过了人生中一个非常重要的阶段，让我懂得了很多。在此，向公司领导表示衷心的感谢。在你的帮助下，我可以在工作中更加舒适，在你的帮助下，我在公司的发展可以提升到更高的水\*。

在过去的一年里，我的主要工作是对所有来料进行环境测试，其次是协助来料检验的检查员进行材料检验和处理异常质量。紧紧围绕公司中心工作，控制相关标准，严于律己，做好各项工作。在工作作风上，能遵纪守法，团结同事，实事求是，乐观向上，始终坚持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，不辞辛苦地做好每一项工作。在对来料进行rohs检测和协助来料检验时，他们兢兢业业，勇于承担重任，敢于承担责任，不计个人得失，兢兢业业，兢兢业业。在辅助喂养工作的同时，我坚持边工作边学习，也从中学到了很多知识，使我的综合素质水\*不断提高。始终坚持严格的自我要求，努力工作，时刻牢记公司制度，全心全意为公司服务。在我\*凡又\*凡的工作中，我努力做好自己的工作，完成领导交给我的每一项任务。

总的来说，在这一年里，公司严格执行公司的规章制度，很好地履行了作为rohs测试员的专业技术职务，很好地完成了全年的工作任务。

随着公司各项制度的实施，可以预期我们的工作会更加艰巨，要求会更高，需要掌握的知识会更高更广。为此，我会更加努力，努力学习，提高自己的文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。充分发挥他们的工作主体性和进取性，提高他们的整体素质，使他们的工作技能更加强大和完善。我完全意识到我不仅是一个rohs测试人员，也是rohs指令的执行者。在后续的工作中，我会为自己发展的新目标而努力，那就是更努力的学习，更好的充实自己，以饱满的精神迎接

新时期的挑战。为此，我将制定以下计划来改进我未来的工作：

第一，更好的在自己的岗位上履行测试人员专业技术岗位的职责，让所有员工都明白为什么我们公司要执行rohs指令，执行rohs指令对我们有什么好处。

二是认真收集各种信息和数据，全面准确地了解和掌握各方面工作的发展情况，分析工作中存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽可能全面准确地了解和掌握近期工作的实际情况，快速正确地决策解决问题。

三、在工作中，要有明确的、有计划的工作思路，注重良好的工作方法和工作效率，按时或提前完成领导交办的工作。

四、要认真学习与自己工作相关的专业知识和相关理论知识。在学习方法上，要在重点中找到重点，结合自己在实际工作中处理的各种异常情况，进行有针对性的学习，不断提高自己的办公技能。

五、对领导交办的各项任务，要分清轻重缓急，合理安排时间，按时、保质、保量完成各项任务。

六、作风上严格要求自己，能遵守规章制度和纪律，团结同事，实事求是，乐观向上，始终坚持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，始终做到诚实勤奋。

明年会有更多的机会和比赛等着我，我的内心在暗暗鼓励自己。在竞争中站稳脚跟。脚踏实地做好工作，不能只着眼于身边的小圈子，更要着眼于全局和未来发展。我也会向其他同事学习，取长补短，互相交流好的工作经验，共同提高，争取明年取得更好的工作成绩。

## 轴承市场工作总结篇三

作为一名合格的质检员，首先要正确认识自己的岗位职责，以此来指导自己，保证公司产品以最好的质量发送到客户手中。具体到日常质检工作中去，应做到：

4、跟踪检查，不发生漏检，发现问题及时解决，并如实报告。

二、生产装配前的材料质量管理：

20xx年年初起，生产零部件供不应求，由于资源的缺乏，装配零部件的质量不同程度的有所下滑，所以严格把控生产零部件的质量尤其显得重要。

为此，我们坚决做到：

1、生产装配过程中每一批零部件装配前时，对其的数量、外观仔细检查(抽查)，观察材料是否在运输过程中有损坏，对材料的规格以及型号与设计图纸认真核对。

2、对验不合格的零部件立即张贴不合格标签，要求班组长进行隔离处理。并会同工艺员及时填写内部质量反馈单。

三、配合公司质量检查，严把质量关口：

对于公司组织的各种形式的质量检查，积极配合检查人员，提报各种质量数据，努力做到质量管理的透明化。

四、努力学习专业技术，开拓创新

公司刚成立1年，其间生产的产品有许多的需改进的地方，为了创造公司的

品牌地位，将积极配合技术部努力学习和探讨，学习和借鉴

其他企业的先进技术对我厂产品的改进。

五、结束语：

## 轴承市场工作总结篇四

××××年即将过去，感谢公司提供给我们一个成长的\*台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司的领导最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为你们的帮助，才能令我在公司的发展更上一个台阶。

在过去的一年中，我的主要工作是负责对所有的来料进行环保测试，其次是协助进料检的检验员进行物料检验。在工作上，紧紧围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。在作风上能遵章守纪、团结同事、务实求真、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨的做好每一项工作。在进行来料rohs测试和协助进料检验员工作中工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失，兢兢业业，任劳任怨的完成每一项工作。在协助进料工作的同时，自己坚持一边工作一边学习，也从中学到了不少的知识，让自身的综合素质水\*不断的提高。始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度，全心全意为公司服务的宗旨。在自己\*凡而普通的工作岗位上，努力做好自己本职工作 and 领导安排的每一项工作任务。

从总体来说，一年中，严格执行公司的规章制度，较好地履行了作为一名rohs测试员的专业技术职务的职责，同时也较好地完成了全年的工作任务。

随着公司各项制度的实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤

奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。充分做到察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长充分发挥他们的主观性及工作积极性，提高自己的整体素质，让自己的工作能力更强更完善。我充分认识到自己既是一个rohs测试员，更是一个rohs指令的执行者。在后续的工作中我会为了自己制定的新目标而努力，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。对此我为改善今后工作做如下几点计划：

一、在自己的本职工作岗位上更好的履行测试员的专业技术职务的职责，让全体员工了解我们公司为什么要执行rohs指令，执行rohs指令对我们有什么好处。

二、认真收集各项信息数据，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出快速的、正确的决策。

三、在工作中要有清晰的计划性的工作思路，讲究好的工作方法和工作效率，按时或提前完成领导交办的工作。

四、要认真学习本职工作相关的专业知识及相关理论知识。在学习方法上做到在重点中找重点，并结合自己在实际工作中处理的各种异常，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公能力。

五、领导交办的每一项工作任务，要分清轻重缓急，合理安排时间，按时、按质、按量完成好每一项工作任务。

六、严格要求自己在作风上，能遵章守纪、团结同事、求真务实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

在明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里也在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实的干好工作，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，征取在明年取得更好的工作成绩。

## 轴承市场工作总结篇五

- 1、车线\*整，不起皱、不扭曲。双线部分要求用双针车车缝。底面线均匀、不跳针、不浮线、不断线。
- 2、面、里布不能有色差、脏污、抽纱，针眼现象。
- 3、电脑绣、商标、口袋、袋盖、袖袷、打褶、钉鸡眼、贴魔术贴等，定位要准确、定位孔不能外露。
- 4、电脑绣要求清晰，线头剪清、反面的衬纸修剪干净，印花要求清晰、不透底、不脱胶。
- 5、所有袋角及袋盖按要求打枣，打枣位置要准确、端正。
- 6、拉链不得起波浪，上下拉动畅通无阻。
- 7、若面料、里布颜色浅，会透色的、里面的缝份要修剪整齐、线头要清理干净，必要时加衬纸防透色。
- 8、口袋魔术贴，要将绒面车在手\*口袋的手背面，童装的魔术贴要修圆角（小童）。
- 9、弹力绳两头车住的，绳头要包布条加固、布条不可太长，以防拉出鸡眼。
- 10、鸡眼位置准确、不可变形、要钉紧、不可松动，特别是面料较稀的品种、一旦发现要反复查看。



11、四合扣位置准确、弹性良好、不变形，不能转动，垫片的大小要与底扣一样大。

12、所有布袷、扣袷之类受力较大的袷子要回针加固。

13、所有的尼龙织带、织绳剪切都要用热切（或烧口），否则就会有散开、拉脱现象（特别是做拉手的）。

14、上衣口袋布、腋下、防风袖口、防风脚口、裤子浪底要固定。

## 二、外观要求

1、门襟顺直、\*服、长短一致。前抽\*服、宽窄一致、里襟不能长于门襟。有拉链唇的应\*服、均匀不起皱、不豁开。拉链不起浪。钮扣顺直均匀、间距相等。

2、止口丝路顺直、不反吐、左右宽窄一致（特别要求除外）。

3、口袋方正、\*服，袋口不能豁口。

4、袋盖、贴袋方正\*服，前后、高低、大小一致。里袋高低、大小一致、方正，\*服。

5、领缺嘴大小一致，驳头\*服、两端整齐，领窝圆顺、领面\*服、松紧适宜、外口顺直不起翘，底领不外露。

6、肩部\*服、肩缝顺直、两肩宽窄一致。拼缝隙对称。

7、袖子长短、袖口大小、宽窄一致，袖绊高低、长短宽窄一致。

8、背部\*服、缝位顺直、后腰带水\*对称，松紧适宜。

9、底边圆顺、\*服、橡根、罗纹宽窄一致，罗纹要对条纹车。

10、各部位里料大小、长短应与面料相适宜，不吊里、不吐里。

11、填充物\*服、压线均匀、线路整齐、前后片接缝对齐。

12、热封条\*整、不起皱、粘合牢固。

13、面料是涂白胶的，针孔处不能有白胶渗出，车缝线要湿线油（最好的方法是用一小块棉湿好线油、夹在机台上的过线孔处、让线从棉里面滑过）。

14、要求要对条纹、对格的面料，条纹要对准确。

## 轴承市场工作总结篇六

\_\_县消委会全年共受理投诉36件、举报5件全部办结，县委书记信箱1件；为消费者挽回经济损失38.29万元。电话咨询97人次。行政大调解68件、消费提示14期。

### 一、开展好3.15国际消费者权益日宣传活动

为主动适应经济社会发展新常态，全面推进《中华人民共和国消费者权益保护法》在全社会的认知度和执行力，贯彻落实\_年携手共治，畅享消费的主题，3月9日召\_\_县消协四届二次理事会会上选举由县政府副县长王小武同志为县消费者协会会长及消费维权志愿者座谈会。通报县消协20\_\_年工作情况，提出\_年消费者权益保护工作思路；听取消协理事单位及消费维权志愿者对3.15国际消费者权益日宣传活动及\_年相关工作的建议；对3.15国际消费者权益日系列活动进行动员安排。

各理事单位、消协各分会围绕携手共治，畅享消费主题，开展标语、板报、电子显示屏等多种形式的宣传工作和消费维权五进活动(进超市、进市场、进社区、进农村、进学校)。3月12日，县政府副县长、消费者协会会长王小武同志发表纪

念3.15国际消费者权益日电视讲话。

3月10日—3月15日县工质局组织开展采取送法律、送知识下乡的形式，分别在鄢家、新盛、略坪、金山、慧觉、御营、蟠龙、调元、等场镇及县城八景园等场镇开展集中宣传活动，开通消费维权直通车，对假冒伪劣商品进行展示并宣传识假辨假知识，现场销毁部分假冒伪劣商品，。发放《新消法》读本500本，新《侵害消费者权益行为处罚办法》20\_\_册，制作发放携手共治、畅享消费特刊及相关消费资料10000册。制作宣传展板14块，宣传标语4幅。3月13日四川日报第十版刊登了\_\_消协宣传图片新闻报道，市、县新闻报道3条。举办了阳光政务热线节目1期，现场宣传消法知识解答消费者提出的有关消费问题。通过\_\_县手机报发放相关消费知识收看人达6000余人次。通过一系列宣传活动取得实效，营造安全放心的消费环境。

## 二、建设维权平台，创新维权机制。

(1) 我局按八个一标准，分别在2个村2个商场新增建12315消费维权联络站2个、消费维权服务站2个，指导联络站和服务站建立和完善投诉和受理制度，及时听取消费者诉求热点和对消费维权的意见建议，有针对性地改进工作，畅通诉求渠道，提高诉求解决实效。举办村社书记、主任一会两站培训1期。

(2) 建立消费维权直通车机制。为切实解决好广大消费者普遍关心的消费安全问题，真正做到方便维权群众，降低维权成本，我局开通消费维权直通车5台，定期将直通车开到工质所以外的偏远乡村，深入管辖乡镇现场受理、调解消费投诉举报。出动消费维权直通车57台次，接受消费者咨询37人次，深受基层消费者好评。

(3) 诉案对接机制。处理消费投诉过程中，注重发现经营者或相关市场主体涉嫌违法违规行为，对情节轻微的给予批评教

育并纠正，对情节严重的启动诉案对接立案调查。截止目前启用诉案对接机制查处案件1件，处罚金额1万元。

### 三、典型调解案例

我局鄢家工质所成功调解一起因投放鱼类药品造成农户重大经济损失的消费纠纷。\_\_市\_\_县某渔场农户蒋某投放了\_\_县经营者刘某配制的促进鱼类生长的药品后，80亩渔场近7万斤鱼苗全部死亡，造成直接经济损失30余万元。蒋某及家人多次来到\_\_要求刘某赔偿，刘某以药品和配制都没有问题为由拒绝任何赔偿。执法人员了解到该情况后，立即启动了消费调处机制，对双方当事人进行了多次协调、沟通，最终蒋某、刘某和该药品的生产厂家(山西省\_\_市鹤翔生物制药有限公司)四川片区负责人樊某达成一致意见，由制药公司赔偿蒋某损失的30万元。鄢家所执法人员及时高效的调解避免了到当事人双方鉴定机构进行专业鉴定和到人民法院起诉的繁琐程序。

\_\_年，县消委在网络建设、消费纠纷调解、宣传教育等工作取得了一定成绩，但与上级的要求、消费者的需求和形势的发展仍有一定的差距，主要表现：消费者协会工作人员业务素质、协调能力有待于进一步提升；一会两站工作作用发挥还不够明显；宣传报道力度不够，及时性、准确性不够；通过媒介披露问题力度不大。

### 四、工作思路

1、抓好3.15宣传活动。通过发放宣传资料，展板、案例及实物展示的方式进行宣传。

2、搞好消费教育培训。采取开办讲座、召开座谈会、法规综合培训等多种方式开展消费安全进万家活动，提高消费者自我维权意识和企业自觉履行社会责任意识，要充分发挥12315贴近基层、贴近群众的优势，进一步创新消费教育的形式，

不断提高消费教育和消费引导工作实效。

3、针对消费者关注的热点问题，宣传消费维权法律法规，适时通过各种媒体发布消费提示和维权信息，及时通过消费提示、警示、简报等方式宣传消费维权法律法规、报道消费维权动态，引导消费者文明、健康、节约资源和保护环境消费，共同营造放心的消费环境。

4、发挥消协各理事单位的联系协作机制，推动全县维权工作，形成全社会宣传、教育、引导消费维权的合力。

## 轴承市场工作总结篇七

### 总结

今年以来，场团委在场党总支和县团委的正确领导下，坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，紧密围绕场党总支的中心工作，遵循“服从大局，服务社会、教育青年”的原则，大力加强团的思想建设和组织建设，注重外来青年的教育管理，全面拓展团的各项工作，开创了共青团各项事业的新局面。

### 一、思想教育富有成效

上半年团的思想教育主要做了以下七个方面的工作，并取得了显著的效果。一是有计划、分层次地组织青年团员深入学习邓小平理论、“三个代表”重要思想，做到“团干带头学、团组织帮助学”。二是联合宣传、文化、妇联等部门，通过举办演讲比赛、征文比赛和优秀青年评选等主题鲜明的“两思”教育系列活动，发扬艰苦奋斗的优良传统，保持开拓进取的精神状态。三是召开团干部会议，集中学习“三个代表”重要思想，做好表率作用。四是通过组织青少年在烈士陵园举行“缅怀先烈”的凭吊活动，加强青少年的革命传统教育和爱国主义教育。五是联合公安、司法等部门在学校和

企事业单位举办法制讲座，组织青少年参加全场镇禁毒宣誓大会和参观禁毒工作展，努力遏制、减少青少年违法犯罪现象的发生。六是结合“青年文明号”和“青年岗位能手”活动，开展职业道德和岗位责任教育。

## 二、团的组织建设得到进一步加强

一是按计划召开团委委员会议和团支部书记会议，总结交流工作经验，研究部署具体工作。二是组织各团组织负责人参加团场委举办的基层团干培训班，不断提高团干部的整体素质。目前，全场六个团支部中，大部分团组织负责人都进行了重新调整。今年我场今年新发展了30多名团员，并在积极发展新团员的基础上，做好推荐优秀团员入党工作，今年全场“推优入党”人数3人。五是抓好团籍转接工作，特别是注意协助学校团支部与农村团支部建立密切的工作联系，由学校团支部将每年毕业离校的团员学生的团籍及时转入该生所在村团支部或转入其就业单位的团组织（就业单位未建团的，则转入所在村团组织），尽量减少团员流失，保证团员的持续管理。六是抓好团员证注册和团费的收缴工作。

## 三、抓好各项主题活动，增强团组织的凝聚力。

（一）、围绕“奉献爱心，服务社会”这个主题，开展志愿服务活动。场团委与汉族中学团支部、民族中学团支部等团组织一起，在今年3月份开展青年志愿者服务统一行动日活动，内容包括慰问孤寡老人、义务维修家用小电器、医疗咨询、清理环境卫生、植树造林等，受到当地群众的普遍欢迎。同时，为更好服务社会，我们在加强对水稻农场青年志愿者服务队管理的同时，新成立水稻农场团委志愿者服务队、青年科技服务队，逐步建立起我场青年志愿服务体系。

（二）、我们立足青年的工作岗位，开展“青年文明号”创建活动。今年，各团支部先后认真开展了创建“青年文明号”，争当“青年岗位能手”的系列活动，进一步加强了职

业道德建设。三是汉族中学团支部40多名团员学生到民族中学团支部，与民族中学团支部开展中学生“手拉手”互助系列活动。

四、大力开展多彩的文娱活动，丰富团员的精神生活 今年来，在场党委的大力支持下，我们积极开展各类健康有益的文娱活动，丰富了青年人的精神生活。组织汉族中学和民族中学两个团支部的青年团员，参加建党90周年的庆祝活动，唤起广大青少年爱国、爱场、爱家的意识；举办水稻农场首届“十杰”青年和“十佳”外地青年的评选活动，用典型的先进事迹和高尚精神去教育和影响广大青年；此外，我们还积极配合其他部门，举办了歌唱比赛、文艺演出、球类竞赛等活动。

五、发挥团委带队带头作用，大力开展少先队工作。今年来，场团委支持少先队开展了多项活动，达到了“寓教育于活动”的目的。如少先队总部组织少先队员在今年的3月学雷锋日参加社会义务活动；举行庆“六·一”系列活动；进一步深化少先队“雏鹰行动”，与场团委组织全场3间学校的校长、辅导员老师和学生代表，并会同各村队团支部约120多人到托乎拉乡开展邻居少先队“手拉手”互助活动。

回顾今年的工作，取得的成绩固然可喜，但在成绩的背后亦存在着一些问题，主要表现在：一是青少年的思想教育比较薄弱，未能适应新形势的发展；二是部分基层团支部活力不够，尤其是部分村队团支部比较松散；三是个别团干部素质不高，工作缺乏主动；四是新经济组织、村队团建工作进展不大，效果不明显等等。这些问题，有待我们在今后正确对待，认真解决。

## 轴承市场工作总结篇八

截止到20xx年12月1日，我市文化新闻出版市场各项目经营单位（户）共计411家，其中网吧109家，音像零售、出租116家，

印刷企业62家，打字复印32家，书刊零售、出租38家，歌舞、卡拉ok46家，电子游戏8家，与去年同期相比，经营单位（户）数量呈稳步上升之势。

### 1、认真学习文化新闻出版市场法律法规，努力提高执法人员执法水平

为切实做到依法行政，规范执法行为，本年度，我们加强了对文化行政执法人员的法规和业务技能培训工作，分期分批组织文化新闻市场管理干部和一线稽查人员参加了省市有关部门组织的法规和业务培训，并坚持开展每周一次的业务学习活动，及时传达和学习上级有关文化新闻出版市场的法律法规及文件精神，使广大执法人员充分了解，熟练掌握了法律法规，业务能力有了显著提高，为各项管理工作的开展奠定了良好的基础。

### 2、注重对经营单位的法规培训，宣传教育工作取得显著成绩

“一手抓管理，一手抓宣传”历来就是我们文化新闻出版市场管理工作的一个重要方针。20xx年，我们为提高文化新闻市场经营业主的守法经营意识，深入宣传有关法律法规，先后召开了11次文化新闻市场经营业主会，其中网吧经营业主会2次，歌舞娱乐场所为主会2次，音像经营业主会3次，印刷企业业主会2次，打字复印、书报刊零售、出租经营业主会2次，通过以会代训的形式，细致全面地对国家有关文化新闻出版市场的法律法规作了宣传讲解，使广大经营业主的法律意识有了明显增强。

### 3、加强日常管理，不断探索新的工作思路

文化新闻出版市场的管理工作纷繁复杂，且不断有新的情况出现，为此，我们加大了市场调研工作，对新出现的情况做到及时发现，及时处理，掌握了对市场经营活动的监管主动权。今年11月中旬，我们在市场调研过程中，发现有部分网



吧经营者拟在新迁入我市的航天职业技术学院内开设网吧，针对这一情况，我们及时向上级文化部门进行了请示，得到大专院校内不得开设营业性网吧的回复后，我们迅速行动，及时将文件精神告知了工商、公安、教育等部门，并向社会予以公布，使市场监管机制在违法经营活动出现之前就起到了有效的防范作用，进一步推动了我市网吧管理工作的进行。

在日常管理过程中，我们针对市场经营单位多，执法力量相对薄弱的矛盾，制定了“定员定岗定街道”的三定日常巡查方案，要求每2名执法人员为一个检查小组，对负责街道的各个文化新闻出版经营场所进行巡查，并切实做好现场检查记录，发现违规经营行为，及时处置。通过这一方案的实施，使我市文化新闻出版市场的经营活动始终处于密切监管之下，对各种违法违规经营活动起到了良好的防范遏制作用。

#### 4、大力开展文化新闻出版市场专项整治行动，认真规范市场秩序

20xx年7月开始，我们按照省市上级文化新闻部门的统一部署和市委、市府的周密安排，在全市范围内广泛开展了“文化市场集中执法季”和“反盗版百日行动”。根据本地实际，制定了相关行动方案和计划，对网吧、音像、歌舞娱乐场所、新闻出版市场进行全面清理整治。先后出动执法人员1894人次，车辆427台次，检查各类经营单位（户）411家，查处违法违规经营场所24家，收缴盗版音像5712制品盘，非法书刊630册，其中依法给予行政警告20家，行政罚款23家，责令停业整顿1家，配合工商部门取缔无证摊点4家，有力打击了各种违规违法经营活动，使文化新闻出版市场的经营活动受到了大力规范，经营秩序有了显著改观。

#### 5、加大校园周边文化市场的监管力度，努力营造健康文明的校园文化环境

今年，我们先后开展了3次大规模的校园周边文化市场清理整

治行动，对全市中小学校、大专院校周围的文化新闻出版经营场所进行专项整治，取缔无证音像摊点2家，无证书刊经营户2家，收缴非法书刊121册，盗版音像制品207盘，净化了校园周边文化市场，受到了广大师生的一致好评。

## 6、及时处理群众来信来访及各类举报

20xx年度，我们共接到群众来信来访18起（件），主要涉及噪声扰民，网吧接纳未成年人，无证经营等方面的问题，这些举报，一经查实，我们都联合公安、工商部门作了及时处理，并将处理结果告知了举报人，受到了举报群众的一致好评。

## 轴承市场工作总结篇九

近年来，在省科技厅、市主管部门的领导下，技术市场立足于遂宁地区的科技与人才优势，不断加强与地方政府、科研院所和企业的沟通交流，通过资源整合，在技术卖方和买方之间不断发现技术转移的价值空间，在实践中努力探索以企业需求为导向、大学和科研院所为源头、技术转移服务为纽带，产学研相结合的技术转移新途径，技术市场工作总结。在全市有关部门和相关企业的支持配合下，生产力促进中心根据技术交易的业务要求，搭建和完善组织机构，广泛征集可交易项目，加快网络系统等基础设施建设，开辟民营科技企业的融资渠道，我市技术市场工作取得了一些成效。现将我市技术市场“十一五”期间工作总结如下：

技术市场成立于19xx年9月，属科技局内设非独立法人机构，由分管领导负责，专职人员登记。全市有6人取得技术合同登记员资格证书。现有在岗职工6人，全部具有大专以上学历，兼职人员20余人。硬件投入在市局领导的支持下得到落实，技术市场现有经营面积50余平方米，拥有计算机6台/套，全部实现网络连接。确保了网上技术市场所必需的设备配备和硬件设施建设，为如期顺利地开通网上技术市场登记保驾

护航。我市技术市场工作主要为我市企业提供科技、经济、人才、政策、企业诊断和改善管理方面的咨询和服务；组织我市人才培训和企业与研究机构间的交流与合作、技术转移与成果转化；协助企业建立技术依托。

1、任务落实，责任明确。为切实做到任务落实，责任明确，我们重点做了四个方面的工作：一是注重发挥各职能部门的作用，把任务分解落实到相关的职能部门即领导小组成员单位。二是组织有关人员有针对性地分赴重点工业企业和农业龙头企业调查摸底，开展面对面的服务。三是组织重点企业负责人开展培训学习。使企业对网上技术市场又有了更进一步的认识。四是为我市企业提供科技、经济、人才、政策、企业诊断和改善管理方面的咨询服务；组织我市人才培训和企业和研究机构间的开发合作；协助企业建立技术依托。

2、全面发动，广泛宣传。为了使企业全面、深入了解和接受网上技术市场登记认定这一新生事物，我们开展多种形式的宣传活动。分管领导亲自深入重点企业指导技术市场工作，同时组织专门人员深入到企业开展广泛的宣传发动和技术服务工作，使企业充分认识到我们经济欠发达地区培育和发展技术市场促进企业与高等院校、科研院所产学研紧密结合的有效途径，也是企业提高科技含量、提升产品档次和提高经济效益的有效途径。

3、高度重视发展高新技术产业。把实施火炬计划，实现高新技术产业超常规、跨越式发展作为重要的发展战略来抓，并且确立了“选育重大项目、培育龙头企业、建设孵化基地、完善服务体系”的工作目标。围绕这一目标，技术市场在市局的业务指导下，本着“促进技术转移、繁荣技术市潮的宗旨，以遂宁地区科技资源为基础，不断加强与地方政府、科研院所和企业的沟通交流，通过资源整合，在技术卖方和买方之间不断发现技术转移的价值空间，在实践中努力探索以企业需求为导向、大学和科研院所为源头、技术转移服务为纽带，产学研相结合的技术转移新途径。

技术市场合同认定登记点是四川省科技厅、市科技局授权设立的技术合同登记机构，承担着遂宁地区企事业单位签订的技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询合同的认定登记工作。凭借人力优势，及时搜集整理我市高技术含量、高附加值项目，建立项目库，组织中小企业等进入技术市场，进行技术交易，促进我市科技成果向现实生产力的转化。技术合同登记点主要与技术咨询和技术服务为工作重点，合同登记额从无到有，从20xx年仅有技术合同登记3项，发展到截止20xx年底技术合同登记达111项，技术合同取得了跨越式发展。截止20xx年底技术合同网上登记111项，成交额260.09万元。遂宁技术市场合同认定登记点成立至今，凭着良好的服务态度和较高的政策水平，赢得了企业和社会的满意认可，工作总结《技术市场工作总结》。

1、积极开展市校合作，建立技术协作新机制，搭建科技创新服务平台。近年来，协助市人民政府与四川大学、西南大学、电子科技大学、四川农业大学、西南交通大学、西南财经大学、成都理工大学、西南石油大学、四川师范大学、中国民航飞行学院等12所大学建立了人才培养、成果转化等战略合作关系。成功协助举办了“省科青联专家遂宁科技行”和“20xx四川遂宁科技成果转化暨产学研合作对接洽谈会”等系列活动，为我市科技创新和产学研合作搭建了有效的平台。全市建立产学研战略联盟6个、博士工作站5个，并促成全市240余户企业与国内70余所大专院校、科研院所建立了新技术、新产品开发院企合作关系。

2、密切与高校科研院所的交流合作，促进科技成果在我市转化，我市的科技成果转化能力明显增强。为鼓励科技创新、加快科技成果转化，我市出台了《科学技术奖励办法》等一系列的政策法规，进一步激发了科技人员创新创业的积极性，取得了一大批优秀科技成果，共获得省科技进步奖14项、市科技进步奖86项。切实加大了科技成果的推广应用力度，推广应用的科技成果达230余项，创产值180亿元，实现利

税48.3亿元，节约投资15.9亿元。科技成果的转化应用，破解了企业发展技术瓶颈，并在开发新技术、新产品方面，取得了显著成效。

经过与省内大专院校、科研院所及高金、颐康、盛马、回春堂等多次联系，筛癣整理了食品加工，医药，化工和部分机械类的技术难题，帮助这些企业和技术服务专家取得联系。自20xx年以来，共有55项技术难题对接成功，7项难题正在洽谈中。高金公司分别与四川大学和四川农业大学签署了“四川高金出口猪健康养殖疫病防治和食品安全控制技术研究”和“优质肉猪健康养殖疾病监控及科技示范”项目合作协议，目前项目实施顺利。颐康公司与四川大学签署了“共建颐康养生食品研究所”和“颐康鸡规模化养殖疫病防治和食品安全控制技术研究”2个项目合作协议。盛马化工司分别与西南石油大学化学化工学院和电子信息工程学院签订了院企合作框架协议，其“脱硫脱氮清洁汽油生产新工艺技术研究与应用”被列为20xx年度省级科技攻关项目。回春堂药业公司与成都理工大学就瓜蒌雌雄性别鉴别和成品干燥等项目进行合作洽谈，达成了合作协议，并签订了校企合作、教学实习基地共建、就业基地合作三个合作协议。经我中心积极牵线搭桥□20xx年11月8日，成都理工大学材料与化学化工学院正式将回春堂药业公司确定为教学实习基地并授牌。这为企业借助高校的技术资源、智力资源和科研设备优势，将高校的科技成果向现实生产力转化，尽快解决瓜蒌大量繁殖的技术“瓶颈”问题，让知识产生最大的效益，实现校企双赢搭建了很好的平台。促成四川天齐锂业股份有限公司与四川有色冶金研究院、新疆有色金属研究所、江西理工大学成功签约，成为我国第一家锂资源综合开发产学研战略联盟。

3、精心组织，全力以赴参展西博会。积极组织第十届、第十一届西博会，共有30余家企业的180多个产品参展西博会高新技术产业馆，产品涉及电子信息、生物医药、新能源、新材料、先进制造、环境技术、高新技术改造传统产业等七大领

域。在西博会上，四川邦兴科技、大雁科技、金湾电子、四川达科特公司等企业达成了成果转化协议，协议金额达2.75亿元。

1、技术交易不规范。由于技术供需主体多元化，应用分散，实践性和综合性强，以及企业需求的多样性，导致交易方式方法众多，交易行为难以规范。在技术合同实施中，由于受条件和市场等多种不确定因素的影响，加之交易中又无法完全套用普通合同的标准方式，约束不够，技术合同仲裁制度又不够健全，难以切实保护技术出让方和受让方的利益，从而也影响技术市场的发展。技术合同登记收费无规范性文件。

2、无法实现资源共享。由于不同机构各自为阵，信息不通畅，资源得不到有效共享，从而导致大量重复劳动，造成资源的极大浪费。

3、中介活力不足。技术市场的中介组织体系没有形成，合格的技术经纪人数量不足，技术市场经营人才匮乏，严重影响了技术市场基本功能和潜在能力的发挥。

## 轴承市场工作总结篇十

一、抢市场，不惧困难。

锦州区域是公司从经营战略上考虑后，新设立的业务区域。共有3名业务员。所辖业务范围包括锦州，葫芦岛，盘锦，阜新，朝阳，赤峰六个地级市，地域广，线路长。区域设立伊始，公司产品在区域的市场份额非常低，为了抢占市场，打压竞争对手，区域的兄弟们时刻保持清晰头脑，理顺工作思路，积极寻找市场的突破口。

在开拓市场的过程中，大家切实发扬了雅致的“四千精神”，对区域建设项目进行了全面摸底，掌握第一手资料，不论走东西500公里，还是走南北300公里；不论是tg项目，还是重点

项目，哪里有契机，哪里就有辽西雅致业务员的身影；哪里有竞争，哪里就有辽西雅致人必胜的壮言。同时，大家还利用各种途径和方法，广泛搜集客户信息，广交客户朋友，理性沟通，睿智谈单，灵活运用了“先交朋友，再谈业务。做一笔业务，交一个朋友”的谈单及客服理念，让客户从使用的效果上和心理上认可并接受我们的产品，为使雅致的红旗早日插遍辽西大地打下了坚实基础。一份辛劳，一份收获，截止目前，锦州区域完成产值380万元，市场占有率超过50%。

## 二、抓管理，执行规定。

抓好管理，是提高业务质量的重要保证，也是限度提高工作效率，降低业务风险的主要措施。业务管理工作永远离不开销售，也离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：1抓业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。

加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一种旺盛的工作斗志。2抓五单管理。为了降低业务风险，我区把五单管理作为一个重要的管理指标来抓，并按照公司的要求，努力改进在五单签订上存在的一些问题，提高管理质量和回笼率。上半年，我区合同回笼率81%，验收单回笼率76%，结算单回笼率83%。3抓回款管理。上半年，我区回款率32%，没有完成预期目标。但在回款的要求和措施上我们没有放松，一直在努力提高合同执行力。4抓市场资源管理。根据辽西的特点，我们把客户资源和市场信息进行疏理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率

和客户对雅致的信任度。5抓日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，报销制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常工作统一到公司的要求上来。

### 三、勤学习，提升素质。

学习是业务工作永恒主题，只有通过对公司业务知识和公司文化的不断学习和理解，才可以提高我们开拓能力，跟踪能力，谈单能力及业务的把控能力。我们一是通过公司组织的培训加强了业务技能和业务知识的学习。二是加强了对公司的各项管理制度的学习。三是加强对金融危机下市场知识的学习。四是同事之间互相学习，共同提高。

### 四、存在的问题：

- 1、市场的拓展深度和广度不够，依然存在着死角。
- 2、业务回款效果不理想。
- 3、业务知识和谈判技巧有待提高。

### 五、下半年工作思路

下半年，我区将发扬上半年的工作长处，克服其不足，主要做好以下几点：

- 1、继续加大市场的开拓力度，不但提供市场占有率，做到有单签单，无单抢单。树立去之可战，战之必胜的信心。力争市场占有率提高到60%以上。总产值力争达到800万。
- 2、加大回款力度。下半年我区必须坚持两手抓，即一手抓签单，一手抓回款。在回款工作中，我们坚决按照合同执行，及时解决回款中遇到的各种问题，力争老款回款率95%，新款



回款率90%。

3、强化业务管理指标的提升。力争实现合同回笼率95%，验收单回笼率98%，结算单回笼率90%。报表，台账详细规范。

4、继续加强学习。我们在不但自我学习，自我提高的同时，将不断虚心向他人学习。对新人的培养将有针对性的进行帮助，使其尽快成为一名独当一面的业务能手。

5、进一步加强日常管理工作，严格落实公司的各项管理制度，严格控制费用，严肃工作纪律。

6、做好客户维护工作，让客户的朋友关系贯穿业务的始终。