# 2024年模具事业部总结

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-25

*第一篇：2024年模具事业部总结2024年模具事业部工作总结我们告别成绩斐然的2024，迎来了充满希望的2024。过去的一年，我们有付出也有收获:我们有欢笑也有泪水。2024年,在上级领导的正确指导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，完成...*

**第一篇：2024年模具事业部总结**

2024年模具事业部工作总结

我们告别成绩斐然的2024，迎来了充满希望的2024。过去的一年，我们有付出也有收获:我们有欢笑也有泪水。

2024年,在上级领导的正确指导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，完成相应工作任务，一、2024工作总结

1．2024年8月份本人加入贵公司

2．2024年具统计，开发新注塑模具15付,五金冲模共62付，实际入库40付。

3．在公司领导的支持增加了两台慢走丝，加工中心一台等精密型设备，对模具零件加工精度有一定提高。

4.规范模具加工方法，提高了加工效率与零件质量，降低零件的不合格率.5.部门部分员工考核制度进行了改进计划，原来的固定工人工资，改变为考核，考核工资制度使员工提高工作积极性也提高了工作效率，只有把工作完成才有考核工资，淘汰加班不见效率的思想。

二、2024年工作不足

1、模具整体精度待提高，与广东、深圳模具的差距还很大，投产使用的合格率不够高，与相关部门磨合时间过长。

2、模具设计能力，制造工艺还要加强。

3、车间管理上，坚持每周有计划，责任明确到人，考核制度还不够

健全。

三、2024年的工作目标

1、提高模具开发的能力，加快模具开发进度。

2、提高全体员工的整体技术水平和积极性，对员工每月进行车间内部培训，让有经验的老师傅一起与大家共同分享工作经验，有机会多学习外部的模具先进技术，提高模具设计开发与制造能力。

3、加强模具配件供应商管理，寻找高水平，低成本，模具配件制造商，使模具的精度、寿命在提高一个层次。

4、加强模具管理，建立模具台帐，对模具的加工工艺有不理想这处、及时做出问题的分析与解决。

5、提高服务质量和速度，转变工作观念，以服务生产线为主导思想。通过考核办法优化，调动员工的积极性。达到提高速度、提高质量的目的。

模具事业部：

2024-1-5

**第二篇：模具总结**

第一章

冲压：利用压力机通过模具对板料加压，使其产生塑性变形或者分离，从而获得一定形状、尺寸和性能的零件。

冲压加工的特点：

（1）在压力机的简单冲击下，能获得壁薄、重量轻、刚性好、形状复杂的零件，这些零件用其他方法难以加工甚至无法加工；

（2）所加工的零件精度较高、尺寸稳定，具有良好的互换性；

（3）冲压加工是无屑加工，材料利用率高；

（4）生产率高，生产过程容易实现机械化、自动化；

（5）操作简单，便于组织生产；

冲压加工方法:分离工序、成型工序

分离工序：将冲压件或毛料沿一定轮廓互相分离，其特点是板料在冲压力作用下使板料发生剪切而分离

成型工序：在不造成破坏的条件下使板料产生塑性变形，形成所需形状及尺寸的零件，其特点是板料在冲压力作用下，变形区应力满足屈服条件，因而板料只发生塑性变形而不破坏。应力状态对金属塑性的影响：在主应力状态中，压应力个数愈多，数值愈大（即静水压力14页愈大），则金属的塑性愈高；反之，拉应力个数愈多，数值愈大，则金属的塑性愈低。对冲压所用材料的要求：冲压所用的材料不仅要满足工件的技术要求，同时也必须满足冲压工艺要求。（1）应具有良好的塑性；（2）应具有光洁平整且无缺陷损伤的表面状态。（3）材料的厚度公差应符合国家标准。

冲压生产中常用的材料是金属板料，有时也用非金属板料。

金属板料分为黑色金属和有色金属两种。

曲柄压力机的主要技术参数

1公称压力；2滑块行程；3闭合高度；4滑块行程次数

曲柄压力机的选用原则

（1）压力机的公称压力不小于冲压工序所需的压力。

（2）压力机滑块行程应满足工件在高度上能获得所需尺寸，并在冲压后能顺利地从模具上取出工件。

（3）压力机的闭合高度、工作台尺寸和滑块尺寸等应能满足模具的正确安装。1

（4）压力机的滑块行程次数应符合生产率和材料变形速度的要求。

第二章

从板料上冲下所需形状的零件（或毛料）叫落料；在工件上冲出所需形状的孔（冲去部分为废料）叫冲孔。

冲压变形过程：1弹性变形阶段；2塑性变形阶段；3断裂分离阶段

冲裁件的断面特征：圆角带、光亮带、断裂带、毛刺

冲裁间隙：冲裁模凸、凹模之间的间隙。

模具的损坏形式主要是磨钝和崩刃。

间隙的选用应主要考虑冲裁件断面质量和模具寿命两个主要因素。

P27凸凹模尺寸计算

冲裁力：冲裁时，材料dui9凸模的最大抵抗力，它是选择冲压设备和校核模具强度的重要依据

F=KLtrp31

必须将箍在凸模上的板料卸下，将卡在凹模洞口的板料推出，从凸模上卸下紧箍着的板料，所需的力叫卸料力；顺着冲裁方向将卡在凹模洞口内的板料推出叫推件，所需的力叫推件力；有时需将卡在凹模洞口内的板料逆着冲裁力方向顶出，这就叫顶件，顶件所需的力叫顶件力。

排样：冲裁件在条料或板料上的布置方法。（有废料排样、少废料排样、无废料排样）搭边：排样时工件之间以及工件与条料侧边之间留下的余料。

冲裁件精度一般可达IT10--IT12级，高精度可达IT8--IT10级，冲孔比落料精度高一级。整修：利用整修模沿冲裁件外沿或内孔壁刮去一层切屑，以除去普通冲裁时在断面上留下的圆角带、斜度、毛刺和断裂带，从而得到光滑而垂直的断面和准确尺寸的零件。冲裁模分类：

按工序组合分：

简单模：压力机一次冲程中只完成一种冲裁工序的模具。

级进模：压力机一次冲程中，在模具的不同位置上同时完成两道或多道工序的模具。

复合膜：压力机一次冲程中，在模具的同一位置上完成几个不同工序的模具，复合模中具有能完成两种工序的凸凹模。

定距侧刃常见的三种形式：长方形侧刃、成形侧刃、尖角形侧刃

条料的送进导向：导销式、导尺式

卸料装置：刚性卸料装置、弹性卸料装置

P56弹簧预压力和总压缩量预选弹簧满足两个条件

模架：模柄及上下模板中间以导向装置的总体。

模具的类型：简单模、级进模、复合模

冲裁力合力的作用点成为冲模压力中心。

模具闭合高度指压力机滑块处于下死点位置时，上模板上平面与下模板下平面之间的距离。模具闭合高度必须与压力机的闭合高度相适应。模具闭合高度H应介于压力机的最大闭合高度Hmax和最小闭合高度Hmin之间。

第七章

塑料：合成树脂和添加剂组成按合成树脂受热时的行为分类，分为热塑性塑料盒热固性塑料

按塑料的应用范围分类，可分为通用塑料、工程塑料和特种塑料

P170几种温度

塑料成型的工艺性：塑料在成型过程中表现出的特有性能，影响着成型方法及工艺参数的选择和塑件的质量，并对模具设计的要求及质量影响很大。

流动性：塑料熔体在一定温度与压力作用下充填模腔的能力。

收缩性：一定量的塑料在熔融状态下的体积总比其固态的体积大，说明塑料在成型及冷却过程中发生了体积收缩。

金属嵌件是模塑在塑件中的金属零件，简称嵌件。

金属嵌件的作用：提高塑件的力学强度和使用寿命，构成导电、导磁通路，满足其他特殊技术要求塑件的尺寸精度：所得塑件的尺寸和图纸尺寸的符合程度

第八章

注射机的分类：卧式注射机、立式注射机、角式注射机

锁模力是在成型时锁紧模具的最大力。

注射压力：成型时柱塞或螺杆施加于料筒内熔融塑料上的压力

注射速率：注射过程中每秒种通过喷嘴的塑料容量

分型面的设计

（1）不应该影响塑件的尺寸精度和外观；

（2）尽量简单，避免复杂形状，使模具制造容易；

（3）不妨碍塑件脱模和抽芯；

（4）有利于浇注系统的合力设置；

（5）尽可能与料流的末端重合，有利于排气。

P206

塑件上的内螺纹是用螺纹型芯来成型，而外螺纹则用螺纹型环成型。在经常装拆和受力较大之处，常用金属螺纹嵌件。

模具上的螺纹型芯尺寸是由塑件上的内螺纹尺寸决定；而螺纹型环尺寸是由塑件上的外螺纹所决定确定型腔壁厚的方法有计算法和经验法。计算法又有按强度、按刚度计算两种。经验法有查表法和查图法

对于大尺寸型腔来说，刚度是主要矛盾，应按刚度计算；对于小尺寸型腔而言，因为在发生大的弹性变性前，其内应力往往超过许用应力，所以强度时主要矛盾，应按强度计算。浇注系统的作用：使熔融塑料平稳、有序地填充到型腔中去，且把压力充分地传递到型腔的各个部位，以获得组织致密、外形清晰、美观的塑件。

浇注系统的组成浇注系统通常分为普通流道浇注系统和无流道凝料浇注系统两大类。浇注系统按工艺用途分为冷流道浇注系统和热流道浇注系统。普通流道浇注系统属于冷流道浇注系统，应用广泛。无流道凝料浇注系统属于热流道浇注系统，应用日益扩大。

P222主流道、分流道、浇口、冷料穴。

分流道是主流道和浇口之间的过渡段，能使熔融塑料的流向得到平稳的转换

适用于无流道凝料浇注系统的塑料应具有的性能：

（1）成型温度范围宽、粘度变化小，即使在较低温度下也易成型；

（2）对压力敏感。不加注射压力不流动，一旦加压力熔体就流动；

（3）导热性能良好，能把塑料所带的热量快速传给模具，以加快凝固；

（4）比热小，有利于塑料的熔化和凝固；

（5）热变形温度高，在高温具有充分凝固的性能。

绝热流道是采用绝热措施，使流道内熔体的热量不散失。热流道是采用加热措施，使流道内塑料不断受热而保持熔融状态。绝热流道是将流道设计的特别粗大，利用塑料导热性差的特点，使流道中的熔体向模具散热少，以致流道内熔体保持近熔融状态，能不断地通过流道进入型腔

热流道按结构形式分为两类：单型腔热流道称为延伸式喷嘴；多型腔热流道称为热分流道或热流值

热流道板的材料应选用比热小、热传导率高的材料，常用50钢、铬镍钢等

P241喷嘴材料

脱模机构的分类

驱动方式分：手动脱模机构、机动脱模机构、液压脱模机构和启动脱模机构

模具结构分：简单脱模机构、二次脱模机构、双脱模机构、带螺纹塑件的脱模机构和浇注系统自动切断

脱模机构

二次脱模机构：二次脱模机构又称顶出机构，或称二级脱模机构。它是由于塑件的特殊形状或生产自动化的需要而产生。在一次脱模动作之后，塑件还难于从型腔中取出或不能自动脱落，这时，必须增加一次脱模动作，塑件才能从模具中自动脱落。

双脱模机构P248

P266

P268固化标准

**第三篇：2024年事业部总结**

2024年事业部总结

撰写人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日

期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2024年事业部总结

一年来，坚持学习事业部的各项方针政策，严格要求自己，不断提高管理水平，不断提高理论知识，不断加强责任心使命感，带头贯彻执行公司的各项指示精神。正确的把握好各项政策水平，不断提高决策力，把心思放到工作中。保证了车辆的正常运行，始终勤勤恳恳的干好本职工作，为原煤车间的正常运行尽力。

\_\_年由于前期的原料煤不足，我们对车辆进行了检修，为后续的生产打下了基础，面对车辆多，保养时间不充分的情况，我们对汽车，铲车开展了包车制，不断的进行以班组为中心的强调生产的重要性，提高了车辆的出勤率。

安全是工作的重中之重，利用空闲的时间\_\_\_全员，请交警开展现场宣传活动，提高了全员的安全知识，成为遵纪守法的好司机打下坚实的基础。稳定了原煤车间的员工队伍，合理的维护了内部纪律。各项考评和奖励都公开，公正的进行。大力开展学习企业文化，自己出资为公司搞好班组建设活动，把好人好事和违章人员进行对比奖罚，做好老员工对新员工的传，帮，带工作，签订师徒协议，加强员工克服困难的信心，把车队的柴油控制在每吨原煤\_\_\_千克左右，但是总体量多，由于于甲醇转运副产品有关，相关油耗于甲醇协商。

原煤和车队一个整体，我们要统一思想，在重大问题上都要经车间统一研究决定，民主决策，坚持\_\_\_分工明确，互相支持，发扬\_\_\_的力量不断地增强班组战斗力，凝聚力和创造力，做到各项任务在下达后有计划，有条绪，有步奏，有分工的高效落实，我热爱我的团队，热爱我的事业，为能成为团队一员感到自豪。

在工作中存在的问题是;自身的文化程度不高，要不断的提高自身素质，在管理上要严，要不断的完善制度，在提高全员素质和工作思想方面多下功夫，只要有统一的思想才能干好工作，不断改正工作习惯，把班组建设工作抓实效不流于形式。

下一年我要以人为本，抓好安全工作与培训力度，让全员都提高安全知识。强化生产意识，统一思想不断提高全员素质教育，让队伍业务精通。大力开展修旧利废节能降耗，为企业节约成本。

范文仅供参考

感谢浏览

**第四篇：事业部学期总结**

水利电力学院团委学生会事业部学期

工作总结

为了扩大学院在学校及社会上的影响力，事业部的机构职能有所改变，从原来简单的外联职能发展为着眼未来，建立校友信息数据库，并逐步成立我院自身的事业新职能，使水利电力学院的各项工作做大、做强。

回首这一学期，我们事业部的各项工作都有序的展开，并取得了一定的成绩。自开学到现在给人的第一感觉是忙，第二感觉是快！在这忙碌而充实的工作中使我们收获了不少，也成长了许多。事业部是我院学生会最为活跃的部门之一，我们的工作不仅包括外联，也有了更为广阔的工作。我们以“全心全意为我院广大同学服务”为宗旨，传承上一届“责任、团结、务实、高效”的工作作风，竭诚为同学服务，为丰富同学们的校园文化生活作贡献。我们部门的工作大致有以下几方面：

第一、做好协助，由于我们部门以服务为主的特殊性，本部门很少有时间开展自己的活动，主要是协助学院的各个部门搞好各种工作,保障院内其他部门开展活动所需的物品以及服装等。此项还需要根据学院的活动计划针对不同的活动做出更详细的内容安排.比如说迎新工作、迎新舞会、趣味运动会、“水电杯”篮球赛等.第二、加强联系

1、加强与校内其他学院的联系，通过与其他学院的联系交流，把他们的特色引入我院，把我院的工作更好的推广到学校，达到丰富广大同学的课余生活，扩展同学的视野，加强学院间同学的联系交流的目的, 在我们自己举办活动的时候,邀请其他学院学生会干部参与观看, 从而展现我们学院的风采,扩大我们学院的影响力。

2、要加强与院内其他部门的联系和交流，从而在工作上更好的相互配合，共同为同学服务。

第三、搞好外联，我们为我院运动会、学生节、“橙色年华杯”辩论赛拉取横幅和赞助。校运动会前，事业部为学院拉帐篷和大伞，同时联系运动会期间的饮料，运动会期间，事业部负责物品的管理和搬放，保障我院各项工作的顺利进行；学生节是我院最为重要的活动，为此，我事业部在将近一个月时间里在校内外与各个商家进行洽谈，对我院学生节拉取赞助，另外，我们部在学校各处张贴学生节海报，对学生节加大宣传，让全校师生更好的了解水电文化；在辩论赛活动中，我部为活动拉取横幅2条及赞助经费。通过几次的拉赞助，使我们部的干事得到了充分的锻炼，了解了人情世故。

第四、建立校友信息数据库，这项工作是事业部这一学年的重心工作，主要就是联系从我院的毕业生，建立他们的信息档案，加强毕业生之间及与水利电力学院的联系，并尽力满足他们在学校里的各项要求。目前，我们部已经把08级学生的信息数据库建立起来，并逐步完善其管理制度，使信息数据库管理正规化。

第五、建立完善的客户资料档案，维持与客户的长期友好关系，从而减轻部门拉赞助所需要的时间及精力，也更好的为学院各项活动的展

开提供了保障，当然了，这是一个任重而道远的工作，需要在长期的工作中逐步完善。第六、其他工作

1、集团彩铃，为了让大家以水利电力学院而骄傲，以自己是水电传人而自豪。为此，我们部做了一个独一无二的自我宣传，那就是为全体学生会成员录制了属于我们自己的集团彩铃：“情系水电，自强不息。您好，这里是青海大学水利电力学院团委学生会，欢迎您的致电。我们竭诚为广大同学服务，为丰富同学们的校园文化生活作贡献”。每个字都吐露了我们的心声，让我们水电学生会在全校院系中独树一帜。

2、办公软件培训，学生干部培训期间，我部联合电影协会为学生会全体成员及11级班委进行了Photoshop和绘声绘影的培训，让他们更多的认识和了解photoshop和绘声绘影，并在实际生活中得到应用。通过此次培训，提高了我院学生会干部和干事的综合能力，也得到了同学们的好评。

第七，部门内部管理方面，首先严格按照我院学生会管理条例执行，同时采取了一些有效的措施，比如让干事写策划，写总结，搞宣传。充分发挥每个人的潜能，让每位部员能够在学生会中得到极大地锻炼，加强了部员之间的交流，同时吸收大家好的建议，集思广益，争取把团委学生会安排给我们的各项工作做的完美。

随着期末的到来，我们部得工作也接近了尾声，在这一年的工作中，我们部门在工作中也出现错误与缺陷：

1、每次活动的准备时

间都不够充足，任务布置的有些仓促：

2、在人员的运用上不合理，使部员能力得不到发挥。我们还会进一步总结工作中的不足，并针对出现的问题加强与改善，取长补短，把我们部门的各项工作做得更出色。在以后的工作中我们会更加努力，争取做到更好！我们相信有一份耕耘有一份收获。同时也非常感谢学院领导和任燕老师平时对我们工作的大力支持，学生会主席张玮、团总支书记殷咸康对我部的重视以及其它部门对我部的大力帮助。另外11级的几个干事，工作非常积极，而且有富有创新意识，出色的完成了本部的任务，我相信在部长和所有干事的共同努力下，事业部的明天会更好。

水利电力学院院团委学生会

事业部

2024年12月21日

**第五篇：事业部总结**

篇一：事业部2024工作总结

事业部2024工作总结

2024年是非常困难之一年，第二事业部成立以来，在缺兵少将的情况下，面对种种困难，在人民币升值，同时市场需求急剧衰退的形势下，较好的完成了公司交给的任务，取得了阶段性成果，为进一步发展奠定了基础，2024年是更为困难的一年，为此我们需要及时总结经验，以利再战。

一、2024年取得的成绩

自2024年4月2日我部成立以来，在8个月时间内，经过艰苦卓绝地奋战，勇于创新，从无到有，开花结果，取得如下成绩：

1、实现进出口成交2200万美元，创汇1500万美元，净收汇（含进口）近1300万美元，主营收入约7000万元，利润405万元。

2、进口有较大发展，共完成进口额200多万美元并进口利润约100万元人民币，基本实现了进出口两条腿走路，以应对汇率危机的战略。

3、市场结构由原来偏于智利、西班牙，新开辟了秘鲁、巴西、洪都拉斯、俄罗斯、德国等国家，使贸易国达到了13个。

4、产品范围由原来的电信为主扩展到电力产品、电工设备、光缆、建材等。

5、较好的防止风险，全年大部分时间资金负占用在500万以上。

以上成绩的取得主要源于以下几点

1．公司领导的支持和信任：

首先，本部成立是公司领导对我们最大的支持和信任

其次，在成立后工作开展中，允许我们按自己的思路放手去做，遇到困难，公司领导都能站出来给予最大支持，每到关键时就都能给予及时提醒与点拨，公司加大了奖励力度，使员工干劲更足等等。所以当我们取得成绩成果，不应忘记这些因素，正是这些坚持与信任，使我们工作起来能够无后顾之忧。

2．勇于创新，主动出击：

积极探索新的贸易开发模式，新的支付模式，新的售后服务模式 不仅是去年较为成功的原因，也为12年的工作开展打下好的基础。

但所有手段都建立在勤奋之上；所有进步都建立在学习之上，所有经验都来 自于实践之中。所有创新都来自于经验之中。投身于实践之中，不断获取最新体验，善于总结，勤于思考，方能创新。在过去的一年里，我们越来越感觉到我们对外贸对市场还所知甚少。原来的满足感很可笑。

3.团队精神，勇于奉献。我们对新员工的八项基本要求是：服从指挥，忠于公司，团队精神，勇于奉献，吃苦耐劳，谦虚谨慎，精于专业，全面素质。对于未来以80后为主要力量的公司队伍来说，在其个人能力有限的基础上，团队精神尤为重要。个人上要求其团结，无私，相互配合，从部门管理上，集合各人优点，规避各人缺点，形成优化组合，发挥团体力量。所以尽管我部人力较弱，但仍能充分挖其潜能，发挥整合力。

4.不惜心力，艰苦奋斗。

在2024年人力资源较弱的情况下，激发少数骨干的干劲，实施了超负荷运转，这也是没有办法的办法。但不是长久之计。随着来年人员逐步配齐，将使这一瞬间力转为持久力。

5.防止风险，节约开支。

平时多操心，日后少风险。另外在部门推行节俭之风，是效益较好的重要 原因。

二、工作之不足与遗憾

2024年以下目标未能实现。

1、国内市场开发目标未实现。原计划2024年利用国内客户群，开展一定规 模的国内贸易，但鉴于人力，精力有限，只得忍痛割爱，确保外贸生意的顺利执行。饭要一口口吃。随着来年实力不断壮大，再逐步实现这一目标。

2、人才严重不足。主要是难以从社会上招进可用之才。以及培训力量有限。12年计划从名牌学校招进部分专业强的优秀毕业生，来弥补人员不足。

3、开发量不足，整个部贸易集中在一两个人身上。

2024年看上去贸易额不小，但只有一两个人开发市场。虽然正招进新生，但要成才还要两年以后，所以未来两年之内，我等还要加倍努力。

4、管理制度有待进一步健全。组织机构有待建立。

本部建立之初只有1，2个人，所以未考虑机构建设。随着业务扩大，人员增多，需加强分工，健全组织结构，完善合同管理制度和人员管理制度，明确奖惩机制。培养部内文化。相信这一目标12年肯定实现。

1、初步业务目标：

三、2024年工作计划

尽管困难重重，只要有公司领导继续支持，并保障奖励机制，我们还是对12年工作充满信心。希望完成以下目标：

成交3000万美元、收汇2024万美元、主营收入10000万人民币，利润500万人民币。这些业务主要是：

2、进一步引进人才，尽快健全组织机构：

在2024年，计划陆续引进西班牙语本科生2人，葡萄牙语本科生1人，外经部硕士生1人，光电缆专业 1人。后勤（物流或财务）1人。计划淘汰1-2人。2024年底，本部人员约12-13人。

为加强分工和管理，拟设以下分支机构：

以尚衫欣传统业务为基础，成立第二事业部电工设备处。暂由尚衫欣负责。以韩迎安建材进口业务和李国强建材出口业务为基础，成立第二事业部化工建材处。暂由王小静负责。以韩迎安传统电信，电力贸易为基础成立第二事业部能源矿产电信处，暂由韩迎安兼管。成立综合管理处，负责后勤，财务，和日常管理，负责人待定。

以上计划有待于公司领导和人事部批准。

3、进一步健全管理机制，明确奖惩条理（已起草完毕，正部内征求意见）

4、加大开发力度，进口、出口、内贸趋向平衡，以更加丰富贸易手段来弥补市场萧条的负面影响。

第二事业部 2024．12．31． 篇二：2024年事业部年终总结提纲范本

2024年阿拉善盟建通事业部年终总结提纲范本

2024年的工作回顾概要及来年的展望要做简单陈述

一、2024工作总结与回顾

1、基本概况

重点陈述本部门人员配置、职责、职权范围，2、日常工作的开展和落实

3、协同工作

4、重点与重心工作

5、绩效考核的落实与岗位职责的执行

6、各项职责、任务、计划完成情况

7、团队提高，团队建设、培训学习

二、经验体会

1、取得工作的成绩

2、分析取得成绩的原因

（1）客观因素分析

对内、对外的资源利用、团队协作、领导帮助等方面进行分析

（2）主观因素分析

对公司的价值观及目标任务的认识和管理、困难的客服、部门学习素质提升、解决问题能力提升、执行力等进行分析

3、工作中失误及存在的问题

对本的失误及存在的问题一一说明

4、分析工作中失误及问题存在原因

认真客观的分析失误、问题。通过分析问题，查找原因，认识不足，反思如何改进

（1）主观认识不足，思路不够高度重视

（2）部门自身原因

（3）计划制订得不合理，脱离客观实际

（4）对计划的分解不到位，执行和过程监控不到位

（5）团队管理能力差、个体成员素质差，不能胜任工作的要求

5、自身现状分析

部门自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

三、2024年的工作计划

1、指导思想

2、工作计划及目标

3、重心及重点工作

4、完成计划的具体方法：

（1）团队整体素质与协作能力的提升

（2）资源需要和保障措施

重点阐述2024年的部门内部人员配置，工作流程、工作关键点的控制流程，管理盲点的控制方法等（3）目标任务的分解、工作流程的管理

（4）客户关系管理与加强

篇三：事业部工作总结报告

总 结

回顾这半年来的工作，特别是从今年年初在现在，我部门主要对公司可预见性的产成品进行了相应的市场分析与调查以及相应的准备工作，因产成品还未定型，所以我部门并未提交相关的调查报告。同时，我部门内部也进行了相应的学习充电，前期主要是针对市场营销为主的学习。我作为事业部负责人深感责任重大，我并不害怕压力，也不害怕挑战，也希望能通过公司提供给我的这个平台获得相应成绩，满足自己在工作上的成就感。但目前就我部门所处现状来看，我部门还需要客观的认识与总结。

以下是我在工作中的一些总结性认识以及未来开展工作的部分考虑：

1、目标定位明确化的重要性。准确的目标是引导团队成员进入工作状态的首要条件，这样不仅可以避免员工在工作时间精神涣散，同时也可以有效提升员工工作积极性。所以我认为在明确部门工作范畴的的时候，应当将其近期所需或有可能需要准备的工作进行明确化处理和统一分配。

2、全面分析实现目标所需考虑的问题。只有全面分析现状以及考虑周全，才能集公司的人、财、物力为一体，更高效保质的完成既定目标。

3、深刻理解理想与现实的关系。俗话说“理想很丰满，现实很骨感”，我在工作中往往将过程与结果想得过于理想化，所以偶感失

望。我希望自己在今后的工作中能够将方案与实际相结合，注重方案操作实施的可行性，尽量避免影响执行力。

4、任务目标分轻重缓急，分步与同步的关系仍然很重要。只有分清楚工作的轻重缓急，合理处理分布与同步操作的关系，才能更省时、省力、高效的完成任务工作。当然有时分布与同步并不存在冲突，这关键得看执行人的领悟理解能力。

我在工作开展中遇到的困难：

1、我的个人思路问题方面存在一定的局限性。虽然我在市场营销的理论知识方面很有自信，但我以往接触的全是单线产品营销的执行操作。我们都清楚，以羌族文化为核心文化发展的新兴企业本身没有一个可仿效的经营模式作为参照。而具化到我部门来说，个人思路的确很重要，我不想说自己在这方面“不行”，但不可否认的是我的思路确实没能完全打开。

2、想把事情做的尽善尽美，在个人判断力的左右下往往会造成犹豫不决的情形。很多时候我希望略过中间过程，向上级直接展示较为理想的结果，但是往往在执行解决问题的过程中会遇到种种预想不到的困难，在抉择的时候，我的判断力影响了我的执行力。这一点对我来说是最难克服的个人主观困难。

3、面对公司提供的良好平台，我尚显得不够成熟，能力有待提升。都说只有经过一些实际操作锻炼之后，总会全面的认识自己，我也不例外。事业部本就是企业将全公司劳动成果转化为经济收益的一个重要组成部分，其负责人的重要性更是显而易见。我入职本公司已

有半年之久，手头上似没有大的项目让我进行能力展示，当然我也有尽最大努力寻求实现经济支撑的项目来源，但是未果。显然，这种需要发散思路，统筹全局，兼顾创新精神的岗位实则让我有些疲惫。我每每认真思考，但求谋得出路，但时不时也会觉得吃力。其实我在很多时候，是需要上级能够提点一下的，这样对我个人来说也是能力提升的一个重要来源，另外，我也会更加充满信心去迎接工作上的任何挑战。我不在乎所处的职位高低，我但求能够实现自己存在的价值，因为我明白我热爱这个行业，热爱这个能为羌族文化作出贡献的行业。

我部门作为公司经营管理市场对接中主要的执行力量，其重要性是显而易见的。然，我公司正处于发展前期的重要准备阶段，前期我部门表面上与市场对接的部分不多，实则事业部前期需要准备的工作还是有一定的量度，我在此就不在赘述。总的来说，我希望公司在“先生存，后发展”的经营思路上，能够结合公司实际，先明确实施个别项目，集我司所有人财物力实现共同的目标，相信这样能够更高效的促进公司以及公司员工的成长与发展。而对于我事业部未来工作计划的实施，重要的还是要根据公司经营的总体发展方向以及产成品（包括可预见性的产成品）的市场现状和需求来定制相应的经济转化实施方案进行具体操作，继而实现公司的形象展示和一定的经济收益。

事业部：\*\*\* 谨呈

2024年5月14日 篇四：事业部年终总结

水利电力学院团委学生会事业部学期工作总结

尊敬的各位老师、各位同学：

大家下午好，我是水利电力学院院团委学生会事业部部长xxx，下面由我来对本学期事业部的工作做一下总结。为了扩大学院在学校及社会上的影响力，事业部的机构职能有所改变，从原来简单的外联职能发展为着眼未来，建立校友信息数据库，并逐步成立我院自身的事业新职能，使水利电力学院的各项工作做大、做强。

回首这一学期，我们事业部的各项工作都有序的展开，并取得了一定的成绩。自开学到现在给人的第一感觉是忙，第二感觉是快！在这忙碌而充实的工作中使我们收获了不少，也成长了许多。事业部是我院学生会最为活跃的部门之一，我们的工作不仅包括外联，也有了更为广阔的工作。我们以“全心全意为我院广大同学服务”为宗旨，传承上一届“责任、团结、务实、高效”的工作作风，竭诚为同学服务，为丰富同学们的校园文化生活作贡献。我们部门的工作大致有以下几方面：

第一、做好协助，协助学院的各个部门搞好各种工作,保障院内其他部门开展活动所需的物品以及服装等。此项还需要根据学院的活动计划针对不同的活动做出更详细的内容安排.比如说迎新工作、迎新舞会、趣味运动会、“水电杯”篮球赛、学生节等.第二、加强联系。

1、加强与校内其他学院的联系，通过与其他学院的联系交流，把他们的特色引入我院，把我院的工作更好的推广到学校，达到丰富广大同学的课余生活，扩展同学的视野，加强学院间同学的联系交流的目的, 在我们自己举办活动的时候,邀请其他学院学生会干部参与观看, 从而展现我们学院的风采,扩大我们学院的影响力。

2、要加强与院内其他部门的联系和交流，从而在工作上更好的相互配合，共同为同学服务。

第四、建立校友信息数据库，这项工作是事业部这一学年的重心工作，主要就是联系从我院的毕业生，建立他们的信息档案，加强毕业生之间及与水利电力学院的联系，并尽力满足他们在学校里的各项要求。目前，我们部已经把08级学生的信息数据库建立起来，并逐步完善其管理制度，使信息数据库管理正规化。

第五、建立完善的客户资料档案，维持与客户的长期友好关系，从而减轻部门拉赞助所需要的时间及精力，也更好的为学院各项活动的展开提供了保障，当然了，这是一个任重而道远的工作，需要在长期的工作中逐步完善。

第六、其他工作。

2、办公软件培训，学生干部培训期间，我部联合电影协会为学生会全体成员及11级班委进行了photoshop和绘声绘影的培训，让他们更多的认识和了解photoshop和绘声绘影，并在

实际生活中得到应用。通过此次培训，提高了我院学生会干部和干事的综合能力，也得到了同学们的好评。

第七、工作展望：

我们下一学期的部门工作主要包含四个方面，第一：在已建立08级学生信息数据库的基础上，收集已经从我院毕业学生的信息，建立完善的校友信息数据库，把他们与我院紧密的联合起来，使他们能够很好的与我院联系，并尽量满足已毕业同学的要求；第二：继续为我院学生活动拉取赞助，使各项活动能够顺利的展开；第三：进一步完善客户资料档案，加强与商家之间的联系，使其更好的拉取活动经费；第四：落实勤工俭学项目，尽可能的为我院学生提供更多的锻炼机会，减轻家庭的负担，增强自己的能力。在下学期我们将以饱满的热情更好的为广大同学服务。

随着期末的到来，我们部得工作也接近了尾声，在这一年的工作中，我们部门在工作中也出现错误与缺陷：

1、每次活动的准备时间都不够充足，任务布置的有些仓促：

2、在人员的运用上不合理，使部员能力得不到发挥。我们还会进一步总结工作中的不足，并针对出现的问题加强与改善，取长补短，把我们部门的各项工作做得更出色。在以后的工作中我们会更加努力，争取做到更好！我们相信有一份耕耘有一份收获。同时也非常感谢学院领导和任燕老师平时对我们工作的大力支持，学生会主席张玮、团总支书记殷咸康对我部的重视以及其它部门对我部的大力帮助。另外11级的几个干事，工作非常积极，而且有富有创新意识，出色的完成了本部的任务，我相信在部长和所有干事的共同努力下，事业部的明天会更好。谢谢 篇五：事业部工作总结 事业部工作总结

20nn年已经渐渐远去，对于我来讲20nn年是充满挑战的一年，我从一个对产品知识一无所知对市场陌生的新人转变到

一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作，适应了企业的工作环境，对非标门行业也有了肤浅的认识，下面是我对一年的工作进行的简要总结。

一、销售业绩总结及分析：

(一)业绩总结：

在?总的安排下，我负责江苏市场的业务，从20nn年的3月份到12月份，共10个月，共下市场6次(外派湖南和广西市场除外)，开发下单客户数量?家(包括少量自己找上门的)、销售业绩大概在?万、市场填补率在40%(已经有经销商在做的市场?个，江苏地级县级总共市场65个)。《详细数据可以见接单人员统计--数据有微差》

(二)通过业绩分析：

1、客户流失大、优质客户少：?家客户，仅合作一次的占到?(，合作不超过三个月的客户占到?，合作超过三个月的客户?，中小客户占到?，月销售稳定业绩过万元的客户?。

2、市场提升潜力大：今年的渠道主要是做到县级为主，江苏省地级县级共市场65个，已经有经销商在做的市场?个，市场空白很大，可以提升的空间大。

3、稳定的客户少：到12月底长期合作的客户仅在?家左右，20%的客户创造80%的业绩。

4、市场占有率低，年销量?万。

二、江苏市场环境分析

1、市场总体现状

u市场是良好的，形势是严峻的：江苏省的非标门市场很成熟，销量非常大，不管是从国家大的政策方向还是消费者的购买习惯都有利于非标门的市场发展，但是由于各个厂家都把江苏当做必争市场来做，产品的同质化、价格战的厮杀、厂家渠道操作的不规范，再加上消费者无品牌意识，江苏市场以及其他市场形势都是严峻的。u品牌众多，良莠不齐，价格战加剧：由于江苏市场较成熟，所以各个厂家都想在江苏这块大蛋糕上分得一份，从上半年的产品差异化战，再博览会后直接进入到价格战，而现在我们公司的产品在价格上是卖得偏高的价位，所以客户流失问题多是价格原因。u厂家渠道建立混乱或直接到乡镇市场，县级经销商难做：以前各县级经销商都有产品能放到镇上代销，现在培养起来的乡镇经销商都跑到厂家来拿货，其次就是很多厂家业务员直接做到乡镇，导致县级经销商较难做。u区域市场差异化大。苏南需求高档、苏北低档。各个区域市场由于消费习惯不同，差异化较大。

2、经销商现状 由于非标门市场主要是农村市场，江苏市场在地级几乎没有量很大的客户，经销商主要都集中在县级。目前经销商主要都是：高中低档多种品牌共同经营；在满足终端消费者质量的同时以追求利润最大化为目标；经营模式主要以老板娘开店面走零售，男老板跑工程或者大市场为主；经营防盗门代卖非标门形式为主，真正只卖非标门的专卖店还很少。经销商自身的素质欠缺，没有长远的目标，更不会重视品牌，大多的经销商选择来适应市场的产品，考虑品牌意识还较弱，品牌只占到20%左右。

3、竞争对手现状

江苏市场没有市场占有率很高的厂家，前半年主要是家家发价格低，市场占有率稍微高些。大蛋糕都被各厂家均分，主要是三类厂家：

打价格战的厂家：占到市场的50%.就是以低价位做市场渗透为主，扶持几个大的经销商为辅。该类厂家除了低价和老板自己给经销商的人情，在市场上没了其他什么优势。已经有一席地位的厂家：占到市场的20%。像年年红、久久福、嘉红、嘉德福等经销商一般对厂家较忠诚，但是市场占有率也很低。由

于该类厂家做的较早，也培养了一批忠诚经销商，为了鼓励经销商，该类厂家基本上会给重点市场经销商做一些广告，定期搞一些终端促销，由于促销没有新意没有体系，在市场上对终端消费者基本上无大的作用。经销商也仅靠自己多年打下的品牌效用老客户带新客户来维持。一些厂家在找差异化，寻求市场的突破点：占到市场的10%。该类厂家主要是原来做标门的厂家，依靠现有的标门渠道走产品差异化道路：一是产品差异化，如总统只做镀锌板、万嘉只做点解板、嘉红仿晒门用不褪色等，但是在江苏市场上走的也不是很顺利；二是渠道探索，一些小厂在江苏就是做乡镇市场来分羹，效果不错。

[page]

三、江苏市场存在的问题及机会

通过以上业绩和市场环境分析，可以看出江苏市场存在的问题主要有：

1、市场占有率低。

2、渠道建设弱。

3、流失客户多。

但同时也能分析出我们的产品在江苏市场的机会很大，提升的机会很大。

四、工作收获与不足

1、收获：

对行业有了了解；在?总的指引下学会了怎么样做人做事情、面对棘手的问题怎么样分析解决，这一年收获颇多！

2、不足：

u与客户沟通不够深入，特别是重要的大客户，自己的谈判能力还很弱。u处理突发的棘手问题能力较差。不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，特别是维护客户这块。u对客户开发辨别能力差，适合不适合公司的客户短时间

难以把握。u自我管理能力有待提高，自我的觉悟性欠缺，心态调节方面还需要提高。u开发客户的业务能力还有待提高。总之，自己还需要不断的去反省和总结来提高，找到适合自己市场适合自己的工作方法技巧。

五、明年工作计划

个人计划：

1、学习计划,加强自己的业务能力,与顾客的沟通技巧、处理分析问题的能力加强。

2、工作计划,除了做好江苏区域的市场工作,还要能胜任公司下达的一切任务。

3、多总结问题，不断自我提高的。多向其他同事学习，正确认识自己，找准自己的位置，设立自己的目标，不断提升。对自己的市场多分析，找到提高业绩的方法。

销售计划：

明年的工作由今年主要开发客户，转为两方面：一是继续开发新客户，填充空白市场；二是维护老客户，协助老客户提高销量！

1、目标：明年完成销量?万以上，力争销量增长50%以上。

2、总体计划：苏南重点区域开发稳定的大客户?家，中小客户?家，提高利润率。苏北渠道下渗，在价格较低的市场做到乡镇市场，力争开发大客户?家，中小客户?家。8家大客户月销量?万，35家小客户月销量?万。

六、对公司的建议

经过近一年时间在市场的磨练，随着市场的变化激烈的竞争，加上与经销商交流结合竞争对手还有公司实际的情况，个人觉得非标门的市场竞争不在产

品上，重点是在服务和营销体系上。我斗胆的分析出了市场机会，算是给公司提了些个人的看法建议：

1、重新分析产品卖点，这里所说的卖点并不是指产品本身，而是营销的卖点。我们的优势是品牌，请房祖名代言，那我们的卖点就可以是品牌概念。塑造一个产品概念和品牌概念，在终端市场向消费者诉说我们的文化，扩大品牌影响力，美誉度等。

2、加强产品包装：所谓的包装是指更健全的服务，就像家电一样，当消费者购买我们的产品，我们有产品说明书(主要是产品配置介绍可以炒作概念)、保修承诺、公司介绍、使用说明、服务电话等等。这样我们的产品优势就出来了。而行业内好像还没人这样做，特别是对于铜门更需要这样的包装。

4、终端营销体系建立。制造商的目的不是把产品销售给经销商就算完了，帮助优秀的经销商做终端市场，我个人觉得最重要的就是给经销商建立终端营销体系(该体系是我们说服经销商做我们专卖店的重要理由)包括：终端市场消费者需求分析、市场环境分析、销量分析、促销计划与执行分析、概念炒作等等。这个体系是我们决胜终端的重要法宝！

5、渠道体系的改革.以点带面营销策略，最直接有效方式在各县级市场设立公司体验馆，以体验店为轴心，协助经销商拓展乡镇渠道，走农村包围城市道路。

[page] 以上仅是个人在永佳非标门事业部工作一年来的工作总结，不足之处还希望?总多包涵。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找