# 中国陶瓷城工作总结(精选7篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-06-30

*中国陶瓷城工作总结1生产实习是大学实习的重要组成部分，学校很是重视，每年都批下大批资金安排各专业学生到各个工厂参观实习，增长学生的见识，巩固课本知识，让我们了解工厂的一些基本运作过程，为我们以后的学习和工作打下坚实的基础。当然我们专业也不例...*

**中国陶瓷城工作总结1**

生产实习是大学实习的重要组成部分，学校很是重视，每年都批下大批资金安排各专业学生到各个工厂参观实习，增长学生的见识，巩固课本知识，让我们了解工厂的一些基本运作过程，为我们以后的学习和工作打下坚实的基础。

当然我们专业也不例外，开学前三周学校就安排我们专业的同学参加生产实习，于是我们50多人怀着激动的心情在汪老师、景老师两位老师的带领下，到了焦作第三陶瓷厂、洛阳一拖分别参观实习，让我们学到了很多知识。

通过我们自己的参观，还查找各种图书资料以及到网上搜寻相关资料，使我们的的知识得以巩固和完善，并能顺利完成本篇实习报告。因为我们分两个时期到两个不同的工厂参观实习，所以本篇报告的内容主要包括三个章。

第一章：陶瓷厂实习历程。

第二章：一拖实习历程。

第三章：实习感想。

第一章陶瓷厂实习历程

第一部分：华泰陶瓷厂简介

企业多次获得国家和省市\*\*授予的“诚信单位”和“重合同，守信用单位”、“质量管理达标企业”等荣誉称号。

目前，我公司的产品依仗可靠的质量，一惯的信誉，已远销欧盟、\*\*、\*\*\*、澳洲、东南亚等几十个国家和地区。我们的销售目标是“力争让全世界每一个国家都有我们的产品”。

企业精神是“虚心学习，诚信做事”。我们将努力学习\*\*外先进技术和经验，发扬\*\*传统陶瓷文化，广交\*\*外朋友。欢迎投资，共同发展，为\*\*陶瓷增添光彩。

第二部分：陶瓷简介

陶瓷在我国源远流长，自古以来就被当做优良的装饰材料。陶瓷艺术是火与土凝结的艺术，\*\*的陶瓷工艺具有精湛的制作艺术和悠久的历史传统，在世界上都是少见的，永远值得我们后人敬佩、学习和引以自豪。随着近代科学技术的发展和人民生活水\*的提高，特别是\*\*来由于陶瓷的各种优良性能越来越突出的表现出来，陶瓷这种材料越来越受到人们的重视，对陶瓷的研究也越来越多，说深入，陶瓷的应用更加广泛，其品种也发生了很大变化。

凡是用陶土和瓷土这两种不同性质的粘土为原料，经过配料、成形、干燥、焙烧等工艺流程制成的器物，都可以叫陶瓷。制作陶瓷的原料种类很多，不只有陶和瓷的分别，各种陶和瓷的原料又有多种不同的性能和特点、质地、色彩都不尽相同。最主要的`是陶土和瓷土、釉料等。

由于陶瓷制品的生产工艺简单，原材料丰富廉价，并具有抗压强度高、硬度大、耐高温、耐腐蚀、不溶于水、经久耐用、易成型等优点，因而广泛应用于建筑、化工、电力、机械等行业以及日用和装饰等方面。但陶瓷材料生产中还存在着制品质脆易碎，承受冲击、拉、弯、剪切等能力较差，并有烧制费时、耗能高、占用场地大等缺点。\*\*来随生产工艺的不断改进，陶瓷工业仍在持续发展，陶瓷制品的用途也越来越广泛。

现代陶瓷种类齐全，主要包括以下几种：

建筑陶瓷：包括有瓷质砖、锦砖(马赛克)、细炻砖、仿石砖、彩釉砖、劈离砖和釉面砖等。产品具有良好的耐久性和抗腐蚀性，其花色品种及规格繁多(边长在5cm～100cm间)，主要用作建筑物内、外墙和室内、外地面的装饰。

卫生陶瓷及卫浴产品：包括有洗面器、便器、淋浴器、洗涤器、水槽等。该类产品的耐污性、热稳定性和抗腐蚀性良好，具有多种形状、颜色及规格，且配套齐全，主要用作卫生间、厨房、实验室等处的卫生设施。除此之外，还有搪瓷浴缸、压克力浴缸、浴室等卫浴产品。

美术陶瓷：包括有陶塑人物、陶塑动物、微塑、器皿等。产品造型生动、传神，具有较高的艺术价值，款式及规格繁多。主要用作室内艺术陈设及装饰，并为许多收藏家所珍藏。

园林陶瓷：包括有中式、西式琉璃制品及花盆等。产品具有良好的耐久性和艺术性，并有多种形状、颜色及规格，特别是中式琉璃的瓦件、脊件、饰件配套齐全，用作园林式建筑的装饰。

日用陶瓷：包括有细炻餐具、陶质砂锅。产品热稳定性好，基本没有铅、镉溶出，具有多种款式及规格，主要作餐饮、烹饪用具。

特种陶瓷：以陶瓷辊棒为主。陶瓷辊棒具有良好的高温性能，其直径分别有4cm、5cm等，长度在200cm～400cm间。主要用作陶瓷砖干燥及烧成时对坯件的支承和传送。

华泰陶瓷厂生产见习报告华泰陶瓷厂生产见习报告

机械陶瓷：包括有球磨机、喷雾干燥塔、压砖机、辊道窑等建筑陶瓷生产用成套设备。

第三部分：参观实习过程

公元20xx年09月8、9日，我们04级工业设计专业50多人在汪老师、景老师的带领下怀着激动的心情来到了焦作陶瓷厂，这对于我们学校又是另外一个天地，到处都是茫茫碌碌的工人，他们都在尽职尽责的做着各自的工作，动作是那样的娴熟和认真，这深深的感染着我，给我以后的工作起了示范，也教会了我以后该怎么对待自己的工作。

到那之后，我们被领进了一个不太大的会议室，一会儿一个中年师傅过来给我们做了一个讲座，他给我们讲了陶瓷厂的一些情况，主要讲了陶瓷生产加工工艺流程，并简要讲了参观过程中的注意事项。

该厂主要生产日用陶瓷，所以在参观过程中我们看到的大都是碟、碗、杯等，而其他基本都没看见，并且该厂的产品都出口到\*\*，销路很好，除了产品本身之外，其中那些老外们一直都很景仰\*\*文化也是一个重要原因吧。

随后的时间，我们在一个中年师傅的带领下参观了各个生产车间，在他的讲解和自己的观察下，还有通过查各种资料，我了解了陶瓷的加工工艺及生产流程。

第四部分：陶瓷的成型加工工艺及生产流程

一般陶瓷成型加工工艺是指以黏土为主要原料，经成型、焙烧，制取陶器、炻器、瓷器等陶瓷制品的生产过程。由于近代无机非金属材料科学的发展，陶瓷制品的原料已不再局限于传统的天然矿物性材料，因而，从广义上说，陶瓷成型既包括上述普通陶瓷制品的成型，也包括一些含少量黏土，甚至不含黏土而使用人工合成材料的特种陶瓷制品(如高铝质瓷、镁质瓷、锆质瓷以及磁性瓷、金属陶瓷等)的成型。

坯釉原料进厂后，经过精选、淘洗，根据生产配方称量配料，入球磨细碎，达到所需细度后，除铁、过筛，然后根据成型方法的不同，机制成型用泥浆压滤脱水，真空练泥，备用;对于化浆工艺，把泥浆先压滤脱水，后通过加入解凝剂化浆，除铁、过筛后备用;对注浆成型用泥浆，进行真空处理后，成为成品浆，备用。

成型工序：分为滚压成型和注浆成型。然后干燥、修坯，备用。

烧成工序：在取得白坯后，入窑素烧，经过精修、施釉，进行釉烧，对出窑后的白瓷检选，得到合格白瓷。

彩烤工序：对合格白瓷进行贴花、镶金等步骤后，入烤花窑烧烤，开窑后进行花瓷的检选，得到合格花瓷成品。

包装工序：对花瓷按照不同的配套方法、各种要求进行包装，即形成本公司的最终产品，发货或者入库。

第二章一拖实习历程

怀着激动的的心情，我们到了洛阳这个美丽的“九朝古都”，安住在一拖安排的集体宿舍里，开始了我们又一段新的历程。

第一部分：一拖概况

第一拖拉机股份有限公司是\*\*\*地在\*\*上市的唯一农机制造与销售企业。其前身第一拖拉机制造厂，创建于1955年，是我国“一五”期间兴建的156个国家重点项目之一，是\*\*农机行业唯一的特大型企业，1990年被\*\*\*企业管理委员会评为“国家一级企业”，1997年，\*\*一拖集团将与拖拉机相关的业务、资产、负债人员重组后进行股份制改造，\*\*设立了第一拖拉机股份有限公司。之后，股份公司在境外发行H股股票，并于同年6月23日在\*\*上市。1999年“东方红”商标被国家行政管理局认定为\*\*驰名商标，20xx年“东方红”牌系列(\*\*、轮式)拖拉机和工业\*\*\*、“洛阳”牌压路机三大系列产品荣获“河南省名牌产品”称号。20xx年1月公司整体通过ISO9002：1994质量管理体系认证，并于20xx年5月整体通过ISO9001：20xx质量管理体系认证。目前，公司为进一步满足生产及市场发展的需要，从20xx年起在公司范围内全面贯彻实施环境/职业健康安全管理体系标准，确保20xx年上半年通过第三方认证，建立起一个以ISO9001质量管理体系为基础，ISO9001与ISO14001及OHSMS管理体系有机结合，融为一体的有序、高效的管理\*台，全面提升公司管理水\*。

公司占地49万\*方米，总资产36亿元，固定资产22亿元，下设10个职能部门和17个子/分公司、专业厂，拥有职工万余人，专业管理及工程技术人员1200余人。公司拥有强大的铸锻、加工、装配和测试的\*\*生产能力，流水生产线近百条，公司主导产品为“东方红”系列\*\*拖拉机、轮式拖拉机和收获机械、工程机械共计100余个品种。公司具有年产\*\*拖拉机万台、小型轮式拖拉机20万台、大中型轮式拖拉机万台、收获机械1万台和工程机械1万台的生产能力。

建厂四十多年来，公司从单一产品向多元化产品发展，成为集生产、科研、销售于一体的综合性企业，目前公司已累计为社会提供各种拖拉机160多万台，“东方红”产品畅销全国，远销世界五十多个国家和地区，为\*\*的农业现代化做出了重要贡献。公司始终把顾客需求放在首位，不断强化质量管理，完善质量管理体系，产品质量稳步提高，“东方红”品牌深受广大用户信赖。东方红\*\*拖拉机、东方红小四轮拖拉机\*\*来连续获河南省重点保护产品、机械行业名牌产品和全国用户满意产品，20xx年东方红170/180、300/400型轮式拖拉机获河南省名牌产品，LF80/90、1004/1204型轮式拖拉机获全国行业质量、服务诚信示范企业等殊荣。

公司将继续大力推进产品结构调整，不断完善质量管理体系，推进质量管理和质量改进，持续地向用户提供满意的产品和服务，以确保公司在农机行业的地位不断巩固和加强。

第二部分：实习历程

(1)安全教育

20xx年9月11日我们顺利到达洛阳一拖，一切安排妥当之后就上街逛逛，就那样打量着这个环境优美的城市，对于我们一切都是新鲜的，不同于焦作，她比焦作更有文化韵味，然后就准备吃饭，我们就找那些在焦作没有的东西吃，过后就回住处等着下午的安全教育。

下午的安全教育开始了，老师给我们看安全生产记录还有事故案例，一些注意事项加血淋淋的案例，尽管我很害怕，不敢听不敢看，但我不能，我必须听还要看，还要做笔记，这些血淋淋的案件给人们敲响了警钟。老师给我们提了好多要求，我们都必须做到，毕竟事故发生了谁也负担不起。

不允许穿凉鞋进厂;

进厂必须穿长裤;

禁止在厂里吸烟，被发现者罚款;

进厂后衣服不准敞开，外套不准乱挂在身上，不得背背包进厂;

人在厂里不要成堆，不要站在主干道上;

注重自身和学校形象;

不准乱按按扭、开关;

注意安全!!!!

(2)参观第一装配厂

20xx年9月12日上午我们在汪老师、景老师两位的带领下走进了一拖第一装配厂。在一位师傅介绍了一装的有关情况以及参观注意事项之后，我们进入了一装生产车间，这个车间真的很大，比我想的要大的多，那么多机器在高速运转着，里面噪音很大，我觉的他们的工作环境挺不好的，这也让我对他们有所了解，工人真的挺难的。工人们都在专心而又动作娴熟的操作着那些机器，我一边参观一边注意着周围的情况，以免发生意外事故。那些东西我们能看懂的真的不多，但我们还是都很认真的看，毕竟这对我们以后的工作可能都有用处，还不时的向那些不怎么忙的师傅请教一些问题，尽量多学一点东西。我们主要参观了他们的拖拉机装配线，一步步有序的进行着，让我们对拖拉机的装配有了一点直观的了解，虽然不太懂，但毕竟有所了解了，一台台大型拖拉机就从这条装配线上出来了。

华泰陶瓷厂生产见习报告实习报告 实\*\*结

同时我们也要对一装的概况有所了解，这才能深化我们的实习效果。

第一装配厂企业简介：\*\*第一拖拉机股份有限公司第一装配厂位于河南省洛阳市，是\*\*农机行业最大的农业\*\*拖拉机制造基地。工厂始建于1956年，占地面积万\*方米，建筑面积万\*方米，是\*\*第一个五年计划期间156项重点工程之一第一拖拉机制造厂的骨干专业厂。自1958年7月20日装配出\*\*第一台54\*\*\*\*拖拉机至今，形成年生产能力万台\*\*拖拉机的生产能力。经过40多年的发展，东方红牌拖拉机和工程机械遍布\*\*各省、\*\*区并远销至欧洲、北美、南美、非洲、东亚、中东等50多个国家和地区，深受用户欢迎。第一装配厂实施全面质量管理，于1997年12月31日通过了GB/T19002-1994\_\_ISO9002：1994标准认证。获得\*\*质量管理协会质量保证中心颁发的质量体系注册证书(编号：97B142)、质量体系证书(编号：0379B401)，产品覆盖范围：东方红系列\*\*拖拉机产品的生产、交付和服务。第一装配厂注重科技投入和产品研发，使企业的产品开发能力、技术创新能力不断增强。近十年来已实现15项重大技术改造项目，涉及冷、热、涂、装、焊等工艺环节并新建一条总装配线，进一步提高了工艺装备水\*和生产能力，增强了企业产品的竞争实力。本厂拥有各类现代化设备近千台，包括加工中心柔性加工线、气体保护焊、进口重型立式拉床、多轴自动立式车床、微机\*\*的多功能可控气氛多用炉、光亮淬火、数控感应加热处理及\*\*齿轮件、轴齿件等热处理设备，并有壳体类、拨叉类、轴类零件的专用生产线、静电涂装线。新建成的总装配线科技含量较高、功能齐全，采用了工业自动电脑\*\*、在线检测、计算机监测磨合试验台、大屏幕物流管理等多项新技术，可实现多品种混流装配及大\*\*拖拉机的装配。

第一装配厂除作为第一拖拉机股份有限公司\*\*拖拉机、\*\*\*变型产品的主机生产专业厂外，还具备各种拖拉机变型新产品的改进、开发、销售能力;拥有中高级技术人员百余名，能够适应国际\*\*市场的发展变化及用户不同的需求。工艺设计、产品开发和企业管理已广泛应用了CAD、CAPP及计算机网络信息系统(ERP);\*\*来已先后自行开发研制履拖系列、液压挖掘机系列、运输及农用型轮拖系列及特殊用途\*\*机械产品等数十种变型产品，深受广大用户欢迎。“团结、奉献、创一流”是一装精神,在21世纪知识经济时代到来之际，本厂愿意与\*\*外各企业、科研机构在\*等、互惠、互利的原则下广泛地进行技术、产品、贸易合作，振兴农业装备，共谋未来的发展，让“东方红”品牌唱响\*\*、走遍全球。

(3)参观一拖精密铸造厂

20xx年9月12日下午，我们去参观了一拖精密铸造厂，同样工作条件也不怎么好。通过师傅的讲解和自己的观察，发现该厂主要采用熔模铸造法生产，熔模铸造的工艺流程如下：制作母模――制作压型――制作蜡模――制作型壳――脱蜡――焙烧和造型――浇注――脱壳。熔模铸造尺寸精确，铸件表面光洁，无分型面，不必在加工或少加工。熔模铸造工序较多，生产周期较长，受型壳强度限制，铸件重量一般不超过25kg,适用于多种金属及合金的中小型、薄壁、复杂铸件的生产。

一拖精密铸造厂简介：厂是第一拖拉机股份有限公司的专业厂，具有四十年的熔模铸造生产历史，是全国最大的精密铸造厂之一。精密铸造工程机械方面的备件有各种挖掘机、装载机的斗齿、齿根、矿用钻头、铁路枕底清筛机扒掌、扒链、扒齿等，耐磨性、质量可与进口原装备件相媲美。年生产能力为3000吨。

我厂技术力量雄厚，工艺装备精良。拥有全国第一条机械化制壳流水线、中频感应炉，有造型、煤气焙烧、浇注、落砂联动铸工输送器，以及从\*\*微软公司国进口的DV-6型直读光谱仪等先进质量检测设备等。

我厂通过了ISO9002质量体系认证，产品曾获全国铸造行业“金鼎奖”银奖和金奖。产品出口美、德、日等国家，\*\*\*全球著名的企业通用公司采购我们生产的铸件应用于火车头刹车系统。

(4)参观一拖第三装配厂

20xx年9月13日上午我们参观了三装，该厂有个小型试车场，我们去的时候他们正在试车，原来三装生产的是小型拖拉机，我们在家很常见的那种，我们进车间参观是发现三装与一装大同小异，它没一装大，生产小型的，其他工序没多大差别。看了没多久就出来了，师傅们说太危险，看一点就行啦。

三装有关情况：由\*\*一拖集团第一拖拉机股份有限公司与芬兰维创公司合作生产的第一台BM120轮式拖拉机日前在一拖股份公司第三装配厂装配完毕，并一次性试车成功。这是\*\*一拖加强与外商合作结出的又一丰硕成果。

**中国陶瓷城工作总结2**

>一、端正态度，热爱本职日常工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待日常工作，就不能在日常工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。只有热爱自己的本职日常工作，才能把日常工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对日常工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职日常工作。

>二、培养团队意识，端正合作态度

在日常工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。日常工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把日常工作圆满完成。

>三、存在不足

日常工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把日常工作干好。

(一)、强化自制力。日常工作中无论你做什么事，都要对自己的日常工作负责，要加强自我克制和容忍，加强团队意识，理智的处理问题，不给大家和谈对造成麻烦，培养大局意识

(二)、加强沟通。同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证日常工作质量，提高日常工作效率，日常工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后日常工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。积累日常工作经验，改进日常工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，日常工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的日常工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在日常工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项日常工作!

**中国陶瓷城工作总结3**

20xx年即将过去,在这将近一年的时间中我通过努力的工作,也有了一点收获,临\*\*终,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。

我是今年三月份到青苹果工作的,最开始学习小班的教学工作。通过几个月的学习与工作了解了一些幼儿教育的工作理念及青苹果的工作方式。九月份开始进入中班及学前英语的教学,为了迅速融入这个大家庭中来,到单位之后,一切从零开始,一边学习教育知识,一边摸索教学方法,遇到了课堂\*\*和教学方面的难点和问题,我经常请教\*\*和其他有经验的同事,一起寻求解决问题的方法和对一些比较特殊的学生研究针对性策略,取得了良好的效果。

记得刚开始上学前班的英语课时没有工作经验的我,课堂上一片混乱。十月份英语检测周大家听我的课,最大的问题就是课堂的\*\*。于是,何老师帮我分析学生的特点,\*\*等\*\*给出吸引孩子的方法。在接下来的时间里,我都细心体会真的受益不少。

忙碌的一年,也是我工作的第一年。刚接触幼儿教育工作,就得到\*\*的信任接任幼儿英语负责人的重任。无形中自己有了一些压力,同时对自己的教育业务的增长有了相当大的动力。

在这一年中,有了许多不足的地方需要自己在以后的工作中加以改进。比如在最近的布置教室的工作中,想出了几个点子。可是,等到真正把剪刀拿起来要制作图片的时候却无从下手、手忙脚乱。面临即将来临的家长开放日,想稿子又花很长的时间思考。有时真的是有点力不从心。

我想在接下来的日子里,我应该让自己的\'业务能力不断增长,各个方面都应该加强思考。

**中国陶瓷城工作总结4**

20xx年时间已经过去了，虽然我还算是个新员工，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自己的思想、情况等作简要的个人工作总结：

>一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

回想在公司的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步！

>二、工作中，严以律己，不断进取。

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作。令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

>三、缺点与不足。

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

**中国陶瓷城工作总结5**

时光飞逝，岁月如梭，不知不觉我来红秋电控工作已经有4年的时间了。作为红秋的一名老员工，我从事的主要是生产部生产计划员的工作，从事该工作的这段时间，我觉得生产计划员是一个重要的职位，它在协调生产过程、保证生产活动正常运行、保证合同执行等方面起了关键的作用。

现将过去的一年我的工作总结如下：

>首先，作为生产计划员，我的工作职责主要有：

1） 根据营销部拟签订的合同，按生产车间的产能及材料采购状况，及时回复合适的产品可交货日期。这也是营销合同制定的依据，一般在二个小时之内回复营销部交货期。

2） 负责公司生产计划的编排、制定、跟进与实施安排，直至产品出货。项目生产计划表一式8 份（技术二份，采购一份，车间四份，质检一份）对于同一客户，同一立项号的产品使用相同的计划表。对于大单和分批交货的合同，以具体的交货时间做为跟踪对象。

3） 依据生产计划实际的完成情况、采购材料的供应情况，以及客户要货时间变更，合理调整生产计划达成发货要求； 若出现材料的到货时间，或生产车间产能有限，应适时地调整计划，并向相关\*\*汇报，确保合同的执行。

4） 协调公司内各部门（包括营销部，技术部，采购部，生产部，质检部等），解决生产障碍，保证生产的顺利进行。

5） 依据立项生产的要求，跟踪技术出图情况、材料到货情况、跟踪缺件的落实工作。每天适时跟踪立项的缺件情况，对缺件的材料及时与采购员进行跟催。

6） 每日对新立项工作计划的制定，以及针对每日的产品入库情况对生产计划的完成进行跟踪确认，和每个立项的总体完成情况确认。

>同时，对工作中存在问题，我也有一些想法和建议。

工作的这段时间来，生产的异常主要表现在两个方面。

第一，由于营销部签订的每个合同中，购货商要求的材料品牌不同，每个立项的材料采购渠道也各不相同，导致生产计划受采购部的采购周期制约，出现合同交货期已到，而电气材料仍未到厂的想象，当材料到场后，只能缩短变动车间及质检部的生产周期，甚至缺件发货，造成不必要的二次费用。

第二，生产及质检中发现的材料品质异常问题解决滞后，往往不能马上解决，经常出现由于某个材料不良导致产品不能及时入库。今后的工作中，我要虚心向其它部门学习更多的知识，借鉴好的工作方法，努力学习工作上的专业知识，不断提高自身的业务素质和管理水\*。使自己的全面素质再有一个新的提高，为公司的发展贡献出自己的力量。

陶瓷厂的年终总结 (菁选3篇)（扩展6）

——幽默的年终总结 (菁选3篇)

**中国陶瓷城工作总结6**

开拓市场，对内狠抓企业管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

一、\_-\_年销售情况

\_-\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_年度老板给销售部定下\_\_\_\_万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\_\_\_\_万元，产销率95%，货款回收率 98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在\_市\_-\_科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以\_本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在\_-\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好 20\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

**中国陶瓷城工作总结7**

转眼间，20xx年很快就过去了，回首过去的一年，虽没有轰轰烈烈的成果，但也算经历了一段不平凡的`考验和磨砺。一年来，我主要从事陶瓷销售的工作，超额的完成了本年度的销售任务。现对一年的工作做一总结：

>一、加强自身学习，提高业务水平

我时刻加强自身对陶瓷知识的学习，提高业务水平，掌握新的技能。通过不断学习和积累，对待日常工作中出现的各类问题我能够更加从容地处理，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，也都有了很大的提高，同时，我总是以良好的形象来面对客户，我深知自己的一言一行不仅代表公司还会影响自己与客户的关系，因此不论在内在外、说话办事、待人接物、处理工作，都努力做到有形象、有品位。

>二、立足服务，提高效率，努力做好各项销售工作

作为销售经理，基于销售订单随机x比较大的特点，为提高工作效率，我们紧紧围绕建立办事高效、运转协调、行为规范的这个总目标，合理规范安排好销售部现有人力资源，积极做好如下工作：

1、做好销售合同拟制、评审，并及时报生产部组织生产，随时掌握生产进度情况，提前通知物流部做好发运准备，做好外销产品的特殊规格的包材、x的筹措、准备、审核工作，细节上与客户多联系;全年销售发货未出现人为原因影响生产、发货。

2、建立客户档案资料，利用公司财务erp软件中的x模块及时准确开具产品销售x，利用该模块解决了x的漏开、重复开、错开等问题，提高的工作效率及质量。

3、及时准备样品和客户要求提供的资料等，并及时通过邮寄的方式交付给客户。

4、配合公司做好iso9001、iso14000质量管理体系的监督审核和复审，以及公司生产许可x的复、评审。

5、充分利用erp系统完善销售合同管理、计划、发货，利用电脑开具发货单，既改变以往先手工开，再输电脑的重复x工作，又确保了发货单能及时输入电脑，供保管、财务及时记帐。

6、正确对待客户投诉并及时、妥善解决，销售是一种长期循序渐进的工作，产品偶尔也会存在缺陷，所以我们应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。

7、在销售过程中，我积极拓展销售渠道，在原来的单一的向专柜推销基础上，我开辟了电视购物和网络营销等多种渠道推销我公司的陶瓷产品，超额的完成了本年度的销售任务。

今年，虽然在销售工作上我努力完成了工作，也取得了一点成绩，但我们清楚地知道，自身还存在不足，比如我的业务水平还有待于进一步提高等。

20xx年我是一个新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心在今后的工作中将进一步增强创新意识、服务意识，根据新形势下工作要求、特点和情况，努力学习，创新工作方法，使自己的工作能够有更大的进步，为我们公司再创辉煌!

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