# 喷漆工长工作总结(合集27篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-08-13

*喷漆工长工作总结1\*\*轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很...*

**喷漆工长工作总结1**

\*\*轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出\*\*贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

一、加强应对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。应对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮忙的，可是无限制的价格战却无异于\*\*。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标治理1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不一样的细分市场，制定不一样的销售策略，构成差异化营销;根据xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对\*采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌\*\*。\*时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司坚持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情景，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展\_的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的

服务带入高校，并且定期在高校支部免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的\*\*，经过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售比较分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门坚持密切沟通，进取支部车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务\*\*的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司\*\*多次与备件业务部门开专题会讨论，在进取开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务\*\*，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情景下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自96年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检\*\*，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表;用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范;在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆;在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，理解用户\*\*。为了进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至\*\*1：00，售后俱乐部供给24小时全天候救援;经过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户供给全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

时间不知不觉就过去了一年，一晃我来公司已经一年多了。回忆这一年多的时间里，我经历了一生中最大的变化，那就是我从一个学生走向了社会。在我的生命里再也没有“学生”这个称呼了。这个过程中，公司给了我很大的帮助与\*\*，让我有机会成长。

回望XXXX年，是我成长的一年，在公司给我提供的工作\*台上，认真的完成公司\*\*交付的工作和任务，努力提升个人的工作效率，不断地学习新知识，把公司的利益放在个人的利益之上，事事以公司利益为首，然而我资历尚浅，我的能力有待加强与学习。我的业务知识还要学的东西很多。但我相信通过我自己的努力，成为一个优秀的业务员不只是一个梦想。

记得五月份的时候，我带领客户区总公司提车，再回去的路上，由于我自己的粗心大意，让公司无故遭受了不必要的损失，这一点让我深感愧疚，同时他也让我记得，做什么事都要细心，考虑事情要全面。

XXXX年，我通过一年的学习与工作，发现自身有很多的不足：首先，我的销售技能不强，作为一个销售人员，这是一个致命的缺点，因为销售人员的本职工作就是销售。如果这一点都做不好，那就不配作为一名销售人员。所以，XXXX年最主要的任务就是要提高自己的销售技能，实现销售业绩一个质的飞跃，为公司创造更大的利润。

XXXX年还有一件比较重要的任务就是提高自己的自制能力。销售工作是一个有大量业余时间的职业，我要充分利用这些业余时间来提高自己的专业知识技能。从而来提高自己的销售技能。利用这些业余时间可以学习和充实自己。响应公司的号召，多学习业务知识的同时学习财务知识，把自己变成一个多功能型人才。这样的人才才是公司需要的人才。才能为公司创造更大的利润，为自己创造更大的发展空间。

今年，我将一如既往的按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力全面开展XXXX年度的工作，先制定工作计划如下：

1、加强老客户的销售跟踪情况，持续跟进新客户与潜在客户。

2、开拓视野，丰富知识。采取多样化形式的销售方式，不断加强业务方面的学习、多看书、上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式、方法。

3、每月应该尽最大努力完成销售目标，从而在努力中学习与进步。

4、一周一小结，每月一大结。总结工作上的失误并及时改正。

5、多了解客户的需求，有针对性的做好准备工作，做到不流失每一个潜在客户。

6、在公司销售目标的前提下，自己给自己一个新的销售目标，这样给自己更大的动力去学习与进步，更好地完成公司的目标。

公司建议：我认为销售人员在做好本职工作的同时，作为公司也应该给予帮助与\*\*，销售人员在外出拓展业务的时候公司应该给予\*\*：比如业务员外出拓展业务的花费问题公司应该给予定额的补助（现在公司的\*\*是实报实销。可是这是要有\*\*的，但是在一些小的县城，很多花销根本就没有\*\*，有时候连个收据都没有，虽然钱不是很多，但是日积月累也是一笔不小的花销，如果得不到补偿，就会慢慢打消业务员的积极性），这样就能\*\*的刺激业务员的外出拓展业务的积极性，提高业务员的业绩，使公司业务员双方都能互利。

还有就是公司外出业务员的管理问题，可以效仿其他公司的作法，每天让外出业务员用当地座机打电话到公司报到。

最后，感谢公司\*\*和全体同事在这一年中对我的工作上给予大力的\*\*与帮助，在此表示深深的谢意！谢谢！

**喷漆工长工作总结2**

20\_油漆工工作总结

时光飞逝，转眼我来到公司已经有一年多的时间，在这一年的时间，我由 开始的不适应转而为适应并最终喜爱这里的生活与环境，在这里我结识了新的朋 友，也对油漆这个工作有了新的且进一步的认识，我将继续努力做好自己的工作，进而提高自己的能力。现将这一年的工作总结如下：

一、思想认识。

在思想上严于律己，热爱自己的事业，严格要求自己，鞭 策自己，力争思想上和工作上能得到公司领导和同事的认可。我相信在以后的工 作中，我会在领导的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。我将更加努力工作，勤学苦练。

二、油漆工作。

在工作方面，为了把自己的水平提高，我在上班工作时间 之外也会偶尔还在网上找一些油漆相关的资料学习。平时工作时积极请教其他同 事的工作经验，和其他同事聊天学习。虽然我已经有了多年的油漆经验，但我还 是会和同事交流，相互学习，所谓“三人行，必有我师”。

三、制度方面。

在做好各项工作的同时，严格遵守公司的各项规章制度。严 格要求自己。如：上班按要求统一工装，严格遵守请销假制度等。处理好公事与 私事之间的关系，与同事的人际关系。之后，我将更加勤恳，努力工作，一如 既往的遵守公司制度，学习公司新出台的制度，自己更加努力学习专业知识，使 自己的工作水平更上一层楼。

综合以上几点，我深知自己还有很多不足之处，在接下来的工作中我会加强 学习，更好的完成自己的工作。油漆工总结

酒店工程部在xxxx年度除了按照年度工作计划要求完成正常的维护保养工作之外，在保证所有系统正常运行的前提下，还积极完成改建项目，使设备设施能在最佳状态，具体总如下：

一.设备运行

1市电；高压柜运行正常，五台变压器运行良好，无出现异常情况，各出线柜开关完好损坏，双电源箱完好无损无故障现象。

2.给排水：三组冷水泵运行正常，变频器运行正常，热水循环泵.回水泵正常，总体上能适应运行需求。地下室6只集水井的排水泵排水正常，水泵无生锈不转的情况，平时巡查也在点动运行中，雨水管排水通畅无破损渗漏情况。

3.锅炉房：三台锅炉运行基本正常，控制器上次厂家维修后也无出现大的故障，空调一号锅炉有时会出现超温现象，介质过热停机。

4.冷冻机组：今年开机前对螺杆机进行保养清洗，趋近值控制在2.以内。为本年度冷空调节能降耗打好基础。

二、维修项目：

工程部本年度共完成各项维修任务1548多项。（该数字是根据电脑保修系统统计的，紧急维修不包括在内）。全年共抢修管道漏水故障2多处。维修更换各种阀门3多只，更换各种灯泡灯管12余支。维修各种木制品和家私5多件，更换各种管件2多个。ppr热熔管1多米，pvc管25多米。更换下水软管5根。卫生间漏水4余间，修补外围花岗岩路面1多平方。

在通常情况下工程部的维修工作任务主要都是围绕着一线营业部门的需求而定的。但是由于种种原因，一些突发事件还是时有发生。xxxx年共发生曝管8次，6月份把中区水管部分换铜管情况有所好转。针对系统存在的问题我们从1月份开始，对冷热水系统管道进行了全面检查，该维修的维修，该更换的更换。对中区水压适当减压.因此加强设备维修，提高设备的使用寿命，制定科学合理完备的运行方案，对保证工程部正常运行是非常重要的。

3节能降耗；

xxxx大楼总费用万元，减轻去不返租及外包区域万元，实际酒店费用万元。其中总用电量为万度，空调用电量为xx万度，外包区域用电万度，停车库用电量为万度，用水量总的为万吨，其中不反租，外包区用水量万元，用气量万立方。最高平均每个房间能耗费为元，最低平均每个房间能耗费为元。

四人力资源；

本部门在编职工为21，外聘人员1名（油漆工），其中电工4名，管道工4名，万能工5名，网管4名.外派安徽项目1名，虽然在xxxx的工作中，比较圆满地完成了酒店的维修保养工作和领导布置的各项任务，取得了一定的成绩，但是也暴露出不少问题和不尽如人意的地方,具体表现为;

1员工的酒店意识不强、缺乏团队精神、工作热情不高、和其他部门沟通较少.2技术水平参差不齐、个别员工技术较差、缺乏独立工作能力、工作依赖性较强.3工作主动性不够、工作效率较低、缺乏主人翁精神、节能意识需要加强。

**喷漆工长工作总结3**

在安全方面，首先做好新进员工的安全教育，特别是现场安全操作的教育。其次认真落实每周安全日活动教育，做到人员时间地点内容四落实。其三班前会必须做安全生产动员，让员工时刻保持高度的安全警惕。其四扎实做好安全检查与隐患整改工作，每周组织一次安全检查，检查面覆盖全车间管辖区域，涉及全部当班人员。每一隐患整改项目落实到班组或专人，不拖沓，讲求实效。全年全车间隐患整改项目30余项，安全事故“六为零”。

在环保方面，全面推进清洁文明工厂工作。组织员工向全车间死角“宣战”，清理车间管辖范围内的所有墙角、皮带通廊、休息室等脏乱地方；认真落实公司或生产安环科的整改项目，能当班解决的问题尽量当班解决，当班解决不了的问题安排副班处理；注重员工清洁文明意识的培养，帮助员工树立良好的卫生习惯，杜绝乱丢烟头或游烟现象；严抓岗位卫生，保证地面干净、设备表面无灰尘、物品摆放整齐。经过一年的努力，清洁工厂的工作取得了长足的进步，清理了厂房彩板、皮带通廊、环冷机内外环、双预热炉等多个历史卫生盲点，全车间的面貌焕然一新。

**喷漆工长工作总结4**

为了确保产品的品质的稳定性，对操作工艺进行了修改，由原来的两点胶规定为三点胶，在张总的指点及班组的监控下，人工上架的员工现已熟练的按更改后的工艺进行操作。在日益竞争的市场中，我们想得到客户的垂青，得有夯实的质量保证，公司多方面的增加或改造设备。如对某些样品增加温特等工艺。在没有任何安全设施防护的情况下，没有发生过一起安全事故，这让我感到很庆幸。如果说今年对xx公司制造部是个展翅飞跃的时段，那我更希望明年我们能飞得更远、更广，拥有一片更广阔的天地。

**喷漆工长工作总结5**

任职见习汽车销售员，是我人生工作中一个重大考验。我的信念，我的努力，我的勤奋使我在销售工作中颇见成效。销售工作中我积极进取，用心、努力地去做好每一件事情，不管是个人还是整个销售团队的销售业绩都有所提高，现总结我这xx月的工作情况，申请转为公司的正式员工。

一、在这xx月里的销售工作如下

1、销售顾问培训：在销售顾问的培训上多下功夫，特别针对不同时期竞争车型上多下功夫研究。

2、销售核心流程：完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，这是完成任务的保障。

3、提高销售市场占有率：通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。

二、在对于顾客方面

1、对于老客户，和固定客户，经常保持联系，维系好关系也是工作的重点。在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还不断从各种\*\*获得更多客户信息。

3、加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

以上就是我工作的总结，往后工作中不管再遇到何种困难，我同样会第一时间向\*\*请示，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献，在此，我申请转正，恳请\*\*批准。

**喷漆工长工作总结6**

在新的一年里，我决心认真提高工作水平，为公司的发展贡献自己的一份力量。在今后的工作中要虚心向其他同事学习工作方面的经验，借鉴好的工作方法不断提高自身的素质，使自己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强职责意识，提高完成工作的标准。

20xx年的结束，20xx年的到来，是开端也是结束，展此刻自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的职责，在今后的工作和生活中我将继续学习，深入实践，不断提升自我，不辜负公司给我的这个机会和领导以及同事对我的栽培。

车间主任是生产一线的指挥员，负有组织生产、协调经营、带好队伍的重要使命，其职责包括如下内容：编制并落实生产计划，进行作业研究、生产管理(产量、进度)、质量控制、成本控制、设备管理、安全管理、环境管理以及对班组进行管理、培训与考核部下、激励部下等等

车间是整个企业的生产重心，是企业直接从事作业活动的单位，车间主任要控制好产品的五个要素——品种、质量、数量、交货期和成本，加强企业各项决策的落实，车间主任年终总结。

生产管理

1、保证本车间的一切生产行为完全按照生产管理文件规定进行。

2、根据生产部门下达的生产计划，负责组织编制氧化车间生产作业计划指令单，并保证计划按期完成。

3、负责氧化车间各个岗位人员的合理调配以保证生产的正常进行。

4、负责组织氧化车间有关人员研究解决生产过程中存在的工艺技术和质量问题，主持召开每天生产作业例会，安排布置车间生产。

5、制订及编写生产用工艺规程、原始记录、及用于记录的各种表式交有关部门审核，经企业负责人批准实施。并确保有关生产操作的指令能严格执行。

6、负责氧化车间各级人员的培训。

7、负责建立自查制度，对生产全过程进行监控。

质量管理

1、车间主任对本车间的产品质量负责。

2、坚持“质量第一”方针，正确处理好进度与质量的关系。

3、认真执行各项质量制度和质量控制程序，严肃工艺纪律，对本车间人员违反工艺纪律造成的质量问题负领导责任。

4、组织好车间内部的均衡生产和工序管理，把车间质量管理目标分解到班组和个人，对车间质量指标的完成负责。

5、定期召开质量分析会，及时组织不合格品的质量分析会，对质量事故及不合格品按“三不放过”的原则进行分析，及时向有关部门反馈质量信息。

成本控制

1、预算控制人力资源和物质资源的消耗。

2、建立资源消耗台帐，实行资源消耗的中间控制。

3、应用成本与进度同步跟踪的方法控制部分项目工程成本。

4、建立项目月度财务收支计划制度，按计划控制成本费用支出。

5、加强质量管理，控制质量成本。

6、坚持现场管理标准化，堵塞浪费漏洞。

设备管理

设备技术状况的管理对所有设备按设备的技术状况、维护状况和管理状况分为完好设备和非完好设备，并分别制订具体考核标准。

各单位的生产设备必须完成上级下达的技术状况指标，即考核设备的综合完好率。专业部门，要分别制订出年、季、月度设备综合完好率指标，并层层分解逐级落实到岗位。

安全管理

l、认真执行劳动保护和安全生产方针、政策、法令、规章制度以及本企业的指示、通知、决定、对其氧化车间范围的“三产”工作负责。(安全生产、文明生产、有效生产)

2、认真做到计划、布置、检查、评比、总结、评比生产工作的同时，计划、布置、检查、评比、总结、评比安全工作。

3、按时提出车间，班组安全措施项目，经上级批准后，负责对措施项目的实施;在工作中制订作业和工艺规程，做到符合劳动安全卫生要求。

4、积极认真工作。按时完成和超额完成厂部下达的生产任务，并保质保量。

5、制订和修订本车间、班组的安全技术操作细则，经安全科审核，提出意见。企业管理委员会批准后，负责贯彻执行。

6、定时或不定期检查生产现场的建筑物，机器设备、安全设备、原材料、成品、工作地点和生活用房等有关安全卫生发现问题及时分析解决。或向上级反映。请求帮助解决。

7、经常向职工进行安全生产知识、安全技术规程和劳动纪律的教育，提高职工安全生产的思想认识和专业知识水\*。同时对新调入车间、班组的职工进行现场安全教育。对特种作业人员要按规定进行培训。坚持有证操作的规定。

8、对本车间或班组的伤亡事故报告、统计、调查的及时性和正确性负责。并分析事故原因，故育职工、吸取教训，拟订整改措施，督促检查有关方面贯彻执行。

环境管理

为了改善职工身体健康的卫生环境，防止职业病和职业中毒，保证环境达到生产要求为目的的一切设施

1、为保证空气清洁削除空所中挥发的化学品，使空所合乎劳动保护要求而安设的通风换气装置。

2、为采用合理的自然通风和改善自然采光而开设窗和侧窗。

时光似箭、日月如梭。在圣诞节的欢乐气氛里结束了20xx年，我们迎来了新的一年。在过去的一年中生产部在上级领导的大力支持和全体员工的共同努力下完成了公司下达的各项任务，在此，我对生产部一年来的工作给予总结，同时祝愿我们公司明年更上一层楼。

**喷漆工长工作总结7**

汽车销售的情况上半年对于我来说不是很理想，虽然有一部分市场的原因，但是我相信这还是归结于我自己对于\*\*不够详细的表现，没有积极的开拓出新的客户，还是坚持以往的方式来进行销售。对于上半年的表现我进行一个总结，来让下半年的工作更加顺利的开展。

首先是对自己的工作有一个反思，在工作上面，我上半年有很多失误的地方尤其是在\*\*市场，定位销售人群，并且随现有客户进行分析上，因为数据没有收拾齐全，忽略了很多细节，同时对于分析也是按照自己的主观意愿来，没有任何其他别的参考，导致很多方面都出现了问题。我反复思量可能是因为我自己经验不足，并且学习的知识面不够广阔，并且也没有结合其他人的意见作为参考，多方面的原因让我在上半年的业绩不佳。在下半年我会据此改变自己的准备方向，以别人的成功经验作为自己的导航，在下半年做出突出的成就。

其次我在思想上面没有以前积极进取了，因为对工作上面的事情产生了不同程度的厌烦，觉得现在的工作很很是枯燥，也觉得自己按照以前来做，随随便便应该就能够达标。从而导致自己不够细心和认真，失掉了很多业绩，我们工作上面的表现最终都是通过成绩所观察到的，也是因为自己的原因明白工作上的事情从来都不是可以敷衍的过去的。

最后就是学\*\*面，因为懈怠所以专业上面的知识我没有学习多少，更多的是别的内容，虽然拓展我的事业，但是对于工作上的帮助有限，让我明白只有时刻督促自己，才有可能取得良好的成就。

上半年已经结束，事情再去后悔也是徒劳无功，现在能够做的就是在下半年里做出出色的表现，洗刷掉上半年的失误，也能弥补一点自己的过错。

在下半年我会转变自己的思想，认真对到工作上面的事情，无论大小，尤其是坚信辛苦之后才会有更多的回报。因为丢掉了以前的自己才会让事情变得艰难起来，我相信经过不同阶段的努力我会让自己坚强起来，不再因为一点小小的困难就放弃自己，同时也是告诫自己无论是学习还是工作都如同逆水行舟，不前进就会后退，别其他人甩的远远地。

**喷漆工长工作总结8**

三个月质量管理的实践证明，采取石灰石出矿品位标准偏差控制措施，是实现精细化质量管理的有效途径。尽管目前距奋斗目标有很大差距，经过三个月的努力，仍取得了阶段性成果。近几年公司对石灰石的控制指标为：CaO≥50%，SiO2=3±2%，考核合格率为CaO：90%，SiO2:95%。20\_年5-6月份实施控制标准偏差的措施，平均标准偏差为：

5月份：CaO达到，SiO2达到，SiO2平均含量。

6月份：CaO达到，SiO2达到，SiO2平均含量。

SiO2平均含量逐渐提高，其标准偏差控制手段仍需进一步加强。

石灰石品位实施标准偏差控制，是一个全新的质量管理理念。矿山车间在完善质量管理体系和控制程序方面已打下了良好基础，全员质量意识得到明显增强，控制手段也日益科学和发展，达到目标值的时间为期不远。

**喷漆工长工作总结9**

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差xx多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一、我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1、市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！xx个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至xx月份，拜访量特别不理想！

2、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

二、工作计划：

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对\*\*安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解\*\*意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩\*\*过去，并不是\*\*过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三个大部分：

1、xx对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种\*\*获得更多客户信息。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1、每月要增加xx个以上的新客户，还要有到xx个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、xx对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、xx对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

**喷漆工长工作总结10**

乙方根据甲方提供的产品，经双方一致确认，本合同约定之产品应达到的质量标准为：

1、产品除锈彻底而无填腻或施喷。

2、其他非油漆部位不沾漆或油雾。

3、同一批次产品的光泽、纹理一致，颜色要求要于甲方确认的色板一致。

4、产品表面要求不可露底材、刮伤、压痕、污渍、起皮、积瘤、发白等不良现象。

5、漆层厚度一致，无脱层、开裂。

6、凹痕、凸起、砂眼原则上属普通外观缺陷者允许最大直径≦，凹痕、凸起、砂眼内发黑明显属严重品质不良缺陷，允许最大直径≦，上述普通及严重缺陷必须按AQL国标抽样方案进行确认。

7、质保期为两年，两年内不允许出现裂纹和发生表面脱落现象。质保期内因乙方施工的技术和材料等因素造成的质量问题，乙方负责无偿进行修复,给甲方造成损失的，甲方有权要求赔偿损失。

**喷漆工长工作总结11**

20xx年是我们公司重要的战略转折期。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争，不依靠价格战，细分用户群体，实行差异化营销

对于淡季的汽车销售，我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

对策二：细分市场，建立差异化营销

对策三：注重信息收集 做好科学预测

二、强化服务意识，提升营销服务质量

xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访\*\*和用户投诉受理\*\*。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务\*\*处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系;在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则;在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。 并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出\*\*\*\*进计划。分公司在商务\*\*处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获xxx点第x名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程;针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“xxx微笑服务”、“xx微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“xx高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送温暖”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态，加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的方案和建议;\*\*综合部和相关业务部门，利用业余时间，对市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底\*\*。从中学习、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务\*\*的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会\*\*。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既\*\*了认识，又明确了目标。在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请国际专业的企业管理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

xx年是不\*凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。 在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创造性，\*\*服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对即将到来的xx年，分公司\*\*团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保分公司xx年经营工作的顺利完成。

**喷漆工长工作总结12**

20xx年是极不\*凡的一年，市场竞争更加异常激励，全国各行业在没有比汽车改装行业的形式更加严峻，显得更加突出，不管是外观质量还是内部质量用户都要求做工精细，做到万里挑一无可挑剔，我们在面对市场竞争严峻的格局，真是夹缝求生存。尽管如此，公司在董事会的\*\*下，在各单位的大力配合和\*\*下，我们完成了年产量814台各种型号专用车的可喜形式，创造产值180万左右，利润3万上下，这一成绩的取得是全体油漆员工共同努力的结果。20xx全年的工作总结如下：

1.以质量为重点，开拓市场质量是公司生存的土壤，产品质量的重要性一直是我们的重中之重，年初为整改质量，调整生产人员，高薪聘请对油漆有多年经验的油漆师傅，严格执行油漆的各项工艺纪律，一是油漆的自身质量，二是产品的生产过程质量，像打底磨怎么磨，腻子灰如何刮，底漆要干才能做面漆等都要遵守油漆的各项工艺要求，全年制造的产品车辆油漆合格率在99%以上，全年生产的车辆在任何时候均无返工返修现象，这一点受到了用户的好评，得到了公司\*\*的认可。

2.为使产品质量永不反弹和提高产品质量采取的辅导措施是，经常开展质量方面的宣讲教育，全年开展质量学\*\*小会议30余次，参加人员达300次/人，我们的目的是经常要大家不能忘记产品质量，产品质量就是我们的饭碗，忘记安全就等于失去生存，这已经形成这个团队的座右铭。我们的宗旨是有用户就有市场，有质量就能占领市场，开拓市是使我们的向往，得到用户的信赖使我们永久的期望。

3.真诚做配角，俯首而甘为，我们的宗旨是在润力公司指导下进行的，无论任何时候，只要公司一声令下我们就有令必行，对待公司急单子我们从不马虎，既然我们是承包厂，我们从不违反公司规章\*\*，公司安排的分外工作我们也天经地义的接受。由于销售不是很景气，有许多计划做出来，但是用户着是不太满意，提出这样的那样的要求，让我们更改，其中包括面漆，底漆，反光带，反光条，标示，甚至连电话号码和容积表等，全年业务员和用户要求整改达200多次，直接经济损失6000多元，我们没有找公司要一分钱。

过去的一年已经不反复，新的一年已经到来了，经过我们细心的总结，新的一年计划如下：

1.带领好我们的小团队，让他们心表如一，人员的稳定对质量相关重要，保证质量稳中有升。

2.主导公司开拓市场，内抓管理，外衔朋友，规章\*\*，严格上榜，一视同仁，奖惩分明。

3.落实\*\*，能者多劳，多劳多得，关心员工，体谅下士，让大家干得有劲，拿得高兴，促进人员年收入达到10万元以上。

4.讲文明，树新风，抓企业精神文明建设，培养讲文明，讲道德，懂礼貌的新作风，做健康\*\*特别能战斗的英雄团队。

5.给公司一点建议：

（1）随着企业的升级和发展，产品类型的不断增加，我们的作业场地太小，要求\*\*给我们考虑宽敞的作业场地，这样既能保障工艺要求，又能保护其它工作场地的环境卫生。

（2）随着人的生活水\*不断的上升和提高，各种物料同步上涨，相应的来说我们的成本随之增加，我们要求根据公司的实际情况请公司\*\*适当考虑工价上调事宜为宜。

汽车喷漆工工作总结（扩展5）

——汽车销售年终工作总结

汽车销售年终工作总结

**喷漆工长工作总结13**

车间修订并完善了三级安全教育培训、5S现场定置管理、班组及各岗位工作标准和管理流程等制度，建立了车间、班组两级安全管理体系;将生产、检修、服务等关键环节作为重点环节，抓好现场作业管理，把各班组作为重点部位监控，对各班组及重点要害部位安装了醒目标识和危险源辨识点;对车间质量安全和设施设备、5S管理等专项管理从现场管理、文本资料各环节指定专人负责;定期、不定期进行监督检查，将存在的问题警示化，并反馈到各班组，及时堵塞了质量控制上的漏洞，确保了检修质量和产品加工质量，降低了生产成本，提高了工作效率。

**喷漆工长工作总结14**

20xx年已经过去了，我通过这段时间努力的工作，也有了许多的收获，借此机会对这段时间自己的工作做一下总结，目的在于总结经验，提高自己，把工作做的更好，我自己有信心也有决心把以后的工作做到更好。

总结如下：我是2xx0年x月xx日来到贵公司工作的。作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的，仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱，来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识，为了能够迅速融入到这个行业中来，边学习专业知识，边摸索市场，遇到销售和专业方面的问题，就及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声谢谢！

通过不断的学习专业知识，了解同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰.流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水\*都比以前有了一个较大幅度的提高。

当然，现存的缺点也有很多，比如：

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验等等。

我所负责的区域为x周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常\*\*，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握区域现在主要从要车，价格和港差不多，而且发车和接车时间要远比从短的多，所以客户就不回从直接拿车，还有最有利的是车到付款的汽车的总经销商大多在，一些周边的小城市都从直接定单。现在\*招标要求xxx以下，排气量在xx以下，这样对于进口车来说无疑是个\*\*的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在要车，主要从要车，而且从直接就能发国产车这方面主要是xx，xx几乎是从港要车，但是价格没有绝对的优势一般直接从自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是去的运费就要xx元，也就没什么优势了。

从20xx年x月xx日到年xx月xx日我的总销量是x台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润xxxx元，净利润xx元，\*均每台车利润是xx元。新年到了我也给自己定了新的计划，20xx年的年销量达到xx台，利润达到xx，开发新客户xx家。我会朝着这个目标去努力的，我有信心！随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是-\*稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的\*台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈。

**喷漆工长工作总结15**

20xx年对于钣金车间来说是比较动荡的一年，不管是工作环境还是工作内容都发生了很大的转变，工作内容由外供件的生产逐渐转变为内供件的生产。在这个转变过程中，我车间积极调整工作人员，并在忙季到来之际及时调动钣金车间人员到发泡车间工作，合理配置了我们现有人员的工作，达到了双赢的局面。

鉴于钣金车间目前的情况，对于钣金车间未来的发展方向的问题，我经过深思熟虑心中也有一个方案。建议将钣金车间跟模具车间合并成立一个新的车间，主要负责模具的开发、内供件的生产及设备的维修等后备支援工作，这样就可以充分利用我们现有人员的力量，既留住了人才又能保证生产。这只是我个人的一个想法，请领导及各位同事予以考量。

20xx年，公司将迎来新一轮的大发展，我相信只要我们齐心协力，奋斗拼搏，就一定能够乘风破浪，谱写更加辉煌的篇章！

**喷漆工长工作总结16**

20xx年，我加强学习，学习政治，学习公司和部的工作精神、制度规定与工作纪律，提高自己的政治思想觉悟，在思想、工作上与公司和部保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观。在工作上培养吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和工作作风，服从部领导的工作安排，认真做好本职工作。同时，努力学习文化，学习注塑、涂装工艺知识和技能，提高自己的业务工作水平，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，保证注塑车间和涂装车间生产工作的正常开展。

**喷漆工长工作总结17**

安全生产工作重在预防，为此车间强化了防范措施，以正常生产时进行安全巡检为主和节假日期间安排专人值班为辅，检查侧重于查找安全隐患，把安全隐患消灭在萌芽状态。车间全年共排查40条有效安全隐患提案，涉及设备、工件、环境等多方面。车间对所有隐患内容及时汇总召开隐患治理专项会议落实到人，限期整改并取得实质效果。12月初对涂装车间相关方业务单位做了安全现场检查，将检查结果提交生产安全处同时反馈给相关方业务单位，要求尽快整改。

**喷漆工长工作总结18**

20xx年马上就要过去了。在本公司不知不觉中度过了一年，其中的成就感、喜悦感、责任感夹杂在这充实的一年里，让我不段的提高自己的意识。现简要回顾总结如下：

>一、工作表现

一年来，作为一名钣金工，我在思想上严于律己，热爱自己的事业，自己要求严格，鞭策自己，力争思想上和工作上在\*\*和同事心目中都认为，这个小伙子能吃苦，不嫌脏不嫌累，工作认真，干起活来从来不拖泥带水。作为一名钣金师傅，上半年，自己一个人努力克服在保障质量的情况下提高速度，按时完成各位经理分配的任务。下半年，起先产值还不太理想，后来就努力想办法、向xx他们请教。才得出：大点的活干的差不多了就交给下面的人干，然后自己在干别的活，不能老是几个人盯着一个车干，耗时间还不一定见效率。经过一段时间的努力，感觉我们这个小组立马进步了不少。

>二、工作不足

金无足赤、人无完人，由于自己的倔脾气，太主观，不听劝，犯下多次错误，降低效率，造成厂里损失利益。

>三、工作建议

钣金工和油漆工经常发生争执，原因在于钣金工为了达到速度很多东西不拆，装上在喷，（也有配件问题，喷了不好装）协调不好，还有的地方没敲好就交给油漆工。建议钣金工做好事故车，经主管或经理检查过关签字在交给油漆工，有什么问题提前跟油漆工协调好，更加增进钣喷之间友谊关系。

个人感觉很多车子油漆做的效果不是太好，一方面是因为车多人少，一方面可能是因为只想抓产值而忽略质量，所以建议经理或前台人员在检车时给每个车子喷的油漆效果打分数，有奖有罚，直接\*\*工资。

事故车拆完统计配件，保险公司定损好，在由仓库人员问钣金工、机电工什么配件要发，什么不用发。实际上可以在刚拆车统计配件时就拿铅笔标明什么用发什么不用发。这样即节省了时间不用仓库人员跑来跑去问这个问那个\*\*\*发，也避免了这个那个零件不知道坏没坏麻烦的在找来找去浪费时间。

>四、安全工作

安全是重点，不管是工作也好还是生活也好，人生安全机械安全，都需要我们去时时刻刻\*\*\*\*。这年在工作中也有出现个别安全事件，一些轻微的手脚磕磕碰碰，出现这一些小的问题证明还是存在有些疏忽粗心大意，不够注意小细节过程，安全意识还是不够全面。在以后工作中要弥补考虑不够周到不够全面的安全隐患。

综合以上几点，其中还有很多不足之处，在明年的工作中一定改掉坏毛病，积极向经理还有同事多请教学习，多看些有用的书。争做行内一流人才。

**喷漆工长工作总结19**

1，加强生产现场管理，各岗位的生产现场管理较为混乱，主要是生产过程的各种辅助用品摆放不整齐，主要是半成品,配件没有做到定置管理。还有就是环境卫生、设备卫生、人员卫生很差，操作工甚至班长在更换型材换规格时清场意识薄弱。明年要加大对员工现场管理教育，尽量做到5s标准。

2，产能的提高，公司要加大对金工的投入，如数控折边机，制动点焊机，螺柱焊机的投入，和喷塑车间的改造，以及员工技能的提高。

保洁部年度工作总结尊敬的公司领导：20xx年是公司发展跨越历史性阶段的一年，在##的带领下，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照公司制度的要求，采取了精心革新，细致调整，等一系列得力的举措，终于赢得了“国家级示范大厦”的荣誉称号。在公司跨越历史性之年，我有幸亲历并承蒙公司的信任，为公司尽了一份微薄之力，今天我非常荣幸地站在这里，代表保洁部与各位同事、各位领导共同回顾20xx，今天我也非常自豪地站在这里，代表保洁部与各位同事、各位领导共同展望我们即将迈进的20xx。在展望中我们相信：国贸物业一定是创新的团队，最优秀的团队!

一、20xx年工作回顾回顾一年来的工作，我们紧紧的围绕公司的发展战略，重点抓好以下几个方面：

第一：抓好制度建设。通过理论和技能考核，所有人员符合公司要求具备上岗资格。

第二：保洁员培训重点，强调保洁员的敬业精神，礼仪礼貌和纪律性，以及合理的分配保洁员当班期间的工作流程及时间。

第三：严肃纪律和检查处罚。坚决执行请销假制度，防止私自外出;实行严格的查岗和点名制度;加大检查督导的力度，查处窜岗连天2起，受绩效处罚人次2人。查处环境差30处，责令整改人数共计30人，受绩效处罚人次15人.

第四：做好工作的持续性。为了更好的保障公司的环境，保洁部本着尽职尽责的态度不怕苦不怕累坚持完成了业主入住前的房间清理工作、大厦石材的养护工作、和一些计划性保洁的工作。

第五：工作创新：在市场竞争越演越烈的今天，为了能够辅助公司在商场战争中处于不败之势，只有从服务上下功夫。保洁部全体员工在不断的探索公司所有租户的生活规律后，上报公司领导决定实施上门服务收取生活垃圾，这项创新服务在广大租户中引起了一致的好评，与此同时保洁部响应公司领导的号召对所有新入住的租户增加免费上门保洁服务次数，赢得了口碑。为了符合“国家级示范大厦”的所有规范，保洁部全体员工会努力保证大厦所有的卫生死角和正常保洁范围的清理工作。并全面强化保洁人员“以租户为中心的服务意识”，力求最大限度地满足租户需求;推出的创新服务，大大提高了租户对保洁服务的满意率。

二、20xx年度工作设想20xx年，对于公司来讲，将是更具挑战的一年，这一年内，我们面临着：

一、我们是否真的具有市场竞争力，我们虽然已经过了“国家级示范大厦”的评选工作，但还要等公司进行完ISO9000质量体系认证和ISO14001环境质量体系认证，我们是否能完成这一体系的认证，这需要我们的实力以及新年里我们的管理服务质量继续保持上升趋势

二、在集团公司名下开发的将等待者我们去开展工作、输送人才，我们是否有足够的能力去应对?

三、是我们所处的周边环境的同行的竞争与压力，在20xx年和20xx年我们理直气壮地说我们物业是一流的，保洁部的工作在行业当中是优秀的。

从我们已经知道了的：金地、帝都大厦、等一批新的物业和我们一起决足市场，但是随着市中心地段的未来规划，我们大厦附近即将耸立一座座新的楼宇、新的物业，我们是否能够保持市场竞争力，是否能够快速的提升我们的服务内容和服务质量?这场未来的市场决足，我们是否能赢?^v^20xx年，除了要一如既往地作好本职工作，坚定“服务”的理念外，还要开拓工作思路，20xx年保洁部工作重点主要有以下几个方面：完善各项管理制度，形成配套的监督机制。

xx年，我们将在原来的基础上，修改、完善管理制度，改变以前“人管人”的被动状态，从而走向“制度管人，制度约束人”的良性轨迹。进一步加强对人的管理，并把各项工作标准进行细化、量化，一方面，便于操作人员熟悉自己该怎么做，该作到什么程度;另一方面，方便主管人员的考核、监督，减少个人的主观因素。工作中，坚持“定人、定岗、定时、定标准、定任务”的“五定”方针，对具体的工作采取有效的措施，加强对操作人员的管理，优化人员结构，更有利于以后工作的开展。、树立服务品牌。服务品牌的树立，有利于企业的知名度，对一个部门也是一样，有利于提高部门的影响力，更有利于增强部门的凝聚力，目前，我们本着“清扫一户，洁净一户，满意一户”的原则，为租户提供服务，得到租户的好评，在租户心中树立了良好的形象。

3、确定三个工作目标：

1)、强化业务和礼仪礼貌的培训，让保洁部每一位员工成为都能成为行业中的精英。

2)、强化现场管理，让大厦每一个细节成为可学习的精品;

3)、强化经营成本，让节约每一分开支成为可再生的利润。以上是我部20xx年度工作总结和20xx年工作设想。各位领导、各位同事面对新的目标、新的任务、新的挑战和机遇，我们相信在集团公司的支持和公司领导的关爱、帮助下，通过全体员工的精诚努力，协同奋进，开拓进取，物业管理未来发展前程似锦，在跟随集团公司发展的同时国贸物业管理公司以及公司全体员工将得到更大的发展，实现公司和员工价值的最大化，实现公司经济和员工事业的可持续性发展。

转眼间，一年的工作也即将接近尾声，在班组以及各位领导的帮助下通过认真的总结经验，仔细的分析，从已经出现的问题中吸取教训，在困难中锻炼能力，在反思中进行自我提高，最终圆满完成了全年工作。为了更好的使我在新的一年里个人能力有所提高，工作有更大的进步，根据领导的要求现将我个人一年的工作总结如下；

一、年初，生产线开的比较紧迫，针对熟练员工较少，新员工较多的情况下，加强了新员对工作的学习能力，并安排老员工手把手教学，使新员工在短期内能够适应本岗位的各项操作。

二、6月—7月,在生产过程中，因满卷切换易炸筒，班组消耗也逐渐增加。要求员工工作时做到，忙而不乱、紧而不散的工作方式，做好本班组的工作。同时，查找原因，对于上机纸管进行严格的检查，并逐步淘汰回用次数多的纸管，减少因纸管带来的不必要的消耗，从而减少炸筒的机率。

三、10月19日，因员工许夏雨和邓凯上班期间嬉戏打闹，导致许夏雨工伤事故，对于班组安全教育的不完善，进行了深刻的反思，同时加强了对员工的安全教育，并对不合理的行为加以制止杜绝。

四、全年数据统计：....

五、工作中存在的不足：

1、在处理不是我分管的工作时，表现不够主动，究其原因是头脑中有怕越权、越位的思想，有时就表现出不主动提出自己的工作思路，致使工作节奏慢。

2、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路去处理问题，表现工作上的大胆创新不够。

3、班组的管理还不够细致，员工的安全和质量意识仍不够强，导致本年度的1起安全事故。虽然事后也对当事人进行了教育和处理，针对性的作出了相应的对策。但应还是预防为主，加大\*时的教育力度，提高员工的安全和质量意识，从根本上减少安全事故隐患的发生。

以上的缺点我将通过不断的学习，努力提高自身的工作能力，工作水\*的基础上来克服缺点，完善自我，以饱满的热情和充实的干劲为公司事业的发展添砖加瓦。

20xx年转瞬即逝，在这一年里我经历了很多、学会了很多、同时也收获了很多。在这一年里我通过不断的努力，加强管理、技术学习，加强了车间的现场管理，把好质量关，尽自已的努力把工作做到；在这一年里，在公司领导的正确领导下，扎实整改，稳定生产，圆满完成了xx年的生产任务。

**喷漆工长工作总结20**

在没有任何安全设施防护的情况下，这四个月中没有发生过一起安全事故，这让我感到很庆幸。如果说20xx年对xx公司制造部是个展翅飞跃的时段，那我更希望2年中我们能飞得更远、更广，拥有一片更广阔的天地。

集团公司20xx年3月中旬在双阳公司召开了三个专题会议，为企业质量管理工作明确了努力方向和奋斗目标。为了全面贯彻落实集团公司专题会议精神，公司决定成立矿山石灰石质量管理领导小组，其工作重点是改进矿山开采过程技术管理手段，完善全系统的质量控制程序，减少废石排放量，提高矿产资源的综合利用率，并确保石灰石出矿品位稳定，实现企业利润最大化目标。经过前期质量管理措施的落实，出矿品位的稳定性明显好转，前期工作已初见成效。为了深入地、常态化地开展好此项工作，现将前阶段的工作总结如下。

**喷漆工长工作总结21**

1、按照公司的生产经营计划，生产了xx件某某产品及其他配件若干。

2、按玻璃钢车间的\'生产计划要求完成了各类小件的生产，主要有某某产品xx件、某某产品xx件、某某产品xx件及若干其他小型件，并积极配合了玻璃钢车间新产品中的铁件的开发。

3、按注塑车间的生产计划要求完成了各类小件的生产，主要有某某产品xx件、某某产品xx件、某某产品xx件及若干其他小型件、

4、协助公司大仓库的成立。在大仓库筹备期间，在不耽误生产的同时为大仓库清理场地；在大仓库成立之初，为大仓库制作了各类货架共xx个；在大仓库规划期间，按大仓库要求为大仓库制作了各类吊牌、标识牌、材料托盘以及卫生小车。

5、按各车间的生产需求，为各车间配备设计制作了烤箱、平板车、货架车、废料车、铁架、标识牌及工作平台等共xx余件。为各车间的生产周转等工作提供了便利。

6、按综合管理部的要求，为了满足宿舍员工物品放置整齐及安全的需要，合理利用边角料设计并制作了宿舍橱柜，现已制作完成2件并投入使用。

7、完成了公司的各项工程项目。主要包括完成了玻璃钢修割车间的房梁构架焊接以及搭棚工作、各种设备的修理工作、各车间大门的修理工作、各车间部门及宿舍暖气片的修理工作以及解决房屋漏水、电路安全等问题。

8、完成了公司安排的其他工作。

**喷漆工长工作总结22**

主动学习力保新上项目设备的稳定健康运行

（1）场内设备如变压器、电机、配电柜等的保养维护，始终遵循有计划有安排有记录的原则实施。这样可以实现所保养设备能够按照周期性季节性来获得保养维护。

（2）电仪车间一直致力于公司全面综合监控系统的完善，比如焦炉操作室安装监控，实现实时监控管理；新上项目干熄焦工程的中控室也会陆续安装监控，等等。

（3）熄焦车车头改造实现干熄，干熄焦运行平稳，到目前为止每班干熄可达20炉次。

时光飞逝，进入公司工作也已两个多月了。记得夏日炎炎的六月初刚进公司松江仓库的时候对自己的业务不太熟悉，但经过了这几个月的工作锻炼中，得到了很多。现从以下几部分讲：

第一部分：自我介绍

我是公司储运部松江仓库的仓库保管员：———是土生土长的松江人。我是今年六月九号进入公司工作的，作为一名新员工进入了一家高速发展的物流公司工作，深感欣喜。我想这是我职业的新开始，因为在经贸山九有信赖，勤勉，发展。

第二部分：人力的合理安排和运用

1：人力的安排

作为物流公司的传统业务———仓储，虽然技术性并不高，但需要勤劳，心细，作业强度大，体力要求比较高。象我们松江仓库，随着客户的不断进入，业务不断增多，原本在人力方面就比较紧凑，这就要我们合理安排装卸工人，做到在有限的人力上作合理的安排，做到有条不紊，作业顺l乇鹪谕皇奔淅锍鱿侄喔鲎饕等挝袷保缬惺背隹谧跋洌琓oto国内成品发货，toto工厂部品纳入等作业会碰到一起，这时就要合理安排人员，使每一作业尽量不受影响。

2：合理的休息

在出口装箱时，现高温季节，仓储作业量大，出汗多。像卫洗丽的箱子，每一箱成品都套有一个塑料袋，很滑，装箱时不能碰伤箱子，作业要求高，难度大。在40多度的箱内，一会儿就汗流浃背了，所以要合理安排作业和休息，做到轮流休息，不间断作业，这样在保证作业安全的情况下，作业效率就不受影响了。

3：人员的培训和提高

虽然装卸工人的工作比较简单，但为了作业的不断提高，我们也要不断提醒他们现场作业的规定，及客户对我们的要求，这样有利于我们对仓库的管理，理货，配货等作业。他们的作业效率也会有所提高的。

第三部分：货物的管理

现松江仓库开业三个多月来，味之素，toto上海工厂，toto卫洗丽的业务已相继进入松江仓库。客户的部品，成品，出口品部分或全部进入松江仓库进行保管。所以要做好仓库的管理，货物的入出库作业，日常保管，仓库清理工作，把好库存数量的管理，防止不必要的损耗的发生，有效的利用库存区面积。

a：易拿，易放，易看，易点的堆积方式，

b：货物堆放不要超过托盘，不要超高堆放，要注意“五距”，

c：货物入出时做好桩脚卡记录(计好箱数和枚数)

d：坚持货物先进先出，对于频繁进出库的货物和小件的货物应多盘点这样减少库存差异

e：保持仓库的整洁，地面的清洁，通道的顺畅

主要有：

一：部品的管理

1：部品的入库作业

现toto上海工厂的大部分部品已进入松江仓库保管，部品作为成品的一个部件，其种类繁多，大致分f部品和d部品，从加工手册上有分手册品(保税品———存放在保税区域)和非手册品，保管也有不同的要求。部品在转库进入仓库时，往往比较乱：部品外箱比较破因为它是周转箱，要用到不能用为止的。而且进来的端数有时乱，要整理清点每一个型号，箱数，端数;特别注意的是d部品中的便坐器系列的部品，它是toto工厂中直接生产线出来由仓库开转库单过开的，不像他们协力厂过来的部品那样整齐，所以一定要多留神，多注意清点。

2：部品的出库作业

toto上海工厂会按照生产计划在每天10点之前开部品纳入单传真至我们仓库，我们就按纳入单配货。如单上有“优先出库“的部品，我们应在第一时间配并第一车发货给工厂，这样就不会耽误工厂生产线的运转。配的部品应整齐放于托盘，标签朝外，出端数的放于周转箱内，做好标记和数量，便于对方清点。

二：成品/出口品的管理

1：成品/出口品的入库作业

相对于部品，成品/出口品的入库比较方便，但还要注意点数，特别是“水栓”产品，要翻板逐件堆高，以前入库时多次发现多箱为空箱(入库时在工厂被盗)所以一定要小心仔细。入库堆放整齐，卫洗丽的出口品应在每一托盘上标明生产日期，便于“先进先出原则”

2：成品/出口品的出库作业

成品/出口品在出库时根据定单或出口装箱单出库，一定要坚持“先进先出”原则，特别在出口方面。还有出口时，装箱单上的箱号和封号要填写正确，并传真至货代部确认后再封箱放箱，最好让集卡司机进来时把箱号和封号与“设备交接单”上的对一下，是否一致。

为了做到先进先出，可否在填制一张记录单用于记录每一货品每次入库的数量和同一生产日的数量，出库时进行“先进先出”销帐，并记录余数。

第四部分：设备的管理和卫生工作

一：设备管理

仓库现有设备：液压车，堆高车和铲车。

仓储设备是省力省时的有利工具，要做好日常的清洁保养，清理轮子中的杂物，保持其顺利使用。发现隐患要及时报修，还要安全用电。

二：卫生工作

仓库作业量大，容易积累灰尘，所以每天要清理仓库，清洁地面，保持卫生。创造一个整洁的仓库，在良好卫生的工作环境下工作。

第五部分：自我学习和总结

每天的工作中都有很多问题发生，我们要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

这也要求我们不断的学习，提升，学习老师傅的业务知识和掌握专业技能;交流，了解，吸取他们的经验;学习仓储保管，装箱作业，货物记帐等业务知识，这是我还有所欠缺的。还有要学习物流相关知识，很欣慰的是：在取的了国际货代资格证后，这次通过了报检员资格考试。所以今年又报了报关员考试。

工作任务

1.及时、准确维护库存管理系统，确保仓库物品的帐、物二者一致，仓库区域划分明确;

2.做好仓库物料的收发存管理，严格按要求收发物料;

3.做好仓库各种保管、归档工作。

工作能力

1.通过这半年的工作，我深深感到工作的压力和强度，但正由于这种压力，才使我不断提升自己的思想，化压力为动力。公司的销售业务不断提升，所以自己的能力必须提高，才能适应公司人才的需要，使自己的工作能力提高。

2.货物的管理方面，在这半年中公司产品的种类不断增加，销售产品也不断增多，作为自己必须保证出货的准确。

责任感

1.对物料管理的有序性、安全性、完整性及有效性负责。

2.对部品物料的实行分区存放管理，确保库容库貌;定期或不定期向财务部报告部品存货质量情况及物料的分布。

工作协调

货物进仓，需核对单据。待进仓物品货号、名称、规格型号、数量与单据相符合方可办理入仓手续。

工作勤惰

仓库质量管理是保持产品质量的必要条件。仓库虽不直接参与产品的生产过程，但生产由仓库开始，也终止于仓库。

工作质量

仓库质量管理是提高仓库经济效益和仓库管理水\*的有效手段。仓库质量管理能消灭各种事故、差错的发生，有助于降低消耗，从根本上降低库存成本，提高仓库经济效益。仓库管理是科学，而质量管理是科学管库的方法。

纪律性

服从公司主管指挥安排，做好份内之事：货架商品有移动;

物归原位切莫遗失掉：货架商品有移动;

物归原位切莫遗失掉。

物业保洁管理的范围很多，住宅、学校、广场、车站、停车场、写字楼等等均有所涉及，这里就写字楼的物业保洁管理谈一下自己的体会。

写字楼一般指办公用房。即\*机构的行政管理人员和企事业的职员办理行政事务和从事业务活动的楼宇。特点是人员集中，各种配套设施齐全，是从事政治、经济业务活动的中心场所。

根据写字楼的这些特点，物业公司首先要对写字楼保洁人员进行专业，消防、安全以及如何处理突发事件等知识的培训，以提高自身素质和应急能力，使各项指标达到合格标准。同时要求保洁人员要了解各楼层的基本情况，掌握清洁的重点。大厅和卫生间是工作人员出入最频繁的地方，也是最易脏的地方，清洁的重点应放在大厅和卫生间。特别是卫生间的便池、死角、玻璃必须清洁到位，做到窗明几净，便池无污物，卫生间无异味，达到合格的标准。

俗话说“无规矩不成方圆”首先公司要有严明的纪律，必须制定出一套适合本公司实际情况的管理制度以及保洁工作流程，每个员工严格按工作流程进行工作，正确合理的使用保洁工具和清洁用品，做到地面光洁、无尘、无脚印；墙面无污渍；卫生间干净无异味。特别是要注意边角的卫生，尽量做到无死角。另外要积极配合维修人员，发现设备等出现跑冒滴漏现象及时上报公司及维修人员，以便及时处理，以免造成大的损失，并做好维修后的保洁工作。在纪律方面，对保洁人员加强思想作风建设，严抓纪律，常检查，常监督，做到有法可依，执法必严，违法必究。实施起来人人有章可循，事事有据可依。严格按奖惩制度办事，表现好的奖励，差的进行批评。对屡教不改者限期辞职，每天上午进行抽查，下午定时检查，随时发现问题随时解决。对关系到\*等部门的问题以行文的形式上报\*管理部门，建议其抓紧解决，以免影响大楼人员的正常工作。每周末总结一周的工作情况，布置下周的工作任务。使保洁的管理走向制度化、规范化、科学化、人性化的轨道。

其次要在保洁工作中相互交流经验，互相学习、齐心协力、真抓实干。如擦电梯，如果用手拿着电梯布来擦电梯既浪费时间又擦不均匀，有的保洁员试着用毛巾绑在扫帚上，这样就大大提高了工作效率，擦的既快又均匀，大家经过擦拭比较感觉效果很好。这个小窍门立即在工作中得到推广。同时积极开展保洁人员服务技能的训练和考核，提高她们的素质和服务水\*。

再次，充分调动员工的工作积极性、主动性，使每个员工都端正服务态度，对工作尽职尽责，兢兢业业，不怕脏、不怕累，克服自卑感，就一定能把工作做好。工作本身没有贵贱之分，但是对于工作的态度却有高低之别。看一个人是否能做好事情，只要看他对待工作的态度。不论职业的\*凡与否，职位的高或低，我们都要加以尊重。保洁工作在别人看来比较低下，整天和污物打交道，\*\*淡淡，保洁不到位还要受到批评和指责，但她的工作是高尚的，一人的辛苦换来的是干净的环境，满园的春色。社会各方面要关心保洁人员的生活，尊重她们的劳动，她们的工作是社会不可缺少的一部分，这样她们的工作才能被理解，被社会认可，她们才有良好的工作态度，才能积极的工作。

要搞好和保护好写字楼的环境卫生，只要把写字楼当成自己的家，时时清扫，做到地面无尘土，窗台无灰尘，严格按操作流程去做，就一定能把写字楼的保洁工作做好。就可以让每一位工作人员都能享受到家一样的温馨、便利，能够在舒适的环境中更好的工作。这样，不仅环境搞好了，我们的服务目的也就达到了。另一方面，员工的。服务技能也在学习和实践中得到不断的提高，就能够更好的为广大业主提供更为优质的管理和服务。

本人自今年入职担任物业部保洁主管。工作职责为负责园区A、B、D日常保洁、定期消杀、垃圾清运工作，及和物业办公区和年底接收的E、F、G组团开荒和日常卫生保洁服务监管管理。管理范围较宽，分布较散，这些虽然给管理工作带来很大难度，但并没有改变我对工作的热情，这既是挑战也是难得的锻炼机会。下面将今年以来工作情况总结如下：

一、开荒工作

工作伊始，面临的工作重点是ABD组团的公共区域开荒，由于时间紧，维修工作多，这给开荒工作带来了很大的困难，基本上整段时间内是开荒工作和大规模维修工作同步进行，这就造成了完成的开荒区域存在着二次污染和重复的问题。xx系统截止到业主集中办理入伙前仍没有开通，这对开荒工作来时无疑也是影响巨大的，但在物业部王经理的协调下，经过多方沟通，联系总包方尽量将大块施工垃圾清走，剩余部分少量施工垃圾由我安排开荒人员清理，另外通过协调暂时借用了消防水用做开荒使用。在业主办理入伙手续前每日现场监督检查、整改返工、逐项进行，保证了开荒工作的顺利完成。同样在年底接管的EFG组团时，天寒地冻，大部分时间无法用水的情况下，克服重重困难完成了开荒工作。

二、日常保洁工作管理

转眼20xx年已经过去，回顾这一年的所有工作令人欣慰，我们顺利地完成了保洁一年来各项工作任务，并积累了不少工作经验。严格按照公司的规定，规范化、程序化地进行操作，以一切为了公司效益为原则，保质保量地完成了各项任务。

公司今年将对保洁、实行严格的培训制度，所有员工均经培训后才能上岗。对入职的员工进行在岗培训，对在职保洁员工进行各方面的知识培训(如思想教育、礼节礼貌、仪容仪表、劳动态度、劳动纪律、专业知识技能)，培训后要进行考核，不合格员工要淘汰。

为了能够更好地完成20xx年的工作，现将一年来的工作情况做以下总结：

一、管理检查制度

为了确保作业计划、卫生标准、责任制的贯彻执行和落实，确保保洁的管理目标的实现，将实行检查监督制度。

1、员工每日自查：员工依据本岗位责任制、卫生要求、服务规范，对作业的效果进行自查，便于及时发现问题、解决问题，岗位员工每天向主管汇报当天的工作，主管记录存档。

2、主管、班长每日巡查：对办公楼区域内、岗位进行巡查或抽查并定期对岗位进行全面的检查，同时结合检查所发现的问题及时处理，及时会报。

3、领导定期组织专业人员对我保洁工作进行检查，制定考核计划，完善保洁工作。

4、制定日常、每周、每月、每季、每年的保洁计划，严格依据计划实施保洁工作。

5、安排工作班次，分配工作，检查各班次交接情况，掌握各班工作状态和工作质量。

6、对本部门员工的行为规范、业务技能、遵章守纪、礼貌服务等方面进行培训，不断提高员工素质和清洁保养水准。

二、形象规定

1、经常注意检查和保持仪表整洁。

2、保洁人员工作时间必须穿统一的服装。服装整齐、干净,要求举止文明、大方得体，精神抖擞。

3、工作期间,见到领导及同事主动打招呼。主动问好。

三、每月对员工的工作质量、劳动态度、劳动纪律进行考核

项目考核内容扣分标准

1、工作质量停车场地面应无明显垃圾杂物不达标扣xxx分

2、电梯地毯应无积尘，无明显污渍不达标扣xxx分

3、玻璃、镜应无积尘及手印，无明显污渍，光亮透明不达标扣xxx分

4、卫生间应无明显污渍不达标扣xxx分

一个月时间就这样很快的结束了，想想劳动节好像还是昨天的事，五月是忙碌的一月，收获的一月。这个月虽然有许多收获但是同样不可避免的存在不足。不过这些都是需要自己一直不断的努力下去，我相信自己会把不足之处做的更好的。我会不断加强自身建设，努力提高自身修养，和专业技术。认真履行岗位职责， 较好地完成了各项工作任务。五月总结起来主要有以下三个方面：

一、日常生活方面:严以律己，树立良好形象。 严格遵守公司的各项规章制度，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点任劳任怨毫无怨言。领导下达了任务，都会想方设法去完成。 听从领导、服从分配，对于领导安排的每一份工作，不论大小， 都高度重视尽职尽责、认认真真地去完成，不计较个人得失打折扣、讲条件。经常自省自励，严格约束自己的一言一行、一举一动，对外积极维护和树立浩翔标致员工的良好形象。

三： 工作方面。本月我组完成喷漆车辆三十余台次，工时费两万余元，一次完工率达99%，反工一台，原因是自己大意造成的，可能当时再坚持一点儿，站在对质量严格要求的角度，不存在侥幸心里也就不会发生此类事情。所以按公司规定被罚我也没有任何异议。我不会让类似的问题再发生。在以后工作中还要增强责任心。来做好每一次工作。本月我们部门组织了一次客户联谊自驾游活动，很荣幸我也参与了，这次活动非常有意义和必要，使得我们与客户之间的距离进一步拉近，提高了客户的忠诚度，让客户看到我们不仅仅是为他们维护车辆赚钱，也通过实际行动让客户看到我们的诚意，是尽心尽力为他们服务的。我个人而言也非常愿意参与这样的活动，也希望如有类似的活动可以考虑到我，因为我愿意为公司的发展贡献一份绵薄之力。今后， 我要一如既往地向领导和优秀的同事们学习，发扬优点、克服不足，与时俱进，积极进取，力争使自

己的专业技术和自身素质再上新台阶，来迎接新的机遇和挑战。并更好地完成领导安排的各项工作任务。

下一步，重点搞好以下几方面工作：

一、强化服务意识，增强责任感、压力感，提高工作效率和服务质量。 二、进一步加强业务学习。坚持谦虚谨慎，不骄不躁的工作作风，发扬团结他人、谦虚学习的精神，虚心向领导同事学习，不断提高自身素养。

作为乙炔工段的车间主任，在这个易燃易爆区域，危险系数与劳动强度相对别的工段要大，因此就要求工段上下一心，发扬吃苦耐劳精神，努力把工作做细、做扎实。因此我在完成今年工作的基础上进行了以下总结。

**喷漆工长工作总结23**

加强员工的稳定性;加强提高员工的操作技能，提高生产效率;有效的安排好生产，减少时间的滞留性。加强培训、提高员工的操作技能，提高一次性合格率;加强对设备的保养;加强对重点工序的\'管控，减少生产质量事故的发生;加大对返基、返修片的有效利用数量，提高一次性合格率;加强对原材料物掉地现象的管制;加强对银丝、手指套等辅助材料的管控;在数据统计、工艺、安全方面同样引起重视，加强管理，确保安全生产。

在新的一年来临之际，我希望公司能在新的一年中，从考虑员工的稳定性出发，不但要提高员工的工资待遇及福利、保证适当的休息时间，还要举办一些有益的活动来增加大家的凝聚力;同时我也希望管理层次的工资待遇及福利也能有所提高。

喷涂车间主管工作总结3篇（扩展3）

——工厂车间主管工作总结报告

时间的车轮一往无前永不停息，在指尖流过而看不到任何痕迹，人生轮回留念似水。20XX年上半年即将过去，回顾这半年忙碌而又愉快的工作，在平时的训练和业务学习中，我深深的知道了消防工作的重要性!!

随着春节的日异临近，春节前夕，我们对整个喷漆车间消防设施、消防器材、对辖区内重点防火部位进行了全面检查，在检查中发现问题及时处理及时上报，春节是一个隆重的节日，是一个与亲人团聚的日子，由于我们的工作性质特殊，没有回家与亲人团聚，认真坚守再自己的岗位上，履行好自己的职责，上岗一分钟负责六十秒的心态去对待自己的工作，为春节的安保工作做出巨大贡献!我们深知很保安全保稳定的工作更加艰巨安全是企业发展的根本保障，时时受召唤夜夜在守候，一颗为企业的安危跳跃着!!

三月低由于十几名考同志辞职离队，新兵的注入，人员的休假，还有一些临时勤务种种因素，一直是三包一的勤务，自然而然的给我们的工作加大了压力虽然有点紧张，但我们一直没有放松认真值好每一个班，履行好自己的职责!

为了丰富战士的业余生活队里还举行了各种各样的活动，每天晚上组织观看新闻联播…让战士们了解中国，关心国家，了解国际形式，每周五还观看电影等一系列活动使战士的气氛更加活跃!

上半年以来…喷漆车间进行了几次明火作业，为保证车间的安全车间领导及队长安排我们到现场监护，既然把这种任务交给我们那是对我们的信任也是对我们工作的肯定，在苦在累也要完成!让领导放心给领导一个满意的结果!

在这半年的时间里…我有过迷茫、有过喜悦、有过失败、有过成功。消防生活不再神秘，又是那样的实在那样的温馨。在以后的工作中，要多看多想多做多主意细节，考虑周全的做好每一件事，值好每一个岗，再训练上要培养吃苦耐劳的精神，刻苦训练在这样的一个环境下使我不断的成长!!

匆匆而过的上半年对于企业发展而言是很重要的，因此身为员工的我能够严格按照公司领导的部署对自己的工作进行规划，通过计划的执行来完成自身的工作任务并进行详细的分析，这既是对工作负责的态度也是为了今后自身的职业发展着想，因此我总结了上半年完成的工作并期待今后能够拥有更好的表现。

能够在自己的岗位上坚守并严格遵守公司的各项管理工作，我明白擅自离岗或者缺勤的表现都是工作中让领导感到失望的事情，所以我能够严格要求自身并在工作中多向身边的同事们学习，虽然大多数情况下只是处理部分比较繁琐的事务却未尝不是对自己的锻炼，每次工作的完成都能够让身为公司员工的自己感受到进步，另外我也有积极参加公司组织的员工培训并从中理解公司的文化理念，通过技能素质的提升为公司带来更多的效益也是领导制定的发展方针，所以我能够利用好提升自身工作能力的机会从而增加了不少的潜力。

多和同事们进行沟通从而在携手解决问题上创造了不少成就，作为员工自然在\*时的工作中并非是独立的个体，有时为了攻克某个项目的难关也会和同事们进行合作，这便意味着自己可以多向同事请教从而发现自己工作中的不足，通过这种交流既有利于工作的展开也能够积累更多的经验，而且考虑到今后职业晋升的方向也要做好综合发展的打算才行，一切的努力都是为了自己的职业发展着想自然不能够在工作中有任何的懈怠，另外我也会定期制定好职业规划并严格执行下去并检验是否存在不妥之处。

利用闲暇时间充实自身从而在公司学到不少为人处世的道理，虽然入职仅半年却让我将公司的领导和同事们都当成了自己的长辈，在他们身上可以找到许多值得自己学习的能力与品质，我也很感激这段时间领导在工作中的栽培并认真履行自己的职责，或许现阶段的我在工作能力上有所欠缺却会保持对工作的极大热情，而且在以后的工作中我也会努力改进自身的不足并争取做得更好，因此我会多查阅资料并与\*时向同事们请教的工作经验进行结合，在不断的努力下也希望自己的工作能力在下半年能够有所提升。

我明白能够在公司找到适合自己的岗位进行工作是很不容易的事情，因此上半年里我很珍惜这个机会并通过努力完成了不少任务，怀着一颗谦卑的心也能够让我在工作中变得不再迷茫并朝着事先规定的路线不断前进。

喷涂车间主管工作总结3

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