# 学习加工中心工作总结(共49篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-08-17

*学习加工中心工作总结1在学校的\*\*的\*\*\*\*下，11春、11秋数控班学生的积极配合下，顺利完成了本学期的车工实训教学工作。回顾本学期实训教学工作，主要取得了以下较好的效果：>一、 无安全事故发生车工实训不像一般的课堂教学，在实训车间里学生面...*

**学习加工中心工作总结1**

在学校的\*\*的\*\*\*\*下，11春、11秋数控班学生的积极配合下，顺利完成了本学期的车工实训教学工作。回顾本学期实训教学工作，主要取得了以下较好的效果：

>一、 无安全事故发生

车工实训不像一般的课堂教学，在实训车间里学生面对的是高速旋转的机床，在车床上随时会因为操作不当而飞出高速运动的工件、刀具、金属碎块等，还有高速旋转的砂轮，且随时因操作不慎而爆裂。这些都可能对学生的人身甚至是生命安全构成极大威胁，这也是车工实训课堂上的最大隐患。而作为实训指导教师，在教学过程中始终不忘安全第一的教学思想，每节课上课前的集中都要强调安全，学生操作过程中始终能严格要求学生规范操作，下课前的总结都要把存在的安全隐患加以强调。老师不厌其烦的讲安全、强调安全，不断培养学生树立安全操作意识，久而久之学生逐步养成安全操作、规范操作、文明操作的思想意识，从而保证了整个实训过程中无安全事故发生。

>二、 加强管理，减少消耗，降低实训成本

车工实训成本投入较高，实训过程中材料、工、量具等消耗较大，但为了节约成本，降低消耗，在每次实训过程中，重点加强了材料、刀具、量具的管理，严格\*\*各种材料的出入，对每个学生在实训过程中所需的材料，

都有学生亲自下料，教师对每个学生的材料进行登记，并对每个材料做标记号，便于学生对自己的材料进行加工管理，最后在实训结束时，对每个学生用自己的材料加工的零件进行登记并打分。

在实训过程中，对学生出现各种失误所造成的刀具、设备等损坏，先由学生自己报告班长，再由班长上报教师，然后共同分析事故原因，对确实因未按规范作或因个人行为造成的重大损失，酌情进行赔偿。从而教育了学生在操作过程中按老师要求认真规范操作，极大的降低了各种事故的发生，减少了各种材料、刀具、量具、设备的认为损坏，减少实训中的消耗，极大的降低了实训成本。

>三 、技能大赛有突破

在十一月中旬由商洛市教体局和人劳局共同\*\*的商洛市首届中等职业学校技能大赛中，机电一体化专业中钳工项目和车工项目我校学生参加喜获四个二等奖、五个三等奖。在本次大赛中我专业学生只是紧急培训一月不到，但是学生能够不怕脏、不怕累能坚持训练直到比赛结束而没有一句怨言，这给我们专业学生树立一个好的榜样，同时也给以后的大赛做了一个很好榜样。

>四、加强实训考核促使学生认真操作

按照学校教学要求，加强学生\*时成绩考核，本期实训过程中，把学生实训成绩进行了细化，一个工件按工艺可为六次加工，分六次进行考核评分，既缩短了学生轮换加工的周期，又可以随时掌握学生完成实训任务的质量情况，便于实施\*\*、调整实训任务和进度。

总之，在本期实训中，有\*\*的带领和学生的配合下，便于老师对实训管理和实训任务的安排 , 再加上实训的管理方法及措施到位，从而取得了较理想的实训效果。

**学习加工中心工作总结2**

（一）团队建设业绩回顾：

1、销售人员的“放牧式”现象基本消除，营销团队的管理加强。

2、待遇方面，薪资待遇的`挑战性增强，标准更科学合理。

3、团队的执行力有所增强。

4、提问题不提解决方案的现象减少，销售人员的工作能动性增强。

5、销售人员工作主动性有所增强，工作实效提高。

（二）团队建设分析：

1、正面因素分析：

①采取每日电话报到和每月工作汇报的管理形式，一定程度上可以了解销售人员在做什么？做得怎样？

②降低了销售人员底薪，并将提成比例随着回款额度的增加而提高，增强了销售人员的工作挑战性。

③通过“提醒式”的罚款和个人管理信用的树立，从制度要求和心理印象上让销售人员感觉到公司管理的严肃性，因此执行力随之增强。

④管理要求每一个销售人员必须提出问题的解决办法，从而“逼迫”销售人员遇到问题时首先联想解决问题的办法。同时树立了销售人员的责任心，遇到问题找借口、找理由的现象降低，逐步树立了“解决问题是职责”的职业操守。

⑤在管理实践中，不断地给销售人员心理压力和工作危机感，从而使得销售人员的主动性不断增强。“居安思危”的心理利于工作能动性和工作实效的提升。

2、负面因素分析：

①公司内部的辅助管理配合不到位，团队管理实效降低。

②公司部份管理人员管理意识保守，团队管理实效降低。

③销售人员长期适应了“放任式”的管理，从观念上、心理上和行为上有一定适应期去接受较为实效的管理。

④部分人存在“老油条”观念，有一定优越感，因此对于公司加强管理有“和稀泥”的想法存在。

⑤部分人心存不轨，希望钻公司管理的漏洞。所以希望公司管理的漏洞一直存在，甚至增加。

⑥人性特点的普遍反映：被管理者希望公司管理的能见度、透明度一致较低。因此对能见度逐渐增强的管理有一定抵触心理。

⑦公司管理高层调整，久经事故的销售人员见风使舵，左右逢缘，趁机蒙混过关，不遵从公司的管理，重新回到“放任状态”。

⑧谁都想做好人，缺乏主动做“恶人”的管理人员，管理原则不能坚持，等于一纸空文。

**学习加工中心工作总结3**

电工电子实习是我进入大学二年级后的第一个实习，当然，在大一的时候，我进行过金工实习的训练，虽然对于实习我有一定的认知和了解，也有一定的经验，但是，在进行电工电子实习的时候，还是难免会犯一些错误，

不过，好在我不是一个人在战斗，在我们20\_级电气10班所有同学的相互帮助和相互鼓励下，我们克服了许多困难，也解决了不少问题。从这前后加起来相当于9天的电工电子实习中，我所学到和收获的，不仅仅是收音机的工作原理和架构组成，还有如何分析处理解决问题的方法和能力，当然，我所在的班级也在这次的实习过程中也变得更加团结和友爱了。

在 整个实习过程中，我感受颇深，从简单的焊接，到最后复杂的组装，使我从中了解到学习和实践是相互\*\*和相互依存的，少了哪一样，都不可能成功做好一个收音机。课程虽然结束了，但学海无涯，知识的海洋浩瀚无边，我需要学习的还有很多。电子原件的魅力才在我的世界刚刚开始，只有继续以电子实习的感受和经验为基础，渐渐学\*结下去，才能使自己得到更多的提高

对于这次实习，我获得的心得体会大致总结如下：

1.我对电子技术有了更直接的认识，对放大和整流电路也有了更全面的了解，虽然曾经也自己拆装过简单的单管收音机，但与这次的相比，无论从原理还是实际操作上来讲都是不能相比的。

2.对焊接程序也有了更清晰的认识，也更熟悉了焊接的方法技巧。

3.对问题的分析处理能力有了很大的进步，由于一开始的盲目行动，我犯了很多低级的错误，比如一开始居然把元件焊在了印制板的反面，先焊了集成块等等，

随着实习的进行，我深刻体会到了事前分析规划的重要性，相信这是没有进行过这种实践活动的人所体会不到的。

4.对电子产品的调试纠错有了更多的经验。我的收音机制作真的可谓命途多舛，从第一次接通电源它一点反应都没有，到最后可以收听多个频道的广播，我进行了多天的调试和纠错，在仔细检查每一个焊点，分析电路板的接线后，最终才完美解决了问题。

5.对团队合作的意识培养起到了很大的帮助，虽然抓烙铁的是一只手，可是后面有许多个头脑在指挥和\*\*着，大家一起分析电路图，一起解决我们面前的每一个难题。也使班上同学之间的友谊更加深刻，班级更加团结了!

**学习加工中心工作总结4**

1、成本（费用）的主要评价指标及分析

可比产品成本实际降低指标

可比产品成本实际降低额=全部实际产量x（上年实际平均单位成本-本年实际单位成本）=实际产量按上年实际平均单位成本计算的总成本-本年实际总成本

可比产品成本实际降低额=成本实际降低额/全部的（实际产量x上年实际平均单位成本）

通过对可比产品成本实际降低额，降低率指标的分析，能够找出本年成本与上年同期成本的\'降低（升高）程度及比率，具体分析，为下一年的成本控制提供依据。

单位产品成本指标

单位产品材料成本=单位产品材料消耗量x材料单价

通过对该指标的计算，可以了解单位产品的材料成本，从而进一步分析材料消耗量和材料单价对单位成本的影响。

2、成本评价指标的实际应用

在实际工作中，我们运用常用的成本评价指标，能对成本进行合理的评价，从而达到降低成本，增加盈利的目的。例如，某企业实际年产量为1000000件，本年实际单位成本为6元/件，去年实际平均产量成本为7元/件，那么，实际产量按上年实际平均单位成本计算的总成本为1000000x7=7000000元，本年实际总成本为1000000x6=6000000元，则可比产品实际降低额为1000000x(7-6)=700=1000000元；可比产品成本实际降低率=1000000/1000000x7=。通过可比产品成本实际降低额和降低率的计算，可以总结成本降低的原因，为以后降低成本制定合理的计划提供依据。

**学习加工中心工作总结5**

上面后，由于管理将产品的焦点从饺子转移为面后，对饺子的关注度有所下降。减少了对饺子品质及外形的出品把关，没有坚持对饺子进行品尝和抽检，致使不合格的产品售卖。

以上分析不足之处，望领导批评指正。

为了深入了解影响销售人员薪酬因素，20xx年11月30到12月5日，南昌工程学院xx市场营销调查中心对南昌市的部分销售人员进行了一次抽样调查，本次调查主要以访问调查和问卷调查等方法展开，共发放问卷30份，收回29份，有效率达。

通过本次调查我们了解到影响销售人员薪酬因素主要有三个方面的因素：个体因素，企业因素和社会因素。

**学习加工中心工作总结6**

1、收入的主要评价指标及分析

劳动效益指标

劳动效益指标是企业销售收入净额或产值与平均职工人数的比率，这一指标反映了平均每个职工生产的附加价值额和人力资源营运能力效率，是测定生产增长，公平分配成果的基准。对企业劳动效率进行考核评价主要采用比较的方法，找出差异，分析造成差异的原因，对症下药，从而进一步挖掘提高人力资源劳动效率的能力。

产品销售计划完成率指标

产品销售计划完成率是企业产品实际销售量乘以计划单价与产品计划销售量乘以计划单价的比率。这一指标主要考核企业销售收入和销售计划完成情况，也可以将计划数换算为去年同期实际数值，考核销售量变化情况。通过分析产品销售量计划完成情况，可以促使企业合理地制定计划，有计划地补偿生产耗费，减少产品库存，增加企业盈利。

2、收入评价指标的实际运用

在实际工作中，我们运用常用的收入评价指标，对企业的收入情况进行合理的评价，能够促进企业提高收入，做到心中有数，以便于合理安排下一步的工作。例如，某企业有500名员工，年产品收入净额为8000000元，则该企业效率=8000000/500=16000元。也就是说，该企业人均创收16000元。如果该企业去年人均创收额为12000元，则该企业今年较去年同期人均创收增加额为4000元，增长率为。因此，通过对企业效率指标的评价分析，可以合理安排下一年的计划，增加企业对收入的管理。

**学习加工中心工作总结7**

社会因素中，影响薪酬水平的因素主要有：行业特点、劳动力市场的供需关系。

1、行业特点本次调查发现，也有将近一般的销售人员认为企业所在区域和行业特点对企业薪酬水平的影响很大，对于发达地区，企业人才竞争激烈，同时企业的整体支付能力也较高，销售人员薪酬水平显然偏高，而欠发达地区不仅有企业支付能力的问题，物价水平也偏低，销售人员薪酬水平也相应偏低。

2、劳动力市场的供需关系调查得知，销售人员薪酬水平也受到劳动力市场供求关系的影响。88%的销售人员认为劳动力市场供求关系失衡人才稀缺时，劳动力价格也会偏离其本身的价值，一般供大于求的时候，薪酬水平会下降，供不应求的时候，薪酬水平会上升。

当然，在本次调查研究结果中还有一些其他因素也会影响销售人员薪酬水平，例如，竞争公司的薪酬制度、销售人员的学历等，但大多数被访问人员称这些不是影响他们薪酬说平的主要因素。

结论：销售人员的薪酬作为企业内部管理的一项重要因素，影响因素可谓多种多样，每一个因素都有可能影响到销售人员薪酬，但通过公司的改进和销售人员的不断努力，薪酬还是可以有所改变的。

**学习加工中心工作总结8**

How time fly!为期两周的电子工艺实训转眼已溜走。电子工艺实训让我体会最深的其实不是学到了多少知识，而是懂得了如何做人，如何做事，如何做学问。

在无人监管的情况下，无论做什么都不要违背良心，都不要忘记自己的准则，因为你所做的一切，上天是知道的。

电子工艺实训的第一天留给我的印象是最深的。“修合无人见，存心有天知”这句话也是我在那天听到的，而且是\*生第一次听到。初听，感触颇深，主要是说到 了我的心里。老师说的也许都是一些小事，听老师讲课一定要抬头看黑板，打扫卫生时一定要把板凳下面擦干净，临走时要用手把板凳放在桌子下面……这个学期我 真的没有严格要求自己，老师辛辛苦苦在讲台上讲课，自己在后面悠哉游哉看书，看完书就完事大吉，到底学会了多少，到底“板凳底面是不是干净”，到底是用心 学还是蒙混过关，就像板凳到底是用手放的还是用脚踢进去的，自己知道，或许上天也知道那么一点点。

电子工艺实训结束，仔细清点着这些日子的收获……

做人，要慎独。

曾听说过一个关于卖彩票的老板的故事，与20\_年春晚小品《美好时代》极为相似。主人公是卖彩票小站的老板，有一位老顾客每次都会光顾。可是，老顾客 有一次要去出差，就委托老板帮他买一张彩票，其他的都没有交代。老板却意外发现中了500万，老板确实有过独吞的.想法，可经过一夜的深思熟虑，加上老板的 慎独品质，老板还是很大方地把彩票还给了顾客。“本身就是人家中的彩票，这有什么好犹豫的。我拿了那彩票是能贪几百万，但我这下半辈子就不好受了。”这位 先生说。这一语道出了他做人的准则——慎独。

做事，要静心。

“千山鸟飞绝，万径人踪灭。孤舟蓑笠翁，独钓寒江雪。”柳宗元的《江 雪》一直激励着我，激励我无论做什么事一定要静心。专业课老师曾经告诉我们，在计算机领域，如果真的要想做出一些成绩，就必须要耐得住寂寞，静下心来学 习。编程很繁琐，很枯燥，可是既然决定想有所建树，就要静心。烦躁，寂寞的心理活动也许是大多数人做事失败的主要原因。就像在电子工艺实训中，充电器的一 个重要环节就是排线环节，期间一定要静心，才能让充电器面世。

做学问，要细心。

细节决定成败，可以说，它是一件事情的命脉。小事 不小，也许它只是作业中的一个字母，一个a一个u无人关心，可在重要文件中单词的错写就会改变原文意义;也许它只是作业中的一个数字，多一个0少一个0无 关紧要，可在重要的合同上甚至能造成好几亿的损失。学习过程中，自我认为这个不要紧，那个不重要，到头来白了少年头，无所成就，只落得一场空悲切。小事很 小，可是一个人真的能把自己的小事都做好，真的就很了不起。就像俞洪敏说的，希望所有的同学能把自己每天\*凡的日子堆砌成伟大的人生，我希望所有的人能细 心的做学问，细心地做每一件小事从而成就自己的不\*凡。

做人做事做学问，对于一个人的一生很重要。在无人监管的情况下，无论做什么都不要违背良心，都不要忘记自己的准则，因为你所做的一切，上天是知道的。

加工中心实训心得体会3篇（扩展7）

——会计实训心得体会

会计实训心得体会

**学习加工中心工作总结9**

一、指导思想

全镇农村党员“轮训”工作，坚持以\_理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕镇党委和镇政府中心工作，紧密联系农村党员思想、作风和工作实际，创新教育手段载体，改进培训方式方法，扎实推进创先争优活动，不断提高农村党员队伍整体能力素质，为新农村建设提供人才支撑和组织保证。

二、组织机构

成立龙伏镇20\_年农村党员轮训工作领导小组。

组长：

副组长：

领导小组下设办公室，由兼任办公室主任，为成员，各党（总）支部也要相应成立党员轮训的组织机构，并明确党（总）支书记为第一责任人。

三、轮训内容

围绕党的十七届六中全会和市委十一届三次全体（扩大）会议精神，以服务全镇工作大局为目标，对广大党员进行党的路线方针政策、发展形势任务、党风党纪等方面的教育。机关、事业单位党员轮训以“干部队伍作风建设”、“优化经济发展环境”、“做好群众工作”为重点；农村和社区党员轮训以城乡环境综合整治、社会主义新农村建设、农村实用技术、农村（社区）文化建设为重点；新社会组织和非公经济组织党员轮训以强化党员身份意识，加强市场经济、现代企业制度基本规范为重点。

四、轮训方式

1、各党（总）支部要有针对性地确定培训内容，制定培训计划，以支部为单位，分别开展党员冬季轮训。

2、本次冬季轮训可以结合创先争优活动领导点评、群众评议以及年度工作总结、检查、部署等工作一起进行，并邀请联系领导、联村组及群众代表参加，程序为：

（1）践诺公示。党员按照各自公开承诺的内容进行自查，总结分析开展创先争优活动以来取得的成绩和存在的差距，认真填写《党员公开承诺践诺情况公示表》，经过党支部组织审核后，在轮训前一周以书面形式进行公开承诺践诺情况公示。

（2）总结述职。在轮训党员时，各支部围绕推进创先争优活动情况、推动中心工作和重点任务完成情况、为民办实事情况、加强党组织和党员队伍建设情况对全体党员进行述职；各支部书记围绕自己落实管党责任制、谋划基层党建工作思路、抓党建工作具体措施、党建工作取得的成效对全体党员进行述职。

（3）领导点评。在轮训党员时，由支部书记对支部党员进行逐一点评，使每个党员切实找出自身存在的问题；由上一级党组织负责同志对支部工作进行点评。

（4）民主评议。通过发放征求意见表、民主测评表等形式对支部和每位党员进行测评，开展党员、群众评议工作，征求党员、群众意见。

（5）专题培训。可采取党（总）支书记或邀请联系领导上党课、专家专题辅导、案例分析、交流研讨、知识竞赛、现身说法等方式进行培训；可结合“发挥五老优势，进行四项教育”活动的开展，请老同志上党课；推广菜单式选学模式，增强党员教育培训的吸引力和感染力。

四、工作要求

1、党员轮训采取集中培训与讨论学习相结合的方式进行，各党（总）支部要精心组织，保证集中培训和民主评议的时间不少于5天，各党（总）支部要召开动员会，进行广泛宣传发动，制定好轮训工作方案。

2、针对流动党员较多的实际问题，要提前向党员发出党员联系，通知他们按时回来参加轮训，确保党员参训率达90%以上。入党积极分子可一并参加培训，因故不能参加的，必须向支部说明原因，切实履行请假手续。

**学习加工中心工作总结10**

（一）运作回顾：

1、基本解决了不按客户定单发货的现象。

2、公司制定工衣，并规定着装时间，公司人员有了较统一的形象。

篇一：医院康复科个人工作总结

转眼20xx年已经过去，我们康复医学科在院领导的正确方针指导及带领下，在全体康复人员的努力及全院各科室的支持下，从无到有，从小到大，康复医学科从最初的6个人到现在的39人；经济增长持续翻倍增长，整个康复医学科一直在稳步的茁壮成长。

在x主任及x主任的直接管理下，康复科工作开展的有声有\*。完善了适合康复科的各项规章制度，除了请院内外专家会诊病人、指导工作，还引进了一批\*康复医生，也不断壮大康复治疗师队伍，解决了康复科是否能继续生存及发展的根本问题。

在康复科经济收入方面，较去年有明显提高，并呈逐步上升趋势，且全体康复人员加强学习，提高自身理论水平，不断完善康复病史及病程记录，在院领导的精心指导下，成功地完成了市医保局及市质控检查的要求，并取得了比较好的成绩。

另外，在院部的号召下，康复科以病人为中心、以提高医疗质量为宗旨，不断地改善医疗技术水平，处理好与病人的医患关系，努力为病人提供优质的服务，并取得了明显的社会效益，得到了病人及家属的一致好评。康复科投诉较往年明显减少，得到的锦旗及表扬信较去年明显增加，出院后门诊复诊率也较往年明显提高。

回首过去一年，我们确实取得了一些成绩，但康复科想要持续发展，仍需继续努新的一年即将来临，康复科全体员工团结全院各临床科室，在院领导的带领下，跟随大重庆的发展潮流，把我们的康复医院及康复科办的更大、更强、更上一个台阶。

篇二：医院康复科年度工作总结

转眼20xx年又即将过去，我们xx医院康复科在院领导的正确方针指导及带领下，在全体康复人员的努力及全院各科室的支持下，从无到有，从小到大，康复技术人员从最初的五六人到现在的十五六人；每月经济收入从xx年的\*万到现在的四五十万；从中医下的二级科室到现在的一级康复科，整个康复科一直在稳步的茁壮成长。

即将过去的20xx年，在李主任及黄老师的直接管理下，康复科工作开展的有声有\*。

首先，在李主任的精心准备下，我们成功的申请了一级康复科，修订和完善了适合本院康复科的各项规章制度，除了请外院康复专家会诊病人、指导工作，还引进了一名\*康复主治医生，不断壮大康复治疗师队伍，解决了本院康复科是否能继续生存及发展的根本问题。

其次，康复科经济收入较往年明显提高，月收入基本在四十万以上，并呈逐步上升趋势，未见从前的大起大落，且全体康复人员加强学习，提高自身理论水平，不断完善康复病史及病程记录，在院领导的精心指导下，成功地完成了市医保局及市质控检查的要求，并取得了比较好的成绩。

另外，在院部的号召下，康复科以病人为中心、以提高医疗质量为宗旨，不断地改善医疗技术水平，处理好与病人的医患关系，努力为病人提供优质的服务，并取得了明显的社会效益，得到了病人及家属的一致好评。康复科投诉较往年明显减少，得到的锦旗及表扬信较往年明显增加，出院后门诊复诊率也较往年明显提高。

回首过去一年，我们确实取得了一些成绩，但康复科想要持续发展，仍需继续努力，在此，提出我个人的几点看法。

其一，现在康复科每月的经济收入已经达到一个瓶颈，每个病人针对他们的具体病情所能开得康复项目已经满额，在此基础上想要继续提高，把康复科做大做强，首先要解决的是优化病人结构，现在除了离休干部，真正有康复价值能看到康复效果的病人不到1/10，然而，想要提高经济效益和社会效益，只能是增加这样的病人。比如，今年，二病区一个病人，韩炯，脑梗塞不到一月入院，入院时查体，右侧肢体偏瘫，肌力0级，言语功能障碍，入院后，他所开的康复治疗每天达150元左右（而一般老年病人每天最多100元左右），经过半年的康复治疗，能\*行走300米以上，与人正常交流，出院后到我院门诊继续治疗（这又是一笔费用）,而且，病人主动在外院帮我院康复科宣传，有些病人看到他的康复效果，听到他的宣传莫名而来，如果再多些这样的病人为我们宣传，到时，我们医院也能像徐中心、静安老年医院一样，不是我们去找病人而是病人来找我们。

其二，我们康复科工作人员每年出去参加康复培训学习的机会太少，全上海每年举办的康复讲座及培训不计其数，而我院除了为应付检查，参加极个别发\*书的培训外，年轻的治疗师根本没机会外出学习，现在的医疗技术日新月异，每天都在进步，而我们几乎与外隔绝，得不到外院同行及专家的指点，看不到更多病种的治疗方法，就算每年有些什么新的康复医疗技术，我们都不知道，一直在原地踏步，与外面大医院康复科之间脱节，我们治疗师的康复技术也很局限，难有大的提高，如果哪天来个复杂点的病种，就难以制定一个好的康复治疗计划，采取一个适当的康复治疗技术。

其三，我们的治疗师在对待病人方面，有时还不够积极主动，甚至胆小怕事，慎重固然重要，但在保\*病人安全、不出现投诉的情况下，仍需开放思想，抓住每一个病人，不能让一个病人从我们手边溜走。只有这样一个一个病人积累，\*水才能汇流成河。

新的一年即将来临，康复科全体员工团结全院各临床科室，在院领导的带领下，跟随大上海的发展潮流，把我们xx医院及康复科办的更大、更强、更上一个台阶。

篇三：儿童康复中心教师个人工作总结

我在心语孤独症儿童康复中心工作一个月了，原来这一个月也不象想象的那么艰难我竭尽自己最大的努力，倾注最高的热情，踏实、勤奋地完成了一个月的工作。现将本月工作总结如下：

一、根据孤独症幼儿发展情况，正确实施教育

幼儿园的小朋友都属于孤独症儿童，他们还很小，不懂事。别说自理能力了，就连一点的纪律概念都没有，可以说是很乱。不是很好控制，针对这一情况，我认为我们园的纪律及自立能力要一起抓、同时抓。经过幼儿园半年多的努力，我们园的小朋友可以说进步很快，家长们反映也不错。自立能力方面：我坚持正面教育，对幼儿以表扬为主，强化他们的自我服务意识，改变他们的依赖思想。对幼儿好的行为或表现给予肯定，赞赏和鼓励，使幼儿能够更信心，更积极地做好事情，完成任务。而我们老师做到适时帮助，以提高幼儿的自立能力，并及时与家长沟通，争取家长配合。就纪律方面：对少部分幼儿出现的不良行为，我采取的是及时分析原因，该批评的批评，并给予适度的教育，采用正负强化结合的办法引导幼儿养成良好的行为习惯，慢慢的做到遵守纪律。

二、研读孩子，支持孩子的活动

我深深地体会到只有从孩子的角度去关注理解他们的生成活动，了解他们的需求，判断生成活动的价值，及时予以支持和提升。教师要研读孩子，关注孩子的言行，捕捉孩子稍纵即逝的兴趣点，并能读懂孩子的百种语言，理解孩子的探索行为。同时也要让孩子与环境相互作用，使孩子真正成为环境的主人，使环境真正为孩子教育服务。每个儿童都有不同的发展特点和水平。因此，在活动中，尽最大可能为孩子们提供丰富而有层次\*的材料，提出不同的要求，以促进幼儿有差异的发展。例如在上精细课的时候有剪纸，对于能力较强的孩子，让他们使用剪\*，鼓励他们剪出老师画好的图形或沿直线剪纸，而相对能力差的幼儿，则降低难度，让他们撕纸等，主要激发他们参与活动的兴趣，又不失锻炼手部精细动作的机会。

三、真诚对待每位家长，加强家园沟通，

家园沟通，教师与家长协力解决教育问题，提升对幼儿的关心，共同分担教育责任。孩子的成长和提高，是对我工作的鼓励;家长的满意，是对我工作的肯定。真诚地对待每一位家长，如实的和他们交流对孩子教育方面的看法，对家长提出的要求尽量去满足，对家长提出的教育孩子方面的疑问帮着查资料解答，让家长感到我不只是孩子的老师，也是家长的朋友，有困难大家一起解决。当问题出现时，第一时间与家长联络是很重要的，让家长知道老师对问题很重视，对幼儿发展很在意。同时也向家长了解幼儿在家中的生活情况，以利于在机构训练期间制定更利于孩子发展的训练计划。家长看到了自己孩子的各方面的表现与进步，同时也看到了别的孩子的优点，有助于家长帮助孩子找出差距与不足，找到继续教育引导的方向。

四、利用各种机会，提高自身素质

我们会做的更好

一定是特别的缘份

才能够一路走来转成了一家人

**学习加工中心工作总结11**

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

**学习加工中心工作总结12**

所谓个体因素的影响是指由销售人员个人价值特点所决定的薪酬水平，这里主要包含两个层面的价值体现：能力和付出价值和业绩价值。

所谓业绩价值。即便同类岗位，如果销售人员的投入程度不同，技能有差异，那么对公司的价值贡献也是不同的。调查发现，大概有94%的受访人员认为绩效是影响销售人员薪酬的主要因素，公司薪酬的分配依据是对销售人员的业绩评估，对于销售人员的绩效评估包括有效工作量的部分（即未产生直接销售成果，但是有价值的行为），如销售产品数量、潜在客户开发、销售机会发掘、项目运作等，总之，普遍认为销售人员的薪酬是有销售人员的\'绩效价值所决定的。

其次是技能和付出，通过本次调查和研究我们了解到销售人员的技能和付出也会影响到销售人员的薪酬，99%的被调查人员都认为销售人员的技能和付出会直接影响到销售人员的业绩从而影响到销售人员的薪酬水平。

**学习加工中心工作总结13**

在学校的\*\*的\*\*\*\*下，11春、11秋数控班学生的积极配合下，顺利完成了本学期的车工实训教学工作。回顾本学期实训教学工作，主要取得了以下较好的效果：

>一、无安全事故发生

车工实训不像一般的课堂教学，在实训车间里学生面对的是高速旋转的机床，在车床上随时会因为操作不当而飞出高速运动的工件、刀具、金属碎块等，还有高速旋转的砂轮，且随时因操作不慎而爆裂。这些都可能对学生的人身甚至是生命安全构成极大威胁，这也是车工实训课堂上的最大隐患。而作为实训指导教师，在教学过程中始终不忘安全第一的教学思想，每节课上课前的集中都要强调安全，学生操作过程中始终能严格要求学生规范操作，下课前的总结都要把存在的安全隐患加以强调。老师不厌其烦的讲安全、强调安全，不断培养学生树立安全操作意识，久而久之学生逐步养成安全操作、规范操作、文明操作的思想意识，从而保证了整个实训过程中无安全事故发生。

>二、加强管理，减少消耗，降低实训成本

车工实训成本投入较高，实训过程中材料、工、量具等消耗较大，但为了节约成本，降低消耗，在每次实训过程中，重点加强了材料、刀具、量具的管理，严格\*\*各种材料的出入，对每个学生在实训过程中所需的材料。

都有学生亲自下料，教师对每个学生的材料进行登记，并对每个材料做标记号，便于学生对自己的材料进行加工管理，最后在实训结束时，对每个学生用自己的材料加工的零件进行登记并打分。

在实训过程中，对学生出现各种失误所造成的刀具、设备等损坏，先由学生自己报告班长，再由班长上报教师，然后共同分析事故原因，对确实因未按规范作或因个人行为造成的重大损失，酌情进行赔偿。从而教育了学生在操作过程中按老师要求认真规范操作，极大的降低了各种事故的发生，减少了各种材料、刀具、量具、设备的认为损坏，减少实训中的消耗，极大的降低了实训成本。

>三、技能大赛有突破

在十一月中旬由商洛市教体局和人劳局共同\*\*的商洛市首届中等职业学校技能大赛中，机电一体化专业中钳工项目和车工项目我校学生参加喜获四个二等奖、五个三等奖。在本次大赛中我专业学生只是紧急培训一月不到，但是学生能够不怕脏、不怕累能坚持训练直到比赛结束而没有一句怨言，这给我们专业学生树立一个好的榜样，同时也给以后的大赛做了一个很好榜样。

>四、加强实训考核促使学生认真操作

按照学校教学要求，加强学生\*时成绩考核，本期实训过程中，把学生实训成绩进行了细化，一个工件按工艺可为六次加工，分六次进行考核评分，既缩短了学生轮换加工的周期，又可以随时掌握学生完成实训任务的质量情况，便于实施\*\*、调整实训任务和进度。

总之，在本期实训中，有\*\*的带领和学生的配合下，便于老师对实训管理和实训任务的安排，再加上实训的管理方法及措施到位，从而取得了较理想的实训效果。

**学习加工中心工作总结14**

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

（一）、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但金华区

域多数铝型材厂竞争己到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

（二）、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类广东品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成

规模销售；另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业销售价格较低，如信元每平方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

六、明年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）、依据去年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的如：《》等做为重点；二是发展好新的大客户比如《》等，三是在某些区域采用二级代理的形式，让利给二级代理商以展开销售工作，比如《》。

（二）、首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

（三）、自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途，以利产品迅速走入市场并形成销售。

（五）、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

（六）、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、对销售管理办法的几点建议

（一）、销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

（二）、应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

（三）、应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

（四）、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

回顾20xx年，是播种希望、收获丰硕成果的一年。在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力合作下，在xx全体同仁的共同努力下，我们取得了相当大的成绩。

作为一名商场经理，我深深感受到了这份巨大的责任。多年的工作经验让我明白了这样一个道理：对于一个有良好经济效益的零售店，必须有一个专业的经理；二是以良好的专业知识为后盾；第三是要有一个好的管理体系。用心观察，用心与客户沟通，你就能做好工作。可以具体概括为：

1，认真贯彻公司的经营方针，同时，正确、及时地向每一位员工传达公司的经营战略，起到承上启下的桥梁作用

2、做好员工的思想工作，团结店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每位员工的优势，充分发挥他们的特长，做到量力而行。加强我们商店的凝聚力，使其成为一个团结的团体。

3，通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的`购物心理，从而了解敌人，了解自己，心中有数，有明确的目标，使我们的工作更有针对性，以免由此造成不必要的损失

4，以身作则，做一名英俊的员工。不断向员工灌输企业文化，教育员工树立整体意识，从公司的整体利益出发做事。

5，以周到细致的服务吸引顾客充分发挥全体员工的主动性和创造性，让员工从被动的“让我做”转变为主动的“我想做”为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工做好以下几个方面的工作首先，每天做好清洁工作，为顾客创造一个舒适的购物环境；其次，积极服务客户，尽可能满足他们的需求。我们应该不断强化服务意识，用真诚的微笑和礼貌的文明用语让顾客满意地离开我们的店铺。

6，处理好部门之间和上下级之间的合作，少投诉，多热情，客观看待工作中的问题，以积极的态度解决问题。

现在，商场管理正逐步走向数字化、科学化和管理方法的改进。对商店经理提出了新的工作要求。熟练的业务将帮助我们实现各种经营指标。新年伊始，成就只能代表过去。我会用更精致、更熟练的业务来管理我们的华东店。

我对明年的工作负主要责任。我们应该始终保持清醒的头脑，理清明年工作的思路。我们应该把重点放在以下几个方面：

1、加强日常管理，特别是基础工作的管理；

2、加强内部员工培训，全面提高员工整体素质；

3、树立对公司的高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，全方位考虑公司，为公司经济效益的全面提高添砖加瓦。

4、加强与各部门和兄弟公司的团结合作，创造最佳无缝的工作环境，消除不和谐音符，充分发挥员工最大的工作热情，逐步成为最佳团队。

进入xx从事内勤一职，已有两个月，十分感谢公司给我这个实习的机会。现在仅对20xx年这段时间的工作做一个总结。

送个文件，以及顾仓管调到车间后，巫科长交待的工程图复印及文件发送工作之外，剩余工作时间还有很多，而这部分时间也是我比较迷茫的，因为我不太确定自己应该怎么来利用这些时间。

工作积极主动是一个有责任的员工对自己的最低要求。我相信自己是有责任心的，要不然不会在接到任务以后去完成它，不会在无所事事的时候诚惶诚恐，不会认不自己的付出和回报不成正比并且因此而坐立难安，不会在最初的时候主动询问——我可以做些什么，有什么可以帮上忙的。

显然以上的并不能符合公司有关积极主动的标准，十分抱歉，就目前来说我实在不知道哪些可以积极主动的去做，因为我对公司整个操作流程缺乏了解，我所见到的只是细枝末叶，我被安排去做的也是临时所需。仅管通过观察我已经大概的了解内勤需要做的一些工作，但我不敢贸然动手，因为这项工作没有安排给我，我很担心因此而产出越俎代疱之嫌。

综上所述，对我本职工作这一块，虽然工作已经有两个月，但我还是理不出一个头绪，我对此也深感抱歉，还请见谅！

然而，我认为十分有价值的并认真记录下来的，始终没有发挥实际

的效益，我不能不面对一个现实，我所做的是无用工。没有后期持续的跟进，一个个的意向客户就这么流失了，我很遗憾也很无奈，因为我不是理科出身，跟进过程中可能涉及到的专业的知识我无法给客户一个明确的答复，于是按照公司的指示记录本被复印了好几次，也分别转交了好几个人，结果始终没有突码。

我现在仅针对有效信息，无效业绩的情况，提一点自己的想法，技术部、销售部内勤不能及时跟进的信息，能否转给专职业务人员，毕竟他们的主要工作就是发展业务，与其让他们自身毫无目标的找客户，不如让他们把精力集中发掘这些潜在客户，也许可以事半功倍。以上为我的工作总结，总而言之，我对自己这段时间的表现不太满意，也许我可以做得更好的。

学习方面：我在这学年基本做到了勤奋学习，锐意进龋并自我感觉确实提高了文化知识水平和专业技术。

在第一学期的学习过程中由于各种原因我的高级听力在期末考试中考的不尽如意。

因此在假期和第二学期的学习中我注意改进学习方法和加强练习，自感听力的确比第一学期有了很大的提高。

我的室友丽琴，倪妮都是成绩优秀，学习认真的好榜样，在她们的带动和督促下，我的学习积极性，自我学习能力，都得到了很大的提高，我会在接下来的学习生活中保持和加强这股认真学习的好劲头，并不断向室友及其他同学学习。

生活方面：我能与室友和同学保持良好的关系，日常互相帮助，同时也认识了许多的不同年级不同专业的学弟学妹，丰富了自己的社交圈和消息渠道，提高了自己的社会交往能力，并且在与别人的交流中增长了见识，交换了学习生活方面的心得。

平时我一直把友爱同学，尊师重道，乐于助人作为生活准则。

因此在第一学期参加了外语学院组织的英语辅导班，每周利用休息时间给大一的学弟学妹上一到两次的辅导课，希望能提高他们对英语的兴趣和解决他们在学习中的疑问。

当然备课的过程是比较辛苦的，但一想到能帮助他们便感到很开心。

现在我真正理解到，乐于助人不仅能铸造高尚的品德，而且自身也会得到很多利益，正如英语辅导班，帮助他们学习的过程同时也是自己巩固和提高的过程。

生活中锻炼照顾自己的能力，提高自己的社交能力这是我过去一年学到的非常重要的技能。

集体观念方面：我坚持理论与实践相结合，积极参加学院，学校的各项集体活动，这些重在参与的活动不但丰富了我的课余生活，也使自己发现了自身的某些潜质。

以后我会继续保持在参加活动方面的积极性，并将其和学习紧密地结合起来。

总而言之，过去的一年，是我不断充实自己，不断探索的一年。

虽然我在各方面获益良多，能力方面有所提升，眼界有所拓展，思想有所升华，但同时，缺点也是显而易见的。

如学习方面不够刻苦;遇到困难时意志不够坚定同时自制力还有待提高;在身体锻炼方面需要加强，良好的体魄也是一个人持续发展的关键。

新的一学年已经开始了，我将结合这个小结回顾过去，为新的学年做好打算，我对未来充满信心。

由于长丰园分店周围餐饮业的日趋成熟，竞争日益激烈。6月份以来营业额逐渐下滑，使店面面临巨大的经营压力。在公司副总经理安总的指引下，发现饺子的销售量逐步下降。为了有效地对饺子销售降低进行有效地控制，现对饺子的销售情况活动进分析。

此表为5月20号上面以来饺子馅、饺子、面的订货和销售对比表：

通过以上数据的对比，饺子销售下降的分析原因为：

**学习加工中心工作总结15**

这个学期开设了电气\*\*与plc实训的课程，跟以前所有开设的课程有很大的区别，这门课程的灵活性很强，充分发挥自己的潜力;其实学习的过程当中并不一定要学到多少东西，个人觉得开散思维怎样去学习，这才是最重要的，而这门课程恰好体现了这一点。此次的实训以班级为主体，以小组为单位而开展的一次综合的实践，老师也给予我们足够的空间让我们完成此次的实训，这让我觉得压力减轻不少。 这次的实训从程序上面看起来很复杂，我们组进行了任务的分工，一下子就变得简单化了。原来以为自己负责编程序任务是最轻的`，没有想到是最为复杂的，需要的资料很多。

而给予我们的时间有限，不得不在其他的时间进行补充和修改。 真正让自己参与本次实训的话就会发现本次实训乐趣无穷，收获多多。就如第一天，教师给我们讲了最简单的plc编程，接线。就这么简单的一个编程与接线，可自己弄时却出现了这样那样的问题，其实问题就在于刚开始弄，对视图的用法不够熟练，什么时候用常开结点，常闭结点，什么时候用向上常开结点，向上常闭结点，还有输出的就一定要用小括号的，还有最后一定要用中括号的end。当然画了几遍后就会发现其实真的简单，之后就一画就对。还有plc接线时，输入的结点可以用任意的x0到x27的按扭\*\*。第一天就让我对这次的实训充满兴趣还有对接下来几天所实训内容的期盼。相信这只是一个简单的开始，接下来的几天才是真正值的兴奋的时候，当然，面对那么大的仪器还有那么高的电压，老师还是一再的强调注意安全，小心设备，切记规范操作。所以不管我的好奇心有多大，每次做好需要老师来检查了再通电的时候我们都会先请老师看了说行了再接着做。 通过这次的实训，让我受益匪浅。

第一，认识了团队合作的力量，要完成一个项目不是一个人的事情，当中我们有过分歧但最终达成共识，不管结果怎样，至少我们曾经在一起努力过，体验其中的过程才是真正的收获。 第二，通过这次的实践操作，我认识到了自己的不足，更感觉到了自己与别人的差距。为了明年的毕业而做准备，从各方面充实自己，使自己适应这个社会。 总之，这次的实训给予了我不同的学习方法和体验，让我深切的认识到实践的重要性。在以后的学习过程中，我会更加注重自己的操作能力和应变能力，多与这个社会进行接触，让自己更早适应这个陌生的环境，相信在不久的将来，可以打造一片属于自己的天地。

**学习加工中心工作总结16**

毕业实习是每个学生走向社会、走上工作岗位必不可少的一个重要环节，通过实习在实践报告中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我以后进一步走向工作岗位打下坚实的基础。

作为学生的我，开始了我的第一份煤矿实习工作，如今，半年的实习生活已经结束了，回顾实习生活，感触很深，收获颇多。

第一天去上班的时候，刚开始我还觉得蛮紧张的，再和他们的交流之后，我渐渐的放松了自己。我每天都坚持提前上班，可以在其他人到来之前，把每个办公桌收拾整齐，这样办公室的人一到来就可以立刻投入工作。其实，我一直认为每个人都有他自己的优点，而且都有发挥它的地方，而我的实习经历正应了我的想法。当然，由于刚到矿办公室，对工作惯例不熟悉，有些事情我也处理得不是很恰当，但我勤于向他们请教，慢慢地也熟悉了单位的办公。我知道第一次出错并不可怕，可怕的是一错再错。在\*时，我仔细地观察办公室人员的办公方式，希望能够精益求精，更好地完成。

在办公室，闲的时候就会看看网上的一些好的文学作品，练习打打字，因为在矿办公室我主要从事打字工作、文件的分法、报纸的分法，经常要以打文件为主，我知道，这不仅要打字速度快还要对电脑熟悉，尤其是没有其他工作人员帮忙的情况下，我能够完成接待任务。

刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这一段时间所学到的经验和知识大多来自\*\*和办公室工作人员的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。

发现学习和交流的重要性和必要性。发现一些实习生跟老师像朋友一样相处，老师有什么事都喜欢找他们帮忙，有什么机会也会首先想到他们。并非他们巴结或有\*\*。而是他们用朋友的态度相处。另一方面一个人掌握的信息多、技能多，能帮助别人的地方也多，帮助别人多了，别人也愿意帮助你，而你的人脉也广了，掌握的信息也越来越多。这样就形成一个良性循环。要改变一个人的行为首先得改变他的思想，大多数时候你以什么心态对别人，就会得到怎样的回报。深刻的意识到自己再不能处于独处的状态了。

独来独往，别人不主动自己也不理会。把自己个在自己自己的小空间了。总担心别人的看法，把别人想的难以接近。开放的态度使人更快更好的成长。

**学习加工中心工作总结17**

数控加工实习，大家都期盼着它的到来，期盼着去学习，去感受工厂的生活。难而实习后，我觉得实习生活和以前想象的不一样了，实习不是一件简单的事，也不是我们的假期，更不是一件轻松的事，而是一件劳心劳力的事。在这个短暂的2个星期内，我学到许多在课堂里无法学到的东西，并在意志和品质上都得到了锻炼。

岁月如流水一般飞快的流过…

为期两周的数控加工实习转眼就结束了，但是带给我的感受却永远的留在了我的心。总的来说，这次为期两周的实习活动是一次有趣的，且必给了我今后的学习工作上的重要的经验。在以后的时间里也恐怕不会再有这样的机会去让我们去体验这样的生活，也恐怕难有这样的幸运去体验身边的每一样东西到底是如何制造出来的了。

在实习期间虽然累、苦、脏，但我却真正的感受到工厂的生活!2个星期，短短的2个星期，对我们这些数控专业的工科学生来说，也是特别的宝贵。因为这是一次理论与实践相结合的好机会，又是将全面地检验我们的知识水\*。数控加工实习是培养我们学生实践能力的有效途径。又是我们大学生、工科类的大学生，非常重要的也特别有意义的实习课。数控加工实习又是我们的一次实际掌握知识的机会，离开了课堂严谨的环境，让我们会感受到车间的气氛。同时也更加感受到了当一名工人的心情，使我们更加清醒地认识到肩负的责任。

什么是数控技术?数控适合干哪方面的工作?专业前途如何?带着这些问题，激动，好奇的我们参加了这次的数控加工实习。

实践是真理的检验标准，通过两星期的数控加工实习，我了解到很多工作常识，也得到意志上锻炼，有辛酸也有快乐，这是我大学生活中的又一笔宝贵的财富，对我以后的学习和工作将有很大的影响。

很快几个月后的我们就要步入社会，面临就业了，就业单位不会像老师那样点点滴滴细致入微地把要做的工作告诉我们，更多的是需要我们自己去观察、自主学习。不具备这项能力就难以胜任未来的挑战。

随着科学的迅猛发展，新技术的广泛应用，会有很多领域是我们未曾接触过的，只有敢于去尝试才能有所突破，有所创新。就像我们接触到的加工中心、车床，虽然它的危险性很大，但是要求每个同学都要去操作而且要加工出产品，这样就锻炼了大家敢于尝试的勇气。数控加工实习带给我们的，不全是我们所接触到的那些操作技能，也不仅仅是通过几项工种所要求我们锻炼的几种能力，更多的则需要我们每个人在实习结束后根据自己的情况去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，使这次实习达到了他的真正目的。我们知道，“数控加工实习”是一门实践性的技术基础课，是高等院校工科学生学习机械制造的基本工艺方法和技术，完成工程基本训练的重要必修课。它不仅可以让我们获得了机械制造的基础知识,了解了机械制造的一般操作,提高了自己的操作技能和动手能力,而且加强了理论联系实际的锻炼,提高了工程实践能力,培养了工程素质。

对我们来说,数控加工实习是一次很好的学习、锻炼的机会,甚至是我们生活态度的教育的一次机会! 任何理论和知识只有与实习相结合，才能发挥出其作用。而作为思想可塑性大的我们，不能单纯地依靠书本，还必须到实践中检验、锻炼、创新;去培养科学的精神，良好的品德，高尚的情操，文明的行为，健康的心理和解决问题的能力。

短短的2个星期时间，我们在实习中充实地度过了，我们学习的知识虽然不是很多，但通过这次让我们明白了我们需要实际学习掌握的技能还很多、很多。如果我们不经常参加这方面的实习，我们这些大学生将来恐怕只能是赵括“纸上谈兵”。

社会需要人才，社会需要的是有能力的人才。我们新世纪的大学只有多参加实践，才能保证在未来的社会竞争中有自己的位置。

加工中心实训心得体会3篇扩展阅读

加工中心实训心得体会3篇（扩展1）

——数控加工车床实训心得体会3篇

**学习加工中心工作总结18**

孙老师的带领下，我们完成了为期四个星期的PLC实训已经结束。在这四周的是\*\*我学到了很多，通过这次对PLC\*\*，让我了解了plc梯形图、指令表、外部接线图有了更好的了解，也让我了解了关于PLC设计原理。有很多设计理念来源于实际，从中找出最适合的设计方法。

这次我们的主要实训项目有：1工作台自动往返，要求：用PLC\*\*实现工作台的自动往返运动；2。电控机星三角形降压启动，要求：按下启动按钮SB1时，电动机Y形启动，5S后自动转为三角形运行;3。两台电机顺序\*\*；4：按钮交通灯\*\*；5十字路\*\*通信号灯\*\*；6：机械手\*\*；7：多种液体混合；8：四节传送带运送，要求：系统启动后，配料装置自动识别货车到位情况和能够对货车进行装料;9。音乐喷泉；10。小车三点往返运动；11。水塔水位\*\*；12。抢答器。

虽然本次课程设计是要求自己\*\*完成，但是，彼此还是脱离不了集体的力量，遇到问题和同学互相讨论交流，也在老师的帮助下完美的完成。再这次的PLC实训里孙老师对我们要求了很多，比如在作图中他要求我们把图看清楚理清思路，最好把顺序指令先写出来再作图等等一些要求跟技巧。这次实训我学了很多知识，给了我很多启示。在今后的学习过程中，我想我要更加努力的学习自己的专业知识，多多与同学和老师交流。而且，这次实训给与我不同的学习方法和体验，让我深刻的认识到实践的重要性。所以，在以后的学习的过程中，我会更注重自己的操作能力和应变能力。

**学习加工中心工作总结19**

“累并快乐着”――用这句话来形容短短2周的机加实习再恰当不过。这次实习带给我们的不仅仅是经验，它还培养了我们吃苦的精神和严谨认真的作风。此次机加实习使我们学到了很多书中无法学到的东西。它使我们懂得观察生活，勇于探究生活，也为我们多方面去认识和了解生活提供了一个契机。它是生活的一种动力，促进我们知、情、意、行的形成和协调的发展，帮助自我完善。有些老师不只教我们机加实习的内容，还教我们如何学习，如何做人，让我们学到了课本上学不到的知识。

任何理论和知识只有与实习相结合，才能发挥出作用。而作为思想可塑性大的我们，不能单纯地依靠书本，还必须到实践中检验、锻炼、创新；去培养科学的精神，良好的品德，高尚的情操，文明的行为，健康的心理和解决问题的能力。

此时，我还在回忆这次令人难忘的机加实习，它不仅让我们了解到了实际生产中的各种技能，还让我们明白了一个深刻的道理：纸上得来终觉浅，绝知此事要恭行。

为期两周的机加实习在金属的回响中落下了大幕，总的来说这次为期两周的实习活动是一次有趣且必将影响我今后的学习工作的重要的经验。我想在将来的岁月里恐怕不会再有这样的机会了！通过这次虽短而充实的实习我懂得了很多。

安全第一，在工业生产中，安全要摆在第一位，是至关重要的！这是每个老师给我们的第一忠告。有了足够的重视，所以我安全的度过了实习的两周！车工不是由数控来完成的，它要求较高的手工操作能力。

首先老师让我们看车床熟悉车床的各个组成部分，车床主要由变速箱、主轴箱、挂轮箱、进给箱、溜板箱、刀架、尾座、床身、丝杠、光杠和操纵杆组成。车床是通过各个手柄来进行操作的，老师又向我们讲解了各个手柄的作用，然后就让我们加工一个两边是球形，中间是圆柱的一个工件。老师先初步示范了一下操作方法，并加工了一部分，然后就让我们开始加工。车床加工中一个很重要的方面就是要选择正确的刀，一开始我们要把所给圆柱的端面车\*，就要用偏车刀来加工，然后就是切槽和加工球面，这时就要换用切槽刀。切槽刀的刀头宽度较小，有一条主切削刀和两条副切削刀，它的刀头较小，容易折断，故应用小切削用量。切槽的时候采用左右借刀法。切完槽，就要加工球面了，这对我们这种从来没有使用过车床的人来说，真是个考验。

机加实习有苦也有乐。“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，方成大任也！”这句古人的话用来形容我们的机加实习是再好不过了！经过了车工，铣工，磨工，刨工等一系列工种的磨练，我们终于完成了这门让人欢喜让人忧的机加实习课程。

现在想想过去的这段难忘时光，其中滋味，只有亲身经历的人才能体会得到。通过学习各种工种，我们了解了许多机加操作的原理和过程，大致掌握了一些操作工艺与方法，还有以前的那些陌生的专业名词现在听来都是那么熟悉亲切！机加实习给我们带来的那些经验与感想，却是对我们每一个人的工作学习生活来说都是一笔价值连城的财富。机加实习的作用与影响，就象《\*\*丽人》里男主人公最后说的话那样“有些东西你可能现在没有感觉到它的价值，但最后还是会的，每个人都有这样一个过程！”

一起实习的同学也让我受益非浅。毫无私心的帮助，真诚的相互鼓励加油，一切分担工作的压力，更一起分享成功带来的喜悦，机加实习更象是一个集体活动，拉近我们彼此的距离，填补了曾经存在的距离，集体\*\*的魅力得到了彻彻底底的展现！大学里连同班同学相处的机会都很少，感谢机加实习给了我们这样一个机会。这样的活动值得教育部门的借鉴。短短的2个星期时间，我们在实习中充实地度过了，我们学习的知识虽然不是很多，但通过这次让我们明白了我们需要实际学习掌握的技能还很多、很多。如果我们不经常参加这方面的实习，我们这些大学生将来恐怕只能是赵括“纸上谈兵”。社会需要人才，社会需要的是有能力的人才。我们新世纪的大学只有多参加实践，才能保证在未来的社会竞争中有自己的位置。真的敢谢机加实习，我还想再有一次！

**学习加工中心工作总结20**

到达xxx的第四天，我们参观了xxx重型机械公司的一个分公司，该公司专门生产电控系统。xxx重型机械有限公司，原名xxx矿山机械厂，是一家专业生产矿山重型设备的工厂。我们参观的分公司是一家与xxx公司合作，采用当今世界先进技术生产矿山重型设备的公司，主要包括矿井提升机、采矿机械和一些液压传动及\*\*设备和电气\*\*系统。

当我进入工厂时，我第一次对工厂干净整洁的环境感到惊讶。我们以前参观的工厂很乱，但这家工厂的一切都很干净整洁。在一楼的工厂里，我看到工人们按照技术人员的要求，将电控设备有序地放入电控箱，然后用电线连接，经技术人员检查后，进入测试区进行测试。最后通过检查，标注合格出厂。在顶楼，我们参观了这个分部的实验室和设计中心。该公司有四个与xxx合作的实验室，即电气传动实验室、自动\*\*（PLC）实验室、网络工程实验室和液压实验室。实验室工作人员给我们讲解了交流/DC/交流变频技术、PLC\*\*技术和远程网络\*\*技术，还现场给我们演示了一下。我对这些技术的了解让我大开眼界，因为这些技术都是最先进的自动\*\*技术，对我以后的发展都有好处。

我们最后参观的地方是xxx工程机械有限公司。这家工厂以前是军工企业，主要生产\*、装甲车等重型装备，现在主要生产\*\*\*、压路机等重型机械。这家工厂有五个车间，分别是结构车间（用于切割）、铆接车间（用于焊接）、加工车间（用于加工）、喷漆车间和装配车间。在车间里，我看到了许多冲压和剪切设备以及现代化的喷漆和组装生产线。

通过实训，我学到了必要的工厂安全生产知识，这对我以后的工作和实训会有很大的帮助。通过参观工厂和与工人师傅的交谈，我了解了工业生产过程和管理方法，为我未来的发展积累了经验。在工厂实训，进一步加深了对所学知识的理解，对以后的学习很有帮助。实训期间，我对先进技术的参观让我对现代化有了直观的认识，也让我对未来的发展充满信心。

生产实训很快结束了，但我从中受益匪浅。俗话说：“耳闻不如目见。”与其用自己的眼睛去看，不如去理解书本上的知识。通过实训，我加深了对书本知识的理解，熟悉了工业学生。

**学习加工中心工作总结21**

通过机械实习，我了解许多课本上很难理解的许多知识。机械的传动构造，一些机器部件的构造原理等等，了解了许多常用工具。通过电工技术实习，我得到了很大的收获，这些都是\*时在课堂理论学习中无法学到的，我主要的收获有以下方面.掌握了几种基本的电工工具的使用了解了电动机传动和点动\*\*、顺序\*\*、逆反转\*\*的概念和原理，掌握了交流继电器的原理和接线方法;掌握了西门子plc一些简单编程.本次实习，培养了我动手实践能力和细心严谨的作风。为以后的工作打下坚实的基础。六个月的实习期虽然很短，却使我懂得了很多。

不仅是进行了一次良好的校外实习，还学会了在工作中如何与人相处，知道干什么，怎么干，按照规定的程序来完成工作任务。同时对冰箱这方面也有了实际操作和了解，为我以后更好的发展奠定了基础。并且在那里经过半个月的培训让我知道对一个企业而言，得控则强，失控则弱，无控则乱。企业经营好比一湖清水，管理规范好比千里长堤。水从堤转，才能因而得福，如果大堤本身千疮百孔，水就会破堤而出为祸一方。军中无法，等于自败，企业无规，等于自乱。经过这几个月实习下来，使我受益良多，具体的实践体会如下：1、是要有坚定的信念。不管到那家公司，一开始都不会立刻给工作我们实习生实际操作，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。其实对于些困难我们要端正心态，对于我们前进道路中的困难，取决于我们踏脚的位置，那样困难也能变成我们飞速成长的跳板。2、要认真了解公司的整体情况和工作\*\*。只有这样，工作起来才能得心应手。3、要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。工作起来得心应手。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。4、要学会怎样严肃认真地工作。以前在，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。所以，绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。5、要多听、多看、多想、多做。到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四多一少就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在读的专业没有必然的联系，刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于

在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，光用嘴巴去说是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。6、要学会虚心，因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。总得来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会能更大的收获和启发的。三年的大学生活是我人生中美好的回忆，我迈步向前的时候不会忘记回首凝望曾经的岁月。转眼间，我已经开始实习已有半年之久。但工作中我重新对我们现在相处的社会有了新的了解。通过实习，我得到了一次较全面的、系统的锻炼，也学到了许多书本上所学不到的知识和技能。工作以来，在单位\*\*的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学\*\*还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上，积极参加\*\*学习，坚持四项基本原则，拥护\*的各项方针\*\*，自觉遵守各项法规。在工作上，对工作热情，任劳任怨，责任心强，具有良好的\*\*交际能力，出色完成各项工作，得到了大家的一致好评。学\*\*，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。不但掌握和提高了操作和业务知识，也有了一定的理论水\*，学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的知识融会到工作中去，使业务水\*不断提高。回顾我的实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。在实习中我学习到了许多企业文化和企业管理方面的知识。在整个实习过程中，我采用了看、问、自学等方式，对公司的日常管理工作的开展有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的服务品牌、企业使命以及企业精神都有了初步了解。最后，我想说的是，上面只是我工作中取得的一点成绩，这与单位的\*\*和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、立功、建业…在学校里学到的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少同学实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，不可能会有应付瞬息万变的社会的能力。经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在难以了解的。就说如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也虚心求教，使得这期间的更加有意义。

很快，实习期已经过去了，我也正是的走\*\*岗位，走\*\*社会，但是这并不意味着学习的终结，为了能在今后能更好的生活工作，学习是必然的选择，不论将来工作还会有何变动，学习都会是自己变得更加有资本，而这学习已经不在是，老师系统性的灌输了，而是工作生活中吗，方方面面的积累，和自己主动地积极汲取。总的来说这次实习，自己的收获便是自己更加成熟了。

**学习加工中心工作总结22**

PLC实训，一个月，看起来很长，但是转眼就过了。实训，在我看来是一种练习或者说复习，是为了巩固以前学的知识和增强自己的动手能力，因此，每个实训我都很重视，都全力以赴，都有很大的收获。

对于PLC的学习，之前我们只局限于书面上的学习，最多也就是看着老师操作，自己动手相对很少，所谓眼高手低也就这样。实训我们是分成两组的，每组有20号人左右，因此，这就考验我们人与人之间的合作能力了，由于我们组分配任务时比较合理，而组员也配合，所以我们是最快完成任务的。实训开始，首先是分配任务，我们组中一部分人负责机械的拆卸安装这一块，一部分负责拆线接线这一块，一部分负责编程等，由于是第一次，所以操作起来很不熟悉，遇到各种各样的问题，例如：接线时，由于线多且乱，一不小心就接错，接错了又是很麻烦的检查；

机械部分，安装工作台时，一不留意，就把工作台装反了，以上螺丝，发现对不上号，只好重装；编程也很关键，编的简单则难调式，编的复杂可能会出错，这就考验PLC的功底了。因此做这事一定要耐心、细心。

这次实训，安全操作是一个很重要的部分。因为它会用到220V的电流，一不小心就会烧坏东西，甚至会伤到人。所以在接主电路部分的线时，操作的步骤很是讲究的，接线前，我们首先要检查元件是否能用，接线时，我们一定要一步步的按照说明书接，接完线后，一定不能马上通电，要先用万能表检查电路，看是否有短路等情况，这次实训，我们组就因为这步没做好，就烧了一个转换器，很是危险，万幸的是没伤到人，感谢上帝。所以，所以涉及到安全性的问题，我们一定都要小心再小心。

实训是大学的一种很重要、很有必要的学习方式，它能让我们学到课堂学不到的知识，谢谢老师为我们付出的汗水，谢谢。

**学习加工中心工作总结23**

孙老师的带领下，我们完成了为期四个星期的PLC实训已经结束。在这四周的是\*\*我学到了很多，通过这次对PLC\*\*，让我了解了plc梯形图、指令表、外部接线图有了更好的了解，也让我了解了关于PLC设计原理。有很多设计理念来源于实际，从中找出最适合的设计方法。

这次我们的主要实训项目有：

1、工作台自动往返，要求：用PLC\*\*实现工作台的自动往返运动；

2、电控机星三角形降压启动，要求：按下启动按钮SB1时，电动机Y形启动，5S后自动转为三角形运行；

3、两台电机顺序\*\*；

4、按钮交通灯\*\*；

5、十字路\*\*通信号灯\*\*；

6、机械手\*\*；

7、多种液体混合；

8、四节传送带运送，要求：系统启动后，配料装置自动识别货车到位情况和能够对货车进行装料；

9、音乐喷泉；

10、小车三点往返运动；

11、水塔水位\*\*；

12、抢答器。

虽然本次课程设计是要求自己\*\*完成，但是，彼此还是脱离不了集体的力量，遇到问题和同学互相讨论交流，也在老师的帮助下完美的完成。再这次的PLC实训里孙老师对我们要求了很多，比如在作图中他要求我们把图看清楚理清思路，最好把顺序指令先写出来再作图等等一些要求跟技巧。这次实训我学了很多知识，给了我很多启示。在今后的学习过程中，我想我要更加努力的学习自己的专业知识，多多与同学和老师交流。而且，这次实训给与我不同的学习方法和体验，让我深刻的认识到实践的重要性。所以，在以后的学习的过程中，我会更注重自己的操作能力和应变能力。

**学习加工中心工作总结24**

过近一周来我对数控加工实训的学习，使我对数控铣加工及编程有了更深的认识，在这段时间里让我受益非浅。在车间老师的细心指导和同学的帮助下，在本次实训过程中我顺利加工了一个工件出来，虽然工件的尺寸精度不太理想，但我还会继续努力的。在这次实训的同时，刚好我隔壁机床是数控班的同学也在实训，通过交流，得知他们实训的加工程序全是用自己手动编程的，而我们用的全部都是通过编程软件自动编程的。这次数控加工实训，让我深深的了解：数控自动编程比手动编程\*\*的降低了编程的时间和难度，既提高了效率又减少劳动强度。

此次实训的主要实训目的和要求；

（1）、对各种零件进行工艺分析及程序编制，并熟悉机床操作面板。

（2）、对所操作的数控系统能熟练掌握，并能在数控机床上进行加工操作及调试。

（3）、能正确处理加工和操作中出现的相关问题。

（4）、实训应在老师的指导下由学生\*\*完成，在实训中提倡\*\*思考、深入钻研、苦学巧干的学习态度，要严肃认真地完成实训任务，增强自己的实践动手能力。

（5）、本实训也是针对数控机床操作工技能鉴定等级考试而进行的全面综合训练，其目的是为了使学生能顺利通过数控机床操作技能等级考试，是强化实践加工能力的重要措施。

>一、“5S”管理的含义

“5S”管理模式是一种科学的管理思想，源自\*\*的一种家庭作业方式，后被应用到企业内部管理运作，是企业实施现场管理的有效方法。其内容包括：整理（SEIRI）、整顿（SEITON）、清扫（SEISO）、清洁（SEIKETSU）、素养（SHIT－SUKE）：

1S——整理：就是区分必需和非必需品，现场不放置非必需品。在实训过程中，我们还存在一定的消极思想，总认为我们不应该把时间花在清理上，所以开始时整理似乎有点像是一种形式，后来，我们慢慢的在整理的工作效果中受益匪浅，自己的工作效率也在不知不觉中得到了提高，发在找东西的时间\*\*减少了。

2S——整顿：是将整理后需要的东西，安排成有序的状态。物品摆放地点要科学合理，还要目视化，使定量装载的物品做到过目知数，摆放不同物品的区域可采用色彩、标记或挂牌方式加以区别。

3S——清扫：包括两个方面的内容，一是保持机器及工作环境的干净。对设备的清扫，着眼于对设备的维护保养；二是员工不仅要做到形体上的干净，仪表要整洁，还要做到精神上的干净，要讲文明、讲礼貌。清洁是整理、整顿、清扫之后要认真维护，养成持之以恒的习惯，辅以一定\*\*检查措施，使现场保持完美和最佳状态。

4S——清洁：“清洁”与前面所述的整理、整顿、清扫略有不同，清洁是对前三项活动的坚持与深入，可消除发生安全事故的根源，创造一个良好的工作环境。

5S——素养：就是培养大家良好的工作习惯、\*\*纪律和敬业精神。每个人都应该自觉养成遵守规章\*\*、工作纪律的习惯，努力创造一个具有良好氛围的工作学习场所。这是“5S”活动的核心。

>二、实施“5S”管理的基本原则

1、自我管理原则

良好的工作环境不是单靠添置设备或\*\*督促实现的，而是由现场人员创造出来的。现场工作人员在为自己创造并维持一个整齐、清洁、方便、安全的工作环境的同时，也改造自己的主观意识，提高自己的素养，约束自身的行为，养成对待工作认真负责的习惯。

2、持之以恒原则

“5S”管理开展起来比较容易，甚至可以在短时间内取得较明显的效果，但要坚持下去并且不断改进非常困难。实施“5S”管理，贵在持之以恒。为了使该项管理能够长期坚持下去可以考虑将“5S”管理纳入岗位责任制，使每一部门、每一员工都有明确的岗位责任和工作标准。

3、不断优化原则

要强化“5S”管理意识，促使工作人员养成良好的行为习惯，促进其素质的逐步提升。在实施“5S”管理过程中，难免会发生现场的管理水\*波动甚至下降的情况。一个有效的办法就是将职责分解到班组，以班组为单位定期开展“5S”检查工作，通过班组对现有状况的分析来强化管理。

4、勤俭节约原则

在整理阶段，会清理出很多“不要的”东西。这些“不要的”东西并不一定是无用的东西，有的可能是暂时无用的，以后还有用，这种物品应该将其收集起来，存贮在仓库中；有的可能在这个现场无用，但可用于其他地方；即便是废物，也应本着循环利用的原则，变废为宝；对那些需要报废的物品，应按报废手续办理，收回“残值”。

>三、实训建议

通过这次实训，我认为学校的实训车间环境是不能说的，确实很好。由于我们专业学生人数比较多，分组实训是必然的选择，不过四台机床对20多人来说也确实不够，就我个人对这次的实训来看，一台机床的人，基本上人都只是稍微熟悉机床的基本操作，这对我们来说是远远不够的，所以我希望我们以后能有更多的实训机床。还有一个就是，我希望在车间的那些坏掉的铣刀，钻头之类的零件能够清理掉，就像上面5S中所说的那样，不然我们再找刀具的时候，好的坏的都放在一起，很难快速找到自己所需要的工具。再者就是，希望那些机床配套的工具都能够放在固定机床的工具箱里面，免得以后在换刀的时候，找个工具都要跑遍整个车间都还没找到需要的工具。

一周的数控加工实训带给我们的，不全是我们所接触到的那些操作技能，也不仅仅是通过几项工种所要求我们锻炼的几种能力，更多的则需要我们每个人在实习结束后根据自己的情况去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，使这次实习达到了他的真正目的。

**学习加工中心工作总结25**

1、利润的主要评价指标及分析

销售利润率指标

销售利润率是企业利润与销售收入的比率。通过销售利润率的计算，我们可以分析出利润与销售收入的比重大小，利润越大，销售利润率越高。同时也可以了解到企业经营动态和经营成果的变化情况。

成本利润率指标

成本利润率是利润与成本的比率，该指标反映了企业投入产出水平，即所得与所费的比率。一般来说，成本费用越低，则企业盈利水平越高；反之，成本费用越高，则企业盈利水平越低。影响成本费用利润率指标的因素有销售结构，销售价格，销售税金，销售成本等。

产品销售利润计划完成情况指标

产品销售利润计划完成率是实际产品销售利润与计划产品销售利

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