# 称配员工作总结(优选7篇)

来源：网友投稿 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-08-01

*称配员工作总结1根据部门在5月19日组织岗位职责履行情况的培训，也结合上半年的工作总结及岗位职责履行情况进行总结如下：设备总结。降低五金零配件采购价格，保证采购回来的五金配件质量、时效不影响正常生产，不因设备的配件采购时效而影响整个生产线停...*

**称配员工作总结1**

根据部门在5月19日组织岗位职责履行情况的培训，也结合上半年的工作总结及岗位职责履行情况进行总结如下：

设备总结。降低五金零配件采购价格，保证采购回来的五金配件质量、时效不影响正常生产，不因设备的配件采购时效而影响整个生产线停产严重影响生产效率，确保设备零配件在县内的半个小时采购到位，县外的在三天内采购到位，县外可根据部门批准后再按相关程序办理合同等采购工作。五金零配件采购根据“采购管理规范”中相关要求执行，如有紧急采购任务应先通过领导批准后再进行采购，采购回来后按“采购管理规范”中办理相关手续。作为设备管理人员应该对待每台（套）设备都应该了如于掌设备的每天运行的情况要及时把握，对存在隐患的或是带病运行责令操作岗位人员对设备全面检查排除隐患，设备存在安全隐患严重的要组织操作人员对这些安全隐患专题讨论会分析原因。每个月的月初应该有本月的计划对每台（套）设备重点监督、维修、维护保养等，结合上月监控中存在的问题未能及时分析并查出原因并列入本月的重点监控内容，对重点设备、单套设备运行的操作岗位人员进行抽查或是问答对设备的维护、维修、设备运行基本的监控参数等。每天到车间的检查必须是带着问题到岗位人员抽查或是自己检查发现的问题询问岗位人员存在这些问题会有什么影响对设备、产品、车间卫生有怎么样的影响？要确保车间的设备运行正常、监控操作岗位人员杜绝违章操作、设备带病运行、设备无人看守运行。

设备整理，如在设备动态信息记录中有明显是维修成本过高或是频繁出现故障的要组织人员对这些设备存在的问题专题讨论并列出具体的整改措施，设备动态的信息记录内容，要求各车间的负责人对设备的运行中出现的故障信息和设备维护维修中出现的.故障信息记录要完善，对部分交的设备动态信息记录不完整的车间负责人要专项目组织学习“生产设备管理制度”中的相关有收集的设备信息记录情况的整理并每月要上交到设备归口管理的所有信息记录表，设备信息记录表上交到设备归口单位的所有表格中存在大部分都是记录不清楚、设备维护维修、设备病历卡等信息记录不够完整，上交的表格中存在数据乱填、模糊填写不够统一，车间的负责人上交设备信息记录表的不能按要求上交这样会直接影响到我的工作开展，我是需要这些设备信息数据及时录入设备动态台帐内，要开展这些工作能方便及有快捷只能我们在服务器中设定专用文件，把各车间所领用的五金配件安装到什么设备上或是那台设备需要维修维护的信息记录及时在服务器中录入即可，每个月都进行汇总各车间的维修、维护成本后在通过设备运行报告体现每台（套）设备的运行状况。

>一、销售定位

你的产品是针对这个市场低端还是中端或是高端的，市场的等级分布意味着战略布局不一样，营销策略也不一样，这个最终还得看你公司目前对市场的要求以及公司本身的要求。

>二、销售策略

1、低端市场：意味着注重低价格轻质量而关注使用量，通过“薄利”而多销，或是在某种“单位”，可能还会获取更大的利润，这就有点像工程界的“豆腐渣”工程，光有其形，却无其实，在中国市场还是有一定比例的，估计市场份额会是20%吧。这个市场估计暗箱操作成分居多，中国人好面子，明明使用低端产品却又喜欢高档包装。一般客户群体分布在“单位，当然主要是国有单位或是一些修理厂或经销商。

2、中端市场：意味着主流市场，销售量也是最大的，市场份额也是最大的，估计有60%，但相对品牌也多，竞争也更为激烈。面对中端市场，主要看营销策略，如促销，赠送，铺货，售后退货，在这个层面关系营销犹为重要。

3、高端市场：意味着注重质量注重个性化服务，体现性价比，但市场份额相对较少，估计20%，高端市场营销策略，体现的是一种印象，一种系统化服务，一种持续的服务，体现的是高质量高品位高理念。高端市场在攻坚过程中，可能时间需要更长，但一旦成功，忠诚度往往更高。

>三、对高端产品的案例分享

1、目的：将高端新产品打入某一地区高端市场

2、背景：该地区高端产品较少，缺乏相关概念。

3、具体步骤：

（1）寻找该地区做的最好的，因为做的好，往往在某种程度上理念较先进。寻找有意向的合作商。

（2）找到后制作产品的项目介绍书，一定要言简易赅，特别要说明你产品的优点，能优化成数据如节约多少成本，增加多少收益。你如何来确保达成这些，换句话你有什么样的支持，你的计划是什么等等。

（3）第一次沟通往往是印象，成功概率较低，往往需要第二次、第三次。第一次拜访主要是收集信息，交流，认识你为前提。第二次就要有针对性进行沟通，深化了解。第三次基本上是确认交易。

（4）对每一次的交易要作记录，站在客户角度进行考虑，并不断优化各环节，加深印象，并计划下次拜访日期及计划。

（5）每年一次经销商会议，确保持续性及连贯性，培养忠诚度，体现优越性。

4、备忘录：针对高端市场，一定要体现个性化及频繁的沟通。

>四、大车配件销售整体心得

**称配员工作总结2**

物流货运经营处员工个人工作总结

物流货运经营处员工个人工作总结

尊敬的各位领导，亲爱的同事们，大家晚上好。

我是来自货运经营处员工\*\*。下面请允许我对20xx年的工作做如下总结，如有不当之处，请各位批评指。

岁月如梭，又到了一年一次的年终总结。总结20xx年，展望20xx年。

20xx年，我的工作是站内替班岗与开发区受理点。在站内替班是我最熟悉的工作。（1）在受托工作时，我会要求自己首先按照工作流程受理货物，特别是办理特殊货物（海鲜，活物，易碎品，有价证劵）时，我会提前告知货物到达的大约时间，及在发生不可抗拒因素产生货物破损时的责任认证。从第一个流程做起，不给其他同事造成不必要的麻烦。同时，在与客户交流时，我也由不爱笑转变成时刻保持微笑，给客户一个45度的微笑。

（2）在替班的工作中，我觉得首先要有责任心和好的心态，都说机会是留给有准备的人，如果你连最起码的责任心都没有，那如何谈机会。如果你想活的快乐，就必须要有一个好心态。有位哲人曾说 “既然现实无法改变，那么只有变自己。”改变自己就是调整好自己的心态。并且要学会忘记。不要对过去的事耿耿于怀，过去了的事就让它过去，这样才会少去许多烦恼，心情才能舒畅。才能真真切切的感受快乐工作，幸福生活的真谛。（3）在工作中，我还有很多的不足。例如与同事的交流不够，对同事缺少关心，工作情绪化等。在替班时，工作不够细心，粗心大意，考虑的不够全面，没能很好的领会领导的意思，导致工作完成不够好，没能增收创效。同时，爱管闲事的心也慢慢消减了，对身边人过于冷淡。在开发区时，物流业务的不全面是我的硬伤，不能准确回答客户的物流问题。同时，对周边的路名还不是很熟悉，对新客户的开发力度不够，缺少主动性。自身的短板时刻提醒我，要学会调整情绪，尽量往好处想。遇到棘手的事情，冷静点，然后想如何才能把它做好，你越往好处想，心就越开，越往坏处想，心就越窄！

**称配员工作总结3**

我知道自己作为一名刚入职白象的员工，各方面的能力都不足，需要在一线好好锻炼成长，本次被分到销售一线进行实习，深知需要学的东西很多，按照公司培养计划的要求，在销售一线，我们需要掌握：拜访客户八步骤、产品知识、与客户沟通的技巧、基本的专业术语及相关的作业流程。按照此要求，我在实习过程中，一直都非常留心，逐渐积累学习这些知识，使自己不断锻炼成长，早日具备白象销售业代应有的各项素质。

在师傅的带领下，通过一线的成长锻炼，我的业务技能和个人素质也逐渐在提升。师傅告诉我作为一个销售代表应掌握一些技能：

1、我们是做方便的，属于快速消费品，要熟悉公司产品的属性、特点。

2、我们是直接向终端市场推销，要求我们对自己产品的品质，加工工艺，包装材料，品牌特性，使用价值等必须充分熟悉，一便及时回答客户的疑问。

3、熟悉不同产品的目标铺货渠道。不同的产品有不同的利益点，有的强调高品质，高档次，有的强调经济实惠，有的突出携带方便，不同的利益点则吸引不同的消费群，因此就适合在不同的渠道售卖，熟悉自己产品的利益点和目标铺货渠道，才能给客户推荐合适的产品，减少即期、浪费，促进销售。

4、熟悉本品及竞品的价格。

5、生动化技能，按照公司标准陈列产品，以使产品能够更生动的展示在消费者面前，同时注意尽可能的占有终端售点的货架空间。

6、客户库存管理。怎样科学的管理客户库存，以避免即期品的出现，保证提供给消费者最新鲜的产品，同时尽可能的占用终端售点的库存和资金。

7、客户异议的回答。客户经常会提出疑问，对于客户的疑问问题我们要提前做好准备，回答话术熟念于心。

8、规范的完成客户拜访。我们每天要拜访很多家店面，如果能够在每家店都按照统一的工作流程执行，其一可以提高工作效率；其二可以树立专业形象；其三可以避免疏漏，减少出错率。

9、填报表单：要求对工作业绩，客户基础资料，售卖信息，竞品信息等及时提报。通过这些东西的\'学习，理论结合实践，让我对销售业务有了更深更系统的认识，作为一个销售人员，要想快速的成长起来，胜任自己工作岗位，首先就要掌握这些技能，学习了这些东西让我茅塞顿开，思路也一下子开阔了起来，发现做销售也还蛮有学问，挺有意思的，对这一方面的兴趣也越来越浓，每天在下乡铺货的过程中，我就在下意识的逐渐锻炼这些技能，以便自己能够早日掌握快速成长起来。

**称配员工作总结4**

xx年初，申请在湖北洪渊律师事务所实习。依据有关规定和要求，在指导律师的指导下，学习律师实务，基本完成《湖北省申请律师执业人员实习管理实施细则》规定的工作任务。

一、参与当事人咨询接持活动；

二、阅案并撰写法律文书；

三、跟随指导律师出席庭审活动；

四、撰写实习日记和实习论文；

五、参加培训和法律调研。

经过一年的实习，对律师职业有了更加深刻的了解和体会。维护当事人的合法权益，维护法律正确实施，维护社会公\*和正义，这不仅是《律师法》对律师的基本要求，也是一名合格律师在执业过程中必须始终遵循的基本原则。在今后的法律人生涯中，我会将思想付诸行动，忠于事实，忠于法律。

一年来，通过从事具体的律师实务，对法律的理解不断加深，也越来越体会到理论与实践的差异。一条看似明确的法律规定，运用到现实中，却问题多多，一个看似简单的实际问题，反馈到法律上，却模棱两可。学习法律实务，\*案件，与不同的人打交道，在为当事人提供法律服务的同时，也丰富了自己的知识。看人生百态，观社会风云，这正是律师行业的魅力所在。社会在发展，情势在变化，新的问题，需要新的思维，如果说要做一位合格的与时俱进的律师，那么，树立终身学习的理念是非常必要的。

在现实社会中，深感律师的责任和压力。很多法律现象和法律事实，不是单纯依靠法学理论和法律条文能够解决的，法律本身的漏洞和法律制度的弊端，个人是无法克服的，需要整个法律界以及全社会为之努力，才可能改变。作为一名律师，既要尊重事实、也要恰当运用法律，更重要的是在事实与法律之间寻求\*衡。

以上之言语，亦算入门之体会。感谢我的指导律师艾胜英先生！感谢主任律师郑桂超先生及其律所全体同仁。

——超市经理年终工作总结 (菁选5篇)

**称配员工作总结5**

\*\*超市收货员工作总结

日月如梭，紧张繁忙的20xx年一眨眼过去了，沉思回顾，在超市这个大家庭里，我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自 超市这个大家庭，为超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。现将自己20xx的工作总结如下：

1、热爱超市，热爱自己的岗位。\*\*是\*\*省的商业航母，中国三大连锁超市，有着与沃尔玛、家乐福等跨国企业一样的全球采购优势，目前有几百家分店，作为超市的一员，我感到非常的骄傲和自豪。我把超市当做自己的家，热爱自己的岗位，每天都以饱满的热情投入工作。

2、任劳任怨，严格遵守中百超市的各项管理制度。作为一名收货员，早班五点多就起床，有时候晚上10点以后还在收货，节假日基本没有假期，但是我任劳任怨，不迟到、早退、旷工，上岗做到精神饱满，按规定统一着装，严格遵守中百的管理制度，积极努力工作。

3、脚踏实地，积极主动学习业务知识。调到收货组后，我认真熟悉各种商品的收货标准，如商品外观清洁、包装完整。不能有压损、霉变、色泽退化、尘土覆盖及各种碰撞、擦伤痕迹; 必须保证货物装箱率的一致性，不得出现漏装、

**称配员工作总结6**

我的岗位本职是安全员，主要安全保卫，保卫的工作很枯燥，但我对工作充满着热情，饱有着动力，在岗位上勤勤恳恳，不偷懒，不怕辛苦，每细节工作，并按门卫职责操作，错误更正并上报，畅通工作。

在工作之余，仍在地充实，参加远程教育的学习，攻读大专文凭，在自身素质的，能把学到的理论知识运用于实践，优势作用。在烟草新的改革体制下，我正努力新的考核制度，有改革才有，有竞争才有动力，有动力才能地进步。在烟草工作，我有强烈的自豪感和荣耀感，让我展现了自身价值和能力，，这里有秀的企业文化，有秀的团队，有的同事。

在工作中受肯定的，但在各仍旧着之处，需要在工作和生活中的提醒，时刻的状态来应对激烈的竞争和的管理制度，是从内外，都要提升，在工作中原的，杜绝出错，把好每个关，学习深造，素质建设。

所有员工的分工不同，但目的却是一样的，那服务于公司。所的不同，但结果却是相同的，这颗火热的心是相同的，对和同事深深的热情是相同的。全心全意，为公司利益而努力奋斗。

烟草行业的特性，决定了把“两个利益至上”行业的价值观，遵守的准则。保安的工作永远枯燥而烦琐的。每一天每一年，要坚守本职工作，牢记荣辱观和两个至上价值观，勤勤恳恳做事做人，努力奉献，更要脚踏实地的，把追求的与眼前工作起来，在平凡的工作岗位上的人生价值，以行动向优秀的员工看齐。

**称配员工作总结7**

公司概况

飞航汽车电器公司主要经营氙气大灯、灯具、音响、汽车电器、空调、起动机，发电机等电器配件。经过几年的努力 ，飞航电器从开始成立时年销售额不足百万，发展到现在多元化产品结合且年销售额达到600多万，现已初具规模在汽配行业中具有一定的影响力。现在已经形成以郑州为中心店，洛阳为样板分销店的经营模式!

实习内容

现场观察与学习，进一步掌握汽车零配件的库存与管理,了解配件的销售工作，学习真正的汽车配件营销策略和日常的管理。

>(1)了解公司日常运作和学习公司理念

刚开始实习的时候，由公司的经理带领我了解公司的日常运作，这里面牵扯到多方面： 1、市场的需求状况。2、公司的销售方向。3、公司制定的各项促销措施。 这些都在很大的程度上决定了产品的销售量，反过来必然影响公司的经营效益。公司的理念是共存、共享、共荣、共存和共同利益,相同目标平衡各方共同利益同步发展。公司的坚持是提供最优的品质及最符合客户需求的产品，提供最佳的服务，以客户的需求作为公司的行动导向，对客户的承诺就是我们永久的承诺。

>(2)工作流程

首先接货;我们店接收的多数是从郑州和西安汽配市场或厂家直接发来的配件，货物验收是一件很重要的程序，要相当仔细。配件一经验收入库，仓库保管工作就正式开始，同时也就划清了入库和为入库之间的责任界限。第二点货;首先看一下运输公司的承运单子，在那个上面写着本次来货的件数。然后核对收到的件数是否属实，如果不符，就要同运输人员问清，他们不清楚的情况下就要立刻与厂家联系问明原因，如果属实就要开始验货了。一般情况下，来货的清单和回执单都放在第一箱货里，所以找到第一箱货，开箱取出到货明细单。按照入库单所列内容进行核对。重点检查入库单上所列的内容与实物是否相符。确认数目与实物一一对应。防止以少报多或是张冠李戴的配件冒充。在开箱之后重点检查箱内的配件，看看是否有破损的。经全部检查无误后，送货单上签上验货人的名

字并盖上公司的公章。如果发现有数目、实物不符的，要在配件回执单上和运输公司承运单上写清楚，配件的实到数量、实到的配件名称，之后立刻发给供应商。其次理货;用最短的时间将所有配件整齐有序的摆放到指定的货架上，摆不了的也要整齐的垛好。之后在公司的系统上进行入库。最后盘存;汽车配件的盘存，即盘点，就是仓库定期对汽车配件的数量进行核对，清点实存数，查对账目数。其目的就是为里及时的库存配件的变化情况，避免配件的短缺丢失或超储积压，保证配件库存存货的位置和数量的正确性;及时的了解库存的数量、品质，为采购计划的制定提供充分的依据。我们店一般分日常盘存和定期盘存。定期保存一般是在月末、季末、年末进行。我们每周三订一次货，所以每天对出库的配件都要看一下，根据日常的积累看看剩余的是否需要在这个星期的订购计划中订购。这样到顶订货的前一天在详细的统计一次就完成了。

>(3)物流管理实习

经过实习，对于公司在物流方面我有了一下的体会：仓库管理是保证汽车配件使用价值的重要手段，汽车配件经营的企业的库房是服务与客户，为企业创造效益的物资基础。仓库管理的好与坏，是汽车配件能否保持使用价值的关键之一。如果按照规定对配件进行严格管理，就能保持其原有的使用价值，否则，就会造成配件的锈蚀霉化或残损，使其部件将会失去使用价值，所以加强库房的管理，提高保管质量，是保证所储存的汽车配件价值的重要手段。仓库管理是汽车配件经营企业为用户服务的一个重要内容。另外汽车配件的摆放是分区分类的，一般有两种情况。按品种系列分类，集中存放;按车型系列分库存放。对于所有货架上的配件都要争气有序的摆放。一些堆垛也要稳固、整齐的堆放在指定的位置。库房配件的摆放也有一些的讲究的，进货堆放货物时不能只顾着一时的方便,应该考虑到出货时的方便,不能耽误客户的时间,因此要按照标准把货物堆起,堆放要整齐合理,以免倒塌。要严格按照仓储管理的要求,对于过期的货物要及时与厂家联系,并得到应允后及时返货,不要堆积在仓库中,浪费仓库容积,更不要和正常的商品同放一起,带给人一种杂乱无章的感觉，应该另外准备一间仓库,使那些一时无法返货的商品有地方储存。

>(4)销售实习

培训之后，正式开始接触销售了。通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高我的交际能力，

能锻炼我们的口才。在这两个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到， 无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

通过这两个多月的实习，给予我不少曾未触及的知识和汽车配件的认识，原本看似轻松的一份工作，经过这段时间的学习和了解才认识到这份工作的重要性，这个岗位的责任之重大。

所以不能小看了每一分工作，每一个岗位都有它自己存在的价值。经过这段时间的实习，使我在人际交往和与人沟通方面有了很大的改变。在师父的指导和大家的帮助下，我很快的适应并掌握了这里的工作环境和工作流程，了解了公司的企业文化和企业管理模式与方法,他们以“最低的库存数满足最高的供应率”,以最经济的方法谋取最大的利润同时纂取利益时也要拓宽更大的市场,在配件定货讲究以最小的成本获得更多的利润,提高资金流动率，以实现利润赚利润的经营体系。在企业成长中追求的是利润，当然，在满足自己需求的同时也要满足消费者的需求，在追求利润的同时也要满足消费者的需求，给顾客提高最优质的服务，让顾客对你的产品放心，把自己的企业有效的扩大到市场上，让更多人能够知道这家企业是一个值得信赖的企业。同时作为工商管理专业出身的我，对工商管理的定义、基本功能、各个科目又有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

这两个多月我在公司收获最大的不仅是专业知识的提升，更重要的是情商的提升，以前在学校是一个安逸的学习环境，没有社会上各种压力，在实习这段时间我使得我面对压力和困境主动出击，找出最佳的解决办法。我在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步！

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