

最新兽药厂工作总结(优秀8篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

兽药厂工作总结篇一

自xx年8月我加盟xxx至现今，已有2年的时间了。在这两年年时间中，我一直在技术部工作，凭借自己的努力和领导的栽培，从一名刚毕业不久的学生变成了性格成熟，专业技能比较优秀的技术员。在这两年的时间内，无论从技术上，还是从管理上，我都有了很大的提高。

刚来公司开始，我在公司的安排下到xxx(处)进行技术服务，这段时间养猪业经历了罕见的高致病性无名高热病——蓝耳病，中国畜牧业迎来了一个寒冷的冬天，这一年，养猪存栏量急速下降，养殖户积极性倍受打击，兽药行业也面临严峻挑战，很多企兽药企业的销量止足不前；而我们的xxx兽药在公司领导的正确带领下，乘势而上，刻苦攻关，推出的新产品深受养殖户青睐。公司产品的良好质量和售后服务为我们公司在市场赢得良好信誉，从而在这次畜牧兽医行业的大风大浪中能乘风破浪，立于不败之地。

兽药市场经过xx年的低迷和沉寂，在xx年出现了可喜的拐点，我们公司在这一年也取得了可喜的成就。销售额突破xxx元，市场范围扩大，占领了xxx(处)xxx市场，公司在全国范围内的影响力进一步增强。

公司在取得成绩的同时，也时刻关注员工的个人成长，公司多次组织技术、销售人员和经销商到***等地旅游，开阔了员工的视野，进一步拉近了经销商和公司的关系。

在刚刚过去的六月□xxx公司商学院组织了化验室技能实战训练班，通过这次集中培训，我掌握了化验室的工作技能，临床病料的处理，细菌培养、鉴定等工作，为我日后的工作平添了一份力量。个人业务素质也得到提高。

总之，在这两年的工作过程当中，我也加强自身素质的提高，不断学习。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。一方面我通过阅读大量的专业书籍和临床实践，学习并积累了一套畜禽鸡病诊断和治疗的方法，业务素质得到提高。另一方面，通过阅读大量的道德修养书籍和人际关系书籍，我勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质，克服自身缺点，与养殖户和经销商建立了良好的合作关系。

在以后的工作中我一定会更加努力工作 and 学习，提高自身素质，勤奋踏实工作，使自己能更上一层楼，为公司做出更大的贡献！

兽药厂工作总结篇二

1、详细学习总规，了解经营核心：入职后，公司领导先行组织认真对项目文字版策划总规学习。并通过不定时的学习中讨论，讨论中学习的方式，加深对整体项目策划的理解。使我们全面了解项目位于樟树市洋湖乡与阁山镇交界处，距樟树市区约4公里，总投资31.65亿元，属全省第37次重大调度项目。公司重点利用樟树特有的“盐、药、道、酒”四大核心旅游资源，以国教养生文化为底蕴，以盐泉为核心支柱，整合酒都、药都、盐都等养生资源；中国首创盐泉养生旅游新概念，让游客在愉悦的旅程中养身、养神、养心、养性，将给人们创造天堂般美丽、舒适的养生旅游度假环境，打造全国第一个复合型养生旅游项目，国际一流的养生旅游度假基地。同时围绕以“盐”为核心，深度盐开发，做足盐文化，打造出中国最具特色的盐泉养生旅游度假区，成为江西旅游

的新地标。

2、依据项目总规，细化产品设计：在充分理解总规前期文案策划的基础上，根据公司对项目分期分批建设的原则，在相关领导的指导下，对一期营业配套项目进行局部方案量化。依据总规对一期涉及的经营项目，进行梳理性的整理和完善，使产品更具竞争性和实用性。并在相关部门通力配合下，顺利完成一期（一阶段）东方死海养生区、游客餐饮中心、游客住宿中心、后勤服务楼等，营业配套项目的工程设计任务书及最低运营人力编制需求方案工作。

3、外出考察学习，完善产品设计：为了使产品在国内更具有独特性和超前性，参与公司多次组织的与相关部门联合外出考察学习。先后对浙江、湖南、湖北、四川、重庆、贵州、广东、山西等盐泉和温泉资源企业考察，重点对同行业的大英死海和运城死海，以及自贡的盐文化旅游资源和经营特色进行相应的详细了解。在借鉴同业的成功经验的基础上，并根据本项目的客源市场定位，以及区域资源优势，对产品设计和产品特色作出有机的调整。以死海沐浴养生为主，水上娱乐互动作夏季补充，温泉养生作冬季补充，使产品形成季节的优势互补。在产品满足客源市场需求的同时，融入温泉的服务理念打造东方死海旅游新品牌。

4、接待各级领导，筹备项目开基：项目自立项以来，受到省内各单位及相关领导的关注，并在政策上给予了极大的支持。期间现场接待了江西省政府副省长朱虹、省国土厅厅长胡宪、宜春市委副书记任桃英等省市领导的检查指导，在听取公司对项目规划及筹备进展后，纷纷给予了高度的评价。同时也就项目在筹备过程需政府协调的问题，认真听取汇报并记录备案，会后逐项及时排解和回复，对加快项目的进度起到积极的作用。在各级政府共同关注及支持下，在集团公司领导的正确指导及鼎力配合下，顺利完成6.19《中国首创盐温泉养生度假旅游区开基大典》前期策划和现场接待方案。开基大典的圆满成功，在受到参会嘉宾赞扬的同时，也在樟

树爆发较大的社会影响力，为项目快速推进奠定良好的基础。

5、采集产品资料，做好信息收集：根据项目一期（一阶段）产品的市场定位及经营需求，为配合好项目工程设计阶段性推进需要，对相应的经营项目设备进行了网络信息采集。信息采集主要针对设备的产地、品牌、规格、功率、特点等数据资料，以及使用说明等文字资料，为项目局部硬件设计需求提供详细依据。同时也为制定设备设施使用保养流程，降低设备设施损耗，延长设备设施使用寿命，全面提升员工日常工作中的综合业务技能。

6、收集人才信息，做好人力储备：旅游行业是一个劳动密集的产业，业务科目繁多，需要不同类别的专业人才加入。针对一期（一阶段）项目岗位及人才需求，为应对部分岗位急需、特殊人才招聘难的问题，采用了意向性超前约聘办法。提前对核心岗位人才电话约聘，将部分符合岗位要求标准，有意向加入公司工作的人员简历收集储备。再根据项目的实时进度情况，合理安排适时的阶段加入公司服务。经过供需双方充分的了解及认知，使所需人才做到“召之即来，来之能战，战则必胜”人才使用关。

7、协助一期修规，完成方案评审：依据集团项目开发原则：一期集中开发大众型、人气旺、投资省的项目，二期开发个性化、投资大的项目，二期开发时要能不影响一期正常经营的工作要求。部门积极参与协助一期东方死海配套项目前期的规划设计跟进工作。在集团公司领导的鼎力支持及设计公司的通力配合下，顺利完成一期营业配套项目修建性详规的报批，并通过项目相关专家评审通过。

8、积极参与活动，营造和谐氛围：高效有序的工作效率，离不开公司各部门的相互协作，更需要一个快乐工作及生活的和谐氛围。为了营造良好的工作氛围，部门积极参与公司组织的各项文娱活动，如：五四青年节的卡拉ok比赛、中秋节的邀月晚会、光棍节的美食派对、指挥部绿地平整等相关

活动。不但增进了部门岗位之间的认识，拉近部门之间伙伴关系，同时也提升了整个团队的集体荣誉感和企业使命感。

认真回顾、分析过去的一年，部门也存在以下不足：

1、策划思路保守，产品缺少创新：前期协助一期项目文案策划过程中墨守陈规，产品设计方案依照传统温泉规划布局，没有突出盐泉本身独有的特色。后经集团领导及团队成员的思路不断碰撞，通过实地观摩考察和学习国外书籍资料，在汇总同业项目经营特点的基础上，使部门成员的产品思路豁然开朗，共同达成“东方死海”项目新的设计共识。

2、缺少资源共享，缺乏沟通理解：在项目日常推进及重大活动中，没有很好的借助集团公司内部的优势资源共享，部门之间缺少沟通，导致部分工作很努力，但工作成绩不是很明显。如在开基大典的过程中，集团公司委派精兵强将前来协助，大家在前期工作推进中各司其事，没有针对大典进度认真有效的沟通。期间双方交叉点的工作经常扯皮，既影响了大家的工作情绪，有影响了工作的进度。

兽药厂工作总结篇三

2兽药企业业务员拜访客户是其工作中最基本也是最关键的业务之一，拜访客户方法正确，沟通顺利能极大提高合作的成功率，很快打开市场做出业绩。否则浪费很多时间和费用却往往无功而返，甚至使业务员失去工作信心。要做好一次成功的拜访确实很不容易，就目前中国兽药企业业务员的状况而言，在拜访客户这一点上合格的业务员不足三分之一。因此业务员认真学习和熟练掌握拜访客户的方法十分必要。

实际销售工作中业务员要拜访的客户有两种，一种是拜访老客户，为的是保持联系提升友谊加强合作。一种是新到一个市场拜访新客户，目的是开发新的合作伙伴，建立新的合作关系。由于业务员和老客户已经很熟悉，拜访过程交流起来

比较容易，就不再赘述。这里主要讲的是业务员拜访新客户的方式方法。

一、做好拜访客户的前期准备

1、搜集掌握目标客户的详细资料

业务员新到自己的市场不要急于找到客户，盲目投放产品，因为你找到的愿意接你产品的人不一定是理想的合作伙伴。可能他没有很强的推广能力，也可能他做不到你满意的销售量、还可能他根本就是随意接了你的产品，更可怕的是他的信誉程度有问题。因此业务员首要的工作是通过走访经销商、养殖场以及通过其他方式了解当地经销商中做得最好的前五名商家是谁，还有名次比较靠前的有特色有发展前途的经销商是谁，尽可能全面地搜集他们个人以及企业的信息。然后按推广能力强、销售量大、诚信度高、发展潜力广、适合自己合作等几方面因素综合排队。最后从第一到第二第三直到最后一个设计拜访的方案并逐个开始拜访，洽谈，直到从中找到最满意的合作伙伴。

2、准备好自己的名片、公司以及产品的资料和包装、两份格式化的合作协议、一个能让人感兴趣的小礼物。把公司的产品、公司的销售政策和全面情况熟记。

3、设计好和客户谈话的思路、主题、谈话方式。

4、穿上一身整洁的着装，带上一份喜悦的心情。做好上述准备就可以正式去拜访你的目标客户了。

二、拜访客户的步骤

1、见面微笑着问对方好

前面讲过拜访客户前要准备一个喜悦的心情，有了好的心情

表现在脸上就会有笑容，你的笑容也会影响到拜访对象，让他也有个好心情，这就给你们交流奠定了一个好的基础。切记当你心情郁闷的时候千万不要去拜访客户，同样你的情绪会让他不高兴更会让他对你产生不良的印象。

见面问好时一定要声音响亮吐字清晰，让对方听到并且听清楚，最好你的声音你的笑容包括肢体语言能感染到他，让他也进入一个好的状态。

2、生动地自我介绍，然后递上名片

拜访客户前自己要先设计一套自我介绍的台词。自我介绍一定要包括自己是谁，是那个公司干啥的三项基本内容，并强调专门来拜访对方的，同时话语中带一些对对方客观的赞美。例如：我叫xxx,是xxx公司负责xxx区域的业务员。据我所知您是本地兽药经销商中做的最成功的，所以今天特意来拜访您。

自我介绍后马上送上自己的名片，以便对方进一步确认你的名字身份以及所属公司，并留下以后可以找到你的方式。送名片时要双手送到对方的面前，名片要正面朝上，文字的方向要方便对方阅读。

3、送上准备好的礼物

双方落座后，拿出你准备的小礼物放在对方眼前的办公桌或者其他物品上，告诉他这是专门给他带来的，然后打开包装简单给他介绍礼品的性能、特点、好处等，并说希望您能喜欢。

其实客户并不缺少你送的礼物，但是你送礼他一定会高兴。首先他感觉你很重视他，其次让他觉得你很懂社交礼仪，更是让他觉得无功受禄欠你的人情，在这种情况下会大大提高合作的成功率。

4、根据自己对客户的了解再一次客观地有目的地赞美客户，进一步为谈话营造良好的氛围和基础，因为任何人对好意的表扬都很受用。但是请记住，赞美不是虚夸，过分不切实际的虚夸会让他觉得你虚伪不诚实，说话不可信，反而会破坏双方的合作。

哪些产品、哪些服务和那些信息。很多比较成功的人都愿意表达自己的见解和观点，愿意介绍自己知道的情况，这会你们的谈话很容易进行，也给你很好的机会了解他的情况。需要注意的一是，有的客户会把谈话引到和你的主题无关的内容上去。这时你要适时地巧妙地插话，把谈话再转回到你的主题上来。最关键的是你一定要认真倾听对方的谈话，记住他的需求、他的要求和他所顾虑的问题。

6、根据客户的需求和自己能提供的的产品、服务、信息找到双方的供需结合点，提供给他。并重点介绍一两个适合他又效果很好的产品，一定教会他如何卖这个产品，让他看到卖这两个产品很赚钱。同时把产品资料、公司相关资料提供给他有重点地简要介绍。对于客户提出顾虑的问题，必须给他一个明确的答复，如果顾客的问题超越自己的权限马上电话请示相关领导然后给客户明确的答复，以解除他的顾虑为双方的合作铺平道路。这时候你们的谈话才真正进入主题了。如果把拜访客户比做一次战斗，那么这时候就是战斗攻坚的关键时刻。此时不要受其他情况的干扰，要趁势把目标攻下。有的业务员对于客户提出的问题含糊其辞，不给予明确的答复，就使客户心存顾虑无法下决心与你达成合作，也使自己无法达成目的。

如果谈话中找不到他的需求，也可以从中了解他经营产品的特点、来源和经营风格，再根据他的特点和风格给它提供和介绍产品。引导客户产生需求心里。但是这种情况下合作成功率会有所降低。合作以后必须经常拜访或者联系，帮助他用你的产品赚更多的利润，争取让他和你成为好朋友并对你的产品更熟悉更感兴趣。慢慢地你的产品就会取代他原有的

同类产品，销售量也会逐步上升。

7、在他接受你的一两个重点产品以后适时地为他提供更多他可能需要的产品供他选择。客户多选一个产品你就多一份销售量。如果公司的政策允许，你选的客户有又适当，可以尽可能把你的产品交给他，甚至在当地可以给他独家代理权。让客户觉得你和你的公司非常信任他依赖他。这也无形中给他压力和动力。

8、讲清楚公司的销售政策

在谈到产品价格和回款要求时同时要给客户讲清楚公司的销售政策，讲的越充分越好。好的销售政策会激励客户更努力更多地帮你卖货。也让客户事先知道公司对他的要求，所谓的把丑话说在前头，先小人后君子。

9、征得客户的同意立即签订合作协议

现代商业活动中协议是规范合同各方责任权利义务的重要保证，也是将来各方处理纠纷的依据。因此签订协议对双方都是十分必要的。及时签定协议还会有效地防止后来的竞争对手把客户从你手中抢走。

10、如果双方时间合适，可以请客户一起吃饭，深入交流并加深印象增进感情。但是切记不要在喝酒吃饭兴奋时随意答应客户的要求和条件。须知你说的话自己可能会忘掉，客户是一定不会忘记的。这种事轻者弄得双方不愉快，严重的导致双方终止合作甚至对簿公堂。实际工作中有很多这样的事例是后来者的前车之鉴。

11、回到住所或公司后第一时间整理一下谈话的内容，做好工作记录并把客户的资料、合作协议、客户的要求、发货明细逐一与公司落实。

三、拜访客户时的几个技巧

1、自我介绍要有特点并简洁易记。

2、谈话过程中尽量多听少说，说有用的话是，有的客户会把谈话引到和你的主题无关的内容上去。这时你要适时地巧妙地插话，把谈话再转回到你的主题上来。最关键的是你一定要认真倾听对方的谈话，记住他的需求、他的要求和他所顾虑的问题。

6、根据客户的需求和自己能提供的产品、服务、信息找到双方的供需结合点，提供给他。并重点介绍一两个适合他又效果很好的产品，一定教会他如何卖这个产品，让他看到卖这两个产品很赚钱。同时把产品资料、公司相关资料提供给他有重点地简要介绍。对于客户提出顾虑的问题，必须给他一个明确的答复，如果顾客的问题超越自己的权限马上电话请示相关领导然后给客户明确的答复，以解除他的顾虑为双方的合作铺平道路。这时候你们的谈话才真正进入主题了。如果把拜访客户比做一次战斗，那么这时候就是战斗攻坚的关键时刻。此时不要受其他情况的干扰，要趁势把目标攻下。有的业务员对于客户提出的问题含糊其辞，不给予明确的答复，就使客户心存顾虑无法下决心与你达成合作，也使自己无法达成目的。

必须经常拜访或者联系，帮助他用你的产品赚更多的利润，争取让他和你成为好朋友并对你的产品更熟悉更感兴趣。慢慢地你的产品就会取代他原有的同类产品，销售量也会逐步上升。

7、在他接受你的一两个重点产品以后适时地为他提供更多他可能需要的产品供他选择。客户多选一个产品你就多一份销售量。如果公司的政策允许，你选的客户有又适当，可以尽可能把你的产品交给他，甚至在当地可以给他独家代理权。让客户觉得你和你的公司非常信任他依赖他。这也无形中给

他压力和动力。

8、讲清楚公司的销售政策

在谈到产品价格和回款要求时同时要给客户讲清楚公司的销售政策，讲的越充分越好。好的销售政策会激励客户更努力地帮你卖货。也让客户事先知道公司对他的要求，所谓的把丑话说在前头，先小人后君子。

9、征得客户的同意立即签订合作协议

现代商业活动中协议是规范合同各方责任权利义务的重要保证，也是将来各方处理纠纷的依据。因此签订协议对双方都是十分必要的。及时签定协议还会有效地防止后来的竞争对手把客户从你手中抢走。

10、如果双方时间合适，可以请客户一起吃饭，深入交流并加深印象增进感情。但是切记不要在喝酒吃饭兴奋时随意答应客户的要求和条件。须知你说的话自己可能会忘掉，客户是一定不会忘记的。这种事轻者弄得双方不愉快，严重的导致双方终止合作甚至对簿公堂。实际工作中有很多这样的事例是后来者的前车之鉴。

11、回到住所或公司后第一时间整理一下谈话的内容，做好工作记录并把客户的资料、合作协议、客户的要求、发货明细逐一与公司落实。

三、拜访客户时的几个技巧

1、自我介绍要有特点并简洁易记。

2、谈话过程中尽量多听少说，说有用的话

3、多用肯定的语句，不要否定客户的话。不要辩解，更不要

辩论。

4、谈话过程中要看着对方的眼睛，对客户的谈话积极回应，保持他的谈话兴致。

5、适时地简洁地发表自己和客户相同或相近的观点。

6、对客户要多用客观的赞美的语言。

7、谈话过程中适时地强调自己公司的优势。

8、对双方的不同观点如果不能达成一致，就要巧妙地回避。把谈话引到其他方面。

四、拜访客户时需要注意的几点

1、整个拜访过程要认真倾听客户说的每一句话，重视客户的每一个问题和要求。

2、听到客户对公司或产品否定甚至贬低的话，不要急于正面辩解，而要先认同然后侧面进行解释。

3、对自己要有信心并始终保持微笑的表情和温和的语气。

4、对客户提出的存在的问题必须现场给予明确彻底地解决。

5、即使客户不要求也必须以诚恳合作的态度把每一个客户担心的问题说清楚并尽可能写进合同。

6、不要在客户面前夸夸其谈显示自己的口才，这会导致客户对你反感。

7、不要在客户面前贬低你的竞争对手。

8、一定找到客户不忙的时候和他谈话，不要影响他的正常工

作。如果客户有急事你要尽快结束拜访，约好下次再来。

兽药厂工作总结篇四

一、工作总结

上半年主要从事smt生产与不良品返修工作，下半年由于之前招聘的检验人员突然离职，检验工作就落到我的头上，之前只忙于生产也不知道身为检验人员所面临的巨大压力。

二、在工作中主要存在的问题有：

1、上半年情况：由于目前公司大部分都是外单产品稳定性较差，其中物料比较凌乱，物料编码各家有各家的风格，因生产原因导致的质量问题，时常发生。

2、下半年情况：下半年主要接手检验这一块，从我手中出去的产品是直接面向客户，所以压力比较大。有时经常出现pcba漏检的情况，导致问题板流向客户，客户的满意度下降。

3、在生产中，有时由于生产时间紧促，发现的问题不能马上解决，沟通有难度。

三、工作心得

1、在20xx年的工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

2、平时工作中取得了令自己比较满意的成绩。能够积极主动的行动起来是我在心态方面最大的进步。现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记

得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在这几个月的工作中，我学到了很多技术上和细节上的知识，也强化了生产的质量、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在这个时间段能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训

1. 工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急

在生产时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，在这方面还有很大的优化空间。

2. 对流程不够熟悉

在几个月工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。但说到底对流程很熟悉才是项目很好完成的前提。

3. 工作不够精细化

平时距离精细化工作缺少一个随时反省随时上报的过程，虽然工作也经常回头看，但缺少规律性，以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4. 工作方式不够灵活

在开发的过程中，周围能利用资源的就要充分利用，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做

事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎样才能提供高质量的服务又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

这几个月在工作中有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提升自己。

6、认知度不够

由于目前我的工作定性不是很准确，操作和调试贴片机□aoi编程□aoi检验，问题板返修□bga植球返修，都是目前我要做的工作内容，有时候缺乏全局观念，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断学习和思考，从而加强对工作的认知能力。

五、工作计划

- 1、抓产品质量源头：发现可能会出现的质量异常，应及时做出反应，并做好相关的记录以备案例分析。
- 2、生产质量控制：产品好坏在生产的过程中就能大概知道一二，尽量保证生产的每一片pcba合格率都在100%，有问题及时反馈并记录，对于无法知晓原因的问题做好记录并反馈。
- 3、产品质量检验：条件允许的情况下，目检，全检，抽检都要有，产品质量的好坏不是哪一个人能够完成的，希望能够得到领导们的支持和同事之间的相互帮助。确保产品出厂合格率为100%，客户满意度为100%。
- 4、每个月末对上月所采集的质量数据加以分析并改进，利用

我之前在上家公司所采用的鱼骨分析法，对质量波动较大的问题细化，找到问题的源头，确保问题可控性。

其中，以下几点是我来年重点要提高的地方：

- 1、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标完成；
- 2、要提高大局观，产品质量是否能让他人满意对我们放心；
- 3、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作；
- 4、精细化工作方式的思考和实践。

在今后的工作中要，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步。

工作一年多以来，有时候深刻的体会到，把自己所有的精力都投入进去，技术工作都不可能做到完美程度，毕竟技术工作太繁杂，生产任务重多而人手少，但多付出一些，工作就会优化一些，这就需要认认真真沉下心去做事情。

兽药厂工作总结篇五

（一）加强领导，完善政务信息公开机制

为使政务信息公开工作不流于形式，不走过场，我会着眼于建立政务信息公开长效机制，使政务公开成为一种自觉的意识和行为。一是加强和完善领导机制。成立了政务信息公开领导小组，由党组书记任组长、分管副主席任副组长的政务信息公开领导小组，做到了领导、机构、人员“三到位”。同时，强化“一把手挂帅，副职领导具体抓，责任到落实到人头”的工作机制，形成纵到底、横到边、上下联动、整体推进的工作体系。二是建立健全各项制度。我会通过建立健

全政务公开责任、审议、评议、反馈、备案和监督等制度，促进政务信息公开工作走上制度化、规范化的轨道。

（二）采取多种公开形式，确保工作取得实效

按照政府信息公开指南和信息公开目录编制的要求，对照法律法规和有关工会方面政策，编制了指南和目录，明确了公开和不能公开的政务信息，凡属于应当公开的按规定纳入公开目录，不能公开的不予公开，对确需公开的，按规定依申请公开。在此基础上采取多种形式进行公开，在区总工会机关办公场所以公开栏、宣传册等形式积极主动公开信息；充分运用新闻媒体公开信息；公开政策措施，为职工办实事、解难事、做好事。

（三）不断丰富公开内容，广泛接受群众监督

（一）抓考核促提高。一是把政务信息公开工作纳入干部考核的重要内容，积极鼓励职工多写信息，写出高质量信息，切实抓紧抓好政务信息公开工作。二是把政务公开纳入评议政风、行风的范围。三是加大责任追究力度。在明确职责的基础上，对工作不力、搞形式主义的要严肃批评，限期整改；对不履行主动公开义务、弄虚作假、侵犯群众民主权利、损害群众合法权益、造成严重后果的要追究责任，严肃查处。

（二）抓制度促规范。进一步健全和完善政务信息公开制度，规范公开内容，提高公开质量。重点抓好公开形式、公开实效等规范化建设和建立健全“四项制度”，即定期公开和临时公开制度；政务公开评议和考核制度；政务信息公开责任追究制度；政府信息公开情况统计报告制度，促使我会政务信息公开工作朝规范化、制度化方向发展。

兽药厂工作总结篇六

1. 下半年实现重大动物疫病应免率达100%，全面完成春防工

作，全县无动物疫病发生。

2. 积极开展疫情检测和消毒工作，在全县范围内统一开展两次养殖场(户)消毒工作，共发放消毒药吨。

3. 在我县边界处，设立了5个临时检查站，防止疫病流入，确保了我县无疫病发生。

4. 加强疫病监测工作，完成了全县“两病”监测任务。

5. 强化检疫手段，新增屠宰生猪旋毛虫检疫项目，确保猪肉质量安全。

1. 加大规模养殖场(区)建设扶持力度，及时修订扶持政策。

2. 全县现有规模养殖场(区)35个，新增2个，各类养殖大户达990个，专业养殖合作社正在清理当中。

1. 成立了畜产品质量安全监管工作领导小组和专项整治领导小组。

2. 下半年在全县范围内，开展两次兽药饲料专项整治大检查。查处违禁过期兽药50余种，价值2万余元。并依法集中销毁暴光。

3. 与各乡镇政府、养殖大户签订了畜产品质量安全责任状(书)，层层落实责任制。

1. 积极开展黄牛冻精配种工作，举办培训班两次，现有比较成熟配种员3人。

2. 下半年开展黄牛冻精配种工作201头，成功率达到65%。

1. 下半年举办培训班15次，参训人员达一万多人次。

2. 积极配合有关部门下乡培训，送科技下乡5次。

今年年中上报逊克县启航养殖农民专业合作社养猪场改扩建项目，项目总投资105万元。自筹资金65万元；申请国家补助40万元。

兽药厂工作总结篇七

1、安全目标情况：按照与科室年初签订安全目标责任书没出现任何安全事故。

2、生产任务完成情况：圆满地完成了上级下达的各项生产任务。 3、质量情况：保质保量完成了分析化验任务，确保了成品100%合格出厂，严格执行化验分析标准，并坚持复核审核，确保了分析准确率达到要求，无质量事故。

其他方面 职工违纪率：零 职工出勤率：100%

抓好班组规范化管理：积极做好班员的管理工作：在工作中对班员进行规范化教育，各项工作、任务分工明确，责任层层落实，严格要求操作规程和考核标准，关心每一位班组成员，注意调动班员的积极性，化解班员的消极思想。为提高员工们参与班级管理的积极性，我们公开了班组管理财务，重大问题和敏感问题必须召开民主会，征求每一位班员的建议和意见。

3、安全生产。为做好安全生产运行，我班坚持了每周的班组安全活动，并组织班员进行安全生产职责、安全管理制度、防洪应急预案、抗震应急预案和安全小常识的学习。通过了厂、科室的安全考核和验收，观看了炼化公司组织安全巡回展览，观看了厂安全科组织的教育录像和消防培训，通过这些活动的开展，有效地增强了班员的安全生产和自我保护意识，从而消除了麻痹思想，杜绝“三违”现象。半年未出现安全生产事故。

习节能文件，并能做好笔记，半年没有超出节能指标。

5、班组建设卓有成效。具有较好执行力和团队精神是我班多年来的优良传统，在班组建设方面我们重点做了以下工作：一是建立健全班组各项制度和台账，上罐取样有内部的登高作业票，坚持每月一次班务会和民主生活会，坚持每周一次班组安全活动。二是成立了班委会，班委会由班长、副班长、班组安全员和班组技术员四人组成，每个人分工明确、责任到人。三是大力推进以6s为主要内容的tnpm管理并制定了定置图，建立了严格的考评标准和考核制度。我班严格按照6s的要求，合理的摆放各岗位的分析仪器、化验器具，保持现场卫生清洁、仪器整齐。四是职工培训体现以人不本的理念。根据科里的总体要求，结合本班实践工作，针对化验人员文化水平参差不齐的情况，对化验员进行有针对性地培训。按照“干什么学什么，缺什么补什么”，集中培训和一对一培训的原则，给大家创造比较轻松学习氛围。五是加强民主管理，做好班员的思想政治工作，充分发挥每个班员长处，最大限度调动全班人员的工作积极性，使她们能心往一处想，劲往一处使，达到共同进步目的。

6、积极参加了厂和科室组织的各项活动。一是成功的办了两次职工园地；二是积极参加了厂工会五月份组织的趣味运动会和“七.一”歌咏大合唱。三是积极响应党支部号召，为5.12特大地震献爱心活动，每一个班员都能自觉自愿为灾区捐款。四是积极参加了科室在十月份组织的“岗位大练兵、技能大培训、技术大比武”活动，并在比赛中我班取得了优异的成绩。

7、班组文化建设稳步推进。我班按照“质检科企业文化领导小组”的总体要求，写出了本班的班风、班训、理念，充分发扬质检科好的作风、好的传统，正在形成自己的文化体系。

三、存在问题：

- 1、由于人员调动频繁，对班里管理工作增加了一定的难度。
 - 2、管理工作有待进一步加强。
 - 3、人员整体素质有待于提高。
 - 4、创新能力还需努力。
 - 5、每个班员的业务学习和操作技能要进一步加强。
- 四、下半年的工作计划。

- 1、继续抓好班组学习，提高全班整体素质。
- 2、安全工作常抓不懈。
- 3、注重管理工作，严格要求，严格管理。
- 4、加强班组建设。
- 5、搞好全班的团结。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

兽药厂工作总结篇八

在繁忙而充实的工作中不知不觉又迎来了新的一年，虽然我们相处只是短暂的几个月，我深深感到世联蓬勃发展的热力和团队拼搏进取的精神。深感那些将自己前途及发展寄托于公司事业上的同事及领导们给予的厚望，作为世联地产宿州恒大御景湾销售团队的一名普通员工，刚加入团队时，对房地产方面的知识知之不多，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场运作情况。作为团队中的一员、企业的门面和窗口，深知自己的一言一行也关系到世联的形象，深感责任重大，唯有通过加倍努力与公司共同进步来回报关心、支持我的同事及领导。

在专业方面还很欠缺，需要刻苦钻研，后期工作上要加倍努力，尽快成为一个优秀的置业顾问。

希望尽快正式上岗，卖更多的房子，为世联创造更大的价值。

希望我们团队能更团结，够有凝聚力；注入新鲜血液，增加团队的活力。衷心希望公司越来越好！