

# 最新实木家具油漆工作总结精选

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。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 最新实木家具油漆工作总结精选篇一

工作总结

### 一、主要完成的工作

#### 1. 狠抓安全管理, 减少事故发生

相对于公司其他班组来说，钣金班存在的安全隐患较多，比较容易出事故。虽然在过去的20xx年我小组没有发生过重大的工伤事故，但是隐患总是不断出现，对公司造成了一定影响。“愚者用鲜血换取教训，智者用教训避免事故”这是我小组现阶段所提倡的一句话，我们要对每一位来工作的兄弟的安全负责。

#### 2. 保证产品质量, 提高产品品质

司的负责任，我们在质量控制方面一直不敢有所松懈，积极与品管科的同事及时进行信息的沟通与交流，对于生产过程中出现的问题件，缺陷件从不轻易放过。同时加强员工对质量的重要性的认识，要求大家认真做好自检互检工作，确保不让一个问题件从本班组流入下一道工序。

#### 3. 加强班组建设, 提高班组管理力度

班组中存在着许多亟待解决问题。为了解决这些问题我采取了规范执行正激励制度的措施。对于班组表现较好的员工给予通报表扬，产生了贾超，王进等“每周之星”，对于表现

较差的员工和出现重大质量事故的员工给予扣除奖金的形势来处罚。由于采取了明确的绩效奖罚制度，公平公正的考核办法，使班组员工的执行力得到了很大的提高，并且提高了班组的凝聚力。

#### 4. 加强自身学习，提高业务水平

钣金班全体人员在这一年里积极提高自身各项操作技能水平，努力提高工作效率和工作质量，争取工作的主动性。通过这一年的努力，还是有了一定的进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在各方面都有很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，具备较强的专业心，责任心。

#### 5. 积极参与公司改善活动

公司就像一个大家庭，我们每天生活工作在这个温暖的大家庭里，作为这个大家庭中的一员我觉得我们有义务和责任将他建设的更加美好和谐。因此，一年来，我们积极参与公司的改善活动，并调动班组员工的积极性，利用集体的智慧对车间提出了许多有价值的改善。

## 二、工作中出现的问题及解决方法

### 1. 班组管理方面

20xx年虽然班组管理加强，但是还是存在一些问题。

如：员工的标准化作业情况有待改进；员工的专业技术水平有待提高；员工的工作积极性还没有被充分的调动起来等。没有高水平的管理，就没有高素质的员工，也就没有高质量的产品。因此，以后的工作中我会着重解决提高班组员工综合素质的问题，充分利用业余时间，安排有关标准化作业以及钣金专业技术知识的培训，争取在较短的时间内让员工的工作

技能有较大的提升。同时组织班组成员集体学习工作相关内容，不仅提高工作技能还要提高成员的综合素质。

## 2. 质量控制方面

理为事前预防和事中控制，变被动为主动。虽然目前公司从上至下都开始重视质量，但在实际操作过程中还是存在许多问题，尤其是班组之间的配合。要解决这些问题不是某一个班组努力就可以做好的，这需要几个相关班组的通力合作，我认为要想做好质量工作，必须把握“严、细、实”的原则，要严格管理，认真细致，狠抓落实。

## 3. 安全生产方面

首先：在组织班组日常安全培训的过程中要不断强调安全问题，降低安全隐患。真正做到让每一个员工时刻将安全生产牢记于心；其次：在安全检查方面要做到全程跟踪全程检查；最后：在发生一次事故后要及时做出总结经验教训，以避免类似的事件再次的发生。使员工遭受痛苦，使车间的荣誉及利益受到损伤我很是自责。为此，我小组决定在今后的工作中加强安全培训的力度并改进相关培训的形式并强化班组安全员的责任心，使班组每位员工都认识到安全生产的重要性，从而形成“人人重视安全生产，人人参与安全生产”的良好氛围。

## 三、20xx年工作计划

1. 加强学习，拓宽知识面。努力学习折弯专业知识和相关管理知识；

4. 全面完成部门交给的各项任务。并且日升日高，不断挑战新的工作。

最后，再次感谢领导和同事对于我们的帮助，在新的一年里，

我们会再接再厉。希更加优秀的工作业绩回报各位领导的关心与厚爱，谢谢！

钣金班

## 20xx年钣金车间年终总结

### 一、主要工作情况

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。

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。

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。

## 二、未来发展方向

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！

谢谢！

钣金车间

20xx年12月22日

汽车维修钣金工专业技术 个

=个人原创，有效防止雷同，欢迎下载=

## 最新实木家具油漆工作总结精选篇二

\_\_月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要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，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年\_\_月一号来到\_\_男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到\_\_男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对\_\_男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

- 1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

- 2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的

前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们\_\_男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## 最新实木家具油漆工作总结精选篇三

### 一. 检验流程

1. 由生产部办公室进行抽单检验，每日白磨，油磨随机各抽选10单，告知质检员。2. 质检员每日对抽选的10单进行全检，并做好详细的全检记录。

1. 质检员对10单进行全检，若检验出任何问题，则将返修单号通知本环节小组长，并给与返修时间要求。车间组长安排员工在规定时间内返修完成，返修完成后，组长通知本环节质检员进行二次检验。

1. 一次返修的订单，由本环节组长记录单号，告知工资核算员，取消此单相对应的门及套提成。
2. 二次返修的订单，则对操作员工进行100元罚款，三次返修，罚款200，以此类推。
3. 若打磨质量问题，质检没有发现，流入修色面漆的订单。每单罚款环节负责人40元，质检员20元，质检助理10元。
4. 返修产品未在质检员规定返修时间内完成的订单，每单罚款操作员工50元。

## 最新实木家具油漆工作总结精选篇四

不知不觉中20xx已接近尾声，加入x房地产发展有限公司公司已x年时间，这短短的一年学习工作中，我懂得了很多知识和经验20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这一年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了销售的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容



真的有一样的感触。感觉真的是收获颇丰，心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉得非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。

其实，对于这种客户可以采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。有时候对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会

找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

1、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

2、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

3、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

4、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，为企业的再发展奠定人力资源基础。

5、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

6、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

7、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率。

20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

## 最新实木家具油漆工作总结精选篇五

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司制定的各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是

检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。