

铸造行业每天工作总结报告(精选5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

铸造行业每天工作总结报告篇一

20__年是人保财险改革的关键一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。这一年是我在人保财险工作的第四个年头，在这四年里公司领导和同事对我的帮助让我不断的成长。

下面结合我的具体工作，给20__年的工作做一下小结：

在工作思想方面，积极贯彻省、市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新。

积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。作为一名展业人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店保持良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算；无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。

近几年保险市场竞争非常激烈，比如平安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们可以在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。

同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

总结一年的工作，尽管有了一定的`进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

我加入保险行业已经一年整了，我收获很多。尤其是今年上半年，我的业绩取得了明显的进步。我由客户经理初一级晋升两级，特别是在我爸爸生病的情况下，取得这样的成绩，更加艰难。我要感谢肖经理、强哥和其他同事对我的帮助和鼓励，也要感谢王维、王娟和小邢对我的鼎力配合和大力支持。没有你们，就根本不可能有我今天的成绩。谢谢同事们！我在一个温暖的大家庭里工作和奋斗，我赶到无比欣慰。按照以往惯例，我依然从几个方面总结上半年的工作并做下半年规划。

一、工作的业绩和成果

二、工作方式和思路

这半年继续响应肖经理的“十个客户一条线”，即渠道与直销业务并重的发展思路。在渠道业务方面，目前有一条航空意外伤害保险业务渠道，月销售800-900张机票，与客户的合作更加牢靠稳定，没有出现大的差错和纰漏。该客户由过去

同时代理销售两家保险公司的产品，变更为只与我嘉禾合作，而且我正在与该客户积极探讨建立sos产品合作的机会，客户有这方面的市场开拓能力和合作需求。前三个月，我一直努力把这条业务线维护好，按时做好月初和月末单证和结账等工作，后三个月等同事帮助我做了大量工作，十分感谢！在直销客户方面，我依然将对现有客户的开展优质服务放在首位，与重点客户的合作关系更加牢固，其业务量与去年同期相比，有大幅度的提升。中矿这个半年有了几次理赔业务，也曾对保险的理赔规则理解不到位，提出了一些难以实现的想法和要求，我在坚持原则的基础上，进行了耐心的公关和解释，付出了一定的心血，终于解决了问题，赢得了客户的进一步信任。另一家直销客户洁淼家政有限公司、由于我较好的售后服务选择了续保，而且还给我介绍了一家新的客户。

三、我的工作感受

这半年的感受还是跟去年下半年一样，服务是保险工作的生命，随叫随到、热情周到，在保险法律法规和合同允许的情况下，尽心尽力满足客户需求是我一贯的工作方针。逢年过节，公司的礼物绝对送到，自掏腰包也绝不含糊。这种付出，客户是看在眼里，回馈在行动上，我与客户的关系也更加和谐融洽，客户对我也更加的尊重和信任，经常向我转介绍新的客户，我赶到十分的欣慰！

四、下半年的工作计划

首先业务目标是保级，坦率地讲，今天下半年我面临着很多的工作和生活的困难，提出过高的目标根本不现实，但我是一个自尊心很强的人，我的目标就是绝不让自己拖咱们团队的后退、做团队的包袱！

其次是坚持“十个客户一条线”的发展思路不动摇。牢牢抓稳现有的直销客户和渠道，在方面我还是有信心的、有把握的。同时把几个已经联系比较到位的准客户攻下来，使自己

的业绩基础更加牢固。

最后还是业务知识和技能，虽然我努力学习了一些保险知识，由一个白板变成了有保险基础知识的业务员，但是随着展业的深入，我还是感受到了专业知识的欠缺，对于细节的问题不敢肯定，外延的知识面不够宽，无论是面对新客户还是老客户，一旦谈得深入，我就感觉捉襟见肘了。所以，我以后还要多学习、多思考，多请教资深的同事。

铸造行业每天工作总结报告篇二

经过近2年的工作，我对今年的工作充满信心，在这里我将对工程的理解程度以及对工程管理办法进行自我阐述，首先作为一个项目经理，确定自己的地位，项目经理是业主与乙方共同利益的体现者，对工程进行综合的动态的管理，项目经理应有的职责就是对工程进行三控制、二管理、一协调。三控制：对工期的控制、对质量的控制、对成本的控制。

二管理：合同的管理与信息的管理。

一协调：协调与业主之间的关系，以及与平行施工单位之间的关系。

(一) 投标签约阶段

(二) 施工准备阶段

(三) 施工阶段

(四) 验收交工与结算阶段

(五) 售后服务阶段

因投标签约阶段的工作由公司上层领导与技术部完成，故在

此不做说明。

一、首先施工前准备阶段：

- 1、对我方投标书进行透解性分析。
- 2、对我方所施工项目进行透彻了解。
- 3、建立规划大纲：包括(1)工期计划的制定(2)施工管理制度的制定(3)安全管理制度的制定。
- 4、对施工项目设备进行技术交底，施工工序进行排列。
- 5、对所施工工程进行工程量以及我方所用工程附件费用进行预算。
- 6、施工队伍的选择，对工人的熟练程度进行调整。
- 7、对施工所用的材料进行汇总，以及到达施工现常

二、施工阶段

施工阶段就是对工程实施具体管理阶段，施工阶段也是花费时间最长，因此要面对时间带来的变化要求对工程进行全方位动态的管理。

施工进度的控制：对以前的施工进度计划进行研究调整以及实施施工计划。

施工进度控制方法主要是规划、控制、协调。

- 1、规划是指在施工项目实施的全部过程中进行施工，确定施工项目总进度控制目标和分进度控制目标，并编制其进度计划。

2、控制是指在施工项目实施的全过程中，进行施工实际进度与施工计划进度的比较，出现偏差及时采取措施调整。

3、协调是指协调与施工进度有关的单位、部门、和工作队之间的进度关系。

影响施工项目进度的因素：

1、有关单位的影响：最主要对有关单位作好协调工作，以达到我施工单位工程顺利进行。作到甲方影响有签证，平行施工单位影响有甲方认可。

2、施工条件的影响：在客观条件影响下，使工期发生了偏差，需要及时与甲方沟通，取得甲方认可。

3、技术失误：在技术交底过程中，要保持严肃、认真的态度，使工人对设备的基础知识掌握程度达到100%。对各施工环节熟练掌握。

4、施工组织管理不利：在施工之前编制好施工计划，主要对施工顺序进行反复推敲。对施工管理制度进行制定。

5、意外事件的出现：当突发事件出现的时候，是避免不了的。这就要求在施工过程中要保持认真的态度。

作为项目经理要分析各种因素采取措施对工期进行动态的控制以保证工期。

二、质量的控制

坚持“百年大计、质量”做好事前、事中、事后三环节工作，抓好质量控制。

(一)事前质量控制

事前质量控制，指在正式施工前进行的质量控制，其控制重点是做好施工前准备工作，且施工准备工作要贯穿于施工全过程中。

事前质量控制的内容：

- 1、技术准备：熟悉和审查项目的施工图纸，掌握要点重点，编制项目施工组织设计。
- 2、物质准备：包括施工材料、施工工具以及施工附材的准备。
- 3、组织准备：包括施工项目组织机构；集结施工队伍，对施工队伍进行入场教育。
- 4、施工现场准备：材料进场，技术交底工作进行，编制工程质量管理制度。

(二) 事中质量控制

事中质量控制是指在施工过程中进行的质量控制，事中质量控制的策略是全面控制施工过程其具体措施是：1、工序交接有检查(抽查)。2、施工分项有方案。3、技术措施有交底。3、图纸会审有记录。4、设计变更有手续。5、质量处理有复查。6、质量文件有档案。

(三) 事后质量控制

事后质量控制是指在完成施工过程形成产品的质量的控制。

- 1、组织调试运行。
- 2、准备验收文件。
- 3、组织自检和初步验收。

影响施工项目质量的因素，有以下五大方面：

1、人，人是直接参与施工的组织者、指挥者与操作者，主要是担负失误，以至发生人为质量问题，这就是对参与施工人员的主要控制。

2、材料，材料的控制是指对原材料、设备以及附件的控制。主要是严格检查验收、正确合理地使用，管理台帐，进行收、发、储各环节的技术管理，避免混料和将不合格的原材料使用到工程上。

3、机械，机械的控制包括施工机械设备、工具的控制，正确使用、管理和保养好机械设备，健全制度，确保机械设备处于使用状态。

4、方法，方法的控制，包含施工方案、施工工艺、施工组织设计、施工技术措施的控制。主要应切合工程实际，能解决施工难题。

5、环境，工程的环境很多，有工程技术环境，工程管理环境，劳动环境，作为项目经理应根据影响质量的环境，采取有效的措施严加控制，尤其是施工现场，应建立文明施工，文明生产环境，为确保质量创造良好的条件。

施工质量控制的原则：

1、坚持“质量第一，用户至上”。

2、以人为核心。

3、以预防为主。

铸造行业每天工作总结报告篇三

在办公室党组的正确领导下，深入开展“三好一强”活动，“单项工作争先进、整体工作上台阶”，积极主动、开拓创新，圆满完成各项工作任务和责任目标。

一、加强政治理论学习，不断提高政治修养。

今年以来，我认真学习了党的xx届四中全会精神，深刻理解了加强党的执政能力建设的重要意义。特别是通过加强对“三好一强”的学习，提高了对加强金融联络工作重要性的认识，把做好金融联络工作当作加强党的执政能力建设和开展“三好一强”活动的重要内容抓紧抓好。

二、积极主动、开拓创新，加强与各金融机构和企业的联络

通过组织中小企业信用评审、金融支持地方经济发展考核、农村信用社改革督促指导等工作，加强了与各级政府、各金融机构、有关企业的联系，为金融与企业的联络构建了平台，促进了经济和金融的共同发展。

参与组织了全市经济金融协调发展促进会。为了召开好这次会议，我们召开了两次预备会，对有关部门的工作进行了安排和部署。省、市各金融机构、企业、新闻单位约人参加了会议，签定贷款合同及贷款意向__亿元，促进了地方经济的发展。

参与组织了市金融支持农业发展联席会。主管农业市长、涉农部门和金融机构余人参加会议，会议对我市金融支持农业发展的相关问题进行了安排和部署。

组织了货币信贷及金融监管联席会议。会上，对年金融支持地方经济发展贡献突出的单位进行了表彰，对全市金融机构进行了通令嘉奖，并对下半年的金融工作提出了指导意见。

参与组织了全市金融联席会议。月日，在城市信用社三楼会议室召开了全市金融联席会议。各金融机构汇报了前个月工作和后二个月及明年工作打算。李市长、苏市长对各金融机构的前一段工作给予充分肯定，对今后的工作提出了殷切希望。

参与组织了人行济南分行行长座谈会。这是人行济南分行首次在我市召开的行长座谈会。为了开好这次会议，我们和人行同志一起进行了精心筹划、精心准备。会议开得很成功，各地、市的行长们很满意。

四、全程参与了全市农村信用社改革工作。

农村信用社改革是个系统工程，涉及面广，工作量大。为搞好此项工作，在主管秘书长的带领下，我们多次组织召开会议，协调、督促各级政府和有关部门加快农村信用社改革。截止目前，清产核资和增资扩股任务已完成或超额完成省定计划，清收不良贷款工作正在按计划完成。

20__年的工作，虽然取得了一定成绩，但仍有不足之处，如工作质量有待于进一步提高、工作主动性需要进一步加强等。在年的工作中，要紧紧围绕市委四届四次全会和市委经济工作会议精神，以饱满的工作热情、积极主动的工作态度，求真务实的工作作风，高质量、高标准地完成工作目标和任务，争当“三好一强”型干部。

铸造行业每天工作总结报告篇四

下面是我们新聘团队近2个月的销售情况：

从近2个月的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在湘潭市场上分红险产品品牌众多，中国人寿.平安.由于比较早的进入湘潭市场，分红险产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。新聘团队是今年5月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有200个，加上没有记录的概括为270个，总体计算销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三. 市场分析

现在湘潭市场分红险很多，但主要也就是人寿. 平安. 新华等. 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。

市场是良好的，形势是严峻的。在湘潭九华市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，下半是大有作为的半年，假如在下半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，永远没有机会在做九华这个市场。

四. 下半年工作计划

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力

的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

4) 销售目标

我认为公司下半年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个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。

以上是我对xx年下半年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

铸造行业每天工作总结报告篇五

二、在金秋的8月里酒店餐饮部举办的“徽府菜走进丹阳暨有机食品推荐会”的美食节活动，我们顺利并出色的完成了接待。在繁忙的十月黄金周里迎来了“星级复查”，面对困难重重的工作，在大家团结一致、共同努力下，我们通过了星评。而餐饮部通过星评期间的努力和学习下也更加的规范，无论是管理、物品摆放、卫生以及服务员的操作都更加的规范化了。

三、针对一、二楼不同于包厢固定接待，属于多功能型的，岗点较多，在服务员岗位不固定的情况下，怎样合理安排员工的工作岗位和接待工作尤为重要，所以每个月制定出员工的岗位调换工作及每日工作安排的工作计划进行合理分工，并对每天的工作做出总结及突发事件的妥善处理及分析，并对每个管理层的工作进行督导和检查。

四、为了工作能够更加顺利并良好的完成和传达上级领导部署的工作任务，每日坚持不断的进行召开岗点总例会，传达会议精神并检查员工仪容仪表、礼貌礼节。

五、关注员工的思动态，稳定员工的思想，以保持良好的工作状态，定期与员工沟通交流了解员工内心的真实想法与感受。并让员工在这里感受到家的温暖，并调节好员工的情绪，从而去为宾馆提供最优质的服务。

六、制定奖罚制度，并做到奖罚分明，从而调动员工的积极性和激发员工的潜力，提高员工的服务热情。

一、在管理上对领班的工作明确分工和合理安排，根据工作岗位需求进行岗位调动，并加强对领班的业务知识和业务技能，对客沟通以及安排菜肴的提升。

二、提拔和栽培有潜力、有上进心、对工作具有奉献精神的员工和加强对员工的各项业务技能，业务知识的培训，让每一位员工都能够时全能达人，无论是接待会议、酒席vip自助餐、包厢、大堂吧工作都是出色的完成接待。

三、定期的召开员工座谈会，了解员工的思想动态和生活情况，深入了解员工的内心想法和合理化的建议。

四、收集宾客对用餐服务质量和菜肴意见和建议，并做好记录作为我们改进服务和菜肴的重要依据，减少顾客的投诉机率，从而不断的改善和提高我们的服务质量和菜肴质量。

五、针对于一、二楼餐具，流失量大，特别是玻璃器皿和不锈钢餐具的流失和损耗，制定一个合理的计划做到每天盘点不锈钢餐具，严格要求每位员工都‘爱店如爱家’，在工作中严格按照操作三轻进行，工作从而减少餐具的损耗，降低并节约成本。

六、加强员工的开口、服务意识，餐中微笑服务细节服务，特别是开口服务意识，对客沟通‘沟通’是通往心的桥梁，也是拉近与客人之间的距离，增进与客人之间的熟悉和了解，并与此同时了解客人的喜好。

七、加强前厅与后厨的协调性和与其它岗点的沟通、配合。加强前台员工对菜肴品质的意识，他们不但是服务员，更是一名检验员，把控好每一道菜肴的质量和品质，出菜顺序及出菜速度起到关键的作用，让宾客吃到健康满意的菜肴。

新的一年、新的气象，20__年在悄然登场，对于自身来说在即将过去的一年里，有许多方面需要改进和学习的，那么在新的一年里我会更加的严格要求自己，在以后的工作中，不断的进取、不断的学习，充实自己的知识和经验。做到处事稳重、遇事冷静，控制调节好自己冲动的性格和脾气。也将会认真负责的带领着我的团队，共同的为了新世纪和我们的明天更加美好，去努力、去奋斗。在此，向各位同事说声感谢，谢谢你们、辛苦了。