

配件仓库的工作总结(优秀7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

配件仓库的工作总结篇一

以学校及相关处室提出教育教学及班级管理的各项工作要求，贯彻落实“以人为本”的科学发展观，从学校工作计划和学生思想实际出发，抓好班级管理工作，以提高学生道德素质，文化素质和身心素质为目的，以学校开展的各项活动为契机，以树立良好班风和学风，增强班级凝聚力为主要任务，努力完成学校交给自己的工作任务，使全班学生在德、智、体、美、劳等各方面都得到发展。

二、工作目标：

- 1、按照德育处的工作要求：加强树德立品的教育和教务处提出的培养学生自主、探究、合作、创新的学习方式，努力把学生培养成有灵魂有灵气的阳光少年。
- 2、根据初二学生的心理和生理特点，加强学生心理健康教育，提高心理健康辅导水平。
- 3、加强学法指导，培养独立学习能力和抗挫能力，克服学生的厌学心理。

三、工作措施

- 1、言传身教，以诚取诚。

言传是身教的基本方式，身教是言传的有效手段。在我们耳

边我们常常可以听到这样的话语“老师自己都做不到，还要求我做！”可见，我们的言行对学生有多大影响。所以，当我们要求学生做到时，我们自己应该首先做到。用我们的真诚去唤起学生思想上的共鸣。当然，我们作为班主任应该不断加强自我修养，不断汲取新知识，扩大知识面，注重自身良好品德的形成，以身作则，一视同仁，让学生信服，增强自己的亲和力，使自己的非权力性影响持久而深远。

2、尊重学生，关爱学生。

“爱”是教育的主旋律。教书育人是教师的天职，而育人应该是班主任的首要天职。爱学生，尊重学生人格、兴趣、爱好，了解学生习惯以及为人处世的态度、方式等，然后对症下药，帮助学生树立健全、完善的人格。

人格尊严是平等的。努力做到能像一个真正的朋友一样，重视、欣赏学生，学会倾听学生意见，接纳他们的感受，包容他们的缺点，分享他们的喜悦。被尊重是学生内心的需要，在日程工作中把自己的认识润物细无声的转化为学生的内在动力。

3、加强对后进生的教育工作。

对于班级的后进生采用“五导”的教育方式，即：情感上开导，心理上疏导，思想上引导，学习上辅导，行动上督导。树立为了学生的一切的责任感，把后进生视为自己的子女，视为期待雕凿的璞玉，渴望甘露的孱弱花朵，和风细雨精心培育，真心诚意地关心爱护，以自己满腔热情在后进生的心灵深处点燃起熊熊火焰，以自己诲人不倦的精神，把他们培养成为新世纪的有用人才。

4、开展各项常规检查评比活动。

继续开展各项常规检查评比活动，每天公布检查结果，班主

任要切实从班级自身出发，加强宣传发动，指导训练，将各项常规工作抓细抓实，力争主动，科学，民主管理班级，切实抓好班风班貌建设。同时认真抓好班会、团会等，并经常开展形式多样，生动活泼的活动，使班主任工作的管理更合理化，规范化，艺术化。

5、家校联手，形成良好的教育合力。

(1)结合每月考试成绩，开好每次的家长会，针对学生的现状，与家长共同探讨解决问题的方法，并对下一步工作做好安排，尽快形成家长、教师、学生三位一体的教育模式。

(2)平时，把学生在校的各方面的表现反馈给家长，及时与家长沟通，使家长对孩子在校情况作到心中有数，请家长协助鼓励或帮助学生，作好学生的思想工作，同时，向家长了解学生在家的表现，及时找到问题所在，对症下药。

6、加强对学生的安全工作计划与法制教育工作计划

作为班主任，我们应该充分利用“两会”（班会、班务会）阵地，加强对学生的食品安全工作计划、交通安全工作计划、上下楼梯安全教育工作计划，加强对学生的防火防盗意识教育，加强突发事件处理方法和发现安全隐患及时报告的教育，坚决贯彻执行学校的安全首视责任制。

同时，本人作为班主任，应该注意不要体罚、心罚和变相体罚学生，注意在言语上尊重、理解我们的学生，注意对教学成绩的合情合理合法化处理，注意教育方式的文明化、科学化。

7、班干部培养工作计划

对班级干部进行大胆的使用和严格的管理，并作学生干部的坚强后盾。在日常工作中注意发挥学生干部的表率作用。该

放手的一定要放手，从而历练能力，树立威信。与此同时，注意提高他们的自身素质和管理水平，定期召开班级干部管理会议组织学习。

8、开展班级特色活动。

(1)初二阶段的学生极易产生叛逆心理、盲目追求自由平等、易受外界影响、情绪情感偏激、易激动暴躁、情绪两极波动、凭感情行事的特征，但同时又具有可塑性大、主动尝试、追求独立等特点。根据初二年级学生的身心发展特点结合班级学生的实际情况开展特色活动，开展以“脱离低级趣味、培养高尚情趣”为主题的活动。以周末论坛的活动形式(每周的最后一节课)。

(2)初二学生由于对性知识的一知半解，他们心理萌动着一些从没有过的新的体验与感受，开始产生神秘的骚动，这使他们既感到好奇，又迷惑和害怕，不敢接近对方。他们关于异性同伴在什么场合可以呆在一起的社会允许程度仍然很敏感。因此，表面上看，他们并不互相接近，而是互相排斥，但是由于对异性的好奇和渴望，内心又有对异性的追求的心理矛盾。根据初二学生这一心理特点，本学期准备开展一次青春期教育讲座。

(3)继续开展写周记、日记活动，征求同学们的意见，及时把握学生的心理状态，做到和学生时刻保持心灵上的沟通。

配件仓库的工作总结篇二

20xx年即将过去，在这短短两个月的工作中，在公司领导的关照与同事们的帮助下，也有了一点收获。20xx是我职场人生的一个转折点，临近年终，有必要对自己的工作做一下总结。吸取经验、提高自己，有信心也有决心把明年的工作做的更好。我于xx年10月20日进入天一公司这个大家庭，在没有加入天一公司工作前，我是没有led产品销售经验的，仅凭对销

售工作的热情，而缺乏led行业销售经验和行业知识。

对于led市场了解的还是不够深入，对产品的各项参数掌握的还没能烂熟于心，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问题的方法。在与客户的沟通过程中，专业知识十分匮乏，不能及时地给客户专业指导与帮助。这些大大影响了销售工作的质量与效率。

20xx年这两个月的销售工作总体上是不满意的，思想汇报专题可以说是销售工作做的十分自我失望。led产品价格混乱，这对于开展市场造成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，但工作中自身其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。xx年11月初开始进行市场销售走访工作，两个月的时间，总计出差约20多天，走访3个区域市场，拜访约80个客户数，但有效（潜在）客户只有10个左右。

从上面的数字上看，无论从出差天数还是基本的访问客户工作都没有做的很好。另外，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某些建议和疑问不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不能很清楚地知道客户对我们的产品有多少了解和接受的程度。在今后的工作中一定加强学习并多请教领导和同事。

现在led灯具市场品牌很多，市场混乱且杂，根据led未来发展趋势并结合公司目前发展现状，市场的开拓主要还是要依靠经销商的推广与项目工程商的使用。现在我们的产品从产品质量定位上属于中上等的产品。在价格上也是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

目前就有几个因为价格而犹豫不决的潜在客户。面对市政工

程的客户，价格也许不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多但又零散时，客户对产品的价位还是非常敏感的。在灯具零售及批发市场，我们公司进入的比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，开拓市场压力很大，所以期待公司尽快定位产品、市场，以明确的方向开拓销售渠道。

led未来市场是良好的，但目前形势是严峻的。在技术发展飞快地今天以及国家对led产业未来发展的规划，现阶段是关键时刻，假如不能在最短时间内把市场做好，没有抓住这个机遇，很可能失去一些机会，再次进入市场将会是艰难的。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。

20xx年的工作规划（重点销售工作规划）

3：目标区域市场定位与规划，及时掌握区域市场内的行业状况、产品架构等，反馈信息给公司领导做决策，正确布局区域内产品销售市场。（目前定位合肥、徐州、连云港三点主要目标市场，而后以点扩面，带动并辐射周边区域市场）

4：与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户做成自己的挚友，加深思想和情感上的交流。不能有恶意隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

5：不断学习并加强行业知识，为客户带来实用的资讯，以便更好地为客户服务；并多结识与led行业相关的各行业的优秀产品提供商，以备工程商及经销商需要时能及时作好项目配合与帮助，培养及增强客户忠诚度与依赖度。

1：徐州奥彩照明工程公司（户外亮化为主）

桥洞照明（隧道灯）项目跟踪，效果图已经提交，等待客户审核确认；

2: 徐州汉晶科技照明中心（户外亮化工程及led产品零售、批发）

楼体亮化项目：洗墙灯等共16栋楼体需要亮化，由于在我们没有进入前，客户已经订好了春节前的产品合同，但争取客户后期订单采用我们的产品，以达到初期合作目的。（客户计划春节后后来我司访问考察）

3: 连云港梦想亮化工程有限公司（户外亮化照明工程类企业）

户外亮化照明及产品展厅，该客户在连云港地区亮化工程项目上还是比较有规模和实力的，经过拜访与多次沟通，原则上合作意向，对于亮化项目及产品展厅再行详细商谈沟通。（客户计划春节后来我司进行考察）

4: 徐州布嘉泽广告有限公司（户外广告及亮化为主）

护栏管及投光灯等户外亮化产品，反应价格偏高（客户要求使用低档低价产品）。及时跟踪沟通，期待寻找其他合作空间。

有压力才有动力，有目标才有方向。作为销售人员要有长远的目标，清晰的思路，明确的方向，在未来的工作中，不管遇到任何挫折与阻碍，都要以乐观、积极地心态去面对和解决。

在今后的销售工作中，将以专业的思想意识、专业的态度、专业的技能、专业的行为习惯，将自己的工作能力和公司的实际环境相互融合，扎实进取，努力工作，为公司和自己都取得好的成绩，实现双赢。

配件仓库的工作总结篇三

艺术学院(油画专业)。本学期，我将脚踏实地地实现。

二、不断挑战自我。

一位理想的教师，应善于认识自己、发现自己、评价自己，从而树立自信。自信使人自强。只有自信，才能使一个人的潜能、才华发挥至极致，也只有自信才能使人得到“高峰体验”。教师要不断地挑战自我，不断地追求成功、设计成功，甚至要撞击。

三、善于合作，具有人格魅力。

我作为幼儿园的一分子，会努力地、真诚地与老师们融洽相处，做一个受欢迎的老师。另外，我、陈老师、吴老师一起承担中(5)班的教育教学工作。我将做到与他们和睦相处，并将我们间的效应发挥最大。

四、充满爱心，受孩子尊敬。

“用爱心将孩子的心留下”。我爱孩子们，我将用我对孩子们的爱，将中(5)班的孩子的心留下。让他们爱老师、爱中(5)班、爱幼儿园，但不是不是溺爱。

五、追求卓越，富有创新精神。

教师应当是教育家，而不是教师匠。他们的区别，就在于是否追求卓越，富有创新精神。教师应该是一个不断探索、不断创新的人，应该是一个教育上的有心人。有心就能成功。教师要创造与众不同的品牌，打出自己的旗帜，形成自己的风格。“风格即人”，只有形成风格，才能成为“大家”。

六、勤于学习，不断充实自我。

“辛勤的蜜蜂永没有时间悲哀。”(布莱克)勤于学习，充实自我是成为一名优秀教师的基础。教师跟其它专家不一样，需要多方面的知识，一个知识面不广的教师，很难给学生人

格上的感召。孩子年龄越小，他们对教师的期望越高，他们越把教师当作百科全书。在他们眼里，教师是无所不知的，而如果教师是一问三不知，他们就非常失望。所以，教师最重要的任务是学习，是完善自己的知识结构。

七、关注人类命运，具有社会责任感。

教师不光是给孩子们知识，而更重要的是培养学生一种积极的生活态度，以积极的生存心境、积极的人生态度对待生活。因此，作为一位理想教师，他应该非常关注社会、关注人类命运，非常注重培养学生的社会责任感。须知，教师的社会责任感影响着学生的社会责任感，学校的民主气氛、教育方式，直接影响着孩子们的生活方式，以及他们对于未来理想的追求。所以，我们的教师要努力培养自己的社会责任感，要认真关注窗外的沸腾生活与精彩世界。

八、坚韧、刚强，不向挫折弯腰。

力。我们的教师，在任何时候都不要放弃。只有不失败、不向挫折弯腰的教师，才会取得最后的成功。

幼儿教师的工作是琐碎的，然而幼教工作无小事，我们要具有老鹰一样敏锐的观察力，注意观察幼儿的言行、举止、神态，并且要永远用一颗童心去感受幼儿心灵的深处，在尊重、理解幼儿的同时，用一颗平常心去与每一位幼儿交流，这是我自己做好幼儿教育工作的前提。

配件仓库的工作总结篇四

今天是我来泰康的第29天，将近一个月的时间里我在这里学到了很多。下面我对四月份的学习年终工作做一个总结。

在学习过程中，我掌握了建立企业年金的流程，也了解了一些相关边缘问题，比如会计科目、信托法等等；同时我也遇到

了很多不能自己解决的困难，得到了同事和领导的解答帮助，充分体会到了公司铸造团队，亲和诚信的企业文化。通过这段时间的学习，我发现自己掌握的知识不够全面，做企业年金是一个与高端客户不断接触的过程，我除了应该掌握年金方面的知识外，还应该加强金融、经济、企业管理、法律、社会等等各方面的知识，用知识武装自己，以便能更好地展业。

领导为了让我们尽快学好基本知识，掌握营销技巧，4月下旬，我跟随黄经理和许经理出差茂名，在那里见到了我们合作单位中国银行的相关领导和同仁，同时也去见了两家客户企业：电白供电局和一家房地产公司。整个过程我一直在观摩学习黄经理和许经理怎样与客户建立良好的合作关系。同时，我发现，要想让客户信任你，必须要精通自己所作的业务，而不仅仅是熟悉。也就是说，一定要做一个专业的行销人员。而要想专业，还得必须努力练好基本功。此外，我还跟黄经理去了储运公司，体验了我公司和合作伙伴光大银行的讲标的过程。

培训课程中，给我印象最深刻的就是28号下午的通关考试，考试有三个环节组成：一、给定一个企业，通过前台找到人事部负责员工福利的经理；二、通过电话给人事部员工福利经理约到见面；三、通过首次见面约到第二次见面。

这天的通关考试从中午午饭过后一直到凌晨零点多，最后通关老师让我们都过了，但我觉得我表现得不是很好，没有发挥出最好水平。电话话术不停地练，一次次地通关，一次次地被拒绝到了半夜，上下眼皮开始打架，注意力精力都集中不起来，回到宿舍洗把脸继续回来通关最后终于过了。

通过培训，感觉自己在销售话术和能力上有了一个质的飞跃。整个培训下来，我认识到自己的不足：一、见到客户信心不满；二、和客户面谈不会用生动的方式表达专业的东西；三、对产品和年金相关知识掌握不够；四、寒暄问候及礼节性的东

西有待于不断改进;五、平时年终工作不够用心，表现在销售流程中就是自己业务的不专业。

总之，电话年终工作现在还在继续进行。其中我有做的不好的地方就是没有对客户进行总结归类，会在这周内把这项年终工作完成。

总结本月年终工作，觉得自己不够积极;一些学习、年终工作进展速度缓慢，决定十月份从头赶上。

配件仓库的工作总结篇五

各位家长、小朋友们：

只有极个别幼儿指甲没剪，幼儿都保护自己很好，没有带外伤的幼儿，孩子们都能高高兴兴入园。

上床睡觉的安全等，孩子们都能按老师的要求积极参与，成效还不错，另外，我们应做好安全工作总结。

老师都能及时给孩子喂药，让孩子勤喝水，午休时能给孩子盖好被子，保证了每个孩子都能健康的入园学习。

质量好，在此，(尤其是赵凌楠的爸爸、祁芳芳的妈妈、吕晶乾的妈妈、张虹宇的爷爷)对各位家长的支持表示感谢。

给孩子换洗袜子和鞋垫,以保持午休时室内的空气清新，注意孩子的安全，不要让孩子带外伤，以保证孩子健康、愉快的入园。

2、夏季虽然已经来到，但一些传染性的疾病时有发生，希望家长朋友们一如既往给孩子做好预防工作，做好班级卫生工作计划，本周园内也将进行幼儿夏季体检。

老师将会细心地照顾每一位幼儿的生活、学习、游戏，让他们多喝水，以保证孩子们健康入园。

老师将会进行各方面的引导及教育，希各位家长也积极投入这一教育行列，对孩子进行文明、诚信教育。

5、感谢各位家长对我们的工作给予的支持与理解，在此，祝愿家长朋友们身体健康、心想事成，祝愿咱们的孩子们愉快幸福、开心无限。

在这金风送爽的早晨，我们又迎来了崭新的一周。

现在，我代表上周值周的三位老师将上周学校各方面开展的工作总结如下：

从总体上来说，同学们表现良好、秩序井然，表现出了我们友好小学学生良好的学习风貌。

1、早自习时间，绝大部分的班级纪律很好。

任课老师能够及时下班，组织学生早读。

部分班级小干部的管理能力很强，学生基本做到了老师在与不在一个样，各班各具特色：有读语文的、有读英语的，也有做数学题的。

总之，学生自觉性很强，能按照常规有序活动。

2、每天早上，各班值日生打扫清洁也很及时、仔细，校园的卫生总体较好。

3、校园的教研氛围也很浓厚，上一周，我校语文、数学、英语三个教研组开展了各自学科公开课教学，为本学期我校校本教研拉开了良好的序幕。

老师们都能够积极主动地听课、评课，体现了我们友小老师们互相学习，共同提高的浓厚教研氛围。

1、上操的时候，带队往广场集中时的秩序不是很好，有的学生边走边讲话，没有做到“快、静、齐”。

做操的质量不高，主要是动作不规范、不协调。

唱出来的国歌和伴奏音乐不合拍。

不是快了就是慢了，总是找不到理想的感觉！希望班主任和辅导员老师引起重视，加强教育，并参与指导。

2、课间休息时，楼道内总有大喊大叫的同学。

有些学生上、下楼梯的时候，有推搡的现象，有的速度很快，有的不靠右行，影响秩序，有危险的隐患。

请各班注意加强对学生的在校常规教育，也请同学们做事多设身处地地为他人想一想。

为了我们个人的安全，请你放慢脚步，轻轻走路！

3. 校园内，还有买零食吃的同学。

几乎是每天的不同时段，在学校的不同场合，我们经常会发现一些纸团、果核、瓜子皮、推把上掉的线头、塑料纸、塑料袋等杂物，虽然并不多，但看到了总让人感到不舒服。

另外，提醒各班每天打扫卫生的同学，在二楼水房清洗拖把的时候，一定要在水房里把拖把拧干，千万不要让湿淋淋的拖把污水掉在我们干净的楼道里。

我可以肯定，没有哪一位同学会故意破坏我们整洁的环境，根源还在我们同学平时的好习惯还没有养成。

说明还有少数同学缺乏卫生意识，有随手乱扔垃圾的习惯。

校园里出现了垃圾，作为每一名友小学子，我们就应该主动捡起来，放到垃圾桶里。

在这里我给同学们讲一个小故事。

日本广岛第十二届亚运会，十万观众的体育场在赛后没有留下一片纸屑，包括观看比赛的众多小学生。

一名中国学者观后以“可敬可怕的日本民族”为题写了一篇文章，感慨日本人的可敬和可怕的素养和精神。

我们中国的小学生做不到吗？一定能做到。

一定能做好！从哪里做起呢？就从我们身边的小事开始吧。

莫以恶小而为之，勿以善小而不为。

时时处处皆文明，细小之处显素养！希望大家都为创造一个优美、和谐的校园环境尽一份心，出一份力，做到爱校如家。

同学们，你们都能做到的。

配件仓库的工作总结篇六

1、制定详细切合实际的工作方案。

根据项目办对“基层农技推广补贴项目”的要求和任务，结合我所要指导的莫井乡的实际情况，以服务“三农”为标准，制定了具体实施方案。

2、走访农业科技示范户

基层农技推广补贴项目会议召开后，认真遴选的21户农业科技重点示范户和一般示范户并进行走访，认真详细了解各农户的基本信息、农户生产现状与存在问题，农户的意见以确保科技入户工作的有序开展。

3、制定分户实施方案。

根据对农业科技示范户的走访情况，我认真制定了分户指导方案，根据不同农业科技示范户的情况，制定分户实施方案与农户形成良好的协作关系。

4、入户做好小麦、玉米、打瓜计划指导工作

在小麦、玉米、打瓜生产管理关键时期，深入田间地头进行调查及技术指导，针对小麦、玉米、打瓜各个生育时期的不同生长需要及各示范户的不同情况提出不同的管理意见。

5、按时完成实验播种工作。今年阿不都拉乡有燕麦、大麦旱作实验和3414玉米肥效试验。

6、春忙期间及时向乡报小麦、玉米和打瓜播种进度。

7、按时完成信息上报工作。

1、根据示范户要求，对所指导内容和范围进行指导，以满足示范户的要求。

2、按既定计划完成技术指导员的所有工作。

配件仓库的工作总结篇七

3、与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作；

4、做好年初部门方针：“协调、服务、参谋、承办、管理”的相关事宜。

一、行政方面：

1、基础设施：安装窗帘、空调、防盗窗、车间标语、看板、文化长廊、保安站台、消防器材等设计、安装及配置。

2、基建工作：垃圾房、配电房、车间防雨台、办公室台阶、报检库台阶、材料库门口水泥地修复、简易房门口斜坡、食堂的基建投入使用；同时添置许多办公设备，改造了线路、调整了工作电话等。

3、在5月1日前完成万昌路搬迁遗留物质的清理工作。

4、废品处理：保证每2天至少清理一次，否则厂区内便是垃圾满天飞。

5、水电费用控制管理：每月2次的费用支付，监督找异常，保证快速处理和修复。 6、安全管理：公司规模不断扩大，给安全工作带来很大困难，实施安保、保洁承包，监控器、报警器安装等措施，一年来公司未出现过偷盗、火灾事故。

7、办公设施及网络信息的管理和维护：各种办公设备不断增加，部分易耗资产逐步进入老化期，能够积极采取维修措施。

8、车辆管理，车辆能够及时维护和维修，未出现过安全事故，保障正常用车，司机的精神面貌和工作积极性也能够被认可。

9、采购工作：办公易耗品、日常办公用品、劳保用品，报分管副总和总经理同意后做好采购、保管、领用等管理,为各部门做好服务工作。

10、沟通协调：与房东洽谈，企业资质年检、标准补贴、商标注册、新产品申报、名牌产品申报、中小企业开拓资金等项目申报工作。保障内外部有效沟通。

11、协助进行三体系咨询认证工作□

□iso9001□20xx□iso14001□20xx□gb/t28001□ 12□文化建设：通过文化长廊、宣传品、礼品制作、广告语征集、各类培训及会议等增强了企业文化的宣传，同时参与组织了旅游、文艺汇演、茶话会等活动，增强了员工的凝聚力。

13、实施会议记录和跟踪，更有效的协助主持人组织召开各类会议。

14、加强了档案的管理：分为体系文件、行政文件、集团来文、外来文件、企业证书、企业资质、会议资料等。

15、强化公章管理：收回部门印章，防患法律责任风险，实施用章监控登记。部门负责人及责任人签字方可生效。

16、强化了服务意识：做好文印、打印、复印及客户来访接待工作。 17、制度执行：加强了安全卫生的监督检查和管理。

二、人事方面：

1、加强了员工档案管理：个人简历存档100%、身份证有效性100%、外来人员暂住证办理100%、劳动合同签订100%、毕业证书、资质证书存档。

2、人员招聘及流失情况：年度招聘人数为167人，人员招聘及时率到位率为99 %，年度人员流失率为7%（其中4、5、6、7月份由于注塑项目及生产线调整事宜人员离职率均达11%）。

3、培训：高层全员培训；管理层培训16人，844个人课时；新员工培训167人次，167*3小时=500 课时；在职员工436人次，68课时，特殊工种（电工、会计、行车、消防安全培训）6人次，144课时，总的培训计划完成率为90 %。

4、考核：加强了管理人员转正考核实施个人述职及其他员工的转正考核；实施了部门经理季度kpi值考核；实施了业务人员、专业技术人员及管理人员年度360度考核，各类考核完成率 94 %。

5、工资福利：进行年度2次市场薪资福利调研，及时调整工资福利方案，保障了员工对此基本满意的程度。但增加了公司薪资福利成本，超预算预计150万元。薪资核算准确率达99%。在原有福利外（五险一金、年休假、婚嫁、产假、丧假、护理假、降温饮料、三八礼物、节日礼金卷、误餐补贴、工作服），增加了福利（住房补贴、工龄工资系数补贴、超亿元产值福利等）

1、活动：要求公司多组织些旅游、体育等方面的活动。

2、培训：希望能在质量、安全及岗位技能加强培训。

3、福利：让员工了解更多的福利政策。

4、伙食：伙食质量有待提升。

5、提升空间：让员工觉得在公司内更有发展前途。

6、考核：要求部门领导考核后要沟通，建议公司多举办技能比赛。同时，经公司领导同意后，给予了员工不满意事宜的处理和回馈。

1、三体系文件管理方面：如作业文件的管理及质量记录的管理。 2、企业文化宣贯：不够深入人心。

3、制度执行方面：如安全、卫生监督检查，无反馈及处理结果。（环境因素及重大危险源管理方面）

4、行政费用预算控制方面：办公用品及劳保用品现是按需

发放，而不是按规发放。 5、 招聘方面：关键岗位人才引进（业务及技术）力度还不够。 6、 培训体制：组织了各类培训但是否达到预期效果，跟踪不到位。

7、 激励方案：虽然有了些措施，如考核、培训机会、内部招聘等但体制还不够健全，利用最小的资源，作用最大化。