

纺织车间主任述职报告 纺织销售年终工作总结(汇总5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

纺织车间主任述职报告篇一

时光荏苒，2020年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；转眼即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快2年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开拓创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

一、存在的缺失

- 1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩未能达到状态。
- 2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。
- 3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够透彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

二、工作总结

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

- 1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。
- 2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

三、明年计划

- 1、建立一支熟悉产品，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与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。
- 2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，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。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

纺织销售2020年终工作总结范文

纺织车间主任述职报告篇二

时光荏苒，转眼间年的工作已经结束，回顾一下，一定有很多地方需要我们去总结的，下面是小编搜集整理的车间主任个人年终工作总结范文，欢迎阅读。

1、配合工段长努力做好本工段的安全环保工作，协调乙炔系统负荷稳定运行。

乙炔工段是一个易燃易爆区域，危险系数与劳动强度相对别的工段要大，因此就要求工段上下一心，发扬吃苦耐劳精神，努力把工作做细、做扎实。在本年度，在安全环保方面，维持生产负荷方面做了以下工作。

(1)加大了电石库的卸车管理，从入库车辆的细致检查，到破碎的监控，雨雪天气电石库与皮带栈桥的检查到临时防雨措

施的落实，都做到认真细致，发现隐患及时处理。

(2)对于本工段的重大危险源进行定期的巡查，密切关注各电石储仓的乙炔含量，加大乙炔气柜的巡查力度，氯气缓冲罐的密封性等，确保其安全运行。

(3)定期对渣浆输送管线的巡查，做好维护保养与更换填料的详细记录，做好定期更换填料，并且有小滴漏及时处理，确保了不发生环保事件。

(4)负责各类安全设施的维护与保养，各类安全台帐的完善与建立。如工段的灭火器，定期进行更换；应急柜、事故柜的定期保养与卫生清理，都做到细致入微。

2、负责本工段员工的培训工作。

员工的培训工作是保证安全生产，促进节能降耗的一个很重要的前提。因此在本年度，对本工段员工的培训教育也分为几大块进行了相应的工作。

(1)对新进员工进行了三级安全教育与岗前培训。首先让他对本工段有一个初步的认知，生产任务与主工艺流程，生产原料与中间产品有什么，主要设备的工作原理是什么，涉及到本工段的危险化学品有哪些，怎样进行安全防护等都做了详细地讲解。然后再结合自己的岗位展开培训，从粗到细、由浅入深，循序渐进，逐步提高其操作技能。

(2)对转岗与复工人员进行了上岗前的培训。鉴于我工段在本年度人员流动较大，因此转岗的人员较多，针对这一情况，我工段对其进行了理论与现场操作技能的培训与考核，并且进行了跟进培训与考核；对转岗人员进行了新工艺等培训，对日常应知应会进行了必要的复习与考核，帮助其快速进入工作状态。

(3) 定期进行岗位练兵，不断完善岗位练兵台的知识与题目。岗位练兵台每月一换，组织各操作工认真进行学习，工段抽查与考核，有很大的促进作用。

(4) 对本工段的事故预想进行了不断的整理与提炼，编印出《汇编本》供岗位员工学习，此项工作也得到公司安环部的表扬。

3、协助工段长进行本工段工艺指标控制的监督与管理。

(1) 对安全指标、质量指标与工艺指标进行了每日必查，并纳入班组考核的范围，确保其操作安全平稳。如钢仓与水泥料仓的分析结果，次钠配置的有效氯，乙炔纯度关键性指标等。

(2) 负责小指标考核的数据统计与上报工作。技术部一直以来对我工段的发生器温度进行考核，而相关的许多数据都是工段负责月底向技术部上报，为了提高发生器温度的合格率，工段尽量地把一些客观的原因向技术部如实地汇报，有利于比较公正、科学的考核。

(3) 配合分厂进行9000认证的内审与外审工作，包括安全认证。为了圆满完成公司与分厂每年的认证工作，工段完善了各种所需要的内控文件，工艺记录的整理与上报，培训记录的完善等，积极配合，认真准备，做了大量的工作。

4、协助工段长对本工段的设备进行管理，包括巡回检查制度的监督与落实。

设备完好率是保证满负荷生产的一个前提和保障，因此加强设备的基础性管理显得尤为重要。

(1) 负责本工段计划检修与日常维修的前期准备工作，包括清洗置换，有效切断，现场监护，各类票证的办理等，与各种关系的协调与统一安排，为检修工作尽量创造一个好的外围

环境。

(2)加强设备的润滑管理，对重大设备的减速机，齿轮箱的换油有专门的台帐记录，对各皮带，润滑脂、润滑油的各润滑点都有详细的记录。工段有专人进行润滑，工段根据记录督促进行适时的润滑，为设备的良好运行创造了一个好的条件。

(3)细致认真地进行二级库的管理，根据工段实际需要，配合工段长进行月材料计划的上报工作。每月对工段二级库进行盘结一次，根据存量与用量适时地领用。

5、负责本工段的班组建设活动的顺利有序的开展，负责班组考评的各项工作，负责本工段的财务管理。

(1)在公司极力倡导进行班组建设的时候，我工段就早动手，早筹划，率先进行班组建设活动的开展。月度明星的考评一直坚持到现在，每月根据班组考评的结果，第一名的班长为明星；工艺指标与质量控制单项第一名的主控为明星；巡检做出过特殊贡献的为明星。每月最少评定三名，各奖励20元。

(2)对于工段的财务，我觉的很有必要向领导做一个说明。我工段的财务一直以来都是一人记账，一人管钱，账务公开的模式。工段的每一笔收入与开支都记的很清楚，账本全面开放，每一位员工都可以去监督。

(3)关于本工段根据修假天数进行奖金的扣罚，我觉的这是一件好事情。当然有个别人找到分厂领导评理，我觉的简直就是无理取闹。其一：分厂在《聚氯乙烯分厂管理标准》上明文规定，修一天事假扣本月奖金的30%，两天扣50%，四天过后扣完。我们是完全按照分厂的规章制度办事。但是有许多工段不执行，给我们认真执行的工段带来一定的压力，就有了个别人找领导的理由。其二：如果不扣钱，员工就会无休止地休假，因为在工资上扣不了几个钱，大家觉的不心疼，因此在人员短缺的情况下，只有严格执行奖金扣罚制度，才

能使“休假风”即刻止住，这是一个现状。对于扣到的钱，工段也是取之于民，用之于民。

6、协助工段长进行本工段的经济活动分析与节能降耗工作。

(1)加强了电石库扣灰力度，本年度共扣电石灰份98.6吨，约合人民币35万元(按每吨电石3600元计)。

(2)在电石粉尘回收方面，共回收电石粉尘折标电石为50多吨，约合人民币18万多。以上两项共计53万元，为节能降耗写下浓重的一笔。

(3)在其它方面，如废旧螺栓的再次利用，废旧阀门的修复利用等也做了大量的工作。

7、负责本工段历次大检修安全防护措施的制定与落实，开停车置换方案的起草与执行，到具体工作的开展协调与统一部署。

为了做好每一项工作，我们群策群力，反复推敲，尽量使每项操作安全高效，为每一次检修赢得了时间，也有利于检修工作的顺利开展。而对于每次检修置换工作的具体落实与开停车操作，则基本上都由我负责，确保了检修安全，创造了一个好的内部环境。

8、负责本工段考勤制度的落实与管理，劳动纪律的监督管理，员工考勤表的上报工作，员工绩效考核的预评价工作。

在考勤管理上，我工段本着实事求是的原则如实向分厂上报，做到公平、公正、人性化的管理模式，工段长首先以身作则，严格要求自己，既使制度有一定的严肃性，又在公平合理的前提下有人性化。在员工绩效考核方面也是透明化管理，本着奖励先进，激励后进的原则，尽量地做到多劳多得，调动大家的工作热情与积极性。

9、配合工段长进行现场文明生产工作的巩固与提高工作。

现场文明生产工作是一项看似小，却影响极大的一件事情。工段上充分认识到这一工作的重要性，把此项工作纳入长效机制严格地贯彻下去。负责设备包机人的划分与责任落实工作，包片卫生的划分与检查工作，有利于现场文明生产工作的有序开展。

10、负责对民工进行安全教育，劳动纪律的监督，岗位技能的培训，安全劳动防护用品的发放工作。

1、缺乏创造性的工作。

xx年工段上虽然取得一些成绩，但是缺乏创造性的工作。没有和管理上有新的开拓，在节能降耗方面也是停留在原有的水平上，没有找到新突破点。这是本年度，我个人包括工段工作存在的不足。

2、对本工段的亮点宣传不够。

对于本年度，工段的各项工作也基本进行正常运转的轨道，因此做的例行性与程式性的工作较多，因而忽略了对本工段亮点的宣传工作，这也是xx年我个人工作的不足。

1、继续做好安全环保工作，精心组织开展隐患排查工作，确保安全平稳生产，保质保量地完成公司与分厂下达的各项安全环保指标与任务。

2、加强本工段设备的基础性管理，做好检修前的安全防护措施，加强巡回检查制度的监督与落实工作，提高设备的完好率，更好地为生产服务。

3、继续做好工段员工的培训工作，应急演练的开展工作，新进员工的岗前培训工作，努力提高岗位操作工的现场操作技

能。

4、进一步做好本工段工艺纪律的管理与提高工作，根据不同时期，不同天气下的操作环境，适时地调整一些操作上的变化与跟进工作。

5、继续做好现场文明生产工作，抓住细节，着眼死角，努力使本工段现场文明生产再上一个台阶。

6、集思广益，群策群力，努力做一些具有开拓性的工作，为安全生产方面，节能降耗方面做出应有的贡献。

7、用敏锐的眼光不断发现身边的一些亮点，努力做好对外宣传工作，树立一个良好的外部形象。

8、完成分厂下达的临时性的任务。

自从 年 月进入某某公司制造部担任车间主任一职，回首也有四个月了，饱尝过酸甜苦辣百味瓶。在各级领导的带领下，机器设备的增加；人员的稳定；在质量体系iso9000认证的试行推动下，产量、质量都有明显的提高，公司日趋向做大、做强。具体表现在以下八方面：

产量从8月份库量为680603pcs到12月份dem产量达到1503353pcs□oem335353pcs□短短三四个月，产量翻了一倍多，这组数据正说明了在张总、陈工的正确带领下，在晶体制造部所有员工的共同努力下，才会创造出某某公司制造部产量有史以来最高、最好水平。

1. 各工序的合格率在以前的基础上都均有明显提高，直通率由10月份83. 到12月份达到84.，提高了1.，直通率也创下了某某公司制造部产量有史以来最高、最好水平。

2. 客户的投诉比以前有明显的下降，成品出货的质量也在从

工艺、管理等方面加强控制。

3. 从9月到12月生产制程重大质量事故共发生了两起□14.7456mhz/s和太莱的12mhz/s印错字。

9月、10月因管理等多方面的原因，新员工也在不断的补充，但人员的流动性比较大。11月、12月这两个月老员工的稳定性在加强管理、提高工资待遇等因素下有所提高。但有因为管理方面的不足造成个别员工的思想波动性比较大。另一方面，由于我们是生产型企业，员工的素质参差不齐，缺少在这方面对员工按层次进行培训。

1. 主要原材料车间每月对返基和返修晶片等及时回收利用，但少量员工因技能、机器设备不稳定性方面原因造成合格率低，加大原材料的投入量，影响了一次性直通率。

2. 主要辅材料银丝和手指套控制不是太好，有待于在xx年中加强管制。

产量日报表、周报表、月报表、个人产量等都能准确无误、及时的统计好，随着iso9000质量体系试行的推动下，产品批量卡等数据报表也能准确的统计好，方便于车间进行查找、跟踪及总结影响产量、质量的原因。

1. 为了确保产品的品质的稳定性，人工上架在10月底对操作工艺进行了修改，由原来的两点胶规定为三点胶，在张总的指点及班组的监控下，人工上架的员工现已熟练的按更改后的工艺进行操作。

2. 在日益竞争的市场中，我们想得到客户的垂青，得有夯实的质量保证，公司多方面的增加或改造设备。如对某些样品增加温特等工艺。

在iso9000质量体系试行中，虽然与公司前况相比，有很大进

步。但在5s管理方面我存在着很多不足，最主要是缺少持之以恒的管理方针，有时为了准时交产量而忽略5s的持之以恒的管理。

在没有任何安全设施防护的情况下，这四个月中没有发生过一起安全事故，这让我感到很庆幸。如果说20xx年对某某公司制造部是个展翅飞跃的时段，那我更希望xx年中我们能飞得更远、更广，拥有一片更广阔的天地。

纺织车间主任述职报告篇三

自从20__年x月进入x公司制造部担任车间主任一职，回首也有四个月了，饱尝过酸甜苦辣百味瓶。在各级领导的带领下，机器设备的增加；人员的稳定，公司日趋向做大、做强。具体表现在以下几方面：

一、产量方面

产量从x月份库量为x到x月份产量达到x[]短短三四个月，产量翻了一倍多，这组数据正说明了在x总、x工的正确带领下，在晶体制造部所有员工的共同努力下，才会创造出x公司制造部产量有史以来最高、最好水平。

二、质量方面

- 1、各工序的合格率在以前的基础上都均有明显提高，直通率也创下了x公司制造部产量有史以来最高、最好水平。
- 2、客户的投诉比以前有明显的下降，成品出货的质量也在从工艺、管理等方面加强控制。
- 3、从x月到x月生产制程重大质量事故共发生了两起[]x和x的x印错字。

三、人员管理方面

x月、x月因管理等多方面的原因，新员工也在不断的补充，但人员的流动性比较大□x月、x月这两个月老员工的稳定性在加强管理、提高工资待遇等因素下有所提高。但有因为管理方面的不足造成个别员工的思想波动性比较大。另一方面，由于我们是生产型企业，员工的素质参差不齐，缺少在这方面对员工按层次进行培训。

四、物耗方面

1、主要原材料车间每月对返基和返修晶片等及时回收利用，但少量员工因技能、机器设备不稳定性方面原因造成合格率低，加大原材料的投入量，影响了一次性直通率。

2、主要辅材料银丝和手指套控制不是太好，有待于在x年中加强管制。

五、数据报表方面

产量日报表、周报表、月报人表、个产量等都能准确无误、及时的统计好，随着x质量体系试行的推动下，产品批量卡等数据报表也能准确的统计好，方便于车间进行查找、跟踪及总结影响产量、质量的原因。

六、工艺方面

1、为了确保产品的品质的稳定性，人工上架在x月底对操作工艺进行了修改，由原来的两点胶规定为三点胶，在x总的指点及班组的监控下，人工上架的员工现已熟练的按更改后的工艺进行操作。

2、在日益竞争的市场中，我们想得到客户的垂青，得有夯实的质量保证，公司多方面的增加或改造设备。如对某些样品

增加温特等工艺。

纺织车间主任述职报告篇四

20__年第四个季度的工作已近尾声，现对我本人20__年度的工作做一个总结，以达到总结经验，学习提高的目的。我的总结总共分为三个部分。

20__年度是一个棉花市场复杂多变的年度，棉花期货价格从开年的27000多元，一路上扬到33000多元，之后便一路向下，直到跌倒19880元止。在这一年里，世界政治经济形势发生了前所未有的变化，从希腊债务危机衍生出来的欧债危机在欧洲接连爆发，直接打破了欧元区国家的经济平衡，美元汇率继续下跌，整个世界经济处于衰退的边缘。受到这些因素的影响，国内纺织产业链下游似乎已经处于崩溃的边缘，传统的订单生产遭受到严重的考验，服装市场的订单少得可怜，织布厂利润基本倒挂，纺织厂生产成本居高不下，纷纷取消了大量定购原料的传统合作方式。可以说，在这样的一个年度里做棉花，风险还是比较大的。此时的市场传出的论调也逐渐多了起来，担心纺织业走到尽头，中国棉花产业的冬天已经到来，纺织行业要退出中国市场等纷至沓来，面对复杂的市场环境，我觉得要保持我们清醒的头脑，对于具体的问题应进行具体的分析。在我看来，中国的棉花产业仍大有作为，而中棉集团在这种复杂的局面下仍可发挥优势，加速发展。

第一，中国的纺织业并没有到山穷水尽的局面

这里要谈到2个层面的问题

但是，我认为有多个因素决定了中国的纺织业暂时不会退出历史舞台。

第一，中国的纺织业正从沿海向内地转移

目前很多大中型纺织厂，纷纷转移到河南、湖北、陕西、新疆、四川等人力资源相对较低的中、西部地区办厂，将原厂区土地转让。由于中国地域经济发展很不平衡，这部分地区的人收入较低，人力资源成本较低；当地政府也有相关的招商政策吸引相关的纺织行业进入、发展。在外单减少的情况下，很多服装厂正瞄准内地市场做自己的品牌，内需正逐步活跃，很多超市的货架上也出现了很多高档次的出口转内销的产品。由此可见，内需市场正逐步活跃。

由此看出，纺织厂向内地迁移，有效降低了人员的成本，而沿海土地的升值，又让很多纺企大赚了一笔，实力上并没有受到太大的损失。内需市场，又给了纺织厂新的空间，国内订单数量增加显示纺织业正逐步摆脱国外市场瓶颈。

第二，纺织企业正通过推出技术含量高，引进新设备，提高产品的附加值，改善国际竞争性。

在传统纱线产品附加值低，成本投入高的情况下，越来越多的纺织企业更加注重从技术上对自己的产品进行改良，更注重提高产品的技术附加值，迎合消费者的需求，从而在激烈的竞争中提升利润率和市场占有率。

二是政策层面。从国家政策层面看，国家可以用经济杠杆来调节纺织行业的政策还有很大的余地。

第一，国家可以调低人民币汇率，国储可以直接购进外棉。

第二，国家的储备可根据市场情况抛储来降低纺织行业成本。

第三，可以增加纺织品出口退税，出口补贴。

第四，可以出台纺织品生产补贴政策。

第五，可以减低纺织产品的增值税。

第六，可以出台政府采购，纺织品专项补贴等政策。

以上经济杠杆除了第一点以外，政府都还没有运用。但是政府有能力在合适的时候用来拉动纺织板块。

所以，从以上2个层面看，中国的纺织行业不但暂时不会死亡，而且在中国还有较大的潜力和生存空间，很好的发展机会。

那么国内棉花产业能否继续发展，能否脱离纺织产业而存在呢

我认为中国的棉花产业不是到了冬天，不是到了山穷水尽，正相反，中国的纺织业大有可为。

第一，从美国棉花产业发展的经验来看，棉花产业可以脱离纺织体系独立存在。以美国为例，美国国内没有纺织企业，其棉花产业规模和效益在全球依然保持了较高的占有率和很大的市场份额，并且经营稳健，利润可观，可见，通过国际化运作可以使棉花在国际范围内流动，从而避免了国内高成本等不利因素，使棉花产业可以脱离本国纺织而独立存在是可能的，而且是可以运作的。走国际化的道路是必须坚持的方向。

第二，商业模式不是只有一种，涉棉企业可以通过转换商业模式或者通过采取多种商业模式而取得新的增长点。

中粮公司已经在这方面取得了很好的业绩，也是一个很好的例证。而中棉集团作为一个有一定实力的中央企业，借鉴和吸收中粮的发展思想，采用多元化发展的商业模式也是必由之路。

通过以上的分析可以看出，国内的棉花产业和纺织产业正在处于一种转型过渡时期，在这一过渡时期，国内纺织业取得订单也会变得更加困难。但是，困难只是暂时的，在国家政

策和宏观调控的拉动下，在纺织布局完成向内陆转移之后，中国纺织产业整体依然会有一个维持增长的局面。在未来的5-10年内，应该暂时能保持稳定的发展，在以后这些地区经济上来之后，走出国门应该是中国纺织企业的必由之路。

纺织车间主任述职报告篇五

__年上半年在各级领导和全体员工的共同努力下，突破性的完成了上半年集团公司下达的工作任务。一至六月份综合车间维修台次3021。定点客户维修台次1265。现金客户维修台次1239。保险客户维修台次511。领用配件金额4166656.59元、工时金额1260013元、合计金额5426669.59元、月平均销售额904444.93元。成绩中包含着各级领导的智慧和每为员工的辛勤汗水，在原有体制的生产基础上公司领导年后决定将公司的各项管理工作提升到一个新的高度。就车间方面做了以下几个方面：

第一：规范公司各项管理制度，统一执行标准，我们不仅仅要在制度上完善和加控，还加强了对制度执行期间的管理，对执行中出现的问题进行及时发现、及时解决，确保制度执行的有效性。

第二：加强培训工作，提高员工的整体素质。一流的企业需要一流的人才。要成为地区领先、管理先进的公司，就务必有一支素质较高、结构合理、技术过硬的人才队伍。公司在全面落实集团人力资源发展规定的基础上，把适宜的人才用在适宜的岗位上。制定出了科学的培训机制，激发员工的学习动力。将培训作为一种奖励办法，奖励对公司有突出贡献的员工和业务骨干。

第三：控制车间生产安全及卫生。为了提高车间的生产安全和清洁状况，在三月中旬开展了5s管理，对维修电缆、插销、举升机、烤漆房、消防器材等一系列的维修设备和安全器材进行了维护。并划分了具体的摆放位置、职责班组或个人。

原先每月大扫除变成了每周五下午彻底清扫，清扫部位由原先的地面和窗台增添到车间悬挂的条幅、示板、玻璃、货架。及时的配备了摆放零件的拖车、垃圾箱，维修过程中强调班组在维修过程中四不落地。使车间的维修状况和规范的操作流程得到相应的提高。

第四：提高员工在维修过程中的的服务意识。为了让班组找到维修过程中与客户期望值的差距，今年三月份增添了客户回访制度，透过每周一的班组会议使上周的回访状况得到良性的闭环。透过这种方法班组在实践中找到了差距，做工的认真程度和服务意识都在原先的基础上得到了提高，员工自身的工作习惯与公司的要求缩小了，客户的休息室得到了改变、功夫不符有心人，在全体的努力下客户满意度真正得到迅速的提升。

虽然上半年的销售额我们超额的完成了任务，但细分客户群体和毛利润的状况来看，我们现金客户和定点客户的维修台次和远远超过了保险客户，但实际的毛利润保险车辆占销售金额近百分之四十。定点客户和现金客户各站百分之三十左右。透过这种数据分析我个人认为在下半年的工作开展中就应在稳步发展保险客户的同时，加大现金客户和定点客户的巩固。在维修车型上突出我站的特色、树立综合车间主打车型。作出自我卓越的品牌！

在下半年生产管理方面必须按照公司的各项规章制度认真执行，高举公司发展理念、坚守公司发展思路、增强服务意识、团结协同各部门努力完成下半年指标，使车间的各项工作做的更好！