

冲压销售工作总结 冲压工作总结(优质8篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

冲压销售工作总结 冲压工作总结篇一

20--年5月31日，是值得回味的一天，对我而言也是值得纪念的一天，因为这是我车工实训课的最后一课。

记得第一次去光机电大楼的时候，心情是激动而充满着好奇，从窗外往实训室里看：机床整整齐齐的排列着，从门里飘出的是我们光机电系学生都熟悉的味道—机油味。刚去的头两天是初步认识和了解车床的结构及操作，之后进行了加工台阶轴、加工门轴、加工圆锥、板牙架的加工、铰杠的加工、千斤顶的加工等七个项目的实践操作，从中也认识、使用了千分尺、游标卡尺、车刀、顶尖、钻头、扳手等。

在实训的过程中，我不仅学到了许多加工工艺方面的知识，更学到了课本上没有的知识。在实训的过程中遇到了不少问题，而犯的错误也不少，通过实训让我学会虚心求教，细心体察，大胆实践。任何能力都是在实践中积累起来的，都会有一个从不会到会，从不熟练到熟练的过程，人常说“生活是最好的老师”就是说只有在生活实践中不断磨练，才能提高独立思考和解决问题的能力；同时也培养了自己优良的学风、高尚的人生、团结和合作的精神；学会了勤奋、求实的学习态度。

求实就是脚踏实地，求真务实，谦虚谨慎、介骄介躁、对知

识的掌握要弄通弄懂，对技术的掌握要严守规范、严谨细致、精益求精。一个人的力量是有限的，团结合作的力量是无穷的，通过对各个项目的加工让我明白：一粒沙虽小，但无数粒却能汇成无限的沙漠；水滴虽小，却你汇成辽阔的海洋；你的一个思想、一个方法，他的一个思想和方法，相互交流互换就有了两个思想和方法，当今社会竞争日益激烈，而我们现在就应该学会与他人合作。

当然，在实训过程中，我们也收获了快乐、与同学的快乐、与老师的快乐。因为每当自己或自己和同学完成了一个项目时，或多或少有些欣慰，会感到开心，休息时和老师的交流也是一种快乐。虽然四周实训不是很长时间，但对我今后的学习有很大帮助。这只是起点，终点离我们还有一定的距离，所以还是需要我们继续努力去走以后的路。而我们要把握好每一次的机会，错过了就再也找不回来了。

冲压销售工作总结 冲压工作总结篇二

(一)业绩统计[]20xx年6月开盘期间，销售商品房5套，销售总面积649.09平米，销售总房款3265219元。7月至今：销售商品房4套，销售总面积413.26平米，销售总房款1653040元。累计总房款：4918259元。

(二)业绩分析：意向客户18批，成交9批。

在实践工作中，我还学习了一些销售经验，在此我总结几点与大家分享：

(一)跟客户成朋友，得到信任，那你就是最成功的销售人员了。

(二)想客户之所想，站在客户立场想问题，话才能说到心坎里，因为谁都喜欢跟自己同感的人沟通。

(三)不要去回避产品劣势，明显之处，不妨坦言相告，再突出优势介绍，有时会更加有利成交。

(四)增加销售量的方法——集中精力于自己的重要客户，老带新就是这么来的。

(五)不要卖而是帮，卖是把东西塞给客户，帮却是为客户做事。

(六)这不是一场独角戏，要与同事同心协力才能更好成交。

(七)商业销售最重要的是：做好个人销售工作计划，强调好处而非特点。

一、不够稳，容易被客户问题动摇，可能就会有点心虚。经验尚浅，仍需努力改进。

二、有时客户需求了解不够，点不到位。

在中心广场的工作，特别是现在这个时期，我和其他几位同事每一个人都在扮演三重身份——销售代表+物业+客服。因为一个商业项目的尾盘销售，它所处的问题不仅仅只是销售，还有入住商家所遇到的一些经营问题，比如：商气未形成引起入住商家生意萧条，商家结群来售楼处反映问题，针对他们的问题，我们要加以了解每一个商家所提出的合理性建议，向领导汇报，领导根据情况批准并加以解决措施，来解决商家经营商气问题，从而带动商气。期间也曾遇到过委屈之处，但都能理解他们，也尽力去为他们解决问题。问题解决了，去广场转转，看着里面商家生意好，比自己开店都高兴，里面的商家见了我们也都热情，有时会欣慰自己能为广场做点贡献，哪怕只是替他们去物业公司联系人员修理厕所照明灯，也是出了一点绵力。

现在我已到香槟花城项目部来工作，争取做到尽快了解住宅

项目知识以及商业销售到住宅销售的转变。更加完善自己，做到华夏一块“砖”，哪里需要哪里搬。在次我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，在新的一年里，我会做好20xx年个人工作计划，也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

冲压销售工作总结 冲压工作总结篇三

前期工作重心在南京，时间原因，未能及时将江苏中部、北部及安徽部分市场开拓，这些区域市场的工业产业密集度低，在消费水平和餐饮业的发展也较逊色，相对产品品牌竞争的程度上也明显的低，从战略的角度上，这些区域宜早开发，作为待机市场，先入为主，销售主管每周工作计划。

经验总结，于xx年xx月xx日，南京办在双门楼宾馆天之味产品“厨艺，实现安全生产。

本周工作重点

- 1、本周将对各区队井下在用及井上库存支护材料进行抽检。
- 2、对1802平车场和1802辅运平巷贯通点加强顶板管理、风机维护、管路电缆保护、通风系统调试。
- 3、对新开口巷道开口点加强顶板管理（预计6号联络巷将在本周开口）。
- 4、准确掌握五条大巷工程进度情况，及时填图上表，便于跟踪。
- 5、对矿建资料加快完善速度，争取在本周内完成。
- 6、完成公司安排各项部室工作。

冲压销售工作总结 冲压工作总结篇四

我是__车间冲压班的职工__，参加工作_年了，下面就我_年来的工作向领导作一个总结汇报。

一、个人工作情况

- 1、原因没找准。
- 2、不会及时快速地处理。
- 3、对床子零部件的外观不熟悉以及运行时的规律没有把握好。
- 4、不会对料头和床子问题部位进行细致地观察和分析。
- 5、基本功不扎实，冲子、模子、夹子的磨功太粗糙，直接影响到机器的正常运转。
- 6、不会进行简单地维修。刚开始工作时苦工时还很吃力，月工时也勉强干够，奖金偏低。但是时间一长我发现，工厂的设备也是有规律可循的，只要有扎实的基本功和学会处理问题的方法技巧，就能够对机器熟能生巧、游刃有余，而且还出产品、出工时。随着经验的不断增长，对自己的设备也逐渐了解，基本工时也就日趋增长，成了非常容易的事。一段时间过后，我的超产工时有所稳定和提高，这让我很欣喜。

不仅如此，在_年的工作时间里，我在冲压班下料、引长等工序上实践，学习了冷冲压加工的基本原理、特点和应用。它可分为分离工序、成形工序及复合工序。会根据所提供的产品图样、分析冲压件的形状、尺寸、精度、断面质量、装配关系，确定基本的工序性质和数目，根据冲件生产批量和要求确定工序组合、根据各工序的变形特点、尺寸要求确定工序排列顺序，会计算毛坯尺寸、冲压力、模具闭合高度、压力中心。知道冷冲压的安全知识和安全防护装置，冷冲压模

具的使用性能以及冷冲模的基本结构，冲裁的变形过程、断裂特征和工艺要求，冲裁件的质量及其影响因素，掌握了冲裁模的设计方法。会进行弯曲变形的分析、弯曲件的工艺计算，了解弯曲模的基本结构和设计方法。懂得了拉深工艺及其变形过程，会进行模具拉深力的计算，掌握了拉深工艺的设计方法。

另外，我还掌握了制图的基本知识和基本技能，知道点、直线、平面的投影特性，会作相关的投影图。掌握了立体三视图的投影规律，会在其表面上取点和线，求取相贯线。了解了轴测图的基本知识，会标注组合体的尺寸，会画机件剖视图。掌握了标准件和常用件的画法，零件图和装配图的画法及尺寸标注。对冲压班各道工序上的工具工装，能根据技术要求作设计图纸。

在工作的_年时间里，我从不迟到早退，也没有请假矿工，严格遵守工厂的各项规章制度和劳动纪律。工作中时刻严格要求自己，保质保量地完成了车间的生产任务，团结、帮助同事共同进步，营造了和谐的人际关系氛围。班长也肯定了我的工作成绩，希望继续保持现有的工作状态。

二、安全生产方面

从参加工作的第一天起，我就认识到对于我们这样一个__企业，安全生产的责任重于泰山，离开了安全谈生产，就无从谈起。只有保证人的生命财产安全，才能确保生产的顺利进行。因此，我严格遵守安全操作规程，并劝阻制止他人违章作业，认真履行安全职责，对本岗位的安全生产负责任；对危害生命安全和身体健康的行为提出批评、检举。在生产过程中我精心作业，交接班交接安全生产情况，为接班创造安全生产的良好条件，发现异常情况，及时处理和报告班长。平时还加强设备的维护和保养，保持作业现场的整洁、推行清洁生产。上岗按照规定穿戴好劳动保护用品，积极参加各种安全活动培训，强化了安全生产责任意识。在安全生产过程

中，其最核心的是工艺安全、操作安全，为了实现安全生产，最根本的措施是提高技术装备本质的`安全水平，也就是说从物质条件上根本消除、控制危险和有害因素。总之，只有不断地增强自我防护能力，才能带来企业的经济效益。工作_年以来，我安全生产过了每一天，然而每天对我来说都是安全生产的开始。

三、产品质量方面

“以质量求生存、以效益求发展”是对产品质量工作重视的结晶。_年的工作经验，使我对产品质量的认识更深了一个层次。第一，质量不是靠检验员检验出来的，他们只是起到一个督促的作用，关键是要提高自身的思想认识水平，重视自检工作的重要性，才能防止问题产品流出本道工序。第二，只要提高操作技能和操作水平，才能从根本上解决产品质量问题。第三、产品质量牵扯到各道工序的各个环节，需要全体职工的共同关注和精心操作才能得到保证。第四、产品质量是安全生产的重要保障，尤其是__车间的半成品质量直接影响到装配车间的生产安全以及 的销售业绩。因此，每一位职工都应该对产品质量给予高度重视，就本工序或其它工序的产品质量问题要能够及时发现、处理和汇报，把产品质量问题和废品控制在最小的范围内。总之，只有提高全体职工的质量意识，使他们牢固树立起“质量就是生命、质量就是效益”的重要思想，才能从源头上扼制产品出现质量问题。

四、经验和教训

1、冲压班的工作虽然很辛苦、很脏，而且技术性较强，但是我相信只要加强专业知识的学习和工作能力的培养，按照规律办事，发挥自己的主观能动性，稳步扎实地展开各项工作，是完全能够胜任这份工作的。

3、“安全第一、预防为主”是工厂的安全指导方针，我会时刻牢记，把它当作工作时的座右铭。

4、质量是企业的生命线，质量工作的好坏最终影响到工厂的对外形象以及每位职工的切身利益，我会长抓不懈的。

冲压销售工作总结 冲压工作总结篇五

这是我家具导购员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅能够提升销量，也能够使得导购、商场在客户中形成良好印象。

家具导购员的报价过程需要通过反复、精确计算。在接待客户之前，要配备计算器，钢笔，纸张进行记录、计算。这些都可以证明你是一个专业的导购员。

试图让自己成为一个热情开朗的人。在接待顾客过程当中，想一些快乐的日子，让自己的开朗心情感染给顾客，使销售达到良好效果。

很多时候，导购员一个礼貌精致的问候就有可能吸引顾客进入商店选购。最常见的问候方式是“欢迎光临，请进”，也可以适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢迎光临，请问您有什么需要”等。

冲压销售工作总结 冲压工作总结篇六

冲压车间实习报告精选(一)

今年八月开始，我在车辆公司冲压车间进行了为期两个月的实习工作。在实习中，我在车间有37年工龄的孙海超孙师傅的热心指导下，积极参与车间日常管理相关工作，注意把书

本上学到的汽车与机械等理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的汽车与机械理论，探求车间冲压机械工作的原理与冲压技术。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对冲压车间的工作有了深层次的感性和理性的认识。

我所实习的冲压二组是车间的主要生产线之一，有6台千吨级德国进口液压四柱式冲压机。车间现有正式职工400余名，先进的工程技术装备近百台。该线主要冲压本厂的冲压件、中华轿车及金客的冲压件，生产任务重，工作条件艰苦，噪音大，工人三班倒，周六周日经常加班，去年有段时间2个月没有放假。车间去年赢利xx万不能不说我们的工人和干部是多么的辛苦。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了学、看、问、想等方式，对车间的日常工作的和技术知识有了进一步的了解，协助了孙师傅写完中体车的模具设计任务书，和相关工序的cad画图再线设备检测，还帮助库房搬运零件，帮工人去毛刺修零件等工作。同时还积极向办公室其他师哥师姐请教学习。同时，对车间的服务品牌以及文化精神都有了初步了解，有一句话我记忆尤深“成功者找方法，失败者找理由”。车间徐主任的管理艺术和平易近人的为人给我很大的感染，车间开展文明教育座谈会，会上徐主任的讲话极具教育意义。每一名冲压车间的员工都自觉站队进食堂，厂内走路走人行横道，为厂内其他员工作出积极表率，使车间在精神文明也走在全长的前面，同时无形中也使每名员工在文明素养得到提高。

很珍惜在冲压实习的日子，更期待下一个岗位的挑战，我们将虚心学习，脚踏实地的作好工作，将来为金杯轻卡注入新的青春与活力。

冲压车间实习报告经典(二)

今年八月开始，我在车辆公司冲压车间进行了为期两个月的实习工作。在实习中，我在车间有37年工龄的孙海超孙师傅的热心指导下，积极参与车间日常管理相关工作，注意把书本上学到的汽车与机械等理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的汽车与机械理论，探求车间冲压机械工作的原理与冲压技术。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对冲压车间的工作有了深层次的感性和理性的认识。

我所实习的冲压二组是车间的主要生产线之一，有6台千吨级德国进口液压四柱式冲压机。车间现有正式职工400余名，先进的工程技术装备近百台。该线主要冲压本厂的冲压件、中华轿车车及金客的冲压件，生产任务重，工作条件艰苦，噪音大，工人三班倒，周六周日经常加班，去年有段时间2个月没有放假。车间去年赢利xx万不能不说我们的工人和干部是多么的辛苦。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了学、看、问，想等方式，对车间的日常工作的和技术知识有了进一步的了解，协助了孙师傅写完中体车的模具设计任务书，和相关工序的cad画图再线设备检测，还帮助库房搬运零件，帮工人去毛刺修零件等工作。同时还积极向办公室其他师哥师姐请教学习。同时，对车间的服务品牌以及文化精神都有了初步了解，有一句话我记忆尤深“成功者找方法，失败者找理由”。车间徐主任的管理艺术和平易近人的为人给我很大的感染，车间开展文明教育座谈会，会上徐主任的讲话极具教育意义。每一名冲压车间的员工都自觉站队进食堂，厂内走路走人行横道，为厂内其他员工作出积极表率，使车间在精神文明也走在全长的前面，同时无形中也使每名员工在文明素养得到提高。

很珍惜在冲压实习的日子，更期待下一个岗位的挑战，我们将虚心学习，脚踏实地的作好工作，将来为金杯轻卡注入新的青春与活力。

冲压车间实习报告推荐(三)

今年八月开始，我在车辆公司冲压车间进行了为期两个月的实习工作。在实习中，我在车间有37年工龄的孙海超孙师傅的热心指导下，积极参与车间日常管理相关工作，注意把书本上学到的汽车与机械等理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的汽车与机械理论，探求车间冲压机械工作的原理与冲压技术。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对冲压车间的工作有了深层次的感性和理性的认识。

我所实习的冲压二组是车间的主要生产线之一，有6台千吨级德国进口液压四柱式冲压机。车间现有正式职工400余名，先进的工程技术装备近百台。该线主要冲压本厂的冲压件、中华轿车及金客的冲压件，生产任务重，工作条件艰苦，噪音大，工人三班倒，周六周日经常加班，去年有段时间2个月没有放假。车间去年赢利xx万不能不说我们的工人和干部是多么的辛苦。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了学、看、问、想等方式，对车间的日常工作的和技术知识有了进一步的了解，协助了孙师傅写完中体车的模具设计任务书，和相关工序的cad画图再线设备检测，还帮助库房搬运零件，帮工人去毛刺修零件等工作。同时还积极向办公室其他师哥师姐请教学习。同时，对车间的服务品牌以及文化精神都有了初步了解，有一句话我记忆尤深“成功者找方法，失败者找理由”。车间徐主任的管理艺术和平易近人的为人给我很大的感染，车间开展文明教育座谈会，会上徐主任的讲话极具教育意义。每一名冲压车间的员工都自觉站队进食堂，厂内走路走人行横道，为厂内其他员工作出积极表率，使车间在精神文明也走在全长的前面，同时无形中也使每名员工在文明素养得到提高。

很珍惜在冲压实习的日子，更期待下一个岗位的挑战，我们

将虚心学习，脚踏实地的作好工作，将来为金杯轻卡注入新的青春与活力。

冲压车间实习报告热门(四)

一、实训目的要求

- 1、对各典型零件进行工艺分析及程序编制，能熟练掌握较复杂零件的编程。
- 2、对所操作的数控系统能熟练掌握，并能在数控机床上进行加工操作及调试。
- 3、能正确处理加工和操作中出现的相关问题。
- 4、实训应在老师的知道下由学生独立完成，在实训中提倡独立思考、深入钻研、苦学巧干的学习态度，要严肃认真地完成实训任务，增强自己的实践动手能力。
- 5、本实训也是针对数控机床操作工技能鉴定等级考试而进行的全面综合训练，其目的是为了使学生能顺利通过数控机床操作技能等级考试，是强化实践加工能力的重要措施。

二、实训内容

冲压销售工作总结 冲压工作总结篇七

20xx年本人来到__工作，可是唯有20xx年这一年的学习，让我深深的感受到了自我提高，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，可是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

在销售顾问岗位上，首先我要感激一个人那就是我们销售部的_经理，我要十分感激他在工作上对我的帮忙。虽然我在销

售部门已经工作了_年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手[]20xx年初，我都是在曹经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户情景、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是_月份本人的销售业绩及本事才有所提升。

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心。如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、尽快提高自我的销售技能。

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，好稳定与客户关系。

- 2、因__限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

- 1、每月应当尽努力完成销售目标。

- 2、看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

- 3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

- 4、对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着__的服务理念爱

您超您所想这样的态度去对待每位进店客户。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7、为了20xx年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

冲压销售工作总结 冲压工作总结篇八

在以吴董事长为首的公司领导坚强领导下，冲压车间20xx年全体员工全面贯彻落实科学发展观，积极应对复杂多变的宏观经济环境，锐意改革进取，齐心协力狠抓安全生产，深入挖掘生产潜力，努力节能降耗，注重产品质量，开展岗位技能培训，不断提升生产技能，努力打造优秀团队，取得了显著成绩，全年共计生产1496种15197897件/套产品，产品合格率达到99%以上，产品报废率同比20xx年下降30%，完成了公司下达的全年生产计划，为公司发展做出了积极努力。

一年来，我们冲压车间管理班子贯彻执行公司《生产车间相关管理标准》，认真履行自己的职责，按照公司领导的工作指示和生产部月、周生产计划，做好本部门工作管理，组织生产，现将冲压车间20xx年工作总结向领导汇报，请审阅。

一、生产与现场管理

在严格按照生产部下发的每周和临时性增补计划，组织实施生产的同时，及时将各生产过程中发生的不符合产品技术要求的产品进行打磨、复压、校正等措施，增加边角料利用，优化生产程序，加强各机组员工轮岗技术培训，为生产需求做储备，针对生产过程中出现的问题，及时与相关部门沟通，

解决，确保生产有序进行。

现场管理方面，在加强生产现场监督管理的同时，及时做好产品入库、转序、清理、整顿，保持生产现场清洁，产品、工位器具摆放有序，追求“5s”管理目标。

二、质量管理

严格督促员工执行公司质保部产品质量管理条例规定，从生产源头抓起，

注重细节，从原材料尺寸、材质、数量到产品模具安装调试，专人负责，重点防范，严肃认真核查员工生产图纸、工艺卡等相关技术文件的领取和产品“三检”过程，及时与相关部门沟通解决生产过程中出现的产品质量问题，整改合格后，再继续生产，设立产品质量奖惩制度，对员工每月承兑产品质量奖励和处罚，对提高产品质量，增强员工工作责任心起到了促进作用。

三、安全、设备管理

吸取20xx年几起工伤事故教训，一年来狠抓员工安全教育，监督员工严格认真执行安全生产规章制度和操作规程，加强安全生产巡查力度，发现安全隐患及时排除、整改，认真做好安全巡查记录，每天交接班前管理人员做好安全生产情况对接工作，在全体员工的共同努力下，本年度冲压车间无重大工伤事故发生。

严格执行设备操作规程和设备维护保养制度，督促、抽查各机位员工上下班对设备例行维护保养，填写设备点检卡，发现问题及时向设备部报修，防止设备人为损坏，下半年，冲压车间对所属冲压设备全部进行了清洗、保养和重新补漆。

四、模具管理

20xx年我车间在积极协助模具车间对新产品模具调试工作的同时，针对d802发动机支撑梁加固板切口模架操作存在安全隐患和d4-sgo骑马螺栓**1**第六横梁加固板等产量大、模具状态老化的产品模具提前报请整改复制，确保了车间正常生产，重点对车间模具库加强管理，重新对模具库现有模具进行归类、编序，完善了模具领用、归库、送修登记工作，使损坏模具情况有追溯性，对责任人的核查有了依据，对模具管理有了很好的效果。

五、工艺技术管理