

产品免检工作总结 产品质量工作总结 (模板7篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

产品免检工作总结 产品质量工作总结篇一

县会议后，我镇迅速行动，成立以镇长任组长的领导小组，召开领导小组会议，学习市、县食品安全专项整治方案，根据我镇实际制定方案，并与各村（居）、学校、工商、卫生等相关部门签订了食品安全责任状。

x月x日x时，召开镇食品专项整治动员大会，镇三套班全体成员、镇直机关负责人、各村（居）支部书记、食品加工企业负责人共xx余人参加，会议就专项整治工作的开展作了动员、布署。

x月x日起，由工商、公安、农经、农技、兽检、卫生等单位组成的检查组，在分管镇长的带领下，对辖区内的1个农贸市场、2个超市、6所学校、5个副食品经营户、44个冷熟食摊点和6家饭店、12个食品加工企业、23个农业投入户和5户饲料和饲料添加剂经营单位进行了拉网式检查。

x月x日，我们接到《关于进一步加强我县产品质量和食品安全整治工作的紧急通知》后，于x月x日组织由工商、公安、农经中心等单位人员对全镇食品生产加工销售企业，以及人造板生产企业进行一次重新检查摸底，检查中对食品加工生产企业存在的安全隐患进行了彻底排查，能当场整改的立即整改到位，对不能当时整改的单位下达了限期整改通知书，指

定专人负责限期整改到位。对无生产许可证的人造板加工企业，责令限期到质监局部门办理生产许可证，否则予以停产整顿。检查中发现一家纯净水厂因无生产许可证被关闭，古集中学、小学小卖部因无营业执照被限期整改。

检查中，共发现隐患26处，当场整改x处，x处下达限期整改通知书，责令其限期整改到位□xx超市出售的22包“三无”月饼，被检查组当场没收□xx□xx超市等超市食品进销货台帐不完善□xx□xx□xx□xx4家面粉加工厂，因无食品生产许可证，已责令停产，丰源就业也因无食品生产许可证，已责令停产。

产品免检工作总结 产品质量工作总结篇二

20xx年10月进入东莞盛和化工有限公司以来，我始终拥护公司的工作方针，严格维护公司的生产经营工作，思想上、行动上与组织保持一致。模范执行各项规章制度，工作上能勇敢挑重担，服从组织分配，工作勤奋，任劳任怨，作风民主，以身作则，工作大胆，富有创新和进取精神□x年被推荐为积极分子。

20xx年8月至20xx年8月，我担任车间主任助理期间，认真做好生产装置投产准备工作，起草编制工艺及安全操作规程。对全体员工进行生产工艺及流程的系统培训，模拟操作等工作。在新员工的思想教育方面，我把感情管理融入全部管理的全过程。结合化工生产的“安全第一，预防为主”的指导方针。让员工自我约束，认真执行工艺操作规程，严格控制工艺参数，确保生产的安全有序。通过以上周密策划，精心安排确保装置一次开车成功。自20xx年8月23日投料试生产，在安全、产品质量、流程的稳定等方面取得令人满意的效果，得到公司的嘉奖。

积极做好职工的思想工作，化解消极因素，营造良好的工作氛围，增强集体的凝聚力和战斗力。企业的稳定发展，离不

开高素质（既有思想素质又有业务素质）的员工。在化工生产中，培养一名专业，敬业的职工不是一蹴而就的事。留住人才是企业长期可持续发展和具备竞争力的前提条件。因此建立学习型、创新型的职工是车间工作的重点。培养既有能力又有上进心的员工作为人才储备，同时制定公平、公开与公正的选拔机制，让有能力的员工有施展才华的舞台。

努力提高管理水平，确保装置安全、稳定、优质、低耗、长周期、高负荷运转□20xx年至20xx年由于公司建立不久，品牌知名度不高，市场份额不多，装置基本在设计产能（30000吨/年）状态下运行。随着公司经营壮大，企业认知度的提高。

一方面加强员工技能的培训，同时让员工认识到“责任、权利、义务”之间的关系。让员工与企业心连心充分发扬主人翁的责任感，增强职工对企业的凝聚力，极大地鼓舞、调动员工生产积极性、主动性和创造性，形成心齐、气顺、劲足的工作热情。从而在生产过程中，做到准确无误的操作，消除误工、怠工的现象，减少了非生产时间，提高了产能。

另一方面进行单元操作的改造。

（1）产品脱醇改造：按设计工艺此单元操作为“真空蒸馏”提醇，这不仅需要极高的真空度和温度（185℃以上），而且需要足够停留时间（一般3-4小时）。经过分析及查找资料，找到解决脱醇的简捷方法，就是利用水和醇在99℃-104℃，在真空条件下形成低沸物的特点，大胆使用“无离子水冲醇”的途径代替“真空蒸馏”操作。从而降低脱醇温度和时间，只需50分钟就可达到工艺要求，这样大大缩短了生产周期。到目前为止，装置已经达到年产60000吨/年，实现了实际产能比设计产能翻一翻的目标。快速提供足量质优的产品满足市场需求，同时降低市场风险，降低了单位成本。

（2）中和单元操作的改造：在中和阶段，经常出现乳化和皂化的现象。这不仅延误了生产，也造成原料的浪费，（因为

皂化是不可逆反应)。针对这一现象，在实验室经过6天6夜的反复模拟操作，终于找到解决方案，优化了搅拌转速，中和温度及停搅拌时间，调整中和剂的浓度，使发生皂化的机率降低，加快了生产进度。

产品免检工作总结 产品质量工作总结篇三

去了，值此辞旧迎新之际，将技术部门在20xx年的工作做一个回顾，以便弥补不足，更新观念，为20xx年能取得更大的成绩，使技术部门的工作开拓新的局面，打下坚实的基础。

今年在公司领导正确科学的领导下，在人事部门的指导协助下，我部门以坚持精益求精，开拓进取，与时俱进的精神，本着实事求是的科学观，并坚持谨慎，细心的工作态度统领全面工作。

由于新公司成立不久，各部门都存在人才奇缺的严重不足，技术部门也不例外。但是在公司领导的强大支持下，在公司人事部门的大力协助中，为技术部门招聘了大量的技术人才，根据公司的需要，本着择优录用的原则，在不断的努力中技术部正逐步留下并巩固起一支强有力的专业技术队伍。

然而由于新人对公司的产品不熟悉以及专业基础知识的薄弱，明年的培训任务还是比较重。不过，相信在公司领导的支持下，我部门会克服困难，排除问题，使全部门所有人员在新的一年里取得专业技术的飞速提高。

本年度的工作因为各种原因，存在任务重，时间紧的困难。但经过公司领导的正确指导和全部门所有人员众志成城，精诚合作，不懈努力，基本保证了各项任务在公司的规定时间内，高标准，严要求的完成。这和公司领导的正确指导，大力支持，全部门员工的不懈努力密不可分。

但有时也因为赶进度，图纸出现了一定的漏标尺寸、误标尺

寸的纰漏，这是明年应大力解决的问题，争取在新的一年里中避免和减少图纸中出现不应该犯的错误。

新公司在8月份成立，技术部门纳入正规在8月末，正式开始从前轮毂到轮毂单元的产品转型是从9月份开始，在短短的四个月中，我部门开发和设计了二十多种一代、二代、三代轮毂单元，并随着技术的日渐完善与成熟，开发速度也出现了前所未有的局面。

按目前进度计算如果是常规一代、二代轮毂单元，可以达到两天开发设计出一种新产品的高效率。目前我部门设计开发的一代、二代轮毂单元已成功批量生产的，达到了十几个品种，基本达到了开发设计与实际生产成功率100%。三代轮毂单元也进入了试制阶段，相信在公司领导的英明领导和公司各部门精诚合作下，三代轮毂单元也会在年底正式批量生产。

然而，市场在不断的变化，轮毂单元新品也不断的涌现，我部门现在也仅保证了公司任务的完成，在新品的研发中，争取使公司产品达到行业高技术标准，和新技术的研究方面投入比较少，这样势必会造成总走别人后路的落后局面。

在新的一年里，会加大力度研究行业领头公司的技术，争取使公司的技术在最短的时间内赶上，国内领头企业的技术标准。

新公司成立后，购进了大批的高精加工设备，为工艺的改革创造了条件。

由于总公司原来的设备比较落后，原先的生产工艺已经不能满足现在的生产实际，在公司各部门的大力合作下，我部门对原有的工艺进行了大胆的改革，此次革新，减少了不必要的生产工序，提高了生产效率，也为公司节约了成本。

目前为至，原有的118套前轮毂生产工艺已完成了工艺革新。

不过还有数十套原有的前轮毂旧工艺需要革新，这也是明年工作的一个重点。

回顾过去，成绩是喜人的，但成绩属于过去，未来的任务会更加艰巨。在看成绩的同时，我部门也有一些问题亟待解决，比如：新员工专业知识的提高还需要一个漫长的过程，原有旧工艺的革新任务还较重，生产技术革新较慢，新技术研发较少等等问题，是明年工作的重点。

相信在新的一年里，技术部门会取得更大的成绩，同时也祝愿公司取得更加辉煌的成就。

产品免检工作总结 产品质量工作总结篇四

本人在平时的工作中非常注意向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的产品生产，较好的融入到了我们的这个团队中，在工作中善于思考，发现有的产品在制程上存在问题，便首先和同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考，使现场异常问题及时排除（对于二楼凸现的多批少量的产品遇到异常立即有临时对策并给予后续品质的保障。

全心全意热爱自己的本职岗位，能够正确认真对待每一项工作，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，有效利用工作时间坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，努力做到不因个人的失职而影响产线的进程。

产品规格□xx由xx月xx号xx%的不良下降到现在的xx%□

产品规格□xx由xx月xx号xx%的不良下降到现在的xx%□

产品规格xx由xx月xx号xx%的不良下降到现在的xx%□

产品规格xx由xx月xx号xx%的不良下降到现在的xx%□

在这段时间里面通过努力成功制作出用机器取代人工生产需要的透明套管成型工艺革新等！并和部门同事张红卫一起在领导的指导之下共同努力成功将xx四节金黑i头单枝漆皮线导入车间、并跟踪试产直至大批量生产安排。

1、针对车间每天生产的产品中，都或多或少的存在一部分不良率的发生，本人多次追踪所发现，每天所发生的不良在很大程度上并不是因为设备，材质，工装夹具等方面引起的不良，而是因为员工在工作时不仔细而引起的后果，没有做到一件产品加工完后进行自检的心态，只求数量而忽视质量让其流入下道工序，致使在产品所有的工序做完后在后段全检时就暴露出很多的不良（返工或报废），从而使得公司在人力和材力资源上遭受经济损失，鉴于此种情况，希望公司能在品质上加以重视！尽量能使每位员工参与到自我检验的品质中去！

3、所有流水作的上道工序作业员没有考虑给下道工序的作业员提供方便，其实在某些时候前道工序一个简单的动作就会省去后道工序好几个动作，从而提高整条线的效率。比如在生产4224产品所一种扎线用的扎丝，其一面为平面，另一面为凸面，在扎线时要求扎丝上的平面与线接触，而这些裁切好的扎丝多程弓型，且平面在外，凸面在内，这使得在扎线之前必须先要将扎丝的平面折过来后才能扎线。倘若在裁切时能使得扎丝的平面在内，则可直接进行扎线。

4、自进公司以来，公司一直强调降本增效这一口号，大力提倡公司员工（特别是pe□尽量想办法工艺革新，但我发现公司所提倡的所谓工艺革新好像只是片面的追求工装夹具，设备等上面的革新，而对于现场的一些人因疲劳误工，人机配合，动作改善等方面根本没怎么重视，其实我觉得每个车间现场除了夹具，设备改善之外，在人因疲劳误工，人机配合，动作改善等方面是有很大的无形改善以此来提高产量达到降本

增效这一目的。

5、希望公司领导能重视ie工程这一科学行业，并深层的导入到车间主管与班组长的中心去，说实在的我个人发现公司对ie文化的认识与推行是很薄弱的！因为在以前仔细了解与观察过，在任何一家设立ie部门的公司，他所招聘的ie人员是非常要有各方面的ie实践经验的，这方面的经验实实在在的来自于ie人员在一线掌握到的资料，而我在公司上班发现公司并没有全方位的让以前所在的ie人员去规划与改善一个公司的整个布局与创新。而只是写写sop□做做产线平衡与标时之类的东西。这些工作都是非常之基础的工作，我相信每一个从事ie工作的人如果每天只是做做这些工作一定会厌烦，感觉工作的枯燥和乏味。这些都是工厂中运营的最最基础的东西，如果能有一套好的育人体系这些方法和理论很容易进行传递。当这些事情做到一定的程度的时候，它相应的运作体系也就形成了，后面的事情无非按部就班就可以做好它。对于做项目改善的人，我想他们都这样这样的困惑，当做了几个项目之后，就发现不知道如何去寻找就有改善价值的事情来做！

在这短短三个月的工作时间里，我最大的收获莫过于不论在敬业精神和思想境界，还是在自身素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我深知企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。总结这几个月的工作，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，我将认真学习和总结各项专业知识，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，在以后的工作中我将更加努力上进，严格要求自己，保持一颗积极的心态虚心向领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。希望上级领导批准转

正！谢谢！

产品免检工作总结 产品质量工作总结篇五

出色的产品经理就在公司里，只不过在其他岗位上，有可能是软件工程师、用户体验设计师、系统工程师，等着伯乐去发掘，下面是为大家准备的产品经理年终工作总结。个人素质和态度技术可以学习，素质却难以培养，有些素质是成功的产品经理必不可少的。

有这样一群人，他们对产品有一种本能的热爱，把自己生活中的一切事物都看成产品，怀揣对优秀的产品的热爱和尊重。这份热情是产品经理必备的素质，是他们夜以继日克服困难、完善产品的动力。这份热情能感染团队成员，激励所有人。

辨别这种特质很容易，可以让应聘者谈谈自己最喜欢的产品及喜欢的原因，聊聊不同领域的产品和他讨厌的产品，问问对方，如果有机会，他打算怎样完善自己最喜欢的产品。热情是难以伪装的，虚伪的做作容易毕露无遗。

理想的产品经理不一定来自产品的目标市场(这种情况有利也有弊)，但是他必须融入目标市场。这一特质对制造大众产品的高科技企业尤为难得。我们倾向于从自己的角度去理解用户和市场。事实上，目标用户的经验、喜好、价值观、知觉能力、忍受程度、技术理解很可能与我们的大相径庭。

可以就产品的目标市场向应聘者发问，让他谈谈如何换位思考。了解应聘者对目标市场的感觉，最重要的是看对方是尊重目标市场希望融入其中，还是打算一意孤行改变用户习惯。对国际化的产品和针对特定地域的产品来说，换位思考尤其重要。各种文化虽有共通之处，但也存在许多差异。有些差异对产品无关紧要，有些则至关重要。应该考察应聘者是否足够了解目标市场，能否区分这两种差异。

人的智力水平是无法替换的。产品管理需要洞察力和判断力，因此必须具备敏锐的头脑。勤奋当然是必需的，但从事这项工作光有勤奋还远远不够。

招聘聪明人是项知易行难的任务，结果在很大程度上取决于招聘者的能力和可靠性。常言道，物以类聚，人以群分，此言不虚。方法之一是测试应聘者解决问题的能力。微软令人称道的、深入而有效的面试，即是考察应聘者解决问题的能力，通常由一位或多位领域专家就一个问题对应聘者进行深入考察。面试官不关心应聘者是否知道正确答案，而看重应聘者解决问题的思路和方法(智力优于知识)。如果应聘者回答正确，面试官会将问题略作调整，询问应聘者在新情况下如何应付。重复这个过程，直到应聘者被迫处理他不知道答案的情况，说出解决方法。

每种团队角色承担的义务和付出的努力都不相同。产品经理肩负着产品的前途和命运，绝不适合贪图安逸的人担任。即便掌握了时间管理和产品管理的技巧，产品经理依然要为产品投入大量精力。成功的产品经理能拥有时间享受清闲的家庭生活吗?只要具备足够的经验，我相信可以做到。但是，如果你期望的是一周只工作四十个小时，下班后把工作抛诸脑后，那是不现实的。

成功的产品经理需要付出多少努力?在这个问题上，我对应聘者向来坦率，产品管理工作绝不能用时间来衡量，付出多少都不为过。紧急情况下临时找来的救火队员多半不是合适的产品经理人选。

无论你打算从公司内部还是从公司外部招聘产品经理，必须清楚合适的人选应该具备哪些特质。在此也特别为朋友们编辑整理了产品经理年终工作总结。

产品免检工作总结 产品质量工作总结篇六

1. 要想客户购买您的产品，首先要把自我推销给客户。
2. 用真诚、活力，周到的服务打动顾客。客户买车真的是由于优惠决定的时候是很少的，主要是看接待他的销售顾问的服务，并且，客户不会因为我们给他优惠多就感激我们，相反，如果我们在客户要求的基础上做好我们的服务，可能就会得到意想不到的效果！
3. 抓住一切机会销售。在我的销售过程中，相当一部分客户其实在我看来是没有意向的或者意向不强烈的，可是我没有因为这样而对他们怠慢，相反，我认为这样才能体现我和别的销售顾问的不一样之处，才能够让客户立刻对我产生深刻的影响，而我的付出，仅仅是和平时一样多而已，只是他们付出的少了些。还有，销售顾问不能够以貌取人，道理和上头说的也是一样的。
4. 仅有付出了，才能够有收获。如果要想获得比别人多，或者比自我以前的多，那么，付出也要比别人多或者比以前多，如果什么都不改变，那么，是没有理由或者更多的回报的，除非，除非老天瞎了眼。
5. 要善于总结，善于提高。在日常销售过程中，我们可能会遇到各种各样的客户，可是，只要我们能够善于总结，其实还是有规律可寻的，要用自我的方法，再结合一些理论，是完全有理由和方式针对不一样的客户采取不一样的应对措施的！还要多学习他人的成功之处，再将适宜自我的借鉴过来，这样才能够不断的提高，不断成长。
6. 坚持平稳的心态：首先要热爱自我的工作，对自我的工作充满信心，要从根本上认识销售工作，把销售工作当成事业来做，而不是混饭吃的手段。不一样的心态，做出来的服务千差万别，仅有坚持一颗事业的心，踏踏实实的才有可能供

给优质的服务。

7. 热爱自我的产品：每一种产品，都有自我的特点和卖点，没有一种产品是十全十美的，如果有，就不需要我们销售人员了。所以，要善于挖掘我们产品的特点，并喜欢上他的特点，仅有自我从心理上理解了自我销售的产品，才有可能热爱自我的产品，才有可能对自我的产品充满信心，在介绍的时候才可能让客户感受到我们的优点。

产品免检工作总结 产品质量工作总结篇七

在进行产品支撑工作的过程中，认真学习移动公司的各种产品，特别是我们的集团产品，熟悉产品的具体操作，并在此基础上，在客户经理挖掘到客户需求后，根据客户的具体需求合理组合产品，设计出真正满足客户需求的产品。同时经过几次移动公司组织的产品经理素质提升培训，慢慢培养起自身的产品推介能力、客户沟通能力；在平时本人也十分注重关注通讯产品方面的最新资讯，学习其中的一些成功案例，并且经常思考这些案例能否真正运用到客户处，对有此需求的潜在客户及时挖掘出此需求，制定具体方案，并陪同客户经理前往客户处进行产品推介，及时做好产品支撑工作，提高客户的满意度。

在与客户达成一致意见、签定协议后，对方案的实施过程进行全面跟踪：如某客户处需要安装互联网专线，从派全业务建设需求单开始，先转交我司技术支撑人员，待其做完资源勘探后发回于我，本人再提交给支撑中心，若终端配置以及布线超出的情况下，还需填写配置申请单于集团大客户部主观及经理签字后传给支撑中心，心得体会最后支撑中心派施工单到我司网络部，安排施工，施工开始后，经常与施工队以及客户联系，以便解决施工过程中的问题，确保按时完工，让客户及时使用，在客户开始使用后，适时进行上门或者电话拜访，了解客户使用情况以及存在的问题，将问题及时反馈给市公司，真正做好产品支撑工作，提高客户满意度。

过去的一年是中国移动进行全业务激烈竞争的一年，在这一年的时间里，手上经手完成约50条互联网专线、语音专线，并且完成xx地税一卡通项目，不段学习新知识，充实自己，真正地做好了产品支撑工作。

在进行指标跟踪工作的过程中，本着认真、细心、严谨这六个字做好此项工作，经常与各县市的经营分析人员进行交流，遇到不明白的向他们请教，学习经验，并在借鉴他人经验的基础上，摸索出一套适合自己以及团队的指标跟踪及完成方式。

我司的指标主要分为年度考核指标、季度考核指标以及月考核指标，针对不同指标时间上的差异性，合理安排时间，根据年度考核指标来统揽全局，指导其他两个指标，并与季度考核指标以及月考核指标共同进行，将年度考核指标融合到季度考核指标和月考核指标之中；使季度考核指标和月考核指标服务于年度考核指标，在完成季度考核指标及月考核指标的时候，同时完成年度考核指标。但是，指标有轻重缓急之分，不可能说做到完美，在这时候，舍去一些可以在后期完成的指标，重点完成目前紧急的指标。

具体来说，将需要完成的指标整在一个表格内，认真学习指标的具体口径，并将指标如何完成进行分解，落实到每个具体责任人，对其进行跟踪，定期提取数据，将数据缺口告知相关责任人，让其知道自身指标完成进度，积极与其和主管商谈，寻找完成方式方法，以确保各项指标准时完成。

在对客户经理进行培训工作时，自身熟练掌握产品，学习产品的操作方式，提前做好好培训的各种材料，并且根据客户经理的薄弱产品进行重点推介，在培训的过程中与同事们一起学习成长，所谓“书山有路勤为径，学海无涯苦做舟”只有通过不断的学习，才能在科学技术日新月异的今天，在通讯行业全业务激烈竞争的严峻形势下，取得更好的成绩。

在做好以上具体工作的基础上，认真地完成好公司主管、领导交代的其他临时性工作，不计酬劳，任劳任怨、加班加点，按时保质完成工作。

回顾一年来的工作，反省自身存在的问题及缺点，我认为主要由于进xx移动的时间尚短，技术方面的专业知识不够全面，对公司的一些操作流程也不熟悉，在工作中也走了一些弯路。但是，“实践出真知”，本人在工作中不断发现自己的错误，个人简历也及时改进了自己的错误。在今后的的工作中，我会努力提高自身的修养，充分发挥自己的特长，克服不足之处，努力做出新的成绩。