

兽药厂年终总结(精选6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

兽药厂年终总结篇一

各位尊敬的领导和工作的伙伴：

你们好！

20××年接近尾声，在过去的一年里，我队组始终坚持在狠抓安全的前提下，完成公司下达的各项生产任务。现就队组20××年各项工作详细总结如下：

安全工作人员方面20xx年继续着以往零事故的记录，并将在今后的工作中继续下去。

人员安全工作要班前会强调安全开始加强，到井下后加强互保联保工作，保证决不能发生任何人员伤亡事故。

人员安全不仅要注重身体上，更要注重人员思想意识的提高。

提高思想意识，增强队组人员凝聚力。首先保证人员在思想意识上是安全的，才可能放心的让他们在平时的工作中把安全放在首位。对于我们这样一个性质的公司，设备安全是我们队组发展的关键。

今年我们在设备方面除了很多问题，三月、四月、五月三个月dgs连续出现问题超过21天，前后更换了七次，直接影响我

队组连续三个月无法正常生产，不能完成任务。七月份后加持器油缸损坏，由于检修技术不到位导致前后更换了三次，这也给我们提了个醒，我们在钻机检修方面需要继续提高。八月份是更换了两次缓冲有缸，一直找不出原因，最后还是厂家的可工到井下后，发现我们的前链条长三节，剔除这三节后再没生类似事故。九月钻机搬至后对钻机的给进油缸进行了检修，也是因为对钻机检修技术的原因拧断了一个接头，影响了一个班。

从以上看出，我们20××年要加强在钻机检修方面的技术能力，以后我队会更加的努力完成公司下达的各项生产任务。

×××钻探队

20××年×月×日

兽药厂年终总结篇二

回顾过去的一年，办公室在领导的带领下，同事们同心协力和努力工作下，完满地完成了各项工作，具体总结如下：

- 1) 办公室工作类别多和烦琐，就档案资料管理方面，我们着手以公司对外拓展业务为目标，克服了人手不足的客观原因，将资料分类标识，要求做到准确、快捷地提供所需资料。在《标书》和《业务推广书》的资料提供、装订和制作方面，都达到了如期的'效果。
- 2) 文件收发工作方面：做到及时收发文件，有效把公司和上级的各项精神和方针及时转发到各部门，达到了统一管理和调度的目的。
- 3) 我公司员工接近400人，其中在实业在册的员工共计：209人（含分支局后勤人员），物管理小区员工：176人。在02年制作了劳动合同共596本。员工工作证200多个，物管小区居住

证、临时出入证等证件一批。员工个人档案在实业公司移交过来后，通过了一年时间的理顺和摸索，也走上了正轨。

1) 能够如期收取和缴纳公司的所有合同产生费用。

2) 邮电二个职工生活小区的物业管理费收取方面也做了大量的工作。由于以上两个小区房子的转让、出租、空置等现象比较多，给我们的收取管理费带来很多困难，我们主动通过电话的联络、不断的跟踪，核对变更后的资料，做了很多工作。有效地收回部分拖欠管理费。

3) 公司生产用支出方面的报销工作：办公室负责公司日常生产用支出方面的报销工作，该项工作比较费时。通过了同事的努力，大大地减轻实业财务的工作量。

办公室肩负主、实业两个单位使用几个大型会议室的会务安排和服务工作。在20xx年里，能办公室与物业工程部相互配合，满足到举办会议单位的要求，出色地完成了各个大小会议的服务工作。

在公司经理的高度重视和正确领导下，计生责任明确，同时得到各位员工大力支持和通力合作，公司的各项计生工作得到了落实，并全面完成了各项计划生育工作任务。在实业公司年终计生工作检查中，通过了各项指标的考核，取得了100分。

在计生工作达到的指标有：签订了《番禺电信实业分公司计划生育协议》100%；超查环查孕率达100%；《计生信息回函》发放及回收率达100%；，晚婚率达100%；晚育率达100%；合理生育率达100%；外来流动育龄人员持证、验证率达100%。

兽药厂年终总结篇三

企划的主要工作思路围绕：有节过节，重大节假日：安排内外

场的商家展销活动,热场旺场,创造经济效益;无节造节,保持高度的市场敏感性,以展会经济培养客户定势消费习惯,主动出击,联动各项社会资源,开展一系列造节活动,制造人气效益。(购物节,房展节,婚庆节,车展,饮料节,啤酒节,周年庆,化妆品节……)两大主题展开。

(一) 20xx年全年大型活动主要包括:

1月份: 元旦大型游园会

3月份: 3.15法制宣传系列活动

4月份: 第二届风筝艺术节

5月份: 汶川地震义演、捐款、悼念、义卖等活动

6月份: 六一儿童节系列活动

7月份: 首届鄞州缤纷夏逸购物节活动

8月份: 招行银行万达联名卡发卡活动

9月份: 万达广场精品楼盘展活动

10月份 20xx万达广场第二届婚博会

11月份: 南部新城-宜居鄞

12月份: 万达周年庆活动

企划工作的目的第一是销售,第二是销售,第三还是销售。企划工作必须通过把握市场讯息,掌握市场焦点,充分利用资源,社会活动资源,媒体资源,带动各种展会经济,组织公益推广,拉动人气。企划设定宁波广场自我定位不仅仅是简单的购

物中心,消费场所,更多的是要扮演一个社会角色,成为一座城市的文化活动中心,成为市民日常生活中必不可少的百姓大广场,成为社会各界人士的信息交流平台。

经过的一系列大型促销活动,为广场聚集人气、营造商业气氛、扩大万达广场在宁波的品牌知名度起到了很大的作用,真正作到了商场前期运营的稳场、旺场的目的。在举办的活动所创下的影响力的基础上,延续以文化为主题的营销方式□20xx年活动的侧重在两个方面:1.活动以精品为标准,即举办的每个活动都力求成为精品,因为经过的系列活动,为广场凝聚了很高的人气和知名度,而广场所欠缺的是具有较强影响力和较高美誉度的大型系列活动;2.的活动,大部分的活动是自行举办完成,虽然基本上都取得了不错的效果,但就客观的角度来看,一个活动由单一组织来完成,所具备的人力、物力及财力都有限,没有达到整合营销的最佳运作效果□20xx年企划部工作的重点之一就是有效调动了各主力店、商家的积极性,整合了主力店、商家的各种资源,达到了与广场内各商家良好互动的效果,充分调动广场自身主力店、商户所具备的潜在资源。

(二)、媒体推广

媒体投放主要以配合阶段的活动和广场促销为主,以电台广告、自有网络平台为重点,选择2家重点报纸(宁波晚报和东南商报)进行活动与促销宣传。

(1) 电台广告:广播在宁波地区是发展较迅速的媒体,其低价优势,随着栏目发展的成熟,演变成为一个传播信息的优良载体。所以阶段性选择一个电台广播媒体配合,与电视和报纸媒体形成长线的呼应。主要选择:《经济娱乐频道》、《交通之声频道》。

(2) 报纸广告:的报纸媒体主要以活动告知、促销信息为主,以彩色半版、整版及专刊的形式主打宁波当地主流报纸《宁

波晚报》、《东南商报》和《现代金报》。

(三)、广场内外气氛包装

20xx年的气氛布置仍然延续“无限欢乐、情系万达”主题思想，在不同的季节通过颜色、图案、造型和材质等进行的诠释与演绎。

春季气氛包装：

1. 今年是万达的品质年，如同追求精品活动的.一样，场内的气氛布置也追求一种较高的品质与品味。春季这一季的气氛包装，主要集中在金座大厅的装饰上。以彩蝶飞舞，春意盎然为主题，采用亚克力加透明写真的雕刻蝴蝶、手编吊篮加花艺等手法来演绎一个春意浓浓的万达金座春天。

2. 今年广场又举办了第二节风筝艺术节，虽然今年的全场里没有像去年一样布满了多姿多彩的精品风筝，但是，风筝节举办时不可或缺的主角——风筝，在整个场子里的布置仍然占据了大部分。今年风筝节的气氛包装，除了基本的风筝外，还兼具了“世博”这个主题，符合举国上下共同期盼08世博会举办的大气候，体现了广场与时俱进。另考虑到气氛包装的成本控制问题，整个气氛布置可以延续到世博会举办的8月份，可谓一举两得。

夏季气氛包装：

1.20xx年是世博年，夏季气氛包装延续了风筝节期间的世博气氛包装，上已经提及，在此不赘述。

2. 夏季气氛包装的另一个重点，将集中于长期以来的人气不佳的运动区。为了弥补这一点，在运动区设计了一个系列具有动感的运动人物造型。争取以吸引人群眼球的装饰来吸引广场的客流更多光顾这一区域，促进这一区域的销售。

冬季气氛包装：

以圣诞为主题，渲染整场的节日氛围。一共7个项目：金座、银座、一号门、二号门、三号门、一号门口圣诞树、内饰圣诞树，分别由三家竞标而得，整体圣诞节的美陈设计基调是紫色。

（四）、美陈布置场

内美陈结合主题活动，按照活动vi体系，利用高空吊幔完成美陈渲染。主要的花艺布置主要思路，也主要是围绕追求品质为主，力求制作的花艺为精品。去年的美陈布置延续到今年年初，显得过于陈旧。故上半年企划部请了花艺公司进行了三步工作：1. 翻新原先的花艺：调整几组花艺的位置，把广场内原有的几组花艺进行了清洗与翻新；2. 重新制作几组花艺：请花艺公司重新设计制作造型新颖、独特的花艺；3. 重新制作楼梯间的花艺：分布在广场内的9部直扶梯的装饰，一直都是广场美陈中的亮点，而原先的花艺过于陈旧，并且容易出现遭到人为的损坏。故采取了铁丝加光亮球、大花等的工艺，对广场内的9部电梯全部进行了重新设计制作。整体的花艺布置，仍然在不停的更新中。4. 大胆的引用了玻璃贴膜，对广场的两部观光梯进行了布置，透明的玻璃贴膜加写真，不仅对原先显得过于单调的观光电梯进行了点缀，而且解决了一些卫生死角无法彻底清洁干净的问题，取得了不错的效果。

5、自有媒体管理及运营

1. 平面广告位的招商和管理。截至目前，广告位收入已经达到了60万，完成了全年指标的75%。

2. 公司内部会议和活动的拍摄和制作。上半年不仅保障了公司的重要会议和活动，还保障了项目公司几个重要活动。为公司广厦奖评定制作视频短片。

3. 信息发布平台（四明中路两块led大屏幕和步行街20块液晶电视）的营运和创收。从年初开始，建立起一整套的led创收机制，并摸索出了新的运营模式，正式开始创收，但现在市场还是没有形成，下半年要攻关的商户还有很多。

7、导视系统的完善

在导视系统完善的基础上，在商场实际运行的过程中，仍发现了导视仍然存在许多的不足之处，故须继续完善。增加地下停车场娱乐楼导视，增加了沿河美食一条街通道墙面装饰及导视，对内场二级导视进行改进，增加新入住的主力商户标识。

深度挖掘了政治资源，有效利用展会经济为提升广场业绩做出了诸多贡献。

兽药厂年终总结篇四

20xx年天津移动公司巩固和提升竞争优势，保持行业区域主导地位，加快了本溪移动的发展，提高了大客户服务的水平，克服了各种困难和不利因素，业务发展和业务收入保持稳步提升，各项工作取得了可喜的成绩。

为彰显vip会员尊崇倍至、享我所想的尊贵体验□20xx年度我中心本着沟通从心开始的服务理念，我们的每一位服务人员都从客户的利益出发，想客户所想，急客户所急，为客户提供各类通信服务以及慎重停机、免费补卡，免费更换stk大容量卡，帮助客户积分兑奖等业务我们尽心尽力为客户做到最好。

结合我们移动公司的各项工作指标，本着服务“以人为本”的宗旨从年初的数据分割到年末的客户满意度，实行了针对大客户、重要客户的上门服务、亲情化服务等差异化服务。我们要求每一位客户经理耐心解答客户关于移动通信方面的

疑问、圆满解决客户在使用移动电话方面的问题、提供形式多样的信息服务。客户经理会定期与客户联络，同时，客户也可以通过电话、短信、上门等方式与客户经理保持联系。客户还可以向提供服务的大客户经理预约时间，要求上门服务。上门服务内容包括：业务受理、设置新业务功能、进行新业务演示、解决投诉问题、代收移动电话费等。

另外，结合“服务与业务领先”的战略目标，始终坚持“创无限通信世界做信息社会栋梁”的企业使命，不断增强员工的“危机感、紧迫感、使命感、责任感”在全面提高服务质量外，使我们中心在公司的文明建设上都取得了长足的进步。

在当前激烈的市场竞争中，中高端客户将成为我们通信行业下一步争夺的市场目标。在中高端客户市场保有率“战争”中，只有不断深化人性化、亲情般的优质服务，不断提高的业务技术的水平才能，被众多中高端客户所信赖。去年的中高端保有率我们中心圆满的完成公司下达的任务。

为进一步提高客户满意度、保持服务持续领先，大客户中心在xx年里以客户价值为尺度，从加强投诉管理入手，建立起客户投诉快速响应机制。

首先，优化投诉处理流程，加强后台管理人员对前台客户经理投诉处理的支撑，设立投诉热线，建立管理层直接介入处理的应急响应机制，缩短投诉处理时限。其次，严格控制集团客户短信群发。再次，重要和重复投诉直接向公司专业部门或公司有关领导派单，管理人员及时支撑，处理解决方案。最后，完善客户跟进服务制度，提高移动公司的服务水平，从而达到投诉满意度100%。

客户经理是集团客户和个人大客户服务的主要提供者，也是移动公司对外展示员工形象和工作风貌的重要载体，客户经理的职业形象和职业素质一直是公司领导和客户关注的焦点。在xx年的日常工作中，我们着重系统培训客户经理的服务与业

务双领先全面优化营销体系，实现客户经理规模最优化。大力推进新业务的规模发展，加快改进服务的步伐，全面优化营销体系，推动中心完成全年的营销指标。

20xx年我准备在工作中协助领导全面创新服务模式，提高新业务的`市场占有率。协助领导全面提升客户服务，促进服务价值最优化。继续大力宣贯“正德厚生，臻于至善”的核心价值观。

兽药厂年终总结篇五

抓好政治头脑教诲,注重企业文化建设,提高干队伍伍本质

头脑政治事情是生命线,也是一种消费力,事关企业的稳固、和谐、生活与发展。公司党支部、司理班子在努力抓好企业各项消费谋划管理事情的同时,始终把做好员工的头脑政治事情放在首位,要求党员干部加强政治学习与风致修炼,树立以奇迹发展为重的代价观和全局观,器重才能发挥,狠抓本质提拔,为推进××全面发展做出新孝敬。

二、器重党员干部头脑教诲一、强化政治理论学习

我们在认真抓好政治学习和教诲活动的同时,还针对公司员工头脑中存在的详细问题,开展了确切有效的头脑政治事情。面对员工队伍中呈现的不稳固偏向和苗头,公司司理班子、党支部向导认真阐发、岑寂思索,屡次开会研讨探索解决这些问题的措施,并向团体公司向导及时报告请示了情况。经过开展确切有效的头脑事情,为公司发展营造了一个康健、稳固、和谐的内部情况,也为全面完成本年的各项消费任务打下了强有力的头脑底子和群众底子。

三、搞好企业文化建设

六月份重要的事情是落实空调送清冷的活动,在活动范畴的车

辆正好是零九年一月一日至二零年一月九日的车辆。我站经过统计维修记载对车辆举行办事。由于我公司车辆普遍去了河北的迁安和曹妃店新首钢。而我们办事站的基地在北京远程的跟踪办事很有困难。正在请求在河北迁安及河北曹妃店建自保站。

用户对中国重汽产品的真实意见：

用户反应, 曩昔的车辆司机可以任意开, 车辆出了妨碍可以自己解决, 现在不可了, 很大部分司机上车要很永劫间才能适应新车, 车辆出了妨碍手足无措。晓得了问题又没有配件, 而且不克不及一下就晓得配件在哪。重要是司机一样平常都看不到使用阐明, 而保修卡都在车主有单元车队长手里保管着。对付新车的相识只能在驾驶车辆后得到积聚和习惯。

对分公司办事及中心库职员的要求：

希望分公司向导可以或许相识地区内各办事站的特点, 并创造一些条件给各办事站一个相互学习相互共同的机会, 在修理遇到问题时能在办事司理的引导下, 各办事站共同, 能省时省力一起解决用户的问题; 能常巡察一下各办事站的事情, 现场处理一些突发变乱。可以或许把我站的一些无法彻底解决的问题解决一下。例如: 针对炎天有一批车水温高无法清除。

在不克不及调件的一些配件希望中心库能告诉我们本地的什么中央可以购买。

在一线转达的旧件, 只要是单子经过了。阐明配件厂家便是对的。只要上交的旧个把确定是上交的旧件就可以了。上交了旧件收回以后不对应上报的, 后果自付。现在这样上交旧件“劳师动众”旧件回收的意见：

兽药厂年终总结篇六

风风雨雨又是一年□xx年就这样快接近了尾声，新的xx年又在向我们招手，经过这一年忙碌的工作，使我有太多的感触。首先我想总结一下我今年的工作情况，具体表现有以下三个方面：

对生产上出现的问题，及时得以解决，有必要时会跟部门领导及时反映，并形成生产质量会议纪要，按会议要求快速落实生产计划任务。安全生产得到高度重视，防范措施得力，本年度我组无员工发生工伤事故，并做到每天做好班前会记录，做到班前提醒、班中巡查、班后总结。

改进工作作风，与上司和职工同舟共济、努力工作，并提高自身素质。

本年度我无质量扣款，唯一的一次是：做562-4h时有3块后板方孔全部偏位9mm□此三块板不好反攻，为全部报废，原因是机床压脚松动导致，属于机械故障，而当班操作工也及时发现了这情况，并及时将报废的板材挑出而没有直接留到下一道工序，最后我用这报废的三块板做小零件用了，从而使损失减小。

根据今年的总结，我想为公司提出一个建议，那就是：机加工部门的机床操作工都应该有一个的合格的上岗证，比如激光组有的操作工的的水平老是不能提高，有的做了操作工一年多的时间，但还不能自己处理机床上的一些问题，一些机床参数不太会调试，即使是一些小问题有时候都不能自己解决，所以我觉得公司应该经常有些专业知识考试，对考试合格的员工发上岗证，这样能提高员工的整体素质和水平□xx年我的目标是：努力做好自己的本质工作并配合各部门所需的工装，模板和新品试制的激光下料，并继续保持无质量扣款。

最后提前祝公司里所有的员工及董事长新年快乐，身体健康，

谢谢！

非常感谢大家阅读公司年度工作总结，更多精彩内容等着大家，欢迎持续关注，一起成长！