

2023年科主任年度思想工作总结 设备销售年度工作总结(优秀7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

科主任年度思想工作总结 设备销售年度工作总结篇一

又是一年年终时，即将过去的xxxx年感受颇多，年初受金融海啸的影响，水暖卫浴、阀门等五金行业的市场竞争也更加白热化。

浙江、广东的水暖卫浴行业以出口为主的企业在上半年几乎处于半停产状态，在上半年如何将企业平安过冬、生存下来？成了大家的首要问题，同时也影响了我们复合机系列产品的市场销售，总结xxxx年市场，大致有以下几点：国内五金行业从市场角度看，企业不像往年有大的采购行动，资本市场相对更显保守和理智；从技术角度看，更多的企业都在先保证生存下来的条件下进行新产品、新技术的完善和研发，这也减弱了部分市场，下半年国家的拉动内需政策与市场自发需求刺激，五金配件、汽车制造等行业的复苏，国产机床装备的地位在中国得到提升，释放出了更多的设备市场需求，在公司领导的经营方式指导下，销售有了较好的复苏，也取得了一定的销售额。

光阴荏苒，xxxx年已即将成为历史，我们仍然记得xxxx年市场的疲软与竞争。

在公司全体同仁的努力下xxxx年公司同样是不平凡的一年，公司也是大事、喜事多的一年：1、我们宏茂工业园xxxx平方的厂房正式投产；2、公司同时研发制造出了鼓轮式多工位复合机\数控龙门铣床\数控复合平面磨床系列设备；这一系列也是我们今年要去突破的方向。

3、公司接连荣获xxxx中国装备制造业年度最具成长性企业大奖□xxxx年6.18海峡两岸创新成果展 金奖、第十八届中国发明协会 银质奖章三项大奖。

气动设备□zs4132*2(a)系列383台；zs4150*2(a□b□c□f)系列284台， 液压两轴设备□zsb4150*2(a)/z；zsb4180*2 (a)/z系列38台； 液压三轴设备□zsb4180*3/z系列18台； 多轴滑座系列□zsb4932*6/z 1台；zsb4850*4/z 2台； 转盘式复合机床：3台，七轴2台；六轴1台；平口钳622台；钻削头43台。

1、1接单未发货设备如下：

1、2常规产品比去年稍微有所增长，专用设备销售量下降，总的说来销售量没有提升，外贸方面在慢慢的摸索中较去年有一定的进步，在服务客户的同时也同时向客户推荐其他相关的设备，尽量利用公司的平台取得客户信任，多销售其他行业相关的设备，努力提高销售额。

这一年来，公司产品整体的质量有了较大的提升，但产品品质、服务和满足客户的实际需求才是我们赖以生存的关键，这几方面需要我们长期努力维护。

这一年来我们的产品也还是存在了问题：

2、1、设备今年整体机械方面质量有提升，但新设备出厂后就需要服务情况较多。

如电机、接近开关，一些部件的配置更改导致出现质量问题，

设备出厂后存在不稳定因素等，虽都能及时处理解决但客户反映较大。

2、2、 设备的配置工具，为应对金融风暴，我们今年的常规设备取消了工具配置，客户反映较大，虽然是小问题却会影响公司声誉，给客户造成不好的印象，建议公司来年恢复工具配置，以满足客户要求。

2、3、存在发货后产品撞损事件3次(均为发广东区域产品)：原因是今年公司产品没有外箱包装，批量发货时装车也没有很好的固定设备，也有运输公司因素造成的原因，(一样的包装其他区域均完好交货给客户)人员在发货和选择运输公司时要引起高度重视，同时加强培训作业人员的主人翁责任意识，为公司减少损失。

经过近几年的磨合，所有销售人员也都务实，但没有在销售常规复合机床的基础上，去领会公司的发展计划，没有更多的去学习突破自己，去多接触机床装备行业相关的人脉及发展机电销售公司，没有得到新生力量为公司新研发的产品销售做好铺垫工作，这是目前所有销售人员一定要加强的概念，建议所有人员要多去接触了解行业相关的知识。

同时应多参加相关的展会了解行业的发展及市场信息。

工作热情不高，主动性不强，究其原因是没有责任心，主管部门也存在宣传不到位的责任，大多数还意识不到客户才是我们真正的老板，仅仅把出货当做一项单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。

以上问题是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但今后要多加以重视，作为工作的方向标坚持倡导，减少公司不必要的损失。

我们公司经过这几年的发展，已拥有较好的硬件设施，完善

的组织架构，生产管理也有明显进步，在福建乃至水暖、阀门、五金设备行业都小有名气。

应该说，只要我们持之以恒，不断完善，加以创新前景将是非常美好的。

管理出效益，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。

如员工工作怠慢没人及时批评指正，即使有人提起最后也是不了了之，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。

公司领导有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？开会时一遍又一遍的说可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。

1、相关人员和部门无法定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，不足之处没有及时请上级领导给予工作上指导。

2、定期的例会部门间不能相互沟通、表述。

无法了解各部门协作情况，公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解公司对整体工作的计划及自己对本职工作的看法，怎样去按计划工作，这些都是主管的首要责任。

公司的计划或方案执行一段时期后，主管没有定期检查其执行情况，是否偏离计划，是否需要调整，并布置下一段时期的工作任务。

3、主管之间工作方面不能很好配合，导致无法调动员工的积极性、主动性，反而造成员工相互之间产生矛盾，上班没有积极性。

就我的个人看法，公司也一直都能认可员工的辛苦，也希望能留住那些能给公司带来效益的人员，我建议公司及时对有贡献的员工给予奖励，带动其他有上进心人员的积极性，形成良性竞争的氛围。

是否考虑引进新生管理力量，来补充我们的不足，比如营销策划及人力资源管理。

以上问题在今后的工作中会加以重视，不断完善争取将不足之处尽力改善，营销部作为公司的一个首要部门，我们都是公司这条船上的一员，也都想着咱们的船能开得比别人快，一心一意想把工作做好，为公司也为个人争些体面，至少作为宏茂人走出去会觉得更为自豪，受到客户乃至别人更多的尊重，但因知识、经验等方面还存在着诸多的不足还请公司领导给予指正、引导，争取取得更好的成绩，来感谢公司这么多年的培养，以上只是个人之见，不一定都对，请公司领导斟酌。

此效果相对比较明显,即,由于,我们的产品性能的稳定性上具有一定的优势(当然,客观的讲,我们不能讲就一定比siemens的产品更有优势,但是,每个产品的定位会有所不同,我们会以价格,贴标,代开发这几种方式来弥补品牌的缺陷)

相对而言,很多公司的采购人员并非专业出身

针对不同的情况,会有公关的侧重点的不同,一般,我们所遇

由于他开发了较好的产品,而且周期缩短成本降低,这从另一个方

4: 促进成交

,但是, 目前的市场情况是这样的产品实在是太多了.

5: 指挥与协调内部与外部进程

1. 人员销售:即销售的直接推销.

2. 高阶行销:由公司的高层进行销售促进.

4. 服务销售:由售后服务端的销售来完成满意度.

5. 全员销售:公司的每一个人都需要

1.设备仪器销售合同

2.年度销售工作总结

3.电力设备销售个人工作总结

4.it销售年度工作总结

5.销售年度工作总结

6.销售年度工作总结

7.销售年度工作总结

8.销售年度工作总结

科主任年度思想工作总结 设备销售年度工作总结篇

又到一年总结时。刚刚还跟我们其他班主任说到我们这一年的工作，现在借着写这一年班主任年度工作总结的机会，好好总结一下我今年的班主任工作，诉说一下我们小学班主任的“难”的同时，也为自己总结一下今年长得经验和成长，让我明年带班过程中少一些“难”多一些和孩子们待在一起的开心。

没来当小学班主任前，我以为班主任是好当的，更以为小学班主任是好当的。直到这一年我从初中部调到了小学部，做起了小学的班主任，我开始明白我的万里长征开始了。小学班主任的“难”不是工作内容的难，是肩上抗着一摞白纸的难。孩子们从小学开始，已经被家长送到了学校来学习了，要学的有各种各样的课程，如何让每个孩子都能够在自己的个性下充满的学好这些知识，让每个孩子的聪明才智都有效的表现出来，这是作为小学班主任的难。这就需要班主任对每一个孩子都非常了解，要时常观察他们的举动，同他们进行沟通交流，时刻了解他们的情况。但每个孩子都是不同的，作为班主任来说，不仅要先通过观察初步了解他们，而且需要在了解了之后一个个找他们进行谈话。有的孩子在家里接受了好的或者说爱的教育，你和他沟通起来没什么很大的问题，但有的孩子却不那么容易搞定，他们会因为家庭的原因，表现出你难以掌握的情况，让你随时出现不知道怎么办才好的时候，让你以为自己马上就要快不行了。

很多次我以为自己不行了的时候，最后都出现了“奇迹”。当然，“奇迹”是一种美丽的说法，实际上就是我的工作有了突破。带小学的孩子，做小学的班主任也有一点非常好，不管孩子在家庭的“教育”下变成了什么样的“小恶魔”，你都始终能够发现孩子们善良的一面，在那些“小恶魔”闪现出善良的一面时，我认为再难的事情也不那么难了。我在这种善良里重新找回了带好他们的勇气或者说希望。我始终相信着能够通过自己的努力去改变一些难以教授的小朋友，

正式在这种相信下，我把我们班的孩子们，从最初的不团结，常常会打架，闹得不愉快，改变到现在打架都会有礼貌有微笑的对待自己的同学、老师以及家长。让来接孩子的家长常常要感谢我的管教，让他们终于知道孩子“有救了”。今年有了这样的经验和成长，我相信明年我班主任工作会更上一层楼的！

科主任年度思想工作总结 设备销售年度工作总结篇三

经过多次技改，现我车间设备总台数400台，每月设备完好率都在99.6%以上，动静密封点泄露率都保持在要求值之内。全年设备总体运行情况良好，完全能够保证正常生产。

1、解决设备隐患

在这一年，经过多次研究探索，处理了几台长期影响正常生产的设备隐患：如引风机的振动超标；多级泵的平衡盘经常磨损；减速机振动大等问题。

2、进行计划检修

根据设备运行记录，及日常对设备运行状况的观察记录，来主要设备安排计划检修(即预防维修)。今年主要完成了对两台离心压缩机、一台往复式压缩机等主要设备的计划检修，并根据换油品分析及换油周期将这几台设备的润滑油全部更换，通过预防维修将能造成停机的损失和防止故障发生而投入的费用降到最低，同时为设备的长期稳定运行打下了基础。

3、应用新技术

我车间换热器管程由于水垢过厚，导致流量过小。以前采用高压清洗，但效果不明显。本次经公司技术人员认真研究分析后，采用换热设备单独循环化学清洗。通过化学药剂使设

备中的沉积物疏松、剥离并溶解，清洗后对设备的金属表面进行钝化，在金属表面形成一层高分子聚合保护膜，达到防垢，防氧化，防腐蚀的目的，从而保护设备，延长设备寿命。从开车效果来看，该设备的流量已满足工艺要求，这次成功对我们以后解决类似问题有着深远的意义。

一个社会的发展进步，需要生产力与生产关系相适应，一个企业想发展也需要先进的生产技术配合先进的管理制度，并有优秀的人才去执行、运用。

1、创文明车间，执行tpm全员管理

两手都要抓，两手都要硬。今年我车间不光在提高产量方面下了很多功夫，而且在管理方面也做了很多功课。10月份我车间积极响应公司号召，按照公司要求狠抓设备管理，推广以预防维修为基础、以点检为核心的全员设备管理体系。本年度我车间按公司要求的点检推进计划，基本完成点检前期的准备工作并且在部分岗位已经实施，为在全车间内实行点检管理准备了充分的准备，这也为创建合格车间打好了基础！

2、完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是企业发展的重要保证。公司要发展，一是抓住机遇，坚持不懈，灵活机动的生产、经营，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。在执行制度上，我车间坚持人人平等、奖惩分明，同时结合“动之以情、晓之以理”的以人为本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

3、注重人才培养，安排培训学习

在竞争日益激烈的市场上，企业要在市场竞争中生存和发展，必须拥有学习能力，高素质的人才。xx年我车间根据年初制订的培训计划，从安全管理、工艺、设备、管理等方面进行了

培训，同时将车间技术骨干派到厂家进行了15天的学习。通过培训，既提高了我车间员工的综合素质，又实现了人力资源的不断增值。

xx年我车间虽然做了大量的工作，取得了可喜的成绩，但在工作中仍然存在一定的不足。

1、新的管理制度，使部分员工跟不上脚步。部分员工思想观念依然陈旧，转变较慢，工作主动性不强，缺乏进取精神和忧患意识、竞争意识。

2、个别员工综合素质还有待提高，车间专业技术人才还需锻炼培养，个别管理人员创新意识较差，管理水平偏低，管理工作缺乏突破。

3、新的设备管理制度，还需要去摸索去学习，进一步的完善和修改。

4、检修作业严格执行票证办理，需技术交底要交底，不能用口头传达；管理制度和办法难以持之以恒执行，执行力较弱。

5、关于设备及管道的防腐做的还不到位，存在着安全隐患。

以上不足之处，我车间将在下一年年去克服去整改，不断总结，完善，用我们的勤劳的双手和智慧的大脑去打造车间新风貌，为公司创造更大的效益。

1、设备管理合格车间达标。

2、全面落实推广设备点检管理。

3、确保生产装置长期、安全、稳定、高效运行。

4、建立好设备管理团队，培养新的技术管理型人才。

科主任年度思想工作总结 设备销售年度工作总结篇四

经过多次技改，现我车间设备总台数400台，每月设备完好率都在99、6%以上，动静密封点泄露率都保持在要求值之内。全年设备总体运行情况良好，完全能够保证正常生产。

1、解决设备隐患

在这一年，经过多次研究探索，处理了几台长期影响正常生产的设备隐患：如引风机的振动超标；多级泵的平衡盘经常磨损；减速机振动大等问题。

2、进行计划检修

停机的`损失和防止故障发生而投入的费用降到最低，同时为设备的长期稳定运行打下了基础。

3、应用新技术

我车间换热器管程由于水垢过厚，导致流量过小。以前采用高压清洗，但效果不明显。本次经公司技术人员认真研究分析后，采用换热设备单独循环化学清洗。通过化学药剂使设备中的沉积物疏松、剥离并溶解，清洗后对设备的金属表面进行钝化，在金属表面形成一层高分子聚合保护膜，达到防垢，防氧化，防腐蚀的目的，从而保护设备，延长设备寿命。从开车效果来看，该设备的流量已满足工艺要求，这次成功对我们以后解决类似问题有着深远的意义。

一个社会的发展进步，需要生产力与生产关系相适应，一个企业想发展也需要先进的生产技术配合先进的管理制度，并有优秀的人才去执行、运用。

1、创文明车间，执行tpm全员管理

两手都要抓，两手都要硬。今年我车间不光在提高产量方面下了很多功夫，而且在管理方面也做了很多功课。10月份我车间积极响应公司号召，按照公司要求狠抓设备管理，推广以预防维修为基础、以点检为核心的全员设备管理体系。本年度我车间按公司要求的点检推进计划，基本完成点检前期的准备工作并且在部分岗位已经实施，为在全车间内实行点检管理准备了充分的准备，这也为创建合格车间打好了基础！

2、完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是企业发展的重要保证。公司要发展，一是抓住机遇，坚持不懈，灵活机动的生产、经营，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。在执行制度上，我车间坚持人人平等、奖惩分明，同时结合“动之以情、晓之以理”的以人为本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

3、注重人才培养，安排培训学习

在竞争日益激烈的市场上，企业要在市场竞争中生存和发展，必须拥有学习能力，高素质的人才。20xx年我车间根据年初制订的培训计划，从安全管理、工艺、设备、管理等方面进行了培训，同时将车间技术骨干派到厂家进行了15天的学习。通过培训，既提高了我车间员工的综合素质，又实现了人力资源的不断增值。

20xx年我车间虽然做了大量的工作，取得了可喜的成绩，但在工作中仍然存在一定的不足。

1、新的管理制度，使部分员工跟不上脚步。部分员工思想观念依然陈旧，转变较慢，工作主动性不强，缺乏进取精神和忧患意识、竞争意识。

2、个别员工综合素质还有待提高，车间专业技术人才还需锻

炼培养，个别管理人员创新意识较差，管理水平偏低，管理工作缺乏突破。

3、新的设备管理制度，还需要去摸索去学习，进一步的完善和修改。

4、检修作业严格执行票证办理，需技术交底要交底，不能用口头传达；管理制度和办法难以持之以恒执行，执行力较弱。

5、关于设备及管道的防腐做的还不到位，存在着安全隐患。以上不足之处，我车间将在下一年年去克服去整改，不断总结，完善，用我们的勤劳的双手和智慧的大脑去打造车间新风貌，为公司创造更大的效益。

1、设备管理合格车间达标。

2、全面落实推广设备点检管理。

3、确保生产装置长期、安全、稳定、高效运行。

4、建立好设备管理团队，培养新的技术管理型人才

科主任年度思想工作总结 设备销售年度工作总结篇五

本人系热电厂供电车间技术员x坤，20x年在水电厂机电车间参加工作，直至20x年x月调入热电厂供电车间，担任电气技术员一职。现就20x年工作情况进行总结。

一、主要工作内容及职责

本人在水电厂机电车间担任电气技术员一职以来，主要负责的是分公司所辖35kv□10kv□6kv高压输电线路以及家属区变配电室的维护与检修工作。在水电厂工作期间，根据水电厂

维护检修规程，定期对线路进行巡视检查，负荷监测，对污染严重的区域进行重点巡视，对家属区变配电室进行清扫工作，保障家属区居民用电的正常。在冬季对线路、变压器、以及变配电室进行预防性试验工作[]20x年x月根据分公司改革要求，本人被调入热电厂供电车间，得力于分厂及车间领导的信任，本人继续担任电气技术员一职。

虽然以前我在水电厂机电车间对高低压电气技术及设备有着一定的了解和掌握，但自从来了热电厂供电车间以后，在从事高压线路以及高压设备的维护管理工作的过程中，感到要想成为一个合格电气技术员需要付出更多的心血和投入更积极的热情。在供电车间，我也继续负责由原水电厂管辖的35kv线路[]x线、x线、x线、x线等等及各家属区配电室。同时，也在加紧熟悉热电厂现有线路、配电室、变压器等电气设备，为尽早掌握热电厂的工作而做准备。

二、本年度工作业绩

20x年，本人在水电厂工作期间，参加多次线路故障的抢修工作，并针对故障发生的类型和次数进行了统计。发现电力电缆故障发生的频率，根据问题，找到了解决问题的办法，就是通过加强员工对35kv[]10kv电力电缆制作的培训和学习，提高员工的专业技能水平。在处理电缆故障问题时，严格按照标准化操作来执行。在下半年期间，将电力电缆的故障率控制在了一个最低年平均点。并将此模式扩展到每一条输电线路，加强输电线路的巡视和监察力度。

在20x年x月以前，事故发生率相比前年下降了很多。在日常工作中不断完善巡视检修记录，严格控制备品备件计划，降低机物料的消耗，积极开展废物利用，旧物改造活动。把节能降耗，降本增效作为工作的首要任务[]20x年x月，调入热电厂供电车间工作以来，协同分厂以及车间领导，对原水电厂所管辖9条线路重新进行了巡视，制作了线路走向图，对线路

存在的隐患也及时的进行了登记和处理。利用清扫配电室以及做预防性试验的机会，对每一个配电室的设备进行了登记，建立配电室设备档案。力争在最短的时间，完成线路和设备的档案登记，以便于以后工作的顺利开展。

三、工作中存在的不足和需要改进的地方

从水电厂来到热电厂供电车间工作的这一段时间，我深深感受到，要想做好一名称职的电气技术员，还需要付出更多的努力，需要吸收更多的专业知识。在以前的工作中，我的工作重心只是局限于对故障点的处理和解决，而忽视了如何杜绝隐患的发生。注意力只是集中在了线路上，而电源侧方面的知识却很匮乏。到了供电车间，经过一段时间的工作、学习和观察，才发现，一个合格的电气技术员需要掌握全面的电气知识而不仅仅是线路上的故障处理。对于电气设备参数性能，工作指标等等都需要了解和掌握。

在以后的工作中，我将对线路高压侧，低压侧，以及热电厂现有线路和设备的运行以及参数指标进行更详细了了解和掌握，在负荷高峰期，加强对各配电室的负荷监测工作。争取早日掌握热电厂供电车间的生产操作流程。

20x年马上就要过去了，在即将到来的20x年，我将继续热衷于自己的本职工作，不断加强自身的业务知识水平，并在现有基础上扩展自己的业务领域，为成为一个称职的电气技术员打下更坚实的基础。

科主任年度思想工作总结 设备销售年度工作总结篇六

1、设备保养：按照每月制定的设备保养计划，在不影响生产的前提下，每天对各车间设备进行检查、保养。实行‘预防为主，维修为辅’的检修原则。在日常工作中，加强设备的基础保养，实行三加一维护模式：三个清洁，加一个润滑。

清洁就是维修。并设立设备区域负责人，采用定点、定期、定人检查，使维护人员准确掌握设备的运行状况。将设备的检修保养与日常维护相结合。

2、设备维修：对各车间设备出现故障能够快速的作出反应，认真分析故障，迅速排除故障，尽量不出现拖修的现象；对设备出现重大故障隐患与车间协商，安排生产空闲时间加班加点组织维修。通过实行设备计划检修，把以前设备的故障抢修转变为设备预知维修，从而最大程度的利用设备和发挥设备效率。

3、甬金不锈钢制品厂因没有专门的机电维修人员，所以日常的设备故障维修，也需要我们去处理完成，以保证其生产能正常进行。

积极配合生产部门提出的各项技改任务，一一落实整改到位，以满足生产要求，提高设备的使用效益。

20xx年电气共计完成设备技术改造项目十三项：

□1□35kv变电站8000kva主变调换。

- (2) 综合变配电系统的改造。
- (3) 4#轧机准备段的安装调试。
- (4) 1~4#炉20xxkva变压器的调换
- (5) 3#轧机准备机组改装清洗段；
- (6) 1#、2#、4#轧机抽烟机改变变频器控制。
- (7) 小分条车间3台行车大车改变变频器控制；

- (8) 2#轧机准备段开卷收纸机安装纠偏装置1台；
- (9) 1#平整机组机前操作台的改装，以及纸机控制程序的修改；
- (10) 1#轧机开卷段机前操作箱的拆除及控制程序的修改；
- (11) 3-4#轧机部分控制程序的修改；
- (12) 5-7#出口增加定速和清套功能；
- (13) 2#平整机部分程序的修改；

20xx年机修共计完成设备技术改造项目六起：

- (1) 2#清洗机组清洗段改造；
- (2) 3#轧机右卷取机维修；
- (3) 5#立式炉收卷新改装清洗段；
- (4) 3#轧机准备机组改装清洗段；
- (5) 十四辊一中抽辊装置改造；
- (6) 1-2#轧机准备机组改装清洗段；

车间行车因使用频率高或使用多年，比较容易出现故障。主要原因有三点：

1、行车的使用级别偏低，满足不了我们现有的使用要求。前期的行车为a5使用级别；后期的行车为a3使用级别。按照我们的生产性质和使用要求，起码行车的使用级别要求a6级别的。

2、经常超载使用。

3、员工违规操作。

往年行车检查、维修都是由厂家行车专业维修人员来承担的。今年为了节能降耗，降低维修费用，行车的日常检查维护和故障检修，都是由我们自己的机电维修人员来负责。只有较大的维修项目或整改项目，交给厂家行车专业维修人员来完成。

1、8-9月份：2#磨砂机因设备到位较晚，安装调试时间较短，为了尽早让新设备投入生产，动力部员工付出了不少心血和汗水。大家冒着酷热天气，假日不休息，加班加点的进行安装、调试、整改等，按时完成诸多任务，保证了新设备正常使用。

2、12月份：3#小分配合厂家进行安装和调试。

20xx年我部每月不定期组织全员进行职业安全常识学习，使得全体人员的安全意识有了很大提高。本年度动力设备部无重大人身安全事故□20xx年需继续宣传和贯彻，杜绝人身安全事故的发生。

我们通过工作中遇到的实际情况，不断的对员工进行专业教育□20xx年，为了满足生产的需要，及时处理设备故障，本年度动力设备部开始实行中夜班值班制度。因新进的员工较多，而部分老员工又调到江苏甬金工作，使得我们人员缺少而技术力量欠缺。我们一方面加强对新进员工进行系统的培训，以老带新，同时在工作岗位进行实际操作指导，让每位员工都认识到提高技术素质的重要性。同时加强员工的集体荣誉感培养，提高相互协作能力，使组织更加团结，更富有战斗力。

1、部分备品备件没有计划到位；

- 2、对备品备件的质量把关不够；
- 3、对出现的某些问题还缺乏正确处理的方法；
- 4、在设备制度管理和体系运行方面执行不够。

以上缺点我将通过不断学习，努力提高自身的工作能力，让管理上台阶，工作上档次。

科主任年度思想工作总结 设备销售年度工作总结篇七

该班“难得”的班干部从总体上说：“领头雁”几乎没有、胆小怕事常拖拉。针对本班学生干部胆小怕事、明哲保身而不能形成班集体的核心这一状况，深入学生生活，善于洞察和了解情况，。我更多的采取定期召开班干部会议或个别谈话，分析研究之根源、指出教育其不足、授之建议以方法；同时进行职责分工，做到人人有权、人人有责、互相监督、相互协调，实行民主管理，使班级管理有了良性的互动，此一状况在有了明显的改观。

针对本班纪律或学习双差的后进生多、且突出之头疼状况，我发现问题及时纠正教育，做到“小犯指出批评、多错检讨通报、大错约见家长、累犯严肃处理”，更主要的是班主任经常性加强督促和引导，充分利用班会、晚修、找学生谈话、电话通知其家长。同时，有的放矢地“约法三章”，狠治各种歪风邪气，培育正确的舆论导向，耐心做好后进生的教育转化和家长的配合督导；充分利用班会、课余时间以及校内外各种方式的活动，结合《德育量化考核实施细则》，培育正确的舆论导向和核心集体，多发现他们的“闪光点”、多些“暖处理”给他们定目标限期改正，扩大积极分子队伍，形成良好的学风、考风和班风。通过坚持不懈的“苦心经营”，特别是大力加强班主任与课任教师、与家长之间的经常“合力教

育”，违纪现象有效地得到了遏制。

我们班是普通班级，绝大部分的学生底子薄、基础差。有些同学厌学情绪严重，身在曹营心在汉。为了改变这种现状，一方面我从学生着手，另一方面就是及时和科任教师沟通，激发学生的学习热情，反过来激发科任教师的教学动力。这样互相促进，许多同学互相督促，提醒，在期考试中有些同学的成绩明显提高，各科不及格的人数有所降低。

主动贯彻落实学校各个阶段和突发性的工作要求，做到坚决服从、部署到位、落实有策，经常性抓好班级管理中的组织、协调、督促、检查工作。与其他班主任一样，经常性加强对学生的早读、课间操、卫生清洁、晚自习等督促检查，经常性、随意性地观察其他课任教师上课时学生的学习和纪律状况，力求更多的感性掌握第一手材料，以便有的放矢地加强动态管理，在深入学生的学习、生活和活动中及时了解、关心、教育并且督促其良好习惯的养成，同时发挥教师的言传身教之示范效果。

尽管我班取得了一些成绩，但不可否认，需要改进的地方还有很多。比如部分学生的厌学情绪严重，听课状态不好，心不在焉。有的在课上睡觉，写信，照镜子，吃东西。老师留了作业或是不做，或是跟好同学的作业抄。还有的同学和老师玩“猫和老鼠”的游戏，老师在一个样，老师不在就得过且过。

在今后的班主任工作中，要更注重学生的思想动态，使班级更有凝聚力，把班级工作做的更上一层楼。