

最新石材车间工工作总结(通用9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

石材车间工工作总结篇一

在实际工作的半个月时间里,我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西,而且没有理由不珍视这份工作,没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时,加强对其它工作的了解和掌握,尽快适应本职工作的需要。“干一行,爱一行,专一行,精一行”在努力向合格靠近的同时,把珍惜自己的岗位,珍惜每一次工作学习的机会,作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节,无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作,从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的的工作中我会尽最大努力,以饱满的热情和良好的状态,积极投入到销售工作中,同时以最大努力完成好领导交给的工作任务。

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学),坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习,结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力,不断提高自己。首先是向领导学。半年来,虽与我领导办事的时间不多,但我亲身感受到了领导风范,使我受益匪浅,收获甚丰。其次是向师父学,作为一名业务人员,师父走过了太多太多的路,崎岖蜿蜒地走过来的,他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我,让我在今后的路途中少走弯路。

作为业务员,我们走在第一线上,我们有责任维护咱们企业

的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的，从海南电网公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

针对半年工作总结如上，希望自己继续努力，不断学习，争取更大的进步。

石材车间工工作总结篇二

1、客户中心工作上，有负责整改的、有负责目视内务档案管理的、有负责装修的、有负责财务的、但始终没能充分有机的统一起来，发挥物业公司指挥中心的作用，一是客户中心人员都有过于明确具体要求的事物和一些临时事物安排，给各项工作的跟进、反馈造成不及时，从而出现工作上的质量下降，业主满意率日益削减，各班组成员自我纪律约束性也逐渐涣散。建议物业费收取时机、方式、方法逐渐完善；同时加强员工多项服务业务的素质技巧、内容程序培训，使公司首问责任制能够充分发挥作用。

2、维修部工作上：虽已经明确划分好各自职责范围，各自负责的事项，但个别人员思想过于斤斤计较职位、薪金的关系；加之公司没有明确的文件任命但有领导口头封衔，使得诸多因素汇聚一起成为部门工作积极性下降，衔接主动性不及时的直接导火线，一种做也可不做也可的工作情绪非常严重，短期的思想安抚还行，但长期问题得不到根本上处理重视，及时站在公司的角度上也力不从心。

3、保洁、绿化部门工作上整体上进展良好，但人员主动服务意识，主动对问题的发现、汇报、协助处理意识不强，对工作的内容出现厌烦，折扣、及时性不强等问题，加之对工具的补充上；人员配备上；薪资调整进展缓慢等问题直接让部门员工的工作单一性思想严重。

4、护卫部工作上,人员能及时的补充对当前的工作可以说是雪中送碳,但新员工的思想素质上;主动服务意识上;善于发现问题处理问题的能力上还需加强培训和指导力度;其次相关突发事件;部门工作配合上有待于加强指导。

石材车间工工作总结篇三

您好!作为黄金投资团队的暂时负责人,在这里我代表我们团队向您汇报一下上一阶段(2月17-2月27日)我们团队的总体工作情况和下周(2月28-3月6日)的主要工作安排。

(一)实地调研。

“实践是检验真理的唯一标准”。为了更直观的了解洛阳黄金珠宝市场,了解主要竞争对手状况,为了下一步做好工作做准备,也为了更好的把所学理论联系到实践的工作中去,铁真真、沈浩、孙智超和我对洛阳市区主要的珠宝专营店(金世福珠宝、金伯利钻石、老帕敢翡翠等)及珠宝大卖场(金鑫珠宝、中央百货、王府井百货等)通过各种方式进行了为期10天的市场调查,并认真整理调研记录,掌握了洛阳市珠宝行业的第一手资料,为下一阶段撰写市场调查报告做了铺垫。

(二)加强团队学习。

学习是伴随终身的一种生活方式。作为金融团队,不了解学习财经时事是会被快速发展的经济趋势所淘汰的。因此我们团队不断加强自身学习,全面提高自身综合素质。

每天8:00-9:30组织团队成员学习黄金投资知识及对当天黄金价格的变动的的原因趋势分析讨论,各抒己见。

9:30-16:00团队进行珠宝黄金市场的实践调研。

16:00-17:30组织团队成员对当天实践调研的感受做书面记录并交流各自心得，对有争议的问题进行讨论，对市调中感觉模糊不清的问题上网搜索学习，达到理论和实践的有效结合。

(三)在学习实践中加强团队建设。

要有纪律性：按时上下班，不迟到，不早退，服从领导安排，工作期间不做与工作无关的事。

要有自主性：当领导不在时，团队成员要能自主做事，而不是什么事都打电话询问。

要有思考性：团队成员要能独立思考，而不是什么都靠领导下达命令，然后去做。要发挥自己的创造性思维！

要有合作性：团队成员之间、与其他部门之间能彼此协调运作。通过一周左右的工作学习磨合，我们团队成员能够明确工作目标，较好的工作协作，工作进入状态，成员之间相互合作，坚决服从领导安排，无迟到、早退和工作期间做与工作不相关的事等现象。

(四)吸引了一批有志之士加入团队。

队伍要不断的吸收新的力量，才能发展壮大，充满活力。我们作为一个新的团队，广揽人才会给我们团队不断注入新的智力因素，集思广益，发展壮大；团队才能在激烈的市场竞争环境中得到生存，并不断发展壮大。上阶段在不放松市调工作的基础上，与负责招聘的同事积极沟通，诚聘了范单锋、张震等一批有志之士加入团队，并对新加入的团队成员进行了基本的工作指导。

团队整体专业实践不足。具体表现为团队成员中从事过珠宝相关行业的人员较少，社会经验不足，自身知识体系有待补充。

针对上阶段（2月17-2月27）未完成的工作及工作中存在及发现的不足，并结合公司下一阶段整体的目标规划，制定本周工作计划。

（一）根据上阶段市调基础上完成市调报告；

期10天的市场调查，并认真整理调研记录，掌握了洛阳市珠宝行业的第一手资料。接下来本周就是要在上阶段调研的基础上，分析调查数据，做出书面的市调方案。

（二）安排新的团队成员进行市调；

对刚加入团队的等团队成员，针对他们对珠宝黄金市场的迷茫性，计划安排他们进行为期一周的洛阳市珠宝市场的调研，以增强他们对洛阳市珠宝黄金市场的直观感觉和熟知程度，为以后的工作打下坚实的基础。

（三）继续组织加强团队学习讨论，交流培训；

任何时候学习都不能放松，在保证工作任务完成前提和在寻求领导的帮助下，有计划分批次的聘请相关专家或外出学习等方式对团队进行专业培训和指导，另外在团队内部继续开展学习讨论及加强自我学习。全面提高团队整体业务素质和工作技能。

（四）不断激励团队成员，进一步强化团队建设；

通过各种形式的激励措施，充分挖掘出团队潜力，进一步的增强团队的凝聚力和战斗力。

（四）积极吸引新的有志之士加入团队，以壮大团队。

与负责招聘的同事积极加强沟通，通过各种形式广揽人才充实团队，壮大团队力量。

根据本周工作安排，实现本周工作目标。

（一）提交市调报告；

认真分析总结上阶段的调研数据等第一手资料，向贺总提交洛阳市珠宝行业市场调查报告。

（二）团队新成员完成初步市场调研；

敦促新的团队成员认真进行市调，使他们对洛阳珠宝市场有一个整体的感知。

（三）团队成员理论和实践水平达到一个新的台阶；

在贺总的带领下，通过学习和培训使我们的团队在理论及工作能力上有一个质的飞跃，逐渐成长为一只优秀的金融理财团队。

（四）团队成员协作更加紧密，团队更具有凝聚力。

团队成员在工作、生活，学习等方面的互助性及合作性进一步深化，团队成员都能够积极的最大的为团队建设进步发挥自己的聪明才智，使这个团队以一种饱满的，富有激情的积极的状态去面对工作，学习和生活。

结语：学习是伴随终身的一种生活方式，工作要始终以一种谦虚、真诚、执着的心态去面对，多向他人学习，要和伙伴和睦相处，以阔达的心胸面对你身边的每一个人。我相信我们团队每个人的一小步，就是这个团队的一大步。

我坚信：有公司领导的正确指引，有我们团队成员的不懈努力和执着追寻，我们的团队定能成为洛阳珠宝界的后起之秀！

XXX

20xx年xx月xx日

石材车间工工作总结篇四

经过半年的时间，对业务员这个概念有了一定的认识，这几个月持续处于学习状态，对单据制作的学习，除了精准还要做到格式的统一以及整体结构协调。对于业务跟单，目前还只是在跟一个客户的单子，一边和领导学习，一边自己慢慢地做一些，从中学习跟单过程。继而发现跟单过程具有一定模式可循。接受客人订单一向工厂发出购销合同—确认工厂出货时间—临近出货前再次确认出货时间—向船务公司（一般为客户指定）订舱—收到船公司送货通知—给工厂发送货通知—邮寄报关单据—确认货物进仓—索要预入单—提单确认（船开走后）—费用确认—收到客人货款—邮寄正式提单等等。有了这样的过程指导，有助于我更加有序的完成跟单工作。目前主要工作还是跟单学习中。

1、细心，还是我工作中最大的不足，容易忽视一些细节，变得更加细心注重细节，考虑问题全面性等，也将是我以后工作的一大重心。

2、缺乏主动性：

虽然跟单的流程已经比较熟悉，跟工厂以及委托代理商也有了沟通，但由于对时间的安排把握不太好，不明确何时询问会更加合适，从而使自己工作安排显得被动。但是相信长期的磨合之后对各个环节更加了解时，就能改变缺乏主动性的缺点。

应变能力不足：

这半年的工作中也出现一些突发事件，工厂不能按时完活，船公司不能按时发船，或是由于自己的错误导致后续事件不能如期完成，当面对这些突发事件不知如何处理时，在主管

和经理的及时帮助下安然解决。

下一季度学习的重心是跟单，目前只是一个客户，之后会有更多的客户需要沟通，所以，有关跟单过程中存在的不足以及学习如何与客户进行良好的沟通，是我改正和工作的重点。了解与我们公司合作工厂的业务来往，到工厂去验货等，在主管领导的安排下，慢慢增加自己的业务工作，进一步扩大自己业务工作范围，使自己工作内容更加全面。

总结：

这半年的时间说长不长，说短不短，经过了半年的时间我对公司的主要产品也有了较详细的了解，参加了公司的很多活动，员工生日——大家欢聚一堂，各种节假日公司也极为人性化，还有就是广交会，这次广交会是一个很大的学习机会，我主要的任务也就是去学习，了解了公司主要的客户来源，向主管和经理学习如何和客人谈判，长时间的不使用口语，致使口语退化，与客人交谈过程中记录也没有什么条理，但是能够做到不怯场，回来之后，与客人之间的邮件交流中存在不足，多看往来邮件从中学习。还有就是去工厂验货，目前主要是检验包装，基本已经掌握重点，开胶，盒子的光泽度，印刷，等主要细节。今后也会继续学习，完善自己工作中的不足，争取更大的进步。

意见及建议：

我们公司虽然不是很大，但是业务量还是很多的，公司员工工作比较充实，但是员工之间也需要沟通，适当的公司集体活动能够使员工之间相处更加和谐，相处起来更加具有共同语言。

跟单就是跟着这些已经发生的业务所留下的证据——各种证据、单据、报表等——对业务流程进行重复模拟。

1、跟单员的定义□documentary handler□

跟单员是指在国际贸易过程中，根据已签署的商务合约中有关出口商品的相关要求，代表公司选择生产加工企业，指导、监督其完成生产进度以确保合同如期完成的专职人员。（不能兼职，替代）所有围绕着订单去工作，对出货交期负责的人，都是跟单员。

2、跟单员的工作内容

跟单员的主要工作是在企业业务流程运作过程中，以客户定单为依据，跟踪产品（服务）运作流向并督促定单落实的专业人员，是各企业开展各项业务，特别是外贸业务的基础性人才之一。

3、跟单员工作的重要性

面对客户、面对订单开展工作的跟单员，在当今社会竞争日益激烈的市场经济环境下，重要性不断突显出来，在很多公司，跟单员成了老板们的“特别助理”。跟单员是企业与市场、业务员与客户之间联系的纽带。

跟单员工作是一项非常“综合性”和“边缘性”的“学科”：对外要有业务员的素质，对内要有生产管理的能力。作为一个企业的接单、跟单、出货的窗口，跟单员不了解工厂生产环节的运作情况，那是难以想象的。在订单的生产来说，执行者是生产部门，跟单员对客户负责而追求的交期达成率就几乎“掌握在”生产部门的手里了。于是，沟通、跟催等能力就特别致命。这是跟单员工作的挑战性所在。有些时候，跟单员是业务经理的助理；有些时候，跟单员是业务部门所有业务人员的助理；有些时候，跟单员是老板的助理；的时候，跟单员是客户的助理。

两个月的磨刀练阵，按理说，自己到底是宝刀还是锈铁应该

可以从这些日子的点滴表现中露出应有的光泽了，然而直至目前，我却对自己这些许的光泽没有信心——固然我坚信自己不是锈铁！在这两个月期间，我有20天的时间在车间实习，熟悉产品，第二个月开始，进进办公室熟悉业务跟单流程。

两个月来，我认真遵守公司的各项规章制度，自觉、有效地完成自己经手过的每件事情。并对自己天天看到、听到的新的项目进行总结回类。同时也坚持写工作日记（对自己负责的客人的单子的情况及时的记录）。

我一直本着“当天的事情，当天做”的原则，对自己所经手的事情负责，更对公司负责。经过20天的车间学习，我能独立制作我司生产的很多常规产品，能辨别产品是否合格，知道怎样做产品会看起来更美观（小技巧）。在车间的工作实习总结，之前我以每个车间一个总结的方式上交部分经理了，这里就不做进一步的总结。

以下我想对我在办公室期间的学习进行总结。就总体的工作感受来说，我还是比较满足。只是也有某些时候，会有点觉得操纵没头没尾的感觉。有些事情好象是做了个头，但是这个尾到底怎么样呢？有些事情干脆是中间，很傻瓜地操纵着。

1、还没有真正容进温州佩蒂这个大家庭中。对很多公司其他同事的话题，了解未几。这也许是由于刚来这边的关系，很多思想还跟不上他们的节奏。但我已经体会到这无形中微妙的关系了。相信我可以在接下来的日子里取得进步。

3。对公司的生产运做还了解得不够。尽管现在的工作存在这些瓶颈，但我相信，只要坚持不断地学习，不断地总结。我一定可以在接下来的日子里取得进步。

2、学习了erp系统和万宝系统的基本操纵方法；

4、基本知道我司业务跟单这块的操纵流程；我知道，上面的

工作表现也许不能让领导感到满足，坦白说，我自己并没有太大的信心。但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好，保证让领导满足。

来到这个大家庭已有月余，又很荣幸能加入到采购部这个温馨的部门，虽说来的时间比较短，但我学习到许多在之前的工作中从没接触过的，也让我将知识与现实联系起来，详细内容请看下文销售跟单员年终个人总结。

采购跟单员的主要职责：负责采购订单评审、确认并下达采购订单至供应商，确认采购订单的交期至生产中心；采购订单跟催；协助供应商的对账工作、税票跟催、货款申请；组织协调技术、品保部处理供方来料异常，还有就是负责采购部的程序制定和供应商的开发和管理等。

1、负责对采购部非生产性物料这一块的跟单工作。

2、制作采购供应表下达给每家供应商。根据申购单上所需采购的品名、型号、数量、与之联系方式，让相应供应商进行报价。

3、给供应商下订单。报价审批后根据各部门的申购单，给相应供应商下达采购订单。

4、在erp里下采购订单，按订单跟催使品名、型号、数量确认后及时入库。

5、在每个月10号，20号，月末，对本月采购订单进行汇总，及时处理完成与未完成计划进行分析与跟踪、落实。

心得：虽然只短短的一个多月时间，但在领导和同事的帮助与关心下，让我用最短的时间内适应在这里的工作环境，对自己的本职工作有了一定的了解。在供应商选择与供应商沟通等方面越来越熟悉。不过，我目前的工作还是在进一步完

善中，所以在今后的工作我会更加努力，虚心请教、刻苦学习、不断积累经验，让自己在今后的工作中越做越好。最后，我感谢部门的领导与同事们，我有今天的进步离不开大家对我的帮助，是你们的协同支持让我对我的工作更加有信心。

石材车间工工作总结篇五

8月里，我的工作不是很多，但是我依然每天都会按时按量的完成工作，认真的做好自己分内的工作。工作虽然轻松，但是我也知道不能偷懒，所以每天的工作我都有认真去做，尽量不出现粗心马虎，把上级交代要做的工作全部都会完成，不会让领导失望。身为员工，努力且认真的完成工作是自己必须要做到的，也是自己的一份责任。所以整个8月份的工作，我基本上都认真完成了，没有让领导担心。

由于8月份我的工作不是特别的繁忙，所以我把多余的时间就空出来去学习，每天都会看相关自己工作的书籍，也会去看一些有哲理的书籍，不断的丰富自我，让自己变得更加有内涵，用知识去武装自己。工作之余，刻苦的学习也让我的生活很充实，每天都有事情做，不会过得无聊。在完成自己的工作后，我还能去钻研理论，并进行实践与理论的结合，让自己全身心的进入学习状态。这个8月，我个人收获特别多的东西，让自己变得更加的优秀。

虽然工作上并没有出现什么大的失误，但是小错还是有的，可见自身还有不足的地方。特别是每次领导叫我帮他整理文件的时候，会出现丢三落四的现象，导致自己总是来回走，这样就很浪费时间，虽然每次领导对此都是包容的，但是也需要去改进，不然积累起来，以后就会成为大错了，所以在下月一定要把自己身上不利于工作的缺点改过来，让自己工作起来更加的`顺心。

这个月的工作已经进入到尾声了，于我而言，本月我的收获要比付出的要多。工作之时也不要忘记学习，这对我各方面

都是有促进作用的。本月的工作完成的还不错，但是下月的工作就又开始忙碌起来了，我会吸取这个月里的教训，把下月的工作做的更好，尽自己所能帮助公司发展，让自己为公司的辉煌贡献更多的力量。

石材车间工工作总结篇六

20xx年已经过去半年年，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天！我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强！学会用激情创造灿烂，使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就半年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《xx银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

xx年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回

报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。二是对一些业务还不够精通。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

- 1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。
- 2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，半年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提升自己，发扬长处，弥补不足。在下半年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，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，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，争取更好的工作成绩。

石材车间工工作总结篇七

1. 工作内容，对公司的贡献（xx年）

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我一个重要的平台。让我在这一年里能充分的学习与成长。

xx年全年销售处basica、ak、dynimate、james、canstar等重要客户保持稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。（老客户corwikxx年定单相对较少，不过全年的开发已为xx打下基础。坚信xx会拿到我们想要的）。

对于定单，在生产过程中及时向客户、主管反馈生产进度。努力借助于一些专业的跟单东西，帮助解决跟单过程中的大事、杂事、琐碎事，确保定单准时出运，促使顺利收汇。

2. 自己的成长与突破、变化（xx年）

进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。预先充分估量工作中问题的潜在发生性，预先防范。相应加强工作力度，完善细化前期工作。减少乃至杜绝其发生的可能性。在工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细节则进一步完善。

3. 自己的不足及需要改进的地方（xx年）

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

1、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

2、加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单（业务员），如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。在这也衷心希望公司能够继续组织和加强这方面知识的培训。

3、提高与客户沟通的技巧。言语周全，滴水不漏。

4。面对来自大江南北的客户，再多花点心思去了解他们（处事习惯，工作节奏）以便给予更周到的服务。

4。对公司的意见与建议□xx年现状）

1。我们的产品质量仍是问题。像e882每次做大货，都会有不同程度的品质问题，好在服装厂比较配合，最后也没有太大的索赔。有问题，最后没有索赔，并不代表我ok了。如果换个服装厂，结果谁也不敢保证了。现在许多领域出现的产品生产能力供大于求。所以客户的选择性增强。对客户来说，产品的渠道增多，产品买卖的替代性增强，所以客户的购买行为变得更加理性了。买不买、买什么，买多少，需求的选择性十分突出。所以在这样的条件下产品“优胜劣汰，适者生存”已成为现实。对此，我们要准确把握市场需求变化，提高产品质量，品质是争取订单的基石。

2。正是因为供大于求，所以客户对产品多样性的要求也比较明显。所以可以针对不同客户的要求适当拓展产品线宽度，满足客户的需求。当然不属于我们的，没把握的产品提前告知客户。避免相互浪费时间。

3。公司对外加工厂得有尽可能多地了解。熟悉各加工厂的生

产、经营状态。并对工厂的优/劣势进行充分评估，做到知根知底。

5. 公司如何应对当前的经济危机的建议

石材车间工工作总结篇八

医院的运行管理，对于我来说，是一个完全陌生的领域。为尽快适应院办工作，我在刘主任和其他同事的协调指导下，学习了我院的规章制度和工作计划、院办的工作职责、二甲医院评审标准、我院文件拟发和会议组织的具体要求等内容，熟悉了我院的科室人员结构和医院的运行管理现状。这几个月来，我积极学习刘主任和其他同事好的工作方法，取长补短，注重与同事的协调配合，不断提高自己的业务水平。

医院办公室是一个综合协调部门，工作繁杂琐碎，一般难以量化。所以，为使自己的工作规范、高效，根据刘主任的一周工作计划安排，本着“服务好院领导、服务好科室、服务好医护人员”的工作理念，认真完成好本职工作。这几个月来，我共协助或组织了10多次会议（包括院长办公会议、二甲创建例会、行风监督员会议、医患关系座谈会、灾害易损性分析工作会议等），拟制印发了11份文件，协助刘主任完成了二甲医院创建初评意见整改反馈情况汇总，积极完成年度医院双拥工作考评资料整理、各科室人员考勤统计、跟随刘主任参加了两次急诊科早会和我院中层干部推荐工作、协助刘主任开展医院行风监督、满意度调查以及二甲创建办公室所承担的如院务公开、平安医院等工作。

来医院工作以来，虽然我所参与的办公室工作有序开展，自己的本职工作基本完成，但我深知我的工作离各位领导的要求和同事的期望还有很大差距，主要表现在与其他科室的沟通协调较少，对县级公立医院改革和医院运行管理的认识还不够全面，工作效率和服务水平还有待进一步提高。在20xx年的工作中，我将加强对医疗卫生工作政策制度和办公室事

务性工作的学习，通过向领导、向同事、向书本、向网络学，努力提高沟通协调能力和工作效率。

我来医院的时间不长，对医院的运行发展还在深入认识中，对于我院发展的建议，我觉得很重要的一点就是医院要高度重视人才的引进与培养，多开展专业技术培训，提高福利待遇，留住现有人才。通过对外招聘和提供进修学习机会等，加大专业技术人才的引进和培养力度，为打造我院的特色优势专科奠定基础，增强我院的社会知名度。

最后非常感谢各位领导和同事的关心帮助，希望各位领导、同事们对我的工作提出意见，使我进一步完善自己。我将以此次座谈会为契机，努力学习，勤奋工作，和大家一道为医院的跨越式发展增添一份微薄之力。

xx市xx医院是xx区卫生局直属的“一级甲等”综合性公立医院，是市医保定点医院，是xx市急救网络医院。获“爱婴医院”称号，是梅林辖区唯一能签发出生证的医院。

我在xx市xx医院当保洁员已多年，每当看当病人恢复身体出院时，心情总是很愉快。虽然我是一名普通清洁工，对他们的病情并不能起到大作用，但我能为他们提供一个良好舒适的环境。

我的职责是xx医院门诊保洁员，所负责的是门诊卫生工作。负责各科室和查抄科室的桌、椅和床的干净消毒；做好电话、电脑及其他电器、仪器的外貌干净消毒事变；打扫门诊楼梯、走廊、扶手及门窗、墙面、地面的卫生；认真护士台的桌、椅和血压器等干净卫生；帮忙护士调换床单位，一样平常一周一换，有脏污时及时调换；及时干净门诊大众卫生间、洗手间，并严格消毒；及时消除病人的吐逆物、分泌物等；及时整理诊室的污物、垃圾。根据消毒断绝要求处理惩罚，在放工前将医疗垃圾和生存垃圾分类打包整理，认真污物车的洗濯和保管；为医护职员衣物盘点外送盘点领用，被服洗濯外送盘点并

归放整洁，创建被服和事变服登记本，逐日盘点；下雨天帮忙保安认真病人雨具保管，发放包袋，认真地面整洁干爽。

20xx已经成为过去，我对以后的工作目标：使门诊成为一个干净卫生、无污垢、无卫生死角，无蛛网等良好舒适的就诊环境。

石材车间工工作总结篇九

经朋友介绍，我按期来到方圆快捷酒店工作，带着对x份工作的热情，我走上了我人生的x个工作岗位——前台接待，方圆快捷酒店共145间房，相对郑州来说客房间数还算不错的对于每个酒店来说都是一样的，前厅部是整个的酒店的核心，也应该是酒店的脸面，因此对于工作人员的要求比较高，尤其是前台接待，形象是一方面，另外个人素质也是很重，个人素质包括语言能力和接人待物的应变能力，以及处理突发事件的态度，是整个酒店的信息中心，绝大部分的客人从这里获取酒店的信息，所以工作人员必须对酒店的信息有很好的了解。

1、礼貌、礼仪。包括：怎样微笑、如何为客人提供服务、在服务中对客语言方面等。

2、前台人员也因该的楼层人员共同合作、团结起来这样才有利于酒店的利益。

3、前台业务知识的培训。主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，大致分为三方面，即位客人办理入住登记在客人住店期间为客人提供的一系列服务包括行李寄存，问询□x后是为客人办理核对信息并与客人交流。

4、语言方面。在前台平时对客服务中禁止对客人使用本土方言，为什么呢？1、是对客人不尊重，2、是降低了个人素质和酒店带来了不好的影响，所以时刻运用普通话是工作中的基

本要求。

5、手机版对于本地的相关景点及x新信息的收集及掌握。来酒店住宿的大部分客人都是来各个城市及国外的，这就要求我们不仅要掌握对郑州旅游景点等有一定的掌握，还要我们对河南省多些景点的了解甚至各国各民族的一些风俗习惯有全面的了解，这些都是我们更好的为客人服务的前提。

前台接待看是一个很简单的工作，可是其中需要学习的东西还有很。我会用心去努力把自己的工作做好，只有这样才能不断完善和提高自己的。另一方面就是人际关系方面，学校里同学之间的感情是真挚的，没有太大的利益关系，可是进入社会，你所说的每一句话，做的每一件事都需要考虑再三。当然，我时刻提醒自己以诚待人，同样大家也会以诚待你。