

# 热工年终个人总结(实用9篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 热工年终个人总结篇一

20xx年即将过去，就要迎来充满希望的20xx年，在这年终之际，作为一名包装车间的'普通工人，我在各位领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，新的一年即将到来，回顾今年来的本人工作情况，现简述如下：

由于本班组人员流动率较高，人员管理也相应有所困难。针对性格脾性不一的员工采用相对应较有效的管理方法。员工的积极性明显提高。工作中我们非常注重相互之间的交流，使整个团队凝聚成一个整体。

作为生产的后道工序，是把住质量的最后一道关卡，有异常及时通知修理车间及分厂检验，避免更多的不良品从我们手中流向客户。

车间是我们每天的工作环境，我们有义务有责任保持车间的整洁、干净。但是我们还是有一些细节被忽略，我有不可推卸的责任，没有真正做到让每一个员工意识到5s的重要性。

包装车间会接触到一些油漆和稀料，所以安全培训是不可免的，对新员工会详细讲解，工作中也时常督导。也会以发生在我们身边的一些安全事故个例时刻为大家敲响警钟。

尽管在短短一年的时间里，我部门做了大量具体工作，取得了小小的成绩，但深知距离工作要求还存在差距。

### 1、为人处事方面

工作中难免与不同的人接触，往往会引起一些不必要的误会与争吵，沟通时候没有注意自己说话的语气而引发一些小冲突。我要自我检讨同时进自我改善。

### 2、执行力方面

工作当中，上级下达的命令有时没能很好的完成，还为此找理由，我知道结果达不到上级领导的要求，就是我们不够努力，在今后的的工作中我会更加努力将上级下达的工作落实到位。

### 3、质量方面

到目前为止我们仍然不定时的会接到客户的投诉，这是我们人员的问题，在人员的标准化作业上还有待改善，因此，在今后的工作当中我会加强监督，更进一步的提高员工的责任心。

### 4、严把质量关

车间在生产过程中各班组对自己的产品负有主人翁的责任感，对产品的质量有高度的认识。本着对消费者负责和对公司利益负责的精神，严格按生产工艺要求严格把好质量关，不管是谁都要为自己所包装的成品负责，配合检验员层层把关，有效的杜绝不合格的产品流入下道工序，保证了产品质量，降低了生产成本，提高了产品的市场竞争力。

#### 1、加强5s的管理，认真落实到个人。

- 2、加强自我改善，努力学习专业知识和相关知识。
- 3、认真落实上级下达的每一项工作任务。
- 4、严抓生产线的纪律以及产品的质量。

今后我们会积极响应公司的号召，努力完成车间安排的各项任务，高度重视每一个工作细节，圆满完成车间交予的每一个工作任务，在自己的业务范围内扎实工作、锐意进取，为公司的发展做出新的、更大的贡献。

## 热工年终个人总结篇二

尊敬的领导您好！

xx年即将结束，我对自己的工作做出以下总结。希望在新的一年里能有更快的提高，把工作做得更好。

以下是我对目前工作的总结陈述。

订单：客户口头或邮件下订单后，第一时间通知业务有接到客户订单再进行核对，核对报价和客户订单单价是否一致，若有变更再通知业务，并跟客户进行确认，之后确认物料规格型号，包装数量及交期。

确认ok后，入系统告知采购部门，并让采购尽快回复到货时间，以方便规划能有足够的时间出货！

在订单下到采购部门这中间很有可能客户还会进行订单的更改，如订单已下，有取消订单，增加数量或一系列的情况下一定要做到第一时间通知到业务，再跟业务沟通看是否有更好的方式进行处理。

跟进到货情况，到货的数量，追踪采购订单交期是否可以在

客户要求的日期内到货ok□

出货：快递出货以后把单号以及到货时间告诉客户，中间跟踪快递直到货到客户地点并签收。

客户样品申请，接客户样品申请单后，写内部样品申请单给孙生签字审核，将已签字的样品单交予采购，再给仓库进行备样！

对账，按客户要求进进行月份对账：根据系统做好发票，再引单做好例月的对账单给客户进行对账。含税，未税账单要分明。发对账单给客户后要进行跟踪并要求客户回传账单，以备请款之需！

通过对业助工作的日常管理，基本上熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司系统操作的过程。虽然xx年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑，原由于自己参加工作时间比较短，自身经验和处事能力、人际关系方面都需要全面提高。

“三人行必有我师”，我会虚心向领导和各位同事请教相关问题。

我的不足：

1. 虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的'欠缺。
2. 与客户沟通方面，还缺乏主动与他们沟通和交流的积极性。与客户交流，言辞较生硬，不善于有效的表达，感觉整个人放不开。这些个人因素直接影响到了工作的效果。
3. 粗心，素严重影响了我日常工作完成的效率。

以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作和生活

中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取经验，努力提高业助素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的助理。

追求和期望：

工作上：1，从工厂到公司，本人一直都是不太满足于现况的，很多时候都迫使自己要学得更多，要不断扩大自己的知识面。喜欢挑战和超越自我，所以工作中也想要有更多的机会展现自我！同时也希望工作能够得到肯定。

2，加强对产品全方面的了解，做到能更好的掌握产品知识。

3. 自身：要广泛吸取工作经验，主动并积极与客户沟通。竖立自身的自信心，保持良好，积极的心态，努力提高业助素质。克服自身的缺陷，使工作可以更有成效的完成！

以上是xx年在职期间我对业助工作和自身做出的大概总结及20xx年的工作规划，如有不足之处还请领导指示，谢谢！

## 热工年终个人总结篇三

历经了一个热情的夏天和一个金色的秋天，迎来了我在恒隆的第一个冬天。俗话说，万事开头难。回首过去工作中的点点滴滴，总结一些经验和教训，展望来年的目标和计划，也是给自己这一年最好的礼物。

首先，我想感谢领导的栽培和信任，其次感谢同事的帮助和支持，身为机械事业部的一员，我们的成长离不开团结友爱的同事，更离不开良苦用心的领导。没有你们的指点与提携，也许我还是一个懵懵懂懂的门外汉，感谢你们一直以来的包容与担待。

这半年多来，我上过生产线，跑过物流仓；装过转向器，做过“5s”踢过“恒隆杯”，读过“恒隆报”；翻译过标准规范，感受过大众审核；旁听过国际电话会议，学习过日产gk管理；目睹过“总裁奖”得主风采，见证过二十周年庆典。俗话说，不积跬步，无以至千里。

作为一名新入的项目督办，要对行业、产品、生产、市场、工艺等的了解需要面面俱到，从接触销售带来的第一手的新产品的市场信息，到技术交流、报价，再到迎审、立项、设计研发，历经层层审核和整改，最后再到试生产、转量产。从接单到交付，看似一个简单的过程，实际上要纷繁复杂得多，不参与其中，就不会知道恒隆人所付出的艰辛努力，也不会知道各个岗位职责在全局中的地位和重要性。在三个月的实习期间，我在领导的指示下，深入生产一线，了解产品的材料特性、工艺设备、仓储物流等相关信息，掌握这些为我成为一名合格的项目督办打下了良好的基础。

从设计验证到试生产，从加工到装配再到包装发运，从采购到人员设备，从品质工艺到物流管理，科学严谨的管理是交付给客户满意产品的不二法门。从信息资料的掌握到科学的管理是项目督办的必经之路，信息的掌握量与管理的执行力度是一个项目管理工作成败的关键。因此，我十分注重信息的采集与交流，同时，我也根据项目进度严格执行督促和协调等相关工作，从成熟的一般项目到富有挑战性的大众、福特等重点项目，我都尽心尽力做好本职工作，保证项目按计划节点向前推进。

俗话说，吃一堑长一智，没有一次次的尝试也就不可能有成功。还记得初到生产线试装拉杆时，由于没有掌握扭力扳手的使用方法，而常常不能对拉杆进行拧紧加固，影响了同伴的装配效率。通过这件事之后，我知道对新人的培训还有分工的管理对于我们的产品的品质和生产效率尤为重要。作为项目督办就不能不说到进度管理，刚来的时候，我总是客客气气，没有将项目的重要性和紧迫度传达给相关责任人，片

面地认为对方接收并认可了相关信息，以致延误了发运，给客户造成了不良的影响。后来，在有经验的同事的指点下，我调整了自己的表达方式和措辞，增加了督促的频度和力度，看着一期期订单如期交付，我终于明白了管理方式的重要性。在未来争取新项目的过程中，还有更长的路要走，还有更多的挑战和尝试，还有更多的教训等着我去汲取，我知道，我们离成功会越来越近。

经历一个完整的项目全过程会让人受益匪浅，新的一年，我的目标是继续跟随着项目组将719项目推进到sop阶段，与此同时，我将结合自身的外语优势，与大家一道，为争取新项目而竭尽所能。以上，就是我对自己的工作总结！

## 热工年终个人总结篇四

本学年本人担任高一的政治教学工作，现将把下学年以来的教育教学工作总结如下：

本学年能主动、认真地服从和配合学校各级领导的工作安排。积极参加学校、科组里的各种会议；能根据学科特点，通过自己订阅或者在网络上寻找国内外热点、重点新闻，及时领会和用于教学辅导；能顾全大局、服从学校教导处、科组的教学安排，承担一的政治课教学任务；热爱教育事业，把自己的精力、能力全部用于学校的教学过程中，并能自觉遵守职业道德，没有从事有偿家教和第二职业，在学生中树立了良好的教师形象。能够主动与其他教师研究业务，互相学习，配合默契教学水平共同提高，能够顾全大局，团结协作。

### 1、知识更新

为了能够适应不断变化、发展的教育形势，并且能够高屋建瓴地引导学生适应教育改革的要求，坚持阅读教学报刊，在家有电脑的条件下能天天上网查阅、储存资料。

## 2、教育、教学能力

首先，能认真把握教材——把大纲、课本、时政及时有机结合，以提高学生分析问题和解决问题能力为目标，切实落实培养学生的创新思维和创造能力，并且能利用课堂时间不断地以新型热点材料为背景创设提问角度，帮助学生拓展思路，对基础知识能灵活运用，从而使同学们分析、解决问题的能力不断提高。

第二，能把握学生的认知水平能力。重视对已学知识的巩固和新、旧知识的联系，培养学生建立知识结构的意识和能力，努力提高课堂教学效率，在讲课时除讲清知识点外能把重点放在知识间的连接上，达到帮助学生学会求知、不断发展的目的，所教班级平均成绩和优秀率在本校都名列前茅。

第三，尊重学生。重视与学生之间的情感交流和培养，在严格管理的同时能尊重学生的学习热情和认知能力，提出与学生自身水平相当的问题，鼓励他们大胆探索，共同提高。因而也得到了学生的尊重。

## 3、勤批改

本学年全勤，没有因个人私事而耽误学生一节课，积极去听其他有经验老师的课程；坚持学生的作业全批全改并能及时订正。按时参加校、科组的集体活动。

1、与时俱进，真诚做人，扎实做事，精湛业务，提升素养。任何时候，都要学习、进取，钻研业务，永远谦虚务实，认真敬业。

2、要结合教学实际，敢于创新，敢于探索。

3、做好自己的本职工作，尽心尽力。

## 热工年终个人总结篇五

月××日下午，中共××县委常委召开了先进性教育活动专题民主生活会，县委常委年终工作总结。市委副书记××、市委督导组组长××和市纪委的领导到会指导。会议由县委书记××主持。现总结如下：

全体常委高度重视分析评议阶段各项工作，在前一阶段学习培训的基础上，继续认真学习了有关必读和重点篇目，专题学习了省委××书记到××调研指导时的重要讲话精神，牢固树立“走在前列”意识，两次召开常委会精心谋划制订第二阶段工作方案，专门召开会议进行全面发动，深入开展“两项主题”大讨论活动，提炼出了《中共××县委常委会保持共产党员先进性具体要求》，真正在思想上打牢基础，把思想和行动高度统一到中央和上级党委的要求上来。

同时，县委常委把征求意见贯彻整个活动全过程，主要通过五个渠道广泛征求意见建议：一是发放书面征求意见表，征求县级机关各部门和直属各单位、各镇等基层单位党组织的意见建议。二是通过媒体向社会公开征求意见。三是12位县委常委牵头分别召开了12个层面的座谈会征求意见。四是通过驻村一周活动征求意见。五是通过信访接待、12345县长热线和机关效能投诉中心受理等形式，征求意见建议，努力做到在态度上真心诚恳、在内容上涵盖全面、在形式上丰富多样、在处理上认真果断、在效果上实实在在。

县委常委对征求到的意见建议，高度重视，认真对待，先后于4月14日和4月22日，分别召开十一届县委第××次和××次常委会，通报征求意见情况，梳理出意见建议××条，并研究确定了关于接轨上海、关于坚持工业经济量质并举加快发展、关于加快发展第三产业、关于密切联系基层和群众长效机制构建、关于解决文山会海对策措施、关于鼓励农村失地劳动力转移、关于创建平安××、构建和谐社会长效机制、关于发展壮大村级集体经济、关于进一步加强村级

基层组织建设、关于加强城市管理探索长效管理机制、关于加强对农民的教育、关于完善农村二轮土地承包制度、关于救助弱势群体完善社会保障机制等××个需要县委常委会牵头重点研究解决的问题，工作总结《县委常委会年终工作总结》。对其余意见建议由涉及的××个部门和××个镇具体承办，县委办、县府办、县委先进性教育活动办公室加强督促检查。

4月××日下午，在市委徐士珍副书记、市委督导组陆雁萍组长和市纪委有关同志的指导下，中共××县委常委会先进性教育活动专题民主生活会在严肃、认真、热烈、和谐的气氛中进行。

在民主生活会上，全体常委以对党的事业和××发展高度负责的精神和认真、务实的态度，按照党的先进性建设的要求，结合各自的工作和思想实际，找准问题，深刻剖析，推心置腹，坦诚相见，达到了进一步统一思想、坚定信心、明确方向、增进团结、改进工作、继续前进的预期目的，取得了相互勉励、共同提高的效果。

市委副书记徐士珍对县委常委会班子给予充分肯定。同时希望××县委常委会班子成员保持饱满的精神状态，充分发扬“坚韧不拔、敬业争先”的××精神，进一步加强党性修养和团结协调，充分发挥××党建基础较好的优势，进一步增强“走在前列”意识，不断增强班子的创造力、凝聚力和战斗力，在接轨上海、开放发展上取得新突破，努力把××的发展这篇文章做好。市委督导组组长××对县委常委会班子下一步教育活动提出了具体要求。

县委书记××在主持会议时指出，市委领导的讲话语重心长，要用心体会，深刻理解，自觉化为实际行动，不断加强自身建设。她希望全体班子成员要进一步关注大局，掌握全局，提高决策能力和水平。要在加强执政能力建设上多下功夫，多用心思。要进一步解放思想，大胆实践，开拓创新，为全

县各级干部带好头；要进一步清醒、坚定、有为，攻坚克难，更加坚定、努力地推进××的发展，在现阶段，更要敢抓敢管，敢作敢为，率先垂范，作出样子。

民主生活会后，县委常委会授权县委办，以善委办[xx]××号文件形式，向各镇党委、县级机关各部门和直属各各单位党组织下发了《中共××县委常委会先进性教育活动专题民主生活会情况通报》，要求基层各级党组织通过一定的形式，在一定范围内通报。同时，在《××日报》上公开通报了会议的有关情况。

## 热工年终个人总结篇六

以科教兴国战略为指导，深入贯彻落实德智体美劳全面发展精神，遵循燕山大学里仁学院学生管理制度，以“专业素质培养”为核心，以考研复习为重点，切实加大英语、数学学习力度。坚持“巩固, 深化, 提高, 发展”的方针, 切实提高英语、数学学习能力和时效性，协调生活学习时间。积极参加课内外活动，努力成为让老师家长满意的学生。

### 二、工作学习目标及要求：

春秋季学期挂科率为0；重大错误发案率为0；迟到率小于10%；缺勤率小于10%；挂科补过率为100%。

- 1、促进同学团结，做好班级工作。
- 2、大力提高英语、数学学习效率。
- 3、继续参加课外创新设计。
- 4、提高课堂学习效率。
- 5、提高整体学习成绩。

6、开展丰富多彩的户外活动，陶冶情操。

7、认真完成考研学习计划。

8、提高在班级内的综合测评排名。

9、取得部分技能、资格证书。

10、加强体育锻炼，提高身体素质。

三、具体措施：

(一)、促进同学团结，做好班级工作。

1、定期组织活动，丰富课外生活，促进同学之间的学习交流。

2、积极主动帮助有困难的同学。

3、积极配合老师工作，定期于老师进行沟通交流。

(二)、加强体育锻炼，全面提高身体素质：

1、每日进行适当强度有目的体育锻炼。每周参加一定量的户外活动。通过过去一段时间的尝试，在身体素质与精神面貌方面均有一定的改善。在接下来的一年中将对此方面内容进行量化，已取得更显著效果。

2、注意及改善饮食习惯，拒绝与避免不健康饮食习惯的发生。

3、积极主动加入到同学朋友正在进行的运动项目中，与其交流并学习经验。

4、制定合理的训练运动计划，并自我监督进行量化考核。

(三)、提高学习效率，认真完成考研复习计划。

- 1、根据个人实际进一步分配各科学习时间。
  - 2、养成良好作息时间，时刻保持精力充沛。
  - 3、课上认真记录课程重难点。
  - 4、课下进行复习，并与同学老师讨论不懂得问题，就重难点进行特殊对待练习，直至熟练掌握。
- 一、指导思想：

以科教兴国战略为指导，深入贯彻落实德智体美劳全面发展精神，遵循燕山大学里仁学院学生管理制度，以“专业素质培养”为核心，以考研复习为重点，切实加大英语、数学学习力度。坚持“巩固, 深化, 提高, 发展”的方针, 切实提高英语、数学学习能力和时效性，协调生活学习时间。积极参加课内外活动，努力成为让老师家长满意的学生。

## 二、工作学习目标及要求：

春秋季学期挂科率为0；重大错误发案率为0；迟到率小于10%；缺勤率小于10%；挂科补过率为100%。

- 1、促进同学团结，做好班级工作。
- 2、大力提高英语、数学学习效率。
- 3、继续参加课外创新设计。
- 4、提高课堂学习效率。
- 5、提高整体学习成绩。
- 6、开展丰富多彩的户外活动，陶冶情操。
- 7、认真完成考研学习计划。

- 8、提高在班级内的综合测评排名。
- 9、取得部分技能、资格证书。
- 10、加强体育锻炼，提高身体素质。

### 三、具体措施：

#### (一)、促进同学团结，做好班级工作。

- 1、定期组织活动，丰富课外生活，促进同学之间的学习交流。
- 2、积极主动帮助有困难的同学。
- 3、积极配合老师工作，定期于老师进行沟通交流。

#### (二)、加强体育锻炼，全面提高身体素质：

- 1、每日进行适当强度有目的体育锻炼。每周参加一定量的户外活动。通过过去一段时间的尝试，在身体素质与精神面貌方面均有一定的改善。在接下来的一年中将对此方面内容进行量化，已取得更显著效果。
- 2、注意及改善饮食习惯，拒绝与避免不健康饮食习惯的发生。
- 3、积极主动加入到同学朋友正在进行的运动项目中，与其交流并学习经验。
- 4制定合理的训练运动计划，并自我监督进行量化考核。

#### (三)、提高学习效率，认真完成考研复习计划。

- 1、根据个人实际进一步分配各科学学习时间。
- 2、养成良好作息习惯，时刻保持精力充沛。

3、课上认真记录课程重难点。

## 热工年终个人总结篇七

xx年我区本着农业增效、农民增收的原则，种植结构调整又取得较大进展，总播种面积\*\*\*.\*\*亩，其中，粮食面积\*\*.\*亩，占总播种面积的\*.\*%，比去年减少\*\*亩，减少\*\*.\*%；经济作物播种面积\*\*\*.\*\*亩，占总播种面积的\*\*.\*%，比去年增加\*\*.\*\*亩，增加\*.\*%，其中棉花种植面积继续扩大为\*\*\*.\*亩，占总播种面积的\*\*%，比\*\*年增加\*\*\*亩，增加\*\*.\*%；受土壤重茬的制约，西瓜面积减少到\*\*.\*亩，比去年减少\*\*\*亩，减少了\*\*.\*%；粮经占地比由\*\*年的\*:\*调整到\*:\*，种植结构更加合理。目前来看，棉花丰收在望，预产基本与去年持平。

不断对老果园进行嫁接改造，以水晶富士、水晶梨、美国红地球葡萄等优良品种替代老品种，增加科技含量。优质果品形成规模，嘉禾果业集团已注册“嘉木”红提葡萄商标，“嘉木”牌红提葡萄被认定为\*\*年第七届中国(廊坊)农产品交易会名优产品，产品已打入北京及南方市场。

截止到\*\*月份，全区共存栏奶牛\*\*头，比去年同期增加\*\*头，增加\*\*%；生猪出栏\*\*\*头，比去年同期增加\*\*头，增加\*\*.\*%，养猪积极性空前高涨，养猪效益好于往年，规模化养猪呈现良好势头，现存栏\*\*头以上的养殖场(户)\*\*个比上年增加\*个。我区\*\*村养殖小区正在加紧建设中，另外还有两个村正在谋划建设养殖小区。预计全年生猪生产将比去年有较大发展。由于禽流感的影响，鸡的存栏量相应减少现存栏鸡\*.\*\*万只(其中蛋鸡\*.\*\*万只，比去年同期减少\*.\*\*万只)，今后鸡的养殖要向规模化发展，根据日前的养殖现状，预计全年鸡蛋产量及鸡出栏将低于去年。羊存栏\*\*头，比去年同期增加\*\*头，增加\*.\*%；全区奶牛养殖场(户)每天向加工企业提供优质鲜奶达\*\*吨，建成奶牛养殖小区\*个，国有奶牛场一个，六个机械化挤奶厅。

#### (四)南美白对虾养殖面积继续增加

自\*\*年我区引进南美白对虾试养成功以来，管区领导十分重视，通过电视台录制节目广为宣传，聘请技术人员对养殖员工进行培训，加强技术服务，积极帮助养殖户购买优质虾苗，解决供水、供电等一系列措施，群众养殖积极性空前高涨，养殖面积逐年增加，\*\*年南美白对虾养殖面积\*\*亩，比\*\*年增加\*\*亩，增加\*\*%。养殖成功率比去年提高\*\*%左右，预计总体效益好于去年。

##### 1. 大力发展奶牛业，实现乳品产业化。

近年来，我场遵循“突出特色、发展优势、培育龙头、强化带动”的思路，以产业化经营为突破口，围绕乳业立场，充分发挥三鹿乳业高效龙头的拉动效应，做大做强龙头企业，发展壮大龙型经济，不断增强辐射带动能力，收到了明显的效果。龙头企业\*\*公司自从与\*\*集团联营以来，充分发挥集团优势，经过近几年的发展，企业现有职工\*\*多人，拥有固定资产\*\*万元，是生产奶粉和保鲜奶的中型国有企业，加工设备有两条奶粉生产线，四条由芬兰依莱克斯德公司引进的超高温灭菌生产线，日处理鲜奶能力\*\*吨。\*\*年共收购鲜奶\*\*\*吨，加工奶粉\*\*吨，日处理鲜奶\*\*吨。大力发展奶牛业已成为管区调整农业产业结构的重中之重，\*\*大会把“调整优化农业，做大做强乳业”列入管区总体发展方针，并制定了发展措施，一是加快奶源基地建设，进一步完善优惠政策，在场地、资金、技术服务等反面给予大力支持，引导和鼓励集体、个体、场内、场外各类主体投资，大力发展饲养奶牛，到目前共吸引外地养殖户到管区养牛\*\*户，饲养奶牛\*\*头。

二是加快奶牛养殖小区建设，积极引导养殖户增加投资，推进奶牛饲养的规模化、规范化、机械化。进一步扩大、完善现有养殖小区，\*\*养殖小区在原有的基础上进一步扩大规模，目前存栏奶牛近\*\*头，每天提供优质鲜奶\*.\*吨；\*\*奶牛养殖小区自\*\*年机械化挤奶设备投入使用后，吸引许多养殖户前

来投资养牛搞建设，到目前存栏奶牛近\*\*头；去年开工建设的\*\*奶牛生态养殖园，先后投资\*\*多万元，现存栏奶牛\*\*多头，预计年底存栏可达到\*\*头。三是抓好区外奶源基地建设，在区外周边县区共建设收(挤)奶站\*\*多个，其中今年新建\*个，实现了挤奶全部机械化，日收购鲜奶\*\*吨，覆盖饲养奶牛\*\*\*头，经济、社会效益明显。

## 2. 做强做大棉花产业。

棉花是我区种植业的主导产业，\*\*年棉花种植面积为\*\*\*.\*亩，占总播种面积的\*\*%，比\*\*年增加\*\*\*亩，增加\*\*.\*%；以区\*\*棉花加工厂等\*家棉花加工企业为龙头带动棉花生产的规模化，以抗虫棉良种的产业化带动棉花布局的区域化，推广dp\*\*b[]sgk\*\*[]冀\*\*等优良抗虫棉品种，改变目前棉花品种多乱杂，质量品质不统一的现状，推广标准化生产规程，走棉花高效化生产之路，实现品牌化经营，满足企业加工销售的需要，实现棉花的规模化种植；以市场为导向，以企业为主体，以科技为依托，实现棉花产业化发展。

## 3. 南美白对虾养殖形成规模，逐渐形成产业化。

近年来，南美白对虾养殖有了快速的发展，\*\*年的\*\*亩迅速发展\*\*年的积\*\*亩，比\*\*年增加增加\*\*亩，增加\*\*%，形成了一定的养殖规模，养殖亩效益达到\*\*元。\*\*年已打入北京市场，现正在申报无公害生产基地，南美白对虾已作为增加农民(农工)收入的重要渠道，逐步实行标准化生产，推进产业化经营，提升质量，大幅提高养殖收益。准备与大型科研院所合作，建设南美白对虾育苗及饲料加工项目，实现繁育、养殖、销售一体化，并向精深、精细养殖方向发展。

## 4. 发展优质果品，实现产业化经营

我区现有葡萄种植\*\*亩，嘉禾果业集团拥有高标准红提葡萄园\*\*亩，从\*\*年建园开始就坚持高标准规划设计，高标准施工，

高标准栽植，高标准管理。实行果品套袋、分级、加工、包装、保鲜，开发产品潜力，提高果品档次。建立大型果品保鲜库一座，保鲜能力达到\*\*吨以上，实现错季销售，并已注册“嘉木”红提葡萄商标，“嘉木”牌红提葡萄被认定为\*\*年第七届中国(廊坊)农产品交易会名优产品，产品已打入北京及南方市场。

1. \*\*年农民(农工)增收显著，但主要来源于棉花种植业，属国际市场大宗农产品，我国无论在单产、总产、品质等方面都存在一定劣势，缺少龙头企业，产业化水平低，市场风险大。不能实现产业化经营。

3. 农业基础设施薄弱，投入不足，难以抵御各种自然灾害

4. 农业科技水平低、标准化生产率低，绿色农业、无公害农业进展缓慢。

5. 农业合作经济组织、农业企业建设和农产品经纪人队伍建设滞后，农民生产盲目性大，与市场的关联度低。

6. 农业产业化龙头企业少之又少，我区仅有乳业公司一家，不能起到较为广泛的带动作用。

## 热工年终个人总结篇八

不知不觉中，充满希望的xx年年就伴随着新年伊始即将的临近□xx年就快结束，回首xx这一年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。现将一年年的主要工作总结(提供更多总结)如下：

我在公司负责对外关系的建立与维护，主要工作是与宁夏区的电力系统、供电局、设计院(电气室)建立友好关系，为各个项目创造良好的市场氛围，从而吸引各项目经理来做好项目。现在这个社会关系就是金钱，市场和关系是连在一起

的！任何一家企业的发展壮大，都离不开人际关系的拓展。产品的销售和项目运作都要在形成良好的关系后才得以进行，市场的关系维护是企业至关重要的一环。

为了打通关系，近半年里，我设法发现并接近有决定权的客户。并做了严密的拜访计划。然后一家一家地拜访。刚开始经常吃闭门羹，不是领导没空，就是领导不在。好不容易见着了关键负责人，却又被告之他们已经和别的生产商建立了合作关系，在其它厂家制造的产品还没有什么重大问题出现之前，他们很难接受我们的新产品。

我不得拿着资料，反复地详细地向他们讲解我们产品，告诉他们我们产品所性能更优越。价格更合理，售后服务更有保证。带着礼品去拜访，人家看都不看一眼。有的借口很忙自己出去、有的敷衍了事、有的充耳不闻。甚至有的很直接地下逐客令。

无数次被人当空气一样尴尬地凉在一边。记不清看过多少厌恶的表情，也不知道听过多少烦人的背后语，经常我刚看完一处白眼，又得去另一处听冷言冷语。尽管这样，我仍然没有放弃努力，终于在一次又一次的奔走中，他们慢慢接受了我们的产品，初步同意如有新项目或者换老化的设备可以与我们的合作。

经过我的不懈努力，目前已经和电力公司招标处处长、生计处主任、基建处主任建立了良好的前期关系。并且和银川供电局、固原供电局、中卫供电局、吴忠供电局，局长与生计处的顺利建立了友好前期关系。现正进一步维护中。同期进行着与各大设计院，化工企业、宝塔项目、电力行业、工业、煤碳业、建筑业等行业的电气专工及主任的关系建立与维护。为明年的业务开展奠定了很好的基础。也为明年加入电力采购网做好了前期铺垫。

（1）、顺利和宁夏英力特公司建立了友好关系，取得了宝塔

宁东重整项目。

明年的二甲醚是重大重点项目；

聚炳乙烯项目的已经在前期跟进中

(2)、与宁夏煤业集团建立了友好合作关系，明年将与宁煤合作二甲醚及丁烯项目。

(3)、西夏电厂的2乘20万机组的业务项目，现已顺利开工在建；

(4)、美利纸业二期项目也顺利开工在建。

(5)、灵武电厂和一铝厂已经开始使用我们的厂品。

在工作、生活中我一直相信一份耕耘、一份收获。所以我一直在努力。不断的努力学习、不断的努力工作。在同事的热心指导下很快了解到电力系统的工作重点,为了工作的顺利进行,我通常要在下班后查看更多客户信息。通过努力的学习和工作,市场能力和关系维护都取得了进一步提高。但俗话说:“活到老,学到老”,我一直在各方面严格要求自己,通过阅读大量的道德修养书籍,提高自身素质为能保质保量地完成工作任务。

在过去的基础上对电力系统的相关知识进行重学习,加深认识。使之更加系统化,从而融会贯通,业务水准提到了一个新的起跑线。现在基本做到了忙而不乱,紧而不散,条理清楚,事事分明,从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干,不知总结(提供更多总结)经验的现象。

回想一年来的工作,之所以能够取得一些成绩,得益于单位干部职工之间团结共事,相互信任,互相支持,共同维护班子的团结和整体效能的发挥积极努力和拼搏奉献。就这样,我从无限

繁忙中走进这一年,又从无限轻松中走出这一年,尽管我做了大量的工作,取得了一定的成绩,但与上级的要求和先进单位相比,仍存在一定的差距,我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

## 前景展望

展望邻近的xx年年,我会更加努力、认真负责的去对待每一个客户,也力争赢的机会去寻求更多的客户,争取更多的订单,完善市场部门的工作。在维护好已经建立起来的友好客户关系的同时,我会进一步拓展更好关系。力争让一些大型企业单位比如石化、供电局、电力系统、一些重工业等采用我们的产品。开拓市场虽然很艰苦,但有压力才有动力,通过在职场的磨练,我不仅具备了丰富的市场关系拓展经验和强大的抗压能力,还发展了广阔的人际关系,明年,我将跨入一个新的里程。

## 热工年终个人总结篇九

新的一年来临之际,回想自己一年里所走过的'路、所经历的事,可能有过许多的感慨,许多的惊喜,但自己也收获了一份镇定、从容的心态,年终工作总结与计划。三个感谢:首先我们都得感谢公司和于总,给我们提供了良好的工作条件;其次感谢刘总,给我们真切的指导和让我们终生受益的实战经验;最后我还得感谢在座的同事,曾经给我的帮助和谅解。相处的过程中让我学到的不仅是做事的方法,更重要的是做人的道理,做人是做事的前提和基础。怀着感恩的心,让自己与公司又共度过了一个春秋。我在成长中领悟人生,在人生中体会成长。

转眼20xx年已经到来,又开给了新一年的工作,为了工作更好的开展,我就20xx年作一个全面而详实的总结,以便对20xx年的工作做参考和借鉴。

20xx年个人与红波共同所负责市场为新乡市区，所负责区域为5号区，任务新品200万，金品。万，本区域共计店面445家，饭店零售数目相当，全年所负责市场共计完成220余万元，其中新品任务完成。市场铺货率达到70%以上，空白点主要集中在人民路平原路两侧，其中以三流酒店居多；在就是不太临街的小巷，其中以小零售网点居多。

综合来看□20xx年平川酒新品一号在往年良好销售势头的基础上，承继并提高了其销售数额，继续扩大了其市场主导力；金品一号通过长期的市场运作，也占据了一定的市场份额。

1. 采用《客户销售登记卡》，对客户销售状况进行监控，统计记录，使我们心有明细。

好处：(1)可以随时对客户的库存数量，销售周期进行统计分析，对客户级别进行分类，确定那些客户当明星，那些客户是平民，那些客户为重点挖掘的潜力股，这样公司在有相应产品活动政策后，可以有秩序的“送钱”，既节省时间，还提高销售活动效果。

2. ‘一店一策’的申请，针对不同情况的商户，问清楚他们的需求，尽最大的能力去达到双方都满意的结果。你想吧，看是我们这次麻烦了点，但商户以后我们在去的时间，肯定他就会态度不一样，为什么？因为这时间我们不是在销售，是在交心，交朋友，能相互帮忙的朋友。前提，不和规矩的坚决不做。

3. 就是在和经销商合作的过程中，我们得时刻记得，我们是厂家业务，他们才是头，在外面的头，正常的时间友好合作，彼此尊重，关键的时候咱们还得是那脖子，头再厉害，最终还得听脖子指挥，只要咱们抓得住市场，拿得住商户，就不怕他不服。

4, 金品酒售后一事。其实销售做久了压力是比较大的，就像

金品酒收瓶，兑奖的事，因为市场经销商不愿投入人力，就逐渐形成了‘只管杀不管埋’的怪圈，收瓶咱不说，新品还可以收，但兑奖太不及时，基本上都依靠我们，尤其急兑奖的问题得不到有效的解决。人都说一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售是混饭吃，今年我必须把自己定位成一个一流的销售，那就是必须把工作当成是自己的事，认真、努力、主动地去做，除了要对工作总结外还要不断的学习，探索如何做出业绩，怎样使利润最大化，我知道这都要通过勤奋来完成的，为了明天[who怕who]其实做销售也就是做人。

5，工作中由于与本市场的商户有了一定时间的合作，能够取得商户基本的信任，进店相对比较随意，气氛比较缓和，有时间导致客户拜访八步骤还不够到位，跳点等现象时有发生。

1. 市场陈列作为一项长期的基础工作来抓，俗话说‘淡季做市场，旺季抓销量’，淡季的时间咱们公司会一如既往的主抓‘宣传’这面大旗，投入大量的人力，物力，通过如‘喝平川撞好运，平川酒爱心接送考生，平川杯武林争霸’等一系列活动来拉动，细想一下，其实我们前期所做的一切都是为旺季的量化而造势的，在淡旺季交替之时（八九月），其他厂家必会出台形式各异的方式来吸引消费者的眼球，以刺激起购买的欲望，进而切割市场份额，扩大销售。这时间我建议八月底我们应该成淡季造势之力，率先与终端酒店签定陈列，其中生意较好，在本区域或一条街影响较大的，应签订长期的陈列协议，且奖励高于一般店面，以确保我们产品在旺季时间排面，销量在同行业中的绝对优势。

2. 利用咱们国家的传统节日做宣传，发放有特殊意义的礼品。如‘端午节发种子’‘中秋节送月饼’‘平安夜送平安果’等，并提前做好准备。通过乡情与亲情进而打动消费者的心。

1、加大对窜货的打击力度，加强自己的拜访频率。

- 2、让老客户逐渐引进金品，巩固老客户的忠诚度。
- 3、继续开发空白市场，加大空口市的新品开发。
- 4、随着新品价格的上涨，坚决让终端价格涨上来。

总之20xx年功也好过也好，都已经成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在20xx的门槛上，我们看到的是希望，是丰收和硕果累累！