

2023年月份托班工作总结 月份工作总结 精选

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。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

2023年月份托班工作总结 月份工作总结精选篇一

一、日常性工作：

1、计划指标

设备完好率为99%；巡检抽查合格率为98.5%，设备故障停机一二系各为零故障。圆满完成了各项生产临时故障的修复工作。

二、重点工作总结

（一）、大中修及技改工作

1、更换地下室机侧执行机构，实现了3#炉机侧吸力的自动调节功能。

6、完成了配煤室新安装电子秤10月份的实物校正工作。

7、完成了样机更换轨道过程中出现的大车、小车不能自动使用的故障恢复。

8、完成了化验室各胶质层、马弗炉的日常修复工作。

9、安装化产车间一系硫铵压力变送器一台。

11、完成三期粗苯无法使用电伴热改蒸气伴热改造工程。

2023年月份托班工作总结 月份工作总结精选篇二

每个月的总结又要上交了，就算是不要写这个。难道我就不应该自己给自己一个总结和规划吗？但是为什么感觉如此的茫然，每天忙东忙西，却又感觉什么也没有做。

老大说得对，怎么能这样消沉下去呢？你的争强好胜心哪去了？

说实话，一天天的游荡。不需技能，不必努力，也没有痛苦。相反，每天每周制定计划，每月确立方向并每日为达成目标而努力，是要付出极大代价的。我们通常说明天开始，因此今天又给错过了。

今日事、今日毕，才是我们成功的本钱。

从今以后，我要借鉴别人成功的秘诀。过去的是非成败，我全不计较，只抱定信念，相信明天会更好。

面对黎明，我不再茫然。过去、我很少相信自己，所以无论制定什么样的目标，大的还是小的，有时看起来不过是可笑的。总想等着有那么一天时来运转，可是不知，机会只是在行动中。

当我筋疲力尽时，要抵制回家的诱惑。再试一次，我要为明天的成功播种，在别人停滞不前时，我要继续拚搏，终有一天我会丰收的。

2023年月份托班工作总结 月份工作总结精选篇三

业道德等培训，让员工感觉到公司的发展前景和发展规划，加强员工的归属感和责任心，并能长期为企业作出贡献，也

避免4月份出现的罢工事件。

行政人事在招聘时，不仅要考虑到学历还要考虑专业技能，另外，在用人的机制上，也要努力培养、吸纳、造就一大批高素质的人才团队，以适应公司的快速发展，但在提升班组长以上的管理人员时必须要通过层层审核，避免出现误用人才的情况。

行政人事作为员工的选送部门，不仅要注意招聘、培养人才，在送至人员到各个部门的同时，须制定一个完整的程序机制，避免出现管理层的纠纷误会。

3、主要工作内容(附2)

分析：

(1)为不断增强公司的竞争能力，往上市公司的目标迈进，本部门正在策划员工培训方案。

a□与新进员工讲明《员工须知》的内容；

b□按照培训计划，对员工进行《车间生产上下班工作流程和要求》、《员工工作纪律》、《员工守则》等方面培训。

(2)5月份公司在按绩效为基准，同时纳入计分方式计算个人当天的实际绩效奖金(白天以每小时5分计，晚班以每小时8分计)。

4、异常情况：4月份因杨柏成未听从管理，擅自动用机器导致手部受伤，现经常夜归上网，生产部须作出工艺流程方案，加强安全操作意识，防范不安全事故的再次发生，保安后勤也要加强管理，禁止员工11后外出厂区的状况。

5、消防安全状况

厂区内消防器材以老旧，为了保障员工的安全，应该进行更换，并进行年检。

6、后勤保障情况 宿舍方面：近期出现了员工在宿舍喝酒和在宿舍内乱接电线插座等情况，应该制定宿舍管理规定，保障员工的人身安全。

饭堂方面：根据员工的需要，将菜色多样化，尽量满足不同的员工口味。

7、做好行政部的基础和日常管理工作，完成上级领导交办的各项工作。

(2)加强培训工作。

2023年月份托班工作总结 月份工作总结精选篇四

在检修期间输煤系统的检修任务不是很多，所以在停车检修初期我输煤系统就将大部分的检修任务完成了，其中包括各个冷凝液罐安全阀及管道安全阀的校正，因为气化锅炉因各种原因突然停炉，输煤系统原料煤筒仓的料位过高，因已经进入盛夏季节，外界的气温正在不断的升高，输煤系统在输煤专工的指导和输煤管理员的带领下对预防煤筒仓内的煤自然进行了周密的防范措施，将下料口用装细沙的编织袋封堵严密，每天对测温显示器做4次记录，值班员工每天用测温枪到筒仓顶部的每个下料口进行2次测温并做记录。

1、我系统配合保运员工对各减速机、滚筒及梨式卸料器进行润滑油脂的更换并顺利完成。

2、积极响应厂部下达工作任务。以安全输送煤量58063吨。

输煤系统通过技术讲课和现场实际操作等形式，使运行人员熟练了设备系统和运行性能，掌握了设备操作和事故处理等

基本技能。充分利用学习时间，进行现场实地指导学习，进行全员考试，理论联系实际，督促全员的学习积极性。全月完成技术讲课及考试 1次，现场培训2次，安全教育2次。

输煤运行设备已经使用两年有余，有部分设备部件已经老化或者在使用的过程中正常损坏，需要运行人员时刻警惕。

好的工作环境。进一步完善各项规章制度，严格规章制度的执行情况，把安全管理、安全监督放在各项工作的首位。

(1) 加强员工的安全教育，确保设备人身安全。在7月份安全生产的基础上认真开展好厂部和安环部门布置的各项安全生产活动及生产任务。

(2) 加强员工的技术培训，提高实际操作能力，坚决杜绝由于人员误操作而造成的重大设备损坏事故。

(3) 完善各项管理及考核制度，继续做好气化、锅炉上煤及设备巡检工作，确保机组的安全稳定运行。

(4) 认真执行持表检查制度，争取做到有隐患能及时发现，发现隐患能及时处理。

总之，经过一个月的工作努力，顺利完成了厂部下发的各项生产任务，总结了自己工作中的不足，也积累了不少工作经验，争取在下一个月把各项工作完成的更好。

输煤运行系统

20xx年 7月 26 日

2023年月份托班工作总结 月份工作总结精选篇五

进入公司已经差不多有两个月了，我感觉自己已经渐渐适应

了工作环境，抱着积极认真的态度去落实工作任务。这两个月以来，我主要的工作是找床上用品的厂家，了解产品信息和产品报价，撰写工作日志反馈工作情况。除此之外也有跟同事外出点货，提货、送货，积极配合、协助同事完成展厅的布置工作等等。

回顾这两个月，自己在找床上用品的时候，也花了不少的功夫，得到了一定的成果。我已经找到了不少的厂家，从一开始找厂家信息，到打电话跟厂家联系，到去厂家看产品，咨询报价等等，在这个过程中，我在口头表达方面有了明显的提高，能够与厂家进行有效的洽谈；遇到问题，自己会努力地去克服。在产品信息与资料方面也有了一定的积累。不过，处理工作方面存在很多不足的地方，在网上查找到的厂家没有及时地整理成表格，没有及时地完成工作日志向公司反馈工作情况，这表现为信息反馈意识比较薄弱，容易造成信息错漏，公司不知道我们工作中的实际情况及遇到的问题等等。另外工作效率比较不够高，这表现为工作方式，工作方法的不合理，造成工作方向不明确。比如现在找的床上用品，是要找适合展厅的款式，还是要找不同层次的产品。另外是在咨询报价方面也存在问题上也没有的进展。麻烦地咨询报价，寻找产品没有针对性，很难取得厂家的信任，导致工作延误，就是在沟通技巧上，做事的方式方法上仍然需要提高的。与厂家联系不够紧密，在一两次联系过后就没有下文了，给人的感觉就像做市场调查一样，这方面我也是做得不足的。带给公司有价值的信息不多，还是停留在厂家信息，产品的款式上。只停留在比较表面的工作上，信息比较少，在往后的工作中，需要切实地落实这方面的工作。

另外在协助同事完成展厅的布置工作上，我是以积极的态度去落实工作的。回想起那时的工作，时间长，工作量大，工作很繁琐，确实是一件不轻松的事情。但是看到现在展厅有如此好的效果，再辛苦也是值得的。在工作中，主要是协助搬送家具，安装家具等场地布置的工作，我能够如实，及时地反馈情况，完成工作。但是在细节的工作处理的不好。例

如在装灯饰的时候，虽然不是我负责的工作，但是我也有责任去了解情况，咨询主管领导的意见，可以避免问题的发生，所以说在反馈信息上，要清晰明白主管、领导的意思，避免少走弯路，提高办事效率。其次，在监工的过程中，要与工作人员进行沟通，仔细检查存在的问题，当问题出现了，第一时间寻找解决方案，咨询工作人员的意见，并向主管汇报情况，最后按照公司的意思解决问题。归根结底还是要有针对性完成工作，解决存在问题。

其次，在提货，送货方面，自己有接触了不少。我想最主要的是要把数量点齐，查看产品是否有损坏，虽然说用时会比较长，但是这些都是必须的。要保证产品不受损害，在包装跟卸货方面要时刻提醒工作人员。其实这方面的工作需要耐心地观察，耐心地与他人沟通。

总体上来说，我对自己的工作表现是良好的，但是在工作意识方面和工作效率方面需要加强，我希望自己能够继续保持良好的心态，努力工作，不能辜负经理和领导的期望。

anson

2012年3月26日

2023年月份托班工作总结 月份工作总结精选篇六

不知不觉，又到11月月末了。随着工作的深进，我接触到了很多新的事物，也碰到了很多新的题目，而这些新的经历对我来讲都是一段新的磨练历程。回顾整个11月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地往面对；在碰到挫折的时候，我学会了往坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象遭到破坏的时候，我学会了如何往维护；在被客户误解的时候，我学会了如何往沟通与交换。以上是我在工作方面获得稍微突破的地方，但这类突破其实不意味着我就可以够做好工作，在接下来的工作中我会

继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作进程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交换进程中学会体谅他人。

4、维护老客户，保持常常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是不是有需要。

1、货期调和能力不够强，一些货期比较急的货常常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品乃至要二十多天才能完成。这类情况致使了部份客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中常常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够公道，使工作的效力大大地下降；不能很好地辨别工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于本身产品知识的缺少和业务水平的局限，在与客户的沟通交换进程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习往完善本身的产品知识和进步业务水平。

3、产品质量题目在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希看下降产品质量题目的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量题目的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，由于底钉在实际大货生产进程中不够锋利、穿透力不够强，致使客户在装钉进程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过调和，客户要求我司尽快补回消耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量题目，一个工字扣同时出现几种质量题目：掉漆、钮面变形、色彩不同一。这使我们和客户的沟通出现空前的为难场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量题目。但是之前糟的质量题目给客户带往了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度下降。

对产品质量题目我觉得它是客观存在的，假如要求工厂生产的大货不发生质量题目，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量题目是每一个业务员所必须做到的，假如一味地往抱怨工厂，只会让事情变得更加糟。假如说有甚么可以弥补质量题目，那就是我们的态度。一旦发生质量题目我们就应当及时有效地往挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻觅并承认自己的过失的地方，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个题目：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步往调剂和改变。

在紧张的工作中会常常产生急躁的心理状态，我曾尝试着往减缓这类状态，但是效果其实不好。心理学解释致使急躁的心理有很多因素：工作环境、本身素质、生活习惯、工作方法等等，而我以为调剂急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，由于工作环境是客观的，而进步本身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能掌控的就是调剂自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了进步工作效力的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人以为这件事是自己的事情，长此以往便没有人会往刻意关注这件事，在我身边我能感遭到它是存在的。我想克服这类心理的最好方法就是培养和加强本身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，由于这里没有我只有我们。

1、维护老客户：主要是定单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗语说：口说无凭，甚么事情都要确认才行。

3、对新客户，一定要完全依照合同上的规范行事。尽快地取得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和进步本身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出走走，保持常常与客户的有效沟通和交换，真正了解客户需要甚么产品。

以上是我11月份工作总结，不足的地方还请领导多多指导和批评。