

药工技师工作总结(优质5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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

药工技师工作总结篇一

工作业的领头雁，而我作为这个雁的指挥者，应以怎样的姿态去迎接这个挑战，战胜这个任务，是我必须考虑的首要问题。为此，在思想认识上我首先摆正位置，调整心态，暗下决心，并在班组中提出了“是怂包是好汉就拿土石方任务来看看”的口号，给全班鼓舞士气，增加干劲；在施工中，我率先垂范，总是利用空闲时间提前做好挖掘机的保养工作，设备所需的油、水、电、液等做到出车前检查并准备就位，工作期间充分利用自己的五官，察觉机械的异常情况，每一个细微的变化都在我的掌控之中，收车后，坚持做好挖掘机的自检自查，对使用了一天的机械进行必要的全面保养润滑，使劳累了一天的设备得到彻底的休养，最大限度发挥机械的效率，另外还要对车辆的行走便道进行整修，确保车辆的安全行驶与运行速度，提高作业班组的工作效率；同时还积极与技术员、施工队长沟通交流，积极献计献策，其中有施工实际方面的，如车辆行驶路线规划、便道的整修压实、车辆的维修保养等；有施工组织方面的，如测量放线、质量检验等；还有施工管理方面的，如职工生活的安排、奖惩制度的制定、后勤的服务保障等，通过这一系列的措施、办法，整体工作效率得到提高，目标任务比计划提前10天完成，得到项目部和建设单位的好评，取得了阶段性的胜利，本人也获得20xx年年度“劳动模范”、“优秀机械操作手”的荣誉称号。

工作的过程是加强学习，提高个人素质，增长理论知识，增强建设社会建设本领的过程。首先，自觉加强政治理论和“八荣八耻”学习，进而树立正确的社会主义荣辱观，提高自己的政治素质，保证自己在思想和行为上始终与党中央保持一致，做一个有理想、有文化、有道德的合格公民。其次，特别注重业务知识学习，一方面通过购买书籍、视频资料等增加自己的知识，扩展自己的视野，充实机械基础常识，掌握不同机械的性能及使用要求，提高自己操作维护设备的水平。据统计，五年来，共购买小松、卡特、现代、沃尔沃、利勃海尔等挖掘机使用、操作维护保养手册10余本，并对各种不同机型进行比较，记录读书笔记4本，从理论上提高了我对不同挖掘机性能的了解。另一方面，我虚心向同事、师傅和高级技术人员请教，请教实际问题，学习大家对机械故障的处理经验，同时自学电脑与网络的基本知识，通过网络学习，通过自己多看多问多听多想和多做，使自己的业务水平不断提高，从最初参加工作时对机械常识一无所知，到现在已对挖掘机的机械构造熟悉，能独立使用零件图册，对挖掘机性能了如指掌，对压路机、平地机、装载机等机械的构造也基本掌握，并能熟练、独立的对挖掘机进行一、二、三级保养，还和机械队技术员一起制定挖掘机保养、操作规程，大大方便了机械设备的使用管理，对机械使用、维护、保养的技术技能已发生了质的飞跃。

工作的过程是一个理论联系实际不断实践提升自己业务能力的过程。从参加学徒时的第一台小松pc200挖掘机到承担该挖掘机大修后的走合期保养维护任务，从一名学徒工到替补队员、到主力队员，直至独立承担价值200余万元的利勃海尔r944挖掘机的主操作手，一步一步挑起公路建设的冲锋大旗，从主车司机到班组长，承担各类新购大型挖掘机的走合保养、安装调试，指导全处各种挖掘机的定期维护保养，协助修理技师解决各类疑难症状，只要有挖掘机出现的地方，就少不了我的身影，所操作挖掘机械的完好率总会比其他同类产品要高，维修费用要低，确保了机械的正常运行，确保了各项生产任务的圆满完成，使自己的理论知识在实践中得

到了很好的应用，业务能力得到了不断提高，为企业的发展做出巨大贡献。20xx年年10月，我参加了全国交通运输行业“厦工杯”筑路机械操作手技能竞赛，取得挖掘机竞赛项目第一名，这就是对我多年工作的最好证明。

工作的过程是一个传业授技，为师带徒育人的过程。“一花开放不是春，百花盛开春满园”。我不仅自己技术过硬，还热心带徒，倾心育才，为企业长远发展，发挥自己的光和热。我先后带过5名徒弟，并在实践中总结了一套“两心”、“三勤”的“学徒心法”，即对技能学习要专心、用心；实际操作要“嘴勤”、“手勤”和“腿勤”。对自己所带的每个徒弟都坚持做到：循循善诱，言传身教，既教业务技术，又带做人品格。我所带的徒弟中，有的已经走上单位技术管理岗位，有的已成为单位的生产骨干。岁岁桃李芬芳，年年后浪逐前浪，我用心血和汗水，为企业蓄积了充足的后备人力资源。

无论是推土机、装载机还是挖掘机，在公路工程施工领域都划为土石方机械类，因为它能翻山越岭、跋山涉水、填平沟壑、整修道路，是公路建设事业的开路先锋，作为挖掘机操作手的我对此深有体会。每有新的项目开工，首先进场的设备就是土石方机械，当然更离不开挖掘机，在自然地理环境极其危险的情况下，如何当好开路先锋，是摆在我面前的首要问题。我深知这是一个充满挑战和风险的岗位，我的每一个举动不仅仅关系个人安危，而且也直接关系到公司财产及广大施工作业人员的生命安全，所以在工作中我始终以战战兢兢、如履薄冰、如临深渊的心态，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，敬畏生命、敬畏责任、敬畏制度，切实遵守操作规程，提高操作水平，确保公路施工顺利进行。五年来，未发生一次安全事故。20xx年年度获山西省公路局劳动模范荣誉称号。

经过多年的摸爬滚打，本人在工作上思想上都有了很大的进步。当然成绩只代表过去，在以后的工作中我会加倍努力，

争取做的更好。因为技术在不断进步更新，只有通过不断地学习，辅以求精务实，脚踏实地的作风，方能胜任自己的工作岗位。我将坚定理想信念，努力不断追求进步，争取更大成绩。

药工技师工作总结篇二

我叫xxx今年三十一岁，我自20xx年8月份从xx铁路运输学校铁道运输专业毕业后，分配到xx车务段入路参加工作，担任一年多的助理值班员工作。20xx年起一直担任车站值班员的工作有5年多之久。xx年底通过参加一般干部竞聘后，成为一名中间站站长至今。

一直以来，我始终坚持思想政治学习，使我的思想理论素养不断得到提高，自己努力学习马列主义和党的各项方针政策。在政治上始终xx一致，严格要求自己，注重职业道德，牢固树立全心全意为人民服务的人生价值观和爱岗敬业的职业道德素质，用满腔的热情认真细致的对待每项工作。我坚持学习、贯彻执行党的路线、方针和政策，爱岗敬业、开拓进取，扎根小站，为南昆线的安全畅通、车务段的安全运输和咱们铁路事业的蓬勃发展，作出了应有的贡献。

20xx年8月，我从学校毕业分配到了南昆铁路百色车务段担任助理值班员。当时，南昆铁路刚刚建线正式通车不到两年，做为刚报道的毕业生，虽然四年的中专学习生涯，让我掌握了很多行车岗位的知识，但是我丝毫没有放松学习的机会。在段领导和教育室的精心安排下，我虚心巩固学校的专业基础知识、深入钻研业务书籍，做到了温故而知新；此外我还加强熟悉车站现场的有关行车设备，迅速掌握助理值班员这工种的相关技能和应知应会。整整一年半的时间，我象一块求知的海绵，一丝不苟地吸取着知识的营养，因为我深深感到：专业知识的全面掌握是培养专业技能的基础。只有过硬的基础知识做前提，才能使自己逐步成长为专业知识够用、操作

技能较强的一线高技能操作人员。

由于自己表现优秀，业务技术水平高，通过车站推举和自己的努力刻苦学习，从20xx年6月份起，自己由助理值班员岗位走向了车站值班员这一行车重要岗位。

平常工作中注意积累工作经验，努力学习控制台的操作和各种非正常情况下接发列车作业方法，对无联锁情况下的接发列车做到得心应手，成了一名非正常情况下处理能力极强的技术骨干。自己从事车站值班员至今那么久，没有一起因错误操纵控制台按钮而影响、耽误列车的事件发生。每当车站有信、联、闭施工，进行无联锁接发列车时，车站都安排我当班坐台。如□20xx年4月份乐里河站开通□20xx年12月份乐里河站增加股道等，领导都是点名安排由我亲自坐台，由于自己沉着稳定，业务技术过硬，都确保了这些施工的顺利进行，还确保了接发列车的安全。

平常自己注意加强新知识新技术的学习，并迅速运用到工作中去。如在tdcs系统投入使用的时候，到了新站面对新的不一样的'设备的时候，新《技规》、《行规》、《事规》投入使用的时候，执行汛期三级雨量警戒行车办法的时候等，每次接触新的设备、新的知识、新的技术，我都加倍的用心去学习，并在最快的时间内全面熟悉和掌握。

20xx年年底，虽然自己离开了车站值班员岗位，走上了站长的领导岗位，但是自己不但没有忘记加强学习车站值班员这一重要行车工种的业务理论知识和操作技能，还时刻加强管理知识方面的学习。不仅提高业务素质水平，也提高了自己的管理水平，还做好车站职工的业务培训与教育，不断提高全站职工的业务水平。真正做到一个工作认真负责，学习积极上进，管理得体有方的好站长。

在带徒传艺方面，由于自己具有较高的业务知识和丰富的实践经验，每次车站分配新职工或者有职工提职、改职的时候，

都由我带徒传艺。而自己也是以身作则，虚心言传身教，毫无保留地将自己所掌握本工种技术基础知识和有关技术业务知识以及自己平常工作中所积累的丰富生产经验和本人的特有技能全部传授给徒弟们。8年的铁路生涯，我亲自带过的徒弟有十个之多，他们都能够很快地掌握本职业知识和操作技能并胜任本职工作，没有一个徒弟发生事故因素以上事件，也没有什么不良反映，有的已经成为车站的业务骨干，甚至有的也都已经走上副站长、站长的领导岗位。自己在带徒传艺方面取得了很大的成效，深受同事的尊敬和领导的爱戴。

值得一提的是，由于自己爱岗敬业，具有高度的责任心，工作认真负责，具有较高的责任感和良好的团队合作精神，刻苦学习，钻研业务，时刻努力提高技术文化素质和思想道德素质，从20xx年至20xx年连续6年都被评为车务段工作先进分子，这在我们车务段还是属于罕见的。

记得有句的名言这样说：业精于勤荒于嬉。在这几年的工作中，我对车站值班员工作应知应会、应掌握的基础知识已掌握，对车站值班员工作中遇到的诸多问题，有了一定的经验知识。在这几年来的工作中，自己利用所学的专业知识在生产实践中做了一些实际工作，已经熟悉掌握正常、非正常接发列车、接发列车的应急处理、行车相关数据的计算及分析、特殊情况的调车作业、事故救援组织及分析等，具备了一定的技术工作能力。但是成绩只能代表过去，自己还是存在着不足之处，随着科技的进步，铁路列车的旅行速度越来越快，各种新型设备的投入使用，在实际行车工作中将会遇到更多的新的课题，对行车安全的要求将越来越高，如何保证行车安全是行车部门永恒的主题，在今后的工作中，自己要加强学习、克服缺点，力争自己专业技术水平能够不断提高。我作为一名普通铁路工人、合格的技术专业人员，在此申请车站值班员技师职业等级资格，望铁路局技师专业考评小组领导审查，并希望审查通过，给予鼓励！

今后我将全力改正缺点，认真学习专业技术知识、提高个人

素质，坚持不懈地学习，用最短的时间掌握新技术、新知识，用于指导实践，坚持“安全发展、协调发展、和谐发展”总体思路，确保铁路运输安全，为构建和谐铁路做出自己应有的贡献。

药工技师工作总结篇三

今年上半年，医药行业生存的宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利。面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持“外抓市场一着不让，内抓管理细致入微”的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

6、产销率：目标数为xx%□上半年实绩xx%□

(一)重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。

由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区

域代理，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的5个重点产品□xxx□与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如00丸□xxx丸、xxx丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

(二)新产品开发和科技进步成果显著□gmp管理工作进一步加强。

根据“二个开发”(即市场开发、新品开发)一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得00新药证书及生产批件、00生产批件、中药9类00片、00生产批件等，同时进行了包括00、00等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率100%。

(三)降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率“屡往低处走”、销售“量增利减”增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员

节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在05年降本增效量化考核取得成效的基础上按照“四定原则”(即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法)制定了00项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

1、市场开发工作：分析研究市场，跟进有力措施，继续抓住四个方面也就是抓主产品销售、抓主销区销售、抓代理商销售、抓快批，倾全公司之力，确保全年指标完成，开创营销工作的新局面。

第一：继续抓好市场网络建设，尤其是重点品种的终端市场网络建设,在巩固现有市场的同时，全面开展第三终端及低端市场的促销工作，结合农村市场由于“新农合”政策出台而显现的500亿商机，以及社区医疗服务中心构建工作的启动，制定相应推进计划及工作措施、销售激励政策、市场开发奖励政策，充分调动业务人员的工作积极性，力争取得高端、中低端市场双赢。

第二：公司所有工作要继续围绕市场、加强服务，销售工作要巩固原有市场份额，同时针对不同品种、不同地区、不同顾客的情况，采取积极灵活的销售策略，对竞争性品种实行产品扩张战略;对高附加值的品种实行稳定地市场开发战略;对特殊规格品种实行差异化销售战略。在做好主导品种销售的同时，进一步做好新产品的市场开发，进一步进行产品结构调整。

第三：继续抓好营销队伍的管理。能否做好下半年的销售工作，关键是调动一线营销人员的积极性，激发他们的主观能动性。销售部、市场部经理蹲点困难地区，在抓全面工作的同时，定点对销售回款大幅下滑、重点品种下降量大、新品及低端市场开发能力弱的区域，给予指导、协助，尽快扭转

销售下滑局面。

第四：高度重视营销风险，加强重点客户维护，及时掌握客户的动态信息。各地区定期反馈重点客户的经营状况和同类品种的相关信息，发现问题，及时反馈，降低风险发生的概率。

药工技师工作总结篇四

参加山东省金蓝领培训考证工作已接近尾声，本次培训学习收获颇多，离不开省、市各级领导的大力支持，更离不开滕州市高级职业学校的领导和专业培训教师的辛勤努力。

作为参与培训学习的一分子，我深深感到参加一次这样的短期培训学习的意义重大，所以我非常珍惜政府和学校为我们创造的这次培训学习的机会，各专业的培训老师的教学和技术经验非常多，对待这次培训工作也非常认真。培训老师认真了解了学员情况，设计贴近学员实际案例，做到了教学有效、有用、够用。培训老师为了让个年龄段和不同层次的学院能够快速理解专业知识，采取了多种形式的教学方法组织教学(1)实物教学维修电工技术是一门实践性很强的实用专业技术，涉及到很多常用电工按钮、开关、接触器、继电器、仪表和电动机、变压器等设备，对于年龄大的培训学院，多采用实物教学，有利于迅速建立起学员的感性认识，有助于教学工作的顺利实施。(2)多媒体教学，已制作出适量的多媒体电工培训课件。多媒体作为现代化教学手段，在教学中发挥着其特有的优势。它增加了课堂教学的信息量，能形象地展示器件、设备、系统的外形和结构;但它并不能完全代替传统“粉笔+黑板”的教学方法。针对维修电工技术涉及内容广、范围宽的特点，我采用多媒体和传统教学方式相结合的形式，提高了授课效率和效果。对于短期维修电工培训，具有特别重要的意义。对此，我特别强调应用了多媒体教学，多媒体教学深受学员欢迎，教学效果明显。(3)充分利用学员身边的现实资源设计教学项目，如农村的电力架空线路、变压器设

施、照明线路、配电屏、家用电器、潜水泵、碾米机等。这些电工应用学员平时就有接触，只是没有认真观察和仔细思考过，用这些电工设备设计教学载体，相关专业知识学员比较容易接受。

在实际操作方面，我认真准备操作器材，设计好相关技能操作项目，根据实践教学计划的需要，完成了维修电工技能操作项目，每次操作训练前都充分准备了器材。如试电笔的使用、家用配电板的安装、异地控制照明灯的安装、点动控制、电动机倒顺控制等10余个操作项目，都严格按操作要求实施。

在鉴定考试前，我认真练习维修电工理论知识模拟试题，强化基础理论训练，为了加强理论知识薄弱的欠缺，我选择了维修电工相关理论知识模拟试题，装订成册专项练习，并进行了详细分析。

在过去的一个月的时间里，我和参加培训同事们一起学习和工作。彼此建立了深厚的友谊，同时在培训中工作了工作能力，使我的业务能力和技术水平又有了很大的提高，当然这与上级领导的帮助和大家的支持是分不开的。在此我深表感谢!作为工业自动化的一名电气工作者，我为了祖国的工业自动化水平的提高，我深感责任重大。所以认真总结，并对自己有了客观、真实的总结。

药工技师工作总结篇五

生服务中医药健康管理服务规范培训会，对“xx个月儿童中医药健康管理服务”项目□“xx岁老年人中医药健康管理服务”项目、中医保健等相关内容进行培训。培训人数xx人。

全镇管理老年人xx人，其中接受中医药服务管理老年人xx人，占比%□xx个月儿童数xx□其中接受中医药服务儿童xx人次，共xx人，占比%。已预期达到xx%的任务指标，全年开展中医

药管理专项培训1次、中医健康教育讲座2次、公众健康咨询活动1次、健康宣传专栏2期、播放中医健康影音资料1种，发放中医健康宣传折页2种，累计发放中医药宣传资料xx余份。

1、专业人才紧缺，师资培训不到位，大部份医务人员专

业性不强，问诊经验欠缺，评价结果无法反应老年人身体状况，群众不易接受。

2、工作压力大，基本公共卫生工作启动以来，卫生院公共卫生服务人员及乡村医生工作极端繁忙，而绩效工资未得到提高，缺乏工作积极性和主动性，影响项目工作顺利开展。

3、工作刚启动，加上广大人民文化水平不高，群众对

药健康服务的意义认识不够，不配合工作开展。

在以后工作中要加强业务人员培训，不断提高业务技术水平，同时要加大工作宣传力度，提高群众意识，使其能主动积极接受我们提供的服务；取当地政府经费投入和人才队伍建设，才能让我县全民得到更好更优质的服务。