# 印刷厂个人年终总结500字

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-07-13

*工作总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要的是对工作的主客观的条件、有利和不利的条件以及工作的环境和基础的等进行分析。工作总结频道为您整理了《印刷厂个人年终总结500字》，感谢阅读！>【篇一】　　去年一年，在...*

工作总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要的是对工作的主客观的条件、有利和不利的条件以及工作的环境和基础的等进行分析。工作总结频道为您整理了《印刷厂个人年终总结500字》，感谢阅读！

>【篇一】

　　去年一年，在支行党委正确领导下，我认真学习贯彻xx届xx全会精神，积极落实支行党委各项工作部署，思想上转变观念，工作中紧紧围绕股份制改造和双贯标工作要求，加强管理，开拓创新，认真推行规范化服务。

　　经过对支行党委各项工作部署的共同学习后，我部的负责同志统一了思想认识，明确了营业部XX年的工作重点和工作计划。全部人员对于人员分工，岗位设置，工作目标，工作计划有了全面的了解，全体人员达成共识：营业部是支行重要的经营部门，作为营业部的一员，要把完成部门经营目标，提高服务层次作为今年的主要任务。

　　一、年初，结合双贯标工作，完善制度，狠抓管理。修订完善了多项制度、办法，制定了营业部内部的管理制度体系，包括考勤、卫生管理、服务标准，营业部经营任务分解考核细则、营业部绩效工资分配办法等，进一步完善了服务体系和业务考核体系，发挥考核机制的作用，充分调动员工的工作积极性。

　　在管理中，注重制度的落实，不使之流于形式，首先从自身做起，自觉带头遵守规章制度，对于违反制度的员工，严格按照制度进行处罚，做到纪律面前，人人平等。

　　二、集中精力进行业务发展和市场营销，对营业部重点客户进行了认真梳理，根据具体情况划分了不同档次，要求客户经理认真分析客户清况，根据重点客户的不同需求制定了不同的的营销方案和工作目标。

　　1、近一年的工作，存款一直作为营业部工作的重点和难点，为此我会同有关副经理、客户经理进行过认真地研究、总结，也出台了很多激励、规范的措施，但一直效果不明显，究其原因，一是对客户经理的管理不到位，责权利没有充分体现，造成客户经理没有充分发挥作用，二是没有于重要客户建立一种互相信赖的银企关系，在走访客户是不能认真分析总结客户需求和经营情况。三是工作中存在畏难情绪。为此，结合支行制定的客户经理考核办法，在营业部实行全员客户经理制，积极探索多层次业务管理模式：客户经理负责经常性上门服务，收集客户重要信息;业务主管负责定期走访;定期业务会议决定营销策略，及时向行领导、公司部反映营销情况。通过以上工作，四季度效果非常显著：开发了\*\*\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*\*\*\*等优质客户，稳定了\*\*\*\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*\*\*\*等，盘活了\*\*\*\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*\*\*\*存量客户。

　　2、注重创新，善于捕捉分析信息，充分利用我行的金融产品，为企业出谋划策，今年4月份，积极与\*\*\*\*\*\*\*\*\*联系，根据其资金紧张的实际情况，为其制定了融资方案，成功为其办理了总额为1亿三千五百万元的委托贷款，使其资金在我行沉淀一个多月，存款日均新增1100万元并为我行带来每年22万元的中间业务收入。

　　3、善于利用政策，寻求新的绩效增长点。根据今年票据市场特点，全年办理贴现2亿7千万元，实现贴现利息收入近四百万元，带了了可观的收益，同时建立了银行、企业的稳定业务往来。

　　XX年营销当中积极探索整体营销模式，比如\*\*\*\*\*\*\*\*\*，\*\*\*\*\*\*\*\*\*在信贷支持的基础上，从贷款，存款，贴现，财务顾问、个贷等多方面多层次的将我行金融产品同企业需求结合起来，收到明显效果，XX年\*\*\*\*\*\*\*\*\*对我行的综合贡献度从XX年的700万元提高到940万元，实现了我行利益的化

　　三、注重自身及员工业务素质的提高。

　　一是加大员工培训力度，按照年初的培训计划，提高了员工学习的主动性，增强了员工的竞争意识。二是提高客户经理的业务素质和服务水平。三是制订岗位标准，给予不同待遇，实行动态管理，提高柜面人员服务和竞争意识。四是注重学习性团队建设，形成浓厚的学习氛围。

　　四、注重家园文化建设，提高凝聚力。

　　营业部作为一个30多人的大集体，如何提高凝聚力成为工作的重点之一，只有团结才有战斗力，工作才能出成绩。为此，营业部制定了晨训制度，每周例会制度，定期总结工作，制定工作计划，并积极开展一些有益的活动，使大家有集体荣誉感。充分发扬\*\*\*，每月每位员工对营业部的工作做出评价，对营业部的发展目标、工作计划提出自己的意见。

　　在工作中，我作为营业部经理首先对自己严格要求，业务素质要过硬，工作态度要端正，处处要起到表率的作用。工作中注意方式方法，多与员工交流思想，善于发现问题，制定有效的措施改进工作不足。

　　XX年，营业部各项工作有了全面发展，存款余额达到7.37亿元，中间业务收入实现303万元，贴现实现2.7亿元，实现利息收入600万元，贷款新增1.3亿元，为支行全面完成各项工作目标发挥了重要作用。同时营业部员工的绩效工资也位居支行经营部门的前列。

>【篇二】

　　xx国际是中国丝网印刷行业中的龙头企业，以销售为主，本身并不生产过多的丝网印刷类相关产品，主要是代理国外丝网印刷类公司相关产品。公司总部在深圳，下属公司机构有：金海通、金海江、金海天、PCB、华北、华南、华东销售公司，组织架构体系完善相互支撑。公司不仅有合理的组织架构，而且企业文化体系也相当完善。这里可以深刻体会到儒家文化在公司企业文化血液之中的比例。

　　儒家倡导“仁”，公司的口号就是“追求完美，打造共赢”。李嘉诚正是通过共赢而取得巨大商业成功。今天的丝网印刷行业，大小企业良莠不齐，竞争异常激烈，要想生存、发展、卓越，乃至成为行业领袖，共赢恰恰可以更好的疏导混乱竞争中各方力量，达到共赢共存。

　　一个伟大的企业在于与员工的共生共存，共赢的经营模式才能使员工具有很好的认同感、归属感，把工作作为自己的事业，促进我们企业更加欣欣向荣。在这里可以看到工作加班到夜里十点的同事，公司并没有额外的补助或者加薪，然而很多同事依然每天加班。

　　丝网印刷是一个专业行业，所以刚刚接触公司相关产品知识时更多的是“不懂”。通过对于公司《丝网印刷培训教材》的学习，对于丝网印刷的行业状况、工作原理、五大要素有了一个较为全面系统的了解。对于公司所销售的产品、客户有了详细了解的同时，产生了新的心理矛盾与困惑。

　　公司经营的产品涵盖油墨、丝网、片材、胶片、感光胶及辅助材料，每一种产品类中又有种类繁多的系产品，产品的相关知识的认知，是一个相当艰难的工作。好在每个地区都有各自的经营重点，大连主要经营产品是精工油墨、柯图泰&科美来感光胶，接下来就重点掌握了精工油墨、柯图泰&科美来感光胶。但具体到工作中的应用还需要积累经验与技巧。

　　在工作的这一个多月里，在熟悉产品知识的同时，也进行了客户拜访的练习。天津地区客户更多的集中在西青开发区、津南、塘沽等地，这些客户所在行业集中于贴牌、商标、电子、数码，对于产品的需求是巨大而又源源不断，这个过程是发现、保持、提升关系的经营方式。从中也了解到xxx的工作方式和工作能力，需要好好学习和借鉴。同时也体会到“服务”对于商机开发有无限作用，坚持完美的服务态度，往往会带来巨额的销售订单。客户是生命线。

　　xx国际华北总部天津公司的组织架构，分为通讯数码公司、天津分公司、市场部、财务部、服务中心，其中服务中心的作用是订货、出货、为业务服务，这个过程中ERP起到了组织性、效率性的巨大作用。而公司的业务人员工作重点则集中于销售过程，有效的提高了工作效能，更好地开展业务工作。

　　在金海江实习了5天时间，对制版整个流程有了清晰直观的了解。金海江现在经营效益非常好，有大笔的订单，不过也到了它所存在的局限性。简单的组织架构，对于手工作坊式的企业可能会更适合，现在其实金海江就是处在手工作坊阶段，虽然利润率很高，不过企业要想有长足发展，科学的组织架构至关重要，联系下市场行情及集团战略，或许现在金海江更适合简单快捷的组织模式。

　　印刷公司个人工作总结3篇印刷公司个人工作总结3篇儒家式的企业文化学习，丝网印刷的了解，销售过程的熟悉，公司架构的分析，一一证明，xx国际是一个处于上升阶段的企业，丝网印刷是一个充满竞争与机遇、机遇大于竞争的行业。

　　正如企业文化中所提的“让我们一起成长”。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！