# 汽车系统生产工作总结(通用29篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-01-14

*汽车系统生产工作总结11、这一大半年来，虽然能及时完成各项工作，但也存在一些不足，在一些细节工作中，不够主动，生产产品的产能未能有效地在改善中得到质的提升，以及个别pe人员的纪律未得到有效的控制，总之，这一大半年来，做了一定的工作，但距离上...*

**汽车系统生产工作总结1**

1、这一大半年来，虽然能及时完成各项工作，但也存在一些不足，在一些细节工作中，不够主动，生产产品的产能未能有效地在改善中得到质的提升，以及个别pe人员的纪律未得到有效的控制，总之，这一大半年来，做了一定的工作，但距离上级领导的要求还有不少的差距；

2、不定时地对生产现场进行流程优化分析，以寻求工艺流程及生产效率的改善，以使产品效率得到有效的提升；由於上半年一车间人員频繁调动与流失，一度处于动荡之中，但随着人员的稳定及工作技能的提升，工作效率亦在不断地提高；

3、就目前一车间而言，空间比较窄小，生产的品种不多，而且相对而言比较简单一些，但仍然有很多工作需要去做，在日后工作中，将会逐步对生产中的产品进行流程合理优化，对一些残旧的夹具进行更新，以求做到持续改善，提高生产效率。

4、对于工作心态及纪律，因一车间只有2个pe人员，在纪律上未有过失，今后仍需加强，从细节上抓起，从每一件小事做起，从我做起，认真填写相关工作报告。

**汽车系统生产工作总结2**

20xx年春运在上级各级政府、运管部门、股份公司、分公司的有效指导下，通过车站领导的周密部署及全站员工的共同努力，已经圆满地完成了。为期40天的车站春运工作围绕着袁董事长提出的“平安交运、经营交运、温暖交运”展开，积极开展“平安交运”劳动竞赛活动，以国家、省、市有关春运工作精神为指导，广大干部职工在春运期间树立强烈的主人翁意识，主动融入春运、参与春运，本着把安全工作放在第一位的思想，切实做到了“科学组织、安全第一、以客为主、优质服务”，保障了春运工作的正常运行，回顾20xx年春运安全生产工作总结如下：

>一、加强组织领导，提高思想认识，精心组织

春运工作圆满完成离不开思想高度重视和精心组织安排，车站领导为了确保春运工作顺利进行，成立了由吴庆明站长为组长，马亦武书记为副组长，各部门负责人参加的春运安全工作领导小组，把春运工作放在首位，认真部署春运各项工作，制定了春运安全生产工作方案，制定突发事件应急预案，召开全站春运动员大会，层层签定安全责任书。将春运工作落到实处，做到一级抓一级、层层抓落实，责任到岗、责任到人。春运前春运安全领导小组成员还对我站安全生产有关环节进行了一次全面检查，严禁不符合安全条件的车辆、人员参加春运。春运期间也多次开展安全检查，对发现的问题，及时整改。为“平安交运”打下坚实的基础。

>二、加大宣传力度，营造安全氛围

春运期间我站大力宣传“平安交运”劳动竞赛活动，利用简报、宣传栏、黑板报、横幅标语LED显示屏等多种方式进行宣传，悬挂横幅共6条，宣传标语25条。做到了人人知晓竞赛活动内容。同时利用黑板报对进站驾驶员、车主宣传冬季安全行车注意事项、冬季行车安全注意事项等。站务人员在发车前做好一分钟宣传工作，向旅客宣传安全乘车常识，同时交待驾驶员谨慎驾驶，做好春运安全行车。

>三、加强安全学习，落实安全责任

春运前对全站员工进行了春运动员和春运安全学习，对春运期间可能出现的客流突增、安全事故、消防安全、雨雪恶劣天气等突发事件提前预测演练。春运期间未发生旅客滞留现象及消防、治安事件。

>四、严把车站源头关，杜绝安全隐患

积极配合分公司安保科、车机科，强化对参加春运的营运车辆及驾驶员的安全检查力度，严禁不符合安全条件的车辆、人员参加春运。

严格落实“三不进站、五不出站”要求。加强对各种证件和驾驶员资质的.检查工作，严格检查“三证”、“两卡”，严禁酒后驾车、严禁疲劳驾车、发现无效证件、人证不符、车证不符、车辆日趟检不合格者，一律不允许参加营运。春运期间共查客运车辆12443辆，违章车辆为零。严格执行分公司下发的加班包车会签制度，严格审查车辆及人员资质，严禁违规加班包车。同时加强了对旅客行包“三品”的检查工作，派专门的安全检查人员，在售票房及候车室的购票旅客及携带行包旅客进行分离，引导携带行包的旅客往放有安检仪的进口进行安检。增加了“三品”检查人员的力量，同时还增派了一名安全巡视员，对候车室的行包进行开包检查，配合安检仪人员进行危险品的查堵工作。行李房也派专人对托运行包过安检仪进行安检，同时做好台帐记录。确保对旅客行包和托运货物100%进行安检，杜绝“三品”上车。春运期间共查行包188021件，查堵危险品57起，105件，其中鞭炮75封、焰火15盒、油漆8罐、汽油3公斤。

>五、开展春运安全生产大检查

春运期间，严格落实安全管理现场制度，值班站长及车场安全管理员加强值守，杜绝一切违章违规行为。同时对车站冬季取暖设备、用电线路等重点部位进行全面隐患排查，确保灭火器、消防栓等消防设施及治安报警系统状态正常、性能完好。

对违规车辆进行严格检查，对超员车辆坚决不予放行，并对超员旅客进行分流。把安全隐患堵在站内，春运期间未发生一起超载出站现象。

>六、应急职守，信息畅通

加强春运和春节期间的值班工作， 坚持24小时值班，落实领导带班制度，对节日期间的值班工作全面安排，把责任落实到人。并要求安全领导小组成员24小时开机，确保信息畅通。完善了应急救援体系建设，一旦发生突发事件，立即启动相关应急预案，第一时间上报有关部门。

>七、存在的不足

我站安全生产工作虽然在春运中取得了一定的成效，但同时也暴露出了存在的不足，如停车场上发车位规划不合理，造成了车流和旅客流混杂；候车室与售票厅分离不够，使行包安全检查造成缺漏；危险品检查力度还不够等问题。我站第一时间进行了整改，重新规划发车位，确定长途车发车位在车场最左侧，派专门的站务人员指引旅客上车，确保人车分流。同时在候车室靠近售票大厅的进口设专门的安全引导员，将购票旅客与携带行包的旅客进行分流，确保行包过检率100%。同时指派专门的安全巡视员对候车室旅客行包进行巡查，对可疑行包进行开包检查，坚决杜绝危险品进站上车。

安全生产管理只有起点，没有终点。20xx年春运工作虽然已经交出满意的答卷，但还应戒躁戒躁，以“平安交运”劳动竞赛活动为契机，继续坚持不懈地抓好安全生产工作，为今后的安全生产工作奠定坚实的基础。

邵武汽车站

20xx年2月28日

**汽车系统生产工作总结3**

根据罗江县交通局《关于印发客（货）运交通运输安全大检查大整治专项行动方案的通知》[XX]119号及县运管所《关于印发罗江县道路运输源头安全大整治方案》的通知[XX]16号文件精神，为确保消除和减少道路，杜绝较大以上道路运输行车事故发生，确保我站客运交通运输安全生产大检查大整治专项行动取得突出成绩，在县交通局、县运管所的正确领导和大力支持下，并结合“隐患排查治理年”的工作要求，我站通过开展专项行动，进一步提高各科室及岗位人员对安全工作认识，现将有关情况总结。

>一、加强领导，落实责任

为开展好此次安全生产大检查大整治专项行动，我站高度重视，成立了由站长任组长，副站长任副组长，站内各科室负责人为成员的客运道路运输源头安全整治领导小组，认真制定了开展专项行动和大检查的实施方案，为有效推动车站安全专项整治行动和各类隐患排查治理工作，不断完善了XX年安全生产工作安排意见，并建立了安全生产大检查制度，和健全了主要负责人、分管领导、关键岗位的安全生产责任制和考核约束机制。将责任落实到人头、岗位，措施得力，有组织、有安排、有落实。

>二、加强宣传，营造良好的活动氛围

在专项活动期间，我站以“预防为主，安全第一”为目标，认真组织全站干部职工学习上级各项安全文件精神，布置具体工作，同时车站在站内处悬挂安全生产标语6幅，出安全板报3期，并在候车大厅利用电视播放安全教育片，电子显示屏滚动播放安全知识，为广大旅客和驾驶人员发放安全倡议书5000余份，通过形式多样的宣传对安全生产大检查大整治活动的重要性、迫切性，得到来良好的意识效果。

>三、强化安全管理，严把安全源头关

为确保车站安全生产，把好安全生产源头关，我站在专项行动中，对重点岗位、重点人员严把检查关，严把制度关，千方百计杜绝安全隐患。在专项活动期间我站由每月2次的隐患排查增加到每周一次，对全站的安全设备、设施、消防器材、电源、门窗、车辆状况进行检查，存在安全隐患的.地方限期整改，落到实处。严查“三不进站、五不出站”的安全管理，禁止超员、超载的车辆出站，加强“三品”的检查力度，不漏查、漏放任何行包，在有需要的情况下会让旅客当面开包检查，对检查出来的违禁品一律没收，移交当地派出所。活动期间“三品”检查共检查行包203477件，其\_查违禁品61件（鞭炮26件、刀具22件、其它违禁品13件）。同时对车辆例检也不放松，进站车辆严格按照操作程序和车检工作流程进行严格把关，检查车辆共21020辆次，对查出有安全隐患的21辆车辆一律不予报班，并通过公示栏曝光，责令限期整改落实。由于安全制度逗硬，措施得力，保证了此项行动中我站没有安全责任事故发生。

安全生产大检查、大整治活动虽然已结束，但是安全是一个永恒的主题，我站会立足长效管理，常抓不懈，不断提高大家的安全意识，力争保障源头安全。为创造良好的安全运输环境做出不懈的努力。

**汽车系统生产工作总结4**

时间比较短，这一个月的时间里，不可能有太大的变化、发展，因此，在做销售月工作总结时，更注重于工作状况的体悟与理解。

>销售月工作总结内容：

1、工作状况概述

2、工作中的成绩和缺点

3、工作中的经验和教训

4、下步工作计划

>销售月工作总结注意事项：

1、总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2、一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3、条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的\'。

4、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

>汽车行业销售部月工作总结范文二

根据10月上报给大区的广告计划及总公司要求配合的系列活动，主推龙腾纪念版，在11月21日的江南晚报上刊登了“东风雪铁龙礼遇天天下，‘发布龙腾纪念版’车型”的软文及龙腾天下的彩色竖通栏，并推出了系列优惠活动。广告刊登后收到咨询电话23个，由于纪念版的限量发行，我们只能对一些用户表示歉意，因此此次纪念版的推出一定程度上吸引了消费者的眼球，取得了不错的效果。另在11月16日的华东信息报就富康车的双冠王作了一次通栏并同时推出了“特惠3+3”的优惠活动，为年未的销售工作作了一定的广告宣传，同时也让更多的消费者对东风雪铁龙品牌的赛车品质加深了解。针对上述两个有纪念意义的活动，我们在展厅的布置上也采用了易拉宝、横幅、吊旗、海报等平面广告手段。

在11月初，我们参加了百安居与无锡交通\_合举办的“与F1共舞”的车展活动，并进行了交通台的直播，并播报了有关雪铁龙与世界拉力赛的渊源。

在针对大客户的营销活动中，我公司在11月12日邀请了无锡市锡山区区政府即将进行车改的潜在用户前往雪浪生态园进行了深度试乘试驾活动同时在太湖边的桔园进行了采桔的联谊活动，此次活动共有48人参加，意向客户达6个， 到月底实际成交客户4个。

对于老客户，我们此次组织了爱车俱乐部的20部车前往苏州东山举办了摄影自驾游，共有70余人参加了此次活动，活动结束后进行了摄影作品的评比，评比结果将在12月份公布，同时会将参加比赛的摄影作品在大厅内进行展示，并在12月《无锡车市》上刊登相关的广告图片、照片和文章。

本月其他品牌也加大力度，想就年底销售旺季的来临再掀销售高潮，故各品牌的销售政策层出不穷，例如北京现代的伊兰特11月推出了“非常3+1，好礼等着你”（1、享受2年或6万公里内主要保养件免费更换；2、抽取“幸运车主”赴德亲临20\_世界杯；3、试乘试驾，即获赠精美礼品外，另还有购车保险的优惠），总体价格已经跌破9。8万；千里马大幅度降价，跌幅达6000元；故大多数是通过各种途径进行降价促销以剌激消费者的购买欲。而我公司通过上述各项营销方案的实施在不断巩固老客户的同时积极走出展厅，通过回访老用户、深度试乘试驾活动寻找其他客户群体，本月共完成了50台车的销售，完成大区下达的任务的69。4%，比去年同期销售量61台减少18%，与10月的50台持平。为了能在12月份完成大区的任务，我公司销售上也实行了联动考核，将11月未完成的指标并入12月份一起完成。另外针对大用户，我们将进一步跟进，与相关单位的车改办公室加强联络，开展各项联谊活动，同时对于大客户制定相应的销售政策，对我公司的各类车型进行有针对性的介绍。

>同时提两条建议：

1、应加大广告投放力度，特别是在深度试乘试驾方面。

**汽车系统生产工作总结5**

社会时代的不断发展，工作要求的不断提高，很多的大学生都没有工作，为了更好的适应严峻的就业形势，毕业后更好的融入到社会当中，实习就帮助我们向社会迈出了一大步，能够让我们学到很多东西，使我们以后的工作更加稳固和牢靠。

我和同学们在指导老师的带领下来到汽车总装车间实习，实习的生活是充满艰辛的、挑战的。因为实习是为我们进入社会做准备，是为了让我们毕业后能更好的去适应社会和工作岗位。汽车作为这个时代最流行方便的交通工具，在社会上是越来越多，而汽车又不是凭空变出来的\'，它也是经过各个车间然后组装出来的，汽车的生产大致分为四大工艺。冲压、焊装、涂装和总装。这次我实习的地方就是在汽车总装车间。

我们刚开始实习时，就是听老师讲车间的规章制度和注意事项，一连讲了半个小时，讲解的那么详细，一个笨蛋都理解的清清楚楚明明白白了，到后来才知道这些真的很重要，它们将伴随着我们一直工作，关系着我们的人身财产安全。之后也没有动手工作，而几个人一组，看一名指导老师工作组装，我们也在一旁认真观察，老师一边组装，一边更我们解释，我们都很快弄明白，这些都是老师在课堂上讲的理论知识，现在就是将它们运用到工作实践当中去，在这之中但然有个磨合适应的过程，看的多了，慢慢的就明白了，然后就轮到我们动手，知道老师在一旁指导我们，要是我们哪里做错了，都一一指出，然后帮助我们改正，我们组要组装曲轴、碗型塞、机油泵、连杆、活塞、油底壳等。

看到知道老师组装时，气定神闲动手工作相当麻利，轮到我们就不行了，把工具拿在手上都不知道做什么了，哎。可是我们也不灰心继续努力的工作实践，一连几天下来，我们都慢慢熟悉了工作流程，先在动手实践也不像开始那样不知道怎么做了，虽然还是很生涩，但是熟能生巧麻。

经过这么长时间的实习我们都学到了很多东西，我的收获也颇丰。首先是团结合作，毕竟一个人的力量是有限的，团结起来工作才做的更好，还有社会实践能力和沟通能力，这些都是课堂上教不了的，这些对于我们以后的工作和生活都有着很大的帮助。

激情与耐心：要有激情，耐心的去不断的学习，提高自己的专业水平。这项工作我深深地感觉到没有激情与耐心是做不好的。我很深刻的体会到，学无止境。我们要想在这个社会上很好的立足是需要不断的学习，用知识来武装自己，不断的充实自己才行的。否则，在当今竞争如此激烈的社会，我们就将被社会所淘汰。

**汽车系统生产工作总结6**

转眼即逝，20xx年还有不到三个小时的时间，就挥手离去了，迎来了20xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

>一，我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1、市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！

2、个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！

3、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

>二，工作计划：

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

>三个大部分：

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

>九小类：

1、每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

**汽车系统生产工作总结7**

制造业半年工作总结

上半年工作总结--制造部20以来，在公司领导的正确领导下，我们制造部以生产中心为一线，展开工作。为了做好下半年的各项工作，现在对上半年的工作进行总结：一、班组的建设与管理得到加强。1、充分利用例会和车间班前班后会，将公司的精神认真传达，让车间员工领会了公司的发展要求、前景和目标，树立员工以厂为家的思想。二、狠抓安全管理不放松。1、加强了对班组安全检查力度，完善了岗位责任制，发现问题及时通报并限期整改，使安全隐患大大降低，确保了08年上半年的安全生产。2、充分利用每天的例会时间，认真分析一周来的安全生产情况，对车间发生的生产方面的问题进行认真分析总结，吸取经验。三、生产、技术管理得到加强。积极配合项目部中质量组对车间质量的检查力度，强化生产技术的管理力度，水分超标现象减少，产品质量得到较好控制，使产品质量抽检合格率提高。四、现场管理得到改善。1、制定了现场管理制度，并在生产过程中认真执行，宣传贯彻“5S”活动，并认真组织实施，使现场管理得到大的改善。2、将公司积压的剩余原材料进行消化，避免了原材物料的浪费，节约了生产成本。五、加强设备管理。1、车间的部分设备根据实际情况进行了改造，降低了工人劳动强度，提高了产品质量，节约了生产成本。2、通过公司项目部的技术组对生产工艺进行改进，将新的生产工艺装备应用于生产。总之，08年上半年中虽然取得了一定的.成绩，但仍存在着很多问题和不足，主要表现如下方面：一、加强安全意识：1、生产操作安全监督。在工作过程中，有好多操作没有严格按照操作规程操作。二、抓好生产工作：1、生产品质管理。一线员工总是简单追求产量、自身的利益，而忽略了产品质量问题。这一点对我，作为管理者来说确实是个头痛的事，目前解决的办法就是首先尽可能的提高班组员工的思想素质和工作态度，并要求他们要从公司整体利益考虑，生产出优质合格的产品。2、加强设备的维护和检修。有的班组人员在生产过程中，为了尽可能的提高产量，在设备出现故障隐患时，没有及时进行检修，所以在今后的日常工作中，要对机械设备要勤检修。3、技术岗位的培训欠缺。现在看来技术岗位的培训确实太少了，如果能经常进行技术岗位的培训，使同一工种的技术人员的技术水平都在不断的提高，那么我们的产量和品质肯定会提高。4、认真落实公司下达的生产任务。(1)根据车间用工人员情况，制定最佳用工人员方案，由生产部和车间共同配合积极招收新工人，确保生产人员的配备。(2)认真做好与供应商的沟通与交流，引进优质合格的原材料。5、抓好现场管理(1)对成品或半成品进行定量存放，加强巡查，对未按要求进行生产的人员，要进行处罚。6、加强自身学习，并认真注重岗位培训。7、做好环境保护工作。8、工作管理方面：部门管理组应集思广益，认真分析生产状况，做出正确的管理决定。综上所述，在下半年的工作中，我部门在做好各项工作的同时，积极配合公司搞好各项活动，全面完成公司交给的各项任务，成为公司一支能打硬仗的、能吃苦耐劳的员工队伍。注明：本文章没有具体的数据，只要加入具体的数据资料，文章会更为充实。工作总结报告，最重要的就是要做到有血有肉。

**汽车系统生产工作总结8**

在充满希望的初春季节，很荣幸成为公司的一员，与这个新兴的公司一同成长。三个月的试用期一晃而过，对于汽车行业和零部件采购从陌生到熟悉，这段经历对我来说显得弥足珍贵。

>一、工作总结与体会

这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

（一）、萌芽阶段

在这一阶段主要是学习公司的各种制度和日常的工作流程，了解汽车构造等。具体如下：

1、学习公司管理标准文件，熟悉日常工作作业流程，了解公司在薪酬福利、绩效考核、安全管理、组织纪律等方面的制度。

2、了解公司各单位组织架构和职能介绍，特别是采购部门的职能和具体的工作分工，对今后的采购工作行程基本印象。

3、学习各类知识，通识类如商务礼仪和公文写作，专业类的如办公软件office操作技巧、CAITA的看图、识图及简单的制图方法。

4、系统学习零件开发流程及流程中各环节的注意事项，并理解其设置的意义。

5、参加每周定期开展的教育训练，了解不同部分的零部件知识、采购议价技巧等。

初期通过对以上内容的学习，我感受到了汽车零部件采购和以往采购工作存在着很多的不同之处。xxx作为国有控股公司本身具有其独特性，主要体现在工作模式和工作分工两个方面。较一般企业而言更加注重程序的正规化、标准化，部门间沟通的广泛化；更为重要的区别是零部件采购要求我们必须要学习和掌握必要的汽车领域专业知识。

这一阶段是出错高峰期，在处理一些事情上不够细心，如报告格式、内容呈现等细节处理比较随意。当然在工作导师和领导的纠正下并结合自我反省，这些问题逐步的得到解决。

初入公司，总是对公司的一切充满好奇，在工作中也常遇到很多疑问，通过向导师、同事、领导的请教，这些问题总能得到很好的解决，自己也从中积累了很多经验。

（二）、成长阶段

通过前一阶段的全面学习，对零件采购框架和作业流程有了比较清晰的认识，我也在工作导师的帮助下接手一部分零件外包工作，从提报供应商资料汇总到提报资料整理、撰写外包报告有计划地接触采购业务。针对采购工作内容多而复杂的特点进行分类处理。每周定期总结当周的工作内容，并排定下一周的每日工作计划。

这一阶段工作的重中之重是零件的外包。从分析供应商报价到提报资料整理，再到上外包会议决议，每一个环节都要求认真的对待，每一个数据都需要重点去关注，因为一旦出错，就会直接影响零件的开发形成，如果错误没有及时被发现，遗留到手工样车、工装样车阶段，势必将影响零件的开发进程。在吸收前一阶段经验教训的基础上，对于零件外包的每一个细节都格外的重视，资料自己完成之后，都交由工作导师批阅，发现问题及时解决。

除了资料的整理之外，另一个重要的工作内容就是同供应商的沟通，包括电话邮件联系供应商、实地评鉴考察供应商、接待供应商来访等。当前负责16家内外装零件供应商，基本同其建立起固定的联络窗口。同供应商保持畅通的沟通，对于采购工作的开展有着重要的作用。如确认零件成本构成、前期模具开发、零件开发进度跟进等这些信息都需要通过实时同供应商的联系来获取。

（三）、成熟阶段

通过前两个月对工作的不断熟悉与锻炼，对基本工作技能方面有了更进一步的提高，在工作效率上也有了一定的改善。

到了这个阶段，零件的外包工作已基本完成，这一阶段的工作重点转移到了零件成本分析上。整理成本细目、汇总零件加工设备的通用费率、利用软件计算零件原材料用量、实时关注原材料价格变动成为这一阶段的主要工作内容。与此同时还需兼顾因设计变更等因素带来的零件价格变动。此外，还协同其他部分零件采购员完成对整车成本的估算，以据此制定降价目标。

通过系统分析零件成本构成，找出下一阶段议价工作的突破点，如供应商报价用量可能与我们实际测算存在差异、部分成本在报价中重复计算、零件实际加工设备与报价说明不符等。除了对现有的资料进行分析外，同时收集横向比价资料，如其他车型的类似零件价格、其他供应商报价等。

在这阶段，部门领导还适时安排到上海参观手工样车的试装，了解零部件安装情况，汇总问题点。对汽车零件形成具体印象。

总的来说，这一阶段的工作是循序渐进的，通过整合多方资源以服务下一阶段的谈判工作。

>二、工作目标与计划

在谈完这三个月的工作体会之后，就下一阶段的工作制定了如下目标：

（一）、自我提升

（1）用一个优秀员工的标准要求自己。努力学习汽车零部件相关知识，留意最新汽车发展反向，把握汽车行业发展脉搏。

（2）不断拓展自身的综合素质。为成为采购领域通才而努力，积极主动学习各类通识和专业类知识。

（3）与人为善，加强同部门同事的交流。

（二）、业务类工作

（1）继续建立、完善零件采购体系，建立供应商长期评价机制。

（2）分析成本信息，议价完成零件降价目标，合理控制采购成本。

（3）建立完整的材料管理档案，使每一份材料、每一个数据都清楚有序，有据可循。

（4）深入学习专业知识，了解汽车零部件材料发展动向。

（三）、团队合作

（1）部门内共享各类有用的资源，如原材料价格，采购策略等，以促进共同进步。

（2）“众人拾柴火焰高”，参与推动组内形成良好地互帮互助的学习氛围，共同解决工作中遇到的各种难题。

>三、总述

上述是职加入xxx三个月来的工作总结和下一阶段的工作计划，职将继续加强自身道德思想修养，努力提高综合素质，严格遵守公司各项规章制度，完成自己岗位的各项职责。针对此前工作中存在的工作问题，力求通过通过不断的自我检讨，不断的克服。在今后的工作中，我将一如继往，对人与人为善，对待工作力求全美，不断提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司发展尽一份自己的力量。

**汽车系统生产工作总结9**

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，xxxx厅的全体工作人员在xx的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了xxxx下达的销售任务。在新春即将来临之际将XX年的工作情况做如下总结汇报：

>一、销售情况 xxxxxx年销售891台，各车型销量分别为富康331台；xx161台；xx3台；xx2台；xx394台。其中xx销售351台。xxxx销量497台较XX年增长45（13年私家车销售342台）。

>二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。 XX年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动1xxxx，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花5xxxx、电台广播140xxxx次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在xx年9月正式提升任命xxx为xxxx厅营销经理。工作期间xxx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

>三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到xxxx公司日后对本公司的审计和xxxx的验收，为能很好的完成此项工作，xx年5月任命xxx为信息报表员，进行对xx公司的报表工作，在工作期间xxx任劳任怨按时准确的完成了xx公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

>四、档案管理

xx年为完善档案管理工作，特安排xxx为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报xxxx公司等，工作期间xxx按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对xx年各项工作做了简要总结。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于xx年的工作计划做如下安排：

1、详细了解xxxx公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与xxxx公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期xxxx课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

**汽车系统生产工作总结10**

时光如梭！转眼间我从事汽车维修工作已经有一年时间，在这一年多的时间里，我学到了很多关于汽车维修的知识，为了对工作有更深入的了解，总结经验，扬长避短，提高维修技能水平，现对工作总结如下：

一、工作汇报，自工作以来，在投入新的工作环境后，我有了新的工作——汽车维修工，我认真的完成工作，积极的思考问题，向车间同事及车间领导的学习，工作能力有了逐步的提高，从普通的维修到疑难杂症的排除，对汽车有了大深层次的认识和了解，汽车是一个很复杂的机械，有各种大小不同上千个零部件组成，想做好一名出色的维修工，必须了解汽车的构造和原理，才能做好维修，我努力学习维修方面的知识，使我能够在新的环境中能够胜任新的工作，此外由于刚到新的工作环境，无论从维修能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

二、工作感想 踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我觉得工作态度是最重要的，因为态度决定一切。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。

三、工作目标 在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的维修技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练维修能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作.

**汽车系统生产工作总结11**

汽车销售员工工作总结

201\*年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的201\*年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们\*\*\*\*销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在201\*年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级中兴公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二。本年度存在的问题

在201\*年7月1日国家实施“国三”政策，\*我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在7月1日和6月30日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

三。对201\*年工作中存在的问题进行改进的措施，对于车价差万元的情况我们在\*\*\*\*第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们\*\*\*\*人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

四。201\*年个人工作目标和计划

我在201\*年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

我希望再201\*年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在201\*年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程.再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

以上是我在201\*年的工作总，写的有什么不足之处，望领导谅解!

汽车销售工作总结范文

201\*年是\*\*公司重要的战略转折期。国内专用车市场的日益激烈的竞争、价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给\*\*公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，\*\*专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作： 一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销针对今年公司总部下达的经营指标，合公司总经理在XX年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据XX年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我\*\*公司的专用汽车销售量。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。

同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

二、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

三、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，做好销售工作计划，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

201\*年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对201\*年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密合，确保公司201\*年公司各项工作的顺利完成。

汽车销售员工总结

随着时间的推移，又过去了半年，特对此前工作进行汽车销售半年工作总。在过去的这一年里在工作中的付出都得到了领导的肯定与帮助!

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的.

我们所负责的车型很多，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握.承德现在有一部分客户主要从北京提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在承德这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢?这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

工作中还是会出现呢很多的不足，我总出几点原因：

1.在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进;

2.个人做事风格不够勤奋.不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想!

3.市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果!

因此我也针对自己的不足作一些计划：

1.要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向合;

2.在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息;

3.对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

以上汽车销售半年工作总是我对自己工作的一个概述。同时我也明白了一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!

汽车销售员工工作总结相关

**汽车系统生产工作总结12**

今年以来，我们财务审计科在上级各部门的关心支持和经信委党委的正确领导下，围绕年初制定的目标任务，坚持团结协作，任劳任怨，努力工作，尽力完成了上级部门及领导交办的各项任务。具体表此刻以下各方面：

1、认真学习，提高综合素质。

工业系统财务工作涉及面广，工作任务重，服务对象多，但我们财务科全体同志没有因工作忙而放松对政治理论及业务技能的学习，而是严格要求自我，用心参加上级部门及经信委组织的政治学习和各项政治活动。并能结合自身的工作岗位特点，认真学习贯彻和国家有关财经法规，依法履行会计核算和会计监督的职责。遵纪守法，热爱本职工作，维护国家利益，保证财产资金安全，平时能结合形势，加强财务知识及新会计制度、新会计准则的学习，提高综合素质以适应工业经济发展的需要。

2、认真审核汇总报表，提高会计信息质量。

能认真细致、及时地做好近40家企业的财务报表汇总和上报工作，为了确保报表的全面、准确、及时、清晰，对所有的基层报表一一进行认真审核。发现问题及时与企业联系，指出差错，耐心指导，对个别报送不及时的单位，总是不厌其烦的催报，力求资料的完整性，为领导和上级决策带给了依据。

3、合理编制收支预算，及时报送财务收支信息。

为了合理编制经信委各部门的收支预算，我们按照上级财政部门及经信委领导对会计预决算的要求，既要总结分析上年度预算执行状况，找出影响本期预算的各种因素，又要客观分析本年度有关政策(调资、工改等状况)及本系统收取管理费企业的经济效益等相关状况对预算的影响，使预算更加切合实际，领导心中有数，利于操作，发挥其在财务管理中的用心作用，平时月、季、年及时做好机关的财务结算工作，按时报送财务收支信息。

4、用心筹措资金，确保机关工作正常运转。

从经信委的整体状况看，人员性质多样化，资金渠道也多样化，有财政拨款、有补助收入、有管理费收入等，我们根据委里的自身特点及领导要求，用心筹措资金，个性是总公司的收入来源，主要是收取企业的管理费，随着改制的不断深入，本系统大部分企业公转民营，加上部分企业受市场行情影响，资金困难，面临倒闭、破产，从而增加了收取的难度。加上招商引资力度加大，使许多外地大型企业参与控股，也使我们的管理费收缴增加了难度。但我们根据领导的要求，针对企业的实际状况，与企业领导协商，采取沟通，了解、多跑、多讲、多磨等办法，在经信委领导的大力支持下，以及各科室部门的关心和帮忙，今年较好地完成了收取任务，确保了机关工作的正常运转。

综上所述，今年我们虽然做了一些工作，但距离改革发展的需要和领导的要求还有差距，主要表此刻：一是与企业和相关科室之间沟通不够深入;二是对困难企业的内审工作重视不够;三是服务企业方面缺乏主动性;四是报刋信息方面仅满足于完成任务，没有做到超额完成很多。

**汽车系统生产工作总结13**

上半年机械分公司共完成销售万元，同期仅仅为万元，较20增加万元，增长33余倍；货款回收万元，去年同期为万元，较去年同期增加万元，增长9余倍；但同时相比生产与发货数量较去年同期有所减少，去年同期生产产值为万元，今年只有万；去年同期发货数量万元，今年为万元，较去年降低77%。具体见如下图表：

一、数据分析如下：

1、和去年同比分析，年1—6月份为了确保西飞655库交货周期，公司将大量精力放在655库托盘的生产制作上，市场投入精力少，几乎没有新签合同，造成了销售收入低，突击生产进度造成了生产产值高。而今年上半年加大了销售力度，共签订8个合同，订货额272。72万元，生产方面有序进行，全部按客户要求按时交货。

2、1—6月份产品分类分析：一季度共签订合同有北自所钢制托盘、北京凌昆压条型材、体育场馆型材等，其中钢制托盘占据了总订货量的比重；压条型材占；体育场馆、立体车库等特制型材占，由此体育型材，包含公司新开发的立体车库型材市场前景喜人，有望成为公司未来创收新的增长点，见如下饼状图：

3、占年度比例分析：总目标6000万，目前时间已过去一半，任务仅完成不足百分之五，造成后面压力非常大。

二、上半年工作总结

1、经营方面

1）、完善销售管理制度。

修订了公司销售管理政策，制定了明确的销售激励办法及货款回收细则要求，确保公司及业务人员的利益，与各销售人员签订全年目标责任书，并按月进行绩效考核。

2）、积极开拓市场，争取全年目标任务的实现

上半年除正常开展销售业务外，为实现全年的目标任务，当前紧紧跟踪的大的项目有西飞公司3000多万的自动化立体库，已完成技术交流和招标文件；江西洪都4000万左右的自动化立体库及西安万隆制药900万货架项目；完成初步设计的重庆西源公司1000多万的自动化立体库及新疆500万左右的货架项目等。

后期初步交流的是西飞大件库及成都飞机工业集团初步交流立项工作，力争下半年实现2—3个项目，完成全年销售目标。

3）、立足现状，拓宽销售渠道

结合我公司的优势，立足现状，积极开发型材加工。上半年先后走访调研了省内六家、省外九家立体停车设备等企业，完成立体车库调研报告，开发了浪板及边梁型材的生产加工。目前已同宝鸡通运嘉航公司签订销售代理协议，并已交付部分样品；同河北衡水奇佳公司达成整体立体停车库生产的初步意向；同山西贝尔特公司共同开发了体育场馆建设用型材，已完成首批生产销售。

2、技术质量方面

1）、在全体技术人员的努力下，完成立体车库项目的调研及车库型材边梁、浪板的设计、研发、试制及生产工艺、质量检验等，为后续的批量生产打下了坚实的基础。

2）、完成了体育场馆型材的开发、技术工艺、质量全过程的控制，确保产品交付。

3）、顺利完成北自所—西开及库尔勒项目的生产技术文件及生产工艺。检验员现场跟踪并全检，验收产品，整理验收资料，受到用户好评。

4）、完成秦川 、西航动力等合同的技术资料以及延长橡胶、延长石油、西安林业、优耐特、杨凌万隆制药、西安新飞等单位的方案设计及报价等工作。

3、生产方面

1）、圆满完成了各合同的生产及发货工作，如北自所西开合同、北自所新 疆合同、北自所航二院合同的小托盘；体育型材的加工和发货；北京凌昆压条 的生产发货；完成自动化立体车库型材的生产、试制工作。

2）、现场管理逐步走上正轨：

a、完成了公司钣金车间的设备搬迁工作；

b、对车间设备的整体布局重新排布，并进行擦拭，完成车间设备和安装调试工作；

c、完成型材车间轧辊的分类和上架工作。对模具摆放区进行规划，自制货架使其全部上架等；

d、完成了车间照明的改造工作；

e、进行了全公司外墙玻璃的清洁；车间墙体的粉刷；垃圾的清理；设立专职清洁工等，使现场管理面貌一新。

4、加强基础管理工作

上半年除生产经营外还做了如下工作，这些都为后期经营工作奠定了扎实的基础：

1）、全员通过春训活动，确定了正确的思路，要以解放思想，转变观念，改进作风，提高效能，指导实践、推动工作为出发点和落脚点，提高落实公司年度方针目标的能力。

2）、重新完善了公司组织机构、各部门负责人、各部门各岗位职责；规范了生产各类人员的工作程序和工作流程；

3）、完善了公司生产费用的定价机制及公司生产计件办法并得以落实；

4）、设立了公司生产半成品库，规范生产过程中半成品的工序管理控制。

5）、完善各种管理制度，成立了自动化立体车库项目研究小组、安全管理委员会，先后制定了“物资采购及外协控制程序与管理制度”、“车间现场及设备管理制度”、“安全生产管理制度”、“销售管理办法”、“考勤管理制度”、“公务用车管理办法”、“自然灾害安全事故应急预案”等。

6）、完成了公司方菱商标注册及蜂窝式立体库实用技术专利申请的资料准 备。

7）、狠抓质量，上半年我们通过了质量、环境、健康安全体系认证，并以此为契机，抓好产品质量，产品合格率均在99%以上，得到用户好评。

8）、完成渭南临渭区分局消防大队给公司下达的整改内容并予以回执；配合渭南临渭区站南安检站对公司的安检检查工作，并制作机械分公司设备安全操作规程悬挂于各设备，现场、大厅张贴标语等；完成车间办公楼应急照明设备及应急标志等。

三、上半年存在问题及原因分析

上半年总体来说，做了不少基础管理工作，但经营业绩却不是很理想，客观上的一些因素虽然存在，如业主项目大多是在调研申报阶段，公司所跟踪的一些大的项目基本都在上半年以后实施等。但我们在工作中也存在不少问题，主要有以下几点：

1、销售订单严重不足，导致生产任务不饱满。

2、销售信息量不足，宣传力度不够。

3、销售人员工作积极性不高，缺乏主动性。工作没有一个明确的目标和详 细计划，销售人员没有养成计划的习惯，销售工作处于守株待兔的状态。

4、销售人员业务知识不高。销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力和素质等方面有待提高。

5、技术、生产能力有待提高。比如工艺、工装焊接存在不科学问题，不能提前预测，只能临时抱佛脚纠正。

6、立体车库方面，型材数量偏少，在日常加工基础上还缺少解决问题的最佳方法。

7、现场管理仍不到位，亟待加强。

**汽车系统生产工作总结14**

20xx年度XX公司工作总结

在20xx年度国内大环境并不十分理想的情况下，XX公司取得了较好的成绩，在继续XX订单的同时，同时生产XX订单，整个工厂稳步发展。在这样一个稳定、相对宽松的环境中，在公司领导的带领下，在兄弟公司的支持、配合下，在全体员工的努力下，达到万元销售额，取得毛利润万元，净利润万元，为公司的发展作出了贡献，同时也出现了许多问题，回顾20xx年，XX所做的工作及存在的问题如下：

一.20xx年度各种指标均达较好的水平。

1.全年实际产量万(包括退货,未出货回收)。

2.全年平均产速。

3.全年实际理想工时hr(全年时间8760hr)。工时利用率为%。

4.全年。

5.全年结尾料累计kg。

6.全年回收料累吨。

7.全年退货次,计码。

8.全年发生起安全事故,无重大安全事故发生。

9.全年处罚违纪事件起,无严重违纪事件发生,无打架斗殴现象发生。

10.年初公司总人数人，老员工辞工人数人，新招员工名，本年度招聘离职人,目前在职人数人。

11.全年培养主管一名、技术员一名、一共进行培训次

12.从四月份推动5S活动，卫生状况逐步好转，公司形象有所改善。

二.主要工作及体会

1.听从上级的直接领导,接受兄弟公司的业务指导,以大局为重,团结协作,以把工作搞好为原则不动摇。

与去年度相比，今年树立大局观念，听从上级领导指挥，充分认识到搞好局部的目的，就是为了搞好大局，没有大局的稳定和发展就不可能有局部的稳定和发展。认识到我们的所有管理目的是为了实现公司的经营目标，公司的经营目标是我们奋斗的目标。在上述思想的指导下，狠抓落实，把上级的思想体系意图落实在实处。根据上级指示精神，实施安全事故登记制度，环境卫生检查评比制度，安检制度。优先考虑集团内部订单，重点开发围绕生产XXXXU产品，改善工艺条件并取得成效。在人员的招聘与使用上也一直认真执行上级指示，做到灵活性与原则性相结合。在劳动纪律的管理上力求松紧适宜，以稳为主，稳定压倒一切，在稳定中求发展，但不做“稳定”的奴隶。在产量与质量的关系上，力求产量丰收，质量过关。在具体把握上，曾失去平衡，产量意识过强，而品质意识不足，出现11月份产品退货的严重品质滑坡现象。各部门的协作上，制造与仓库、生管、品检、工务基本上能就许多工作问题达成共识，在处理各种事务时，能够相互配合，围绕“把工作做好”这个纲，予以实施并形成习惯，不仅把份内工作做好，而且还能够互相帮助，互相支持，互相理解，能围绕“把

工作做好”这个纲，指出对方的不足，接受对方的批评。为了更好地让各部门之间协作，在内部分工上也相应的变化，在去年基础上，我们曾以会议形式明确制造部要以多方位支持仓库、工务等其它部门，除例外事务必须经由主管外，常规性事务则可由各级人员承担，比如叉车手在做好制造部的日常工作外，还将仓库的叉车手任务都做下来了；等等。总之，所有部门都能以大局为重，不制造矛盾，相互协作的灵活开展工作。任何一个部门不可能孤立于其他部门之外，与其他部门协作不好，内部必然受到干扰，而其干扰必然反过来更进一步防碍部门之间的合作，只有外部协调有序，才能保证内部安定，才能变干扰为指导。

2.搞好内部分工是发挥各人员积极性的基础。

本年度制造部在人员分工上也与往年有些变化：

（1）制造作为XX公司最大的一个部门，实现了一人多岗，轮流倒班换岗，任何人都没有固定的岗位，哪里需要人就安排往哪里

（2）行政作为企业的左膀右臂，负责了、方面的工作。安全措施的制定，卫生的检查，评比，工伤事故的审核等等。

（3）班长、副班长职能转变

（4）保安送餐

（5）仓库场地小，安装二楼楼阁，加大了空间。最低库存量控制合理

从今年度的分工变化，我们意识到，合理的分工十分重要，分工分得好，则可以使工作协调一致。事事有人管，人人有事做，而且可以调动广大人员的积极性，减轻一个单位“一把手”的工作负担，可以调出时间、精力去从事把握全局的思考工作，即去把握一个单位的脉博，不动则已，动则动关键子，不走则已，走则走关键棋提高处理例外事务的质量。年初肖总提出润和方向，明年我们将会把这一精神更进一步地贯彻，执行下去。

3、对公司现场环境条件的改善是润和主要任务。

搬迁时材料多、乱，在上级的指导下，在黄董的严格要求下，对公司周边环境作了改善，

4、员工的招聘，培训和使用不掉以轻心

古人云：“铁打的营盘，流水的兵”。我们相信这一名话。但我们也相信，有了铁打的兵，也就有了铁打的营盘。为此，我们十分重视员工的招聘、培训和使用。今年度，我们招入新工人人，虽然是断断续续，但基本上可以分为三个时期。在员工的招聘和使用中我们主要注意如下几个方面问题：

①去年底与兄弟公司借调人员投入生产，特别是春节完刚开工时间，与YYY公司一起参与招工，其后XX自己承担了主要自己部门的招工任务。从2月底至12月底合计招入10名员工，这10名员工，有9名是本地人，只有介绍的人员稳定性较高，有一名员工原XX公司工作过的老员工。

②新招人员文化素质偏低。高中以上文化程度的员工所占比例较少，占。年初高中或高中以上文化程的员工所占比例为、减少了近20%。高中以上文化程度的员工比例的减少，为我们培养生产骨干力量，提高生产能力，适当活跃员工思想意识，我了些阻碍。当然我们并非贪大求高,贪名求洋,华而不实。根据实际需要招聘相应人才,是我们招聘人才的一贯原则。

③新员工入厂后的培训工作紧抓不放

无论新员工的素质是高还是低,新工人入厂后毕竟对工厂是陌生的,他们面对庞大的机器,轰隆的声音,陌生的面孔,不知道哪些是该做的,哪些是不该做的；哪些是禁止的、限制的、哪些是提倡的、鼓励的。这时的新员工人极易出现安全事故、违纪事件及流失现象。因此，新员工入厂后的培训是十分必要的。年度招新工人几十名，行政部均组织相关人员抽时间对他们进行产前培训，在培训过程中做到每次主管必到，每到必讲，每讲必事先备课。除此之外，每名新工人入厂均安排相应的老师（明确师徒关系），以便“传”、“帮”、“带”。新工人出错老师有责。经过培训，新工人不仅掌握初步的生产理论知识，而且掌握了部分实操技巧，更重要的是新工人能领会我们公司管理的风格，知道配合比技巧更重要，知道了不能空手无物使用电梯，以梯代步等诸如此类的规章制度。

④在员工的招聘与使用的过程中,我们始终注意：

A.根据不同需要招收不同素质人才。

B.注意品德，讲究可靠，以稳定为原则。

C.防止形成帮派体系。

D.德才兼备,任人唯贤.

E.扬长避短,专任久任.

F.承认人员流失的客观性,努力做到人员稳定,但不强留,不勉强,不做“稳定”二字的奴隶.

⑤在员工招聘,培训和使用过程中存在的问题.在员工从招聘到使用的过程中,培训是其中至关重要的环节,目前存在的问题是:A.培训能力弱,培训质量不高.B.没有合适的\'教材,培训内容不系统。其中，“B”是问题的关键所在。针对上述问题,明年计划争取编制一套简单教材,以适应目前流动人员比例较高,培训任务重的现状。

五、工作纪律的管理是组织存在的保证

无规矩不成方园。无组织无纪律，生产必然混乱，有组织无纪律，则组织必将名存实亡。因此劳动纪律的管理是任何组织不可或缺的。本年度XX十分注意劳动纪律的基础管理，做了如下工作：

（1）加强思想教育

XX在加强工作纪律的基础管理时,始终把加强思想工作当作是不可缺少的内容。把做思想工作经常化、细致化是我们的一贯作风。20xx年度我们运用例会、讲课、学习、张贴宣传等形式把思想工作深入员工,使其覆盖率达到100％。除此之外，部长、主管还经常与班长、员工做个别谈心工作。本年度与员工的谈心率达90％以上.通过做思想工作,运用具体问题具体分析的方法,适时适量,有的放失,避免了各种矛盾激化。本年度除有轻微的员工间争吵外，近五十人无打架斗殴、无激烈争吵的现象发生。这与做大量的思想工作是分不开的。

（2）建立健全各种规章制度

本年度XX从10个方面着手规章制度的建立和完善,它们是:①遵守工作时间；②坚守工

作岗位；③保证产品质量；④执行安全生产规程；⑤认真交接班；⑥引入竞争；⑦完成生产进度；⑧下级服从上级安排；⑨搞好配合；⑩克服“软毛病”。

相继制度订了相关制度，如①考勤制度；②班长超产奖金与产品质量挂钩办法；③讨论并修改了班级考核办法；④超产奖金发放办法；⑤安全生产检查制度；⑥安全事故登记办法；⑦异常品质登记办法；⑧环境卫生检查制度；⑨交接班制度；⑩日检制度；⑾工具管理制度以及许暂时性临时制度。

在建立健全各种规章制度时，充分发扬民主，把员工意见，特别是骨干力量的意见纳入其中，这样既避勉了“闭门造车”，又调动广大员工的积极性和主人翁意识。比如考绩办法，制订超产奖金的发放办法，几经讨论，修改，三番五次才告初步定型。

（3）执行制度，有奖有罚，奖罚分明

本年度在执行制度方面坚持①松紧适宜，多做思想工作；

②经济手段与思想工作相联系,本年度处理7起违纪事件,奖励员工7次,每次奖罚之前,无论如何,均先做思想工作,以期达到奖和罚的目的；③多正面引导,少反面批评,本年度许多规章制度均刚刚建立而且象我们这样的新工厂无可借鉴，故规章制度之中肯定还有不成熟之处，当此之时，正面引导十分重要，润和要求主管、班组长要深入实际，积极引导，防止工人违返制度。多做正面吸引工作。

④执行规章制度不排除使用激烈的强制性措施

本年度共辞退1名员工.实践证明不使用适当的强制性措施,怕得罪人,老好好，则规章制度就会失去权威,组织的效能必然会降低。

⑤工作纪律存在的问题

由于经验不足，本年度在工作纪律的管理上还存在着不足，主要是

A、制定的规章制度尚不能形成系统，有“杂乱”之嫌。

B、由于培训质量不高，还有部分员工不是十分明了现有规章制度。

C、落实规章制度不彻底。

为此，我们计划明年将增加人力或安排专门人员做好这几方面工作，特别抓紧“落实”这两个字。“落实”工作是十分复杂的工作，但只要我们提高规章制度的权威，工作深入细致，是可以保持乐观态度的。

6、日常工作实实在在，有条有理；有矛盾不要激化，有问题不要积累。

在工作中，不可能没有问题，也不可能没有矛盾，润和是依靠实实在在和有条不紊的日常工作加以解决，旨在淡化矛盾，消除问题积累，保持生产稳定，保证大局稳定。

①制造部的班组长是生产的骨干。日常的具体的生产由他们来完成，班组长日常通过交接本，对话、报告的形式汇报和交流问题。

②基本员工是生产的基本分子,构成生产的主要部分,生产的绝大部动作由他们完成.他们通过对话、汇报、巡检记录的形式反映问题。

③各部门主管兼职了文员的日常工作，平时收集资料及整理资料都是自己做自己部门的，并以各种报表的形式向上级反映问题。

④主管是一个部门的首脑，必须十分清楚本部门运作的情况，只有洞察秋毫，才可能作出正确的决策。为了达到了解情况的目的，必须每日审核各岗位《工作日誌》、《现场检测记录》即生产24小时监控表。根据实际情况，主管必须当日对生产情况进行评判，有问题的必须立即着手解决，实在无法解决的也必须给工人一个答复。通过员工，班组长及主管的日常工作，及时解决问题，有效地防止矛盾的激化和问题的积累。

7.实事求事和以稳为主的原则是本年度整个管理思路中的两个最基本原则。

把实事求是作为管理思路的一个基本原则。处理各种事务，其决策首先是建立在实事上，深入实际,从员工来，到员工中去，没有调查就没有发言权，不允许主管、班长等管理人员还没有了解情况就指手画脚，妄下结论。主管人员除理日常事务以外，就是深入实际，多了解情况，多摸底，多和员工交流思想，通过大量实际情况，找到问题症结，提出合理的解决问题措施。

XX的又一原则就是以稳为主，稳中求发展，在内部管理上，讲求松紧适宜，在实施各种规章制度上，总是先试行后推广。在处理具体事务时，总是急则缓之，缓则急之。

稳定发展与实事求是不可分。实事求是是稳定发展的基础，不了解实际情况，就不可能谈得上稳定发展。下一年度我们将继续以实事求事和稳定发展为最基本的管理原则。

20xx年的管理思路重点：

1.进一步落实上级指示,按上级意图办事.求的上级的理解和支持.

2.进一步协调好部门间的协作.

3.进一步分工,把常规性的工作尽可能下放到主管去做,主要归纳,总结和推广工作以及处理“例外事务.”

4.进一步完善各种规章制度,加强“落实”,为明年规章制度度规范系统做准备(重点修改安全操作规程)

5.建立档案资料.

6.建立与员工每日谈话制度.

7.培训工作规范化.

8.团结领导班子,引导群体情绪走向互相支持、帮助。

**汽车系统生产工作总结15**

为全面提升\*\*的安全生产水平，加强对安全生产基础工作的监督管理，建立持续改进的安全生产长效机制，结合集团安全生产工作相关要求，深刻理解和掌握安全生产评价的实质、内容和要求，认真扎实地对车站的安全生产基础管理工作、设备设施的安全状况、作业环境等进行了全面详细的整治，现将沧口汽车站安全生产工作汇报如下：

>一、安全生产工作回顾

为提高\*\*安全生产管理水平，增强全员安全生产意识和技能，扩大社会影响力，不断降低安全隐患指数，每月都采取宣传教育、安全预防活动等多种形式来进行安全生产工作的部署，全年实现零事故的安全生产指标，隐患整改率达到100%，为下一年的.工作打下了坚实的基础。

>二、主要工作

（一）狠抓责任落实，提升全员安全意识。

为落实谁主管、谁负责的责任制度，年初、春运与其他重要节假日，车站制定了安全责任书，并且在\*\*内号召全部领导干部与职工、各处室与班组逐层逐级的签订。责任书内容主要包括安全生产职责与治安管理两个方面的内容，是一份综合性的安全责任书，安全管理责任百分之百得到了落实。

（二）健全制度规程，增强安全生产知识水平和技能。

\*\*建立和完善了诸多方面的安全生产责任制和安全生产管理制度和操作规程，层层制定了安全生产职责，认真落实“一岗双责”，做到了人人有职责，岗岗有规程，在建立健全各项规章制度的同时，认真组织公司各员工认真学习且执行，狠抓制度的落实，力求形成一种长效安全生产机制。

（三）加大培训教育，培养职工安全素质。

根据\*\*的“安全培训计划”，结合车站安全生产的实际情况，做到了人人手中一份学习资料，人人手中一份文件，车站组织统一授课，统一培训，从工作出发，在安全生产月、安全访谈月、安全文化月以及冬夏“六防”的活动中，对职工进行了多种多样的综合性教育培训，旨在让职工明白安全生产工作对企业的重要性和必然性，充分发挥全站人员对安全生产工作的警惕性和积极性。对新入职的员工，车站从未放松要求，即时进行三级安全教育，介绍车站概况及布局、设备的状况、危险场所、所用的安全技术、消防知识等。

（四）防范于未然，积极开展安全预防活动。

为做好安全生产工作，消除安全隐患问题，车站每月重点做了以下工作：

1、安全教育。每月开展至少两次安全例会，会议中将发生的重特大事故及集团及下发各相关安全文件精神，在全站范围内传达，要求全体职工做好学习笔记，并要所有工作人员进一步警醒起来，吸取血的教训，举一反三，坚决落实“一岗双责”，坚决堵塞漏洞、排除隐患，切实防范重特大安全生产事故的发生。

**汽车系统生产工作总结16**

时光如梭，转眼即将告别，回顾过去的一年工作，内心不禁感慨万千，虽然工作忙忙碌碌，但忙碌的很有意义，同时也学到了很多的东西，在业务能力上也有了一定的提高与进步。现将主要情况总结如下：

一． 积极开展工作，力求业务能力不断提高

1、踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕公司的生产和经营开展工作，单位是特钢行业，在采购的原材料中有时候市场紧缺，数量少，需求急等原因，每次采购一些原材料总是要经过好几个关才能顺利采购回来，采购工作一直处于忙碌之中。有时采购工作中难度较大，但我经过不断努力，克服种种困难，忙而不乱的开展工作，从未因个人原因耽误生产。

另外，在日常工作中积极的向同事们了解和学习业务知识，并且能够和同事共同完成一些任务，保障生产的顺利进行。

2、千方百计，降低采购成本。

采购工作是不断的花公司的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的原材料，是我不断思考的问题和努力的方向。我们废钢上的付款方式基本以现金结算的，但有时候和客户沟通妥当后，付以客户承兑汇票，间接的为公司节省了资金的使用效率。一年中我通过严格控制含镍原材料成分上的要求来降低采购成本。在采购过程中，我始终坚持在分析，权衡质量保证，价格等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。

上半年，由于原油，铁矿石等原材料价格的不断上涨，供应商纷纷要求多次涨价从而使采购废钢的组织更加有难度，但是我通过多多的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价格的调整，确保了生产的顺利进行。

3、努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与销售，生产，财务，质量等部门有着紧密的联系，且需要或多或少的掌握这些部门的相关知识。在与这些部门不断的接触与交流中，使我的业务知识及人际沟通，协调能力，分析与表达能力等都有了显著的提高。

二． 放眼明年计划

1、维护与持续开展老客户

明年电炉，中频炉两套炉子一起生产，对于一个全新的生产工艺来说，好多地方我们都是起步，我们还是以铁屑为基础，控制好老客户的质量与数量，来满足生产的一部分需求。

2、深度积极开发新客户

对于明年一个全新的生产流线，电炉以渣钢为首，对于这个行业，我们还是很陌生，从这个年底采购的渣钢中边采购边学习，从这个行业为入手去广泛接触渣钢客户，多交流沟通，保障明年用量的同时控制好质量。

3、采购明细计划

1— 渣钢7万吨

今年年底采购过程中多摸索，多沟通与学习。从今年就要多接触渣钢客户，有条件的也要去实地看货物情况等，了解客户的具体情况。

2— 钼钢6万吨

今年平均每月采购吨，缺口3000吨每月，积极把老客户的量做足，这能提高一部分的量，在者从老客户中介绍一些新客户，来满足每月5000吨的采购量。去积极接触锻造企业，尽量多的采购一部分的切头，冒口等。

3— 镍钼钢7万吨

今年平均每月采购1500吨，镍钢缺口最为严重，针对自己的业务与镍钢接触最为多，我采购的重点也会着重，把老客户的量全书发往单位，控制好质量与数量的把关，把老客户的切头与冒口也一并采购。明年的电炉的起来，我们对于切头的重要性就能体现出来，采购切头一类会比今年更为好，多接触一重，二重的含钼，含镍等多种元素的冷钢，来满足单位的需求。

三． 严格要求自己，摒弃工作中的不足

虽然工作忙碌，自己也再逐步的进入角色，但工作中也有许多不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所采购的原材料还不能充分了解冶炼什么产品；对一些复杂的材料钢种还不能很好的辨别，面对无法解决的问题比较被动。今年面对的最大压力与困难就是：“担心自己的业务能力跟不上公司的发展需求以及公司紧张的财务状况。”这一方面需要我以后更加的不断努力工作，积累经验。另一方面还需要公司领导给予帮助才能解决。在今后的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示，多交流，多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才敢，发扬吃苦难劳，知难而进，积极进取的工作作风。

时光又将翻过20的最后一页，步入新的一年，面对突然恶化的国际，国内经济形势，公司也即将迎来更加严峻的挑战，我的工作也会更加繁重，要求也会更高，为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。共同创造更好的将来！

**汽车系统生产工作总结17**

20xx年上半年是公司业绩稳步腾飞，取得了巨大的成绩，这是令人鼓舞和欣慰的半年。在下半年中，随着淡季的来临，产量出现下滑，也受到了来自全球性金融危机的影响，也成了公司的一个“冬天”。那么，我们现在要做的就是储备能量，加强业务技能，本着以积极主动、认真负责的工作态度，做好工作。一年中工作总结如下：

>一、思想态度方面。

从事统计工作以来，在工作中我学到了很多知识和经验。统计工作对我来说是一个陌生的工作，我由不懂到懂，由肤浅到深入，由难到易，可以说这个过程是艰辛而美丽的。从工作中我所得到和领悟的也很多。这可以说对我以后的人生旅途都有很大的影响和帮助，也算我人生的一次不小的转折点和跨越。所以自已也更珍惜这个难能可贵的机会。我想无论开始从事何种工作对我来说都是一种挑战，也是一种磨练。做统计半年多以来在工作中不断的磨练了我的意志，同时增加了我对困难的征服欲，实现了我的人生价值。我想无论我做什么都会干一行爱一行。既然我从事了这份工作，就要爱岗敬业，尽职尽责的去认真完成我的工作。

>二、认识工作的重要性、责任性，立足本职工作。

统计这份工作要求我。（首先）要敬业。要用积极的态度全身心的投入工作，即然选择了这个职业，选择了这个岗位，就要全力以赴，尽职尽责地去完成。（二是）要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自已做到一丝不苟。统计对我来说是一项细致的工作，它的要求很严格，它要求我必须认真、细致。要做到统计的产量、计算工时一定要准确无误，否则将给公司带来一定的损失，所以，必须要认真，仔细无差错。这就要求我们在做其它工作时也是必须用严谨细致的态度对待工作。（三是）责任心。工作对我们来说就是一种责任。我们有义务尽心尽责的去完成，去负责。所以工作的好坏，也取决于你对工作的责任心。（四是）工作的高效率。对我来说提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取好的可以提高效率的知识，再就是，将问题细化，在短时间内决定，对任何事情都要当机立断，设定具体时间安排工作，对各种报表制定时间，给自已制定严格的最后期限。（五是）保密性。我所从事的统计具有保密性，根据工时定额做出工资表下发给各工段开始做工资，工段做完的工资表进行初审。对工资负一定的保密责任。从中我体验了工作的性质，学到了很多我未曾接触过的事物和知识。

>三、不断学习改进，总结经验，用于实践，提高工作效率。

来到公司的这段时间里经历了产量旺季时期，对自卸车从概念到整个流程中的制作，到把车交到用户手中。可以说是每个细节，每个零部件都有了深入的了解，拓展了自己的知识层面。也学会了出现问题如何分析解决，在制造部做统计这段时间，我经常去车间实地学习，总结产品类型、产品特点，牢固统计基础、力求对统计数据分析质量的提高。让工作做的更顺利，效率更高，更准确。在做工资时，有时出现公式不太统一的现象，这样核算起来比较吃力，很容易出错，经李部的指导，把核算方法统一化，制定出了一个比较合

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！