# 药厂灭菌工工作总结(实用25篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-03-05

*药厂灭菌工工作总结1今年已经顺利走完了它的每一步，回首今年，感慨万千，有得有失。今年真是难忘的一年，今年既是平凡的一年又是不平凡的一年。和协药业销售一部在公司的大力支持下和全体销售人员的共同努力下，迅速扩展销售渠道，现就一年来的工作总结如下...*

**药厂灭菌工工作总结1**

今年已经顺利走完了它的每一步，回首今年，感慨万千，有得有失。今年真是难忘的一年，今年既是平凡的一年又是不平凡的一年。

和协药业销售一部在公司的大力支持下和全体销售人员的共同努力下，迅速扩展销售渠道，现就一年来的工作总结如下。

>一、本年度工作总结：

我从今年2月份以来，在一部销售部从事销售工作，一直把为一部人员服务的心态放在第一位，在工作期间（切实落实岗位职责，认真履行本职工作）作为一名销售部经理，自己的工作一步步开展。

1、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

一年以来，从制作设计印刷一部产品资料开始，一步一个脚印，到制定销售制度。牢记自己的职责，把自己的心态调整到最下层，因为公司的销售制度不完善，今年以来就是摸着石头过河。一方面是自己没有管理经验，从做业务到做管理需要一段时间的调整，心态、处事都需要改变。另一方面是一部人员的具体情况，只有全心全意为他们服务，只有真心真意为他们工作，才能很好的开展工作，今年以来采取工作的手段是：怀柔政策。这只是工作的第一步，以后的工作要转向“刚柔并济，恩威兼施”。

2、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度、参加公司各种会议和培训；

在公司期间，牢记和协誓词，并把语言变成行动。不仅仅做到口头上，还要把它牢记心中并且在工作中严格要求。认真履行公司的各项考勤制度，定期参加公司的周一例会，准时参加公司的各项培训，开会是一种学习，培训是更好的学习。认真学习，使自己快速成长起来。

3、积极广泛收集市场信息并及时整理分析;

对市场进行多方面的调查，分析，进而改进公司产品包装，定价，特点。

针对于大包装产品如温克的推出：今g的荆防败毒散。

针对于颗粒多维的空白：如维多利的命名、包装、上市。

针对于公司包装以前浪费现象：如1000g白头翁散通用包装推出。

针对于冬季呼吸道疾病发生多的特点：增加混感立克、呼喘立停。

针对于小包装产品无利益并切不适应市场：采取不主推原则。

4、努力完成销售任务并及时催回货款;

协助发货中心发货，协助供应部采购各种包装、协助财务部催货款、协助生产部及时报各种产品。和协是一个大家庭，和协是大家的和协。发挥众志成城的精神，齐心协力做好各种日常工作。销售工作是一个系统的工作，所以做好各个部门的协调工作，有利于工作的开展。

5、参与公司员工的培训、招聘、人才引进、合作伙伴的招商工作。

在半年业务员回公司开会，给业务员进行了一次培训。在工作招聘当中整合一切可以整合的资源，吸引兼职业务员，对市场进行了划分。

为客户加工100件猪哈哈，成功引进科菲药业来厂加工。

6、制定公司销售部各项制度，完善相关管理制度。

因为市场的发生变化，公司的相关文件需要进一步修改，参与修改编制了销售一部的几个政策和。为了公司的进一步发展完善相关制度。

7、学习公司先进的技术，推进erp软件即k3的的流程。

为了完善公司销售制度，避免管理漏洞，认真学习k3管理，实现了k3看库存，看销量，报生产计划，报包装计划，建立k3一部产品最低库存量。并且实现k3输入、审批各种账目。每月协助财务统计业务员的月销量，并且建立业务员年终销量表，分析产品走势。

8、正确对待客户和业务员投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的.工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中。而销售部们的管理工作需要多方面的工作的合作协调配合理解。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，一年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，同时认真分析市场信息并适时制定营销方案。

9、兽药

产品市场分析：

现就全国区域的市场分析如下：兽药公司出现江西的水（水针剂）、四川的土（添加剂）、广西的片（片剂）。还有河南的饲料，河北的兽药这一说。这几年河南的兽药异军突起，河南占有天时地利人和优势，郑州又是中国的交通大命脉，物流业发展比较迅速。公司目前拥有的发货中心布局比较合理，我相信公司的发展速度一定会突飞猛进。

总结是为了提高，总结是为了检讨，检讨是成功之母。总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他经理和同行们学习，今年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

>二、今年销售工作计划及工作方向

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年几项工作重点：

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型，因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。合理有效的分解目标。

河南、河北、山东三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

3、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

4、长期宣传，重点促销。

宣传是长久的，促销是短暂的。促销一时，宣传一世。重点的开展促销活动使产品在一个市场上树立起名气，就是品牌意思。结合市场和疫情发展变化，使产品坐庄，达到营销造势的目的。

就重点产品和重点市场，因地制宜的开展各种各样的促销活动。当然最主要的工作重心还是在产品的宣传上，具办各种知识讲座。利用公司网站，把产品及时发布出去，利用互联网发布产品上市等信息

5、自我提高，快速成长。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

**药厂灭菌工工作总结2**

20年即将结束，20年的工作也即将告一段落，在这一年里，我的工作经过自身努力，克服困难，特别是在领导的大力支持下和教导下，我顺利完成了20年的任务和工作，这一年对于我是有着重大意义的一年。

20年，我工作经历了两个阶段，5月份前，我在总公司车间做工艺员助理，让我从一线学习到了相关工艺和GMP的知识，同时作为夜班值班人员坚持了1个星期4个通宵夜班的值班工作。完成了工艺助理的基本职责工作。

5月份开始进入台州仙琚制药，是我工作和学习的新开端。

我顺利的完成了醋酸可的松试产前工艺规程，试产方案等GMP相关的软件资料的起草。同时作为技术人员参与工艺的确定和生产线的建设。并作为试产组员参与醋酸可的松试产全过程，在试产期间完成了工艺参数的确认。通过这项目，我熟悉了公司的运作程序流程，学到了工艺放大的相关实践知识，也接触了设备选型、厂房设计、工艺布局等工程相关的知识，这为今后的工作打下了一定的经验基础，也为我以后的发展指明了方向。

同时参加了公司的内审员培训，并取得内审员资格成为车间内审员，完成了车间相关EHS部分文件和现场的起草和管理工作。积极参与公司的体系的建立和完善。并作整理和保管车间相关文件资料。同时在参与中学习和成长，同公司一起不断提高自己的意识和理念，以及工作能力。

积极参与公司其他活动或项目。尽自己最大的努力，参与到公司的发展建设中去。有意同公司一同发展和成长。

在20年有所收获的同时，我也认识了很多自身不足：

1、虽然充满干劲，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。需要进一步努力和学习。

2、在工作上同同事的交流和讨论还不够，自己的很多不成熟的想法和观念需要同事和领导的教导。

3、现场GMP和EHS的管理能力还欠弱，很多事情的处理都不是很到位。

4、专业能力特别是在工艺以为设备等方面的能力还很欠缺，急需自己努力补上。在今后的工作和生活中，必须更加积极努力提高业务能力，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，让自己能够成为一个优秀的工艺技术人员。

20年是充满期待的一年。对于公司，三个上市项目同时设计建设还有生活办公设施的不断建设，20是一个新的起点。而对于我更是一个全新的开始。醋酸可的松项目试产接近尾声在初步稳定后将迎来正式生产和全面人员入岗。为此对工艺验证，人员培训将是我20年前期工作重点。同时随着合成2溶剂回收车间的投入生产，溶剂回收等部分工艺稳定性和改进也是重要工作。同时我个人想要的发展方向是工程师的发展方向，为此我将努力争取参与公司的其他项目，尽可能的接触工程上的东西。让自己的在参与中学习和成长。

20年度工作规划

1、加强学习和实践，继续提高。

针对自己的岗位，重点是深入学习智能交通相关业务及研发相关知识，提高解决问题的能力。

2、竭尽全力完成工作任务。

20年有许多挑战性和重要的工作，工艺的验证，员工培训，车间GMP和EHS现场的实施等都是对于我有挑战性工作;同时参与其他项目时候的自我学习和提升，以及对其他项目所需要的知识的提高。现在只是参与和记录，我希望在不久的将来能提出建设性的意见。

3、完善自身素质。

新的一年，要毫不动摇为成为一个品德好、素质高、能力强。

**药厂灭菌工工作总结3**

根据消供质量标准进行管理，保证消毒灭菌物品的质量安全，对供应室的每个环节的工作都制定了严格的质量要求，要求所有人员按规范操作，尽职尽责做到质量达标，实施手术器械集中管理后，对专业人员进行专业的清洗、消毒、润滑、干燥、灭菌、发放质量监测的规范操作培训抽。规范了所有文书的记录和外来器械的管理，通过实施手术器械集中管理由专业人员规范操作，一方面减少污染扩散，另一方面有利于器械保养净化及集中管理，有效地运用人力资源提高了工作质量与效率，使消毒供应室的专业化水平及人员素质不断提高，有利于促进消毒供应专业向专业化、标准化、科学化发展。每天抽查2—3个待灭菌包的清洗质量，发现问题及时纠正，对手术器械严加管理，确保清洗质量、严格执行闭合式包装、密封式包装的操作规范，消除了医院感染的隐患。

**药厂灭菌工工作总结4**

加入XXXX这个大家庭快两个月了，这段时间接触到了大量的信息，对离开学校的我进行了一次完全不一样的充电，使我重新认识了自己的不足。

进公司的第一天我便来到了质量部，并在这度过了两个月中一大半的时间。在这里我接触了很多GMP文件，做的最多的还是帮忙整理公司七个基本药物的年度产品分析报告（多潘立酮片、盐酸地芬尼多片、马来酸依那普利片、利巴韦林颗粒、阿奇霉素颗粒、氟康唑胶囊、蒙托石散），其次则是整理文件收阅单、文件发放单、文件清单、文件销毁记录、文件变更记、原辅料台账以及装订成品批档案。面对如此大的信息量，只学了十几节GMP课的我来说感觉压力很大，不过随着接触的时间的增加，发现这也是对我在学校学习的知识的巩固补充与增强，同样通过整理和下发一些文件，对于药物从原辅料到中间体再到成品的整个过程有了一定的了解，对颗粒剂、片剂、胶囊等的生产工艺过程有了一定的认识。

从质量部出来后，我回到了中心化验室，主任给我安排的第一个工作职责就是按时发放检验报告单同时把我安排在了原辅料组，在这我接触了许多在学校只接触了一次甚至有些没有接触过的试验和仪器：普通的滴定，标定试验、干燥失重的测定、电导率的测点、

馏程的测定、熔点的测定、折光率的测定、旋光度的测定、酸碱度的测定、相对密度的测定、含量的测定以及水分的测定。对于这些试验中所用到的各种仪器，国家药典和GMP都有着明确的操作规程，刚开始的

两天对于一些简单的操作规定都感觉很是不熟练和别扭，但同样也是认识到这些都是减少误差的做规范的操作，而且通过在质量部的学习过程，我也了解到，被设计规范出来的，而是质量不是被检测出来的，检测只是质量的保障，所以我一定要严格按照规范操作，做好检测工作。

在工作期间，公司发生的几起混药事件对我的触动挺大了，主任也开会同我们通报了最近混药事件责任人的处理情况，就想刘总说的那样，这类事件不仅关乎着企业的存亡，企业员工工作生活，更是威胁了那些需要药物治理的病人的生命，所以我要坚定一日在公司中心化验室原辅料组工作，便要严格按照操作规程，做好检测的工作，质量的保障信念。

**药厂灭菌工工作总结5**

20xx年即将过去，我来到xx药业已差不多有两年的时间，从最初的实习生到现在的产品部主管，真的很感谢各位领导对我工作能力的认可以及信任，对我工作方面的教导!

根据分工，我现在的工作职责主要体现在：洽谈、引进新品种的合作;理解、读懂新形势下的医药方案;负责广东省挂网的统筹工作;组织安排学术推广会议;协助副总处理部门的工作;编制各类统计报表;审核首营资料以及药监数据上传;负责处理药品质量方面的工作等等，虽然工作面非常宽，工作内容非常杂，但是，这两年来，本人紧紧地围绕着公司的宗旨，不仅对客户，对同事，对本人更是如此，严格要求自己，刻苦学习，扎实工作，不断改进工作方法，提高工作效率，增强工作的系统性、预见性、科学性，较好地完成了各项工作任务。20xx年过去了，静心回顾这一年的工作生活，收益颇多。现将几方面的工作情况总结如下：

>一、招投标及挂网工作

刚进入xx药业，从器械部转到质管部，首先第一接触的就是招投标的工作，一直延续到现在的挂网。看似很繁琐重复的工作，却教会了我很多东西。从最初的xx市属招投标，到xx汕尾市招投标、市属22种降价抗生素招投标、xx年广东省挂网、20xx年部队招投标，五个项目，每一次都让我更深刻地体会了“责任心”、“耐心”、“细心”、“信心”的深刻含义。

责任心：就是指每一个人对自己的所作所为，敢为负责的心态;是对他人、对集体、对社会、对国家及整个人类承担责任和履行义务的自觉态度。20xx年的广东全省统一挂网，是一个全新的模式，一个新生的事物。对于医药政策的每一次变动，我都需要深刻地去理解，理解是为了更专业的对待我的工作，对待我面对的客户。对于每一个委托我司全权进行投标，挂网的品种或是厂家，我都以高度的工作责任心去对待，因为每一次投标或是挂网的开始，就预示着我司未来一年所经营的产品，也预示着厂家的品种未来一年内在广东的市场基础。正是工作责任心的驱动，每一次对方案，我都是反复地阅读思考，读透理解，并了解与其相关的一些政策文件，如差比价原则等。总结20xx——20xx年的几个项目，报错价的概率为xx%，报价并成功入围品种的概率为90%，客户满意度为100%。

责任心的另一个方面是耐心、细心，招投标及挂网工作涉及到大量的数据，如果不耐心，不细心，那将会造成不可挽救的错误，因为涉及到客户委托我们报价。总结以往的招投标、挂网经验，其实数据多、大并不可怕，最重要的是有没有想办法去解决它，而不是盲目地解决，这样盲目一个一个数据去核对，就算完成了，也只是一个空白白的结果，并不能感受到解决难题的胜利，也不能总结方法应用到下一次的工作中。

在工作中，每一个人都必须要信心百倍的对待自己的工作，这样才能够做得更出色。必须要做自已本职工作的专家。当然，做本职工作的专家，就必须要付出自己的努力，在20xx年，新一轮的广东省挂网中，我会更加努力，更加读懂方案，多跟前辈学习，弥补自己的不足。

>二、新产品引进，洽谈——产品部

20xx年的广东全省统一挂网，给公司带来了机会，也带来了挑战。“一品两规”，加大了产品竞争的激烈化，市场份额竞争的白炽化。目前公司的产品结构主要以抗生素、心脑血管、能量合剂为主，附带部分普药，妇科药等，所经营品种数共xxx个，其中底价合作xxx个，配送品种xxxx个。市场竞争的激烈，迫使大多数的医药企业都在寻找长线，独家通用名，空间大的品种，以完善公司的产品结构。

受益于招投标、挂网经验，目前我对产品的敏感度有了一定程度的提高，基本了解医院的部分常规用药，常规规格，对于产品的药理分类归属也有了一定的认知;通过多次与厂家、代理商沟通、洽谈品种，沟通技巧有了一定的进步，但同时也深深认识到自己对于产品市场了解的缺乏。

**药厂灭菌工工作总结6**

每月按时做好临床科室回放记录，了解物品供应及周转情况，征求临床科室意见，及时了解科室在使用物品过程中的需求和建议，取得临床科室理解和支持，通过每月的满意度调查，了解各科室对消毒供应服务的要求，及时满足临床需求，为患者提供效心消毒灭菌产品，每周二下午进行质量反馈总结会，对工作中存在的问题及时纠正，对不合理流程及时修定，对不完善制度及时修改，做到持续质量改进，起到医院感控管理关键环节质量控制作用。

**药厂灭菌工工作总结7**

时光穿梭，一转眼XX年已过半，我来到xx公司已经将近五个月。在过去的五个月里我在领导、同事们的支持和帮助下，用自己所学知识，在自己的工作岗位上，尽职尽责，较好的完成了各项工作任务。作为一名化验员，应当从思想到行动，从理论到实践，进一步学习，提高自己的工作水平。现将本人本年度的工作总结：

>一、 工作内容及心得体会

我的工作主要是对八宝粥成品的一些理化指标进行检验，在不合标准的情况下及时通知领导以便找出不合格问题出现的症结所在；在符合标准的情况下要负责成品检验报告的书写以及数据录入和分析工作。其次负责实验所用仪器的保养与校准。

在五个月的检验工作中我学到了很多以前书本上没有的东西，作为刚毕业的学生发现还有很多东西是自己需要去学习发现的。

例如刚开始的时候并不会仪器校准，在学校里也是老师校准好自己用现成的，而出了社会发现不会再有现成的东西使用。现在经过工作的洗礼已经可以轻松的校准仪器。

在判定成品理化指标是否符合标准首先得熟悉标准，一开始做成品检验工作时总需要翻看标准文件才知道成品是否达标，在工作了一个礼拜后终于可以不用总是翻看标准文件，我想这也是我的一大进步吧！

十一月底，车间投入蛋白生产，那时还不会使用凯氏定氮仪，但在领导的帮助下学会了使用，虽然实验的数据并不满意，但至少会操作仪器，知道实验原理，接下来的工作就是寻找数据差异的原因。

总得来说，这五个月有得有失，得的是学习了很多知识，失的是和家人相聚的时间短了，在以后的工作中我会更加努力做好自己的本职工作，更好的为公司服务。

>二、 下年度的工作计划

在XX年首先要做的就是确定好测定蛋白质的方法，实验数据虽然不是最重要的，但也是过程的一种体现。

另外要学习好诚信管理体系，为诚信管理体系文件编纂工作打好下手。

对于成品检验数据的分析以及成品问题的汇总表会及时报告给领导。

对于XX年我充满信心，相信自己一定会学习到更多有帮助的知识。

**药厂灭菌工工作总结8**

我们学在学校的组织下到xxxx制药有限公司进行为期7个月的实习，实习是对一个应届大学毕业生来说非常重要的经历，同学心里都清楚大家这次远行不容易，每个人的工作热情都很高，也非常重视这次实习。

>一。实习目的

1。1实习单位简介

xxx合成制药有限公司是xxx医药集团股份有限公司下属子公司，成立于1993年，固定资产投资1亿多元，占地面积5万多平方米，是依据gmp（已通过认证）标准建设的头孢菌素和半合成抗生素原料药生产企业。xxx合成制药有限公司管理、固定资产投资1亿多元，占地面积4。3万多平方米，一期工程枸橼酸铋钾生产车间现已落成，500mt头孢新车间，中试车间、中心化验室等相继落成，xxx合成及丽达将成为合成原料药生产及中试基地。

公司现有员工近300人，主要产品为年产700吨的6—apa，600吨氨苄西林、阿莫西林，160吨头孢曲松钠，30吨头孢他啶及头孢呋辛钠，其工艺和经济技术指标均已达到国际水平，产品质量均符合国际最新药典标准。年产值和销售额均已近4亿元，现已成为国内规模的青霉素三水酸原料药和头孢类无菌原料药生产基地之一。同时为了适应企业的持续发展，对原有品种扩展的同时开发头孢类原料药头孢匹\*、头孢尼西、头孢米诺等，心血管类药辛伐汀，消化系统药枸橼酸铋钾。

本公司以市场为依托，以高新技术为动力，以现代管理为手段，以创、上规模为目标，以“超越自我，挑战极限”的企业理念，迎接新经济时代的到来。

1。2实习目的及意义

（1）了解药厂厂区布局，车间布局，熟悉相关原则；

（2）熟悉药品生产工艺流程（从原料到成品），学习各车间物料流程，加强gmp知识和安全知识的学习，把理论与实践相结合；

（3）了解各部门日常工作，亲自体验，并自我总结；

（4）提高沟通及人际关系处理能力；

（5）体验上班族生活。丰富专业知识，积累工作经验，为以后走上工作岗位打基础；

（6）找到自身不足之处，早日弥补，增强自己适应社会能力。

>二。实习内容

2。1公司生产部门介绍

合成部分：合成一车间，合成二车间，合成三车间，500mt车间，负责头孢粗品的合成，离心干燥。

精制部分：精制一车间，精制二车间，精制三车间，精制四车间，负责对头孢类粗品进行精制加工无菌处理，得无菌粉，再送进包装车间包装就得到成品。

合成部生产一车间

合成生产一车间是xxx合成有限公司四个合成车间中重要车间之一，该车间共有正式员工30人，车间主任1人，工站长1人，技术员2人，分四个班，车间的主要生产产品为头孢曲松钠粗品，年产量300mt，车间员工操作岗位分为：反应岗位和离心干燥岗位。

2。2岗位实习内容

（1）离心干燥岗位职责和工作制度；了解离心干燥岗位标准操作规程，熟悉产品和半成品的质量标准；掌握该岗位主要设备的性能和使用注意事项；

（2）熟悉车间布局和管线流向；

（3）根据“上部料式离心机标准离心操作规程”，对头孢曲松钠粗品及中间体7—act进行放料，离心，洗涤操作，掌握离心机速度的控制和放料阀门的切换；

（4）掌握设备的清洁保养技能（离心机双锥，粉碎机，出料车，滤包等清洁保养）；

（5）使用摇摆式颗粒机进行产品的粉碎操作。

（一）离心机

工作原理：

离心机是立式刮刀卸料自动过滤离心机，待分离的物料经进料管进入高速旋转的离心机转鼓内，在离心机力场的作用下，物料通过滤布（滤网）实现过滤，液相经液管排出，固相则截留在转鼓内，待转鼓内滤饼达到机器规定的装料量，停止装料，对滤饼进行洗涤，同时将洗涤液滤出，达到分离要求后，离心机低速运转，刮刀装置动作，将滤饼刮下，完成一次工作循环。

（二）摇摆式颗粒机

工作原理：

电动机直接针齿减速机，通过偏心凸轮带动齿条，驱动制粉轴往复旋转，使固体物料进入刮粉轴内仓，再由齿轮顶角将物料推出筛网成粒，粉型固体物。

（三）回转真空干燥机（双锥）

工作原理：

干燥设备通过对设备夹套的加热加温，内胆不停地翻滚搅和，同时对设备内胆进行真空抽湿，达到对物料的进一步干燥与混合的目的，本厂生产的干燥机广泛应用在化工，医药，染料，食品等行业。

产品生产流程：

7—氨基头孢三嗪（7—act）反应—→离心干燥—→7—氨基头孢三嗪湿料粉碎—→真空干燥—→7—氨基头孢三嗪干料粗品—→贴产品标签—→头孢曲松钠（ctr）反应—→离心干燥—→湿料粉碎—→真空干燥—→头孢曲松钠（ctr）粗品—→贴产品标签—→包装送进冷库。

头孢曲松钠的制备工艺属于化然后再加入钠成盐剂进行反应析出结晶而制得，其特征在于溶媒是由烷的卤代烃，乙酸乙脂或丙\*与醇类溶剂和水组成的混合溶媒，在7—act和ae—活性脂的搅拌反应至澄清，再直接加入钠成盐剂进行成盐反应，待反应溶液变混浊时进行养晶处理，然后用头孢曲松钠的不溶性有机溶剂将结晶析出，最后经过常规的结晶洗涤、干燥后处理得头孢曲松钠成品。

7—氨基头孢三嗪的合成工艺方法以7—氨基头孢烷酸（7—aca）为原料，经3—位三嗪环取代，先制得7—氨基头孢三嗪（7—act）。头孢曲松钠的生产工艺合成的制备技术领域，由氮气保护，在溶媒中，由7—act和ae—活性脂在\*类中间反应物的作用下进行反应。

>三。实习结果篇

20xx年x月x日至20xx年x月x号，在这两个月的时间里，我在xx药业有限公司的研发部实习。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。刚开始做事，由于粗心，很多看似很简单的工作常会出错。哪怕是一丁点的失误，我都要向上级汇报，再重新改正。因为随时有可能因一个小小的失误需要承担严重的后果，付出巨大的代价。

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变老板，同学变同事，相处之道也完全不同。在这巨大的转变过程中，我由于从小的生活环境，业余的社会实践，社会工作，很快便能适应了新的环境，学会从多方面看待问题。尽管在工作中只是干些无关重要的杂活，但我还是十分珍惜这次的实习，感谢学校和实习基地给了我们锻炼的机会。

两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。在学校会有老师告诉我们怎么做，参加工作后就得自己告诉自己怎么做了。平时工作时要处处留心细心，就像体检一样，在学校老师会一再交代要带的东西，但离开学校后没有人会告诉我，这都要自己留心，累积常识。除此之外还需要很强的自学能力，因为在这个信息日新月异的时代，靠原有的知识肯定是不行的。必须正确对待自身的优点和缺点。针对自信心不足的同事，一定要自己找出自身存在哪些优势，这比找到有哪些不足更为重要。没有谁是全才，就算是多面手那也是进过千锤百炼逐渐成长的结果。从这方面来考虑，要列出自身存在的不足，往往可能多到打击自信心的程度。找出自身优势，进而将其发展到成为专长，在这个过程中肯定会出现瓶颈，这些瓶颈的出现肯定是因为除了优势之外的某些特定方面的不足造成的，针对这一实际的问题，找出与此相关的不足，然后集中精力提高这方面的能力。只要一个人看得懂“生于忧患，死于安乐”这八个字，就不必担心自信过头。

在工作中，首先要确定目标，其次分解目标而形成实现目标所必须的方案（先框架，在细化），制定计划（注意统筹安排，提升效率），按计划与方案将各阶段目标逐一实现（重视协调能力的提高、灵活修改计划细节，但不要轻易改方向），最后及时总结已完成的工作，在以后的工作中完善先前没做好的细节。因为必须至少对生产的总体环节（包括某些细节）达到熟悉的程度。因为，我们做的不是要做学术研究，一切工艺探索与改进成功之后，都是要进车间进行生产的。不熟悉生产，就会出现小试确定下来的工艺在进车间的时候极度坎坷的情况。主要表现可能有：

（1）同样的辅料用量，在实验室可以顺利操作，在车间无法操作。

（2）同样一个操作，在实验室中顺利进行，在车间非常困难，这不一定总是设备的问题，而也有可能是选择上就存在了问题。要重视从源头开始控制的好处。

（3）重视实验过程的记录与结果的分析，因为实验过程要真实记录，特别是当发生与原定实验方案有不一致的地方的时候，更要真是的详细地记录实验当时的情况。以我们的现状来说，有的时候记录不得不是回忆录性质的，但如果我们能在随身携带的纸条上以自己能清楚看懂的符号记下要补在记录本上的内容，在较短的时间内把记录补全，那么这个记录的真实性也是有保障的。

总之，实习这两个月，我学到了很多东西，学会了冷静和忍耐，拓宽了视野，增长了见识，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，做好个人的工作计划，为我的就业，创业之路做准备。

**药厂灭菌工工作总结9**

根据消供质量标准进行管理，保证消毒灭菌物品的质量安全，对供应室的每个环节的工作都制定了严格的质量要求，要求所有人员按规范操作，尽职尽责做到质量达标，5月份实施手术器械集中管理后，对专业人员进行专业的清洗、消毒、润滑、干燥、灭菌、发放质量监测的规范操作培训，6月初进行了手术器械的集中除锈，在手术室王护长的大力配合下，消供人员进行除锈、清洗等流程操作，手术室过来的4名护士进行包装至晚上7点多结束，除锈后的器械光亮如新，在此为他们的得力协助深表感谢。抽时规范了所有文书的记录和外来器械的管理，通过实施手术器械集中管理由专业人员规范操作，一方面减少污染扩散，另一方面有利于器械保养净化及集中管理，有效地运用人力资源提高了工作质量与效率，使消毒供应室的专业化水平及人员素质不断提高，有利于促进消毒供应专业向专业化、标准化、科学化发展。每天抽查2—3个待灭菌包的清洗质量，发现问题及时纠正，对手术器械严加管理，抓落实，变以前的单纯手工清洗方式为手工清洗和机械清洗相结合方式进行，确保清洗质量、严格执行闭合式包装、密封式包装的操作规范，对全麻手术后的面罩、呼吸机螺纹管、加湿器、负压吸引瓶等每天用完后及时进行清洗、消毒、包装、质量监测符合标准发放要求，消除了医院感染的隐患。

**药厂灭菌工工作总结10**

不知不觉，忙忙碌碌的一年过去了，在这个陌生的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

20xx年让我学会了很多，感谢接纳我工作的企业，感谢我的领导，感谢我的同事们，感谢我的朋友，感谢我的客户们，因为是他们的帮助、信任、认可、鼓励才能使我更加热爱我的工作，更加努力工作。

销售是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，刚开始工作的时候真的很没有信心，业绩不但没有上升，反而在下滑，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的第一时间报告主任，因为这不是一张让人兴奋的成绩单，拿到单的时候变得心事重重，走在路上，在想着，如何给主任打这个电话。结果往往都是想不到任何一个理由可以来保护这张不及格的成绩单，来保证自己不接受批评，往往都是第二天主任打电话过来询问才不得不如实相告，当然免不了批评。

那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升，那个时候主任说过换人，假如三个月试用期后我达不到公司的要求，要么给我换市场要么走人，我记得当时跟主任讨论这个问题的时候，鼻子酸酸的，这样的情况下我一般不说话，等主任说完后，我的心平静后，很认真的请求说，希望他能多给我一个月，说真的，面对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的努力都没有结果，我并不比他们优秀，甚至很多方面还不如他们。

但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的负担，艰难地走过了第三个月，终于在月底成绩单出来的时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地询问的时候，他开玩笑说这个月公司该给我发奖金了，告诉了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是一个很大的数目，但至少成功地翻了一倍。这个时候我还是不敢第一时间给主任电话，因为我不知道用哪种方式告诉他，兴奋怕以为我会骄傲，平静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才告诉他，记得当时他说了三个字，还可以。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对于他我很敬畏。

我还是不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的两个月，成绩都有进步。但好景不长，两个月后的九月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，变得紧张起来，但是在11月份又发生了转折，量又返回来了，这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

最后，再一次感谢我的领导和同事们，我会用实际表现让销售业绩再创佳绩！

**药厂灭菌工工作总结11**

回顾这一个多月的工作生活，心情难以平静，我本着学习专研的态度从冲洗酒瓶做起，从初出茅庐什么都不懂不会，到后来能熟练地操作生产包装车间这一流程，感悟了很多，学到了很多。现将前期工作小结如下：

生产包装工作看似简单，其实做起来很难，这要求生产包装车间每位员工都要严格执行标准作业，自检到位，要具有百分百的细心加耐心，才能保证这一连环工作的顺利进行，以及不出任何质量事故。如果在一个细小的工作上稍有失误，就会出现事故，给公司经济信誉上造成影响。所以我坚持从最初的洗酒瓶学起，做起。不懂的问旁边的大姐，在工作中好学多问，认真负责，从不马虎，洗酒瓶全力把瓶子洗干净;接酒时尽量不晒一滴酒;照瓶时做到认真负责，不出现任何失误;打包装箱时，仔细反复检查，贴上标签，迅速装箱。工作中从不马虎，责任心强。使得自己业务水平迅速提升，同时在业余时间了解公司发展情况，专研人力资源管理方法，并能较好的工作管理潜力。向为公司尽自己绵薄之力。下面我就在工作中看到情况以及如何做好下一步工作做个详细地汇报。

在生产包装工作中，人员管理应放在包装工作的首位。要管好每一个人，首先要从各方面了解他们，再有想要管好别人，组长要从自身做起，以身作则。包装的各种知识及岗位都要精通，要带领大家一起干，融入到一起。别觉得他们都会了就可以撒手不管，脱离现场。其次就是要观察每一个新员工的工作能力及适应能力，看哪个岗位适合他干，就让他主要学习那个岗位，学通后还要各岗全能。如打包员必须会码拍，否组你如何会检查上序。还有就是无论关系好坏，新老员工，要做到公私分明，奖惩公平公开。所以说只要把人员管理好

了其他工作都好开展。利用每条生产线上的人员，在最短的时间内，用最具效率的工作，为公司谋求更大的利益。

其次，标准作业的严格执行。俗话说：“没有规矩不成方圆”。每位员工要严格执行的是：认真对待自己的生产线，对自己所做的工序负责。洗瓶员要尽可能的快速把瓶子洗干净;接酒员要讲求准、快、好;照瓶员要仔细认真的进行逐一检查;打包员将码满一包轮拉到打包区后，严格按打包工艺流程图执行自检，确认码拍，打包标签确认一致无误后打包。每项工序井然有序的进行。

员工的培训上要花功夫。由于生产包装人员流动性较大，新人较多，培训压力相对的大。针对这种情况，应制定相关的对策，每天在现场边顶岗边培训，下班后再培训公司及车间班组的各种知识。要让我组所有新员工尽快顶岗，并已向一岗多能发展，坚决不出现任何问题。使得每位员工尽可能的发挥其全部的潜能。

在以后的工作中我会更加用心去做，多和其他优秀干部员工学习交流，尽快的提高自己的业务水平和管理水平。以身作则,脚踏实地带领大家，让生产包装工作达到一个更高的台阶。

喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛。展望未来，任重道远，我一定要在各位领导的带领下，发扬优点，改进缺点，为本公司更上一层楼添砖加瓦，贡献出自己的一份力量!

**药厂灭菌工工作总结12**

xxxx年即将过去，我来到xx药业已差不多有两年的时间，从最初的实习生到现在的产品部主管，真的很感谢各位领导对我工作能力的认可以及信任，对我工作方面的教导！

根据分工，我现在的工作职责主要体现在：洽谈、引进新品种的合作；理解、读懂新形势下的医药方案；负责广东省挂网的统筹工作；组织安排学术推广会议；协助副总处理部门的工作；编制各类统计报表；审核首营资料以及药监数据上传；负责处理药品质量方面的工作等等，虽然工作面非常宽，工作内容非常杂。但是，这两年来，本人紧紧地围绕着公司“xxxxxxxxx”的宗旨，不仅对客户，对同事，对本人更是如此，严格要求自己，刻苦学习，扎实工作，不断改进工作方法，提高工作效率，增强工作的系统性、预见性、科学性，较好地完成了各项工作任务。xx年过去了，静心回顾这一年的工作生活，收益颇多。现将几方面的工作情况总结如下：

>一、招投标及挂网工作

刚进入xx药业，从器械部转到质管部，首先第一接触的就是招投标的工作，一直延续到现在的挂网。看似很繁琐重复的工作，却教会了我很多东西。从最初的06市属招投标，到06汕尾市招投标、市属22种降价抗生素招投标、xx年广东省挂网、xx年部队招投标，五个项目，每一次都让我更深刻地体会了“责任心”、“耐心”、“细心”、“信心”的深刻含义。

责任心：就是指每一个人对自己的所作所为，敢为负责的心态；是对他人、对集体、对社会、对国家及整个人类承担责任和履行义务的自觉态度。xx年的广东全省统一挂网，是一个全新的模式，一个新生的事物。对于医药政策的每一次变动，我都需要深刻地去理解，理解是为了更专业的对待我的工作，对待我面对的客户。对于每一个委托我司全权进行投标，挂网的品种或是厂家，我都以高度的工作责任心去对待，因为每一次投标或是挂网的开始，就预示着我司未来一年所经营的产品，也预示着厂家的品种未来一年内在广东的市场基础。正是工作责任心的驱动，每一次对方案，我都是反复地阅读思考，读透理解，并了解与其相关的一些政策文件，如差比价原则等。总结06——xx年的几个项目，报错价的概率为0%，报价并成功入围品种的概率为90%，客户满意度为100%。

责任心的另一个方面是耐心、细心，招投标及挂网工作涉及到大量的数据，如果不耐心，不细心，那将会造成不可挽救的错误，因为涉及到客户委托我们报价。总结以往的招投标、挂网经验，其实数据多、大并不可怕，最重要的是有没有想办法去解决它，而不是盲目地解决，这样盲目一个一个数据去核对，就算完成了，也只是一个空白白的结果，并不能感受到解决难题的胜利，也不能总结方法应用到下一次的工作中。

在工作中，每一个人都必须要信心百倍的对待自己的工作，这样才能够做得更出色。必须要做自已本职工作的专家。当然，做本职工作的专家，就必须要付出自己的努力，在20xx年，新一轮的广东省挂网中，我会更加努力，更加读懂方案，多跟前辈学习，弥补自己的不足。

>二、新产品引进，洽谈———————产品部

xx年的广东全省统一挂网，给公司带来了机会，也带来了挑战。“一品两规”，加大了产品竞争的激烈化，市场份额竞争的白炽化。目前公司的产品结构主要以抗生素、心脑血管、能量合剂为主，附带部分普药，妇科药等，所经营品种数共\_\_\_个，其中底价合作\_\_\_个，配送品种\_\_\_\_个。市场竞争的激烈，迫使大多数的医药企业都在寻找长线，独家通用名，空间大的品种，以完善公司的产品结构。

受益于招投标、挂网经验，目前我对产品的敏感度有了一定程度的提高，基本了解医院的部分常规用药，常规规格，对于产品的药理分类归属也有了一定的认知；通过多次与厂家、代理商沟通、洽谈品种，沟通技巧有了一定的进步，但同时也深深认识到自己对于产品市场了解的缺乏。或者是因为自己的急于求成，为了更快地了解医药行业的趋势及市场情况，每天一下班回家后都迫不及待地回家搜索、查看中国医药联盟网的产品与市场版块，招商版块，上百度查看相关品种的相关信息，相关市场情况，像一只无头苍蝇，转来转去的，成效并不大。当然，谈品种，除了要对产品有一定的了解，而且也需要市场销售数据的分析、敏感度。这就有赖于销售数据的整理分析、报表编制以及图像分析。谈品种不难，难的是谈到好的品种，这必须下很大的苦功夫。只有产品跟市场相结合起来，才能找到好的品种，有销售数据的不一定就是好的品种，没有销售数据的不一定是没有前景的品种。我相信，最了解市场的一定是站在最前线的一线人员，要弥补自己的不足，空白之处，除了要多了解医药行业发展的趋势，而且必须要跟客户、业务员多沟通，因为从与他们的沟通当中，可以获取到更多更新的信息。另外，要对品种多做数据分析表，从数据表中读出信息。

>三、学术推广会议

xxxx年\_\_\_\_\_，我司与xx药业策划召开xxxx的大型学术会议，会前经过精细的策划，顺利地召开。总结此次经验，一个会议的顺利召开，必须要经过会前，会中，会后的精细安排；要加强策划人员的沟通，……

xxxx年度，我司前后共举行了xxxxxxxxxx等等产品的知识讲座，这些知识讲座对于公司包括业务员在内的员工提高对产品的认知度以及熟悉度，起到了很大的作用，而且经过厂家相关人员的介绍，业务员对产品的药理以及相关临床应用、用法用量有了更深的理解，更有利于他们开展其业务工作。但总结xx年度的各类知识讲座，本人觉得有几点是有待改善的：1、在介绍产品本身的同时，应同时对其竞争产品作比较。才能更突出其优势及卖点；2、区别对待商务一部、业务部以及商务二部。商务一部面对的客户全部是临床人员、业务部面对的客户直接是药剂科，对产品本身的特点、优势要求有明确的了解熟悉。而商务二部面对的客户大多数是商业或个人代理商，除了对产品本身的特点等需要了解外，更需要的是对于市场的分析。

公司内部的产品培训。因工作的担搁，本人只在商务二部举行过xx注射液的产品培训，原计划的省代品种的知识培训并没有按时完成，这是最大的遗憾，在新的20xx年，我一定会加强这方面的工作，同时，自己也会加强医、药学知识，医药市场方面的学习，加强学术推广能力。

>四、质量管理方面——————质管部

药品是一种特殊的商品，其质量问题直接关乎到人类的生命。所以，国家颁布了GSP，医药经营企业必须对其经营的药品质量进行严格的管理。

质管部的工作：对首营资料进行审核、归档；处理药品出现的不良反应事件；药监上传数据的审核；

工作总结：对首营药品、首营企业、一般商品档案资料重新进行了以编码为序的资料整理，资料归档已趋完善有序；熟练千金方物流管理系统，能及时导出相关的数据，自如应对药监局的GSP检查，飞行检查，申请二类精神药经营范围的现场检查、申请蛋白同化、肽类激素的现场检查等等，并获得了相关部门对我司资料管理的赞许。对二类精神药的购销进行实时的监督，做到及时上传。

不足之处：未能及时追踪业务员与医院签订的二类精神药购销合同；部分首营资料尚不齐全，需完善。

建议：对于药品资料，应在原代码里备注其药品编码，以示其已归档，避免重复，增加工作量。对于首营资料，尽量在药品进仓前进行审批。

>五、其它

为业务部、商务一部提供不限价品种市场潜力分析统计表；为商务二部提供省代品种月销量分析表；为业务部提供公司品种月销量排名数据并制作图表等等。通过各种各样的数据，使他们更了解清晰各自的工作情况。同样，自己在制表的过程中，除了更掌握EXCEL的使用以及技巧外，对品种的销售情况也有了一个大概的了解……

xx年是很特殊的一年，受大环境的影响医药市场受到了很大的冲击，由从前的临床药品清一色的招标采购而逐渐被挂网采购所取代，对于我司来说面临的就是要改变招标思想，与挂网采购做到同步，要及时学会并适应挂网采购所有流程，并且要求精通并适应挂网采购的各个环节，同时也要带动公司全体人员学习和了解并适应挂网采购这种形式，将信息反馈工作做好。

xx年，对于产品部的本职工作，我一定会严格把关，把每一项细小的工作要做得更加完美，做好各部门的沟通工作，想尽一切办法提高工作效率，制定工作目标，及时进行总结与提高，合理分配工作，以产品部主管的角度除了做好本职工作外，还要配合其它部门做好其它工作。对于xx年，我信心百倍！

**药厂灭菌工工作总结13**

实习是大学教育最后一个极为重要的实践性教学环节。通过实习，使我们在社会实践中接触到与本专业相关的实际工作，增强理性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力。

>一、药厂简介

哈尔滨三联药业有限公司是一家民营企业，始建于1996年，是集科研、生产、销售于一体的中国国家级高新技术制药企业。现拥有5家全资、控股及参股子公司。总占地面积40万平方米。现有14条通过国家GMP认证的生产车间。生产剂型包括冻干粉针剂、小容量注射剂、固体制剂、原料药、大输液等。产品涉及心脑血管类、骨科类、神经系统和抗肿瘤类四大领域200余个品种，主要产品有奥拉西坦注射液、注射用盐酸川芎嗪、注射用脑蛋白水解物、骨肽氯化钠注射液、注射用奥沙利铂等。

>二、实习内容与过程

1.参观药厂

在入厂第一天，让所有参加实习的应届毕业生在会议室进行专业培训，首先让我们参观药厂厂区布局，车间布局，熟悉相关规章制度，给我们介绍各个车间生产的药品和车间领导人。然后就是各个部门管理人员给我们讲解车间工艺，安全，消防知识和企业文化，让我们熟悉了药品生产工艺流程(从原料到成品)，学习了车间物料流程，加强了GMP知识和安全知识的学习，把理论与实践相结合。

2.车间实习

在我们培训了这些知识后，就把我们分配到了各个车间开始车间实习。我被分到304车间，该车间主要生产小容量注射剂，如奥拉西坦注射液、甲钴胺注射液、米力农注射液等。我的实习生涯是从灯检岗位开始的，灯检是控制透明瓶装药品内在质量的一道重要关口，工作时瓶子在背光照射下，通过肉眼看出运动后的瓶子中的杂质及悬浮物，从而能防止不合格产品的漏检。检测方法有三种，灯检法，光散射法和全自动灯检机。药厂使用的主要是灯检法：用肉眼判别，视力符合要求的操作工在暗室中用目视在一定光照强度下的灯检仪下对注射剂内容物进行逐一检查。全自动灯检机是适用于透明瓶装液体灌装后包装前的质量检验，可以直观地检验出透明瓶装液体中的悬浮物、沉淀物、杂质等异物含量，初步检验产品质量。该设备由进瓶联板、灯检背景箱、照明灯和电控等重要部分组成。主要依靠传送带拖动瓶子走过灯检箱，在背景灯光的照射下，利用放大镜检查药瓶内外有无异常。可变速，操作简单，当药瓶通过黑色背景灯光箱时，药瓶异常情况很容易被发现，小容量注射剂的灯检主要包括两个方面：安瓿外观和内容物，主要不良有玻璃、划痕、差量、白块、黑点、畸形、炸瓶、结石、炭化、纤维、钩尖等。灯检人员要严把质量关，所以每一位上岗人员必须经培训合格后才能上岗。

经过半个月的理论培训和实践培训，我取得了上岗资格证。真正的灯检工作开始了，一切都要按照相应标准操作规程有条不紊的进行。首先，取一筐待检品，放于面前案台上，核对筐内药品数量无误后，将筐插板取下，用其侧面平刮，平刮安瓿的封口处3次，用炭化板检出炭化、漏封、炸瓶等不合格品。然后，用灯检夹夹一夹待检品，正反分别放于灯检台黑白背景前，检查安瓿外观有无结石、划痕及装量差别，挑出不合格品分类放置，灯检后的合格品在小盒中码放整齐后全部装箱保存，每小盒药品盒盖上应写明所装药品的品名、亚批号、灯检号，每大箱侧面要粘贴标识，注明品名、规格、批号、支数、状态(合格品)，不合格品在QA的监督下销毁。

刚开始时，最基本的东西都不懂，把检出来的不良叫做坏药，不过大家都很好，及时帮我纠正工作中出现的错误，我不会做的，他们都会一点点的教给我，逐渐的，对工作环境熟悉了，也变得顺心应手了，感觉并没有刚开始接触时那么难了。虽然身在灯检岗位，但是休息的时候总学一些车间各个岗位上的SOP(标准操作规程)，偶尔也从安全窗观察洁净区各岗位人员的操作，幸运的是，我曾几次到过灌封岗位实践过，很是珍惜每一次进入洁净区的实习。

注射剂又称针剂，系将药物制成供注入体内的无菌制剂。注射剂按分散系统可分为四类，溶液型注射剂、悬型注射剂、乳剂型注射剂、注射用无菌粉末(无菌分装及冷冻干燥)。根据医疗上的需要，注射剂的给药途径可分为静脉注射、脊椎腔注射、肌肉注射、皮下注射和皮内注射五种。由于注射剂直接注入人体内部，故吸收快，作用迅速，为保证用药的安全性和有效性，必须对成品生产和成品质量进行严格控制。

**药厂灭菌工工作总结14**

1、遵照医院及护理部的按排，严格执行并落实各项目标的完成，继续完善信息化建设的内涵，为临床提供更加周到的服务。

2、做好细节质量管理，预防和控制医院感染的发生。

3、做好人员培训工作，反复学习，认真领会二规一标的标准，《消毒技术规范》《医院感染管理规范》等相关法律法规，树立终身学习意识。

消毒供应室是医院临床工作的重要组成部分，承担着医疗用品的回收、清洗、包装、消毒、灭菌和发放工作，它与每个科室都有着密切的联系，是医院提供灭菌医疗卫生用品的重要科室，供应室工作的每一个环节质量都会直接影响医院的医疗卫生护理质量，影响医院感染的发生率，供应室的管理水平直接关系到医院内感染和患者的安危，只有全面提高质量管理，严格把握物品消毒供应这一关，才能有效地控制和杜绝院内感染，20xx年究境为此做了些什么?现向各位领导及同仁报告如下：

完善工作制度，严格制度管理加大人员培训，强化服务意识加强质量管理，保障患者安全密切临床动态，建立长效机制树立成本意识，防止铺张浪费

**药厂灭菌工工作总结15**

质量部在企业法人刘总的正确领导下，认真贯彻省、州食品药品监督管理部门工作会议精神，围绕全公司“勤查严管、追诉有序、有效完善、持之以恒”的总体质量管理方针，深入推进GMP和以质取胜战略。回顾一年，20xx年质量部在加强质量监控，强化质量意识，把好质量关等方面主要做了以下几方面的工作：

一、开展质量管理工作，加强对质量工作的宏观指导。

（一）深入推进质量兴厂，丰富质量兴厂活动内涵。

质量兴厂工作是一个药厂提高产品质量，增强经济实力的重要举措。质量部是推进质量兴厂的关键部门。我们主要做到如下方面：

一是 提高认识，加强领导。根据《药品管理法》及《药品生产质量管理规范》精神，对公司各部门的工作质量进行考核指导，同时，制定并下发了《贵州云峰药业有限公司流动红旗考核方案》，对产品质量、工作质量、服务质量和环境质量的稳步提高提出具体的要求，为创建全公司产品质量奠定基础。

二是 不断拓展质量兴厂活动的内涵和外延。根据《流动红旗考核方案》的要求，促进活动的制度化和经常化。同时对原有GMP文件进行修订完善，结合公司的实际情况，完成了《药品生产许可证》换证上报工作。

（二）营造良好氛围，深入开展“流动红旗”活动。

根据公司的总体部署，在各部门的密切配合下，公司组织开展“流动红旗”活动。以“坚持以质取胜，促进科学发展”为主题，广泛动员，充分准备，精心组织，在公司范围内开展了20xx年贵州云峰药业有限公司流动红旗活动，形成了人人关心质量、重视质量、参与流动红旗活动的良好氛围，掀起了公司各部门广泛参与的活动高潮，取得了显著成效。

（三）夯实质量管理基础，努力提高质量管理水平。

1、推广应用先进的质量管理方法。为不断深化企业质量理念，提高企业管理水平，以点带面来形成先进质量管理的导入。比如，流动红旗考核，逐步提高了各部门的管理水平；质量部建立起的周会制度；质量检验室获得了3次流动红旗等。

2、组织落实质量奖励制度。为了鼓励加强质量管理，不断追求卓越质量绩效，提高质量水平和竞争能力，坚持走技术创新、质量效益型发展道路，我们结合公司实际，按照《GMP》的要求，热情服务，一方面组织公司质量管理人员系统学习了《生产工艺规程》、《GMP》、及其《药品法》，另一方面以20xx版药典为导向，对公司的药品生产所需原辅材料质量标准（91份）、操作规程（24份）、中药饮片质量标准（13份）、生产工艺规程（7份）进行了修订，使公司所生产的产品基本符合批准的生产工艺及质量标准。

3、加大质量人才培养力度。我们采取多种形式，积极组织质量人员参加药品监督管理部门的各种培训及公司上岗证的考试。20xx年基本上已取得上岗证，持上岗证的人数比往年有所提高及稳定。完成了正常检验的292个样品(共1752个检验项目)及89个产品(共546个检验项目)稳定性考察以及各车间洁净室(共60个房间)的洁净度监测(共1440个项次)；增加双黄消炎片的试制12个样品(共73个检验项目)，山银花原药材及提取物50个样品(共150个检验项目)，盐酸格拉司琼喷雾剂的试制5个样品(共38个检验项目)，以及各类验证的检验285个样品(共789个检验项目)的检验。总730个样品和60个房间的3次监测，即4743个检验项目。

二、大力实施质量管理战略，着力提高公司产品质量及增加市场竞争力。

作为质量兴厂的重要环节，我们还大力实施质量管理战略，积极扶持和科技含量高、产品质量稳定、市场占有率高、信誉好的药品及保健食品。

1、做好公司产品的评价工作。根据20xx年公司产品质量稳定性考察结果，召开了质量部质量稳定性考察

工作会议，就产品质量的基础性工作、注册变更申报资料的准备工作、时间进度安排及有关注意事项与相关人员进行了沟通。同时进一步优化服务，密切与公司各部门的沟通联系，协助公司掌握资料申报中的一些信息。

2、继续做好产品质量的管理工作。我们根据公司的特点，结合往年的产品质量情况，为公司的产品质量奠定基础，并进行了年度产品质量回顾分析。

三、监督与服务有机结合，质量管理工作应常做常新。

作为一项常规工作，在生产的监管过程中，我们努力形成新的亮点，把监督与服务有机结合起来，寓监督于服务之中，通过服务来履行监督的责任，监督的同时不忘服务。

首先是对原辅材料及包装材料的质量标准及供应商的资质进行梳理，凡属于合格供应商范围的，采购部门应针对性地与其洽谈业务。

其次是认真履行监管职能。由公司统一安排，对药品生产车间及各部门进行检查，切实维护好公司的信誉，按《GMP》的要求，公司重点检查原辅材料执行情况，生产卫生条件符合情况，安全生产情况，出厂检验情况，标准执行情况、GMP执行等方面。

四、创新源头监管手段，加快产品质量监管系统建设。

1、药品不良反应监测情况

由于我们对药品不良反应情况的理解，未对说明书上写明的不良反应情况进行上报，20xx年9月已开始注册了不良反应报告入网申请，对今后出现的不良反应可及时地向上级报告。

2、基本药物的电子监管情况

根据国家食品药品监督管理局的要求，公司已派人(生产人员)参加了贵州省食品药品监督管理局举办的基本药物的电子监管培训，并已取得了数字证书；公司生产的基本药物有消炎利胆片和复方丹参片两个品种。

3、药品质量标准规范及药品补充申请情况

根据《\_药典》20xx版要求，对公司产品标准进行了规范，对不符合药典要求的产品进行了梳理，并整理后及时上报备案，主要为消炎利胆片和复方丹参片两个品种；以及消炎利胆片和黄柏胶囊两个品种前期标准的转正。

4、药品注册情况

根据国家食品药品监督管理局的要求，对注册到期的产品进行了注册并已取得了注册证（灵芝胶囊、复方板蓝根颗粒、盐酸氮卓斯汀原料、盐酸氮卓斯汀片剂、盐酸氮卓斯汀鼻喷雾剂共5份），还在国家局正在审评的2份（黄柏胶囊和消炎利胆片的再注册）。

5、对原辅材料(原料、辅料、包装材料)的验收进行规范管理

根据现有质量标准情况，结合公司的实际，对公司所有原辅材料的验收标准进行了修订。并将陆续下发执行。

6、积极参与盐酸格拉司琼喷雾剂的试制

在公司进行厂庆的前期，于5月份中旬进行了盐酸格拉司琼喷雾剂的试制，并已取得园满成功，给二期临床试验的尽早进行提供了条件。

通过今年全厂职工的共同努力，以及质量部员工的通力合作，在20xx年11月我厂顺利通过了贵州省黔西南州食品药品监督管理局的GMP跟踪检查及药品生产许可证换证检查。为20xx年的大干快上打下了良好的基础。

**药厂灭菌工工作总结16**

20xx年的岁末钟声即将敲响，回首20xx，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确领导下，在公司各部门通力配合下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩，作为一名店长我深感责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端零售店来说，首先要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识作为后盾，三是要有一套良好的管理制度；成本核算是最为重要的，对药店的成本控制，尽量减少成本，获得利润最大化，最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流留住新客人并发展成为回头客，这样的话你就可以做好，具体归纳以下几点：

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督GSP的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

四、通过各种渠道比如报纸、网络、药品新闻，还有新颁布的各种药品的政策、法律法规，了解同行业和药品的信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作的更具有针对性，比如我们作为药品的销售者与此同时也是药品的消费者，我们平时也要生病，也需要对症下药，我们的购药心理，就能反映出一部分购物者的心理，从而避免因此而带来的不必要的损失；

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货币三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

面对20xx年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**药厂灭菌工工作总结17**

一个好的团队人人首先要具有强大的专业影响力，一是看他的敬业态度;二是看他的学习力，科室员工本着为患者提供安全放心服务产品和为临床提供优质服务为前提，今年科内开展多种形式的专业理论学习：

(1)是专业知识的学习：从制度管理、质量标准出发，对科室员工进行严格的专业培训，严格考核相关理论知识，使科室人员的专业理论水平不断提高。

(2)是专业技能培训：集中培训、现场演示、个人指导三者相结合，对各项操作技能面面培训，考核、督导员工按流程操作，按标准执行，在实践中不断提高技能，确保了操作的规范性，工作的高效性。

(3)是责任心培养，荣誉感提升：科内要求员工不但要具备专业的清洗消毒知识和相应的业务素质、专业操作技能，还要树立高尚的职业道德情操对工作精益求精，尽职尽责，工作的每一个细节都按质量标准走，防止问题的处理个人主观臆断。全科人员工作积极主动，吃苦耐劳，认真负责，积极主动，经常加班，及时供应服务临床。

**药厂灭菌工工作总结18**

一是不断补充完善本科管理制度、职责，并结合医院实际，持续改进；二是对日常记录的不断补充完善，它记载着工作量、质量等内容，是查对和质量追踪的原始记录，是进行质量追踪的有效措施之一，也是提高工作水平的一种手段，为日后查对提供有效的证据。

人员管理到位，专业人才分层次（定向）培养，建立以能力为基础的人力资源管理模式，人力资源是保证质量和安全的最重要因素之一。将科室人员按照能力分为“基本层”、“骨干层”和“核心层”，分层管理与培训。

**药厂灭菌工工作总结19**

（一）重视质量安全，加强质量监督检测，确保供应物品的安全性。

1、按消毒规范的要求，对脉动真空高压灭菌器、环氧乙烷低温灭菌器进行物理、化学、生物检测，保证达标，并登记存档，有可追溯性。

2、清洗质量是否达标是灭菌物品质量的前提和重要环节。因此严格检查集中清洗质量，加强清洗质量检测，加强器械的除锈及保养工作。每月进行细菌检测，发现问题及时采取措施。

3、加强对回收手术器械、物品的管理，首先建立物品、器械交接清单登记，规范回收物品由污染物入口进入消毒供应室，消毒供应室与临床科室建立“器械物品交接清单”，严格按照交接清单的要求查数量、型号，从源头上解决了物品、器械的使用和管理问题，并严格按照清洗流程进行操作，加大质控力度，使清洗工作更规范专业。

4、完善各项资料归档：质量追溯制度是供应室独有的制度，是靠各种数据和科学信息来执行，而这些数据和科学信息来自于设备仪器操作和各项监测。每人每班按要求做好记录。

（二）一次性医疗用品统一由医学装备科购进，“三证”齐全，领取、发放时都认真检查，生产厂家、生产日期、有效期等标记合格，方可领取、发放。科内质量管理小组每天跟班检查工作，护士长每周对科室的工作进行全面的检查，坚持边检查、边整改、逐步改进提高。抓好风险管理，有效控制不安全因素。

各种手术器械、器具的分类、清洗、消毒、包装、灭菌都有严格的质控标准，由护士长及质检员在工作中随时随机检查，确保医疗用品消毒灭菌效果。每周生物监测一次均符合要求，植入性器械每批次进行，灭菌合格率达100%；保证临床科室的需要。由于采取了有效的管理及质检措施，从未发生因灭菌物品不合格引发的院内感染现象。

**药厂灭菌工工作总结20**

011 年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。在过去的 一年里，认真履责，积极工作;带领班组全体成员保质保量地完成了车间下达的各项目标任 务，并认真吸取教训总结经验，希望在新的一年迈向一个新的台阶。

今年二车间的生产任务比较重，但是由于洗瓶机老化，只能手动调节，而且故障问题频 繁出现。再者，技改后，更换了大量的新设备，但老式洗瓶机想要跟上节奏就相当困难，机 器都是半自动化，开关十三个每分钟要按顺序的扳动 30 多次，手在不停忙着的同时，还得 注意关擦推盘是否到位、气压、水压是否正常，心中默数水冲、气压次数、还担心针板出现 故障，可谓是注意力高度集中，而且灌封间经常发现已消毒、灭菌的西林瓶有水珠黑炎等一 系列问题。

在这么多情况之下既要保质保量的完成生产任务又要保证机器的正常运行， 又要 进一步的加大产量，可谓是难上加难。还有生产过程中当中经常会有程序不到位，必须要靠 手快速扶正，靠声音辨别有无异常。平常也要定期的检查针板、螺丝、针头等东西，做到问 题早发现早解决，才能更好的保证不影响到正常的生产任务。好在今年对针板、螺丝、针头 定期检查频繁，基本没有让断裂的情况出现，在车间员工的配合下，努力克服苦难、吸取教 训、总结经验，勉强还是能完成生产任务。今年值得庆幸的是：洗瓶基本顺利，而且故障出 现的次数明显降低了， 这与从事该岗位的员工是有直接关系的。

不过由于去年引进的隧道烘 箱机和旧的洗瓶机不配套，尽管一年的努力学习、掌握新设备的性能和操作规程，各种克服 倒瓶、破瓶等现象，但是还是没有能避免这些事情发生。不过我坚信，通过我不懈的努力， 一定会尽量克服这种事情的发生，保质保量的完成生产任务。

总之，这一年通过全班员工的共同努力，以安全第一，质量第一为工作主线，在车 间领导的正确领导和指引下，在全班员工紧密团结和奋斗下，以规范、高效、更好为追求 目标， 以人本管理为突破口， 切实转变思想观念， 牢固树立发展意识、 竞争意识和创新意识， 大力推动班组基础管理更上一个新的台阶。

能够完成各项工作指标来之不易， 但我们也清醒 认识到我们所做的工作离厂和车间的要求还很远， 我们一定与时俱进、 奋勇拼搏、 团结一心， 扎扎实实干好每一项工作， 为明年的工作打好坚实基础， 我们相信在我们大家的共同努力下， 华龙的明天会更加美好。

**药厂灭菌工工作总结21**

>1、准备工作

写年度总结和计划也先别着急，建议做一下准备工作再动笔：

（1）回顾年初制定的计划，哪些是已经实施的，能与计划对应上是最好不过的了。

（2）回顾每个月的工作总结，看看哪些是更新或者是亮点的工作。

（3）关注近期公司的侧重点和方向，重点展示与之相关的内容，如与考核指标相关之类的。

（4）特别是做计划的时候，一定要认真研究近期公司或者省中心、本中心层面的关于发展方向、运营策略等方面的文件、会议纪要、领导讲话等方面的材料，把握发展动向，与本职工作相结合。

（5）有时候看看市公司、兄弟中心有什么新举措，上网看看行业发展趋势也能带来新的思考。

>2、确定思路和内容

参考了一些管理文件之后，就要确定总结和计划的思路，哪些写在总结里比较合适呢：

（1）比较大型的项目性的工作。

（2）取得重大突破的工作或者曾经获奖的工作。

（3）与今年公司的发展方向密切相关或者与未来的发展趋势密切相关的工作（如员工的稳定等）。

（4）曾经受到各级领导关注或表扬肯定的工作。

（5）只有我们室有其他室没有的工作，如专席类的。

（6）其他的重要工作（这个真的要凭个人感觉了，觉得能展现个人业绩，展现本室业绩的工作要重点考虑）。

>对于计划方面的，则有如下建议：

（1）与公司发展方向密切相关的一些新的工作思路。如省中心或本中心已计划要执行的工作。

（2）往年做得比较好可以延续的工作，有时候恐怕要用另外的主题来包装好，变成新的东西。

（3）一些需要持续改进的工作。（这里也需要考究如何用文字包装，但更重要的是关注对实际工作的帮助和本职工作的必须）

（4）新增的工作内容。

（5）对于计划方面如果是延续性的，如有需要，可以总结一下之前存在哪些比较关键的问题，或者需要哪些资源的支持。新的工作计划如需资源支持的也可写明计划的预期效果和需要哪些资源的支持。

另外，重要的一点是，总结和计划的思路最好可以与上级领导进行商讨和修改，毕竟领导所获得的信息比我们多，站的高度也比我们高，高度是很重要的！

**药厂灭菌工工作总结22**

在药厂，QA与车间发生摩擦时常有的事。因为QA与车间员工站在不同的立场上，QA更多考虑的是质量，车间更多考虑的是产量，这就造成了分歧，很多时候，就是小小的分歧产生了矛盾，而这种矛盾如果不能化解，就会越积越深，久而久之，QA会觉得工作压力大，车间不理解自己，车间回觉得QA就知道没事挑刺，真章儿的时候帮不上忙，渐渐地，车间便没有了QA的立足之地。

那么QA应该如何做好工作呢，个人总结了几点：

1、基本功过硬。

这里的基本功指的是QA的业务能力，质量、化验、工艺规程、操作规程、设备方面的知识，也就是传说中的“人机料法环”，你都要了解、都要掌握。很多人说应该是先去做工艺员和化验员，然后再去做QA，那样才是合格的QA，为啥，因为别人蒙不了你，一说什么你都明白，别人不会笑话你，相反的，他会敬重你，有问题愿意和你请教，你管理他也会容易很多。

2、搞好人际关系。

人际关系很重要，QA也是如此，既要有原则，也要讲究方法，这样工作起来会事半功倍。我认为作为一个QA，“心”要大，要有“宰相肚里能撑船”的大度，工作中发生了矛盾，QA要找机会与当事人和解，要用不卑不亢的语气，给车间人员讲解当时为什么那样要求，争取达成共识，以后工作起来会很好沟通。QA和车间通常都是不合群的，像是两个帮派。因为我们的立场不同，分成两派也很正常，但是作为QA，你如果想更好的开展工作，你就一定要和车间员工处好关系，在没有质量冲突的情况下，多帮助他们，与他们多交流、沟通，这样工作会顺利很多。

当遇到质量问题的时候，你要告诉他怎么做，为什么这么做，如果这个员工本身对你没有抵触情绪，我想他是愿意配合你的。如果你们平时的关系很僵，那么你工作开展起来也会不顺利。

3、认真、严谨、细心。

如果你说你刚刚毕业，基本功几乎为零；你说我这人不太会为人处世，不会和车间处关系。那这三点你首先应该做到，就是认真、严谨、细心。QA在工作之外的时间可以随便点，嘻嘻哈哈都没关系，而且我认为应该平时保持乐观、轻松的心态，因为QA是压力大的工作，应该平时给自己解解压。但是一旦进入工作，就要保持认真严谨的工作态度，这是最起码的要求。这三点体现在以下事情上：监控车间生产时，是否不苟言笑，严格要求车间员工按照操作规程操作，而不是姑息他们；清场检查时，是否细致认真，不留死角，而不是“差不多”得了；

填写记录和签名时，是否马马虎虎，经常写错（这样的话，员工对你的看法是：记录写成这样，还审核我的记录呢）；现场检查或者审核记录时，能够发现应该发现的问题（比如明显的设备清洁不干净、记录空项等等）。。。如果以上类似的事情你都做得很好，那么恭喜你，你具备一个优秀QA的潜质。

4、树立威信。

作为QA，我们就是车间的一道质量关，如果我们不坚持原则，给车间某些行为开绿灯，那我们就是不负责任，你就对不起QA这个职位，而且当你多次坚持原则后，你会发现你变的有威信了。你在车间心目中不再是那个可有可无的人，而是一个坚持原则、把控质量的“重要人物”。举个例子，某车间有个QA，每天得过且过，现场监控时（早班）睡觉，清场检查时也不认真，自认为和车间关系很好，但是车间员工都知道她是个不合格的QA，每天混日子，一段时间后，她只能离职了。质量部也因此背了一段时间“混日子”的黑锅。而有另一位QA，在车间监控时发现，主任没有戴手套去抓“软材”，他制止，主任不听，于是他上报了此事。主任被开会批评，几年后，这个QA升为QA主管，现在是质量部副部长。所以我相信：坚持原则，也是坚持自己。

5、QA是一个团队。

QA一定要成为一个团队，而不仅仅是几个人组成的团伙儿。QA在车间的工作压力很大，所以一定要“抱团”，在遇到质量问题时要站在一起，日常监控时标准要一致，比如对现场的把控、对清场的检查都要事先制定一个统一的标准，并且认真执行下去，时间久了，车间也会习惯这种标准，我们想要求的也就达到了。

6、QA需要领导的支持。

QA在车间的位置很尴尬，管理权力没有车间主任大，也没什么实权；技术能力赶不上工艺员，这也是QA在车间没地位的原因之一。所以QA首先需要领导的支持，明确QA的定位，QA不仅仅是一个“在现场溜达的人”，不仅仅是一个“卫生员—检查清场者”，不

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！