# 成品酒生产工作总结(合集88篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-05-13

*成品酒生产工作总结1时光飞逝。自\_\_年7月进入(Motivational modelyuedu。mipang。com)x铁厂以来。这段时间在这里我学习到了很多东西。在领导的安排下我先是和老师学习电工的知识和熟悉铁厂的环境。在老师的带领下，结...*

**成品酒生产工作总结1**

时光飞逝。自\_\_年7月进入(Motivational modelyuedu。mipang。com)x铁厂以来。这段时间在这里我学习到了很多东西。在领导的安排下我先是和老师学习电工的知识和熟悉铁厂的环境。在老师的带领下，结合值钱在学校学到的理论知识，对我铁厂的生产理论有了更深层的了解。对生产工艺流程有了更一步的认识，对设备和基础电路，也更加熟悉了。

在电工领导的带领下，我知道电工应做到“严。勤。细。实”四点。下面我用粗略的见解谈谈。

第一点“严”就是严肃认真，对待工作不能敷衍和马虎。特别是我们从事电工行业。不严格要求自己，危险会随时都会出现。《安全操作规程》是用无数血的教训写出来的，只有认真地把书面的知识运用到实践中去，正所谓理论结合实际，一切安全事故都能避免。第2点“勤”古人修身治人的方法离不开勤劳。胸怀宽广的人，哪怕是英雄，也离不开勤字。

第3点“细”主要是细心和细致，我们应细心地分析事故的原因和细致地解决各种问题，努力地工作和改善自己的生活环境，在工作上尽量地做到循规蹈矩。

第4点“实”我觉得对人要实在，不虚伪，用术语讲就是“不社会”对待工作，要实事求是，不讲假话，是就是，不是就不是。包括领导干部，能办的就办，不能办的就说明原因，这才是君王风度。

**成品酒生产工作总结2**

>一、酒水销售方面。

1.配合店长完成公司下达的各项销售指标。

2.定期的拜访零店，维护好客情关系，及时合理订货，以做好产品的生动陈列。

3.开发空白市场，提高市场的占有率。

4.积极推广新品，提高市场铺货率。

5.积极收集竟品信息并及时整理上报

>二、执行公司的各项销售计划

在做好订货和排面的同时，我同时也是公司的终端导购员，尽我自己的所能向消费者介绍我公司产品，使他们成为我们伊利特公司的忠实消费者，在促销方面，执行公司的各项促销计划。

>三、专卖店店面方面

1、按时整理柜子，和库房，每天早上一上班进行卫生清洁，保证货架干净明亮。

2、按时检查维修安保、消防、防水、防火设施。

3、能及时配合公司的盘点工作。

4、应收款的收缴能按时完成。

5、财务对接账实相符。

>四、有待改善的几个方面

1.进一步加强开发空白市场，提高新品的铺货率。

2.及时与客户沟通，进一步增加客情。

3.加强学习，运用到实际工作中。

4.自己的不足就是工作起来不是很认真，希望领导及时批评与指正，以得在以后工作中加以改正。

最后我们将坚定不移地延续品牌道路，及时了解市场，加强与市场互动合理发展，我相信在我的共同努力下，我们必将度过各种难关，取得市场战役的更大胜利。

**成品酒生产工作总结3**

半年工作概况

>一、经销商

20xx年市区上半年新开发经销商17家：新一新超市、河滨酒水、家运超市、十里配送、杨记酒水、仁和惠利、林荣酒业、银佳超市、恒大酒业、新双立配送、天长欣酒业、东鑫商贸、百酒堂、正成酒业、万禹商贸、宏吉酒水、国豪酒水。

>二、分销商、二批

20xx年上半年新开发平行分销商10家：鹏飞、丰越、惠民超市、盛堂酒水、李姐酒水、小屋商贸、步实商贸、创鑫商贸、平捷商贸、小康批发。

>三、终端开发

市区经销商和分销商布局图

上半年销售完成情况

东门数据

a：终端店购买丰谷老酒坊兰花瓷3瓶+丰谷老酒坊红花瓷3瓶，赠送终端店4瓶丰谷老酒坊红花瓷活动。

b：品鉴会，重点对市区经销商新一新超市和新双立配送开商家品鉴会，公司承担800元/桌的餐费+2瓶丰谷老酒坊经典，超出费用由经销商承担。

c、终端店进货红花瓷兰花瓷各1件，进货当日赠送花瓷1件。(要求：陈列产品单品不低于两个面)。第二个月送红花瓷陈列3瓶; 第三个月送红花瓷陈列3瓶; 第四个月送兰花、红花各1瓶。

(备注：该陈列经销商承担3瓶红花,超出费用由经销商自己承担)

品鉴会现场1

品鉴会现场2

二季度活动方案

效果分析：

**成品酒生产工作总结4**

前段时间工作中不尽如人意，这段时间深刻反省，在这里既对自己前段时间工作批评，也是反省，总结如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现。

以下是鄙人工作中总结的拙见，这里总结出来希望能对日后工作有所帮助。

>一、树立全局观念，做好本职工作

不管从事什么工作，树立全局意识是首要的问题，现场技术服务也不例外。我认为售后服务工作的全局就是，“树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度最大化。”最大限度的保护客户的利益，是提高我们公司产品的核心竞争力的一个重要组成部分。做好售后服务工作，同时也是对公司产品的宣传，以及对公司产品性能的情报收集，以便作出及时改进，使产品更好的满足现场的使用要求。

>二、善于沟通交流，强于协助协调

现场技术服务人员不仅要有较强的专业技术知识，还应该具备良好的沟通交流能力，一种产品很多时候是由于使用操作不当才出现了问题，而往往不是如客户反映的质量不行，所以这个时候就需要我们找出症结所在，和客户进行交流，规范操作，从而避免对产品的不信任乃至对企业形象的损害。在日常的`工作中做做到较好跟客户的沟通，做到令客户满意就是对公司品牌形象的有力宣传。

>三、精于专业技能，勤于现场观察

随着电子行业的不断发展，竞争不断强化，如何做好电脑销后服务，也是加强公司品牌竞争的强力底牌。作为一个技术服务人员，要在现场勤于观察、独立思考、多与同事交流，努力不断提高自己的业务水\*。每次优秀的售后服务，代表了客户对本公司产品进一步的信任。

>四、技术知识水\*与实际操作熟练

在过去的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离，便于与客户的沟通。尤其是对售后服务的工作，积极的思想和\*和的心态才能促进工作进步和工作的顺利，在售后工资中要有好的方法技术与判断力才能使工作顺利。

我终于踏出了真正的社会的第一步—以纯专卖店导购员。这次不同于之前的社会实践是在于它是我靠自己的能力争取来的。通过层层面试而脱颖而出的我，更加珍惜这个来之不易的实践机会。现在我就对这一个月的实践做一个工作小结。在以纯店的一个月里，工作的节奏十分紧张，上班时间分为早班，中班和晚班，迟到一分钟要扣掉1元钱作为爱心款。刚去店里报告，就马上开始上班，先从熟悉店内货品开始，经过几天的工作后，我对服装的尺寸、颜色、价格、面料及洗涤方法都十分熟悉。每天高峰期是下午交接班6点和晚上9点的时候。人流量最多，买单都会出现排长队的情况。因此大家积极性都很高。那段日子真是即紧张又充实，虽然很累但也从中总结了不少服装销售的经验，其实销售中最重要的就是揣摩和把握住顾客的心理，我将顾客分为三类：随意闲逛型、品牌信任型、比较购买型。能够从顾客的表情、举止中分辨出其类型，准备有针对性的服务。不管顾客最终是否购买，都要一丝不苟的向顾客介绍产品的相关信息，这增强了我应对顾客各种疑问和要求的经验。以纯店是当天的事情当天必须做完，所以经常性的下班都很晚，节假日几乎都是半夜一两点，经常两点多到货，更延误了下班时间。但是每天工作时，我都让自己保持精神饱满地状态出现在店堂里，很热心地、快捷准确地为每一位顾客服务，以礼待客。我会先了解顾客对商品的兴趣和爱好，真诚地希望每一位顾客穿上最适合自己最舒适的服装。

**成品酒生产工作总结5**

医疗卫生改革的最终目标是要以较低廉的费用为病人提供较优质的医疗服务。近几年来，我院和其它市级综合性医院一样，成为了我市医疗卫生工作的基本组成部分，而且形成了独有的中医医疗卫生工作体系，在为人民群众提供质优价廉的中医药医疗保健服务、继承发展中医药学术和培养中医药人才方面作了不懈的努力。

在20xx年，我院坚持以病人为中心的服务理念，以提高医疗质量、合理收费、降低医疗费用为落脚点，努力为广大患者提供优质的医疗服务。医院业务收入同比增加，门诊量同比增加，住院病人同比增加，剔除工作量增加因素后，同比增加，而每个门诊病人费用为元，为我市市级9家医院的最低。

>一、加强医疗质量管理，保证和提高医疗服务质量

（一）医疗质量管理是医院管理的核心，提高医疗质量是管理医院根本目的。

医疗质量是医院的生命线，医疗水\*的高低、医疗质量的优劣直接关系到医院的生存和发展。20xx年，我院在“医疗质量服务年”活动的基础上，把减少医疗质量缺陷，及时排查、消除医疗安全隐患，减少医疗事故争议，杜绝医疗事故当作重中之重的工作。我院严把医疗质量关，各科室严格执行各项规章制度，规范诊疗行为，坚持首诊负责制、三级查房制、疑难病人会诊、重危病人及术前术后讨论制度。

增强责任意识，注重医疗活动中的动态分析，做好各种防范措施，防患于未然。针对当前患者对医疗知情权要求的提高，完善各项告知制度。加强质控管理，住院病历书写实施了《xx市中医病历书写实施细则》和评分标准，通过近一年的运行，我院住院病历的书写在全市中医系统住院病历质控检查中，总分为全市第二位，前十名优胜病历中我院占三位，前二名均为我院医务人员。

（二）优化医疗服务流程以提高医疗质量的基础。

服务流程是医疗机构的运行结构和方式，在不增加病房、卫技人员的基础上，优化的医疗服务流程决定了医疗机构的效率和竞争力，这在很大程度上增强了医院的长期生存能力，使医院的可用资源通过\*衡流程中的各组成部分来减少重复和浪费，使医院现有硬件和软件达到较高的利用率和较好的利用水\*，尽可能发挥专业技术人员的能力，尽可能满足病员的需求，取得较高的经济效益和社会效益。

（三）实施医疗质量、医疗安全教育，是加强医疗质量的基础。

如何提高管理者自身素质和加强全院医务人员的素质教育是质量管理的基础。提高医疗质量不是单靠几位管理者或部分医务人员的努力可以实现的，而是需要医院全体职工具有正确的人生观、价值观、职业道德观；需要强烈的责任感、事业心、同情心；需要树立牢固的医疗质量、医疗安全意识；在院内全面开展优质服务和“安全就是最大的节约，事故就是最大的浪费”活动，激发职工比学习、讲奉献的敬业精神，形成了比、学、赶、超的良好氛围。

（四）建立完善的质量管理体系，规范医疗行为是核心。

近年来，我院从加强制度建设入手，结合各岗位的工作性质、工作内容，制定了岗位职责、医德医风、人事管理、会议、学习、考勤、安全保卫、后勤管理、财务财产管理、统计报表管理、医疗文书档案管理，奖、惩等共五部分241条管理制度；制定了行政管理、医疗质量管理、护理质量管理、药品管理、院内感染控制管理、财务管理以及思想政治工作和医德医风管理等26项质量控制考核细则；制定职能科室、业务科室综合目标责任书，做到一级管一级，一级向一级负责的格局。明确责任，保证职能，做到责、权明确，利益适度，从而管理上做到了有章可循，有章必依，逐步完善管理上的法制化、制度化、规范化、标准化。

建立符合医院实际的质量管理体系，医院成立了以院长、副院长、医务科和各临床科室为成员的质量管理，质量控制考核领导小组，负责全院质量管理工作。全院形成了主要领导亲自抓；分管领导具体抓；职能科室天天抓；临床科室时时抓的医疗质量、医疗安全管理的格局。

加强医疗质量管理坚持\*时检查与月、季、年质控相结合，严把环节质量关，确保终末质量关。“抓三基”、“促三严”、落实“三级医师”查房制度。医务科经常组织院内职工学习卫生法律、法规、制度、操作规程及操作常规，并记入个人业务档案。近年来通过开展以医疗业务管理，努力提高医疗质量，确保医疗安全为目标的全方位质量管理工作，使医院的各项工作达到到了综合目标责任制预期目的，医疗质量逐步提高，安全隐患逐渐减少，无医疗事故发生，医疗纠纷也相对较少，提高了医疗质量，确保医疗安全，今年顺利通过浙江省三级乙等中医院复评工作。

>二、提高医疗质量，降低医疗费用，是医院的最根本目标

提高医疗质量，降低医疗费用，让老百姓用较少的钱享受较为优良的医疗服务是医疗体制改革的最根本目标。

降低医疗费用，提高经济效益也是每一位院长、患者、社会人、医护人员等共同关心的社会问题，它是社会性质和服务宗旨的直接反映。作为医院的管理者要从加强科学管理素质，降低管理成本着手，从提高服务质量和业务质量上下功夫，突出以“技”取胜而非以“费”取胜。

今年我院严格执行药品、大型医疗器械设备采购招标政策和药品“顺加作价”政策，实行医药分开核算、分别管理、调整医疗服务价格，降低总的医疗费用，降低药品收入在医院总收入中的比重。

执行药价“顺加作价”政策以后，我院减少药品收入500多万元，实实在在减轻了病人的经济负担。要实现“降低病人费用”这一目标，首要的是解决思想认识问题和改善医德医风问题，要坚持“为人民服务”的宗旨，正确处理社会效益和经济收益的关系，把社会效益放在首位，防止片面追求经济收益而忽视社会效益的倾向的思想。

“以病人为中心”，以广大患者利益为前提，切实把医护工作作为一个崇高的职业，处理好医院、个人与患者之间的利益问题；切实做到合理检查、合理用药，以低廉的价格提供优质的服务。

酒厂年终总结5篇（扩展5）

——外贸年终总结5篇

**成品酒生产工作总结6**

一、质量方面

作为生产车间，质量是我们永远的追求!在工作中，我们对产品质量严格把控，做到产品出炉就要被严格的检查，并在经过了第一轮筛选加工后送往，质检部进行第二轮筛选。

生产产品，质量是永远的第一要求，这已经是每个在生产行业的人都明白的道理。但这毕竟是一个细致的要求，在工作中有些新员工因为对工作的不够严谨，或是经验不足的缘故，导致漏掉了产品的一些问题!所以，在工作中就出现了各种问题。

为此，领导们无论是在何时，都会提醒大家，质量的重要!尤其是在生产的车间，一旦出现错误，就是一批的产品出错!如果不能及时的发现，那就会造成一定的损失!

二、效率方面

尽管质量是第一的要求，但毕竟我们不能像是打磨艺术品一样的去对待工作。面对订单众多的阶段，我们就要靠个人的经验和能力来优化自己的工作效率。在工作中，尤其是一些经验丰富的老员工，最能及时的发现问题，并及时的去解决、上报。为此，我们也一直致力于经验的分享以及以旧带新，让老人带着新人做，以此来提高团队的整体能力。

三、管理层面

在管理上，我们在上半年里加强了对员工的要求，并且也及时的推出了惩奖制度。在此制度下，员工们都积极的寻找工作中的问题，并及时的上报给班长。这不仅让我们了解了工作中的各种问题，也积极的带动了员工们的积极性，提升了工作的热情。

四、\_年的问题

说到工作的问题，主要也还是在管理上。为了保证车间安全管理以及员工们的健康保障，在车间里是严谨抽烟这一行为的!但是在检查的时候，却仍然有不少的员工在厕所、器材室等地偷偷抽烟，屡禁不止!为此，在今后还要更加严格的加强管理和惩罚制度，将违反规定的行为及时的消灭!

**成品酒生产工作总结7**

今年，外贸工作在局党组的正确领导下，严格按年初制定的工作目标，积极谋划，扎实开展工作，现将全年工作总结如下：

>一、主要指标完成情况

目前，全县共有27家企业在我局办理了备案登记手续，其中今年新备案企业4家，已取得自营进出口资格的企业为20家，今年6家企业有出口业绩。全县外贸进出口总额预计完成1750万美元（海关统计口径，下同），同比增长，是全市3个同比有增长的单位之一，总量在全市6个县、市、区排名中排第4位。加工贸易总额预计完成1430万美元，同比增长，总量在全市排名第一，完成情况全市第二，在全省20个重点（试点）县排名中位列第9位。

全年完成承接产业转移项目27个，完成年度目标任务的。

完成商务信息69篇。

>二、主要工作

1、组织企业参加境外和国际性的大型展览会。湘源皇视参加了第113届广交会，农友集团参加了20\_亚洲（泰国）农业展会，国藩溪砚参加了在广东东莞举行的\*第二届加工贸易博览会，还组织农友参加了巴西市场考察，均取得了较好效果。

2、增强出口企业品牌意识，推进产品认证工作。一是重点推进农友集团的“好运来”品牌在菲律宾、老挝、印尼、马来西亚等东南亚国家注册商标，为我县自主品牌出口做基础工作。二是动员企业做好质量管理体系认证，为企业产品出口获得“通行证”。今年有海人科技、威嘉生物、亿星电器等企业通过了iso9001质量管理体系认证。

3、积极争取项目资金，促进外贸企业健康发展。今年我股室共组织企业申报各类项目16个，申报项目资金万元，可望为外贸企业争取项目资金150万元，其中目前已到位38万元。实现以项目资金支持壮大企业发展。

4、加强对外贸出口企业的指导和服务。一是召开外贸企业座谈会，介绍国家、省对促进外贸发展的一系列政策，组织企业参加省、市组织的出口企业业务培训，提高企业抗出口风险的能力。二是与企业保持了密切联系，定期深入企业开展调研，进行面对面的指导和服务，帮助企业解决在出口方面存在的困难。三是积极衔接与海关、商检等部门的关系，为企业提供全程服务。今年先后陪同衡阳得阳鞋业关务经理和邵东团山打火机厂老板分别到海关娄底办事处、长沙湖南出入境检验检疫局进行了调研，受到企业的好评。

5、积极做好局党组分配的其它工作。对局安排的一整三创、二对一帮扶、安全、信息等工作，都是主动、认真地完成。

>三、20\_年主要工作

未来一年，我们将围绕局党组确定的目标积极开展工作，统筹推进各项工作，计划20\_年完成进出口额1900万美元，加工贸易完成1600万美元。重点做好以下工作：

1、壮大外贸经营主体，扩大外贸规模。进一步加大对备案登记工作的宣传，做好对新增外贸企业的业务指导，扩大外贸经营主体数量。把有发展潜力的企业作为20\_年外贸工作跟踪和服务的重点，着力培育新的增长点，做大全县外贸总量。

2、积极应对国际经济形势，加快转变外贸增长方式。一是加大对具有自主知识产权、自主品牌、高附加值产品的出口支持力度。引导企业调整、优化出口商品结构，提高我县出口商品的质量和档次，增强出口企业的国际竞争力。二是加大政策扶持力度。充分利用国家商务政策，积极向省厅申报项目，争取对有出口业绩的企业给予资金支持。三是组织企业参加各类市场考察和国际展览活动。

3、利用产业转移成果，扩大加工贸易。在产业转移项目中努力找寻加工贸易新的增长点，主动服务，帮助和培育转移来的企业积极开展加工贸易，使加工贸易在增量上有大的突破。力推荣诚鞋业开展加工贸易业务。

**成品酒生产工作总结8**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20XX年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20XX年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然XX年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。

国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨-----

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务;

2、成功开发了四个新客户;

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作;

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a 、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了!

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

**成品酒生产工作总结9**

一、培训教师这个职业，应该从心底里去尊重。

我们每一个人，从大学毕业的那一刻起，就已经踏入了社会的一角。社会是什么？汉字本意是指特定土地上人的集合。社会在现代意义上是指为了共同利益、价值观和目标的人的联盟。既然我们投身到了社会，就要遵循社会里的若干法则，而工作则是若干社会法则的一种。工作的概念是劳动生产，主要是指劳动。工作就是在长时间内，做着重复的一系列动作，做重复的一系列事情。从工作的定义来讲，工作是乏味的，也是无趣的。我们从事的是培训工作，主讲的内容是创业理论和创业实训。仅9月份我们就开了二十几个班，有的老师可能要重复四次去讲同样的内容。自5月份开班以来，有的老师可能对同样的内容讲了十几次，可能把自己都讲的有些倦了，有些烦了，甚至有的时候会怀疑自己讲的内容是否具有实用性，是否具有意义，学员是否愿意接受等等。但是，我可以告诉大家，这种职业倦怠是很正常的，我们所讲的内容绝对具有实用性，是有意义的，学员也是接受的，所以我们必须高度重视上课的质量，以严谨、细致、认真的态度来对待教学教研工作。虽然我们从事的是创业培训和职业培训，但是我们的职业和其他的公立学校一样，同样是属于教书育人的神圣而伟大的职业，学员见到我们的时候，也都会尊敬的喊一声老师。

二、我们要学会在工作中逐渐成熟，从磨练中不断成长。

从初出茅庐，踏入社会毫无工作经验的大学生，到今天可以对着几十双眼睛的关注而侃侃而谈。我们都经历了太多，感受了太多，也收获了太多。每一个行业，每一份职业，每一个工作，都不会那么完美，都会有一些瑕疵，都会有一些不尽人意的地方。于是，我们在工作的过程中，也总会遇到很多烦心事。总是有着排不完的班，上不完的课，此起彼伏；总在某一个周末或者休息日的时候，从天而降的课程安排扰乱了大家的假日计划；总在大家生病感冒的时候，接踵而来的任务又压倒了自己的身上。我们很无奈，大家很抓狂。经历过的人，对此摇头苦笑，欲说还休，坦然处之；没经历过的人，牢骚满腹，奋起挣扎，誓死反抗。无论什么样的方式，无论什么样的做法，其实都没错。在不同的人生阶段，在不同的年龄阶段，大家思考的方式会有所不同，对同样的事情，思考的成熟度也会不一样。但是社会是无情的，无论你在或者不在，它都会一如既往的运行下去。我们既然改变不了社会，那么我们只能去适应。当然适应的过程是痛苦的，那是一种破茧而出的努力拼搏，也是雄鹰翱翔的展翅一搏。挺过来了，你就会化茧成蝶，翱翔蓝天；没挺过来，那就会长眠于壳，摔落于万丈深渊之下。

三、用理解和包容来勉励自己，以博大的胸怀迎接明天和未来。半年的时间一晃而过，岁月总是像一把推手，一步步的逼迫着我们去迎接新的朝阳。6个月，180天，4320个小时，我们在一起的时间可能比跟家人在一起的时间还要长。我们应该学会感恩，要感谢政信，感谢我们的领导，因为这份工作，原本不相识的我们变成了亲密的同事和无话不说的朋友。大家聚在一起，就像是一个大家庭。虽然在工作上我们也会出现矛盾和分歧，也有过激烈的争吵辩论，不过那只是霎那的花火和另类的灵感，我们学会了去理解和包容，学会了以博大的胸怀去面对各种的\'形形色色，于是乎，这些分歧和争吵变得虚无缥缈，不着痕迹，丝毫不会影响我们之间的感情，反而让我们在分歧中前行，在争吵\*进。同事之间，朋友之间我们可以做到理解、包容。那么对于政信，对于工作我们更得要理解和包容。政信还年轻，年轻到起初的一穷二白，政信培训的每一个学员都凝聚着大家对它的爱和关怀，政信的发展需要我们所有人的努力和汗水，政信的壮大更需要大家的奋斗和付出。还记得面试的时候，领导曾经这么说过，学校不知道会经营的怎么样，也不知道能经营多久，但是希望大家在这里可以学到一些技能，如果学校不办了，大家可以靠这些技能去挣一碗饭。请大家原谅我在最后升华手法的运用，扯上了敬爱的领导那是，因为我相信领导一直在为我们考虑，他对我们也是非常的理解和包容。

想了这么多，写了这么多。想想我们这个大家庭，大团队，真的是各具特色的。朱姐，你的年纪最长，其实你应该在我们之间担任定海神针的角色。吴楠，你的学历最高，其实你应该再成熟和理性一点，成为我们的智囊库。耿晓东，你工作过的城市最大，曾经是北京的一份子，你应该带个好头，告诉大家什么样的工作方式最恰当。小樊，你是最有眼力见的，工作认真又大气，我很看好你哦。慧娟，你是最活泼的，大大咧咧的像个男孩子看，希望你继续扮演开心果的角色，给我们带来倦怠后的欢乐。小蔺，你是最瘦的，在某种程度上也是最漂亮的，希望你以后继续扮演好一个花瓶的角色，公关主任的担子你肯定是跑不了的。小柏，你是最矮的，短小而精悍，你要继续发挥自己的聪明才智，务实求效。以后的日子还长，到底会有多长？我不知道。但是如果领导少抽点烟，活到90岁的话，那我们都可以从政信办理退休事宜。

酒厂年终总结5篇（扩展3）

——酒厂线检个人年终总结 (菁选3篇)

**成品酒生产工作总结10**

冬去又春来，又经历了不\*凡的一年。xx年是国家推进全面改革进入新的时期，是经济发展出现新常态的一年。\*用“积土为山，积水为海”来形容我们国家改革与进步的过程。我们xx集团与国家同步，也在用“愚公移山、精卫填海”的决心进行着企业改革与发展的过程，用实现“梦”的形式与全国人民一道实现“\*梦”。

在一系列新政策出台的背景下，我国国民经济面临着较大的调整，在经济结构、转变方式、增长效率和速度上均出现了新变化，出现了新常态，表现为增速换挡期、结构调整阵痛期、前期刺激政策消化期“三期叠加”，企业经营发展深受影响。在这样的背景之下，xx集团积极把握新常态，在战略上更加坚定了我们的发展目标，在战术上则积极调整，各企业、各部门基本完成了年初制定的计划，在实现集团这十年(20xx年-20xx年)的发展目标上又迈进了坚实的一步。

>逆势而上，酒业发展跃上新台阶

酒业在新常态下的表现则是中高端酒严重下滑，中低端酒市场竞争日益激烈。我们积极寻求酒业发展的新道路，虽然经历波折，但是步伐坚定，信心不减。“\*客家黄酒生产基地”金字招牌落户河源;客家黄酒-龙乡贡成功走出河源，打入x市场，进入沃尔玛、新一佳、家乐福等600家大型超市;白酒、保健酒产品结构进一步完善，新开发的金河源一品红迅速占领河源县区乡镇市场。在全国酒业整体下滑的大形势下，酿酒全年销售额同比实现了50%以上的逆市增长(当然原来的总量不大)。

>稳健经营，金融中介探索新转变

新常态也体现在金融中介行业的转型调整，这个行业是集团多年来主要的利润来源，年初对相关企业定下的目标也相对比较高。这一年企业发展遇到了罕见的困难，金融乱象，高利贷冲击，很多企业资金短缺，不少老板跑路。下半年我们通过分析把控风险，及时调整经营思路，虽然没有100%完成年初制定的任务，却在坚持稳健经营的方针下总体实现了增长，风险也控制在了合理水\*，实属不易!此外，友鑫大厦顺利落成;典当行发起成立了市典当行业协会并担任会长单位;产权交易中心借力市公共资源交易中心开创新业务;拍卖行努力开拓新市场。这些工作都彰显了在河源民营金融中介业中的龙头地位，为下一步健康持续发展打下了更坚实的基础。

>强强联手，肉联厂开创新局面

肉联厂按照集团的决策，联合xx集团成功收购食品公司，认真积极地做好新厂车间整改工作，如期完成搬迁和新厂投产。走过18个年头的肉联厂，形象和实力跃上崭新台阶，获得了\*的充分肯定和社会的广泛好评。难能可贵的是，肉联厂在全力抓好繁重的新厂整改工作的同时，抓好了老厂经营管理工作，顺利完成了集团下达的年度考核目标。

>攻坚克难，重点项目实现新进展

去年，我们的1号工程南城项目，被纳入xx省城市棚户区改造工程，享受省相关优惠政策扶持，项目建筑设计、施工图纸设计、基坑开挖、环评等系列前期工作都已经完成，考虑到国家金融政策和河源房地产市场形势，我们没有按年初制定的计划推进建设，放到xx年开工更合适，现在是准备充分，就等项目贷款落实。2号工程\*客家黄酒生产基地(阿巴天旅游区)完成了总体策划方案，总体规划也在进行，厂区规划设计和首批用地指标报批工作也已完成。11月21日成功举行了隆重的项目动工奠基仪式，向\*和社会充分展示了信心和远大愿景。

此外，农牧公司积极跟进年初制定的七大任务，抓好基地果木养护、项目资金补贴申报等工作，积极探索农作物标准化种植和品牌化经营路子，取得了一定的成绩。

>人才强企，团队建设呈现新气象

人才是企业最重要的资源。xx集团一直重视人才培养和团队建设，这一年更是把“人才强企”作为我们发展的核心战略之一。我们大力推行分红股权激励方案，大胆提拔和引进了一批青年才俊，不断加强青年骨干联谊会建设，集团人才梯队建设呈现了新气象。

这一年，集团各企业、各部门加强学习与人才培训，人力资源呈现新气象。财务中心组织下属企业财务人员参加了多场财务知识培训，不断提高财务工作人员的整体业务素质。酿酒新增国家酿酒师5名，国家品酒师4名，高级食品安全管理师3名;金融中介企业新增信用管理师8名;房地产企业新增国家注册建造师1名，房地产经济师1名;这表明，集团的人力资源在过去的一年得到了较大的加强。

>担当责任，服务社会有了新贡献

是河源民营企业的排头兵，服务河源经济社会建设责无旁贷。我尽职尽责做好\*工作，积极履行\*代表、市工商联\*等岗位职责，为促进河源民营经济发展做了大量工作。客家文化学院坚持服务企业和服务社会相结合的方针，积极投身传承和弘扬客家文化的事业。积极配合\*开展河源地方文化调研，协助市委宣传部开展弘扬客家家训工作，定期开设客家文化讲坛论坛，为河源地方文化建设做了大量工作，得到了市领导和相关部门的充分肯定。

当我们为取得的成绩而感到喜悦的时候，我们知道，这离不开集团各部室伙伴们的辛勤劳动和默默付出。去年各金融机构、银行普遍缩紧银根，集团资金周转压力大。为保障集团营运资金和项目建设资金的需求、推动集团战略决策落实，财务中心全体员工团结一致、攻坚克难，在长期超负荷的工作压力下，刻苦耐劳，千方百计，为确保集团资金正常运转付出了大量心血和汗水，成绩和功劳是有目共睹的。投资管理中心在多个项目工程以及繁杂事务较多的情况下，攻坚克难努力完成各项任务。

总裁办和综合办认真当好服务领导、服务企业的角色，为确保集团各项工作的顺利开展，细致地做好组织协调、人才招聘、会务筹备、后勤保障等各项琐碎繁杂的工作。审监部门在做好下属企业审计工作的同时，进一步完善了审计制度，为规范各企业的运营管理做了大量有益工作。客家文化学院积极协调做好了\*客家黄酒生产基地项目的策划规划工作，和总裁办积极推动xx企业文化建设，做好集团企业文化宣传工作，提升了对外宣传工作水\*。

岁寒知松柏!经济学家许小年也说：经济形势不好时，恰恰就是优秀企业的机会。xx集团在经济普遍困难的一年不但顺利完成年度目标，还敢于创新，实现新突破!这表明，我们的团体是优秀的!为了梦，我们xx人也是蛮拼的，我要为大家点赞!刚才，我们对部分工作表现优秀的总经理、副总经理和员工进行了表彰。因为名额限制，很多工作很努力、业绩也很优秀的员工没有机会受到表彰。在这里我代表集团及下属企业全体股东向全体伙伴表示衷心的感谢!同时我们要感谢相关部门、金融机构、各家银行、合作企业和各路朋友对发展的积极关心和大力支持!

伙伴们，我们回顾去年的工作，在看到成绩的同时，也也要清醒地看到存在的问题和不足：

**成品酒生产工作总结11**

为进一步规范酒类市场经营行为，近期，市局开展了全市酒类市场专项整治行动，严厉打击滥用食品添加剂、制售假冒伪劣酒类产品等违法违规行为，成效显著。

一是加强组织领导。成立了专项整治行动领导小组，由分管副局长翟耀华任组长，稽查处、食品生产处、食品流通处、食品餐饮处、政策法规处等相关处室负责人为小组成员，办公室设在稽查处，主要负责酒类产品稽查执法组织协调工作，对有关专项行动工作进行部署安排和专项督查。

二是开展市场检查。市、市（区）两级食药稽查执法人员对酒类生产经营主体开展了多次专项检查，尤其对酒类生产小作坊进行了重点检查。主要检查内容为是否获得生产经营许可、原辅料进货查验、生产过程控制、添加剂的使用、成品出厂检验、人员健康检查、生产销售记录等。此次专项检查，全市共出动执法人员398人次，检查酒类生产经营主体1199家，发现问题77个，下达责令改正通知书34份。向各酒类生产小作坊送达食品安全告知书，告知其使用工业级糖化酶的危害、标签查验的注意点、法律依据和违法责任等，送达小作坊达296家。

三是组织专项抽检。由市食品安全办列出200批次食品专项抽检计划，用于酒类专项整治，委托江苏中谱检验检测有限公司开展监督抽检，共抽取酒类产品200批次，不合格率为23%，不合格项目主要为甜蜜素、氰化物等。后续稽查处将及时督促各地加强核查处置，确保问题产品处置到位。

四是严查违法行为。此次专项整治，全市共查处酒类产品违法案件59件，其中仿冒知名品牌商标12件，无证生产酒类案件9件，生产经营不合格酒类产品35件，免于处罚3件。取缔无证小作坊23家，捣毁制售假酒窝点11个，查获商超（专卖店）销售假冒茅台、洋河、五粮液、剑南春等3581瓶。

全市酒类市场专项整治取得阶段性成效，制售假酒的势头得到有效遏制。下一步，市局将根据省局要求，始终保持高压态势，多管齐下，加大稽查执法力度，进一步巩固专项整治成果，净化食品市场环境，为全市人民的食品安全再作新贡献。

**成品酒生产工作总结12**

一、工作概述

主要是根据生产计划对电器车间生产进行组织、安排、管理，以达到按时、按量的完成相关的工作任务。

二、本月工作内容

保质保量的完成上级安排的各环节的成套协调生产、组装、发货任务。

三、本月存在的问题

由于电器间各个生产环节的控制因素比较多，且所受定单市场的影响比较突出，在计划和物料供应上存在的不定因素导致在绩效管理很难找到一个支点，也由于生产环节太多，控制点和考核点的尺度不样，为了保证绩效工作的平稳着陆和车间的稳定在时间管理中手忙脚乱，很难适应公司的管理要求，在定单紧急交货情况下只是一味的为了发货而发货和组织生产，管理中的职权范围没有明确的界限，不论是质保还是生产车间在工作之中什么问题都找我，在加上公司在管理问题上的其他要求，使得我疲于奔命，心烦意乱，感觉到了崩溃的边缘和能力的极限。也感觉到公司迫切和紧急的改革思路中我无法承受的工作压力。

近期ia开关需改进的问题：ia五单元托盘与面板的固定螺孔除第一个孔位正确外，其余三个孔位不对。lt、pc等进线侧板未排地线孔位。vc(特别是v36)的电缆仓内防鼠板不紧骤。lvc的加长门在关闭状态下会轻易打开(安全性不够)，另外操作杆无法操作(操作手柄需减短110mm).lt开关金属件的安装尺寸问题。都有待尽快解决

其他还存在很多技术和生产复杂辅助服务的问题：生产计划、物料供应等。

激光机(先购进使用的一台)需要大修。

四、本月工作心得

本月工作处于混乱和复杂的状态之中，在工作和学习中很难找到一条切实可行、思路清晰的有效的管理办法，特别是在稳定员工的心态方面。绩效管理的实施还存在很大改进和试行难题。员工的理解和支持是关键。

工作分工和职权的下放对于公司的管理都是一种模糊的概念。作为管理者，我没有思考如何提高车间管理水平的时间，整天为了发货而不停的协调和处理车间各种突发事件和技术问题。

定单的不定性和随机性的下单方式，为了满足市场的交货期，必须随时的了截生产进度和协调生产，致使电器的生产变动性非常大，管理的强度和工作压力也随之加大，

五、本月建议

1、对于多面手的培训主要是加强员工自身的技能提高，员工可以不经同意使用15%的工作时间干个人感兴趣的事。

2、加强绩效工作的分步进行.

3、建立工人七大标准要求“全、细、严”：产量、质量消耗指标;技术操作标准;事故控制标准;设备维护标准;文明生产标准;限额领料金额和劳动纪律规定。

4、实行工作抽样对员工进行工时核定：雇员工作时间百分比，雇员工作速率;机器利用率

5、加强对车间岗位的分析和工作职责的分析。

6、如何使绩效管理软着陆，达到车间的生产稳定管理过渡。

7、学习和探讨更加有效的考核制度和方法。

8、骨干的管理如何进行。

9、车间管理人员的定位和岗位职责的分析。

六、20xx年xx月份工作计划

1、加强对车间岗位管理的工作分析。

2、工作的变动导致生产计划性工作加强。

3、完善车间的工序生产控制点的考核方法和针对增效降能的管理制度。

4、按定单和生产计划调整和组织车间内部的临时性工作和突发事件。

5、建立岗位责任制和经济责任制，使权力的下放合理化。

6、加强与同事之间的团结合作。

7、加强制度实施中的督导和绩效的认定。

8、完善车间工序的基础数据收集、汇总、分析、应用

9、努力调节生产安排，是定单完成率达到80%。紧急定单完成率100%。

10、对于以销定产的车间，以生产计划为依据进行产量和质量分析。

**成品酒生产工作总结13**

为进一步贯彻落实县委、县政府和省市局相关文件精神，打击酒类生产经营违法行为，根据我县实际情况，开展了酒类专项整治工作，现将专项整治工作总结如下：

一是成立了专项整治行动领导小组，由分管副局长XX任组长，XX任副组长，食品安全监管股工作人员为成员，专项整治行动办公室设在食品安全监管股，由刘雄波同志任办公室主任，负责组织协调专项整治行动。

二是清理了县内酒类生产企业和酒类加工小作坊台账。对已经倒闭、更换场地、变更业主的酒类生产企业和小作坊进行了清理，对新开业的酒类生产经营主体录入监管台账。

三是对酒类生产经营主体进行了专项检查。我局执法人员在清理酒类生产经营主体台账的同时，对酒类生产经营主体进行了专项检查。主要检查酒类生产经营主体是否具备生产经营资质、原辅料进货查验、生产过程控制、添加剂的使用、成品出厂检验、人员健康检查、生产销售记录等。共出动执法人员98人次，检查酒类生产经营主体33家，发现问题47个，下达责令改正通知书30份。

四是严肃查处酒类生产经营违法行为。目前，共查处酒类2起，仿冒知名商品商标1起，无证生产酒类案件1起，共扣押酒类，已查明的货值金额有24576元。目前这两起酒类案件还在查处过程当中。

五是对酒类生产主体进行监督抽查。全县共29家酒类生产企业和小作坊，我局执法人员结合此次专项整治工作对辖区内酒类生产企业和小作坊生产的酒类产品进行了专项监督抽查，共监督抽查28个批次，检验合格28个批次，检验合格率100%

**成品酒生产工作总结14**

不积硅步，无以成千里。在过去的一年里，我从预制件车间调整到蜂窝体车间负责技术指导和产品质量管理，由于在蜂窝体方面经验的欠缺，工作中暴漏出了一些技术上的缺陷和管理上的漏洞，虽然因此碰了不少壁，但相应的也得到不少磨砺机会，而这些机会对我来说都是实实在在的经验积累。有了这些经验，现在的我工作起来明显感觉比以往更加顺手，效率自然而然就高了。其实所谓事半功倍，所谓厚积薄发，就是每天的积累和进步，哪怕只是几处微不足道的细节，天长日久下来也是一笔极大助力的财富。要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的微小差别。

我今年主要工作职责是负责蜂窝体生产车间的生产工艺，协助领导对蜂窝体

下面就今年的工作做一全面的总结。

一、日常具体工作

蜂窝体生产工艺指导和监督

蜂窝体生产是条流水线的生产作业，道道工序是紧密相连的，要求每条工序紧密配合才能保证生产的正常进行和产品的质量。蜂窝体生产线包括混料、练泥、挤制、切割和烧成工序，保证这些工序的稳定和正常是保证产品质量的关键。为此针对这些工序，制定了一系列的措施进行实施并监督检查。

混料工序

启用球磨混料，采用电子称称量，确保混料的均匀和重量的准确。传统的锥混混料难以达到材料混合的充分均匀，容易造成产品性能波动，而球磨混料则避免了混料的不均匀。电子称量后，混料时加水量波动明显减小，保证了泥料软硬的统一。从投入使用的这几个月的情况来说，效果还是非常明显的，泥料均匀性有很大的提高，没有因为泥料的原因严重影响蜂窝体的正常生产，保证了下道工序挤制的顺利生产。

挤制工序

挤制工序主要控制微波定型的程度和外观标准。对于微波定型，通过摸索，制定合适的微波标准(微波后去除水份8~10%)，然后以此标准不定期抽查，不合格不予上架上报。

外观则严格按照蜂窝体挤制管理规范执行，对于不合格的坚决予以报废。每天的挤制产品上架后每架每层进行检查，并做好记录，不合格的报废，同时根据合格率对工序进行考核。通过检验，保证进入下道工序蜂窝体质量合格。

烘烤工序

制定了烘烤标准，量化烘烤程度。以往对烘烤的要求是烘烤时蜂窝体不着火，易切割吹扫即可。但在生产中发现这样的要求太模糊，没有标准对烘烤工序进行监控。曾经出现了烘烤好的蜂窝体切割吹扫时没有问题，但内部很湿，甚至可以捏成泥团。然而蜂窝体烧成时，水分过多容易造成产品炸裂报废。为了控制烘烤的干燥程度，在生产现场通过反复的实践检测，制定了烘烤后蜂窝体残余水分≤的标准。达到此标准的产品在烧成初期可以保证不炸裂报废，具体的效果有待继续跟踪。

切割工序

切割工序是烧成前的最后一道工序，切割好的蜂窝体直接装窑烧成。因而切割工序产品必须合格，以保证烧成好的蜂窝体在外观上达到质量标准。根据公司制定的切割工序产品标准，监控并抽查，严格控制产品外观的合格。经过努力，切割工序的成品合格率维持在以上，达到了公司制定的标准。

烧成工序

烧成工序作为蜂窝体生产的最后一道制造工序，非常关键，直接决定了蜂窝体生产的效率。换句话说，即使前边的工序做的再好，合格率达到100%，但烧成时报废了，那么前期所有的工作就是无用功，因此烧成工序的烧成是蜂窝体生产中的重中之重。为此，针对蜂窝体烧成工序，采取了很多措施。

首先，分离装出窑和烧成人员责任。装出窑的责任人从烧成人员中分离出来，装出窑人员对蜂窝体装窑质量和出窑质量负责。装窑时要求有缺陷的蜂窝不能装，且底部垫片摆放正确，分清正反面。出窑装箱必须合格，产品随时开箱抽检，以确保出厂蜂窝体质量。

其次，明确烧成责任，把烧成的阶段责任到人。谁烧窑谁负责，谁烧成哪阶段谁负责哪阶段。把烧成的废品分类，划分责任人。低温段烧成人负责炸裂，高温段人负责烧成尺寸。烧成的蜂窝体在出窑前检测尺寸，不合格的不予装箱，要求每窑必检。

产品质量检验

产品质量检验主要针对挤制、切割和烧成工序。年初制定了各个工序的产品合格标准和合格率，并在产品挤制成型后每班做好跟踪单，随产品一起直到烧成完成。

挤制：当天抽检上个工作日产品，分班分架进行检验。

切割：随时检验。要求把废品砖随合格品转入烧成工序，在装窑前查检废品的原因，查验跟踪单记录是否真实。

烧成：出窑前尺寸检验，出窑后开箱抽检。对于废品做好跟踪单的记录，确认废品产生的责任段。

二、协助领导做好产品改进工作

今年的蜂窝体产品改进主要是两方面的：

改进产品性能以及跟踪

在原材料中加入颗粒料，引入烧结剂，提高蜂窝体的烧结性，最终达到提高热震性能。6月份开始试验在低温料中添加60莫来石骨料，产品经烧成后发现引入骨料的蜂窝体收缩率降低，体积稳定性增加，7月份经在此试验后确定对产品进行调整。8月13日在高温产品试行生产，一切正常。

优化原材料，降低产品成本

配合技术做了原材料的优化工作。在保证材料性能以及生产顺利的情况下，对纤维素和油类原料进行调整，在10月份进行了生产。根据结果看，这次实验基本是成功的。但是在11月初的豆油调整时出现了问题，产品合格率下降的厉害。个人以为豆油的使用需要量的控制，通过小批量的实验确定最终的使用较合理。

三、工作中的不足和明年的计划

今年总的工作情况进展可以，基本达到了目的，但在执行当中还是出现了反复。例如在烧成车间装箱产品的标记问题，刚执行时大家都做的非常仔细认真。经过一段时间后慢慢就不再执行了，造成前期的工作失去了意义，所以欠缺主要集中在以下两个方面。

1、坚持执行力不够，制度执行的延续性贯彻执行能力欠缺。

2、再学习意识差，知识再补充不够。

针对目前的情况，制定以下明年的工作计划：

1、辅助技术领导做好蜂窝体的技术改进工作，力争今年没有完成的改进在明年内完成。

2、蜂窝体记录工作明年内做健全，并贯彻到每 个员工的意识里，形成规矩。

3、工作中注重做好细节，认真总结，做好工作经验的积累。

4、提高学习意识，补充自己同时到能够真正指导生产的目的。

以积极努力的态度做好明年的工作，相信博立发终将建立自己的信誉。

**成品酒生产工作总结15**

时光如梭，白马过隙，转眼一瞬间，20xx年即将过去，在这一年里来，本人严格遵守滨江区、长河街道的相关规章制度，在领导的关怀下，在同事的帮助下，克服困难，积极工作，尽自己的能力做了一些工作，也得到不少的收获。以下就一年的工作情况做下简要总结：

一、不断学习，提升自身素养

正心修身齐家\*天下，通过学习，让我了解到，只有摆正自己的心态，提高自己的素养，才能对自己对家人对他人负责，才能更好地服务居民。

二、做好结合，服务社区居民

社区工作多而杂，作为团和社区科普工作的负责人，我积极找准结合点，既最大程度地调动可用资源，又尽可能地服务好广大居民。

1、将科普与团工作相结合：科普是项长期的基础性工程，而作为社区，团工作又具有周期性。为此，今年暑假，我充分利用区科协丰富的科普教育资源，开展了“玩转科学，携手科普”20xx闻涛社区科普夏令营暨第三届心连心爱心暑期实践活动，短短一个暑假，开展了“游中南”、“文明骑行”、“随手拍”、“宝马安全训练营”、“中控机器人展”等活动10余次，参加人数超过300人次，是前两届暑期活动的总和。记得白金海岸的倪妮同学参加完所有活动来盖暑期活动章的时候，看着她那页几乎盖满了20xx年暑假活动，我想我也是蛮拼的，瞬间成就感爆棚。

2、将条线工作与社区发展相结合：上面千条线，下面一根针。我们社区青年社工，既是条线工作的执行者，也是社区发展的一员。为此，我积极围绕社区发展开展工作，与劳动保障、企退管理、妇联等条线结合。譬如今年3月，我们联合滨江区足协，在社区亲子乐园建立了“爱踢乐园”，并将妇联工作结合进来，成立了关爱下一代工作基地，由聚动体育的老师专业指导4-6周岁的孩子学习足球，暑假活动中，我们也邀请学生的爷爷奶奶、爸爸妈妈一齐参观英飞特、味全、气象科普馆等地，共同开展丰富活动，12月在宪法日宣传活动中，将科普大篷车开进社区，发放300份调查问卷。

3、与兄弟社区联动，强强联合：众人拾柴火焰高。今年，我联合中兴社区、月明社区、钱潮社区、晶都社区、长河社区、江二社区等兄弟社区，积极开展活动出去，与其他社区合作，组织开展“五水共治青年行”、“青年治水随手拍”、“参观跨湖桥遗址博物馆”等活动，既有效地扩大了活动的覆盖面，又将活动资源进行了整合优化。

三、加强团结，齐心协力谋发展

条线工作分工不分家，我认真完成日常工作和上级领导分派的任务，积极协助各条线工作，努力完成领导安排的任务。

一是配合创建。本着“创建为民”的原则，我积极配合创建骨干，努力做好“浙江省科普示范社区”、全国文明城市测评等各相关创建台帐的资料补充，并根据创建要求，做好各项创建工作，做好汇报材料和汇报PPT，方便验收小组检查，为创建加分。今年11月，在社区领导和居民的大力支持下，闻涛越剧社成功创建成为20xx年杭州市“终身学习活动品牌”。

二是加强社区远教电脑维护。远教电脑使用频繁，故障频发，为此，我多次联系维修单位，并自己积极进行维护，同时，严格按照上级要求，对站点实行常登录，多直播，提高使用率，确保社区站点考核在全区名列前茅。

**成品酒生产工作总结16**

20xx年已经过去。回顾过去的一年，职业卫生科从10月份开始配备了专业的管理队伍，建立了相关的规章制度，煤矿的`职业卫生管理工作逐步迈上了常态化管理轨道；回顾过去的一年，我们的工作有成绩，但是离上级监管机构和相关文件的要求还有差距。现将今年的工作总结和明年的工作计划汇报如下：

>一、20xx年工作总结

1、20xx年10月份公司下文成立了职业卫生科，明确了专职管理人员。为矿井职业卫生管理工作走上常态化管理轨道奠定了基础。

2、根据上级相关文件要求，职业卫生科编制了矿井职业卫生管理制度。晋城粉尘检测中心对我矿的粉尘含量进行了定期检测工作。

3、购进了两台粉尘采样仪，仪器在晋城煤矿高新技术服务中心鉴定后到晋城煤矿粉尘检测中心已经备案。已经具备矿井定期粉尘采样条件。

4、完成了矿井职业卫生预评价编制工作，现已上报到晋城市煤炭局审核。

5、开始了职业卫生健康监护档案建档工作。

6、完成了职业健康体检及职业病情况汇总上报工作。

>二、20xx年工作计划

1、完善职业卫生管理制度，健全管理机构。

2、完善职业卫生健康监护档案，做到一人一档，规范管理。

3、完成职业卫生预评价和安全防护设施专篇的编制及审核报批工作。

4、按时完成职业危害申报工作。

5、按时进行粉尘采样送检。

6、按照培训计划对职工进行岗前和岗中职业危害防护培训。

7、及时进行职业健康体检和职业病情况汇总上报。

**成品酒生产工作总结17**

时间飞逝，转眼间20\_\_年上半年已即将过去。回首过去的半年时间是紧张的半年，也是充实的半年，更是喜忧参半的半年。这半年时间是车间变动最大的半年，在各级领导的带领下，机器设备的增加;人员的稳定;在“天普荣膺为中国驰名商标”捷报的助推下，车间产量、质量都有明显的提高，公司日趋向做大、做强。具体表现在以下几个方面：

一、产量方面

产量从年初日入库量不到8000支，到3月份日产量突破1\_\_支，，短短的不到两个月的时间，产量提升了将近50%还多，这组数据正说明了在程总、马工的正确带领下，在真空管车间所有员工的共同努力下，才会创造出这么高的产量业绩，这也是天普公司有史以来最高、最好水平。

二、质量方面

1.新设备投产后，各工序的合格率在以前的基础上都均有明显提高，特别是前道拉封机的投产及改造成功，使半成品(拉封管)的一次拉模成型合格率明显提高，成模质量也得到了改善。

2.工序之间的自检、互检力度加强，成品(真空管)出厂的质量也在从工艺、管理等方面加强控制，得到有效保证，货物供不应求!

三、人员管理方面

自20\_\_年上半年，年底因管理等诸多方面的原因，新员工也在不断的补充，但人员的流动性比较大。导致20\_\_上半年，年初人员依然比较紧张，由于生产旺季的到来，工人工资有所提升，这两个月老员工的稳定性在加强管理、提高工资待遇等因素下有所提高。但也有因为管理方面的不足造成个别员工的思想波动性比较大。现在，生产一线的熟练操作工依然比较紧张!这也是迫在眉睫，急待解决的问题。

四、物耗方面

由于公司针对车间“节能降耗”制度的出台，充分调动了车间管理者及员工的积极性，节约成果明显：

1.主要原材料

车间对生产基本原材料：毛坯料、卡子、吸气剂、铝靶实施专人管理，二次改制和回收，有效的节约了生产成本，收效显著。

2.主要辅材料

对于车间费用的辅助材料，车间更是精打细算，做到该回收的回收，该修理的修理。半年时间较去年同期节省10余万元。

五、工艺方面

新设备投产后，为了确保产品的品质的稳定性，车间会同质检部门确立各种监督机制，适时召开质量分析会，对操作工艺进行了修改，现已初步趋于稳定。

六、5s管理

在车间5s管理过程中，虽然与去年同期相比，有很大进步。但在管理方面还存大着很多不足，最主要是缺少持之以恒的管理方针，有时为了准时交产量而忽略5s的持之以恒的管理。今后工作中，将多注意这方面的问题。

七、安全方面

提到安全是最令我们头疼的问题，因为我们每天与玻璃打交道，小伤时有发生，不过好在，在全车间干群的共同努力下，车间各工序还未出现大型的人身伤亡事故!这让我们感到很庆幸。今后，对于安全生产，我们仍然要做到长抓不懈!

如果说20\_\_年上半年对于我们真空管车间是个展翅飞跃的时段，那我更希望下半年工作过程中我们能飞得更远、更广。下一步，我们的工作仍不容乐观!

新设备投产后，员工操作技能有待提高;维修力量有待于培养;职工的思想素质有待于提升下一步车间应遵循以下管理制度：

1、深入进行^v^质量第一^v^的思想教育，发动员工开展：^v^生产技能大比拼^v^的活动，树立榜样，推广先进!

2、严格贯彻执行工艺纪律，制止违章操作，确保制造质量信得过的产品。

3、组织有秩序的生产，搞好文明、安全生产，保持环境卫生。

4、组织好质量自检、互检，支持质检人员的工作，共同把好质量关。车间定期召开质量分析会，不断改进质量，发生质量问题时，积极配合质量管理部门，分析研究解决。

5、掌握车间质量状况，落实质量奖惩制度，变被动为主动。

6、针对车间内存在的主要质量问题，提出课题发动职工开展技术革新和合理化建议活动，对设计、工艺等方面存在的问题积极向有关部门和质量管理部门提出，共同研究解决。

接下来，我们将面临着更严峻的挑战!我们将一如既往地发扬^v^不怕困难、艰苦奋斗、乐于奉献、勇于创新”的精神，熟练地掌握先进的生产工艺，培养优秀的职业素养及领先的职业技能，用精益求精的工作态度，严谨细致的工作方法，科学求实的工作作风，规范系统的工作成效，制造出高品质，高标准的产品，回报公司!在天普的大舞台上实现自己的人生价值!

**成品酒生产工作总结18**

一个秋高气爽的午后，我们在孙老师的带领下来到驻包头内蒙古骆驼酒业股份有限公司，此公司坐落在包头市东河区工业路解放菜园甲1号，与其相邻的是金驼大酒店，我想也是该品牌的拓展业务之一吧，只见酒店门口停着两三排名贵的小轿车，更加为其店面增添不少华丽和排场!

随着队伍走进工厂，四面房屋环绕，就在不远的地方会看到有工人在施工，据老师说在新建一个供电站。同学们谈论之间已经来到车间，因为轰鸣声告诉我们真正要参观的是这里。随即老师给我们介绍一位师长，看起来像40岁左右，她毕业于内蒙师大生物系，在职职位是主任，我们被允许称她为李主任，接下来的时间都是李主任带领我们观摩包括讲解，通过她仔细的讲述我们了解到;金骆驼酒业公司于1951年建厂，创出了金骆驼系列，峰牌系列酒。该厂是酿酒行业国家大型(二档)企业，是内蒙古西部地区历史最长、生产规模最大、经济效益最好的清香型白酒生产厂家。是包头市的优胜企业，具有较高知名度，较强的经济、技术实力，连续多年被评为包头市模范企业。我们对公司有了初步认识，而且生活当中经常会听到金骆驼系列有着不错的口碑和良好的声誉….

进入车间，扑鼻而来的是麦酒的香甜，不由产生一股强烈的好奇心：这在饭桌上时常亮相的“酒”道地是怎么酿造的?带着这个疑问我们开始流程线的参观，车间里的工人忙的不亦乐乎，因为我们看到纯机器罐装和包装是一整套流水线，如果稍慢或者停顿的话，机器里的酒液就可能装不进瓶口而浪费掉，这样就大大降低其生产效率务必要影响工人的工资，所以当我们十几个学生走进车间，工作人员丝毫没有察觉到，他们都在目不转睛的盯着自己的工种进行着……灌装，检测，盖盖儿，烘干，贴标检，包装，打包，押送。

第一道工序灌装是凭着早已存贮好酒液的灌装机旋转来依次灌入瓶中，可以看到有四个灌装机在同时进行，据李主任介绍，是由于白酒的酒瓶千奇百怪，无法仅用一种相同的机器型号来灌装，所以这四个灌装机是适用不同酒瓶的大小来灌装的。每台机器都需一个工人来操作，不断的往机身上固定的位置放酒瓶，以使酒液对准瓶口进行灌装，酒瓶中的酒达到了规定的高度，夹酒器会自动弹起同时酒液被夹住，而当夹器再度打开之际正是工人把装满的酒瓶拿开再把空瓶放上之时，夹酒器恰好放入空瓶口同时酒液流出，轮回旋转进行，工人娴熟的操作使整个画面流畅而自然，不由站在旁边的我赞叹起来，李主任说，这里的每一位员工对于每一个流程都可谓炉火纯青了，因为每一套流程完毕都要换人，也就是说每一个员工每天都可以做每一道工序，有时候熟练就是这样天天不截断的练习，那么看到他们熟悉的动作也就不足为奇了吧，我们学习何尝不是这样呢!

第二道工序就是检验酒中是否有杂质，或是瓶子是否有破损的地方，工人通过在白灯的映衬下观察，如果有杂质酒随手把酒倒在旁边的漏斗中，把酒回收，重新再过滤直到其干净为止;如果是瓶子有破损的地方，那么这个瓶子就作废了，扔到塑料袋里准备回收重新做酒瓶以供使用。

第三道工序是压盖儿，工人手工盖盖儿，然后随着传送带的移动，送入压盖机中，再出来时候，瓶盖已被牢牢的扣住也就是成品酒的封口状态，随着传送带流入下一道工序贴标签。

贴标签分两种，一是贴酒名的标签，标签成正方型，皮质，棕色，几乎覆盖了整个瓶身，看起来很上档次，上面有对此酒的厂家，原材料，酒精度数，生产编号的简单介绍，据工人讲这个标签必须贴直喽，要与酒瓶的瓶身对齐，这样才规范。第二种是贴防伪标志，也分两种，分别在酒瓶盖的正，反面粘贴，起到双保险的作用。听业内人士透露不同的酒其防伪标志是不通的，为了警戒被伪造，时常会更换标志的颜色。分别有红，绿，黄等。

进入最后下一道工序是包装，即把成品的酒装入大纸箱里，便于成批运输。一个箱子有8瓶酒，分2排，每瓶酒之间有纸板隔当，起到固定的作用，在运输过程中不容易晃动。8瓶酒装满后，再装入一张合格证，一张防伪说明书，然后是通过打包机，整装，粘胶带，然后随着传输带到达流水线的尾部，由工人把每箱酒搬到小铁车上送入仓库，然后是销售给分销商，分销商转让给商店或超市，然后是到达我们消费者手里。我们的参观以包装车间为主，当然还有销售部，水电供应部，酒的运输管道部，等等。整个工厂的管理和监控还是相当严格的，比如，制作成品酒的包装车间，有监控器，而且酒厂的大门随时有门卫把护。整个工作流程很紧凑而有序，四条流水线产出的是不同的酒种，分别由金骆驼二锅头，金骆驼满堂香酒，金骆驼九峰烧坊酒等从低档到专用高档酒。分别针对不同的消费者而推出的产品。其规格大约多是500ml/瓶。酒精度数有38%，42%，40%不等。

骆驼酒业经过50多年的发展，已发展到下一个九峰山酿酒基地(位于内蒙古的阿拉善)、一个包装纸箱分公司、一个玻璃制品分公司、一个三星级金驼酒店，基本形成了以酒业为主多业并举的经营格局。公司从酒作坊年产200吨做起，经过多次技术改造和资金的投入，现在产成品已达到万吨以上，销售收入从1992年的20xx万元提高到20xx年的亿元，增长六倍。上缴税金从500万元提高到3200万元，增长倍。

随后，李主任带领我们参观了酒酿造模型，详细讲解其发酵原理。其生产工艺采用低温大曲发酵：大曲酒生产，尤其是长期发酵的优质大曲酒，低温入池缓慢发酵(尤其是缓慢发酵)是工艺部分的核心。发酵过程中尚有多种微生物的代谢作用对酒质是有利的。比如：能产生较多的甘油和少量的阿拉伯醇、赤藓醇，是酒内醇甜成分的一个重要来源。这些微生物均需要在和缓的发酵条件下，分“前缓、中挺、后缓落”三个阶段进行，其中间阶段的温度和速度是微生物发酵的最佳条件。这样的发酵速度，产出来的酒最优质，价钱最昂贵，当地人叫做“窑窝酒”可谓精华!其工艺特点是：清蒸、清渣、地缸发酵、清蒸馏酒。即将酒醅原料清蒸处理，然后拌曲放入陶缸，缸埋土中，发酵28天，取出蒸馏。蒸馏后的醅不再配新料，只加曲进行第二次发酵28天，蒸馏两次勾兑成酒。执行标准是清香型白酒执行标准—198。清香型白酒酒气清香芬芳醇正，口味甘爽协调，酒味纯正，醇厚绵软。酒体组成的主体香是乙酸乙酯和乳酸乙酯，两者结合成为该酒主体香气，其特点是清、爽、醇、净。清香型风格基本代表了我国老白干酒类的基本香型特征。

了解了白酒的工艺流程，原理和公司规模，李主任还教我们怎么辨别酒的真假。第一种方法：看酒色是否清澈透亮白酒必须是无色透明的。鉴别时，可将同一牌子的两瓶酒猛地倒置，气泡消失慢的那瓶酒质量好，说明酒浓度高，存放时间长，味道醇香。第二：是取一滴酒置于手心，然后两手摩擦稍许，酒生热后发出的气味清香，则为上等酒;若气味发甜，则为中等酒;若气味臭苦，必为劣酒无疑。第三：是取食用油一滴，置于酒中，若油在酒中不规则扩散，下沉速度变化明显，则为劣质酒，若油在酒中较规则扩散和均匀下沉，则为优质酒。这是因为酒中乙醇与水反应成酯，存放时间越长，酒也就越香。这一讲解可把旁边的男同学乐坏了，因为他们在外面喝酒的话根本没有意识去检验真伪，或者想检验都不会。这可是收益匪浅呀!当然这还是需要一定的练习。有个同学提问说：该怎样品酒?李主任面带微笑带我们来到一个房间，惊讶的是桌子上摆着各种精美小巧的酒杯，像是一件件工艺品似的，里面还渗着酒，原来这正是为品酒者所准备的。她端起一个非常精致的马头琴酒杯娓娓道来:品酒是的时候先观色，其次闻香，再尝滋味，然后综合色、香、味的特点判断酒的风格，即酒的典型性。

最好用右手端杯，将酒杯举起置酒杯于鼻下二寸处，头略低，轻嗅其气味。最初不要摇杯，因为会怕坏酒的挥发程度。然后摇杯闻强的香气。凡是香气协调，有愉快感，主体香突出，无其它邪杂气味，说明酒中的香气物质较多，属于喷香性好;啄一小口不要急忙咽下，香气就充满口腔，大有冲喷之势，说明酒中含有低沸点的香气物质较多;属于留香性好;咽下后，口中应该仍留有余香，酒后作嗝时，还有一种令人舒适的特殊香气喷出的，说明酒中的高沸点酯类较多。所谓的余香悠长，首先应鉴别酒的香型，检查芳香气味的浓郁程度，继而将杯接近鼻孔，进一步闻，分析其芳香气的细腻性，是否纯正，是否有其它邪杂气。在闻的时候，要先呼气，后再对酒吸气，不能对酒呼气。一杯酒最多闻三次就应该有准确记录。最好用右手端杯，左手煽风继续闻。闻完一杯，稍微休息片刻，再闻另一杯。同学们都试图按着李主任的讲解品酒，都作惊恐而喜庆状，大有发现新大陆之感。仔细品味的话确实如主任所说，嗅觉，味觉，都有不一样的味道，不同的层次感和烈性度，仿佛瞬间的醒悟又像是仙境的升华，呵呵，难怪曹操咏道何以解忧，唯有杜康。以现代社会学讲：酒不但是庆祝，解闷所用，我想它更多的是一种生活方式，一种生活品味更是一种独特的文化，渗透着人生的真谛。比如有说：人生就像一杯陈年老酒，开始涩苦而辛辣，慢慢你会发现其醇香且耐人寻味!是啊，每个人的生命都有历练的过度，只有不畏艰险，永不放弃的精神，最终会为自己酿造出甜美而精彩的人生!

与在课堂里听课相比，实践走访和参观不仅仅是一种强化理论知识的作用，更是在延续和深入的学习。缺乏实践和经验的我们是否能在社会激烈的竞争中脱颖而出，是否能把学校的教育与社会的需求相契合，那在优越的成长环境下的我们只有靠自己的不断进取心和责任感来迎得一席之地!也许80后被评价为自私，冷酷，任性，但同样有着一腔热血奔前程的雄心。我想，存在的就是合理的，真心希望我们这一代能酿造属于自己的一杯酒，其纯正而幽香…

**成品酒生产工作总结19**

建筑分校军管大队在总校领导和分校领导和指导和支持下，经过军管大队全体师生一个学年的辛勤工作，顺利完成本学年的学习和训练任务，提高了自己，锻炼了队伍。

一、军管大队完成了预定的组建和训练任务：在开学一周内军管大队在各班主任的努力下按计划完成大队组建工作，形成了有管理层次，有督察机制，责权明确，号令统一的管理体系，组建后的军管大队与各班及分校学生会干部一道进行了为期一个月的干部培训，使干部明确工作方法和管理程序，完成了干部队伍的建设。在各班主任的指导下，大队干部制定了详细的训练计划，大队部在督察组的配合下很抓每周一下午的军训和每天的早操，各中队建设在失败和成功中总结经验不断进步，军训工作也不断得到同学们的认可和支持，从开学到期未共计完成36节军事训练课、23次军事训练、9次紧急集合，208次早操，只要出操时不下雨整个大队必须出早操，所有军事行动全大队\*均出勤率保持在90%以上，在全体师生的努力下圆满完成了本学年的军事训练计划。

二、军管大队为学校精神文明建设做出了贡献：作为一支着装整齐，纪律严明的示范集体，军管大队在军事训练中为全校师生展现了其良好纪律性和服从性，成为各分校学生争相学习的示范，各级学生会、各班级以军管大队为榜样，纷纷组织军事训练和体能训练，同时军管大队在保证自身训练质量的同时，还协助了多个班级和集体进行军事训练。每到星期五下午训练结束后的军管大队会操活动，成为我校精神文明建设的风景线。一名学生的家长在观看周一下午学生的军训后，一再教育自己的孩子要好好训练，不要给集体拖后腿。在文体活动方面，军管大队成功地组织了军管大队兰球赛，5个中队成员全员参与，共组织了24场比赛，在全校引起一场声势浩大的体育运动高潮，为校风建设做出了贡献。

三、军事管理工作加强了班级凝聚力：在军管大队各中队在大队部的带领下，在训练场上你争我赶争当先进，在每周一下午的军训结束后大队都要组织会操和先进表彰，在训练之余大队还组织各中队在操场上拉歌，增强班级荣誉感和凝聚力，也增加了各中队间的友谊和情感交流。06工民建3中队就是一个很好的例了，该中队通过军训从一个普通班级成长为一个优秀的中队，中队士气旺盛，班风良好，成为工民建专业具有吸引力的示范性班级。军管大队的学生都以自己是一名军管大队的学生为荣，只要学校和大队需要的时候，各班同学都踊跃响应，积极参加学校建设。

四、军管大队对寝室的管理取得成效：06在军管大队成立之初，学生寝室从内到外处于管理失控状态，不整理内务、乱丢垃圾、吸烟、赌搏现象十分严重，军管大队及时调整部署，在男生公寓和女生公寓分别设立男女生大队部，将大队和督察组学生集中起来，同时在男生和女生普通寝室指定由大队部和督察组成员组成的管理小组，定期和不定期地进行检查，协助各中队小队长共同对寝室进行管理，对检查出的问题及时处罚并限期整改，对表现良好的和有进步的寝室每周军训后都要授予流动红旗。07级军管大队在教官的指导下，严格按军队内务管理条例要求自己，将学生内务管理提高了一个层次。经过军管大队师生的共同努力，寝室内务得到彻底的改观，学生养成了良好的卫生习惯，不文明行为和习惯在寝室中逐渐消失。

五、军训工作提高了学生素质：在军训工作之初，不会站、不会走、不会跑及不会着装的情况非常严重，在军训中不会服从，不会正确处理问题，经常会与管理者发生冲突。学生身体素质很差，常常体力不支。经过师生的共同努力，学生在各方面素质上都有了很明显的改变，在校内外的活动中都表现出了很好的\'纪委性和服从性，个人精神面貌有了很在的改善，学生自信心增强，得到了很多学生、家长及教师的好评。

六、军管工作培养了一批优秀地干部，有力地支持了学校工作：军管大队在干部任用上面加强干部培训工作，在健全完善组织机构的同时，明确管理层次，理顺管理程序，通过组织学生学习现代管理理论、管理心理学、社会学等方面的知识，培养自己的管理人才。在放手学生大胆管理的同时，加强对学生干部的引导的监督，培养了一批优秀的学生干部。在军管大队的组织下，各中队组织了男生巡逻队配合校保安队加强了夜间学校治安巡逻；各中队女生配合分校学生会完成了中午食堂维持次序的执勤任务。在分校召开顶岗实习交流会期间，军管大队圆满完成执勤接待任务，得到企业的高度赞扬。

七、借助军管大队强劲有力的管理手段，加强了学生管理，对校区的安定团结做出了重大贡献。校区搬迁过渡之初，我们面临环境不熟悉，各校学生相互交叉，学生管理硬件条件差及校区治安状况恶劣的现实情况。针对这一实际情况分校区领导将学生宿舍管理和维护我校学生安全的重任交给了我分校军管大队，军管大队针对上述情况制定了多套管理方案和应急预案，采取严格寝室检查，加强军事训练，组织巡逻队护校，组织紧急集合演习等措施，并在各个学生楼组建学生管理值班室，学生巡逻队值班室，校区治安值班室等安全措施，确保了我校学生安全。军管大队在坚持军事训练的同时，多次担任重大集体活动的安全保卫工作，在林校学生发生严重治安事件和处置重大群体的事件中，发挥了震慑和稳定局面作用，保障了学生的人身安全。

在总结经验的同时我们还有很多不足之处。教师和学生素质和能力还需要通过学习进一步提高，在军训过程中常常会出现训练尺度掌握不准，处罚不认真容易走后门，原则性不强等错误，一不注意就会出现训练任务层层缩水，发展到最后会导致军管工作的失败，在这一点上要引起我们的高度重视。

**成品酒生产工作总结20**

为加强自身素质和岗位特殊性质，为在下一步工作中，能够高效又好又快的完成金融押运任务，我针对自己\*时工作特点和性质，并写出一个月深刻体会和心德。

在思想非常重视自己工作岗位重要性，我能够服从领导安排，团结同事，爱护集体荣誉，遵守规章制度和岗位职责，做到上班不迟到不早退，工作中不擅自离岗脱岗，押运过程不接听电话发送短信等违反规章制度行为，并态度端正不当面顶撞领导不背后议论，不泄露押运秘密等一切公司内部消息。

有优点也有缺点工作中业务不够熟练，工作效率不太高，文明礼仪不够好，工作中方法不够灵活，有时候存在这思想麻痹和侥幸心理，其次安排事情比叫拖拉没有提前意识，想问题不够深入等。

下一步积极向上心态认真负责完成各项押运，工作中积极主动认真负责完成工作，克服麻痹思想和端正工作心态，努力，加强业务学习提高业务能力，总之一点既然选择这一个岗位工作就是爱一行，专一行，分分秒秒负起责任，做到我的岗位无差错，以上是我对一个月对自己工作总结和体会写的不对之处请公司领导批评指证。

作为一名押运车长，自己负责的是一个有几个人组成的小团队，我努力使我负责车次内的每个同事都明白，押运是一项重大的使命，这与人民群众的生活息息相关，也是金融体系稳定持久的标志。作为一名押运人员，要牢记自己的使命，要牢记自己所肩负的责任。俗话说‘360行，行行出状元’。只要认真负责、热爱工作。那么不仅社会认同，我们也会得到工作的满足感，这也是我们护卫的自豪感。

我作为仅上任一年多的年轻车长，时常高标准的要求自己，严格约束车员。我们的日常工作是安保、接、运、送。在这一过程里有一套详细的标准，照章操作是安全的保障。因此在任何一次的接送任务中，我和押运车内同事们，严格参照工作标准，严格遵守押运条例，干净利落的完成任务。交接过程

中，不断的用我们热情的服务态度去影响和温暖周围的人。在严格遵守规章，遵守交接规范的前提下，用我们的微笑来贯穿工作，取得了很好的效果。由于银行固定的上下班时间，准时出车尤其重要，为确保及时准点，我们车次内人员随时待命，严正以待，随叫随到，受到大家的一致好评。在过去的一年里，我带领自己负责的车辆，踏实工作，认真负责。这些都带有一个明确的目标，那就是‘融入护卫工作，实现人生理想’。

在xx年里，我将继续努力提高服务质量，提高服务水\*，同时

在接钞和送钞的环节中，我严格要求自己所负责车内人员，准时热情的做好交接工作。认真填写工作记录，在接运过程中，我均按照规定的标准，确保工作的规范性，严肃性，使得安全性大大的提高。

我们押运车辆是需要高度警惕心理、程式化的工作，我们在日常的将重点关注以下两个方面。

首先、我保证自己负责的车辆出勤更加准时到位，同时与其他车辆交流学习。苦练自己的服务技能，用更好的服务来为护卫工作争光。

其次、作为一名车长，我将更加的关注车员，关注他们的发展成长，确保每个人都开开心心的上班。增进队友间的团结，从而为更好的展开工作打下结实的基础。

在新的一年里我将再接再厉、努力工作。同时祝大家春节愉快！

**成品酒生产工作总结21**

xx年在医院领导的指导下，在医院各兄弟科室的支持帮助下，神经科全体医护人员协调配合，在工作上积极主动，不怕苦，不怕累，树立较高的事业心和责任心，结合神经内科的工作性质，围绕医院的\'中心工作，求真务实，踏实苦干，较好地完成了本科各项医疗及护理工作任务，保证了内一科工作的稳步进行。取得了满意的成绩，现将xx年护理工作做如下总结：

>一、认真落实各项规章制度

全科医护人员认真落实各项规章制度，核心制度，能够自觉遵守院内各项规章制度和劳动纪律，做到小事讲风格，大事讲原则，从不闹无原则纠纷，工作中互相支持，互相理解，人员分工明确，各司其职，各负其责，团结务实，克服人手少、患者多工作任务繁重、保证正常工作的顺利开展。

>二、苦练基本功，提高整体的医疗护理水\*

今年是我院二甲评审年，我院的各项指标完全符合评审条件，为了二甲评审能取得更好的成绩，全科医护人员加班加点工作，苦练基本功，提高整体的医疗护理水\*，让各项工作趋于完美。同时加强医患之间的沟通，让广大入院患者理解我们医护工作，让患者积极配合治疗。使医护人员形象整体得到提高。得到了评审团的认可。

>三、注重服务细节，提高病人满意度

我科是优质护理服务的示范病房，一年中全体医护人员坚持以病人为

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找