# 质检车间半年工作总结(汇总47篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-11

*质检车间半年工作总结1回想 起我20xx年x月xx日进的公司一直到现在，已经工作有了半年多。工作状态步入进了正轨，并且 对于我所从事的这个行业防伪标签有了一加倍 全面的了解，胜利 合作的客户也是日积月累，同时每次胜利 合作一个客户都是对我工...*

**质检车间半年工作总结1**

回想 起我20xx年x月xx日进的公司一直到现在，已经工作有了半年多。工作状态步入进了正轨，并且 对于我所从事的这个行业防伪标签有了一加倍 全面的了解，胜利 合作的客户也是日积月累，同时每次胜利 合作一个客户都是对我工作上的认可，并且 体现了我在职位上的工作价值。然则 整体来说我自己照样 有许多 需要改进 。以下是我本年 总结工作不足之处：

第一：沟通技能 不具备。

每天接触不合 客户而我跟他们沟通的时候说话不敷 简洁 ，说话对照繁琐。语言组织表达能力是需要增强 改进 。

第二：针对已经合作的客户的后续办事 不到位。

看着自己胜利 客户量慢慢多起来，虽然年夜 的客户少之又少，然则 自己照样 在尽心努力 的维护每一位意向对照好的客户，并且 达到 从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感到 万事年夜吉了。

**质检车间半年工作总结2**

刚刚过去的上半年是我初次正式踏上工作岗位的半年，我所从事的是手机销售，不能直接的观察到客户的行为和表情，只能通过简单的言语去了解顾客是否有购买的的意向，但是因为我工作的经验不是很足，经常不知道应该从哪一个方向来判断应该怎么推销负责的产品。

记得第一次拨打手机的莽撞，大大咧咧的说出推销的话语，很快就被挂了手机，一瞬间就有一种我接下来还是会失败的感觉，如我所料，一次次的拒绝让我不知道该不该再一次按下号码，希冀着有一次奇迹的发生。我觉得很长一段时间过去了，没有做出一丝成绩，在这样的拨打击下，我感觉自己连话都不会说了，感觉自己已经到了能够承受的极限。有一瞬间有放弃这份工作的想法。

是同事的鼓励和开导重新让我鼓起了勇气，他们将自己刚刚工作时的经历分享出来，告诉我，现在的成绩不是一开始就是一帆风顺的，也是经过一次次的拒绝锻炼出强大的心脏，才有今天的成就。听了这样的话，我就在想我和他们之间差了什么呢，迈过这道坎，说不定我又能迎来不一样的局面，所以我坚持了下来。

经过半年的工作，我也渐渐适应了这样的工作节奏，也能以平常心来面对手机里传来的拒绝声，也渐渐总结出自己在工作的过程中应该以什么样的语言来推销产品，不能放弃，抓紧机会，才能有成功的希望。

一路走来，回顾自己在工作上的一幕幕，我发现自己将生活中的一些习惯带到了工作上来，让我在工作的过程中平添了很多的困难，尤其是马虎大意不记事，让我吃了很多的苦头。比如说已经做好了笔记应该在拨打手机的过程中说的一些话，但是翻过头我就给忘了放在那里了，还有接发传真漏掉一些细节，等到后面来补足，就又急急忙忙的赶工等等。这样的情况在上半年的工作发生过好几次，同时也提醒我要注意，但是我依旧如此，完全没有改正，但是下半年的工作我会吸取教训，不能凭借冲动和热血来完成工作中的任务，导致发生很朵在我现在看来不应该发生的事情。

上半年里因为对自己的目标不明确，导致在工作上没有做出什么成绩出来，但是在下半年我会给自己制定好工作计划，完成目标，改善自己的缺点。

**质检车间半年工作总结3**

20xx年上半年已经悄悄溜走，回顾这半年有酸甜苦辣。做一份电话销售半年工作总结，今年上半年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业有了更加全面的了解，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可。

一、团队发展整体情况

培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的营销队伍。目前通过不断的开展社会招聘渠道，期望通过不断的发展，达到年底部门的拓宽。

二、个性化制度的建立

营销部依托市营业部强有力的后台支撑，及时转变渠道业务思路，以服务代管理，以支撑代检查，制定了系列日常工作制度，极大的简化了工作流程，提高了员工积极性。

1.创新思路，积极发展

为了切实维护员工利益，优胜劣汰，奖罚分明，有效推动薪酬管理工作的顺利开展，营销部制定了“评优”制度。根据员工的工作总体情况综合考评，计划评选月度、季度、年度销售冠军，并实行一定的物质奖励。

2.坚持业务知识培训，创造良好学习氛围

营销部坚持“每周一训”的学习制度，学习业务理论知识，促进服务质量的提升。目前在营销部内形成“比、学、赶、超”的良好学习氛围，员工的业务水平和服务意识不断提高。

3.培养员工积极心态，努力打造一流服务

坚持并完善了晨夕会制度。制定工作目标、工作计划，做到事事有准备，日日有总结，天天有提高。鼓励员工多思考，由被动营销变为主动服务。

三、工作不足之处

1.针对已经合作的客户的后续服务不到位

客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的。

2.开拓新客户量少

**质检车间半年工作总结4**

加入质检部不已有一年了，针对质检部的工作也有了深深的体会。作为一位质检人员我们应该以身做责，为车间起到带头的作用。全面负责车间规范化运营和服务质量的提高。现将质检部20xx年的工作总结如下。

>一、主要做法和工作思路

开展质检工作。规范和制度的掌握上，始终坚持“结合实际、对标检查、公开公正、人人平等、一视同仁”原则。虽然在目前有些制度还不够健全，但我们坚持一边检查工作一边完善制度，以使制度全部出台以后，为执行工作打下了基础，也为质检工作提供了参考依据。

质检人员全面检查、部门经理专项检查、部门主管日常检查”四项内容相结合的检查方式。即每月至少邀请总经理进行一次重点检查，由质检部、人力资源部、办公室以及随时抽调的其他部门质检人员每天进行全面检查，各部门经理根据自己的职责范围，对各业务项目进行专项检查，值班经理每天进行日常检查四项检查相结合，并做好质检记录。

对每一位新入职的营业部门员工的培训。确保有独立上岗能力，以减轻部门的压力。同时让员工明白其所在岗位的重要性，提高员工的业务知识和岗位技能。对第一次出现的通过我们引导能够纠正的以及对责任部门或个人单独无法解决的一些问题，质检过程中。将通过口头通报责令其现场整改或协助协调解决，回头再做检查，一般不会处理，而对于多次强调的一些问题，多次屡教不改的一些问题以及直接影响到公司的平安、顾客满意度以及违反公司规章制度的一些问题，都会下发质检通报进行扣分处理。

>二、推动了车间质量管理体系的建立

质量管理是企业管理的核心，质量是企业的生命。所以，质量管理体系的建立体现了以顾客为中心的`原则，使车间的管理更科学、更规范、更有效，同时通过合理的资源配置，使我服务质量等各个要素的形成过程都处于受控状态，预防质量事故、减少内耗和消除平安隐患、达到节能降耗和提升服务质量的目的从而保证车间目标、指标的实现，促进车间健康发展。这里我要特别说明的凡是一个规范的企业。不会因为地域的差异而改变其标准。

更加关注车间的资产管理，通过质检。设施设备的维护颐养、节能降耗以及易耗品的控制，更加关注目标任务的完成。资产管理方面，要求做到资产定期盘点，责任到人，及时修补，防止报损；设施设备维护颐养方面，要求做到日常维护，即损即修，定期颐养，尽可能延长其使用寿命，节能降耗方面，要求做到加强宣传引导，实施量化管理，责任区域到人。易耗品控制方面，要求做到易耗品出库数据控制和鼓励二次回收利用以及各部门目标任务的落实情况，质检人员切实起到督促、监督和引导作用，但是为实现我能耗控制目标，还需要我全体员工的共同参与，才干在内耗控制方面起到更大的作用。

>三、主要存在问题

工作量非常大，质检队伍力量缺乏。一方面是若要切实做好质检工作。不亚于其他职能部门，目前的质检队伍明显在精力上有点跟不上。另一方面是质检工作的性质比较特殊，主要是依照规范及制度给大家挑毛病，一项得罪人的工作，大家压力比较大，不愿意参与质检，面对困难有所退缩。进入顺序化的质检工作才刚刚起步，我们质检人员的自身业务素质还不能满足开展质检工作的需要；由于培训较少，制度还待进一步完善。工作中员工重个人利益，轻集体利益现象比较多，对质检工作的重视水平不够，认识有偏见。虽然质检工作的思路已经基本理清。但质检工作的落实还不够全面，执行力不够。

**质检车间半年工作总结5**

自从转到销售部至今已经半年多了，回想自己这半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。现将上半年销售工作总结如下：

一、工作内容

平时公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

二、工作不足

虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

三、工作展望

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。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，xx人都会洋溢着幸福的笑容！

**质检车间半年工作总结6**

为了做好车间质检工作自然要秉承严谨的工作作风才行，至少我在以往的之间工作中十分注重细节导致自己很少出现误差，得益于车间领导以及同事们的帮助也让我在这个岗位上成长了许多，能够为了车间的发展而奋斗自然是令人很有成就感的事情，回顾我在车间质检工作中的得失进行以下简要总结。

>工作成就方面：

主要是认真履行好作为车间质检员的职责，一方面我能够积极参与到车间生产工作中去并按时完成每个月的指标，对于车间发展而言产品的生产以及质检都是十分重要的，而且能够做好生产工作自然能够很好地促进自身能力的发展，由于每次都能够超额完成任务从而让我在工作中得到了领导的认可，对于这样成就也让我明白做好车间工作的重要性。另一方面则是做好质检方面的本职工作从而检验生产产品的质量，由于我在质检过程中十分注重细节的缘故的从而很少出现误差，这样的做法无疑能够很好地保障车间产品的质量从而建立良好的信誉，再加上经常和同事探讨的缘故从而积累了不少经验。

>工作不足方面：

则是我在质检工作中的效率是比较低的，也许是做事比较死板的缘故从而总希望能够做到尽善尽美，这也导致我在质检环节花费了太多时间以至于影响到了其他工作，虽然我也有在不断鞭策自己并想办法提高工作效率，但对我来说这种过于偏执的做法反而不利于自身工作效率的提升。另外我对自身工作的发展没有进行太多的规划以至于有些没能找准自身的定位，事实上这种状况若是无法及时得到纠正的话很容易影响到自己在今后工作中的发展。

>今后工作规划方面：

则是需要确立新的目标来鞭策自己，通过对以往质检工作的分析让我明白容易满足的心态是造成进步有限的主要原因，所以我得在原有任务量的基础上制定更高的目标，一方面是为了时刻提醒自己在工作中还有许多不足之处，另一方面则是通过对比的方式来查看自己是否有在工作中得到进步，而且我也应该分清工作的侧重点并找准自身的定位，有计划地完成自身的工作自然能够通过努力取得理想的成果。

通过总结已经让我明白了自身的不足以及今后的发展方向，对我来说这样的做法无疑让自己对质检工作有着更加深入的了解，因此我会继续做好质检员的本职工作从而促进车间的发展，至少我会朝着更高的追求而奋斗并不断提升自身的工作能力。

**质检车间半年工作总结7**

20xx上半年即将结束，在公司x总和x总的领导下xx公司有了一个新的突破，在我刚进入公司的时候，连项目围墙都没有修，发展到今天一期项目交房，可以说公司有了一个质的改观，在过去的半年时间里跟随着公司的发展脚步，在公司领导及个部门同仁的支持配合下，使自己学到了很多的东西，能力和知识面上都有了很大的提高，在这里非常感谢xx公司能给我这样一个学习和进步的机会。现将本人上半年来的工作总结如下：

一、上半年度个人工作情况

20xx上半年x月在公司领导的支持和提拔下，因为客户量的增加以及一些繁杂的客户服务解释工作，任客服部主管一职，当时对于我的工作职责范围没有一个准确的定性方向，一开始自己也是因为个人能力有限，初期工作干的不是特别顺畅，在此非常感谢x总在我的工作上给予了很大的支持和肯定，使我自己能够尽快的进入工作状态。

20xx年x月主要工作重点是一期客户合同备案前的更换工作及一期户型变更后给客户的解释确认工作。

20xx年x月主要负责了商铺户型面积价格的确定，以及商铺销售工作的开展。

20xx年x月主要工作重点是二期合同的更换及附带商铺的销售工作。

20xx年x月做了一些交房前的准备工作及房屋内部工程摸底的工作。

20xx年x月主要就是一期客户的交房工作。

以上是本人参与处理过的一部分阶段性的工作，除了以上工作外本人主要负责的日常工作还有：1、在销售过程中，销售部与工程部之间的相互协调及沟通工作，在该项工作方面也得到了工程部施总工和x部长的积极配合与支持，在此也表示对他们的感谢。2、本人负责的另一项日常工作就是退房客户的接待以及退款手续的办理工作，至目前为止已办理退房客户45位。3、完成x总临时安排的一些工作。

二、工作当中存在的问题

回想在过去半年的工作当中，是做了一定的工作但是没有那项工作做的完整理想，工作当中需要自己改进和不断学习的地方还是有很多，下面将工作当中存在的不足：

1、在工作上普遍做的都不够细致，虽然领导经常强调要做好细节，但是往往有些工作做的还是不到位，不够细致，给以后的工作带来很多的不便及产生很多重复性的工作，严重的影响了工作效率，这个问题小到我自己个人，大到整个公司都存在这样的问题，今后在工作过程当中，一定要注意做好每一个细节。

2、工作不找方法。我们做的是销售工作，平时我们应该灵活的运用销售技巧，同样在工作当中也应该多去找一些方法。

3、工作不够严谨。回想过去的工作，有好多事情本来是一个人可以解决的，偏偏要经过几个人的手，有些问题本来应该是一次性解决的，偏偏去做一些重复性的工作，在今后的工作当中一定要把问题多想一想，多找方法提高自己的工作能力。

4、提高工作效率。我们是做客服工作的，不管是从公司还是个人来说，做事必须讲究效率，要言必行，行必究，在过去的工作当中我们面对一些比较棘手的工作往往拖着不办，结果给后面的工作就带来了很大的难度和很多的工作量。所以作为下半年的工作我们应该抱着有一个客户咱们就处理一个客户，一个问题咱们就解决一个问题，改变过去的拖拖拉拉的工作习惯。把每一个工作都实实在在的落实到位。

三、20xx下半年的工作计划

20xx上半年的结束对于我们来说并不代表着工作的结束，而是一个新起点的开始。因为我们的工作在来年面临着更严峻的考验，充满着挑战。上半年公司的销售可以说是很不错，基本上完成了公司上半年制定的销售任务，但是在最后的工作当中，因为时间的紧迫以及工程滞后的原因导致一期的交房工作进行的并不是十分的顺利，在此同时对公司的形象、美誉度造成很大的影响，将之前我们花费了很大的精力打造的品牌形象破坏。

这将对以后3期住宅及商铺的销售带来一定的影响，同时再伴随着因受全球金融危机影响，房地产市场持续低迷这样的一个状况，客户目前大多抱着持币观望的状态，投资者也变的更为谨慎，再加上普遍风传的降价风潮都给我们20xx上半年的销售工作带来了很大的困难。所以在这个时候我们我们更应该强硬自身，提高自己的思想认识，增强全局意识，加强服务理念，从我个人角度出发，服从公司的安排，严格要求自己。

**质检车间半年工作总结8**

不知不觉上半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了xx集团，成为了一名销售人员。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己！现对上半年工作进行简单的总结，从中找出经验和教训，引出规律性认识，指导今后的工作。

一、工作成就

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低迷的市场中我们的公司在整个xx的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的。

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为销售人员应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们销售人员的天职。

其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再来决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。

二、工作失误和问题

主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定；计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。这都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容面对。

三、客观深入的分析

外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半年的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩。

**质检车间半年工作总结9**

我在公司这半年出纳的工作，也是学到很多，自己也是得到了进步，而同事们也是予以了我很多的支持，让我能在岗位做好，而今下半年的工作也是开展了一段时间了，对于上半年的工作还是要来总结下。

来公司的时间不长，从去年年底过来到而今，其实自己也是可以感觉到公司对于我们新人其实也是予以了很多的支持，从培训，同事带，再到工作里头遇到问题会帮我们去解决也是让我很快的融入进来，而自己也是没有辜负领导予以的信任，认真尽责的做好自己出纳该做的事情，让自己在财务部有立足之地，并且也是得到肯定，大家配合共同工作的时候，自己也是可以跟上，虽然我没有太多的经验，但是也是自己之前努力的学习，而且同事们教过的我都是会认真的做，尽快的掌握，好的态度也是给予了我出纳工作上很大的帮助，而且疫情期间没有办法工作，不过在家我也是积极的心态去学习，去让自己摸索工作的方法，去想着提升效率，而回来之后，公司的情况也是有了一些转变，我再次的参与了培训，学到了很多对于自己出纳工作有帮助的，让自己也是对于工作有了更大的自信。

半年下来，自己的工作得到认可，而且出纳工作里头，也是没有出过什么差错，每一次的工作都是认真尽责的做好，不让自己松懈下来，我清楚作为财务来说，这儿的每一张单据发票，数据都是要精准，有效的，并且对于钱财，自己也是要按照流程去操作，不能由于和同事熟悉，或者觉得怎么样就怎么做，而是必须要有规矩，有时候也是会被说不近人情，但是毕竟这是工作，也是要有一定的规矩，不能出错，毕竟要求在那，自己也是要去遵守好的才行。而且我也是得到肯定，自己的工作被认可，作为新人来说，自己能被肯定，也是自己努力过的，今后也是要继续的维持，去提升，把出纳工作做得更好。

同时我也是看到自己有些不足的地方，对于工作对于自身的问题，也是看到了，要在下半年去得到提升，同时自己也是要更主动的学习，虽然工作能做好，但是提升效率，并且对于财务相关的知识也是要继续的学习，让自己变得更出色才行，职场既然进来了，那么只有前进没有后退的，不想被淘汰，那么就要付出努力，去做的更好。

**质检车间半年工作总结10**

公司出纳上半年个人总结xxxx年上半年我公司各部门都取得了可喜的成就，作为公司出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，特别是在\*\*期间，仍按时到银行保险等公共场合办理业务。

在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、开学期间日常工作：

与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。做好x年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

二、其他工作

迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。在上半年工作中严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

**质检车间半年工作总结11**

转眼20xx年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\*\*市场完成销售额\*\*\*万元，完成年计划\*\*万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%;低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的\*\*购物广场，所上产品为52°系列的全部产品;2家酒店是分别是\*\*大酒店和\*\*大酒店，其中\*\*大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\*\*大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“\*\*酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保\*\*\*万元销售任务的完成，并向\*\*\*万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。2、进一步拓展销售渠道

\*\*市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工

**质检车间半年工作总结12**

过去的20xx年，我在公司领导的关怀下，业务水平有了进一步提升，工作潜力方面有了长足的进步。个性对出现的质量问题的处理，有了明显的进步，有必须的决定分析潜力。以下我对一年来的工作状况进行总结：

首先，工作时务必做到四个字：认真细心。因为我们所做的保质保量，关系到全公司生产工作的正常运转。如果所做的质量在某个地方出了差错，公司利益会受到影响，那么必将造成不小的危害。生产车间也会因为质量问题而停止生产；这样到了发货日期不能按时发货，必将引起客户抱怨，降低公司信誉，给公司造成不可估量的损失。所以我每一天工作时都尽量持续清醒地头脑，确保每一份计划都能准确无误，把工作效率提高到最高点。

其次，工作时务必要有坚定不移、不厌其烦的精神。有人说：看看差不多就行了，其实不然，要想成为一个合格的质检员，务必要有耐心、坚持的态度。但要经常到各个岗位查看这些产品是否合格。倘若已经出现质量问题，而其他操作人员没有发现或及时处理的状况下，就必须要督促他们认真负责，并与其持续良好的沟通，以保证生产计划能顺利进行。所以质检是十分重要的。

最后，工作时务必要与各部门这间处理好人际关系。一个人的力量是有限的，但一个团队的力量却是巨大的。工作过程中，同事之间磕磕碰碰有时也在所难免，但我始终抱着一种平和的心态来对待这些问题，并找出问题关键所在，解除误会，化解矛盾，从而营造一个和谐的工作环境。只有情绪好，才能在工作中发挥自己最大的潜能。一个团队，最重要的就是同心协力，只有做到这一点，公司的发展才能越来越好。

回顾过去，虽然有了一些可喜的成绩，但同时也发现自身存在的问题。

在工作中，有的时候开拓、创新意识不够，事业的发展需要不断地创新，但自己却总是求稳怕乱，在有些问题的处理上瞻前顾后，不够果断。另外在生产过程中出现突发状况时，有时却未能及时向领导汇报。针对自身存在的这些问题，我将认真总结经验，发扬成绩，克服不足，进一步加强理论学习和工作实践，不断地提高自己的工作潜力和管理水平。生活每一天都在继续，公司在发展，我也会透过学习不断地完善自己，为公司发展尽自己微薄之力。

我相信，只要肯付出，只要有着坚定的信念，无论环境如何改变，也阻挡不了前进的步伐，愿公司的明天更加完美。

**质检车间半年工作总结13**

我叫xxx，是x公司的一名电话销售，来公司工作已经有一年了，在20xx年即将结束的时候总结一下这一年的工作进展及经验和不足，以供未来改正。

首先，要感谢刘总给了我一个锻炼自己的机会。x公司对于我来说，是以前从没有接触过的行业，初入公司，是即陌生又新鲜，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在王姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。在对方接通电话的同时我却不知道自己要和对方说什么。

自认为电话销售是销售里最简单的，可好像事实并不是这样孩子气，对于初入行的我真是太有挑战性了；我是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须要丢掉面子。

一段时间下来，我发现自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。慢慢就会发现其实说话是一门非常大的艺术，你必须要抓住各人的需要点，不能只有一套死方法来和所有的人聊天，必须学会活学活用，比如有人注重的是内容，你却和人家聊价钱，那样牛头不对马嘴式的聊天是没有办法继续交流下去的，而且寻找客户的来源也要有方法。

在这一年的工作里，我学到了许多在任何岗位上都学不到的内容，做一件事就要多方面的寻找方法，不要总想着别人告诉你怎么做，方法有千千万万种，找到适合自己的那一种才是正确的。一年转眼间在学习、摸索中悄悄的流走了，在新的一年里，我希望自己能够打起十二分的精神来迎接新的挑战。

——出纳上半年工作总结

出纳上半年工作总结

**质检车间半年工作总结14**

转眼20xx年即将过去，我们将满怀信心的迎接20xx年的到来。在过去的半年里，我们有高兴也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在xxxx的三年时间里我们一直坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求提供符合他们的款式经过努力的锻炼自己，基本能够掌握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购买的顾客，努力提高我们xxxx的销售，进一步提升品牌的知名度。在xxxx这个展示才华的大舞台中，也结识了许多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的同事和领导。以下是我对xxxx20xx年的总结：

一、认真学习，努力提高

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

三、存在的问题

通过这半年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去做就一定能做好。

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的20xx年弹指间就将过去，繁忙之中又迎来了新的半年。在过去的这段时间里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我半年来走过的历程，公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和帮助，让我充分的感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了公司员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在过去的半年里，我在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在各方面有了更进半步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

三、工作质量成绩、效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作业绩有了长足的提高。

四、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面是在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”!“欢迎光临”。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道;“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的`压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

**质检车间半年工作总结15**

时光飞逝，20xx年不知不觉已经过去半年，在这过去的半年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利的完成了本职工作，现对上半年工作做一个总结。

>一、前台接待方面

前台接待是客服部的服务窗口，保持信息渠道畅通，监督区域管理、调度和协调各部门工作，是前台接待的主要职责。接待人员是展现公司形象的第一人，一言一行都代表着公司，是联系小区住户的窗口。在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，接待来访人员以礼相迎，态度和蔼的接听和转接电话，仔细认真的处理日常事务，耐心听取业主反映的问题、需要解决的困难，细心解答并详细的记录，在第一时间安排人员上门服务。每个月月末，将来电记录汇总，上半年共接到来电xx个、去电xx个，业主有效投诉xx宗。业主的所有咨询来电，我们都给予满意回复；业主的报修问题，通过我们的及时联系，根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时的进行上门回访或电话回访。业主的投诉，已上报有关部门协调解决。通过这些平凡的日常工作，使我的工作水平有了明显的提高，受到了小区业主及领导的一致好评，也塑造了我们物业人的新形象。

>二、档案管理方面

档案是在物业管理中直接形成的文件材料，严格按照档案管理规定对业主资料、各部门档案、报修单、工作联络函、放行条等资料进行较彻底的分类整理，做到目录清晰，检索方便，各栋住户资料进行盒装化、各部门档案进行袋装化管理，按期、细致的整理完成。实现规范化管理，同时制定完善资料的保密制度。

>三、各项费用的收缴工作

鉴于物业管理是一个高投资、高成本、低回报的服务行业。要确保工作持续正常进行，必须做好各项费用的收缴工作，并保证按时足额收缴。上半年共收取物业服务费用xxx元；xx花园养护费xxx元；光纤使用费xx元；预存水费xxx元；有线电视初装费xx元；燃气初装费xxx元。

>四、经验与收获

半年来，通过努力学习和不断积累，思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，已具备了客服中心工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心、责任心，努力提高工作效率和工作质量。

>五、下半年工作计划

加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。进一步加强客服中心的日常管理工作，明确任务，做到严谨有序。结合实际情况，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。

**质检车间半年工作总结16**

20xx上半年是xx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xx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，xx专用汽车公司取得了历史性的突破，半年销售额、利润等多项指标创历史新高。回顾半年的工作，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，和公司总经理在20xx年商务大会上的指示精神，公司将半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20xx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\*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xx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。和这个特点，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半年销售目标。

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。

20xx上半年是不平凡的半年，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20xx下半年，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20xx下半年公司各项工作的顺利完成。

**质检车间半年工作总结17**

社区监督X科每一位监督员都尽职尽责在岗位上闪光，在监督执法工作中作出应有贡献，我们齐心协力实践着自己的誓言:忠实履行法律赋予的职责，严格执法，恪守职业道德，廉洁奉公，不徇私情，人民的利益高于一切，无愧于闪闪的国徽，不辜负人民的重托。

社区监督X科现有监督员X名，负责XX地区食品卫生监督执法工作。在全科监督员共同努力下，认真履行职责，发挥卫生监督执法职能，突出重点，抓住关键环节，完成了日常性监督及各项专项工作。现将本科20xx年上半年工作情况总结如下:

一、积极参加所、党支部组织的思想教育及相关专业学习有X次，全科监督员自觉地抵制社会上不良的思想认识，服从所领导的安排，保证各项任务、目标得到贯彻、落实。20xx年本着“以人为本 科学管理”的理念，首先建立健全科室各项管理制度、制定全年工作计划、明确各自的分工和职责，并以“团结、责任心、廉正”为科室建设目标。在监督执法过程中，我们本着为人民服务的宗旨，充分体现依法执政与指导服务、教育与处罚相结合的工作理念，贯彻以人为本的原则,并取得了良好的效果。在监督中以质为主、量为辅，对不符合卫生要求的同一个单位进行反复监督检查，不能及时达到卫生标准的单位，我们将加大处罚力度。同时加强科室科学管理，加大监督执法、科内文书档案制作等项工作的检查管理力度，业务水平全面提升，保质保量地完成辖区内各项卫生监督任务。

二.全科共计监督检查 食品生产经营单位户1652 次(食品店1022户次，餐饮业450户次，集体单位食堂92 户次，托幼园所19户次，工地3户次，食品摊贩 65户次，加工厂1户次);使用POS机执法，管理相对人的基本情况和监督检查情况按要求确保在检查后24小时内录入计算机，并建立一户一档的管理台帐。截止六月八日监督覆盖率229%以上;督促检查从业人员体检培训5937人次;持证上岗率93%;复验合格率100%。

四. 深化餐饮企业量化分级管理工作，保证工作目标的实现。依据《北京市食品卫生监督量化分级管理工作方案》，全面展开餐饮业、集体单位食品卫生监督量化分级工作，现已完成全部餐饮单位的98%。上报XX两条量化百街均完成B级餐饮单位的卫生管理覆盖，并新提升B级单位4户。我科将继续完善实施食品卫生量化分级管理制度，对积极配合、硬件达标的单位，支持和鼓励他们晋级，上半年新提升A级单位0户、B级单位 4户

五. 确保XXXXXX一条街的饮食卫生安全

XX地区大型餐饮业集中、文化娱乐活动多，是XX地区兼有文明示范街、餐饮消费安全示范街、量化百街以及民俗演示、特色食品展示等重要活动的地区。我科将关口前移，从招商、验资(产品索证)、从业人员卫生知识培训到监督检查，监督员认真对12个量化A、B级单位做好每一个环节的监管，落实“五个统一”，严把食品安全关，为消费者提供更加安全放心的食品，保障群众购物安全，体现北京丰富多采的文化生活，为促进全区商业繁荣发展做出了贡献。

六、联合有关部门的重点整治工作

结合国庆六十周年大庆环境整治工作和拆迁工程，对XXXXX大街进行食品卫生整治，整治期间召开各餐饮负责人动员会并进行了食品卫生知识的培训、提出了卫生要求，现定整改期限，检查中指导他们消毒液的配比和使用的`时间，告知他们在工作中应当注意什么，如何防止食源性疾患的发生，促进了卫生设施的落实。在餐饮单位的积极配合下，基本达到了卫生要求，发现食品卫生问题及时给予纠正，按照统一要求当场改正。积极推动整治工作的顺利开展 ,XXXX街道办事处工委多次提出表扬。

为了加大执法力度和声势，先后与工商所、城管、\*、动检所等部门对景山地区进行联合检查。共同XXXXXXXX等地区在店外摆桌烤串给予取缔。对位于XX无证无照麻辣烫窝点进行了查抄。维护百姓食品卫生安全加大执法力度，围观群众无不拍手称快。

**质检车间半年工作总结18**

>一、上半年工作总结

上半年质量部处理客户投诉29起、客户退货14起、供应商质量问题12起、内部质量问题68起，基本上解决了高端客户反馈的质量问题，为质量工作奠定了良好的基础。现将主要工作总结如下：

1、苏州航天的供应商绩效评价的风险识别，制定整改方案并发送给客户。处理该客户二方审核的不符合项。

2、沟通处理富鸿齐项目的质量协议和风险评估，对富鸿齐产品有针对性的进行质量改进，让客户对我公司的产品质量、服务质量、质量改进的有效性及效率有较好的评价。

3、4月份整理即将检定到期的工量器具，进行外部实验室检定和校准的询价和确定检定机构，完成部分工量器具的检定校准工作，部分量具返厂维修。

4、对205圆管的生产问题和质量问题进行原因分析和解决办法研究，质量基本满足客户要求。

5、对新入厂员工进行3次质量意识和不合格品处理程序培训。

6、对太阳能边框的质量问题进行汇总分析，系统的解决了太阳能边框的组织条纹、挤压纹、尺寸、保护膜等问题，使质量满足客户要求并以质量经验储备吸引了新客户。

7、针对模板客户今年的具体要求改变模板型材的质量标准，使产品质量标准更严格，同时提供了满足这些要求的生产和技术建议，以保证产品满足客户要求。

8、为迎接iatf16949体系的外部审核工作，在公司内部准备内部审核、产品审核、过程审核和管理评审、质量文件和记录等的资料准备。

9、召开迎接内审的准备工作会议，将审核要点、各部门的准备工作内容、审核注意事项通报给大家。

10、为保证外部审核工作万无一失，质量部对各部门的iatf16949准备工作进行了审核确认和指导。

11、组织各部门配合外部审核机构顺利通过了iatf16949的审核，对外部审核开出的不符合项完成了整改并顺利通过审核组的验收。

12、为规范现场人员的检验行为和工作职责，编写了基材检验规程、挤压过程检验规程、氧化电泳成品检验规程、喷涂成品检验规程、铝合金圆铸锭检验规程、热挤压模具检验规程等通用检验指导书并发放给相关人员。

13、编写富鸿齐产品检验指导书、太阳能边框检验指导书、丰准产品检验指导书等专用检验文件并发放给相关工作人员。

14、完成了部分三体系审核换证(8月份)前期准备工作，准备工作较多，7月份还要花时间尽快完成。

>二、下半年工作计划

1、准备iso9001、iso14001、iso45001三体审核换证的内审审核、管理评审准备工作，迎接审核工作和不符合项的整改。

2、准备未进行检定和校准的工量器具的及时检定工作，保证测量系统的可靠性。

3、推动7月份质量月活动的顺利完成。

4、完成质量部需准备的制度文件和表格的编写。

5、完善专用检验指导书的编写。

6、完成化工原料、喷涂粉末、包装耗材等原辅料的进厂检验规程，建立进厂检验流程。

7、完成对检验员的技能的培训工作。

8、规范测量系统的工作，完善量具的使用校准规程，量具的维修规程等。

9、完成将质量记录搬迁到oa的工作。

10、保障检验控制、统计控制、质量保证、质量改进等质量部日常工作顺利进行。

**质检车间半年工作总结19**

20xx年在紧张的工作中临近岁尾，作为公司出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、日常工作：

1、与银行相关部门联系，根据公司需要提取现金备用。

2、核对保单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的投保工作。每月按时交公司按揭款。

3、做为现金出纳，每天对收入和支出的凭证要认真核对，及时记帐。月底和会计对帐、盘点，做月报表。

4、做好20xx年各种财务报表，并及时送交部门领导。

二、其他工作

1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交部门领导。

2、为迎接税务部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自

**质检车间半年工作总结20**

我是xx公司的一名财务出纳人员，在平时的财务工作中，兢兢业业，任劳任怨，努力做好本职工作，在这段时间，我不仅认识了很多友好的同事，更多的是学到了很多东西，这对我来说是很大的收获。现把自己上半年来的工作情况总结如下。

一、日常工作

在工作中，我努力学习、了解和掌握xx方面的政策法规和公司的规章制度，不断提高自己的学习能力。我知道做为一名财力出纳人员需要很强的操作技巧。打算盘、用电脑、填支票、点钞票等都需要深厚的基本功。我作为专职的出纳员，不仅要具备处理一般会计事物的财务会计专业基本知识，还要具备较高的处理出纳事务的出纳专业知识水平和较强的数字运算能力。

二、工作要求

在日常工作结束后，我都会利用业余时间，给自己“充电”，努力练习相关操作技能，以提高自身的工作能力。做为一名出色的财务出纳人员首先要热爱出纳工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德才行。所以在平时的工作中，我竖立了较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

三、工作内容

严格执行库存现金限额，把超过部分按时存入银行。审核现金收支凭证，每日按凭证逐笔登入现金日记帐。严格保证现金的安全，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都由我和主任双重复核，以确保准确无误。坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿去银行的票据做到填写无误，印鉴清晰。严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。对业务单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登记“银行存款日记帐”。

随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时传递到集团公司分管财务手里。对于这快日常，自我经手以来，没有出过任何差错，我想这一点应该是值得骄傲的。每月编制工资报表，到月底及时汇总各部门当月考勤情况，询问领导当月工资是否有变化，然后根据其编制工资报表，编制完毕先交由部门主任审核，审核无误后，交由领导签字确认。最后是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。

做为一名出纳人员，我认为自己做的还有不够出色的地方，所以在今后的工作中，我希望公司的各位领导和同事能对我进行更多的帮助和指导，我争取在接下来的工作中，把xx公司的财力工作做得更细，更完善，不出癖漏。

**质检车间半年工作总结21**

自从进入房地产公司已经有半年多了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。上半年的时间已经走过，现对上半年工作进行简单的总结：

一、业务能力

进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

二、个人素质能力

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长销售的过程。

房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。

只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。自信心很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们，所以才要更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是的误工和浪费。进一步规范自己的工作流程，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要进一步的学习和改进。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急噪，或者不会花时间去检查，也很粗心。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的销售人员，或者只是一个刚入门的销售人员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质还不过关，每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

**质检车间半年工作总结22**

谈完对待批评的问题，再说说战备值班和军事训练。半年来，我在战备值班上确保了战备安全，保证了信号的传递无误。在军事训练上，也没有无故不参加训练。这一条总的来说是合格的。但是，其中的问题也不少。在值班过程中，我有睡觉，看书的情况。就拿睡觉来说吧，我为自己找了很多睡觉有理的理由。第一，我是一个有血有肉的人，而非一台加点柴油就能转动的机器，睡觉是人之常情，天经地义的事。

200X年上半年，我能够按照公司的要求，严格要求自己，较好地完成了上半年的各项工作。通过半年来的工作与学习，本人在工作中不断创新、寻求突破，工作有了较大的提高，现将半年来的工作情况总结如下：

三是实行八对八全天营业，做好钞币兑换工作。由于我社地处县城黄金地段，人流量大，到我社兑换钞币的客户络绎不绝。出纳人员不辞劳苦，不论是零换整、整换零、兑换残损币，都和存款客户一样对待。止六月底，回笼各种票面破币73842百元，完成全年回笼任务的134%。四是推行上门服务。内勤代班负责人坚持每天上门服务，同时加强对烟草公司、出国留学超市、规模较大的个体工商户进行重点服务。止六月底，仅烟草公司一家就上门收款440余次，揽储243392百元。同时，利用这一客户关系，将全县烟草技术员工资发权从旬阳工行手中夺过来。止六月底，发工资2780笔，揽储7367百元。

200×年上半年我公司各部门都取得了可喜的成就，作为公司出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，特别是在××期间，仍按时到银行保险等公共场合办理业务。

在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、开学期间日常工作：

1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。

2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。

3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。

4、做好200x年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

二、其他工作

1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。

2、为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

3按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

在上半年工作中

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。

4、坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

（一）4月份根据公司安排着手成本会计交接工作。首先为接手人详细介绍工作内容和岗位职责，其次为接手人进行会计电算化软件方面的培训和指导，在为期两个月的时间内完成交接工作，接手人基本能顺利开展工作，为公司工作持续稳定的开展做好了基础。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

对以上几点自身所存在的问题，已切实地影响到自己的本职工作，作为一名的公司秘书，我感到十分内疚。但过去的都已成为过去，学习先进找差距，总结不足求上进，为此，我将认真总结，实实在在分析原因，找出存在的问题，从中吸取经验和教训，并在以后的工作中不断改进，以下为下半年我决心做好的几个方面：

为做好职工的思想政治工作，班子成员及机关管理人员经常深入生产一线，了解职工思想状况，及时理顺职工情绪，对职工中出现的突出矛盾，及时召开思想政治研讨会议分析解决。我们及时召开老职工座谈会，给他们送去组织温暖，确保了队伍的稳定。同时，筹集资金，改善职工食堂环境和服务，及时慰问困难、患病职工；组织职工外出参观学习，改善职工福利。为职工办实事，办好事，体现人性化管理。

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

**质检车间半年工作总结23**

对于这半年的工作我感觉非常充实，财务是非常重要的工作，对我而言我需要保持好的状态，保证自己能够在这个过程当中积累经验，我能够做这份工作也是公司的信任，上半年是非常充实的一年，总的来说我愿意持续下去，提高自己财务知识，让自己发挥出价值，也就半年的财务工作经历总结一下。

在业务知识上面，我虚心的学习，其实我们部门一只都是非常的融洽做这份工作都是需要一个长期的积累，有足够的工作经验才能够得心应手，财务工作粗心不了，一旦出了问题是真的很麻烦，我相信需要持续做好自己的工作就应该学习积累，财务这份工作一直都在勉励着我，记得刚刚来到xx这里的时候我也是非常小心翼翼，财务工作是一件需要细心的工作，这上半年让我也体会到了很多东西做这份工作让我现在也是非常的充实，我是对自己有着很多的信心，可以持续的做好细节的工作，半年的时间不会很长，但是要把在的工作做的井井有条这是不容易的，现在我也充分的感觉到了这其中的重要性，我需要让自己的提高精神。

回顾半年来我的业务水平也是提高不少，毕竟周围很多同事都是非常的优秀能够带领我们做的更好，只有在这个环境下面持续下去才能积累的更多，这方面是非常的有必要，我也是清楚的意识到了我个人能力上的一些差距，对我而言只有积累才能够有收获，只有保持好方向才能够有动力，在这样的环境下面我是非常有的信心，上半年公司也是提出了很多指示，我们财务部门也是做出了相应的调整，这样一来也是有非常的变化与提高的，对于我的工作是有着一定的影响的，这让我非常的受用，这一阶段的大家都是做的非常的不错。

上半年也有一些不足之处，有些事情还应该持续做好相关准备，在这一点上面是需要仔细认真的，我可能还是有些做的不好，有一些粗心的现象出现，这真的是非常的影响工作，需要及时的纠正坚决不能够容忍，这半年来我是真的看到了这些问题，所以说我需要让自己提起精神做好本职工作，我也知道这样的缺点是不能继续存在的，养成了习惯就非常的不好了，要有着这方面的经验在才好，我接下来一定会用心做好财务出纳工作，不辜负公司期望。

**质检车间半年工作总结24**

20xx年已过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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结。

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款，截止到12月底我个人业务回款率相当还是比较乐观，回款率达到80%以上。

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；这点我们业务部部门做的相对欠缺，合同管理不够完善，公司重要资料随处乱放，东西经常丢三落四，这方面我们有待改进。

3、负责严格执行产品的出库手续。

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；这点我个人相对来说也做的不够理想，不但没有保持原有客户，还丢失了一些老客户，最近房改办综合布线这个项目我值得去反醒，前期跟了那么久在最关键的时刻丢了，总结这个项目错

在当时没有直接和房改办直接签合同，跟单位上相对保障性更大一些，开发商更多的是考虑省钱。

5、严格遵守公司各项规章制度。

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作，今年公司主要交给我这边负责的项目基本上来说还是完成的比较完美，井大的事现在和贝谷合作也比较清晰，贝谷垫支我们出3个点的管理费，只是每次要开增税比较麻烦罗某这边，再次也非常感谢各位同事对我公司的配合及支持，上半年薄改项目5月份动工，8月份前收回三个县，9月结完最后一批款完成的相对还是比较乐观，薄改应该感谢某，老李对工作的支持，连续出差20多天，市国土项目，目前是货全部送到使用单位，目前正在调试，厂家工程师也基本上都做了前期工作，可能后期根据客户的需求另外需要再做调整，这个月底前期工作基本可以完成。目前正在进行的12年薄改合同已签好，明年年初开始动工，之前已经有这方面的经验，这次应该可以做的更顺利一些。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

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，虽然工作中还是有很多不足，13年基本工作还是圆满完成。

三、取长补短，多接受一些的产品，积极面对客户的投诉

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。，我们IT行业更是，很多时候我们还没有了解到新产品却已经在市场上有销售了，所以我需要多去接触各行各业的人员，从他们身上吸取不同的精华来填补自已的不足。同时产品缺陷普遍存在，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。自己在产品销售的的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1）配合邹某建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中积极配合邹军建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到5人以上。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2）完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3）培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

——销售上半年工作总结

销售上半年工作总结

**质检车间半年工作总结25**

面对市场，我厂更加的重视产品的质量，将“xxxx”深入到日常生产中。做为承担公司质量控制的职能部门，我部虽然进行过成员调整，但全体成员仍然保持原有的团队精神，努力在平凡的岗位上做好自己的工作，各项工作都以公司的质量方针为指导中心，并且坚持贯彻xx质量管理体系，半年来，部门各项工作有条不稳的进行，主要有以下方面的工作：

>一、加强了质检人员工作岗位管理和培训工作

适当加强思想沟通工作，发扬工作热情，把生产的辅助工作做好，同时，加强各岗位相互间的在职培训工作，使部门各人员都掌握多种质检技能，并与xxxx年x月组织2位人员到金华培训ISO9000质量体系认证，并取得相关证书，要求部门人员，尽力做到一专多能，弥补了工作量大时人力不足的缺陷，保证了部门的工作正常运转。

>二、在生产流程的控制方面

严格控制原材料、半成品、成品的检验，注重过程体系的监控。生产能够正确衔接往往需要各部门间的紧密与合作，加强与技术中心，生产部，经销部等部门的沟通工作，排除沟通不及时现象，产品控制过程做好质量检验报表，实现生产过程中产品的可追溯性，以顾客为主，为产品的售后服务工作打下了良好的基础，在产品检验工作的过程中，对流程的控制，主要采取全面的质量质量的管理方式，包括工作质量，以及全面的过程管理和全员参与的方式，不仅在生产过程，而且向前后两侧延伸，包括对产品的设计，生产，储存过程的监控，来提高产品的质量，加强生产所的现场监督，对生产所的监督主要是对现场成品和半成品以及废品的管理。

>三、对监视和测量装置进行校准

根据《xxxx》多公司的检测工具进行了送检，以确保其精度，充分保证了质检工作的正常进行。

质检部xxxx年明年的目标是：顾客满意度xxx%以上，在用检测设备合格率为xxx%且检测设备均在合格有效期内，质检部在明年的质量体系的运作中，能严格按照相关体系文件做好各项工作，对产品生产过程我们严格按相关文件做到严格把关，对出现不合格项及时通知生产部，分析原因，并采取纠正措施，凡出现产品不合格，定期对产品质量进行统计，在针对主要不合格内容制定纠正预防措施，对客户的投诉的处理要求有纠正预防措施，而这些措施均得到有效的实施。

产品质量安全作为一项长抓不懈的工作，只有良好的质量产品的品质，才能经受得市场的考验。质检部作为为生产服务、为产品服务的部门，为迎接我厂的快速发展，我部门人员必须及时提高自身技术，来适应产品多样性、复杂性日益增加的新产品。

**质检车间半年工作总结26**

一瞬间，20xx上半年结束了。为了更好的开展下半年的工作，我会对上半年的工作做一个全面详细的总结，旨在吸取教训，提升自己，从而更好的做好下半年的工作，完成公司下达的销售任务和各项任务。

一、上半年完成的工作

1、完成销售目标

上半年，在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，在经销商的共同努力下，xx的销售额为157万元，占年度计划300万元的52%，比去年同期增长126%，退货率100%；低档酒占总销量的41%，比去年同期下降5个百分点；中档葡萄酒占总销量的28%，比去年同期增长2个百分点；高档白酒占总销售额的31%，比去年同期增长3个百分点。

2、市场管理和市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行控制和监督，督促统一批发价执行，防止低价倾销和反向窜货的发生。

通过对所有销售终端的长期沟通和指导，结合公司的柜对柜营销策略，在所有终端放置统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司的指导价格。根据公司对超市、酒店和零售店的要求展示产品，并

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找