# 拉拉裤包装员工作总结(汇总46篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-09-15

*拉拉裤包装员工作总结1>一、20xx年度主要指标完成情况1、产品生产销售情况20xx年，公司完成产品品种7个，各种产品累计完成×万张，比上年同期完成的×万张增产×万张，增长了；产品销售完成×万张，比上年同期×万张增加××万张，增长了；>二、...*

**拉拉裤包装员工作总结1**

>一、20xx年度主要指标完成情况

1、产品生产销售情况

20xx年，公司完成产品品种7个，各种产品累计完成×万张，比上年同期完成的×万张增产×万张，增长了；产品销售完成×万张，比上年同期×万张增加××万张，增长了；

>二、20xx年完成的主要经营管理工作

今年开始，公司加大对制度落实执行的检查力度，强化各级管理人员不折不扣执行董事会的各项决议和公司内部管理制度，培养树立“只有认真贯彻落实各项规章制度，才能够做好各项工作”的理念，并加大了对各部门、车间、各级管理人员的制度执行情况的监督和考核。公司所有管理人员整体在执行制度方面有所进步，基本树立了正确的工作态度和良好的工作方法。

1、积极更新工作理念和观念。先进的工作理念与新的体制运行需要观念的更新，公司通过引导各级管理人员的理念导向，纠正他们在日常工作行为中的偏差，认真贯彻质量认证体系标准，以推行精细化管理为平台，不断地持续改进存在的问题，通过制定科学合理的生产工艺标准与安全、经营等管理流程，规范了作业程序，明确了各部门的职责，细化了责任，明确了相互协作的内容，各部门在相互之间的配合上更加融洽，树立了“团结就是生产力”的意识。

2、重视职工的素质和技能培训教育工作。在生产任务紧张的情况下，抓住一切可利用的时间进行职工素质整体提高的教育培培工作，并且根据生产的需要，合理安排培训的内容及岗位设置，实现了人力资源的最优化。在生产空闲时通过各种方式大力开展企业文化活动，加大宣传力度与思想教育工作，创建了一个坚强有力的思想阵地，积极和谐的企业文化为生产提供了可靠的政治保障，弥补了管理中的不足。

3、抓住精细化管理主线不动摇。一年来，公司上下大力推行精细化管理，牢固树立“精细决定一切成败”的理念，抓小防大，创新创优，不断细化管理措施，规范管理标准，逐步养成了领导干部精益求精、精细管理主线不动摇。一年来，公司上下大力推行精细化管理，牢固树立“精细决定一切成败”的理念，抓小防大，创新创优，不断细化管理措施，规范管理标准，逐步养成了领导干部精益求精、精细管理的作风和职工精心作业、精雕细刻的习惯，促进了岗位责任落实，强化了过程控制，把握了安全生产规律，有力地提升了管理工作的内在质量和管理水平。

**拉拉裤包装员工作总结2**

时间一晃而过，转眼间6个月的试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。现在做一份包装设计半年工作总结：

我正式报到的第一天，正赶上公司紧锣密鼓的在筹备“新年晚会”，更有幸被我们这个热心的大集体和同事拉去参加节目的参演，让我能通过一次次的排练及演出，更多的与大家接触更快的被大家认识更好的融进这个大家庭!一次次的排练一次次的演出，更拉近了同事之间及领导和同事间的关系，在这里我的心里总是热热的，我为能加入这样的集体而自豪!

为了武装头脑，我更积极的在网上查阅关于包装的相关资料，并在“视觉中国”“站酷”“中国包装设计网”等知名设计网站，学习优秀设计师的设计手法及灵感创意的发掘捕捉，及时掌握最新的资讯和技术，保持和设计师们的交流学习。并翻阅《包装设计》等实用书籍，咀嚼和练习其中的设计技巧。在学习知识的同时，我更注重自己用眼睛去观察用心去体会，下班及休息日我总会去商场、超市观察，时刻留意好的包装设计，并对不同的包装做对比，观察、对比不同包装对人们的吸引度和喜爱度，并作总结。并一遍遍的进行构图及绘画设计练习。

首先了解掌握本公司历年来的包装设计风格和现有产品的包装风格，总结学习经验，参考包装市场信息，掌握包装行业现有的设计风格。在领导和同事的带领和指导下，我的工作经验日渐提高。进公司前公司曾以“牛初乳”的包装设计对我进行过考核，进入岗位后，领导对我提出了更高的设计标准和设计理念的要求，并指导我，要多看国外经典的包装设计，从中汲取其成功的因素和设计理念来丰富自己的思想和见识，更要不拘一格突破思维进行创新，提高设计的档次。带着这些实际可行的经验指导，我开始了全新的“牛初乳”包装设计。

包装设计半年工作总结的最后，对于未来我将以更加饱满的工作热情投入到崭新的工作中，继续发扬“清醒、沉实、大气、卓越”的广电精神，团结一致、同心同德、勤奋敬业、开拓进取，一如既往地为龙广的巨龙腾飞而努力奋斗!

**拉拉裤包装员工作总结3**

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!

**拉拉裤包装员工作总结4**

来到公司是我的机遇，让我能够来到这么一个充满快乐的地方，在这段工作时间里，我得到了公司大伙的帮助，顺利完成工作任务，在工作中收获良多有必要做个总结。

>一、在工作中遇到的困难

在工作中每一个人都会遇到困哪，我也不例外，我一开始没有摆正自己的位置，始终保持着以前的心态，面对公司的工作，环境，人物，都怀着忐忑的心情，把自己的位置没有放正确，一直是放到了局外人的地方，很长一段时间都没有融入到自己的工作中却，做事也变得畏手畏脚，因为一切都是那么的陌生，那么的让人一时不好接受，让工作不能够顺利的开展，感到非常的不适应，不知一次的沮丧过，滴落过，对自己也愤怒过，感到自己很没有，简单的工作都做不好。时间是良药可以抚平创伤，经过长时间工作我也慢慢的适应了工作把自己的位置摆正，去做好自己该做的是。

>二、配合团队工作

工作不是一个人就能够做好的，需要努力的去做好自己的工作工作之余，做好团推工作，在公司了企业中，我们永远都是一个团队，很多的工作都需要团队共同完成，共同去努力，一个人的力量就如同一根筷子，很容易折断，一个团队的力量就如同一把筷子，折不断，团队的力量是非常强大的，我在工作的时候，会积极配合好团队工作，一团队为荣，让自己融入到团队中去，和团队共同努力，去完成目标，注重团队的荣誉，遵守团队的纪律，维护团队的尊严，通过团队工作让工作变得更轻松，更简单。

>三、加强自身的建设

自身强才是关键，不然无论是在团队中还是在企业中，自身不够强永远都是做不好工作的，因此我积极参加公司安排的培训，认真学习培训期间的知识，努力做到学好用好，不断的把所学的知识用到工作中去，通过工作让自己掌握熟悉，了解，用积极的心态去工作，学习，遇到问题不逃避，勇敢面对。向老前辈们请教，让他们空闲的时候指点自己，通过不断的积累不断的查漏补全，不断的进步，让自己在工作总补足自己的不会做，让自己能够独立面对各种困难，让自己有信心，有毅力做好。

>四、做好本职工作

在工作时认真，把工作做细做精，通过不断的去工作去总结，把自己在工作的问题，解决，工作时坚守本心，不为外物所动，不被其他因素影响，把工作做到位，不想着投建耍滑，不偷懒，认真对待，努力做好，在工作的时候不分心，不气馁，始终保持工作的热情，保持工作的态度，给自己，给企业一份完美的答卷，做到自己应做的，报把本职工作做好，工作做完工作经常检查，以防工作的过程中出现漏洞或者失误，保证自己工作的质和量。

在工作中我始终保持这虚心好学，努力工作不让自己工作出现问题，在今后的工作里，我还会一直按当前的工作方式工作。

**拉拉裤包装员工作总结5**

时间荏苒，岁月穿梭，转眼间\*\*年在紧张和忙碌中过去了，回顾一年来，我作为公司质量部一名检验员，有很多进步，但是也存在一些不足之处。

在质量部一年来，在领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，我不但勤奋踏实地完成了本职工作，而且顺利完成了领导交办的各项临时任务，自身在各方面都有所提升。为了更好地做好今后的工作，总结经验，吸取教训，本人就一年的工作总结为以下几项：

>1、努力学习，全面学习新知识

检验工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境的学习新的知识和提高技能，为达到这一要求，所以我们必须要注重学习(学习新知识，学习新的工艺，学习新的图纸等) 2、努力工作，完成上面各项任务

经过半年以来，面对非专业学习机械加工质量工作，工作起来难度比较大，但是我积极的应对困难的挑战，我完成了领导给予的任务。

>3、日常生活，工作态度积极端正

一年以来，我能自觉遵守公司的各项规章制度，在工作中，不迟到、不早退、有事主动请假，尊重领导、团结同事，待人真诚，任劳任怨。努力做到了：一是按规章自律。领导规定不准做的我绝对不做，领导要求达到的我争取达到，不违章、违纪，不犯规、犯法，做个称职的质检员。二是用制度自律。我严格按公司制定的各项制度办事。在质量方面，坚决做不该用的坚决不用，不搞人情主义。对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位。在同部门其他同事的工作协调上，做到互相理解、互帮互学、真诚相待，建立了友谊，也获得了许多有益的启示。我深知成绩的背后有我们质量部门全体人员的共同努力和辛勤的汗水。今后，我仍然会以平常之心对待不平常的事，勇于进取，一如既往地做好每一件事情。

>4、存在的主要问题

回顾检查自身存在的问题，虽能敬业爱岗、积极主动开展工作，取得了一些成绩，但仍然有许多需要不断的改进和完善的地方，我一直在努力，并且力求做好。在工作中由于专业知识较少，经验不足，对待一些问题的解决方法过于单纯，工作方法过于简单;看待问题有时比较片面，以点盖面，在一些问题的处理上显得还不够冷静。在完成领导交办的任务的基础上，发挥自身优势，继续加强专业知识的学习，进一步提高各项检验技能。 5、下一年的工作规划

在新的一年里，我决心认真提高业务、工作水平，贡献自己应该贡献的力量。在下一步的工作中，我要虚心向其他同行和同事学习工作经验，借鉴好的工作方法;同时在业余时间努力学习业务理论知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质和水平，使自己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的\'标准。

我想我应努力做到：第一，根据领导要求，加强学习，技术掌握成熟;第二，拓宽专业知识面，参加各类检验员资格培训和考试，尽快使自己成为一名合格的质检员;第三，认真学习执行《机械加工质量控制体系》，工作任劳任怨，接受公司安排的常规和临时任务，并能认真及时地完成;第四，对检验仪器要正确操作，做到及时用及时清理、及时登记，做好日常维护工作;第五，热爱本职工作，继续学习有关质量知识。

总之，心态决定状态，状态决定成败!对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对自己要有信心!做最好的自己! 第：公司质检员年终工作总结

**拉拉裤包装员工作总结6**

20xx年即将随风逝去，回想自己在公司将近1年的工作，虽然工作量比较大，但是闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏主动学习沟通、不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对汽车专业比较陌生，对于销售政策的不及时了解并消化，造成宣传工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和销售部及经营单位同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、 缺乏计划、总结性

在日常工作过程中，由于缺乏计划、总结性，工作目的\'不够明确，主次矛盾不清，日常工作结束后不能形成具体的材料，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，完成工作结束后的各类信息回收，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

作为一个市场部成员，应该是一专多能的，这样的人才才符合公司的需求。自己的专业面狭窄，对汽车行业其它专业认识不够，特别是活动策划以及宣传创新，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专多能的复合型人才。

**拉拉裤包装员工作总结7**

XX年上半年已过去，回顾过去的半年时间里，我主要完成了以上的各项工作：

1、XX年尾，受人员流动因素的影响，车间员工的流失率非常严重，造成人手紧张的被动局面，于是组织动员了办公室人员加班参与车间贴标工作，有效地缓解了年前订单紧张的局面。

2、针对包装车间生产时员工着装不按要求统一这一情况，进行了研究分析，找出根源所在，完成包装车间内更衣室的改造工程，使每个大更衣内设立单个个体小更衣间，有效地保护了员工的私隐，同时也解决了员工不按要求更衣的这一情况。

3、由于年前员工的流失，造成年后人员回流极慢，使得我司一度出现用工需求的紧张局面，为此，我积极配合人事部利用晚上加班的时间外出招聘普工，很好地解决了年后车间缺工的紧张局面。

4、随着夏天的来临，包装车间的窗户因为没有窗帘而被阳光直射进车间，给生产工作带来了不便，于是我向公司提出应加装窗帘的建议，并得到公司领导的同意，顺利完成了包装车间窗户窗帘的`加装工程。

5、进入3月中下旬后，大部分新员工进厂，但由于部分新员工对我司的生产生活还不适应，造成进、出厂的员工较为频繁，刚上手工作就要离开了，不利于我们生产部工作的开展，同时也对我提出了工作上的压力，针对此，我制定相关措施，实行了“一对一”的对口帮扶措施，令新员工尽快可以溶入集体中来，减少流失率，收到良好的效果

6、3月份协助阿一鲍鱼培训班的展开工作。

7、洗瓶车间天花受蒸汽的影响，已有严重的剥落现象，这件事之前曾提过多次，但均未能落实好，5月份我再重提，于是公司领导责成我跟踪此事，经过努力，我顺利完成洗瓶车间及酱汁车间吊天花的工作

8、煮酱油车间前期常常受到木柴采购的限制，给生产带来困难，加上从消防角度来说，不符合使用木柴，我提出将单个使用木柴的煮锅，改为柴火及蒸汽两用，经公司领导同意，顺利完成煮酱油锅“柴火改蒸汽”的工程工作

9、6月份，糕点新车间搬迁投产，我从提交申请、接受现场审核、督促完成整改，完成了糕点qs换证认证工作

10、自XX年6月1日《食品安全法》颁布实施以来，政府各有关监督部门对各食品行业的检查力度不断在加强，同时要求各生产企业对采购的原料务必要进行索证取证，否则将按相关规定进行处罚，为应对这一事件，我积极协助采购部对原料及添加剂采购的索证取证工作，设计了各种记录台帐。

11、重新修订到期的企标，有调味汁、复合调味汁、酱、鲍鱼罐头、海参丝罐头、蔬菜调味酱的企业标准，同时配合化验室完成鸡汁升级行标的产品质量工作

12、召开仓库、质检等两部门建立健全原料、食品添加剂、成品销售进、出货台帐制度和记录工作

**拉拉裤包装员工作总结8**

转眼间我来到广东省电信工程有限公司网优分公司河北项目部工作已经快一年了。光阴穿梭，时光荏苒，在这一年的时间里，自己学习到了很多有关网优的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作情况总结如下：

>一、工作汇报

自20XX年3月8日来到公司后，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。刚进入新的工作岗位时，为了配合公司业务开展，被安排在\*电信河北省分公司工作，为了确保工作的正确无误，认真学习了office等办公软件的使用，为将来的网优协维工作打下了坚实的基础。

在完成了省份工作后，我被安排到了石家庄网优进行协维工作。在这里我对网优工作有了系统的了解并进行了全面的学习。这其中包括网络测试，数据分析，报告撰写，投诉预处理，投诉现场处理等。

1， 网络测试：通过这个阶段的学习我熟练掌握了网优测试软件鼎力Pioneer的使用，以及对各种测试设备的调试，并能完成DT，CQT等测试工作。

2， 数据分析：这个阶段的工作和学习使我掌握了网优分析软件鼎力Navigater以及桌面地理信息系统软件Mapinfo的使用，并学习了对测试数据的基本分析，为下一步的撰写报告工作打下了坚实的基础。

3， 报告撰写：此阶段的工作使我可以将分析好的数据以书面报告的形式提交局方，使局方人员可以对测试地点的信号情况有一个直观了解，并意识到我公司工作的重要性。

4， 投诉预处理与现场处理：每周末的值班工作使我对王琳同志的相关工作有了一定了解，并能协助她进行投诉的\*\*预处理，对于\*\*无法解决的用户投诉问题，进行现场测试及对客户的安抚疏导。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，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\*\*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。

>二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过近一年的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，我始终坚信的一点是态度决定一切。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。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的.所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

>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，掌握更多的业务技能，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，严格要求自己，在任何时候都要努力完成\*\*交给的任务。

随着新一年石家庄电信的重新招投标进入倒计时，我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提\*\*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，熟练业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章\*\*，做好本职工作。

**拉拉裤包装员工作总结9**

回想起自己今年在包装车间付出的心血难免会在内心感到有些激动，能够以包装车间工人的身份不断奋斗也是领导给予自己的机会，因此平时自己在工作的时候也会将包装车间当成自己的家一般，只不过由于自己仅仅只是勉强达成业绩指标导致对今年的工作效率感到十分不满，因此我打算先对今年自己在包装车间工作中的表现进行简单的总结。

参与到车间产品的生产工作中去并在质量方面得到了技术员的认可，由于包装车间的工作存在着固定的流程需要在各方面进行参与才能使能力得到全面的发展，所以为了使自己对产品的包装更为熟悉往往会参与到生产工作中去，感受产品在生产工作中的变化并做好质量方面的检验使自己获得了较大的提升，而且有时自己也会请教技术员如何在不影响生产质量的情况下提升速度，毕竟相对于较高的质量而言自己在生产工作中的速度其实是比较缓慢的，所以为了解决这种车间工作中的难题导致自己采取了许多措施直至年终才产生一些效果。

完成基本的产品包装工作并秉承脚踏实地的工作作风，尽管自己在车间工作中的效率不高却能以稳健的作风来对待产品包装，因此有些时候自己在车间工作中的做法也会感染到一些新入职的员工并积极对待，除此之外还会和车间领导一起讨论产品包装工作中的问题并在规范方面有所加强，所以我在产品包装工作中会比较注重个人品性并以这种表现获得了同事们的认可，而且这种踏实的作风也让我在车间工作中逐渐获得了部分领导的支持。

在整体的生产建设方面通过车间工作的积累使其得到了较好的完成，其中可以明显体会到年终之前的一段时间在效率方面得到了较大的提升，达成这样的效果也是由于自己平时在包装车间工作中的积累导致的，也正是因为这次的突破使得自己能够在年终之际完成包装车间制定的业绩指标，只不过由于之前漫长的时光都表现平庸的缘故导致效率始终得不到提升，所以如何将自身在车间工作中的努力更有效率地进行转化也是自己在今后需要思考的问题，而且面对挑战也应该对待产品包装工作更加用心一些才能得到更多同事的认可。

当前可以明确的是自己通过这次总结找到了包装车间工作中存在的不足，因此自己需要在认真对待的同时还要在工作效率方面有着更大的突破，为此还需要在明年的产品包装工作中继续努力才能成为令人满意的车间工人。

**拉拉裤包装员工作总结10**

尊敬的董事长、各位领导、各位来宾、同志们：

大家好！

在新春佳节即将来临之际，我们迎来了xx集团公司二○○八年度工作总结暨表彰大会。在此，我代表xx包装公司向大会作年度工作总结报告。

20xx年是xx包装公司最富有机遇和挑战的一年。我们在集团公司董事会的正确领导和指引下，严格秉承“xx”的优秀企业文化精神，团结一致，脚踏实地，努力开展和落实公司的各项工作任务，取得了可喜的成绩。

20xx年瓶盖生产总量达xxxx多万只，比去年同期增长xx%，实现生产总值xxxx万元，比上年增长xx%；全年实现税利xxxx万元，较去年同期增长xx%；新增固定资产xxxx万元，总资产净增xxxx万元。公司现有职工xxxx人，在去年的基础上增加xxxx人，全年人均月工资收入达xxxx元以上，比去年同期增长xx%；市场流动资金达xxx万元，在去年基础上增加xxx余万元；20xx年公司在机器设备等硬件设施方面，共计投入资金xxx万元，其中塑料盖生产线新增——————等设备xx台，生产规模扩大xx%；氧化盖生产线新增———————等设备 xx多台，生产规模扩大xx%；公司加大了基础建设的投入，全年共投入基础建设资金xx余万元，修建水处理系统、改造住宿区、扩建和改造车间以及职工食堂等xx多项工程，解决了公司生产和生活用水问题，改善了公司的生产条件和职工的生活环境。

>一、主要的工作业绩

20xx年为实现公司年初制订的各项任务目标，xx包装公司的全体干工重新调整思路，改变工作作风，稳扎稳打，努力发扬求真务实、艰苦创业、开拓进取的敬业精神，取得了良好的工作业绩。

（一）营销管理方面

去年，在市场营销方面，主要维持与我单位保持长期合作，具有良好声誉和发展前景的优良客户，进一步完善营销管理，加强售后服务，树立产品的优良品牌，具体开展了以下工作：

1、在市场开拓上，各销售片区充分挖掘市场潜力，努力开发新的客户，全年新增大客户xx家，如等单位，促使我单位的生产供不应求。

2、在售后服务上，销售人员本着以优秀的“xx”企业文化精神， “想客户之所想，解客户之所忧”，不断提高自身的服务意识和业务水平，客户满意度总体评价良好，增强了公司品牌的市场影响力。

3、在营销费用开支上，各片区严格控制各营销环节中的费用支出，全年营销费用总体控制在销售收入的xx%以内，最大限度降低了营销成本。

（二）供应管理方面

加强市场调研和供应商评估，保障物资供应顺畅，改变供需双方不平衡的合作关系。20xx年，供应部门在工作方式方法上作了新的调整，改变以往的操作模式，加强对供应市场的前期调查和分析，以招投标的模式，在三家以上的供应商中选择符合本公司质量要求且性价比高的物资，并建立长期合作关系，从而保障了我单位的采购需求。改善了以往供不应求的局面并掌握主动权，真正实现了诚信、阳光、互惠互利的供需合作关系。

（三）生产管理方面

随着市场需求的增加，生产任务十分饱和。鉴于这种情况，为满足客户需求，全面推动生产管理，逐步提高生产效率，公司在生产管理方面采取以下措施：

首先，在生产计划安排上，一是加强与销售部门的协调，准确掌握并提高了生产安排的科学性和灵活性；二是加强与各部门车间的密切联系，及时有效地掌控生产进度。

其次，在硬件设施上，不断增添先进的机器设备，将设备更新换代并充分发挥设备的使用率，大大提高了生产能力。在技术工艺方面，不断进行整合优化，缩短产品的生产周期，大大提高了生产效率。

（四）质量管理方面

倡导全员参与，应对市场竞争。公司全体干工重新调整工作思路和方式，实现流程再造。借鉴先进单位和优秀单位的生产管理经验，顺利通过质量管理体系认证，确保产品质量稳定可靠。

（五）团队建设方面

加强员工思想教育工作，切实改变员工思想上、工作上的不良习惯，提高了员工的职业道德和综合素质。在生产任务趋于非常繁忙的时候，全体干工主动放弃休息时间，加班加点，抢生产，抢进度，使各项生产任务得到井然有序的开展。工作中，员工之间相互打气和鼓励，树立了良好的团队协作精神，大大提高了团队的凝聚力。

>二、20xx年存在的问题和不足

尽管在本年度我们取得了可喜的成绩，但作为生产型的`企业，在生产管理过程中，还是存在一些问题和不足。

1、成本控制管理不到位，劳资用品和原辅材料的浪费现象未得到彻底控制。

2、全年因为卫生问题、焊接不牢、产品色差等原因引起的质量事故时有发生，产品质量在同

行业中仍处于中等水平。

3、产品种类比较单一，公司在产品设计开发上缺乏创新。

4、公司的人员流动率普遍偏高，员工队伍不稳定，高级技术、管理人员缺乏。

>三、20xx年的工作计划

20xx年下半年，中国市场受国际金融危机的影响，整体经济指标下滑，给我公司带来激烈的竞争压力。为此，我们应提前做好思想准备，保持高度的危机意识，对来年的工作作以下安排：

1、公司准备投入xxx万元，主要改造电力和购置先进生产设备，如：逐步推行机械自动化，降低劳动力成本，提高生产效率，争取各项生产任务和经济指标在去年的基础上增长xx%。

2、进一步稳定并提高公司的销售业绩，公司将全力以赴开拓新市场，拓展销售渠道，抢占市场份额，确保20xx年的销售收入得到稳步增长。

3、推进新产品的研发工作，进一步满足客户的多元化需求，通过对不断的市场调查和分析，研发适用于未来市场的中、高档产品。

4、严格按照质量管理体系的要求，强化全体员工的质量意识，坚持“没有最好，只有更好”的质量方针，加强生产过程的质量控制，进一步提高产品品质。

5、加强成本管理：在采购方面，严格控制原辅材料的质量和价格，降低采购成本；在生产过程中，严格控制产品报废率，减少原辅材料的损耗；在日常工作中，进一步推广“节能降耗”工作，降低能源的浪费。

6、不断完善人力资源工作，不断引进优秀的高级技术、管理人员，优化公司的人员配置，减少员工的流失，巩固公司的员工队伍。

7、随着生产规模的不断扩大，明年公司将继续投入部分资金，进一步改建和规范厂房和住宿区，改变生产条件和职工工作环境。

8、准备试推动模具的研究和制造工作。

尊敬的董事长、各位领导、各位来宾、同志们，在来年的工作中，我们将积极响应集团公司的号召，重新调整战略方针和目标，保持高度的危机意识，继续秉承“xx”的优秀企业文化精神，努力开展和落实各项工作任务，确保各项经济指标稳步增长。

最后，借此机会，我代表xx包装公司的全体员工祝大家万事如意，合家欢乐！

谢谢大家！

**拉拉裤包装员工作总结11**

回顾过去一年的工作，在\*\*和各位同事\*\*和帮助下，自己在各方面取得了一定的进步，现请允许我对本人20xx年工作简要总结： 10年工作完成情况：

在过去的一年中我见证了渭南区域网络的巨大变化，能够积极地做好自己的本职工作，主要工作有：

1。 换型前阿尔卡特设备维护与优化；

2。 每日全网话务量统计并按县汇总；

3。 完成每月经分报告中的无线话务部分；

4。 按时回复自动DT工单，并向测试人员反馈问题CELL，使其在测试过程中加强此问题的关注；

5。 大荔区域投诉处理及大荔故障处理；

6。 ANOS客户感知系统渭南试用项目跟进；

7。 小哨兵自动监测设备维护；

8。 综合资源无线侧GSM网络部分的各类资料整理及汇总，并导入系统； 在一年的工作中，我尽自己最大的努力做好本职工作，较好的完成以上主要工作。

>10年取得的成绩：

1。 回望过去的一年，在上半年未换型前我一直在维护阿尔卡特设备，在此期间，卡特设备运行正常，各项指标较为良好；

2。 大荔区域的投诉均能较快处理，保证大荔问题基站及小区能较快恢复正常；

3。 因工作需要，我数次前往省公司协助配合巡检前的资料整理、综合资源集中导入等工作，使得GSM网络的综合资源资料较为准确和完整； 个人成长优劣势分析

20xx年渭南全区的GSM网络变化较大，较20xx年相比，今年相继有阿尔卡特以及北电两种设备退服，中兴和华为主设备新建换型工程较为频繁，随着这一巨大变化的悄然而至，我深感到学习新知识的紧迫性愈来愈强，与此同时，自己的劣势方面也慢慢浮出水面，主要表现在如下方面：

>1。 欠缺华为中兴两大主设备的深度运维操作，

主要体现在基站小区数据制作方面，原先较为熟悉的北电和卡特退网前，已掌握华为中兴基础性运维操作，但是随着网络的大调整，这些已不足以应付日常的工作需要，每次需要扩容或开站都需要找厂商，久而久之我们对他们的依赖性愈来愈强，所以在新的一年中，应该最大限度的改变这种格局；

>2。 欠缺对TD基础理解与运维操作；

自我认为自己对TD欠缺理论指导，OMCR运维也很少涉及，如果能了解这方面领域，对自己的业务水\*的发展有很大的好处；

>相比劣势，本人的优势主要有以下几个方面：

>1。 熟悉EXCEL以及华为中兴设备的大部分报表提取，能较快反馈部门及公

司需要的报表；

>2。 掌握中兴华为基础性操作；

>当前工作存在的问题及改进意见

1。 综合资源资料收集和整理过程很繁琐，加之基站割接流程尚未成熟，10年为确保综合资源真实可用，随着网络的大的变更，我尽可能的与亿阳工程师保持各种沟通渠道的畅通，多次人工手动的更新资料，工作量较大，希望在新的一年中在整理资料方面得到同事们更多的\*\*！

2。 在12月初我前往深圳受培期间以及12月下半月我和小张等人前往省公司帮忙期间，我发现工作有断链现象，没有B角，甚至导致自动路测工单从17号到31号近半个月没有人过问，导致超时；综合资源工作也停滞不前近2周；希望在新的一年中能够优化人员配置，做到AB角倒换，最大限度做到工作无断链！

3。 随着网络厂商的\'减少，个人认为原先分的片区已经不是十分合理，如果有可能，能否按照厂商分小组，华为组、中兴组、路测组、性能分析组、优化设备组、投诉组等等；

>11年工作思路

1。 在做好自己的本职工作时，充实自我业务水\*，加快自我能力提升；

尽快熟悉华为中兴主设备深度操作，做好综合资源更新与推进工作，加快大荔投诉反馈处理时间，以及完成\*\*交付的各类临时任务。

2。 勤动脑，勤思考，努力找到高效快捷的工作方法

在新的一年中，我还需要通过完善与优化现有工具及工作模板，加强报表自动化，从而降低工作成本，提升自我工作效率。

以上总结属个人观点，有不成熟之想法请谅解！

**拉拉裤包装员工作总结12**

这半年来的工作结束，生产工作是着重抓的，这半年来大家都是非常努力，提高车间的产量，这半年来的产量也是做的不错了，今年复工是比较晚的，虽然比较晚，但是这上半年依然是做的比较好，能够有现在的产量也是非常不错的，半年的工作到了一个关键时期，我想这些都是非常有必要去做好的，对于车间各个方面的情况都应该有一个客观认识，我们车间这半年来也是非常努力，所有员工都是把工作做的认真，在这个过程当中我们车间也出做出了一些合理的规划，正在逐步的做好这些，对于这上半年来的工作我也总结一下。

这半年的工作当中，大家做的都是非常的不错，有些事情是能够处理的更好，这半年来我们的生产工作也是做的很不错的，根据上面指示安排好工作，生产工作做的非常的不错，在这一点上面是毋庸置疑的，上半年的工作当中一直都非常稳定，这方面是能够有更加好的方式，半年来也进步了非常多，我对自己能力也是有了一个非常客观的了解，不管是在未来什么阶段，这半年来的经验都是非常宝贵的，车间的运作一切都是非常的正常，大家把工作做的非常的好，日常的工作当中能够看出来变化，相比去年上半年日均产量是下降了很多，但是能够做出这番成绩也是不错的，没有跟预期差多远。

上半年是需要持续做到位的，我也是清楚的意识到了这半年的一个工作变化，还是能够做的\'更加的好，在一些事情方面应该更加持续到位，生产工作对于车间讲是首要工作，也是关于着每个人，这上半年确实是有着非常明显的进步，大家都是做的非常的不错，我也是非常相信大家可以做的更好，虽然这半年的工作已经结束了，但是还是能够看出来大家的努力，这半年是能够明显的感受到，上半年的工作已经是落下帷幕，有些事情应该要继续维持下去，这一点是非常有必要的，也要对下半年的工作有一个准备，我们车间一直以来都在积累这方面经验，虽然半年的时间已经过去，但是我也是对这些非常的上心，对工作要保持好的态度，严格执行我们厂的工作方针，要严格落实好相关的措施，严格落实规章制度，要把车间的工作气氛搞好，让大家处在这样的环境下面工作感觉到轻松，这样才可以进一步做好生产工作。

**拉拉裤包装员工作总结13**

新的一年，我们希望和产品部进一步加强合作，多为我们进行产品培训，协助我们走向资深销售顾问的行列。对于公司的职员来说，熟悉公司的产品是很必要的。为了发展，公司可能会有产品改进或者新品的推出，经常开展一些产品的培训，让职员对公司的新产品更加了解，提高员工的工作技能，让大家成长得更快。加强数据统计与分析，及时了解呼入和呼出量，根据业绩起伏加强管理，提高产品转化率。积极研究发掘销售规律，以指导好销售工作的开展，为公司创造更多的经济效益。进行大规模外呼，让沉睡的数据苏醒，促成老客户的多次销售。

在新的一年里，我们将紧紧抓住教育发展的战略机遇期，尽的努力协助销售员共同完成销售目标。我们大家会一起努力，紧密结合自身的实际，长远规划，埋头实干，站在新的起点上，向着更高的、更美好的目标迈进，将工作做到更好!在不久的将来，我相信公司一定会发展得更好、更快!

由于资金有限只有5万元，所以我想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感所以暂就来个传统行业，服装行业。

我的项目是做服装行业，开个女式服装店。

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。因为，各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先衡量自己所拥有的资金能够做那些行业，再来做进一步的规划。

选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧，呵呵。

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面。经过调查我发现在闵行莘庄这快商圈不错，闵行区作为上海发展的主要居民居住区之一，莘庄又是闵行的中心，这里交通发达，人口密集，市场是没问题。而且这里以后还要建一个大型的亚洲商品交易中心，前景广阔。最后我把店面选在了莘庄的水清路上，仅挨店面就有一个公交车站，前面是个大马路，平时无论白天晚上人来人往。而且一百米开外就是地铁站，人流量是可想而知的。周围又都是老居民区，固定人口多，地块成熟，消费力旺盛。另外我发现这条街上还有几家为数不多的衣服店，但大都定位居高，价格昂贵，款式单调稀少。平时也很少有人光顾。因为这里虽然居民多但大都是普通老百姓，富人很少，不适合销售高档消费品。这里虽然人流量大但大都为上班一族，消费能力为中低档。我的定位就是中低挡符合市场需求。同时和其他几家店没有冲突，差异性存在。

店面的租金也不高5000元/月，付三压一，(上海都这样)。找好店面之后，接下来就是要与房东签约。而且，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行。因为，一旦与房东签约之后，就开始支付房租，自然就会有时间压力。所以，我在与房东签约之前，一切能做的筹备工作与书面数据(包括营业证照的办理等，这里我就不在熬述了)，都先准备好了。在与房东签约时，租期最好不要太短，如果只签一年，可能一年后才要开始回收，结果店面却被房东收回去，租期以三至四年为较理想的签约期限。我签的合同是三年，即使将来经营出了问题我也可以转租出去(这里的房租一直在涨)。店面承租下来，需要一段装潢期，所以我向房东情商，租金起算的日期让他扣掉装潢期，以降低租金支出。呵呵，能少烧钱就少烧点，谁让咱只有5万元起步金呢。

租好了店面，下面要装修了。店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。譬如，开咖啡店就一定要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童美语就必须找有儿童文教装潢经验的厂商。因为，装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实务操作上，就未必能完全符合需求。届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。

所以，我在装潢前请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

我要求的装潢效果

1、 门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西!重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲!当然本店刚开张简装为宜。

2、 灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的!晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球!灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光(也就是平时所看见的白色灯光)店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和!加上暖光灯(平时看见的射灯之类的黄色光)能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人!空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的!

③ 购适量女士手袋告知顾客一次购物满400元送一只女士手袋(女士手袋要在店内陈列出来，进货以38元标价300+的那种为宜，给顾客物超所值的感觉)或者累积消费600元及以上。(获得奖励之后在从新累积)

(3) 满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买

① 告知顾客量大或团购可优惠，如：一次购满500元及以上打8折等，或者个人累积消费1000元既获得一张8折的金卡。

② 介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满200元及以上送推荐人50元购物卷等。

(4)不定期打折

①人一定程度上都喜欢贪小便宜，女人就更是如此了。^v^店铺开张大赚送^v^、^v^本店商品八折优惠^v^，也可以采用买一送一的策略(送的货以滞销货为主，过季货为辅)

这些招牌通常能抓住女人的心。

(5)一年中做几次短期促销，售价定为10-30元，非常聚人气!再把店内滞销款低价一起处理，如五一，十一，三八等最佳时间。

本学期我任教九年级的地理教育教学工作。在学校教导处的指导下，兢兢业业，扎实刻苦，圆满地完成了本学期的教育教学工作，取得了较好的实效。现归纳如下几个方面：

**拉拉裤包装员工作总结14**

一、会前准备工作一定要策划周密，环环相扣，活动的细节要尽善尽美，给顾客高科技公司的深刻印象。

二、按事先安排好的程序进行，顺序一定不能颠倒。但每场活动的顺序不能都一样，以免使老顾客厌烦。会场的节目、游戏要设法烘托气氛，招数要常变常新。

三、主持人的台词一定要告诉大家我们是为大家服务的，公司提供的是健康和服务，而不仅仅是产品。会中内容要精练，围绕主题有目的展开工作，节目安排短小精悍、点到为止，让顾客感觉意犹未尽。

四、策划时要因时、因地、因人结合当地不同的风土人情做策划，主题要鲜明，内容要以情动人。

五、会中多与顾客沟通交流，会后总结。具体做法是最少一个月进行一次调查，在会场上派发调查表。

六、会中多与顾客互动，把生活中最真实的东西搬上舞台。

我深知20xx年的工作将会更加的艰巨，但只要我们心中永存信念，——努力做好推广部工作、营造好的工作氛围、促进销售，凭着一颗火热的心全身心投入工作，不怕失败挫折，勇往直前!

来\*人寿有一段日子了，有了一点微不足道的小成绩，发来不是为了博得众人同行的赞赏亦或是同情的目光，只为分享下经验，促进下业绩的提升。

首先，我觉得如果真想把保险做好、长久地做下去，让自己挣到钱、使自己和自己的家人的生活质量得到改善，就得有打持久战的决心和毅力!如果没有这种决心和毅力，遇到人家的拒绝就想打退堂鼓，那就干脆放弃保险，换个更适合自己的工作算了!一开始，做保险被拒绝那是常事，慢慢都习惯了，到现在我已经是无坚不摧了，哈哈，其实挫折多了，经验也就有了，方法也就有了，拒绝也就少了。另外也可以换位思考，我们有时候去逛街、买衣服，我们常常是转上好多家才决定在其中某一家购买，那剩余的不都是被我们拒绝的对象吗?我们几乎每天都在拒绝别人，别人照样过得好好的，别人拒绝我们又有什么大不了的呢?不要害怕拒绝，每天都要保持相当数量的客户拜访量，慢慢总是会有成绩出现的。

其次，我觉得做保险是一种筛选工作，或者说我们做的是一种“沙里淘金”的工作，我们要大量地、快速地筛选我们的拜访对象，大量地排除那些沙子，尽可能快的找到我们的金粒!一个人要有财力，还要有参保的愿望，才有可能成为我们真正的客户。试想，如果一个家庭一年的毛收入只有2、5万元，而且还有孩子，你怎么能指望他每年拿出近1万元来买保险呢?除非他是疯了!所以，我们在拜访客户时，对于财力不足、收入仅够维持日常生计的的客户，就不要多花费时间和精力了!这就要求我们非常善于观察和分析，争取用最短的时间内判断出对方是否有财力买保险;或者说，对方有财力买什么样的保险，这类保险对他有没有意义。如果有，就继续跟进，如果没有就赶紧放弃，换个目标，这就是筛选工作。我的团队现在已不像从前我那样做这样繁琐的工作了。我们会通过各种途径购买大量质优的客户资料，批量导入电话销售系统，销售人员只需要耳麦一戴，保持良好情绪，与客户沟通就好。现在的销售量及销售额是之前的好几番。这样我觉得有必要同大家分享的原因，好东西，咱也不掖着藏着。为了，我们伟大的保险事业做点贡献也是应该的。嘿嘿!见笑了，各位!

再次，当然个人的职业素养也十分重要的。尽管现在电话销售系统，方便了我们的工作，提高了效率。但是勤奋依旧是我们要保持的姿态。想当年，我从早到晚，跑着跑那，风吹雨晒，一天跑十几家客户，被人拒绝n次的，也依旧精神饱满。去过的片区，去了又去。以至于很多人都认识了我这个卖保险的小子了。唉~岁月催人老，当年的小子现在也就是人到中年了，责任重重了。

电话销售尽管改变了以往我们保险行业的销售模式。事实上不能单纯的说改变了，应该说是优化了。但是我们当年的热情和勤奋的态度依旧不能降低，尽管现在人们的保险意识有所提高。客户光拜访一次是很不足够了，还需要我们一而再，再而三的去跟进，去推敲他的需求。当然，方法对于我们来说也是十分重要的，上面也已经强调过了。不能整天整天的追着客户买保险，这样会遭人投诉的。要将我们的销售概念模糊化，不有人就提出来么做销售，就得像跟客户在“谈恋爱”一样，慢慢地把对方的需求挖掘出来。比如，时常关心关心客户，让他能想起你，想起你是个卖保险的。当他有需求的时候，就会第一时间找到你就足够了。另外，先进的工作方式和工作工具也是很有必要的。

随着时间的推移，尤其是到月末的时候，我想是每个销售员所最关注的时候，特别是没有业绩的销售员。没有业绩也就意味着这个月的努力白费。再大的努力也会在没有业绩的数据面前显得苍白无力。

本周感觉到了空前的绝望，突然间、毫无征兆般的。出现了一天多的低迷。也不是受别人的影响，是自己给自己的压力太大，把也不是受别人的影响，是自己给自己的压力太大，把有些东西看的太重要，做不到有的放矢。

电话营销貌似是找到了门路，但如果要说的话还真说不出什么来。马上就要进入3月份了，这个月份应该是全年最忙的时候，调整好心态，努力吧。但愿不会发生让人觉得不可思议让人心堵的事，无论是公司还是个人。

**拉拉裤包装员工作总结15**

>一、积极参加厂内各项安全活动

为贯彻落实公司安全生产管理委员会关于安全生产教育活动的宣传，“安全生产月”期间的安全教育，为车间营造了“关注安全、关爱生命”的良好氛围，启发和教育员工珍爱生命、遵章守纪、远离事故、享受安全，使员工牢固树立了“安全发展，预防为主”的安全方针。

>二、定期开展班组安全活动

班组的安全活动是提高职工安全意识的手段，安全活动的内容一般以下几个方面：

1、学习上级有关安全生产的文件；

2、针对近期的工作重点学习规程的有关部分；

3、对班组一周的安全情况进行总结。要保证安全活动的有效开展，首先必须从管理入手，必须监督检查到位，严格要求。

在做好以上三个方面的同时，还有注意以下三点：

1、有明确的规定；

2、做细致的检查，使班组开展活动；

3、必须发挥班组长的作用。在安全活动的开展上，要求班组长周密组织有关活动，全面了解该班组工作存在的不安全因素并加以总结，使该班组职工通过学习既能了解安全生产形势、掌握安全生产知识，又能清楚的知道那些该做、那些不该做，从而提高自身的安全意识。开此外，在作业中随时提醒作业人员注意执行《安全操作规程》，当交叉作业时，上下左右要相互提醒，时刻绷紧安全这根弦。

>三、加强安全隐患的排查治理工作

在生产任务重、岗位人员少的严峻形势下，为确保安全生产，车间狠抓安全隐患的排查治理工作，保证了上半年无重大事故的发生。

>四、加强外委用工人员的安全培训

因我车间内、外均有大量维立公司员工，且此类员工大多没有接触过设备，安全意识淡薄。所以，凡有进入车间工作的新员工，我车间都及时联系厂级专职安全员对其进行安全培训，车间也会结合现场实际情况对他们进一步进行细化培训。新员工上岗前，必须由当班班长带领，全线进行现场培训后方可上岗。工作期间，外委用工必须严格、规范佩戴劳保用品。车间也对外委用工制定了的考核细则，凡属触碰安全规则的，一律进行严格考核。车间持续加强和维立公司管理人员的沟通，进入生产现场的车辆，车况必须完好，否则驱逐出厂。对车辆进行限速，如有车辆超速，司机及管理人员一同受罚，通过各种手段加强了安全保障。

这上半年我们在安全方面做了大量的工作，保证了各项工作的顺利开展，取得一定的成效。xx年下半年即将到来，我们要树立起更加坚定的安全信念，在以后的工作中进一步强化员工安全意识，加强对员工的安全教育培训，努力开创安全生产工作新局面，创建安全、和谐的企业文化！

**拉拉裤包装员工作总结16**

时代在进步，知识在更新。每个人都必须养成终生学习的习惯。对教师而言，更应养成终生学习的习惯，不断更新知识，提高自己的理论水\*和专业修养，才会给学生带来学习知识的乐趣，激发学生学习兴趣，以自己的言行影响学生，成为学生的良师和益友。而要提升教师自己的理论水\*和专业修养，就必须要学习、学习、再学习。培训适时应运而生，为教师搭建了一个好的\*台，在培训过程中，本人认为学到了很多，每次学习，都有眼前一亮之感。

>一、提高认识，端正学习态度

以前认为，在学校经常参加校本教研，积极参加听课、评课及集体备课、公开课教学，校内交流活跃，亦会参加县级交流，如参加全县物理优质课竞赛、优秀论文、教学案例、教学设计评选等，再加上教学任务较重，网上学习费时费力，效果不明显，因而将培训作为任务，思想上不够重视，积极性不高。通过培训，发现自己以前的认识是错误的，要想学习理论知识，就必须参加培训，在培训中较为系统的学习教学理论。从此以后，不再把培训看作是任务，它就是一次学习的机会，机不可失，时不再来。因而更加珍惜培训机会，每次学习，不但认真看文本，做好笔记，还通过视屏，聆听专家教诲，把专家的话记在心上，一遍又一遍，生怕漏听了一句话。

>二、提升理论，增强专业修养

专家始终站在学科的前沿，把握学科理论发展方向，他们呕心之作，就像一盏指路明灯，引领着我们广大教师的理论水\*提高的方向。课程内容不仅有文本，还有视屏，使我在学习中成长，教学理论水\*不断提升。如：物理规律教学、物理现象教学、科学方法教学等。通过课堂教学的实践，发现效果有了很大的提高，这更加坚定认真学习的决心与信心。

教学设计，教学反思是每个教师的基本功，但格式不是很规范，国培以作业的方式，不仅提出了书写的格式与要求，更是通过实践。对我来说，学到了很多培训为我搭建了好的交流\*台。在教学过程中，每个教师都会遇到各种各样的问题，一些问题在校本教研中会解决，还有些问题可通过发贴的方式与同行交流，因而交流面更广。通过不断积累、总结，将实践力争上升理论的高度，使自己成为科研型教师。

>三、学用结合，构建高效课堂

高效课堂，我认为不是教师一节课传授的效率，而是学生学习的效率。教师应用各种方法，引导学生高效率的学习、掌握知识。

高效课堂是实践创新的课堂。华东师范大学叶澜教授对于一堂好课，提出了五个“实”，其中就有“充实的课”。充实的课指的是课堂是有效率的，即在教学条件有限的情况下，教学可以充分实现教学目标，完成教学任务。而要使课堂高效，就必须要实践创新。

实践创新首先要引导学生自主学习。就是要改变“先生强迫学生去学习”的现象，启发学生主动的学习。现代教育以培养学生的自主学习能力为终极目标，即培养学生自求自得、\*\*思考、自我管理的能力。实施自主学习有助于提高学生学习的效率。而要学生自主学习，就是要让学生自主地运用“双基”支解决实际问题。因而必须建立\*\*\*等、互尊互爱的新型师生关系，以学生的主体活动为中心，精心设计课堂教学结构。就是要把陈述性的教学内容转化为用问题支撑的探究性内容，创造诱导性的情境。

要实践创新，其次要培养学生创新思维，激发学生的创新意识。淳沫若说“兴趣出勤奋，兴趣出天才”，因而激励学生的创造动机非常重要，要鼓励学生质疑问难。

**拉拉裤包装员工作总结17**

20xx在不知不觉中已悄悄过去，我们即将迎来新的一年。回顾20xx年工作，生产部在上级领导的大力支持和各部门的密切配合与部门全体员工的共同努力下，顺利地完成了公司下达的各项生产任务。现对生产部门一年来的工作予以回顾和总结如下：

>一、工作业绩

1．生产方面

1)产量：生产部在公司领导的指示和朱副总的引导下，各车间团结努力配合,生产部门力挑重担，共完成产品1867000件。

2）产品质量方面

2.产品质量是公司生存和发展的基础，因此保证产品质量，满足客户要求是我们生产控制的基础工作，本人担任包装主管期间，除了对生产计划的的编排和现场管理外，同时参与对产品质量的管理监督工作，积极配合品质部处理现场中出现的质量事故，改进一些生产工序以保证产品质量。

3.员工管理

员工是公司的财富，是生产任务完成的保证，优秀的员工能为公司创造出更高的价值；由于我们是订单式生产模式，订单任务的连续性不稳定和管理人员变动，导致生产线员工极不稳定、这无疑给生产管理带来极大压力，但就在这样的压力推动下，本部门还是坚定地进行员工岗前岗中培训，经常做思想工作沟通，保证新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本胜任轮换岗位工作，保证我们的生产任务能顺利完成。

4.安全生产方面

在过去的一年里，生产部门将安全生产纳入日常的管理工作之中，做到随时对各车间员工进行安全知识的教育，并监督检查及时消除各车间存在的安全隐患，保证了生产车间的有序运行，但我们的工作还做的不够，导致发生了1起人身伤害事故。

6.现场管理

配合公司积极狠抓现场管理工作，车间现场环境干净整洁在去年基础上有明显的提高。

>二、存在问题及改善措施

包装部门在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，主要有以下几方面：

1）.包装方面：通过对全年工作数据统计和分析，生产部在生产控制过程中还存在以下几个问题：

i.领料方面，没有按照制定的流程来操作，经常出现物料丢失现象。退料不及时，造成

包装现场物料的混乱以及由此造成的物料浪费。

ii.物料方面，质量没有达到相应的标准，生产中期以及生产后期，致使产品大批量的出

现因质量问题返工，造成资源的浪费。

iii.人员流动性大：由于公司是订单生产模式，生产任务不充分，导致人员流动性比

较大，闲时员工没活做，忙时员工又不够。

针对以上相关问题，20xx年，领料、退料以及补料要根据我们规定的流程来操作，不得私自改动，做到领料员根据订单填写领料单，如订单号、套件号、品名、规格、数量、组别使用等信息并且由部门主管审核，接到仓库通知才能进行领料。退料员填写单，如订单号、套件号、品名、规格、数量、不良原因、组别退料等信息，由品管判定确认、部门主管审核、仓库接收签字才能进行退料。

2）质量管理方面：从生产过程中时常发现的一些问题来看，我们在质量管理上还存在相当大的问题：

①员工质量意识淡薄：

目前部分员工身上还存在质量事不关己，漠然置之的态度，只顾产量不管质量的生产现象；这与员工质量意识的培养，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不好有关

②缺乏全员参与质量管理

理念：我们现在缺乏的就是全员参与的质量意识，还存在产品质量是检验出来的，不是生产出来的错误观念，把质量问题都往品管和技术部门推，出了问题没有及时分析原因和找出解决方法，确先推卸责任。有时会出现一个真空地带，谁都管谁都不管的局面，而且在有的时候，生产现场有管而执行不到位的现象。我个人感觉，产品质量若光靠某个部门，想做到尽善尽美是不可能的，它需要我们全体员工以及各级管理人员的积极配合和参与，没有员工的配合和管理人员的齐抓共管是完成不了的。

③缺乏质量记录控制：产品在整个制造过程中，如何完整记录产品过程质量状态显得尤为重要，如果有了完善的质量记录，它将为产品设计更改、技术分析、数据查寻等提供准确的依据。虽然这方面在逐步改善，但离我们质量管理体系所要求的写我们所做，做我们所写，记我们所做的还差较远！我们很多工作在做，但问题确一直在出，其实问题就出在细节上。

④没有明确的、统一的产品质量标准：有的是业务员没有完整传达,明确表达顾客的质量信息要求；有的是产品设计时没有明确的性能标准质量要要求；有的是品质部没有具体产品品质判断标准；有的是公司管理人员没有统一的质量标准，你认为是好的，我认为是不好；有的是物料采购没有强调产品质量要求。这导致生产中经常出现因质量问题的返工浪费。

质量管理工作是要全体员工参与的，因此提高员工的质量意识是新年质量管理的首要工作，生产部将会对增加在这方面的培训教育；对所有生产之产品在各个环节都要求进行质量记录控制，确保对质量壮况的完全掌握，以便分析改进；将质量责任落实到位，以增强每员位工的质量观念。

>三、从公司整体方面，有以下几点建议

1、完善公司员工薪资管理，员工管理是车间管理最大的困难，只有合理化、透明化、公平性的薪资管理才能让员工安心工作，才能增强员工积极性的同时提高生产产能。

2、随着公司规模的增加、生产中使用的工具设备也越来越多，许多工具设备的使用会因一些小的故障修理不当而造成报废，不但会增加生产成本而且会影响生产进度，因此建议公司招聘一位工具设备维护方面的专业人员。

3、希望尽快落实仓库相关岗位人员，因为现在仓库许多工作因人员不够而很难开展。

4、因公司员工流动量大，个别员工的团队凝聚力和归属感不强。长期以往必将影响产品质量、工作效率等、建议公司在企业文化、员工归属感及团队凝聚力方面加强树立与培训。

>四、20xx展望

面对二0一三八年，我们包装部愿以全新的面貌，最饱满的热情去对待每一天，以公司质量方针“完善企业管理、保证产品质量、提高顾客满意、不断持续改进”为工作宗旨，在现有的基础上，积极与各部门密切配合，团结协作，克服存在的不足与困难，提高工作质量，加强生产质量管理，进一步抓好安全生产、现场5S，不断自我提高，为企业的发展尽我们最大的努力！

**拉拉裤包装员工作总结18**

20xx年即将过去，就要迎来充满希望的20xx年，在这年终之际，作为一名包装车间的普通工人，我在各位领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，新的一年即将到来了，回顾今年来的本人工作情况，现总结如下：

>一、加强管理制度，提高班组文化

由于本班组人员流动率较高，人员管理也相应有所困难。针对性格脾性不一的员工采用相对应较有效的管理方法。员工的积极性明显提高。工作中我们非常注重相互之间的交流，使整个团队阿凝聚成一个整体。

1、严抓产品质量

产品的质量作为生产的后道工序，是把住质量的最后一道关卡，有异常及时通知修理车间及分厂检验，避免更多的不良品从我们手中流向客户

2、现场的5s，持续改善

车间是我们每天的工作环境，我们有义务有责任保持车间的整洁、干净。但是我们还是有一些细节被忽略，我有不可推卸的责任，没有真正做到让每一个员工意识到5s的重要性。

3、安全生产

包装车间会接触到一些油漆和稀料，所以安全培训是不可免的，对与新员工会详细讲解，工作中也时常督导。也会以发生在我们身边的一些安全事故个例时刻为大家敲响警钟。安全在我心中

>二、工作中的不足

尽管在短短一年的时间里，我部门做了大量具体工作，取得了小小的成绩，但深知距离工作要求还存在差距。

1、严把质量关

车间在生产过程中各班组对自己的产品负有主人翁的责任感，对产品的质量有高度的`认识。本着对消费者负责和对公司利益负责的精神，严格按生产工艺要求严格把好质量关，不管是谁都要为自己所包装的成品负责，配合检验员层层把关，有效的杜绝不合格的产品流入下道工序，保证了产品质量，降低了生产成本，提高了产品的市场竞争力。

2、为人处事方面

工作中难免与不同的人接触，往往会引起一些不必要的误会与争吵，沟通时候没有注意自己说话的语气而引发一些小冲突。我要自我检讨同时进自我改善。

3、执行力方面

工作当中，上级下达的命令有时没能很好的完成，还为此找理由，我知道结果达不到上级领导的要求，就是我们不够努力，在今后的工作中我会更加努力将上级下达的工作落实到位。

4、质量方面

到目前为止我们仍然不定时的会接到客户的投诉，这是我们人员的问题，在人员的标准化作业上还有待改善，因此，在今后的工作当中我会加强监督，更进一步的提高员工的责任心。

>三、今后的努力方向

1、加强5s的管理，认真落实到个人。

2、加强自我改善，努力学习专业知识和相关知识。

3、认真落实上级下达的每一项工作任务。

4、严抓生产线的纪律以及产品的质量。

今后我们会积极响应公司的号召，努力完成车间安排的各项任务，高度重视每一个工作细节，圆满完成车间交予的每一个工作任务，在自己的业务范围内扎实工作、锐意进取，为公司的发展做出新的、更大的贡献。

**拉拉裤包装员工作总结19**

20xx年即将到来，我们将继续认真贯彻公司有关指示要求，认真总结20xx年的工作经验和教训，创新工作方法，争取投入更多的人力和技术，扎扎实实地把节能降耗工作做精做细。

20xx年度产值目标亿只划分到包装部每月的生产目标

月份目标产量出勤天数机包半成品计划每班入库量盒包成品每日入库量XX 单位：万只

围绕20xx年包装部每月的生产目标，包装部主要有以下几大项工作要做：

1、开源节流，降本增效

节能降耗是公司长期发展的重要工作，节能降耗就意味着增效，只有增效我们的企业才会有更美好的明天。20xx年我们将在以下几方面开展工作，以进一步降低原辅材料和能源消耗，为公司节省每一分钱。

1)合理安排人员，对现有的岗位人员进行梳理，以产定员，尽量减少公司的\'劳动力成本;

①按20xx年度产值目标亿算，机包包装机现有12台单排机、4台双排机、1台三排机，按计划机器全部排满每班需要19人，三班共计57人，机包现有员工17人，还需增补员工40人;

②盒包按照20xx年度产值目标亿只划分到盒包每月的成品入库需要增补员工30人;

③结合机包、盒包共需增加员工70人，才能保证年度目标顺利完成。2)合理安排工作时间，尽量连续生产，避免能源浪费，合理安排用电时间，用电量大的设备尽量在晚上开启，并在生产间隙关闭水电气，节约每一度能源;

3)对原辅材料进行精细管理，杜绝浪费现象的发生，将原辅材料的消耗控制在3%之内;

4)将消耗与员工的收益挂钩，有奖有罚。

2、提高员工的质量意识，加大质量管理力度，提高成品一次合格率

应对机包在质量管理上存在的一系列问题，我们将在20xx年采取以下措施来保证产品质量，提高成品一次合格率。

1)加强生产操作人员质量培训，强化员工质量意识。我们将与质检部门合作，对操作员进行定期的培训，使员工了解质量工作的重要性，并对ISO13485质量管理体系有深刻的认识，且在平时生产现场中对员工的质量意识不断强化，使其熟知本工位可能产生的质量问题和避免方法。

2)加强领班的质量巡检工作，避免重大质量事故的发生，并要求其对当班质量情况记录在案，使我们有迹可循，便于质量管理与研究。(漏气、无油)

3)建立合理的奖惩制度，在考核机制中加入质量考核，与员工的收入挂钩，奖优罚劣。通过以上措施保证全年产品一次合格率达到98%以上。

3、加强设备管理

在设备部曹工、张工的领导下，针对车间设备管理现状，制定办法加强设备保养及管理，不断提高设备保养技能，有力的保证了生产效率的提高和产品质量的稳定：

1)制订设备保养及管理办法：对设备的日保、周保、月保制度化，定期检查，实施各种激励手段，引导员工运用正确的方法进行设备保养。

2)要加强设备保养技能交流、培训，定期召开设备管理会议：主要是纠正不良设备使用和保养行为，交流工作技能。上述措施有效的保证了设备的高效、稳定运转，为按时保质交货提供了强有力的支持。

4、加强现场管理。

推进6S管理制度在20xx年初包装部新厂房搬迁后，我们将进一步加强生产现场管理，对生产计划，人员、设备、物料调配等不断优化，新厂房的规划按照生产流程的最优化进行设计，区域进行责任划分，保持生产现场的整洁有序，推进标准化生产，推进6S管理制度，力争在20xx年生产管理工作不断提高，走上新台阶。

5、不断加强安全管理工作

我们将在认真吸取事故教训的基础上，把安全生产作为公司管理工作的重中之重来抓，采取多种措施保障安全生产无事故。

1)坚持开展安全培训工作。将安全用电、各工种及设备的操作规程和应急抢救知识作为培训重点，不断强化意识安全;

2)突出安全重点，抓好安全薄弱环节的有效监控。加强中夜班现场管理，坚持车间管理人员跟班作业;

3)坚持安全常规管理，对安全工作常抓不懈。健全车间安全生产会议、巡回检查、设备检修、交接班等记录，将整个生产过程记录在案，便于分析查找问题。

最后，要力所能及地帮助、关心所有包装车间工作人员，解决员工的实际困难，以确保包装部员工队伍的稳定，创造一个和谐工作的气氛，促进工作计划目标的全面实现。

**拉拉裤包装员工作总结20**

时间飞逝，转眼一年已经过去，而现在的我在各方面是否还是零了，扪心自问，不敢说我在这过去的十个月里所做的工作百分百，不敢说同事评价我这过去十个月百分百，不敢说我学了百分百的知识，但我敢说我用的是百分百的真心。

接触外贸，首先接触的是外贸单证——外贸的基础性工作。外贸单证即制作有利于外贸工作发展的一切表格。包括出货之前的租船订舱、工厂的发货通知、报关单证的制作，\*\*\*需要商检的必须在报关前完成、提单的确认、费用的确认、还有一些后续问题等等。现将我在20xx年里并学习并工作的一些详细知识列为以下：

1、租船订舱。租哪里的船，订哪里的舱，怎么订。一般fob为客人指定货代，并由我公司代客户做租船订舱的指示性工作，运费为倒付，即freightcollect，在这个情况下产生运费为客人承担，而像其他的订舱费、报关费等\*\*\*费用由我公司承担。

另外走cif货时，我们就必须根据货代报给我们的价格去决定给谁做，此时运费预付，即freightprepaid，既由我公司来承担在货代公司服务下产生的一切费用。当然所有的只要是有利于公司的，我们就可以做，只要是不利于公司的，我们绝不含糊。

注：在租船订舱时，本人会放松警惕，所以自工作以来犯了一些错误，常犯错误为：freightcollect写成freightprepaid;一些不从上海港走的货写成了shanghai。

2、发货通知。这个环节关系到出货的及时和准时问题，同时牵扯到船期和客人可以准时收到货物。这一环节要将货代给我们的进仓通知巧妙的写给每一家工厂的送货通知，根据不同特点的工厂，给予不同的时间限制。比如我这边有一家工厂：浙江三门湘顺有限公司，这家公司出货总是有问题，所以给他的时间就必须提前。

注：在做发货通知时起先的方式不是很完美，并且按照那样的方式容易产生错误，后来经过冯经理的指导，使用更规范的形式，所以这一环节没有错误的发生。并希望以后能够做的更好，和催货方面做的更到位。

3、商检。有些产品需要商检才能出货，在为期十个月里，接触到需要商检的产品是：空气滤清器、电珠。商检时需要提供\*\*、装箱单、外销合同。此时提供的\*\*和装箱单中的数在以后的报关数据相一致。

注：商检比较简单，所以不会犯错误，值得注意的就是要及时催商检屏条，并及时将商检屏条转给货代在报关前。

4、报关。在报关时我必须提供给货代\*\*的单据，包括：\*\*，装箱单，报关委托书，海关预录单，核销单。报关是一个说简单又不简单的程序，一不小心就会犯些很低级的母、数错误，所以在这个过程需要检查最起码两遍。同时还要记下核销单号码，以便日后查用。还需要将三份外销\*\*交给财务。

注：在报关的时候，一开始的时候经常犯一些低级错误，比如金额不对，还有就是外销\*\*忘记给财务，这些都是我需要极其重视的。

5、提单的确认。提单的确认是一个母游戏，必须按照事实去写，发货人是我们公司的英文名，母必须一样，收货人一栏必须要和冯经理提供的资料一致。提单的确认是绝对不可以犯错误的，如果是按照信用证的方式，那么只要有一个不符点，造成的损失是巨大的。从一份提单上可以学到很多东西，如收货人，船名航次，是fob还是cif，是整箱还是拼箱。

注：曾经犯过一个错误，但也不完全是我的责任，也有货代公司的责任(我不是在逃避责任，实事求是)，好在可以寄回去重新修改，也就万事大吉了，不过现在想来其实当时很紧张，碰到提单出错，神经绷的很紧，这可关系重大啊。

6、保险。如果是cif方式走货的话需要做保险。保险是以报关时的\*\*为基准的，加上重要的船名航次、保险金额、保险时间。

注：保险虽简单，但也容易出错，我曾经给李经理做的一份保险就反反复复改了三次，我提供的资料是没有错误的，不知道怎么就改了三次，令我费解，当然有我的责任，就是那种拣了芝麻丢了西瓜的感觉。

7、原产地证书。原产地证书是发达国家对发展\*家的一种优惠\*\*。所以不是全部单证都需要做这个工作，但只要碰到需要做原产地证书的客人，以后每次出货都必须做。做原产地证书，需要给商检局提供一套完整的单据，包括提单复印件，\*\*，装箱单，原产地证书的申请表格，以及原产地证书表格。原产地证书是很容易犯错误的，人为的因素比较大，所以我们自身的核对很重要。

注：曾经就有一次疏忽，被商检局的人把母给打错了，当时我没有查出来，不过后来通过我的真诚道歉，商检局的同事没有收我的费用，真是万幸。

8、开票资料。出货之后需要跟货代索要海关预录单，用来给工厂开票时的准确数的对照，工厂开出的票必须和报关相一致。碰到那种不开票的产品，自然也就不需要报关了(当然这只能是内部说说了)。

注：开票资料是要和工厂打交道的，所以必须写清楚，也必须和工厂交代清楚，否则犯错误是十有\*\*\*。

9、议付单据。议付单据是要寄给客人的，是一套完整的出货资料，包括提单正本，还有保险资料，原产地证书，\*\*和装箱单。议付单据不仅只是简单的完成就罢，而最重要的是要使之完美，使之完善。

注：议付单据是不能出错的，寄到\*\*的单据我没有犯过错误，当然那都已经被冯经理或者王经理帮我审核无误后寄的，不过我很自信的说这个环节我会警惕的。

10、退单。退核销单一般在出货一个月之后跟货代催要，一般情况下，都是付款买核销单，所以在这之前还做一个资金审批。

注：一开始的时候这个环节总是疏忽，虽然这是个只需一个电话就可以解决的事情，殊不知就是经常忘记，不过现在已经成为一种工作习惯，自然不会忘记。

11、资料整理。这是工作的尾声了，需要我做的是要将纸张形式的资料放在文件夹里，同时还需要输入出口\*\*。

注：资料整理我自认为做的不够完美，虽然这个环节不会造成利益冲突，但是作为一个单证员，需要投入更

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