# 大学配件工工作总结(实用24篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-07-04

*大学配件工工作总结1回首过去一年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，这一年来我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销...*

**大学配件工工作总结1**

回首过去一年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年来我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

理想中我的品牌战略：

一、我司是专业生产汽车配件，这是我们的最强的一项；其次，市场上其他一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法提高我们的品牌供货比例。

二、品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就配件销售市场专项整治工作整治的有利时机，首先对辖区的、维修业户的厂房基地、必备设施、设备、人员条件、经营行为等方面逐一进行核查，看经营场地是否达到开业条件规定，验机具设备是否完备，查有无汽车维修许可证，查是否超范围作业。在此基础上，绘制成表格，按照管理权限，对马路修理，占道经营、无证无照经营等业户和无证上岗以及执证率达不到要求的下发限期整改和责令停业通知书，坚决取缔不服从管理、不申办经营手续等不合格的业户。纳入运管部门的统一管理。我所从7月初开始，针对摸底调查存在的情况，组织了为期一个多月的专项稽查活动，稽查重点放在汽车配件销售、车身清洁、空调维修、车辆装潢、车辆玻璃安装等方面。针对查找出的问题，督促维修业户开展自责自纠，对症下药。由于领导重视，组织得力，使汽车及其配件销售和汽车维修市场专项整治工作进展顺利。

三、取缔非法经营，巩固整顿成果。在这次汽车及其配件销售和汽车维修市场专项整治工作中，专项整治工作组下乡镇，到基层，不辞辛苦，依法行政。对未按规定办理合法手续的经营户坚决取缔，对超范围经营的严厉惩处。做到秉公执法，合理处罚，服务周到，无证违规经营户都积极申请办理经营手续，合理合法地开展汽车配件销售、汽车维修经营业务。在这次汽车及其配件销售和汽车维修市场专项整治工作中，我所共清理整治133户，其中二类汽车维修企业4户，三类汽车维修企业91户，摩托车维修业户38户，从而净化了汽车配件销售和维修市场，有力保护了各方当事人合法权益。

四、存在的问题和下一步打算。汽车及其配件销售和汽车维修市场整治工作专是一项长期的任务，在清理整治工作中取得了可喜的成绩，收到了良好的效果。

**大学配件工工作总结2**

作为一名配件店长我深感到职责的重大，一年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就能够做好。具体总结如下：

一、加深对职责的理解

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作用。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进取性，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团体。

经过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免所以而带来的不必要的损失。以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。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”到进取的“我要干”。

二、创造良好的购物环境

做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;进取主动的为顾客服务，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礼貌用语，使顾客满意的离开本店。处理好部门间的合作、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，并以进取的态度去解决。

三、明年工作计划

加强日常管理，异常是抓好基础工作的管理;对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;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。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。

此刻，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，熟练的业务将帮忙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-店。

**大学配件工工作总结3**

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。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。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。

我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自2024年成立以来的售后维修高峰。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，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表;用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范;在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆;在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。

为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1:00，售后俱乐部提供24小时全天候救援;通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

**大学配件工工作总结4**

时光飞逝，岁月如梭，不知不觉我来红秋电控工作已经有4年的时间了。作为红秋的一名老员工，我从事的主要是生产部生产计划员的工作，从事该工作的这段时间，我觉得生产计划员是一个重要的职位，它在协调生产过程、保证生产活动正常运行、保证合同执行等方面起了关键的作用。

现将过去的一年我的工作总结如下：

首先，作为生产计划员，我的工作职责主要有： 1） 根据营销部拟签订的合同，按生产车间的产能及材料采购状况，及时回复合适的产品可交货日期。这也是营销合同制定的依据，一般在二个小时之内回复营销部交货期。 2） 负责公司生产计划的编排、制定、跟进与实施安排，直至产品出货。项目生产计划表一式8 份（技术二份，采购一份，车间四份，质检一份）对于同一客户，同一立项号的产品使用相同的计划表。对于大单和分批交货的合同，以具体的交货时间做为跟踪对象。 3） 依据生产计划实际的完成情况、采购材料的供应情况，以及客户要货时间变更，合理调整生产计划达成发货要求； 若出现材料的到货时间，或生产车间产能有限，应适时地调整计划，并向相关领导汇报，确保合同的执行。 4） 协调公司内各部门（包括营销部，技术部，采购部，生产部，质检部等），解决生产障碍，保证生产的顺利进行。 5） 依据立项生产的要求，跟踪技术出图

情况、材料到货情况、跟踪缺件的落实工作。每天适时跟踪立项的缺件情况，对缺件的材料及时与采购员进行跟催。 6） 每日对新立项工作计划的制定，以及针对每日的产品入库情况对生产计划的完成进行跟踪确认，和每个立项的总体完成情况确认。

同时，对工作中存在问题，我也有一些想法和建议。

工作的这段时间来，生产的异常主要表现在两个方面。第一，由于营销部签订的每个合同中，购货商要求的材料品牌不同，每个立项的材料采购渠道也各不相同，导致生产计划受采购部的采购周期制约，出现合同交货期已到，而电气材料仍未到厂的想象，当材料到场后，只能缩短变动车间及质检部的生产周期，甚至缺件发货，造成不必要的二次费用。第二，生产及质检中发现的材料品质异常问题解决滞后，往往不能马上解决，经常出现由于某个材料不良导致产品不能及时入库。今后的工作中，我要虚心向其它部门学习更多的知识，借鉴好的工作方法，努力学习工作上的专业知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高，为公司的发展贡献出自己的力量。

我自\_\_年十一月到公司电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很多进步，现将一年多来工作、学习、思想情况分析总结报告如下：

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学\_\_方略、\_\_和公司工作会精神、\_\_省\_\_公司关于节能减排的规定等文件资料、\_\_董事长和\_\_总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

二、不断努力学习，提高专业知识

三、认真做好本职工作，提升工作能力

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一)营销监控中心建设

(二)县级公司“一体化”工作

加入\_\_公司也有一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，在\_\_各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些营销心得与工作情况总结如下：

一、营销心得

不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。实事求是。针对不同的客户才能实事求是。知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的营销人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

二、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及营销人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

三、脚踏实地，努力工作

四、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习营销员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

17年是xxxx汽车配件销售公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、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，xxxx汽车配件销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。

回顾全年的工作，我感到在以下几个方面来对20xx年的工作进行总结：

**大学配件工工作总结5**

配件部今年在总裁和总经理的领导下，在各部门的配合支持下，配件部完成了年初制定的各项计划目标，现将今年重点工作总结如下：

>1、各项经营指标完成情况：

年初针对公司下达的亿产值目标，980万利润指标，配件部对各厂进行落实分解。配件部全年完成产值为万元，完成年初目标26000万的，按公司18亿产值目标来算，完成;利润为万，完成率;万元产值能源消耗为300元，比目标值330元/万元产值，降本;人均劳动生产率万元/年，完成年初目标的，比今年人均产值34万提升了36%;库存额为万元，比目标降低了15%。

>2、零部件生产流程控制的完善和生产计划完成情况：

今年配件部共计完成零部件生产计划19563批，按期完成19552批，完成率为。

今年，配件部根据生产部的要求，对本部重新制定生产计划管理流程和考核办法制度，对于零件加工周期给予进一步分解明确，监督提高各厂签约时间的准确性。认真运用生产部的生产总计划信息安排生产，在每周的部例会上各厂对下周的生产安排汇报作为一项必须的内容，特别是对特急订单采取全程式跟踪，确保不误期;加强本部各配件厂团队协作能力，以及多培养一专多能的生产工人，在生产最忙的7-10月中，通过各厂员工的努力，实现了单月产值创历史新高的纪录。

>3、抓好各厂安全生产。

今年配件部无重大事故发生，轻伤事故≤4‰，达到预期目标。配件部年初就强调，安全生产是重中之重，并与各厂签订安全生产协议，要求各厂设立安全生产兼管员，建立本厂安全生产领导小组，每月开展检查，开展自查自纠工作。同时对安全防护、安全规范等方面进行基础性改进，对于存在重大危险的工作环境进行重点性跟进，对于涉及到安全的技改创新项目必须通过评审讨论，如危险系数大，宁愿不做。为确保各分厂设备在受控状态下运作，使用设备方面，每台设备都配备了设备运行记录，确保设备在受控状态下运行。技能培训方面，对新进操作工来说，配合人事处进行培训，经考试合格后，颁发了操作证和上岗证方可上岗操作，并采取了定人定机。

>4、对各配件厂全面实行6S管理。

6s管理在公司已开展一定时间，相对来说，配件原来搞6s管理基础弱，所以今年，配件部把这一项工作作为重点工作，从上半年先从各厂自身改进整理整顿开始，区域划分，标识建立，逐步改善，部内开会多次落实检查改进，下半年成立6s检查领导小组，每月开展检查。同时加大对各厂的基础改善投入，统一了车间工具箱，增添了更衣室的衣柜，包括零件周转箱采购使用。

通过6s现场管理，加强对车间现场容器，托架、物料设备清洁的管理，完善车间对标识张贴，改进物流路径和搬运设施，定制定位管理。生产效率提升。虽然通过一年的努力，有了很大的改善，但是要达到优秀企业的管理目标，我们做的远远不够，还有更多的工作要在今年计划完成。

>5、抓好各厂产品质量及各项体系运行工作。

今年零部件质量复检合格率平均为，比目标高百分点。对于质量管理，配件部要求各厂制定出各厂的质量考核制度，虽然质量检验员划管技术部后，出现质量问题的概率增加，配件部要求各厂因地制宜做好质量过程控制。

监督和协助各厂对内部进行体系内审工作，对于发现的问题及时改进纠正，使各项体系运行正常，各项评审指标均达标。

认真组织开展质量月活动，张贴各类标语，组织各工种员工参加技术比武，进行各种专业知识的培训，取得了好的效果。

>6、配合人资部进行工资发放及劳动定额的控制。

配件部根据公司要求对各厂要求开始实行定额制，并对各工种进行测算转换，努力做到职工工资平衡。为了体现对各厂各工种公平公正，定额先试行3个月再调整，今年在工资和工时发放上配件部做到严格控制，无超发。

>7、抓好各厂的降本工作。

配件部主要从提高材料利用率和技术改造两方面入手。

1)对钣金厂实行角料利用考核办法，对各种角料在原有基础上经过核实，制定出考核目标，达到该目标，予以奖励。今年钣金厂在材料利用上有提高了1%-2%，可以降本50万。

2)部件厂涂装车间在今年共计亏损了100万，所以在今年初，配件部制定的目标为扭亏为盈，利润指标30万，今年配件部与分厂共同进行了柴油炉改为生物燃料的改造，通过改造，年节约成本100万元，部件厂今年已扭亏为盈，产生毛利60万。

今年已过去了，经过配件部全体员工的努力，取得了一点成绩，由于各种原因，实际存在的问题与标准要求还存在很大差距，今后在最高管理层和相关部门的支持下，只有努力做的更好，不断的进行自我完善改进。

**大学配件工工作总结6**

12月6日，在公司领导的支持下，在同事们的帮助下，作为销售计划员的`我，非常荣幸的加入xx城市展厅成为了xx家庭中的一员。在新公司，我的新岗位是备件计划员。

从xx到xx城市展厅，从前期销售部门到后期保障部门，从销售计划员到备件计划员，岗位的变化带给了我新的挑战，也带给了我新的机遇，在感觉到肩上压力的同时，也深切的感受到了公司领导对我的信任和期盼。如何在新的工作岗位上，不辜负领导的信任，做出好的成绩回报公司，成为我目前一直在思考的问题。虽然在集团公司工作已经两年，基本上算是老员工，但在备件计划员岗位上工作满打满算仍不到一个月，在这个工作岗位上我仍然是个新人。需要用时间和实践，来逐步的强化自己的工作能力，完善自己的业务水平。在奥丰的这段时间，我的上级备件经理给我了很大的帮助，对我较快的融入工作角色起到的非常大的作用，我很感谢。

通过之前的培训学习和一个月的工作感受，我对未来的岗位工作也有了一些体会，请领导指正：

通过前期厂家的学习培训使我清楚认识到，备件计划是保障4S店正常运营中的非常重要的岗位，形象些说，备件仓库就像是汽车4S售后的“库”。合理库存的保持直接影响到售后备件的周转率、供货率及资金的周转率。在今后的工作中我将会用精益求精的工作要求和积极主动的工作态度做到以下几点：

1、根据公司的业务需要和要求，按月做好配件计划，及时供应保证合理库存。

2、及时收集相关生产信息和市场信息，作出库存调整，上报配件经理。

3、根据公司有关配件计划、订购的规定，开展配件的计划、订购工作，正确、及时填写和传递配件订货单。

4、协助配件经理做好库存品的调节，减少积压现象。

5、协助配件经理协调与其它业务单位的关系，确保配件及时调节、供应。

6、熟悉公司车辆维修业务要求，仓贮式物流管理，合理安排库存，确保工作正常开展。

7、完成部门负责人交办的相关工作。

20xx年新年即将到来。在迎接新年的同时，我怀着喜悦的心情和同事们共同努力，一起见证了临沂xx城市展厅的诞生。明亮的销售展厅、宽敞的备件库房、完善的配套设施，xx崭新的一切每时每刻都在感染着我，看着这些我感受真切，深感自豪，对未来的工作充满着信心。未来，我将在公司上级领导的正确领导下，在同事的支持帮助下，严格要求自己，尽最大的努力为公司节约成本、提高效率、创造效益。在备件计划员这个崭新的富有挑战性的岗位上发挥自己的聪明才智，实现自己在新岗位上的人生价值!

**大学配件工工作总结7**

经过实习，对于公司在物流方面我有了一下的体会：仓库管理是保证汽车配件使用价值的重要手段，汽车配件经营的企业的库房是服务与客户，为企业创造效益的物资基础。仓库管理的好与坏，是汽车配件能否保持使用价值的关键之一。如果按照规定对配件进行严格管理，就能保持其原有的使用价值，否则，就会造成配件的锈蚀霉化或残损，使其部件将会失去使用价值，所以加强库房的管理，提高保管质量，是保证所储存的汽车配件价值的重要手段。仓库管理是汽车配件经营企业为用户服务的一个重要内容。另外汽车配件的摆放是分区分类的，一般有两种情况。按品种系列分类，集中存放;按车型系列分库存放。对于所有货架上的配件都要争气有序的摆放。一些堆垛也要稳固、整齐的堆放在指定的位置。库房配件的摆放也有一些的讲究的，进货堆放货物时不能只顾着一时的方便,应该考虑到出货时的方便,不能耽误客户的时间,因此要按照标准把货物堆起,堆放要整齐合理,以免倒塌。要严格按照仓储管理的要求,对于过期的货物要及时与厂家联系,并得到应允后及时返货,不要堆积在仓库中,浪费仓库容积,更不要和正常的商品同放一起,带给人一种杂乱无章的感觉，应该另外准备一间仓库,使那些一时无法返货的商品有地方储存。

**大学配件工工作总结8**

培训之后，正式开始接触销售了。通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高我的交际能力，

能锻炼我们的口才。在这两个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到， 无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

通过这两个多月的实习，给予我不少曾未触及的知识和汽车配件的认识，原本看似轻松的一份工作，经过这段时间的学习和了解才认识到这份工作的重要性，这个岗位的责任之重大。

所以不能小看了每一分工作，每一个岗位都有它自己存在的价值。经过这段时间的实习，使我在人际交往和与人沟通方面有了很大的改变。在师父的指导和大家的帮助下，我很快的适应并掌握了这里的工作环境和工作流程，了解了公司的企业文化和企业管理模式与方法,他们以“最低的库存数满足最高的供应率”,以最经济的方法谋取最大的利润同时纂取利益时也要拓宽更大的市场,在配件定货讲究以最小的成本获得更多的利润,提高资金流动率，以实现利润赚利润的经营体系。在企业成长中追求的是利润，当然，在满足自己需求的同时也要满足消费者的需求，在追求利润的同时也要满足消费者的需求，给顾客提高最优质的服务，让顾客对你的产品放心，把自己的企业有效的扩大到市场上，让更多人能够知道这家企业是一个值得信赖的企业。同时作为工商管理专业出身的我，对工商管理的定义、基本功能、各个科目又有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

这两个多月我在公司收获最大的不仅是专业知识的提升，更重要的是情商的提升，以前在学校是一个安逸的学习环境，没有社会上各种压力，在实习这段时间我使得我面对压力和困境主动出击，找出最佳的解决办法。我在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步！

不知不觉中，20\_已接近尾声，加入\_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

20\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、计划

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业务员和同行学习，20\_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：

(一)、依据20\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、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。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、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。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记CRM（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

1、东欧地区：目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题；出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在20xx年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升；东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是20\_年的销售额有望达到18万美元（卡玛斯外协为主）工作帮手；东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然20xx年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展；

2、西欧地区：意大利和德国市场在20xx年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额；英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失；此外经过20\_年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高；基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的LPR，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提整理升；

3、现行和客户的联系过程是：

前期谈判工作（邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产）

下单前的待办工作（包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容）

生产中的联络（交货期的反愧与生产部的协调工作）

发货前的联络（船公司的联络与船期的安排、物流的管理）

发货后的联络（货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单）

再次联络（新订单的谈判）；

4、非洲片区：单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想；目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有x家，20xx年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约xx-x美元的订单；但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金；突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金；随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额；

5、南非片区：目前南非市场客户共计x家，由代理xxx公司负责管理销售区域，我司监督；目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户；现行主导销售产品是制动分泵；销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的xx万余美金；初步预计20xx年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战；

6、中东市场：20xx年有贸易来往的中东客户（阿联酋、伊朗、以色列）共计11个客户；20xx年公司产品销售x万余美元，外协产品销售额xx万余美元，在业绩上都高于去年的产值；随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚PRIDE总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额；

7、客户样品：对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市尝利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

配件部主要从提高材料利用率和技术改造两方面入手。

1)对钣金厂实行角料利用考核办法，对各种角料在原有基础上经过核实，制定出考核目标，达到该目标，予以奖励。今年钣金厂在材料利用上有提高了1%-2%，可以降本50万。

2)部件厂涂装车间在20xx年共计亏损了100万，所以在20xx年初，配件部制定的目标为扭亏为盈，利润指标30万，20xx年配件部与分厂共同进行了柴油炉改为生物燃料的改造，通过改造，年节约成本100万元，部件厂今年已扭亏为盈，产生毛利60万。

20xx年已过去了，经过配件部全体员工的努力，取得了一点成绩，由于各种原因，实际存在的问题与标准要求还存在很大差距，今后在最高管理层和相关部门的支持下，只有努力做的更好，不断的进行自我完善改进。

20xx年x月x日，我在山东朗胜汽车配件实习活动。在这两个多月的时间里，我对汽车维修服务站的售后服务、配件管理有了一定的了解和深刻体会。

山东朗胜汽车配件是一家已销售刹车片，皮带，减震器，喇叭，雨刷，三滤等汽车易损件为主的汽车配件连锁企业。目前在全省拥有十二家地区分公司，销售额位居省内同行前列。在山东朗胜有店内和业务员两个职位供选择，最终我选择了配件业务员，我感觉这个岗位才能最大的锻炼自己。但在朗胜工作的员工必须在仓库内工作半月时间左右，以了解产品型号，磨练意志。所以我在仓库也工作了半个月，才来到泰安郎胜分公司。

**大学配件工工作总结9**

1、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16年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四大市常对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。

对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。

针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。

针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展\_的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。

另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

**大学配件工工作总结10**

我们将一如既往地紧紧抓住技术实力和服务态度这两个方面不放松，以求提升市场竞争力。虽然在20xx年，我修理厂取得的成绩有目共睹，得到了广大车主老板的认可和好评。但仍有许多方面不能满足大家的要求，如修后服务缺乏主动、服务态度缺乏热情的问题，维修质量还有提高空间、经营运作不够规范的问题等。我们必须牢固树立抓住“为客户负责，挖潜增效，创造效益”的经营思想，坚持不懈地抓好服务质量建设，树立我修理厂的良好形象，创造更好的工作业绩。

**大学配件工工作总结11**

通过这一个多月的实习，我觉得我对汽车行业和汽车配件的这个岗位有了更深的认识。原本看似轻松的一份工作，经过这段时间的学习和了解才认识到这份工作的重要性，这个岗位的责任之重大。在经理及老业务员的帮助下我逐渐熟悉了朗胜的环境和工作流程，我们公司的企业文化和企业管理，为我能留在这里奠定了基础。这两个多月实习时间虽然很短暂，但我的收获很多。为我今后从事汽车行业打下了坚实基础。

20xx年配件部无重大事故发生，轻伤事故≤4‰，达到预期目标。配件部年初就强调，安全生产是重中之重，并与各厂签订安全生产协议，要求各厂设立安全生产兼管员，建立本厂安全生产领导小组，每月开展检查，开展自查自纠工作。同时对安全防护、安全规范等方面进行基础性改进，对于存在重大危险的工作环境进行重点性跟进，对于涉及到安全的技改创新项目必须通过评审讨论，如危险系数大，宁愿不做。为确保各分厂设备在受控状态下运作，使用设备方面，每台设备都配备了设备运行记录，确保设备在受控状态下运行。技能培训方面，对新进操作工来说，配合人事处进行培训，经考试合格后，颁发了操作证和上岗证方可上岗操作，并采取了定人定机。

1、每天上班后，2分以内打开电

2、计前一天配订购情况和到货情况给予检查确认，对没配件上班后半小以内进行落实，并将落实结写在订购计划看

3、临时配件采购任务，常见车型配件2分以内确采购计划，非常见车型配件10钟以内确认采购

4、车型配件至少确定三家应，并于每月总经理

5、每半月由配件主任和供商销售经理对

5、一个月配件经理到供应商与销售经理面谈

6、月在总经理工作会议上对供应商行次评价，评价以价格、

7、每月多考察一家

8、库存量

9、死货

10、待货

11、熟悉各种配件的

12、对连续出现2次题的配件和供

服经理并做

机务管理和服务质量工作，主要贯彻执行集团公司和县分公司的通知文件精神和工作指示，在公司上级部门领导的帮助指导下，有效地建立和完善我厂的机务管理措施，加强监督，落实各项安全生产措施，主要做好机务管理工作和经营服务质量两个方面的工作。

**大学配件工工作总结12**

首先接货;我们店接收的多数是从郑州和西安汽配市场或厂家直接发来的配件，货物验收是一件很重要的程序，要相当仔细。配件一经验收入库，仓库保管工作就正式开始，同时也就划清了入库和为入库之间的责任界限。第二点货;首先看一下运输公司的承运单子，在那个上面写着本次来货的件数。然后核对收到的件数是否属实，如果不符，就要同运输人员问清，他们不清楚的情况下就要立刻与厂家联系问明原因，如果属实就要开始验货了。一般情况下，来货的清单和回执单都放在第一箱货里，所以找到第一箱货，开箱取出到货明细单。按照入库单所列内容进行核对。重点检查入库单上所列的内容与实物是否相符。确认数目与实物一一对应。防止以少报多或是张冠李戴的配件冒充。在开箱之后重点检查箱内的配件，看看是否有破损的。经全部检查无误后，送货单上签上验货人的名

字并盖上公司的公章。如果发现有数目、实物不符的，要在配件回执单上和运输公司承运单上写清楚，配件的实到数量、实到的配件名称，之后立刻发给供应商。其次理货;用最短的时间将所有配件整齐有序的摆放到指定的货架上，摆不了的也要整齐的垛好。之后在公司的系统上进行入库。最后盘存;汽车配件的盘存，即盘点，就是仓库定期对汽车配件的数量进行核对，清点实存数，查对账目数。其目的就是为里及时的库存配件的变化情况，避免配件的短缺丢失或超储积压，保证配件库存存货的位置和数量的正确性;及时的了解库存的数量、品质，为采购计划的制定提供充分的依据。我们店一般分日常盘存和定期盘存。定期保存一般是在月末、季末、年末进行。我们每周三订一次货，所以每天对出库的配件都要看一下，根据日常的积累看看剩余的是否需要在这个星期的订购计划中订购。这样到顶订货的前一天在详细的统计一次就完成了。

**大学配件工工作总结13**

时光飞逝,弹指之间,20-年已接近尾声，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，又将跨过一个年度之坎。

作为工业企业，成本是公司的关键之一，对成本管理水平的要求应不断提升，对各部门资金的使用更应加以控制。回顾即将过去的这一年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出的重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在卸货方面做了应尽的责任。

透视昨天，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我们却必须面对现实，不仅仅要能做的到工作时埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化!从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，开创新篇章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己的前行。

回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20-年的工作做如下简要回顾和总结：

一、回首20-

1、能严格执行公司仓库保管制度，防止卸货时有差错

入库卸货前卸货时一定要按配件种类、规格、等级分区摆放，不得混和乱堆，保持库区的整洁。能真正保证配件的进、出、存的工作流程，一律不准配件入库;特殊情况须经有关领导签批。做到以公司利益为重，爱护公司财产，不监守自盗。

2、积极配合管理部和财务部。

我们将积极配合有关部门定期对仓库产品盘点清仓，做到帐、物、数三者相符。

二、不足之处

没有和各部门保持良好的沟通。

我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

三、展望20-

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20-年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，总之要能在现实情况中不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式,而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，让我们携手合作，创造出辉煌的明天!20-年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的`发展尽一份力。

**大学配件工工作总结14**

不知不觉间，来到-已经一年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、工作总结

在从来到公司到现在的时间里，先从-店的一名导购慢慢成长为-店的店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

二、在工作上主要存在的问题有

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

三、工作心得

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是后一年我在心态方面最大的进步。现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少;时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训

经过这一年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在一年的店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：

缺少对平时工作于业绩状况的总结，针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，x总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提高自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

**大学配件工工作总结15**

工作总结

本人从事汽车4S店配件工作已经快五年时间了，从最开始的配件收发到配件计划，直到现在刚刚接触配件部门管理工作不到3个月的时间，可以说对配件仓库的管理工作有了彻彻底底的认识。转眼之间20\_年已经过了一大半的时间了，在年中的这个时间先对自己的工作做一个简单的小结：

1、20\_年上海通用商务政策全面改版，由原先的配件订购量更改为现配件维修出库成本任务，相对于去年任务更加的艰巨、全年维修成本出库任务619万元。

2、针对上海通用下达的配件出库任务、依据前两年配件的出库量，将全年任务合理的安排到每月。以下为上半年任务安排、以及完成量。单位：万元 1月 2月 3月 4月 5月 6月 计划任务 实际完成 完成率

[此为20\_年上半年任务明细，每月均超额完成任务、截至到今天，截止到6月分总出库成本已经超过万元，完成全年任务52%，上半年任务超额完成，为下半年任务做出了良好的铺垫]

3、在09年与10年上半年出库金额同期增长比分析中，较09年上半年出库额度增长，增长较高部分为一、四月份，但在三月份中有轻微的下降趋势，我们需共同狠抓客户流失率、配件供应率和车间一次修复率、提升客户满意度、提升回场量提升产值。

下半年工作计划

1、在现有的售后产值量上最合理化控制库存，在条件允许下压缩库存用以增加配件及资金周转率。在合理的流动资金框架里面设计不同类型的配件分类、安全库存及安全库存周期。

2、对呆滞件的增长进行严格的控制，和对已产生呆滞件采取合理的方式逐步消耗。

2、细分各人员岗位职责，加强部门员工服务的主动、热情，严格执行配件6S，确保零件摆放有序、整齐、干净。

3、售后各部门之间进行相互的业务知识培训，增强业务能力以及了解各部门的运作流程、规范，提高整个售后部门运行流程的规范、顺畅，增强整体的服务意识、减少各个部门之间的摩擦、共同做好每一个环节、提升客户满意度，减少客户流失。

4、严格按照公司政策以及上海通用商务政策来执行、确保下半年配件审计工作的正常展开，现已将所有违规产品进行变更、停用，来确保不违反上海通用的商务政策（因上半年配件审计、有部分材料涉及到违反政策规定、在扣分项中占有很大比重，在这方面将彻底改善、杜绝再次发生政策违规），争取在下半年中取得配件的管理奖项，针对通用推广的附件产品开展一系列促销活动，为公司创造更大的利润。

5、希望SGM可以给予相应的技术上的指导和支持，以便于我们能够不断的进步和完善部门管理上的瑕疵。

**大学配件工工作总结16**

刚开始实习的时候，由公司的经理带领我了解公司的日常运作，这里面牵扯到多方面： 1、市场的需求状况。2、公司的销售方向。3、公司制定的各项促销措施。 这些都在很大的程度上决定了产品的销售量，反过来必然影响公司的经营效益。公司的理念是共存、共享、共荣、共存和共同利益,相同目标平衡各方共同利益同步发展。公司的坚持是提供最优的品质及最符合客户需求的产品，提供最佳的服务，以客户的需求作为公司的行动导向，对客户的承诺就是我们永久的承诺。

**大学配件工工作总结17**

不知不觉间，来到xx已经一年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

>一、工作总结

在从来到公司到现在的时间里，先从xx店的一名导购慢慢成长为xx店的店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

>二、在工作上主要存在的问题有

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

>三、工作心得

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是后一年我在心态方面最大的进步。现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

>四、工作教训

经过这一年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在一年的店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：

缺少对平时工作于业绩状况的总结，针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，x总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提高自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

**大学配件工工作总结18**

1、低端市场：意味着注重低价格轻质量而关注使用量，通过“薄利”而多销，或是在某种“单位”，可能还会获取更大的利润，这就有点像工程界的“豆腐渣”工程，光有其形，却无其实，在中国市场还是有一定比例的，估计市场份额会是20%吧。这个市场估计暗箱操作成分居多，中国人好面子，明明使用低端产品却又喜欢高档包装。一般客户群体分布在“单位，当然主要是国有单位或是一些修理厂或经销商。

2、中端市场：意味着主流市场，销售量也是最大的，市场份额也是最大的，估计有60%，但相对品牌也多，竞争也更为激烈。面对中端市场，主要看营销策略，如促销，赠送，铺货，售后退货，在这个层面关系营销犹为重要。

3、高端市场：意味着注重质量注重个性化服务，体现性价比，但市场份额相对较少，估计20%，高端市场营销策略，体现的是一种印象，一种系统化服务，一种持续的服务，体现的是高质量高品位高理念。高端市场在攻坚过程中，可能时间需要更长，但一旦成功，忠诚度往往更高。

**大学配件工工作总结19**

配件销售工作总结

墨江县运政所

关于开展汽车及配件销售 和汽车维修市场专项整治工作的 中期工作总结 普洱市运政处：

为了进一步规范汽车维修市场秩序，加强机动车配件质量管理，提高机动车维修质量，保障消费者合法权益，切实贯彻实施云南省机动车配件追溯制度和加大汽车维修市场监控力度，针对当前配件市场和汽车维修市场存在的突出问题，根据普洱市运政处转发云南省公路运输管理局关于在全省开展汽车及其配件销售和汽车维修市场专项整治工作文件的通知（普运车管便〔XX〕11）号文件精神，我所领导高度重视，专门召开会议，进行了研究布署，制定出开展了汽车及其配件销售市场专项整治工作方案。现将开展专项整治中期工作汇报如下：

一、成立领导机构，组织宣传活动

为了贯彻落实普洱市运政处转发云南省公路运输管理局关于在全省开展汽车及其配件销售和汽车维修市场专项整治工作文件的通知（普运车管便〔XX〕11）号文件精神，为使这次整治切实收到实效，使维修市场进一步好转，成立 1 了汽车及其配件销售市场专项整治工作领导小组，组长由所长黄双庆担任，副组长由副所长肖劲松担任，组成了一个强有力的领导机构。领导小组成立后，组织有关整治人员学习文件精神，明确工作责任及任务，提高认识，扎扎实实开展本次专项整治工作。深入城区、乡镇、公路两旁的维修企业、个体维修网点进行调研宣传，逐户登记造册为开展汽车及其配件销售和汽车维修市场专项整治工

作打好基础基础上，同时对维修业户进行一次全面清理大整顿。

这次专项整治我所宣传发动充分，组织领导得力，配合密切，为这次的整治工作奠定了坚实的思想基础和组织保证。

二、清理整治，规范市场秩序

随着汽车运输行业的不断发展和汽车持有量的增长，我县的汽车维修业也是不断发展，随之而来的无证经营、超范围修理、马路作业等问题也越来越突出。多次召开专题研究会，制定了清理整治工作方案，有时间、有步骤、有内容、有重点、有措施，认真理解和领会整治工作的目标、任务和内容，积极参加专项整治，同时加强对社会的宣传，使工作形成了良好的氛围，力争使广大经营户家喻户晓。借助这次汽车及其配件销售市场专项整治工作整治的有利时机，首先对辖区的、维修业户的厂房基地、必备设施、设备、人员条件、经营行为等方面逐一进行核查，看经营场地是否达到开

业条件规定，验机具设备是否完备，查有无汽车维修许可证，查是否超范围作业。在此基础上，绘制成表格，按照管理权限，对马路修理，占道经营、无证无照经营等业户和无证上岗以及执证率达不到要求的下发限期整改和责令停业通知书，坚决取缔不服从管理、不申办经营手续等不合格的业户。纳入运管部门的统一管理。我所从7月初(请你收藏好 范 文，请便下次访问：)开始，针对摸底调查存在的情况，组织了为期一个多月的专项稽查活动，稽查重点放在汽车配件销售、车身清洁、空调维修、车辆装潢、车辆玻璃安装等方面。针对查找出的问题，督促维修业户开展自责自纠，对症下药。由于领导重视，组织得力，使汽车及其配件销售和汽车维修市场专项整治工作进展顺利。

三、取缔非法经营，巩固整顿成果

在这次汽车及其配件销售和汽车维修市场专项整治工作中，专项整治工作组

下乡镇，到基层，不辞辛苦，依法行政。对未按规定办理合法手续的经营户坚决取缔，对超范围经营的严厉惩处。做到秉公执法，合理处罚，服务周到，无证违规经营户都积极申请办理经营手续，合理合法地开展汽车配件销售、汽车维修经营业务。在这次汽车及其配件销售和汽车维修市场专项整治工作中，我所共清理整治133户，其中二类汽车维修企业4户,三类汽车维修企业91户，摩托车维修业户38户，从而净化了汽车配件销售和维修市场，有力保护了各方当事人合法权益。

四、存在的问题和下一步打算

汽车及其配件销售和汽车维修市场整治工作专是一项长期的任务，在清理整治工作中取得了可喜的成绩，收到了良好的社会效果。从目前市场管理看，还有不足之处，主要表现在：一是个别维修业户无证经营情况依然存在；二是在开业许可后，经营业户的工作人员流动性随意很大；三是修理企业卫生条件较差等。在下一步的工作中，要经常进行检查核实，严格执行上级的要求和规定，维护所取得的成果，努力为汽车配件销售和维修业的正常秩序、确保道路运输安全，作出积极贡献。

墨江县交通运政管理所 二〇一四年八月十二日 新客户的接洽工作，都在不断进步中。

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车配件，这是我们的最强的一项；其次，市场上其他一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法提高我们的品牌供货比例；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，对企业的不断宣传可以提高我们品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在四川广安设立新公司，就是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记客户关系管理的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系十分重要，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

下面我来分析一下目前我们产品的市场分布及各市场的情况：

1、\*\*地区：\*\*市场在这些年的发展较为稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额；此外经过这一年对市场的了解，发现\*\*市场要求质量高，价格要适中，\*\*市场上的新公司、新品牌、新产品较多，有的相比我们有价格优势，但是质量上我们更胜一筹，所以一些新的品牌市场持续能力不会太长，但是我们也必须要重视，如果在质量和价格之间需求一个市场能大量接受的平衡点。因此，我个人认为在我们本地的市场策略，首要任务应该要锁定关键大客户，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升；

2、四川地区：目前四川市场仍是非常单薄，但是不可忽视的是四川市场有着十分巨大的潜力，通过四川群力汽车配件有限公司的成立，我们要扭转这一不利的书面，扩大规模的基础上我们实际上是降低了运输、中转、劳动力等方面的成本。因此，摆在四川片区的着要问题是如何去开拓市场，如何锁定大客户的以及以大带小，做好这个开端，有望我司产品在该地区取得更大发展；

3、其他片区：这个要自己写才行。

销售是实现利润的手段，要做好汽配销售，不是一件容易的事情,他需要的是综合技能以及与沟通技巧, 接下来谈一下来年的工作计划：

一 学习产品：掌握构造、性能、性价比分析工具;不分要熟练掌握自己的产品，更要了解市场上和我们竞争的同类型商品。只有对产品的深度掌握，才能给客户做到细致的介绍，扬长避短，发挥产品的比较优势，让客户心服口服。

二 了解市场：掌握行业背景市场大局与市场动态;市场情行时刻有变化，各方面的政策也会引起市场波动，因此，随时观注市场的变化，分析原因，找出应对的策略，抱占行机，扩大自己品牌的市场占有率，这个对我们来说也是非常的重要。

三 深入营销：掌握和恰当地运用市场营销的精髓;各种各样的营销手段是必不可少的。产品再好，还得要卖得出去。所以我们针对各种情况适当地运用各种办法。同时，自己更要加强营销知识的学习，不断地适应新形势发展的需要。

四 提升服务：掌握销售过程服务与售后服务方法;目前的服务不仅仅局限于销售过程当中，售后服务也显得尤为重要。在销售的过程中，我们要提升服务水

平，给客户耐心细致地讲解，消除客户的疑虑。同样，在售后，我们也同样要对产品的质量和出现的问题负责，积极面对可能出现的各种情况，让客户愿意与我们继续合作。

五 掌握客户：掌握客户心态消费心理与决策方式。客户是我们销售产品的对象，因此，对客户的心态和决策方式的把握是相当重要的，这样，我们才能在销售过程中做到有效的沟通。同时，我们对客户地掌握也不能局限于销售过程中，工作之外的沟通也十分重要。不要自己要与客户做朋友，而是要做到客户渴望与你做朋友，这样，把握客户就不是难事了。最后，我想说在这一年里我成长很多，也非常感谢公司领导的关心和同事的支持。我相信来年的工作，我一定会做得更好，回报公司对我的信任。

[此为XX年上半年任务明细，每月均超额完成任务、截至到今天，截止到6月分总出库成本已经超过万元，完成全年任务52%，上半年任务超额完成，为下半年任务做出了良好的铺垫]

3、在09年与10年上半年出库金额同期增长比分析中，较09年上半年出库额度增长，增长较高部分为一、四月份，但在三月份中有轻微的下降趋势，我们需共同狠抓客户流失率、配件供应率和车间一次修复率、提升客户满意度、提升回场量提升产值。

下半年工作计划

1、在现有的售后产值量上最合理化控制库存，在条件允许下压缩库存用以增加配件及资金周转率。在合理的流动资金框架里面设计不同类型的配件分类、安全库存及安全库存周期。

2、对呆滞件的增长进行严格的控制，和对已产生呆滞件采取合理的方式逐步消耗。

2、细分各人员岗位职责，加强部门员工服务的主动、热情，严格执行配件6s，确保零件摆放有序、整齐、干净。

3、售后各部门之间进行相互的业务知识培训，增强业务能力以及了解各部门的运作流程、规范，提高整个售后部门运行流程的规范、顺畅，增强整体的服务意识、减少各个部门之间的摩擦、共同做好每一个环节、提升客户满意度，减少客户流失。

4、严格按照公司政策以及上海通用商务政策来执行、确保下半年配件审计工作的正常展开，现已将所有违规产品进行变更、停用，来确保不违反上海通用的商务政策（因上半年配件审计、有部分材料涉及到违反政策规定、在扣分项中

占有很大比重，在这方面将彻底改善、杜绝再次发生政策违规），争取在下半年中取得配件的管理奖项，针对通用推广的附件产品开展一系列促销活动，为公司创造更大的利润。

5、希望sgm可以给予相应的技术上的指导和支持，以便于我们能够不断的进步和完善部门管理上的瑕疵。

下周的生产安排汇报作为一项必须的内容，特别是对特急订单采取全程式跟踪，确保不误期；加强本部各配件厂团队协作能力，以及多培养一专多能的生产工人，在生产最忙的7-10月中，通过各厂员工的努力，实现了单月产值创历史新高的纪录。

3、抓好各厂安全生产。

XX年配件部无重大事故发生，轻伤事故≤4‰，达到预期目标。配件部年初就强调，安全生产是重中之重，并与各厂签订安全生产协议，要求各厂设立安全生产兼管员，建立本厂安全生产领导小组，每月开展检查，开展自查自纠工作。同时对安全防护、安全规范等方面进行基础性改进，对于存在重大危险的工作环境进行重点性跟进，对于涉及到安全的技改创新项目必须通过评审讨论，如危险系数大，宁愿不做。为确保各分厂设备在受控状态下运作，使用设备方面，每台设备都配备了设备运行记录，确保设备在受控状态下运行。技能培训方面，对新进操作工来说，配合人事处进行培训，经考试合格后，颁发了操作证和上岗证方可上岗操作，并采取了定人定机。

4、对各配件厂全面实行6s管理。

6s管理在公司已开展一定时间，相对来说，配件原来搞6s管理基础弱，所以XX年，配件部把这一项工作作为重点工作，从上半年先从各厂自身改进整理整顿开始，区域划分，标识建立，逐步改善，部内开会多次落实检查改进，下半年成立6s检查领导小组，每月开展检查。同时加大对各厂的基础改善投入，统一了车间工具箱，增添了更衣室的衣柜，包括零件周转箱采购使用。

通过6s现场管理，加强对车间现场容器，托架、物料设备清洁的管理，完善车间对标识张贴，改进物流路径和搬运设施，定制定位管理。生产效率提升。虽然通过一年的努力，有了很大的改善，但是要达到优秀企业的管理目标，我们

做的远远不够，还有更多的工作要在XX年计划完成。

5、抓好各厂产品质量及各项体系运行工作。

XX年零部件质量复检合格率平均为，比目标高百分点。对于质量管理，配件部要求各厂制定出各厂的质量考核制度，虽然质量检验员划管技术部后，出现质量问题的概率增加，配件部要求各厂因地制宜做好质量过程控制。

监督和协助各厂对内部进行体系内审工作，对于发现的问题及时改进纠正，使各项体系运行正常，各项评审指标均达标。

认真组织开展质量月活动，张贴各类标语，组织各工种员工参加技术比武，进行各种专业知识的培训，取得了好的效果。

6、配合人资部进行工资发放及劳动定额的控制。

配件部根据公司要求对各厂要求开始实行定额制，并对各工种进行测算转换，努力做到职工工资平衡。为了体现对各厂各工种公平公正，定额先试行3个月再调整，XX年在工资和工时发放上配件部做到严格控制，无超发。

7、抓好各厂的降本工作。

配件部主要从提高材料利用率和技术改造两方面入手。

1）对钣金厂实行角料利用考核办法，对各种角料在原有基础上经过核实，制定出考核目标，达到该目标，予以奖励。今年钣金厂在材料利用上有提高了1%-2%，可以降本50万。

2）部件厂涂装车间在XX年共计亏损了100万，所以在XX年初，配件部制定的目标为扭亏为盈，利润指标30万，XX年配件部与分厂共同进行了柴油炉改为生物燃料的改造，通过改造，年节约成本100万元，部件厂今年已扭亏为盈，产生毛利60万。

XX年已过去了，经过配件部全体员工的努力，取得了一点成绩，由于各种原因，实际存在的问题与标准要求还存在很大差距，今后在最高管理层和相关部门的支持下，只有努力做的更好，不断的进行自我完善改进。

配件部 作总结《配件上半年工作总结》。每个月的月初应该有本月的计划对每台(套)设备重点监督、维修、维护保养等，结合上月监控中存在的问题未能及时分析并查出原因并列入本月的重点监控内容，对重点设备、单套设备运行的操作岗位人员进行抽查或是问答对设备的维护、维修、设备运行基本的监控参数等。每天到车间的检查必须是带着问题到岗位人员抽查或是自己检查发现的问题询问岗位人员存在这些问题会有什么影响对设备、产品、车间卫生有怎么样的影响?要确保车间的设备运行正常、监控操作岗位人员杜绝违章操作、设备带病运行、设备无人看守运行。

设备管-理-员不但有管好设备的运行状况，还有明确的设备台帐、设备动态信息记录要及时把设备运行中存在的问题反馈出来，对每台(套)设备的一个月或是一个季度设备运行是否正常，设备维护维修成本是多少都要把这些信息及时整理，如在设备动态信息记录中有明显是维修成本过高或是频繁出现故障的要组织人员对这些设备存在的问题专题讨论并列出具体的整改措施，设备动态的信息记录内容，要求各车间的负责人对设备的运行中出现的故障信息和设备维护维修中出现的故障信息记录要完善，对部分交的设备动态信息记录不完整的车间负责人要专项目组织学习“生产设备管理制度”中的相关有收集的设备信息记录情况的整理并每月要上交到设备归口管理的所有信息记录表，设备信息记录表上交到设备归口单位的所有表格中存在大部分都是记录不清楚、设备维护维修、设备病历卡等信息记录不够完整，上交的表格中存在数据乱填、模糊填写不够统一，车间的负责人上交设备信息记录表的不能按要求上交这样会直接影响到我的工作开展，我是需要这些设备信息数据及时录入设备动态台帐内，要开展这些工作能方便及有快捷只能我们在服务器中设定专用文件，把各车间所领用的五金配件安装到什么设备上或是那台设备需要维修维护的信息记录及时在服务器中录入即

可，每个月都进行汇总各车间的维修、维护成本后在通过设备运行报告体现每台(套)设备的运行状况。

根据自己的岗位职责要求在履行过程都是需要车间和其他设备管理的配合才能完成相关的工作要求和工作量，目前设备管-理-员和车间的沟通存在很大的问题，信息沟通不到位、设备监督出现的问题不能及时反愧操作岗位人员违章操作车间内部不能及时整改纠正，车间对设备的应该要承担的责任理顺不清楚，因此做好这些工作必须要跟车间沟通到位，结合设备动态信息内所需要的记录信息跟车间负责人加强沟通填写的要求和上交时效要求，填写的规范要符合设备动态信息记录要求中，以便我开展下步的工作时效和质量要求。

配送工作总结

XX年上半年药品配送工作总结

转眼间半年过去了，回顾这半年来的工作，在公司领导的正确领导下，全体员工的大力支持和积极配合下，面临新一轮的药品招投标工作，我公司对新招标的 1496个品规，积极联系、主动洽谈，争取签订更多的品种数，以满足医疗机构的申购需求，提高仓储率、配送率，落实“三统一”的配送政策。现将上半年的主要工作情况总结如下：

一、主要工作

（一）由质管部部牵头，办公室配合定期组织人员开展质量 教育、培训和考核工作，持证上岗率100%。

（二）严格审查上下游资质，做到不从无证照途径购进药品；与上下游购销合同签订率100%。

（三）加强质量管理，入库验收，严把质量关，对在库品种养护得当，出库复核，实行电子监管码扫码工作，保证药品进存销各环节的质量。

二、配送情况

（一）医疗机构配送数

我公司执行药品“三统一”的公立医疗机构为82家，其中：三甲医院1家，二级医疗机构4家，社区卫生服务站11家，乡镇卫生院5家，村卫生室61家。医疗机构三方合同签订率100%；计划申购率95%以上；规定目录使用率95%以上；配送率85%，回款率98%。

（二）中标品种数

XX年新签新标品种，基本药物112种，二级品种65种。我公司总品种数：基本药物中标品种数为356种，采购总金额为5570万，仓储率为88%；二级中标

品种数 为284种，采购总金额为5600万，仓储率为21%；中标品种上半年采购总金额11170万元。

二、存在问题：

（一）个别医疗机构拖欠回款及延迟回款事宜。

（二）个别中标企业对近效期药品和破损药品不予处理，这对我们的配送工作带来了诸多不便。

（三）个别中标企业不及时更换法人委托书。XX年6月7日

原淡水古屋配送中心搬迁至平潭新配送中心。在公司领导的指导下以及相关部门的协助，从新布局配送中心，低温操作间1间，预冷设备1套、大中小冷库各1间，简易真空包装机械1部。

2、1月至2月，由于年关将至，新配送中心面临着菜量多，招工难，并且还需配合公司完成菜心节蔬菜包装配送工作，以及50吨稻谷的晾晒的工作。因此，配送中心从新完善了《配送中心岗位工资结构表》，迅速招工，通过绩效考核激励，全体员工全力以赴，通过长时间加班，高效率工作，并且大部分员工为了工作而没回家过年，最终完成了所有配送工作。顺利度过年关。

3、3月至4月，配送中心调整完善《配送管理人员岗位责任制》，分工明确，责任到岗，让配送各管理人员明确自己该做什么，该承担那些责任，不但会安排自己的工作，还要安排并带动自己下属高效率工作。由于3月平潭农场人员紧缺，配送中心临时成立了15至30人的生产小组，到平潭农场协助生产，收菜工作一个月左右。

4、5月至7月，配送中心再次规划收菜区、包装区、配菜区，并开设多一个出货区的大门，配送开始执行5s管理，要求各区域无论是工作中还是非工作中整洁有序，产品、包装材料、工具、机械按要求分区摆放，并在各个区域制作显眼的标识。每日下班前对配送车间进行全面的清洁，整理。

5、8月至11月期间，配送中心重新完善《配送中心员工管理制度》、《配送中心绩效考核制度》、以及改进了农产品包装配送流程。并按公司要求，部门管理人员每周要求集中开一次例会，对上周的工作情况进行总结，并协商去找解决、改进的工作方法。8月中旬配送会议上明确了9月之后的均摊成本控制目标在元/斤以下，并在之后在管理岗位中裁减了2名审核员工作，将该工作增加到配送主管、2名助理、1名文员的工作范围内。工人方面，每日给包装工、搬运工

制定每日包装蔬菜数量任务，不达标者不但得不到奖金，还会受到相应的罚款，相对，超标完成包装任务的超出部分，给予更高的绩效奖励。配送中心通过不断的给员工施压与激励，成本控制虽然在8月至10月未能按照元/斤达标，但对比上半年成本控制工作有明显的提升，并在11月以元/斤的均摊成本超额完成了当初拟订的目标。

三、XX

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