

# 最新钳工技术业务总结(通用5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 钳工技术业务总结篇一

转眼间20xx年已过去，我在公司的试用期已到。现将本年度的业务工作总结如下。

回首两月来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，经过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个团体当中。

俗话说：隔行如隔山，初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不一样，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了必须的了解。在这短暂的两个多月里，经过对必须量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识和了解，也为后期的办公室工作打下基础。

遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心，进取主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向领导请教、向同事学习、自我摸索实践，在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作本事，在具体的工作中构成了一个清

晰的工作思路。在来公司后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，进取圆满的完成领导分配的各项工 作，在余限的时间里，和部分政府，各企事业单位的网络部门，采购部门，及主要决策人进行沟通，搜索工程信息，为下一步工作打好基础。

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，进取配合其他同事做好工作。

热爱自我的本职工作，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，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，到达预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自我，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的提高。

总结今年的工作，尽管有了必须的提高，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改善。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力做好20xx年工作计划，使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

## 钳工技术业务总结篇二

转眼即逝，自从20xx年x月从xx大学土木工程系土木工程专业毕业到现在已经整整8年，一直从事城市规划、城市景观和建筑工程方案及施工图设计与相关性理论研究及规划设计技术研究工作。

20xx年x月，我正式参加了工作，进入xx中华建规划设计研究院有限公司xx分公司开始了我人生的新的开始。在参加工作

后，我认真工作、苦练本领，并在各位领导和前辈的指导 and 帮助下我迅速成长，并且成长为一名具有较强业务能力的技术人员，而且在20xx年取得了助理工程师的资格证书。

几年来由最初的协助设计工作到自己独立完成设计，并多次在工程设计中担任专业负责人及主设计人，对规范的理解与实际的结合认知更加深入，对项目的整体掌握能力也逐步增强，同时也看到了自己的不足，下面从专业技术角度，对我这几年来的工作做一次全面总结：

首先，在思想上积极要求进步，紧跟时代步伐，认真学习党和国家的方针政策，了解社会的最新动态。虽然我现在还未加入中国共产党，但我也一直以党员的标准严格要求自己，自觉接受党员和同事们的监督和帮助，坚持不懈地克服自身的缺点，弥补自己的不足，争取在以后漫长的岁月中经得起考验，早日加入伟大的中国共产党。

作为一个建筑师，我一直坚守职业道德，努力在行政手段、开发商利益与群众需求之间寻找最大交集和平衡点，力求我所负责的每一个项目都能够做到真正务实。因此，认真、用心的对待每一个项目是我工作的基本原则。这一点，也得到了规划局领导和院领导的一致认可。

自参加工作以来，我身怀强烈的主人翁精神，将公司的发展与自己的发展紧密的联系到一起。我一直遵守公司的各项规章制度，积极服从领导的工作安排，圆满完成各种工作任务，维护集体荣誉。在工作中积极努力，任劳任怨，认真学习相关专业知识，认真总结工作中的经验和技能，不断充实完善自己。

在自我完善提高的同时，也努力承担起单位中“学术带头人”的重担，平时主动组织同事们进行项目的总结和交流，热心帮助新来的同事，加强单位的凝聚力，促进团队整体进步。

本人于20xx年x月正式参加工作，由于学校里学到的专业知识同实际工作有很大的不同和差距，为了能尽快适应工作，由一名学生转变为一名真正的设计师，我努力的在实践中学习，从最基本的工作做起，并利用业余时间多查阅专业规范手册，虚心向各位领导和前辈们请教，这也为以后的工作打好了坚实的基础，参加工作半年就已经可以独立完成一般性民用建筑的设计工作，并得到了领导、同事的认可与赞扬，在此本人向曾经和现在指导和帮助我的各位领导和同事们说声谢谢，没有你们，就没有我今天的成绩。

时间的变迁，能力的提升，从最初的定方案到施工图设计再到后期与施工单位的协调、从本专业内部技术问题解决到与其他各专业协调，我渐渐都能一一应对，专业知识也在项目中得到突飞猛进的增长，岗位技能逐渐提高，赢得了领导、同事的好评。

更是20xx年本人顺利取得助理工程师资格证书，开始有了更多做独立项目的机会，并且多次参加省、市建设主管部门组织的专业技术培训，多次参加河北省规划学会、规划协会组织的年会，通过这些学习、交流、使本人学术、技术眼界及工作实务能力得到了很大的提高。同时也努力了解掌握不断推出的`新理论、新技术、新方法、新规范，用以指导平时的规划设计工作，使我在做项目的同时也不局限于规范专业知识让自己的能力更一步得到提高。

本人目前熟练掌握的专业软件有[]autocad[]天正建筑、众智日照分析[]photoshop等，计算机出图率100%；同时拥有一定的手绘功底，经常在工作中运用手绘草图，为项目增色添彩。

我一直认为建筑设计是一项既能服务于行政又能为广大人民造福的伟大职业，因此我非常热爱我的本职工作。认真、用心对待每一个项目是我工作的基本原则。

无论在工作还是生活当中，我一直坚信一份耕耘，一份收获，

所以我一直不断努力学习，不断努力工作。正常的工作时间保证按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，并在业余时间认真学习积累专业知识和工作经验。

而设计单位经常面临着多项任务同时开展或者突发应急任务的情况，在工期紧，人员少，任务繁重的时候，我也能够做到不分昼夜的加班加点，按时并保质保量地完成工作任务，保障工程进度，表现出我们规划人责任心强，发扬了我们规划人连续工作、吃苦耐劳精神。

近五年来，本人独立完成或负责项目、带领项目组完成了总体规划、分区规划设计等各类规划设计项目近三十项，并且每年被公司评选为“年度工作先进个人”。

### 钳工技术业务总结篇三

20xx年即将画上圆满的句号，这一年是我人生的一个转折点。由一名学生转型为社会人士，在机遇与挑战共存的竞争时代，我开始了自我的追梦生涯。回顾这三个月与新起点同行的点滴，颇有感触，现将工作以来的感受和工作体会总结如下。

我是今年x月份毕业的，刚迈出校门就直接来到了xx□出校门之前我还在迷茫，不明白要做什么工作，也没有给自己找到一个明确的定位。我明白自我不是那种安贫乐道的，我要给自己顶下目标，并且努力奋斗。

因为在毕业之前，我也做过两份工作，一份是导购，一份是商务接待，由于各种原因没能继续坚持做下去。直到x月xx日我有幸进入新起点这个大家庭，在公司领导和同事的帮忙下，我在认识产品、熟悉产品、推广产品各方面的知识上有了很大的提高。在那里我要感激我的领导和同事们对我的点滴帮忙。

在逐渐接触国际贸易的过程中，我经过xx平台免费版，收到

了很多客户的订单，可惜都是批量小的一些样品单，最终因为因现实支付方式不能经过支付宝而告终。

在x月伊始，经过半个月的产品熟悉，询盘回复，最终有位xx客户接收我们的付款方式，转账成功。第一笔外贸订单成了，虽然只是一个小订单，缺从中学会了很多。接收款项后，随后跟单，让生产安排生产并联系国际货运快递。

在国际快递方面第一次接触了dhlupsfede[]其间还是出现一点小插曲，联系货运后，货物到xx了，快递公司说是地区偏远要加偏远费。因小订单[]dhl运费算得过于精确，导致货物退回来，重新找了一个货运公司，改走fede[]这样耽误了几天的货期。可是经过这次的教训，明白了算运费的时候要按最大值计算，宁愿多收一点，联系快递的时候要货代把地址查下是不是偏远地区。

x月中旬，公司参与了xx第七届国际采购博览会，展会上的客户基本上都是国外的。其间因展会上同行较少，参与竞争的不是很，这又是我们该发挥的时候了。几个同事都在给公司产品做宣传，发名片，发资料，尽量吸引更多的客户来看我们的展厅。

与外国客户交流又成了一门技巧，要吸引有意向的客户，要让没有意向的客户接触和了解我们这一产品，归根结底说白了就是来者绝不放过。与外国客户的交流中，也学到了如何向客户介绍我们的产品，如何讲解剖析产品优势。

一个展会办下来，临时出售了小批量产品，收到了很多外国客户的名片，也发了一些自我的名片，期望将来能够联系一些有意向的客户。展会过后，就是分析名片，收发邮件了。有经验的同事，接到名片及时确定客户意向，联系了客户上门看厂。

也做了一笔数量的订单。其间，我学会了要认真确定客户意

向，了解客户需求，才能做到有求有应。

把展会上的名片整理，分析，回忆一遍，把有意向的，一个一个都发邮件进行问候。在发邮件之前，产品定价又是一项很重要的事。既然是工厂，产品价格就有必须的优势。凭这个优势，价格是没有很大的问题。

其次就是价格得详细程度，其间涉及moq[fob等各方面，这就是考验产品熟悉程度了，报价单的一目了然也很重要。要明确自我的产品报价与市场行情差价，及如何以到达报价的正确性，让客户查到公司明白公司的主要经营产品及产品优势与核心竞争力。

所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。

因为客户往往会从你的报价来确定你的诚实性，并同时确定你对产品的熟悉程度；如果一个十分简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。可是呢，一连几百份邮件发出去，没有几个人回应，石沉大海，让人觉得心灰意冷的。

可是，不能放弃，就得自身找找原因了。可能价格没有设置好，图片不够吸引眼球，产品信息没有详细.....等一大堆的问题，一个一个分析，解决。

前段时间因为报价失误，和客户理解的不一样，导致公司流失了一个客户。客户要的是模组，我就按我们常规的报价，一个模组报给他。等客户寄来样品，要我报价，他的样品是两个模组一套的。我却没有理解好，还是按一个模组的价格报了出去。

其间几天也没有沟通好，相互间理解不当。直到客户过来签合同才弄明白报价严重失误了，这一点，我觉得自我太大意了。工作时需要细心的，能想到的要尽量想到，不懂的地方必须要问。三个臭皮匠顶的上一个诸葛亮，这是个真理。提出来就总会找到解决的办法的。

1. “努力不必须成功，放弃必须失败”是篮球运动员姚明以往说过的一句话，用这句话在时刻提醒、鞭策着自我。

在公司的这段时间让我意识到，一名合格的外贸业务员，要从基础做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，虚心求教，耐心学习。

2. 专业的学习，要进行实际结合。要熟悉专业的外贸术语，异常是led行业，要抓住客户的需求，给予客户相应的服务。与客户交流要有针对性。

3. 要尽心尽责的做好本职工作。要做好手头的工作，专心工作，做好与客户的交流和联系，不懂得地方要耐心请教。

4. 心态决定一切怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作致命的。认识到工作是自我的事便不会有懒惰的思想。要长期坚持下来，不放弃，失败乃是成功之母。

以上是我的年度个人工作总结，请领导给予指正。

## 钳工技术业务总结篇四

转眼间xx年已将过去，我此刻已是xx酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大团体之中。自20xx年4月份开始办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配到xx县部工作，这段时间内我一向履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下进取开展各项业务工作，现根据近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这



段时间的工作历程：

首先要感激办事处领导对我个人工作本事的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在办继续担任业务工作，并分配到旗xx县部担任驻xx业务员，这使我对在办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。

我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感激县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。

当我们针对某些事情的处梦想法上执不一样看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是经过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。

在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于xx气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮忙。

## 1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的职责感和事业心，怎样进取主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。

我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为xx酒业以及呼市办事处在xx的窗口，自我的一言一行也同时代表

了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自我，加强自我的业务技能。

## 2、销售知识、工作本事和业务水平的锻炼

我今年x月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自我摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中构成了一个清晰的工作思路。

在x月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，进取圆满的完成领导分配的各项任务，并在余限的时间里，经过x客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。

由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自我练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!!!这也是我今后的必修课，必须要在这方面加强锻炼!

## 3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还进取配合其他同事做好工作。

工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、

要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也进取研究尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并到达预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自我，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的提高。

## 1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表此刻脸上，当工作比较顺利、到达个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自我的弱点，让自我更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全能够应对现有的工作任务和工作环境。

将自我的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自我带来更大的挑战，才能在工作中给自我带来更大的工作刺激，仅有这样才能在工作中给自我带来更大的工作兴趣。

## 2、工作本事的欠缺

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情景下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和确定。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的确定可能出现偏差，在操作中可能导致

工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。

思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须研究很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确确定客户的真实情景。

## 钳工技术业务总结篇五

时光荏苒，转眼之间又到了岁末。回顾过去一年的工作历程，在中心及作业区的正确领导下，二级厂点检员和技术员的支撑下，我们机械维护二班的全体员工的齐心协力，奋勇拼搏，圆满的完成了中心及作业区交给我们的各项检修工作。实现了钢包底座改造等技改项目完成率100%，污泥房滤带、皮带更换等原外委项目完成率100%，日常检修工作完成率100%，为公司扭亏脱困、挖潜增效的奋斗目标做出了显著的贡献。

机械维护二班现有员工39人，35岁以下青年有15人，青工比例占40%，其中具有本科学历的5人，大专学历2名，高级技工12人，高级技师2人。整个班组主要以年轻化、学历化、多面化为基础构成，始终充满着朝气和青春活力！

在即将过去的一年里，我们主要做了一下几个方面的工作：

### 一、安全方面

我们机械二班一直以来都严格遵守公司、中心、作业区的各项规章制度，认真组织好每周星期二的的安全学习，让每位员工都认识到安全的重要性，切实提高自己的安全意识，将安

全工作真正落实到实际工作中。在安全生产方面做到了以下几点：

第一，加强安全教育方面，全年组织全班员工按照公司教育内容，危险源辨识内容及现场实际教育相结合进行规范教育，让班里每一位员工熟知本单位安全生产规章制度、劳动纪律；作业场所存在的风险、防范措施及事故应急措施；20xx年新进入班组员工3名，全部进行了班组安全教育培训。

第二，安全隐患排查：安全检查是搞好安全生产的重要手段，其基本任务就是：发现和查明各种危险和隐患，督促整改；班组骨干严格监督各项安全规章制度的实施，我们机械二班与二级单位点检员持续开展去生产现场对生产隐患进行联查和整改活动，保证了一炼扎厂的安全生产条件，全年组织现场联查共49次，全年自查隐患60多项，全部下达整改通知单，100%进行了整改。保证了车间、班组无较大隐患。

第三，检修安全方面，对每周大的检修项目，要求负责人提前制定好安全检修方案。特别是年前年后的大修，任务重，时间紧，由于提前做好了生产、安全方案，班员在检修时很好的落实联防联保制度，保证了检修安全有始有终。

20xx年里，通过我们检修人员的共同努力下，班组的安全形势取得了有目共睹的成绩，班组实现了全年“零事故”，没有发生一起人身伤害事故。

## 二、 生产方面

我们机械二班每位员工在检修生产方面都牢固树立了“一切服从于安全，一切服务于生产”的思想理念。班内加强外协管理，强化检修质量的监管。不断健全完善生产管理制度，努力改进应急机制，激励员工创新，加大奖惩执行力度。一年多以来，通过“抓细节、抓过程、抓落实、管好人”的模式，保证了设备运行每个月的“零故障”，生产检修服务打

分也在平均95分以上，为全年一炼扎厂产量指标的完成奠定了坚实的基础。能取得如此好的成绩，主要是班组狠抓了如下几方面的工作：

**点巡检工作：**地面车辆、污泥房、一二次泵站、脱硫站、混铁炉、皮带等区域在未实行点巡检制度前，设备大小故障不断，严重时耽误生产，自从今年根据作业区的要求我们班制定了详细的巡检制度，推行“人人都是设备的主人”的管理理念，在大型设备上及易损设备上实行分区负责，做到每天设备到人，责任到人后，每天设备隐患及时清除，故障明显减少，同时我们负责的区域再也没有影响生产的事故发生。

**日常检修工作：**我们班一直以来都是一支能吃的苦，耐得劳，勇于面对困境的优秀队伍，在作业区领导的正确指导下，班组长的带领下，班员的努力下，日常检修工作有条不紊的开展着，并且出色的完成各项检修任务。污泥房环境极度恶劣，设备老化严重，设备故障不断，维修维护难度很大，为此专门成立一个副班长带队的攻关小组，和二级单位协商整改污泥房设备不合理的部分，排除隐患，修理备件，没有备件的自己加工制作，制定点巡检制度，注重平常的设备维护。现在，污泥房设备维修维护得到了作业区和二级厂的一直认可。还有炉前挡渣板更换、狗屋挡渣板更换、炉下轨道更换等高难度，高风险的工作，不管是计划检修还是抢修我们都能及时组织队伍保质保量准时完成。

**外委项目工作：**为了响应公司挖潜增效、扭亏脱困的号召，在皮带更换、滤带更换、长轴泵的修复等方面，为公司节约外委项目经费1000多万。

虽然在20xx年我们机械维护二班在工作上取得不错的成绩，但是总结起来还是有不少方面的工作做的不到位，因此在接下来的20xx的工作计划中，我们将继续坚持执行20xx年里好的工作方针，改善工作中不足的地方。重点做好以下几项工作：

- 一、以安全环保为前提，强化教育培训，追求卓越成效；
- 二、以健全制度为保障，提高执行力度，确保目标完成；
- 三、以节能降耗为主线，注重细节过程，优化生产方式；
- 四、以信息反馈为基础，加强沟通协作，降低影响损失；
- 五、以设备稳定为关键，强化维护保养，确保运行效果；
- 六、以严明纪律为手段，全程跟踪监管，提高工作效率；
- 七、以文化建设为突破，转变思想观念，树立先进典范；
- 八、以强化责任为根本，团结务实高效，塑造敬业形象。

总之，在新的20xx年里，我们机械二班将在公司正确决策部署下，在检修中心各级领导和员工的共同领导下，团结协作，奋力拼搏，为涟钢新的发展做出我们更大的贡献。