

2023年配料员转正工作总结(优质8篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。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。

配料员转正工作总结篇一

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

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。

配料员转正工作总结篇二

我配料三班具体工作如下：

北营炼铁厂三烧结生产区安委会每月的安全生产总结，系统总结过往的安全生产漏洞以及处理方法，并及时下发，并经由作业区组织下发到各级班组，班组又通过班前会和周五安全例会等有效及时的方式传达到每一位员工。我配料三班由于全年注重了学习宣传，每位职工均从思想认识上有了较大提高。对上级要求的安全生产一系列措施办法，我们每位职工都有了比较清醒的认识。工作中从过去的忽视安全生产变到了自觉落实安全生产责任制，从把安全生产当做可有可无的一项工作转变到了真正将其摆到了各工作议程上，加以落实。

领导重视，是我班组安全生产取得成效的重要保证。今年上级领导以及作业区领导十分重视全作业区安全生产工作，坚持每月听取一次安全生产工作的汇报，重大安全情况直接汇报主要领导，上级有关安全生产的法令、法规和要求都在会上认真传达学习。由于上级领导高度重视安全生产，领导带头检查、过问具体情况、紧抓安全生产，全作业区上下形成了齐抓共管安全生产的良好氛围。

从生产区到作业区，再到我们具体班组直至个人，都建立了安全生产组织机构，形成层层负责、层层落实的组织网络。每年五一、十一、元旦、春节等重要节日，上级都及时下发通知，召开领导组织会议，及时布置节日期间的安全生产检查工作，做到防患于未然。作业区又组织职工认真学习上级文件，提高每位职工的安全生产责任心，做到一周检查一次。将大班组、小班组的一般性和细致性检查相结合，全年监控收到较好效果。

实行安全生产常效管理，使安全生产监督制约机制经常化、

制度化。我配料三班根据作业区安全生产工作的实际，结合上级要求，制定了具体的长效管理办法，并通过经常性的安全生产工作行为，加强工作人员的责任感，使安全生产工作形成经常性、制度化的一项工作。

至此，我配料三班决心以安全生产长效管理为突破口，进一步把长效管理工作抓紧抓实，使全班组安全生产事故率降到最低，保证和促进全作业区的稳产顺行。

从201x年11月进福耀万盛浮法玻璃有限公司至今已有一年多的时间了，在这一年多的时间里，我不断的在工作中学习，在各个方面都取得了进步。

首先，我对浮法玻璃的配料系统设备有了深刻的认识；通过这一年多的工作，对设备的运行、维护和维修状况有了深刻的认识，并钻研在其中，对设备进行细致的维护保养，并及时、快捷的对设备故障进行排除、维修。并通过对设备认识，进行设备改进提高。

在设备安装期间，协助安装公司进行皮带机的互备系统改进，通过绘制互备溜管图纸、插板阀门图纸，对安装公司进行技术指导，并现场指导安装工作。

201x年4月份，对进口混合机设备图纸进行学习，并加以转化，对进口混合机下料溜子进行了加工，并进行安装，目前，混合机下料溜子工作情况良好。

201x年8月份，我发现卸砂振动给料机频繁故障，最后对振动给料机进行了淘汰，设计了皮带机尺寸、功率，购买并安装了短皮带机，大幅减低了设备故障率，而且节约了能源，改善了工作环境（减少了噪声污染）

201x年9月份，为了提高均化库的空间利用率，对卸砂小车上下的溜管进行了改进，在技改过程中，通过吃透谢经理的图纸，和同事们一起安装调试好了这条短皮带，彻底解决了卸砂慢、均化库空间利用

不足的问题。

201x年1月份，根据一线生产经验，窑头料仓存在粘料现象，通过绘制耐磨板图纸，采购了高分子耐磨板，并指导安装公司对二线窑头料仓进行耐磨板安装，通过耐磨板的安装，降低了原料的对料仓的粘接。

201x年2月份，对输送皮带粘料的问题，通过在网上查阅资料以及和同事、领导讨论，最终采用了毛刷清洁方案，并完成了毛刷清洁系统图纸的设计制作，并进行了安装调试，通过毛刷清洁系统，大幅降低了原料在输送过程中的损失，并且提高了设备运行环境的清洁度。

其次，在福耀工作期间，我受到了各种培训，包括技能培训和思想培训，通过技能培训，我顺利取得了焊工证，并学会了气割等维修技能，并能熟练运用到设备维修中。通过公司举行的“主人翁精神”等培训，在思想上提高了自己，使自己真正以主人翁的心态投入到工作中，在做好工作的同时，也提升了自己，使自己的职业技能和职业素质都得到了提高，也使得自己的工作完成得更好。

在对设备进行技改的过程中，自己的设计和绘图能力得到了提高。在以前的工作中，我就是从事的机械设计绘图工作，通过在福耀的工作，自己的机械设计能力得到了提升，对机械设计有了更深的理解。使自己更能胜任设备技改方面的工作。

在福耀的一年是成长进步的一年，在以后的工作中，我更要严格要求自己，使自己在工作中得到更大的进步，使自己的工作完成得更好。

配料员转正工作总结篇三

1、产品生产销售情况

二、20____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。

配料员转正工作总结篇四

国际是中国丝网印刷行业中的龙头企业，以销售为主，本身并不生产过多的丝网印刷类相关产品，主要是代理国外丝网印刷类公司相关产品。公司总部在深圳，下属公司机构有：金海通、金海江、金海天[pcb]华北、华南、华东销售公司，组织架构体系完善相互支撑。公司不仅有合理的组织架构，而且企业文化体系也相当完善。这里可以深刻体会到儒家文化在公司企业文化血液之中的比例。

儒家倡导“仁”，公司的口号就是“追求完美，打造共赢”。李嘉诚正是通过共赢而取得巨大商业成功。今天的丝网印刷行业，大小企业良莠不齐，竞争异常激烈，要想生存、发展、卓越，乃至成为行业领袖，共赢恰恰可以更好的疏导混乱竞争中各方力量，达到共赢共存。

一个伟大的企业在于与员工的共生共存，共赢的经营模式才能使员工具有很好的认同感、归属感，把工作作为自己的事业，促进我们企业更加欣欣向荣。在这里可以看到工作加班到夜里十点的同事，公司并没有额外的补助或者加薪，然而很多同事依然每天加班。

丝网印刷是一个专业行业，所以刚刚接触公司相关产品知识时更多的是“不懂”。通过对于公司《丝网印刷培训教材》的学习，对于丝网印刷的行业状况、工作原理、五大要素有了一个较为全面系统的了解。对于公司所销售的产品、客户

有了详细了解的同时，产生了新的心理矛盾与困惑。

公司经营的产品涵盖油墨、丝网、片材、胶片、感光胶及辅助材料，每一种产品类中又有种类繁多的系产品，产品的相关知识的认知，是一个相当艰难的工作。好在每个地区都有各自的经营重点，大连主要经营产品是精工油墨、柯图泰&科美来感光胶，接下来就重点掌握了精工油墨、柯图泰&科美来感光胶。但具体到工作中的应用还需要积累经验与技巧。

在工作的这一个月多月里，在熟悉产品知识的同时，也进行了客户拜访的练习。天津地区客户更多的集中在西青开发区、津南、塘沽等地，这些客户所在行业集中于贴牌、商标、电子、数码，对于产品的需求是巨大而又源源不断，这个过程是发现、保持、提升关系的经营方式。从中也了解到工作方式和工作能力，需要好好学习和借鉴。同时也体会到“服务”对于商机开发有无限作用，坚持完美的服务态度，往往会带来巨额的销售订单。客户是生命线。

国际华北总部天津公司的组织架构，分为通讯数码公司、天津分公司、市场部、财务部、服务中心，其中服务中心的作用是订货、出货、为业务服务，这个过程中erp起到了组织性、效率性的巨大作用。而公司的业务人员工作重点则集中于销售过程，有效的提高了工作效能，更好地开展业务工作。

在金海江实习了5天时间，对制版整个流程有了清晰直观的了解。金海江现在经营效益非常好，有大笔的订单，不过也到了它所存在的局限性。简单的组织架构，对于手工作坊式的企业可能会更适合，现在其实金海江就是处在手工作坊阶段，虽然利润率很高，不过企业要想有长足发展，科学的组织架构至关重要，联系下市场行情及集团战略，或许现在金海江更适合简单快捷的组织模式。

印刷公司个人工作总结3篇印刷公司个人工作总结3篇儒家式的企业文化学习，丝网印刷的了解，销售过程的熟悉，公司

架构的分析，一一证明，国际是一个处于上升阶段的企业，丝网印刷是一个充满竞争与机遇、机遇大于竞争的行业。

正如企业文化中所提的“让我们一起成长”。

配料员转正工作总结篇五

20xx年度,在各高层领导及全体职工共同努力下,工作发生了一系列的变化,取得了可喜的成绩,也积累了一些经验教训。尽管如此,我深知在印刷部还存在些许不足。回望过去,展望未来,信心倍增。以下是20xx年度工作总结及未来规划。

工作情况回顾

随着公司目前定单结构的日益优化,主要生产的产品有sperry、rockport、the、cga、nine海外组及四川方向等品牌定单,为了跟上公司发展步伐,不断提升人员素质,培养技术型人才势在必行。本年度一直以产品质量为中心,以培训技能为保障,以生产效益为目标的指导思想,并以品质规范化、标准化、程序化的三化理念,以合理强硬的生产计划任务,带领印刷人不断创新,自我加强,按时保质保量完成生产任务,使制一的各项工工作向前迈进一步。

工作重点规划

提高员工安全操作规范意识。避免工伤事故的发生,时刻敲响安全第一警钟。

提升员工生产品质观念。严格按照品质检验流程操作,确保品质稳定,给客户一个良好印象,维护良好的供求关系,以便业务接回更优质的定单。

加强员工节约成本意识。对员工所领用的印刷耗材进行数据化评比,制定严格规范的奖惩制度,以数据化、强制化、透明

化 的管理操作模式，实现管理与效益的双赢。

提高生产产能效率。品质与效率相辅相成，两者缺一不可。竭力配合品质部生管课的要求，提升本部门的各项实力，起到领头羊的作用，立志打造一个打硬仗，善打硬仗的队伍，为公司创造最大价值。

提升员工全方面素质。包括印刷技能的掌握，对机器的维护保养意识，对机台环境卫生的自身要求等等。定期召集员工展开课题研讨，对一周一个月的工作进行汇总评比，形成一个良性互动，以利今后工作改进。在节假日，适当组织安排节目，缓解员工工作压力，便以更佳的精神状态投入工作中来。

新年即至，憧憬无限[20xx]我会与同仁一起，共同努力，力争打造一个运转良好，制度健全，高效工作的印刷部门，带出一个团结真诚，战斗力强的团队，推行科学化，人性化的管理理念，未来充满期待。

配料员转正工作总结篇六

转眼间，2020年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

一、工作感悟

二、2021年工作设想

依据2020年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二是;在拥有老客户的同时还要不断从老客户获

得更多的客户信息。三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

三、工作中的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住;缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性;缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

配料员转正工作总结篇七

20xx年，我所在局党组的正确领导下，在兄弟科室及广大客户的大力支持下，在确保机关文印工作安全、保密、优质、高效服务的前提下，以发展经济、发展服务为工作重点，不断调整发展思路，强化经营管理，开拓经营局面，各项工作取得了长足发展，呈现了良好发展态势。

总结一年来的工作，主要有以下几个方面：

一、围绕生产，合理安排，保证生产任务有序完成

作为企业，发展经济是我们的首要任务。

今年年初，我们相继完成了人代会、党代表大会、政协会议等会议材料的印刷任务，完成了市委读书会材料及一年一度的人居节等几个大型及重要会议材料的印刷任务。

在下半年我们又先后承接了威海市国税局《20xx年企业所得税纳税申报表》二十二种表格的印刷任务，共计50多万份，12月份又与地震局签下了40万册《公共安全知识手册》的印刷合同。

在压力大、人手少、任务重的情况下，我们合理安排，精心布置，在困难面前不低头，工作标准不降低，加班加点突击干，高质量高效率地完成了印刷任务，受到了各级领导们的好评，取得了较好的经济效益。

一年来我们接到会议材料近百万份，印制政策性、规范性文件汇编近十万册，年完成产值300多万元，取得了经济效益和社会效益的双赢。

二、巩固老客户，开发新客户，扩大客户群

客户就是我们的上帝。

这一宗旨永远是我们的服务理念，只有得到众多新老客户的认可，我们的货源才能源源不断，我们的效益才能蒸蒸日上。

在工作中我们始终与老客户保持“亲戚”关系，与新客户达成“朋友”关系，使每个上门印刷的客户都能高兴而来，满意而归，使他们有种放心的感觉。

并且定期接触和回访客户，虚心听取客户的意见和建议，发现问题及时解决，合理建议我们虚心采纳，进一步提高了我们所的知名度和诚信度，得到了广大客户的好评以及政府采购办公室领导们的认可。

三、加强安全管理，确保安全生产

安全是我们的一切保障。

一年来，我们认真贯彻落实上级关于进一步加强安全生产工作会议精神，坚持“安全第一、预防为主”的方针，加大安全生产投入，强化安全生产措施，配齐配好了安全器材设施，并针对我所安全生产工作比较薄弱的地方进行了检查整改，查漏补缺，防患于未然。

在生产过程中我们要求每位工作人员都要做到勤检、勤查、勤处理，确保安全工作万无一失。

对各车间设备隐患、安全检查由车间主任定期不定时地进行检查，对职工的安全意识经常督促，杜绝了安全责任事故在我所的发生。

四、加强日常管理，各项工作有声有色

1、办公条件大为改观。

随着网络化的办公需要，我们为各科室配备了电脑，并且建立了内部电话网络，极大地改善了办公条件，节省了经费，提高了工作效率。

2、办公环境进一步改善。

每到冬天，我们车间温度上不去，纸张出现打折情况，印刷油墨分布不均，影响了印刷质量和速度，部分供暖管道老化锈蚀，因此我们在供暖之前对所内的供暖管道进行了彻底改造安装，进一步解决了冬天取暖的问题，改善了办公环境。

3、硬件设施进一步加强。

为打造专业的公文印制企业，增强企业发展后劲，做好政府采购的服务工作。

今年下半年，在资金紧张的情况下投入40多万元购置了一台

多功能数码打印机，不仅提高了印刷质量，而且极大地节省了人力物力。

印制一份文件，只需要在电脑上设置好便能一键完成，立等可取，极大地缩短了等文时间，提高了工作效率。

五、营造良好氛围，构建和谐单位

今年年初，我们结合保持共产党员先进性教育活动，并以此为契机，在工作中处处渗透着以人为本的理念，增强职工的向心力和凝聚力：我们积极开展扶贫解困活动，切实为职工分忧解难，对住院职工进行了看望，对有困难的职工给予了帮助，切实把职工的冷暖作为我们工作中的一件大事。

适时地组织了健康查体、外出旅游等活动，丰富了职工的精神生活，创造了一个轻松舒适、和谐稳定的工作环境。

20xx年，在局的正确领导下，取得了一定的成绩，但还存在着或多或少或大或小的问题：内部管理上有所松懈，制度落实上不很到位，质量意识上有所放松，工资水平也有所偏低，参与市场竞争的底气不足等等。

针对上述问题，我们要进一步加大管理力度，以经济建设为中心，充分调动职工的工作积极性，把大家的思想统一到印刷所的发展上来，把大家的注意力吸引到印刷所的发展上来，把大家的力量汇集到印刷所的发展上来，不断提高工作效率和服务质量，确保明年各项目标任务的完成。

20xx年，我们要继续发扬召之即来、来之能战、战之能胜的优良传统，围绕政府采购服务工作和我所的经济效益，积极调整工作思路，从管理入手，从点滴做起，加快发展，增收增效。

一是队伍建设要有新提高。

对我所工人的综合素质要进行严格教育、严格管理，加强技能培训和业务培训，为提高印刷水平和印刷质量提供保障。

二是本职工作要有新突破。

大力实施精品工程，做精机关印刷的招牌，充分发挥自身优势，多创效益，多出精品，多见成效。

三是节约意识要再加强。

要精打细算，从点滴入手，从一张纸、一度电、一滴水、一斤油、一两墨做起，做好节能降耗，降低生产成本。

四是安全管理要再警惕。

要严格按照安全操作规程进行管理，对车间的安全隐患，要当作事故对待，小事当作大事抓，把事故消灭在萌芽之中。

五是服务理念要再上台阶。

要把服务当成首要任务来抓，积极探索具有我所自己特色的服务思路、服务措施、服务方式和服务效果的新路子，在做好政府采购这块活的基础上，加大对外承揽力度，在价格和服务上占领市场，提高我们参与社会竞争的能力，使我所工作有一个全新的提高。

xx国际是中国丝网印刷行业中的龙头企业，以销售为主，本身并不生产过多的丝网印刷类相关产品，主要是代理国外著名丝网印刷类公司相关产品。

公司总部在深圳，下属公司机构有：金海通、金海江、金海天pcb华北、华南、华东销售公司，组织架构体系完善相互支撑。

公司不仅有合理的组织架构，而且企业文化体系也相当完善。

这里可以深刻体会到儒家文化在公司企业文化血液之中的比例。

儒家倡导“仁”，公司的口号就是“追求完美，打造共赢”。

李嘉诚正是通过共赢而取得巨大商业成功。

今天的丝网印刷行业，大小企业良莠不齐，竞争异常激烈，要想生存、发展、卓越，乃至成为行业领袖，共赢恰恰可以更好的疏导混乱竞争中各方力量，达到共赢共存。

一个伟大的企业在于与员工的共生共存，共赢的经营模式才能使员工具有很好的认同感、归属感，把工作作为自己的事业，促进我们企业更加欣欣向荣。

在这里可以看到工作加班到夜里十点的同事，公司并没有额外的补助或者加薪，然而很多同事依然每天加班。

丝网印刷是一个专业行业，所以刚刚接触公司产品知识时更多的是“不懂”。

通过对于公司《丝网印刷培训教材》的学习，对于丝网印刷的行业状况、工作原理、五大要素有了一个较为全面系统的了解。

对于公司所销售的产品、客户有了详细了解的同时，产生了新的心理矛盾与困惑。

公司经营的产品涵盖油墨、丝网、片材、胶片、感光胶及辅助材料，每一种产品类中又有种类繁多的系产品，产品的相关知识的认知，是一个相当艰难的工作。

好在每个地区都有各自的经营重点，大连主要经营产品是精

工油墨、柯图泰&科美来感光胶，接下来就重点掌握了精工油墨、柯图泰&科美来感光胶。

但具体到工作中的应用还需要积累经验与技巧。

在工作的这一个月里，在熟悉产品知识的同时，也进行了客户拜访的练习。

天津地区客户更多的集中在西青开发区、津南、塘沽等地，这些客户所在行业集中于贴牌、商标、电子、数码，对于产品的需求是巨大而又源源不断，这个过程是发现、保持、提升关系的经营方式。

从中也了解到xxx的工作方式和工作能力，需要好好学习和借鉴。

同时也体会到“服务”对于商机开发有无限作用，坚持完美的服务态度，往往会带来巨额的销售订单。

客户是生命线。

xx国际华北总部天津公司的组织架构，分为通讯数码公司、天津分公司、市场部、财务部、服务中心，其中服务中心的作用是订货、出货、为业务服务，这个过程中erp起到了组织性、效率性的巨大作用。

而公司的业务人员工作重点则集中于销售过程，有效的提高了工作效能，更好地开展业务工作。

在金海江实习了5天时间，对制版整个流程有了清晰直观的了解。

金海江现在经营效益非常好，有大笔的订单，不过也到了它所存在的局限性。

简单的组织架构，对于手工作坊式的企业可能会更适合，现在其实金海江就是处在手工作坊阶段，虽然利润率很高，不过企业要想有长足发展，科学的组织架构至关重要，联系下市场行情及集团战略，或许现在金海江更适合简单快捷的组织模式。

儒家式的企业文化学习，丝网印刷的了解，销售过程的熟悉，公司架构的分析，一一证明□xx国际是一个处于上升阶段的企业，丝网印刷是一个充满竞争与机遇、机遇大于竞争的行业。

xx年即将过去，在这将近一年的时间里我通过努力工作，有了很大的收获。

临近年终，我现在对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于以后把工作做得更好。

下面我对我一年的工作进行简要的总结：

我是今年才来到公司工作的，我所学的专业就是印刷，而且也从事了两年的印刷职业，所以来到公司后，很快我就融入到了公司的队伍中。

全面进入工作状态后，我开始积极参加生产，全力保障生产印刷运行。

我知道，印刷厂的技术人员，不仅要精于印刷工艺技能，而且还应掌握印刷工艺装备的知识。

随着生活水平的不断提高，印刷厂这块占的比例也会越来越大，因此，客户对印刷设计的要求也越来越高，印刷业也越来越专业。

专业的设计机构，专业的印刷厂以及好的售后将会构成更专业的印刷队伍。

所以在工作中，我不断的向其他同事学习操作技能，以提高自己的技术能力；工作之余，我还时常看一些专业的书籍充实自己，提高自己的理论知识。

作为公司的一员，这一年来我渐渐明白了公司之所以发展得这么好，主要是因为公司一直坚持高素质、高起点、高科技、高效益的发展思路。

公司投资3亿多元引进了世界一流的印刷设备和技术竞争力，现在集凹英胶英丝英烫印为一体，是国内设备档次最高、配套最齐、烫金能力最强的现代化印刷企业之一，使侨通一直保持了在同行业内的竞争优势和领先地位。

所以，我一直以是侨通的一员而感到骄傲自豪。

同时，我也会珍惜我在公司的每一天，服从领导的安排，努力工作，积极进取，为公司的发展奉献自己的微薄力量。

xx年的'大多工作与生活的时光是在侨通度过的，在侨通的子里，辛苦里夹着充实，汗里带着甘甜，完成了自己的大多数目标，我虽然努力的完成了自己应该做的事，但是其间也显露出了我的不足之处，而且有点致命，虽在慢慢的改进，可是效果不是很明显，使得自己会陷入一种窘迫的境地。

急于求的心理还一直作祟，原有的很多想法在时间的磨合中。

本想今年可以很好的掌握一门拿得出手的技能，可是没有如心所愿。

配料员转正工作总结篇八

随着公司目前定单结构的日益优化，主要生产的

有sperry□rockport□the□cga□nine海外组及四川方向等品牌定单，为了跟上公司发展步伐，不断提升人员素质，培养技术型人才势在必行。本年度一直以产品质量为中心，以培训技能为保障，以生产效益为目标的指导思想，并以品质规范化标准化程序化的三化理念，以合理强硬的生产计划任务，带领印刷人不断创新，自我加强，按时保质保量完成生产任务，使制一的各项工作向前迈进一步。

工作重点规划

提高员工安全操作规范意识。避免工伤事故的发生，时刻敲响安全第一警钟。

提升员工生产品质观念。严格按照品质检验流程操作，确保品质稳定，给客户一个良好印象，维护良好的供求关系，以便业务接回更优质的定单。

加强员工节约成本意识。对员工所领用的印刷耗材进行数据化评比，制定严格规范的奖惩制度，以数据化强制化透明化的管理操作模式，实现管理与效益的双赢。

提高生产产能效率。品质与效率相辅相成，两者缺一不可。竭力配合品质部生管课的要求，提升本部门的各项实力，起到领头羊的作用，立志打造一个打硬仗，善打硬仗的队伍，为公司创造最大价值。

提升员工全方面素质。包括印刷技能的掌握，对机器的维护保养意识，对机台环境卫生的自身要求等等。定期召集员工展开课题研讨，对一周一个月的工作进行汇总评比，形成一个良性互动，以利今后工作改进。在休假日，适当组织安排节目，缓解员工工作压力，便以更佳的精神状态投入工作中来。

新年即至，憧憬无限，20__，我会与公司同仁一起，共同努

力，力争打造一个运转良好，制度健全，高效工作的印刷部门，带出一个团结真诚，战斗力强的团队，推行科学化，人性化的管理理念，__的未来充满期待。

印刷公司工作总结实用范文4

我是今年才来到公司工作的，我所学的专业就是印刷，而且也从事了两年的印刷职业，所以来到公司后，很快我就融入到了公司的队伍中。全面进入工作状态后，我开始积极参加生产，全力保障生产印刷运行。我知道，印刷厂的技术人员，不仅要精于印刷工艺技能，而且还应掌握印刷工艺装备的知识。随着生活水平的不断提高，印刷厂这块占的比例也会越来越大，因此，客户对印刷设计的要求也越来越高，印刷业也越来越专业。专业的设计机构，专业的印刷厂以及好的售后将会构成更专业的印刷队伍。所以在工作中，我不断的向其他同事学习操作技能，以提高自己的技术能力；工作之余，我还时常看一些专业的书籍充实自己，以提高自己的理论知识。作为公司的一员，这一年来我渐渐明白了公司之所以发展得这么好，主要是因为公司一直坚持高素质、高起点、高科技、高效益的发展思路。公司投资3亿多元引进了世界一流的印刷设备和技术竞争力，现在集凹英胶英丝英烫印为一体，是国内设备档次、配套最齐、烫金能力的现代化印刷企业之一，使侨通一直保持了在同行业内的竞争优势和地位。所以，我一直以是侨通的一员而感到骄傲自豪。同时，我也会珍惜我在公司的每一天，服从领导的安排，努力工作，积极进取，为公司的发展奉献自己的微薄力量。

20__年的大多工作与生活的时光是在侨通度过的，在侨通的子里，辛苦里夹着充实，汗里带着甘甜，完成了自己的大多数目标，我虽然努力的完成了自己应该做的事，但是其间也显露出了我的不足之处，而且有点致命，虽在慢慢的改进，可是效果不是很明显，使得自己会陷入一种窘迫的境地。急于求的心理还一直作祟，原有的很多想法在时间的磨合中。本想今年可以很好的掌握一门拿得出手的技能，可是没有如

心所愿。事做了很多，也学到了很多，但是却没有夺光溢彩的，都显得是那么的平淡，只要用心，谁都可以去完，心有不甘。我知道这样的结果不是我想要的，但是又在无计可施中为代价的牺牲品。是，很多工作的事是需要一个循序渐进的过程，可这个过程太长太慢，那就是自己的问题了，我想这是我的原因，态度还不足够端正，没有足够的用心去做，或者说是用心不到位。工作的子我已经度过了尝试，已经适应了这份工作，现在要做的就是怎样去把它做的更好。再细数一下__年自己工作的表现，为了自的发展，我一直在坚持不懈，坚持不懈的去努力。时间的走过，见证着一切，让自己有得有失，一个的态度决定着一个的走向，我也不例外。既然我想在侨通的这个圈子里有所作为，侨通是一个好的施展天地，把握，我不会浪费现在所拥有的机会。还是那句话，时刻怀着一颗感恩的心，对待每一个和每一件事。由于在其他厂里工作时间过长，在侨通呆的时间过短，不免会把一些不适宜长的工作方式带进来，给领导添了不少麻烦，给领导带来不貌的回敬，在这里我深表歉意，希望领导能够谅解。在侨通的20__年过的总体来说还算是很踏实，没有轻易地越雷池半步，循规蹈矩的做着事，得到自己想得到的，说白了，都是为了生活，何必和自己过不去，而且我还年轻，此时不努力用心，等待何时。20__年已经悄然来到，在这新的一年，我做出了自己的新的规划，现就此阐述一下。

1. 在新的一年里，在完本职工作的同时，学习好相关的知识与技能，把自己向一个技术全面型的方向发展。
2. 改掉自己的不良习惯，用心的去做每一件事，细节决定败，时刻的提示着自己，严格的遵守劳动纪律。
3. 多虚心求教，多积累经验，多多与领导沟通。事件的发展离不开沟通，只有相互换意见，才能取得进步。
4. 在20__年的基础，更好的了解公司的产品以及开机技术。年纪的增长，不能白白浪费，更要全面的了解自己，知道自

己的的缺点在哪里，怎样的去克服，优点在什么地方，怎样去发挥。有一个明确的生活和工作态度，我想只有如此才能打理好20__年的日子，有更加辉煌一些的表现。