

# 最新船厂三个月工作总结优质

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 最新船厂三个月工作总结优质篇一

我于xxxx年xx月xx日成为公司的试用员工，至今三个月的试用期即满。根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

时间一晃而过，转眼间三个月的时间已经结束，首先我很感谢领导三个月以来的培养和照顾，给我一个展示自我才能的机会，让我从一个刚入行的新手逐渐成长起来。这三个月的时间让我深刻体会到我需要学习的与公司相关的专业知识和技能还有很多，只有更加努力的工作和刻苦的学习，才能更加出色的完成领导交给我的任务，这样才能不辜负领导对我的期望。

进入公司的时候，由于对于公司的产品不是很了解，所以通过看领导给我的相关资料以及自我编写文档的实践，让我逐渐对公司的产品有了进一步的了解，也很快熟悉

了xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx的方法与生产流程，并且对于产品的技术原理也有了很大的了解。这段时间在公司领导和同事们的关心和帮助下，在领导的指导下让我在工作上有了很大的提高。对此我非常感谢大家给与我的关怀和帮助，让我能够很快融入这个大家庭中。

在刚进入公司没多久，公司便很快交给了我重要的任务，并给予了我很大的信任和鼓励，由于是刚刚真正的接触产品设计，几乎是零经验，一切都要从头开始，有太多的xxxxx以

及xx的东西需要了解，需要学习，在我逐渐成长起来的这一段时间，领导以及公司所有的同事们都给了我很大的帮助。现在对于专业知识文献的收集、市场调查、产品设计方面以及编写xx资料方面都有了很大的进步。在这三个月的时间里，我主要负责了□xxxxxx□□ □xxxxxx□□ □xxxxxxxxxx□□ □xxxxxxxxxx□□□xxxxxxxxxx□的设计与市场调研(实地、网络、电话)，还全程参与了□xxxxxxxxxx□折页的设计和制作，以及□xxxxxxxxxx□的出图。

从以上几项工作中，让我深刻体会到做一名成功的公司xx是一件非常不容易的事情，作为一名xx□从设计产品的起初就要对产品从设计到真正投入市场等很多方面进行全方面的了解和考虑。出色的xx一定要对自己充满自信，不骄不浮，要认真总结经验，用心思考，实现对公司xx的清晰理解，从而为公司创造更高更多的价值。虽然我离一名出色的xx还有一段很远的路要走，但是为了让自己能够成为一名出色的xx□我会努力培养自己独立思考的能力。平时外出我也会仔细观察外面的很多xx□了解别的公司的xx思路，提高自己的xx能力，我会通过不断的学习和实践提高自己的能力。作为一名xx是我的职业追求和目标，在日常的生活中我会虚心听取领导及同事的意见和建议，热爱自己的工作。虽然我的底子薄，但是我会努力学习给自己充电，让自己不至于落后于别人，被别人淘汰。

在目前的工作中我正在努力将公司xx部的各主要xx编制出来并丰富其内容,这样不但能对整个公司xx的xx流程、技术原理等深入了解，更能避免浪费时间和精力。

虽然在这三个月中取得了一定的成绩，但是也发现了自身的一些缺点和不足，在以后的工作中需要纠正和避免的。努力和细节将决定成败，在今后的生活中我会在努力工作的同时及时仔细的发现并改正自身缺点，让自己不断的进步。

对于我来说，来到公司是我个人发展的一个机遇，也是我努力成为一名xx的起点，今天公司给我提供了一个展示自我价值的平台，我会好好珍惜这来之不易的机会，让自己努力的成长起来，用我的成长感谢领导的悉心栽培，作为公司大家庭的一员，我将会为公司创造更多的价值，担起自己的责任，努力进步。

## 最新船厂三个月工作总结优质篇二

总结是事后对某一时期、某一项目或某些工作进行回顾和分析，从而做出带有规律性的结论，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，快快来写一份总结吧。那么你知道总结如何写吗？以下是小编收集整理的修船厂员工工作总结，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

事业部的成立，本职工作也发生了改变，经营理念增强，认真学习公司经营发展目标，顺应管理模式的变化，为今后修船事业扩大乃至独立经营核算奠定基础，本人在原有负责修船项目：施工安排；施工队选择、分配；施工进度跟踪；工程项目完工单编制、完工单审核、完工单签订；项目人工工时的统计、材料费的统计、动能消耗的统算、成本利润分析；完工工程报价、完工报价的交流、洽谈、确认；完工确认价格公司审核确认、完工项目合同编制、审核、签订、跟踪、入档；单项目船舶修理档案的建立；船舶修理费用甲方付款计划跟踪、船舶修理费开票、收取、入账的基础上。增加了对外：与甲方工作联系，业务承揽交流沟通，工程项目投标文件获悉；投标项目分解；施工材料资源、价格施工人员的咨询；投标项目现场勘验、报价、报价审核、分包材料费用测算、利润评估、投标项目报价公司审核、投标文件编制、递送、投标项目跟踪、投标文件整理存档；中标项目立项、价格交流洽谈；预签合同编制、审核、签订、存档；预签费用跟踪收取；项目施工安排、策划。对内：呈报合格分包商的招标、招标文件编制、审核、实施、跟踪、招标后价格对

比、洽谈、呈报；入围分包商项目分配、施工组织、辅助各项目经理商务工作；商务文件的处理；施工中设备租赁、租赁设备调配、安排、记录、确认、结算；施工材料申购、审核、跟踪、到货材料登记入账、入库、保管、分配；施工后勤保障工作（工人加班饭、夜班车、生产急需物资调配、动能配备等保障）；设备租赁及分包商费用完工工作量审核、确认、费用核算、测算、层报、审核跟踪，完工结算审批单编制、成本登记、统算、结算批复后的落实；各分包单位税票开票、挂账；资金计划编制、呈报；分包结算支付申请、分包结算批准资金支付；分包结算文件建档、存档。每月工作量编制、呈报；分包商资质评审；月度到账资金、承接项目进度编制、呈报；月度新签合同数量、金额编制呈报，经营工作每周周报等等。

在各级领导的正确指导、帮助、支持下，通过自己不懈的努力及对工作无比热情的态度，积极推动修船事业部各项工作进展，完善管理制度，加强各部门工作交流沟通，让大家充分了解认识修船及修船的特殊性，为事业部的正常发展添砖加瓦，本人积极的工作态度得到公司各级领导及业主的肯定好评，授予公司“第三季度优秀员工”称号，不仅是对我工作的肯定也是对修船全体人员为事业部健康成长付出艰辛工作的肯定。

先后参与组织“x船适时养护”“x船适时养护”“x船大修特检”“x船大修特检”“x轮大修特检”“希望之路尾浮箱改造”工程报价投标及施工组织安排、后勤生产保障、完工结算、分包结算等一系列商务工作；即将进行的“x轮耙臂改造”“x轮改造”“x船大修”“x耙平器备件制作”及其x局挖泥船舶海上抢修□x局泥泵试验基地的工程报价、项目投标、工程组织安排、分包费用测算、成本核算等商务生产工作及具备合作意向但资源限制搁浅项目“x船厂内大修”“x船坞修”“x轮修理”工程报价投标、施工组织安排。

“x船厂修”“x船厂修”“x轮养护”“x管制作”等8项船舶与非船舶产品的修理制作的报价、投标及价格洽谈。

本年度共参与施工、报价、结算项目x项产值计 x余万元，其中签订合同x份x余万元，投标报价x余份 x余万元。与 x家公司保持业务联系。

随着公司修船事业的扩大，修理范围不断延伸，之前承接船舶修理项目均为靠码头施工本年度承接的“x217”大修项目中我们第一次接触坞修工程，公司资源有限没有自己的船坞，只能通过与周边同行业合作，弥补不足。经过公司领导筛选，就津航浚217坞修项目我司与渤工达成合作意向，由于第一次承接坞修及第一次与渤工合作，对该船厂生产管理规则了解不清，进坞前及施工期间管理我方处于失控状态，无法有效掌控工程修理进度。渤工隶属渤海石油集团，所有生产均严格按照海上石油作业标准，就安全制度方面比同行业船厂严至甚严，所有电装设备必须有漏电保护鉴定、2米高空作业必须申请、吊索具具有安全拉力鉴定、日常保护缺一不可等等，由于我方不明确渤工具体作业要求，导致我方施工人员无法进入生产场地，坞内计划施工项目搁浅，工期增加对其有所损失。

通过本次坞修学习还是有所成果

一是：真正了解坞内修理设备样式、修理程序、内部结构，及坞内修理安排的先后顺序流程，明白了哪些是坞内必做项目；哪些是通过再坞期间施工便于提高工作效率、降低工作难度的，这对于今后的工程组织安排积累经验，了解工程难度对完工报价积累材料提高能力。

二是：安全生产高于一切，安全管理规则制度高于一切，生命才是最重要的，在大的丰功伟绩一旦发生安全事故终究毁于一旦。尤其是修船高危险作业广泛，在修理期间渤工对安全的重视及安全管理制度、理念，值得我们学习。

三是：总结修船特性，顺应市场发展，我们要不断充实自己，提高自身素质与知识，工作处理要灵活、学会变通。必要的工作中大事化小、小事化了，减少工作程序中内耗带来的不必要损失，提高效益。

四是：本项目的配套，我们一直贯彻充分利用现有资源，结合周边厂家协同合作，互利双赢，但是为解决目前的设备等短缺采用合作方式可取，为长远发展，必要的`配套是应该具备的，吊机起重、船坞等硬件设备，通过以上项目施工，此处消耗巨大，一直靠协助不但无法掌控工期也增加项目成本，在同行业竞争中处于劣势。

五是：知己知彼百战百胜

六是：任何工作都要积极面对，认真仔细完成，及时的沟通、汇报，因为基层工作的准确性直接决定领导的对全局工作的安排、判断。

我司承修“x”尾浮项改造工程，该船隶属中交国际航运，它是我国自主设计研发并有我公司建造半潜式自航运输船舶，根据业务需要本次改装主要是将两舷固定艏浮箱改装成可移动式，由于工期紧，顶推装置为进口设备，由于我司人员紧张在各级领导的积极推动下，工程委托新港船厂施工，在施工过程中，让我真正了解修船国营老厂，在特殊性质高危险修船行业中，单船项目架构组织、人力资源物质配备、生产进度安排谨慎周密，在隐含项目或现场施工与设计不符等情况下解决问题反映速度如此快，在分配工作及人员任用上充分公平合理，工人工作积极性高，辅助配套的完善，内部办事灵活，工程施工有条不紊，赢得业主的喝彩，也在扩大发展中也增重筹码。

随着公司制度的完善，提高员工工作效率增加同行业发展中人才储备能力，公司进行了薪资改革，通过本次改革，让我充分了解自身的工作能力，明确工作态度，感受公司领导对

于储备人才的关注尤其是经营人才发掘，给予我们很好的发展学习空间，激励自己不断进步。虽然在对自己定位上有些变动，现岗位跟实际工作内容、能力、业绩不相匹配，但是为大局出发，整体考虑，是金子总会被发现，我会继续默默无闻勤勤恳恳为自身长远努力。

完善修船车辆调配、控制管理办法；明确修船经营工作的重点，明确工作分工“经营指导生产”“谁项目谁负责”。

通过总结一年工作，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了生产的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，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，也非常庆幸刚踏入社会的时候能有他们在身边，作为明亮的航标指引我前进方向，我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

## 最新船厂三个月工作总结优质篇三

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

到xxx货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。主要从事工作如下：参与技术交流的项目；xx原燃料取制样系统、烧结成品试验装置技术交流。参与标书审查的项目□xx不锈钢技术中心拉伸试验机项目标书审查；不锈钢事业部icp发射光谱仪项目标书审查；xx检测公司x荧光光谱仪项目标书审查。

作为一名年轻的招标工作者，可能由于经验不足而带来较多

麻烦，但我针对招标中出现的问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。例如在师父xx的指导下独立完成国际标拉伸试验机项目，包括前期技术交流，标书审查，编写招标文件，发布公告，跟踪购标，开标等一系列的工作。而期间遇到很多困难，只有2家购买标书，向xx市机电办申请2家开标，抽取评委时，在xx网限定的次数内未抽到足够的评委，2次向机电办申请重抽专家。开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时由于我的经验不足，在xx招标网上的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了国际招标网工作人员后，及时与xx市机电办沟通，弥补了之前的错误。

总之，在这3个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为xxx招标有限公司的发展做出自己的一份贡献。

## 最新船厂三个月工作总结优质篇四

时间一晃而过，转眼间来已经三个月了。在这一段时间里，自己努力了不少，同时也进步了不少。学到了以前很多没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，在领导和同事的悉心关怀下，通过自身不懈的努力，我已渐渐的适应了周围的工作环境，对工作也逐渐进入了状态。

在这三个月的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的，努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望，成功是给有准备的

人。

销售心得：

做为一名合格的销售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，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。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。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

二、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，及销售人员的相关知识，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，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知理财销售顾问是一个工作非常繁杂、任务比较重的工

作。作为理财销售销售顾问，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是理财销售不可推卸的职责。要做一名合格的理财销售顾问，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作 and 领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

### 三、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：

- 1、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。
- 2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，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。

三个月转眼即逝，我的职业生涯也渐渐步入正轨，活到老学到老，需要学习的东西还有很多，吾将上下而求索，同时感谢为我提供的成长和发展的平台。

## 最新船厂三个月工作总结优质篇五

### 一、招聘工作

- 1、发布招聘信息：根据各部门人员的实际需求，进行岗位分析，包括：岗位工作内容、职责、要求等，有针对性、合理地招聘员工已配备至各岗位。通过采取一系列切实措施：

校园招聘、人力资源公司、合作招聘等各种途径招聘人才，但人才需求仍是问题，后期将持续重点展开。

2、在招聘工作中遇到的问题及时与领导沟通，针对问题找出解决渠道，后期根据需求将继续开发新的招聘渠道。

## 二、人事档案管理

1、建立、健全、规范人事档案管理，对现有人员进行建档工作，及时做好档案材料的收集、整理、归档工作。

2、新入职人员建立员工档案，严格审核、检查新员工档案的真实xx完整xx做到一人一档，并注明档案内容，按其工号进行编制管理。

3、根据员工档案资料建立电子档案，及时进行数据更新及相关资料查询。

## 三、员工福利

1、依规定为员工办理各项社会保险费用，每月及时完xxxx员增加、减少及申报工作，时时关注扬州政策变动，3月份已按扬州最新基数标准为员工调整基数及费率。

2、为了体现企业对员工的关爱，增强企业的凝聚力，提高职工的福利待遇，减轻医疗费用的负担，为员工制定一套意外保险方案，现方案已提交，待领导审核批准。

3、安排员工每年一次的健康福利体检，目前相关医院已初步报价，待确认具体细节，此项工作进行中。

以上是我近三个月以来工作情况的总结。结合工作实际，在以后的工作中我继续加强人力资源知识、劳动法规以及政策xx知识的学习，建立危机意识，以认真、勤劳、务实的态

度鞭策自己，以积极进取的状态为汇成更好的服务。

## 最新船厂三个月工作总结优质篇六

三个月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

我深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，我尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯。所以，很快的，我就融入了桃源河这个大家庭，并认真做好自己的本职工作。我喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的贡献。对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同事之间的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

在桃源河这三个月，起初在本公司物资管理部门工作，主要负责物资出入库管理，在这个部门我很快了解到公司的每个部门物资处理及需求，认识了各部门老总及员工，与同事和领导之间建立了友好关系。

一个月后我调职到漂流分公司，可能因为公司主要经营产业是漂流项目，所以，在调职到漂流部门以后工作上的事情也

比较复杂，我主要负责黎总和陈总交代下来的工作，有时候我在河道上记录一些看着很小的事，了解河道的维修、维护以及工作人员和漂流之间的工作流程，在各个安保岗位观察、记录保安的工作流程、在运输游客的车辆中观察、记录运输车辆的运行及流程等，这些事虽然不是什么大事却是我们公司漂流运营的基本，在工作的过程中会遇见很多的新问题，使得工作任务很难开展，可也让我能够学习到更多的知识。三个月来，我更是体会到，工作时，我们更加的需要自己用心去学习、用心去关注、用心去聆听。

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，

一是向书本学习，不断充实自己，端正态度，广泛汲取各种“营养”；

三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

看得太重，如果成功了，不要骄傲，继续努力，以便取得更大的成功；如果失败了也不要气馁，总结失败的教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

## **最新船厂三个月工作总结优质篇七**

### **一、部门基本情况**

截止目前，我部门有：

外贸业务员、单证员、业务兼内务共人。

由总经理亲自指导，由总经理助理协同安排相关事宜的原则

工作。

自从我进入公司以来，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至\_\_\_\_年底，业务范围逐步覆盖玩具，毛毯，五金配件，代理出口业务等。

货物直接出口到美国，俄罗斯以及其他国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵经验。同时，公司总经理也给与我部门极大支持，亲赴国外与外商进行面对面的商务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的单一客户逐步转变为客户多元化，以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的经营管理模式，使我进出口部业绩稳步提升。

截止月份，公司直接出口销售产品：

其中玩具\_\_\_\_件；累计销售金额为：\_\_\_\_美元。

毛毯件；累计销售金额 美元；

代理销售业务

## 二、以创新思维为先导，加强团队业务竞争力

就企业而言，我国目前的优秀企业大都在市场前景且具有一定竞争优势的成熟行业中，但处于行业的中下端位置，不仅无暴利可言，甚至利润稀薄。这些成熟行业技术发展趋势清晰，一般不会出现技术方向突变带来的行业格局大变。同时，这些行业需要巨大市场作为载体。中下端的企业要想同等的争取市场、争取市场利润和市场占有度，就必须掌控一定的独到经营模式。于是创新思维不得不出。

作为一个部门也一样，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切与公司整体运营的创新经营同步的创新。

方法和手段对我部门业务人员进行思维转变非常重要。尤其我部门成立时间不长，某些人还时不时犯一些低级的错误，没有最起码的责任心，其业务水准有待进一步提高，我们的操作模式正在成熟和成长的阶段。如何在以往工作的基础上继承、发扬、创新成为我们各项工作的当务之急。经过半年多左右的实践和摸索，我部门基本确立了加强对同行的学习、放眼国际市场、勇于创新、大胆实践的方针，并取得了一些成效。

## 1. 积极尝试工作新方法，构建行之有效的工作体系。

经过在工作中学习，在尝试中稳定的创新方式。总经理不断带领我部稳步拓展业务。并给予本部门每个人员最大的帮助，结合本部门工作者的努力，大家的成长非常显著，也有了可喜的成绩；但是工作中的失误同成绩一样，是我们不容忽视的一样重要因素。

外贸工作，象战场更像舞台。轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门一直着力提高和后来发展所必需面对的问题。

在上述基本工作状况的基础上，作为本部门的负责人，我需要进一步完善、和引导部门的走向。并大力重点突出的加强部门和部门每个成员的工作独立性，工作自主性，在提高自身业务水准的前提下，帮助和指导部门成员的成长。使我部的发展前景更为广阔。

## 2. 加强经验积累，及时掌握信息新动态。

查漏补缺将是我们今后的基本工作方针之一。针对各环节，各不同业务操作的特点，围绕我们关心的重点问题，我部门将采取总结、交谈等形式，去综合总结，分类整理。依次来掌握了大量参考资料。如外贸业务经验总结(配合公司整体销售工作)、出口退税、外汇核销，管件资料等等。通过该类工

作，使我们能够及时、准确地对今后工作奠定基础，为各项工作的顺利开展提供出可靠的依据，便于我们有针对、有层次地提高工作效率和水平。

同时，在今年通过进一步通过网络工作的体验之后，在今后的工作中，我们更应该加强利用。并及时获取来自国外或行业当中的最新动态，最新信息。准确地做出决断，更好的配合公司的运营。

三、继续建立健全进出口部的各项规章制度，努力做到管理和工作有章可寻、有章可依。

完善合理的规章制度是日常工作的基础和保障，我部在不断总结以往工作经验的基础上，继续将建立和完善各项制度。\_\_\_\_初中，我提出制定了《进出口有限公司管理制度大纲》，《客户开发计划周报表》，《客户联系日报表》等制度，但因在制定的过程中人员的构建相对不是很稳定，因此并未很好的执行下去。\_\_\_\_年下半年，我部门将在此基础上进一步落实下去。一方面为规范管理制度，一方面为保障工作程序的层次和正规化。并且能切实的将责任落实到人，杜绝互相依赖和互相推诿等有欠积极的工作行为。

四. 立足能力训练，加强外贸接单工作。

目前，因为本部普遍英文水准不高，在扩大外单的程度受阻，过去的一段时间和现在，整个部门的成员一直在努力，以期早日成熟，加强公司外单的获取量。

五、加强领导，注重团对协作。

第一，不断充实，努力加强团队建设。团队成员的整体运作性，充分能够说明这个团队的业务整体水平。并且在诸多实践中也说明了共同努力的力量和团队建设的必要性。我也就不长篇累牍。

第二，认真抓部门负责人，做好带头羊的工作。部门负责人的带动作用，能够使团队工作发挥不可比拟的力量。尤其贸易工作不但是个期限相对较长，要求相对较繁，业务量相对较大的运作组合；同时对各个环节的衔接性也要求严格。因此，作为部门负责人，就应该责无旁贷的在工作中起到贯穿和引导的作用。

自主，自律，友爱，谦逊，学习。

在同事与同事之间架起联系的纽带，常沟通，保持友好和谐健康的氛围锻炼自己，提高自己。为公司的成长，为自身的成长做出自己的贡献。

六、高度重视扫尾工作，采取有力措施，力争业务水平稳中有升。

1. 加强对新员工的培训工作。

2. 加强对新信息的贯彻学习。积极落实国家或行业动态当中新近颁布的相关文件政策，为公司顺利地过渡新旧模式的接替。通过不定时，不定量等形式，积极学习执行，主动将业务引流新规市场。

3 . 积极应变，认真学习，管理和引导并重。

4. 严格执行公司的规章制度。一方面加强对自身职责要求，二是提高对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定，打好预防针。三是以专门专项的会议等形式去解决种种问题。

一年来，我们的工作在公司领导的督导下，在我部每个成员的辛勤努力下，年，我们虽然作出了一点成绩，积累了一些进出口工作经验。但与我们的要求相比还存在一定的差距，回首这半年，还有许多方面不尽如人意。但是我们相信，对

于充满挑战与机遇的新的工作来说，这仅仅是个良好的开始。我们有决心也有信心以稳步发展，重点突破为指导，在公司董事长的领导下，在同事的帮助下，在我们自己的不懈努力中，围绕进出口业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门进出口工作的新局面！

## 最新船厂三个月工作总结优质篇八

对于造船还是有部分知识不懂，但是我积极与各部门询问，保证每个环节安全、效率。尽量避免不必要的错误。积极听从领导的安排。

### 二、注重发扬团队精神

部门的良性发展不是某个人的行为，而是建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础。我保持与部门同事的良好沟通，通过不断交流来融入整个工厂的整体，来为部门的整体稳定发展贡献自己的力量。

### 三、积极的进取之心

这三年来，我坚持学习船舶专业知识，不断充实、武装自己的头脑，工作带来的高要求，激励了我更加积极的进取之心。不懂就要问，我相信只要有进取之心，就没有什么不可以。

### 四、精益求精

在以前的工作中提取精华部分用以以后的工作，不断完善造船的方法和工艺。想办法用最短的时间来完成质量更好，精度更高的工作。

### 五、满怀激情展望未来

在这三年里我已经熟悉了工作环境，和同事建立了良好的合

作关系，在以后的工作中，我将总结以前工作中的成功与不足在做好自己工作的同时，积极学习各工种中的工作于工艺。争取保持船体，管系，电气等工种同步前进。为各工种做好准备和先决条件。

通过这三年的工作，我已渐渐意识到，现代造船与以前相比已经迈了一大步。要把以前造船的工序，方法都要有一个转变。不断优化造船中的种种问题，用设备来弥补人员上的技术与劳力。把造船带入一个新的观念中。

此外，在日常工作方面，我还要力争做到继续加强船舶建造知识，增强自身信息的敏锐性。在以后的业余时间，多读一些关于船舶建造方面的书籍。

在以后新的工作生活中，我会和部门全体同事、领导一起齐心协力，在探索中不断发展。在部门成长的过程中，也会出现了一些始料未及和难以避免的问题，在日后的工作中，我会继续从工作中不断吸取经验，及时改正，在实践中不断发展，不断完善。逆水行舟，不进则退。今后，我会认真总结经验，克服不足，努力把做得更好。相信，在团队整体的努力下，我们船厂今后的路会愈走愈远，愈走愈好！