# 2024年led工作总结(通用8篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-06-11

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

**led工作总结篇一**

苏志强

2024年5月2日 时间过的好快，不知不觉中，来公司已经一个多月了，在这一个多月的时间里，使我成长了不少，尤其是对led有更深度的了解。led即发光二极管，是一种半导体固体发光器件。它改变了白炽灯钨丝发光与节能灯三基色粉发光的原理，而采用电场发光。led的特点非常明显，寿命长、光效高、无辐射与低功耗等等。在我公司常用的led类型有草帽的，小非的，大非的，食人鱼的，samsung的，还有5050的等等。我公司现主要产品有led洗墙灯，led轮廓灯，led点光源，led商业照明灯等三十个产品系列。从以下几个方面进行简单的介绍。

在焊接方面，焊接过封装为1206的贴片电阻和samsung的led，草帽的led等等，以前也曾经焊接过直插式的集成电路，熟练使用热风枪。

电

protel99路

板画了

和gc\_1172x10-xf-samsung-96ds-40v电路板，在画电路板时，有很多的布线规则，比如，连线不能走直角，电源及临界信号走线使用宽线，走线尽量短，焊盘边的导线粗点，因为易断，高频和低频分开走等等，放元器件时，熟悉了阵列工具的用法，并做了bom清单，知道了公司产品字母都是代表着什么意思。

编程方面，用51单片机编过lpd1109的驱动程序，并用keil c51进行软件仿真，然后把他放在实际电路中进行驱动，结果没有成功，然后自己查找问题，焊接了两个发光二极管，看是不是mcu的问题，结果可以点亮，并带有延时，被排除不是单片机的原因，然后又好好地看了写的程序，并分步执行，没问题，排除了软件方面的问题，最后在各种办法都解决不了时，请教了祁工，确定了原因是lpd1109芯片本身的问题。

培训方面，进行过积分球的培训，李工cad的培训，祁工protel99se的培训，使自己更加熟悉了画图的基本知识，掌握了积分球的使用方法，以及led的老化设备的使用方法，并亲自动手操作了积分球。

zigbee远程控制led方面，看了zigbee无线传感器网络和zigbee网络原理与应用开发这两本书，了解了zigbee协议，网桥，网关和标准以及他的网络层，应用层，安全等。在网上搜集了关于zigbee的相关资料，以及他的相关协议栈的视频教程，为远程控制led通信项目做好准备，zigbee技术是一种新兴的短距离低速率低功耗的无线网络技术。zigbee的基础是ieee 协议。zigbee技术在完全采用标准的物理层和媒体接入控制层的基础上规定了网络层和支持的应用服务。zigbee可以工作在868mhz，915mhz和三个频段上。我国采用的是频段。该频段是全球通用的免付款、免申请的工业、科学、医学频段。其数据传输速率为250kbps/s。zigbee技术的标准传输距离为75m，在增加了rf发射功率后，可增加到1~3km。

目前zigbee的实现方案主要有三种：第一种是mcu和rf收发器分离的双芯片方案，zigbee协议栈在mcu上运行；第二种是集成rf和mcu的单芯片方案；第三种是zigbee协处理器和mcu的双芯片方案，zigbee协议栈在zigbee协处理器上运行。这次我们准备采用第一种方案，microchip的双芯片zigbee方案采用mrf24j40 ieee 无线收发器和pic微控制器。mrf24j40器件集成了接收器、发送器、vco和pll，最大限度地减少了外接元件并降低功耗。

以前曾经用的是第二种方案，采用的芯片是ti的cc2530，cc2530 是用于

ieee、zigbee 和rf4ce 应用的一个真正的片上系统解决方案。它能够以非常低的总的材料成本建立强大的网络节点。cc2530 结合了领先的rf 收发器的优良性能，业界标准的增强型8051 cpu，系统内可编程闪存，8-kb ram 和许多其他强大的功能。cc2530 有四种不同的闪存版本：cc2530f32/64/128/256，分别具有32/64/128/256kb 的闪存。cc2530 具有不同的运行模式，使得它尤其适应超低功耗要求的系统。运行模式之间的转换时间短进一步确保了低能源消耗。cc2530f256 结合了德州仪器的业界领先的黄金单元zigbee 协议栈，提供了一个强大和完整的zigbee 解决方案。

通过网上查阅资料以及看microchip的官方网站，使我了解了pic单片机必须用自己的开发环境，不能用cc2530 iar embedded workbench那样的开发环境，不过，他的协议栈也是开源的，通信方式采用的是spi总线。接下来就是好好地熟悉pic单片机，他的开发环境，以及确定pic单片机的哪种系列比较好。然后就是用c语言写程序，调试，仿真，下载等等。

以上就是我对工作一个多月的简单总结，肯定有做的不到位的地方，肯请领导批评和指正，我会好好地去做的，公司的文化氛围挺好的，每个月给每位员工过生日晚会，还有羽毛球比赛等等，我非常庆幸能在这样的公司工作，尤其同事们之间关系都很融洽，像兄弟姐妹，有一种向心力，我相信只要我们好好地去做好自己的本质工作，干好每一件事，公司的明天一定会更加辉煌，同时也会点亮我们每一个人的七彩人生。

第三篇：led技术部工作总结 2024年度个人工作总结 技术部张明 时光如水，光阴似箭，2024年已经成为历史，过去的一年里，技术部门在公司各部门员工注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步，我内心感到无比欣慰和骄傲。

我接手技术部管理工作一年多时间了，我在技术部同事的大力配合下，还有全公司同仁的大力支持，再加上自己的不断努力，完成了2024年的工作。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己还是称职、能够胜任本职工作的。现将2024年的主要工作情况述职如下：

一.以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识：在管理工作中把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应管理任务的需要，能不能适应完成产品开发工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是从事多年的技术研究，在管理上还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让员工满意，我系统的学习了“企业管理类”等学习书籍，全面提高自己，力争在语言能力上有所突破，在协调关系的能力上也有所突破，在组织管理的能力上更加的突破，在完成工作的标准上着重的突破。通过学习，感到即开阔了眼界，又丰富了头脑，即学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职的本领。

二.以提高工作效率为根本，在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量：一年来，由于工作任务繁杂，对采购、生产、品管、工程、销售各部门的技术支持工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其它部门建立融洽的关系，以便于开展工作。但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚持遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，做到了坚持原则、秉公办事，不让人情影响工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

三.以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情：

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在会上说的是一套，在会下做的又是一套，就会对部下造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自己的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到；要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，行成于思毁于情”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的带头人，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、脚勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办好。一年来，节假日我基本没有休息，平时经常加班加点工作，虽然累是累点，但是看到技术部的进步，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部门员工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

四．2024年的主要成果。

按照2024年四月初我制定的三个产品开发任务，其中合格的完成了两个，其led隧道灯的开发费用和产品成本都低于同行业，并且整灯光效在比同行业都高，使用在重庆隧道使用中得到了验证；led管灯已投放市场半年，目前还没有客户投诉产品质量问题。200w路灯已经完成设计，可以随时开模投产。在计划开发工作外，还开发出高品质的100w开关电源；在配合销售部门的的工作中，完成了许多订单产品开发，还有工程产品设计等。

五.存在的问题及下步打算：

回顾一年来的工作取得了一定的成绩，但也觉得没有发挥好自己的能力。首先，在管理工作中工作方法过于简单；在一些产品开发的进度处理没有把时间控制好。其次，在led照明应用学术有待于同相关行业交流，提高我们公司在行业里的知名度。认为自己做得不够好，在三亚景观工程是有责任的。这些不足，有待于在下一步工作中加以改进和克服。

在新的一年，led行业是充满机遇与挑战的时机，我要使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化技术团队敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准；为产品整体完善、可以达到量产而奋斗。

张明 2024-1-7 第四篇：led照明销售技巧 技巧之一：构建买方与卖方的关系 \*。销售人员需要对客户作出真实决定，以及何时作出决定之后的购买流程有一个更好的理解。然后，销售人员需要将其销售流程和客户的购买流程相匹配。做到这一点后，当他们就最可行的解决方案达成一致时，销售人员就开始和客户密切接触。技巧之二：规划推销电话 \*。今天的大多数公司缺乏一个定义明确的销售过程。很少有能让客户提供强有力承诺的有文件记载的销售实践。因此，销售人员没有正确地计划推销电话。例如，每个电话都应该以客户同意去做会将销售过程向前推进的事情的某种承诺作为结束。

技巧之三：提出正确的问题 \*。大多数销售人员没有问正确类型的问题，即使他们在打推销电话之前就事先准备好了问题，但大多数人没有事先准备。提问技巧很糟糕的影响是巨大的。这会导致拖延和反对，提供不正确解决方案的糟糕演示，没有区别于竞争对手，以及错失销售机会等形式的阻力。

技巧之四：商业头脑。如果你要帮助你的客户变得更加成功，你需要了解企业通常如何运行，你的客户的行业如何运作，你的客户如何实现其市场目标，以及贵公司的产品如何才能帮助他们更好的服务于他们自己的客户。没有业务技巧，你就永远不具备销售所需要的信誉。

技巧之五：积极倾听。销售专业人士因一直对自己及其产品喋喋不休，而错过了重要的线索和信息。更为重要的是闭上你的嘴，让客户说话。是的，你应该引导谈话，然后倾听和正确的消化吸收，我们了解到很多客户真正需要什么，以使你能正确定位你的产品。

技巧之六：提出有意义的解决方案 \*。大部分销售人员声称这是他们最擅长的技能。事实上，作为经理，我们倾向于雇佣“能说会道”之人。在现实中，当谈到做演示，质量远比数量重要。当销售人员针对先前商定的需求，将重点放在呈现具体的解决方案上时，他们很少失败。

技巧之七：获得承诺 \*。如果你真正思考这一点，聘用销售人员的唯一原因就是为了获得客户的承诺。然而，当问及这一问题时，大多数销售人员承认这是其最薄弱的技能。研究表明，将近三分之二的销售人员在推销电话中未能要求承诺。任何有效的销售培训计划必须对这个问题有可靠的解决方案。

都很清楚,而且淘宝店或是其它厂商的介绍基本也注重此说明,而我们买到同

样功率等级的产品后,会发现有亮暗的差异,至于为何会出现这样的现象,在此

越偏白,偏蓝,一般来讲,色温越低,偏差越小,反之越大,比如2700k色温点,要求

好,表示越接近太阳光,使我们在看某种有色物体时不至于偏色,举个例子,穿着

要跟你说最关心的参数---亮度,此参数

直接反应出来的就是感官亮度.还是对比来说吧,一个40w的白炽灯泡光通量

大约在470lm, 60w的大概在800lm,对于这两个家庭常用的亮度等

级,led发出此光通量功率消耗分别在 7w, 10w左右.从功

办法直接测试,那么在此只能告诉你,买led请买精品, 买品牌,不要去买只懂

得组装的山寨人士”生产”的产品.用户做出这样的选择也是没有办法,谁叫我们

是您要为此买单的电费消耗.功率消耗是用户非常关心的大问题,不过你却不

知道这个规格后面隐藏了什么.白炽灯,你照着灯具上面印的功率买回去,是

没有任何悬念的,但led灯的恒流驱动器是整个灯具的核心,她的转换效率同

时决定了你究竟要平白无故的多耗多少电费,比如一个驱动的电转换效率是

85%,另一个是75%,那这另一个就多耗了你10%的电,损失得够多吧,注意记

重的问题,驱动器的输出纹波电流,这个参数一般在产品上不标出来,可是它却

功损耗相关的参数,不过这个参数您不会为此掏腰包,偷偷地告诉你,这是电厂

损耗了,嘿嘿……,不过话说回来,为后代着想,能够少浪费资源为何不注意一些

会在80摄氏度左右,甚至更高,比如飞利浦的一款mr16 7w射灯达到100度

有余.当然,温度的高低直接决定了寿命的长短,通常led灯的寿命在50000小

时左右,如达到100度的可能就只

有大约25000小时， 下面我如何开展led产品销售：

第一：具备专业的产品知识

万丈高楼平地起，没有扎实的功底，再优秀的销售人员都只能雾里看花，水

中望月。在消费者还需要引导的led行业，如果作为销售人员的我们都不够专

业的话，那可真的有点说不过去了。因为在大多数消费者还不懂得如何来选灯，怎么才能制造最佳照明效果的时候而且更加节能，销售员的引导作用就显得至关重要。在市场上，我还听到有人跟顾客这样介绍产品，“我们的灯够亮”“我们的产品质量最好”“我们的售后服务最好”“我们的价格最低”，听到这些话的时候，我很气愤。毕竟灯的核心价值在于高节能，使用寿命长及环保，而不是简单的物理性能的对比。

当自己的产品价格比人高很多的时候，如何说服客户？

要led灯起到很好效果地方入手，先价值后价格的方式介绍产品，往往他们对

价格来说相对来说敏感度会降低。他们或者更在意长期的节能效果，在意灯给他

们带来不一样的效果。这样更有利于产品推广和销售。深圳led照明生产厂家

第三：充分合理利用各种资源。自己的手头关系，国家的优惠政策，采用灵

活的合作模式。直接销售、试用后再销售，租用。分配节省电费灯方式。

第四：在照明行业，你如果仅仅知道产品是由什么材质构成的，有哪些优点

设计融入实际销售中，提升产品的附加价值客户才会觉得物有所值。可以起到客

服产品价格高的略势。

用心打动顾客

做销售更多地是靠你的专业精神还是你与顾客的深入沟通，这可是一个值得探讨的大问题。我想说的是，想把你所知道的产品知识一股脑地灌输给顾客并让他接受，很难。想想一下，那些专业的名词术语对于一个对光对照明一无所知的人来说是多么晦涩，举个例子，节能灯分有桥和无桥的吧，外行的人谁知道无桥是什么意思呢。显然，他也不需要知道，他只要知道照明效果就行了，就象我们买了台电视是为了观看而不需要研究电视是怎么构成的。

led工作总结可完全免费阅读或下载全文。淘本站taofanwen为全国范文类知名网站，下载或复制全文稍作修改便可使用，顺利完成写稿任务。

**led工作总结篇二**

时光如水，光阴似箭，20xx年已经成为历史，过去的一年里，技术部门在公司各部门员工注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步，我内心感到无比欣慰和骄傲。

我接手技术部管理工作一年多时间了，我在技术部同事的大力配合下，还有全公司同仁的大力支持，再加上自己的不断努力，完成了20xx年的工作。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己还是称职、能够胜任本职工作的。现将20xx年的主要工作情况述职如下：

在管理工作中把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应管理任务的需要，能不能适应完成产品开发工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是从事多年的技术研究，在管理上还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让员工满意，我系统的学习了“企业管理类”等学习书籍，全面提高自己，力争在语言能力上有所突破，在协调关系的能力上也有所突破，在组织管理的能力上更加的突破，在完成工作的标准上着重的突破。通过学习，感到即开阔了眼界，又丰富了头脑，即学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职的本领。

一年来，由于工作任务繁杂，对采购、生产、品管、工程、销售各部门的技术支持工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其它部门建立融洽的关系，以便于开展工作。但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚持遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，做到了坚持原则、秉公办事，不让人情影响工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在会上说的是一套，在会下做的又是一套，就会对部下造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自己的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到；要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，行成于思毁于情”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的带头人，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、脚勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办好。一年来，节假日我基本没有休息，平时经常加班加点工作，虽然累是累点，但是看到技术部的进步，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部门员工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

按照20xx年四月初我制定的三个产品（隧道灯，200w路灯，led管灯）开发任务，其中合格的完成了两个，其led隧道灯的开发费用和产品成本都低于同行业，并且整灯光效在比同行业都高（76lm/w），使用在重庆隧道使用中得到了验证；led管灯已投放市场半年，目前还没有客户投诉产品质量问题。200w路灯已经完成设计，可以随时开模投产。

在计划开发工作外，还开发出高品质的100w开关电源；在配合销售部门的的工作中，完成了许多订单产品开发，还有工程产品设计等。

回顾一年来的工作取得了一定的\'成绩，但也觉得没有发挥好自己的能力。首先，在管理工作中工作方法过于简单；在一些产品开发的进度处理没有把时间控制好。其次，在led照明应用学术有待于同相关行业（政府相关部门）交流，提高我们公司在行业里的知名度。认为自己做得不够好，在三亚景观工程是有责任的。这些不足，有待于在下一步工作中加以改进和克服。

在新的一年，led行业是充满机遇与挑战的时机，我要使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化技术团队敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准；为产品整体完善、可以达到量产而奋斗。

**led工作总结篇三**

20xx年的到来，标志着20xx的完整过渡，一年的始终，我总是习惯写点什么，总结一番得失，以便更好地成长！首先还是回顾一下，来公司公司电子工作的这几个月吧。20xx年将岁末时，我来到深圳。开始找工作，在为期半个月的找工作期间，最后确定选择公司公司，原因无它，led百强光环笼罩下的大公司公司公司，作为刚刚步入社会的我，拥有极强的吸引力，再者面试的经理能满足我的要求，这一切顺利的情况下，我于11-20来公司公司上班，工作随之展开！

出入公司，感受到那颇为浓厚的企业文化氛围，心中不免有些欣喜，对于这个行业，我算是一张白纸，没有涉足led分毫，对于此，我对公司即将展开的知识培训，极其渴望，首先经理对我进行了一对一的交流，介绍了的企业文化和起相关情况，而后就是工作的一般性问题，职责与义务，随后一段时间，基本就是熟悉工作基本流程和环境、人际交往等等。首先对于产品的熟悉，21个主要产品各种规格参数的了解和牢记，第一次明白，什么的光源，色温波长，其区分与关联，需要主要的事项，林林总总，每一次和客户交流都觉得有新的东西。

进入公司，在逐步熟悉了一些产品的信息之后，开始进入第二个工作流程，寻找客户，无异于大浪淘沙般的寻找，漫步网络的交织，时间与眼球的搜寻，数量渐渐积累，在找客户这期间，很多的问题暴露出来，一个客户，要确认是不是，首先要确定是不是led行业，需求我们光源产品，一般的都是led照明，各种灯具公司亦或是工程公司，简单的理解，就去马不停蹄的寻找，无疑为下一步工作埋下了伏笔。在一次次的寻求之中，一次次的碰壁被拒绝，找出原因，成为了必然。

在一周的周末开会上，我说出了我所遇到的问题，如何准备的寻到目标客户？

在开会中，各位同事给我分析和说出他们的见解以供我参考，收益良多，明白了，找客户需要注意的点点滴滴，就像毕远所说的，找客户，不能盲目的找，需要明确的区分，细分各种客户的需求，相对应的去找，这样的效果会好点的，我总结各位同事和经理的介绍分析，觉得，找客户需要注意这几点：第一，确定其公司类别，是不是用到led，但要注意其是生产厂家还是贸易公司或者是oem的公司，相对应的来。第二，还要从公司的网站和各种信息来判断该公司的资质，规模，是不是定位和我们一样，这一点李华、冯泽君给我说的很多，如果不需要，找到他们这些贸易需求的，定位不符合的，无异于在浪费时间，还不于去找下一家，来的好。第三，找这些公司的渠道，由于公司建立已经有几年了，很多客户都被我们公司以前的同事梳理了几遍了，漏网之鱼，在附近几省却是不多了，只能从偏远地区下手，这让我们新业务很是被动。第四，说说我们的小建议，我个人觉得，一个人跟着一百家客户（有定位相近的）已经忙不过来，但目前公司老业务手里的客户却多不胜数，这方面的规定我觉得有必要协调一下，相信不是我第一次反应！勤勤恳恳总算手里有一些数量的客户，但是准客户是不多的，有待进一步提高，还需要各位同仁的帮助指导，无限期待中！

第二步正在进行时，第三步也跃然于胸，打电话，找采购

敲打出一种职业交响曲，但我们依旧在拿起电话，有人说：成功是在无数次拒绝之后开始的，我现在信了，功夫不负有心人，一些前台还是沟通过了，进入搭桥采购线路，采购也有几种，不好意思，暂不需要，有需要再联系！谢谢，不需要。不好意思，公司已经有合作的供应商了，合作的很好，不考虑换其他的、你们有没有电子档的报价表，有的话，发我一份，随后无声、稍微有点意向的`，你们5050的有没有。1w的有没有？（各种产品）价格怎么样，赶紧报价，你们价格怎么这么高，我们现在那的比你便宜好多啊，你们怎么这么贵，挂电话、你们的价格没有优势啊，有需要再联系、以后我们需要的时候，我们联系你，再见、诸如此类，各种声音。

其中报价是要尤其注意的，一般的我们都会在内部报价单上面，稍稍加上一点，以作为空间，预留客户的还价，，还有就是客户直接不说明，需要的范围，就直接笼统的叫你发报价单，那我们要确定范围，如果实在不说，我们尽量以该公司主流需求为主，以我们的优势产品，报价，其他的，产品信息留着，但价格预留空白，具体问，我们再报。以免报价单流失传播。各种情况，已公司的情况为准，实际的报经理商量。

第四步，打电话，还有有些有需要的，试样，成为必然

样品的申请，和黄工的沟通，送样，跟进，这方面。目前多有同事指导，目前还没有遇到什么问题，但不懂的还有很多、、慢慢的上道了，就在路途中，边做做解决吧！

目前业绩可以说是忽略不计的，小的可怜，这方面深感惭愧，来公司两个月了，还没有出什么业绩，实在是有点对不住，这里跟叶总说句，对不住了。

至于20xx年，因为大部分时间不是在公司公司度过的，只是年末几个月来的，很多就没有去详细的描写了，但与公司公司度过的这几个月，整体来说还是感觉不错的，某些小插曲，随风而逝吧，出来做事，没有那么好的，总会碰到这样那样的事情，能解决就解决，不能的话，退一步海阔天空，来公司公司嘛，最深的感触，有这几点：社会是现实的，没有人天生就要帮你，价值是你存在的基石，学习是你不断成长的后盾，交易是有其规则的！新的一年我们要有新气象！最后在这里感谢公司公司，感谢所有与我一起工作的同事们，谢谢你们对我的帮助，谢谢从你们身上获得的启导，真正明白社会的含义，工作从这里开始，祝福你们，愿美好与你们同在，20xx传说中的世界末日都过来了，20xx你还怕什么，等待你大展身手的时候已经来啦！祝福大家新年好年年发大财！祝愿公司公司一年更比一年强！

**led工作总结篇四**

xx年的到来，标志着xx的完整过渡，一年的始终，我总是习惯写点什么，总结一番得失，以便更好地成长！首先还是回顾一下，来公司公司电子工作的这几个月吧。

xx年将岁末时，我来到深圳。开始找工作，在为期半个月的找工作期间，最后确定选择公司公司，原因无它，led百强光环笼罩下的大公司公司公司，作为刚刚步入社会的我，拥有极强的吸引力，再者面试的经理能满足我的要求，这一切顺利的情况下，我于11-20来公司公司上班，工作随之展开！

一、工作伊始：熟悉产品，了解公司

出入公司，感受到那颇为浓厚的企业文化氛围，心中不免有些欣喜，对于这个行业，我算是一张白纸，没有涉足led分毫，对于此，我对公司即将展开的知识培训，极其渴望，首先经理对我进行了一对一的交流，介绍了的企业文化和起相关情况，而后就是工作的一般性问题，职责与义务，随后一段时间，基本就是熟悉工作基本流程和环境、人际交往等等。首先对于产品的熟悉，21个主要产品各种规格参数的了解和牢记，第一次明白，什么的光源，色温波长，其区分与关联，需要主要的事项，林林总总，每一次和客户交流都觉得有新的东西。

二、按部流程在一点点的增长知识的同时，步入第二个工作流程

进入公司，在逐步熟悉了一些产品的信息之后，开始进入第二个工作流程，寻找客户，无异于大浪淘沙般的寻找，漫步网络的交织，时间与眼球的搜寻，数量渐渐积累，在找客户这期间，很多的问题暴露出来，一个客户，要确认是不是，首先要确定是不是led行业，需求我们光源产品，一般的都是led照明，各种灯具公司亦或是工程公司，简单的理解，就去马不停蹄的寻找，无疑为下一步工作埋下了伏笔。在一次次的寻求之中，一次次的碰壁被拒绝，找出原因，成为了必然。

在一周的周末开会上，我说出了我所遇到的问题，如何准备的寻到目标客户？

在开会中，各位同事给我分析和说出他们的见解以供我参考，收益良多，明白了，找客户需要注意的点点滴滴，就像毕远所说的，找客户，不能盲目的找，需要明确的区分，细分各种客户的需求，相对应的去找，这样的效果会好点的，我总结各位同事和经理的介绍分析，觉得，找客户需要注意这几点：第一，确定其公司类别，是不是用到led，但要注意其是生产厂家还是贸易公司或者是oem的公司，相对应的来。第二，还要从公司的网站和各种信息来判断该公司的资质，规模，是不是定位和我们一样，这一点李华、冯泽君给我说的很多，如果不需要，找到他们这些贸易需求的，定位不符合的，无异于在浪费时间，还不于去找下一家，来的好。第三，找这些公司的渠道，由于公司建立已经有几年了，很多客户都被我们公司以前的同事梳理了几遍了，漏网之鱼，在附近几省却是不多了，只能从偏远地区下手，这让我们新业务很是被动。第四，说说我们的小建议，我个人觉得，一个人跟着一百家客户（有定位相近的）已经忙不过来，但目前公司老业务手里的客户却多不胜数，这方面的规定我觉得有必要协调一下，相信不是我第一次反应！勤勤恳恳总算手里有一些数量的客户，但是准客户是不多的，有待进一步提高，还需要各位同仁的帮助指导，无限期待中！

第二步正在进行时，第三步也跃然于胸，打电话，找采购

敲打出一种职业交响曲，但我们依旧在拿起电话，有人说：成功是在无数次拒绝之后开始的，我现在信了，功夫不负有心人，一些前台还是沟通过了，进入搭桥采购线路，采购也有几种，不好意思，暂不需要，有需要再联系！ 谢谢，不需要。不好意思，公司已经有合作的供应商了，合作的很好，不考虑换其他的、你们有没有电子档的报价表，有的话，发我一份，随后无声、稍微有点意向的，你们5050 的有没有。1w的有没有？（各种产品）价格怎么样，赶紧报价，你们价格怎么这么高，我们现在那的比你便宜好多啊，你们怎么这么贵，挂电话、你们的价格没有优势啊，有需要再联系、以后我们需要的时候，我们联系你，再见、诸如此类，各种声音。

其中报价是要尤其注意的，一般的我们都会在内部报价单上面，稍稍加上一点，以作为空间，预留客户的还价，，还有就是客户直接不说明，需要的范围，就直接笼统的叫你发报价单，那我们要确定范围，如果实在不说，我们尽量以该公司主流需求为主，以我们的优势产品，报价，其他的，产品信息留着，但价格预留空白，具体问，我们再报。以免报价单流失传播。各种情况，已公司的情况为准，实际的报经理商量。

第四步，打电话，还有有些有需要的，试样，成为必然

样品的申请，和黄工的沟通，送样，跟进，这方面。目前多有同事指导，目前还没有遇到什么问题，但不懂的还有很多、、、慢慢的上道了，就在路途中，边做做解决吧！

目前业绩可以说是忽略不计的，小的可怜，这方面深感惭愧，来公司两个月了，还没有出什么业绩，实在是有点对不住，这里跟叶总说句，对不住了。

至于xx年，因为大部分时间不是在公司公司度过的，只是年末几个月来的，很多就没有去详细的描写了，但与公司公司度过的这几个月，整体来说还是感觉不错的，某些小插曲，随风而逝吧，出来做事，没有那么好的，总会碰到这样那样的事情，能解决就解决，不能的话，退一步海阔天空，来公司公司嘛，最深的感触，有这几点：社会是现实的，没有人天生就要帮你，价值是你存在的基石，学习是你不断成长的后盾，交易是有其规则的！新的一年我们要有新气象！

最后在这里感谢公司公司，感谢所有与我一起工作的同事们，谢谢你们对我的帮助，谢谢从你们身上获得的启导，真正明白社会的含义，工作从这里开始，祝福你们，愿美好与你们同在，xx传说中的世界末日都过来了，20xx你还怕什么，等待你大展身手的时候已经来啦！祝福大家新年好 年年发大财！祝愿公司公司一年更比一年强！

**led工作总结篇五**

xx年的到来，标志着xx的完整过渡，一年的始终，我总是习惯写点什么，总结一番得失，以便更好地成长！首先还是回顾一下，来公司公司电子工作的这几个月吧。

xx年将岁末时，我来到深圳。开始找工作，在为期半个月的找工作期间，最后确定选择公司公司，原因无它，led百强光环笼罩下的大公司公司公司，作为刚刚步入社会的我，拥有极强的吸引力，再者面试的经理能满足我的要求，这一切顺利的情况下，我于11-20来公司公司上班，工作随之展开！

一、工作伊始：熟悉产品，了解公司

出入公司，感受到那颇为浓厚的企业文化氛围，心中不免有些欣喜，对于这个行业，我算是一张白纸，没有涉足led分毫，对于此，我对公司即将展开的知识培训，极其渴望，首先经理对我进行了一对一的交流，介绍了的企业文化和起相关情况，而后就是工作的一般性问题，职责与义务，随后一段时间，基本就是熟悉工作基本流程和环境、人际交往等等。首先对于产品的熟悉，21个主要产品各种规格参数的了解和牢记，第一次明白，什么的光源，色温波长，其区分与关联，需要主要的事项，林林总总，每一次和客户交流都觉得有新的东西。

二、按部流程在一点点的增长知识的同时，步入第二个工作流程

进入公司，在逐步熟悉了一些产品的信息之后，开始进入第二个工作流程，寻找客户，无异于大浪淘沙般的寻找，漫步网络的交织，时间与眼球的搜寻，数量渐渐积累，在找客户这期间，很多的问题暴露出来，一个客户，要确认是不是，首先要确定是不是led行业，需求我们光源产品，一般的都是led照明，各种灯具公司亦或是工程公司，简单的理解，就去马不停蹄的寻找，无疑为下一步工作埋下了伏笔。在一次次的寻求之中，一次次的碰壁被拒绝，找出原因，成为了必然。

在一周的周末开会上，我说出了我所遇到的问题，如何准备的寻到目标客户？

在开会中，各位同事给我分析和说出他们的见解以供我参考，收益良多，明白了，找客户需要注意的点点滴滴，就像毕远所说的，找客户，不能盲目的找，需要明确的区分，细分各种客户的需求，相对应的去找，这样的效果会好点的，我总结各位同事和经理的介绍分析，觉得，找客户需要注意这几点：第一，确定其公司类别，是不是用到led，但要注意其是生产厂家还是贸易公司或者是oem的公司，相对应的来。第二，还要从公司的网站和各种信息来判断该公司的资质，规模，是不是定位和我们一样，这一点李华、冯泽君给我说的很多，如果不需要，找到他们这些贸易需求的，定位不符合的，无异于在浪费时间，还不于去找下一家，来的好。第三，找这些公司的渠道，由于公司建立已经有几年了，很多客户都被我们公司以前的同事梳理了几遍了，漏网之鱼，在附近几省却是不多了，只能从偏远地区下手，这让我们新业务很是被动。第四，说说我们的小建议，我个人觉得，一个人跟着一百家客户（有定位相近的）已经忙不过来，但目前公司老业务手里的客户却多不胜数，这方面的规定我觉得有必要协调一下，相信不是我第一次反应！勤勤恳恳总算手里有一些数量的客户，但是准客户是不多的，有待进一步提高，还需要各位同仁的帮助指导，无限期待中！

第二步正在进行时，第三步也跃然于胸，打电话，找采购

敲打出一种职业交响曲，但我们依旧在拿起电话，有人说：成功是在无数次拒绝之后开始的，我现在信了，功夫不负有心人，一些前台还是沟通过了，进入搭桥采购线路，采购也有几种，不好意思，暂不需要，有需要再联系！谢谢，不需要。不好意思，公司已经有合作的供应商了，合作的很好，不考虑换其他的、你们有没有电子档的报价表，有的话，发我一份，随后无声、稍微有点意向的，你们5050的有没有。1w的有没有？（各种产品）价格怎么样，赶紧报价，你们价格怎么这么高，我们现在那的比你便宜好多啊，你们怎么这么贵，挂电话、你们的价格没有优势啊，有需要再联系、以后我们需要的时候，我们联系你，再见、诸如此类，各种声音。

其中报价是要尤其注意的，一般的.我们都会在内部报价单上面，稍稍加上一点，以作为空间，预留客户的还价，，还有就是客户直接不说明，需要的范围，就直接笼统的叫你发报价单，那我们要确定范围，如果实在不说，我们尽量以该公司主流需求为主，以我们的优势产品，报价，其他的，产品信息留着，但价格预留空白，具体问，我们再报。以免报价单流失传播。各种情况，已公司的情况为准，实际的报经理商量。

第四步，打电话，还有有些有需要的，试样，成为必然

样品的申请，和黄工的沟通，送样，跟进，这方面。目前多有同事指导，目前还没有遇到什么问题，但不懂的还有很多、、、慢慢的上道了，就在路途中，边做做解决吧！

目前业绩可以说是忽略不计的，小的可怜，这方面深感惭愧，来公司两个月了，还没有出什么业绩，实在是有点对不住，这里跟叶总说句，对不住了。

至于xx年，因为大部分时间不是在公司公司度过的，只是年末几个月来的，很多就没有去详细的描写了，但与公司公司度过的这几个月，整体来说还是感觉不错的，某些小插曲，随风而逝吧，出来做事，没有那么好的，总会碰到这样那样的事情，能解决就解决，不能的话，退一步海阔天空，来公司公司嘛，最深的感触，有这几点：社会是现实的，没有人天生就要帮你，价值是你存在的基石，学习是你不断成长的后盾，交易是有其规则的！新的一年我们要有新气象！

最后在这里感谢公司公司，感谢所有与我一起工作的同事们，谢谢你们对我的帮助，谢谢从你们身上获得的启导，真正明白社会的含义，工作从这里开始，祝福你们，愿美好与你们同在，xx传说中的世界末日都过来了，20xx你还怕什么，等待你大展身手的时候已经来啦！祝福大家新年好年年发大财！祝愿公司公司一年更比一年强！

**led工作总结篇六**

在区工信局在区委、区\*的正确领导下，在市工信局大力支持指导下，深入贯彻落实科学发展观，围绕年初与\*签订的目标任务和区委、区\*的各项中心工作，突出重点，真抓实干，顺利完成了上半年各项目标任务。

一、重点工作完成情况

工业经济运行情况。截至上半年，全区67家规模以上工业企业完成工业增加值亿元，同比增长；预计完成总产值亿元，同比增长23%。累计实现主营业务收入亿元,同比增长；实现利润亿元，同比增长；上交税金亿元，同比增长。产销形势乐观衔接良好，产销率达到。

二是重点工业项目建设情况。

为加快重点工业项目建设进度，对16个重点工业项目实行24小时轮流值班制度，要求分包企业的县级领导和责任单位负责人吃住在工地，对施工过程中遇到的问题和困难及时协调解决，及时准确掌握项目建设进度，督促项目建设单位按照台账节点要求如期推进，坚持每周将项目建设情况编印成《华龙区工业重点项目通报》在全区发放。今年，全区的16个重点工业项目概算投资亿元，今年计划完成投资亿元。截至上半年，16个项目全部开工建设，已累计完成投资亿元，占年度计划的，并按照台账节点较好完成了预期的各项建设任务。

三是“工业强市杯”竞赛活动开展情况。

成立了华龙区“工业强市杯”竞赛领导小组和华龙区加快工业发展领导小组，制定下发了《华龙区参加“工业强市杯”竞赛活动实施方案》、《华龙区参加“工业强市杯”竞赛奖励办法》等促进工业发展、支持竞赛活动的文件。为加快工业经济发展和确保竞赛活动有序进行，今年区财政预算列支400万元，设立了工业发展专项资金。我区在组织好8户重点企业参加全市“工业强市杯”竞赛活动的同时，又重点筛选了22家企业在全区范围内开展“工业强市杯”竞赛活动。并对各参赛企业建立了工作台账和月度生产监测预警机制，及时准确掌握各参赛企业生产经营情况，帮助企业解决生产中出现的困难和问题。截至上半年，参加全市竞赛活动的8家企业完成主营业收入亿元，同比增长；实现利润亿元，同比增长，上交税金亿元，同比增长。市定的8家参赛企业新建或技改项目8个，完成投资亿元，另外22家参赛企业完成投资亿元。通过开展“工业强市杯”竞赛活动，各参赛企业进一步健全了各项规章制度，企业自主研发能力有了明显提高。

四.企业服务活动开展情况。

年初区\*制定下发了《华龙区20xx年企业服务工作实施意见》，确定了30户重点服务企业，分别由30名县级领导干部分包联系，实现企业服务常态化。一是加大政策宣传。认真整理涉企优惠政策并装订成册，面向全区重点工业企业发放，区企业服务活动办坚持每月会同相关职能部门深入企业开展现场政策解答，帮助企业了解政策、用好政策。二是搭建企业服务\*台。在对企业遇到的共性问题集中研究的同时，坚持一企一策，及时准确帮助企业解决个性问题。

**led工作总结篇七**

编号：2013oljcwj0823为确保甲乙双方利益得到保护和责任得到履行，依据《中华人民共和国合同法》规定之内容，甲乙双方经友好协商，就甲方向乙方购买led照明灯具达成如下协议：

1、乙方承诺其出售给甲方的货物质量保证期为 36 月，自甲方验收合格之日起计算，质保期内因灯具质量问题，不能使用的，乙方负责更换。

1、乙方应于2024年8月26日向甲方交付货物。

2、甲乙双方确认的货物结算依据为：甲方采购定单（传真件、扫描件有效）、乙方开具的有效发票，甲方按质量合格货物数量支付乙方货款。如因乙方缺少结算依据而导致甲方不能按合同约定期限付款，甲方不承担逾期付款的违约责任。

3、总合同价人民币：23370元（大写：贰万叁仟叁佰柒拾圆整）。 1

1、甲方有权利对进场的产品进行各种形式的检验，乙方必须充分配合并接受检查结果。

2、甲方应按照合同约定支付工程款。

3、甲方违反合同规定拒绝接货的，由此造成的损失甲乙双方协商解决。

4、甲方应按照合同约定及时组织相关单位和人员进行验收。

5、甲方有权根据工程进度调整货物交付时间和数量，但应当于原定交付日前24小时内通知乙方。乙方接到通知后应无条件执行新的交付时间或供货量。

1、乙方应按照合同约定的品牌、规格、数量、时间向甲方交付货物。

2、材料进场时，乙方必须提供针对本工程的货物的合格证、检测报告、复试报告、等满足甲方竣工资料所必须的文件。

3、对数量、规格、颜色、品牌、产地等与约定不符或有其他表面瑕疵的，乙方应无条件按甲方要求进行补足或换货或退货。

4、乙方保证其产品不侵害第三方关于专利权、商标权或工业设计权等知识产权。

5、乙方决定合适的运输方式。

5、货物在装货、运输、到场卸货过程中所发生的安全事故或者给第三人造成的人身损害和财产损失由乙方负全责。

6、标的物的包装、供货、运输、卸车等工作及费用由乙方负责。

7、乙方承担货物交付甲方之前的一切风险。

8、货物交付甲方一周内如发现产品质量问题，乙方应无条件退货，并承担由此产生的运输费用及给甲方造成的全部经济损失。

9、乙方应遵守当地政府、建设单位、甲方有关现场的通道、保安、通行证的发放以及同类项目的一切法律及规定；并应遵守由当地政府发布的有关物料运送现场的时限及通道的限制规定。

10、乙方接到甲方对于供货时间调整或者数量的通知后，应按照调整后的时间数量交付货物，不得依此为借口提前或延迟交货，否则，乙方承担由此造成的一切损失。

11、乙方对出入甲方现场的乙方人员进行安全交底，并自带安全防护用品，因乙方原因造成的己方或 2 者是他方人员人身伤害及经济损失赔偿由乙方承担全部责任。

12、乙方进入甲方现场人员必须听从甲方管理人员的管理，进场车辆必须听从调度，遵守甲方现场文明工地等有关管理制度。对不听从甲方管理的人员、车辆，甲方有权清理出场。由此影响施工所造成的一切损失由乙方承担责任。

1、乙方不能按合同约定时间和方式交货，甲方有权不予支付乙方货款并解除合同，乙方应向甲方偿付总货款的10%作为违约金。

2、乙方所交付的物品品种、数量、规格、质量不符合国家法律法规和本合同规定的，由乙方负责保修、包换或退货，并承担由此产生的相关费用。

双方如发生争议，应协商解决；如协商不成，甲乙双方均有权向合同履行地人民法院提起诉讼。

第十条 本合同一式两份，双方各执一份。合同自双方签字并盖章后生效，双方权利义务履行完毕后，合同终止。

甲 方：（盖章）乙 方：（盖章）

法定代表人（签字）代表人（签字）身份证号码：

采购合同

购货单位：（以下简称甲方）供货单位：（以下简称乙方）为确保甲乙双方利益得到保护和责任得到履行，依据《中华人民共和国合同法》规定之内容，甲乙双方经友好协商，就甲方向乙方购买led照明灯具达成如下协议：

一、合同标的（名称、规格、型号、单价等）

二、付款时间及方式

1、付款方式：在合同生效后，甲方先向乙方支付 %的合同定金。

2、乙方向甲方交付合同采购货品后，乙方向甲方开具同等金额的收据。

三、

交货时间、地点、方式

1、交货时间：甲方支付合同金额货款全额后 工作日内交货。

2、交货地点： 收货人名称： 地址：

3、交货方式：乙方负责货物运输。

4、货运方式： 。

5、乙方应在合同货品发运后 个工作日内将发运情况（发运时间、件数等）通知甲方，甲方应在合同设备到达合同列明的地点后及时将乙方所托运合同货品提取完毕。

6、甲方提取合同货品时，应检查合同货品外箱包装情况。合同设备外箱包装无损，方可提货。如合同设备外箱包装受损或发现合同设备包装箱件数不符，应在个工作日内通知乙方，以便乙方办理合同货品运输遇险索赔。

7、甲方对乙方交付的合同货品，均应妥善接收并保管。对误发或多发的货物，甲方应负责妥善保管，并及时通知乙方，由此发生的费用由乙方承担。

8、如甲方要求变更交货地点，应在合同规定的交货日期一十五天前通知乙方。由于变更发货地址增加的运保费由甲方承担。

四、验收时间、地点、标准、方式

1、验收时间： 甲方应于货品签收后 天内完成货品的验收。

2、验收地点： 。

3、验收标准： 以乙方提供产品规格书为准。（规格书件合同附件，规格书需双方签章确认规格书内数据标准）

五、安装及保修方式

1、安装由，乙方技术支持。

2、自货品经过双方验收合格之日起，因产品本身质量引起故障，免费保修服务期限为 年。

3、保修期内，如由于火灾、水灾、地震、磁电串入等不可抗拒原因及甲方人为破坏因素造成的损坏，乙方负责有偿维修，设备材料等成本费用由甲方承担。

4、保修期后，货品的维修、更换，甲方酌情收取成本费和服务费，收费标准另行约定。

六、不可抗力如发生不可抗力事件，受不可抗力事件影响的一方应取得公证机关的不能履行或不能全部履行合同的证明，并在事件发生后15个工作日内，及时通知另一方。双方同意，可据此免除全部或部分责任。

七、合同变更 未尽事宜，双方协商解决；合同的变更及修改须经双方同意，以书面形式变更。

八、争议解决方式 双方如发生争议，应协商解决；如协商不成，向乙方所辖人民法院提出诉讼。

九、合同生效及终止 合同自双方签字并盖章后生效，双方权利义务履行完毕后，合同终止。

十、合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。 甲方：乙方：

甲方： 住所：

法定代表人： 联系电话：

乙方： 住所：

法定代表人： 联系电话：

根据《中华人民共和国合同法》及相关法律、法规，甲、乙双方本着诚实、信用的原则，经过平等、友好协商，就甲方向乙方采购产品事宜，达成如下条款，以资共同信守： 第一条 订购产品具体灯具参数及要求见附件。

第二条 货物的质量技术标准

1、乙方所提供的产品的质量、技术性能必须符合甲方技术要求及效果图要求（见附件）。

2、要求使用的材料必须符合甲方的要求，若乙方有更换物料或扣减物料的现象，甲方有权要求乙方将全部已付货款退回，并由乙方承担甲方的全部损失。

第三条 货物交付和验收

1、交付时间：乙方应于签订合同后15日内将星光灯运至甲方指定地点。

2、货物运至甲方指定地点后，甲方对货物验收，并签署书面确认文件；对于验收不合格的货物，甲方有权要求乙方在验收日起3日内按甲方要求退货或更换合格货物。因更换货物而迟延交付的，乙方应承担迟延交货的违约责任，并赔偿因此对甲方造成的损失（包括但不限于甲方向第三方承担违约责任等）。

3、甲方按照所提供的技术指标要求及效果图进行产品验收。

4、如双方对货物质量不能取得一致意见时，任何一方均可提请专业机构检验，该检验机构的检验结果应作为双方必须遵循的依据，由此而发生的费用由乙方承担。

（3）保修证明和维修手册；（4）产品检测报告（5）发票；

第四条 货款的支付

第五条 货物包装

乙方须采用确保货物安全的包装方式进行包装，并承担包装和运输费用，因包装导致货物受损的，由乙方承担责任。

第六条 质量保证及售后服务

1、乙方所提供货物的质量保证期为1年，自甲方验收确认后起算，在质量保证期内，货物发生任何质量问题的，乙方均应免费进行退换货，如甲方同意维修的，乙方给予免费维修。

2、质量保证期满后，乙方在只收取材料费的前提下继续为甲方提供维修服务。

3、在质量保证期内，乙方应于接到甲方通知后 2 小时内到达甲方现场进行维修服务。否则，甲方可自行组织维修，费用由乙方承担，甲方可在质量保证金中直接扣除。

4、如因乙方货物存在质量问题，导致甲方或第三方遭受人身或财产损失的，乙方应承担赔偿责任。

第七条 不可抗力

本合同履行期间如发生水灾、火灾、地震等自然灾害以及双方确认的不可抗力事故，受影响一方应当于不可抗力事件发生之日起五日内以传真或特快专递等书面形式通知对方，并出具相关政府部门的有效证明，可允许合同延期履行、部分履行或者不履行，双方互不承担责任，由此发生的损失各自承担。

第八条 合同变更及解除

1、任何一方如要变更或解除本合同，均应提前三十日以书面形式通知对方，经双方协商一致签署书面协议。

2、乙方累计迟延交付货物3日以上的，甲方有权单方解除本合同。本合同自乙方收到甲方发出的书面通知之日起自动解除。合同解除后，乙方仍应承担相应违约责任。

第九条 违约责任

1、本合同生效后，甲、乙双方应当全面、适当地履行本合同，因一方违约给另一方造成损失的，应赔偿对方遭受的全部损失。

2、乙方未按照已经确认的产品内容发货，应当负责更换或补足；造成交货延迟的，每延迟一日，按延迟交付货物价款的 3% 向甲方支付违约金；延迟 3 日以上的，除支付违约金外，甲方有权取消合同。

第十条 争议解决

第十一条 合同生效

1、本合同自双方法定代表人或授权代表签署之日起生效。

2、本合同未尽事项，由双方另行签署书面补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

3、本合同一式二份，甲、乙双方各执一份，具有同等法律效力。

第十二条 其他约定事项

1、乙方保证其所提供产品价格是向其他客户提供的同质同类产品中最低的，如在甲方订单发出之日起一年内发现其产品价格高于乙方向其他客户提供产品价格的，乙方应向甲方退还差价。

2、如乙方提供的产品系假冒伪劣产品的，除免费退换之外，乙方应按照假冒伪劣产品价款二倍进行赔偿，如其赔偿不足以弥补甲方损失的，还应赔偿甲方损失。

甲方（盖章）：

授权代表签字：

签订日期：

签订地点：北京市海淀区

附 件

乙方（盖章）： 授权代表签字：

**led工作总结篇八**

xx年生产车间员工个人工作总结范文

时光荏苒，xx年一眨眼又过去了大半年了，回首过去的这一大半年，内心不禁感慨万千，在平常的工作中，深谙到工作技能及知识的重要性，还有一点相对较为主要就是关系，正如史丹福研究中心所研究的结论：你赚的钱12.5%来自知识，87.5来自关系。

一、在工作上，围绕公司的逐步實行半動化/自動化高效率的生產模式發展，以客为先，优质高效，持续改善为中心工作，按照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务,这一大半年来主要工作表现如下:

4、至于日常的工作态度，本人自认为尚属可以，虽处于不良的致丰大环境中，但尚未至于与人同流合污。

5、一车间的跟拉方式已由过去的跟产品方式转变为现时的真正意义上的跟拉方式，工作效率与工作主动性有所提高，生产与品管投诉率有所降低(虽然pe人员只有2人)，pe人员由过去3人削减为现时2人，在提高工作效率的同时亦为公司节约输出成本，沿着公司的既定目標\"精英制，縮減人員提高效率“方向发展。

二、工作中的不足与改正措施以及今后的努力方向：

3、就目前一车间而言，空间比较窄小，生产的品种不多，而且相对而言比较简单一些，但仍然有很多工作需要去做，在日后工作中，将会逐步对生产中的产品进行流程合理优化，对一些残旧的夹具进行更新，以求做到持续改善，提高生产效率。

4、对于工作心态及纪律，因一车间只有2个pe人员，在纪律上未有过失，今后仍需加强，从细节上抓起，从每一件小事做起，从我做起，认真填写相关。

三、结论：

随着公司的erp、t-misc、cellproduction推行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，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，努力提高文化素质和各种工作技能，一定努力打开一个工作新局面，为公司的发展作出应有的贡献。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn