# 混凝土运输公司工作总结(合集35篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2023-12-28

*混凝土运输公司工作总结1自参加工作以来，遵守公司及所在项目部的各项规章制度，积极服从领导的工作安排，圆满完成工作任务，维护集体荣誉，思想上要求进步，积极响应公司的号召，认真贯彻执行公司文件及会议精神。工作积极努力，任劳任怨，认真学习相关试验...*

**混凝土运输公司工作总结1**

自参加工作以来，遵守公司及所在项目部的各项规章制度，积极服从领导的工作安排，圆满完成工作任务，维护集体荣誉，思想上要求进步，积极响应公司的号召，认真贯彻执行公司文件及会议精神。工作积极努力，任劳任怨，认真学习相关试验知识，不断充实完善自己。回顾过去四年的工作，有困难也有收获，认真工作的结果，是完成了个人职责，也加强了自身能力。将四年工作简要总结如下：

我所从事的工作主要是对一些工程土建类材料（水泥、砂、石子、钢材等）及成品（钢筋焊件、混凝土试块等）进行试验、检验；参与进行混凝土配合比试配检验；对搅拌站混凝土的搅拌进行监督控；对现场混凝土进行控制工作等。陆续的在试验室接触更多的项目检验，明确了工作程序，在具体工作中形成了一个比较清晰的工作思路，能够顺利的开展工作，并熟练圆满的完成本职工作。

1、对原材料的控制：凡进入现场的原材料，每批都应出具生产厂家的质量保证书、检验合格证，每批次的原材料都应按规定的数量进行检验。

①对于水泥，在使用散装水泥仓时，不同厂家、不同品种、不同标号的水泥严禁混用。在使用袋装水泥时，应有防护隔潮措施，避免水泥受潮结块。对于存放超过三个月的水泥在使用时，应提前与试验室联系，对水泥的实际标号进行二次复查。

②砂石中不得含杂异物、煤屑等。尤其是不能混白灰。当发现原材料与样品不符或异常时，应及时处置。所有进厂原材料都必须及时试验，对水泥试验采用3d强度和28d强度，钢材、砂、石等在接受委托后二十四小时内出具试验报告。所有需要检验的材料必须由试验室出具试验合格报告后才可使用。既先检验，后使用的原则，否则视为不合格品。禁止在工程中使用。

2、对于回填土的控制：回填土的施工之前，施工部门应如实的填写回填土委托单，设计图纸有要求的按图纸要求施工。没有要求的按国家规范执行。回填土施工选择的土料含水率要求最佳。回填土每层的铺土厚度按规范分层夯实，不得漏夯，逐层验收。经试验合格后，才能进行下一步回填，否则施工单位进行返工处理。

3、混凝土质量控制：搅拌站每次搅拌砼时，应严格执行配合比，控制好塌落度及和易性，并做好搅拌和生产控制记录。如果含水量变化较大时，要及时作动态调整，搅拌站留置砼试块，试验室将根据搅拌站生产砼等级、批次、时间、对搅拌站进行砼生产评定，使砼生产的\'水平得到控制。

4、对于进入施工现场土建操作的焊工，其所在的单位必须在工程开工前，将焊工的技术等级证书复印件及名单交到项目部。工程开工之前要对焊工试焊进行考核。出具试验合格报告后，焊工才可进行正式操作。

这四年当中虽然我也取得了一些小小的成绩，但相对于公司及上级领导们对我的重托和期望还相差甚远。在以后的工作中，我会更加的努力，不断提高自己的专业技术水平，更好的完成领导安排的任务。拓宽思路，深化细化本职工作，努力为二公局三公司这支强大的路建铁军作出自己应有的贡献。

**混凝土运输公司工作总结2**

本人自5月份进入公司以来到现在已经接近3年，遵守公司及项目部的各项规章制度，积极服从领导的安排，为了争取集体荣誉，思想上要求进步，积极响应公司的文件指示精神和工作安排，认真做好本职工作，任劳任怨，认真学习相关试验知识，不断充实和完善自己。

回顾一年的工作，我感觉这一年既是忙碌又是充实的，从实践中点点滴滴积累起来的经验，才是我我一生的财富和珍藏。在这一年里，有困难也有收获，认真工作的结果，是完成了个人的职责，也加强了自身能力。现将工作简要总结如下：

一、本着强烈的主人翁意识，我从做好日常工作入手，从我做起，从现在做起，并持之以恒在本职工作中尽心尽力地做出成绩，我要不断提高自己的岗位业务，精通本职位的岗位知识，做本职工作的骨干手，脚踏实地的做好本职工作。

二、无论在工作还是生活当中，我一直相信一分耕耘，一分收获，所以我一直在努力，不断努力学习，不断努力工作。热爱自己的本职工作能够使我对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。保证按时完成检验任务，保证工程检验畅通，表现出我们试验人员的动手能力强，发扬了我们试验人员连续工作、吃苦耐劳的精神。

三、认真贯彻国家有关标准化，试验方法及有关规定，做到所做每项检验都有章可依。做好委托单接受，项目检验，资料，反馈等工作，做好跟踪台帐，便于日后查阅。由于工程分（海河堤岸结构工程春意桥至吉兆桥右岸）及（海河堤岸结构工程吉兆桥至外环桥左岸），由两个单位分别试验，检验项目多，项目检验时间不一，提前将工作做到位，避免施工单位技术人员不了解工程检验要求及技术指标而延误工期，影响进度。作为试验人员，本着贯彻质量方针，落实质量目标，遵守规章制度，全心全意服务与施工现场。

四、我所从事的工作主要是对一些工程类材料（水泥、砂、石子、钢材等）及成品（钢筋焊件、混凝土试块等）进行试验、检验；对搅拌站混凝土的搅拌进行材质单监督；对现场混凝土及回填土进行控制工作等。陆续的在试验接触更多的项目检验，明确了工作程序，在具体工作中形成了一个比较完整的思路，能够顺利的开展工作，并熟练圆满的完成本职工作。

⑴对原材料的控制：凡进入现场的原材料，每批都应出具生产厂家的质量保证书、检验报告，每批次的原材料都应按规定的数量进行检验。对于水泥，在右岸土锚杆灌浆使用袋装水泥时，应有防护隔潮措施，避免水泥受潮结块。超过三个月的水泥在使用时，应提前与实验室联系，对水泥的实际标号进行二次复查。对石子等在试验室接受委托后二十四小时内出具试验报告。所有需要检验的材料必须由试验室检验合格报告出来后才可使用。即先检验，后使用的原则，否则视为不合格品，禁止在工程中使用。

⑵对于回填土的控制：回填土的施工之前，按国家规范执行。回填土施工选择的土料含水率要求最佳含水率，每层的铺土厚度按规范分层夯实，不得漏夯，逐层验收。经试验合格后，才能进行下一步回填，不合格的部位进行返工处理。

⑶对于砼工程：对于有特殊要求的砼提前委托，开罐后应进行开仓申请。对于现场砼控制好塌落度及和易性，并做开仓证记录。使用砼制作的胸墙、防洪墙、锚定板等砼材料安全可靠有一定的保障依据。

⑷对于钢筋工程：对于进场的钢材，有厂家质量合格证和材质单等基本资料，随后第一时间按批次、规格数量进行送检复试，及时取得试验结果，以免影响施工进度。等试验报告出来后方可使用。对于合格的钢材做好试验台帐，以便检阅核对。

⑸对于其它材料如防水泡沫板、土锚杆、钢拉杆、橡胶止水带根据试验规程及时收集材料并进行复检，做好试验台帐，取得合格报告后方可投入使用。

我刚到项目部时对实验也是一知半解，在各位同事的帮助下，我很快融入到工作中去了，不断要求自己，不断督促自己提高。作为一名资料员还掌管试验工作，对待工作我丝毫不敢懈怠，要求自己做到把工作中的得失和每次出现的问题记下来作为教训，遇到疑难问题或者工作中的困难就向同事和领导请教，耐心的听取他们的意见和建议。我要及时与工长、技术接触，了解工程程序、步骤，便于今后更好的服务于工作。

五、这一年当中我虽然取得了一些小小的成绩，但但相对于公司及上级领导对我们的重托还相差甚远。在以后的工作中，我会更加的.努力，不断提高自己的专业技术水平，更好的完成领导交给的任务。拓宽思路，深化细化本职工作，努力为海河堤岸结构工程这支强大的胜利军做出更大贡献。

**混凝土运输公司工作总结3**

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。在这三个月的时间里，在\*\*和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。

来到案场以后首先是熟悉日常工作流程，从一知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是学无止境的。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前做其他销售员有的人为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择\*\*。幸运的是我们拥有一个\*\*的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。

刚开始进入案场的时间不长，所以自己对公司的一些规章\*\*和销售流程还没有完全掌握，偶尔会犯下一些失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方做不够好，我自己还是要不断的进步，一方面自己要多学多问，另一方面也希望\*\*的鞭笞，同事的提点。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在以后工作中，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真钻研，努力学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

本人于20xx年XX月XX日正式加入公司，在这之前\_是我前公司的客户之一。时间如梭，昨日收到公司人力部门的邮件提醒我申请转正，回顾这XX月来的工作，我在公司\*\*及各位同事的\*\*与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过XX月来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将XX月来的工作情况总结如下：

在销售的团队中业务人员永远是冲在第一线的，而我所要负责的工作就是在后方给他们强有力的支援和协助，由我来负责的工作内容主要这么几项，按我心中的次重点划分：

1、业务人员每月的日常费用报销，这是每月工作的重中之重，\_部在全国各地都遍布着渠道销售经理，每月几十号兄弟姐妹的报销收据将快递到我这里\*\*整理、粘贴、填报销单、审核单据合格性，报批，直至最终与业务人员核对报销款。这项工作并不难，在这方面我也有丰富的工作经验，唯一的小不同是各公司对于费用处理都有自己的方式，大同小异，前期有些地方做的不到位，经过与导师和相关部门的沟通，现在这部分工作已经熟悉可\*\*完成。

2、及时了解\_XX情况，为\*\*决策提供依据。作为\_XX企业，土地交付是重中之重。由于\_XX的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到\_、\_拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司\*\*在最短时间内掌握了\_XX及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、\*\*商激活奖励的复核，公司业务的模式，签约一代和联盟商，对于每月完成提货任务的\*\*商和联盟商将给予一部分的奖励，此奖励以返利的形式出现，每月商务人员会在系统中调出数据，并根据奖励标准计算奖励，我所负责的工作即将商务人员提供的奖励清单邮件给各办经理进行核对，并收集反馈意见，本人在此属于桥梁纽带的作用。在此提出建议，建议公司的系统研发部门继续优化改良系统，因在系统使用过程中时常会出现数据当日和他日查询不一致的情况，对于客户来说数据前后不一会给造成不良的影响。

4、窜货以及业务经理激活增长奖励的核算，这部分也是对\*\*商和业务经理工作的一种督促，在系统中调出数据，按核算标准列表，后交相关人员核对，最终报批。

5、办事处行政预算审核，每月根据年初的行政预算分解预算表提交各办事处做预算，收集预算表签批，每月做费用报销以备查用，严禁超预算报销。

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批\*\*，\*\*落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在XX月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准。

**混凝土运输公司工作总结4**

时光飞逝，水月如梭，一转眼功夫我到公司已经一年了，回顾这一年的工作，有成绩也有教训。

>一、工作方面

在这段时间的工作中，做好每天的取样成型及检测试块的压力值。对每天进厂的原材料（如：水泥、粉煤灰、矿粉，外加剂，粗骨料，细骨料）进行检测，如：检测水泥的净浆流动度及细度，水泥胶砂强度，还有粉煤灰的细度及需水等等。按照标准要求正确规范的进行每一样材料的检测，如有不合格及时通知并要求退货。对于目前的材料检测操作流程和标准要求已经基本掌握，在以后的工作中就是要通过多做实验来累积经验，让自己通过观察和感觉能够比较准确的估计出他们的真实值。当然，我还有很多需要去学习，比如配合比的设计，各种级配的设计，对于目前学到基本技能远远不够，在今后的工作还要请教老邓师傅，还要继续付出更多的努力，还要花费更多的心思到工作中来。

>二、学习方面

通过工作的空闲时间在实验室里查看各种实验检测标准，学习实验操作步骤等资料。在今后工作还需积极主动去请教老师傅，要用虚心好学的精神去学习，从而把我们所学的知识与实际操作相结合，把我们的理论知识更好的运用到实际中去。

>三、态度方面

刚刚进入一个新的工作环境，有很多事情还没有完全去适应，但是我会时刻要求我自己，牢记岗位职责，努力做好自己的本职工作。力求在今后工作中做得最好。对于这段时间我的表现，或许在工作中存在不足之处，希望\*\*和各位同事多多指教，常言道：“别人是帮助自己找出不足的最好镜子”。对于大家指出的缺点，我会去改正，希望大家多多指点。

总结：通过这段时间的工作，让我从中不仅学到技能知识，还学会了如何更好的去学会沟通，处好人际关系，能更加积极主动去跟别人学习新技能，在今后工作中得继续付出百倍的努力。

——公司\*\*工作总结3篇

**混凝土运输公司工作总结5**

20xx年，我公司在市建管局和各有关单位的\*\*\*\*、关心下，生产工作得到良好的开展，生产管理正逐步走向健康有序的发展道路。公司经营\*\*继续团结和带领全体员工，以“增创优势，增产增收，稳健管理，稳步发展”为主题的工作目标，全体员工发扬开拓、务实、创新、奉献的企业精神和实事求是、真抓实干的工作作风，使总公司业务、经营、效益稳步上升，圆满的实现了全年工作目标，保持了公司持续、稳定的发展态势。

一、主要完成目标

今年，我公司共承建有X个工程项目，XX工程，总造价约X千万元，已全部竣工。实现产值：X千万元，比去年同期增长X%，超额完成20xx年全年计划指标。

二、工作业绩：主要体现在业务拓展、施工管理、内部管理和精神文明建设四个方面

(1)以业务为龙头，稳拓业务，稳增效益，稳步推进在公司\*\*的带领下，业务发展步人员顶着竞争激烈的压力，迎着招投标工作难度加大的困难，继续加大业务工作力度，主动出击，积极沟通客户，及时把握市场变化的脉搏，注意分析、积累和总结经验，积极参加声、市、区招标交易中心公开招标及业主自行\*\*招标的邀请投标项目，使公司争取到更多的中标工程业务，据统计，20xx年参加公开招标和邀请招标的工程项目X项(不含50万元以下的工程)。全年共签订工程合同X份，预计产值X仟万元。

(2)以项目实施管理为重点，加大力度，提高整体素质和管理水\*严抓质量安全和文明施工，确保文明施工安全生产和施工创优今年公司新开工面积达X㎡，竣工面积X㎡。在工程施工管理中，质安部紧紧围绕公司的管理思路，在保证创优工作的同时，时刻紧紧把住“质量安全生命线”，积极开展安全生产周和百日安全无事故活动，抓好部门和项目例会\*\*，监理每周档案\*\*、管理员日志\*\*、业务培训\*\*、监理员资金\*\*\*\*的有效落实，毫不松懈地抓好项目施工管理工作。

为保工程质量，治安技术部先后\*\*了春节大检查、节后大检查、防非典卫生大检查、安全生产活动月等各类专项安全大检查，接受各级主管部门的质安检查十多次，毫不松懈的抓好项目管理工作，在“创优、质量、安全、文明施工、工期、资金”六大任务的管理工作中成绩喜人，在切实贯彻执行国家颁发的验收规范，总公司\*\*安排专业技术骨干编写了《企业施工执行标准》，保证了司属各项目部施工操作过程有章可循，使质安技术部的施工管理工作有据可依。

**混凝土运输公司工作总结6**

做保洁工作在很多人眼里都是不值得一提的工作，我原来也是这么想的，可是自从真正的接触到实际工作中的时候，才发现并不简单，\*时根本不注意的地方，对于保洁员来说，绝对不能马虎，墙角、拐角，窗内窗外，犄角旮旯，都是自检的重点。

在公司，怀着真诚服务的心，努力做好本职工作。在公司任职期间，我从摸索到熟悉，从茫然到自信，在我前进的每一步，都得到了公司\*\*和同事的热情相助，得到了大多数同事的谅解与\*\*。如果说这期间的工作还有一些可取之处的话，那绝不是因为我个人有多大的能力，而应归功于我们有一支高素质的公司队伍，有一群有热情、肯于奉献的员工。作这个小结的目的，也决不是给自己涂脂抹粉，而是希望能达到冷静回顾一下自己这段时期的工作得失，总结经验，吸取教训。

这一阶段的工作期间，保洁的日常工作主要靠的是公司\*\*的有效指挥，这一时期的工作，在大的事件处理上能积极向\*\*汇报，迅速采取措施，未出现严重错误，但在工作细节上还存在不少问题，好在有\*\*和同事及时指出并补救，均未产生严重后果。

这一年的工作，也暴露了自身存在的一些问题，如在自身要求上还比较放松，对一些细节注意还不够，有待在今后的工作中予以改进。同时，希望能有机会学习、掌握更多技能，提高自己的水\*。决心在岗位上，投入更多的时间、更大的热情，完成公司布置的各项工作，不辜负公司\*\*的期望。

**混凝土运输公司工作总结7**

第一次在广告公司工作，已经有一个星期了，来的第一天就接手做中信银行与苏宁电器的合作活动，真的很累，这几天我整个人都晒黑了很多，比以前的销售工作还要累，但是这份工作到目前为止，我还不反感，因为，我可以学会整理资料，可以学到其他的很多事情，很好。

这次中信与苏宁的活动我做的很不好，有很多我这边的工作我都没有做好，很乱......

针对这次活动，为了能让我在下一次工作中有一个很好的开始，我做出了一个简单的总结：

1、首先应该熟悉这次活动的活动规则，例如刷卡满多少钱送什麽礼品，是分期付款，还是一次性付款等等，都应瞭解清楚，不然后面出的问题可就是很麻烦的问题了。

2、其次就是这次活动礼品怎麽发放，有什麽要求，都应了如指掌，不然自己都会觉得头脑一片混乱，而且，对自己在活动结束后结算这块都会有很大的影响，会很麻烦。

3、再接著就是活动结束后，去回收礼品的同时，应带上笔及笔记本，把回收回来的礼品都记录下来，哪个点回收了什麽礼品，多少个，都因详细的记清楚，过后没有人会帮你去对账的。

4、对于合作单位给活动单位营业员的奖励礼品应在活动结束后，给拿过去，不然根本没有办法实数回收。

以上就是我的工作总结，可以说是我的工作经验吧。

后面的工作，我会遇到更多的麻烦事，我还要继续学习，加油!

**混凝土运输公司工作总结8**

一年来，在园区\*\*的正确\*\*下，在各局室同事的关心配合和大力\*\*下，紧紧围绕“夯实统计基础”这一目标，我在统计线上一步一个脚印的朝着我努力的方向前进着。我想无论我做什么都会干一行爱一行,既然我从事了这份工作，就要爱岗敬业，尽职尽责的去认真完成我的工作。一年中工作总结如下：

1、统计这份工作要求我：首先要敬业，要用积极的态度全身心的投入工作;第二要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自已做到一丝不苟;第三要有责任心，工作对我们来说就是一种责任，我们有义务尽心尽责的去完成,去负责;第四是工作的高效率，对我来说提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取更多好的知识;第五是保密性，也就是对数据的保密。

2、努力做好统计服务工作：围绕省市提出的统计服务要求，主动做好面向园区企业的信息服务工作。一是进一步加强统计信息发布工作，热情做好统计信息咨询服务。二是努力搞好基层企业统计信息网站建设，使之成为发布统计信息的主\*台。

3、认真做好工业能源统计工作：认真贯彻落实省市工业统计会议精神，进一步理顺规模以上工业统计关系，切实做好规模以上工业统计上报工作。统计的内容主要包括：一是工业产销总值及主要产品产量(b201)表的每月汇总上报、二是工业企业主要经济指标(b202)表的每月汇总上报、三是规模以上工业企业能源购进、消费与库存(p201)表、四是规模以上工业企业水消费(p206)表的季度汇总上报。规模以上工业企业现全部实行统计联网直报数据，必须与统计部门审核认定的数据保持一致，并在规定的时间内进行网上直报。

积极贯彻国家能源统计\*\*。落实了能源统计人员和工作责任制、召开能源统计会议进行部署和业务培训、努力做好能源消耗主管部门协调工作。认真落实各项能源统计工作。一是努力做好了重点能耗单位的每月能源报表上报工作;二是做好了规模以上工业企业能源季报的上报工作;三是开展重点能耗企业进行跟踪监测，及时纠正重点能耗企业统计过程中存在的主要问题。

5、认真及时地完成园区内各部门交办的工作及各项中心工作：在顺利完成每月须上报的各项报表之余，用自己\*时所积累的知识，尽自己最大的能力去配合其他部门完成各项中心工作，在工作中找快乐、找朋友、找价值。

20xx年的工作思路和计划

20xx年，在提高工作效率的同时，确保提供真实、准确的统计数据。在不断提高创新意识、竞争意识和服务意识的同时，努力做到思路创新、\*\*创新、工作创新。我重点将做好以下几项工作：

1、规范统计基础台帐，努力夯实统计工作基础：逐步建立起各项报表的基础台帐，形成良好的记录汇总登记习惯，重点保存好各类的普查台帐，做到有事可依。再者，做好统计工作\*\*是保障，队伍是关键，只有提高基层统计员业务素质，保证基层统计工作队伍的相对稳定，才能保证基层统计工作的连续性和严

密性，才能保证统计基础源头数据的质量，才能促进统计工作朝着“快、精、准”的目标不断迈进。

2、充分发挥统计信息咨询服务功能，统计自动化建设取得新进展：继续加快全园统计信息数据处理自动化建设步伐，针对性的展开\*时的工作，不断完善与企业之间的网络\*台，实现零手报，确保网上直报工作能够更快更稳的进行。

3、统计质量方面取得新的突破：在工作之余，提升自己综合素质，强化专业知识，多向专业统计人员及\*\*学习，弥补自身的缺憾，由不懂到懂，由肤浅到深入，由难到易，在学习中找对策，慢慢的把各类专业报表消化透彻，尤其现在工业能源统计都实行网上直报，通过年报工作的接触，使我觉得要做好统计这项工作绝非草草了事，它能让人学到很多专业知识，每项指标间的衔接和\*衡关系都是学问。再者，不管是固定资产投资上的新开工项目还是技术改造项目，所有的资料都具有规范性，从整理到上报再到审核，每个环节都是紧扣项目的真实性，因此今年的工作将会是一个新挑战，我已做好准备，通过努力付出，使统计数据质量有新的突破。

4、根据目标完成考核：根据年初下达的目标，配合部门其他工作人员努力完成各项考核工作，经常关注企业情况，及时向上级\*\*反馈意见，完成每项工作指标的考核上报工作。

总的来说，这一年自已也是以抱着感激的心情迎接工作的考验，从工作中我也认识到，工作时，首先要以宽恕\*和的心态看待工作中遇到的困难，正确评估自己的能力和价值目标，并进行必要的心态调整，努力培养乐观大度的良好性格和得之不喜，失之不忧的态度，提高自己的抗干挠能力，有效转移\*\*\*，使个人的心态在工作中得到转移、\*\*、调整，消除紧张与疲劳。成才，一样的青春，一样的梦想，我将以更加饱满的热情投身到工作中去。

**混凝土运输公司工作总结9**

混凝土分公司于20xx年3月18日成立，一年来，在公司的正确领导及兄弟单位的大力支持下，紧紧围绕公司制定的各项目标任务，全体员工以崭新的面貌以及积极的团队精神，努力在平凡的岗位上做好自己的工作，各项工作都有条不紊的进行，现将工作总结如下：

>一、全年各项工作完成情况

（一）分公司整体运营良好，完成各项指标。

20xx年，混凝土分公司主要任务集中在阳安二线项目部混凝土加工运输、临白项目部混凝土加工运输及预制、宁西二线项目部弹性支撑块预制。截止20xx年12月30日，宁西二线预制厂工作已基本完成，临白搅拌站。新开麟游搅拌站正在。

（二）建章立制，保障各项工作有章可循。

依据公司的有关文件规定，结合分公司的实际制定了《混凝土分公司混凝土运输、泵送设备经营管理办法》、《混凝土分公司作业队管理办法实施细则》、《混凝土分公司拌合设备按、拆、维修专业化队伍管理办法》等各项实施细则，并按照文件规定进行了严格执行，把制度落到实处，从而保障了工作有章可循，有据可依，有理可讲，增强和提高了员工按章办事的意识及自我提高的积极性。

（三）安全教育工作常抓不懈。

1、为加强施工工程中的安全质量管理，有效地预防和减少安全质量事故的发生，结合国家有关安全质量管理法律、法规和集团公司、公司安全质量管理的有关要求，制度了混凝土分公司安全质量管理办法。

2、分公司成立了以经理为组长，副经理、项目总工程师为副组长，分公司相关职能部门、安全工程师、站、队负责人、技术负责人及安全员为组员的安全领导小组。安检工程师负责日常的安全工作的落实，督促员工按有关规定进行生产，分公司相关职能部门提供安全施工的保障及协助工作，同时在站、队、班组都设兼职安全员。

3、明确安全生产教育、培训和安全生产检查制度。坚持强化安全生产教育、培训工作，去年组织临白、阳安二线员工学习搅拌站安全操作，进行全员安全教育闭卷考试，通过不间断的灌输安全生产知识、安全生产制度和法规等，在员工中树立“安全第一、预防为主”的指导思想，从而增强安全意识。同时，明确规定安全生产检查制度，每周由安全工程师组织站、队施工安全领导小组对各办公室、宿舍及施工现场进行全面的安全检查，查找存在的问题，做好记录，建立登记、整改、消项制度，把安全工作渗透到生产管理的各个环节中去，实实在在的做好安全工作。

（四）围绕中心，服务大局，后勤工作卓有成效。

制度建设方面，先后制定了《车辆管理制度》、《员工考勤制度》、《混凝土分公司员工管理办法》《混凝土分公司人员培训管理办法》等多项管理制度，使公司的发展建立在有章可循、有法可依的基础上。

为了规范分公司人员培训工作，提高分公司人员素质，促进分公司管理水平和经济效益的提高，根据项目生产经营目标需要，结合施工特点、重点、难点，重点对施工技术、安全、质量、物资设备管理等内容进行培训。同时，规范食堂管理，健全各项规章制度，专人管理，保障职工吃饱、吃好，保证晚下班的员工及因工误点人员吃上热饭。“五一”联合租赁、钢结构分公司组织拔河比赛，增进友谊；中秋佳节，给施工一线的员工送月饼、员工聚餐，使员工感受到集体大家庭的温暖，从而鼓舞员工士气、提升员工素质，改善员工工作生活条件，促进项目管理水平。

>二、20xx年的工作计划

（一）追求项目管理精细化。

依据《中铁七局集团项目精细化管理手册》中工程项目标准化管理体系制度，建立健全“以责任成本为核心”的项目预算管理，进一步规范管理行为、优化管理手段，实现项目管理标准化与信息化的结合，强化全员、全过程的成本管控，堵塞效益流失的漏洞。

（二）加强“家”文化建设。

将进一步细化、规范分公司各部门业务流程，完善部门制度，继续明确各科室的岗位职责，规范员工行为，加强企业“家”文化宣传力度，明年将继续在原有宣传栏的基础上、增加“家”文化宣传及安全宣传力度，使员工对“家文化”的了解更加深入、让企业精神植根于我们分公司的每一个角落。

（三）继续抓安全质量生产。

坚持“四到位”即：安全督导责任到位。站、队、班组的安全员要严格执行“自检、互检、专检”制度，安检工程师要在安全生产中起到监督作用。安全培训责任到位。强化安全生产教育培训，依据管段施工情况结合安全事故案例定期进行安全教育学习，进一步提高全员的安全生产意识，规范安全生产管理行为和施工行为，坚决杜绝“违章指挥、违章作业、违反劳动纪律”的现象，积极营造良好的安全生产氛围。隐患排查整改到位。安全领导小组要定期对下属施工现场进行检查，要将安全生产检查工作做到经常化、制度化、规范化。安全责任追究到位。在强化全员安全生产意识过程中，要求项目部现场技术人员、安全人员与施工队共担责任和风险，严格执行《安全生产奖惩办法》。

总之，分公司全体员工明年将继续秉承“发展为本效益领先回馈员工奉献社会”的经营理念，自强不息，凝心聚力，抓近谋远，做好生产、管理等各项工作，奋力完成全年工作任务，切实增强工作的主动性、前瞻性和创造性。

20xx年，是我们非常期待的一年，我相信在公司的正确决策和领导下，在混凝土分公司全体员工的共同努力下，一定能完成更好的成绩，我们将齐心协力，再创辉煌。

**混凝土运输公司工作总结10**

在这段时间里我正式的摆脱了学生的身份成为了一名公司员工，成为了一个不再拿父母生活费，需要自己赚钱养自己的年纪了。闭上眼睛感觉过去的一幕幕都还在眼前，睁开眼睛才发现自己已经长大了，我在也不会有在教室里听着老师上课，趴在课桌上和同桌聊天的生活了。那些都已经离我远去了，我现在属于社会人士，这些日子以后只能在梦里体验了吧。想想真是有好多后悔的事情，但过去了就是过去了，重要的还是抓紧现在的生活，不要在现在又留下遗憾，让以后悔恨我为什么不这样这样呢。

在刚刚来到这里我的时候我其实心里一直在打鼓，不知道这个公司的环境，工作氛围是怎么样的，也害怕自己做得不够好。后面发现我的顾虑多余了，同事们都对我很好，工作的氛围也是非常的\*\*，唯独差点的就是我的工作能力确实是有点差，但幸好公司专门针对我们这些新员工准备了这次的培训。这次的培训就是因为我们这一两天经常犯下错误，所以\*\*想出来的办法。

在这为期一周的培训里，我学习到了很多在学校接触不到的知识，这让我知道了工作之后的环境究竟是什么样的。在培训时给我们讲课的老师就是\*\*，他让我们有问题大胆的说出来，别等到工作的时候又不知道又去问别人打扰别人的工作。我们本来一开始都有一点不好意思，听到\*\*这么说了之后再一个人问了之后大家也都一个个的说了起来。慢慢的在\*\*的解答中我们对于公司和我们的工作也都更加了解了。在第一天培训完之后我就感觉好累，回到家之后什么都不想干，只想躺在床上睡觉。前面两三天真的是对身体和精神的双重打击，在三天之后开始习惯起了这种工作的状态，但工作时还是经常犯下错误。但我们也在改正我们犯下的错误，到现在为止我只要足够细心，基本上是不会犯下错误，我想这对我来说是很大的进步了。

虽然这次的培训结束了，但是我对自己的锻炼依然不会停止。我会继续学习，学习工作相关的知识，学习怎样为人处世，学习怎样把一件事情做好。或许现在的我距离一名经验丰富的老员工还有着一定的差距，但是不管遇到怎样的挫折都不会打败我，我会一步步的走向更强，更优秀。

——公司工作总结

**混凝土运输公司工作总结11**

20xx年即将过去，通过这将近一年的物流工作，有以下总结及体会。

一、自己更清楚的认识到了自己工作的意义。

成品发货这个岗位对公司的作用有多大。对自己的岗位不了解或了解不清，工作就会模棱两可，成为应付，就不可能很好的工作，从此我只有不断的通过各种物流知识，了解自己的工作范围、职责要求，激活和发挥自己应有的工作能力，来锻炼自己和提升自己。去发掘和提升自己的才干，用实力来证明自己。

二、不断的加强学习，加强物流工作中的各种技能。

娴熟的工作技能会让自己的工作得心应手，不断的与人交流。获取各种物流发货的经验。在发货上更要对工作的每一个细节进行检查核对，在电池入库的时候，要对电池的各种型号进行一一核对，电池出库时，更要一一查点，数字、型号更要一目了然，每天下班之前，更要加强自查，不能让疑点留到明天。对电池成品的管理更要有条不紊的疏理，帐上一目了然，更要做到心中一目了然。同时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！

作为双登征程上的一个份子，我们更要透彻地理解公司宏伟的规划、创业的蓝图，在全面理解的感召下，在明确的目标的指引下，在自己的物流岗位上，积极行动起来，参与到双登百年发展的征程当中去。

xx站是一家以物流运输为主业的公司，服务站也是在原来的自保站的基础上转型的。

今年上半年由于我公司购买了一批\*重汽的车辆，服务站也相应的随着公司新购置的车辆运行。

六月份情况总结：

六月份主要的工作是落实空调送清凉的活动，在活动范围的车辆正好是XX年1月1日至XX年1月9日的车辆。我站通过统计维修记录对车辆进行服务。由于我公司车辆普遍往了河北的迁安和曹妃店新首钢。而我们服务站的基地在\*\*长途的跟踪服务很有困难。正在申请在河北迁安及河北曹妃店建自保站。

用户对\*重汽产品的真实意见：

用户反映，之前的车辆司机可以随便开，车辆出了故障可以自己解决，现在不行了，很大部份司机上车要很长时间才能适应新车，车辆出了故障手足无措。知道了题目又没有配件，而且不能一下就知道配件在哪。主要是司机一般都看不到使用说明，而保修卡都在车主有单位车队长手里保管着。对新车的了解只能在驾驶车辆后得到积累和习惯。

对分公司服务及中心库职员的要求：

希看分公司\*\*能够了解区域内各服务站的特点，并创造一些条件给各服务站一个相互学习相互配合的机会，在修理碰到题目时能在服务经理的指导下，各服务站配合，能省时省力一起解决用户的题目；能常巡察一下各服务站的工作，现场处理一些突发事件。能够把我站的一些没法完全解决的题目解决一下。例如：针对夏天有一批车水温高没法排除。

在不能调件的一些配件希看中心库能告知我们当地的甚么地方可以购买。

旧件回收的意见：

在一线\*\*的旧件，只要是单子通过了。说明配件厂家就是对的。只要上交的旧个把确定是上交的旧件就可以够了。上交了旧件收回以后不对应上报的，后果自付。现在这样上交旧件“劳师动众”

**混凝土运输公司工作总结12**

尊敬的\*\*：

我于\*\*\*\*\*成为公司的试用员工，到今天已经有\*\*\*月了。在这\*\*\*\*月里，我对\*\*\*行业有了最基本的认识，对公司有了比较全面的了解，对公司的各种规章\*\*也都已熟悉，并严格遵守，同时自己的工作能力也有了很大的提高，而这一切都是与公司\*\*的悉心指导，同事的无私帮助是密不可分的，当然最让我感谢的还是公司给了我这次宝贵的工作机会。刚来公司时，还有点担心自己会不适应，可是，公司良好的工作环境，人性化的\*\*，让我很快融入其中，进入工作状态。工作之初，由于自己对这个行业了解不多，经验不够丰富，工作中出现了一些缺失，现在回头来看，却都是些分外简单的小事。也正是\*\*及同事的热心帮助，才让我迅速成长，掌握了工作的主要内容，模式及规律，让我明白\*\*\*\*\*是多么的严格，严肃，同时，各部门的交流沟通也是很重要的一部分，只有及时与各部门\*\*\*\*\*\*等联系，才能保证\*\*\*\*\*\*正确无误。

通过这\*\*\*\*\*月的努力工作，努力学习，我懂得了时间与理论的相辅相成性。在学校所学的各种知识只有应用到工作实践中才能发挥作用，才能让工作进行的更加顺利，因此，我会努力的工作，保持自己的工作热情，上进的心态，严谨的工作态度，同时还要加强自己的学习能力，努力增加知识，拓宽知识面，学习与\*\*\*\*\*相关的专业知识，让自己做到有理论，多实践。在\*\*\*\*\*的过程中，也可能随时出现新情况，新问题，我会及时汇报，反馈给\*\*，让\*\*能及时了解新情况，新问题，避免因此而出现的信息误差。

请公司给我一个机会，让我成为公司的正式员工。转正之后，我将一如既往的保持高度的工作热情和责任感，不断提高自己的工作能力，增长自己的知识，争取在工作中发挥更大的作用，为公司创造最大价值，同时也实现自己的自我价值，在自己\*凡的岗位上作出不\*凡的成绩，与公司一同展望美好的未来。

**混凝土运输公司工作总结13**

一年的时间很快过去了，在项目领导的关心与带领下试验室正常有序的完成监理以及业主要求的各项试验检测工作。在工作中我们全面系统的了解以往的情况，明确哪些是应该做的，哪些是应该纠正和避免的，从成功中吸取经验，从失败中吸取教训，不断更新工作思想，以便更好的开展工作。工程试验检测是公路工程施工技术管理中的一个重要组成部分，同时也是公路工程施工质量控制和竣工验收评定工作中不可缺少的一个主要环节。工程对质量要求越高，我们试验任务就越重。在过去的xx年里，我就试验室的工作情况，向大家述职，敬请大家评议:

>一、20xx年工作回顾

XXXXX项目试验室分两大部分，一部分为路面试验组，一部分为路基桥涵组。两大部分按监理及规范规定现已顺利完成对施工原材的检测有：沥青混凝土原材碎石、水泥混凝土原材碎石、及水稳碎石、河砂、水泥、沥青、钢材、及相应资料整理。并对需要外委的钢绞线、施工水质及碎石材料的个别指标进行了国家试验室外委试验。成品料检测有：填土土方、水泥稳定碎石基层底基层、沥青混合料基层、水泥混凝土的检测工作。提交并得到监理批复的配比有水泥稳定碎石基层底基层、沥青面层AC-xx，沥青基层AC-20ATB-25，水泥混凝土C20、C25、C30、C35、C40、C50及砂浆、M10。

与监理、XX、以及第三方测桩公司共同对XXX铁路桥、XXX互通、XXX铁路桥及XXX互通和XXX小桥已完成的150根桩基进行了完整性检测。并将存在的质量问题已报告形式递交与项目主管领导。严格监督对后期施工的混凝土工程、项目混凝土拌合站及各施工队按要求配比进行拌合使用。经常深入施工现场，监督检查工程质量，配合监理及业主对现场试验的检测工作。

当然我们是企业，是企业就得有利润就得考虑成本，试验室紧紧有常规的试验检测是远远不够的，还必须站在更高层次去为项目为公司节省成本。中期我与监理沟通并征得项目领导同意，在保证工程质量的前提下，使用平均2%的回收分替代水泥填料铺筑的约4万多吨ATB-25AC-20成品料共节省人民币约76万。控制使用平均低于设计要求3%的水泥剂量控制施工水稳基层及底基层，约节约水泥987吨，节省成本约人民币93万。使用30%粉煤灰替代水泥作为水泥混凝土胶凝材料，折算后节省人民币约为59万。总和节省成本约人民币228万。

XXX项目试验室仪器分国内和国外购买两部分，仪器共计76件，因国外试验物资严重缺乏，国内不好发货及仪器售后无法保证，且当地工人难以熟练操作等原因。设中方专人对仪器进行日常的维护与保养，及时修理小问题。避免因仪器原因造成正常试验无法开展而影响正常的施工。并定期对试验仪器进行标定，顺利取得监理及业主的认定。积极配合监理、业主対试验室的检查并顺利通过。

试验室现有中方人员3名，当地员工xx名，当地员工占试验室总人数的81%，所以管理好当地员工使当地员工发挥最大作用十分重要。上半年当地试验员只实行上下班签到制度，造成一些员工迟到早退无故旷工等违纪行为，对正常的试验检测造成严重影响。下半年通过对所有当地试验员进行严格上下班签到考勤卡领放工作制度，做到人到卡在，人走卡带。员工的出勤率明显提升，几乎没有无故旷工及迟到早退现象。此制度将一直实行下去。

>二、20xx年工作中存在的不足

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足，比如水泥混凝土质量控制还不够稳定，当地员工的管理还有待提升，英语开会水平还不够熟练，这些已制定详细计划并在今后的工作中加以改进提升。

>三、20xx年的工作思路

首先、为开年大干AC-xx沥青面层优化调整好配比，配合工程部顺利安全的铺筑完II-2IV线所有面层沥青混合料。其次为大干桥梁施工控制更精确的水泥混凝土成品料。并配合项目其他部门及监理、XX完成xx年项目的竣工收尾工作，完成竣工资料的编制。

其次、严格执行试验室工作办法，遵守项目管理制度，强化质量意识，严格管理现场质量控制。进一步明确试验室工作职责，明确分工。

继续组织当地员工学习试验检测技术，提高个人综合工作能力，以便更好的发挥当地员工开展试验工作，最大范围的节省成本。

>四、廉洁自律

严格遵守中国\_员廉洁准则，自觉遵守廉洁自律各项规定，廉洁自律做好表率。从未报销不合理的费用，从不参与活动，没有为本人谋取不正当的利益，没有违反规定操办任何事情，没有违反行业规定。

以上是我的述职述廉报告，请领导和同事批评指正。

**混凝土运输公司工作总结14**

时间一晃而过，转眼间到公司已经三个多月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历，在这段时间里\*\*及同事在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了\*\*“海纳百川”的胸襟，感受到了“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司的一份子而自豪。在这三个多月的时间里，在\*\*和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识

在9月份，我拿到的第一份资料就是公司简介，当时觉得企业规模较大，发展空间。经过了不太漫长的程序而入职，其间对公司有了一定的了解。通过了三个多月的亲身体会，对本职工作和公司有了更深的了解。公司的文化理念：“…，…。”我对这一文化理念非常认同，公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是不断能发展壮大的重要原因。

二、遵守各项规章\*\*，认真工作，使自己素养不断得到提高

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个多月的时间里，我能遵守公司的各项规章\*\*，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，\*时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高

根据目前工作分工，我的主要工作任务是历史审稿。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的\_人员应当具有良好的专业基础、流畅的文字写作能力、灵活的处理问题能力。

四、不足和需改进方面

虽然到公司来了三个多月，对公司还不够了解，审稿熟练程度也不够，问题还很多。随着对公司和工作的进一步熟悉，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力量。

五、几点建议

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理\*\*要改变老观念，要从实干型向管理型转变。\*\*\*\*定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理\*\*、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的\*\*可以改变人的行为，好的\*\*可以激励员工，好的\*\*可以强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。成立十五年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。

第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

来到公司工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了公司的美好明天要靠大家的努力往创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好明天更辉煌。

**混凝土运输公司工作总结15**

新的一年已经开始，新的挑战和考验将促使我们不断创新发展思路，在发展中促转变，在转变中促发展，以新的举措努力实现新的工作目标。

xx年，我们XX公司全年工作的指导思想是：以促进发展方式转变为工作主线，以推进结构调整、提升发展质量为工作重点，以提高经济效益、增强发展后劲为工作目标，坚持务实创新、科学发展，在新的历史起点上，努力实现新的跨越。

在新的一年里，我公司的具体工作目标是：

1、发展规模稳中有升，全年完成施工产值\*\*亿元，实现利税\*\*\*万元;

2、品牌工程加速递增，工程合同履约率100%，竣工工程合格率100%，无质量事故，争创省级以上优质工程\*\*项，市优工程\*\*项;

3、安全生产一丝不苟，全年安全生产无事故，争创省级文明工地\*\*项，市级文明工地\*项;

4、科技创新再造优势，争创国家级工\*\*项，省级工\*\*项，省级以上QC成果\*项，发表省级以上论文\*篇。

为了实现以上工作目标，我们将在新的一年里，认真贯彻落实县委县\*在年前召开的全县建筑业工作会议及全县“八比二争先”争先创优动员大会会议精神，结合我公司实际情况，扎扎实实地抓好以下四大方面的工作：

一、调整经营思路：

xx年是我国 “十二五”规划的开官之年，年前的\*\*经济工作会议已将xx年工作重点从“保增长”定调为“促转变”,这也就意味着社会关注点将从经济增长率的高低，转向经济增长的质量、效益和可持续性，这对我们建筑企业来说，面临的困难与考验比过去的一年只增未减。

当今建筑市场的竞争日趋激烈，在当前市场经济条件下，公司生存和发展的唯一出路就是把自己定位在市场，不断做强企业资质和规模，在参与市场竞争过程中，不是被动地应付市场，而是要研究市场、了解市场、熟悉市场、占领市场，

今年我们要继续实施“大市场、大业主、大项目”和多元化发展战略，走出一条具有“XX”特色的建筑业发展之路。针对公司现状，我们要进一步抓好多元化经营，优化产业结构，寻求新的经济增长点，以适应市场变化，适时调整产品结构，今后我们将在强调以房屋建筑施工为主的同时，加快房地产开发的发展，不断向建筑业的上下游延伸。

二、强化企业管理：

1、抓好绩效管理的完善与推行。按照公司的部署，xx年将在全员中实行绩效管理、绩效考核，实行定岗、定员、定薪，充分调动广大\*\*职工的积极性。今年我们将对前期绩效管理试运行的成果进行总结，取精华，去糟粕，不断总结完善，通过开展对员工绩效管理知识的系统性讲解和培训，使大家能够更加深刻地认识到绩效管理的意义，从而加强双方的反馈和沟通，以制定出适合我们XX实情的绩效管理考核\*\*，并适时在全公司进行推广。同时，公司内部要进一步强化管理职能，按市场经济要求进一步科学合理进行机构设置。

2、加快信息化管理建设进程。目前我们的信息化建设尚处于前期试运行阶段，多\*台的融合尚未完全实现，今年我们将加大投入力度，尽快完成财务管理、档案电子化管理、收发文管理等多\*台的融合，实现管理电子化、办公精细化，显著降本增效。

3、强化以人为本的项目管理。人才是企业核心竞争力中的核心，项目经理又是核心中的关键人物，选好项目经理是圆满履行施工合同，确保企业经济效益和社会信誉的基础。

在新的一年里，我们将坚持以“XX建设”的标准，选择和使用合格的“XX人才”。面对建筑市场上的恶性竞争，为了企业的可持续发展和长远利益，我们公司决不能轻易降低标准、降低门槛，乱收队伍、乱接业务，面对不规范的建筑市场，我们将以更规范的企业管理，来提高竞争能力和发展能力。

为此，公司各工程处、各科室的主要负责人，从投标评审到合同评审，直至项目开工后的全过程、全方位跟踪管理，都要各司其职，各负其责。要继续坚持事前把关、事前\*\*的风险管理原则，我们还将通过多种措施来切实加大对公司各项规章\*\*的执行力，以确保管理成效。

三、注重人才培养：

公司在注重企业壮大的同时，要把科技进步和人才培养放在优先发展的地位，在人才引进后，积极为他们营造适宜的学习环境，通过开展“青蓝工程”结对子，结合企业自身培养和鼓励职工自学，尽快将他们培养成企业管理人员的中坚力量，保证企业新陈代谢和发展的需要。公司将不断加强专业技术人员的培训和教育，积极鼓励和引导大中专生员工报考一级建造师，不断扩充一级建造师队伍，凡考取一级建造师者，公司将给予相应的奖励。

我们将不断创新完善选才、育才、用才、留才的有效机制，建立充满活力的用人机制，真正做到“让有用的人进来，没用的人出去，干得好的人上去，上的去的人干好，引进来的留住，留得住的用好”，真正体现人尽其才，才尽其用。

四、加强品牌建设：

我们将以《企业文化指导手册》为标准，以开展“企业文化月”为载体，大力开展企业文化建设活动，在全公司上下营造积极向上的精神风貌，培育团队协作精神，弘扬“精心施工创优质，重视环境建广厦，以人为本保安康，诚信守约为用户，全员参与求发展”的企业精神，倡导勇于创新、争创一流、自我超越的意识，使企业精神成为全体员工的行动指南。通过有效的文化灌输、文化传播和强有力的思想工作，使得广大员工对企业文化从认识、服从转化为自觉的意识和行动，有效促进企业整体工作的提高。

为此我们将着重从如下几方面出发，大力开展“XX”品牌建设。

1、实施品牌战略，继续狠抓工程质量。

工程质量是建筑企业生存和发展的基础，要以质量取信于社会，以质量锻造品牌，必须脚踏实地地从每一个工程项目抓起。我们要始终把保证质量和满足用户的需求放在首位，以“过程\*\*与最终检验相结合、技术进步与实施严格管理相结合、激励机制与制约机制相结合”的管理方法，对工程项目进行全面的质量和生产经营管理。xx年，凡我公司承建的所有工程项目，在签订合同的同时，必须明确创优目标，请公司各科室、各工程处会同相关项目经理，将创优计划一一落实到位。争创优质工程，公司将以获奖鼓励的原则奖励获奖项目部，促使企业质量工作\*\*阶。

2、实施品牌战略，继续狠抓安全生产。

安全生产事关职工的利益，社会的安全\*\*，企业的经济效益和社会声誉。我们要把人的生命安全放在高于一切的位置，在确保工程质量的同时，要坚持“安全第一，预防为主”的方针，“严”字当头抓安全，做到安全管理职责明确、奖罚分明、措施到位、万无一失。今年，我们将在原有的基础上进一步完善安全生产管理体系，推行安全风险基金管理，各工程处要认真总结安全生产工作经验，找差距、挑问题、寻原因、订措施，切实加大对所属工程项目的现场管理力度，抓教育、抓检查、抓整改、除隐患，强势推进安全生产管理工作，全面开创安全生产工作的新局面。

3、实施品牌战略，继续狠抓诚信建设。

诚信无价，诚信是无形的品牌，以“诚信”为基础的合作，比其他任何形态的合作更牢靠，更持久，更有生命力。“先造人品，后造\*\*”，这是诚信的基本原则，\*\*对外都要讲诚信，承接业务首先要讲诚信，质量、安全、工期、服务等都诚信到位，“XX建设”的品牌会越打越响;内部管理要讲诚信，言而有信，管理才有秩序，工作才有效率，企业才有凝聚力，希望全体员工在新的一年里遵章守纪，言行一致地做好各项工作，自觉维护和提升“XX”形象。

我们将一如既往的以高度的责任心和紧迫感实施和推进本企业的品牌战略，建立健全体制机制，树立强烈的品牌意识，通过学习现代企业知识，了解\*\*外建筑业的发展形势，利用信息网，实施组合经营，构筑“XX”文化品牌，从而不断提升企业形象和知名度。

红日初升，其道大光;河出伏流，一泻\*\*。做好新一年的各项工作任务艰巨，挑战和机遇考验着我们，责任和使命激励着我们。在新的一年里，我们XX建设全体员工有信心、有决心在县委、县\*、县建设局的正确\*\*下，在各\*\*\*\*的大力\*\*下，以企业“十二五”规划为契机，团结奋斗、开拓创新、扎实工作、规范管理，我们一定能够实现新的工作目标，为企业的兴旺发达，为海安经济社会的发展再作新的贡献!

**混凝土运输公司工作总结16**

20xx年，在公司正确的\*\*下，公司全体员工充分发扬“创新、敢想、敢干”的企业精神，应势而谋，顺势而为，加大市场开发力度，加强内部经营管理，推进公司品牌建设，统筹运作，精心安排，在市场开发、景区管理、品牌创建等方面均取得了丰硕成果，出色地完成了公司下达的20xx年各项工作任务，在公司跨越式发展过程中又掷地有声地迈出了坚实有力的一大步。

20xx年，公司业绩又创高度，再次刷新了开业18年来游客接待量、营业收入、利润、营运质量等各项指标。营业收入首次闯过亿元大关，净利润在20xx年5000万元的基础上再上一个台阶，超过6000多万元。公司净利润从20xx年的3000多万元、20xx年4000多万元，20xx年的5000万元，到20xx年的6000多万元，4年来以每年3、4、5、6阶梯式增长，实现了跨越式发展，20xx年游客接待量突破240万，出色地完成了旅股下达的年度计划，继续担当了旅股企业利润指标的排头兵。20xx年我们为您这样做的：

一、敢于挑战，敢于亮剑。

企业的责任就是为社会服务、为员工谋利益、为国家创利润。秉承这个理念，公司不畏惧困难，不强调客观，不向上级讲条件，始终笑对市场，市场就在那，年年有变化，年年有新招，招招有果挑，这是公司的精神和经营信念。争取存量，深挖增量是我们的营销战略。增亮观察市场的眼睛，提高市场动态的嗅觉，精准地研判市场，谨慎地制定对策是我们的销售\*\*。所以，特别是这四年，一直是赢的。

（一）市场竞争是残酷的，业绩为王，优胜劣汰。过去4年间，就像一列高速行驶的列车，在市场中扮演了冲锋者的角色。在原来所谓的“高位运转”基础上又出现了倍数的几何增长，得于的定位清晰和战略明确。作为一个“点型态”的线路性观光产品，若无文化、品质和体验性的承托，只能是苟延性残喘而不可能有持续性的飞跃和发展。公司的发展必须聚气，以客户口碑之气，品质服务信用之气，品牌文化之气，团队齐心能量之气而形成的良性气场，依靠这个气场，接待量20xx年-20xx年\*均增速近13%，而且这些股增量不是靠削价获得，靠的是我们的服务、品质和信用，赢得了客户的心许和信任。没有品质就没有信任，没有信任就没有品牌，没有品牌就没有市场，作为铁律，执着地在坚守。

（二）每年都要找增量。20xx年接待游客在196万人次，利润5000万元，20xx年的增量在哪里？景区开放近20年，算老景区了，接待硬件一直没有太多的变化，且已经在原来规划的盘子上“高位”运行。如何做经营突破是摆在\*\*\*\*面前的难点。而且周边景区纷纷打价格战促销，旅行社以集团化规模施压，团队行程、加点比例、客源地比例、价格等不断变化，一次决策失误会完全葬送全年的业绩。这些个问题无时不再考验着公司决策层的经验和智慧。由于公司仔细地提前研判了市场，认真地做了详细的市场\*\*，精准地收集和分析了各种信息大数据，以未雨绸缪和见招拆招的经营谋略的有效运用，使得在飘渺动荡的市场环境下始终劈风斩浪闲庭漫步。的销售部不只是一个产品推销和公关联络部门，而是一个“经营作战参谋部”，销售部大量的工作在做信息收集和研判工作，旅行社、客源地动态、结构、异地产品销售比例、产品价格、上架率、流向、评价、竞争频率、网上订单、客人年龄结构、喜好、落地散客\*\*\*、拼团比例、酒店销售点热情度等等都要做详细的分析，这些基础有价值的数据资料，为公司经营决策起到了决定性的作用，所以这几年一直跟得上大势，一直找得到增量。

（三）抓文化主轴，引项目开发，促二消增收。作为游览内容单一的景区，缺失文化的推送和体验性项目的补充，随着时间的推移绝对跳不出渐行渐淡的圈子，很多景区的前车之鉴就是案例。“游了、一世不缺钱”的营销\*\*一直在唱且深得人心，但是在文化和景观体现上以前不足，客人心里留下的难忘镜像不多，怎样推出一种文字小俗但心情大欢的文化体现这确实是要动大脑经的。现在呈现给游客面前的财神、钻钱眼、金马送元宝等等景物通过几年的证明，不仅景区氛围得到了改观，更赢得了游客的喜爱，如今这些景物在游客的留影集、网上的分享中都充分的表现出了银子财福文化带给他们的欢心喜庆。同时让游客身临其境体验的“地球记忆”项目正在如火如荼地建设当中，下半年将会给为增添一道风景线，从而带来新的卖点和新的客源招徕。景区入口左边建设的景点式“银子”文化商铺、共享按摩椅、共享充电、纪念币、银子壮丽香烟、充电桩、夜明珠、长寿池及七仙峰茶庄等项目已开始试业并获得了收益和游客一定的认可。公司在不断总结分析游客心理、喜好等因素，通过探索和持续改进，在打造独特伴手礼的道路上创出新步子，展开新的二消局面。

二、“三定”工作成效显著，企业文化鼓人心。

公司积极推进“三定”工作，通过强化部门一岗多能、能人双岗等方式，公司今年\*均用工人数仅为96人，比上一年度减少4人，加上今年接待量激增，\*均每人一年需接待游客万人次，人均创收100多万，人均创利润达万元，基本实现人人满负荷工作、全部都在忘我热情工作。

(一)推行景区管理人员、后勤人员深入一线进行换岗、轮岗的岗位体验\*\*。让每位管理\*\*和员工都切身了解游客的意见与需求，熟悉景区的每项工作，做到任何岗位随时都能有人顶得上，做得好。

（二）推进总经理值班制，每位高管轮班行使总经理职责，让每一位高管轮流执行总经理责任。使每位管理人员都得到锻炼，锻炼出发现问题和细节、及时解决问题的能力，提升管理者的整体能力和素质。

（三）制定岗位说明书，锁定关键岗位人才重点培养，为公司发展创造更大价值。

（四）如何吸引并留住员工，如何鼓动员工积极工作是我们人力资源管理中的重要工作。在实践中，公司始终坚持把企业文化发挥凝聚、激励、约束、导向、纽带和辐射功能，营造创新、敢想、敢干的企业文化，从根本上\*\*了员工的潜能，从\*\*团队到普通员工精神面貌焕然一新，人人以企业为家，爱岗敬业风气形成，旺季全体员工几乎全天候上岗，在工作任务繁忙阶段的时候，个个自觉加班加点，个个忘我工作，舍小家顾大家，用激情、用斗志托起了的今天和明天。

三、推行精细化管理，全面提升服务品质。

的高速发展会暴露出问题，需要不断完善\*\*管控与系统修补。推行精细化管理势在必行。

（一）公司服务业标准化试点建设于20xx年10月25日通过了市、县两级行业相关部门验收。公司通过开展服务业标准化试点创建工作，建立了《公司服务标准化体系》，明确了服务标准、规范了服务操作流程，有效降低了游客投诉，提升了游客满意度，为创国家5A级景区夯实基础。

（二）导入卓越绩效管理模式，并于20xx年11月17日完成了县\*质量奖的申报和评审工作。通过引入卓越绩效管理模式，开展\*质量奖申报工作，在\*\*评审中获得了第一名好成绩。促进了公司管理创新、提升了竞争能力、提高企业的成熟度。为公司的发展注入了新的发展活力，公司的软实力得到了进一步的提升。

（三）推行关键绩效指标考核，公司将整体战略目标转化为关键绩效指标，再分解到各部门、各岗位逐项逐月打分考核。指标分解机制既落实了责任，也保证了绩效指标与公司愿景、战略的一致。把“公司就是家，家好靠大家，家败你有啥”的公司文化理念切切实实融入每个员工的心灵深处。能者\*\*，多劳多得。庸者下课，奋发图强。在公司上上下下形成你追我赶、全身心、精益求精地完成本职工作的好作风和精神面貌。

四、严控成本，实现利润最大化。

20xx年公司继续调整经营策略和销售模式，狠抓增收增效工作，克服小富即安思想，不满足现状，再接再厉，争取多超额完成任务。收入、利润同比均增长20%的目标，利润首次超6000万元。效益的提升得益于内抓管理促节支，外抓销售促增效，完善网络渠道等方式。净利润在20xx年5000万元的基础上再上一个台阶，超过6000万元。

五、加强基础设施改造，改善游览环境，推进5A级景区创建工作。

今年公司通过改造下山道、商场厕所、新建伴手礼小广场及县集散中心的投入使用等一系列举措，大幅提升了景区的环境、景观、卫生，获得了游客、旅行社、导游纷纷称赞。公司决定拟将景区提质升级，打造为综合型目的地，引导游客从景点观光游转到目的地休闲度假游。公司成立了创5A\*\*小组，扎实推进国家5A级景区创建工作，目前已划定项目用地概念性范围和预备做建设用地的范围，项目位于目前岩洞的北侧，项目总占地面积约5580亩，其中建设用地面积约800亩。按划定的概念性范围已制作完成概念性规划方案。公司向县人民\*递交的《关于将后山土地规划为景区创5A项目发展用地的申请》已获得了\*部门的批准。

六、抓安全，保生产。

（一）公司安委会与各部门签订了《20xx年安全生产管理目标责任书》，把安全生产管理目标和责任进行层层分解，落实到每一个部门。

（二）坚持召开月度安全例会和季度安全工作会议，分析安全工作形势，查找问题，研究对策。

（三）每逢高峰期，公司都制定接待工作方案，落实好人防、物防、技防等措施。公司\*\*亲临一线坐镇指挥，疏导交通，维护秩序，全力保障安全生产。

（四）坚持做好新员工三级培训工作，\*\*开展消防知识、安全生产法、道路交通安全法等方面的学习，提高员工的安全意识和安全技能，全年安全培训518人次，安全培训覆盖率达100%。

（五）做好安全检查，全力保障游客生命财产安全。对景区重点安全隐患进行严密\*\*，每天坚持对山体危岩、山林火灾、洞内进行安全检查，有效杜绝了安全事故的发生。20xx年景区共出现游客突发伤病送医事件8起，由于措施到位，处置及时，避免了纠纷，得到了游客的赞许。

（六）9月份成立小青山治安联防队协助公司管理小青山村民事务，联防队的成立在维护景区治安和处理村民事务上发挥了积极作用。

七、\*建工作扎实推进，精神文明建设结硕果。

（一）公司\*支部充分发挥战斗堡垒和\*员的先锋模范作用，在抗洪抢险等各类艰难险重工作勇当排头兵，为群众树立了榜样。20xx年，\*支部四次带头率领\*员\*\*义务清理景区停车场排水沟渠近1200米,公司为3名村民子女入学出资2400元。春节、中秋节，\*支部深入困难村民和职工家中问寒问暖，详细了解他们的工作、生活情况,切实做好解民忧、送温暖、献爱心活动，真正把企业的关爱和\*\*的温暖送到病房、送到家中、送到每个职工的心坎上。

（二）20xx年，3名业务能力强、工作表现突出的优秀员工提交了入\*申请书，被吸纳为入\*积极分子。

（三）在公司\*支部的关心下，今年安排全体员工进行了健康体检，购置了新工作服。员工宿舍实现了WIFI全覆盖。节假日和周末为员工加菜，增加营养。旺季，公司\*\*\*\*后勤人员为一线员工送水、送饭。夏天提供八宝粥、西瓜、王老吉，冬天提供烤火器，切实做好防暑降温和防寒保暖工作。20xx年，公司续评为广西著名商标、广西价格诚信单位、广西非公企业\*建试点单位，游览事业部被推荐为全国巾帼文明示范岗。

八、存在问题

(一)景区产品单一，经营模式单一，景区面积狭小，溶洞承载力有限，旺季景区接待的安全质量问题面临严峻。

（二）不具有唯一性，没有形成目的地。作为阳朔精华游的延伸产品，受制于阳朔十里画廊封路的影响。

（三）景区现有资源尚未形成多功能、可满足不同层次、多元化需求的景区的格局。景区资源未能得到充分、有效的利用，满足不了多层次和多元化人群的需求。

（四）设施设备老化严重，存在安全隐患。

（五）招人难及缺乏专业技术人才的现状仍未能得到有效地解决。

（六）景区园林景观、环境不精致，洞内灯光差强人意，洞内空气闷热。

（七）无法实现封园管理。公司与\*、村民土地权属历史遗留问题尚未解决，村民以此为由扰乱景区的经营秩序。景区主干道与村民共用，村民和车辆随意进出，景区内设摊、乱摆乱卖现象屡禁不止，对景区的安全和秩序造成严重威胁。

（八）公司快速增长的经济效益与员工工作强度增加及工资福利缓慢增长之间的矛盾日益显现，员工对此抱怨与日俱增。

（九）旺季自驾车激增，现有停车位不能满足停车需要。

20xx年主要工作安排和目标任务

（一）年度目标。紧紧围绕公司下达的20xx各项目标任务，制定措施逐一落实。力争完成公司下达的接待量、收入、净利润等各项指标任务。

（二）推进“地球记忆”项目建设，使其与形成优势互补的产品，在阳朔圈外打造一条\*\*线路，解决公司产品单一、抗风险能力差的缺陷。

（三）在创5A级景区\*\*小组的\*\*指挥下，全面推进5A景区的创建工作，提升景区的品牌效应。

（四）全面实施品牌战略，在品牌的框架下，\*\*全公司的服务标准及流程，充分挖掘企业的特色，创新游览方式。

（五）创新销售激励机制，打造全方位销售体系，强化景区品牌影响力，扩大市场面，稳固市场根基，巩固和拓展珠三角和长三角成熟市场，大力拓展湖南、湖北、江西、贵州、四川市场，重点挖掘区内市场和落地散客市场。

（六）继续推进增二消项目，逐步创建具有特色的二消体系，指引和支撑整个二次消费的规划设计工作。延长游客停留时间，满足游客多重消费需求，突破收入单一的瓶颈，提升景区盈利能力。

（七）继续深化人事管理\*\*和薪酬体系\*\*，完善奖惩\*\*，提高运转效率，进一步提高员工工资待遇，充分调动经营部门和员工的积极性，稳定员工队伍。

（八）加强安全生产和服务质量管理，重点抓细节管理和末端岗位管理，提升景区管理水\*，提升服务档次和改善景区游览环境。

（九）加强企业文化建设，结合公司实际，在管理\*\*、管理细节、机制、执行效率、企业文化建设等方面下大力气，进一步加强景区服务水\*建设，细致入微做好思想\*\*工作，提高员工队伍凝聚力、战斗力。

20xx年，市场形势依然严峻，市场变数更大。我们要在公司的正确\*\*下，动员全体员工，以更大的决心、更足的干劲、更实的举措，抢抓机遇，趁势而上，开拓创新，扎实工作，克难奋进，奋力谱写公司发展新篇章。

**混凝土运输公司工作总结17**

自从20xx年我们这个项目进入——社区，贵司对我们项目工作的展开，给予了许多帮助和\*\*，对此我们对集团表示由衷的感谢！现下尽管我们的客房、餐饮等项目还处于爬坡时期，但各个基本都步入正轨，处于稳定发展中，后期我们会加大营销及管理投入，尽力缩短回本周期，同时对扩大附近就业人数、进一步带动这一块商业人气及其他贡献自己的一份力。现今就目前我们这个项目的完成情况，向集团做个简要汇报如下：

一、总项目投入及重点项目推进情况

20xx年11月至20xx底，本酒店公司对综合楼累计完成改造总投入计万.其中重点项目包括：

（1）酒店（客房）：客房改造及公共总投万，其它如艺校等投入万。其中客房总计74个，自助早餐厅一个，PA间、公共卫生间、布草间、消毒间、洗衣间及仓库、办公等共约15间。客房及其他比如艺校等目前带来68人就业，酒店\*\*采取规范化管理、完整的营销模式，有其优势，但是人流量目前还不够，各种成本比较高，此处位臵相对靠里等硬伤，后期还须通过不断扩大营销、增加人流量来实现盈利。

（2）酒店（餐饮）：——食府乃集土锅灶台、火锅、中餐宴席为一体的中型餐厅。投入432万。二楼中餐可容纳35桌宴席。目前带来58人就业。社区附近目前餐厅不多，这是其优势。但是附近社区短短半年增加12家餐厅，对我们餐饮冲击不小。目前还需守候近处新增社区人口入住，另外继续加大周边环境、菜品投入和营销，以期生意能尽快起色，尽快走出现今举步维艰之境地。

（3）\*交通银行：此项目谈判历时13个月，我们非常的想引进、促成这个

项目，为自己更为社区带来方便，前后也投入了非常大的财力和心力，不过确实遗憾，交行设点限制太多，终是没能成功引进。

（4）\*建设银行ATM机：我们从来没有放弃对集团的承诺，自身也希望能为社区带来方便，尽些微薄之力。日前我们已经谈成了和建行ATM机合作项目，5月1日约定签约。

二、现阶段存在的困难和问题

(1)新社区还未交房入住，人流量还远远不够，只得守，然后尽力通过其他各种方法带来客人，提升业绩。

(2)周边环境较差—周边环境如好，也能提升生意。但是交叉路口摆摊堵塞，操场垃圾清运不干净多次跟居委会反映而不得解决，后门下水道原来规划的不是很合理，一年之内已经大型疏通多次，然后晚上广场尽管我们自己用水泥填补，后期又被外来打车停放压坏，并且广场舞能够理解但是确实吵闹，且舞者私自多次拿走行车道车锥导致车子进不来出不去等。广场综合楼乃社区的门面，我们很焦心，我们希望咱们社区的环境好，生活更舒适，而我们的生意也会快些好转。我们需要集团的\*\*，帮助沟通和协调。

(3)停车场规范化— 规范停车场和环境的提升是相辅相成的，而且也是迫不及待的。每到周末，堵塞是常态，日前更又17台车被恶意扎胎放气的事件发生。我们由衷期望集团能尽快出台方案，将停车场进行整顿，我们会全力配合，以求生意得稳，我们希望我们如合约签订的能够顺利经营15年甚至更长。

(4)我们的初衷—以综合楼为中心，打造以客房餐饮银行为主项目，带活这一片区域。我们一直在为这个而努力！并且基本也是按这在完成。但是对原来计划的\*交通银银行规划位臵，之前确实投入了太多财力和心力，尽管我们日前还是完成了引进建行ATM机项目，我们期望集团能给予我们再多一些包容和\*\*，允许我们将除建行外多出的一点面积和别人合作，做一些小的项目，以期尽快把这栋楼整顿完毕，步入正轨，使社区居民生活更加方便，同时也能多少弥补些我们不断投入的成本。

三、下步工作打算

(1)加大自身项目的管理和营销，计划到今年年底完成第一步成本回收，达到有利可分，同时也可按时按点向集团缴纳房租及其他费用，跟社区一起共同把这一块发展起来。

(2)建行等项目，5月开始展开工作，到时需要集团一如既往多多\*\*和帮助。

(3)配合集团，整顿停车场。

(4)进一步规范居委会操场垃圾清运，配合集团维护周边环境。

**混凝土运输公司工作总结18**

我是一名刚毕业的学生，转眼间已经工作快两年了，在师傅的教导与帮助下比较顺利的完成了各项工作。从对试验的一无所知，到可以独立完成试验方面的工作，少不了师傅对我的教导和帮助。

无论从事什么工作，都必须要认清自己的岗位职责，知道自己需要干什么，其次才是应该怎么去做。作为一个土建试验员，我觉得时间对于试验员是非常重要的。据例说明，标养的砼试块28天就要送检，如果遇上周末可以增加两天，但是如果超过30天，那么对不起，报告作废。再比如钢筋电渣压力焊、闪光对焊连接，如果送检不及时，等封模或者浇注完混凝土后再去送检，万一不合格，后果是很严重的。所以作为试验员必须按时送检。取报告。同时作为一名土建试验员也要按时并及时的对各种进场的材料进行取样及送检。

现在对将近一年工作做如下总结：

在工作中热爱本职工作，遵守项目部的管理规定，服从领导工作安排。刻苦学习专业技术，工作态度端正，认真负责，在不懂的地方，并不怕麻烦向师傅及领导请教、向同事学习、自己摸索实践在很短的时间内熟悉试验的工作，熟练掌握各种试验方法和步骤。认真填写各种试验台帐及技术资料台帐，及时向施工现场提交试验资料。

在这将近一年的时间中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，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，有效利用工作时间，监守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

我从做好本职工作和日常工作入手，从我做起，从现在做起，从身边小事做起并持之以恒，在本职工作中尽心尽力，孜孜不倦地作出成绩，我要不断的提高自己的岗位本领，努力精通本职的岗位知识，脚踏实地的做好本职工作。

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，达到预期的效果，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知识，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了一定的进步。

尽管自己有了一定的进步，但在一些方面还存在着很多不足，个别工作做的还不够完善，这有待于今后的工作中加以改进与提高。

在以后的工作中，我将认真学习各项规章制度，服从领导安排。努力把工作做到最好。

最后我想说一点，现在我们不要怕犯错误，要大胆的去做，犯了错误一定要及时总结改正，多积累经验，争取早日成熟起来。

**混凝土运输公司工作总结19**

在繁忙的工作中不知不觉又结束了一年的工作，在过去的20xx年这一年中是有意义的、有收获和价值的。回顾这一年的工作历程，作为元开投资的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，公司同仁之拼搏的精神。过去的一年在公司\*\*和师兄们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一点小成果，但也存在了诸多不足回顾过去的一年，先将一年情况总结如下：

从去年7月份进入公司后，我走出了一个大学社区，面对这复杂的世界，进入元开公司。随着工作的开展和时间的推移，我不仅了解元开的各个运作机制，也初步认识到整个期货行业的基本情况，也看大致清楚了社会的模样。来到元开后，元开给予我帮助，意识克服自身的一些弱点。比如说交际能力，工作能力，在工作中的沟通和交流中，我意识到期货工作对于我的精彩和意义。

从去年的工作数据来看，7—8月开始电话量势头保持良好，但在10—11月份中，数量减小，尽管这段时间出差次数较多，但12月份数据下滑了，同时保证金增速也变小，这刚好印证一句话，“行情只是开发工具，而不是左右开发的主导因素。最后我得出的结论是现在的成绩取决昨天的努力，而明天的成绩就必须一步一步踏踏实实的从现在的每一个电话开始。”

经过这段时间的努力，我的目前成绩是月均电话量160个、月均拜访客户6人、开户10个、入金客户5个、保证金49w。入金率50%，电话量只是保持在基本水\*，回首过去，今年年终没有达到自己的转正目标，但是总结过去自己取得的成绩时，也积累了部分的经验。一是从外界得到的帮助，对于一个新手而言，尽管我在校学习的金融专业，基本就是与期货相关的，但实际操作起来，还是有难度的。至少课堂不会学习具体分析美元现在所处的“特里芬难题”。初入期货门槛，我感觉不到太大的学习压力，因为公司的良性循环的学习机制和氛围。

这让我各方面的知识水\*和能力都在短时间内有很大的提高。尤其是电话模拟，和营销技巧培训，让我段时间内有很大的提高，让我体会到知识增长的乐趣和能力提高的自信。二是在自己快速入门后，坚持一定的电话数量和质量，主动大胆邀约拜访客户，开户后，紧密跟踪客户，加快入金节奏。同时在主管的行情感染和熏陶下，我也每天做好自己的功课，练笔写投资报告，及时反馈工作中的问题和行情思维。保持及时沟通，制定各个客户的不同攻克战略。出差拜访完客户后，有时间的话，把握机会，陌生拜

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！