# 机制砂销售工作总结(合集25篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-01-03

*机制砂销售工作总结1春运安全工作是我们全年的工作基础，为在组织机构上保障春运工作的安全，我乡专门成立了由党委副书记、乡长xxx任组长，党委副书记xxx任副组长的春运安全领导小组。全乡的春运工作由春运领导小组的统一管理，精心部署和安排，实行双...*

**机制砂销售工作总结1**

春运安全工作是我们全年的工作基础，为在组织机构上保障春运工作的安全，我乡专门成立了由党委副书记、乡长xxx任组长，党委副书记xxx任副组长的春运安全领导小组。全乡的春运工作由春运领导小组的统一管理，精心部署和安排，实行双管齐下、层层落实安全责任制，做到分工明确，责任到人，按照“谁主管、谁检查、谁负责”的原则，力保今年春运工作能够有序的进行。做到人员到位、经费到位、保障到位，实行24小时值班。

**机制砂销售工作总结2**

我的专业知识对于搞物业管理者来说很重要。实践中缺乏经验。市场环境逐步形成，步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习，学习该行业的法律法规及动态，对于搞好我们的工作是很有益处的。

客服是与业主打交道最直接最频繁的部门，员工的素质高低代表着企业的形象，所以公司一直不断地搞好员工培训、提高我们的整体服务水平，我们培训的主要内容有：

（一）搞好礼仪培训、规范仪容仪表

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以便我们帮助业主解决这方面问题。前台服务人员必须站立服务，无论是公司领导还是业主见面时都要说^v^你好^v^，这样，即提升了客服的形象，在一定程度也提升了整个物业公司的形象，更突出了物业公司的服务性质。

（二）搞好专业知识培训、提高专业技能

除了礼仪培训以外，专业知识的培训是主要的。公司还定期给员工做这方面的培训。主要是结合《XX市住宅区物业管理条例》、《XX工业园区住宅物业管理办法》、《住宅室内装饰装修管理办法》等法律、法规、学习相关法律知识，从法律上解决实际当中遇到的问题，清楚明白物业管理不是永远保修的，也不是交了物业管理费物业公司就什么都负责的，公司还拿一些经典案例，大家共同探讨、分析、学习，发生纠纷物业公司承担多大的责任等。都需要我们在工作中不断学习、不断积累经验。

20xx年将是崭新的一年，随着我们服务质量的不断提高，小区入住业主的增多，物业将会向着更高、更强的目标迈进，客服全体员工也将会一如既往的保持高涨的工作热情，以更饱满的精神去迎接新的一年，共同努力为我们万科物业公司逸庭服务中心谱写崭新辉煌的一页！

20xx年我们的工作计划是：

一、针对20xx年满意度调查时业主反映的情况进行跟进处理，以便提高20xx年入住率。

二、继续规范各项工作流程，认真贯彻执行各岗位的岗位职责。

作为生产车间的员工让我明白工作中的努力对工厂的发展多么重要，因此我在这一年的工作中能够积极配合工厂其他车间的工作并履行好生产的只能，确保每个产品的质量都符合标准并在生产数量方面达到要求，毕竟生产车间工作的完成对工厂的发展十分重要自然要认真遵从领导的指示，随着这一年工作的结束也让我对自己在生产车间的表现进行了以下总结。

在工作中熟悉生产流程并确保不会出现错误，除了完成生产指标以外确保产品的质量不会出现问题也是十分重要的，可以说生产的次品越少甚至没有才越符合优秀员工的标准，所以我在这一年的工作中比较重视产品的质量并确保生产流程不会出现问题，可以说每道工序自己都有参与其中并注重工作中的细节，另外我也利用空闲时间向质检人员进行请教从而认识到自己的不足，这也让我明白平时做好工作中的每个细节才能够避免失误状况的出现，事实上因为自己的疏忽导致次品的出现也是令人感到不光彩的事情，所以我一直在避免这类状况的出现并在工作中取得了不少成就。

努力提升生产的效率并完成每个月的生产指标，对于生产车间的员工来说完成每个月的生产指标是最为基础的任务，因此要认真对待车间的工作并确保生产任务能够顺利完成，事实上由于需要完成的生产指标不能够包含次品的缘故从而需要尽量多做才行，而且我也要为了今后的发展着想并在有充沛精力的情况下尝试多加班，毕竟生产的产品数量越多自己能够获得的薪酬也会随之增多，即便是为了考虑将来成家立业的问题也要趁着年轻多积累一些资金才行。

认真遵守车间的规定并注重操作的规范性，对于车间工作的完成来说遵守规定并确保不会出现错误是很重要的，而且我也一直在以高要求来对待车间的工作并争取做得更好，另外注重操作的规范性也是为了自身的安全性着想，毕竟领导也多次强调过生产安全方面的问题并要求我们予以重视，再加上操作生产设备的过程中也会存在着一定的危险性自然要严格约束自己才行，有着这份谨慎的态度导致我在车间工作中很少犯错。

虽然一年的时间就这样匆匆结束却让我从中积累了不少经验，所以我会继续履行好车间员工的职责并为了工厂的发展而努力，在工作中也会经常向同事请教来提升自身的工作能力，一切的努力都是为了在职业发展过程中取得进展自然要予以重视才行。

**机制砂销售工作总结3**

自20xx年初到xx项目部工地试验室，任职实验员。在工期紧、任务重的情况下，圆满完成了工作任务，维护了集体荣誉，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。回顾这一年的.工作，既是忙碌又是充实三年，在这三年里，有困难也有收获，认真工作的结果，完成了个人职责，也加强了自身能力。现将这一年工作简要总结如下：

>一、思想方面

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，在任职工作中尽心尽力，孜孜不倦地做出成绩，我要不断的提高自己试验本领，努力精通本职的岗位知识，做本职工作的骨干和行家，脚踏实地的做好本职工作。

>二、学习方面

在工作的同时我积极的学习试验检测规范知识，不断地提高自己的业务水平，通过理论学习与现场实际相结合，一点一滴的积累现场实践经验，全面掌握各项试验检测GB规范、SL规范、DL规范，熟悉检测规程，了解检测过程，踏实认真的做好每一项检测工作，保证工程质量，认真与xxx师傅进行试验混凝土试验配比；砂石骨料级配；水泥各项性能；钢筋抗折抗拉；混凝土添加剂等各项学习。

>三、工作方面

在项目部试验室，我的主要职责是做好原材料资料的检验给予xx审批，如：水泥、粉煤灰、砂石骨料、工字钢、焊管、钢筋、等；进行对所有原材料取样检测，并对成品进行抽检如：混凝土、砂浆。

施工过程中按领导每星期定时并与各部门同事到洞内和洞外施工现场进行检测质量问题，如：钢筋间距根数、钢筋搭接长度、工字钢锁脚、混凝土厚度、锚杆拉拔试验检测、混凝土回弹强度试验检测等洞内检查，现场加工厂；工字钢、焊管、钢筋制作与焊接是否达到质量要求，洞外对砂石骨料含水率检测后对混凝土拌合楼试验配比进行调整与监督。每月定时给监理报送检测报告。并把试验相关的内容及时输入到电脑进行电子存档。

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，从规程到规范要求进行深入学习，坚持每天写日记从回忆中把错误记录并反省将不在重犯。端正对错误的态度，改进方法，灵活变通，广泛汲取各种正确的“营养”；向周围的前辈、同事、师傅学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；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。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。

这一年当中虽然我也学习了很多知识，但相对于工地与公司里的优秀试验人员还相差甚远。所以在以后的工作中，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，积极为xx公司的发展付出更大的贡献。

**机制砂销售工作总结4**

自从在20xx年X月推出^v^一对一管家式服务^v^来，在日常工作中无论遇到任何问题，都能作到各项工作不推诿，负责到底。不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实，保证公司各项工作的连惯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了我们的工作效率和服务质量。根据记录统计，在^v^一对一管家式服务^v^落实的同时，还参加公司组织的各类培训。主要针对《客户大使服务规范》、《交房接待人员服务规范用语》、《仪态礼仪》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、〈举止行为〉、等进行培训。培训后还进行了现场模拟和日检查的形式进行考核，如^v^微笑、问候、规范^v^等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使我的服务水平有了较大的提高，得到了业主的认可。

**机制砂销售工作总结5**

部门工作繁杂，稍不注意就易出纰漏，有的甚至可能会影响公司大局。因此，我们要求每一位职工牢固树立部门工作无小事的意识，一要细心、细致，二要从细小的事抓起。时时刻刻、事事处处，都要认真、细致，谨言慎行，做到不让领导布置的工作在部门延误，不让需要办理的文电在部门积压，不让到部门联系工作的同志受到冷落，不让公司形象因部门工作而受损。XX年我们还将把培养^v^工作细致严谨，服务细心周到^v^的作风作为部门的重点工作来抓，从办文到综合宣传、行政管理，都要求认真、细致、严谨。

**机制砂销售工作总结6**

一是人才总量不足，整体素质有待提高。与经济发展要求相比，人才总量不足，缺乏高学历、高技能人才。二是人才分配不均，村级人才相对缺乏。村班子结构存在老龄化倾向，掌握信息化的年轻人才相对缺乏。三是人才引进难，留不住。乡镇工作环境条件相对艰苦，保障措施不完善，全日制本科以上学历人才引进难，留不住，即便暂时在乡镇工作，也多是身在曹营心在汉，一有机会就会另谋高就。

存在上述问题的原因，主要有两个方面：一是人才引进渠道受限。缺乏人才市场，进入渠道单一，人才引进主要靠招商引资和考试录用调转等方式，宣传力度还需加强。二是保障机制不足。体制机制缺乏创新，经费不足，优惠政策不完善，缺乏吸引力，导致高学历高素质人才难引进，留不住。

**机制砂销售工作总结7**

1、促成业绩的,正面因素。

①调整营销思路，对市场进行有目标的.调整，加大了宣传！

②加强了销售人员工作的过程管理，工作实效有所提升。

③用提高提成比例和开发新客户给予额外奖励的“经济激励”手法，形成了“重奖之下必有勇夫”的积极心态，也是促成业绩的重要因素之一。

④对于市场遗留问题的解决，依据产品特有性质和用途，采用“坚持公司利益原则，以工程实用可用方针”的指导思路，从而使业务作大做强。

2、存在的负面因素。

①我对公司的指示精神理解不够，客户定位不够稳定，没有严格按照终端思路开拓客户，部分客户选择方面存在一定失误！

②我的心态以及公司存在薪资制度，均存在不规范状况。销售人员更多的只想有钱回到公司帐上和个人提成，却没有更多的考虑客户是否适合公司的合作定位以及长久发展。

③公司产量也没太大规模，就古玩城情况出现供不应求，甚至断货，建议新的一年有充足的备货和良好的生产质量.客户选择公司产品时更多考虑的是低价格问题，所以很多未接受，甚至根本无终端意识，直接将公司的产品优势变成毫无优势的流通产品。建议公司产品独有特性和优势更好开拓和做大市场，使我们的砂岩在市场上能独树一帜！

心得和收获：

首先迈出校门的半年，我体会了理论和实际脱节的情况，以后的工作学习我会把理论应用到实际.

公司也给我机会参加培训和接待顾客，我珍惜每次机会，我会在石城逐渐成长！

在公司，为人处世我也开始成熟，公司每个成员都和友善，经理和董事长都很关心我们！时间说明一切，用心去看待一切！我会踏踏实实做人，兢兢业业工作！

而我国xx部省份有着丰富的xx矿山资源有待开采加工利用。xx表示，目前拥有丰厚石材矿山资源，但开发潜力仍未被挖掘的xx部省份已经成为众石材企业重点关注地区，有望成为xx加工贸易基地。依托当地的xx矿山资源和相对较低的劳动力成本，新的一年我们xx石业的效益将越来越明显。作为一名销售员工，我会在新的一年自我更新，再接再历，努力创造辉煌！

工作方面：统计员的主要工作是负责每天的生产产量的统计、日常包材等的统计、成本核算及月底的员工考勤的汇总，报表是体现生产状况的依据，所以对数据的要求要相当的精确，我们在平时的工作中就要谨慎认真，保证输入的数据快速准确，检查公式的连接是否对应等，确保数据的准确；平时做的一些报表数据关联性特别大，因而报表之间可以相互对应数据是否准确，另外，除了要求对数据的准确性外，还要学会对数据的分析，月底是我们最忙碌的时期，不仅要做员工的考勤还要把本月的包装物原料酱等的使用及领用情况上报财务，而这过程中就会出现一些问题，如领用与使用差距太大等，我们就要找出问题的所在。

学习方面：统计工作对电脑接触比较多，就要求掌握基本的电脑操作知识，平时与其他同事请教，解决一些棘手问题；另外，除了通过其他渠道如书本了解统计学的一些理论知识外，还在平时的工作中去总结，总结一些如何能把数据做到既快又准确无误。

工作态度方面：严格要求自己，工作积极认真，对自己的错误及时改正并注意不再犯类似错误，对领导的批评虚心接受，统计工作比较繁琐，如平时的物品领用会与做报表相冲突，容易发生抵触心理，这要求我们要分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

缺点不足：身为80后的新人，却没有青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。领导交办的事基本都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动，而且缺乏工作经验，独立工作能力不足。

在工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。在工作中，虽然我不断加强理论知识的学习，努力使自己在各方面走向熟练，但由于自身学识、能力、思想、心理素质等的局限，导致在平时的工作中比较死板、心态放不开，工作起来束手束脚，对工作中的一些问题没有全面的理解与把握。同时由于个人不爱说话，与同事们尤其是领导的沟通和交流很少，工作目标不明确，并且遇到问题请教不多，没有做到虚心学习。

**机制砂销售工作总结8**

一是落实人才工作部署。以党的十九大精神为总遵循，进一步贯彻落实市委县委《关于深化人才发展体制机制改革实施意见》，全面实施人才强镇战略。

二是突出人才工作重点。党委书记亲自抓人才工作，加大招商引资力度，通过项目带人才，以人才促发展，同时重点围绕拓宽人才引进渠道、保障人才安置、优化村级人才管理等方面抓好落实。

时光似箭，岁月如梭，转眼进入公司已经有将近半年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在20xx年度取得了不小的进步。

一、年度工作情况

1、熟悉了解公司各项规章制度。

我于xx年x月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉了解工作流程

作为设计师助理，我的职责是帮助设计师完成谈单过程中的各种图纸及文档，为设计师签单做好充分准备。经过一段时期的磨合，我逐渐知道自己该如何去做并做好手头工作，在设计师的指导带领下，不仅懂得了许多专业方面的知识，也懂得了许多做人处事的道理。

二、存在的不足以及改进措施

xx年已经随风逝去，回想自己在公司将近半年的工作，工作量并不是很大，闪光点几乎是不存在，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于专业知识不够扎实，又存在一定惰性，遇事考虑不够周全、不够细致，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的工作效能。

2、缺乏计划性

在工作过程中，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果

3、专业面狭窄

作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，对其它专业的基本认识都没有，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专多能的复合型人才。

三、xx年目标计划

1.加强自身学习，结合实际，多从细节考虑，认真做好本职工作，积极配合同事工作项目。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己考勤工作的理论依据，结合实际更好的开展考勤工作。

2、积极向同事学习，虚心请教，并以实践带动学习，全方位提高自己的工作能力。

3、克服自己本身存在的诸多缺点，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

年末，要感谢所有的同事，谢谢你们半年来的相伴，让独闯异乡的我倍感温暖和亲切。要感谢公司，感谢公司能给刚毕业且什么也不懂的我一个这么好的x，让我在这些日子里学到了太多不曾有过的东西。真诚的感谢。也真挚的希望我们在xx年越走越好。

20xx年，在乡党委、政府的正确领导下，在县环保局的指导下，切实贯彻环保基本国策，认真执行环保法律、法规，以节能减排为中心，始终把环保工作放在突出位置，树立“抓好环保为经济，发展经济为环保”的大局观，全面开展环保工作，建设美丽，有力的促进了全乡经济与环境、社会协调发展，促进我乡社会主新农村和谐社会的建设。现将一年来的工作总结如下；

一、加强对环保工作领导，明确工作职责。

年初，我乡将环保工作列入全年工作计划，制定环保目标任务，制定相应的工作目标。为确保目标的实现，乡成立了以政府乡长为组长，分管领导为副组长、部门负责人为成员的环境保护工作领导小组。明确环保工作主要由乡“六城联创”办牵头具体负责，相关部门协调，落实具体经办人员，保证了组织机构完整。

二、加大宣传力度，提高对环保的认识。

环境保护是我国一项基本国策，是树立”以人为本”的科学发展观，构建和谐社会的基础。为了提高广大群众的环保意识，我乡利用各种形式进行环保宣传，张贴过街宣传标语20幅，在电视台上大张旗鼓的对环保知识进行宣传。透过大力开展环保宣传教育，极大地增强了人民群众的环保意识，提高了公众关心生产生活环境，主动参与环境建设，依法维护自身环境权益的自觉性。

三、部门齐抓共管，加强目标管理。

在工作中，我们严格按照环保目标职责书要求，结合部门职责和部门实际，抓住重点，齐抓共管，有效实施，强化管理，使环保目标职责状各项资料和指标落到实处，各项工作有序展开。

（一）对集中饮用水源进行保护，上报农村环境连片综合整治项目库入库表。项庄“省级生态村”成功验收达标，成功申报了叶集，莲花，王家空，尹营四个“市级生态村”。并成功上报入库，吉庙两处农村环境连片综合整治表。在项庄村建立污水处理厂，日处理污水200吨，并聘请有专人看管。书写保护水源标语，设立警示标志，保护区附近没有新增污染型企业。对集中式饮用水源地二级保护区内排污企业进行综合整治。集中式饮用水源地取水质达标率98%以上。空气环境质量到达二级标准，优良天数320天。

（二）节能减排工作稳中推进。在企业中广泛推广和应用节能减排技术。按照年初县环保局下达的目标职责书要求，我乡二氧化硫控制排放量17吨，实际完成18吨，氨氮控制排放量32顿，减排量16吨，化学需氧量控制排放量270吨，氮氧化物控制排放量30吨。

（三）按照县环保局的统一部署，结合我乡实际，在全乡开展整治违法排污企业，保障群众健康环境的专项行动。主要做好三方面的集中查处和重点整治:

1、以巩固整治成效为目标，集中开展环保专项行动后续督查。（1）对XX年以来群众投诉反映的问题进行了一次全面清理，个性是上级领导批示的环境污染信访事件，要作为重点整治对象，采取有力措施，集中整治；对群众反复投诉长期得不到解决的老大难问题，组织有关部门制定计划，进行综合治理，实行督察。根据排查，未发生重大环境污染事故和因环保问题引起的大规模群体上访事件。（2）对饮用水源保护区的整治状况进行了检查。对我乡的排污企业加强检查和治理，确保污染物稳定达标排放，确保饮用水安全。

2、集中开展重点流域、重点企业的专项整治。（1）配合环保部门开展小流域污染问题的整治。加强对我乡内河的治理，认真落实上级有关要求，加强对流域污染治理。（2）加强监管力度，严格控制污染源头。对全乡新建建设项目进行一次集中清理。对没有依法执行环境影响评价并投产的排污单位，依法责令其停止生产；对环保设施不正常运行、污染物超标排放的，一律停产整治，坚决控制新污染源的产生，避免走“先污染后治理”的老路。全乡无产生辐射企业。(3)xx乡境内没有举办国家明令禁止的“十五”小企业，所有建设项目实行环评制度，100%执”三同时”制度。

3、大力开展乡村环境整治工作，对环保目标职责书落实状况进行督导检查。透过督导检查，认为我乡各行政村都较为重视环境保护工作，普遍建立了环保工作机制，坚持和完善党政一把手环保工作实绩考核制度，能够认真落实环境保护“一把手”负责制，实行主要负责人亲自抓、负总责，分管副职深入实际，狠抓工作落实，构成了一级抓一级，层层抓落实的工作格局。

一年来，我乡在环境保护工作方面做出了较大的努力，并取得了必须的实效，但是我们也清楚地认识到，我们的工作还有许多不足之处，有待今后工作中加以解决，人民群众的环保意识还比较薄弱。

在职工技术创新活动中，各单位结合创建学习型组织，进一步明确了群众性技术创新活动是以提高企业经济运行质量、提高企业核心竞争能力为根本目的，向高新工艺技术材料领域拓展，向工程建设的难点和促进企业提高效益和工作效率、降低成本的关键环节突破。是既出科技成果，也出人才成果的最佳工作载体和平台。一年来，全局广大职工共提出合理化建议7200余件，采纳率，创经济效益600多万元;完成技术攻关、技术改造项目108项，创效益450多万元。职工技术创新活动向高新技术和企业效益、社会效益深化，比如：道桥处机修厂自行研制的二代i型铣刨机、排管处的西南角自动化泵站、公路局轻骨料砼在旧桥改造中的应用、投资公司纪庄子污水厂离心鼓风机技术改造项目等等。

**机制砂销售工作总结9**

对于办事处的安全管理，办事处按照公司要求已经建立有效的安全生产管理体系并成立了安全质量标准化领导小组。安全质量标准化领导小组领导全面的安全工作，主要职责是领导在杭建设项目开展安全教育，贯彻宣传公司关于安全规章制度及各类法规，制订各类管理条例，对各项目工程进行安全工作检查、评比，处理有关较大的安全问题。项目部成立安全管理小组，并设专职安全员，主要职责是负责进行对工人的安全技术交底，贯彻上级精神，每天检查工程施工安全工作，每周召开工程安全会议一次。制订具体的安全规程和违章处理措施，并向公司安全部门汇报。各作业班组设立兼职安全员，主要是带领各班组认真操作，对每个工人耐心指导，发现问题即时处理并及时向工地安全管理小组汇报工作。在施工过程中，除正常的项目安全检查外，公司每月检查一次，安全领导定期对在杭项目进行检查。通过检查，及时纠正了违章，消除了隐患，促进了管理。

**机制砂销售工作总结10**

今年是我公司的关键一年，也是在这一年里，我们努力抓好公司各工作，对外开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，我们销售部全体人员团结拼搏，较好的完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

>一、20xx年销售情况

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率 98%。

>二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在北京市营销通科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

>三、构建营销网络，培育销售典型

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以廊坊本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

>四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

>五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好 20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

又是一年末，我们回首今年的风风雨雨，我们付出了很多，但是我们让得到的比付出的更多。在接下来的时间里，我们会再接再厉，努力把公司做大做强!

**机制砂销售工作总结11**

一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

>一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

>二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

>三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与不良行为。

>四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**机制砂销售工作总结12**

应石材市场的美好前景和需求，公司于x月与xx城进行合作，共同完成销售工作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在这段时间，我和x经理、xx积极配合大宁公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成价格的制定，开始了临汾市第一家样品工程，九月十月开始全力投入，以天气寒冷不能供产品而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，尤其是社会经验的积累，使自己各方面都所有提高。

年底又于x公司合作，。在此期间主要是针对荒料的销售。由于时间和运输条件有限，年底只能达成荒料的合作，这也是企业的又一大业务，这其中与蔚总和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，更是狭路相逢勇者胜。

**机制砂销售工作总结13**

班组五大员各尽其职，为了便于日常工作联系和掌握，五大员经常碰头，交换情况，定期在学班上发表意见，反映问题，这些都收到了良好的效果。本月大值共组织篮球比赛两场，聚会两次，上交稿件两篇，顺利完成本月计划。

大值根据部门的工作特点、工作内容，经常在在学班或生活会上交流员工的工作、学思想动向，征求部门意见并及时地落实到实际的工作中，帮助大值克服了不少工作中的不足，改进班组工作。实践证明，这样做很有成效。

4月份的工作取得了较好成效，这为我们做好班组建设工作打下了良好的基础，我们将继续围绕厂部精神，按照部门工作要求，结合生产实际开展工作，一定充分发挥班组战斗堡垒作用，发挥星级班组模范带头作用，为搞好本职工作，确保机组安全运行提供保障。

记得当初刚进公司时，我可是一个十足十的门外汉，现在想起来还有一点好笑，正所谓世上无笨人，只怕无心人。

我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上都取得了较明显的进步，在这xx年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

回首过去的x个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得过去一年的时光没有虚度。

一、认认真真，做好本职工作

回顾自己一年来的工作历程，所有自己经手的订单都能够顺利完成，出错率一般，作为一名跟单员，我对自己的工作是基本满意的。根据自己工作中的体会，我认为做好一名合格称职的跟单员应该从以下几方继续面努力：

1、责任心和奉献精神。这是我们公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是帽子跟单工作，细节多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的几个单子就曾经存在过这样的情况，从包装方法到价格牌，客户都出现过错误，由于经常提醒自己要认真细心，这些错误都在一开始就发现并做了处理，很好的进行了解决，并没有对整个订单造成不利影响。回过头来想想，如果这些错误不被发现的话，订单产品出到国外，会造成什么样的严重后果，可想而知。我觉得作为我们跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是最大的浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。在外贸工作中由于客人或者我们自己犯错误而造成损失的例子不胜枚举。

二、处理好跟客户和外部协作单位的关系

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

三、不足之处

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

A、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持一颗谦虚上进的心。

B、加强订单资料的整理，理顺电脑和文件夹中的订单资料。这点在过去的一年里做的不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。在新的一年里要逐步在这一方面改进，向我们主管学习。

C、加强产品知识、产品工艺、面料知识上的学习。这是目前我们跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。

D、加强外语的学习，为部门业务的进一步拓展做好准备。接更多的一手单这是我们公司外贸业务发展的必然趋势，日常的外贸工作也离不开良好的外语水平，所以对我们跟单员来说，学好外语，势在必行!

E、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

F、争取更多的机会，发挥更大的作用，为部门各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

今年是实施“十二五”规划承上启下的关键一年，是建设全省“四化”率先发展区的落实之年，也是开发区升级为国家级开发区的第一年。开发区环保局在晋中市环保局、开发区管委会的关心和支持下，以保护群众健康为根本出发点，以污染物总量控制为主线，强化环境污染治理，严格环境准入制度，大力实施环境综合整治，不断强化环保综合能力建设，各项工作均取得优异成绩。在日常工作中，由于工作突出被评为晋中市环保系统执法工作先进集体、科技工作先进集体、行风评议工作系统第一。在上级执法检查中，多次受到各级领导好评，特别是在今年的市人大环保专项执法检查中，因开发区整改、部署、上报及时受到了市人大检查组的充分肯定。在抓业务工作的同时我们积极丰富职工业余文化生活，在环保系统迎新春文艺汇演和开发区工会组织的喜迎十八大、职工文艺汇演中我们均荣获表演一等奖，现将一年的各项工作汇报如下。

一、 重点工作任务完成情况

(一)年度主要污染物减排指标超额完成。

今年市政府为开发区下达的主要污染物削减指标为二氧化硫、化学需氧量、氨氮排放量分别下降1%、、，氮氧化物排放量与上年持平，烟尘排放量下降，粉尘排放量下降2%。至20xx年底，我区主要污染物排放量分别下降了(超额完成67%);(超额完成);(超额完成);;(超额完成);超额完成。

(二)污染减排、防治“双百工程”全面落实。

1、重点企业污染减排工作进展情况

2、大气水污染重点防治工程项目进展情况

(三)环境集中整治工作扎实开展。

1、继续开展城区锅炉治理工作。根据市环办发[20xx]8号文件精神，我局制定了《关于开展重点公路两侧及重点区域燃煤锅炉专项整治工作的方案》，涉及到9户11台吨燃煤锅炉，全部改造完成。

2、开展了机动车环保检测线标准化建设。我区已建成的机动车环检线1家，为山西榆次通泰汽车检测有限公司，现已投资10万余元，完成了标准化建设，等待验收。20xx年截止11月底，共检测车辆19674辆，发标12960辆，其中黄标2812辆，绿标10148辆。

3、开展危废规范化管理工作。全区重点危险废物产生单位共完成申报登记11家，全部列入本年度规范化管理，现相关资料和现场已完成验收前的准备工作。

(四)积极开展生态创建活动。

实施“以奖促治”、“以奖代补”，继续开展农村生态村创建活动。去年经开发区主任办公会议研究决定，制定了本辖区内“以奖促治” “以奖代补”实施办法，去年我区南六堡村通过市级生态文明村验收。今年6月市财预字[20xx]78号对其落实了3万元资金奖励，确保了农村环境综合整治项目和农村生态示范建设项目顺利实施。今年11月13日由省厅有关专家对我区申报的市级生态文明村王杜村进行了实地考核验收， 12月6日市环发[20xx]125号文件，将开发区王杜村命名为本年度20个市级生态村之一。

(五)加强环境影响审批管理。

1、开辟绿色审批通道。在严把项目审批关的同时，我局开辟了工程建设领域项目及重点项目环评审批绿色通道，简化了办事程序，与法定时限相比，办事时限缩短一半以上，同时对重点项目采取跟踪服务，全方位推进项目审批。截止目前，共完成建设项目审批42项。其中省级审批4项，市级审批6项，区级审批32项。

2、推进重点工程项目上马。我区列入晋中市20xx年重点工程的项目共计30项，开工的已全部办理了环评。我局将积极跟踪，协助项目尽快完成环评有关工作。

3、推进保障性住房建设。今年列入晋中市保障性住房建设的项目共计7项。全部办理了环评手续。

4、严格建设项目管理。在建设项目管理及“三同时”制度执行过程中，制定了严格的审批程序，所有建设项目均纳入环境管理，项目主体工程与环保设施未同时设计、同时施工、同时投入运行的，一律不得试生产。今年共完成竣工验收17家，其中省级3家、市级3家，区级11家。

5、排污许可证发放工作。为加强对污染源的监督管理控制和减少污染物的排放，规范排污行为我局进一步加强了排污许可证管理。建立了持证企业动态管理台账，积极督促企业申领和年检排污许可证，确保企业做到持证排污。

(六)严格环境执法监管。

1、加大环境执法力度，严厉打击违法排污行为。

为保障辖区内环境质量安全，保障群众身心健康，今年我们共开展了三次大规模的环保专项行动，出动执法车辆150余次，出动执法人员400余人，检查企业100余家。通过组织环保专项行动有效改善了辖区内空气环境质量，保障了群众的环境权益，维护了社会的环境安全。

2、开展环境风险排查工作。为强化环境监管，切实有效防范环境风险，我局对20xx年以来建设项目审批及竣工环境保护验收情况进行了专项排查，20xx年以来省、市环保部门审批的建设项目共计62项，按照风险排查的有关要求，确定了7个项目存在环境风险。其中省厅审批的2项，市局审批的4项，区级审批的1项。20xx年以来环保部门竣工验收的建设项目中，确定了4个项目存在环境风险。其中省厅审批的1项，市局审批的3项。

3、开展机动车维修行业环境专项执法检查。完成了机动车维修行业环境专项执法检查自查摸底工作，共调查一、二类汽车维修企业45家，其中一类13家已全部办理了环评，签订危废处置合同的10家;二类32家，办理环评的8家，其他正在逐步规范中。

4、开展了环境安全百日大检查活动。活动开展以来，我局对辖区内涉水、涉重企业进行了现场检查，重点企业基本都能按照应急预案要求每年至少进行一次培训、演练，并备有基本的应急救援队伍和物资，能够有效防范和妥善应对突发环境事件，已有6家企业完成突发环境事件应急预案的编制备案工作。

5、开展辐射安全检查工作。现我辖区内共有射线装置单位4家，8台射线装置。其中使赵卫生院1台办理了报废登记，1台办理了停用登记;吉祥锅炉厂已于今年1月份办理完相关环评手续，领取了辐射安全许可证;永安锅炉厂和天绿环保锅炉有限公司。

6、加强排污费征收。严格按照相关法律法规做好排污费征收管理工作，不断加大排污收费力度，通过依法、足额、全面征收排污费万元，比计划任务18万超额完成70%。

7、继续强化重点污染源的环境监管。按照完善环境监管长效机制有关要求，建立和完善重点污染源档案，对重点企业采取一企一档制度，动态信息化管理，把档案资料与现场检查相结合，进一步深入掌握企业情况，对企业存在的环境隐患及环境违法行为进行细致的排查并督促其按时完成整改任务。

8、加大信访处理力度。加强了环境信访举报督办管理体系，对于群众来访所反映的问题做到不推诿、不拒绝、不拖延，有案必查、有查必果，及时做好信息反馈和回访工作，确保群众满意。今年我局共处理了9起环境信访案件，处理率达到100%。为避免同一案件重复上访现象发生，从5月份开始，在处理信访案件中，积极与举报人进行联系，对处理情况进行告知，对处理完的案件进行满意度回访，由案件举报人对处理情况满意度进行签字确认，回访满意率为100%。

(七)、环保综合能力建设稳步推进。

环境保护的基础能力、队伍素质和服务水平，直接关系到环境保护工作水平，为此我局在今年的工作中以保持\_员纯洁性学习教育活动为契机，加强人员素质教育，细化工作任务，完善制度建设，将全年各项工作落到实处，推向深入。

1、全面落实两会精神，细化环保各项工作任务。20xx年3月9日全市环保会议暨党风廉政建设会议召开后，我局高度重视，积极与管委会有关领导协调，召开开发区环保工作会议，转发了晋中市人民政府办公厅《关于下达20xx年重点企业污染减排任务分解的通知》和《关于实施大气水污染重点防治工程项目的通知》以及《关于印发〈晋中开发区20xx年污染防治及污染物总量减排工作任务分解〉的通知》，将减排项目落实到了相关单位。结合市局下发的20xx年环保工作要点，制定下发了《关于20xx年环保工作目标任务分解考核实施方案的通知》、《关于晋中开发区环保局20xx年党风廉政建设责任制分解实施方案》，与各科室、站、队签订了《工作目标责任书》、《党风廉政建设责任书》、《行风建设责任书》，将工作任务具体分解到了科室、负责人和具体承办人。

2、加大环保宣传力度，继续开展文明和谐单位创建活动。为进一步提高人民群众共同参与环境保护的积极性，我局充分利用“4·22”世界地球日、“六·五”世界环境日、环境大接访等活动积极开展环保宣传，制作各式各样的环保宣传资料和环保宣传用品，进一步提升环保知识的普及率和知晓率，营造了良好的社会氛围。同时组织开展多种多样的活动，寓教于乐，陶冶职工情操，增强凝聚力，因工作突出，被晋中市工会授予“五星级工会”。工会、妇工委、团支部等充分发挥职能作用，积极参加社会公益活动，今年在开发区工会组织的“喜迎十八大，职工文艺汇演中”我局荣获第一名，通过这些活动的开展，强化了干部职工参与创建工作的主体意识，使干部职工精神面貌大为改观，有效推动了精神文明的创建工作。

3、以保持党的纯洁性学习教育活动、整治吃拿卡要创优发展环境活动以及行风评议活动为契机，全力提升为企业、为群众服务的水平。在活动期间，我局积极开展形式多样的主题活动，开展革命传统教育，缅怀革命烈士，走进脑瘫医院，为患儿和家属献爱心，利用休息日对环境综合整治包扶帮联村进行了集中清理开展志愿活动，进行解放思想大讨论，结合“三责”教育开展专题讲座。结合整治吃拿卡要、创优发展环境、对重点科室岗位进行了个别谈话，制作了公开承诺。并将活动精髓真正延续到环保工作中，一是我们为方便企业一厅式办理审批事项，节约时间，提高效率，我局为政务大厅制作了关于审批所需提供的11项资料模板，大大方便了企业，优化了服务环境，提高了办事效率。二是建立工程建设领域及重大项目开辟绿色通道，对重点项目采取跟ly: 仿宋\_GB2312; mso-hansi-font-family: 宋工验收工作程序和省市申领排污许可证和换发排污许可证工作程序进行了修改和完善，经过几次检查，收到了良好的社会效果。

4、加强人员培训，提高自身综合能力建设。

两个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。原先颇感忸怩的离开大学的围城生活，现在已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，或许更应该是一种叹息，谁能说得清呢？

两个月的磨刀练阵，按理说，自己到底是宝刀还是锈铁应该可以从这些日子的点滴表现中露出应有的光泽了，然而直至目前，我却对自己这些许的光泽没有信心——虽然我坚信自己不是锈铁！

两个月来，我分别在两个不同的岗位上练兵，前个月在电编部学习新闻采编，后一个月是在办公室做临时的文秘工作。

首先说说在电编部的工作心得。在电编部一个月的工作生活，我感触最深的就是，这里是我的第二个家，新闻工作可以在快乐中完成。从初中到高中再到大学，这期间我一直都是在远离父母亲人的视线之外享受着逍遥自主的生活。虽然在学校里也有师长的关爱与教诲，但总有一种仰承的距离感，缺少家庭特有的温馨。本以为毕业参加工作后，这种人际关系的距离感、层次感只可能加强，但在电编部工作让我惊喜地发现自己原先的判断错了。电编部容主任、韦副主任、廖副主任三位领导都对我们这些新人亲切有加，特别是容主任，在工作之余，以朋友的姿态经常和我们一起打球，坦怀聊天，非但不摆领导的架子，而且还以慈父的关爱之心在引导我们做好新闻工作，让我真切感受到了久违的父爱温情。而其他大部分的老同事，也对我们这些新人投以真挚友情的目光，在工作中，只要你需要，他们随时给予热情地指导；工作之余，大家开怀谈笑，不分彼此。记得刚到一周的时间，电编部新老同事以及三位领导就已经打成一片，给我的感觉是上下同心。正因为如此，在电编部工作，让我体会了在愉快中完成工作的欢欣。

**机制砂销售工作总结14**

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。

**机制砂销售工作总结15**

1、严格责任落实。乡政府在召开村书记、主任会上，明确村书记为第一责任人，并与各村（单位）签订责任书，同时与客运车辆的各驾驶员签订责任状。

2、严格车辆超载的管理。对进出我乡的客运车辆实行24小时全天候登记、检查。

3、严格乡道路的管理。针对春运期间农民出行量增加、乡道路运力不足的实际情况，进一步加大乡道路的交通安全管理。坚决打击农用三轮车、三轮摩托车、拖拉机、大货车等非客运车辆载客运输和短途客运超载的违法行为。对地处偏远，管理有困难的，由乡政府组织村干部协助管理。

4、严格重点时段的管理。根据路面交通情况的变化，及时对路面交通违法情况进行认真分析，有针对性地加强重点交通违法行为的管理。

5、严格重点道路的管理。加强对事故多发和安全隐患点段、以及影响客运安全路段的管控，制作警示牌，组织专门对隐患点段进行监管。

6、严格雨雾雪天的管理。根据当地气象部门的预警，提前掌握天气情况，一旦遇到雨、雾、雪等恶劣天气，立即执行雨、雾、雪等恶劣天气事故预防工作预案，对达不到安全通行要求的山区公路及时封闭，禁止通行车辆，切实做好事故防范工作。

总之，我乡采取各项措施，做好我乡的春运安全工作，为确保全乡人民平安欢度新春佳节提供良好的交通环境。

第一次是在内科门诊与中医老教授抄方学习，让我受益非浅。我经常与肾病的中医专家王荣欣老师谈论中医的各种学术问题。我们畅所欲言，我的很多问题也得到了解决。最后我们既是师生，又是好友。她常借我买的一些书看，我也经常到她的门诊去听她看完书后的体会，我就能比较和我看完书后的体会有何不同。那三周和后来的几次拜访是我学到东西最多的时间。

后来就是连续的病房实习。那时我深刻体会到这些医生对中医知识的缺乏。我有时问自己：“这是中医院吗？”因为他们看病治疗几乎都是以西药为主。中药只是补一补正气，提高一下免疫力之类的，根本不是治疗疾病的主要手段。他们还含笑而说：“周四是开大方的日子。”而开一些很大的方，很多味药，价格也很高。不仅如此，他们还让学生开这些方，“看着差不多就行”就下医嘱了。偶尔有时候会改方，但原因竟然是学生开的某几味药太便宜，换几个差不多功效的而价格高一些的药。难道这就是我将来要工作的我们中国的中医院的情况吗？

在神经二病房的时候，我的同学因没在带教老师陪同下去与患者交流而被主任痛骂。他只是想去补充收集一下老师没有收集完整的中医四诊资料而已。

学校要求我们要写16篇临床病历。我虽然觉得抄这些病历几乎提高不了自身的什么修为，但还是决定硬着头皮抄两篇交差。还没等下笔就被主任痛骂，说些什么这是患者的隐私，不能让你抄之类的。看来她对我印象不怎么样。骂得好！我本就觉得这是浪费我时间，不抄了。

当我要转到普外实习的时候，我终于忍不住了。我断然拒绝了医院的安排，自己去找了内科门诊的主任大连治脾胃病最有名的中医李吉彦教授。他平时是不带学生的。但看到我的诚意，又经我跟科教那边多方协谈，他终于同意了。我终于感觉到我开始学中医了。他先看一个患者，写方，递给我，我抄，我再重新看一遍那个患者（这时他看另一个患者），望，闻，问，切，自己来一遍，再自己开个方，跟老师的比一下。幸亏老师看得很慢，我有足够时间做这些。当抄了差不多一个月的方，我渐渐明白了这位老师的思路和用方习惯，我也向他提出了一些见解，有些也被他采纳了。我感觉我突然进步了很多，心里有股说不出的喜悦。

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务！

（一）在20\_\_年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（二）在20\_\_年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

（三）爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

（一）20\_\_年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度20\_\_年下半年，行政部组织召开了20\_\_年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

（二）对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

（三）做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

（四）加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

三、主要经验和收获。

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

（一）开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

（二）经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要

（三）总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、听取员工的意见。

要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

六、存在的不足。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自已为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3、宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

七、下步的打算。

针对20\_\_年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

（一）积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

（二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，\_\_\_\_\_的明天更美好！

一年来的工作已经结束了，我觉得这是一件非常有意义的事情，给我的感觉非常的好，我清楚的意识到了在这方面我应该要去努力的方向，一年来还是进步很大的，在\_银行这里我觉得是非常充实的，给我感觉很好，我也是深刻的意识到了这一点，我应该要让自己进一步去规划好的工作，对于这一年来的工作我也需要总结一下。

在这方面我是要坚持自己的原则，作为一名银行员工这是我要去做好的，我相信我是可以做好自己分内的职责的，工作是自己的事情，不能耽误了，这段时间我也是应该要端正好态度，一年来我也是认真做好了分内的职责，作为一名银行员工我不断的提高自己的能力，去接触各种业务，提高自己的能力，我也相信这对我是一件非常有意义的事情，这段时间以来我也是认真做的更好的，只有在这样的环境下面不断的去提高自己工作经验，才能够吸取更多的工作经验，这一点还是应该要去做好的，一年来在工作中我是经历了很多的，对于我而言这也是应该要去端正好的态度。

在\_银行这里我感觉是一件非常有意义的事情，通过自己的努力我是提高了自己的工作能力，一年来我认真服务好每一位客户，在银行工作我一直以来都是非常的有信心，我认为这也是一种对待工作的态度，在\_银行就应该严格的要求自己，一年来在工作当中我认真听取周围同事的意见，这也是我应该要去完善好的，真的感觉非常不应该，这一年来我还是有非常大的提高的，这也是接下来应该要去落实好，通过这样的方式我还是可以让自己有更多的进步，在\_银行工作这是我的荣幸，我的业务能力也是得到了非常大的提高，这是我的荣幸， 我希望能够在以后的工作当中继续保持一个好的态度，我对自己也是非常的有信心的，作为一名银行员工细心有责任感是基础的，在这方面还是要认真保持一个好的态度，工作一年的时间，我真的感觉自己进步是很大的。

当然也是有一些做的不够好的地方，但是我也在慢慢的纠正这一点，在这方面我应该要有自己的态度，我应该在以后的工作当中继续发挥自己的能力，把这份工作做的更好，感激这一年来的点点滴滴，确实还是应该要去落实好的，在来年的工作当中更加用心履行好职责。

过去的一年，采购部在董事会的正确领导下，在公司同事的大力帮助下，认真落实公司采购制度，坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，在保证材料质量的前提下，最大限度的为公司节约成本，根据工程进度完成材料询价及采购工作，现将主要工作情况汇报如下：

**机制砂销售工作总结16**

按照县委关于在“三进三解三促”活动中开展“干群三同心连心”集中下基层活动总体要求，为了进一步掀起“三进三解三促”活动热潮，着力提高党员干部对群众的“知民度”和群众对党员干部“知名度”，努力构成成全县上下合力推进小康建设的生动局面，我局高度重视，干部职工统一思想，集中行动，从8月28日至30日开展了为期三天集中下基层活动。现将下基层活动状况汇报如下：

一、开展“三同心连心”活动基本状况

乡村座落于乡，与县交界，全村有14个村小组，共314户，总人口1297人，20xx年农民人均纯收入2600元，有村干部5人，党员28人，耕地面积亩。

工作组深入14个村小组共走访农户近100余人，收集群众反映的各类问题和推荐160余条，现场为群众解释解答的问题10余条，工作组根据了解掌握的状况，实事求是地填写了各类表格和调查问卷，对群众反映的问题进行了认真地梳理、归类、汇总、处置，对群众的合理诉求一时难以解决的，向群众做好耐心细致的解释工作，并认真进行分析研究，提出具体解决的办法，落实了具体人员、职责和解决问题的时间、具体措施，确保“三同心连心”活动取得实效。

二、主要工作做法和成效

(一)切实加强组织领导。一是8月27日，我局召开“三同心连心”集中下基层活动动员大会，会议由局长主持，会上宣读了《关于在“三进三解三促”活动中开展“干群三同心连心”集中下基层活动的通知》(永“三进三解三促”办字[20xx]5号文件)，按照文件要求，对全局“三同心连心”活动进行了安排和部署，并成立了以局长为组长，副局长为副组长，局中层干部为成员的活动领导小组。二是明确了下基层具体人员和时间，真正做到三到位，即思想动员到位、人员落实到位、计划安排到位。三是由局长同志亲自带队深入乡村开展活动，进村入户与村民同吃、同住、同劳动，真正构成了“人往基层走、劲往基层使、事往基层办、矛盾基层解”的工作局面。

(二)仔细了解民情民意。工作组人员深入基层、深入一线、深入群众，倾听群众诉求，了解群众期盼。透过应对面座谈，主动关心群众困难和疾苦，及时化解各类矛盾纠纷，用心掌握群众思想动态和关注热点，摸清民情民意。

(三)广泛听取意见。工作组人员深入到群众中去，拜人民为师，甘当他们的小学生，虚于问政于民，问需于民、问计于民。透过听取意见了解实情掌握第一手材料，检验政策和工作是否贴合实际，有没有给群众带来实惠;透过听取推荐，研究实招，总结经验教训，找到解难题的办法，不断提高推动科学发展决策水平和工作水平，透过上门上户收集群众意见推荐160条。

(四)大力宣传法律法规和政策。工作组用心向群众宣传党的xx大精神，党的路线方针政策，国家的法律法规，有针对性做好群众思想政治工作。透过宣讲法律法规政策，帮忙群众正确理解政策、真正拥护、自觉执行政策;帮忙群众学法、知法、守法，引导群众以理性合法的形式表达利益诉求，用法律手段维护自身合法权益。

(五)用心化解矛盾纠纷。工作组深入群众沟通交流，针对群众林权纠纷、土地征用、农村宗族矛盾等进行了重点排查、重点化解。3天共化解矛盾纠纷共12起，促进了社会和谐稳定，限度激发社会活力。

(六)切实为群众解决实际困难和问题。一是村组新农村点水泥路铺设1公里。帮忙给予勘察立项、购买水泥130吨，路面硬化全面竣工;二是新农村建设点拆除旧房、土坯房共13栋，新建房层11栋，预计在9月底完工，村排污管道等基础设施建设正在组织实施，预计10月底可完工;三是村打造庐陵文化特色亮点。由于改善公共活动等项目资金缺口大，县环保局先后帮扶资金万元;四是危桥的维修改造。给予勘察、立项，并与县交通局协调为其解决了维修资金5万元，同时维修所需水泥由县环保局资助，该项目前期工作准备就绪，即将开工建设。五是水利建设。完成村三坝小水库、书石水库、凌顿山沟等水利建设项目前期勘察、立项、预算工作，并动工建设，预计在今年10月底透过水利部门验收;六是活动期间走访慰问困难群众3户，发放慰问金1000元。

总之，我局将继续深入基层走访群众，查访民情民意，了解群众生产生活等状况，切实为他们解决一些所思、所想、所求和关注的热点、难点问题。从而切实转变干部的工作作风，改善服务态度，提高服务水平，密切党群干群关系，提高工作效率。

20xx即将结束，在这一年里我收获很多。作为一名年轻员工，我非常感谢公司提供给我一个学习和成长的平台。回首这一年，我对自己做了如下的总结。

1.在思想认识上：我认为作为一名xxxx集团的员工，都应该做到热爱集体，团结同事，尊重领导，做事以大局出发，不搞特殊化，不以个人为中心，不做有害集体的事，不恶意诋毁企业，做一个堂堂正正的人，要饱含热情，积极向上的为企业奉献。我作为一个年轻员工，还存在许多不足之处，更应该谦虚好学，多向领导，长辈们请教，学习他丰富的工作经验和广泛全面的知识，不断进步，努力向上，弥补自己的不足之处。

2.在工作方面：我遵守劳动记律，按时完成领导交给我的工作，对待工作一丝不苟，精益求精。我积极主动，遇到困难勇往直前，不推卸责任，不懂就问，团结同事，配合领导，创造条件去完成任务，争取做到令领导满意，令自己欣慰。上半年，我们对生产装置做了“三查四定”，从流程、安装、材料、质量等做了详细检查，我严格对照图纸，查找有无不符合图纸之处。同时结合自己的工作经验，查看是否有设计漏项，施工适量隐患，是否便于操作。

3.在学习方面：今年上半年，我学习了工艺流程，装置操作规程，以及炼油基本知识等。在今年的下半年，我因公司需要，到xxxx化工有限公司学习装置的操作。在培训中，严格按规章制度办事，执行带队领导的命令，学习了正常操作，产品质量控制和调节，开停车，事故处理，设备检修与日常维护，DCS操作和现场手动操作，理论知识。在学习中，我积极向师傅请教，不懂就问，吸取师傅的工作经验，总结每个师傅的长处，观察师傅独特的操作方式。

4.作为一名炼油工人，安全永远是最重要的，安全生产工作是对个人的负责，也是对工厂的负责。我加强个人安全教育培训，提高个人安全意识，同时积极学习安全知识，争取做到“三不伤害”，以维护公司的财产。 作为员工，我明白，公司要发展，员工就要努力奋斗。公司只有依靠全体员工的共同努力，才能赢得利润，才能生存下来，只有每一个员工都创造出经济效益，员工自己才能获得应该得到的薪水，公司也才能运转下去。今天不努力工作，明天努力找工作。这是个最简单的道理，所以我竭尽全力，争取学习更多更好的技术，在将来给公司创造更大的利益，我的未来才会更加美好。

在新的一年里，我将会继续不断的完善自己，在思想上“见贤思齐，见不贤而自省”，不断地向先进、优秀的同事学习。在技术上，多学，多想，多观察，学习别人的长处，弥补自己的短处。在工作上严格要求自己，精益求精，实事求是，不自满，不轻浮，做到一次比一次好。

我坚信我会做的更好！

过去在废铅粉里时常会发现边角料和极板，对公司造成了一定的损失，为了制止这种浪费现象，我们指定了责任人，制定了严厉的处罚措施，并亲自检查，现在终于得到了有效的控制。为了降低极板分片的报废率，对分片进行了定员定岗，所有分片员工都要考核上岗，不合格的员工被淘汰，对设备进行了整修，降低了分片机的靠山，规定了分片数量，同时对极板变形偏刀等影响分片效果的现象及时与上道工序沟通，全年极板报废率均低于公司制定的指标。为降低电能的耗用，合理安排打磨作业班次，保证除尘设施的利用率化。通过对原材料的控制，发现原材料有质量问题，积极与采购部门沟通，发现有因人为造成材料浪费坚决严肃处理，二工段主要原材料隔膜每月都盈余3%左右。

伴随着新年钟声的临近，依依惜别了任务繁重、硕果累累的xx，满怀热情的迎来了明媚灿烂、充满希望的xx、年终之际，现对过去一年的工作汇报如下：

一、工作内容，对公司的贡献

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我一个重要的平台。让我在这一年里能充分的学习与成长。

xx年全年销售处除了对重要客户保持稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。(老客户xx年定单相对较少，不过全年的开发已为xx打下基础。坚信xx会拿到我们想要的)。对于定单，在生产过程中及时向客户、主管反馈生产进度。努力借助于一些专业的跟单东西，帮助解决跟单过程中的大事、杂事、琐碎事，确保定单准时出运，促使顺利收汇。

二、自己的成长与突破、变化

进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。预先充分估量工作中问题的潜在发生性，预先防范。相应加强工作力度，完善细化前期工作。减少乃至杜绝其发生的可能性。在工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细节则进一步完善。

三、自己的不足及需要改进的地方

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

(1)进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

(2)加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单(业务)员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。在这也衷心希望公司能够继续组织和加强这方面知识的培训。

(3)提高与客户沟通的技巧。言语周全，滴水不漏。

(4)面对来自大江南北的客户，再多花点心思去了解他们(处事习惯，工作节奏)以便给予更周到的服务。

四、对公司的意见与建议

(1)我们的产品质量仍是问题。像xx每次做大货，都会有不同程度的品质问题，好在服装厂比较配合，最后也没有太大的索赔。有问题，最后没有索赔，并不代表我ok了。如果换个服装厂，结果谁也不敢保证了。现在许多领域出现的产品生产能力供大于求。所以客户的选择性增强。对客户来说，产品来源的渠道增多，产品买卖的替代性增强，所以客户的购买行为变得更加理性了。买不买、买什么，买多少，需求的选择性十分突出。所以在这样的条件下产品“优胜劣汰，适者生存”已成为现实。对此，我们要准确把握市场需求变化，提高产品质量，品质是争取订单的基石。

(2)正是因为供大于求，所以客户对产品多样性的要求也比较明显。所以可以针对不同客户的要求适当拓展产品线宽度，满足客户的需求。当然不属于我们的，没把握的产品提前告知客户。避免相互浪费时间。

(3)公司对外加工厂得有尽可能多地了解。熟悉各加工厂的生产、经营状态。并对工厂的优/劣势进行充分评估，做到知根知底。

五、公司如何应对当前的经济危机的建议

(1)企业积极

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！