# 砂石厂销售工作总结(43篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-01-19

*砂石厂销售工作总结1(一)紧紧围绕“抓质量、抓安全、抓成本”这一宗旨，严格管理。首先，要从原材料质量抓起，不定期、分批次对进场的原材料进行检测，努力控制好水泥强度和稳定性，掌握沙石的含泥量是否超标等;试验中心还应把握好混凝土的塌落度和和易性...*

**砂石厂销售工作总结1**

(一)紧紧围绕“抓质量、抓安全、抓成本”这一宗旨，严格管理。

首先，要从原材料质量抓起，不定期、分批次对进场的原材料进行检测，努力控制好水泥强度和稳定性，掌握沙石的含泥量是否超标等;试验中心还应把握好混凝土的塌落度和和易性。

其次，继续加强安全生产监管力度。一是前场工长要加大泵工和管工的监管力度，督促管工加大对泵管的巡查力度，在注意安全的同时合理布管，注意泵管的加固工作，二是要求车队要提高安全意识，严禁超速行驶，严禁酒后驾车，要清楚的认识到安全驾驶的重要性和必要性，同时要认真负责装料，运料及收好小票，不允许把料拉错工地，否则必须严肃处理。

再次，继续提倡全员动员参与公司管理，尤其是试验中心要多做试验，优化混凝土配合比，从各个环节控制好产品成本，以使企业达到产品最大利润化。

最后，除着重抓好以上三方面的工作之外，还应搞好后勤保障工作。一方面要抓好原材料的供给与保障工作，杜绝停产待料的现象发生，否则，会给公司带来一定的负面影响，或者说有损公司形象和社会信誉。

(二)努力拓展商混市场，提高方量和经济效益

目前，我们公司现有的商混业务偏少，每天的生产方量远远不能满足现有设备，由于商混市场竞争比较激烈，为此，我们应制定一套切实可行的销售方案，多发展业务，只有这样，才能提高生产方量，从而提高企业经济效益。

(三)完善管理制度和工作流程，加强作风纪律整顿，提高广大员工的工作积极性。

20××年，公司将在原管理制度的基础上不断修改，并利用一定的时间组织大家学习。

新的一年意味着新的开始，新的机遇和新的挑战，为此，XXXX全体员工，一定会精诚团结，努力奋斗，争取新的更大的胜利。

**砂石厂销售工作总结2**

一、业务理论水平、组织管理能力及综合素质的提高。

首先要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、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。其次经常告诫自己，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，必须在工作中不断地提高自己、提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，不断学习专业知识，全面提高自己，在协调关系的能力上要有突破，在组织管理的能力上要有突破，在完成工作的标准上要有突破。

二、学习及制订培训计划。

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，根据需要调整我的学习方向（管理知识、营销知识、策化知识、各个楼盘的动态等相关房地产的知识都是我要掌握的内容）来提高业务员的销售能力。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

三、业务目标及发展目标。

首先以提高工作效率为根本，尽的努力超额完成公司每月制定的业务目标，争做公司所有项目第一优秀楼盘，其次打造红军一样的团队，大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤、讲团结，讲协作，保证完成各项工作任务。

通过学习，实践工作结果来证明我的能力，争取年底做到销售总监。

四、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。要勤于汇报，善于总结，使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

**砂石厂销售工作总结3**

>一、做好部门工作，必须加强学习、提高素质。

XX年公司正式启动办公自动化系统，实行无纸化办文，公司呈现了节奏快、作风实、标准高、要求严的新气象。为适应工作需要，部门多次组织职工结合系统测试进行学习和技能培训，使经办人员在无纸化办文中做到个个是技术能手，文件办理中未出现操作失误的情况，保证了公司公文流转系统的顺畅运行。

>二、做好部门工作，必须计划周详

定期检查，做到开始有计划、中间有检查、最后有结果。

针对公司制定并落实到部门的目标，部门每季度制订了工作计划，将任务落实到人，并明确切实可行的实施措施;每月至少召开一次主任工作会议，检查工作计划的完成情况，查找存在问题，对未完工作督促完成;根据执行中的实际情况适时调整工作计划，加紧实施。一年来部门工作计划周密、执行得力、检查细致,总结认真，较好地保证了年度工作目标的完成。

>三、做好部门工作，必须组织缜密，执行细心。

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。

>四、做好部门工作，必须用服务至上的精神来统领。

我们对部门每个职工都强调了服务精神的理念，并把这种理念落实到工作中去。一年来，部门同志在办文、采购、用车等方面都体现了服务精神，周密安排好领导的工作日程，耐心协调解决部门的困难，为每一个职工分忧解难。即使在工作中遇到一些不合理的指责，也本着服务的精神去解释，而不是抵触甚至对立。比如我们在司机班试行了投诉登记制度，XX年对司机的投诉大为减少，这充分说明我们的工作得到了公司职工的认可。

**砂石厂销售工作总结4**

20xx年已经过去，在这段时间里通过领导和同事们的支持和帮助，各项工作均已顺利完成，新的一年已经开始，为了更好的完成下年的工作任务，现将我过去一年中工作情况作一个汇报。

>一、总结工作

在倡导公司制度做好每日计划与总结的前提，也是完成日事日毕的重要保障，每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

>二、提高性价比

我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做性价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

>三、多对比、多沟通

在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平，加强与供应商沟通要及时做好跟催工作，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量提供好所需的各种辅料

>四、严格把控采购

跟现场，逐步加强与各部门的沟通，严格控制采购时间和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

>五、控制质与量

要控制物品及材料入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

>六、学会主动与人沟通，交流

经常与车间，仓库，质检部的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进--争取更大的进步！

**砂石厂销售工作总结5**

在我部耐心的指引和公司的大力支持下，本人于20xx年度基本有效地完成了公司交予的工作任务，同时在这过程里本人接触和学习了不少东西，并应用于工作中，工作效益比去年增长了许多。但就本人因素和公司体制的不完善，工作效没有自我想要的结果。

>一、样板制作

①样板制作数量为793台比去年增长了，但外观质量问题仍然没有从根本上解决，没有到达较好的效果，样品夺单的成功率较低。

②样板物料的短缺虽然不是样板制作的重要障碍，却是本年样品没有完成次数占样品单总次数的主要因素。

③样品用料和生产定单用料时有不一致，这问题仍然未杜绝。

④封样管理还是一个漏洞，没有一个有效的措施去控制封样的流失是本年度样板事项的重大不足。

>二、日常生产质量的协调

①在日常生产车间的质量控制虽然做了很多的工作，但仍出了不少问题，使得本年度客户投诉到达了21次之多。

②新客户，新工艺的要求与车间沟通做得良好的配合。

③在与采购部沟通合作的过程虽然还比较顺利，但很被动，采购信息来源不够，造成没有物价竞争力。

>三、客户投诉的解决与回复

在今年随着出货量的增长和质量要求的加严后，客户投诉的次数到达21次比20xx年减少2次。其中西施之问题是本年度的质量问题，其他虽大虽小的问题都能有效去解决与回复了客人。但本人在解决这些问题过程中直接体现了以下几点：①沟通方法还不够科学，跟踪问题的力度不够；②公司有关部门的配合程度还不够，时常被拖迟时间。

>四、协助新产品的开发和产品及客观性能测试

①在协助新产品开发的跟踪及测试，本人及工程部的人员几乎都能按时完成技术部交予的工程。

②由于没有正确标准的技术指导书及设备的不精密，使得工程部在本工作不足的主要因素。

>五、跟踪客户的验货

此项工作虽然比起20xx年一次验货经过率高，但对说服产品之缺陷仍不够技巧和经验不足。

>六、产品认证

1、样品工作有效及时地完成率要达90%，产品检测与标准一致的准确率达98%。

2、1-5月份请技术部协助完成一套标准的检验技术指书。

3、力争4月中旬完成对所有锅类内线长度的规范和缩短标准化，力争平均每台锅成本降元台。

4、8月份完成对原证认书里物料用料的备案更改。（寻找比原先用料更便宜的生产厂家）。加强质量的力度，同时大力从材料方面去挖掘降低成本。

**砂石厂销售工作总结6**

20xx年，新区项目部继续承担四个在建项目（拦江大道、四新南路、四新北路和环湖路）的跟踪审计咨询任务和一个已完项目（四新大道）的结算审计任务，现将全年工作情况总结汇报如下。

一、全年完成工作情况

1、咨询成果文件(主要指为业主在发包签约前提供造价参考或专题事项提供策、技术咨询服务)

全年为武汉城投、武汉新区两大业主提供咨询服务，出具咨询成果文件21份，即“中咨咨字【20xx】第2-2”至“中咨咨字【20xx】第2-23，详见附表。

2、审核成果文件（主要指为业主在发包后提供变更审核、计量计价支付审核等服务）

为武汉城投、武汉新区两大业主提供审计服务，出具审核成果文件9份，即“中咨审字【20xx】第2-1号”至“中咨审字【20xx】第2-9”，详见附表。。

对50万元以下的工程变更则直接采取报表审签处理流程。3、结算成果文件（为业主在项目竣工后提供标段结算审核服务）为武汉城投、武汉新区两大业主提供标段竣工结算审核服务，出具审核成果文件9份，即“中咨结字【20xx】第2-1号”至“中咨结字【20xx】第2-9”，详见附表。

4、配合既往项目：西环高架和梅子立交二期进行财评审于20xx年底12月终于圆满配合完成府审计，最终府审减率为，，该两个项目总算画上句号。

5、员工学习计划完成情况

吕俊瑞于6、7月份完成了造价员的年度继续教育学习，李刚报考了经济师、^v^造价工程师和会计师考试。

6、回款计划和任务

第一季度已完成去年约32万元服务费用的追踪到账工作。

上半年已申报36万元服务费，受城投资金紧张的大环境影响，经沟通协调，待20xx年初可完成回款。

7、对内集约管理。人员压缩到办公成本从严控制等方面强化公司制度管理、为公司发展做贡献。

二、全年工作质量控制程序和特点

全年工作质量内控上强调模板化管理、要求内控标准明确、条理清晰。以①业务咨询报告、②结算审核报告、③期中审核报告、④变更令四类成果文件为线索，在形成过程切实高标准做好质量控制工作。

1、成果文件在形式的完整性和文件质量的可究性上有如下特点：（1）形式编排统一、格式整齐划一

以“中咨咨”“中咨结”“中咨审”“XX变-X号”（以施工标段为单位）为前缀统一各成果文件编号，同时提高分类台账化管理的更新频率，编号连续不重复。成套文件装订内容、次序统一，封面、扉页、内审报签单及附件齐备。

（2）报告成果可究，内容详实

报告成果组件充实，对于项目部出具的费用审核书包含编制说明，在编制说明中简明扼要表述澄清工程数量计算方式、审核单价组成原则；对工程数量一般附我部立的计算式；与成果相关的合同依据等附件附备齐全，切实保证咨询、审核成果的可追溯性。

（3）档案管理特点

坚持纸质版存档（含工作底稿）和电子版存档的双档要求。电子版存档至少保证吕俊瑞主管的电脑必须存储完整，同时上传项目部邮箱存档（包括重要文档的扫描件）。

文件存档应做到随时出报告随时存档（含工作底稿），采取交换电脑文件夹、集中上传等方式更新电子版，并做到每月再集中“回头看”检查更新存档文件一次。

2、加强对成果文件的自我复核、交叉复核和成套装订后的\'全面复核的程序控制制度落实

继续走少而精的岗位分工路线，明确标段分管责任人为第一责任主体，强调在形成成套文件后再次全面自我复核、修正，鼓励相互交叉复核，坚持必须传送至项目负责人审核和公司审核的基本制度。从接单到出单到签章备存，由分管责任人跟踪到底、追责到底。

三、工作中存在的不足，下半年工作重点和改进方向

1、大量的业务报告面前，细致和缜密的工作习惯时有懈怠，有待加强习惯培养，“应有的职业谨慎”一刻也不能放松。

2、回款任务胜作重点和难点，没有完成。

3、因实际完工工期往往滞后于计划工期，加之施工单位的标段结算资料申报拖拉，不到年关不积极，经我部多次书面催促，直到12月才开始全面清理审核工作，时间短，强度高，突击加班完成了具备审核条件标段的结算，仍有一半标段的结算未申报或不具备审核条件，所以年度结算目标未能全面完成。

4、北京方面执业印章的签章时间本身就长，今年综合办虽然已经很使劲，

但因程序繁琐，时间更是拉长，导致业主及相关单位怨声较多。

5、回顾全年工作，如何做到环环相扣、连续均衡的快速完成结算工作任务也是值得总结和不断提高的一个课题。

武汉新区项目部二0一一年十二月4

**砂石厂销售工作总结7**

不知不觉中，见证着公司飞越发展的20xx年已经过去，充满希望的20xx年终于来临。回首200年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关、通宵备战的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。现将一年的主要工作总结如下：

>一、管理实践

20xx年x月x日，对于我可以说是一个可以铭记一生的日子，就在这一天，我肩负着公司领导和全体员工的厚爱和期望，被公司正式任命为公司副总经理，分管行政、技术部门及项目执行，这既是公司上下同仁对我的错爱，也是公司对我在xx三年来工作的高度肯定。想到这里，受宠若惊的同时，更是感慨万千、如履薄冰。短短三年，我从普通岗位迅速成长为公司管理高层，这就导致了我理论知识缺乏，实践经验不足的种种难题。

如何快速提高自己的管理知识、更新自己的知识结构，并深入到实际工作的每个环节将尤为重要。在初任公司副总这段时间，我通过虚心向公司领导及同仁学习，取长补短，不断提高自身自身素质修养及业务技能。在公司领导和同仁的关怀与支持下，明确了自己的管理职能，迅速提高了自己的管理才能，也钻研了一套属于自己的管理方法。并以雷厉风行、以身作则的管理作风得到了公司领导和同事的一致认同。

>二、突出成绩

在公司管理方面：

(1)、主持制订并监督实行了公司新的业务提成制度、卫生区域责任制度。

(2)、采用新的指纹考勤系统，杜绝代打卡等现象发生。

(3)、完善并主持了公司新员工培训方案。

(4)、带领人事部门顺利完成公司的年度招聘计划。

(5)、强化办公室管理工作，以身作则，在员工中起到了很好的表率作用。

(6)、推行项目小组、项目会议制度，合理分配及协调部门工作。

(7)明确策划部在平面及影视出品过程中的职能，由策划部参与项目组，并对设计影视的风格定位负责。

(8)、明确项目管理和部门管理职能，较大项目公司高层直接参与项目小组。

在公司项目执行方面：

(1)、带队参加xxxx宣传片项目竞标会，并与影视团队一起完成该片的统筹、拍摄、制作。

(2)、带队完成xx拍项目部分路段的踩点采风工作。

(3)、主持xx学校部分VI要素策划设计。

**砂石厂销售工作总结8**

1.各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。主要表现在工作人员对某些工作认识不足，导致工作“能拖就拖，能缓就缓”的现象时有存在，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在一定程度上影响了工作进度。

2.前场与施工方和生产部门的衔接还不够。主要表现在：施工方配合力度有待进一步沟通和加强;生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。

3.个别员工集体主义观念淡薄，工作怕脏怕累，只要组织照顾，不要组织纪律。不服从工作安排，工作斤斤计较，相互推诿扯皮的现象在一定程度存在。这也不关他的事，那也不关他的事。为此，新的一年，我们要加强纪律整顿，对不服从工作安排的，公司将实行经济处罚和行政处罚。

4.少数员工安全防范意识不高，还有待进一步加强，主要体现在技术还不过硬，处理紧急情况的能力还有待提高，不能提前发现问题，发现问题后又不能正确处理问题。据统计20××年共发生各类安全事故隐患14余起，处罚20余人次。

5.工作不深不细的现象还比较突出，主要表现在怕麻烦，敷衍了事，不想做，不会做，有的是教他他也不做，这样的员工公司是要清理的。

6.极个别员工特殊思想严重，不服管，认为公司不敢管，拿他没有办法等思想严重存在。

7.工作流程有待制定，以避免造成职责不清，分工不明。

**砂石厂销售工作总结9**

春逝秋飞，转瞬冬来到。不知不觉间，20\_年即将过去。在\_科技一年的工作中，我很高兴认识了各位同事，也获得了很多经验教训，感谢\_总给了我成长的空间、勇气和信心及对我的培养教育。在这一年的时间里，通过自身的努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。现将一年来的工作情况作如下总结：

一、20\_年的工作回顾

1、人事行政部作为后勤服务和办公协调的核心部门，在理顺各部门关系，提高管理效率，保证上传下达等方面具有枢纽作用，注重与各部门的协作配合。

2、草拟各种制度、流程、通知等文字工作，认真做好公司有关文件的收发、分递和督办工作;及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示的精神;公司的重要文件资料等归档管理工作。

3、在原制订的各项规章制度基础上进一步补充和完善，以及根据企业现状，制定新的规章制度以适应企业发展的需要。

4、按照公司制度，组织落实公司办公设施、办公用品等的调配和实物管理工作。

5、根据人事相关规定规范劳动合同管理，做好劳动合同的签订、解除及劳动合同档案管理等工作。缴纳社会保险、办理居住证等。

6、人力资源是人事行政部工作中一项最重要工作，是企业利润价值创造的源泉和发展的基础，做好人力资源管理工作已是各个企业管理工作中的重中之重。

二、工作中存在的主要问题

回顾人事行政部过去的工作，虽在工作开展上有一定的创新，也取得了一些成绩，但同样存在一些问题和不足。主要表现在：自己的管理水平和专业性离公司的高效要求还有一定距离;对部门人员的管理不够细致具体。以后在努力提高自身管理水平的同时更多注重对下属的培养和管理上的进一步加强。

三、20\_年工作计划

在新的一年里，我决心不断学习，认真提高工作水平，为公司的经济跨越式发展充分贡献自己的力量，努力做到：

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习专业知识和相关法律法规常识。加强对行业发展的了解，加强对周围环境和同行业的了解、学习。为领导的决策提供一定的依据和参考。

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报。及时了解员工思想动态，正确引导，加强沟通，了解各人的工作进度和问题及时反馈给行政总监和总经理。

3、注重部门工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、在工作中坚持以“用心服务”为宗旨，强化后勤人员素质，提高办事的实效性，不断加强主动服务意识，赋予办公室工作新内涵，持续改进人事行政部对其他部门的支持能力和服务水平。

5、全面提高执行力度，狠抓决策落实。保证公司各项决策全面、有效地落实。

6、推行、完善、制订公司内部各项规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值。

新的一年，意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我要认真总结经验，戒骄戒躁，努力工作，力争取得更大的工作成绩。以崭新的工作风貌、更高昂的工作热情和更敬业的工作态度投入到办公室的各项工作中。从小事抓起，从服务抓起，进一步强化内务管理和后勤服务，为整体推进公司的发展提供基础性服务，为公司年度整体工作目标的实现发挥人事行政部应有的作用。

**砂石厂销售工作总结10**

尊敬的各位领导、同仁：

大家好！

回顾XX年的整体工作情况，现做大体整理，向尊敬的各位领导、同仁予以汇报，敬请领导、同仁指正、教导；希望在大家的共同努力下，以超前的眼光，立足现实、着眼未来，带领企业适应形势、超越发展，尽快做大做强！

纵观XX年的市场整体情况，可划分为五个阶段：第一阶段为承前继后稳步发展阶段（时间春节后5-6个月时段），承接XX年国内、外整体经济形势复苏大环境的影响，作为我们造纸行业同步稳健发展，产销平衡，稳中有升，为第二阶段的超常发展注入了活力，也助长了膨胀；第二阶段是超常迅猛膨胀阶段（时间大体在7-8月间），受大环境向好影响，加之国内以xx为首纸业大型集团，稳步提升成品纸价格，各种特色纸的迅猛市场启动，原本关停的部分小厂也快速满负荷运转，分享超常发展的隆兴盛宴，也同时为第三阶段的泡沫破灭埋下了伏笔；第三阶段应当是泡沫破灭期（时间大体在9月中旬-10月底），纸业的迅猛膨胀，以及成品纸看涨诱惑，累积了大量高价原料成品纸，在高库存的重压下，加之国际方面美国经济下滑，欧盟债务危机，使原本认为的走出经济低谷，步入超常发展阶段的幻想破灭，同步温、浙一带迅速捂紧钱袋，资金链的断裂，加速了二次经济危机的担忧，导致各行各业迅速下滑，纸品行业也难逃其厄运，以致纸厂整体停产、半停线状态，降价促销（相对小幅）成品纸；第四阶段为企稳，消化库存阶段（预计11月初至12月中旬）10月底美国经济gdp转归正增长，欧盟债务危机刺激、振兴计划实施，以及欧盟峰会期助于中国援手，二次经济危机的担忧释放，纸厂停产、半停产，消化部分成品纸库存，源于对整体经济向好的研判，以及打包站在废纸连续暴跌下，市场废纸在第三阶段的忍痛赔钱迅猛发货下，现阶段废纸基本无存货，但成品纸的库存依然相对较大，虽然多数纸厂经营并不乐观，但源于对未来预期的看好，各个纸厂维持生产，不得不再次提价，奖励激励政策再次出台，稳定了成品纸下滑态势，并且稳步有升，同时原料废纸打包站再次存货又二次拉升废纸价格，但同时近阶段受制玖龙纸业大量降价美废进口影响，废纸此次涨幅不会过大，预计12月中旬山东纸厂废纸a板高价在1650左右，近期至12月中旬维持在1500--1650区间震荡，应密切关注玖龙美废进口量、价变化，在废纸价格看涨时及时加价、降扣水、杂，在价格看跌时，尽快加杂、降价收购原料，保障废纸合理库存；成品纸方面也应当看涨惜售，看跌尽快促销，以适应当前形势，助力企业发展！第五阶段为元旦前后至春节两节期间，以我对国内、外形势的分析、研判，谨慎认为，元旦前后至春节，国际形势方面，大的经济形势并不乐观，但也坏不到哪里，毕竟各国第四季度都要保政绩，经济促增长是必然的；虽然即希腊之后，意大利债务危机又趋于恶，

德、法也不容乐观；但经过08经济危机的洗礼，相信国内、外应对二次经济危机的能力会大幅提升，二次经济危机的发生微乎其微，但制约了世界经济的振兴；国内10月增幅，连续3月负增长，首次破6%，对泡沫经济的担忧锐减，保增长需求下，货币适度宽松政策将陆续出台，信贷力度扶持将加大，对中小企业的扶持力度也趋于强化，国家在财、税方面，也将加大扶持，对民间借贷法律的认可，也将为整体金融市场注入活力，所以说国内形势还是向好的；下一步对于成品纸和废纸原料的定价策略，已在第三阶段阐述，不再详说！但应当把握好两节期间，因为毕竟国人对两节的重视最甚，而作为包装是必备的，我们应当适时、适势把握市场节奏，企业决不能落后发展，尽快提升企业综合分析能力、和对市场正确研判脉动，踏准节奏，把握良机，尽快把企业做大做强！

对于我们厂的全厂上下应积极发挥主人公意识，本着我为企业发展作贡献，企业为我发展提供抱负和理想实现的舞台为原则，群策群力，助力企业发展！生产一线方面，首先对于大家的任劳任怨，一丝不苟的贡献是积极认可的，但不能固步自封，裹足不前，因为你们是最前线，尽量多提一些对节能降耗有利的建议，以提升企业竞争力，和发展的源泉；对于技改人才方面要集思广益，积极采纳吸收一线工人建议，加大技改力度，提升产品竞争力；对于销售、采购方面，要立足现实，及时反馈市场动态，以备领导适时把握市场脉动，制定合理营销策略；而作为我们厂的中、高层领导们应放低姿态，一视同仁，尊重人才，为贤适用，为能重用！

以上为我对XX年的大体总结和展望，敬请各位领导批评指正，也请各位同仁静思、己虑，共同发展进步，助力企业发展，迎接企业奋进、辉煌的明天，希望在大家的群策群力、共同努力下，与企业的茁壮发展相辉映，实现自我、超越发展！展望未来我们有雄心和壮志，尽快把我们的企业做大、做强，实现稳步跨越式发展，企业辉煌的明天就是我们幸福的未来！

此致！

**砂石厂销售工作总结11**

一、仓储物流20xx年度工作情况

20xx年度仓储物流发货金额为人民币1800多万元，其中12月份的发货金额达到了255万多元，基本完成了公司的销售任务。

二、20xx年仓储物流工作中遇到的问题

仓储物流工作的进步是显著的，然而，也存在许多问题和不足。如接收货中的货物损坏及包装破损处理不及时；出库配送中的串货错发、交接不明、货物丢失；保管中安全防范不严，数据不实等都有发生。货物堆码不标准，进货计划性不强，导致货物库存量不足；库容存量超标压力；帐物对应数据不符；作业流程的不畅；部门协调不力；执行力不够等问题。主要有以下问题：

1、责任心不足。工作态度上的被动性，从而导致责任心不强，所以出现问题较多。如，发货中的数量短缺、串货错发、部门内部间的交接问题等。责任心的大小，源与责任感的高低，而责任感的高低，则取决于个人意识对企业文化（包括规章制度、绩效考核、竞争机制、奖罚标准、成本观念及自我管理等）的认知度。

2、与其他部门沟通不够，造成不必要的投诉偏多。如与客服部缺乏沟通，对有些门店紧不紧急、对产品质量的要求等信息不清楚，造成不必要的投诉。与生产部沟通不足，导致有些库存紧张，有的库存过多。

3、物流运输产生的次品量偏高。虽然防护工作一直在做，运输产生次品率也有所降低，但是产生的次品还是较多，随之产生的理赔成本还是较高。

4、仓储意识及安全意思不够。如仓储环境卫生、平时整理、上下班大门不关、东西放至一楼打卡处没有封箱、手提袋\*露在箱外等等。进出安全及存放安全是仓储物流的首要目标。

5、执行力不高。在公司内控及绩效考核还没有完善的情况下，员工不知道干好了有什么好处及干不好没什么坏处。

通过上述问题，可以看到未来仓储物流工作的任务是艰巨的，许多工作有待于加强、落实。面对公司快速发展，还会出现新的矛盾和问题，如何解决当前管理工作中的问题和错误，应对出现的新矛盾和问题，是摆在我们每一个人面前的课题。对当前出现的问题，首先应当加强认识，培养敢于承担责任的勇气，培养敬业精神，层层落实岗位职责；坚持规章制度面前人人平等，奖罚分明；继续加强素质培训和进行有效沟通，引导、帮助员工端正态度，施教于心，心系于业；继续加强专业知识，产品知识，职业技能的学习培训，理论与实践相结合，避免工作失误及问题的出现，提高服务质量。然而所有学习、工作的重点，都取决于行动的落实，如何培养创新的落实意识，如何打造高效落实的团队，如何创建良好的执行文化，如何管理好时间促落实，如何为落实制定制度保障，并掌握有效落实的重要方法，这都要求我们要有坚持不懈的韧劲，要有坚定不移的意志，真正以实际行动，一步一个脚印去实践目标，实施计划，最终达到设定的目标和标准。

三、20xx年工作展望

1、20xx年度的工作内容、计划及重心。

针对以上提到的问题和薄弱环节，20xx年对仓库工作计划及重心主要围绕“完善及优化仓库作业流程提高工作效率、完善库存提高数据准确、加强部门之间沟通提高发货效率及品质要求、落实仓库安全工作、提高团队精神”等几个方面开展工作。

2、工作开展思路。

（1）完善及优化仓库作业流程提高工作效率：根据公司要求对仓储物流部工作手册进行重新修订，简化及优化工作流程，提高出货能力。

（2）完善库存提高数据准确：针对库存数据加强自盘工作，改善及完善盘点流程，避免因盘点人员所导致的问题，落实盘点所出现的问题，进一步完善账目及出入库管理从根源解决问题。

（3）加强部门之间沟通提高发货效率及品质：完善安全库存，提高发货能力及合理库存，与销售部加强沟通避免因发货产生投诉，加强与客服部沟通订单情况，提前了解订单数量，准备好库存，提高仓库发货能力。与生产部沟通优化库存、加快库存调转期，得到仓库良性发展。与销售部沟通做到对客户品质要求及包装要求，减少品质投诉及发货、包装出错等。

（4）落实仓库安全工作：做好安全教育及上下班仓库安全，让每位员工每时每刻都有安全第一观念，防范于未然。

（5）团队精神塑造：不定期组织人员户外活动或聚餐，从中取得了对员工的了解和合理沟通，得到了和谐及积极的工作气氛，增强员工由原被动改为主动关心仓库的工作并提出自己建议的积极性，提高个人的组织能力和沟通能力。

**砂石厂销售工作总结12**

将本阶段工作总结如下：

>一、在安健环方面

大值紧紧围绕厂部、部门的重大决策和工作部署，紧贴领导思路，及时将上级精神、相关的安健环内容及要求传达到每位员工。按照相关规定，大值加强对《中电投工作场所危害辨识与风险评估标准》等内容的学工作计划，未发生一起违章违纪现象。每位员工恪尽职守，每人一天安全员工作进行的井然有序。

>二、在技能培训方面

大值按照部门的有关技术培训部署，认真组织值班员开展技能学总结经验。如：“机组负荷300MW，一台高加正常疏水调节门异常波动”，“机组负荷300MW，一台磨机跳闸事故处理”等，并结合部门的工作和学各台机组主操，认真执行部门下发《小指标管理规定》，根据机组实际运行状况，在保证机组安全运行的基础上，狠抓电量，降煤耗，在操作中及时调整，总结，本月小指标成绩有所提高，名列前茅。

>四、在文明生产方面

4月份，要求各值班员对生产现场跑、冒、滴、漏现象进行严格检查、查找，及时填报缺陷。对不能及时处理的漏点，找来临时油盒、桶等接住，或联系检修人员加装引流装置，并按照清理接油盒、水桶，保证生产现场干净，有力的保证了机组、人员安全。

>五、在班组建设方面

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。

**砂石厂销售工作总结13**

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。

**砂石厂销售工作总结14**

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。

**砂石厂销售工作总结15**

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。

>我在工作上的收获主要有：

1、基本学会使用和维护摄影机；

2、基本掌握会议新闻与社会新闻的拍摄和采写的区别；

4、基本学会电视新闻稿的一些写作方法和技巧等。在这期间我不仅可以较好地配合各位师兄一同出去采访拍摄工作，还可以自己独立外出采写完成具体的新闻作品。一个月的时间，我配合各位师兄一起完成新闻采写近15篇，自己独立完成的采写作品5篇。主任每次安排的采访任务都基本可以顺利完成。

>在这期间，工作上最大的不足主要有：

1、新闻拍摄技术相对落后，画面的稳定性不够；

2、新闻的采写比较古板，缺乏新意；

3、新闻的敏感性相对较差，特别是对与会议新闻相关联的社会性新闻把握不足等。

8月初我开始被调到办公室工作，主要负责协助钟主任开展日常办公接待和文秘拟写等。

显然，办公室的工作环境与电编部迥然相异。虽然钟主任与电编部的容主任一样，对我关爱有加，体贴不减，同样让我深深感受到一种父爱的慈祥与特有的威严，另外还有同事彭秋霞姐和周光明兄的友情关心与帮助，但却逃脱不掉办公室特有的按部就班的沉静环境。这多少让我喜欢热闹的性格有些不很适应。幸好有钟主任以及其他几位同事的友情关心帮助下，我较早地克服了波动的心思，全身心投入到办公室的日常工作环境中。

>经过一个月的工作学习，我做出了一定的成绩：

1、独立完成并印发了两期《简报》；

2、配合办公室其他同事开展日常接待、后勤服务和卫生清理工作，并具体负责杨副局长办公室的卫生打理；

3、负责部分公文打字和复印登记工作；

4、在钟主任的具体指导下，负责拟写相关公文，如较好的完成了自查自纠工作总结；干部职工培训工作总结；拟写完成《文字、图片、音像规范化管理》规定，并顺利通过领导审核等；

5、协助钟主任组织召开“行风评议自查自纠座谈会”，并根据要求，完成“行风评议调查”统计和上送工作；

6、与同事梁伟耀共同策划完成两个版面的“四五”普法教育宣传板报。

在办公室工作不足主要有：

1、缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措；

2、对我局各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关公文写作的进行；

3、对电脑知识的掌握度较低，这直接影响到相应的工作质量；

4、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏；

5、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。首先是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感；第三就是目前正在营造形成我们局特有的“企业文化”氛围给了我工作的信心。

我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满意，如果完全依据这些表现来决定是否可以继续留在这里工作学习，坦白说，我自己并没有太大的信心。但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好，保证让领导满意。

**砂石厂销售工作总结16**

尊敬的`领导：

您好!感谢您在百忙中能抽时间来阅读这份工作总结。回顾过去的一年，心中的感慨非常多。感谢公司给我这个发展自己的舞台，感谢公司领导给予我的支持和肯定，感谢周围同事给予我的帮助与关怀。以下是我对过去工作的一些心得和总结，请您过目。

一、记得刚上岗作业的时候，对这里的环境很感冒。感受到陌生的同时，自己心中也对公司和自己岗位产生好奇。当时自己对自己说过：“要在这里学到更加多的经验，弥补过去的不足。”到现在为止，我的操机技术上了一个台阶。

二、记得有一次，我在找一把6m的六角匙锁一个工件，找了一下。就有一个同事过来问;“需要帮助吗?”我：“找不到6m的六角匙。”同事：“那我们一起找吧。”我：“麻烦你了。”后来没找到，他就到别的部门借了一把给我。当时我很感激。在这小小的一件事上面就体现出同事与同事之间的友谊，也体现出我们在这个大家庭的相互帮助、同辛共苦的精神。

三、在过去的一年，主管组长班长也多次找我谈话与培训，提出哪些是值得发扬，哪些值得改善。记得有一次，主管对操机员培训的时候说：“我们要懂得合理的安排时间。”会后，我在想怎么样才能算合理的安排时间呢?我在后来的工作中慢慢的摸索，得到了一条合理的时间安排：在机开着的时候作一些辅助工作(如为下一个上机工件作准备)，在机停时作现行工作(例测数，工件下机)。

四、到现在我养成了一个操机习惯：辅助工作(锁工件、拷程式、检修程式)→工件上机(校表、分中)→机器工作之前(把合适的刀具装上、把之前的工作检查下是否作到位)机器工作中(留意刀具是否有磨损，作一些辅助工作)→工作下机之前(检查清楚是否加工到位，粗糙度是否合理)工件下机→工件下机后(打扫好机床卫生，作好5S工作)

尽管我在过去的一年里学到了很多知识与累积了很多工作经验。但是我相信孔子曰：“三人行，必有我师焉。”

作为公司的一员，在以后的工作中，我将把我以往所学到的、所累积的工作经验灵活的运用，尽可能的发挥自己的长处、改善自己的短处，把工作作得更出色。

**砂石厂销售工作总结17**

\_\_煤矿领导认真贯彻执行国家有关行业政策和制度，从长远利益出发，用发展的眼光看问题，无论是工程建设时期还是现在的生产时期，都不忘抓好环保管理工作。

20\_\_年以来，我矿环境保护工作在县委、县政府、县环保局的领导下，取得了一定的成绩，实实在在地做了大量、细致的工作，我矿综合环境得到了进一步的改善，没有发生一起环境污染事故。现就一些具体工作总结如下：

我矿投产以来，十分关注环保达标情况，严格按照《环境空气质量标准》、《工业企业厂界噪声标准》、《地表水环境质量标准》、《大气污染物综合排放标准》和《锅炉大气污染物排放标准》、《\_清洁生产促进法》、《危险废物转移联单管理办法》等政策法规进行监督完善，真正做到外请监督、内抓管理。

20\_\_年，遵照环保部门下达的环境保护工作目标任务，结合我矿实际，下达了矿属各部门年度环境保护工作目标任务。根据要求，在进一步明确保护工作由所属各部门、矿长负责制的基础上，又充实了各级兼职环保员，具体负责各辖区内的环保各项工作。

二、加强宣传、培训工作，强化环境保护的意识

组织人员参加了有关部门组织的环保专题会议;并在矿内部做了大力宣传。在全矿上下营造了保护环境、全员参与的浓烈氛围，让环保走进了我们的生活、生产，让大家更深入全面地了解环保部门的职责、环境质量的状况、环境保护工作的任重道远。同时我们以“4·22”地球日、“6·5”世界环境日、科普宣传周为契机，广泛开展了环境宣传工作，悬挂横幅，制作了环保宣传站牌，张贴环保宣传标语等。我矿花费大量人力物力对矿区内90%以上空场地都进行了绿化，今后还要在矿区内进一步规划绿化和环境升级保护。

三、坚持环保工作，做好外请监督内抓管理

我矿积极邀请了环保部门和环境资源管理咨询公司组织人员对我矿进行了现场环境影响考察，并做了职业病危害控制效果评价等工作。强化了现场检查力度，增强了我矿员工的环境保护意识，优化了我们的生活环境。同时配合环保部门，加强我矿各类噪声源、粉尘源以及污水处理的管理。

四、积极开展污染物的治理和利用工作

为全面降低我矿污染物排放数量和生产成本。根据矿委会部署，对煤炭生产过程中产生的矸石集中短期存放，定期卖给道路建设等施工单位，变废为宝。我矿建有污水处理站一座，24小时不间断运行，将生产生活污水处理后用于储煤场的晒水降尘、职工澡堂用水，使水循环利用率达到较高水平。

五、总结

随着企业的发展和社会的进步，加强环境保护已经是一种共识和要求。我矿成立之处，就制定了“环保五步发展计划”：创建“节能型企业”，完成ISO14000环境管理体系贯标，创建“清洁工厂”，创建市“环境友好企业”，创建“国家环境有好企业”。我们将总结过去的成果，学习外部的成功经验，不断完善企业的环保形象，积极响应国家政策，配合各级环保部门加大力度，实事求是抓好企业经济发展的同时，抓好企业的环保治理，长抓不懈，创造明天的环保企业。

**砂石厂销售工作总结18**

光阴荏苒，时光流逝，20xx年转瞬间过去了。全体员工，在公司各级的领导下，上下一心，团结协作，顺利地完成了全年各项工作任务。回顾20xx年，我们虽没有十分骄人的成绩，但平安、顺利是我们最大的收获。展望20xx年，相信公司会有更大的发展前景。为了更好地开展工作，认真吸取经验教训，找出工作中存在的问题，现将20xx年度工作总结汇报如下：

>一、20xx年主要工作回顾：

(一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在X总的正确指导下，在X总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

(二)团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。20xx年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1.加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2.加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。20xx年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3.加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4.加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的园满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20xx年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米3，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

(三)狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面 安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以X总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成 “人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行。20xx年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

(四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

>二、工作中存在的一些问题

1.各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。主要表现在工作人员对某些工作认识不足，导致工作“能拖就拖，能缓就缓”的现象时有存在，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在一定程度上影响了工作进度。

2.前场与施工方和生产部门的衔接还不够。主要表现在：施工方配合力度有待进一步沟通和加强;生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。

3.个别员工集体主义观念淡薄，工作怕脏怕累，只要组织照顾，不要组织纪律。不服从工作安排，工作斤斤计较，相互推诿扯皮的现象在一定程度存在。这也不关他的事，那也不关他的事。为此，新的一年，我们要加强纪律整顿，对不服从工作安排的，公司将实行经济处罚和行政处罚。

4.少数员工安全防范意识不高，还有待进一步加强，主要体现在技术还不过硬，处理紧急情况的能力还有待提高，不能提前发现问题，发现问题后又不能正确处理问题。据统计20xx年共发生各类安全事故隐患14余起，处罚20余人次。

5.工作不深不细的现象还比较突出，主要表现在怕麻烦，敷衍了事，不想做，不会做，有的是教他他也不做，这样的员工公司是要清理的。

6.极个别员工特殊思想严重，不服管，认为公司不敢管，拿他没有办法等思想严重存在。

7.工作流程有待制定，以避免造成职责不清，分工不明。

>三、二Oxx年工作计划与建议

(一)紧紧围绕“抓质量、抓安全、抓成本”这一宗旨，严格管理。

首先，要从原材料质量抓起，不定期、分批次对进场的原材料进行检测，努力控制好水泥强度和稳定性，掌握沙石的含泥量是否超标等;试验中心还应把握好混凝土的塌落度和和易性。

其次，继续加强安全生产监管力度。一是前场工长要加大泵工和管工的监管力度，督促管工加大对泵管的巡查力度，在注意安全的同时合理布管，注意泵管的加固工作，二是要求车队要提高安全意识，严禁超速行驶，严禁酒后驾车，要清楚的认识到安全驾驶的重要性和必要性，同时要认真负责装料，运料及收好小票，不允许把料拉错工地，否则必须严肃处理。

再次，继续提倡全员动员参与公司管理，尤其是试验中心要多做试验，优化混凝土配合比，从各个环节控制好产品成本，以使企业达到产品最大利润化。

最后，除着重抓好以上三方面的工作之外，还应搞好后勤保障工作。一方面要抓好原材料的供给与保障工作，杜绝停产待料的现象发生，否则，会给公司带来一定的负面影响，或者说有损公司形象和社会信誉。

(二)努力拓展商混市场，提高方量和经济效益

目前，我们公司现有的商混业务偏少，每天的生产方量远远不能满足现有设备，由于商混市场竞争比较激烈，为此，我们应制定一套切实可行的销售方案，多发展业务，只有这样，才能提高生产方量，从而提高企业经济效益。

(三)完善管理制度和工作流程，加强作风纪律整顿，提高广大员工的工作积极性。

20xx年，公司将在原管理制度的基础上不断修改，并利用一定的时间组织大家学习。

新的一年意味着新的开始，新的机遇和新的挑战，为此，XXXX全体员工，一定会精诚团结，努力奋斗，争取新的更大的胜利。

**砂石厂销售工作总结19**

我是营销部门的一名普通员工，刚开始我对石材方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的安排下，我接受了张总为期一周的知识培训，我很快了解到公司的性质及其砂岩市场的前景，我深深觉到自己和企业身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个xx市场的动态，走在市场的前沿。培训后，我们开始跑业务，开始奔波于临汾市的各个大工程和施工场地，经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

>一、销售业绩回顾及分析

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。

>二、业绩分析

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！

**砂石厂销售工作总结20**

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。

**砂石厂销售工作总结21**

>一、工作进展

（一）劳务扶贫产业。5月，省人社厅要求我县帮扶108名未就业的贫困劳动者就业，招募就业扶贫基地2家，开发公益岗位x个，安置就业x人。目前我县已帮扶就业x人，招募就业扶贫基地2家，开发公益岗位x个。发放就业脱贫奖补资金x万元。

（二）劳动力素质提升工程。20xx年技能脱贫总任务x人，我县已开展技能脱贫培训x人次，其中育婴员x人、素菜种植x人、茶叶种植x人，已经结业x人。目前已拨付资金x万元，预计6月底完成全部工作。

（三）中央巡视反馈问题及落实情况。20xx年3月，中央巡视反馈指出我县“扶贫车间就业人员中贫困人口占比要求不切合实际”、“动辄要求扶贫车间全覆盖”问题。按县委县政府要求，我局立即召开党组会，成立了领导小组，出台了《xx县就业扶贫领域问题整改实施方案》、《关于进一步加强就业扶贫驿站（车间）建设管理规范化工作的通知》，明确规定取消贫困人口占比限制，杜绝和防止片面追求全覆盖。截至3月底，经市整改办验收已顺利销号。

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！