# 水泥搬运工作总结(汇总16篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-03-10

*水泥搬运工作总结1岁月如烟，20xx年已经离去，回顾过去一年的工作，物流部在公司的得力领导及各部门的配合下，部门的各项工作都在有条不紊的开展，并完成了上年度的工作计划，但在部门日常的各项管理中，仍存在很多的问题，需要不断的改进与完善。现将本...*

**水泥搬运工作总结1**

岁月如烟，20xx年已经离去，回顾过去一年的工作，物流部在公司的得力领导及各部门的配合下，部门的各项工作都在有条不紊的开展，并完成了上年度的工作计划，但在部门日常的各项管理中，仍存在很多的问题，需要不断的改进与完善。现将本部门岗位职责、xx年部门主要工作完成情况、存在的问题及20xx年的工作计划报告如下：

>一、本职工作内容：

1、负责物流部日常工作的全面管理，制定本部门各岗位的工作职责与相关的管理规定。

2、做好物流交付、仓储及粉碎各环节的管理，确保组织并调动整个团队充分执行工作任务。

3、控制物流交付和仓储管理成本，优化人力，节约公司资源

4、做好各岗位的人员管理与工作安排，积极协助处理各项异常。

5、认真做好部门的日常管理与绩效资料的收集统计工作。

6、接受并完成上级安排的其它工作任务。

>二、物流部20xx年主要工作完成情况总结：

1、通过流程优化，对仓库的人力进行了合理的精简，将原料库、半成品库及成品库人员由各两人减少至一人，提高了部门的工作效率，节约了公司成本。

2、对部门的主要日常工作纳于了数据化的管理（如：交货及时率达成统计、部门的加班状况统计、延锋系统料箱回收状况、外租车及车辆油耗统计等），使部门与公司能够及时了解相关的状况，便于及时纠正与完善相关的管理。

3、完善了物料出入库环节的系统管理，建立了退货品仓库，对客户退、换物料进行了分类，便于数据的统计分析。对原料、半成品建立了物料先进先出存量管制，便于物料的先进先出及可追溯性。

4、在成品发货及交付环节，对相关的作业流程进行了完善与优化（如：成品仓管员依订单备货，装车时，送货人员依供货明细核对物料装车，及时发现错装、漏装），通过日常的部门会议宣导与相关人员的定岗管理，使成品发货错料的现象得到了有效遏制，客户的抱怨明显减少。

5、通过与延锋百利得及临港工厂订单人员的协调，将收货的道口时间适当调整，使我司的送货车辆使用效率得到了明显提高，以保证泰昌部分定单的准时交付。

6、对粉碎房外库存的20xx上、下盖成品呆料进行了及时粉碎回用，将相关场地清理，用于半成品呆料的堆放，以缓解半成品仓库的库位紧张。

7、通过部门定期的.会议宣导与日常运作中的问题教育，使本部门人员的团队意识得到了明显提高，在人员配臵不足的状况下，使得各项日常工作得以正常运转。

>三、物流部20xx年工作中存在的问题：

1、仓库呆滞物料的增多，新项目的陆续导入，原料仓库、半成品仓库及成品仓库的场地严重不足，物料的定臵定位管理存在很大的困难（如：泰昌、飞尔成品及原料等），不便于仓库的盘点及物料的先进先出。

2、部分人员的责任心不足，工作现场很差（如：送货员送货遗漏送货单，辅料仓库、粉料房现场差），在管理中因人员的工资待遇、流失人员的招聘困难等原因，使得工作的执行力很差，不利于部门的良性发展。

3、延锋系统送货料箱回收的不可控性。虽然在料箱回收环节建立了双方的签字手续，但也无法追究在顾客场所丢失的责任，只能对我司物流环节起到监督的作用，不能从根本上解决问题。

>四、物流部20xx年工作计划：

针对以上本部门存在的问题及在管理中的薄弱环节，在新的一年里，将努力把本部门的各项工作扎实推进，计划开展工作如下：

1、加强部门的团队意识建设，提高部门的凝聚力，努力创造良好的工作氛围。通过会议宣导、工作的启发及淘汰机制，增强员工由被动改为主动关心部门的工作并提出自己的建议，提高个人的组织能力和沟通能力。

2、加强部门人员的安全教育，尤其对司机的安全教育做到每会必提，定期学习与宣导安全方面的知识与相关案例，提高部门人员的安全意识，做到防患于未然。

3、制定相关的考核制度，提升部门的服务意识与服务水平。希望在公司许可的范围内，调整相关人员的工资结构，对部门的不同类岗位推行各自适宜的考核制度，达到提升员工的工作热情，约束不良现象的产生。

4、加强对成品发货及物流交付环节的管理，严格要求司机执行道口时间交货，将成品发货准确率及成品的物流交货准时率达到100%，加强对料箱回收的管控，力争料箱每月平均的总回收率在95%以上。

5、完善仓库的各项管理，加强在6S、物料的定臵定位、先进先出、物料的可追溯性、账物准确性、呆滞物料处理及粉料现场等方面的管理。

**水泥搬运工作总结2**

在过去的20xx年中，在市委、市政府的正确领导下，全厂干部职工，团结一心，开拓进取，紧紧围绕市委总体工作要求，以提高企业效益为中心，以饱满的工作热情为动力，以卓有成效管理为手段，以企业安全为保证，不断提高服务水平和产品质量，卓有成效的开展工作，圆满完成了市委、市政府年初部署的各项目标任务。

>一、工作成绩

（一）、安全生产保持良好的局面：xx水泥公司从建厂伊始，就把安全管理做为各项工作的重中之重来抓，根据工作的需要，公司制定了一系列相关文件，同时成立了以生产安全处为首的安全管理机构，明确了各个环节的安全生产管理的主要责任人。

同时加强职工安全培训，对生产操作、巡检要求和事故处理进行了讲解，并组织了相关的安规考试，要求每个职工对工作中可能存在的问题和出现问题的处理方法做到应知、应会。上半年泉兴水泥公司接受了x次上级安全检查，并组织了x次自查，共计发现各种事故隐患四十余项，并进行了限期整改，整改率达到了100%，避免了各类事故的发生。

（二）、经营管理取得长足的进步：本年度xx月份，xx水泥公司累计生产熟料xx万吨，销售xx万吨，达到了产销平衡。由于本年度xx公司处于调试阶段，因此，经营利润并不乐观，本年度累计实现销售收入xx万元，亏损xxx万元，但从生产成本的变化情况来看，生产成本逐渐降低，生产日趋稳定。为进一步提高企业效益，xx水泥公司下大力气狠抓生产成本。

首先，加强监督管理，严把产品质量关。对原材物料的购置，采取竞标的方式，择优选择厂家，进厂前严格验收，禁止劣质物料进厂，禁止出现“关系户”；对全厂计量设备的检验与测定，严格重点工序的控制，把好生产过程中的质量关。

其次是提高员工的业务知识水平，加大设备巡检力度，注重隐患排查和故障排除、注重对设备的.日常维护。

三是提倡节约意识，杜绝厂内出现“跑、冒、滴、漏”现象。四是积极开拓市场，加大销售力度，组织召集销售人员听取工作汇报，并制定方案，通过不断努力，近期熟料价格承良好上涨趋势。

（三）、二线工程施工进展顺利：在做好生产经营工作的同时，我们同时把建设第二条线生产线作为工作的重点。借助于第一条生产线的工作经营，结核二线安装实际，深入现场了解实际，加快二线安装、调试进度。

首先成立了以孙总为组长的领导小组，抽调各部门技术骨干和业务能手，从思想上和人力、物力上确保二线安装、调试的顺利进行。

二是对二线安装调试的工程进度进行了调整，并对各个部门的工作内容进行了进一步的明确，同时严格要求各单位、部门按照新的工程进度进行施工，确保第二条生产线在保证质量的前提下，按时完成任务。

三是制定了二线生产例会制度，规定每周的周一和周四下午5：00按时召开会议，由各单位对施工中碰到的问题汇报，领导小组进行协调、解答，通过日常调度及召开例会的形式掌握和了解工程进展情况，确保二线的按时投产。

（四）、企业管理水平有了明显的提升：由于xx公司是新建企业，没有现成的规章制度，为此，xx公司多次召开会议，对各个处室的工作职责和范围进行了划分，结合泉兴公司工作实际，借鉴兄弟单位先进的管理经验，编制下达了一系列规章制度，使各项工作职责明确，做到凡事有人负责，凡事有章可循。同时公司举办了岗位知识技能竞赛和技能比武，通过上述工作的开展，泉兴公司的企业管理水平有了长足的进步。

>二、工作中存在的问题和困难

在看到20xx年各项工作成绩的同时，我们不能回避问题。xx水泥公司作为xx公司，各项工作的开展还不规范，比如：外资在合作方亿达投资公司不知道的情况下，已经完成了撤股，同时各项资本金的注入也不规范。

由于xx集团公司是泉兴水泥公司绝对控股方，因此，xx集团对泉兴水泥公司作为一个车间管理，对水泥公司的人、财、物的管理，根本不按照董事会领导下的总经理负责制这一原则进行管理，造成水泥公司各项工作的被动。比如：水泥公司对原材料进行了招标，但招标结果上报泉兴集团后，集团公司采用了投标单位中投标价格最高、信誉最差的单位作为供货单位，同时对投标价格进行了上调，对投标结果进行了全面否定。

>三、工作思路和安排

面对xx水泥面临的问题，必须依靠xx投资公司，对xx集团进行制约，要求尽快召开股东会，同时要求xx集团改变管理模式，真正实行公司制运作，只有如此，xx水泥公司才有生存和发展的可能，否则，等待xx水泥的只有停产这一归宿。在理顺关系的同时，xx公司还要做好以下几项工作：

一是继续强化安全生产，牢固树立”安全第一，预防为主”的方针，遵循安全生产的客观规律，树立科学全面的安全观；

二是加大营销力度，努力开拓市场，提高市场占有率；

三是强化企业管理，全面提升职工队伍素质；

四是依靠科技进步，不断创新发展。

>四、公司发展改革稳定的意见和建议

面对公司所处的环境，供电公司要加大多产的管理，依靠供电公司这一强大后盾，加大对xx集团的制约，要求xx水泥公司必须按照厂长经理负责制这一管理模式，维护职工的利益。同时进一步重视泉兴水泥公司的运作，不要因为xx公司投资较少，而轻视xx水泥。结合各公司情况来看，xx水泥公司是管理、运作最为规范的合作企业，只要加大管理，规范经营，就一定能够得到应有的回报。

**水泥搬运工作总结3**

本人任技术质检部副部长，主持全面工作。技术质检部主要承担工艺技术管理、生产过程控制检验、出厂产品检验等工作。20xx年度在公司党政的正确领导下，在本部门员工的共同努力下，在有关车间部室的配合下，我部门较好的完成了所承担的各项工作。现把20xx年度各项工作完成情况总结如下：

>一、承包指标完成情况

20xx年度承包指标中主要指标有：出厂产品合格率、无重大质量事故、无重大工艺事故、部门可控费用；辅助指标有：熟料三天强度、f-CaO合格率、水泥混合材掺量等指标。从全年看各项指标完成的较好。

1、出厂水泥

出厂水泥合格率达到100%；富裕标号合格率100%；水泥袋重合格率100%。全年出厂水泥未发生任何质量事故，出厂水泥没有任何投诉，产品在用户当中享有较高的威信。

2、出厂熟料

商品熟料内控指标完成的比较好。但出厂熟料用户有时有意见，产品质量有波动，用户满意率未达到100%。但是产品实物质量较20xx年度有很大提高，用户反应较好，满意率可达95%。

3、可控费用未超计划指标，略有结余。

4、其他指标（安全、固定资产保值）均完成指标。

>二、质量指标完成情况及原因分析

（一）质量指标完成情况

1、水泥

出磨水泥细度≤，计划合格率≥xx%，实际合格率xx%；出磨水泥SO3计划合格率≥xx%，实际合格率xxx%；出厂水泥袋重

平均值，合格率。

2、熟料

出窑熟料三天强度计划xxMpa，计划合格率>xx%，实际合格率xx；出窑熟料f-CaO计划≤xx%，计划合格率≥xx%，实际合格率xxx%；熟料28天强度平均值≥xxMpa，实际合格率xx%。

（二）未完成计划指标的项目及原因

除水泥混合材掺量未完成计划指标外，其它各项指标均完成年度计划指标。

20xx年度：

水泥计划掺量x%，实际xxx%，超计划xx%；POxxR水泥计划掺量xx%，实际xx%，超计划xx%；

（不掺外加剂）计划掺量xx%，实际xx，低计划xx%；（掺外加剂）计划掺量xx%，实际xxx%，低计划xx%。 水泥混合材掺量未完成计划指标。主要是以下几方面原因：

（1）20xx年度从x月份开始，凡是生产过程中出现的不合格料都自用，不外销。由于熟料质量不好，影响混合材掺量。

（2）冬贮水泥混合材掺量少。x月份之前大部分水泥用来贮存，为了保证这部分水泥届时质量合格，故在生产时富裕号比平时高出1—2 Mpa，所以影响了混合材的掺量。

（3）出磨水泥比表面积偏低。水泥车间x台均系老型号磨机。水泥磨制时比表面积偏低，一般在xx—xxm2/kg，影响了混合材的掺量。

>三、为完成年度工作任务所开展的工作

1、围绕公司20xx年度计划、工作目标，将本部门承担的各项工作、指标分解落实到管理干部和班组。做到人人肩上有指标，工作分工明确，没有推诿扯皮现象，都能积极主动做好所承担的工作。

2、建立内部考核机制，对各班组、管理干部、员工建立了考核细则，并能认真考核，做到奖罚分明，调动了员工的积极性。

3、进行了岗位培训、技术练兵活动，提高了检测人员的操作技能，保证了分析数据的\'准确性。

（1）20xx年度物理组与国家水泥质检中心、吉林省水泥检验站、吉林省研究院进行熟料、水泥强度对比试验，各项检验结果均在允许误差范围内，并在20xx年度全省水泥试验大对比中获得第五名。

分析组在20xx年度全省分析大对比中获得“优胜单位”称号。内部密码抽样化验分析准确率；物检检验准确率（强度）达到100%，其它指标检验准确率达到。

（2）荧光分析检验数据与化学分析数据吻合率达到98%。

4、积极组织相关部门开展熟料质量攻关活动，收到较好效果。

用户一致反映20xx年度熟料质量好于20xx年。熟料各项指标合格率超额完成计划指标。

5、做好售后服务工作。20xx年度x月份安排专人负责售后服务工作，及时与用户沟通，及时处理用户提出的各种质量问题。

6、把住进厂原材料的质量关。xx年度先后两次召开供方质量会议，对供方质量情况进行讲评，提高了供方的质量意识，稳定了进厂原材料质量。全年共计对分供方不合格品处罚30余次。

>四、其它工作

1、做好免税工作。20xx年度配合有关部门依照国家有关政策进行了免税申报，并制定方案积极实施。上级有关部门几次检查工业废渣掺入量达到免税要求。

2、做好全员水泥销售工作。全部门共销售水泥xxx吨，人均xx吨。

3、完成了xx公司与水泥公司生产许可证合并工作。

4、完成了PCxx、POxx、POxx水泥产品质量认证工作。

>五、xx年度工作中存在的问题

（一）产品质量方面

1、商品熟料质量有波动。

2、水泥混合材掺量未完成计划指标。

（二）质量管理方面

1、对用户提出的质量问题处理的不及时。

2、由于疏于管理，矿山车间出现两次大的波动，给熟料质量带来影响。

20xx年度工作中存在的问题，本人将在20xx年工作中加以解决。 xx年度已经过去了，在这一年里我们较好的完成了所承担的各项工作。这些成绩的取得，与领导的支持、帮助是分不开的，与兄弟车间、部室的支持、配合是分不开的，是技术质检部全体员工共同努力的结果。我们将再接再厉，在20xx年工作中巩固发扬好的方面，整改完善问题和不足，全面完成20xx年的各项工作任务。

**水泥搬运工作总结4**

我叫×××，是×××公司中控室普通的一个操作员，回顾过去一年当中的工作历程，虽然在工作上有不少的收获，但也存在着不少的不足之处，在领导和同事们的帮助下，较好的完成了自己的本职工作，现在将我一年来的工作总结如下：

1、这一年我对生料磨机的各项性能有了更近一步的了解，使我磨机操作水平有了进一步的提升，这一年当中生料系统也出现了不少问题，但相对于过去的一年来说问题少了不少，所出现的问题都在厂里的技术人员和相关部门的共同努力下一一解决，特别到了年末的时候，磨机的磨辊损耗越来越严重，再加上有些物料的易磨性差，导致磨机状况越来越差，但成品细度基本上都控制在了指标范围之内，较好的完成了本年度的生料粉磨任务。

2、在这一年当中也存在着一些不足之处：

一、精细化操作不到位。

二、平时缺少对工作知识的总结。

三、工作的认真度有待进一步的提升。

改进措施：

一、加强自我纪律的约束，不断提升自己的精细化操作水平。

二、加强平时的知识经验的总结。

三、提高工作的热情认真度。

3、在搞好自身业务工作的同时要和其他同事搞好人际关系，俗话说天时地利人和团结就是力量，只有团结一致才能有战斗力，努力营造一个良好的工作氛围，努力创造一个宽松愉快的工作环境，大家一起努力才能把中控室的工作搞好。

总之，在过去的xx年当中，工作上虽然有一些不足之处和一些困难。但是这一切的一切相信也会随着xx年的到来而逝去，非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信xx年的我，在本岗位上会做的更好，发挥的更出色！

**水泥搬运工作总结5**

平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自己做过的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的本人就这一年的工作小结如下：

>一、思想方面

工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。

思想上，以减轻不必要的工作为目的和为化验室的美好明天为思想，转变原有固定的思想以团结互助为原则结交各岗位工作人员，为化验室的美好明天打下良好基础同时也为本岗位班组之间和个人方面的团结互助做有利铺垫。

>二、工作方面

能吃苦耐劳、认真、负责、在领导的\'热心指导下提高对工化验、质检的重要性的理解。设备运行的正常和化验室各位同志工作是紧密联系在一起的。

不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省。工作在不同的时间段要有不同的侧重点，这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。要抛弃个人的利益，把心思运用到学习技术上，把我的能力以团队的形式发挥出来，不搞个人的表现主义，这样既损害公司，也伤害了自己。

天业需要有干劲的人，但一个人的力量永远是不够的。只要有能力，大家是有目共睹的，不但要发挥自己的特长，还要知道别人的特长。在取样存放及样品检验工作方面我严格按照公司管理要求，做到不漏取，不少取学习各种样品的物理化学性质，合理存放、归档。检验工作是一项精细的检验过程。细节决定成败”，在试验的过程中我本着严谨的工作态度做每一项试验。在记录数据时我本着“务实求真”的原则对每一个实验数据进行记录、总结以及上报。做到无误报、谎报。在我的师傅及我的同事们，教会我检验方法及步骤的同时还要加强技术学习做到学与之用。

>三、感想及体会工作时一定要一丝不苟，仔细认真

不能老是出错，有必要时检测一下自己的工作结果，以确定自己的工作万无一失。工作之余还要经常总结工作教训，不断提高工作效率，并从中总结工作经验。

虽然工作中我会犯一些错误，受到领导的批评，但是我并不认为这是一件可耻的事，因为我认为这些错误和批评可以让我在以后的工作中避免类似错误，而且可以让我在工作中更快的成长起来。

在和大家工作的这段时间里，在他们严谨、认真的工作作风给我留下了深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西，岗位的日常工作比较繁琐，而且几天下来比较枯燥，这就需要我们一定要勤于思考，改进工作方法，提高工作效率，减少工作时间。

一个人要在自己的职位上有所作为，就必须要对职位的专业知识熟知，并在不断的学习中拓宽自己的知识面。

我就像一张白纸，刚进公司纸上一个字没有，到现在，纸上工整的写满了字迹。话说学无止境，工作是另一种学习方式。经过x年在化验室的学习，现在我的工作水平已有了明显的提高。

>四、自身的不足工作中

偶有因为马虎而造成工作失误，给工作带来不必要的麻烦。以后我会以严谨的工作态度仔细完成本职工作。并且我在仪器方面学得不够扎实，以后希望能在领导的带领和指导下对其能够精通做领导结实的臂膀。

>五、来年的计划

继续以团结互助、友好发展为思想，坚持实事求是、稳中求胜的工作原则。以岗位练兵为加强自身技术做铺垫，努力学习色谱及专业知识为美好明天打下坚实而有力的基础。

**水泥搬运工作总结6**

各位领导大家好：

本人任技术质检部副部长，主持全面工作。技术质检部主要承担工艺技术管理、生产过程控制检验、出厂产品检验等工作。xx年度在公司党政的正确领导下，在本部门员工的共同努力下，在有关车间部室的配合下，我部门较好的完成了所承担的各项工作。现把xx年度各项工作完成情况总结如下：

>一、承包指标完成情况

20xx年度承包指标中主要指标有：出厂产品合格率、无重大质量事故、无重大工艺事故、部门可控费用；辅助指标有：熟料三天强度、f-CaO合格率、水泥混合材掺量等指标。从全年看各项指标完成的较好。

1、出厂水泥

出厂水泥合格率达到100%；富裕标号合格率100%；水泥袋重合格率100%。全年出厂水泥未发生任何质量事故，出厂水泥没有任何投诉，产品在用户当中享有较高的威信。

2、出厂熟料

商品熟料内控指标完成的比较好。但出厂熟料用户有时有意见，产品质量有波动，用户满意率未达到100%。但是产品实物质量较20xx年度有很大提高，用户反应较好，满意率可达95%。

3、可控费用未超计划指标，略有结余。

4、其他指标（安全、固定资产保值）均完成指标。

>二、质量指标完成情况及原因分析

>（一） 质量指标完成情况

1、水泥

出磨水泥细度≤,计划合格率≥95%，实际合格率；出磨水泥SO3计划合格率≥90%，实际合格率；出厂水泥袋重

平均值,合格率。

2、熟料

出窑熟料三天强度计划,计划合格率＞70%，实际合格率；出窑熟料f-CaO计划≤，计划合格率≥，实际合格率；熟料28天强度平均值≥56 Mpa，实际合格率。

>（二） 未完成计划指标的项目及原因

除水泥混合材掺量未完成计划指标外，其它各项指标均完成年度计划指标。

20xx年度：

水泥计划掺量6%，实际，超计划； 水泥计划掺量15%，实际，超计划；

（不掺外加剂）计划掺量23%，实际，低计划； （掺外加剂）计划掺量32%，实际，低计划。 水泥混合材掺量未完成计划指标。主要是以下几方面原因：

（1）20xx年度从3月份开始，凡是生产过程中出现的不合格料都自用，不外销。由于熟料质量不好，影响混合材掺量。

（2）冬贮水泥混合材掺量少。5月份之前大部分水泥用来贮存，为了保证这部分水泥届时质量合格，故在生产时富裕号比平时高出1—2 Mpa，所以影响了混合材的掺量。

（3）出磨水泥比表面积偏低。水泥车间3台均系老型号磨机。水泥磨制时比表面积偏低，一般在270—280m2/kg，影响了混合材的掺量。

>三、为完成年度工作任务所开展的工作

1、围绕公司xx年度计划、工作目标，将本部门承担的各项工作、指标分解落实到管理干部和班组。做到人人肩上有指标，工作分工明确，没有推诿扯皮现象，都能积极主动做好所承担的工作。

2、建立内部考核机制，对各班组、

管理干部、员工建立了考核细则，并能认真考核，做到奖罚分明，调动了员工的\'积极性。

3、进行了岗位培训、技术练兵活动，提高了检测人员的操作技能，保证了分析数据的准确性。

（1）xx年度物理组与国家水泥质检中心、吉林省水泥检验站、吉林省研究院进行熟料、水泥强度对比试验，各项检验结果均在允许误差范围内，并在xx年度全省水泥试验大对比中获得第五名。

分析组在xx年度全省分析大对比中获得“优胜单位”称号。 内部密码抽样化验分析准确率；物检检验准确率（强度）达到100%，其它指标检验准确率达到。

（2）荧光分析检验数据与化学分析数据吻合率达到98%。

4、积极组织相关部门开展熟料质量攻关活动，收到较好效果。

用户一致反映xx年度熟料质量好于04年。熟料各项指标合格率超额完成计划指标。

5、做好售后服务工作。xx年度九月份安排专人负责售后服务工作，及时与用户沟通，及时处理用户提出的各种质量问题。

6、把住进厂原材料的质量关。xx年度先后两次召开供方质量会议，对供方质量情况进行讲评，提高了供方的质量意识，稳定了进厂原材料质量。全年共计对分供方不合格品处罚30余次。

>四、其它工作

1、做好免税工作。xx年度配合有关部门依照国家有关政策进行了免税申报，并制定方案积极实施。上级有关部门几次检查工业废渣掺入量达到免税要求。

2、做好全员水泥销售工作。全部门共销售水泥447吨，人均14吨。

3、完成了石灰石公司与水泥公司生产许可证合并工作。

4、完成了、、水泥产品质量认证工作。

>五、xx年度工作中存在的问题

>（一）产品质量方面

1、商品熟料质量有波动。

2、水泥混合材掺量未完成计划指标。

>（二）质量管理方面

1、对用户提出的质量问题处理的不及时。

2、由于疏于管理，矿山车间出现两次大的波动，给熟料质量带来影响。

xx年度工作中存在的问题，本人将在06年工作中加以解决。 xx年度已经过去了，在这一年里我们较好的完成了所承担的各项工作。这些成绩的取得，与领导的支持、帮助是分不开的，与兄弟车间、部室的支持、配合是分不开的，是技术质检部全体员工共同努力的结果。我们将再接再厉，在06年工作中巩固发扬好的方面，整改完善问题和不足，全面完成06年的各项工作任务。

技术质检部

**水泥搬运工作总结7**

忙碌的xx年即将过去，崭新的xx年即将展开新的画卷，回首这一年，水泥在李总经理的领导下，在各部室的密切配合下，圆满的完成了年初制定的水泥、熟料销售计划。通过一年来的学习、工作，我在慢慢成长和完善，使自己的行为标准、思想觉悟和工作能力向公司领导要求的标准靠拢，从每件小事做起，默默的发挥作用，尽我所能，为销售科各项工作的\'完成发挥着自己的一份光和热。现将一年来的工作总结汇报如下：

xx年是我们xx山新型建材有限公司水泥销售的丰喜年，从xx年1月截止11月底，熟料销售吨，开票15876张；本厂水泥销售吨，开票30916张；外调水泥吨，开票10266张。一个个数据表明，我们xx水泥人凭借过硬的水泥质量，真正的打造成为老百姓家喻户晓的水泥品牌。

辉煌成绩的背后，有每一位同事的辛勤劳动：xx年我们根据实际情况将销售部内部责任分工，下设四个科：信用合同科，资金保障科，合同执行科，销售管理科。信用合同科负责合同签订、信息收集、回条收取，日清月结，客户对账等工作；资金保障科负责货款回收工作；合同执行科负责计划的执行、车辆运输管理、开票、与外调厂家对账、每个月给生产部报月销量、协助化验室给车辆发放化验单等工作；销售管理科负责和各个工地的联系，计划的收集工作。对每项工作都制定了详细的管理考核办法，使得人人都知道自己的职责是什么，知道自己每天要干什么、怎么干。通过加强管理，销售部的工作进行的井然有序。

卫生。尤其是6s管理任务安排后，大家干的热火朝天，大有过年时候的架势，我们分工明确，打水的，扫地的，洗抹布的，各司其职，确保每天都有一个窗明几净的工作环境。说句心里话，水泥厂在大家心目中是扬灰漫天的印象，销售科外面每天经过的原料车，水泥车，熟料车来来回回有上千辆，想保持一个整洁的办公环境就得忙里偷闲，没事就扫扫擦擦，自从水管接到了家门口，打扫卫生更方便了。每天电话铃声是忙碌工作中的交响曲，“喂你好！xx水泥销售科！”每天会有不同的客户打来电话，有询问水泥价格的，有询问水泥往工地安排情况的，有查户上还有多少水泥的，有查某个时间段户上拉了多少水泥的，有打来电话投诉水泥破袋的。能解决的问题我们就直接处理，存在问题的我们就向上级领导汇报。不知不觉就到晚上了，这是一天比较轻松的时候了，23点左右，临汾办事处就会给我们发过来明天的计划，把一天的票据，派车单规整起来按顺序放好，打印水泥发放计划，整理一天的本厂水泥、外调水泥、熟料销量，填好报表，关掉电脑、打印机、饮水机，关灯锁门，一天的工作就完成了，第二天周而复始的开始新的一天的工作。

xx年下半年，厂办公室通知我接手销售科党分会小组组长，我很欣然的接受了党交给我的任务，负责每个季度党费的收缴工作，各种事项通知配合等工作。我很喜欢这个工作，积极地向党组织靠拢，时刻以一名党员的要求来衡量自己做人做事的标准，给自己的人生找到了标尺，明确的定位，更好的改正自己的缺点和不足，发挥优点，做更完美的自己。

展望xx年，全新的一年，我要立足本职，把做的好的工作继续发扬，做的不好的工作要虚心接受领导同事的批评并加以改正。在过去的工作中和对未来工作的憧憬里，心里有几点建议想说：

2、每年水泥销售的黄金季节水泥的制造环节总掉链子，如果没有兄弟单位的鼎力相助，真的不敢想我们要失去多少个工地，多少个客户。销售员在外面很辛苦，当预付款打到公司账号上，可水泥迟迟送不到工地上，亚萍姐姐给我打电话：你知道人家怎么骂我吗？骂的有多难听，我都不敢接人家电话。姐姐在电话那端哭了，听着姐姐的哭诉我却无能为力，我只能倾听，陪她默默流泪。首席员工背后有多少艰辛的付出啊！闫岩姐半夜12点给我打电话，她被工地的材料处长拉到工地上，因为没有水泥迫使工程停工了，不能正常进行。工地管事的问：水泥车不来你给我解释，你看看我该怎么办？闫岩姐在工地上守了一夜，那又是怎样的辛酸呢！每当这个时候，我真恨不得把自己装到水泥车里。说了这么多，我真诚的恳请领导能考虑，在冬季水泥销售淡季，给包装机、水泥磨进行一次大检查，争取一点问题也没有，真正的能做到散装15分钟一车，袋装一天装1500~xx吨小ks。过完年，以崭新的面貌迎接水泥销售的黄金季节的到来，为公司树立水泥龙头的形象。

3、打造学习型组织。曾经好一阵子我迷茫了，休息了不知道该做什么？我建议厂里组织大家一起学习，考取证书，把每个部门需要什么人才定向培养，让大家在一个浓郁的学习氛围里充实的过好每一天，每一年。这样，企业员工的工作素质提高了，整个企业文化也随之提高了。

回想xx年的工作，找差距、比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，各种学习还不够好，服务质量还不是很高，思想认识还有待进一步提高。在以后的工作中，我将不断加强学习，提高自己身心修养，努力完善自我，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，按时上下班，不早退、不迟到，诚心实意接受领导和同事们的批评。工作中要和同事们搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟，尽职尽责完成领导交给的各项工作任务，争取做好每一件简单的事就不简单，在平凡的工作岗位上做一名称职合格的好职工。

**水泥搬运工作总结8**

光阴似箭，日月如梭，转眼间一年已经过去，回顾本年度我的工作，可以说是取得了一些成绩，但存在的问题也不少。为了更好地做好今后的各项工作，现将我的工作总结如下：

>一、工作回顾

爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，按时上下班，遵守各种规章制度。前半年工作积极主动，认真地学习专业知识，工作态度端正，认真负责。但在后半年的工作中比较消极，任务完成的不好，只完成了百分之八十的任务。

>二、工作中的不足

1.营销力度薄弱，没有充分发挥个人能力。

2.工作积极性不高，缺乏主动性;有时候销售不好思想就消极，对销售失败后的总结不够。每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。服务质量有待进一步提高。

3.对客户心理把握不够。

>三、今后努力方向

1.在巩固已取得的成绩基础上，加强对珠宝首饰的了解，提高自己的销售技巧，借鉴他人成功的经验。总结失败原因，及时改正。

2.不断加强素质培养，进一步提高业务水平。

3.以良好的精神状态准备迎接顾客的到来，适时地接待顾客，对于顾客进行分析归类，与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

4.掌握客户心理、向先进的同事学习，向有经验的同事学习，端正服务态度，为不断提高珠宝销售额而努力，为提高珠宝品牌声誉和珠宝店的行业名声而努力工作。

过去的工作中，尽管有一定的成绩，但在一些方面还存在着不足，在今后的工作中我将认真学习业务知识，努力使工作业绩全面进入一个新水平，保证完成全年的任务。

**水泥搬运工作总结9**

20XX年X月X日进入XXXXX有限公司，担任生产厂长一职。我的主要职责是管理、组织、协调、监督、检查厂区的生产及运作工作。

任厂长一职以来，在公司领导的带领下，我以“以客户为中心，以奋斗者为本，长期艰苦奋斗，坚持自我检讨”为重要指导思想，深入贯彻执行，紧紧围绕公司“大营销发展”战略，总揽厂区全局，克服困难，努力拼搏，完成了公司下达的各项任务。在工作中自觉接受各同仁的监督，尽职尽责，踏实工作，严于律己，严格管理，在公司管理建设方面取得了丰硕成果。同时，总结出不足之处，现将20XX任职上半年的工作向公司领导做简要汇报，请予审议。

一、20XX年8月至20XX年初，我已基本熟悉工作流程，并完全进入工作状态。回顾20XX年1月至6月，在厂区管理及运作上有了重要突破

1、抓队伍建设，打造核心团队：

核心的团队对于一个企业来说就像是灵魂对于人体一般重要，要搭建厂区结构，建立厂区部门，打造厂区骨干员工，培养核心团队，确定团队目标，除了个人专业能力要突显以外，我们还要针对员工的性格进行调整，要扬长避短合理分配工作，经过时间的磨合，培养人与人的协作能力，部门与部门的配合能力。现目前，厂区紧紧围绕《五个标准》中的“是否有利于团队建设”工作展开，已完成以上几个要点。

2、抓管理，促效益。

3、抓建设，做生产。

（1）建设生产设备，厂区从质量根本上向“有利于为客户创造了价值”、从成本控制上向“有利于管理进步”出发：年初至6月，厂区增加了两条生产设备，同时对生产设备切割处进行了整改，现已实现全自动化切割，达到无人操机便可完成切割及放置纽带工作，从产品的长度上更加精确；从人工费用上，更一步减少了成本。另，为了外出检修更换连接件工作方便，现已设计制作出移动工作\*台。为保证员工工作安全，对危险设备进行了改进，如整改冲床开关、加自动切割防护罩等，进行了设备优化。

（2）建设实验测试\*台，为产品研发、市场开发打下坚实的基础：年初至6月，厂区实验室新增了转速测试\*台、综合测试\*台、高温油测试\*台三大测试\*台。

（3）优化工艺、工装：对产品，经过理论认证，从连接件工艺上进行了优化，减少了轴承内部下轴片工序。对装配工装，经一而再再而三设计调整，现已优化为通用型，可实现自动调整连接片宽窄功能。

二、总结不足

1、研发能力不足，研发速度缓慢，需要改善：从开始，接到研发新连接件工作事项，经过两个多月，设计三套方案进行测试，但未取得理想效果；

2、与公司其他部门配合、衔接工作不够，需要改善：接到其他部门委派的工作，常常出现工作方向不明、无预设，接收的前期反馈信息不完全，工作职责、分工不明确，造成费用不必要增加；

3、外出安装工作人员管控力度不够，需要改善：考虑是否采纳日视频会议中“外出安装难度”申报流程，更全面的对外出工作人员进行监控及考核；

三、下一步厂区发展的思路

（1）稳定队伍、范规管理，确保厂区正常工作运作。

（2）重点：节能降耗、优化、研发产品，迎合市场进步脚步，立足于市场。

（3）控制成本，增加效益。

1、稳定队伍首先是要稳定人心。由于我厂生产时性较特殊，造\*员流动性较大。为此，人力资源非常重要，在抓牢现已培养起来的技术骨干和熟练劳力的情况下，我们还要有计划、有重点地培养技术骨干，保证生产力持久。为保证人力资料不流失，更要建立和完善生产忙时按劳计资，生产淡时发放“低保”相配套的工资政策，确保工人“进得来，留得住，用得上，干得了”。规范管理就是要从严要求，

靠制度约束。按公司规章制度等考核办法解决了大部分问题，还要进一步补充完善其它方面的规章制度，建立健全激励约束机制，建立“重点突出，宽严结合”的人性化管理模式。特别是要抓紧建立一套产品质量的生产和售后跟踪制度，确保产品质量不出纰漏，赢得市场销售的良好信誊，和客户建立牢固长远的业务关系。生产期间，要一天一道碰头会，交流情况、解决问题。要每月开展一次制度培训、技能培训；要引导职工树立“服从管理、质量第一；一切围绕生产，一切为了生产”的指导思想，奖优罚劣，保持企业高效快速的运转机制和旺盛的发展活力。

2、节能降耗、优化、研发产品就是（重点）进一步的做好产品研发，保证除了能解决客户的痛点以外，还要从产品根本上达到节能降耗的目的，并要迎合市场进行脚步。现目前而言，从市场前进脚步及产品存在的问题来看，产品研发迫在眉睫，而我们的研发能力还不能达到预期的要求。所以，为了跟进研发脚步，考虑是否再吸纳技术人才，开发新的设计思路，而现在设计的连接件方案将会同时继续进行，并且研发可视化工艺事项。

3、控制成本，增加效益主要从几个要点展开：如设计环节、工艺环节、采购环节、生产环节、销售环节和售后服务等环节进行。生产成本是衡量一个企业管理水\*高低和经济效益好坏的一个重要指标。为了有利于保证企业未来再生产的持续，促使企业综合水\*的不断的提高，有利于企业\*利益最大化和企业市场竞争力的维持和持续提高，我们要加强成本管理，努力降低生产成本，把强化成本意识、优化成本管理体制、规范成本行为作为加强成本管理的基础。目前，我们企业已经具备了一定和生产规模和生产能力，产品销售已经日益摆到显著的位置。从一定意义上说，企业的生存靠的是质量，企业的发展则靠的是业务数量，说得严格一些：靠的是有质量做保证的业务数量。没有一定的销售数量，就实现不了所谓的规模效益。我们的企业目前还处于“吃不饱”的状态，一年十二个月，我们有一半的时间处于闲置状态，这不仅影响了效益，也影响了工人队伍的稳定。下一步，相信曾总会带领我们公司的销售团队大力开拓市场，充分调动销售人员的积极性，进一步的挖掘潜力，使每一年的销售数量都稳中有升，使我们企业的整体效益一年上一个小台阶，三年实现一个大跨越，而我们工厂，则做为销售团队冲刺的最有力武器，让客户看到我们的专业化，实实在在的相信我们能解决他们的“痛”。

**水泥搬运工作总结10**

今天是工作的第六天，也是第二周了，和大家更加的熟悉了，这对于我的工作也会更有帮助的，因为愉快的心情是干活的保障与动力。因为已经工作了一个星期了机床需要清洗，所以今天的主要任务就是清洗机床和为下一批的零件编写加工工艺。说到机床清洗这可是我最难受的事呀，在家里什么也不干看着车床上的油剂，我十分的头痛。可是一想这是在工厂自己早晚要懂事干活的我也只好去了。今天下午的时候我终于看见新的加工零件了，我一看就知道难度比原来的大了，加工的是铁件，这就要知道车床的转速和进给的速度了，而这些都是用通过长年的经验才能了解和获得的。而今天看着师傅加工感觉一切都那么简单，可能这就是熟能生巧吧。今天工作没有干什么但是却真的大开眼界呀。

**水泥搬运工作总结11**

今年以来，在领导正确指导下，在各位同事们的支持帮助下，经过自己的不懈努力，工作业务能力都有了明显的提高，为今后的工作和学习打下了良好的基础。总结这一年多来的工作，发现自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，明年自己计划一定要在工作中得失的基础上取长补短。主要有一下几点：

1、安全学习，坚持认真学习起重十不吊和三不伤害，用理论知识来武装自己的头脑，不断加强自身人生观和价值观的改造，提高自身的理论水平和工作能力。认真学习深刻领会每日班前会和周五安全大会的精神，在实际工作中认真加以贯彻，通过扎实的理论和实际操作的学习，为自己工作中提供了强大的安全武器，在努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

2、操作要求。规范操作，在操作中应当手势正确、严禁违章操作，认真做好5s（整理，整顿。清扫。清扫。素养）工作。

3、增强自己的专业知识、技能知识和理论知识，提高自身的综合的素质。

总之，一年来，我在工作上取得了一定成绩，理论水平、工作能力和自身修养有了一定提高。但距领导和师傅们的要求还有不少的差距：

一是理论学习还不够，特别是具体对自己在理论提高方面要求的标准不够高；

二是工作中有时有急躁情绪，工作方式方法有时不太细，需要进一步改进。

三是如何在岗位工作中坚持与时俱进、大胆创新做的有欠缺，意识还不够强。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的精神，脚踏实地，兢兢业业，尽职尽责地做好各项工作。

**水泥搬运工作总结12**

20xx年X月X日进入XXXXX有限公司，担任生产厂长一职。我的主要职责是管理、组织、协调、监督、检查厂区的生产及运作工作。

任厂长一职以来，在公司领导的带领下，我以“以客户为中心，以奋斗者为本，长期艰苦奋斗，坚持自我检讨”为重要指导思想，深入贯彻执行，紧紧围绕公司“大营销发展”战略，总揽厂区全局，克服困难，努力拼搏，完成了公司下达的各项任务。在工作中自觉接受各同仁的监督，尽职尽责，踏实工作，严于律己，严格管理，在公司管理建设方面取得了丰硕成果。同时，总结出不足之处，现将20xx任职上半年的工作向公司领导做简要汇报，请予审议。

>一、20xx年8月至20xx年初，我已基本熟悉工作流程，并完全进入工作状态。回顾20xx年1月至6月，在厂区管理及运作上有了重要突破：

一、抓队伍建设，打造核心团队：

核心的团队对于一个企业来说就像是灵魂对于人体一般重要，要搭建厂区结构，建立厂区部门，打造厂区骨干员工，培养核心团队，确定团队目标，除了个人专业能力要突显以外，我们还要针对员工的性格进行调整，要扬长避短合理分配工作，经过时间的磨合，培养人与人的协作能力，部门与部门的配合能力。现目前，厂区紧紧围绕《五

个标准》中的“是否有利于团队建设”工作展开，已完成以上几个要点。

二、抓管理，促效益。

三、抓建设，做生产。

建设生产设备，厂区从质量根本上向“有利于为客户创造了价值”、从成本控制上向“有利于管理进步”出发：年初至6月，厂区增加了两条生产设备，同时对生产设备切割处进行了整改，现已实现全自动化切割，达到无人操机便可完成切割及放置纽带工作，从产品的长度上更加精确；从人工费用上，更一步减少了成本。另，为了外出检修更换连接件工作方便，现已设计制作出移动工作\*台。为保证员工工作安全，对危险设备进行了改进，如整改冲床开关、加自动切割防护罩等，进行了设备优化。

建设实验测试\*台，为产品研发、市场开发打下坚实的基础：年初至6月，厂区实验室新增了转速测试\*台、综合测试\*台、高温油测试\*台三大测试\*台。

优化工艺、工装：对产品，经过理论认证，从连接件工艺上进行了优化，减少了轴承内部下轴片工序。对装配工装，经一而再再而三设计调整，现已优化为通用型，可实现自动调整连接片宽窄功能。

>二、总结不足

一、研发能力不足，研发速度缓慢，需要改善：从5。11开始，接到研发新连接件工作事项，经过两个多月，设计三套方案进行测试，但未取得理想效果；

二、与公司其他部门配合、衔接工作不够，需要改善：接到其他部门委派的工作，常常出现工作方向不明、无预设，接收的前期反馈信息不完全，工作职责、分工不明确，造成费用不必要增加；

三、外出安装工作人员管控力度不够，需要改善：考虑是否采纳5。31日视频会议中“外出安装难度”申报流程，更全面的对外出工作人员进行监控及考核；

三、下一步厂区发展的思路：稳定队伍、范规管理，确保厂区正常工作运作。重点：节能降耗、优化、研发产品，迎合市场进步脚步，立足于市场。控制成本，增加效益。

一、稳定队伍首先是要稳定人心。由于我厂生产时性较特殊，造\*员流动性较大。为此，人力资源非常重要，在抓牢现已培养起来的技术骨干和熟练劳力的情况下，我们还要有计划、有重点地培养技术骨干，保证生产力持久。为保证人力资料不流失，更要建立和完善生产忙时按劳计资，生产淡时发放“低保”相配套的工资政策，确保工人“进得来，留得住，用得上，干得了”。规范管理就是要从严要求，

靠制度约束。按公司规章制度等考核办法解决了大部分问题，还要进一步补充完善其它方面的规章制度，建立健全激励约束机制，建立“重点突出，宽严结合”的人性化管理模式。特别是要抓紧建立一套产品质量的生产和售后跟踪制度，确保产品质量不出纰漏，赢得市场销售的良好信誊，和客户建立牢固长远的业务关系。生产期间，要一天一道碰头会，交流情况、解决问题。要每月开展一次制度培训、技能培训；要引导职工树立“服从管理、质量第一；一切围绕生产，一切为了生产”的指导思想，奖优罚劣，保持企业高效快速的运转机制和旺盛的发展活力。

二、节能降耗、优化、研发产品就是（重点）进一步的做好产品研发，保证除了能解决客户的痛点以外，还要从产品根本上达到节能降耗的目的，并要迎合市场进行脚步。现目前而言，从市场前进脚步及产品存在的问题来看，产品研发迫在眉睫，而我们的研发能力还不能达到预期的要求。所以，为了跟进研发脚步，考虑是否再吸纳技术人才，开发新的设计思路，而现在设计的连接件方案将会同时继续进行，并且研发可视化工艺事项。

三、控制成本，增加效益主要从几个要点展开：如设计环节、工艺环节、采购环节、生产环节、销售环节和售后服务等环节进行。生产成本是衡量一个企业管理水\*高低和经济效益好坏的一个重要指标。为了有利于保证企业未来再生产的持续，促使企业综合水\*的不断的提高，有利于企业\*利益最大化和企业市场竞争力的维持和持续提高，我们要加强成本管理，努力降低生产成本，把强化成本意识、优化成本管理体制、规范成本行为作为加强成本管理的基础。目前，我们企业已经具备了一定和生产规模和生产能力，产品销售已经日益摆到显著的位置。从一定意义上说，企业的生存靠的是质量，企业的发展则靠的是业务数量，说得严格一些：靠的是有质量做保证的业务数量。没有一定的销售数量，就实现不了所谓的规模效益。我们的企业目前还处于“吃不饱”的状态，一年十二个月，我们有一半的时间处于闲置状态，这不仅影响了效益，也影响了工人队伍的稳定。下一步，相信曾总会带领我们公司的`销售团队大力开拓市场，充分调动销售人员的积极性，进一步的挖掘潜力，使每一年的销售数量都稳中有升，使我们企业的整体效益一年上一个小台阶，三年实现一个大跨越，而我们工厂，则做为销售团队冲刺的最有力武器，让客户看到我们的专业化，实实在在的相信我们能解决他们的“痛”。

**水泥搬运工作总结13**

本班质管部控制员工在公司及本部门领导带领下，全力以赴、尽心尽力地做好半成品、产品检验工作，履行质检控制员的.基本工作职责，为保证全厂的生产正常运转和产品品质控制做了大量工作，同时保证了质量体系的正常运行。回顾这一年，工作总结如下：

>一、工作收获

在这一年里，根据岗位职责的要求，主要由以下几点收获：

1、原燃材料、半成品、成品的取样存放工作严格按照公司管理要求，做到不漏取、不少取，同时具有代表性。根据其物理化学性质合理存放。

2、样品检验

检验工作是一项精细的检验过程，“细节决定成败”，在试验的过程中，本着严谨的工作态度，做好每一项试验。目前已掌握了各自岗位所有的检验方法及步骤，这要感谢公司及部门领导对我们的栽培。

3、数据处理

在记录数据时，本着“务实求真”的原则对每个检验数据进行记录及上报，做到无误报、谎报。

>二、感想体会

1、工作时一定要一丝不苟，仔细认真。不能经常出错，有必要时重复检测一下试验结果，以保证做检验数据准确无误，从而不误导生产。工作之余还要经常总结工作教训，不断提高工作效率，并从中总结工作经验，虽然我们班还会一些小错误，受到领导批评，但不以为这是一件掉脸的事，因为这些错误和批评可以让我们在以后的工作中避免类似的错误发生，而且可以让我们更快地成长起来。

2、勤于思考

岗位的日常工作比较繁琐，而且几年下来比较枯燥，这就需要我们勤于思考，改进工作方法，提高工作效率，减少工作时间。

3.不断学习

要不断丰富自身的专业技能及专业知识，这会让我们的工作更加得心应手。一个人要想在自己的岗位上有所作为，就必须要对本岗位的专业知识熟知，并在不断的学习中拓宽自己的知识面，提高工作水\*。

>三、自身的不足。

1、工作中偶有因为马虎而造成工作失误，给部门工作带来了不必要的麻烦，以后我们会以认真严谨的工作态度仔细完成本职工作。

2、工作还不够主动，为了以后能更好地完成工作，要主动和领导以及同事之间多沟通交流。

以上是本班的年工作总结，请监督。

——水泥厂企业加工合同 (菁华2篇)

**水泥搬运工作总结14**

一年来，我能严格按照年初制定的安全工作目标，全面贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的安全方针，强化安全生产管理。在热电厂领导的支持下和同事们的帮助下，20XX年热电厂安全工作开展比较顺利。现将一年来的工作情况进行总结如下：

1、以“做一名合格的安全员”作为自己工作的动力，协助分管领导认真落实安全生产责任制，加强有关安全生产法规法规宣传及传达，扎实作好安全培训工作，坚定地履行《安全目标责任书》承诺，确保顺利实现热电厂安全生产目标。在管理中敬业爱岗，严谨安全意识和职业道德，对安全意识淡薄、经验不足、怕麻烦、惰性思想作祟的苗头，通过安全日活动、安全例会进行分析并扼杀在萌芽状态。

2、在分管领导的正确领导下，认真履行安全职能监督，在计划、布置、检查、总结、考核安全生产工作中，杜绝习惯性违章行为，坚决狠抓无证作业，坚决惩治其他安全违规行为，使自己能够掌握威胁安全生产的重大隐患与薄弱环节。

3、通过每日安全巡视及时了解安全生产情况。积极主动牵头做好做好“春季”、“夏季”、“秋季”“冬季”安全大检查活动，做好应急预案编制及演练工作，做好每年的安全月活动等，在这些活动中以严、细、实的要求认真扎实开展，取得良好的效果，受到上级的表扬。

4、认真履行职责，在落实“安全评价”“安全标准化建设”工作中严把安全关，组织相关人员切实做好查评工作，严格执行制度，进一步提高了安全管理水\*，改善了热电厂的安全生产局面。

5、20XX年的安全工作围绕“安全标准化”这一管理体系，主要从职业健康、安全、环保三大方面开展。经常深入生产一线，与生产一线的职工多多沟通，广泛吸取各方经验，及时发现问题。

6、正确处理好人际关系。在日常的工作中，同上级、机关同事、施工人员的交流比较多，在日常工作过程中就有可能存在这样或那样的问题，难免出现摩擦。我能摆正态度，积极避免此类问题的发生。

7、做好外协队伍资质审查和监管工作。外协队伍是我单位施工过程中不可或缺的协作单位，其作业人员普遍存在学历偏低、安全意识淡薄、不服从管理等诸多问题，所以做好外协人员的三级安全教育是监管工作的重点。在工作中，我积极组织新进人员进行三级安全教育培训，切实将安全知识带给每位施工人员。

8、积极开展隐患排查工作，切实做到安全事务心中有数。指导车间、班组建立、完善隐患排查治理制度并认真开展隐患排查登记工作，切实对治理过程进行监控和指导。认真听取、收集班组的合理化安全建议和意见，向上级切实反映职工的安全心声。

20XX年由于对安全生产工作的高度重视，加上热电厂各级领导和全厂干部职工的共同努力，热电厂的安全生产工作取得了一些成绩，未发生一起安全事故，为热电厂的经济发展和人员稳定作出了贡献。在肯定成绩的同时，我也清醒地认识到安全生产治理工作仍存在一些不足：第一点是少数职工安全生产意识不强，安全生产观念还比较淡薄，存有侥幸心理；第二点是少数外协队队安全隐患整改不及时、不到位，，存在无证上岗问题；第三点是安全生产宣传教育需要持久深入开展。我将在总结成绩的基础上，继续寻找差距、寻找薄弱点、理清努力方向，力争把我的安全工作推上更高水\*。

**水泥搬运工作总结15**

光阴如梭，转瞬间一年的时间已经过去，20xx年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收货也有遗憾，总结自我一年里工作的优与缺，计划明年的工作思路，为20xx年做一个初步的规划。

>一、迎着公司的发展而学习

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的激情，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，\*时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

>二、自身的不足

（1）业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

（2）过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

（3）今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。第一、三角贸易采购基地水泥运费财务挂账不及时，错误频出，重点项目发票送达没有及时督促，影响当月货款回收。第二、没有和我们团队相互帮助，共同努力，个别客户个别月，对账数字三方账务不清楚。第三、服务重点项目的业务员工作量不\*衡，没有做到及时向领导汇报调整，造成后期重点项目出现了更大问题。第四、作为重点工程部的一名小小负责人。一年来一致处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我遗憾。

>三、明年的工作思路

（1）从今年的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，增强团队业务能力，培养业务员

在工作中的责任心。

（2）今年前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能及时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必须每月挂账。如果客户要求自行开具运输发票（自提），签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避免公司责任。

（3）明年和政海螺水泥将于6月份前后投产，面对强大的竞争对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，掌握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。去年到今年销售人员把主要精力集中在高速公路上，为应对明年海螺水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户，以应对明年下半年及以后强大的竞争对手。

（4）两年的工作经历，发现货款要控制记录台账，安排的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效控制货款和日常工作的执行结果方面都起到了非常重要的作用。两年以来，业务陋习凸显，日常工作中“爱忘记”，效率低。为了提高我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应该有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车有名，到厂有收获，避免在工作中没有计划的盲跑、乱跑，没有效率。

我害怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的认识到自己的

不足，工作中出现的错误不止上面罗列的几点。20xx年希望自己能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公司同事的热心帮助。纸上谈的终觉浅，凡事一定得躬行，20xx年已经来临，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，希望我们的团队在领导的带领下能更进一步。

——水泥厂班长述职报告3篇

**水泥搬运工作总结16**

今年即将过去，我来到这个水泥厂工作已经有半年的时间了。在这半年的时间里，我收获了很多，也认识到了很多。首先感谢所有的领导对我的信任，感谢所有的员工对我的帮助，是你们这些人，让我自己一点点不断地进步，让我变得越来越优秀。这是我人生中的一个重要的阶段，在此，我真心的感谢所有的人，所有的领导。现在我做详细的总结：

>一、尽力学习，全部提高自个本质。

>二、尽力作业，顺利完成各项任务。

20xx年7月22日，xx出售部正式划分了出售片区。我被划分到xxx商场，开端一自个独立进行本地商场的出售作业。在此，我谢谢中联水泥领导对我这个出售片区的关怀和信赖。恰是有了您们的支撑，我才有了足够的动力去做这片商场。这六个月来，我所做的作业首要有：

1、进行了商场调研，了解了安县城镇环境和大约的商场需求量。

3、进行了出售作业，在公司领导的准确决议计划下启动了安县袋装水泥商场，并取得了一定的出售成果。

4、辅佐商场部，进行了安县袋装水泥商场的墙体广告寻觅作业，在本地树立了中联品牌的影响力。

5、做好了各类顾客的售后效劳，大都客户对我抱有决心，根本未接到顾客的效劳质量投诉。

现在xx县袋装水泥商场在公司领导的准确决议计划和我的自身尽力下，取得了一些成果。虽然我发现自个能爱岗敬业、自动勤勉的作业，但因为作业经验的短缺，仍有许多当地需求我去完善，不断尽力并力求做到更好的当地，这首要体现在以下几个方面：

1、对安县区域竞赛对手的报价变化未能做好充分的反响，在竞赛上处于滞后状态，通常在出售作业上处于被迫。

2、关于客户的操控及管理未能真正落实到位。在几次报价变化后，丢掉了少部分客户。

3、关于出售途径的掌控和商场的标准还不是很到位，致使客户呈现一些小小诉苦。

4、在作业中思维较为单纯，作业方法较为简略，看待问题有时对比片面，在处理一些问题上还不行镇定。

总归，细节决定胜败，才能+常识+勤勉+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对作业要有恒心，对搭档要有热心，对客户要有耐心，对自个要有决心!力求在中联水泥的出售岗位上做最佳的自个!以上即是我对这六个多月的出售年终作业做一个总结，请领导批评指正，期望我能敏捷生长，下一年能给公司作出更大的贡献!

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！