

# 2023年钢筋实训总结报告通用

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 2023年钢筋实训总结报告通用篇一

社区康复是近年来在残疾人康复领域提出的一个新的康复理念。社区康复亦称“基层康复”，是以城市街道或农村乡镇为基地，对残疾人提供的康复服务。其任务是依靠社区本身的人力资源优势，建设一个有社区领导、社区团体、卫生人员、志愿人员、残疾人及其家庭参加的基层康复系统。工作内容是对残疾人进行普查和预防，开展家庭康复训练，帮助残疾人参加社会政治、经济、文化活动，使分散在社区的残疾人得到基本的康复服务。

其工作有五个基本点：

一是依靠本社区的人力资源；

四是以康复为中心后盾，帮助解决复杂的康复医疗、咨询、培训等问题；

五是在社区对残疾人进行身体的、精神的、教育的、职业的和和社会生活等方面的康复训练，使残疾人就近就地得到全面康复，回归社会。社区康复是初级位上保健的一个组成部分。

## 2023年钢筋实训总结报告通用篇二

时光荏苒，三个月的试用期很快就要过去了，回首过去的三个月，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间将跨过三个

月实习期之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

财务部应算是关键部门之一，对内不仅要求迅速熟悉集团财务制度，熟悉财务软件的操作，而且还应适应不断提升财务管理水平的要求，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。在这三个月里在领导的支持，在同仁的配合下我终于将各项工作都扛下来了。本人感觉自身综合工作能力相比以前又迈进了一步。回顾即将过去的三个月，在部门经理的正确领导下，本人的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署，在核算、管理方面做了应尽的责任。

实习期的工作可以分以下三个方面：

### 一、费用成本、客户往来方面的管理

1、规范了低值易耗品的核算管理，全面建立低值易耗品台帐，从易耗品的购买、领用全面跟踪，方便企业更全面的了解这些价值较低物资的分布情况，加强管理。

2、在集团财务制度的基础上规范了华品成本费用的管理，明确了成本费用的分类，重新整理了科目，为加强了项目管理，分门别类的计算实际消耗的费用项目，真实反映当期的成本。为绩效管理提供参考依据。

3、规范商业公司财务帐套布局设置，根据商业公司特点，设置相应帐套，通过辅助帐中客户、仓库模块的核算使博科软件充分发挥出作用，能够及时有效的反映财务数据，满足未来经营管理的需要。

### 二、会计基础工作

1、认真执行《会计法》，进一步加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。

2、根据集团的指示，对华品公司会计电算化情况进行了备案，使财务工作符合财政部的需要，更加规范化，为不断提高财务工作质量而努力。

3、按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。

### 三、财务核算与管理工作

1。按公司要求对商业公司包租的商业地产进行登记、分析，对各项收入监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、集团财务管理部建立了良好的合作关系。

2、正确计算各项税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门新的税收申报要求，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

3、在紧张的工作之余，加强财务部团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个基层财务工作管理者，注意充分发挥财无部其他员工的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

4、作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者，是集团财务管理部对外的一个窗口。要想做好财务工作，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，做好个人工作计划，这样才能保证在

目前的情况下，大家都能够主动承担工作。

## 2023年钢筋实训总结报告通用篇三

时光如细沙，当我们想要紧紧的握住的时候，总是会从我们的指缝溜走。在这几个月的忙碌工作以来，尽管我没能抓住所有的“时间”，但是我确实在这段工作期间收获了不少的东西。

在正式的工作真正的开始前，我们还要进行短暂的培训课程。尽管在学校中我已经掌握了不少礼仪方面的知识，但是在这里，还是要一切从头学起。

在这次的学习中，由xxx前辈给我们带来教学。在她的严格要求下，我们将工作的每一个步骤都学习的非常透彻！这不仅仅是xxx前辈讲解的好，而且她对工作的要求也非常的高！以往在学校中我也拿得出手的知识经验，在如今的培训中显得那么的微不足道！在一遍遍的指正中，我终于顺利的掌握了前台的工作技巧。

相对于其他的岗位来说，前台对礼仪的掌握是更加重要的，所以在这次的培训中，我深刻的感受到了自己的不足，并且通过不断的改进提升了自己的工作能力。

来到前台工作，在前期的时候，我通过观察前辈的工作，并做一些简单的工作来度过。但是随着工作的推进，我也开始被要求独立的开始锻炼！这对我来说真的是千载难逢的体验。在不断地与陌生顾客的交流中，我很好的锻炼了自己的心态！让自己不会轻易流露出紧张的情绪，尽管在遇上预料之外的情况时仍然难以避免慌乱，但是比起之前来说，我已经有了很大的提升和进步。

同时，我还要感谢xxx领导，在实习期间，领导总是会在路过的时候给我各种指点，让我能在工作中更好的成长！这也是

我能提升的这么快的原因。

在这次的实习中，我最大的收获在心态上！过去没能深入的接触社会，导致我空有经验却没有准备！在这次的实习中也是，初期面对顾客的时候总是瞒不住自己眼神的慌乱。但在熟悉了这里的环境后，我也渐渐的安定了下来。而且越是了解自己工作的酒店，我就越是有信心做好自己的工作。如今的我，更加的自信，更加的开朗，我相信，在未来的工作中，我也能完成的更加出色！

## 2023年钢筋实训总结报告通用篇四

本次实训绑扎钢筋结构是现浇混凝土框架结构，钢筋搭接采用现场绑扎搭接，梁配筋构造要求按7度三级抗震配置，混凝土等级为c25

在箍筋制作的实训项目中，用到的工具：手摇板、断线钳、卷尺、滑石笔，实训要求箍筋的下料长度为1528mm，箍筋的内环长度为330mm，开始时要在箍筋制作台上定箍筋的内环长度标尺330mm时尤为重要，这决定制作出来的箍筋是否合乎要求，在弯箍筋的弯角90、135时操作手摇板所弯一的角度一定比90度、135度多1~2度。通过这次的箍筋制作掌握了下料长度计算、制作箍筋技术、检验箍筋等知识，使我们的专业技能得到了提高为以后工作奠定了良好的基础。对于制作出的箍筋不合乎要求，可能是在定箍筋内环长度时与要求有偏差或者是在制作过程中碰移了定的箍筋内环长度标尺以至制作出来的箍筋或大或小，这种情况只要调整好定箍筋长度标尺即好。

论与实践的结合对我认识专业知识理解柱纵筋、柱箍筋的架设得到很大的帮助。在我们组在柱纵筋绑扎中进展得还顺利，分工合作做得不错以至缩短了工期完成。

容易些。在梁的绑扎中虽然是艰难了一点但对于我对梁的认

知是很有帮助的，特别是在梁伸入柱的部份中使我有直观的认识，消除了实训前对梁伸入柱部份的模糊概念。

板面筋的绑扎要认真算好板的每一边梁的负筋数量、间距，以至确定下料的长度，截取的段数。要按照图纸要求负筋伸出梁的长度来架设板面筋，板面筋要绑扎为钢筋网，在中部的板面筋要加架立钢筋，板面筋的90弯钩要竖直向下架设，每条伸出的板面筋的要对齐摆放，间距要均匀架设，中部加的架立筋要与架立筋同方向的板面筋对齐绑接，以至形成的负筋网整齐有序。本身对板这方面的知识不是很熟悉，在通过这次实训对板的知识中已经有了进一步了解，加强了板方面的知识理解。

完成，这也使团队合作意识得到了锻炼，也增进了同学间的友谊。

## 2023年钢筋实训总结报告通用篇五

时光飞逝，转眼间到公司已快两个月的时间了，回顾这一段时间的工作，使我受益匪浅的同时也发现了自身的一些缺点和不足。

首先，对我个人而言，感谢公司给了我一个学习与进步的舞台，感谢大家对我的支持与关怀。特别是在xxx的领导与关照下，我已经对公司的整体情况有了大概的了解与掌握，为我在今后的工作中打下了良好的基础。

再次，我对自己的工作职责有了准确地定位，作为公司的一名员工，能够在领导的安排下，做好自己的本职工作，与公司一起成长的同时逐步地完善自己。

这几个月在公司各级领导和同事的共同努力下，“无损检测现场探伤资质证”已经顺利取得，“环评”工作已经圆满结

束，虽然这项证件的取得让公司有了突破性的进展，但是接下来“特种设备检验检测资质体系认证”工作却是重中之重。对此，公司的每一个员工都应该认真对待，要不断加深与自己的职位相关的知识的学习，做好充分的准备，迎接新一轮的挑战。

当然，在我日常的工作中仍存在一些不足的地方。

常的工作也造成了一定程度的影响，但在现在的工作中已经逐步的克服。

在以后的工作中，我要努力的改进自身的不足之处，拓展思路，扎扎实实地做好自己本职工作，把各项工作有机的结合起来，理清工作思路、提高办事效率、保持良好的心态，使自己能够在最佳的状态下投入到工作中，与公司共同成长。

## 2023年钢筋实训总结报告通用篇六

小组成员：杨志兵，陈义晋，赵龙龙，古城建，刘廷勇

### 度总结计划书

春种秋收天酬勤、年轮交替业更新。满怀丰收的喜悦，承载者发展的梦想，我们迎来了斯迪尔公司2012年度工作总结暨先进表彰大会的召开，本次大会的主要任务是：贯彻落实控股集团双代会和钢材集团二届一次职代会精神，全面总结斯迪尔公司2012年各项工作，安排部署2013年各项工作任务。现在由我代表公司领导班子向大会做关于2012年工作总结和2013年计划的工作报告，请各位领导和工友审议并提出意见和建议。

#### 第一部分：对2012年工作的简要回顾

2012年是我们应对严峻市场挑战实现科学发展新跨越的一年，

也是钢材发展史上具有里程碑意义的一年。2012年，集团下达的生产任务重，供应任务重，利润目标高。实际经营过程中，我们又遭遇了原料价格上涨，材辅料价格上涨，生产成本居高不下，供销市场变化快的种种难题，可谓任务重困难多。广大干部职工在电冶公司和钢材集团的正确领导下，紧密围绕年初下达的产供销任务和利润目标，同心同德、开拓进取、团结一心、奋力拼搏，全员上下内抓生产降成本，管好两头保供销，最终圆满完成钢材炭集团下达的各项指标，公司的基础管理持续跟进，企业文化和工团建设深入人心，实现了生产经营和文化建设的双丰收。这一切为我公司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切也都是和大家的辛勤付出分不开的，在此，我代表公司领导班子对全体干部员工和广大一线员工表示最诚挚的谢意！

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

### 一、销售情况

2012年，斯迪尔公司累计销售集团自产原钢8000万吨，累计销售优质钢材6500万吨。

公司全年实现销售收入800亿元。

### 四、利润指标完成情况

截止2012年12月31日，斯迪尔公司全年累计实现利润\_500万元，超目标利润488万元的，全面完成集团下达的利润目标。

## 第二部分：对2012年生产经营工作的总结

### 一、生产方面的总结

——（通过）加强生产管理，超额完成生产任务 2012年公司的生产任务为7990万吨，而斯迪尔公司的设计产能仅为7900



万吨，斯迪尔公司一分厂投产五年，部分设备严重老化，故障频发，影响生产时间较新设备长，工艺效能也出现下降的情况。生产技术部门通过加强生产管理，保工艺，保产品质量；检修部门合理安排和利用检修时间，加大对设备的维护和保养力度，确保了生产设备的高效、安全运转。截止年末，生产系统的两个分厂均圆满完成年初设定的目标任务，这样的超设计生产任务在全国是首屈一指的！公司能够在这样的硬件条件下顺利完成全年生产任务，实属难得。

——（通过）加强工艺管理，产品质量持续提升 质量是企业的生命，公司总经理曾多次在各种会议场合要求生产管理部门加强工艺管理，提高产品质量，用好的产品去赢得市场、占有市场，用高质量的精钢产品打造自己的品牌。集团企业文化里也讲“品牌就是命牌”，这句关于产品质量观的企业文化标语，在我们过去一年的生产经营中得到了最好的诠释。

斯迪尔公司分厂投产五年，培养了一批从事炼钢专业技术的人员，工作时间较长，技术经验丰富，熟知炼钢工艺和设备，去年，工艺管理部门在公司生产质量控制系统创新推行了“四看一调整”的工艺管理法，即：“一看参数、二看现场、三看系统、四看钢材种、最后调整处理”，按照不同钢材种，采取不同洗选方式，经过总结，确保了产品质量的持续提升。

炼钢厂设备多数属生产厂家的专利设备，在设备和配件的购进上，存在过分依赖厂家的情况，购进价格高，购买周期长，造成生产成本高，影响时间长。公司机电工段技术人员通过深入研究设备构造和原理，决定对部分设备的配件和附属设施乃至整体设备尝试自行加工制作。研发一种高效，效用高的设备。

种种技改为生产系统节约了成本，提高了效率，工艺系统水平不断提升，产能扩大，最终实现效益提升。

## 二、供应工作总结

### ——以市场为导向，通过市场调研引导决策

“知己知彼百战不殆”，没有对市场的精确了解，就没有把握和驾驭市场的能力，同时也失去了决策的依据。本年度供应工作开展中，公司更加注重对市场的调研和把握。上到公司领导，下到一线的炼钢的工作人员，除了平时的正常业务外，剩下的时间几乎都摊在了市场调研上，他们放弃节假日休息时间，经常调研市场，走访客户。通过现场取样、询问，或者是电话了解，对产供销信息进行收集和整理，一个简单的供销专题会，供销人员各抒己见，通过对市场调研情况的分析，合理推断，预测后期市场，最后果断决策。从调研——组织开会——分析市场——预测市场——决策，已经成为公司供应工作开展的程式化模式。

2012年，供应部门通过调研总计向钢材集团和生铁公司提交调研报告17份，这些调研报告让各级领导全面了解了钢材市场的动态，同时也为高层决策提供了有力的依据。

——决策及时、组织有力，抢抓抢调，节约成本 在原钢供应过程中，公司领导慎重把握市场，及时决策，在市场和政策的狭缝中打时间差，价格差，为公司累计节约成本5000万元。

——多管齐下，多种策略同时实施，确保电钢材供应 1、与大型的钢材公司合作，供方保数量、保质量，我方保资金、保付款。

通过这样的合作，钢供应的数量和质量得到了保证，同时通过与大户的合作，抑制了中小供应商操作涨价的可能。

### 2、强强联手，以钢换钢

### 4、资金保障有力，用良好的付款机制吸引供应商 特殊供应

时期，没有过高的价格优势，就需要用良好的付款机制去吸引更多的供应商为公司供钢，2012年，公司领导多方、多次和电冶公司领导以及财务部门协调，千方百计保证钢材供应资金，实际运作中，公司原有的合作客户由2011年的12多家发展到去年的30多家。同时，良好的付款机制使公司的市场信誉度进一步提升，为后期业务开展奠定了良好的基础。

## 5、加强调运管理，确保钢材质量

具体调运过程中，公司吸取往年经验和教训，从源头上控制产品质量，加大现场盯装力度，原钢材入厂后目检先行，发现问题及时反馈，现场解决。质检方面继续推行双检制度，做到了检验过程的公开透明和检验结果的公平公正，有效确保了供应质量。

## 6、加强过程协调，扫清调运障碍

钢材调运过程中，经常出现场地不足、卸货困难、车辆紧张、逃票举报、入厂拥堵、检验滞后，还有像出单慢、装车难、仲裁难等各种问题，这些问题都影响着调运工作的顺利开展。对此，公司领导亲自出面，找电厂、找钢材矿、通过组织会议确定处理原则，商量解决办法。通过多部门极力配合，调运障碍被逐一扫除。进入去年12月份，政府部门对棋盘井周边地区限量发放钢材票，给公司的调运工作造成很大困难，公司相关领导多次出面到钢材管理部门协调此事，最终钢材局同意将我们作为重点用钢材大户给予政策倾斜，对我公司主要供货商优先发放钢材管票，保障了钢材调运的顺利进行。

## 7、多方调研，开发新客户

2012年度，供应部门加大了市场调研，先后与华泰钢材公司、神华蒙西公司、展开合作。

## 三、销售工作总结

——以点带面，拓展市场，合作客户数量增加，摆脱对本地区大户的依赖

进入去年三季度，受钢材市场波动影响，周边地区和各合作客户的焦化厂纷纷限产，精钢材的市场需求量萎缩将近60%。市场出现行情下滑、价格下跌的局面，各合作客户采购数量减少，精钢材库存增长较快，精钢材销售出现发货难、回款难、价格低的艰难局面，潜在经营风险较大，降库存成为当时的第一要务！针对当时情况，公司销售部门审慎分析市场状况，制定了“精钢销售业务拓展方案”，公司领导带头上阵，跑遍全国钢材市场，销售部门业务员除了留守处理日常业务的人员外，全部在全国各地调研市场，开发客户。每到一处，业务人员通过原合作客户提供的该地区周边信息，以点带面，将销售范围逐步扩大。销售部门成功开发了陕西、山西、河北等地区销售市场，合作客户由原来3家发展至目前的27家之多。公司逐步掌控了销售话语权，扭转了过去精钢材销售被客户牵着鼻子走的被动局面，新开发的客户不仅消化了当时的库存精钢材，部分客户成为目前公司的合作大户。通过新客户的开发，公司的优质钢卖到了全国各地，同时也卖到了去年的最高价格，彻底摆脱了原本精钢材销售依靠本地区大户的局面。

——积极运作，开发了铁路运输

去年6月份，公司领导亲自挂帅，前往铁路业务单位，将公司的铁路户头运作中存在的问题逐一解决，寻求与铁路部门的合作，打通铁运渠道，增加发运数量，保证京津唐地区大客户的精钢材供应。

通过多方运作，进入三季度，公司组织铁路发运精钢材16列，发货7000万吨，后期受铁路发运计划安排的影响，未能大批量发运。但“万事开头难”，2012年的铁路发运开创了钢材集团乃至鄂尔多斯集团铁路发运精钢材的先河，这样的开头让我们看到了铁路发运的低成本和高效率的优势。同时，我

们的业务人员也通过数次发运，了解了发运的流程，积累了部分铁路发运方面的经验，为后期大批量开展铁路业务奠定了良好的基。

——注重客户管理，提高服务意识，市场信誉得到提升 产品质量是企业的生命线，也是供销双方最关注的问题，为了加强销售产品质量管理，业务人员随时关注配钢材化验、发货化验和客户反馈三项指标的对比情况。发货时跟踪出厂产品质量，出现指标争议时，多方位查找、分析问题原因所在，并积极沟通及时消除分歧。

态度决定一切，销售与服务是紧密相连的，从事销售工作的业务员必须具备为客户服务的意识和能力，销售部在日常工作的开展中用换位思考的工作方法，想客户之所想，急客户之所急，甚至帮助解决客户日常生活中的问题。通过这样的努力，公司信誉在客户和市场上都有大的提升。

——把脉市场走势，灵活价格机制。

为了加快公司资金周转，尤其是现金周转，公司根据客户付款方式不同，采用灵活销售定价的方式：预付款和非预付款，销售价不同；完全现金和完全承兑，销售价格不同；现金和承兑的比例不同，销售价格也不同。这样的定价方式，给供需双方在合作过程中提供了较多的选择机会，有利于促成双方的合作。

#### 四、企业文化和党工团工作总结

（一）完善组织机构，使党工团组织在运营过程中逐步趋于合理。

根据组织和人员的变动情况，本着高效、精简和工作方便的原则，调整了部分党支部、工会、团支部和党工团小组长的委员和组员。

（二）深入一线，了解职工所思所想，解决问题，化解矛盾。

2012年，党工团把工作重点放在了解职工思想动态，解决职工遇到的生活和工作的难题上来。公司现有职工近5000人，近年来职工的流动性增加，特别是一线职工中的生产及技术人员的流动给公司的生产带来一定的影响，如果这样的现象一再蔓延，势必会影响到现有职工的情绪和想法。因此，党工团小组长定期在工友中进行思想沟通和交流，发现具有普遍性的职工思想倾向时，及时将这些现象通过组织渠道反映上来，为公司及时采取应对措施提供了信息。截止去年底，通过这样的渠道共搜集职工信息2420条，内容主要集中在生产经营、职工情绪、维权、职工生活、对公司生产设备维护等等方面，其中的一些带有普遍性而又有价值的问题，得到了公司的重视并予以及时解决。

（三）克服困难，迎难而上，努力实现企业文化建设既定目标。

2012年公司确定了企业文化建设的三个主要内容。一是大力建设和畅通宣传阵地和渠道；二是通过建立至上而下的信息沟通渠道；三是想法设法搞一些职工喜闻乐见的文体娱乐活动。围绕这三个主要内容，一、二月份，我公司启动了每天早上五分钟的广播宣传；增加了“党建专栏”、主洗、备钢材、机修和二分厂各自“生产信息专栏”、“制度学习专栏”、“一线心声”、“光荣榜专栏”和“处罚条例专栏”等。通过这些文化阵地的建立，创造了浓厚的西达文化氛围。三月份，开展了以“三八”妇女节为题的春季职工趣味运动会。四月份举办了职工五人足球赛；六月份安全生产月期间，举办了“安全在我心中”的主题演讲比赛等；七月份，党工团发出捐款倡议书，为我公司主洗车间丙班岗位工陆江（小孩烫伤，家庭困难）捐款\_元。八、九、十、十一、十二月份，也分别组织了形式多样的文体活动，丰富了职工生活。2012年，公司先后被控股集团和电冶公司党委评为“先进党支部”和“先进基层党组织”。

## 五、安全工作总结

### （二）落实安全责任，层层签订责任状

（三）加强对职工的培训，提高员工安全意识 选钢材厂职工的流动性较大，经常有新入厂的工人，这些人员文化水平参差不齐，地域差别大，行业差别大，对这部分人员的安全教育显得尤为重要。公司从建厂以来一直坚持对新入厂员工的三级安全教育，不合格不上岗，这是对公司的负责，更是对职工本人的负责。

除此之外公司还利用检修时间组织职工观看安全教育视频，2012年公司共组织大型培训3次，参加人数均超过120人。另外，利用公司宣传栏和车间板报大力宣贯安全教育内容，通过这样的手段员工的安全意识能得到一定程度的提高。

（四）突出安全工作重点，加大对安全隐患的排查力度 事故源于隐患，不能发现隐患，发现了却消除不了，安全工作就搞不好，公司的安全检查（综合大检查）按期进行，对查出的关于现场管理和安全隐患问题，责令相关部门在规定期限内整改，加大对安全隐患的查处力度，对复查不整改的问题加倍罚款，公司全年组织安全检查18次，查出现场管理问题358条，安全隐患82条，整改落实403条，整改落实率达到，全年安全检查罚款14620元，奖励5230元。

（五）加大检查力度，将安全管理制度落到实处 员工劳动纪律不好，是安全管理的重要隐患，公司安排的夜间值班管理人员和调度室人员在生产期间例行检查，发现违章违纪现场考核月底通报，对查出的酒后上岗、睡岗、脱岗和违章操作等常见劳动纪律问题，按照公司的安全管理制度严格奖罚。“严是爱、松是害”，这样的处罚看似无情，但实质是对职工人身安全的最大关爱，这样的检查处罚可以让职工在上班期间随时都紧绷着一根玄，思想上不放松，一心投入工作，安全事故发生的可能性就会降到最低。

## 六、基础管理工作总结 1、比较管理

2012年，公司供应、生产、销售、运输和职能部门的比较管理更加深入、深化，也更加切合实际。根据市场变化和实际运行效果，修订了《斯迪尔公司比较管理实施方案（第三版）》，使得指标的设置更加科学、合理、量化，考评更加阳光、透明、严肃，结果更加公开、公正、公平。通过比较管理的推行，提高了各环节、各部门的工作效率、工作质量、管理水平，激发了员工的劳动热情和干劲，切实提高了效率，降低了成本、对增加公司效益的作用是明显的。在过去的一年，公司不仅坚持推行了比较管理，而且让比较管理在生产系统的推行见到了实效，创造了效益，这归结于比较方案的合理性和我们的团队对这项管理方案的认可和坚持不懈的执行。

2、成本控制：认真贯彻集团“内抓管理降成本，外抓销售拓市场”，靠成本和市场突围的战略，在内控管理、成本控制上做文章。

公司认真分析、测算钢材集团下达的各项任务、经济指标后，结合市场变化和公司实际情况，强化预算管理，按月向下分解和量化指标，真正做到“千斤重担大家挑，人人头上有指标”。使得各车间、部门、各个环节的目标明确。为了保证这些指标的完成和实现，加强预算执行的检查、分析，使电冶公司每月下达的成本费用月度预算能够充分受控，实现降本增效。

## 3、员工绩效管理工作的

4、企业文化对个别员工的导向和教育作用发挥的不够好，从管理干部到一线员工，部分人员处于心浮气躁、消极懈怠、得过且过、碌碌无为的工作状态，个别员工忠诚度、责任心和上进心较差，在其位不谋其职，不利于工作的开展。



7、对各项费用的管控不够：部门利润指标不明确，对四项费用控制的意识不强，没有制定相应的奖罚条款，超不罚，节不奖，难以调动相关人员管理积极性。

提出问题并不是否定大家的付出，而是提醒大家正视我们的不足，解决这些问题需要我们敢于打破常规，敢于承担责任，积极应对，通力合作，努力消除制约我们发展的不利因素，使今后各项工作不断完善和提高。

#### 第四部分：2013年工作计划

##### 一、2013年\_集团的奋斗目标 二、2013年\_集团的奋斗目标

今年的总体要求是：深入贯彻控股集团年会、双代会和钢材集团职代会精神，继续以“冷静分析，沉着应对，坚定信心，主动出击”的基本方针为指导，在生产方面：组织安全生产，注重采掘平衡，充分释放产能，强化验收达标；在经营方面：把握市场规律，实现产销平衡，灵活把握价格，争取效益最佳；在企业文化建设方面：坚持文化治企，提升全员素质，充分挖掘潜力，发挥最大效能。紧紧围绕集团的总体奋斗目标，不断强化安全管理，积极高效组织生产，灵活应对市场变化，继续夯实基础管理，以精细化管理为主导，把精力倾注在抓落实上，把活力展现在抓落实上，把能力表现在抓落实上，把所有工作落在实处，实现产销衔接利润再增长，安全稳定管理再进步。

以上内容摘自控股集团双代会报告和钢材炭集团职代会报告，借此大会契机，向广大职工做一简要宣贯。

4、销售普通钢材2500万吨，优质钢4000万吨；销售中钢材1600万吨。

为确保全年经营目标的实现，我们要做好以下几个方面的工作：

1、公司安全管理部门要建立健全公司的安全组织机构和系统的安全生产管理制度，做到人员到位、检查到位、责任到位、制度到位、执行到位。

## 2023年钢筋实训总结报告通用篇七

为期两周的金工实习就这样轻轻的落下帷幕，回忆这两周的点点滴滴，真可谓是收获多多，感慨多多，在这里，我体会到很多成功的喜悦，也让我明了成功的背后都得付出心酸的汗水，在这个浩瀚的大千世界，才发现大学生有太多的不足，有太多的东西值得去学习，并且不管什么时候，我们都得抱着虚心的态度去学习。

金工实习是一门实践性的技术基础课，是高等院校工科学生学习机械制造的基本工艺方法和技术。经过这次的金工实习，我很多方面得到了很大的提高，最主要的就是动手能力，学校只是给我们灌输理论知识的海洋，此次的金工就是让我们的理论重归与实践，使我们能更贴近生活，更贴近社会，此外团队合作能力这是相当重要的，很多事情单靠我们自己的力量是很难完成的，就算能完成也得花很多的时间，常言道，三人行必有我师焉，以前很多时候我都是个独来独往的人，到了大学，稍稍得到少许改善，实习过后，我的团队精神进一步得到了升华。

另外，通过此次实习，让我更有时间观念了，每天上午8:00上班11:30下班，让我改善了以前睡懒觉的习惯，实习期间，每天车子7:15开，也让我们不得不6点多点就得起床，开始时个人有点小小的抱怨，后来渐渐的成了习惯，实习一结束，心里也有少许怀念实习的生活，虽然实习过程中有的工种很累，每天早上吃饭后几百号人一起坐车去北校，差不多半小时吧，到那差不多也上班，下午就是2:30上班5:30下班再又坐车回来，不管是上班还是坐车，时间观念都得很强不然吃亏的是自己。

第一天，坐车怀着喜悦的心情来到了北校，迫切的想满足自己的动手能力，老师把我们所有的人召集道一个不是很大的课室，进行安全知识以及事故的视频，让我知道了做什么事都得谨慎，一个小小的失误都可能导致难于挽回的事故，屏幕上一幕一幕惊心动魄的事故重重的撞击我的心坎，老师说的对，不管做什么，安全第一，光是视频教育就花了将近两个小时，可见安全的重要性，两个小时后，上午也就为时不多了呀！班长立刻带我们去到工业控制工种的机室，之前听学校这边老师说什么实习老师很严肃，很严格，当我们和第一位实习老师接触会才知道，原来实习老师是这么幽默，是这么和蔼，紧接着老师给我们演示了齿轮变速原理和机器人操作过程，让我们这些初出牛犊同学迫不及待的想上前去自己操作，很顺利的我们每个人都如愿以偿，但这让我知道，很多看似简单的东西如若真正操作起来的话还是会遇到很多阻碍，这就需要我们的耐心以及敏锐的观察力，就在这样一个环境中我们第一天就快接近尾声，后来老师给我们死命的提问，谁回答对就加分，那个气氛，太high了呀，同学们都是管知不知道就抢答，真可谓是加分就是王道，第一天快乐的结束，但相对来这的目的心中还是有点小小的失望，毕竟今天动手的地方不多。

第二天，我们实习的工种是铸造，一听这名有点吓人，后来一走进此工种工厂，眼前看到的全是沙土，心里抱着十分的好奇这是些啥玩意，还沉静在这种好奇中时，一个滑稽的老师一走了进来，三下两下就飞出了一大堆粤语，我勒了个去了，让我听的云里雾里呀，后续老师给我们讲了今天的任务也就是作业，老师讲完后立刻给我们操作演习，让我见识了什么事人才，什么是以低成本。。。这个铸造就是弄出模型出来，老实交代完后，同学们各自找好组员，进行作业，我和另外两大男生手脚灵活的把沙土灌进木框里，死命的用棒子锤，以及一些其他的，不久我们就做出了一个模型，之后用作了跟看是夹心饼干的东东，哈哈，最后我们小组得了a,之后就是全身发软，四肢疼痛呀，可见大学生身体是多么脆弱，是多么缺少锻炼，同时也让我知道什么是三个臭皮

匠赛过诸葛亮，团队合作谨慎的重要性以及做事要有耐心。

第三天，当我看到焊接这个工种时，我内心就有种压不住的兴奋，因为我之前就玩过电焊，觉得相当好玩，也知到这么工作有很大的技术性，老师先跟我们讲解了一遍在演示了一遍，我早就耐不住了带上面具以及手套等，从老师的讲解中我了解到：焊条的角度一般在七十到八十之间，焊条的速度，要求当然是匀速，然而在实际操作中，我们往往是不快则慢，很难保持匀速，因此焊出来的结果是很不流畅的，有的地方停留时间短则当然没有焊好，还有裂纹，停留时间长的地方，则经常会出现被焊透的毛病，出现了漏洞；焊条的高度要求保持在二至四毫米，听似简单的这些话，操作起来那是相当的苦难呀，一次一次焊的不均匀，一次一次焊出个洞，一次一次的失败差点蒙闭了头脑，这是老师走到我身边，跟我说，没事，金工实习就这样，想在一天完全学会那是不可能的，主要是让你们体验体验，实践 实践，再后来单独演示了一遍给我，在我百般尝试下，最后终于弄出个，自己满意的作品，也让我体会到了成功的喜悦。

第四天 我们学习的工种是汽车，让我明白了很多贴近我们生活的东西我们很少会去深层次的去研究他们，很多东西都是想当然，通过这天的学习，我对汽车减速，加速以及倒倒档，有了一定的了解，让我以后看东西能够更深一个层次，用不同的角度去认识它了解它。还有就是理工学校的学生对这种东西发自内心的喜欢，为我们理工学生以后看问题有很大的帮助。

第五天，加工中心，让我明白了什么是卧式加工中心，什么事立式加工中心，也对电脑上一些没见过的软件有了一定的了解，在电脑上操作能力也有了一定的提高，老师给我们布置了作业，先编程出一个字的程序，最后加工，再一次一次失败，一次一次重来的时候，最终我加工好了自己名字中的鹏字，也就在那一刻，我内心是多么自豪，是多么高兴，让我明白，成功其实并不难。

第六天，塑料加工，我们在机室看到的机器都是很少见过的，都是很昂贵的，让我不禁感慨人类聪明的大脑，跟让我深刻体会到很多东西回收作用是那么大，也让人不禁想到自己的渺小，自己所懂的东西是那么微不足道，让自己以后的路有了更大的动力。

第七天. 钳工，这一天是我印象最深的一天，注定要在我记忆中长留，在这里让我相信了什么是只要有恒心铁杵都能磨成针，一根长长的铁棒是怎样被磨成一个精巧的五边形螺帽，靠的是咱们的耐心，靠的是咱们的毅力，什么锯呀，什么锉呀，什么锤呀，一整天同学们都沉醉在这些东西跟铁杵抨击的天籁之声中，尽管这个工种是这几天做辛苦的一天，尽管手中磨出了几个泡，尽管汗水一直在亲吻桌面，同学们还是用尽全力的交了张自己满意的答卷，这种精神深深的感染了我，尽管这种方法在现在生产中基本上没用，但对磨练我们这样的大学生有着不可估计的积极作用，对我们以后的道路也有相当大的益处，因为这样的辛酸都会给我们留下深深的印象，提高咱们大学生积极上下，吃苦耐劳的意志等。

第八天，铣工，又是一项让我不禁大赞的工种，这天相对钳工那天要很轻松许多，同样也是一根铁杵，先固定在车床的夹子上，等把一切位置都调好后，咔咔的开始，降温的油在齿轮间像嬉水的小孩一样，是那么的有活力，经过我们一层一层的打磨。最后出来个银光闪闪的长方体铁柱，这个工种主要是让我们学习机械的操作能力，也正是这个工艺让我明白做什么事都得细心，此工艺要求的精度很高，要在游标卡尺反复测量确诊无误后才能过老师那关，更能过自己内心的那关，同时这项工艺得一人控制开关一人控制操作台，这也就需要很强的团队合作精神，才能确保我们能在规定的时间胜利完成任务等。

第九天，磨床齿轮，今天主要是听老师讲课，还有介绍了一下那个先进的磨床。在老师的指导下，每个人操作了一回，其实也就是按了几个按键，由于是周四只有上午要上班，下

午就返校，之后来时又叫我们画个图，巩固下差不多也就结束了。

第十天，线切割，也就是最后一天，内心不免生起一种失落，线切割，也是分两个部分，现在电脑上操作，画个闭合的图案，再编辑程序，然后再到机械上加工自己编程的图案，我是画了个娃娃头，由于机器的原因很多人没去加工，还好我占到个位置，成功的把我那图案加工出来，这一点我还是相当庆幸的，在下午2点半，我们进行的这几天所学东西理论知识的考试，实习就这样结束了。

总结 尽管这短短的几天很难让我们完全学会某种东西，但这次实习都将在我们内心里留下美好的回忆，在这些天有各种酸甜苦辣，但也只有亲身体会过才知道这其中的美，在此，非常感谢学校能够给我们提供一个这样的平台，让我们的理论重归于实践，最后这次实习将永远留在我的记忆里，让我更积极向往未来的人生之路。

## 2023年钢筋实训总结报告通用篇八

9月13日上午，怀着一份美丽的期待，我们实习小组一行人在王钊老师的带领下，来到实习地点——武汉市第二职业教育中心学校。

在简单的欢迎会之后，大家开始熟悉学校环境，安排实习工作和进程。我开始定的是教0502班的《现代商务》，但由于这门课程太少，达不到实习要求的课程数，在与指导老师汪静老师商量之后，决定让我同时教另一门课《经济法》。

从站在讲台上就紧张到站稳这三尺讲台，再到站在站台上游刃有余，这是一个从稚嫩到成长再到成熟的过程。曾经也想象过站在讲台上的样子，以为看多了听多了，走上讲台不过是一件非常容易的事情。可是，事实证明，理论和见闻相对于实践来说是有一定差距的。正是：纸上得来终觉浅，绝知此

事要躬行。

我在教学的同时还带0602班的班主任工作。0502班的班主任是年轻的袁老师，但相对于我们实习生来说，已经不可同日而语了。还清晰的记得袁老师每一次还我和冯娟到0602班教室与同学们见面的场景。初次见面，当然是先自我介绍了。冯娟先上讲台，看得出来她是有点紧张的。然后，我故作轻松地走上讲台，当看到那么多陌生的面孔，那么多双眼睛聚集在我这个焦点上时，我力图压抑的紧张像火山似的爆发了。一时间竟有些语无伦次，先前想好要说的话也不知道藏到哪里去了。在做了简单得不能再简单的自我介绍之后，我匆匆地走下讲台，心里挺不是味的。幸好同学们热烈的掌声给了我些许安慰。那一刻，我真正懂得了：要想在这三尺讲台这片小天地里驰骋，我还得继续努力。

实习的第一周，我们大多数人都没有讲课，当然，我也一样。在第一周和第二周里，我们主要是听课和带班主任工作。在一次次与班上学生接触的过程中，我们慢慢熟悉，而我站在教室里，站在讲台上也越来越自如了。

一、大部分学生文化课基础较差。刚来到实习学样，为了解学生，我们从班主任袁都那里要了一份学生成绩表，结果让我们瞠目结舌，竟然大部分学生成绩都不及格。我们这才意识到中专生与重点高中和普通高中学生存在如此大的差距。

二、多数学生不爱学习。也许因为在实践就不喜欢学习，也许是因为到了中专受某些学生的影响，班上爱学习的学生屈指可数，大部分学生对文化课学习都抱着一种无所谓的态度。记得最开始听课的时候，我就发现很多学生要么睡觉，要么坐着发呆，要么坐着玩，甚至有些女生上课时化妆打扮。即使是最重要的技能训练，也还是有部分学生不当回事儿。有几个学生干脆不去上课，经常逃课。他们不爱学习到这种程度，真的难以想象。

三、部分学生思想素质太差。有些学生不太尊重老师，见到老师都不知道打个招呼。还有极少数学生喜欢和老师唱反调，也不知道是有意悖逆还是仅仅觉得好玩。由于班上女生比较多，女生间勾心斗角的事情也比较多。班上学生分成几派，互相排斥，一点都不知道团结的重要性。

四、部分女生化妆打扮不分场合，不分时间，让人无法容忍。爱美之心，人皆有之。化妆打扮本来也无可厚非，可是如果不分场合，不分时间，则效果可能适得其反。有些女生在桌子上放个镜子，没事就拿起来照照，有时一节课就在照镜子的过程中结束了。这还不算，还有人在教室里用洗面奶洗脸，上课时修眼睫毛，课间大肆张扬地拉头发，丝毫不顾老师的存在。这种情况要不亲眼所见，我绝对不会想到的。

五、与某些张扬的学生相对的是一些学生为人处事太过低调，显得不自信。可能性在一些学生心里形成了这样一种思维，中专生一定比重点高中和普通高中的学生差劲，从而轻易放弃文化课，认为努力也没用，没什么追求，得过且过。这是没有自信的表现。其实普通高中和重点高中的学生也不一定就比中专生强。还有一些同学对班级事务漠不关心，或者想做又怕做不好，畏手畏尾，一点自信都没有，只好自扫门前雪，从而表现得非常低调。

其他方面的问题还有很多，一时也无法全部说清。看到学生的种种问题，我一直在考虑，如何去做好教学工作呢？实习小组部分同学对教学实习抱着一种无所谓的态度，对学生不负责，认为讲一节是一节，完成教学任务就可以了。可是我不是这样想的。我以前基本没参加过什么实习，所以非常珍惜这次实习机会。我告诉自己，一定要好好利用这次机会，让自己得到锻炼。

在与学生相处一段时间之后，我发现中专的学生也并非一无是处。虽然他们学习基础差，但他们大部分人非常注重技能的培养，掌握一技之长。他们也并非真的不喜欢老师，当我



和他们逐渐熟悉之后，他们都会主动和我打招呼，和我聊天儿，配合老师讲课。女孩儿过于注重打扮，虽然让我有点不习惯，但有时候社会也需要像她们这样敢于表现，性格开朗的人，她们展现出女生对生活的不同姿态。虽然他们自律性差，但也没什么坏的想法，只是贪玩而已。只要用适当的方法去说服他们，他们还是会接受的，会慢慢改进的。这他们需要的是老师的真心对待与关怀。还记得电视剧《十八岁的天空》里的台词：关心是人们最真诚的沟通方式，只要会关心人，就足以有理由让别人喜欢。让我对教学又有了信心。

一、课内外保持良好的精神状态。在课堂上要精神饱满，不受某些消极情绪的影响。如果老师精神状态不好，学生更不会集中精神去听课了。由于课外也会经常碰到学生，所以课外也要保持好的精神状态，让学生知道老师不是强打精神去给他们上课的。

二、充分备课。备课是讲课的必要准备，如果课备不好，不熟悉内容，上课要么讲得不连贯，要么过于依赖书本，让学生质疑老师的水平。只有充分备课，才能保证课堂上游刃有余。

三、因材施教，根据不同的情况实时调整教学方法。每个班级的氛围是不一样的，各个年级学生的思想也存在着很大的差异。我教两门课，分别在二年级0601和0602班，以及三年级的0502班上课，对不同班级不同年级的差异深有感触。二年级的学生较三年级学生听话些，所以在二年级上课时，要以幽默的而清晰的方式讲授课程，而在三年级上课时，必须充分发挥老师的个人魅力来吸引学生。还要实施必要的惩罚措施。而二年级的0601和0602班也存在差异，0601班比0602班学生活跃些，在0601班上课时就可以进行较多的互动。

四、为人师表。作为一个老师，所作所为，学生有意或无意间都会注意到，形成一种印象，从而影响到上课中去。实习学校的领导也经常关注我们的一言一行，关系到他们对我们

实习情况的评价。所以在实习学校，我们必须注意自己的言行举止，做到为人师表。

五、课外沟通。除了上课，课外我们还有很多时间接触学生，俗话说：亲起师，才能兴起道。和学生进行适当的沟通有助于我们教学工作的进行。课外沟通主要了解学生的思想动态，学习中存在的问题，以便纠正他们的错误思想，引导他们树立正确的观念，并帮他们解决学习中存在的困难，激发他们学习的兴趣。除些之外，娱乐也不失为一种很好的交流方式。

六、树立信心，持久作战。教学工作是一项长期工作，学生的不良情绪和不良行为随时可能影响老师的情绪，打击老师的自信心，所以，作为老师，必须树立自信，相信自己能够让学生接受自己，接受知识，找长期坚持下去。

以上是我在实习过程中在教学方面的一些感想和感悟。在二职实习的过程中，我成长了很多。这次实习让我学到了很多东西，不仅让我感受到当老师不容易，更让我体验到了工作的艰辛，为我今后从事工作积累了经验。相信这次教育实习一定会在我人生轨迹上留下深刻的一笔。