水泥行业工作总结 水泥厂工作总结(模板8篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

水泥行业工作总结篇一

一季度，水泥公司认真贯彻两级职代会精神，紧紧围绕20xx年任务目标，严抓基础管理，创新管理方法，扎实开展工作。密切关注市场变化，及时调整销售策略，努力提高产品价格，确保企业利润最大化。各项工作稳步推进，为全年生产经营目标任务的完成奠定了坚实的基础。

一季度生产经营情况：预计生产熟料 吨，完成220 万吨年度计划任务的 %;销售熟料 吨，完成125万吨年度计划任务的 %;磨制水泥 吨，完成150万吨年度计划任务的 %;销售水泥 吨，完成150万吨年度计划任务的 %;余热发电量 万kwh□完成7000万kwh年度计划的 %;实现净利润 万元，完成4600万元全年任务的 %，开创了水泥公司历史之先河，创造了一季度水泥生产经营历史新记录。

具体工作总结如下：

“不积跬步无以至千里”，基础管理工作是企业各项管理的根基。年初伊始，我们深刻查找自身存在的管理漏洞和薄弱环节，倡导“第一次把事情做对”的理念，关注细节、关注每一个动作，彻底解决管理标准不高、易反复的问题，提高精细化管理水平。

“先立章程，后以制度治厂”。对公司 个单项考核办

法进行梳理完善，并纳入体系文件，有效防止了“两张皮“现象。

推进流程管理。面向全体管理人员开展了流程管理知识培训，对车间骨干开展了巡检操作流程知识培训，面向全员开展了质量培训。通过多角度，多层次培训，使流程管理规范化、制度化，确保达到“每人每天干好每一件事”，从而提升基础管理水平。

根据现场管理推进计划每天下午召开标准量化管理工作会议，总结当日工作情况并对次日的工作进行布置安排，明确工作进度，严格落实考核。

进一步优化操作，加大指标对标，旋窑运转率、熟料标准煤耗等关键经济技术指标分别达到 % kg/t熟料，旋窑运转率同比提高 个百分点，熟料标准煤耗同比降低 %。

按照公司《关于进一步降低和控制公司可控费用支出的通知》要求，将全年预算进行分解落实到各单位，并将各车间、科室预算指标纳入绩效考核当中，提高各单位预算意识。强化预算执行的严肃性，通过预算管理来降低和减少企业成本。将预算管理渗透至人、财、物及购、销的各个层面与环节，健全相关制度，加强对预算执行情况的实时监控和有效监督，提高预算管理的科学性和准确性，发挥预算管理的硬 2约束作用。

针对市场形式，销售工作主要是在夯实长期用户的基础上，努力提高产品销售价格，并加大利润率较高产品52.5水泥的市场开发力度，确保企业利润最大化。

一是限量保价20xx年底水泥价格持续高位，为维护20xx年水泥价格的高位运行，在1、2月份水泥淡季时不销售冬储水

泥，保持水泥销售价格的`稳定，与去年同比，单价上升130元/吨左右，为全年水泥价格高位运行打好基础。

二是建立长期战略合作伙伴关系，稳定长期用户。对混凝土搅拌站、管桩企业等长期用户进一步建立战略合作伙伴关系，实行“独家供货、常年使用”策略，保证山铝水泥长期客户群的稳定及销售量的稳定，增强对市场变化处理的弹性。一季度已签订两家独家供货合同，年定销水泥30万吨。

三是以制度为导向，鼓励业务人员高价销售。实行以“品种提成单价和基础管理”为主的绩效提成考核办法，销售人员积极性进一步提高。在今年销售人员考核中加入价格系数考核，鼓励业务人员高价销售水泥，并对销售价格低于平均价格的销售人员进行相应考核，提高产品利润率。

四是加大重点工程开发力度。重点工程具有用量大，价格高、提升产品信誉等特点□20xx年是“”规划的开局年，各地重点工程相继开工，水泥公司统筹各项资源，全力做好每个工程的投标工作，提高市场占有率。

务部长，淘汰两名业务部长，内部双向选择组合3人。

扎实开展“党员攀登、全员创优”主题实践活动。按照上级党委要求，制定活动意见，把活动与生产经营实际紧密结合，促进淡季生产经营任务的完成。

积极开展学习型党组织创建。制订水泥公司20xx年学习型党组织创建实施方案，制订干部读书会年度计划，各支部认真开展活动，党委中心组学习，干部读书会学习按计划进行，提高了广大党员干部和管理人员的理论和技术素质。

大力开展形势任务教育。结合公司两会，加大形势任务教育，认清形势、统一思想，立足岗位、尽职奉献。更新宣传栏内容，营造宣传氛围，对班组政治学习进行检查督促。

加强党风和反腐倡廉建设。建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系，加强廉洁从业教育，积极推进强基工程，效能监察立项，核查处理信访问题，提高了管理效能。

群众组织工作丰富多彩。积极开展以争创“工人先锋号”、争当“优秀员工”，短距离劳动竞赛和职工技能竞赛为主要内容的“双争双赛”活动，开展了提高旋窑运转率、红旗机台等活动。

一季度工作中存在的问题和不足主要表现在：1.现场管理、设备维护等基础管理工作有待于进一步加强。2.市场预测及掌控能力仍有待于进一步提高。以上这些不足和问题，需要在二季度采取切实有效的措施加以解决。

二季度工作打算

二季度，是水泥销售传统旺季，也是全年生产经营工作的关键时期，我们充分认识到担负的责任，按照公司部署积极、扎实推进各项工作，为全年任务的完成打好基础。

一、继续深入推进基础管理工作，切实提高企业竞争力 一季度基础管理工作虽然有了一定进展，但离公司要求还有一定距离，要认清规基础管理长期性和长效性的严竣形势，工作中戒骄戒躁，将抓常态，抓长效，始终作为一项重点工作来抓。坚持不懈地继续深入抓好基础管理工作，把基础管理作为生产经营工作的基础，常抓不懈，层层深入，步步推进，边巩固边提高，上台阶创水平。通过抓基础管理，确保主机设备运转率，确保全年各项生产经营目标的完成。狠抓基层建设、基础工作和基本功训练，实实在在地从最基本的管理工作做起，推动基层基础管理向规范化、程序化、科学化、人性化方向迈进。

结合体系文件，进一步深化细化流程管理工作，在工作中不断优化、完善、固化岗位工作流程，达到工作的螺旋式进步。

水泥行业工作总结篇二

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。

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，平时的工作有条理了，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。

（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，其目的是保证做好唯一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平衡，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，是我工作中的最大的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我最大遗憾。

水泥行业工作总结篇三

水泥有限公司在市委、市政府的亲切关怀下，在董事会及上级有关部门的正确领导，全厂职工同心同德、团结一致、创造性的开展工作，在一线的生产取得了丰硕成果的同时，克服人员少、时间紧、任务重等困难，奋勇拼搏，顺利实现了二线的安装调试：本年度累计生产熟料55.3万吨，实现销售收人7831.5万元，各项工作都取得不错的业绩。

一、加强政治思想学习，精神文明建设有所提高。

首先，我们继续学习贯彻江“三个代表“的重要思想，对广大党员、干部开展保持共产党员先进性教育，先进性的要求与我们的实际工作结合起来，不断推进我们的各项活动。切实加强党组织建设，提高职工的政治、思想素质。

二、提高职工队伍素质，加强职工队伍建设。

职工队伍素质的高低直接关系到社会效益和经济效益，公司

支部从加强学习、提高职工文化素质和业务技能入手，开办了职业道德讲座和法制讲座和法制教育讲座培训班，通过业务知识的学习和实际运用，职工思想素质和业务素质有了很大的提高，服务意识、主人责任感得到了增强。针对职工业务素质低的现状，采取走出去，请进来的方式，聘请高校教师为职工培训。提高了职工的业务技能水平。

三、顺利完成二线建设

一是倒排工期，进行量化考核，要求施工单位将每天、每周的计划和工程进展情况报于甲方，由我们会同相关人员综合考核。二是给施工方签订工期合同书，根据倒排工期。三是专门成立了二线建设工作组，工作组每周定期、不定期的召开两次以上的进展调度会，并且每天早晨8：00在施工现场组织安装、土建、监理以及公司有关处室主要负责人对前一天的工程进展情况、当天的工作计划以及现场需要解决的问题进行现场调度、检查、安排。四是为保证设备进厂不影响安装时间，我们专门抽调人员到厂方进行验货、催货。由于采取了以上各种有效措施，二线建设在10月30日顺利点火成功。

四、生产管理得到进一步跳高

一是对原、燃材料进行了“比价采购”，如煤、铁矿石、砂岩，在原来的基础上都有了很大的降价，其中煤连续两次降价，平均每月节约60万元。二是严格生产过程中的管理，对于一切影响生产和质量的重大故事，一律采取一事一分析，对责任单位和责任人不放过，三是对销售环节加强管理，针对销售人员的“散”、“乱”现象，公司采取了每周定时、不定时的销售调度会，听取销售人员对销售进展情况的汇报和销售意见，了解销售动态，采取了切实有效的措施：如公司领导亲自带队对客户进行回访，要求销售队伍进行人员优化组合，分片外出跑市场协调客户。

在六、七月份，市场非常低潮的情况下，我们避免了因销售

不畅而造成积停产压现象。四是为进一步抓好成本控制，我们将对煤耗、电耗进一步采取措施，对全厂的成本控制正在研究制定“劳动定额”，将工人的收入与成品、质量、产量、安全、成本等进行分析，最终将以制度规范约束提高，抓好成本的制度。

五、认真解决职工关心的热难问题

一是在职工队伍中下发了“征求职工意见和建议”书，针对大家反映的问题逐一研究落实，及时给予答复;对于大家反映的热、难问题，进行重点解决，先后对食堂进行了多次改造，并对质量、价格进行了规范。二是整顿职工宿舍，安排专人管理，就室内供电进行了整改，并安装了风扇、纱窗。三是就用水问题，先后在厂内打了四眼临时水井，在现有条件允许的情况下安装了太阳能。四是对于产品出入进行了多次现场突查，制定了相关的制度，如“采物管理规定”、“关于原材料、水泥熟料进出厂的管理规定”等。由于采取了以上措施，领导班子的工作逐步得到了职工的理解和支持，在全厂范围内形成了干部、员工人心思干、团结向上的氛围。

建立、健全各项规章制度。

新班子调整后深感水泥企业的规章制度的缺乏，靠得是制度规范人，用政策激励人，因此，我们将建章立制作为企业管理的核心构成，先后制定了“会议制度”、“领导班子职责划分”、“相关处室职责划分”、“劳动纪律管理规定”、“质量管理规定”和“技术创新管理规定”等规范。

狠抓安全不放松

一是经营管理水平有待于进一步提高： 由于受到各种主、客观条件的制约，水泥公司在经营管理上，有待于进一步提高，各种管理制度有待于进一步完善，企业内部定岗定员有待于进一步完善，各种经济分析不规范，在分析的深度和细化程

度不全面。

二是企业的经营管理有待于进一步规范：在经营管理方面，公司制体制还不健全，企业的经营管理还存在不足，在合同管理，原材料的采购，产品的销售的环节，还存在漏洞，公司的各种管理制度还有待于进一步完善。依法经营的理念还没有完全建立，公司的各种证件还不具备。

一是进一步完善内部承包制度，全面执行倒逼成本工资考核办法，将企业利润同个人收入有机结合起来，提高内部挖潜、全员节约的能力。建立原燃料的技术标准，货比三家，优化进货渠道，签定购销合同，实行计划管理和招邀标制度。提高产、质量，减少跑、冒、滴、漏。加强财务管理，精打细算，实行倒推成本管理。。

二是定期开展经济分析活动，及时分析公司面临的形式和问题，发现公司存在的问题和不足，提出措施，改进工作方法，为公司的决策提供依据。

三是不断开拓外部市场 ，提高市场占有率，加大对周边市场的开发力度，重点围绕南水北调工程、高速公路建设工地、经济开发区建设等项目，充实完善榴园本地销售网络。

四是严格各项费用开支和成本控制，优化进货渠道，制定物资储备定额，保证合理库存，适时调整营销策略，细分市场，建立收入与经营指标挂钩的制度，确保完成全年销售收入和利润任务。

五是进一步更新观念，创新制度，提高公司管理水平和竞争力，建立“管理 提效”的发展战略，增强企业凝聚力和抗风险能力。

水泥行业工作总结篇四

转眼间□20xx年已过去，我在公司的试用期已到。回首两月来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。

办公室工作打下基础。现将本年度的工作总结如下

1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态。

认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

工程信息，为下一步工作打好基础。

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作。

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。4、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

5、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作

做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

水泥行业工作总结篇五

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）、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。

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。

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。

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。

水泥行业工作总结篇六

20xx年即将过去，我来到xx水泥已经有九个多月的时间。感谢xx水泥各位领导对我的关心和信任，感谢xx水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时光，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢xx运营管理区的各位领导，感谢xx□xx的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

我于20xx年x月x日进入xx县xx水泥有限公司，在这里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。随后xx水泥xx运营管理区组建营销中心，我于20xx年6x月x日到达xxxx水泥有限公司，正式进入xx运营管理区。根据公司安排，我被划分到xx区域销售部，主要负责xx片区xx县袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与xx县xx生产基地协调的各项工作。下面我就20xx年x月x日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

作为一个应届毕业生，我深知欠缺工作经验和专业知识是我最大的软肋，并且“销售”这一岗位要求我必须具备专业的销售知识和良好的沟通协调能力。为达到这一要求我十分注意重视学习，不仅学习应该所具备的各项专业知识，还学习在市场上如何与客户进行沟通、报价、销售、服务。由于我是直面市场，承担着公司与客户之间一种“中转”的角色，我特别注意时刻树立自己的形象，提升自己的个人素质，展示xx水泥的良好形象。在刚接触水泥销售的时候，我对水泥销售的渠道、价格、运输环节、合作方式不是太了解，对各类商品混凝土搅拌站的方量状况、垫资情况、运营情况一无所知，对各类农村网点袋装水泥市场的需求状况、经销商经营情况、布局情况、水泥的使用情况不甚了解，甚至对所销

售的产品——水泥的各种指标(如三天强度、比表面积、静浆流动度、需水量等)知之甚少。但经过这六个月的时间，我在工作和工作之余不断学习水泥新国标、销售渠道的了解和掌握、对经销商的控制、对商混站的彻底了解，可以基本胜任目前所做的一系列销售工作。由于xx区域销售部处于一个艰苦的销售环境，对我的销售技巧、销售能力有着更高、更严格的要求，所以我还需要不断地学习，以完全胜任xx区域的销售工作。

1、进行了市场调研，熟悉了xx县乡镇环境和大概的市场需求量。

2、进行了市场开发，走访了xx县区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了大量的客户资料，在每个乡镇布好了网点。

3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了xx县袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。

4、辅助市场部，进行了xx县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了xx品牌的影响力。

5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

1、对xx县区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。

2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动后，丢失了少部分客户。

3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。

4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

总之，细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心!力争在xx水泥的销售岗位上做最好的自己!以上就是我对这六个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献!

水泥行业工作总结篇七

回顾这半年在公司余热发电部门的工作，感触很深，收获颇丰。在这之前，“余热发电”这个词从没听过，但在这短短的半年时间，在领导和同事们的细心关怀和指导下，通过我自身的不断努力，我学到了人生难得的工作经验和社会知识。

刚来到华润水泥（鹤庆）有限公司，进入余热发电部门中控室时，出现在自己面前的是一片茫然，因为看到同事们的工作我从未接触过，对设备更是生疏，更不敢操作，同事给我们讲解时也是茫然的，因为这一切对于我都是新的。但在领导和同事不断的帮助和自己不断努力学习下，很快适应了这分工作，并且不断的在进步。

华润水泥（鹤庆）有限公司机电部

司和自身的实际情况，认真参加学习单位的各制度和余热发电操作规程，使工作中的困难逐步被化解。通过这些规程的学习使我进一步加深了对余热发电这项工作的理解。

在各项工作中我都本着认真负责的态度去对待。虽然开始由于经验不足和认识不够，不能独立工作，最简单的更换振打电机更换螺栓，也要同事们多次的带领，但我仍然积极配合同事们的工作，认真学习同事们的处理事情的方法和相关知

识，总结相关方法技巧。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间学习相关余热发电资料、余热发电操作规程、电气图等部门资料，认真记录学习笔记，整理设备的名牌信息，查询相关设备的工作原理和使用方法，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事学习更深的社会知识，请教余热发电更多的知识，如：锅炉定期排污、连续排污的作用，启机前暖机、盘车、启高压油泵等的作用。让我对这个部门的工作感到更自豪、更有意义！

自熟悉余热发电这项工作后，我更是以从事这项工作而自豪。今后的工作中我会不断努力完善自己，做好工作中的每一件小事，努力学习，从对余热发电这项工作的感性认识上升为理性认识，保持当初的那份热情，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做！同时也积极配合领导和同事完成其他工作，为团队建设做自己应有的贡献。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离这分工作的需要还有很大差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对新的工作还不够熟悉，缺乏社会知识等等，这些问题，都必须在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好这分工作。

一做好自己的工作计划，继续加强对公司各种制度和余热发电工艺和水泥生产工艺的学习，熟悉各设备的作用和工作原理以及各项我维护等，做到全面深入的了解公司的各种制度和相关工艺流程。

二以学习、实践全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时认真实践，在实践中利用所学知识指导实践，不断学习社会知识，加强和同事们的相互沟通。

三踏实做好本职工作。在以后的工作和学习中，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有最好只有更好”。

四做好本职工作的同时，为公司做一些力所能及的工作为公司做出应有的贡献。

水泥行业工作总结篇八

1、认真学习了公司《员工手册》、各种规章制度。对公司的发展和壮大充满了深深的敬意，立志誓死效忠企业，忠诚于企业，热爱自己的岗位。不迟到、不早退，严格遵守各种规章制度，作为一个老水泥人，深深懂得遵守职业道德和社会公德的重要性。“今天工作不努力，明天努力找工作”。

2、本人从事水泥工作xx年，水泥工艺科班出身，具有工程师专业技术职称，人力资源专业中级管理师管理能力，财会专业出身的成本管理能力。丰富的生产、安全、质量、现场管理经验，完全具有与岗位匹配的专业管理能力。

3、加强员工内部学习培训，提升员工的整体素质质量管理工作与产、供、销紧密相连，产品质量的稳定与提升，生产过程的控制与化验室员工的技能、素质水平密切相关，提高员工的质量管理专业知识和技能，对员工进行专业知识和技能的培训是质量管理的必须手段，几个月来对员工进行专业知识和技能的培训x次，学习会议x次。通过培训学习，让员工提高了思想意识、工作技能和综合素质。

4、加强了样品的质量管理工作

加强了对样品的管理，对样品的取样、检测流程作了更详细的规定，规范了样品的管理，特别是煤和出厂水泥，对样品的检测状态(已检、待检、留样)进行了区域划分，对不同状态的样品进行分类存放，有效避免了因样品的混淆而造成的错检、漏检或样品不具有代表性。

5、完善了检测方法，提升了工作技能，确保了检测结果的准确性

对检测方法进行了完善，减少测试过程的不必要误差。在原有操作规程基础上，更进一步完善了检测方法。如煤的检测，从取样方法、取样数量、制样方法、分样方法、留样等进行了完善，并对员工进行了专项培训，检测结果准确性大大提高，进厂煤热量与煤磨煤粉热量误差在xx大卡以内。出厂水泥xx散装，存在误差大，样品没有代表性，安装了自动取样器，对每班的取样留样进行确认，并与物检相互确认、相互监督，解决了几年来的老大难问题，保证了出厂水泥的'稳定。

4、加强试验研究工作，节能降耗增效益

积极进行试验探索，通过查阅大量的历史数据和技术资料，对水泥配方进行工艺技术优化，根据熟料质量情况灵活机动的采取跟踪措施，优化工艺参数□xx月xx水泥熟料掺量xx%□xx水泥熟料掺量xx%□在同行中也是说的起话的，也是我厂几年来的最好水平□xx月对混合材进行优化搭配□xx水泥灰石掺量由x%提高到x%□每吨水泥可降低成本xx元以上，每年增加利润xx万元以上。

7、在熟料质量管理方面从源头抓起，对各种原燃材料进厂质量进行每天监管，与生产工艺技术部和质控部密切配合，共同研究，讨论配料方案，优化窑、磨工艺技术参数，使本厂窑磨达到优质、高产、低消耗的良性状态。

8、在出厂水泥售后服务方面，水泥销售难免有这样或那样的不符合用户的要求，偶尔也会出现一些质量上的纠纷，又往往是用户的操作不当，当然用户是上帝，我们必须耐心地给用户作技术上的指导和解释，使用户用的放心，心中满意，达到长期合作的目的。

9、加强仪器、设备的`管理

对化验室的仪器、设备进行了系统的维护和管理，仪器、设

备责任到人，做好仪器、设备标识(责任人、仪器设备编号、仪器设备名称、状态)，并由责任人定期进行检查维护，加强仪器设备的管理意识，减少消耗品的消耗量，提高仪器设备使用率，对煤质分析仪、热量仪、定硫仪、荧光仪等仪器设备进行期间核查、校正，减少由设备引起的误差。

在总经理和公司各位领导的关怀重视下，在全体同仁的支持配合努力下，工作取得了一定的成绩，但还有一定的差距。准备在明年从完善质量管理的细节入手，做好仪器设备、化学试剂的各类数据的各类工作，做好质量信息统计管理工作，加强内部培训，提升全员素质，打造出专业素质过关，技术素质过硬，业务素质超强的分析检验团队。为保证原燃材料、生产过程、产品质量，严格要求，严谨工作，严把质量关，为公司的发展壮大做出自己更大的贡献，为实现中国梦、企业梦而努力奋斗。