

水泥磨工作总结 水泥销售工作总结(汇总9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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

水泥磨工作总结 水泥销售工作总结篇一

水泥公司工作总结报告 下面就是有关水泥公司的工作总结了

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总书记“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

二线的安装建设是xx的重点工程也是形象工程，该项工程的良好建设将在全市范围内起到非常重要的作用，因此，新班

子上任后深感责任的重大，就二线建设提出了“抓质量、抢进度、保安全、战酷暑”口号，确保二线建设如期完工。为此，采取了以下几点措施一是倒排工期，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

以人为本 强抓机遇 迎头赶上 齐心推动萌生事业快速发展

董事长：张秉权

同志们：

今天我们在这里隆重召开2008年度工作总结暨表彰大会，目的依然是总结过去、谋划未来、表彰先进、激励斗志。前面公司各部门分管领导就今年的生产、经营、财务、质量、党、团、工、青、妇等方面的工作做了全面总结，又对下年的工作做了安排部署，同时我们对年终评选的先进集体、优秀厂级领导、优秀科室负责人以及在工作中做出突出贡献的先进工作者、先进生产者、岗位技能标兵一并进行了表彰奖励。在这里，我谨代表公司董事会、管委会、党支部对受表彰的部门和个人，表示崇高的敬意和热烈的祝贺！并希望你们在新的一年里再接再厉，起到先锋模范作用，取得更加美好的成绩，一如既往地 为萌生事业的飞速发展做出应有的贡献；也希望没有受到表彰的部门和同志，不要灰心、不要气馁、

扎实工作、增强信心、迎头赶上，争取下年都能够榜上有名。同时，也对今天到会的，与我们合作筹建三期工程的合作伙伴，浙江明峰投资有限公司的各位领导表示衷心的感谢和热烈的欢迎！2008年是不平凡的一年，我国发生了震惊世界的四川汶川大地震，灾区生命财产遭受了巨大的损失，国际出现金融危机，给我国经济发展造成极大影响，又是成功举办奥运会，全面贯彻党的十七大精神，落实科学发展观，夺取全面建设小康社会新胜利的关键一年，也是中央提出扩大内需促进经济增长政策落实的开局之年。一年来公司依旧紧紧围绕“以质量求生存、向生产要效益、保稳定、促发展”的工作思路，挖掘潜力，吸取经验。今年的产销任务完成的较好，这个成绩的取得，得益于公司的正确领导，归功于分管领导的大力支持，归功于全厂职工的拼搏奋进，我代表公司董事会、管委会向公司干部职工致以崇高的敬意和衷心的感谢。回顾一年来的奋斗历程，我们深深体会到，做好各项工作，必须坚持解放思想，科学发展，始终着眼于“好中求快”，才能借势扬帆，在新的征途上迈出坚实步伐；必须坚持争先创优，赶超发展，始终着眼于“干在实处”，才能不断攻坚克难，干出一番大事业；必须坚持与时俱进，创新发展，始终保持奋发有为的精神状态，敢于涉足前人没有干过的事业，才能不断破解发展难题；实现萌生又好又快发展。

一、实施挖潜增效，安全稳定生产

企业生产的根本目的在于获得效益，没有利润的生产是无效的生产。2008年从公司的总体目标出发，制定了各项生产管理目标任务，围绕这个目标，各车间、部门进行量化、细化。在生产组织上，通过加强日常管理和设备维护保养，提高周期运行质量，调动一切积极因素，挖潜增效，尤其在领用材料上切实提高了管理力度，节省了费用，大大降低了备品备件的采购率。

从小的措施抓起，将车间照明通通改为节能型照明，将原料车间减少开机时间，并岗减班，使员工充分发挥各自的潜能，

改变了传统的生产管理模式，进一步提升了节能意识，同时加强了生产一线的协调工作，强化了安全管理，今年没有发生一起大的安全事故，使公司的安全管理水平又上了一个新的台阶。

二、促进营销、争创名牌、确保质量体系有效运行

企业的生产经营成果，最终是靠有效的营销活动来实现，今年的销售成绩还是喜人的。对顾客信息的捕捉反馈做的比较细，继续推行“赊三不如现二”地销售政策，提高了货款的回收率，实施“抓大放小”的策略，追求经济效益最大化。抓机遇、抓热点，使水泥用量较大的长庆油田成为我们的牢固客户，今年夏季水泥一直供不应求，而且出厂价格也创历史以来的最高价，为明年良好的营销势头奠定了坚实的基础。

产品质量是企业生存的法宝，把不断提高产品质量作为巩固名牌产品、树立企业形象、增强市场占有率、竞争力的核心来抓，今年通过大家的努力，成功的将批量油井水泥打入市场，我们的产品已获得2008年宁夏名牌，化验分析大对比已获国家级荣誉，并在相关网络上发布。但是，今年在盐中高速公路所供的水泥出现了质量问题，唤起了技术、质检部门的重视，加强了质量意识，提升了质量观念，采取了纠正和预防措施，得到了有效的扼制，有了新的改观，而且前段时间，经各部门的努力，顺利的通过了iso质量管理体系认证的监督审查，进一步提升了产品的感召力。

三、全力以赴，打响三期工程全面启动攻坚战

“规模出效益”，这是萌生长足发展的必然规律，上项目是扩大经济总量，适应新形势产业群体发展，提高企业竞争力的有效载体，抓发展，首先要抓项目。公司规划的日产2500吨熟料水泥生产线工程在今年的三月份开始筹建，我除了目前老公司的经营策划外，今年主要抓了新项目上马的全面工作。只带领付岁荣厂长、王生忠、张秉柱几人风风火火奔波了近一年，去南京、走浙江，又是协调设计院相关设计事宜，跑资金、设

备招标考察等无数次，总算看到了成绩。在九月份与浙江明峰投资有限公司达成共识，愿与我们并肩合作，联合共同组建了宁夏明峰萌城建材有限公司，正式签订了合作协议。目前，新公司工作运行正常，相关负责领导及工程技术人员进驻现场。安装队也陆续进入现场进行设备安装，一场大规模的攻坚战正式拉开帷幕。新项目投产后，年新增水泥150万吨，增加产值4亿元，两个公司年生产水泥总量近200万吨，为做大做强水泥企业奠定了基础，有力地推进地方经济发展。

1、生产现场管理不到位，环保工作差

生产管理现状仍然是计划经济的运行体制，制度得不到充分的落实，缺乏系统操作性，管理传统，思想保守，一拨一转，不拨不转，观念落后，思路不清，缺乏良好的敬业精神。

2、用人机制不健全、不科学、人力资源管理无头绪、厂级厂规执行不严格。

虽然一直强调坚持以人为本，爱厂如家，能真正把企业当做自己的家，但一部分员工仍然思想消极，情绪低落，抱着“当一天和尚撞一天钟”的思想，经受不住诱惑、安不下心来工作，这山看着那山高，三番五次的折腾，有些同志甚至搞得妻离子散，财空物尽，最终给自己的生活出了难题，给企业也带来了不必要的麻烦，希望同志们静下心来，从自身的实际出发，同全体萌生人一并将事业发展到底。岗位用人随意性大，责任制执行不到位，厂纪厂规执行、落实没有力度，工作态度不够端正，无原则性，工作成效不明显。管理人员思想陈旧，在其位不谋其政、不求有功、但求无过，从车间到主管领导，有欺上瞒下的行为，无故请长假，假到不归、留岗待业，很多工作总是停留在口头上，不按人事制度规定履行，导致人事部门无法正常履行职责，从而制约着生产经营的健康运行。

3、政令不通、协调不利、执行力欠缺、技能低下、学习培训

走形式、部分工作环节脱节、整体工作推进不快。

三期工程的即将投产必然要求我们要改变现状，齐心协力，坚决抛弃影响工作质量的绊脚石，希望同志们能够认清形势、理清思路、找准位置、扬长避端、做萌生的主人，对以上问题，我们一定要高度重视，采取有力措施切实加以解决。

随着新年钟声的即将敲响，深知2009年是我们加快发展、腾飞发展的关键一年，是公司脱离困境，承接希望与收获的一年，是建材行业充满回报与生机的一年，总体思路是：“以加快发展为主体、着力推进企业管理，提高质量和效益上的新成效，坚定不移地实现萌生发展的第三步、第四步，稳扎稳打，确保三期工程高质量、短时间建成投产，并建成一条区内的师范样板工程”。

为实现上述目标，我们下年着力做好以下工作：

一、理清思路、责任到位、做到清洁环保、安全生产、警钟长鸣

三、四月份将两线收尘系统全部改造完毕，确保清洁高效的生产。

二、进一步完善营销策略，优化、健全机制，加强产品质量管理

从多年的经营工作中我们也悟出一个道理，就是“人人围绕市场转、事事围着市场干”，营销成为拉动公司经营活动的“连轴器”。今年，销售成绩是喜人的，但是，在工作上还有一些疲软，存在一些隐藏的矛盾，来年在现金水泥销售、装车运作上还要高度重视，进一步规范，加强销售公司内务管理，严肃销售工作人员的工作纪律，坚决打击利用职务之便损公利己的行为，必要的情况下，工作人员要做调整，大换班子。明年的销售市场肯定看好，而且根据今年的情况看

销售价格也是可观的，希望营销部门加大管理力度，提升业务能力，科学决策，要有充分的准备，做好明年销售市场的预测，抓住新机遇，再创营销新格局。

品牌、质量是企业的生命线，技术、质检部门一定要重视，加强质量管理，按照公司的总体目标，层层考核抓落实，挖掘潜力、细心钻研、进一步提升业务技能、奖罚分明、严格内控，确保质量事故为零，使产品永久性的适应市场。

三、继续推行节能减排，逐步完善财务内控措施

“节俭”是中华民族的优良传统，几年来一直在公司推行，在企业生产经营成本上也真正能够体现，是提高经济效益的“牛鼻子”，是现代企业管理的核心。下年必须从生产到水泥销售的全过程，采取“卡两头、控中间”的办法，对原材料进厂，物资采购，生产过程，后勤办公设施用品及其它各部门的招待等费用支出，制定可行的办法严加控制。今年截止现在，后勤办公耗材32519元，较上年34017元下降了1492元，公务车辆（五十铃客货车）支出43896.59元，相对上年下降了1868元，针对这些，还要进一步加强和贯彻节能降耗的理念，部门出差用车统筹计划，综管办要严格把关，杜绝各种不必要的浪费。

财务部门务必加强成本管理核算、帐务处理、将事后财务转变为事前预算财务。今年自王科长主管财务部门，我认为有了新的改进，下年更进一步完善财务内控措施，做到数据真实、及时，不虚报、不瞒报、账目日清月结、规范审核程序、严把结算关口，真正当好决策者的参谋、经营者的计算器，实现经济效益最大化。

四、全面深入做好人力资源培训教育工作，加强管理团队的综合素质培训，不断提升员工的工作、生活质量。

三、星期六派专人负责，开放集体舞会，丰富职工文化生活。

扩大职工参加养老保险范围，今年又解决六十几名能靠得住，留得下的同志参加了养老保险，另外，将生产员工全部纳入了工伤保险。下年，重点解决现有职工的四金交纳问题，将未参加养老保险的职工尽快办理，完善养老、医疗、工伤、失业险的手续。加大力度改善职工生活、福利以及其它方面的待遇和条件，真正达到职工待遇和企业发展同步提升，和谐共进的目的。在春节之前，组织召开一次自1997年12月31日前进厂的老职工座谈会，听取跟我们共同打了十几年江山的萌生人，在公司历年来工作、生活等方面的真实感受，切实解决他们实际存在的困难。不断提升员工的工作、生活、环境质量。工会、党支部、综管办人力资源部在下年务必要下大力气抓好员工的思想教育，优化知识结构，提高全员素质培训，使他们能够有条不紊的在各自的岗位上安心工作，实际体现人本管理出效益，人本管理促发展的巨大动力。

五、立足当前，鼓足勇气，真抓实干，推进三期工程早日投产

我们一直讲萌生发展的三步曲，一期是我们的起步工程，二期是吃饭工程，三期就是我们快速发展，腾飞的工程，新公司的建设正在快马加鞭，明峰、萌生一家人精诚团结，携手并肩，目前合作还是非常成功。我们务必加强现场管理力度，冬季也不停工，加快设备安装进度，确保2009年8月8日正式点火投产，春节过后，组织招收300至350名工人入厂，进行岗前培训学习，并开始出台、健全新公司的各项规章制度。你们目前在各自的岗位上尽职尽责，扎实工作，就是对三期工程建设的最大支持。

当前国际金融危机，对国内造成不利因素正在凸现，面对这种经济形式，中央提出了扩大内需，促进经济平稳较快发展的十大措施，并计划投资四万到五万亿元，扩大内需，这些举措提高了我们企业抵制风险，谋取发展的信心，国家重点基础设施建设如火如荼，这给水泥行业提供了一个千年不遇的发展机遇。公司决定实施萌生发展的第四步曲，就是在三

期的大院里再上一条日产5000吨的熟料生产线，目前相关领导正在办理项目前期的可行性论证和审批事宜。

同志们，萌生的发展充满希望，老区的明天灿烂辉煌。让我们在董事会、管委会的坚强领导下，凝心聚力，迎难而上，以蓬勃向上的朝气，开拓进取的锐气，不畏艰险的勇气，奋力拼搏，争创一流，全力推进公司的生产经营又好又快发展。我相信饱含热情的浙江明峰任经理一行定能和萌生友好结伴，紧密团结，同甘共苦，和萌生人一道，为新公司早日投产鼓足勇气，为铸就明峰萌生的新辉煌作出更大的贡献。最后，祝大家在新的一年里，身体健康，工作顺利，家庭幸福，万事如意！

谢谢大家！

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总书记“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

二线的安装建设是xx的重点工程也是形象工程，该项工程的良好建设将在全市范围内起到非常重要的作用，因此，新班子上任后深感责任的重大，就二线建设提出了“抓质量、抢进度、保安全、战酷暑”口号，确保二线建设如期完工。为此，采取了以下几点措施一是倒排工期，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 为进一步的理顺生产，降低成本，对领导班子及各处室、车间的职责进行了明确的界定，理顺工作关系，规范工作秩序，集中精力抓好成本，采取了以下几点具体措施 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。

水泥磨工作总结 水泥销售工作总结篇二

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间，那是我人生中最重要的一段经历，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6月x日到达xxxx水泥有限公司，正式进入xx运营管理区。根据工作安排，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！

水泥磨工作总结 水泥销售工作总结篇三

20××年即将结束，工段在熟料分厂领导的带领下，在“安全第一，预防为主”的思想指导下。使工段的工作顺利完成月度、季度的生产指标。

1、对工段员工进行生产责任制的教育和宣传各项安全生产管理制度，并在工作中存在的安全隐患及时整改、把工作安全风险降到最低，有效的防止防范事故发生。对进入工作中的工作人员进行教育，使员工的安全思想意识提高，预防在工作中发生事故，经常与工段人员进行沟通，使工段人员在工作中注意易发生事故的要点，降低安全事故发生的风险系数。

2、深入对设备的检查工作，对设备进行检查，对检查出来有隐患的设备及时报修、整改。做到不带隐患出工的原则，确保生产安全进行。

3、7到8月份高温天气作时，防止有人中暑，工段领到分厂发下的防暑降温药品，并下发给每位员工，同时合理安排员工休息时间，防止有中暑事件出现。

4、进入秋季对员工进行宣传教育防火安全意识，重点检查灭

火器是否正常，对灭火器有异常情况的进行更换，却保防火工作做到万无一失。

5、工段在公司的要求下，及时合理的根据安全标准化，进行软件和硬件的建设，取得了一定的成效，并在安全标准化的验收中，圆满完成。

1、根据冬季特点，对员工做好安全防护教育。工段班组利用班前会，部室利用周工作会做好防滑跌、防坠落、防触电、防机械伤害（卷刮）等教育。不准穿大衣和肥大衣服及高跟鞋上岗，不准酒后上班，严禁乱拉乱接电源线和擅自使用大功率灯具、电器（除空调）取暖及烘烤衣物。

2、加强现场的检查和监管，严禁“三违”行为的发生。

3、提前做好设备设施的过冬防冻保护工作，确保设备安全运行。

水泥磨工作总结 水泥销售工作总结篇四

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，结合二线安装实际，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。

水泥磨工作总结 水泥销售工作总结篇五

秋去冬来□20xx年已渐渐步入尾声□20xx年是公司延伸和优化管理制度，减员增效，提高企业核心竞争力的一年，在公司领导的统筹规划下，成立了海纳分公司，每一个变革之初总是存在这样或那样的问题，我们海纳分公司也经历了在阵痛下成长的一年。在这一年，在以杨总为核心的公司领导的关注下、领导班子的倾心管理下、全体员工的共同努力下，群策群力、奋勇拼搏、克服重重困难，取得了有目共睹的成绩。我们根据公司下达的生产任务和生产线的实际情况，在提高管理水平、生产安全、员工培训和设备运转率等方面上下了狠功夫，对生产线做出了许多技术创新和改进，总结出许多宝贵的经验。

回顾20xx年的工作，总结如下：

生料、熟料、水泥设备已完成试生产，可以说成果显著，这与公司和全体员工的努力是分不开的。

这是自20xx年海纳分公司成立的第一个年头，应公司领导的指示和安排，对人员进行了分工，成立了巡检组、进料组和水泥发运组，明确各自职责。面对分工后出现的问题和困难，

特别要求管理层要严以律己、以身作则，本着公开、公平、公正的原则处理问题，加强对下属员工的沟通和监督，同时培养自身的责任感和使命感，做好模范带头作用。

刚成立的海纳分公司，人心浮动，议论纷纷，对工作岗位、工资待遇表示出了不满，与此同时对领导也产生了质疑，这极大地影响了工作质量和效率，增加了管理的难度，感觉压力很大，但管理层及时发现，主动走下去同闹情绪的员工进行积极的沟通，大力宣传厂情、减员增资的目的和意义，取得了明显的效果。海纳分公司的成立，新的成员组成，督促我们修改、制定新的管理制度、二级检查制度、员工考核制度、组织员工学习岗位操作、巡检内容，掌握设备性能和维护保养等方面的技能，并进行考试摸底。将班组与巡检组的二级检查结合起来，做到了每日有检查，将考核结果及时通报，以制定相应的整改措施。及时召开班组会议，解决班组存在的问题。制定每台设备巡检的关键点和巡检路线，跟进监督措施，制定奖惩制度。有效避免和预防了一些可能出现的问题，效果明显。

经过我们的不懈努力，各组各项工作已步入正轨，管理已日趋完善。

全年安全目标年度死亡率为零，职业安全培训覆盖率100%，劳保用品配备率100%。在安全管理上，加强人员的安全意识培训，着重强调人员的安全自我保护意识、自我防范意识，在工作中做到我不伤害别人，我不被别人伤害，我不伤害自己的“三不伤害”安全意识，加强二级检查力度和生产现场的安全监控，对各岗位不安全项及时进行整改，针对岗位人员的违章行为及时进行纠正并作出相应的处罚，充分发挥全员参与危险源的辨识，加大对现场重大安全隐患的监控。

由于施工方的收尾工作做的不到位，设备、现场卫生极差，向施工方提出清扫效果不明显的情况下，我们自己组织人员清扫，并对有些设备扬尘大的收尘设备进行反复调试，使收

尘设备充分发挥出收尘的效果，对设备的密封也做了大量的前期工作，为今后生产中设备和环境卫生打下基础。

水泥工艺是水泥生产的重点，我们在所有的工艺线上安排了有经验的人员排查监督，对不符合项向施工方提出整改意见和建议，做了大量的工作，设备安装上施工方遗留下和问题也比较多，比如：蓖冷机的各室风机风道未焊全段焊和漏焊，蓖冷机各室的隔仓板未焊全串风大，影响冷却效果，充气梁接口漏焊等诸多问题，向施工方提出多次，未得到解决的情况下，我们组织运行部人员自己用时2周把蓖冷机未焊和漏焊全部焊完。设备人员也做了大量的工作，诸多这样的问题不再一一说了。从这点上看我们的领导和广大员工都有着高度的主人翁精神和责任感。

20xx年，将是水泥市场竞争激烈的一年。新的一年，我们的工作距公司的要求还有一定的差距，工作中还有许多薄弱环节，有大量的工作需要去做。只有加倍努力工作，强化管理，继续发扬不怕困难，杜绝避重究轻的思想，要有挑战自我的工作作风，紧紧围绕公司20xx年生产经营目标，努力做到勤于学习、善于创新、勇于实践、甘于奉献，为公司大发展而努力奋斗。

水泥磨工作总结 水泥销售工作总结篇六

水泥销售员工作总结

***x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，实现销售收入7831.5万元，各项工作都取得不错的业绩，水泥销售员工作总结。

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总书记“三个代表”的重要思想，对广大党员、干部开展保持***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，工作总结《水泥销售员工作总结》。

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点问题

一是在职工队伍中下发了“征求职工意见和建议”书，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、难点问题，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，xx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。

水泥磨工作总结 水泥销售工作总结篇七

时间如白驹过隙，一簇而过，转眼间一年的工作又要结束。

科室的大力协助下，在车间全体员工的齐心努力、团结协作下，总体安全、平稳运行，在大量煅烧低碱熟料的情况下，熟料产量、质量稳定保持，生料、煤粉生产满足熟料生产需要。全年车间立足自身实际，以安全、质量为中心，以产量为目标，使整个车间的各项工作扎实有序地推进，提前78天完成全年34.1万吨熟料生产任务，主要经济指标完成情况良好，职工收入稳定保持。现就全年的工作作如下总结，以改善和提升车间的工作能力，优化和强化车间的各项管理。

1、窑磨系统产量：截止11月结束，窑系统累计生产水泥熟料万吨，其中包括低碱水泥熟料 万吨，超计划任务量 万吨；相应产生生料 万吨，磨制煤粉 万吨。依据生产现状，预计12月份生产水泥熟料 万吨，全年水泥熟料生产量应该不低于 万吨，完成年计划任务的 %。

保持。生料细度合格率达到 %，煤粉细度合格率达

到 %，水份合格率达到 %，均能达到窑系统熟料煅烧的要求。

以各类活动为契机，广泛开展安全检查，全员进行视频教育，大力整改隐患，完善各类防护设施，堵塞安全漏洞，把事故和隐患消灭在萌芽状态。就这样，依靠严格的制度、依靠强有力的监管，将防事故转化为防事件，是“安全第一”的理

念完完全全深入人心，以班组为核心，通过评比创建“零事故”班组，在全车间形成一个“我想安全、我要安全、我能安全”的良好氛围和“不能违章、不敢违章、不想违章”的自我管理和自我约束机制，全年除谷天辉违章操作轻微烫外，再没出现任何人身伤害和设备责任型事故。

训，采取的措施主要是放手让干，相信他们能干会干，并且干得好。同时为了进一步强化车间新老员工的安全意识、责任心和岗位技能，车间在七、八两个月利用班前班后会时间，全面进行各岗位各种规章制度的系统培训和考试，是新老员工相互学习，互助提高。

藺志祥、张德天、吴进贤、张瑞、葛彩美等岗位的调整，黑志刚公司青工比武取得了第一的成绩，都说明了车间培训工作的成功。

3、继续坚持tpm设备管理模式，力保设备运转率。车间在厂部一如既往的指导和支持下，充分运用tpm设备管理模式，严格设备管理“五定”方针，变巡检为点检，并且要求主操人员密切注意每台设备的运行参数，车间组织技术力量认真梳理缺陷，准备备品备件，积极开展预防性维修。继续坚持运行班钳工包片的做法，要求在当班期间对片内设备一一排查记录，对发现的问题要合理处置。这样就形成了主操监管、岗位人员点检、钳工排查、车间巡查的四级设备管理办法，有效遏制了突发性故障的发生。同时对更换下来的设备进行细致的维修备用，当该在用设备出现较大故障时，直接进行更换，为抢修赢得了时间。继续严格落实月计划检修和逢停必检制度，对辅机设备进行定期梳理消缺，力保设备运转率。

于我们防范安全事故的发生[]7s+ch管理法正使我们在改善环境的同时提升自身素质，达到人与物的和谐，做到清洁、文明、安全生产。为此，我车间将此工作定为一项系统工程，要求干部党员带头做表率，并且坚持将此项工作常抓不懈、进行到底。车间持之以恒地坚持周二自查、周四协查、日常

工作中抽查的形式查找问题，全车间职工在各岗位想方设法处理漏、跑、冒的问题，钳工通过设备精修和收尘器维护、主操严格控制各项参数，群策群力清洁化和规范化生产现场。功夫不负有心人，我车间生料磨现场全年几乎没有各级检查的整改项，清洁化常年保持；废气、煤磨岗位多次被厂评为清洁文明生产明星岗；就连全车间清洁工作最难做的岗位——篦冷机系统也被厂评定过清洁文明生产明星岗。

水泥磨工作总结 水泥销售工作总结篇八

不知不觉在化验室里工作了近一年了，在这一年里，学到了很多专业方面的经验，同时也得到了不少的教训。现将一年的工作做一个总结。

一、通过学习，不断完善自我

从工作的第一天开始，就感到工厂和学校的不同，化验室不像学校的实验室，如果是在学校实验室里是战前练兵，那在化验室里就是真刀真枪的实战了。为了保证打样的质量和数量，我必须每天12个小时的工作时间都紧绷一根弦，不让自己因为大意而出错。但是，光是仔细是不够的。过去在学校学的都是理论上的知识，现在要使之系统化并融会贯通，需要不断的实践。通过两个月的工作，我的化验专业水平提高到了一个新的起点。有了新的起点，下一步就是通过不断的实践累积经验，利用自己所掌握的知识，钻研业务，高标准要求自己，从而能更好的在化验室尽职尽责。

二、摆正心态，培养良好的工作态度

化验室的工作是极其重要的，如果不能严格按照客户的要求仿出他们需要的样，不仅会有或多或少的经济上的损失，更重要是会影响到公司声誉。所以化验室的工作态度要严谨、过程要有科学依据、结果经的起推敲和考验。要在这个岗位上尽职尽责，不仅要有过硬的理论知识，而且治学态度一定

要谨慎、仔细。更要规范实验流程，确保打样结果的准确性。同时还要承担起这份责任，不辜负领导的信任与期望。

三、团结他人，协作发展

没有最强的个人，只有最强的团队。只要团结，工作才能形成合力。遇事和大家商量，虚心真诚听取他人意见，严于律己，诚恳待人，努力创造宽松、和谐、愉快的工作环境，以及相互信任、相互帮助、心情舒畅的工作氛围。

四、提高安全意识，规范操作

常言道：安全高于生命，责任重于泰山。化验室中有大量的染料和助剂，其中不乏有毒有强烈腐蚀性的药品，还有一些高温高压设备，只有严格按照实验规范，才能确保安全。

五、要吃的了苦，耐得住寂寞

说实话，化验室的工作和厂里车间里的工作比起来，相对轻松很多很多，但是一天工作12个小时，换做是谁，都是能难吃的消的。而且，日复一日，月复一月的同样的工作，单调性可想而知。但是，这就是社会，只有付出耕耘，才会得到收获。苦不苦，想想红军两万五；累不累，想想革命老前辈。只有吃的了苦，耐得住寂寞，才能更好的在这个岗位上很好的工作和发展。公司把平台为我们准备好了，心有多大，舞台就有多大，功夫不负有心人，相信只要付出努力，一定能和公司共享丰盛。

水泥磨工作总结 水泥销售工作总结篇九

2x年即将过去，我们华阴市尧柏水泥特约经销中心从今年5月份成立到现在也已历经8个月。感谢尧柏水泥集团各位领导对我们的关心和信任，为我们销售团队提供了发展的平台，感谢今天参加我们座谈会的各位同仁的厚爱和支持，才能有今

天特约经销中心的成绩。下面我就一下几个方面向各位领导及同仁做以汇报。

一、努力学习全面提升团队素质

作为一个经销水泥已进20年的我们，深感现今销售市场的复杂，艰难，用户的挑剔，我们销售中心从不断学习总结水泥销售的渠道、价格、运输环节，了解水泥的各种指标，到客户接待，账项来往，不断总结经验和教训。还从法律的角度对销售合同进行完善，就是有损失也要降低到最小程度。

二、努力工作，顺利完成各项任务

1、进行市场开发。走访了全市85%以上的水泥经销商，使尧柏水泥出现在全市各个角落。

2、做好各类顾客的售后服务，绝大多数客户对我们抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

3、8个月经销pc32.5水泥1.5万吨po42.5水泥0.5万吨，和我们联系的客户有10家，和12个运输户建立长期关系。

三、来年打算

1、计划全年销售水泥突破6万吨。

2、完成销售网络覆盖率85%以上。

3、力争和其他大户同价位运行，这还需要尧柏水泥集团的大力支持和各位同行的鼎力相助。

4、加大奖励力度：今年是我们经销中心试运行，对一如既往参与其中的业务经理给予微薄奖励。明年我们将根据各自的业绩按20__吨、5000吨、8000吨、10000吨标准给予重奖。

5、要求运输户签订运输职业承诺书，并交押金5000元，以防止运输户参行扰乱市场价格。

总之□20xx年即将成为过去，在20xx年的工作中，我们特约经销中心将以服务各销售户为主要任务，力争做到让客户满意，让尧柏集团放心。