

# 2023年暑期实践活动感受 暑假活动实践 心得体会(通用10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 钢厂工作总结篇一

书籍是人类无言的朋友，虽是无言，却又像一位良师益友，像一架警钟，时刻提醒着自己，激励着自己。

奥斯特洛夫斯基，一位伟大的作家，用他的智慧，塑造了一位英雄人物，铸就了一部经典著作——《钢铁是怎样炼成的》。故事讲述了主人公的英雄事迹。他有钢铁般不屈的精神和毅力，在困难和挫折面前他从不退缩，在恶势力面前，他也从不示弱；他敢爱敢恨，他对自己所爱的执着与追求，不禁让人感动，他有一个响亮的名字——保尔·柯察金。保尔从小是一个顽皮的孩子，但顽皮的天性背后是他的正直善良，是他的勇敢坚强。他那一不畏恶势力，敢于向恶势力挑战的勇气似乎是与生俱来的：在学校里，他敢挑战教父；在生活中，他敢挑战那些仗势欺人的坏孩子；在工厂里，他敢挑战那些不公平的现象，在他面前，似乎一切违反道德的行为都必须受到惩罚，而他则是那个惩恶扬善的侠客，他要铲除一切罪恶势力。

由于他的顽皮任性，他被学校开除。从此，保尔开始了他的人生路。他先在工厂打工，但先后被开除，这也让他增加了许多人生经验。少年的保尔，长得标致，又勇敢，他与当地富豪家的千金佟利亚相恋，尽管阻碍重重，但他也从未放弃。后来，由于战争，佟利亚跟随父母离开家乡，他们也因此暂

时分开，担保而从未忘记她。瞧！他多么痴情！

作为这么一个正直善良又勇敢的年轻小伙子，对自己的国家更是忠爱无比，于是，在这国家面临危机的时刻，他与好朋友谢寥沙毅然参了军，这让他有更多的机会来惩恶扬善，从此，沙场上出现了一个威武的军人。尽管当时苏联的条件比较落后，但在保尔的带领下，他们打了许多胜仗，保尔的大名也从此远扬。在战场上，保尔有勇有谋，他从不顾自己的安危，视国家利益高于一切。在极度艰苦的环境下，保尔从不退缩，他坚信总会有办法，他相信自己的能力，他相信，凭借自己顽强的斗志和战友的团结合作，再大的困难也将会被化解。因此，再大的困难，他从不畏惧，再大的挫折，他从不退缩。无论身处何种境况，他总能泰然处之。

可是胜败乃兵家常事，保尔也败过，他也当过俘虏，他也去过集中营。可是，积极的人像太阳，照到哪里哪里亮，即便是在通往集中营的路上，甚至是到了那人间地狱般的集中营里，他也仍然保持那颗积极乐观的心，并努力去帮助战友，让他们也积极乐观，克服困难，早日走出集中营。他心里装着苏维埃，时刻为苏维埃战斗。经过百般努力，他终于走出了集中营，继续回到他的战场上，继续挥刀杀敌，为他所忠爱的国家而战斗。但是命运不公，现实冷酷，他的战友们一个个相继阵亡，知道他的好友谢寥沙也离他而去，他变得更加勇猛，对待敌人更加手下不留情。

尽管他战胜了死亡，但他付出了惨重的代价，他双目失明，身体也不允许他再拿枪了，于是他很不情愿的退出战斗一线，但是这并不代表他不能在战斗了，他人染可以战斗，他决定用笔战斗，来完成他的心愿。

难都会臣服于他的脚下。

困难的勇气，缺乏向困难挑战的斗志！当然就不能战胜困难了。

“人，最宝贵的是生命，生命对于每个人只有一次。人的一

生应当这样度过：当回首往事的时候，他不会因虚度年华而悔恨。也不会因碌碌无为而羞愧；临终之际，他能够说：‘我的整个生命和全部精力都献给了世界上最壮丽的事业——为解放全人类而斗争！’”这是保尔的名言他激励着无数人，在生活中不断向前。确实，生活不是等待风暴过去，而是学会在风暴中翩翩起舞。生活中总会遇到惊涛骇浪，不怕的人面前才有路，我们要鼓足勇气，拿出斗志，与困难斗争，披荆斩棘，走出一条康庄大道！

## 钢厂工作总结篇二

本人自入职以来，严格遵守公司规章制度，思想上严格要求自己，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实，较好地完成领导和各部门安排的各项任务。现对一年来的统计工作总结如下。

在职期间，使我个人在工作中学到了很多经验，从经历的每件工作中去总结工作经验，学习并且已经适应工作环境，并且考虑在我的工作中能够有一个新的工作创新，这是我个人成长中的一段宝贵的经验。回顾一下我个人的工作情况，特别是刚加入到这个大家庭的时候，说起来还真的有点不习惯，每天都忙得要命，晚上还要加几个钟的班，随着时间的流逝，以及同事、领导对我的帮助，我已完全融入到这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高。

虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说付出了不少，也收获了很多，我感到自己成长了，也逐渐成熟了。在此期间特别要感谢本部门领导和同事对我工作、生活方面的帮助，特别是刚进厂工作时，自己对一些软件方面的应用不熟练，使自己的工作无法正常完成，是领导和同事悉心教导，才能让我尽快掌握、熟悉工作；也在不断的学习中，使我自己有了很大的提高。

统计的生命在于真实，确保统计数据质量，是统计工作者的

中心任务。统计数据的准确性是分析企业的基础。因此，保证统计数据的质量，确保每一个数据准确可靠非常重要，我对数据真实性、准确性的要求非常谨慎，经常为了弄清、弄准一个数据而反复核对和研究。

在工作的日益摸索中，对统计工作所涉及的票据传递进行了规范，对统计资料档案进行保管、调用和移交，严格遵守企业有关档案管理的规定。统计数据按要求整理，装订整齐，保管规范。

在完成数据统计任务，确保统计资料的真实准确的基础上，进行数据的整理和分析，基本满足了企业管理和决策的需要，为制定企业决策、编制企业发展规划提供了重要的数据支持，为企业的改革和发展作出了贡献。

随着统计工作的全面推行，可以预料我的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司付出我应有的贡献。

新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

## 钢厂工作总结篇三

为深入贯彻党的十七大精神，充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用和广大共产党员的先锋模范作用，为全面建设和谐社会提供坚强有力的组织保证，根据市委组织部和市直机关工委《关于开展“党章集中学习月”活动的通知》精神，市教育局党委决定在各基层党委、党（总）支部开展“党章集中学习月”活动。现提出实施方案如下。

通过学习，使广大党员进一步深刻领会十七大精神和科学发

展观内涵，增强贯彻执行党的路线方针政策的自觉性；进一步掌握新党章的内容和要求，按照党章规定认真履行党员义务，正确行使党员权利，在工作和社会生活中充分发挥先锋模范作用；进一步发扬与时俱进、开拓创新的精神，增强科学发展意识，提高工作本领，为全面建设小康社会做出更大贡献；进一步提高加强精神文明建设的自觉性和责任感，倡树先进文化和新风正气，营造良好的社会风气和发展环境；进一步增强宗旨意识和群众观念，切实转变作风，密切联系群众，全心全意为人民服务，设身处地为群众排忧解难，做爱民、富民、安民的模范。

本次活动参加范围是市教育局机关及所属学校的全体党员，时间为一个月，从4月25日至5月25日。

“党章集中学习月”活动采取集中学习与分散学习相结合的办法，以支部为单位集中学习为主，个人自学为辅，采取党员干部领学、专门人员辅导、组织专题讨论、交流心得体会等形式，努力在学深学透、把握精髓上下功夫。

具体安排是：学习分四个主题进行，每周分别进行一个主题。第一个专题，《党章》中总纲和第一章部分。主要内容是对党的基本理论、性质、宗旨、新时期党的根本任务及党员的义务和权利等内容进行深入学习和探讨。第二个专题，《党章》的第三章到第五章，主要内容是学习掌握党的组织制度及各级党的组织的构成、职责和产生形式。第三个专题，《党章》的第六章到第十一章，主要学习掌握党的干部选拔标准及要求、党的纪律和其他相关内容。第四个专题，交流和讨论。结合工作实际，对照党章要求，组织党员进行讨论和交流。

所有党员在学习上要写出不少于3000字的学习笔记和xx字以上的心得体会。期间，市教育局将聘请专家上党课，学习结束以后，将组织一次统一闭卷考试，以检验和巩固学习效果。

当前教育工作正值繁忙时期，希望各党委、党（总）支部要合理安排工作和学习时间，做到工作和学习两不误。依靠学习提高党员干部的理论水平和政治觉悟，增强党组织的凝聚力和战斗力，促进教育事业的全面发展。同时，注意发现工作中的不足，有针对性地进行理论学习，提高认识，开阔心胸，以更饱满的热情投入到教育事业的发展中去。各党委、党（总）支部在活动结束后，于5月底之前向局党委写出总结报告。局党委将对学习情况及相关材料进行检查，检查结果列入20xx年度党建考核和评比工作内容。

## 钢厂工作总结篇四

### 一、严于律己，自觉加强党性锻炼，政治思想觉悟得到提高

思想是行动的指南，一个人如果想把工作做好，就必须先树立自己的工作思维。作为一名非党员，我积极要求加入党组织，于20xx年8月上交了入党申请书，现已是一名入党积极分子。日常工作中我严格要求自己，自觉接受党员和同事们的监督和帮助，坚持不懈地克服自身的缺点，弥补自己的不足。始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。同时积极主动的了解国家大事，认真学习党的各项新方针、新政策，不断的提升自己的党性修养；作为公司的一员，我认真的学习和渗透公司的主流文化思想，并将其运用到实际工作中，与公司保持一致。

### 二、求知若渴，虚心向学

作为20xx届的一名新员工，只有不断提升自己的知识水平和技术水平，才能更好的完成自己的工作。工作中遇到不懂的问题时，虚心向师傅和其他同事请教。日常工作中上午在作业区进行软件工作，下午扎入现场对设备多看多问，不断增加自己的现场经验。同时认真的学习公司的各类文件，对管理体制和规范有了一定的了解，在工作中以公司标准化管理

的标准来严格要求自己。

### 三、努力工作，认真完成各项工作任务

我从做好本职工作和日常工作入手，从我做起，从现在做起，我一直相信一份耕耘，一份收获，所以我一直在努力，不断努力学习，不断努力工作。从身边小事做起并持之以恒，热爱自己本职工作能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。设备故障抢修时，无论何时都能够做到第一时间赶到现场跟班作业，并提出自己的方案参与抢修，保证设备尽快正常运行。在20xx年2月我被作业区内聘为现场专业工程师，我紧跟公司的步伐，加强理论知识方面的学习，努力做到认识上有新提高、运用上有新收获，达到理论能指导实践、促进工作、提高工作水平的目的，不断的提高自己的技术水平来指导自己的工作。通过课堂上的理论学习总结，结合工作中的实际问题对《120t转炉9.1米平台作业指导书》进行了修改，同时验证已编写的作业标准对已不适用的作业标准进行修订，并且每月新编2篇作业标准来完善标准化作业。通过在本职工作中尽心尽力，孜孜不倦地作出成绩，我要不断的提高自己的岗位本领，努力精通本职的岗位知识，做本职工作的骨干和行家里手，脚踏实地的做好本职工作。

### 四、工作中发扬团队合作精神，克服了工作中一个又一个的难题

在平时的的工作中，首先做好日常工作，我与作业区其他同事既有分工又有合作，坚持经常和其他技术人员进行工作交流，充分发扬民主，从不独断专行，从而较圆满完成维护部的各项工作任务。20xx年第一季度在作业区同仁及领导的大力支持下，由我带头顺利的完成了《合金下料中位料仓电液推杆翻板阀卡料解决方案》的qc资料发布，解决了公司3座120吨转炉9.1米平台合金下料中位料仓电液推杆翻板阀的卡料问题。此次设计方案为公司每年节省约21万元。并且通过此次活动

增强了同事之间的凝聚力，提高了参与方案设计人员分析问题的能力，并且充分调动了人员的积极性，利用已有的技术力量，为企业挖潜增效。20xx年第四季度在次召集作业区同事成立qc小组，对120吨3座转炉的合金下料溜槽进行改善，计划12月中旬发布《合金系统下料溜槽增加使用寿命方案》的qc资料。

总结在八钢的一年半工作中，我在工作上思想上都有了很大的进步。当然成绩只代表过去，在以后的工作中我会加倍努力，争取做的更好。因为技术在不断进步更新，只有通过不断地学习，脚踏实地的作风，方能胜任自己的工作岗位。同时在日后工作经验的积累中，逐步培养自己的预见性，不断在现场检查、监督中随时发现问题，解决问题，使自己的现场综合处理能力不断的得到锻炼和提高。

钢铁公司个人工作总结 xx年，是烧结改革发展历程上具有重要意义的一年，今年中，我厂生产首次突破500万吨大关。一年来，在厂党政工、公司团委领导的正确领导下，在各单位的大力支持下，厂团委以为指导，坚持以服务青年和生产为原则，走自我创新自我发展的新路子，取得了较为理想的成绩，为我厂今年各项工作任务圆满完成发挥了积极的作用。

一、主题思想教育工作成效显著，青年职工队伍稳定。

1、共青团工作是一项育人工程，共青团组织是党联系广大青年的桥梁和纽带。根据青工占职工队伍大多数的特点和改革发展的要求，厂团委定期开展“三会一课”，认真组织团员青年学习了和xx届四中五中全会精神，将新时期共青团工作优越性投入到了具体的工作实践当中去。特别是针对公司目前的严峻形势，及时在青年骨干中进行了学习和传达，团结广大青工致力于攻关挖潜降成本工作，通过各种途径展开对当前形势的思想政治工作，进一步增强了青工的危机感与紧迫感，提高了广大青年对形势的清醒认识。



2、厂团委加强对形势和任务教育的同时，注重对团员的知识教育和革命传统教育，明确团员的权力和义务，增强其光荣感和责任感。厂团委成立青理论学习小组，积极开展读书读报活动，为丰富青年的现代科技知识和增长团员青年的基本素质起到相得益彰的效果，与此同时，我们在加强主题教育活动中，还注重先进典型的树立和宣传，如今年优秀大学生郭亮、现任厂长助理吴子华等，都是共青团在实际工作中树立起来的典范。由于主题教育的有效开展，造就了一支稳定的青年职工队伍，充分保证了烧结厂生产经营的稳步、快速发展。

二、坚持以“服务生产经营”为中心，带领广大团员青年投身于生产建设的主战场。

1、创新共青团的工作内容和工作方法，积极寻找新形势下适合公司生产经营和改革发展的团建道路，同时积极探索青年的快速成长的新路子。全厂对青工的培训和教育力度进一步加大，加强了对青工，特别是关键岗位青工的培训，大大提高了青工的综合素质和业务技能。厂团委根据实际情况强化了和工会、职教、技术等系统的紧密配合，把对青年优秀人才学习作为适应发展的有效手段，加强了青年对设备大型化和现代化的适应能力；同时该厂团委加强了对才联合培养开发，和职教部门紧密配合，依托该厂人手一册的《烧结厂通用教材》，加强了对青工，特别是关键岗位青工的培训为青年成长提供广阔的舞台。在厂党政领导的支持下，参与组织青工们积极参与钳焊一专多能、烧结工、圆筒工等3个工种的技术大赛，吸引这些岗位大量的职工参加，35岁以下的青工参赛率达到100%，同时加大了对青工创新创效的组织力度，鼓励青工参与小改小革和技术创新，全年向公司有关部门送交青工创新创效数项，取得了明显的经济效益，形成了岗位竞争、优胜劣汰、内有动力、外有压力的局面，达到了有力促进了生产经营和提高职工素质的目的。

2、围绕生产经营等开展各类活动，作好了党委的助手和行政

的帮手两大作用。青安岗活动开展有声有色，进一步加大团委参与安全工作的力度。如在xx年六月份的安全主题活动中，开展了一系列丰富多彩的活动，在全厂青工中举行征集安全标语格言大赛，在青安岗中进行安全安全警示牌制作活动，活动取得了较好的效果，共在岗位上悬挂安全警示牌上百块，在青工中征集安全标语格言上百条，有力的促进了青工安全意识和安全素养的提高。我厂基层团组织的安全工作取得了一定的成绩，其中成品工段团支部就是一个典型，成品工段青安岗今年取得了国家颁发的“全国青年安全示范岗”荣誉证书，全公司获此奖的都只有两家，为公司和我厂赢得了荣誉。通过一系列安全主题活动，进一步增加了青工“我要安全”的安全防范意识。

工的素质和奉献精神，使青年精神风貌、工作态度有了可喜的变化。同时厂团委在广大青年员工开展降成本增效益的修旧利废活动，通过开展形式多样的主题活动，引导教育青年投身生产经营，全年共组织围绕生产经营的义务劳动6次，挽回经济损失达数十万元。如4月份，厂团委和设备科一道，组织的几十名团员青年在该厂备料工段河边空地上，对废旧链板机进行的大规模的回收活动，活动进行了一个星期，取得了经济效益20万元。

## 钢厂工作总结篇五

本人自入职以来，严格遵守公司规章制度，思想上严格要求自己，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实，较好地完成领导和各部门安排的各项任务。现对一年来的统计工作总结如下。

在职期间，使我个人在工作中学到了很多经验，从经历的每件工作中去总结工作经验，学习并且已经适应工作环境，并且考虑在我的工作中能够有一个新的工作创新，这是我个人成长中的一段宝贵的经验。回顾一下我个人的工作情况，特别是刚加入到这个大家庭的时候，说起来还真的有点不习

惯，每天都忙得要命，晚上还要加几个钟的班，随着时间的流逝，以及同事、领导对我的帮助，我已完全融入到这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高。

虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说付出了不少，也收获了很多，我感到自己成长了，也逐渐成熟了。在此期间特别要感谢本部门领导和同事对我工作、生活方面的帮助，特别是刚进厂工作时，自己对一些软件方面的应用不熟练，使自己的工作无法正常完成，是领导和同事悉心教导，才能让我尽快掌握、熟悉工作；也在不断的学习中，使我自己有了很大的提高。

统计的生命在于真实，确保统计数据质量，是统计工作者的中心任务。统计数据的准确性是分析企业的基础。因此，保证统计数据的质量，确保每一个数据准确可靠非常重要，我对数据真实性、准确性的要求非常谨慎，经常为了弄清、弄准一个数据而反复核对和研究。

在工作的日益摸索中，对统计工作所涉及的票据传递进行了规范，对统计资料档案进行保管、调用和移交，严格遵守企业有关档案管理的规定。统计数据按要求整理，装订整齐，保管规范。

在完成数据统计任务，确保统计资料的真实准确的基础上，进行数据的整理和分析，基本满足了企业管理和决策的需要，为制定企业决策、编制企业发展规划提供了重要的数据支持，为企业的改革和发展作出了贡献。

随着统计工作的全面推行，可以预料我的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司付出我应有的贡献。

新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以

新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

## 钢厂工作总结篇六

时间过得真快，一段时间的工作已经告一段落了，经过这段时间的努力后，我们在不断的成长中得到了更多的进步，将过去的成绩汇集成一份工作总结吧。那么工作总结的格式，你掌握了吗？以下是小编整理的2021年钢铁企业车间主任工作总结，欢迎大家分享。

以生产计划为依据，贯彻生产调度工作的灵活性必须服从计划的原则性，全年按照总调室下达的生产计划，认真贯彻落实各项生产任务，1-11月份冶炼总炉数13529炉，日平均炉数40炉、单班平均炉数13炉，单炉冶炼周期为35' 33"。完成板坯产量1643924.99吨，平均日产量为4921.93吨；合格产量1638485.12吨，其中sphc产量为1376528.14吨，占总产量的83.73%；q195l产量为114503.37吨，占总产量的6.96%；q195产量为130627.8吨，占总产量的7.94%；q235产量为22591.47吨，占总产量的1.37%，全年生产计划兑现率为%，顺利完成公司下达的生产产量任务。

全年始终坚持“车间把关，领导问责，层层分解”的工作原则。明确目标，量化指标，以“低能耗、低成本”的目标来组织日常生产。同时，将控制能源消耗、降低生产成本的工作，重心下移至工段、班组，在车间建立了《炼钢厂指标一览表》，督促各级人员树立成本意识，对每个班单班的各项指标单独计算，并在调度室挂牌公布，在班前班后会议上做出重点强调、对比，找出差距，针对性地进行解决和控制。此外还采取了“走出去，引进来”的工作模式，多次组织相关技术人员赶赴文丰、德龙、普阳钢铁进行对标，详细了解其铁水各项指标、入炉原料配比等情况，制定适合我厂降低消耗的措施，向低能耗、低成本目标不断迈进。经核算，全

年钢铁料消耗1060.80kg/t□吨钢耗氧56.51m<sup>3</sup>/t□氮气消耗46.88m<sup>3</sup>/t□机物料消耗9.81元，耐材消耗为34.04元。其中除熔剂、氧气氮气消耗高于去年指标以外，其它指标均低于20xx年度。

### 1、组织方面：

车间各班调度人员要把生产过程中涉及的各个要素和各个环节有机的组织起来，按照确定的生产计划组织工作，保证生产过程有序进行，生产计划能够有效实施。

### 2、指挥方面：

要求调度针对生产组织过程中要随时收集信息和掌握进度与情况的基础上，及时有效地处理各种问题，使各工段、各工序人员能够按照生产目标、计划进行有效的协调配合。

### 3、控制方面：

就是在车间当班生产组织中对生产过程的监督和检查，掌握信息，发现偏差，找出原因，采取措施，加以调整纠正，保证产量、质量等目标实现。

### 4、协调方面：

积极梳理生产组织过程，发挥指挥中心的作用，确保各个环节的畅通，保证所有工段及人员都能够同步运行，全力为生产顺行服务。

一班调度长的工作介绍以及重要问题的调度情况，尤其是上级部门有关指示精神及要求等。同时针对本班工作进行安排、部署。班后会主要是对本班在生产、质量、工艺、成本等情况进行总结。

在工艺控制方面，严格按照技术操作规程、作业指导书，由生产调度督促工艺监督人员对生产中的每一道工序，每一个环节尤其生产工艺重点控制点进行跟踪记录，监督工艺违规项，严格落实工艺监控考核制度，保证各道工序都在指标要求范围内。

此外，不断督促各工段强化工艺控制：转炉在脱氧合金化、温度控制、渣量控制等程序上，不断逐步提升；连铸在液面控制、拉速配水、中包热换工艺上也取得了长足进步，有效避免了质量事故的发生，重点表现在今年9月针对董事长要求，全面做好标准化操作推进工作。

充分利用各工序外聘师傅齐全，生产经验丰富的优点。将师傅进行区域分工，建立了转炉、连铸工序标准化操作细则，汇总整理，并下发到各工段进行落实，学习，同时要求全体干部职工参与标准化学习。

其余各工段结合自身工作岗位的具体情况，制定适合车间，本岗位特点的岗位“标准化操作”细则，保证各项操作在标准的、可控的范围内。另外，经厂部研究决定，为保证生产平稳，避免因温度不稳，而造成的拉速波动，影响铸坯质量的事故发生，开始投入使用精炼炉，改进出钢工艺，进一步控制钢水夹杂，出钢温度不稳，大包后期跟不上流等一系列问题，保证了铸坯质量的稳定。使全年铸坯合格率达到99.67%。

好的情况下，积极督促转炉工段制定护炉方案、考核制度及护炉组织机构。在炉况维护方面认真分析炉况侵蚀严重的问题所在，并寻找对策，确保了生产的平稳运行。

生产事故控制方面严格贯彻预防为主的原则。预防生产过程中可能发生的一切脱节现象。主要表现在督促三班调度抓好生产前的准备工作及每次冷开等关键点，避免各种不协调的现象产生。严格把关上一道工序为下一道工序服务的工作要

求及各个工序间的良好衔接，避免出现抓后不抓前的现象。

掌握了生产稳定的主动权。对于出现的生产事故，督促调度及时召开事故分析会，查清事故原因，明确事故责任，确认事故性质，明确处理决定，制定预防措施等。并形成报告，在各工段进行通报，达到教育、警示全厂员工的目的。

5月份2#下炉检修、8月份1#炉下炉检修、混铁炉下炉检修及200t故障等事故对生产正常运行的冲击较大；车间生产事故控制不好，对正常生产、成本消耗等关键指标影响较大；工艺监控落实不到位，使得部分钢水、铸坯出现问题，影响最终的产品质量；优化入炉原料的配比，寻求最佳配比方案，降低生产消耗及成本；强化工艺控制，依照工艺控制文件要求，对车间生产过程中的每一道工序，每一个环节进行监督，同时，要强化车间队伍建设，保证工人能够各司其职，各尽其责，最终保证产品合格率达到99%以上。

## 钢厂工作总结篇七

二〇〇九年以来，组织开展了型钢厂qc活动并修改成果参加国家级和省冶金行业的比赛。经过修改20多稿之后，4月20日，在云南昆明市举行的中国质量xx年第一次全国“海洋王”杯qc成果发表比赛中，型钢厂参赛的《降低大型型钢轧后检废量》qc成果获一等奖，改变了型钢厂没有国家级qc成果的历史。之后，该成果分别获得山东省冶金系统二〇〇九年优秀质量管理成果一等奖和二〇〇九山东省冶金系统质量管理成果最佳材料奖。开展项目的大型轧钢车间qc小组被评为二〇〇九年全国优秀qc小组。年初型钢厂注册成立了46个qc小组，参加成员516人。12月，有12项qc成果在厂内进行了发表。

二、参加并组织开展triz理论培训工作，使型钢厂成为莱钢的典型

继xx年8月参加了莱钢技术创新方法和triz理论培训班之后，进行了总结并与领导沟通，推动该理论在型钢厂的拓展。参与组织了型钢厂两期技术创新方法和triz理论培训班，122名中层干部和工程技术人员系统了解了如何运用triz理论解决生产实践问题的知识，使型钢厂成为莱钢第一个系统开展triz理论培训的单位。在培训结束后的仅仅第9天，就结合h型钢生产的流程，运用物场理论和知识库，发明了通过增加一个场和一种物质来阻止钢材表面锈蚀的装置并申报了专利，受到领导和专家教授的好评。该专利成为莱钢利用triz理论解决问题的第一项专利。通过以上工作，使型钢厂的技术创新方法暨triz理论培训成为莱钢的典型。

### 三、开展好专利工作，使型钢厂申报量创出历史最好水平

扎实开展好专利申报各环节的工作并营造良好的氛围，敦促同志们积极申报。xx年一年，型钢厂共申报《矫直机后翻钢装置》等专利11项，比1998年建厂至xx年年十年申报的专利总和还多，创出历史最好水平。

### 四、积极工作，使莱钢h型钢通过了冶金产品实物质量“金杯奖”复评

经过半年左右的认真准备，在开展了材料编制报送、现场审核、专家评审、幻灯片制作等工作之后，12月，与领导一起参加xx冶金产品实物质量“金杯奖”专业评审会。会上，介绍了莱钢h型钢的质量管理状况并顺利通过了答辩。使我们的h型钢产品顺利通过复评，意味着保持了国际先进水平，对提升企业知名度和市场竞争力具有重要意义。

### 五、抓好技术进步项目管理工作的

按照规定认真开展好技术进步项目各环节的工作。xx年7月29日，《合金熔覆铸钢轧辊的研究与应用》等9项科技进步成果



通过了集团公司鉴定。在莱芜钢铁集团有限公司11月2日召开的xx年莱钢科学技术奖颁奖大会上，型钢厂实施的《欧标系列h型钢产品研制与开发》项目获重大科学技术奖三等奖，另有《h型钢大型生产线圆盘锯片性能的研究与应用》等9个项目分获技术创新奖二、三等奖。xx年，《欧标系列h型钢产品研制与开发》项目获山东省冶金科技进步奖二等奖。

## 六、积极准备，顺利通过韩标认证审核

参与开展好原料、工艺、设备、现场、记录的完善工作，健全质量管理体系。经过长达半年之久的积极准备，使型钢厂的质量工作满足并超越了韩标认证苛刻的要求。5月26、27日，型钢厂顺利地通过了韩标认证现场审核，为莱钢h型钢产品开拓新的市场领域打下坚实的基础。

## 七、积极推进六西格玛质量管理工作

年初组织各车间、科室进行了六西格玛项目的申报工作，确定了《降低大型h型钢偏心率》和《降低中型h型钢弯曲废品率》作为公司级项目。项目开展过程中，给予联络和支持。使工程技术人员了解了六西格玛项目开展的步骤、组织形式、方式方法、需要的工器具等知识，改进了产品质量和工艺。对中型储运车间以降低服务差错率为主要内容的六西格玛项目进行指导，对提升服务质量，抢占市场资源，促进企业发展发挥了积极作用。下半年，又组织申报了xx年的六西格玛质量管理课题共计十五项列入研讨。

## 八、起草管理制度，促进工作开展

根据厂里的安排，起草了《专业职务人员工作成果积分考评管理办法》，明确了机构与职责、考评办法、考评标准、积分应用等内容，实施后调动了工程技术人员技术创新的积极性。并先后起草了关于厂内项目鉴定、立项qc活动、推

进triz理论在生产中的应用等文件。

## 九、参与厂内技术攻关活动的组织工作

xx年初，参与对上报的所有40多项技术攻关项目进行筛选，确立了8个技术攻关项目，经首席工程师攻关课题竞标后，成立了8个改善团队。参与组织项目例会等工作，使技术攻关项目收到了较好效果。

## 十、做好《科技快讯》工作

严格落实相应的管理制度，每周进行科技快讯审稿、改稿和投稿，考核分明。xx年，已进行了282篇稿件的审核、修改、上投，比去年的投稿量增长了二分之一。而且于xx年3月20日出版了型钢厂专版。截止到12月11日，有105篇稿件得到刊登，比去年同期增长四分之一。

## 十一、积极参与准备，顺利通过各类认证审核

xx年，通过积极扎实的工作，使型钢厂顺利通过了韩标认证的审核、冶金行业“金杯奖”复评的审核、交通产品认证审核、国金恒信认证有限公司的qes复评审核、ce和fpc复评的审核等。

十二、此外还开展了党组织、qes体系运行和宣传报道等方面的工作。

今后将继续努力，加强学习，为型钢厂的发展做出更大的贡献。

型钢厂个人工作总结的延伸阅读：如何写好你的工作总结

一、工作总结的内容 1. 基本情况 这是对自身情况和形势背景的简略介绍。自身情况包括单位名称、工作性质、基本建

制、人员数量、主要工作任务等；形势背景包括国内外形势、有关政策、指导思想等。2. 成绩和做法 工作取得了哪些主要成绩，采取了哪些方法、措施，收到了什么效果等，这些是工作的主要内容，需要较多事实和数据。3. 经验和教训通过对实践过程进行认真的分析，找出经验教训，发现规律性的东西，使感性认识上升到理性认识。4. 今后打算 下一步将怎样发扬成绩、纠正错误，准备取得什么样的新成就，不必像计划那样具体，但一般不能少了这些内容。

二、工作总结的特点 总结的经验主要表现在自我性、客观性、经验性三个方面。1. 自我性 总结是对自身社会实践进行回顾的产物，它以自身工作实践为材料，采用的是第一人称写法，其中的成绩、做法、经验、教训等，都有自指性的特征。2. 回顾性 这一点总结与计划正好相反。计划是预想未来，对将要开展的工作进行安排。总结是回顾过去，对前一段的工作进行检验，但目的还是为了做好下一段的工作。所以总结和计划这两种文体的关系是十分密切的，一方面，计划是总结的标准和依据，另一方面，总结又是制定下一步工作计划的重要参考。3. 客观性 总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。它是以自身的实践活动为依据的，所列举的事例和数据都必须完全可靠，确凿无误，任何夸大、缩小、随意杜撰、歪曲事实的做法都会使总结失去应有的价值。4. 经验性 总结还必须从理论的高度概括经验教训。凡是正确的实践活动，总会产生物质和精神两个方面的成果。作为精神成果的经验教训，从某种意义上说，比物质成果更宝贵，因为它对今后的社会实践有着重要的指导作用。这一特性要求总结必须按照实践是检验真理的惟一标准的 原则，去正确地反映客观事物的本来面目，找出正反两方面的经验，得出规律性认识，这样才能达到总结的目的。

## 钢厂工作总结篇八

我国钢铁工业在新中国成立后，特别是改革开放以来，取得了举世瞩目的成绩。但我国现代钢铁工业的发展时间太短，只有50多年的历史，今天本站小编给大家整理了钢铁个人工作总结，希望对大家有所帮助。

## 一、两个感谢

首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我最大的支持。在采购、销售、回款过程中，您给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以领导者的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

## 二、几点不足

首先是为人的不足。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了一个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在x年7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

二是做事的不足。

1、对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，没有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找最佳货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回

笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一旦出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判断不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

### 三、工作失误

20xx年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞拖欠货款事件。以接近100元/吨的利润作为销售目的，以20万元的保证金作为回笼货款和滞纳金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

失误一：在8月份的销售中，我对东莞销售量达到操作以来的最高，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我感觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户

进行经常性的实地了解。这是导致后来在9月份对其放量和从10月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业务员的重大失职。

失误二：东莞作为一个月生产能力只有20xx多吨的厂，仅凭二十万违约保证金便给其放量7车计560吨货，货款达到250万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。仅凭着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远不足以成为放量的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行调查摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销250万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责任的表现。

失误三：当东莞拖欠货款的时间越来越长而每次的还款金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向法院提起诉讼。在把握主动性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的相信客户，简单对客户寄予希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的最佳时机。

#### 四、工作业绩

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月平均销售量在1500吨到20xx吨之间，月平均利润达到8万元至10万元。但我只完成了自我预计最底值的60%。实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

综上所述，我在20xx年的工作业绩微不足道，相反的是，出现的一些重大失误、失职和存在许多严重和必须重视的问题令我反思深省。有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20xx年甚至更长一段时间里，我将做好工作计划，努力让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

20xx年对于钢贸流通企业来说是困难多、倍受考验的一年。严峻的经济形势、艰难的行业困局对钢铁产业链产生较大冲击，钢贸企业在商海无涯苦作舟的环境中咬紧牙关，克服重重难关，终于在20xx年末看到希望，同时对20xx年的重新起航也赋予了更多的期盼。

回顾走过来的一年，笔者对钢贸流通企业所面临的艰难险阻总结了以下三点。

### 1. 高库存、价格战、钢贸企业亏损普遍

上半年，钢材产能过剩明显，钢贸商去库存化压力大增，市场进入低水平同质化竞争和价格战，企业利润随即大幅下降，经营模式表现出明显的“速度效益型”特征。其中一级代理商普遍亏损严重，二三级钢贸流通企业受亏损拖累，歇业数



量比往年显著增多。

## 2. 现金流量供求不均衡，催生信贷危机

上半年，国内钢材市场供求矛盾突出，钢材流通行业现金流量供求不均衡，考验钢贸企业营运能力、盈利能力和偿债能力。随着企业常规规模扩张与信贷有效性下降之间的矛盾加剧，下半年钢贸商跑路现象频率大增，银行增强了对钢材流通企业信贷收紧，影响企业运营策略，并导致钢价长期缺乏弹性，市场波段操作的可行性偏低，企业盈利能力被进一步弱化。

## 3. 企业低风险运营盛行

下半年，钢贸企业为管控企业风险，普遍采用了低库存、快进快出的运营方式，社会库存量得到了有效控制，连续4个月以上保持在低位。与此同时，冒进的价格博弈与赌行情几近偃旗息鼓，即使在4季度，随着经济复苏、“稳增长”政策陆续出台，钢贸企业运营更多的体现出务实性、低风险性，与螺纹钢期货的激进表现产生鲜明对比。

3. 钢贸企业在经历了后经济危机的几番价格洗礼后，企业成长需考虑速度效益型和质量效益型两者兼具性发展，尽可能提高对行业乃至经济周期性风险的抵抗能力，增强企业免疫力。

总体来说，无论在任何时期，企业的运营并不是一帆风顺的，只有不断创新、完善制度才能长远发展。

时光荏苒，离开学校整整半年了，半年的时间，从还未毕业接触东岭集团开始，到现在成为一名东岭人，从一名学生蜕变为一名职场人士，从一名只知道向家里索取的“嫩头青”，转变为一名懂得责任，懂得担当的男子汉…。东岭集团的文化和精神，让我改变了很多，无论是性格、眼界、观念还是人

生规划方面，都让我顺利地完成了这次人生的重大转变。

从一个偶然的的机会接触东岭集团开始，一路走来，有过军训生涯的艰辛和汗水，有过岗位实习的努力和认真，有过幸留成都的激动和兴奋，更重要的是，有着这个集体的包容和培养，都让我对自己工作上的信心更加强烈，让我对自己的这份选择更加坚持。

正式进入东岭集团到现在，通过这阶段实习、学习以及工作，让我对钢材销售工作有了一定的认识，带着对过去的总结，带着些许迷惑，带着对未来的憧憬，在20xx年收尾之际，写下这份总结和规划。回想自己这半年所走过的路，所经历的事，太多的感慨，伴随着惊喜，并没有太多的业绩，却多了一份镇定，从容的心态。

沟通技巧，学习着报价方式，学习着解决问题和处理问题的方方面面的能力，一直到自己独立完成第一笔业务，领导和师父在这个阶段给了我很多帮助和信心。现在，随着业务计划的制定，我开始了真正的钢材销售工作，带着前面的理论基础和所见，所闻，所想的東西，让我在这个过程中稳步上升，逐步实现自己的价值。

在工作中，我有过虚度，有过浪费上班时间的情况，但是我对这份工作是认真负责的。在以后的东岭生涯中，我相信我会做得更好，只有自己经历了才能让自身得到成长。我也有优缺点，一旦遇到工作上棘手的事情，容易急躁，甚至想过放弃这笔生意，或者不会花时间去检查，也会粗心，以至于在业务内勤岗位和市场销售岗位都出现过失误。在以后的工作环节中，努力做好自己的工作，也要积极配合公司财务上的工作，让自己快速成长起来。

以目前的行为状况来看，我还只是一个刚入门的业务员，对市场只有个大概的了解，只有少量的客户，对市场上的客户认识得还不透彻，不清楚他们的所经营的钢厂，只是了解大

概的市场价格行情，对个别规格的市场报价还有所生疏。知己知彼百战不殆□20xx年我还要继续深挖客户，建立起自己的客户群体，充分了解合作伙伴的需要，做到有针对性的销售。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力，这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

做好以下几个方面的工作：依据20xx年公司销售情况和市场的变化. 在20xx年将自己的工作重心逐步转移到工地客户和直销客户，详细计划是，首先对龙港市场要又更深一步的认识，要对市场上几家起风向标作用的公司的销售产品，钢厂厂家代理等要熟悉，熟悉他们的价格，了解合作伙伴的同事也要了解竞争对手。二是依据龙港市场为基点，对成都其他几个大型钢材市场都要下大力气去推销自己，做业务只有有了属于自己的客户，才会拥有财富. 三是加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。另外，还有克服自己的几个缺点：1、对所有客户的工作态度都要一样，态度要适中，不能太低三下气，给自己信心。每家公司在市场上都是双重身份，既是买者，也是卖者，要拿捏好这个分寸。2、客户遇到问题，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。3、自信非常重要，要时刻告诫自己，你是最好的，你是独一无二的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

最后，态度是工作的决定性因素，要先端正态度，才能做好工作，让自己忙起来，有市场就有需求，深挖客户，少量多次的去拜访客户，让他们记住你，了解你，从而了解东岭，加上公司的销售政策和恰到好处的价格，相信在新的一年里，在姚总和张总的精心安排下，成都公司会做出更辉煌的业绩。