

# 2023年收支审计报告模版 财务收支审计报告(优秀9篇)

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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 奶粉工作总结篇一

我是今年三月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。所以经过努力，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

对于奶粉市场了解的还不够深入，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石，在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

在下一步工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

## 1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月平均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。维护好客情，做好与客户的关系，经常与客户沟通。对销售点的其他品牌做好记录，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

## 2、完善促销制度，加强促销员的管理。

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。完善促销人员管理制度的目的是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。培养促销人员在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

## 3. 灵活运用活动，提高销售质量

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。在下一步的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

## 4、销售目标

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

### 1. 创造良好工作环境，提高工作效率。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的

工作模式与工作环境是工作的关键。形成互相学习，互相帮助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们的根本。在下一步的工作中建立一个和谐的团队作为一项主要的工作来抓。

## 奶粉工作总结篇二

我是今年三月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。所以经过努力，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

存在的缺点：

对于奶粉市场了解的还不够深入，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石。在今后的日子，

我都会有针对性地修正自己的不足。

## 二. 下半年工作计划

在下一步工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

### 1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月平均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。维护好客情，做好与客户的关系，经常与客户沟通。对销售点的其他品牌做好记录，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的`销售计划。

### 2、完善促销制度，加强促销员的管理。

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。完善促销人员管理制度的目的是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。培养促销人员在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

[page\_break

### 3. 灵活运用活动，提高销售质量

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。在下一步的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

### 4、销售目标

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

### 三. 我的建议

#### 1. 创造良好工作环境，提高工作效率。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。形成互相学习，互相帮助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

#### 2. 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们的根本。在下一步的工作中建立一个和谐的团队作为一项主要的工作来抓。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## 奶粉工作总结篇三

20\_\_年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

### 一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所

以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台；线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2) 客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求；唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本；累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3) 成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4) 做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。\_国著名的推销员\_\_说过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的\_\_个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5) 培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识，例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

## (二) 工作价值

首先谈一下业务价值，20\_\_年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油□50ml籽油□50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进；第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，

这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

## 二、工作收获和思考

收获：

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20\_\_年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便；深度思维，要透过现象，抓住原因的能力；有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释；通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进□a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售□b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等□c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

### 三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式；多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售；建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20\_\_年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见！

## 奶粉工作总结篇四

20xx年即将过去，感谢公司提供给我们一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶



段，使我懂得了很多。在此我向公司的领导最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为你们的帮助，才能令我在公司的发展更上一个台阶。

在过去的一年中，我的主要工作是负责对所有的来料进行环保测试，其次是协助进料检的检验员进行物料检验。在工作上，紧紧围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。在作风上能遵章守纪、团结同事、务实求真、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨的做好每一项工作。

在进行来料xx测试和协助进料检验员工作中工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失，兢兢业业，任劳任怨的完成每一项工作。在协助进料工作的同时，自己坚持一边工作一边学习，也从中学到了不少的知识，让自身的综合素质水平不断的提高。始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度，全心全意为公司服务的宗旨。在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好自己本职工作 and 领导安排的每一项工作任务。

从总体来说，一年中，严格执行公司的规章制度，较好地履行了作为一名xx测试员的专业职务的职责，同时也较好地完成了全年的工作任务。

一、在自己的本职工作岗位上更好的履行测试员的专业职务的职责，让全体员工了解我们公司为什么要执行xx指令，执行rohs指令对我们有什么好处。

二、认真收集各项信息数据，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出快速的、正确的决策。

三、在工作中要有清晰的计划性的工作思路，讲究好的工作方法和工作效率，按时或提前完成领导交办的工作。

四、要认真学习本职工作相关的专业知识及相关理论知识。在学习方法上做到在重点中找重点，并结合自己在实际工作中处理的各种异常，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公能力。

五、领导交办的每一项工作任务，要分清轻重缓急，合理安排时间，按时、按质、按量完成好每一项工作任务。

六、严格要求自己在作风上，能遵章守纪、团结同事、求真务实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

在明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里也在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实的干好工作，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，征取在明年取得更好的工作成绩。

我至20xx年x月xx日正式毕业后，在检测所工作，在这几个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，由刚步入职场的懵懂与迷茫，逐渐开始走向工作的正轨，各方面均取得了一定的进步，学习到了很多专业的技能知识与仪器的使用方法。

1、钢筋检测仪的使用：我们通常用它来探测混凝土构件中钢筋的位置，走向，保护层厚度，通过几根钢筋之间长度之和与之间的间隙数量来估计一个构件中的钢筋间距。钢探仪探出钢筋时会发出一声“嘀”的响声，此时，钢探仪探头中心所在的位置为钢筋所在位置，屏幕右下角所显示的数值为钢筋保护层的厚度。当探头远离钢筋位置约2cm时，也可能发出警报声，此时多为误差，需反复验证。如测阳台悬挑板钢

筋布置时，不能直接探测，应先去除地面做法后开始探测。

2、回弹法混凝土强度：回弹仪主要用来检测混凝土，砖与砂浆的强度等级。不同构件的检测使用的回弹仪类型也是不同的。具有唯一性。测混凝土用回弹仪，使用前需先在标准钢砧进行率定，测混凝土回弹仪的率定值为 $80 \pm 2$ 方可使用，与混凝土回弹检测同时进行的还有混凝土碳化深度检测，首先在检测构件上进行打孔，直径与孔深约10mm即可，用皮老虎将孔内灰尘吹掉，喷上1%的酚酞酒精溶液，待孔内变色稳定后并出现明显分界后，用碳化深度检测尺进行检测，如颜色分界不明显或无变色，则默认碳化深度大于6mm。检测回来后将回弹数据与碳化数据输入电脑进行计算，得出构件的推定强度；如遇特殊状况，则需对混凝土构件进行钻芯取样，用芯样抗压强度结果对混凝土回弹数据进行修正。通常，混凝土的回弹数据计算完毕后，由得出的混凝土强度的上下限值对比该混凝土构件的混凝土设计强度，得出混凝土强度等级是否与设计值相符。

3、回弹法测砖、砂浆强度：测砖用回弹仪与测砂浆用回弹仪使用前同样需要在标准钢砧上进行率定，率定值同为 $74 \pm 2$ ，不同是测砖用回弹仪检测时，每个测点弹一次即可读数，测砂浆用回弹仪每个测点需要弹三次，只读最后一次显示结果。测量完毕后，同样需要将数据录入电脑进行计算。通常，回弹法测砖砂浆强度时伴随着对该测量建筑的测图，用笔对该建筑物进行户型绘画，并用测距仪测出该建筑各部件的详细尺寸，包括门窗位置，开洞大小，墙厚，踩距，层高与墙的位置等详细信息。之后用天正建筑与cad软件将其绘制成图，将图纸与计算出的砖、砂浆强度推定等级等信息送往与公司合作的建筑设计院，让设计人员代为计算该房屋的荷载、抗震等级等房屋详细数据，最终推定该房屋的安全等级。

4、房屋大角垂直度偏差检测：将经纬仪固定好并调平后，将望远镜对准房屋(大角)的最高点，固定好角度，然后向下调整视点，最后用钢直尺量出望远镜十字线对准的位置到相应

墙角的距离，即该房屋的垂直度偏差。允许偏差不得超过该建筑总高的度千分之三。

5、建筑物沉降观测：该建筑外设立两个基准点bm1□bm2□在建筑四周的墙体上均匀布置至少6个观测点，每个观测点间距15米至30米为宜。沉降观测的误差对结果影响较大，应使用精密度很高的水准仪，以及背部具有圆形水平仪的观测尺，测量时遵循“五定”原则，先测后视，再测前视，测量到所有观测点与基准点，形成一个封闭的类圆形。一般要求每个月为一个观测周期。通过历次测量与第一次测量的结果比对，得出该建筑物的沉降情况。

6、手持式混凝土雷达的使用：混凝土雷达是以该设备辐射出电磁波，透过混凝土表面，接收从物体，如钢筋、孔洞或其它具有和混凝土不同电性质的物体反射的信号，以图像的方式显示混凝土内部横断面。因此，沿与被测物垂直的方向移动雷达，物体(如钢筋)的横断面将以相角图的方式显示出来。一般我们只在钢探仪探测结果误差较大的情况下，用混凝土雷达复核钢筋的位置以及间距。在显示屏幕的画面现实上，一般保护层下第一个红色的波浪线为钢筋所在深度，每个波形的波峰位置为钢筋所在的位置，通过显示屏上每根钢筋位置所对应的刻度，可以估算出该构件的钢筋间距。实测时经常会发现钢筋位置的上方会出现一个不太明显的小型波形，多为垫管，可以不计。

以上就是我这段时间内的知识总结。我所在的检测鉴定室是一个充满技术性的部门，我要认真学习岗位职能，做好自己的本职工作，努力完成好各项工作任务，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能与解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

## 奶粉工作总结篇五

我至20xx年x月xx日正式毕业后，在检测所工作，在这几个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，由刚步入职场的懵懂与迷茫，逐渐开始走向工作的正轨，各方面均取得了一定的进步，学习到了很多专业的技能知识与仪器的使用方法。

1、钢筋检测仪的使用：我们通常用它来探测混凝土构件中钢筋的位置，走向，保护层厚度，通过几根钢筋之间长度之和与之间的间隙数量来估计一个构件中的钢筋间距。钢探仪探出钢筋时会发出一声“嘀”的响声，此时，钢探仪探头中心所在的位置为钢筋所在位置，屏幕右下角所显示的数值为钢筋保护层的厚度。当探头远离钢筋位置约2cm时，也可能发出警报声，此时多为误差，需反复验证。如测阳台悬挑板钢筋布置时，不能直接探测，应先去除地面做法后开始探测。

2、回弹法混凝土强度：回弹仪主要用来检测混凝土，砖与砂浆的强度等级。不同构件的检测使用的回弹仪类型也是不同的。具有唯一性。测混凝土用回弹仪，使用前需先在标准钢砧进行率定，测混凝土回弹仪的率定值为 $80 \pm 2$ 方可使用，与混凝土回弹检测同时进行的还有混凝土碳化深度检测，首先在检测构件上进行打孔，直径与孔深约10mm即可，用皮老虎将孔内灰尘吹掉，喷上1%的酚酞酒精溶液，待孔内变色稳定后并出现明显分界后，用碳化深度检测尺进行检测，如颜色分界不明显或无变色，则默认碳化深度大于6mm。检测回来后将回弹数据与碳化数据输入电脑进行计算，得出构件的推定强度；如遇特殊状况，则需对混凝土构件进行钻芯取样，用芯样抗压强度结果对混凝土回弹数据进行修正。通常，混凝土的回弹数据计算完毕后，由得出的混凝土强度的上下限值对比该混凝土构件的混凝土设计强度，得出混凝土强度等级是否与设计值相符。

3、回弹法测砖、砂浆强度：测砖用回弹仪与测砂浆用回弹仪使用前同样需要在标准钢砧上进行率定，率定值同为 $74 \pm 2$ ，不同是测砖用回弹仪检测时，每个测点弹一次即可读数，测砂浆用回弹仪每个测点需要侧三次，只读最后一次显示结果。测量完毕后，同样需要将数据录入电脑进行计算。通常，回弹法测砖砂浆强度时伴随着对该测量建筑的测图，用笔对该建筑物进行户型绘画，并用测距仪测出该建筑各部件的详细尺寸，包括门窗位置，开洞大小，墙厚，踩距，层高与墙的位置等详细信息。之后用天正建筑与cad软件将其绘制成图，将图纸与计算出的砖、砂浆强度推定等级等信息送往与公司合作的建筑设计院，让设计人员代为计算该房屋的荷载、抗震等级等房屋详细数据，最终推定该房屋的安全等级。

4、房屋大角垂直度偏差检测：将经纬仪固定好并调平后，将望远镜对准房屋（大角）的最高点，固定好角度，然后向下调整视点，最后用钢直尺量出望远镜十字线对准的位置到相应墙角的距离，即该房屋的垂直度偏差。允许偏差不得超过该建筑总高的度千分之三。

5、建筑物沉降观测：该建筑外设立两个基准点bm1[]bm2[]在建筑四周的墙体上均匀布置至少6个观测点，每个观测点间距15米至30米为宜。沉降观测的误差对结果影响较大，应使用精密度很高的水准仪，以及背部具有圆形水平仪的观测尺，测量时遵循“五定”原则，先测后视，再测前视，测量到所有观测点与基准点，形成一个封闭的类圆形。一般要求每个月为一个观测周期。通过历次测量与第一次测量的结果比对，得出该建筑物的沉降情况。

6、手持式混凝土雷达的使用：混凝土雷达是以该设备辐射出电磁波，透过混凝土表面，接收从物体，如钢筋、孔洞或其它具有和混凝土不同电性质的物体反射的信号，以图像的方式显示混凝土内部横断面。因此，沿与被测物垂直的方向移动雷达，物体（如钢筋）的横断面将以相角图的方式显示出来。一般我们只在钢探仪探测结果误差较大的情况下，用混

凝土雷达复核钢筋的位置以及间距。在显示屏幕的画面现实上，一般保护层下第一个红色的波浪线为钢筋所在深度，每个波形的波峰位置为钢筋所在的位置，通过显示屏上每根钢筋位置所对应的刻度，可以估算出该构件的钢筋间距。实测时经常会发现钢筋位置的上方会出现一个不太明显的小型波形，多为垫管，可以不计。

以上就是我这段时间内的知识总结。我所在的检测鉴定室是一个充满技术性的部门，我要认真学习岗位职能，做好自己的本职工作，努力完成好各项工作任务，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能与解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

作为工程质量管理人，我首先接受了质量管理培训。通过培训，我了解到工程质量管理要点、工程质量管理规范等相关专业知识。质量控制是工程建设的核心。工程质量是由设计质量、施工质量以及验收质量形成的一个系统过程，是梯阶影响形成的综合质量。施工单位根据设计文件进行施工，通过我方验收后形成质量。因此，在质量控制上，就我个人一年多来的工作经历，工程质量管理应当坚持以下几个方面，以便能实现土建施工管理的质量控制目标。

## 1、设计质量

首先，要从源头抓起，重视设计质量的控制。我们的设计管理部门是设计质量控制的主管部门，他们为此做了大量工作，但因为他们的工作量比较大，不可能审查得很细，因此作为施工管理部门，在开工前仍然要花费相当多的时间仔细审核设计文件，至少保证开工半个月把图纸上的失误之处尽可能地处理掉。如果上游设计文件质量很好，在建筑、结构、配合其他专业的留洞埋件等方面不出差错，在施工过程中就会减少很多变更。

## 2、施工质量

施工质量是现场质量控制的中心，如何保证施工质量管理，是施工管理的重中之重。施工质量的影响因素包括人员、机械设备、施工方案、材料以及环境。因此，进行施工质量控制也要从以下这方面入手。

由于现场的施工员不是专业的质检人员，在初期对工程建设的认识和质量意识方面，存在一些不足的情况，我们在周会上都会要求施工员参加，直接或间接的指明质量问题的重要性，对其灌输工程质量意识，使其对工程建设的质量要求和质量目标有了基本的了解和明确的认识。此外，在每周的周会上，对于施工中出现的具有代表性的问题如砼缺陷、埋件定位偏移等，与分包商一起进行分析，明确指出不足的地方，并限期纠正，从而促使分包商在管理方面不断的完善，提高了质量意识和核电意识。

在工作实践中，我不仅加深了对学校所学理论知识的理解，而且对以前书本中没有接触或接触不深的知识有了进一步的认识。

## 奶粉工作总结篇六

(1)、在闲暇时间，我带领全小组成员认真学习标准规范，领会和掌握在实践操作中试验步骤试验环境要求机器设备操作规程。另外，我还组织试验人员进行不同试验员之间的比对试验（比如水泥比对），以致我能全面掌握全小组成员试验操作能力。

(2)、截止10月1日，我见证小组共完成检测项目11207项，包括混凝土试块3751项，抗渗试验115项，砂浆试验402项，钢筋1551项，砂石试验163项，水泥试验153项，砂浆配合比85项，混凝土配合比34项，土工试验4417项，外加剂18项。在检测试验工作中，全小组成员积极配合，工作热情饱满，



认真做好每一项检测任务，科学合理地填写试验数据，及时出具试验报告，在整个试验工作中不作假，不出具虚假试验数据，严格按照要求上传数据。

特别是今年土工试验，为了很好的配合施工单位工作的顺利进行，我在单位领导的支持带领下，与土工小组成员一起去试验，反复进行不同种类土工的击石和最大含水率试验，任务繁重，尤其是美丽乡村建设工程开始以后，几乎土工试验员每天去三四个工地，多数情况下忙到下班以后。有时忙不过来，单位增派相应人员参加试验，但是我们几个任劳任怨，不怕辛苦，紧张忙碌地做好每一项试验，结果力求达到最准确科学，收到领导和同事的认可。由于我们见证组的土工试验比较多，还请求其他小组成员帮忙抄写已经录好的试验记录单。另外，我见证小组其他成员比如水泥试验，配合比试验，还有钢筋与混凝土试验的成员，为了配合我的工作都在自己工作岗位上，尽职尽责，兢兢业业，这和我们小组平时团结合作的精神分不开。

(3)、今年，单位对我们小组的压力试验机进行了部分更新，我带领几名小组成员配合仪器设备安装技术人员进行安装工作，放弃了礼拜日休息时间，进行检测软件调整主要数据输入调控，熟悉设备的操作步骤，使仪器设备满足试验要求。

(4)、为了配合今年上级领导的审查工作，我带领全小组成员在质量检测工作中相互监督，检查仪器设备是否能正常使用，仪器设备是否进行平时的维护与自校，仪器设备使用记录是否完整及是否按照要求进行修改记录，实验室环境是否达到试验要求，操作规程是否完整，操作步骤是否合理，还有一些仪器设备是否进行了编号和分类，试验检测软件能否满足试验要求（包括数据顺利上传和数据结果是否符合标准要求）。对于不满足要求的，我及时报告领导，安排相关试验员更改错误记录与信息，圆满完成了今年第三季度的审查工作。

## 奶粉工作总结篇七

4月份受公司委托来到天山北脊g045线国道赛—果公路改建工程第六合同段监理组。只见这里山高，坡陡，弯急。山上公路和山下公路之间落差有一千多米，地质地形复杂，气候严峻多变，山上和山下温差有十多度，昼夜温差大。我们第六合同段监理组所监理施工项目有长隧道2974米，大中桥三座，小桥三座，涵洞八道和借方56万方的路基，挡墙，护坡。工期虽然三年，但有效工期短。在这艰苦的环境中，气候恶劣的条件下，我们监理组的每个人肩负重任，任劳任怨，无私奉献着。

我作为一个试验检测工程师更尽职尽责，做好自己的本职工作。

工程试验检测机构的职能是对工程项目或产品进行检测。检测结果判断工程质量或产品质量状态。是公路工程施工质量控制和竣工验收评定工程不可缺少的一个重要环节，能定量的方法科学的评定各种材料和构件的质量，能合理地控制并科学地评定工程质量，对“提高工程质量，加快工程进度，推广应用新材料，新技术和新工艺”起着极其重要的作用！

本着为工程质量负责的原则，我必须根据工程实际情况和性质，运用国家和地方颁布的行业最近技术标准，操作规程和技术规范。“严格监理，热情服务，秉公办事，一丝不苟”的为工程质量服务。

从这半年的工作情况来看，我确实确实尽到了自己的一份责任。

在试验室的管理制度上，严格要求施工单位建立岗位责任制。各尽其责。做到事事有人管。严格按照检测规范，检测大纲，实施细则进行检测工作。确保检测数据准确，可靠。督促施工单位对检测仪器设备进行标定维修，杜绝使用不合格的检

测仪器或超过标定周期的仪器。

要求项目部试验室制定试验检测实施细则。掌握试验检测标准和规程;有试验检测工作制度, 计量标准, 检测仪器管理制度, 仪器设备管理, 验收, 维修, 保养, 降级和报废制度。样品管理制度, 试验管理制度。内业资料填写规范, 书写整齐, 及时完成, 及时归档, 不存在缺资料, 没有资料的情况。

督促施工单位试验室按频率及时自检, 报检。在最短的时间内对现场提供准确可靠的数据, 指导现场施工。严禁不合格的材料用于工程实体, 对于特种材料(土工布、止水带、止水条、工字钢、钢管、钢绞线、锚夹具等)及时外委试验。

我能够随时深入现场, 对成品或半成品、原材或构件跟踪检查。混凝土开盘、试件的制作以及混凝土施工中存在的问题, 路基压实度的检测, 发现问题, 反馈问题, 解决问题。全方位、全过程旁站。尽管如此, 我从没叫苦叫累。因为这是我的本职工作。

我负责的监理试验室起到了对工程质量负责和监督的作用。按照频率抽检。并对项目试验室的评估初验、验证试验、标准试验、工艺试验、抽检试验、验收试验起到监管作用。杜绝了不合格材料用于工程。对不合格的构件、结构物或工程提出返工或拒收。构成了既有自检又有抽检的质量保证体系。

试验检测是项非常重要的工作。是一门正在发展的新兴学科。它融入试验检测基本理论和测试操作技能及公路工程相关科学基础知识于一体。是工程设计参数、施工质量控制、施工验收评定, 养护管理决策及各种技术规范和规程修订的主要依据。随着公路技术等级的提高, 各级公路管理部门对加强质量检测与施工质量控制和验收工作高度重视。对此, 我必须坚持原则, 忠于职守, 遵守质检机构规定的各项频率制度。不擅自少抽样品或使用样品。不利用职权和工作条件接受受检单位或企业的礼品。认真学习贯彻国家、有关部门和地方

的有关质量方面的文件、政策法规、法规。严格按照产品技术标准、试验检测规程进行各项检测工作。服务于工程质量。做一名优秀的试验检测工程师。为新g045线赛一果项目交一个完整满意的答卷！