

最新水泥磨年终总结 水泥厂个人工作总结 (实用7篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

水泥磨年终总结 水泥厂个人工作总结篇一

不知不觉在化验室里工作了近两个月了，在这两个月里，学到了很多专业方面的经验，同时也得到了不少的教训。现将两个月的工作做一个总结。

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积累经验，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

没有的个人，只有团队。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。

水泥磨年终总结 水泥厂个人工作总结篇二

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时光，那是我人生中最重要的一段，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!

水泥磨年终总结 水泥厂个人工作总结篇三

不知不觉在化验室里工作了近两个月了，在这两个月里，学到了很多专业方面的经验，同时也得到了不少的教训。现将两个月的工作做一个工作总结。

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积累经验，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。

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。

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。

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。

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。

水泥磨年终总结 水泥厂个人工作总结篇四

从配制高性能混凝土及降低预拌混凝土生产成本，水泥高性能化的特性，水泥厂工作并不轻松，需要较多的劳动力，今天本站小编给大家找来了水泥厂工作总结，希望能够帮助到大家。

水泥有限公司化验部分为化验分析部、化验质控部、化验物检部。他们各司其责、全面完整的保证着全公司水泥生产、水泥发放、水泥出厂各环节的质量。它把脉着公司质量的每一道槛，如先进的雷达体统，无时无刻扫视着，奔波着，劳累着。

一、加强生产质量管理、做好每小时监测工作

1、水泥生产质量控制放于首位。水泥质量是公司生命的源泉，

水泥质量的好坏直接关系到单位的效益和信誉，严把质量关，保证水你每小时检验数据准确无误。因此，化验室坚持质量第一的方针。当生产任务与检验质量发生矛盾时，化验室坚持质量第一。水泥检验质量控制当发生波动的时候，质量员总是不厌其烦的加标样分析、留取样品分析、还和生产部门一起思考。检验质量是化验室的生命，所以化验室的一切工作都是围绕提高化验室检验准确度而进行的，他们在质量管理方面下大力气。每个月对质量控制员进行一次质量控制考核。组织人员参加质控学习和考试。通过质控考核，化验质控人员积累了一定的经验并且具有了处理质控方面问题的能力。

20xx年，由于公司推从清洁生产，节能增效，果断使用脱硫石膏球、煤干石、煤渣、脱硫湿石膏、这些辅料都是一种廉价的废弃排放料，化验室从来没有用过，一开始他们都顶着很大的压力反复试验，取数据，大胆探索。一个一个的不眠之夜，一次一次的汗水凝聚，终于用自己的经验索取了成功。公司粉煤灰供应紧张，难免会造成供不应求。为解决这个问题，公司决定用多种粉煤灰。但是用新的粉煤灰作为混合材料前，必须要知道它的各个成份。这就需要我们反复试验，及时归纳数据，并与现有的粉煤灰进行对比水泥厂员工20xx个人工作总结水泥厂员工20xx个人工作总结。这样无形中给整个化验室带来了更多工作，然而，全体化验室成员拧成一股绳，遇到工作任务从不推诿，而是抢着干。大量运用辅料以后，客商对水泥的个别数据有了新的要求。为更好的控制水泥的烧失量和游离钙，他们增加了测试频率。发现异常数据及时分析并上报，为水泥的高质量出了一份力。近期，进厂狄港熟料易磨性极差，熟料质量差，面对这个情况，他们个个不退宿，反而争着，抢着，频繁着，竭力着去做。

3、为验证化验室人员的检验水平，他们还每月定期向国家质量检测中心寄样并对比，合格率始终为100%。年年在全国质量大对比中喜获“全优单位”殊荣。取得这样的成绩，靠的

是勤学苦练、孜孜不倦的良好学风，靠的是精益求精、敬业敬业的工作精神。

二、加强理论学习，提高业务技术水平

2、带领本室人员加强计算机理论基础知识的学习，熟悉计算机网络方面的知识，利用计算机进行技术交流和质量交流。

3、和本室人员加强政治理论学习，积极深入的学习三大标准，让同事明确工作职责。贯彻三大标准，深入学习总公司下发的各项法令法规政策文件，加强职工道德规范建设，做有理想、有道德、有文化、有纪律的新世纪的职工。

4、在我室内部实行奖励制度，对成绩突出贡献重大的人员实行奖励，促进本室人员好学上进积极性，挖掘技术人员的潜力，让人尽其材，人尽其能。

三、加强安全教育，提高安全意识

四、摆正位置，做好配角、当好参谋部

室员工首先对本室里的工作，能尽职尽责，向主任提供合理建议和主张，帮助主任正确作出决策。其次，好多骨干员工有统筹兼顾的意识，当好参谋和助手，使做出的决策符合大多数人的意愿。当主任外出时，自己首先是坚守岗位，妥善处理内部事务工作，尤其当本室计算机系统出现问题时，更能独挡一面，顺利解决各类问题。总而言之，他们个个能够做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

五、团结同志，虚心学习，协作发展

天时不如地利，地利不如人和，团结就是力量。只有团结，工作才能形成合力。水泥有限公司化验室全体员工就有这种精神，也许就是那种精神的指引，他们都非常主宽和疏通民

主渠道，遇事大家一起商量，虚心真诚地听取同志意见，严于律己，诚恳待人，尊重同志，关心同志，设身处地为同志着想，努力创造宽松、和谐、愉快的工作环境。兼听则明，偏信则暗，做好领导和同志，同志和同志之间的协调工作，多和大家交流思想和感情，做大家的知心朋友，努力营造一个相互信任、相互帮助、心情舒畅的工作氛围水泥厂员工20xx个人工作总结工作总结。

六、服务奉献，勇争一流

孔子在《论语》中就有“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从”。这句话无疑是对他们的最好写照。正因为他们以身示范。所以形成了律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人的良好管理风气。化验室员工总非常愿意和他们领导接近，工作也非常顺，也许就是这个原因吧。

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：

一、夯实基础管理，提高精细化管理水平

“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。

二、抓指标降成本，确保效益最大化

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。

三、应对市场变化，创新营销管理

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。

四、开展“党员攀登、全员创优”主题活动，为生产经营提供有力保障

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、尽职尽责。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峻形势，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。

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：滕州市级索水泥厂。该厂位于湖北省西南部、鲁南大煤田之中，是一家地方国营企业，主要生产“鲁力”牌p.o32.5强度等级普通硅酸盐水泥等产品，产品主要销往江苏、安徽、河南、济宁地区，年产量可达50万吨，产值八千多万元。该厂于20xx年通过iso9001□20xx质量管理体系认证，产品多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自7月12日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应科工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般生产水泥的原理。水泥是由石灰石、无烟煤、煤矸石、硫磺渣等原材料经过粉磨成生料，然后经立窑煅烧成为熟料，再加入石膏、炉渣由粉磨机磨制而成。我参与收购的原材料是煤矸石，跟随几个经验丰富的采购员去附近的众多煤矿进行采购。级索水泥厂利用附近煤矿多的优

势，大量利用其长期作为废料的矸石代替黏土，既降低了能耗，减少了污染，又提高了效益，是节约型企业的典范。水泥行业作为微利行业，为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解、分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。虽然在供销科的实习只有两周，但相信对我今后的学习和工作尤其在供销方面有了一个很好的开始。

接下来的第二阶段我被安排到销售科工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：硅酸盐水泥20xx年最新水泥厂实习报告范文工作报告。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系的学生来说推销一种商品确实很难。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂产品主要是销往苏、豫、皖等地区，在我们本地由于生产厂家较多，竞争压力过大，因而市场接近饱和，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，在本地推销是难上加难。不如去大力开拓农村市场。

同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

(3) 市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。

水泥磨年终总结 水泥厂个人工作总结篇五

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：今年是我们营销中心试运行，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，我们特约营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。

水泥磨年终总结 水泥厂个人工作总结篇六

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，很快适应了这份工作，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。

水泥磨年终总结 水泥厂个人工作总结篇七

1. 销量：1—12月份水泥销售数量xx吨。年初制定水泥销售计划273万吨，完成销售计划的82.76%。与去年同期销量xx吨相比减少销量xx吨，降幅3.13%。没有完成销售计划，欠计划销量xx吨，供大于销。

2. 运输情况：公路，铁路运输基本正常。主要是公路运输，4月14号受高速公路计重收费的影响，汽车核载量减少25—30吨，计重收费前运量75—90吨，计重收费后运量50—60吨，运输成本增加15元以上。

3. 市场行情及价格情况：由于我省水泥行业产能大，水泥市场供大于求较为突出，市场竞争十分残酷，上半年主要受阴雨天气较多的影响，4月16日高速计重收费后影响较大，特别是路程较远的xx[]宁波[]xx市场，由于核载量减少了，运输成本每吨增加15元以上。竞争难度大，工建项目工程动工少。有的工建项目，打桩工程，粉刷水泥都是采用水泥价格较低的品牌，用户认为只要质检部门坚持合格就可以使用。多县市工建项目，打桩，甚至郊区的农户联建房都使用商品混凝土，包装水泥销量明显下降。42.5等级的散装水泥销售量明显提高，各县市都有商品混凝土公司[]xx地区现有37家[]xx市区就有17家，上半年xx市场42.5等级散装水泥。

销售价格较低[]xx西、东站中转库出库价格在290元左右，出现亏本销售状况。包装水泥在农村市场有较好的信誉，市场

反馈良好，水泥市场销售的价格较高。同一般粉磨厂家水泥相比要高50元/吨以上。下半年从7月份开始我省节能减排，停电，运量减少的情况下，协同提高水泥价格，效果较好。上半年水泥平均销售价格236元/吨，下半年水泥平均销售价格304元/吨。全年水泥平均销售价格276元/吨。

5. 应收货款回收情况：各区域每月按公司限额资金周转，基本控制在周转范围今年没有出现赊账现象。计划应收款在春节前回收率达100%。

1. 销售部按照公司制定水泥销售计划，各区域制定好年月水泥销售计划，并细分市场客户。

2. 每月召开销售工作会议，各区域负责人对本月完成销售、工作情况，存在问题进行分析总结汇报，同时制定下月水泥销售工作计划。

3. 严格按照公司制定的水泥销售责任制考核办法，各区域每月完成销量，水泥销售平均价格，应收货款回收情况进行考核。

4. 水泥销售网络建设，扩大销售渠道，首先巩固好老市场，引导客户承接工建项目，开发新市场，今年开发新市场14户□xx省xx丽水金华。承接商品混凝土公司9家。积极参加重点工程项目招投标工作，今年中标龙庆高速工程4标段，京福铁路客专线1标段，杭长铁路客专线浙江段7标段。

5. 进一步加强与客户的沟通，每月安排出差，深入市场，调查市场行情、动态，经常性走访客户，征询顾客对产品质量和服务质量的意见及要求，技术将信息反馈给公司领导，提供可靠的决策依据。

6. 规范区域市场，保护好营销秘密，确保市场秩序的稳定，稳定市场水泥销售价格，维护好客户的利益，对区域相互串

市场的客户，严格按照公司之规定进程罚款。

7. 做好水泥销售的售前、中、后服务工作，及时处理好顾客的投诉，得到顾客的理解和支持。

8. 准确宣传产品信誉，塑造品牌形象，做好产品的广告宣传工作。

9. 存在的问题。

没有完成今年的水泥销售目标，欠销量xx吨。

市场细分化管理工作还存在不足，空白市场工建项目工程开发较少。掌握市场信息方面工作做的. 不够到位，有的信息反馈不准确。

按照公司制定的20xx年水泥销售计划270万吨，要完成全年水泥销售计划，销售任务重，面临的销售压力大，特别是浙江水泥行业产能过大，供大于求较为突出，水泥市场竞争更加激烈。在新的一年里，销售部要进一步转变观念，在思想上要引起高度重视，要充分认识到销售工作的艰巨性，要有紧迫感、危机感。作为销售工作，销量是第一位的，要自我加压，树立信心，去克服种种困难，多动脑筋、想办法，采取积极有效的措施和办法促销，千方百计、百计千方的寻找新的增长点，力争完成全年水泥销售任务。

具体工作：

1. 明确职责，要发扬团队精神，相互沟通市场信息，做到分区域负责销售不分家。

2. 做好市场精细化管理工作，进一步加大市场开发的力度，要多出差跑市场，深入市场，对区域市场没有增量的客户，要进行整合，寻找新客户。对空白市场，特别是农村乡、镇

市场开发，要消灭空白市场。同时，要掌握好市场信息，竞争优势、竞争对手、市场占有率，并将准确信息反馈给公司领导，提供决策依据。

3. 加大重点工程、工建项目、混凝土搅拌站的开发力度，积极参加重点工程的招投标工作，要引导客户多承接工建项目。江山大老虎，江山虎金牌品牌，各区域市场要充分利用好。

4. 进一步加强与顾客的沟通，巩固好老市场，继续扶持客户做大做强，培育好月销量过万吨以上客户，关键要靠我们的服务，要进一步做售前、中、后的服务工作，对客户提出的问题要及时解决，不能拖，去赢得用户的信任。

5. 在销售策略上，要采取灵活多样的促销办法，规范好区域市场，稳定市场销售价格，维护好公司和客户的利益，对串市场的客户，要严格按照公司规定进行处罚。

6. 做好公路，铁路的运输工作，要及时掌握好运输信息动态。

7. 进一步做好应收货款回笼工作，建立与客户对账制度，严格开票前的审核制度，特别是新用户的货款，杜绝赊账行为的发生，力争应收货款回笼率100%。

8. 进一步加强自身建设，学习国家法律法规。学习业务知识，学习先进单位的管理经验，提高工作质量和服务质量，适应水泥销售工作的要求，做一名合格的销售员。