

# 2023年水泥厂中控员个人心得 水泥厂工作总结(模板7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

## 水泥厂中控员个人心得 水泥厂工作总结篇一

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。

## 水泥厂中控员个人心得 水泥厂工作总结篇二

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。

## 水泥厂中控员个人心得 水泥厂工作总结篇三

××××公司的×××年，是一个不平凡的一年，是痛苦后迎接新生的一年，是风雨后初见彩虹的一年。

回顾当初，××××年××月××日，××××公司正式购并原×××厂之时，企业是满目疮痍，百废待兴，内忧外患层出不穷，干部职工士气低落，设备设施破烂不堪。

但是，因为我们有纯朴勤劳的员工队伍，我们有总公司的经济、管理、技术的大力支持，我们有当地各级政府部门的大力支持，把企业从死亡的边缘拉了回来。

看今天的××××公司，经过全公司的干部职工的艰辛努力，克服重重困难，取得了综合节能环保技术改造已基本完成，

员工素质明显提高，产品市场已全面打开，干部职工斗志昂扬的良好成绩，企业已具备现代立窑水泥企业各项条件。

我们相信在×××年，××××公司将有一个质飞跃，产量质量大幅度提高，能耗成本大幅度降低，职工收入明显增加，企业形象明显上升。

当然，要达到这个目标，还有许多事要做，有许多汗要流。

总结×××年得与失，从中找出问题所在，确定×××年努力方向，才能更好地实现总公司给我们下达的各项任务指标。

### 一、干群精诚团结，塑造华林丰碑

1、全年产销水泥 万吨，实现税利 万元，比上年同期分别提高 %， %，创历史最佳水平。

2、公司发出工资总额 万元，年末平均职工人数 人，职工年均收入 元，比上年的×××元上升 %，职工收入再攀新高。

3、能耗不断下降。

吨熟料实物煤耗实现 kg/吨，吨水泥综合电耗实现 kwh/吨，比去年同期分别下降 %， %，沉淀华林人汗水与辛劳。

4、聘请国家级水泥工艺专家和山东机立窑工艺技术人员来厂进行技术咨询，多次在水泥商情网、重庆人才市场招聘管理人才和技术人才，不断给企业补充新鲜血液。

企业工艺技术、立窑看火技术、机立窑管理得到了较大提高，吨熟料煤耗、吨水泥综合电耗等指标得到了较大幅度的降低。

5、公司顺利通过了iso9001:20xx质量管理体系和产品质量认证，顺利通过了iso14001:20xx环境认证，为提升企业形象奠

定了良好在基础。

6、以我公司为主要投资单位的小梨线平改立工程和原公路水泥路面硬化工程基本完工(公司投资×××余万元)，×××年×××月正式通车。

7、环保工作进一步稳定，受到市、区环保管理部门的肯定。

8、发生大小工伤事故×××例，较上年同期有很大的下降。

9、公司保持了“区级文明单位”和“先进基层党组织”称号；

组织干部职工×××余人次外出参观学习；

表彰优秀员工×××个，优秀班长×××名，标兵×××名。

## 二、冷静面对市场经济，走华林人自己的路

公司管委会认真分析市场形势，果断做出决策，主动多次组织片区同行企业统一思想思路，面对来至旋窑企业、交通运输、能源资源、产业政策等多方面的压力，在强手林立的市场中走出一条适合于立窑企业的生存之路，我公司隐然成为××××片区的领头企业。

公司外树形象，也不忘内强管理，着力打造企业文化。

从“借窝孵鸡”、“借鸡下蛋”、“养鸡赚钱”三个方面入手，取得了良好的效果。

“养鸡赚钱”就是公司在借助外界力量的同时，不断加强内部员工的技术培训、考核和鞭策，着力培养自己的管理、技术队伍，于是以×××等为代表的新一代管理人员和以×××为代表的新一代技术人员成长了起来，成为了华林公司的新生中坚力量。

加强员工培训，加大人才储备比重。

员工培训主要体现在两个方面：一是重视一线员工的培训；二是重视管理人员的培训。

公司从今年开始十分重视员工的培训，采取以会代训的形式，重点是进行了员工素质、主机岗位操作技能、营销基本常识、企业管理基本知识等方面的培训。

通过培训，不仅培养了自己的管理、技术人员和操作能手，而且为公司储备了有用的人才资源。

### 三、加强管理、技术队伍建设，提升企业整体素质

制定“能者上，平者让，庸者下”干部管理机制并正确地实施，招聘外界成熟人才，融入原有管理队伍，形成良性的竞争机制，把管理队伍进一步提纯。

### 四、存在的问题是华林人今后努力的方向

我们清醒的看到：企业技术创新、管理创新能力严重不足；技术工人的存量不够，一线后备力量短缺；

全体员工的思维观念跟不上企业发展的需要，团结与合力不足。

这是我们每一位华林人必须共同努力才能解决的关键问题。

### 五、×××年的生产经营任务和几点要求

1、产销水泥产量×××万吨。

这就要求产生料×××万吨，熟料×××万吨，混合材必

须大于××%。

同时要求年均吨水泥综合电耗小于×××度，吨熟料热耗小于×××千卡/千克。

环保工作达到重庆市规定标准，真正实现清洁文明生产；

安全管理必须加强，全年安全损失控制在××万元以内。

发展是企业增添活力的重要举措，一个企业寻求多点支撑，才能在市场的风浪中站稳脚跟。

3、为了进一步创造良好的经营效果，公司将进一步强化基础管理工作。

强化绩效考核的责任机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作；

建立员工培训的有效机制，采取“走出去，请进来”的措施，有针对性的开展员工培训工作。

## 六、企业发展规划概述

1、进行综合节能环保改造。

2、投资新一条日产×××吨熟料的新型干法旋窑水泥生产线。

总之我们要清楚地认识到，成绩已成为过去，未来的任务决不轻松，科技创新是企业立足之本，质量环保是企业生存之本，科学管理是企业发展之本，优质服务是企业信誉之本，牢记“团结、敬业、诚信、创新”的企业精神，我们的企业才能一步一步地走向辉煌。



xxxx年即将过去，我来到中联水泥已经有九个多月的时间。

感谢中联水泥各位领导对我的关心和信任，感谢中联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，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。

在此，我感谢四川运营管理区的各位领导，感谢安县中联、北川中联的各位领导，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xxxx年3月1日进入安县中联水泥有限公司，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。

随后中联水泥四川运营管理区组建营销中心，我于xxxx年6月17日到达北川中联水泥有限公司，正式进入四川运营管理区。

根据公司安排，我被划分到德阳区域销售部，主要负责德阳片区安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，并且承担与安县中联生产基地协调的各项工作。

下面我就xxxx年6月17日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

一、努力学习，全面提升个人素质。

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，展示中联水泥的良好形象。

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。

由于德阳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，以完全胜任德阳区域的销售工作。

## 水泥销售工作总结与计划

二、努力工作，顺利完成各项任务。

xxxx年7月22日，德阳区域销售部正式划分了销售片区。

我被划分到安县和绵竹袋装水泥市场，开始一个人独立进行当地市场的销售工作。

在此，我感谢中联水泥领导对我这个销售片区的关心和信任。

正是有了您们的支持，我才有了充足的动力去做这片市场。

这六个月来，我所做的工作主要有：

- 1、进行了市场调研，熟悉了安县乡镇环境和大概的市场需求量。
- 2、进行了市场开发，走访了安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安县袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。
- 4、辅助市场部，进行了安县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了中联品牌的影响力。
- 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。

目前安县袋装水泥市场在公司领导的正确决策和我的自身努力下，取得了一些成绩。

- 1、对安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!力争在中联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!

## 水泥厂中控员个人心得 水泥厂工作总结篇四

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，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!

## 水泥厂中控员个人心得 水泥厂工作总结篇五

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害，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，防止有中署事件出现。

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。

## **水泥厂中控员个人心得 水泥厂工作总结篇六**

### **一、领导重视，组织措施到位**

为加强本次安全月活动的组织领导，确保安全月活动的有效落实，我厂主管安全工作的领导亲自负责本次安全月活动的组织实施，各级各部门负责人积极配合开展。根据公司文件要求，对活动进行认真组织，使活动开展得有计划、有布置、有检查、有落实。

## 二、开展形式多样宣传教育活动

利用“安全生产月”活动拉横幅、安全宣传画、通讯、宣传栏以及各种会议，大张旗鼓地进行宣传，让职工牢固树立“安全第一”的思想，把规范自己的行为、注重安全生产变为自觉活动。据统计，在活动期间，我厂开展大型安全教育考试两次，以班组为单位的安全考试不定期进行，通过考试发现职工在生产中存在的安全隐患和不良操作习惯，实行一对一辅导，手拉手整改，考试成绩与工资系数挂钩，从而督促员工全身心投入到对安全知识的学习与实践之中，有效的改善了生产中存在的各项问题。

## 三、以安全月为契机，落实隐患整改，注重实际效果

在安全月活动中，坚持日常巡查制度、周安全检查相结合的检查方式。6月上旬，维修工段对粉磨工段和发运工段的研磨、转运，破碎以及包装等设备进行了累计为期四天的专项安全检查，对所查出的隐患（问题）已全部按要求进行了整改。活动期间我厂主要负责人多次对各工段生产现场进行了安全、消防、卫生等方面专项检查，对所查出的不符合要求项已严格按厂安全生产考核办法进行了考核，对不合格项下达整改通知，并要求工段及时整改；据不完全统计，活动期间，我分厂共查出隐患6项（次），已全部进行整改，整改合格率达100%。

## 四、认真总结，以月促年

6月底，各部门对“安全生产月”活动都进行了认真总结，通过安全生产宣传、教育、培训、检查、整改等一系列的活动，使全体员工进一步提高了安全防范意识，“安全责任，重在落实”的主题思想已深入人心，并在工作和生活中得到了很好的贯彻和加强，查出的各类安全隐患都及时得到了整改落实，保证了生产的安全。



通过本次活动的开展，在分厂上下收到了良好的效果，提高了干部职工对安全生产重要性的认识，增强了全体干部职工的安全意识和安全责任心，促进了各项工作的落实，取得了扎实的成效。安全工作没有终点。我们将以这次活动为契机，努力抓好安全生产工作，为实现全厂安全生产总体目标而不懈努力。

## 水泥厂中控员个人心得 水泥厂工作总结篇七

水泥厂生产班组年终总结xx年即将结束，班组在矿山分厂领导的带领下，在“安全第一”，“预防为主”的思想指导下。使班组的工作顺利完成月度、季度的生产指标。

1、对班组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，教育员工做好“一班三检”工作，把“一班三检”落实到工作中，使员工的安全思想意识提高，预防在工作中发生事故，经常与班组人员进行沟通，使班组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。做到不带隐患出车的原则，却保生产安全进行。在运矿道路的护坡上载上警示牌、警示桩，对路况不平的地方进行修整，对有危险的高架头进行排险后再进行作业，确保设备、人员的安全。

3、7到8月份高温天气作时，防止有人中暑，班组领到分厂发下的防暑降温药品，并下发给每未员工，同时在中午一点半在作业现场有防暑降温饮品！如绿豆糖水、凉茶等给员工饮用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、一年下来的工作虽然比较顺利，工作也取得一定的成绩，但也存在不足之处，对安全的宣传教育还要不断提高，对现场作业的工作布置要更加谨慎、到位，确保做到“安全生产”、“安全第一”的理念。

6、在新的一年即将来临之制，我们班组将在分厂领导的带领下，克服以往工作的不足，更加努力工作，确保安全生产，为清新cc水泥公司矿山分厂作出贡献。