

# 水暖行业工作总结报告(通用10篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 水暖行业工作总结报告篇一

转眼间xxxx年就过去了，在过去的一年中是我职业生涯转折的一年。在这一年有很多收获和进步，也有些不足和缺点。

大数据量的图片处理

核查系统的修改和完善

核查数据查重

统计报表开发

项目技术文档的编写

cmmi技术文档编写

参与投标书的编写

处理用户反馈意见

bug修复

1. 通过项目的进行，技术上得到了很大的进步。如oracle的开发和优化，mvc的使用。
2. 熟悉了项目开发的流程，对软件生命周期有了更深的了解。

1. 工作安排不是很规范。工作的变化性太大，没有整体的工作计划和安排。计划往往被打乱，整体进度很难把握。

2. 开发流程有待改进。开发没有经过严格的测试和评审，直接就上线使用，往往事后才发现问题，又要发很多精力去修改。

1. 总结过去项目的经验和教训。在今后的工作中避免效率差的工作方式，提升自己的工作效率。

2. 参与新项目的工作，更多的了解项目从开始到结束的整个过程，提升自己的项目开发能力。

3. 更多了参与项目改进和方案选型的讨论中来，促进开发工作的质量和进度。

公司的软件项目还处于探索阶段，困难和缺点难以避免。希望通过项目的逐渐开展，能够形成一套良好的项目开发规范，开发流程步入正规，项目能力不断提升。同时也希望公司能够更多的关心员工的切身利益，项目结束后能及时的对员工进行回报，形成良性互动。

虽然过去的一年有了一些进步，但同时感觉到还有太多的东西等待我去探索和求知。希望在新的一年里能和公司一起进步，共同成长。

## 水暖行业工作总结报告篇二

针对本工程的专业特点及使用要求，我在认真熟悉图纸和接到公司关于“x期间停工x个月”及“今冬临时供暖”两个要求后，马上组织xx项目部从材料进场、报验上安排进货、验收等工作。在材料验收合格后，组织xx项目部管理人员和施工队管理人员召开生产会，要求xx项目部合理安排施工人员，分项、分部位按系统进行施工，同时组织施工人员进行技术

交底和安全交底工作。在暖通专业技术人员的配合下，依据技术先行，施工为辅；安全第一，生产第二的指导思想，抓时间、抢进度（高峰期通博外施队焊工达到x人，水暖工达到x人），本着大管先行，有压管让无压管，先内后外，先上后下的原则进行安装。施工过程中分项进行检查，同时以物业人员的角度考虑管线路由，合理排列管线，发现问题及时同其他专业沟通，本着样板先行的原则（样板段由技术人员现场实测实量后画出详图，经甲方、监理签字确认）进行施工。在x前将x空调系统供回水立管、水平干管安装和试压完毕，并通过甲方和监理验收。

针对通风工程的特点和项目部没有通风工长的实际情况，我主动担任起通风工长的职责，结合工程的实际，积极组织xx项目部通风专业核对通风图纸及洽商，分系统组织专业进行安装。在没有精装修图纸的情况下，同专业技术人员深入现场，实测实量，绘制样板详图，经甲方、监理签字认可后，进行大面积施工。在奥运前南北楼四层以上新风管道均安装到位，并通过甲方、监理的验收，给今年冬季的临时供暖打下了坚实的基础。

因前任股长对工作未全面安排，给排水施工未能按照施工进度计划如期进行安装。工程上x外包队只将消火栓系统立管部分做完，其他系统均未进行施工，并且现场施工人数包括焊工在内才x个人，施工进度严重滞后。在这样的情况下，我主动找山东万德项目经理和施工班组长沟通，针对现场实际情况和给排水图纸及洽商要求，一起编制出施工进度计划，并按照进度计划的要求增加施工人员数量，同时合理安排施工工序。施工过程中发现问题及时与其他专业人员沟通、整改，确保把问题解决在萌芽状态。在样板段通过各专业工程师及甲方、监理工程师签字确认后，组织外包队进行大面积施工，在奥运前给排水施工已完成总量的x%□

## 水暖行业工作总结报告篇三

xx年即将过去，新的一年即将开始。在这辞旧迎新之际，回顾一年来的工作历程，总结一年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好地做好监理工作。下面分几个方面对一年来的工作进行一下总结。

在过去的一年中，本人承担的监理任务共41个单体工程，总面积为154108m<sup>2</sup>。到目前为止，已完工程29个单体，面积为89779m<sup>2</sup>。其中包括6个没有资料、没进行验收的工程，未完工程12个单体工程，面积为64329m<sup>2</sup>。在进行这些项目的监理工作的同时，又处理一些去年已完工程的扫尾工作。在周清祥同志休假期间，协助处理草房2栋住宅楼的一些工作。还利用工作之余学习新的施工规范，总结在去年监理工作及日常生活中见到的暖卫工程质量通病，积累资料，整理完善了监理实施细则。

在今年的监理工作中，有以下几个特点：

- 1、工作量大：承担了154108m<sup>2</sup>的监理任务。
- 2、工地位置分散，面广干线长：我所监理的工地遍布整个鲅鱼圈区，东南到马圈子，西南到红海红运小区，北到望海寨，各工地之间相距很远。
- 3、工程涉及四个项目监理部，同时受四位总监领导。
- 4、与区监理共同监理同一工地：在港物流回迁楼工地，我们与区监理各分担一个标段，工作的好坏，不只是个人问题，直接影响到公司的声誉。
- 5、甲方为政府行为，个别人对监理工作过多干预：在港物流回迁楼工地，因甲方行使政府行为，个别人对监理工作横加干涉，各种检查、会议频繁，对监理人员要求很高，要求每

天早晨签到、不准水电监理兼管其它工地等。

在这种情况下，如何做好监理工作，保证工程质量，既让港物流甲方满意、为公司赢得荣誉，同时又管好其它工地，这个问题就摆在了我的面前。

针对这种情况，合理安排好自己的工作，分清主次，抓住重点，兼顾其它。

首先，以港物流回迁楼工地为工作重点，把大量时间安排在港物流回迁楼工地，并利用工程前期水暖施工工程量小的机会，充分了解各施工队的人员状况及对规范、规程的掌握情况，组织各施工队水暖负责人进行沟通、交流，尽量统一施工方法。同时根据自己掌握的本地区水暖施工的质量通病情况，提前给施工单位下发监理工程师通知书，提出具体施工要求。在每个工序施工前，都事先向水暖施工人员指出注意事项，耐心地向他们讲解规范、规程要求，做好质量预控工作，最大限度地避免出现质量问题。在具体施工过程中，经常进行巡视检查，发现问题及时指出，责令施工人员进行整改。经过加强管理，使工程质量有所提高，正如质监站祝科长所说：“港物流回迁楼水电工程质量上了一个台阶”。在做好港物流回迁楼工地工作的同时，安排好其它工地的工作。在其它工地开始进驻工地时，向施工单位水暖负责人提出具体施工要求以及施工中应注意的事项，并经常到工地进行巡视检查，各工地施工单位有事打电话或各位总监打电话，保证随叫随到，从不计较路途远近，天气凉热。保证了其它各工地监理工作有条不紊地进行。

- 1、卫生间地漏不合格，水封高度不够；
- 2、厨房水盆地下排水管不安存水弯；
- 3、厨房水盆下存水弯安装在楼板车下；

- 4、卫生间脸盆下与排水管连接处不密封；
- 5、厨房、卫生间排水通气管直接接入排风道；
- 6、厨房、卫生间排水管伸缩节安装位置不符合规范要求；
- 7、给水管管道管卡间距过大且不牢固。

这些问题不只是违反施工规范之规定，而且直接影响到人们的生活，厨房、卫生间返臭味，住户却无法进行处理。针对这些问题，在每个工地开工初期都向水暖负责人提出具体要求，特别强调此问题的严重性，并耐心地向他们讲清规范中的要求及对人们生活的危害，在今年的已完工程中，基本上杜绝了此类问题的发生。

2、有的材料与检验报告不符，存在偏差，但本地区又到处都用，很难控制，深感力不从心。

3、施工单位内业资料不能与工程同步，资料员根本不下工地，甚至于根本不懂，所做资料不符合要求，致使我们的监理资料滞后，甚至不齐全，而我们又不能不给签认。

4、一些功能试验根本不做，如通水、通球、冲洗等，本地区基本上没做过，无人重视，真正要求起来难度很大。

以上问题虽不能形成质量隐患，也不能造成重大质量事故，但我总觉得没有尽到一个监理人员应尽的职责，在具体工作中真是左右为难。

通过总结一年来的监理工作，找出自己工作中的弱点，以便在以后的监理工作中加以克服。同时还需要多看书，认真学好规范、规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高监理业务能力，尽自己最大的努力，为建设单位及施工单位提供技术服务，为红宇监理公司争光。

## 水暖行业工作总结报告篇四

即将结束，新的一年即将到来—在公司领导班子的正确领导下，公司各部门同事的大力支持和协作下，我们水暖工作经与监理部及各项目部密切配合，较好的完成了20\_\_年的工作任务。

1、\_\_小区10号、11号、12号、13号、14号楼及二期外网部分、加建项目、地下车库、临街商铺均已按照施工进度计划完成施工，现已交付使用。22号楼也已进入最后的验收阶段。

2、\_\_小区水泵房已完成施工并交付使用；换热站也已完成竣工验收。

3、\_\_小区一期2号商铺改造工程已完成施工，正在竣工验收阶段。

1、对工程质量、进度、投资在施工过程中重点进行控制。采取的办法是健全的组织管理体系，随时接收各主部门的检查。每周开展例会，对工程施工中的情况进行总结，提出意见要求及整改意见，在例会上还协调各项工作，解决施工中的矛盾，加强沟通，及时有效的控制好工程施工的进度、质量、安全、文明施工。

2、施工质量、进度控制。

2过程验收阶段，要求施工单位自检、自查、自验，加强自身检查验收，监理单位实行巡检、旁站、报验制度，加强过程质量控制。工程部人员进行不定期抽检和平时检查相结合方式进行质量控制，对工程形成全过程质量情况全面掌握。

1、现场管理人员要充分发挥监管作用，加强中间环节的检查 and 验收，敢于管理，保证分项工程质量，这样工程的整体质量才会提高。

2、通过检查发现各项目部档案整理不及时，现场要求加强档案管理，随工程进度进行检查，严禁后补，为工程竣工从档案方面打好基础。

3、总结一期工作经验，改进二期工作。如：管道井支管进行合理安排；管道井保温、消防保温优化保温方案；主楼负一层布管进行合理安排；地库管道施工，合理安排工作顺序，减少管道互相打搅情况，不出现签证。

1、加强工程部内部管理，利用冬季加强专业知识学习，熟悉图纸，为明年施工做好准备。

2、要分工、要合作。分工可以提高工作效率，分工是为更好地合作，现场管理落实责任，分工合作。

3、加强监理例会制度和中间验收环节检查，及时核定进度计划报表。

## 水暖行业工作总结报告篇五

随着时间的推移□20xx年即将过去，在这年终岁末之际，对本人进入公司至今的这一段时期，自己的工作情况和心得进行总结。回顾这几个月的工作，在公司领导的带领下、各位同事的协助下、以及在各部门之间的配合下，我严格的要求自己，遵照公司的制度要求，始终坚持以认真诚恳高效的工作为自己的指导思想，尽心尽力的完成了每一项职责范围内的工作。现将这几个月来的工作情况总结，希望大家给予批评指正。

在这几个月，我主要负责水暖管道，通风与空调安装工程等方面。

施工现场的管理及协调工作，以及配合经理对四期工程的竣工验收及室内采暖供热工作。作为一名水暖工程师，深知安



装工程的质量合格与否，与原材料的使用密切相关。

首先，我针对所有进场材料，半成品等，除做好对照标准和设计要求核查，对施工方提交的相关材质报验资料进行核查外，还做好对材料进场时进行必需的其外观质量目测检查，对有在外观质量上不符合要求的，严禁使用在工程中。在施工过程中，坚持每天对现场各楼号进行巡视，及时掌握各工种的施工情况，对所反映问题及时到现场解决，遇到疑问及时查阅规范和图集或与设计部沟通，保证正确、及时的处理现场问题，尽量减少对施工的影响，并且督促现场监理对各工序的质量情况进行跟踪控制。对于工程中的工序作业，做好日常的巡视，检查工作。

对检查过程中发现的问题，及时通知监理及施工单位工程项目管理部，并督促落实整改及进行再次复检。尽职尽责地做好工程施工建设的质量控制，并不定期的现场施工现场安全情况进行检查。颐和城府四期竣工验收及供暖工作，是比较繁琐与细致的，除了腿勤嘴勤以外，还必须要拥有充分的专业知识及丰富的经验，才能做到处理随时可能出现的问题。现已配合李经理较好的完成了这两项工作。

工程于20xx年开工，今年月封顶，为了能够凸显自己酒店的风格特点以及使用方面的需要，建筑内部的有些部位和房间，在原设计图纸的基础上，改变了原来的使用功能和布局，为配合这些变更能够顺利实施，安装工程中的部分管道及设备，也需要做相应调整，无形中增加了施工难度及不可预见的困难，这就要求我们在下面的工程中，以不降低工程质量为前提，控制成本，在明年正式施工前，与参建各方协商沟通，争取拿出最好的变更方案，来完成工程后期的顺利施工。

总结过去，是为了更好的面向未来，通过总结，我个人感触及建议：

3、要制定一套完善可实施性的工程管理制度，其中包括对监

理单位、施工单位，由上到下，严格执行。

安装工程已进入正式施工阶段，在明年接下来的工作中，我将紧密围绕在公司的总体计划纲领下，切实可行的完成自己的工作，更加努力，更求进步，使自己的工作有更大的提高，争取为公司创造更大的效益。

## 水暖行业工作总结报告篇六

20xx年即将过去，新的一年即将开始。在这辞旧迎新之际，回顾一年来的工作历程，总结一年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好地做好监理工作。下面分几个方面对一年来的工作进行一下总结。

在过去的一年中，本人承担的监理任务共x个单体工程，总面积为xm<sup>2</sup>。到目前为止，已完工程x个单体，面积为xm<sup>2</sup>。其中包括x个没有资料、没进行验收的工程，未完工程x个单体工程，面积为xm<sup>2</sup>。在进行这些项目的监理工作的同时，又处理一些去年已完工程的扫尾工作。在周清祥同志休假期间，协助处理草房x栋住宅楼的一些工作。还利用工作之余学习新的施工规范，总结在去年监理工作及日常生活中见到的暖卫工程质量通病，积累资料，整理完善了监理实施细则。

在今年的监理工作中，有以下几个特点：

- 1、工作量大：承担了xm<sup>2</sup>的监理任务。
- 2、工地位置分散，面广干线长：我所监理的工地遍布整个x圈区，东南到马圈子，西南到x小区，北到x寨，各工地之间相距很远。
- 3、工程涉及四个项目监理部，同时受四位总监领导。

4、与区监理共同监理同一工地：在港物流回迁楼工地，我们与区监理各分担一个标段，工作的好坏，不只是个人问题，直接影响到公司的声誉。

5、甲方为政府行为，个别人对监理工作过多干预：在港物流回迁楼工地，因甲方行使政府行为，个别人对监理工作横加干涉，各种检查、会议频繁，对监理人员要求很高，要求每天早晨签到、不准水电监理兼管其它工地等。

在这种情况下，如何做好监理工作，保证工程质量，既让港物流甲方满意、为公司赢得荣誉，同时又管好其它工地，这个问题就摆在了我的面前。

针对这种情况，合理安排好自己的工作，分清主次，抓住重点，兼顾其它。

首先，以港物流回迁楼工地为工作重点，把大量时间安排在x迁楼工地，并利用工程前期水暖施工工程量小的机会，充分了解各施工队的人员状况及对规范、规程的掌握情况，组织各施工队水暖负责人进行沟通、交流，尽量统一施工方法。同时根据自己掌握的本地区水暖施工的质量通病情况，提前给施工单位下发监理工程师通知书，提出具体施工要求。在每个工序施工前，都事先向水暖施工人员指出注意事项，耐心地向他们讲解规范、规程要求，做好质量预控工作，最大限度地避免出现质量问题。在具体施工过程中，经常进行巡视检查，发现问题及时指出，责令施工人员进行整改。经过加强管理，使工程质量有所提高，正如质监站祝科长所说“x水电工程质量上了一个台阶”。

在做好x迁楼工地工作的同时，安排好其它工地的工作。在其它工地开始进驻工地时，向施工单位水暖负责人提出具体施工要求以及施工中应注意的事项，并经常到工地进行巡视检查，各工地施工单位有事打电话或各位总监打电话，保证随叫随到，从不计较路途远近，天气凉热。保证了其它各工地

监理工作有条不紊地进行。

- 1、卫生间地漏不合格，水封高度不够；
- 2、厨房水盆地下排水管不安存水弯；
- 3、厨房水盆下存水弯安装在楼板车下；
- 4、卫生间脸盆下与排水管连接处不密封；
- 5、厨房、卫生间排水通气管直接接入排风道；
- 6、厨房、卫生间排水管伸缩节安装位置不符合规范要求；
- 7、给水管道管卡间距过大且不牢固。

这些问题不只是违反施工规范之规定，而且直接影响到人们的生活，厨房、卫生间返臭味，住户却无法进行处理。针对这些问题，在每个工地开工初期都向水暖负责人提出具体要求，特别强调此问题的严重性，并耐心地向他们讲清规范中的要求及对人们生活的危害，在今年的已完工程中，基本上杜绝了此类问题的发生。

2、有的材料与检验报告不符，存在偏差，但本地区又到处都用，很难控制，深感力不从心。

3、施工单位内业资料不能与工程同步，资料员根本不下工地，甚至于根本不懂，所做资料不符合要求，致使我们的监理资料滞后，甚至不齐全，而我们又不能不给签认。

4、一些功能试验根本不做，如通水、通球、冲洗等，本地区基本上没做过，无人重视，真正要求起来难度很大。

以上问题虽不能形成质量隐患，也不能造成重大质量事故，但我总觉得没有尽到一个监理人员应尽的职责，在具体工作

中真是左右为难。

通过总结一年来的监理工作，找出自己工作中的弱点，以便在以后的监理工作中加以克服。同时还需要多看书，认真学好规范、规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高监理业务能力，尽自己最大的努力，为建设单位及施工单位提供技术服务，为红宇监理公司争光。

每年都要写一份总结，给我们自己的工作一份肯定，为公司的发展做出一份贡献，现在我们的企业在飞速的发展壮大。我们的公司长期稳定的发展首先要做的就是差异化的服务和管理，扎扎实实做好日常基础工作。让我们的品牌厂家和厂商和我们一起携手创造更美好的明天，让我们的上帝顾客进入华美倍感家的温暖和舒适。让我们华美存在的意义更加深远。

我们物业部负责商场的安全，用电，保洁，水暖空调等重点工作，每一个岗位都很重要，缺一不可，顾客进入我们的商场首先就感受到物业服务的温暖，惬意，一句温馨的问候，一份温馨的微笑，让顾客倍感家的温暖和一种家居产品所带来的文化。水暖，保洁，中央空调，其它物业设施设备维护和保养，工作比较细碎、繁琐，这就要求我们每一位物业人的责任心是否真正落实到实处至关重要。即将过去的20xx年，每个人都一份新的收获，面对企业飞速发展的步伐，每个人又都存在需要改正的地方。企业要发展必须全员空前的团结，众志成城，注重细节，全面提升服务，提升华美的美誉度，使我们的路越走越宽。

(1) 水暖设施设备的维护和管理更加扎实，更加透明。年初我们就制定了水暖工作的目标和计划，充分调动人员的创造力和聪明才智，对中央空调的操作，维护和保养，与厂家工程师进行交流，全员进行直燃机系统的学习，并应用于实际。对中央空调的辅机保养，做好原有工作，我们对一些由于设备逐渐老化的设备进行全员参与，献计献策，集中解决了部

分机组的运行中的问题。对于往年遇到的问题，我们提前做到考虑，做到预防为主。对于节能降耗的工作，从操作方法上精心设计，精心考虑，在达到效果的基础上做到往年数据的最低化，效果做到往年的最大化。经物业工作回访，展位的满意率百分之九十八以上。商场的保温工作，利用商户装修契机，由我们购买材料和施工对一些冷点进行保温处理，达到了较好的效果，对于商场制定的节能目标每个人都铭记在心，由以往的被动工作，变为主动工作。

(2) 全员服务意识，服务态度的转变是我们工作的一大亮点。针对公司提出的微笑服务，开心工作的总体目标，我们每一个人用心领会，有感而发地贯穿于具体工作。取得良好的效果，一句话说得极其贴切，由衷的笑是最开心最美丽的微笑。公司的良好形象源自每个人用真心去体会，去做到。商户，顾客，品牌厂家是一个整体，每一个环节出现问题都会影响到商场整体的发展，所以，我们在为顾客为商户服务时，更加完善，更加主动。将他们的事当做自己的，将他们的舒服与否当做自己的感同身受。

(3) 人员的培训和成长是企业长期发展的法宝。人员综合素质上不去，企业很难说做大，做强。只有每个人都知道学习的重要，对于成长是绝对制胜关键，通过技术的交流，使每个人都得到了全面的提升，通过学习书籍中先进管理经验，使我们更加清醒地看到，只有用知识来武装自己的头脑，加上自己的技能才能成为企业需要的复合型人才。接近一年的学习，我们的每一个人，都有了很大的改善，上下级之间，同级之间，部门之间，相处的更加和谐，由不理解，变成理解，由被动变成主动。网络推广工作，这是物业人员xx年值得去说一下的亮点，我们有一些同志能够长远地为公司的成长做长期的线上推广，这是非常可喜的，而且我们不求回报，只为公司的发展。这些通都是过学习给我们带来的成长。

企业发展，突破瓶颈的束缚，走向成功。在x工作，我们最大的体会就是，这是一个学习型的团队，是一个赶超优越的团

队，我们的领导有远大的卓越的目标，高效的管理理念，这是其它企业所不具备的。这也是我们感觉到最舒适的地方。每个人都能把自己的命运与企业的命运紧紧联系在一起，把企业的兴衰，荣辱当做自己的，有再大的险难，再强的竞争对手我们也不惧怕，只有把自己的本职工作完善化，完美化，注重细节，只有把细节做到位了，才会享受到成功所带给我们的欢愉。

一个好的愿景，好的期待会是我们成长的原动力。企业发展靠领导的把舵的方向，但是航行靠的是每一个人的推波助澜，所以，我们希望我们的企业能够多给与学习和成长的机会，使我们的思维和步伐紧跟企业的发展壮大的脉搏。企业是一个大家庭，每一个人员情同手足，也只有这样我们才会在未来的激烈市场竞争中同仇敌忾，奋勇向前。

## 1、空调部分

安全第一，生产第二的指导思想，抓时间、抢进度（高峰期通博外施队焊工达到x人，水暖工达到x人），本着大管先行，有压管让无压管，先内后外，先上后下的原则进行安装。施工过程中分项进行检查，同时以物业人员的角度考虑管线路由，合理排列管线，发现问题及时同其他专业沟通，本着样板先行的原则（样板段由技术人员现场实测实量后画出详图，经甲方、监理签字确认）进行施工。在x前将x空调系统供回水立管、水平干管安装和试压完毕，并通过甲方和监理验收。

## 2、通风部分

针对通风工程的特点和项目没有通风工长的实际情况，我主动担任起通风工长的职责，结合工程的实际，积极组织xx项目部通风专业核对通风图纸及洽商，分系统组织专业进行安装。在没有精装修图纸的情况下，同专业技术人员深入现场，实测实量，绘制样板详图，经甲方、监理签字认可后，进行大面积施工。在奥运前南北楼四层以上新风管道均安装

到位，并通过甲方、监理的验收，给今年冬季的临时供暖打下了坚实的基础。

### 3、给排水部分

因前任股长对工作未全面安排，给排水施工未能按照施工进度计划如期进行安装。工程上x外包队只将消火栓系统立管部分做完，其他系统均未进行施工，并且现场施工人数包括焊工在内才x个人，施工进度严重滞后。在这样的情况下，我主动找山东万德项目经理和施工班组长沟通，针对现场实际情况和给排水图纸及洽商要求，一起编制出施工进度计划，并按照进度计划的要求增加施工人员数量，同时合理安排施工工序。施工过程中发现问题及时与其他专业人员沟通、整改，确保把问题解决在萌芽状态。在样板段通过各专业工程师及甲方、监理工程师签字确认后，组织外包队进行大面积施工，在奥运前给排水施工已完成总量的x%□

## 水暖行业工作总结报告篇七

自从x年参加工作以来，在公司领导的正确领导下深入学习贯彻和落实总公司制定的各项制度和政策，探索和开拓生存与发展的新思路。进一步解放思想，转变观念，以经营发展为中心，以改革创新为动力，以服务质量为保证，以提高效益为目标，不断强化主营业务和优势产品，不断优化内部管理和运作模式，不断深化企业重组与改革，方方面面的工作都有了新的进展。

1□x年x月至x年xx月在商客部担任聚类客户客户经理。在此期间每月圆满的完成了x个客户的维系、合同的签订、增值业务的发展及相关费用的按时收取。

2□x年至x年xx月办理了校和校班级总机业务，总客户数量达到了x户，取得了不错经济效益。



3□x年x月与电大和中心血站签订了翼机通业务拉动了移动业务量和收入。现已签订了师范和卫校的翼机通业务。

为客户服务工作方面如下：

采取灵活的营销策略，制订个性化营销预案，与客户签订全面合作协议，防止竞争对手因跟客户沟通不当乘虚而入，巩固和发展电信业务。

2、在保存量上，我们将通过对重组后通信市场格局中及对手竞争重点的分析，在存量保有过程中做到了“攻防结合”。即保有存量客户，重点避免中高端客户流失；维护新增市场份额，限度抢夺新增客户；维持现有客户话务量，减少话务流失；重点突破竞争对手高价值集团客户市场；通过多业务捆绑，削弱竞争对手强势的移动市场占有率；有针对性选择重点家庭和企业，推进移动和固网业务的融合。

3、对于宽带，将采取以下措施：

1) 扩大宣传，降低宽带印象价格。

2) 定期对它网即将到期用户进行派单, 有针对性策反。

3) 大力拓展社会营销渠道。

4) 开展聚类目标客户专项调查和营销，细致梳理和调查宽带目标客户，建立动态档案，跟踪营销，积极开展团购活动。

5) 锁定教育行业，开展专项调查和针对性营销。

6) 实施对离网用户的两级管控，不断提高挽回成功率。

4、做好转型，促进增量：

- 1) 中小企业、教育等行业继续推进宽带接入发展。
  - 2) 根据特定行业用户的特点，适时开展有针对性的团购活动。利用政企客户三类关键人（主要领导、分管领导、经办人）的影响力，充分挖掘行业客户的员工宽带市场。
- 5、为积极应对竞争，取得竞争主动，保证科学的经营决策，健全和完善中小企业档案，以电话联系形式，逐个了解包括企业所有电话号码、公司规模和人数及老板或负责人在内的信息，再根据已收集的中小企业资料，有针对性地上门走访，在做好服务工作，解决客户通信问题，引导客户通信需求的同时，进一步了解和把握公司情况，根据走访结果，不断完善客户资料。

以上是本人这些年来的工作业绩及工作心得。面对日益激烈的市场形势，我们必须正视现实，发奋努力，以改革创新、与时俱进的思想品格和知难而上、艰苦创业的工作作风，不断解决工作中存在的问题、应对前进道路上的各种风险和挑战，为塔城电信分公司深化改革、加快发展做出新的更大的贡献。

## 水暖行业工作总结报告篇八

由于目前国内农资公司主要经营的是无机化肥。

- 1、建国初期，组建供销合作社，由供销合作社组成了农资公司、机电公司、百货公司、纺织公司等专业公司，几级销售网络遍布农村。
- 2、直至1999年以前，农资供应一直是国家统购统销，政府定价，供销社销售。1999年之后，中央领导放开四个渠道经营农资：供销社、农业局、厂家直销、农民个体经营。
- 3、十年来，随着改革开放的深入，国家经济政策的改善，农

资经营发生了很大的变化。价格放开，优惠政策减少，品种更新，品牌推出，服务增强，网点增多，物流改善，市场运作等，但总的来说，国家对此仍十分关注，采取了许多政策、措施来减轻农民负担，保证农资供应。比如农资产品免征增值税、对生产企业能源优价、产品补给、铁运价格优惠、冬储者贷款贴息、送肥下乡等。

## 1、农民对农资有什么需求呢？

今天之后：品种多样、科技进步、服务周到。

2、农资经营特性是由农作物需求特性决定的，如水稻每年有1—2次价格波动，大约100%，不好也有30%以上，这就带来了商机，平时保护好渠道，波动时靠信息、渠道、货色和经验获利。

3、农资经营从统购统销经历了放开经营，规范市场，品牌经营，业态更新

## 员工培训资料

四个阶段，现在已形成现代市场营销的雏形，但由于各公司实力弱，素质不高，管理跟不上，规模小，成本高，服务不佳，效率不高，市场运作能力不强，渠道多而未形成科学网络，商家多而未能抵御市场风险，形式多而未能满足农民需要。

4、随着土地维护承包和科技进步、声望提升，经济作物和部分水稻在省内已开始出现大规模基地建设，针对基地销售可采用团购大客户销售等方式。

5、还有精准施肥、电子商务、快速消费品销售等新生事物也受到市场欢迎。

在大好形式前提下，各地农资经营企业也使出浑身解数，争奇斗艳。我省省级公司：有湘农公司、湘农连锁、隆科农资和隆科连锁、中化湖南分公司、浙农惠多利、徽农辉农公司等。

厂家有：隆科肥业、永利化工、智成化工、海达化工 株洲县大户：文开家

醴陵大户：屈智勇、醴陵供销社

- 1、坚持市场营销模式。
- 2、政府通过供销合作社和一些国营农资企业对市场经行调控，目的是保证农民利益，重点是控制大化肥供给比例（强储量、出口量）。
- 3、经营上规模，连锁是一个较好的形式。
- 4、基地销售开始萌发。
- 5、深化服务和信息建设，利用电子商务来实现。

员工培训资料

- 1、充分利用现有农资经营网点；
- 2、采用加盟方式实现网络构建；
- 3、利用政府农资管理职能分布网点；
- 4、通过电子商务平台吸引和改善现有网点；
- 5、增强物流配送功能，强化现有网络；
- 6、农化服务时网络改善的软件；

- 7、可以引进快速消费品销售的优点；
- 8、适当时候通过资本运营改善农资网络的经济实力和效益；
- 9、保险牌应货真价实，品种多样、科技进步、服务周到是我们现代农资营销网络的目标。

#### 附件一：湖南省湘农农业生产资料集团有限公司

湖南省湘农农业生产资料集团有限公司是在原湖南省农资总公司改制后成立的涉农企业，主营化肥、农药、农机具等农业生产资料，是湖南省人民政府确定的全省农资经营主渠道。

公司于20xx年5月注册登记。至20xx年底，资产总额过15亿元，员工1500多人。公司本部设办公室、人力资源部、财会部、审计部、企业管理部、投资管理部、工业管理部、业务管理部、综合经营部、农化服务部、物业管理部、工程部等12个部室。直辖湖南湘农农资连锁有限公司、湖南湘农农资贸易有限公司（含湖南农资批发交易市场）、湖南湘农物流有限公司、上海华海农资有限公司、深圳华港农资有限公司、湛江华湛农资有限公司、郴州桥氮化工有限公司、湘阴大地化工有限公司、湖南一施佳复合肥有限公司、湖南湘农化工有限公司、湖南鑫茂能源开发有限公司、湖南金和再生资源有限公司、湖南湘农山香油脂香料有限公司、湖南湘农农产品有限公司、湖南湘农园林开发有限公司等15个全资和控股子公司。参股湖南天润化工发展股份有限公司和湖南明园蜂业有限公司。其中：湖南湘农农资连锁有限公司已在全省各地共建立直营子公司16个，经营网络已覆盖到全省大部分市县及部分乡镇。“湘农”品牌已为全省农村社会所熟知，成为全省涉农行业知名品牌。

#### 员工培训资料

公司的发展思路和主要工作措施是：以服务“三农”为宗旨，

以建设社会主义新农村为契机，着力实施“新网工程”，大力发展农资连锁经营；同心多元，稳步向农资延展领域拓展；积极实施项目建设，推进各产业优化升级；逐步建立农资物流和市场体系，完善经营配套设施；参与农业产业化经营，助农增收；盘活存量资产，引进战略合作伙伴，拓宽融资渠道；实施人才兴企战略，提高员工队伍素质；突出制度建设，强化内部管理，确保企业又好又快发展。在国家“十一五”和公司“一五”期内，形成化肥生产能力100万吨、仓储能力40万吨，建成六大农资物流中心和一個国家级农资大市场，建成区域性分销中心50个、乡镇中心店20xx个、农家店10000个。使公司总资产过20亿元，年销售额和产值过100亿元（其中农资年销售额过50亿元），省内农资市场占有率达60%（其中大化肥市场占有率达75%），为国家经济发展、社会进步和推进社会主义新农村建设作出新贡献。公司主营化肥、农药、农膜、农机具等农业生产资料，兼营山苍籽油、蜂产品等农产品的生产加工。20xx年公司山苍籽油、蜂产品加工总产值为7000万元，占企业总产值的10%，占总增加值的90%。作为公司重点发展的农产品生产加工项目，山苍籽油系列产品的总产值6000万元，占总增加值的77%。

## 附件二：湖南隆科农资公司

我公司主要经营尿素，钾肥，进口复合肥，注册资金达3500万元。年销售额多达6-7个亿。现有六个分公司：常德分公司，岳阳分公司，衡阳衡阳分公司，株洲分公司，邵阳分公司，益阳分公司。

## 员工培训资料

商务部评为“万村千乡”优秀试点企业，也是湖南省唯一获此殊荣的农资企业。

公司自成立以来，积极贯彻中央“建设社会主义新农村”的指示精神，秉承袁隆平院士“发展隆科肥业、促进农业丰

收”理念，高标准地建设地市分子公司、县级配送中心和乡（村）农家店，推行“统一标准、统一采购、统一配送、统一结算”四统一的农家店管理模式，构建一流的农资连锁网络和“隆科”服务品牌。目前已在全国建立销售网点近2000个，湖南网点1497个，其中已按商务部《农资农家店建设与改造规划》标准建立并经商务部验收的加盟农家店312家。

公司与中石化巴陵分公司、中石化湖北分公司、建峰化工、湖北宜化、湖南智成、湖南宜化等尿素生产企业建立了长期稳定的供销关系；与中农集团、中化化肥建立了长期的合作关系，具有稳固的供货渠道。公司在长沙霞凝港、岳阳城陵矶、华荣港、衡阳西站、娄底车站、邵阳、株洲、永州等中心城市长期租用了仓库，仓储容量15万多吨。公司每年冬储肥料10多万吨，在平抑市场物价、保护农民利益方面发挥了重要作用。

公司同银行建立了良好的信贷关系，多年被湖南省银行协会评为“信贷诚信企业”，被建行湖南省分行、浦发银行长沙分行、长沙银行等多家银行评为“aa”级信用等级客户，成为银行业内公认的优质客户。

公司秉承着“高效、敬业、忠诚、守信”的服务意识以及平等互利、共同发展的宗旨，诚邀社会各界精英加盟合作，共铸中国农资新的辉煌。

### 附件三：中化化肥山东分公司

中化化肥山东分公司是中国中化集团公司的全资子公司，主要经营化肥进出口、化肥营销、化肥实业投资以及其它农业投入品业务。目前中化化肥公司是我国最大的化肥进口商、最大的磷复肥生产商和最大的化肥供应商，年经营化肥总量超过1000万吨。“中化”牌化肥是被国家工商行政管理总局认定的中国驰名商标。

## 国内化肥生产资源开发

### 员工培训资料

600万吨，并成为国内唯一一家同时拥有氮肥、磷肥、钾肥三大基础肥料和复合肥、bb肥等二次加工肥料的大型化肥企业，建立起了完备的化肥产品体系。预计未来两到三年内，中化化肥公司生产能力将达到1200万吨，成为中国最大的化肥生产商。在产品研发领域，与中国农业大学合作成立“中化化肥农大研发中心”，多项研究成果在业界引起了很大反响。

### 海外资源获取

中化公司是我国政府赋予的两大化肥国营贸易渠道商之一，承担着从国际市场上获取优质化肥资源为我国农业发展服务的社会职责，多年来与国际上主要化肥供应商保持着良好的战略联盟关系，每年经营进口化肥量占我国进口化肥总量的60%以上，是我国最大的化肥进口商，为满足国内短缺的优质化肥资源需求以及农业的健康发展发挥着至关重要的作用。

### 营销网络体系

按照上下游产业协同发展的战略，中化化肥大力推进国内营销网络建设，初步形成了包含公司总部、分公司、分销中心和直销店四个层次，运作高效、管控有序的营销网络体系，为自有产品和国内外厂家提供网络通道，及时将农民需要的各种农业投入品和服务直接配送到基层农村。中化化肥营销网络建设得到了国家有关部委的高度重视，国家发改委已将其列为国债贴息项目予以支持，农业部将其作为全国首家农资连锁经营重点企业给以引导和行业示范。未来二至三年内，中化化肥将形成18000人的网络营销队伍，化肥销售总量将超过20xx万吨。

### 农化服务体系



中化化肥面向农民建立起了一整套完备的农化服务体系，一是组成了一支农化专家服务队伍，以聘请农业院校的教授和各级农业技术推广人员为主，常年奔波在全国各主要农业省份，深入到田间地头为农民提供施肥技术指导。二是通过广播、报纸等媒体对农民做科学施肥知识讲座，并提供相关服务。中化化肥与中央人民广播电台合作创办了公益性栏目——《中化农业广场》，坚持每天向农民听众传播种田知识，解读国家政策，提供市场信息等。三是开设了800全国免费服务电话，特聘农化专家接听农民朋友的电话，解答基层农户提出的各种问题。四是每年制作1亿多份产品知识手册，免费赠送给农民，指导他们识别真假肥料，介绍科学施肥常识，深受广大农民的欢迎。

## 员工培训资料

## 内陆物流体系

中化化肥初步建立起了覆盖主要农业省份的内陆流体系。目前中化公司以租赁等方式在主要农业省份初步形成了包括大型分拨库（单库仓储能力4—8万吨）、区域配送库（单库仓储能力1—2万吨）、基层直销店附属库（单库仓储能力1000吨左右）的内陆物流设施，总库容超过200万吨。未来二至三年内，中化化肥实施物流前移战略，从根本上实现以“港口为中心”向“基层农资市场为中心”的物流体系的转变，充分达到货畅其流、及时便捷服务农民的目的。

## 支持与保障体系

公司业务的快速发展，催生和塑造了一支秉承“诚信、合作、善于学习；认真、创新、追求卓越”理念的员工队伍，并建立起一套科学规范的人力资源开发和管理系统，为中化化肥事业的发展提供了坚实的基础和有力的保障。不断推进信息化建设已成为中化化肥提高市场竞争力的重要战略举措，通过引进erp系统和建立分销管理信息dms系统，形成了以物流、

信息流、资金流为一体的经营与管理体制，优化过程管理和风险管控，有力地支持和保障了公司整体战略的实施。

## 水暖行业工作总结报告篇九

我们公司上班百分之九十以上都是年轻员工。

想问大家一个问题：“你为公司的经营发展准备好了吗？”

废寝忘食、加班加点我感动了，虽然我是学生但我也是酒店的员工，就这样我没有参加招聘会，我讲这个并不是说我自我都多么的伟大，而是我被这样一个团结、奉献、务实的群众而感动，奉献是无私的所以温暖、活力是火热的所以发亮，这就是企业的财富、壮大的资本！

作为事业单位下属的经营类场所——国际饭店有其独特的优越性，从管理体制到发展规模都已成为同行业中的佼佼者，员工整体素质也在大学这个特定的氛围内得到了熏染，领导者能够高瞻远瞩，开拓外部市场的同时切身为员工的利益思考，能够有识大体、顾大局的观念，虽然这是一个新兴的企业，更是一个具有生命力和创造力的企业，再这的每一天，我都能看到了期望。

可是事物的发展是具有两面性的，作为新兴企业在市场竞争的浪潮冲击下必须会展露出柔弱的一面，也必须会有矛盾问题的产生，只要我们找到解决问题的途径我们就会更上一层楼，竞争也是企业最大的发展动力，关键是要掌握竞争的技巧避免竞争，增强创新意识、勇于打破传统观念、经营观念、管理创新逐步从以市场为本向以人为本的管理机制上靠拢，塑造具有佳大特色的品牌企业。

荣誉只是对以前工作的肯定，是我努力做好本质工作的动力，下一步工作又是一个起点，新目标、新挑战，就应有新的起色，在下一步工作中，我会以优秀员工的条件严格要求自

我，勤汇报、勤学习、勤总结，为酒店的发展贡献自我的一份力量！

## 水暖行业工作总结报告篇十

每年都要写一份总结，给我们自己的工作一份肯定，为公司的发展做出一份贡献，现在我们的企业在飞速的发展壮大。我们的公司长期稳定的发展首先要做的就是差异化的服务和管理，扎扎实实做好日常基础工作。让我们的品牌厂家和厂商和我们一起携手创造更美好的明天，让我们的上帝顾客进入华美倍感家的温暖和舒适。让我们华美存在的意义更加深远。

我们物业部负责商场的安全，用电，保洁，水暖空调等重点工作，每一个岗位都很重要，缺一不可，顾客进入我们的商场首先就感受到物业服务的温暖，惬意，一句温馨的问候，一份温馨的微笑，让顾客倍感家的温暖和一种家居产品所带来的文化。水暖，保洁，中央空调，其它物业设施设备维护和保养，工作比较细碎、繁琐，这就要求我们每一位物业人的责任心是否真正落实到实处至关重要。即将过去的xx年，每个人都一份新的收获，面对企业飞速发展的步伐，每个人又都存在需要改正的地方。企业要发展必须全员空前的团结，众志成城，注重细节，全面提升服务，提升华美的美誉度，使我们的路越走越宽。

一. (1) 水暖设施设备的维护和管理更加扎实，更加透明。年初我们就制定了水暖工作的目标和计划，充分调动人员的创造力和聪明才智，对中央空调的操作，维护和保养，与厂家工程师进行交流，全员进行直燃机系统的学习，并应用于实际。对中央空调的辅机保养，做好原有工作，我们对一些由于设备逐渐老化的设备进行全员参与，献计献策，集中解决了部分机组的运行中的问题。对于往年遇到的问题，我们提前做到考虑，做到预防为主。对于节能降耗的工作，从操作方法上精心设计，精心考虑，在达到效果的基础上做到往

年数据的最低化，效果做到往年的最大化。经物业工作回访，展位的满意率百分之九十八以上。商场的保温工作，利用商户装修契机，由我们购买材料和施工对一些冷点进行保温处理，达到了较好的效果，对于商场制定的节能目标每个人都铭记在心，由以往的被动工作，变为主动工作。

(2) 全员服务意识，服务态度的转变是我们工作的一大亮点。针对公司提出的微笑服务，开心工作的总体目标，我们每一个人用心领会，有感而发地贯穿于具体工作。取得良好的效果，一句话说得极其贴切，由衷的笑是最开心最美丽的微笑。公司的良好形象源自每个人用真心去体会，去做到。商户，顾客，品牌厂家是一个整体，每一个环节出现问题都会影响到商场整体的发展，所以，我们在为顾客为商户服务时，更加完善，更加主动。将他们的事当做自己的，将他们的舒服与否当做自己的感同身受。

二. 企业发展，突破瓶颈的束缚，走向成功。在华美工作，我们最大的体会就是，这是一个学习型的团队，是一个赶超优越的团队，我们的领导有远大的卓越的目标，高效的管理理念，这是其它企业所不具备的。这也是我们感觉到最舒适的地方。每个人都能把自己的命运与企业的命运紧紧联系在一起，把企业的兴衰，荣辱当做自己的，有再大的险难，再强的竞争对手我们也不惧怕，只有把自己的本职工作完善化，完美化，注重细节，只有把细节做到位了，才会享受到成功所带给我们的欢愉。

三. 一个好的愿景，好的期待会是我们成长的原动力。企业发展靠领导的把舵的方向，但是航行靠的是每一个人的推波助澜，所以，我们希望我们的企业能够多给与学习和成长的机会，使我们的思维和步伐紧跟企业的发展壮大的脉搏。企业是一个大家庭，每一个人员情同手足，也只有这样我们才会在未来的激烈市场竞争中同仇敌忾，奋勇向前。