

# 焦化年度工作总结 焦化厂个人实习体会(精选9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

## 焦化年度工作总结篇一

不知不解决间，忙碌又紧凑的生活就这么过去了。在此次的实习中，我作为一名柜台客服在\_\_小区的\_\_物业前台工作。与我一起的，还有一名指导前辈。再次此的收获中，我收获了许多工作、生活、以及社会的经验。在这份工作中，我的工作基本就是与业主聊天，以及在空暇的时候整理资料。

再次此的工作中，我不仅有了很多的收获，还有很多的体会。从作为一名实习生的体会，到作为一名合格的工作者的体会。以下是我在工作中的体会和收获：

### 一、对公司的感受

我是一个比较安静的人，但这并不是代表我不健谈。我只是喜欢在工作中保持安静。为此，当我看到这份工作的时候，我就有一种感觉，这个工作一定非常的适合我。

随后，我便积极的提交了自己的简历，开始了在\_\_物业公司的旅行。

### 二、工作心得体会

在经历了短暂的培训之后，我顺利的度过来到了\_\_小区物业

点。并且在前辈的教导下开始了实习的工作。

但是当我来到这里后，我才发现自己想错了。这并不是是一份简单的工作!在开始了工作之后，我第一件事就是去整理工作的资料。并不仅仅是我们营业点的资料，还有各个业主的，以及公司发过来的。这些工作资料看的我头昏脑涨，一开始的时候甚至有过辞职的打算。

可当我真正的去细想的时候，手却不自觉的停了下来。尽管这份工作与我所想的有些不同，尽管每天忙碌的工作甚至让我想就这样躺下休息。但是，这仍然是我第一份自己选择的工作。我并不是希望自己的第一份工作就这样结束。于是，咬咬牙，我积蓄投入到工作当中去了。

### 三、个人的感受

这次的实习中，我并没有什么突出的贡献。但是在工作中我亲力亲为，为业主们解决了不少的麻烦。尽管不少业主都还不熟悉，但是他们也会友好的向我问好。

对我来说，这份体会其实是最难得的，与这些业主的交流，让我更加了解了公司的情况，并且对自己的工作也有了极大的提升。我相信，这个收获会给我一辈子的益处。

### 四、结束心得

\_个月的实习终于结束了，但是未来还在脚下，我会继续提升，努力的提升自我，让自己能在今后找到真正习惯的工作。

## 焦化年度工作总结篇二

在20xx年7月25号—8月23号期间，我来到了孝义红塔煤焦有限公司进行生产学习实践，第一次将理论知识与实际生产联系到一起，我从中真正认识到了在校期间实验课的重要性，

它是我们在校期间真正联系生产，验证我们理论知识的利剑。

在厂实习期间的第一周我在生产技术员柔师傅的陪同下首先了解到的是备煤的工艺流程，该厂采用的是先配煤后粉碎的工艺流程：原料煤—卸煤机械—运输皮带、堆取料机—不同牌号的煤在储煤厂单独存放—堆取料机根据生产需要从煤厂取煤经皮带输送至配煤槽分煤种单独存放—根据生产需要把各种炼焦用煤按照一定比例配合—进入粉碎机粉碎和混合—经皮带运输到贮煤塔。

然后参观的是炼焦工艺流程，柔师傅从焦炉的结构以及加热方式给我进行了详细的讲解和指导，我对煤气设备、废气设备、交换设备、荒煤气导出设备及护炉设备有了很深的了解并做了相关的笔记；之后看的是焦炉机械：装煤车、推焦车、拦焦车、熄焦车，我观看了从装煤到推焦、晾焦的整个生产过程，对各个设备操作在脑里有了映像，对相关数据也进行了详细记录。

第二周，柔师傅给了我一些机械炼焦的书籍和资料以及各个车间的相关操作规则，在办公室我认真的看了这几本书，对之前一周参观的一些设备从理论上进一步作了详细认知，也上网查了很多相关资料，对资料上不懂的了解不透的进行了实际考察，和很多车间的工人师傅进行了交流学习，在这周理论联系实际的学习交流期间我受益匪浅，对机械炼焦的整个生产工艺和设备有了很深的了解，掌握了很多炼焦期间所需要注意的安全事项，毕竟安全生放在第一位！

第三周，柔师傅带我参观了焦炉煤气的净化和炼焦化学产品的整个生产工艺流程，说实话看着很多错综复杂的管路的确是复杂，但是在柔师傅不厌其烦的讲解下我渐渐有了头绪，从初步管道颜色的区分：灰色管道里通的是煤气；黄色管道里通的是氨气；红色管道里通的是蒸气；蓝色管道里是氮气；我想到我们实验室中管道颜色区分的含义原来在真正生产中有着如此之奥妙的意义，颜色的区分的确将一些错综复杂的管道

变得简单清晰了。

接下来我了解了粗煤气的整个净化过程：粗煤气—上升管—桥管—集气管—气液分离器—煤气初冷器—机捕焦油器—电捕焦油器—脱硫塔—串联洗氨塔—洗苯塔—脱苯塔—净化煤气；还对煤焦油氨水分解进行了了解，主要是通过机械化焦油氨水澄清槽进行分离，将氨水、焦油、油渣进行分离。

而且还通过管道路线了解了整个生产工艺中的流程，进入脱硫塔、洗氨塔、洗苯塔脱苯塔的煤气都是从塔底进入与塔顶的洗液逆流而行，然后从塔顶排出，当然每个流程都是相互联系的，而且还有很多循环利用的洗液。我对这些流程都做了详细笔记，而且很多工艺段还画了很多流程图，每个细节都有了深深地了解。

第四周柔师傅又将厂里焦炉化产的资料给了我，对照资料和上周做的笔记我一一了解了各个工艺段各个设备的原理与作用，以及各个塔内的化学反影原理和反应过程，其中对初冷器（该厂为横管式初冷器）、及电捕焦油器还有机械化焦油氨水槽做了更进一步的学习研究：

## 1、横管式初冷器

煤气自上而下通过初冷器，冷却水由每段下部进入，低温水供入最下段，以提高传热温差，降低煤气出口温度；在冷却器壳程各段上部，设置喷洒装置，连续喷洒含煤焦油的氨水，以清洗管外壁沉积的煤焦油和萘，同时还可以从煤气中吸收一部分萘。在横切管冷凝器中，煤气和冷凝液由上往下同时流动，较为合理。由于管壁上沉积的萘被冷凝液冲洗和溶解下来，同时于冷器上部喷洒氨水，自中部喷煤焦油，能更好地冲洗掉沉积的萘，从而有效地提高了传热系数。此外，还可以防止冷凝液再度蒸发。

## 2、电捕焦油器

其外壳为圆柱形，沉淀管管径为250mm□长3500mm□在每根沉淀管的中心处悬挂着电晕极导线，由上部框架及下部框架拉紧，并保持偏心度不大于3mm,电晕极可采用强度较好的&3.5-4mm的碳素钢丝或2mm的镍铬钢丝制作。煤气自底部侧面进入，并通过两块气体分布篦板均匀分布到各沉积管中去。净化后的煤气从顶部煤气出口逸出。

3、机械化焦油氨水澄清槽：其作用是分离焦油、氨水和排除焦油渣。

机械化焦油氨水澄清槽是一长方形断面容器。由纵隔板分成平行的两格，底部有刮板机输送机缓缓运行，它由电机通过减速机和传动链带动。从气液分离器和初冷器来的焦油，氨水和焦油渣由入口管经承受器进入澄清槽，三者依各自比重的不同而进行分层，沉降在底部的焦油渣被刮板输送机带至倾斜底的上部，通过漏斗卸出。

刮板机线速度为□1.74-13.5m/h□速度过高易带出焦油和氨水。焦油渣占全部焦油量的0.2-0.4%。当无烟装煤时可达到1.5%，焦油渣中2mm以下的粉尘占72%，因此很粘稠，为防止其在冬天结块发粘，在漏斗周围设有水蒸气管间接保温。澄清后的氨水经溢流口排出，焦油从下部经液面调节器压出。

本次实习深感流程设计的巧妙之处，自己在今后的学习之中也要抓住每一细微的地方进行仔细学习、研究，为将来步入社会工作打下坚实的基础。

此次实践学习受益匪浅!!!

最后非常感谢\*煤焦有限公司给我这次实践学习的机会，更感谢耐心指导我学习的柔师傅!!!

## 焦化年度工作总结篇三

自焦化建厂以来，焦化厂党支部为进一步整合和规范焦化厂党建工作制度，提高党组织活动实效性，建立健全发挥党组织和党员作用的长效工作机制，探索加强新形势下焦化厂党建工作的有效实现形式，坚持开展“三会一课”。认真坚持“三会一课”制度，对于加强党支部建设，提高基层党组织的战斗力具有重要作用。更能发挥党员的先锋作用及党支部的战斗堡垒作用。

1、定期召开党支部会议。组织党员学习党的方针政策、时事政治和科学文化知识，不断提高党员的政治觉悟和工作水平，研究分析职工的思想、工作动态，制定学习、培训计划以及实施方案。从而适应新形势，更好地完成党的各项工作任务。

2、定期召开党支委会议，传达学习指挥部党总支的文件以及会议精神，增强党员的党性观念，不忘自己是一个共产党员，从而在各项工作中自觉地发挥先锋模范作用。并对党员如何在焦化厂建设发展中发挥模范作用展开讨论，按照民主集中制的原则，统一思想，做出决议。

3、定期召开全体焦化厂党小组会议。定期开展民主评议党员活动，研究发展对象和入党积极分子的培养教育。强化学习意识，开展形式多样的教育活动，提高焦化厂成员的理论水平和技能水平。学习采取集中、分组、自学等形式相结合，并要求成员人人有笔记、有心得体会。

4、按时上好党课。定期举办党课，组织大家学习党章，学习党的先进理论、方针、政策。通过三会一课，焦化厂党支部增强了凝聚力、战斗力，保持了队伍的先进性。

为加快培养和集聚各类人才，切实提高焦化厂自主创新能力，大力推进焦化厂的各项工作，为促进焦化厂又好又快发展，自20xx年5月起，焦化厂开展了一系列以加强班组建设、强化

团队意识的“自主管理学习圈”活动。

## 1、成立活动小组全面开展“自主管理”活动

根据□xx公司开展“自主管理”党建主题实践活动试点工作方案》，焦化项目根据项目建设实际情况建立了四支自主管理活动实施小组，分别从提高项目施工质量、产品质量、节能降耗、改善周围环境；提高工作质量、控制施工进度和投资、降低成本、解决各类管理问题；解决工程技术、工艺流程、优化设计等三个方面入手，陆续开展自主管理活动。

四个自主管理活动小组分别是：现场型自主管理小组2个，管理型自主管理小组1个，攻关型自主管理小组1个。分别由项目经理、副经理及专业工程师任自主管理活动小组辅导员，对自主管理活动开展的全过程进行跟踪与指导。

## 2、在实际工作中贯彻落实“自主管理”活动

(1)、焦化项目自20xx年9月以来，每周六12点召开项目内部周例会，一方面是总结过去一周的工作进展与完成情况，另一方面布置和安排下周工作。通过周例会的开展，项目部领导及员工能在第一时间了解和掌握项目建设的最新进展与情况。通过交流，及时发现过去一周项目建设存在的问题，并做出部署，在下周尽快解决存在的难题，为项目建设扫清道路。

(2)、为全面推进“自主管理”活动的实施，认真贯彻落实金属镁一体化项目安全管理方针：“安全第一、预防为主、保护员工、保护环境”。保护项目建设所有人员自身安全，焦化厂hse组定期组织项目人员进行安全教育。

截止目前已进行入职安全培训教育233人次，基建安全培训121人次。项目部对进入现场学习的操作人员每天进行班前安全教育半小时，并按照培训要求，安全管理员亲自带队进

入现场学习，现已进行班前教育1000人次。

其次，项目部还根据项目建设实际情况组织人员进行模拟试车练习。通过熟悉记忆焦化的工艺流程，每个岗位分别指定不同人员进行模拟试车，在模拟试车练习过程中，还要将本岗位的安全注意事项，岗位职责，操作要领等必须熟记的岗位知识进行阐述，直至整个工艺结束。

最后，项目部组织专业人员带队，带领实习人员赴湖区进行观摩学习，通过对现场的了解，加深对焦化项目的认识，将平时书上讨论的知识与现场实物相结合，不断提升自我管理水平与专业技能。

(3)、为积极响应xx公司“自主管理”文件精神，同时也为了化验室又好又快的开展工作，焦化项目部化验室特将化验室人员分为质检，煤焦和化产三个学习小组。主要对整理成品和原材料化验、煤焦检验、化产工段化验等有关知识进行了系统培训。项目部组织化验室人员分别在20xx年4月3、9、16日进行了三次培训，培训人员43人次。

(4)、为及时检验自主学习与培训成果，了解培训过程中的不足，焦化项目不定期组织培训人员进行考试，从考试中发现的问题，及时进行整改，以便在今后的培训过程中改进培训方式，加大培训力度，为更好地完成培训工作打好基础。不仅如此，项目部组织广大员工撰写学习心得和工作体会，让大家在撰写过程中回顾自己的阶段性工作，查缺补漏，为下一步更好的开展工作做好准备。

“企业文化具有增强企业和谐一致，培养员工归属的凝聚作用”。不同的企业有不同的文化背景基础，不同的地域，不同的文化背景，有价值的企业文化将对企业的发展产生积极作用。“不同的企业有不同的生存方式，不同的生存方式造就不同的企业文化，而适合的企业文化则成就企业的发展与壮大”。企业文化作为一种无形的资产长期存在于企业中。



焦化项目自20xx年6月份以来，先后组织约200名新入职员工对《企业文化管理手册》进行学习。旨在让员工了解xx发展历史，了解企业文化，让“xxxxxxx”的公司发展理念□“xxxxxxx”的公司精神以及“xxxxxxxxx”的公司核心价值观深入人心。

情况民主评议活动等以自学为主，集中学习为辅的各种形式多样的教育实践活动。

1□20xx年8月22日，焦化项目召开深入开展党的群众路线教育实践活动座谈会。

2□20xx年8月27日开始陆续开展签订《焦化项目党员承诺书》活动。此次活动主要分为一个为期一年的短期计划与一个长期计划，为期一年的计划：以党的十八大精神为指南，加强思想政治学习，提高自身政治素养。长期计划：长期开展批评与自我批评工作，坚持廉洁从业，将党风廉政建设放在首位，强化自身对“四风”问题的整改。爱岗敬业，努力学习项目建设所需的专业知识，在项目建设中，积极发挥党员的模范带头作用，扎实工作，争取在项目建设中做出优异成绩。

3、为进一步落实科学发展观，创建学习型党组织，项目部成员对对党章和党的十八大、《党的群众路线教育实践活动学习文件选编》、《论群众路线—重要论述摘编》等文件进行“边学，边查，边改”的活动，鼓励全体党员和职工在业余时间多学习，多了解，多讨论，在自学中点出难点、疑点和热点，领会精神，把握要领，在党组织会议上进行学习讨论，自查，互查，并对查出的问题进行总结改进。

4、焦化厂教育实践活动领导小组组长与各部门负责人于20xx年9月11日开始陆续签订焦化厂《党风廉政目标责任书》。深入贯彻党的群众路线教育实践活动，认真落实为民务实清廉的要求，切实履行党员职责，保证各项工作落到实处，加强党的纪律建设、作风建设和反腐倡廉建设。从制度上强化党

员廉洁思想，固化党员清廉行为，为更好的服务群众做足工作。

5、焦化厂自20xx年9月16日开始建设“党员示范岗”活动。通过内抓管理、外强服务，充分调动党员干部先锋模范的积极性，激励党员干部立足自身，扎根本职，规范行为，优质服务，认真制定创建规划，明确创建目标、创建标准和创建举措，将责任细化落实到具体岗位，具体人员，扎扎实实的开展创建活动。

通过开展一系列党的群众路线的教育实践活动，认真落实为民务实清廉的要求，切实履行党员职责，整改“四风”，查找形式主义，官僚主义，享乐主义和奢靡之风方面存在的突出问题，制定整改方案、建章立制、定期考核，对突出的问题领导干部积极带头参与批评与自我批评。积极主动与员工沟通，了解党员干部和职工的困难，了解下属的心声，收集好的意见和建议，发现员工学习、工作中的各项困难。把广大职工群众的实际困难作为一切工作的重点。

## 焦化年度工作总结篇四

计划网小编为您整理的2018上半年幼儿园后勤工作计划范文，供您参考。更多的工作计划敬请关注工作计划栏目。

### 2018年月工作计划范文【一】

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

## 一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

## 二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

## 三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此

基础上，与客户进行互动沟通。

其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲望。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

#### 四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

#### 2018年月工作计划范文【二】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、 对销售工作的认识：

二、 对销售工作的提高：

1、 制定工作日程表；(见附表)

4、 每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户(此数字为目标，供参考，尽量做到)，促使潜在客户变成可持续客户：

7、 提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

8、 通过电话销售过程中了解各盛市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

### 三、 重要客户跟踪：

1、 江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、 山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

3、 浙江省临安市公路局、淳安县公路段、昌化县公路段、建德县公路段的相关负责人；

4、 山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、 河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作；敬请xx对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

## 焦化年度工作总结篇五

在20xx年7月25号—8月23号期间，我来到了孝义红塔煤焦有限公司进行生产学习实践，第一次将理论知识与实际生产联系到一齐，我从中真正认识到了在校期间实验课的重要性，它是我们在校期间真正联系生产，验证我们理论知识的利剑。

在厂实习期间的第一周我在生产技术员柔师傅的陪同下首先

了解到的是备煤的工艺流程，该厂采用的是先配煤后粉碎的工艺流程：原料煤—卸煤机械—运输皮带、堆取料机—不一样牌号的煤在储煤厂单独存放—堆取料机根据生产需要从煤厂取煤经皮带输送至配煤槽分煤种单独存放—根据生产需要把各种炼焦用煤按照必须比例配合—进入粉碎机粉碎和混合—经皮带运输到贮煤塔。然后参观的是炼焦工艺流程，柔师傅从焦炉的结构以及加热方式给我进行了详细的讲解和指导，我对煤气设备、废气设备、交换设备、荒煤气导出设备及护炉设备有了很深的了解并做了相关的笔记；之后看的是焦炉机械：装煤车、推焦车、拦焦车、熄焦车，我观看了从装煤到推焦、晾焦的整个生产过程，对各个设备操作在脑子里有了映像，对相关数据也进行了详细记录。

第二周，柔师傅给了我一些机械炼焦的书籍和资料以及各个车间的相关操作规则，在办公室我认真的看了这几本书，对之前一周参观的一些设备从理论上进一步作了详细认知，也上网查了很多相关资料，对资料上不懂的了解不透的进行了实际考察，和很多车间的工人师傅进行了交流学习，在这周理论联系实际的学习交流期间我受益匪浅，对机械炼焦的整个生产工艺和设备有了很深的了解，掌握了很多炼焦期间所需要注意的安全事项，毕竟安全生放在第一位！

第三周，柔师傅带我参观了焦炉煤气的净化和炼焦化学产品的整个生产工艺流程，说实话看着很多错综复杂的管路的确是复杂，但是在柔师傅不厌其烦的讲解下我渐渐有了头绪，从初步管道颜色的区分：灰色管道里通的是煤气；黄色管道里通的是氨气；红色管道里通的是蒸气；蓝色管道里是氮气；我想到我们实验室中管道颜色区分的含义原先在真正生产中有着如此之奥妙的好处，颜色的区分的确将一些错综复杂的管道变得简单清晰了。接下来我了解了粗煤气的整个净化过程：粗煤气—上升管—桥管—集气管—气液分离器—煤气初冷器—机捕焦油器—电捕焦油器—脱硫塔—串联洗氨塔—洗苯塔—脱苯塔—净化煤气；还对煤焦油氨水分解进行了了解，主要是透过机械化焦油氨水澄清槽进行分离，将氨水、焦油、

油渣进行分离。而且还透过管道路线了解了整个生产工艺中的流程，进入脱硫塔、洗氨塔、洗苯塔脱苯塔的煤气都是从塔底进入与塔顶的洗液逆流而行，然后从塔顶排出，当然每个流程都是相互联系的，而且还有很多循环利用的洗液。我对这些流程都做了详细笔记，而且很多工艺段还画了很多流程图，每个细节都有了深深地了解。

第四周柔师傅又将厂里焦炉化产的资料给了我，对照资料和上周做的笔记我一一了解了各个工艺段各个设备的原理与作用，以及各个塔内的化学反影原理和反应过程，其中对初冷器(该厂为横管式初冷器)、及电捕焦油器还有机械化焦油氨水槽做了更进一步的学习研究：

## 1、横管式初冷器

煤气自上而下透过初冷器，冷却水由每段下部进入，低温水供入最下段，以提高传热温差，降低煤气出口温度；在冷却器壳程各段上部，设置喷洒装置，连续喷洒含煤焦油的氨水，以清洗管外壁沉积的煤焦油和萘，同时还能够从煤气中吸收一部分萘。在横切管冷凝器中，煤气和冷凝液由上往下同时流动，较为合理。由于管壁上沉积的萘被冷凝液冲洗和溶解下来，同时于冷器上部喷洒氨水，自中部喷煤焦油，能更好地冲洗掉沉积的萘，从而有效地提高了传热系数。此外，还能够防止冷凝液再度蒸发。

## 2、电捕焦油器

其外壳为圆柱形，沉淀管管径为250mm□长3500mm□在每根沉淀管的中心处悬挂着电晕极导线，由上部框架及下部框架拉紧，并持续偏心度不大于3mm□电晕极可采用强度较好的 $\phi$ 5-4mm的碳素钢丝或2mm的镍铬钢丝制作。煤气自底部侧面进入，并透过两块气体分布篦板均匀分布到各沉积管中去。净化后的煤气从顶部煤气出口逸出。

3、机械化焦油氨水澄清槽：其作用是分离焦油、氨水和排除焦油渣。

机械化焦油氨水澄清槽是一长方形断面容器。由纵隔板分成平行的两格，底部有刮板输送机缓缓运行，它由电机透过减速机和传动链带动。从气液分离器和初冷器来的焦油，氨水和焦油渣由入口管经承受器进入澄清槽，三者依各自比重的不一样而进行分层，沉降在底部的焦油渣被刮板输送机带至倾斜底的上部，透过漏斗卸出。刮板机线速度为1074-1305m/h速度过高易带出焦油和氨水。焦油渣占全部焦油量的0.2-0.4%。当无烟装煤时可到达1.5%，焦油渣中2mm以下的粉尘占72%，因此很粘稠，为防止其在冬天结块发粘，在漏斗周围设有水蒸气管间接保温。澄清后的氨水经溢流口排出，焦油从下部经液面调节器压出。

本次实习深感流程设计的巧妙之处，自我在今后的学习之中也要抓住每一细微的地方进行仔细学习、研究，为将来步入社会工作打下坚实的基础。

此次实践学习受益匪浅!!!

最后十分感谢孝义红塔煤焦有限公司给我这次实践学习的机会，更感谢耐心指导我学习的柔建荣师傅!!!

## 焦化年度工作总结篇六

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意!

### 2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太



熟悉,总是选择一些食品行业,这给销售工作带来很多不便,这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下:

一;对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或宴请客户,好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。

2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7: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。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,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。

## 一、市场分析

二、营销思路。营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领,是营销工作的方向和“灵魂”,也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点,李经理制定了具体的营销思路,其中涵盖了如下几方面的内容:

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细

分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。营销策略是营销战略的战术分解,是顺利实现企业销售目标的有力保障。李经理根据方便面行业的运作形势,结合自己多年的市场运做经验,制定了如下的营销策略:

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

4、促销策略,在“高价位、高促销”的基础上,开创性地提出了“连环促销”的营销理念,它具有如下几个特征:

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

二、连环的促销方式至少两个以上,比如销售累积奖和箱内设

奖同时出现,以充分吸引

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

### 一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,\*\*\*万元,纯利润\*\*\*万元。其中:打字复印\*\*\*万元,网校\*\*\*万元,计算机\*\*\*万元,电脑耗材及配件\*\*\*万元,其他:\*\*\*万元,人员工资\*\*\*万元。

### 二、客户服务部获得的利润途径和措施

### 三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量,建立完善的工程验收制度,由客户服务部监督、验收,这样可以激励工程部提高工程质量,从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司

形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作：

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据；

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企

业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大



品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

## 七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

## 2018年工作计划格式范文【三】

为进一步抓好医疗护理质量，提高护理人员业务技术水平。今年的护理工作要以抓好护理质量为核心，围绕医院的发展规划，本着“以病人为中心”，以“服务、质量、安全”，为工作重点的服务理念，创新管理方式，不断提高社会满意

度。制定2018年护理质量工作计划如下：

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

## 焦化年度工作总结篇七

工作计划要怎么写?计划网小编为大家带来了工作计划范文模板大全，感谢阅读。

### 工作计划范文模板大全(一)

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个多月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

#### 一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

#### 二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

### 三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。

其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲望。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。
4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联

系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

#### 四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

#### 工作计划范文模板大全(二)

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

4、每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户(此数字为目标，供参考，尽量做到)，促使潜在客户变成可持续客户：

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

8、通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购

情况及相关重要追踪人；

三、重要客户跟踪：

- 1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；
- 2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；
- 3、浙江省临安市公路局、淳安县公路段、昌化县公路段、建德县公路段的相关负责人；
- 4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；
- 5、河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作；敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

## 焦化年度工作总结篇八

下面是计划网小编为大家整理的2018年工作计划模板，欢迎大家阅读。更多相关内容请关注计划网工作计划栏目。

### 2018年工作计划模板

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作：

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招聘与评定薪资、绩效考核提供科学依据；

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2) 车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

### 三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

### 四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

### 六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

### 七、客户接待



客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的`前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。

把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

## 2018个人工作计划

转眼间又要进入新的一年-2018年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点. 认真听取他人忠恳意见. 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，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2018年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破□xx年取得更好的成绩，全面提升自己。

## 焦化年度工作总结篇九

时间一晃而过，转眼间来到焦化厂都六年了。这段时间里，在各级领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力学习，各方面均取得了一定的'进步，现将我本年度的思想、工作总结作如下汇报：

在这一年中我努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。通过学习，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

对本岗位的流程有了更深的认识。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障，在这一年时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职工作。一年中未迟到早退，对工作上的事，都力求用最少的的时间，做到最好，自工作以来，没有耽误过任何领导职工交办的任何事情，认真地完成好每一项工作。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好本职工作。在生活中，坚持正直、谦虚、朴实的生活作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同事，平等相处，以诚待人，正确处理好与领导、同事相处的尺与度的关系，大事讲原则，小事讲风格，不断提升自己的团队精神。

通过一年来的工作，我也清醒地看到自己还有存在不足的地方，在工作中碰到有些未遇到过的事还不够大胆，处理还不太妥当，我将在今后的工作中努力加以改进提高，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的技能，要努力当好领导的小助手，争取把自己的工作做得更好。

总之，一年来，通过不断学习和不断摸索，收获很大，以后还会不断加强个人修养，加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，树立良好形象。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做得更好！