

最新混凝土防冻工作总结 混凝土公司工作总结(精选8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。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

混凝土防冻工作总结篇一

不知不觉中20xx已接近尾声，加入xx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也

越来越*静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗*稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在*时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，

这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的.了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

（二）、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

（三）、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

（四）、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（五）、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

（六）制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

（七）、为确保完成全年销售任务，自己*时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

混凝土防冻工作总结篇二

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的××××，也完成了不错的销售任务。让我对营销有了新的认识。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的××亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，感谢张总对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对兰州市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要×××的、要×××的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度。

3、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与调度室及时沟通，了解打灰情况，提高工作效率，掌握更全面的知识。

4、做好培训的学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。新员工的培训学习安排，考核。

在20xx年里，经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，

责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

新的一年开始了，又是一个新的纪元，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

混凝土防冻工作总结篇三

（一）分公司整体运营良好，完成各项指标。

20xx年，混凝土分公司主要任务集中在阳安二线项目部混凝土加工运输、临白项目部混凝土加工运输及预制、宁西二线项目部弹性支撑块预制。截止20xx年12月30日，宁西二线预制厂工作已基本完成，临白搅拌站。新开麟游搅拌站正在。

（二）建章立制，保障各项工作有章可循。

依据公司的有关文件规定，结合分公司的实际制定了《混凝土分公司混凝土运输、泵送设备经营管理办法》、《混凝土分公司作业队管理办法实施细则》、《混凝土分公司拌合设备按、拆、维修专业化队伍管理办法》等各项实施细则，并按照文件规定进行了严格执行，把制度落到实处，从而保障了工作有章可循，有据可依，有理可讲，增强和提高了员工按章办事的意识及自我提高的积极性。

（三）安全教育工作常抓不懈。

1、为加强施工工程中的安全质量管理，有效地预防和减少安全质量事故的发生，结合国家有关安全质量管理法律、法规和集团公司、公司安全质量管理的有关要求，制度了混凝土分公司安全质量管理办法。

2、分公司成立了以经理为组长，副经理、项目总工程师为副组长，分公司相关职能部门、安全工程师、站、队负责人、技术负责人及安全员为组员的安全领导小组。安检工程师负责日常的安全工作的落实，督促员工按有关规定进行生产，分公司相关职能部门提供安全施工的保障及协助工作，同时在站、队、班组都设兼职安全员。

3、明确安全生产教育、培训和安全生产检查制度。坚持强化安全生产教育、培训工作，去年组织临白、阳安二线员工学习搅拌站安全操作，进行全员安全教育闭卷考试，通过不间断的灌输安全生产知识、安全生产制度和法规等，在员工中树立“安全第一、预防为主”的指导思想，从而增强安全意

识。同时，明确规定安全生产检查制度，每周由安全工程师组织站、队施工安全领导小组对各办公室、宿舍及施工现场进行全面的安全检查，查找存在的问题，做好记录，建立登记、整改、消项制度，把安全工作渗透到生产管理的各个环节中去，实实在在的做好安全工作。

（四）围绕中心，服务大局，后勤工作卓有成效。

制度建设方面，先后制定了《车辆管理制度》、《员工考勤制度》、《混凝土分公司员工管理办法》《混凝土分公司人员培训管理办法》等多项管理制度，使公司的发展建立在有章可循、有法可依的基础上。

为了规范分公司人员培训工作，提高分公司人员素质，促进分公司管理水平和经济效益的提高，根据项目生产经营目标需要，结合施工特点、重点、难点，重点对施工技术、安全、质量、物资设备管理等内容进行培训。同时，规范食堂管理，健全各项规章制度，专人管理，保障职工吃饱、吃好，保证晚下班的员工及因工误点人员吃上热饭。“五一”联合租赁、钢结构分公司组织拔河比赛，增进友谊；中秋佳节，给施工一线的员工送月饼、员工聚餐，使员工感受到集体大家庭的温暖，从而鼓舞员工士气、提升员工素质，改善员工工作生活条件，促进项目管理水平。

混凝土防冻工作总结篇四

20xx年，混凝土公司在公司及公司各业务部门的领导支持下，按照公司制定的年度施工产值计划并结合各项目的施工生产任务，与各项目相互配合，通力合作，较好地完成了20xx年各项目的混凝土拌合及运输施工任务，我公司运营情况良好，各项业务开展顺利，现就砼公司20xx年各项工作的开展情况总结如下：

截至20xx年，混凝土公司参与到吉x项目x个项目拌合站的前

期策划，设备调配、安装、混凝土加工、运输、泵送等工作。

截至到20xx年x月x日，砼公司累计完成混凝土生产x方，累计完成产值x万元，

x项目拌合站累计完成混凝土供应x立方，完成产值x万元。

x拌合站x站累计完成混凝土供应x立方，完成产值x万元。

x拌合站内部拌合运输承包相关事宜正在接洽中。

1、人员组织构成□x公司管理人员全部由公司职工担任，现场拌合站长及收料员（出纳）由x公司经理向公司人力资源部、劳务中心推荐拟用人选□x公司目前共有职员工x人，混凝土公司机关x人，x拌合站x人。

2、劳务人员管理。为规范劳务人员的管理，砼公司对所有劳务人员登记造册，并与各拌合站外聘劳务人员签订劳务用工合同，进入施工现场的劳务人员（包括内部劳务和外部劳务）、出勤记录、工资发放表相符，并报公司人力资源部备案。

3、自有混凝土设备管理。

x站：因x项目年后进入大干施工阶段□x公司安排业务人员将原x项目x米汽车泵x台、原x米汽车泵x台xkw发电机x台，原无为项目混凝土罐车x台，x项目。

x站：x拌合站x台罐车，因设备老化严重，底盘松散，罐体溶剂小，设备配件市场难以买到，无利用价值，维修使用不经济，现已折旧完，向公司物资设备部申请报废处理，报废审批已通过。

x站：柳工x装载机1台，设备使用年限长，老化严重，无维修价值，已不能满足工作要求，现已折旧完，向公司物资设备部申请报废处理，报废审批已通过。

x站：根据x项目情况及要求，按照就近调配设备的原则，将原永广项目x套x拌合机调运至楚大项目部□x台经安装调试后，已可以投入生产使用。

4、合同签订情况□20xx年，混凝土公司完成签订合同x份，其中承揽合同x份（x拌合站拆装）；采购合同x份（购买泵车配件合同x份，购买拌合机配件合同1份）；运输合同x份（x项目x套x拌合机调运至x拌合站□x项目x台x汽车泵调运至张扁拌合站）；租赁合同x份（x拌合站罐车租赁、泵车租赁、装载机租赁）；内部承包合同x份（与无为项目签订）。

5、安全文明施工□20xx年，砼先后对无为拌合站、张扁拌合站的安全生产情况进行了检查，对站内的标准化、程序化、规范化、文明施工情况，站内卫生，各项安全措施布置到位，安全标识齐全，施工材料堆码有序，机具摆放整齐混凝土设备的使用情况进行了排查。

6、财务及资金管理。围绕产值目标，砼公司财务人员，对公司各项业务进行准确核算，适时根据资金运行情况进行编制相关报表，满足日常生产资金使用管理需求，并积极做好混凝土生产相关款项的收取及资金支付工作，健全财务管理制度，规范报销流程，每月做好应收账款、应付账款对账工作。

1、存在不同程度计价拖延情况。无为项目、宝应项目对砼公司计价较及时，张扁项目、吉琿项目对砼公司计价较为滞后，影响砼公司相关业务进行。

2、混凝土公司缺少混凝土供应及运输经验，项目进场前期对拌合及运输单价测算不够精准。对于隧道、桥梁、预制梁等

不同工作内容的的混凝土拌合及运输，所发生的成本差异较大；另外测算拌合及运输指导价时，建议与项目总工期和混凝土总方量结合起来，制定合理的单价。

3、四公司成立的混凝土公司为公司内部的管理机构，主要目的是为了对公司自有设备的有效、经济的利用，降低项目的相关设备费用，有部分项目管理人员对混凝土公司的定位理解不到位，尤其是在混凝土运输、泵送过程中出现问题后，不积极沟通解决，有推诿扯皮现象。

1、加强对在建工程管控，确保完成年度生产目标。根据20xx年公司下达的年度施工计划，结合各项目施工生产任务需要，努力完成好混凝土生产服务工作，保质保量的完成各项目下达的混凝土生产计划□x站x万方□x站x万方□x站x万方□x站x万方□x站x万方。

2、建立精细管理机制，确保降本增效落实到位。做到在技术、现场操作、成本控制等方面精益求精，精准管理。在今后的施工生产过程有计划地组织操作人员进行操作规程、应知应会等培训，提高现场作业人员的操作能力，同时对设备的使用定机定人，开展单机单车核算，逐步实现定机定员，督促操作人员做好设备使用、消耗、维护保养等原始数据的记录，收集整理原始资料，为核算工作打好基础，综合利用现有场地，最大限度合理的堆放原材料，减少原材料二次运输费用，降低成本投入，增加投资效益。

3、做好新建项目拌合站的建站和生产工作。做到对现场人员落实、设备落实、组织机构落实、资金投入落实，保证做好建站的筹备和投产施工的各项工作。

4、混凝土设备养护及保养。鉴于公司混凝土设备陈旧、老化严重，逐步更新现有设备，并对设备情况进行跟踪维护，以保质保量完成混凝土生产任务。

混凝土防冻工作总结篇五

时光飞逝，水月如梭，一转眼功夫我到公司已经一年了，回顾这一年的工作，有成绩也有教训。

在这段时间的工作中，做好每天的取样成型及检测试块的压力值。对每天进厂的原材料（如：水泥、粉煤灰、矿粉，外加剂，粗骨料，细骨料）进行检测，如：检测水泥的净浆流动度及细度，水泥胶砂强度，还有粉煤灰的细度及需水等等。按照标准要求正确规范的进行每一样材料的检测，如有不合格及时通知并要求退货。对于目前的材料检测操作流程和标准要求已经基本掌握，在以后的工作中就是要通过多做实验来累积经验，让自己通过观察和感觉能够比较准确的估计出他们的真实值。当然，我还有很多需要去学习，比如配合比的设计，各种级配的设计，对于目前学到基本技能远远不够，在今后的工作还要请教老邓师傅，还要继续付出更多的努力，还要花费更多的心思到工作中来。

通过工作的空闲时间在实验室里查看各种实验检测标准，学习实验操作步骤等资料。在今后工作还需积极主动去请教老师傅，要用虚心好学的精神去学习，从而把我们所学的知识与实际操作相结合，把我们的理论知识更好的运用到实际中去。

刚刚进入一个新的工作环境，有很多事情还没有完全去适应，但是我会时刻要求我自己，牢记岗位职责，努力做好自己的本职工作。力求在今后工作中做得最好。对于这段时间我的表现，或许在工作中存在不足之处，希望领导和各位同事多多指教，常言道：“别人是帮助自己找出不足的最好镜子”。对于大家指出的缺点，我会去改正，希望大家多多指点。

总结：通过这段时间的工作，让我从中不仅学到技能知识，还学会了如何更好的去学会沟通，处好人际关系，能更加积极主动去跟别人学习新技能，在今后工作中得继续付出百倍

的努力。

混凝土防冻工作总结篇六

在质量部一年来，在领导的关心指导下，在同事的支持帮忙下，我不但勤奋踏实地完成了本职工作，并且顺利完成了领导交办的各项临时任务，自身在各方面都有所提升。为了更好地做好今后的工作，总结经验，吸取教训，现对自我今年完成的工作进行总结：

检验工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境的学习新的知识和提高技能，为到达这一要求，所以我们务必要注重学习。

经过一年以来，应对非专业学习机械加工质量工作，工作起来难度比较大，可是我用心的应对困难的挑战，我完成了领导给予的任务。

一年以来，我能自觉遵守公司的各项规章制度，在工作中，不迟到、不早退、有事主动请假，尊重领导、团结同事，待人真诚，任劳任怨。按规章自律。领导规定不准做的我绝对不做，领导要求到达的我争取到达，不违章、违纪，不犯规、犯法，做个称职的质检员。用制度自律。我严格按公司制定的各项制度办事。在质量方面，坚决做不该用的坚决不用，不搞人情主义。

对自我分内的工作也能用心对待，努力完成，做到既不越位，又要到位。在同部门其他同事的工作协调上，做到互相理解、互帮互学、真诚相待，建立了友谊，也获得了许多有益的启示。我深知成绩的背后有我们质量部门全体人员的共同努力和辛勤的汗水。今后，我仍然会以*常之心对待不*常的事，勇于进取，一如既往地做好每一件事情。

回顾检查自身存在的问题，虽能敬业爱岗、用心主动开展工作，取得了一些成绩，但仍然有许多需要不断的改善和完善

的地方，我一向在努力，并且力求做好。在工作中由于专业知识较少，经验不足，对待一些问题的解决方法过于单纯，工作方法过于简单；看待问题有时比较片面，以点盖面，在一些问题的处理上显得还不够冷静。在完成领导交办的任务的基础上，发挥自身优势，继续加强专业知识的学习，进一步提高各项检验技能。

在新的一年里，我决心认真提高业务、工作水*，贡献自我就应贡献的力量。在下一步的工作中，我要虚心向其他同行和同事学习工作经验，借鉴好的工作方法；同时在业余时间努力学习业务理论知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质和水平，使自我的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强职责意识，提高完成工作的标准。

我想我应根据领导要求，加强学习，技术掌握成熟；拓宽专业知识面，参加各类检验员资格培训和考试，尽快使自我成为一名合格的质检员；认真学习，工作任劳任怨，理解公司安排的常规和临时任务，并能认真及时地完成；对检验仪器要正确操作，做到及时用及时清理、及时登记，做好日常维护工作；热爱本职工作，继续学习有关质量知识。

总之，心态决定状态，状态决定成败！对公司要有职责心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对自我要有信心！做的自我！

混凝土防冻工作总结篇七

紧张忙碌的20xx年已成为辉煌□x公司在x董事长和x总的领导下，全体同仁、团结一致、同心同德、相互协作，顽强拼搏，为公司的发展凝聚和付出了极大的艰辛和汗水，取得了优异的成绩□20xx年工作全面展开，预示着我们今年的工作仍将充满着挑战。为此，我们有必要对过去的工作认真总结，保持清醒认识，并着手准备应对20xx年我们将面对的新形势和新

问题，下面我对营销部的工作进行总结、汇报并提出20xx年工作设想和要求，不妥之处，请大家指正。

（一）营销部全面完成了公司下达的各项任务指标，在经济危机的' 情况下稳步实现增长，后两个月时间完成近两万余方，回拢资金x余万元。

（二）客户对我们比较满意，结交了一批忠诚客户，并能和施工项目相关人员保持良好的社会关系，让他们有困难时想到我们，公司的品牌效应进一步形成。相信有一天我们的品牌效应会达到良好的效果。

（三）与各有关部门配合较好，处理问题比较及时，迅速做出反应，绝大多数工作主动积极，营销部人员爱岗敬业，能与其他科室相互沟通、协调合作、对公司怀有深厚感情，希望公司做强做大，以公司为家，在工作中展现才华，体现人生的价值。

（四）目前市场竞争异常激烈，利润空局很小，加强成本控制、严格执行规章制度。我们做的比较到位，每一个大小问题及时向公司领导汇报，没有发生任何事故。

以上成绩的取得，是基于全体员工共同努力的结果，对个人而言也是有一定的进步，同时在一些方面还是存在许多不足，在今后工作中要加以改进。

（一）员工队伍素质跟不上企业发展要求，全面掌控能力不够，创造性工作办法不多，信息渠道不够畅通且滞后，从精细化管理要效益的格局还没有形成。

（二）加强员工考核、要做到让员工感受到做错的每一件事情都和自己的切身利益息息相关，做的好要受到奖赏，做错事必受罚，做到奖罚分明。

不足之处还有很多，只有发现不足，才能着手改善，在成绩面前不沾沾自喜，同样在面临不足或缺点也不妥协，看到成绩是对自己工作的肯定并满怀信心，认清不足是希望做的更好。

目前，混凝土行业的竞争趋于白热化，面临恶性竞争，市场压力对我们而言是个及其严峻的考验，在市场商砼价格基本一致的情况下，只有挖掘内部管理，提高生产效率，降低成本，才能为企业创造利润，才能使企业立于不败之地。

（一）加强生产调度上的安排。

（二）继续执行强化部门专业化管理。

（三）加强对搅拌生产线的计量管理。

（四）严格执行采购制度，加强材料入库管理。

（五）加大对现场文明的整治，评价一个企业的优劣，做好的办法是让客户做出客观的评论，客户对我们供应及时满意的同时，会看到我们的混凝土质量，员工的劳动积极性和形象、安全措施落实情况等等都会一一记在心里，这些都要求我们时刻要维护企业的形象。

（六）逐步建立员工考核制度，出主意、想办法搞好营销部。

（七）根据新的“劳动法”，结合实际情况，重新修订完善各项管理制度。

“雄关慢道真如铁，而今迈步从头越”，从公司建立时的起步艰难，我们逐步走向成功，金融危机阻挡不了我们前进的步伐，相信在公司领导的代领下，我们有能力应对市场白热化的竞争，我相信最终胜利将是我们。

混凝土防冻工作总结篇八

尊敬的领导：

我是一名刚毕业的学生，转眼间已经工作快两年了，在师傅的教导与帮助下比较顺利的完成了各项工作。从对试验的一无所知，到可以独立完成试验方面的工作，少不了师傅对我的教导和帮助。

无论从事什么工作，都必须认清自己的岗位职责，知道自己需要干什么，其次才是应该怎么去做。作为一个土建试验员，我觉得时间对于试验员是非常重要的。据例说明，标养的砼试块28天就要送检，如果遇上周末可以增加两天，但是如果超过30天，那么对不起，报告作废。再比如钢筋电渣压力焊、闪光对焊连接，如果送检不及时，等封模或者浇注完混凝土后再去送检，万一不合格，后果是很严重的。所以作为试验员必须按时送检。取报告。同时作为一名土建试验员也要按时并及时的对各种进场的材料进行取样及送检。

现在对将近一年工作做如下总结：

在工作中热爱本职工作，遵守项目部的管理规定，服从领导工作安排。刻苦学习专业技术，工作态度端正，认真负责，在不懂的地方，并不怕麻烦向师傅及领导请教、向同事学习、自己摸索实践在很短的时间内熟悉试验的工作，熟练掌握各种试验方法和步骤。认真填写各种试验台帐及技术资料台帐，及时向施工现场提交试验资料。

在这将近一年的时间中热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，有效利用工作时间，监守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

我从做好本职工作和日常工作入手，从我做起，从现在做起，

从身边小事做起并持之以恒，在本职工作中尽心尽力，孜孜不倦地作出成绩，我要不断的提高自己的岗位本领，努力精通本职的岗位知识，脚踏实地的做好本职工作。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多知识，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了一定的进步。

尽管自己有了一定的进步，但在一些方面还存在着很多不足，个别工作做的还不够完善，这有待于今后的工作中加以改进与提高。

在以后的工作中，我将认真学习各项规章制度，服从领导安排。努力把 work 做到最好。

最后我想说一点，现在我们不要怕犯错误，要大胆的去，犯了错误一定要及时总结改正，多积累经验，争取早日成熟起来。