

# 2023年小学校五一劳动节活动方案设计(精选5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 水泥厂工作总结篇一

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。

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。

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20xx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。

## 水泥厂工作总结篇二

在繁忙的工作中不知不觉新的一年即将到来，20\_\_年对我个人来说是有意义、有价值、有收获的一年，我也非常荣幸能够成为爱购物业有限公司的一员，通过这一年与同事、领导一起工作学习与各兄弟的紧密配合，我深深感到了这个大家庭积极向上的氛围，同时也感受到公司蓬勃发展的朝气。

处理的每一个事件，都必须认真积极对待，同样一件事情不同的处理方式不同的处理态度必然会出现一个截然不同的结果，而我就是要积极做到这两点我相信没有什么事情是我们不能做或者做不到的，我们这个大家庭不断的成长不断的积累经验所需要的就是每个成员不懈的努力和辛勤的付出。

20\_\_年保安部在公司领导悉心关怀和帮助下，同时保安部所有人员通过自己不懈的努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在诸多不足之处，即将年末，对一年的工作做个回顾我认为是必要的，不但能使好的方面加以发扬光大，更重要的是总结不足之处在来年的工作中予以改进。

爱购时尚购物广场作为一个集文化、休闲、消费、娱乐与一体的标志性商业广场受到了社会各界的关注，因此我们的中控变的尤为重要，而保安部作为一线管理部门肩负着爱购时

尚购物广场的安防、消防以及形象管理则成为重中之重。

我们的保安队员必须具有防患于未然意识，在工作中勤于检查，随时发现问题，及时整改问题，做好各项防范措施。

20\_\_年圆满的完成了公司领导下发的各项任务，比较好的完成了与各部门的配合，及时的去执行，有效的防治了一些事件的发生。

成功保障了各类活动安全有序的进行，认真负责的监管各商铺商业宣传活动的实施。

20\_\_年发生特别事件27起其中安全隐患事件16起(例：7月12日凌晨13：18分接中控室报施而得有煤气味我中控队员立即前往查看，发现该店铺内有煤气罐，漏气为防止情况恶化，我立即找到楼层主管开门锁携带灭火器进入店内，经检查发现煤气没关，我立即关闭店内煤气阀门并通过名片上的电话联系到业主，业主非常激动并在当日表示了感谢。

处理此类问题时的方式方法比较得当维护了公司的利益保证了公司的财产不受到损失。);

电梯故障3起;

渗水爆水事件3起;

与外来销售人员打架1起，队长侯永超立即通知中控室报警并与打架人员沟通拖延时间，警方赶到后这群人又和警方人员发生纠缠，但立即被制服带走。

好人好事13起(例一：10月18日安管部张师傅在爱购发现一个钱包立即交给中控与商管部曹经理将包拿到招商办公室，经检查发现包内有身份证、医疗证、大量信用卡等物品，因涉及到失物领取的程序问题，在确认后将物品交换失主，此事

件说明了安管部的高尚品德，同时也证明了中控人员对此类事件的流程非常熟悉。

偷盗事件76起；

设备故障22起；

(其他事件58起。均已处理完毕，并未给公司造成财产损失。从特别事件报告上看车辆事故的发生概率比较高需要我们加强车场的管理力度，在6、7、8月份我们因该提前做好各项防汛、防雷工作。

20\_\_组织了多次针对公司员工以及各商铺的消防培训，加强了公司员工以及各商铺的消防意识，使大家掌握了消防器材的使用类型以及方法，并成立消防小组对公司所有区域的消防设施设备和存在的消防隐患做出了检查、整改。

最大程度保证了商场的安全。

6月份公司组织了大型的消防演习，受到了公司领导的关注，这次消防演习前保安部做了大量的预习工作，对发生火警后的具体流程也做了具体的排练，以确保了此次消防演习的顺利进行，此次消防演习各部门的相关领导对发生火警后保安队员的迅速反应能力以及对事件操作流程的熟悉程度表示了肯定，同时也提出了几点不足之处：

1、在疏散过程中缺少呼喊的动作2、实战与演习是有所差别的所以在日常工作中必须要不断学习消防知识以及不断加强消防意识3、必须正确了解灭火器材的使用方法和保养方法。

通过这次消防演习的确使我们清楚的了解了消防知识的重要性以及必要性，特别是像我们这样的开放式商场消防更是重中之重，我们只有在工作中认真仔细一丝不苟，及时的发现问题解决问题才能将事故遏制在萌芽状态。

11月通过这次运动会我们看到了自身的不足之处，说明我们平时在保证工作质量的同时还必须加强自身的体能训练。

20\_\_年公司的各项规章制度也相继出台，完善了各部门的岗位职责、人事制度以及奖惩制度等，充分的体现了一个公司的制度化管理。

20\_\_年即将过去，我们保安部做了不少的工作，完成了不少的任务，但是我们也在工作中发现了不少的问题：

1：个别年轻队员在处理问题是疏忽了正确的处理方式方法导致了一些不必要的冲突。

2：工作中缺乏主动性，不会积极的利用公司给与的权利去有效的投入到工作当中。

3：极少数队员工作态度存在一定的问题，工作中比较消极，不遵守工作纪律。

4：巡逻岗的巡逻力度不够，导致有些情况没有及时的发现。

针对以上这些不足在20\_\_年我们做出以下整改：

1：加强队员的工作指导特别是新进队员，灌输其正确有效的工作方法，认真的做好各岗位的岗位职责培训以及督查工作。

2：准确掌握每个队员的工作态度，及时帮助队员调整工作态度。

3：加强落实各项公司规章制度，严格按制度操作，做到正真的公平公正。

4：加强主管的夜查工作确保夜班队员无违反工作纪律情况出现。

- 5: 每周做一次事件报告整理，在每周三保安部例会上学习。
- 6: 加强每周三的岗位形象、礼节礼貌的培训。

我相信通过我们所有人员的共同努力我们的明天是美好的我们的公司将会越来越壮大，我们爱购商场在唐山人民的心目中会是一道永远亮丽的风景线。

## 水泥厂工作总结篇三

xx水泥有限公司在市委、市政府的亲切关怀下，在董事会及上级有关部门的正确领导，全厂职工同心同德、团结一致、创造性的开展工作，在一线的生产取得了丰硕成果的同时，克服人员少、时间紧、任务重等困难，奋勇拼搏，顺利实现了二线的安装调试：本年度累计生产熟料xxx万吨，实现销售收入xxx万元，各项工作都取得不错的业绩。

根据工作需要□xxx水泥公司于x月初对水泥班子进行了调整，班子上任后，深感压力和责任的重大的，在业务不熟、工作头绪较多的情况下，不断地深入群众、深入现场、认真听取职工的意见和建议，不苟一格的学习业务知识。根据目前工作实际，认真地开展了一系列工作，即内抓管理、外抓协调、产品抓质量、销售抓市场、建设抓二线、生产抓成本、管理抓制度、群众抓热难，并以最快的速度理顺了处室、车间的工作关系，明确了班子成员及各处室的分工和职责范围，坚持了严、细、实的科学管理，对于“跑、冒、滴、漏”现象采取了及时有效的遏制，并建立了行之有效的防范措施，如制订建立了“财、物管理规定”和“关于原材料、水泥熟料进出厂的管理规定”等，现将具体情况总结如下：

首先，先进性的要求与我们的实际工作结合起来，不断推进我们的各项活动。切实提高职工的政治、思想素质。

职工队伍素质的高低直接关系到社会效益和经济效益，公司

支部从加强学习、提高职工文化素质和业务技能入手，开办了职业道德讲座和法制讲座和法制教育讲座培训班，通过业务知识的学习和实际运用，职工思想素质和业务素质有了很大的提高，服务意识、主人责任感得到了增强。针对职工业务素质低的现状，采取走出去，请进来的方式，聘请高校教师为职工培训。提高了职工的业务技能水平。

二线的安装建设是\_\_的重点工程也是形象工程，该项工程的良好建设将在全市范围内起到非常重要的作用，因此，新班子上任后深感责任的重大，就二线建设提出了“抓质量、抢进度、保安全、战酷暑”口号，确保二线建设如期完工。为此，采取了以下几点措施：

一是倒排工期，进行量化考核，要求施工单位将每天、每周的计划和工程进展情况报于甲方，由我们会同相关人员综合考核。二是给施工方签订工期合同书，根据倒排工期。三是专门成立了二线建设工作组，工作组每周定期、不定期的召开两次以上的进展调度会，并且每天早晨8：00在施工现场组织安装、土建、监理以及公司有关处室主要负责人对前一天的工程进展情况、当天的工作计划以及现场需要解决的问题进行现场调度、检查、安排。四是为保证设备进厂不影响安装时间，我们专门抽调人员到厂方进行验货、催货。由于采取了以上各种有效措施，二线建设在xx月xx日顺利点火成功。

一是对原、燃材料进行了“比价采购”，如煤、铁矿石、砂岩，在原来的基础上都有了很大的降价，其中煤连续两次降价，平均每月节约xx万元。二是严格生产过程中的管理，对于一切影响生产和质量的重大故事，一律采取一事一分析，对责任单位和责任人不放过，三是对销售环节加强管理，针对销售人员的“散”、“乱”现象，公司采取了每周定时、不定时的销售调度会，听取销售人员对销售进展情况的汇报和销售意见，了解销售动态，采取了切实有效的措施：如公司领导亲自带队对客户进行回访，要求销售队伍进行人员优化组合，分片外出跑市场协调客户。

在x[]x月份，市场非常低潮的情况下，我们避免了因销售不畅而造成积停产压现象。四是为进一步抓好成本控制，我们将对煤耗、电耗进一步采取措施，对全厂的成本控制正在研究制定“劳动定额”，将工人的收入与成品、质量、产量、安全、成本等进行分析，最终将以制度规范约束提高，抓好成本的制度。

目前职工反映较强烈的问题为住房、食堂、澡堂、生活用水、交通以及管理中的“跑、冒、滴、漏”现象等，为此公司及时解决，采取了一系列有效措施。

一是在职工队伍中下发了“征求职工意见和建议”书，对大家反映的问题逐一研究落实，及时给予答复；对于大家反映的热、难点问题，进行重点解决，先后对食堂进行了多次改造，并对质量、价格进行了规范。二是整顿职工宿舍，安排专人管理，就室内供电进行了整改，并安装了风扇、纱窗。三是就用水问题，先后在厂内打了四眼临时水井，在现有条件允许的情况下安装了太阳能。四是对于产品出入进行了多次现场突击，制定了相关的制度，如“采物管理规定”、“关于原材料、水泥熟料进出厂的管理规定”等。由于采取了以上措施，领导班子的工作逐步得到了职工的理解和支持，在全厂范围内形成了干部、员工人心思干、团结向上的氛围。

新班子调整后深感水泥企业的规章制度的缺乏，靠得是制度规范人，用政策激励人，因此，我们将建章立制作为企业管理的核心构成，先后制定了“会议制度”、“领导班子职责划分”、“相关处室职责划分”、“劳动纪律管理规定”、“质量管理规定”和“技术创新管理规定”等规范。

一是强化了职工的安全意识，把安全工作当作各项工作的重中之重来抓，查违章、找隐患，把安全管理制度化、法律化，广泛开展安全教育，使职工在思想上高度重视；二是建立了安全建立健全了干部值班制度，干部轮流值班，负责当天的



查岗，夜晚的巡视。三四是生产检修实行了了工作票制度，并要求检修工作必须有措施、有规范有审批、有监督落实。通过全体职工的努力，实现了安全生产的长治久安，本年度尽管20xx年度在生产、经营管理各个方面取得了不错的成绩，但我们无法回避企业面临的问题和不足主要表现在：

一是经营管理水平有待于进一步提高：由于受到各种主、客观条件的制约，xx水泥公司在经营管理上，有待于进一步提高，各种管理制度有待于进一步完善，企业内部定岗定员有待于进一步完善，各种经济分析不规范，在分析的深度和细化程度不全面。

二是企业的经营管理有待于进一步规范：在经营管理方面，公司制体制还不健全，企业的经营管理还存在不足，在合同管理，原材料的`采购，产品的销售的环节，还存在漏洞，公司的各种管理制度还有待于进一步完善。依法经营的理念还没有完全建立，公司的各种证件还不具备。

三是市场占有率有待于进一步扩展：虽然开拓了南方水泥市场，但开发力度不够，特别是本地市场的开发，销售激励机制还有待于完善提高；面对公司当前存在的问题和不足，我们公司全体员工将团结一致，奋勇拼搏，采取措施，完善当前经营管理中的漏洞，不断开拓市场，争取在下一年度取得更好的业绩，为此，我们在20xx年，将主要做好如下工作：

一是进一步完善内部承包制度，全面执行倒逼成本工资考核办法，将企业利润同个人收入有机结合起来，提高内部挖潜、全员节约的能力。建立原燃料的技术标准，货比三家，优化进货渠道，签定购销合同，实行计划管理和招邀标制度。提高产、质量，减少跑、冒、滴、漏。加强财务管理，精打细算，实行倒推成本管理。

二是定期开展经济分析活动，及时分析公司面临的形式和问题，发现公司存在的问题和不足，提出措施，改进工作方法，

为公司的决策提供依据。

三是不断开拓外部市场，提高市场占有率，加大对周边市场的开发力度，重点围绕xxx工程、高速公路建设工地、经济开发区建设等项目，充实完善榴园本地销售网络。

四是严格各项费用开支和成本控制，优化进货渠道，制定物资储备定额，保证合理库存，适时调整营销策略，细分市场，建立收入与经营指标挂钩的制度，确保完成全年销售收入和利润任务。

五是进一步更新观念，创新制度，提高公司管理水平和竞争力，建立“管理提效”的发展战略，增强企业凝聚力和抗风险能力。

## 水泥厂工作总结篇四

时间过得真快，转眼xx年即将过去，新的一年又要来临了，在新的一年里即将来临之际，提前祝福红狮全体同仁们：新年快乐！万事如意！幸福安康！

20xx年6月1日起，我从浙江建德红狮千里迢迢的来到四川江油红狮，已有半年了，在这半年里目睹了江油红狮领导及全体员工为建设江油红狮，所做的努力和他们的奋斗史，不由为之震撼，敬佩他们那份不怕困难，勇于开拓创新，佩服那些奋战在第一线的领导及员工，他们才是我们红狮人的形象，咱们红狮人的精神———敬业奉献！追求卓越！

刚来到这里，只看到一个中控楼才是一个完整的建设，其它的都还在建设当中，不管是晴雨天都是穿着高筒雨鞋，受着晴天一身灰，雨天一身泥的日子。

由于20xx年那次地震过后，这里的土地很松弛，稍有下雨就有泥石流，到处都是坑坑洼洼的，给施工带来很多的不便，

平时还有那小小的余震，总和我们闹，有好多工程做了，被那小小的地震一闹又得重做。老总杨志清每天都起早摸黑的穿着一双高筒雨鞋，头戴安全帽在指挥着现场，有时还一只裤管高一裤管低的，活脱脱的一个赵本山农民形象。

工程部的腾工（腾永兵），矮矮的个子，瘦瘦的身材，可干起事来特有劲，就感觉他有股使不完的劲，每天都是全身泥巴的在忙这忙那，还经常看他都过了午饭时间才想起自己应该吃饭的人，但他从未说过一声苦和累。

还有设备科的徐伟刚，电气科的朱小寅，安保科的陈跃斌，化验室的林利宏等他们都在默默的为江油红狮不分昼夜的奋战着，生料车间的郭雪彬还有烧成的潘文华等等他们是困了就找个地方打个盹，为的是能争取早一天投入运行而不断的努力。

功夫不负有心人，公司终于在8月18日点火成功，9月8日开始生料磨试产成功，9月11日晚17：30时出熟料，一切运行正常。

由于我们的产品质量好，所以赢得了很多客户的好评，每天来我们公司买熟料和水泥的车都排成长长的队伍，可谓是车水马龙，一片欣欣向荣的好景象！但愿我们红狮的明天更加美好！

从我被分到生产调度中心做生产统计工作以来，设备的运行状况和台时产量还有电耗，在不断的一天比一天的好转，现在正常运行中，生料的运转率76.60%。台时产量444.67t/h□窑运转率：99.73%。台时产量□234.06t/h□熟料强度也不不断的在增加。水泥磨台时产量现已经到达117t/h□电耗也在不断的降低。

以上这些都是章晓明副总及其他领导的正确带领之下，也是我们全体红狮员工辛勤劳动的成果。

在即将步入20xx年，我们的江油红狮会在不断进取中取得更加可喜的成绩。

## 水泥厂工作总结篇五

xx年是昭通公司生产和销售双丰收的一年，也是全厂设备运行趋于正常化的一年。我们维修部在公司的正确领导下，以项目为抓手，以技术为动力，以设备维护为重点，大力开展mwft培训，提高部门员工的个人技术素质，较好地完成了全年各项工作任务。现将一年的工作总结如下：

工厂的设备运行是否正常是保证企业完成全年目标的基础，首先是设备管理必须跟上，我部从工程技术人员抓起，让大家知道现在的生产是以设备而生产，如何提高设备运转率是我部每位系统工程师的职责，按照工序分片，落实机电设备管理等各工程师的应完成目标，理顺管理人员及各车间应该遵循的各自工作职责。针对今年上半年设备停机次数多的问题，我部在年中及时召开设备会议，对每个系统工程师所管辖设备提出行动计划，并把计划落实到时间、落实到人。让每个系统工程师要做到“三到位”——“认识到位、工作到位、责任到位”，重点抓好职工的技术业务水平、思想观念，扎扎实实地做好部门及班组建设工作。

我部今年在检修过程中严格控制外委检修，降低维修成本中取得好成绩。为了降低维修成本，设备维修部尽自己所能承接检修项目□xx年维修外委队伍只有两支——赤壁队及安科队，且安科公司外委队伍只对行车的改造等项目进行检修，比去年外委队伍明显减少，维修成本也因此降低，设备维修部主力军的地位得以真正体现。在公司的设备维修过程中，也使设备维修部员工的技能水平得到提高。在没有依靠总部装备制造公司人员的情况下，我部先后独立完成了1#磨、2#磨mdh22减速机的大修工作，为公司节约外请人员的费用10多万元。

在公司检修间隙，我部门对检修更换下来的损坏备件进行修复。其中共修复链斗62个，走轮128个，装包绞笼体76套，手拉葫芦13个，制作皮带支架52套。还根据设备的具体装配情况，制做了拉码7件。以上就为公司节约成本30多万元。东川公司属于我公司对口支援单位，我们把换下的熟料输送皮带一段一段进行硫化连接起来，共140米，以及废油10桶，无偿供给东川公司使用。

我们每天根据早上的碰头会及生产部巡检记录，了解各设备的运行情况，及时回答各工序设备存在的问题及安排设备维修工作。我们根据设备运行情况对设备进行分级，按照分级情况对设备进行定时巡检。根据巡检情况对设备缺陷进行汇总，每周四下午14：30召开设备管理综合例会上讨论，安排设备的维护及检修工作。二是推行一年两次中修，一季度一次小修的原则，并结合昭通市场水泥销售情况利用涨库停机机会全面合理地安排设备检修计划相结合的原则。三是根据生产部各车间主任所提供的设备运行情况，合理及时有计划安排设备维护及检修相结合的思路。

我部门充分发挥自身作用，积极开展工作，从完善管理机制入手，在以前建立的各项规章制度的基础上进一步进行完善，为规范和指导维修部的日常工作起到了很好的促进作用。我们实行工时考核制度，打破工种界限，拉开奖金档次，提高工单分配透明度，尽可能地让技精业勤者发挥好作用，形成了先进更先进，后进赶先进的工作局面，同时加大质量事故的处罚比重，规范检修质量验收标准，强化员工的质量意识，提高员工的技能水平，逐步提高机电设备检修合格率。同时，还对主要工种的员工进行了设备检修的技术规范和要求的培训，并参加了分公司的技术培训考试，通过培训学习，使员工的业务素质得到了提高。在设备维修部，员工们想生产单位之所想，急生产单位之所急，顾全大局，热情服务，无论是计划性检修还是临时性抢修都基本做到随叫随到，密切配合。设备维修部成立以来完成了分公司大部分设备检修任务，在窑磨年修、内部检修、突击抢修中充分发挥了积极作用。公

司sap系统明年元月8日上线。为了积极配合公司能平稳的过渡到sap系统，我部门做了大量细致的工作。包括新进大学生在内的办公室人员于11月上旬开始就一直在忘我工作，没有一个人好好休息过一个双休。库房k3与sap系统的互换pm模块主数据的收集、各设备的分类与特性、固定资产的清理盘点一个接一个难题都被我们一一破解。为了一个固定资产原值的合并或拆分，大家有时一讨论就是一两个小时，为了早日把问题解决清楚交给总部。我们的所有同志经常晚上加班到凌晨3点，第二天早上还是按时上班。

1、窑尾袋收尘器一直是一个老大难，两年多以来，由于增湿塔喷水及收尘器温度控制等问题，内部收尘袋老化严重，大部分收尘袋出现糊袋现象，基本起不到收尘效果，所有收尘压力就集中到剩余滤袋上，这样就形成了恶性循环，滤袋老化的越来越多，我们利用三月大修和九月份中修机会对老化滤袋进行了更换（共更换滤袋2858条，约占所有滤袋2/3）；顶盖密封条也由于使用时间长，老化严重，我们经仔细研究发现我们单位所使用的密封条是非耐温橡胶制作，而窑尾袋收尘器在运行过程中温度最高可达到240℃以上，九月中修我们更换了耐温300℃的硅橡胶密封后，效果明显。以上两项改造后经检测c1出口氮氧化物浓度从大修前的约850ppm降低到目前的580ppm大大降低了粉尘排放浓度。进出口压差从未检修前的3500pa减少到目前的2300pa以上数值均超过和达到了设备设计要求。

2、2#水泥磨mdh22减速机自今年上半年以来，振动值逐步攀升，均达到了20mm/s左右，径向最大振动值达到28mm/s随时有停机导致生产线停产的危险。这将给公司造成巨大的经济及信誉损失——全年生产任务将无法完成，部分供应商的水泥将无法按时供货。由于齿轮磨损严重，必须将二道轴齿轮翻面，同时更换一道轴，车间接到抢修任务时，窑线正在检修。我部门紧密筹划，把窑线检修精兵强将调往2#水泥磨进行抢修，并在最短时间内完成了设备拆卸、清洗工作。

经过140多个小时的不懈努力，2#水泥磨减速机试车完工并投入正常使用。

3、头排风机在运行过程中由于窑头收尘器效果不好，熟料粉洗刷叶轮严重，许多叶片内部都存在不同程度的灰粉，造成叶轮动平衡不稳定，并导致其中一片叶片经洗刷掉落，有载端轴承座地脚螺栓拉断，轴承座损坏。后我们对地脚螺栓进行了对接处理，并重新更换了有载端轴承座，内部叶轮进行了清灰及破损部位包边焊补处理，并对叶轮磨损部位进行了在线氧-乙炔喷熔耐磨层工艺，使叶轮更耐磨。运行72小时后情况良好。

作为华新最年轻的生产基地之一，昭通公司现有员工的素质参差不齐。特别是机修车间和电修车间人员中新进人员比较多，如何让他们熟练掌握水泥新型干法生产的知识，提高对水泥新型干法设备的维修技能，我部门将mwft作为整个培训工作的重点，进行了周密的部署。在去年公司mwft基础上，遴选了一批理论和实践经验丰富，责任心强的系统工程师及车间主任作为培训师。所有培训课程为期两个月共50课时，共参训人员750人次。今年的培训侧重于各专业的培训工作，每周利用周一至周五下午4：00分机电专业组织培训工作。维修部还派专人进行督促检查，并将考核结果与工资挂钩，在管理方面，我部采取了“抓两头带中间”强化管理与政治思想工作相结合的方法，有效地调动了员工的工作积极性和主观能动性。

完成公司各项经营目标，设备正常运转是保障生产连续稳定的基础。由于我司设备运行不到两年运行可靠性较强，并遵循一年两中修一季度一次小修的原则并利用涨库机会将各系统设备较全面维护及检修工作。使公司设备运转率不断提高。截止到12月08日，原料磨运转率达96.44%，比去年提高3.44个百分点，回转窑运转率达98.40%，比去年提高4.40个百分点，并创造月达100%运转率，1#水泥磨运转率97.99%，1#水泥磨运转率98.35%，均比去年提高4个百分点。

1、原料磨磨头衬板在原料磨运行两年来经常出现破损现象，破损数量已经达到一百多块。后分析原因为磨头衬板安装角度所致-----衬板与磨头端板角度为 $18^{\circ}$ 。三月份大修我们进行了改造，将原衬板架去除后，直接将新改造后衬板安装在端墙板上。改造后运行状况良好，未出现衬板大面积破损情况。

2、熟料输送机运行严重漏料，经多方论证采用更换料斗方案。在各方面的大力支持下，我部积极与各生产厂家联系改造方案。最后决定采用长城重型机械有限公司生产的料斗，并于今年三月大修时进行了全部更换，更换后效果明显。以前煅烧生产线灰尘漫天的景象一去不复返。

3、我公司原料石灰石从矿山开采出来后，由单锻子破碎机破碎后直接进入联合储库，中间没有进行预均化处理，导致石灰石品质波动大，很难满足稳定生产。

## 水泥厂工作总结篇六

20xx年已过半，在上级领导和同事的关心支持下，较好地完成了本职工作，现对上半年工作得失做以下总结。

20xx年上半年所辖区域xxx□xxx□预算量xxx万吨，实际完成xxx万吨，完成预算的xx%□

上半年整体市场受天气、资金等影响需求趋弱，省内xxxx等品牌持续以宣传及价格优势稳定市场,xxxxxx等品牌为消化库存以有竞争的价格布局xxxx市场，为争抢有限的需求在价格上明争暗斗xxxx城区强制使用商混，竞合品牌以多品牌战略抢占装修粉砌市场。

根据xxxx市场销量形势及经销商区域拓展程度，对销售渠道进行划分，将，开发；走访江西资溪市场，将所了解的竞争



品牌价格信息与经销商可承受价格上报领导，经对比因售价低暂不考虑开发。

售后服务也是销售的关键环节，遇到质量、装运等方面投诉时，及时上报领导并与相关部门沟通，争取大事化小，小事化了；上半年妥善处理xxxxx等投诉。

走访市场，通过门店、工程方、终端用户等渠道了解竞争品牌基础、工程价格及运价，并与我司品牌对比，找出差距；每日关注客户完成量与预算量的差距，了解增加或减少的原因，产生问题采取措施办法解决；月末了解竞争品牌上月销量，大致把握市场需求量。

遇到质量、装运等方面问题时，及时与生产、化验相关部门沟通，了解情况及解决问题的期限；市场情况若有变动，即与竞合品牌业务经理、一二级商沟通了解，确认并上报。

走访市场，未能充分进行备选经销商的储备工作，导致当销量较大的客户一流失，未有后续的量可跟进，严重影响完成率。

原固有部分基础经销商受价格等因素影响，积极性有下降，部分乡镇区域仍属空白；新开发基础经销商同时经营2-3个品牌，比利销售，炼石销量未有大的提升。

市场出现变化时，未能及时了解确认并提出应对举措。

区域价格竞争激烈，炼石虽相对价高，但仍有属于炼石的蛋糕，销量未有大的提升关键在于市场开拓力度不足。

水泥趋于同质化，消费者有充分的购买理性，市场供给大于需求，品牌竞争激烈，以上种种因素都促使厂家、经销商开始拼价格，价格并逐渐成为经销商选择代理品牌、消费者选择购买品牌的风向标；部分经销商并以此向厂家压价，由此

产生恶性循环。

一、二级商同受利益导向、政策不持续性的影响，或同时经营2-3个品牌，或积极性下降，影响销量。

了解销量变化的深层原因，提出应对举措，巩固原有基础销量，开发空白区域乡镇市场；密切跟踪，争取进入。

主要针对竞合品牌一二级商、工程承建商、终端等，提前储备。

影响量需增补或政策支持。

勤与竞合品牌业务经理、一二级商等沟通，多渠道了解市场信息以供上层决策。

多学习水泥相关方面知识，多与前辈、生产部门沟通，及时处理客户提出的问题，做好售后服务工作。

XXXX市场部

XXXX年XX月XX日