

水利工作总结(实用5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

水利工作总结篇一

甘肃省河西地区是全省重要的和商品粮生产基地，随着农业和农村经济的发展，水资源的短缺与农业经济发展矛盾日益突出，河西地区人均水资源量不到全国人均水资源量的1/3。大力发展节水型社会，已是甘肃省经济社会持续发展的根本出路。河西地区分布着甘肃农垦所属的15个农牧场。近年来，垦区围绕走节水农业道路，实现可持续发展的指导方针，采取了多种节水技术措施，农田灌溉方式由最初的大水漫灌，到推行小畦灌、沟植沟灌；再到推行田间低压管道输水。在农田基础设施建设方面，投入大量资金进行干支渠道的衬砌，农业节水技术措施和效率在不断发展和提高，平均每亩耕地的年用水量由1000方下降到目前平均600方。实施滴灌的作物、亩年用水量400方左右。随着滴灌节水技术的应用，每亩用水量还会大幅度减少。甘肃垦区滴灌技术的应用起始于1999年，由垦区所属亚盛集团利用上市募股资金在下河清、生地湾、条山三个农场投入近2个亿的资金建设规模为6万亩的滴灌系统，到目前已发展滴灌面积达20万亩，为目前全省最大的集中连片的滴灌区域，采用的设备和技术来源于世界上滴灌设备制造和技术最先进的以色列耐特菲姆公司，并通过引进该公司技术投资建设了专业化的滴灌设备制造厂，向垦区和市场提供同类产品及技术服务。垦区滴灌技术应用多年来，在节水农作物增产、品质改善等发挥了良好的社会、经济和示范效应。尤其是甘肃省实施的河西黑河流域综合治理，石羊河流域综合治理等国家大型水利项目，推行高效节水滴灌技术起到了极大的示范效应和推动作用。

滴灌系统主要包括：1、首部控制系统2、过滤系统3、施肥系统4、压力管道5、地表滴灌管线等。

滴灌技术的基本原理是：在一个十分有限的土壤区域内尽可能多次地供给作物所必须的水分。利用一系列口径不同的塑料管道，将水和溶于水中的肥料自水源通过压力管道定时、定量供应。滴灌避免了传统灌溉技术存在的渠系渗漏、水面蒸发、深层渗漏等方面的水损失，并且由于滴灌仅局部湿润作物根系部土壤，滴水速度小于土壤渗吸速度，因而不破坏土壤结构，灌溉后土壤不板结，能保持土壤疏松，从而提高了土壤保水能力。垦区目前滴灌两种模式；井灌区滴灌和河灌区滴灌，井灌区每眼井控制面积500-600亩，河灌区根据蓄水池大小来决定控制灌溉面积。

1、健全组织，加强项目责任制管理。为确保工程项目顺利实施，从农垦集团公司到项目实施单位成立了项目工作领导小组和技术指导小组。负责制定项目实施方案和监督管理项目工程建设，使项目实施过程中责任到人，分工明确。

2、保证项目资金落实到位，对项目资金使用行专款专用。

通过集团公司审计部门检查审核，资金使用内容和额度符合项目合同预算，杜绝挪用和占用。

3、强化和滴灌技术的应用培训。为保证项目示范园区建成后的管理，在项目实施中，采用现场指导和集中培训的方法，举办专题讲座，并向家庭农场印发滴灌技术应用手册。

（一）技术应用效果

1、技术效果明显。与大水漫灌相比，滴灌的节水率在40%-48%之间。

5、增加产量，改善品质。由于滴灌可以使作物在最佳的水分

状态下生长，促进作物根系良好发育，所以能够增加作物的产量，同时，由于田间湿度较小，不利于病虫、杂草繁衍，可以提高产品品质。如：啤酒花实施滴灌后，增产10% α -酸可以提高一个百分点。

（二）效益分析

以垦区各农场啤酒花、棉花滴灌应用节本增效的平均值比较分析。

1、作物节水效果

啤酒花164903254032.5每小时出水量80方，水费8元

棉花82602805228

2、作物节约成本量（元/亩）

作物名称节水费用节肥费用节约工时费节水合计

啤酒花32.54340115.5

棉花283860126

3、作物增产情况

作物名称平均单产

（公斤/亩）与沟灌比亩产（公斤）增产率（%）增产值

（元/亩）备注

棉花2505025250

4、作物节本增效合计（元/亩）

作物名称节约成本（元/亩）增加效益（元/亩）两项合计
（元/亩）

啤酒花115.5560675

棉花126250376

通过以上效益分析，表明滴灌技术的应用极大的降低了农业生产成本，对垦区家庭农场收入增长，减轻劳动强度，显示了强大的科技力量。同时，采用滴灌技术后，可以缓解地下水量减少和耕地资源开发造成的地下水超量开采的矛盾。也减少了肥料和化学药品渗漏对地下水的污染，具有生态环保效益。

20xx年甘肃农垦实施的粮食作物滴灌分别为玉米和马铃薯。实施的滴灌面积：3000亩。其中：玉米1500亩，马铃薯1500亩，项目实施地点：滴灌玉米安排在黄羊河集团种业公司，滴灌马铃薯安排在八一农场黑土洼分场。

滴灌玉米建设工程于20xx年9月开始实施，首部系统，输水管道，地面膜管等一次完成，预计在20xx年4月上旬玉米播种期投入使用。预计亩增产20%以上，单产900公斤，亩增加产值320元，亩节水180立方米，节省水费45元，亩节肥费用18元。

滴灌马铃薯建设工程于20xx年10月底完成蓄水池开挖及首部系统配套□20xx年5月在马铃薯播种期投入使用。亩产20xx公斤/亩提高到25000公斤/亩，亩增产25%以上，增产马铃薯750吨以上，亩增收500元，配套滴灌节水亩节约水费105元，亩节省肥料投入80元。

一是通过争取国家和省上有关项目资金积极发展配套滴灌项目，如垦区已实施完工的张掖地区黑河流域综合治理滴灌节水项目，日本协力基金贷款滴灌项目及正争取实施的石羊河

流域综合治理项目等。

二是随着国产滴灌设备工艺的改进，成本造价降低，如平均每亩投入在500元以内，可大面积推广。

三是抓住国家惠农政策，尤其是粮食直补、农资补贴、良种补贴的历史机遇，大力推行粮食作物的滴灌应用，通过不同层次滴灌技术的应用，逐步扩大垦区实施面积，为农业生产优质高效创造条件。

以上是甘肃垦区多年来在滴灌技术应用方面的基本情况。请部局领导及有关专家来垦区进行检查指导，不妥之处、批评指正。并希望部农垦局对甘肃垦区节水农业技术的应用推广，继续给予大力支持，进一步推动垦区农业的可持续性发展。

水利工作总结篇二

（一）认真总结了上年度的工作。

对20xx年度煤矿安全监管和安全生产应急总结工作进行了客观公正的总结评价，肯定了成绩，总结了经验，正视了问题。按时向市人民政府、省安全监管局（贵州煤监局）、市安委办及局办上报了《20xx年度煤矿安全监管工作总结》《20xx年度煤矿瓦斯治理与综合利用工作总结》《20xx年度安全生产应急管理工作总结》《20xx年度安全生产事故应急救援工作评价》等有关上年度工作情况的材料，为省政府正确考评我市的安全生产工作情况提供了相关材料。

（二）细化分解了本年度主要工作目标。

制发了20xx年度煤矿安全监管与安全生产应急管理相关工作意见，细化分解了20xx年度煤矿技改建设工程达到工期要求75对、煤矿安全质量标准化建设达标30对、大矿帮扶小矿4对、瓦斯治理示范县（市）1个、瓦斯治理示范矿井4对、瓦

斯抽采量8000万m³□瓦斯利用3600万m³□关闭煤矿10家等年度煤矿安全监管主要工作目标，及时将这些主要工作分解落实到县、区（市）、到乡镇（区）、到煤矿企业。

（三）积极参加了安全生产考评与督查工作。

按照市人民政府、市安委办及本局的统一安排，抽人参加了对县、区（市）人民政府及安全监管局20xx年度安全生产目标管理情况的考评工作，对县、区（市）人民政府第一季度安全生产工作的督查，督促检查了48对矿井，向煤矿企业下发整改指令文书48份（含交由县安全监管局下发的文书），责令整改隐患和问题250余条，组织实施了20xx年煤矿节后复工复产安全验收督查工作等，按期完成了考评督查工作任务并上报了相关情况。

（四）组织实施了煤矿安全质量标准化建设工作。

根据省人民政府及省安全监管局（贵州煤监局）对煤矿安全质量标准化建设工作的要求，拟草并报市人民政府审定印发了《市人民政府关于开展煤矿安全质量标准化工作的通知》（遵府通[20xx]1号）、组织举办了全市煤矿安全质量标准化建设培训班，聘请六枝工矿集团公司、林东矿务集团公司、省煤矿设计院等单位的5名专家讲解煤矿安全质量标准化标准，县、区（市）安全监管局、乡镇安监站（办）分管的煤矿安全监管人员和20xx—20xx年度煤矿安全质量标准化建设达标矿井负责人共174人参加了为期3天的培训学习，对列入省级质量标准化示范建设矿井进行复查考核，为推进该项工作的开展奠定了一定的基础。

（六）超任务完成了关闭煤矿名单上报工作。

按照我市“十一五”后三年（20xx—20xx年）关闭煤矿工作目标□20xx年我市应上报审查公告关闭煤矿10家，实际上报关闭煤

矿18家，超计划任务8家。其中遵义县超任务完成5家、习水县、仁怀市和余庆县各1家。

（七）积极推广“白国周班组管理法”。

会同团市委、市总工会等部门转发了省安全监管局《转发〈关于学习推广“白国周班组管理法”进一步加强煤矿班组建设的通知〉的通知》（黔安监煤矿字[20xx]16号）、拟草并会同团市委、市总工会等部门联合印发了《关于学习推广“白国周班组管理法”的实施方案》（遵安监发[20xx]44号），并在全市煤矿安全质量标准化培训班上对“白国周班组管理法”进行了专题讲解，县、区（市）推广应用“白国周班组管理法”的实施方案已印发至煤矿企业。

（八）协调落实了大矿帮扶小矿工作。

按照省人民政府及省安全监管局（贵州煤监局）的安排□20xx年由六枝工矿集团公司下属的四家煤矿对口帮扶我市习水县水地沟煤矿、仁怀市陶洪煤矿、遵义县遵金煤矿、桐梓县仙岩煤矿。为了落实大矿帮带（扶）小矿工作，及时成立组织领导机构，召开了帮（扶）双方负责人和县、区（市）安全监管局分管领导参加的协调会，明确了大矿帮扶小煤矿年内达到二级安全质量标准化矿井等工作目标、督促双方鉴定帮扶协议。目前，六枝马临公司帮扶习水县水地沟煤矿、六枝工矿集团四角田煤矿帮扶仁怀市陶洪煤矿正在按协议开展工作。

（九）积极推进“两个保险”工作的开展。

为贯彻落实市人民政府关于部分高危行业开展工伤保险和商业补充保险“两个保险”的工作意见，建立了“两个保险”联席会议制度，与人力资源社会保障部门、人寿保险公司联合制发了实施意见，召开了联席会、形成了推进“两个保险”工作的会议纪要，并组织有关人员到仁怀市、习水县等地开展调

研检查，推动了“两个保险”的实施。

（十）继续深化了煤矿安全专项治理工作。

对跨年度才能完成的煤矿瓦斯治理与抽采利用规划、煤矿瓦斯专项整治、煤矿顶板专项治理等工作，认真按照规划，实施方案的要求、督促各县、区（市）按时间进度开展专项整治，煤矿瓦斯抽采利用规划项目有望在第二季度提前实现，瓦斯治理和顶板管理基本完成了组织领导、方案制定、宣传动员、隐患排查及整改方案制定等阶段工作，已进入实施整治阶段，有望按时通过省级组织的抽查验收。

（十一）应急管理工作正常开展。

在认真安排并督促做好元旦、春节及各级人大、政协“两会”等重要时段的安全防范和应急值守工作的同时，完成了《关于加强安全生产应急救援体系建设的意见》并送有关部门征求意见，按时上报了《遵义市十二五应急救援队伍建设规划建议》、《贵州省十二五应急体系建设规划资料》，完成遵义市应急救援大队三级升二级资质的申报材料准备，组织应急救援大队完成每季每矿一次的预防性安全检查工作。

一是煤矿企业管理人员不稳定，煤矿安全管理工作缺乏连续性。对上年安排布置的瓦斯治理，顶板管理等专项整治工作存在断档、脱节现象，新任企业管理人员对矿井安全生产工作基础资料，灾害情况等情况不掌握，影响企业安全管理工作的正常开展，企业安全管理责任落实较差。

二是县、乡两级煤矿安全监管技术力量严重不足，检查识别和指导治理煤矿安全隐患的能力水平低，煤矿安全监管责任难以落实，导致节后复工复产验收矿井仍存在较多的隐患。

三是由于春节前后的停产停工等因素，煤矿瓦斯抽采利用指标进度落后时间进度，一季度仅仁怀市蒲竹井煤矿坚持了瓦

斯抽采利用。

第二季度工作的总体思路，抓监督检查、促进主要工作目标和“两个主体”责任的落实；抓专项治理，促进隐患排查治理和安全条件的提高；抓“雨季三防”提前做好防灾减灾措施，确保煤矿雨季安全；抓专项安全培训，促进各项煤矿安全工作的有序开展。

水利工作总结篇三

板区18栋;b片均为c16型多层洋房共17栋;c片低层别墅区92栋;a片低层别墅区65栋;c片低层货量区18栋。在项目监理部工作期间，主要负责施工现场巡视、旁站、分项工序结束的验收，在监理工程师的指导下，深入详细检查施工各部位和环节，尽量做到事前监理，善于发现问题，一发现有出现问题的苗头马上制止，避免问题的发生。发生问题了查找出现问题的原因尽早处理，处理不了的问题和重大问题及时向监理工程师汇报。时时以“守法、诚信、公正、科学”的监理工作准则来指导、衡量自己的工作。在监理工作中时时本着为公司、为工程、为自己负责的态度，自觉的抵制各种不良的思想及行为对自己的影响，能够正确的运用自己所掌握的专业技术知识，履行自己的职责。

20__年10月份，由于公司的人事变动，我来到了产业园建设项目一期工程监理部，担任资料员和现场监理员的职务。本项目由a1—a10号及b2号建筑物组成。其中a1为生产调试中心□a2分为a2—1与a2—2两座通用厂房□a2—3一座净化车间□a2—4一座物流中心□a3为动力中心□a4为化学品库□a5为员工餐厅□a6为倒班宿舍□a7—a10为4个门卫房。本项目a1—a10号建筑物共占地18244.67m□

2，建筑面积68886.5m□分为a标(建设集团有限公司)和b标(中建局股份有限公司)两个标段。在工作中，主要以配合

李总做好监理资料的整理与收集，空余时间就去施工现场巡视、旁站等，认真地完成公司领导和李总安排的各项任务，尽心尽力、努力工作。围绕公昼夜值班，并且经常晚上加班到第二天凌晨。监理工作的辛苦是不言而喻的。

通过这几个个月的工作实践，使我的业务水平有了一定的提高，专业知识不断充实。深入工地认真工作，做到在监理施工过程中，实施全方位、全气候、全过程的监理工作。在工作中按照总监、总监代表及土建监理工程师的要求认真工作，只要工地正常施工就要有监理的身影在工地出现，在思想上要求进步，树立爱岗敬业、吃苦耐劳的工作精神，不断的提高自己；同时在这几个月的工作中也存在着不足，自己的建筑施工知识还比较匮乏，还需要在今后的工作中不断学习、不断提高；在监理旁站方面对一些工作中的细节处理的不够完善，今后在工作中一定本着塌实。严谨的工作作风努力完善好自己的本职工作，以崭新的工作姿态迎接新的挑战，以崭新的工作面貌进入新的一年，在总监理工程师、总监理工程师代表、专业监理工程师的领导下努力工作，为监理部的各项工作献出自己的绵薄之力。

档案盒内随时做好卷内目录，这样，资料便一目了然，脉络非常清楚。在平时其他监理工程师比较繁忙时，我也对钢筋、模板及地下室防水检验批进行检查验收和现场的旁站工作，使监理工作能够保证施工项目进度的正常运行。

二、下步工作打算和体会：

明年__产业园一期工程的工作量将更加繁重，24小时连续施工作业，主体工作也将陆续开始进行施工，监理工作量也将加大，我会用自己所掌握的理论知识和积累的实践经验，按照施工规范、监理规范和监理合同约定的内容，对工程进行严格检查和验收，确保工程质量，从而使项目监理部能顺利履行监理合同约定的内容，使业主对监理工作更加满意。

水利工作总结篇四

此时□a尚未封顶，板面及砌体配管工作随进度进行□b区，c区主体工程完成，安装工程相关专业随主体及墙体工程正常进行。

在日常现场巡查过程中，发现存在以下一些问题：

1、室内开关插座预埋线盒不标准，线盒过深、高度偏差过大、歪倒现象较普遍。

2预埋线管看护工作未到位，出现管道绑扎、排列不符合要求等情况，造成预埋管无法隐蔽在现场的疏通清理过程中，管道不通的现象时有发生。

3、项目现场，安装各参与单位配合协调不是到位，安装各班组均是以包代管，承包单位项目人员配备不完善，造成诸多问题。

4、施工单位技术力量薄弱，技术交底工作未到位，人员较少，完成质量不高，成型感观效果较差。

进度方面之前基本正常，随土建工程进度进行。但分房确定后，消防水电，给排水及强弱电出现很大的变更，针对该部分我方应尽快确定方案并出图落实施工。

1、临电布置基本符合临电施工要求，但是私拉乱接现象较普遍，现场专人管理不到位。

2、临电管理资料不齐全，施工单位未对配电箱电气器件、机械设备、塔吊等用电设备定期进行巡检，同时无巡检记录等有关资料。

综上所述，我认为造成以上原因及问题，主要存在以下几点

原因：

- 1、施工单位安全技术负责人，安全意识淡薄，对相关规范深度理解不够。
- 2、施工单位技术负责人对施工工艺不熟悉，现场施工经验不丰富，对相关规范及工艺、施工流程要求了解不深。
- 3、施工单位技术负责人对劳务班组的技术交底工作做得不到位。
- 4、施工单位相关管理人员责任心较差，责任意识不强。
- 5、施工单位以包代管现象突出，总承包单位负责人监督不到位。
- 6、监理人员责任心不强。

1、积极与监理人员沟通，督促监理人员加强现场监督管理。

2、及时了解施工现场进度情况，同时与各班组相关技术负责人积极沟通，提出指导性整改意见；负责监督跟踪整改情况，并一一落实到位；安排好各专业工艺流程的施工顺序；监督施工单位现场施工动态情况，做到心里有数，掌控有度；根据图纸要求、相关规范及合同约定，要求所有进场材料均提前申报，进场前检查，严格把好材料质量关口，杜绝以次充好、私自更改材料品牌、降低材料质量等现象。

3、加强与监理、项目管理、施工班组间的交流沟通，了解大家的工作思路，规范施工工艺与流程，尽量避免后期一些返工情况发生。

在做好现场管理工作的同时，会同设计单位对施工图纸不合理的地方进行了变更；完成了对配电原图纸的优化**□**区配电

室位置确定，配电室建设，室内高压配电方案确定，后期图纸设计及现场施工指导等；对室外水电图纸进行错误纠正，确定设计方案等；对消防各专业变更方案确定；完成了领导交代的其它任务，同时与自来水公司、供电局等地方职能部门均进行了前期接洽，与一级开发对接相关系统的接入口等工作。

根据xx年进度计划安排节点，在本年内，本项目须达到竣工交房要求，后期水电安装工作量大任重，时间紧迫。

在接下来的xx年中，本人除了做好施工现场质量、进度及安全管理等工作的同时，将认真会同部门领导王经理做好电梯工程，变配电工程，智能化弱电工程进场前期工作，为各系统工程创造进场条件；加强对各系统工程，结合实际使用功能要求，符合国家法律法规，行业规范标准要求进行优化处理，尽量控制工程建设成本；积极做好各总包、分包单位的配合协调工作，力保各单位施工顺畅，实现管理上为公司控制建设成本，创造管理效益。同时达到竣工交房节点，做好本职的服务工作。

水利工作总结篇五

转眼间，20**年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20**年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀2000万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左

右)，大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀、xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx、xxx、xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx、xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再

接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们##公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完

善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

初步设想20xx年在上一年基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要

明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□20xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）

1、 人员安排

a□ 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

e□ 专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f□ 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

a□ 出勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b□ 业务熟练程度及完成业务情况 业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c□ 工作态度 服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、 培训 培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、 安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。