

2023年大班科学动物醒来了教案(汇总10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

水泥企业年终总结报告篇一

光阴如梭，转瞬间一年的时间已经过去。20xx年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收货也有遗憾，总结自我一年里工作的优与缺，计划明年的工作思路，为20xx年做一个初步的规划。

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的激情，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

(1) 业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠

款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

(2) 过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

(3) 今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好唯一的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。第一、三角贸易采购基地水泥运费财务挂账不及时，错误频出，重点项目发票送达没有及时督促，影响当月货款回收。第二、没有和我们团队相互帮助，共同努力，个别客户个别月，对账数字三方账务不清楚。第三、服务重点项目的业务员工作量不平衡，没有做到及时向领导汇报调整，造成后期重点项目出现了更大问题。第四、作为重点工程部的一名小小负责人。一年来一直处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的最大的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我最大遗憾。

水泥企业年终总结报告篇二

时间过得真快，转眼20xx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，稍一下雨就有泥石流，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。

水泥企业年终总结报告篇三

××××公司的×××年，是一个不平凡的一年，是痛苦后迎接新生的一年，是风雨后初见彩虹的一年。

回顾当初，××××年××月××日，××××公司正式购并原×××厂之时，企业是满目疮痍，百废待兴，内忧外患层出不穷，干部职工士气低落，设备设施破烂不堪。

但是，因为我们有纯朴勤劳的员工队伍，我们有总公司的经济、管理、技术的大力支持，我们有当地各级政府部门的大力支持，把企业从死亡的边缘拉了回来。

看今天的××××公司，经过全公司的干部职工的艰辛努力，克服重重困难，取得了综合节能环保技术改造已基本完成，员工素质明显提高，产品市场已全面打开，干部职工斗志昂扬的良好成绩，企业已具备现代立窑水泥企业各项条件。

我们相信在×××年，××××公司将有一个质飞跃，产量质量大幅度提高，能耗成本大幅度降低，职工收入明显增加，企业形象明显上升。

当然，要达到这个目标，还有许多事要做，有许多汗要流。

总结×××年得与失，从中找出问题所在，确定×××年努力方向，才能更好地实现总公司给我们下达的各项任务指标。

一、干群精诚团结，塑造华林丰碑

1、全年产销水泥 万吨，实现税利 万元，比上年同期分别提高 %， %，创历史最佳水平。

2、公司发出工资总额 万元，年末平均职工人数 人，职工年均收入 元，比上年的×××元上升 %，职工收入再攀新高。

3、能耗不断下降。

吨熟料实物煤耗实现 kg/吨，吨水泥综合电耗实现 kwh/吨，比去年同期分别下降 %， %，沉淀华林人汗水与辛劳。

4、聘请国家级水泥工艺专家和山东机立窑工艺技术人员来厂进行技术咨询，多次在水泥商情网、重庆人才市场招聘管理人才和技术人才，不断给企业补充新鲜血液。

企业工艺技术、立窑看火技术、机立窑管理得到了较大提高，吨熟料煤耗、吨水泥综合电耗等指标得到了较大幅度的降低。

5、公司顺利通过了iso9001:20xx质量管理体系和产品质量认证，顺利通过了iso14001:20xx环境认证，为提升企业形象奠定了良好基础。

6、以我公司为主要投资单位的小梨线平改立工程和原公路水泥路面硬化工程基本完工(公司投资×××余万元)，×××年×××月正式通车。

7、环保工作进一步稳定，受到市、区环保管理部门的肯定。

8、发生大小工伤事故×××例，较上年同期有很大的下降。

9、公司保持了“区级文明单位”和“先进基层党组织”称号；

组织干部职工×××余人次外出参观学习；

表彰优秀员工×××个，优秀班长×××名，标兵×××名。

二、冷静面对市场经济，走华林人自己的路

公司管委会认真分析市场形势，果断做出决策，主动多次组织片区同行企业统一思想思路，面对来至旋窑企业、交通运输、能源资源、产业政策等多方面的压力，在强手林立的市场中走出一条适合于立窑企业的生存之路，我公司隐然成为××××片区的领头企业。

公司外树形象，也不忘内强管理，着力打造企业文化。

从“借窝孵鸡”、“借鸡下蛋”、“养鸡赚钱”三个方面入手，取得了良好的效果。

“养鸡赚钱”就是公司在借助外界力量的同时，不断加强内部员工的技术培训、考核和鞭策，着力培养自己的管理、技术队伍，于是以×××等为代表的新一代管理人员和以×××为代表的新一代技术人员成长了起来，成为了华林公司的新生中坚力量。

加强员工培训，加大人才储备比重。

员工培训主要体现在两个方面：一是重视一线员工的培训；

二是重视管理人员的培训。

公司从今年开始十分重视员工的培训工作的，采取以会代训的形式，重点是进行了员工素质、主机岗位操作技能、营销基本常识、企业管理基本知识等方面的培训。

通过培训，不仅培养了自己的管理、技术人员和操作能手，而且为公司储备了有用的人才资源。

三、加强管理、技术队伍建设，提升企业整体素质

制定“能者上，平者让，庸者下”干部管理机制并正确地实施，招聘外界成熟人才，融入原有管理队伍，形成良性的竞争机制，把管理队伍进一步提纯。

四、存在的问题是华林人今后努力的方向

我们清醒的看到：企业技术创新、管理创新能力严重不足；

技术工人的存量不够，一线后备力量短缺；

全体员工的思维观念跟不上企业发展的需要，团结与合力不足。

这是我们每一位华林人必须共同努力才能解决的关键问题。

五、×××年的生产经营任务和几点要求

1、产销水泥产量×××万吨。

这就要求生产生料×××万吨，熟料×××万吨，混合材必须大于××%。

同时要求年均吨水泥综合电耗小于×××度，吨熟料热耗小于×××千卡/千克。

环保工作达到重庆市规定标准，真正实现清洁文明生产；

安全管理必须加强，全年安全损失控制在××万元以内。

发展是企业增添活力的重要举措，一个企业寻求多点支撑，才能在市场的风浪中站稳脚跟。

3、为了进一步创造良好的经营效果，公司将进一步强化基础

管理工作。

强化绩效考核的责任机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作；

建立员工培训的有效机制，采取“走出去，请进来”的措施，有针对性的开展员工培训工作。

六、企业发展规划概述

1、进行综合节能环保改造。

2、投资新一条日产×××吨熟料的新型干法旋窑水泥生产线。

总之我们要清楚地认识到，成绩已成为过去，未来的任务决不轻松，科技创新是企业立足之本，质量环保是企业生存之本，科学管理是企业发展之本，优质服务是企业信誉之本，牢记“团结、敬业、诚信、创新”的企业精神，我们的企业才能一步一步地走向辉煌。

XXXX年即将过去，我来到中联水泥已经有九个多月的时间。

感谢中联水泥各位领导对我的关心和信任，感谢中联水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。

回顾过去的这九个月的时光，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。

在此，我感谢四川运营管理区的各位领导，感谢安县中联、北川中联的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中

得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

我于xxxx年3月1日进入安县中联水泥有限公司，在这里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。

随后中联水泥四川运营管理区组建营销中心，我于xxxx年6月17日到达北川中联水泥有限公司，正式进入四川运营管理区。

根据公司安排，我被划分到德阳区域销售部，主要负责德阳片区安县袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与安县中联生产基地协调的各项工作。

下面我就xxxx年6月17日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

一、努力学习，全面提升个人素质。

作为一个应届毕业生，我深知欠缺工作经验和专业知识是我最大的软肋，并且“销售”这一岗位要求我必须具备专业的销售知识和良好的沟通协调能力。

为达到这一要求我十分注意重视学习，不仅学习应该所具备的'各项专业知识，还学习在市场上如何与客户进行沟通、报价、销售、服务。

由于我是直面市场，承担着公司与客户之间一种“中转”的角色，我特别注意时刻树立自己的形象，提升自己的个人素质，展示中联水泥的良好形象。

在刚接触水泥销售的时候，我对水泥销售的渠道、价格、运输环节、合作方式不是太了解，对各类商品混凝土搅拌站的

方量状况、垫资情况、运营情况一无所知，对各类农村网点袋装水泥市场的需求状况、经销商经营情况、布局情况、水泥的使用情况不甚了解，甚至对所销售的产品——水泥的各种指标(如三天强度、比表面积、静浆流动度、需水量等)知之甚少。

但经过这六个月的时间，我在工作和工作之余不断学习水泥新国标、销售渠道的了解和掌握、对经销商的控制、对商混站的彻底了解，可以基本胜任目前所做的一系列销售工作。

由于德阳区域销售部处于一个艰苦的销售环境，对我的销售技巧、销售能力有着更高、更严格的要求，所以我还需要不断地学习，以完全胜任德阳区域的销售工作。

二、努力工作，顺利完成各项任务。

xxxx年7月22日，德阳区域销售部正式划分了销售片区。

我被划分到安县和绵竹袋装水泥市场，开始一个人独立进行当地市场的销售工作。

在此，我感谢中联水泥领导对我这个销售片区的关心和信任。

正是有了您们的支持，我才有了充足的动力去做这片市场。

这六个月来，我所做的工作主要有：

- 1、进行了市场调研，熟悉了安县乡镇环境和大概的市场需求量。

- 2、进行了市场开发，走访了安县区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了大量的客户资料，在每个乡镇布好了网点。

3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了安县袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。

4、辅助市场部，进行了安县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了中联品牌的影响力。

5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

目前安县袋装水泥市场在公司领导的正确决策和我的自身努力下，取得了一些成绩。

1、对安县区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。

2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。

在几次价格变动后，丢失了少部分客户。

3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。

4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

总之，细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。

对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心!力争在中联水泥的销售岗位上做最好的自己!以上就是我对这六个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献!

1.水泥厂工作总结

2.水泥厂年度工作总结范文

3.水泥厂半年工作总结

4.水泥厂环保工作总结

5.水泥厂安全工作总结

6.水泥厂巡检工作总结

7.水泥厂车间工作总结

8.水泥厂员工工作总结

水泥企业年终总结报告篇四

20xx年生产部全体员工精诚团结，共同努力，奋力拼搏。共生产熟料109万吨，其中1#窑92.5万吨，2#窑16.6万吨。顺利圆满地完成20xx年熟料计划任务！

20xx年生产部在公司正确领导下，严格按年度计划组织生产，1#窑上半年生产进行顺利，下半年由于预热器系统出现故障，产量受到一定制约。2#窑10月进入生产调试阶段，10月23日投产后转入正常生产，目前2#各项经济技术指标先进，增强公司的竞争能力。

1#余热发电由于1#窑斗提垮落，1#线提前进入年度检修，1#未完成年度2500万kwh计划。2#线于11月29日并网发电，现发电量未达到设计要求，目前正组织力量进行攻关调试。

生产管理的原则：均衡稳定、高效运行。日常工作中加强生产线监控，落实生产例会中提出问题并逐一解决；全年1#窑运转率87%，台时产量122t/h□熟料电耗59.37kwh/t□标准煤

耗113.2kg/t□扣除余热发电后吨熟料标准煤耗为110.2kg/t□精心编制年度检修计划，组织工艺项目的实施，监督检修项目质量与进度，实现年度生产线仅一次大修，工艺线运行良好，为公司节约大量检修费用。

生产过程中注重强化职工的安全意识，立足本职结合生产实例，定期对员工进行安全教育培训；生产发生的安全事故，采取“三不放过”的原则，对每件安全事故做到：事故有处理，职工受教育，措施有落实，但今年新入职工较多，安全意识淡薄，出现三起较严重的安全事故，原料车间二线调试时调配站职工xxx不慎摔伤，烧成车间职工xxx清料烫伤。事故发生给我们敲响警钟，今后工作重点：强化职工安全教育，将事故的隐患消除在萌芽状态，为完成全年生产任务奠定良好的基础。

二线投入生产运行，生产部管理干部少，身上担子重。经历四年生产磨炼员工已逐渐成熟，职工队伍中出现优秀苗子，及时发现、合理引导、加强培养、储备人才。今年选拔2人充实值班主任队伍，确定3人为后备干部培养对象。团队建设方面：各车间定期组织职工例会，充分发挥员工主观能动性，广泛征询大家的意见，针对本部存在的问题提出合理建议并及时落实解决，努力提高员工的操作技术水平，形成大家关心生产的氛围，确保生产线正常高效运行。

单机试车、联动试机全过程参与。二线生产未外聘调试人员，利用现有力量精心组织，合理安排，锻炼职工队伍，提高了员工技术素质，确保二线正常生产。

6. 1生产的难度加大

由于我司矿山石灰石品位的变化，游离二氧化硅含量逐年上升，对生产线熟料产质量影响较大。公司若要保持现有的产能，应加大辅助原材料的采购力度，特别是原铁矿和铝粉的采购，确保生产工艺线配料所需。我部加强石灰石验收管理，

协助品管部门合理搭配，降低原料品位波动给生产带来的负面影响。

6. 2绩效考核指标合理性有待完善

公司现有绩效考核体系对今年生产任务的完成起到良好作用，体系运行过程中发现有些指标合理性待提高。如何设计体系指标？既要充分调动职工生产积极性，又不损害公司利益。建议对全年只罚不奖的指标进行修改，不断健全和完善公司绩效体系。

6. 3产品质量的问题

20xx年生产中熟料28天强度偏低，质量问题一直困扰着我们！我们认为应先从原材料质量抓起，控制石灰石质量，抛弃低品位灰石，水泥生产不是任何品位的灰石都可利用。品质部与生产部加强合作，生产过程中配料是基础，煅烧是关键。今后我部的工作中主抓中控室操作管理，希望能扭转28天强度低的被动局面。建议公司邀请国内著名研究机构进行技术协作，全面提升我司的技术水平。

6. 4稳定职工队伍

生产车间从20xx年开始员工收入与产量挂钩，产量高收入高，产量低收入低，体现按劳取酬的原则，充分调动职工生产积极性。保底工资按人均1350元/月，当二条生产线运转正常时，思想汇报专题职工收入有保障，但根据今年市场行情，估计半年时间只开一条线，职工收入降低，从目前基层职工反馈信息获得，年后有部分员工考虑离职。熟练工人的流失是公司的损失，如何稳定职工队伍？当前工作的重点：解决职工后顾之忧。

今后展望

7. 12013年拟生产熟料208万吨，余热发电出电量1#线开机每月计划190万kwh□二线开机每月计划240万kwh□重点抓窑台时、电耗，努力完成公司下达指标。大家精心协作、团结一致围绕提高窑转率和产能开展工作，为来年创造佳绩！

7. 2关注成本管理，提升企业的竞争力

面对激烈的市场竞争，我们努力做好本职工作，将生产线的产能最大化；工作思路：从注重生产管理转入关注成本管理，降低消耗，提高企业产品的竞争力。

7. 3合理调节生产节奏

在保证水泥粉磨用料的同时合理调节二条生产线的开停机，减少开停机次数，降低运行成本。停机期间，精心组织生产工艺线检修，做到：检修全面，开机正常。

7. 4加强职工培训工作

二条线运行停机机会较多，利用停机时间对员工进行安全和业务知识培训，打造一支业务技术过硬的队伍，为生产顺利运行保驾护航。

今年在公司的大力支持下，各部密切配合，生产取得一定成绩。回顾往事，我们认为：有利于生产的政策应该继续贯彻执行，充分发挥政策的导向作用，坚定职工积极生产的信心，为公司争创更大效益。

水泥企业年终总结报告篇五

1. 销量：1-12月份水泥销售数量2259386.99吨。年初制定水泥销售计划273万吨，完成销售计划的82.76%。与去年同期销量2332474.13吨相比减少销量73087.14吨，降幅3.13%。没有完成销售计划，欠计划销量470613吨，供大于销。

2. 品种结构销售情况：32.5等级水泥销量1726548.84吨，占总销量的76.42%。其中金牌水泥销量418067.9吨，占销量的18.5%。42.5等级水泥销量530314.36吨，占销量的23.47%。52.5等级水泥销量1587.25吨，占销量的0.07%。散装水泥销量430862.89吨，（其中32.5等级水泥销量92674.18吨。42.5等级水泥338188.71吨）占总销量的19.08%。纸袋包装占24.37%，编织袋包装占56.03%。符合袋包装占0.52%。

3. 运输情况：公路，铁路运输基本正常。主要是公路运输，4月14号受高速公路计重收费的影响，汽车核载量减少25-30吨，计重收费前运量75-90吨，计重收费后运量50-60吨，运输成本增加15元以上。（原来运温州市场运价58-65元，宁波48元。）

4. 市场行情及价格情况：由于我省水泥行业产能大，水泥市场供大于求较为突出，市场竞争十分残酷，上半年主要受阴雨天气较多的影响，4月16日高速计重收费后影响较大，特别是路程较远的温州、宁波、台州市场，由于核载量减少了，运输成本每吨增加15元以上。竞争难度大，工建项目工程动工少。有的工建项目，打桩工程，粉刷水泥都是采用水泥价格较低的品牌，用户认为只要质检部门坚持合格就可以使用。多县市工建项目，打桩，甚至郊区的农户联建房都使用商品混凝土，包装水泥销量明显下降。42.5等级的散装水泥销售量明显提高，各县市都有商品混凝土公司，温州地区现有37家。温州市区就有17家，上半年温州市场42.5等级散装水泥销售价格较低。温州西、东站中转库出库价格在290元左右，出现亏本销售状况。包装水泥在农村市场有较好的信誉，市场反馈良好，水泥市场销售的价格较高。同一般粉磨厂家水泥相比要高50元/吨以上。下半年从7月份开始我省节能减排，停电，运量减少的情况下，协同提高水泥价格，效果较好。上半年水泥平均销售价格236元/吨，下半年水泥平均销售价格304元/吨。全年水泥平均销售价格276元/吨。

5. 应收货款回收情况：各区域每月按公司限额资金周转，基

本控制在周转范围（除重点工程、搅拌站）今年没有出现赊账现象。计划应收款在春节前回收率达100%。

1. 销售部按照公司制定水泥销售计划，各区域制定好年月水泥销售计划，并细分市场客户。
2. 每月召开销售工作会议，各区域负责人对本月完成销售、工作情况，存在问题进行分析总结汇报，同时制定下月水泥销售工作计划。
3. 严格按照公司制定的水泥销售责任制考核办法，各区域每月完成销量，水泥销售平均价格，应收货款回收情况进行考核。
4. 水泥销售网络建设，扩大销售渠道，首先巩固好老市场，引导客户承接工建项目，开发新市场，今年开发新市场14户。温州（市区，洞头县）福建省（福州，南平）江西（铅山）台州（嵊州，三门，天台，仙居）丽水（碧湖镇）金华（义乌，永康，武义）。承接商品混凝土公司9家（温州1家，丽水2家，金华2家，衢州1家，福建1家，江西1家）。积极参加重点工程项目招投标工作，今年中标龙庆高速工程4标段，京福铁路客专线1标段，杭长铁路客专线浙江段7标段。
5. 进一步加强与客户的沟通，每月安排出差，深入市场，调查市场行情、动态，经常性走访客户，征询顾客对产品质量和服务质量的意见及要求，技术将信息反馈给公司领导，提供可靠的决策依据。
6. 规范区域市场，保护好营销秘密，确保市场秩序的稳定，稳定市场水泥销售价格，维护好客户的利益，对区域相互串市场的客户，严格按照公司之规定进程罚款。
7. 做好水泥销售的售前、中、后服务工作，及时处理好顾客的投诉，得到顾客的理解和支持。

8. 准确宣传产品信誉，塑造品牌形象，做好产品的广告宣传工作。

9. 存在的问题。

(1) 没有完成今年的水泥销售目标，欠销量470613吨。

(2) 市场细分化管理工作还存在不足，空白市场工建项目工程开发较少。

(3) 掌握市场信息方面工作做的不够到位，有的信息反馈不准确。

1. 明确职责，要发扬团队精神，相互沟通市场信息，做到分区域负责销售不分家。

2. 做好市场精细化管理工作，进一步加大市场开发的力度，要多出差跑市场，深入市场，对区域市场没有增量的客户，要进行整合，寻找新客户。对空白市场，特别是农村乡、镇市场开发，要消灭空白市场。同时，要掌握好市场信息，竞争优势、竞争对手、市场占有率，并将准确信息反馈给公司领导，提供决策依据。

3. 加大重点工程、工建项目、混凝土搅拌站的开发力度，积极参加重点工程的招投标工作，要引导客户多承接工建项目。江山大老虎，江山虎金牌品牌，各区域市场要充分利用好。

4. 进一步加强与顾客的沟通，巩固好老市场，继续扶持客户做大做强，培育好月销量过万吨以上客户，关键要靠我们的服务，要进一步做售前、中、后的服务工作，对客户提出的问题要及时解决，不能拖，去赢得用户的信任。

5. 在销售策略上，要采取灵活多样的促销办法，规范好区域市场，稳定市场销售价格，维护好公司和客户的利益，对串

市场的客户，要严格按照公司规定进行处罚。

6. 做好公路，铁路的运输工作，要及时掌握好运输信息动态。

7. 进一步做好应收货款回笼工作，建立与客户对账制度，严格开票前的审核制度，特别是新用户（工建项目）的货款，杜绝赊账行为的发生，力争应收货款回笼率100%。

8. 进一步加强自身建设，学习国家法律法规。学习业务知识，学习先进单位的管理经验，提高工作质量和服务质量，适应水泥销售工作的要求，做一名合格的销售员。

水泥企业年终总结报告篇六

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

20xx年度，我室人员主要负责水泥试验的检测工作，全年共收水泥试验336组。在工作中认真贯彻国家有关标准化，质量管理体系，确实执行本岗位负责监督检测的工程产品的有关标准、试验方法及有关规定，做到所做每项检验都有法可依。做好委托单接受，项目检验，资料，反馈等工作，做好跟踪台帐，便于日后查阅。由于试验检验项目多，项目检验时间不一，提前将工作做到位，避免施工单位人员不了解工程检验要求及技术指标而延误工期，影响进度。我们试验室人员坚持四项基本原则，贯彻质量方针，落实质量目标，遵守规章制度，全心全意服务于检测行业。

20xx年度我室人员参与省检测中心在威海，济南组织的. 专业培训学习，通过系统专业的学习，尽快掌握新的国家实施标准，应用于日常试验中，在试验的过程中边做边学，在实际的操作中发现问题，解决问题。

20xx年度我室新更换了温度计，量筒，天平等检测用具，为准确提供数据打下了良好的基础。在试验机器维护方面，做到定期保养，每周一次记录维护过程，严格按操作程序实施，各台实验机的数值都在国家标准要求范围之内。

新的一年开始，随着建筑业的飞速发展，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更广。为此，我室人员将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为检测行业做出应有贡献。

水泥企业年终总结报告篇七

工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。

思想上，以减轻不必要的工作为目的和为化验室的美好明天为思想，转变原有固定的思想以团结互助为原则结交各岗位工作人员，为化验室的美好明天打下良好基础同时也为本岗位班组之间和个人方面的团结互助做有利铺垫。

能吃苦耐劳、认真、负责、在领导的热心指导下提高对工化验、质检的重要性的理解。设备运行的正常和化验室各位同志工作是紧密联系在一起。

不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省。工作在不同的时间段要有不同的侧重点，这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。要抛弃个人的利益，把心思运用到学习技术上，把我的能力以团队的形式发挥出来，不搞个人的表现主义，这样既损害公司，也伤害了自己。

天业需要有干劲的人，但一个人的力量永远是不够的。只要有能力，大家是有目共睹的，不但要发挥自己的特长，

还要知道别人的特长。在取样存放及样品检验工作方面我严格按照公司管理要求，做到不漏取，不少取学习各种样品的物理化学性质，合理存放、归档。检验工作是一项精细的检验过程。细节决定成败”，在试验的过程中我本着严谨的工作态度做每一项试验。在记录数据时我本着“务实求真”的原则对每一个实验数据进行记录、总结以及上报。做到无误报、谎报。在我的师傅及我的同事们，教会我检验方法及步骤的同时还要加强技术学习做到学与之用。

不能老是出错，有必要时检测一下自己的工作结果，以确定自己的工作万无一失。工作之余还要经常总结工作教训，不断提高工作效率，并从中总结工作经验。

虽然工作中我会犯一些错误，受到领导的批评，但是我并不认为这是一件可耻的事，因为我认为这些错误和批评可以让我在以后的工作中避免类似错误，而且可以让我在工作中更快的成长起来。

在和大家工作的这段时间里，在他们严谨、认真的工作作风给我留下了深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西，岗位的日常工作比较繁琐，而且几天下来比较枯燥，这就需要我们一定要勤于思考，改进工作方法，提高工作效率，减少工作时间。

一个人要在自己的职位上有所作为，就必须要对职位的专业知识熟知，并在不断的学习中拓宽自己的知识面。

我就像一张白纸，刚进公司纸上一个字没有，到现在，纸上工整的写满了字迹。话说学无止境，工作是另一种学习方式。经过x年在化验室的学习，现在我的工作水平已有了明显的提高。

偶有因为马虎而造成工作失误，给工作带来不必要的麻烦。以后我会以严谨的工作态度仔细完成本职工作。并且我

在仪器方面学得不够扎实，以后希望能在领导的带领和指导下对其能够精通做领导结实的臂膀。

继续以团结互助、友好发展为思想，坚持实事求是、稳中求胜的工作原则。以岗位练兵为加强自身技术做铺垫，努力学习色谱及专业知识为美好明天打下坚实而有力的基础。