

最新粮油发油员工作总结报告(精选5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

粮油发油员工作总结报告篇一

根据局里的要求，结合本站的实际情况，本着强化责任，科学安排的原则，年初制定了20xx年粮油站岗位职责及目标考核办法，为全面高质量地完成粮油站20xx年的工作奠定了基础。

年初我站制定了《**县20xx年粮油生产计划》，下达了□20xx年各乡镇粮食油菜播种面积计划任务》，为全县20xx年粮油生产提供了指导性的意见。

去冬我县大力发展免耕直播油菜，油菜面积达到了45000亩，为了确保油菜获得高产，我站加强了对春季油菜田间管理的技术指导，油每年产量达到了115kg□今年早稻实际播种面积92.25万亩，比去年增加1.2万亩，主要原因是大力推广无盘抛秧，晚稻专用秧田面积大量减少，同时一季稻面积减少。而实际面积大于计税面积的主要原因是存在大量计税外面积，如打折田、库区田，漏报田和新开田等。今年早稻由于受4月中旬灾害性天气的影响，造成部分秧苗青枯死苗，秧苗素质差，移栽期普遍延迟了5—7天，抛插后大田基本苗显著不足，返青时间延长，为了减轻不利气候条件造成的影响，我站采取了果断的措施，一是对全县秧苗受害情况进行全面的`检查，及时向领导汇报，争取领导重视，二是指导乡镇采取有效的措施，减轻低温造成的危害。通过加强田间管理，目前早稻生长情况较好，亩平有效穗比较足，预计只要加强后期田间

管理，搞好病虫害防治，不遇不良气候条件，仍可望获得较高产量。在搞好早稻生产的同时，我站还认真抓好了早稻良种补贴面积的申报工作。

上半年我站编写了大量技术资料。如《高档优质稻栽培技术》、《衡晚香三号品种简介》、《水稻直播技术》等，同时根据生产时节编发了《农情信息》5期，指导全县春季油菜和早稻生产及晚稻浸种育秧。

根据省市的要求及时调查并编写了我县粮油生产有关的汇报材料并上报，如《**县20xx年春耕备耕情况》、《**县水稻杂交种子销售情况及原因分析》、《当前早稻生长情况及粮食价格情况汇报》、《大力发展优质稻、提高种粮效益》、《发展免耕直播油菜，促进农民收入增加》等。

编写了《**县5000亩高档优质稻推广项目》、《**县20xx—20xx年高档优质稻产业化开发工程》、《**县优质粮食产业化开发项目》、《**县三十万亩无公害高档优质稻基地建设》等项目材料。

今年我站根据省厅和局里的要求在石潭镇办点，办点内容有：万亩高档优质稻生产示范、优质高产双季晚稻品种展示（24个品种）和湖南省第六届优质稻品种评选（一季稻品种18个，晚稻品种83个）。为了办好这个点，局里安排了精干力量，由粮油站牵头驻扎在石潭镇托下村，目前各项工作进展顺利。

局里安排的中心工作，我站主动配合积极完成，如会务工作、新型农民培训等。

粮油发油员工作总结报告篇二

- 1、负责仓库各种产品型号及其它配件入库，出库等工作，日常卫生和发货工作及做好各项记录。

2、做到对仓库定期盘点，做好帐、卡、货物相符等，保证帐目日清月结，每月将报表及时寄回总部。

3、合理做好产品进出库。做到先进先出、产品堆放整齐、摆设合理。

4、配合主管对仓库不定期的检查，核对管理工作，完成好各上级领导交予的任务及协调客户退货工作。

5、做到对仓库产品状况有明确标示。一切凭有效凭证及时办理相关手续，不会随意操作。

1、仓库有自己的产品保管帐。正确记载产品进、出、存动态。并采用货位编号，按照先进库的先出，日记日清，月对季盘，做到帐、卡、货三相符合。

2、仓库会定期向总部仓库反馈库存产品情况。如有长期积压、质量损坏、标签潮湿等问题，也会按照公司的政策合理化利用仓容、库房，做好货物之间的墙距、柱距、垛距、灯距，以便发货通畅。

3、公司总部领导随时对下属仓库监督与管理作用，因为每次产品进入库调拨公司都有存根单据，每月做一次月报表，对仓库进行考核、核对数量等。

1、配合好青岛双飞的发货工作，货物上下摆放整齐，同类产品型号规格摆放的分明清晰，产品干净防潮。

2、完成财务对仓库产品的核对，清查，整理工作，做到帐目一目了然，现场整洁，达到帐、卡、物一致。

1、做到每月一次对仓库进行大扫除，清洁工作及填写相关的记录，对仓库产品做好防潮、防盗。

2、做好各种入库产品型号的分类，维护好发货工具，对有些易碎产品有明确的标识、标准的垛码、分层，散装产品放入货架分放好。

3、现场发货完后，做好清洁工作及备货记录（如备货计划、发货出库、总部核帐）。

总之四个月来干了一些工作，也取得一些成绩，但成绩只能代表过去。工作中也存在着一些不足，在新的一年里我一定继续努力争取更大的成绩。

以上几点为本人的20xx年工作总结，有些管理欠缺的地方，在以后的工作中努力做到最好，请公司领导批评指正。

粮油发油员工作总结报告篇三

今年以来，我局在区委、区政府的坚强领导和省、市_的关心指导下，以党的群众路线教育实践活动为抓手，紧紧围绕“收好粮食惠民生，管好粮食保安全”的总体要求和年初确定的工作目标，扎实推进各项工作，取得了较好成绩，我局先后被区委、区政府评为20xx年度“挂镇包村联户工作先进单位”、被xx市_评为“20xx年度先进集体”、被xx省_评为“全省粮食流通监督检查示范单位”。

1、坚持开门活动，查找突出问题。为找准突出问题，我局先后召开座谈会x次，走访企业x家、党员群众x余人次，开展谈话谈心x余人次，征求意见、建议x条。

2、发扬整风精神，抓好整改落实。认真开好局领导班子民主生活会、粮管所书记民主生活会和各支部组织生活会。认真制订“两方案、一计划”，先后整改问题x项、修订制度x项。广大党员干部经过教育实践活动的洗礼，凝聚干事创业的正能量，有力助推了粮食行业的发展。

1、抓好粮食收购。精心组织两季粮食收购工作，共收购夏粮x余万公斤，超过区储备任务x余万公斤。已经收购秋粮x多万公斤，预计全区x万公斤储备粳稻入库任务可提前x个月完成。

2、抓好粮食储备。抓好原粮储备。通过联合验收，确保20xx年区粮食储备计划全面落实。抓好成品粮油储备。落实好全区x万公斤大米□x万公斤食油的应急成品粮油储备计划。抓好储备粮的轮换。按区政府批准的储备粮轮换计划，在x月底前完成x万公斤储备小麦轮换任务，并取得较好效益；在x月底前完成x万公斤储备粳稻轮换任务。

3、抓好仓储管理。抓好现粮保管。切实加强现粮保管和粮情检查，确保了各类储粮安全。抓好库存检查。扎实开展20xx年粮食库存检查工作，做到“有仓必到、有粮必查、有账必核、查必彻底”，全区粮食账、表、卡、实物一致。做好粮油供需调查工作。认真抓好我区社会粮油供需平衡调查工作，共调查农户x户，粮油经营企业x家，餐饮企业和单位食堂x家，为粮食宏观调控提供了依据。

1、抓好危仓老库改造。年内投资x万元对全区x个粮库进行维修改造，规范工程招投标、工程监理、合同管理、资金管理等环节，狠抓工程进度、质量和安全，确保全区x万公斤仓容的维修改造工程在秋粮收购前全面竣工。

2、抓好粮库功能提升。年内投资近x多万元提升粮库综合功能，对全区粮仓机械全面更新，全区x%的粮库仓容安装了制冷空调，为粮食安全过夏和粮食保鲜储存奠定了基础。洛社、前洲建成了可视化、信息化粮库，全区粮食仓储设施现代化走在全省的前列。

粮油发油员工作总结报告篇四

光阴似箭，岁月如梭，转眼半年时光已成为过去，在华亭煤矿的这一年时光里，我学到了很多的东西，我实现了从学生到企业员工的转变，在学习和思想上有了很大的进步，完成了人生的一次重要过渡。时间过的真快，一年的实习生活很快就结束了，在这半年的时间里，我经历了一个转型，那就是：我由一个一直在学校单一环境下成长的学生离开校园生活到踏入社会成为煤矿的一员职工。刚进入工作单位我就深入井下工作，并掌握基本的操作技能，获得基本的工作能力，了解和适应公司的生活环境、工作条件、人事分布以及工作中所需的注意事项。通过自己的努力学习、付出，和单位领导及区队的领导和单位老职工们的悉心指导和帮助，我完成了为期一年的实习工作。

2014年7月，我从兰州资源环境职业技术学院毕业来到了华亭煤业集团华亭煤矿，开始了熟悉而又陌生的工作。刚来单报到体检完就开始为期一月的培训，培训期间有矿领导、各机关科室技术人员为我们讲解了单位情况及发展历史、矿井概况、人文文化，让我对单位有了更深一步的了解。也让我深深地感触到了公司对我们的关怀和寄托的厚望，明晰了自己以后的立足点和发展空间，认识到要从刚毕业的学生向公司一名员工的角色迅速转变，脚踏实地的华亭煤矿的发展贡献一份力量，将自己的目标和企业的发展相结合，实现与企业共发展目标。

我们想象的多姿多彩，也没有传说中的高深莫测；这里朴朴实实，却也暗藏波澜。这里才是知识的真正源泉。我想，单位是一个有学校到社会的过度地带，它应当教会学生的不仅仅是知识，更是生存的本领和技巧。大概正是如此，学校才会让我们毕业后寻求就业单位，安排我们进行社会实践。而作为一名刚刚参与煤矿井下生存的我，虽然尚不具备扎实的实践操作技能，对各种遇到的问题看法更多的局限于感性认识阶段。但是在生产实践过程中我的的确确走进了社会这

座大课堂，体验着与以往不同的世界，增长了见识，开阔了视野，为今后一步步走进矿工生活打下了坚实的基础。

严要求，才是我们现在的煤炭都蕴含着鲜血的味道，每当看到工人师傅们辛勤的汗水，目睹这一幕幕血淋淋的事故，我的心总是在颤抖，我总是在心里默默的告诉自己，如果身在这个岗位而不能为改变这种惨烈的现状，那就等同时在变相的犯罪。我心里总是默默的告诫自己，一定要做有责任心、业务水平过硬的技术人员。

当作长期追求、投入的事业，要与企业同甘苦，共患难，荣辱与共，而不仅仅是赚钱谋生的职业和临时落脚点。艰苦奋斗精神和务实作风是我们这些年轻人应有的精神风貌，在我矿以后的生产生活中，会遇到很多的艰难险阻，这就需要我们始终保持昂扬的斗志和坚韧不拔的作风，坚定不移的朝着既定的奋斗目标前进。也锻炼了自己遇事冷静思考，认真听取意见，果断决策的能力。提高了自我学习与适应井下艰苦环境的能力。在这段日子里，也让我深深的认识到了自己身上的担子有多重，已经不学生这个角色了。我肩负着每天的工作任务，肩负起了这份责任使我更加的成熟起来，人生能有几回搏，苦累对我来说不算什么，我会认认真真的做好每天的工作，每天工作的所获都是成功的筹码。今后的工作中，我会时刻保持一份紧迫感，督促自己；时刻保持清醒的头脑，经常思考总结工作经验，向同事学习取人之长补己之短；时刻保持一份谦逊的态度，做事情不骄不躁，以工作为重，时刻保持一分进取的心。

在工作中，我学到了现场技术，夯实了基础，巩固了理论知识。更重要的是提高了交际能力，掌握了处理工作的技巧。

务和目标，不断地提高了自己的工作能力，能够积极主动的完成自己的本职工作。

在生活上，在我看来，良好的身体素质已成为人才竞争的物

质资本。身体是革命的本钱，没有一个良好的身体如何能胜任各项工作？我们应当经常保持锻炼，积极参加矿组织的活动，虽然来到华亭煤矿只有一年时间，但是我已参加了两届篮球运动会，取得了两届骄人的成绩。生活上保持良好的作风，这不仅是为了自己，也是为了工作。为自己培养一个好身体，才能最有效地发挥自己的才能，在日常生产工作中做出相应的贡献。想要提高自身素质，身体素质是基础。在有了一个好身体的同时，我们必须加强心性修养，提高心理素质，要能正确评价自我，胸襟开阔、豁达大度、积极乐观；要正确面对挫折，培养坚韧不拔的毅力；要克服自卑感，增强自信心，培养心理调适能力，以良好的心理素质去迎接挑。事实证明，仅仅有一个好身体是不行的，良好的心理素质是必须要有的。没有良好的心理素质，遇见突发事件就慌了手脚，怎么能谈得上处理，所以，良好的身体素质加良好的心理素质才是工作的基础。

提高自身思想觉悟，积极进取、团结同志，争取早日加入中国^v^□在这一年中，也让我们体会到了华亭煤矿领导班子的种种好，也让我们再次相信在我矿领导的带领下，我们一定能够学有所成，早日成为我矿发展的新动力。首先，我们的领导心胸宽广。一年的工作学习，让我们看到了领导们的沉着、冷静、应对各种风险的能力，而且心胸宽广，能够宽容我们员工的不足和缺点，能站在我们的立场上想问题。其次，我们的领导敢于担当。我们的领导在关键时刻能扛得住，很多时候能够为下属的过失买单，这也是我们广大职工家属一致拥护，支持矿领导的原因所在。我们非常幸运的能够来到华亭煤矿，能够跟随这样的领导干工作。我们也坚信跟着这样好领导，我们一定会与华矿共同发展，共同进步的！

一年的实习期已接近尾声，在实习的过程中，我在思想素质和业务能力等方面都有了很大的提高，这与矿领导和区队领导的无畏关怀及对我们年青一代人的重点培养是分不开的。在今后的工作中，发扬不怕苦不怕累精神和特别能战斗精神，不断提高自身思想觉悟和技术业务水平，用实际行动来回报

矿各级领导对我的厚爱，在这里，衷心的祝愿华矿全体职工身体健康、工作顺利、家庭幸福！

最后，衷心感谢在百忙之中抽出时间审阅我报告的各位专家领导。

粮油发油员工作总结报告篇五

不知不觉中，20__已接近尾声，加入__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。20__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。

一、学习方面：

学习，永无止境，这是我的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。

二、心态方面：

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

越来越平静，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，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧；

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。

四、细节决定成败：

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，无处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。在平时的工作当中，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。