

2023年水泥巡检工工作总结(实用7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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

水泥巡检工工作总结篇一

20xx年即将过去，我来到xx水泥已经有九个多月的时间。感谢xx水泥各位领导对我的关心和信任，感谢xx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光阴，那是我人生中最重要的一段时光，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢xx运营管理区的各位领导，感谢xx[]xx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20xx年x月x日进入xx县xx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xx水泥xx运营管理区组建营销中心，我于20xx年6x月x日到达xxxx水泥有限公司，正式进入xx运营管理区。根据工作安排，我被划分到xx区域销售部，主要负责xx片区xx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xx县xx生产基地协调的各项工作。下面我就20xx年x月x日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

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xx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xx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xx区域的销售工作。

- 1、进行了市场调研，熟悉了xx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xx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xx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xx县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了xx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。

1、对xx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xx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!

水泥巡检工工作总结篇二

回顾这段时间的工作，我能够熟练掌握和完成各岗位的工作，这些都离不开领导的指导和同事们的帮助，在此我诚挚的表示感谢!在将来的工作中我希望还能得到大家的指导和帮助，我将以更大的热情投入到工作中和大家一道为xx水泥厂的美好明天而奋斗不止。

我深知水利普查是一项重大国情调查，不仅需要业务技术过硬，而且还要树立强烈的责任心。自叶集区成立普查办以来，摸索新软件，按时参加普查培训学习，下基层记录，去现场调查，每一样工作都力争完成出色。

1、原阳县基本情况

原阳县属河南新乡地区，地处豫北平原，南临黄河，北面是余河通道，地势西南偏高，东北偏低，土系黄河冲积平原，其地理坐标东经自113.36~114.15度，北纬34.55~35.11度，其四邻，东接封丘，西邻武陟、获嘉，背靠新乡、延津，南于中牟和郑州郊区隔河相望，被称为“郑州市的后花园、新乡市的南大门”。全县辖14个乡，3个镇，一个农牧场，总人口68万，区域总面积1339平方公里。

原阳县地处黄河、海河两大水系，属大陆性暖温带季风型气候，四季分明，光热充沛，土质肥沃，耕作条件好。全年无霜期224天，年平均气温14.4℃，年平均降水量549.9毫米。原阳县浅层地下水储量丰厚，探明储量4.8亿立方米，年可开采量1.4亿立方米。现有3处引黄堤闸，5个引水口门，干渠12条，总长207公里，支渠68条，总长228.5公里，引黄能力可达88立方米/秒，年引水量可达5.5亿立方米。水质适于生活用水和工业用水。

2、普查试点重点和要求

根据《国务院关于开展第一次全国水利普查的通知》（国发〔xx〕4号）要求，原阳县第一次全国水利普查的重点为：一是河流湖泊基本情况，包括数量、分布、自然和水文特征等；二是水利工程基本情况，包括数量、分布、工程特性和效益等；三是经济社会用水情况，包括流域和区域人口、耕地、灌溉面积等经济社会主要指标以及城乡居民生活和各行业用水量、水费等；四是河流湖泊治理保护情况，包括治理达标状况、水源地和取水口监管、入河湖排污口及废污水排放量等；五是水土保持情况，主要为水土保持措施普查；六是水利行业能力建设情况，包括各类水利机构的性质、从业人员、资产、财务和信息化状况等。

（1）普查机构组建。原阳县强化了试点工作的政府推进和协

调力。如：综合考虑普查工作的各个环节，将可能涉及到的单位负责人列为“原阳县第一次全国水利普查工作领导小组”成员，相关单位列为成员单位，并明确责任，使人人有压力，个个有责任，避免了普查工作中推诿扯皮。其次，从水利局抽调34名业务骨干充实县普查办公室，具体负责落实各项普查任务，保证了普查工作的顺利开展。

(2) 普查指导员和普查员的选聘。原阳县委、县政府严把调查人员选调关，一是从水利局、各乡（镇）抽调了业务能力、责任心较强的103名干部、职工担任普查指导员；二是充分发挥大学生村官的人才资源优势，选聘了467名大学生村官担任普查员，充实到普查一线，保证了普查人员的迅速到位；三是要求各村配备一名协查人员，专门负责带路、引导、协调等工作，确保了普查工作的顺利开展。在选调的普查员和指导员中，除去各村配备的带路、协调人员外，全部具有高中及中专以上文化程度，其中大专及以上学历的占62%，而且大多数人员基层工作经验丰富，素质较高。

(3) 人员培训。普查指导员和普查员选调完成后，5月16日至21日，我县先后在原阳宾馆和各乡（镇）会议室举办了“原阳县第一次全国水利普查专业培训班”，对全县的水利普查员和普查指导员进行了认真细致的培训。通过六天的培训，提高了全体普查人员对开展第一次全国水利普查重要意义的认识，熟练掌握了普查路线和流程，掌握了水利普查专业知识及普查成果控制方法；使技术骨干、普查指导员、普查员熟练掌握了各项普查内容的指标含义、普查表填报要求、数据收集及处理方法、相关技术规定；使全县普查人员掌握了普查工作应有的知识和技能，推动普查试点工作正常有序进行。参加本次培训的涉及水利局机关、三个灌区和各乡（镇）共708人，其中水利局机关60人，三个灌区130人、各乡（镇）干部51人、大学生村官467人。

为确保培训质量，主要采取了三项措施：一是原阳县县委、县政府和县水利局给予了高度重视，曾多次召开专题会议研

究培训方案，并根据试点方案要求，县普查办公室组织授课人员认真准备，事先小范围试讲，提出改进意见；二是正式培训中，划分了七个专业组，针对各个专业的普查内容进行培训；三是县普查办公室对103名普查指导员以业务指导、工作流程为重点进行了专门讲解。

（4）宣传动员□xx年5月13日，原阳县委、县政府在县会务中心组织召开了“原阳县第一次全国水利普查动员会”，县主要领导、各乡（镇）乡（镇）长、主管农业的副乡（镇）长和县直有关单位负责人参加了会议。会议强调了这次水利普查的重要意义，对水利普查的内容、特点和基本规律、实施步骤、时间安排等作了详细介绍。针对下一步水利普查工作提出了明确要求。同时，要求各乡镇也要相继召开动员会，深入广泛的动员社会一切力量参与水利普查。

在宣传方面，首先拟订工作计划，制作宣传品。宣传组拟定了《原阳县第一次全国水利普查宣传工作计划》，并协调宣传部、广播电视局等部门以及各乡镇，形成通力协作工作局面，广泛开展了水利普查社会宣传动员。先后悬挂宣传口号条幅37条，设计、制作下发宣传单3000张、版面6块。

其次采取多种形式进行宣传。在县城主要路口设置宣传版面、主要道路悬挂条幅、张贴宣传单。清查过程中还通过普查员发放宣传单等方式实施点对点宣传。宣传内容简洁、明了、寓意深刻，使得普查对象一目了然。

第三，多种渠道进行宣传。坚持户外宣传与报刊、电视宣传联动，切实增强第一次全国水利普查宣传活动的权威性和视觉冲击力。根据水利普查工作进程及时编发简报、信息开展面上宣传；动员会、普查指导员和普查员培训会等几次较大的活动请新闻媒体参与报道。在整个试点过程中，宣传组编写简报6期、在电视台播报新闻8次。

（5）制定规章制度，严格规范管理。根据《第一次全国水利

普查试点总体方案》要求，结合原阳县实际，我们制定了考勤及请销假制度、考核奖惩制度、证件管理制度、保密制度、普查表交接验收制度、录入工作制度和数据录入岗位责任制等一系列规章制度，使普查工作有章可循，保证了普查质量。

（6）积极组织协调，保障普查物资。根据试点方案要求，县普查办公室迅速组织人员完成了培训教材、机电供水井清查表、普查表、台账表、工业企业单位清查表、建筑业和第三产业单位清查表等各种资料的印制，制作了普查员和普查指导员证件、宣传横幅，购置了全套普查员用具，配备了电脑、打印机、复印机、扫描仪、gps定位仪等现代化设备，保障了普查物资的按时到位。同时积极协调有关单位，落实培训会议场地、交通工具等后勤保障工作。由于经费没有及时落实，我县一是争取财政支持，从其他经费中先划拨一部分用于水利普查；二是在硬件设施采购上，找关系户先行赊购。

（7）明确普查范围，合理划分分区。为明确各普查小组的普查范围，分清普查责任，确保普查对象不重不漏，县普查办综合考虑县域内清查对象分类特点、数量及分布情况又按照普查内容划分了普查分区。如：河湖组根据原阳县实际情况，原阳县河湖治理保护情况普查按县域划分了一个普查分区；行业能力普查组按机构类型划分为行政机关、事业单位、企业单位、社会团体单位四个清查分区；经济社会用水普查组按行业划分了居民生活用水、农业、公共供水企业、工业和建筑业及第三产业五个分区；水利工程普查组和灌区专项普查组按照灌区共划分了韩董庄引黄灌区、祥符朱引黄灌区和堤南引黄灌区三个分区；地下水取水井普查组按照全县乡镇行政区划共分17个普查分区。

（8）普查数据处理与质量控制。在数据录入上，主要是建立数据录入质量控制的各项制度，如普查表交接验收制度、录入工作制度和数据录入岗位责任制等，设录入人员和复核人员岗位。要求录入差错率低于1%。数据录入后，进行计算机审核操作。根据实际情况，对于计算机审核出的提示信息须

查明原因，进行校正或上报时附加说明。如为填表错误，则需进一步核实，更正普查表，重新录入，校正情况做到有记录和经手人签名。

在质量控制方面。一是通过典型调查、抽查和交叉作业等多种方式检查各阶段工作质量，发现问题及时解决。对带有共性的质量问题，要及时向省、市级普查办公室汇报，防止出现大范围的系统性误差；二是建立值班制度，确保基层普查人员能及时解决普查中遇到的业务问题；三是采取内业分析与外业调查相结合的方式复核清查和普查表。

1、宣传动员不到位。首先，宣传时间短，重视力度不够，缺乏全县整体的普查宣传气势，难于形成家喻户晓的普查氛围，显得震撼力和深度不够。相关单位和群众对普查员还有很大的猜忌和警惕心理，拒绝提供相关数据、不给予配合等情况时有发生。其次，针对性不强。对不同的普查对象，如居民区、工业企业单位、水利社团单位等没有采取不同的方式和形式开展相应的宣传工作。第三，宣传内容单薄，没能在短时间内使普查对象明白，如实申报普查资料的重要性和必要性，达不到数据收集取得到、取得全、取得真的宣传目的。

2、普查员选调难，业务培训效果较差。一是人员选调难。水利普查工作量大、任务繁重。此次试点抽调的普查指导员和普查员基本来自水利局和大学生村官，几乎集中水利局的全部人力，大学生村官更是全部参与，导致很多日常工作处于停滞状态。本次试点，工作时间短，普查指导员和普查员可以暂时放弃日常工作，全力投入到试点中。但正式普查规模大，时间跨度长，仅从水利局选调人员难于满足普查需要，必需要扩大从机关、企事业单位、社会和高校中选调普查员比例。正式普查时人员如何抽调，是各级普查办公室面临的主要问题之一；二是两员选调要突出责任心。指标的理解程度固然重要，但责任心才是关键。年轻有文化与文化程度不高但熟悉当地情况，是选调两员不可或缺的因素。但通过试点我们认为两员素质和责任心才是确保普查质量的最重要因

素。试点中我们感到，不熟悉当地情况是相对的，可以采取其他措施来解决，如应选调一部分当地村干部作为陪调人员。而责任心和素质达不到要求，将会制约普查登记的数据质量；三是人员固定难保证。选调普查员、普查指导员时，一定要充分考虑到人员因各种原因不能到位等因素，留有余地。从这次试点工作情况看，“两员”按照普查数量选调，工作任务繁重，富余人员很少，几乎就是“一个萝卜一个坑”，工作开展后经常出现人员不到位、补充不及时等情况。因此，今后两员选调中，应要求5—10%的人员储备，以防止因各种原因变动，从而导致普查员不足的被动局面出现；四是普查指导员的选调要求一定要高于普查员。普查指导员要具备一定工作经验和组织协调能力，能独立处理普查工作中遇到的常见情况和问题。同时应先于普查员选调，在培训前就应明确哪些人是普查指导员，不能在培训后再行区分。这样有利于普查指导员在今后普查工作中指导、组织普查员工作，增强普查指导员对普查员的指导和协调作用；五是培训效果较差。本次试点中，由于普查指导员和普查员合在一起培训，时间不足，教材统一，培训内容既交叉又重复，普查员与指导员工作职责模糊不清。培训过程过于注重理论解读，没有实际案例讲解分析，可操作性内容不多，没有对文明礼仪方面的内容进行讲解。调查的技巧、普查表填表规则等方面的讲解过于简单，培训既不到位，效果也差强人意。今后，要延长培训时间，并对普查指导员、普查员分开培训，培训教材要有针对性，区别各自职责和工作内容，教材内容要简单明了，侧重于应知应会，如何操作，同时要增加普查员观察力、判断能力、调查技巧、文明礼仪等方面的培训内容。

3、各部门协调不到位。水利普查是一项系统工程，需要各部门之间的相互配合，通力协作，但县普查办在普查工作过程中收集个别部门资料数据却非常艰难，有时奔波数趟都拿不到资料，建议下一步上级部门进行综合协调。

4、普查资金不能及时到位。由于本次水利普查工作量大，投入人员多，购置新设备多，需要大量资金来开展工作，但上

级普查经费不能按时落实，给普查工作造成了一定困难。建议普查工作正式开始后，要先行下发普查经费。

5、地下水取水井专项普查存在问题。一是乡镇道路多数未命名，在填写水井具体位置时，无具体格式，填写方式多种多样；二是对机电供水井普查表中的地下水类型的选择存有异议，概念不清；三是多数机电井的水泵深埋地下，或时间已久或管理人员更换，对水泵型号无从考证，造成水泵型号一项无法填写；四是普查和清查分开进行需要耗费大量的财力、物力，建议正式普查开始后，将普查和清查一起进行。

8、水利工程基本情况普查存在问题。原阳县县灌溉渠道分为引水渠、总干渠、干渠、支渠、斗渠、农渠和毛渠。灌区的引水渠是否列入引调水工程范围内和灌区专项调查一起进行。

9、灌区专项普查存在问题。根据“灌溉面积普查表”中要求，本表要以行政村为单位并由村民委员会填写，但是在实际工作中村民委员会由于灌区水费征收问题填报灌溉面积少于实际灌溉面积，致使有些数据不符合实际数据，还是由普查办结合水利所人员进行实际普查，得到实际数据。表格以行政村为单位填写没有考虑到实际工作中村委是否能如实上报数据。

10、河湖基本情况普查存在问题。一是河湖基本情况普查，没有专业培训教材，经多次咨询省普查办，说是河湖基本情况普查，省水文局开始工作，但各县普查办按“在地原则”也应该普查。如黄河在我县境内的堤防、控导工程等县级普查办应普查。建议黄河由流域委通过河务局普查，避免重复普查。二是河湖开发治理保护情况普查规模以上河流名录没有及时下发，影响县级普查机构工作效率。

11、软件录入存在漏洞。数据录入软件问题较多，基本上都是一边录入一边改正，极大的影响了数据录入速度。如：表q601□录入后联网的其他机器无法查看，下面的日期无法

表示10号以后的日期；手机号码不能完整输入，机电井清查表同时录入编码错乱等。

我只有做好一份工作才能算一份成绩，个人取得了成绩就是集体多一份成绩，聚少成多、聚沙成塔，集体才能真正取得一流的成绩。

水泥巡检工工作总结篇三

一、抓班子，带队伍，提高整体战斗力

xx年以来，我们坚持围绕提高企业经济效益这个中心，针对当前公司区面临的治安新形势，做到强班子聚合力、抓队伍树形象，强化保卫队伍的基础管理，促进全科工作朝良性方面快速发展。在抓班子建设方面，我们注重监督制约作用，通过认真开展自我批评与相互批评，落实整改措施，使班子成员之间做到了相互支持，相互理解，大事勤商量，小事勤通气，思想常沟通。在党风廉政建设方面，班子成员牢固树立了廉洁自律无小事，小事不止出大事的思想观念，认真履行廉政准则，在工作和生活中，始终坚持按原则办事、按制度办事、不搞特殊、不办人情案、不以权谋私，做到了靠正气、靠廉洁来树立班子的威信和形象，增强了班子的凝聚力。

二、强化军事训练，提高职工军政素质。

为保证训练质量，特地从凤凰大化肥聘请了一名教官进行强化训练。经过为期一周的集中轮训，增强了纪律观念，规范了军姿行为。

三、完善制度，强化管理。

在加强对出门证管理、值班管理、巡逻制度、等内部管理制度的基础上，对全公司各场所岗点，从整理、清洁、准时、标准化、素养、安全六个方面制定了管理规定一并推行。

四、落实干部职责，加强巡查力度。

班子成员明确分工，从职责、部位、岗点建立了巡查制度。为抓好落实，班子成员不定期的进行巡查，促进了各项工作规范落实到位。强有力的措施，规范化管理，增强了广大保卫职工素质，提高了整体战斗力。今年，伴随煤炭价格持续稳定上涨，一些煤贩子乘空车压磅妄图变相偷炭，保卫科加大对贩煤车辆的检查力度，严格交出门证管理制度，有力整治了这股歪风；针对今年我公司改建、扩建施工项目多，管理难度大，一些不法民工妄想浑水摸鱼，伺机盗窃公司用物资以求大发不义之财，保卫科加大对各施工地点的看护与守候。

一年来，广大护卫队员为维护公司山及职工群众的利益，积极采取各项防范措施，抓基础，上台阶，筑牢治安第一道防线。今年以来，我们按照打防并举、标本兼顾、重在防范、重在治本的方针，坚持以人为本，从人口信息，法制宣传教育，职工文明行为规范等方面着手，加强了治安基础管理。人口信息的准确掌握是有效预防和打击各类违反犯罪的有力保证。为多名大中专毕业生办理了落户手续，积极协助官桥派出所做好我公司职工二代居民身份证的更换工作，同时严格加强对流动人口的管理，对外来务工人员办理了暂住登记手续。同时对保卫人员加强了精、严、细、实管理理念的灌输教育，克服队员执纪过程中的好人主义，要求在稽查过程中对违规人员，无论是谁，做到一视同仁，不留情面，使违纪人员其达到吸取教训，校正行为的目的。

通过落实各项管理工作，我公司矿容矿貌有了较大变化，全公司呈现出一派秩序井然，政通人和欣欣向荣的新气象。当然，我们的工作还存在着一些问题和不足，我们将在xx年以党的xx大会议精神为指导，紧密团结在公司领导班子周围，恪尽职守，努力做好本职工作，做好领导的参谋，为公司的进一步发展作出应有的贡献。

水泥巡检工工作总结篇四

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）今年没有出现坏账现象。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。

水泥巡检工工作总结篇五

每年的中层干部考核述职发表会，实际也是一次很好的中层干部的培训会。大家从不同的工作领域、不同的工作角度、不同的思想认识，形成了一次相互间很好的思想火花的交汇和碰撞，收到了预期的目的和效果。

作为企业基层干部的培训不仅要重视在工作实践中的培训，也应该重视在理论上的提升培训，正如毛泽东所述“学习实践再学习再实践”，这样才能使我们的干部培训得更加有效，成长得更加全面。

中层干部扮演着承上起下的角色，俗话说：基层靠实干，中策靠水平，高层讲信任。中层干部要想成为一名出色的管理者，必须要学会“无条件的执行”——服从。管理艺术是发

出命令与执行命令的一个奇妙的混合物，三分决策，七分执行。“在你能够管理之前，你应该学会怎样服从”中层管理者要谨记一点：你是来协助上司完成决策的，你并不是制定决策的人。所以，上司的决定，哪怕不尽你的意，甚至与你的意见完全相反，当你的建议无效时，你也应该完全放弃自己的意见，全力以赴去执行上司的决定，执行力就是竞争力，成败的关键在于执行。我想，作为基层的中层干部，这些就是当前我们最需要培训得到提高的内容之一。

我很高兴今天有机会和大家进行交流，下面我把我自己
在20xx年度的工作向大家作陈述报告，希望大家批评指正和
帮助。

在职期间本人严格按照各级党组廉洁自律的规定要求自己，自觉做到忠于职守，尽心尽责，全身心投入到公司赋予的各项工作之中。

在做好本职工作的同时，本人还注重政治本质和理论水平的提高，确保正确的政治方向。认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，中共中央关于党建、社会主义建设的新理论、新思想，牢固树立正确的人生观和价值观。在思想上、政治上与党中央、上级领导保持高度一致。一贯反对铺张浪费，从未搞任何形式的特殊化，个人做到了洁身自好，清廉从政。能够严格要求身边人不徇私舞弊，不任人唯亲，不与民争利。

在20xx年度，受公司委托，我继续主持熟料分厂的全面工作并且担任公司生产作业长。管理范围包括生产、成本、安全、质量、设备维护、对外协调、培训、节能环保、内部考核、各项制度建立及落实等等。在本年度中，我紧紧围绕着公司的任务和指示，对熟料分厂的生产任务指标进行逐项分解把生产任务细化到月和各班组。

如何分解55万吨熟料指标，实现公司号召的新年首季首月开

开门红，我积极组织分厂各班组长就20xx年的生产形式、设备状况、原料条件等等作了详实可行的分析，最后确定了任务分解和考核，并且上报公司认可。为实现年终目标确定了基础。在生产中我主持制订了产质量与绩效工资挂钩制度、产质量考核办法、季度安全考核等等利于促进生产的规章制度，并且始终贯彻落实在每天、每月中，最终在窑系统大修、市场导致煤炭质量下降、受季节变化影响多次停电限电的情况下，实际生产时长323天（20xx年12月29日—20xx年xx月17日）的时间里。生料磨完成生料磨制任务为780358.25吨，完成年度生产计划指标的88.67%；回转窑完成熟料煅烧生产任务为445919吨，完成年度生产计划指标的81.07%，熟料质量合格率在80%以上。取得以上成果，得利于公司的正确领导，各部门的支持，也得利于广大员工的大力支持和艰辛劳动，在这里我表示深深的感谢。

料生产的要素积极向领导提出合理化建议。最终在煤粉品位下降、原料质量波动、原料水份突出等多方困难下实物煤耗控制在175kg

□

我认识到熟料煅烧操作工作技术含量相对较高，为全面完成公司任务思想动员工作也日趋重要。我们充分利用班组和车间管理体制，在日常操作、安全常识、市场形势、工艺技术、设备管理等方面对员工进行培训和讲解，每周二我要求中控室组长开展中控操作分析、总结、学习会议，周日由我亲自组织每周的生产分析、总结学习会议；我对班组长以上干部提出提高员工综合能力的要求。口号是“员工自身能力不高不是领导责任，而在工作中能力得不到提高是领导责任”。围绕着这个思路要求每个班组长首先必备先进优秀思想素质，然后以点带面开展工作，取得了较好的效果。

公司的规章制度就和国家法律一样，是一种约束员工文明操作的行为规范，对每个人都具有约束力。为此我主张制度的

制定必须有落实、有检查，并且进行分解，尤其要体现在班组长的考核上，再由班组长具体管理员工。在工作中发现制度不完善存在漏洞就组织班组长讨论并修改，日积月累制度的完善修改得到提高。作为生产作业长我在公司所有机修人员中挑选出相对出色的机修工作为常白班使用，实行常白班机修工合并使用分开管理办法最终形成上下一心的合力，用实际行动维护了制度的尊严。

作为生产作业长我深刻认识到设备运转率就是我的核心工作，更具实际情况窑系统、生料系统、煤磨系统、水泥制成系统设备运转连续性要求高，每个单台设备的运转好与坏直接影响整个公司的工作计划。我在结合公司设备管理办法的同时要求熟料分厂、水泥制成车间、包装系统制定实行每台设备分配到个人、划分责任到人的方法效果明显。短时间内设备卫生基本达到了设备见本色、极大的减少了设备的跑、冒、滴、漏现象，设备利用率达89.86%以上。

在8月份进行窑系统大修时针对煤磨平时饱磨现象频繁存在安全隐患现象的主要原因是下料的不稳定，为此我决定在煤磨磨头入口处加装一台计量称从实际运行后的情况来看饱磨现象确实得到了改善。从而安全隐患也得到了彻底的排除提高了煤磨系统的安全运转系数，篦下拉链机围墙的加固和内部结构的改造等等一件一件问题的解决和处理，做到了边设计、边施工、边生产，真正做到了技改、生产两不误的效果，在平时工作中职工提出变更意见上百条，做到积极配合公司其他部门。工作中我们取得了一定成绩，但是也暴露出很多不足，总结了很多经验教训。

尽管本人在工作中取得了一定的成绩，但是在实际工作当中也存在一些不足之处。主要表现为：生产中能耗高、中控操作员水平偏低、班组长管理落实不到位、现场劳动纪律差事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不改革，企业难以展开腾飞的双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与分厂所有班组长

一起带领全体员工探讨生产技术，解决包括现场管理、操作技术提升等诸多不足切实解决好生产问题和职工切身利益在内的系列问题，促进分厂健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们促进生产的各项管理办法中去，完善生产战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为公司在年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗！

水泥巡检工工作总结篇六

在过去的20xx年中，在市委、市政府的正确领导下，全厂干部职工，团结一心，开拓进取，紧紧围绕市委总体工作要求，以提高企业效益为中心，以饱满的工作热情为动力，以卓有成效管理为手段，以企业安全为保证，不断提高服务水平和产品质量，卓有成效的开展工作，圆满完成了市委、市政府年初部署的各项目标任务。

（一）、安全生产保持良好的局面□xx水泥公司从建厂伊始，就把安全管理做为各项工作的重中之重来抓，根据工作的需要，公司制定了一系列相关文件，同时成立了以生产安全处为首的安全管理机构，明确了各个环节的安全生产管理的主要责任人。同时加强职工安全培训，对生产操作、巡检要求和事故处理进行了讲解，并组织了相关的安规考试，要求每个职工对工作中可能存在的问题和出现问题的处理方法做到应知、应会。上半年泉兴水泥公司接受了x次上级安全检查，并组织了x次自查，共计发现各种事故隐患四十余项，并进行了限期整改，整改率达到了100%，避免了各类事故的发生。

（二）、经营管理取得长足的进步：本年度xx月份□xx水泥公司累计生产熟料xx万吨，销售xx万吨，达到了产销平衡。由于本年度xx公司处于调试阶段，因此，经营利润并不乐观，本年度累计实现销售收入xx万元，亏损xxx万元，但从生产成

本的.变化情况来看,生产成本逐渐降低,生产日趋稳定。为进一步提高企业效益□xx水泥公司下大力气狠抓生产成本。首先,加强监督管理,严把产品质量关。对原材物料的购置,采取竞标的方式,择优选择厂家,进厂前严格验收,禁止劣质物料进厂,禁止出现“关系户”;对全厂计量设备的检验与测定,严格重点工序的控制,把好生产过程中的质量关。其次是提高员工的业务知识水平,加大设备巡检力度,注重隐患排查和故障排除、注重对设备的日常维护。三是提倡节约意识,杜绝厂内出现“跑、冒、滴、漏”现象。四是积极开拓市场,加大销售力度,组织召集销售人员听取工作汇报,并制定方案,通过不断努力,近期熟料价格承良好上涨趋势。

(三)、二线工程施工进展顺利:在做好生产经营工作的同时,我们同时把建设第二条线生产线作为工作的重点。借助于第一条生产线的工作经营,结合二线安装实际,深入现场了解实际,加快二线安装、调试进度。首先成立了以孙总为组长的领导小组,抽调各部门技术骨干和业务能手,从思想上和人力、物力上确保二线安装、调试的顺利进行。二是对二线安装调试的工程进度进行了调整,并对各个部门的工作内容进行了进一步的明确,同时严格要求各单位、部门按照新的工程进度进行施工,确保第二条生产线在保证质量的前提下,按时完成任务。三是制定了二线生产例会制度,规定每周的周一和周四下午5:00按时召开会议,由各单位对施工中碰到的问题汇报,领导小组进行协调、解答,通过日常调度及召开例会的形式掌握和了解工程进展情况,确保二线的按时投产。

(四)、企业管理水平有了明显的提升:由于xx公司是新建企业,没有现成的规章制度,为此□xx公司多次召开会议,对各个处室的工作职责和范围进行了划分,结合泉兴公司工作实际,借鉴兄弟单位先进的管理经验,编制下达了一系列规章制度,使各项工作职责明确,做到凡事有人负责,凡事有章可循。同时公司举办了岗位知识技能竞赛和技能比武,通

过上述工作的开展，泉兴公司的企业管理水平有了长足的进步。

在看到20xx年各项工作成绩的同时，我们不能回避问题□xx水泥公司作为xx公司，各项工作的开展还不规范，比如：外资在合作方亿达投资公司不知道的情况下，已经完成了撤股，同时各项本金的注入也不规范。

由于xx集团公司是泉兴水泥公司绝对控股方，因此□xx集团对泉兴水泥公司作为一个车间管理，对水泥公司的人、财、物的管理，根本不按照董事会领导下的总经理负责制这一原则进行管理，造成水泥公司各项工作的被动。比如：水泥公司对原材料进行了招标，但招标结果上报泉兴集团后，集团公司采用了投标单位中投标价格最高、信誉最差的单位作为供货单位，同时对投标价格进行了上调，对投标结果进行了全面否定。

面对xx水泥面临的问题，必须依靠xx投资公司，对xx集团进行制约，要求尽快召开股东会，同时要求xx集团改变管理模式，真正实行公司制运作，只有如此□xx水泥公司才有生存和发展的可能，否则，等待xx水泥的只有停产这一归宿。在理顺关系的同时□xx公司还要做好以下几项工作：一是继续强化安全生产，牢固树立“安全第一，预防为主”的方针，遵循安全生产的客观规律，树立科学全面的安全观；二是加大营销力度，努力开拓市场，提高市场占有率；三是强化企业管理，全面提升职工队伍素质；四是依靠科技进步，不断创新发展。

面对公司所处的环境，供电公司要加大多产的管理，依靠供电公司这一强大后盾，加大对xx集团的制约，要求xx水泥公司必须按照厂长经理负责制这一管理模式，维护职工的利益。同时进一步重视泉兴水泥公司的运作，不要因为xx公司投资较少，而轻视xx水泥。结合各公司情况来看□xx水泥公司是管

理、运作最为规范的合作企业，只要加大管理，规范经营，就一定能够得到应有的回报。

水泥巡检工工作总结篇七

时间过得真快，转眼__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!

__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__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，可干起事来特使劲，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__年，我们的江油红狮会在不断进取中取得更加可喜的成绩。