

# 混凝土试验室工作总结 混凝土技术人员的工作总结(模板5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 混凝土试验室工作总结篇一

自20xx年初到xxx项目部工地试验室，任职实验员。在工期紧、任务重的情况下，圆满完成了工作任务，维护了集体荣誉，积极响应公司的号召，认真贯彻执行公司文件及会议精神。工作积极努力，任劳任怨，认真学习相关试验知识，不断充实完善自己。回顾这一年的工作，既是忙碌又是充实三年，在这三年里，有困难也有收获，认真工作的结果，完成了个人职责，也加强了自身能力。现将这一年工作简要总结如下：

我从做好本职工作 and 日常工作入手，从我做起，从现在做起，从身边小事做起并持之以恒，在任职工作中尽心尽力，孜孜不倦地做出成绩，我要不断的提高自己试验本领，努力精通本职的岗位知识，做本职工作的骨干和行家，脚踏实地的做好本职工作。

在工作的同时我积极的学习试验检测规范知识，不断地提高自己的业务水平，通过理论学习与现场实际相结合，一点一滴的积累现场实践经验，全面掌握各项试验检测gb规范、sl规范、dl规范，熟悉检测规程，了解检测过程，踏实认真的做好每一项检测工作，保证工程质量，认真与xx师傅进行试验混凝土试验配比；砂石骨料级配；水泥各项性能；钢筋抗折抗拉；混凝土添加剂等各项学习。

在项目部试验室，我的主要职责是做好原材料资料的检验给予xx审批，如：水泥、粉煤灰、砂石骨料、工字钢、焊管、

钢筋、等；进行对所有原材料取样检测，并对成品进行抽检如：混凝土、砂浆。施工过程中按领导每星期定时并与各部门同事到洞内和洞外施工现场进行检测质量问题，如：钢筋间距根数、钢筋搭接长度、工字钢锁脚、混凝土厚度、锚杆拉拔试验检测、混凝土回弹强度试验检测等洞内检查，现场加工厂；工字钢、焊管、钢筋制作与焊接是否达到质量要求，洞外对砂石骨料含水率检测后对混凝土拌合楼试验配比进行调整与监督。每月定时给监理报送检测报告。并把试验相关的内容及时输入到电脑进行电子存档。

向“实践”学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。陆续的在试验室接触更多的项目检验，明确了工作程序，在具体工作中形成了一个比较清晰的工作思路，能够顺利的开展工作，并熟练圆满的完成本职工作。

这一年当中虽然我也学习了很多知识，但相对于工地与公司里的优秀试验人员还相差甚远。所以在以后的工作中，我会更加努力，不断提高自己的专业技术水平，更好的完成领导安排的任务。拓宽思路，深化细化本职工作，积极为xxx公司的发展付出更大的贡献。

## 混凝土试验室工作总结篇二

修改后的混凝土公司生产内勤的工作总结（500字）

### 工作总结

随着时间的流淌，我已在宏雅上了半年的班。感谢领导对我的信任与栽培，把我从司磅、调到经营、再调到生产作内勤，还记得开始领导安排我做生产内勤时，我还弱弱的说可以，其实没做过类似的工作，心里很是没底。可领导的一句：“非常时期！过去帮帮忙，有好多东西可以学。”这句话让我心存感激，感谢领导给我这个机会。在这一个月里，我

经历了一个由最初的茫然不知道做什么、手忙脚乱、不知所措。到现在的亦趋熟悉、熟练的过程，对这个岗位也有了一些体会，能力和经验都取得了很大进步；让我的视野得到了开阔，综合能力得到了全面的提升，新的环境，新的机遇，新的挑战，不同的工作环境，不同的工作方式，一切都是新的，一切都需从头学；感谢公司给了我这个平台。

生产内勤，起初真的感觉压力大，做不来，可自己又想接触一些新的东西，来充实自己的头脑，所以就硬着头皮做了，刚开始连一个简单的报表做的都乱七八糟的，忙乱的不知道该咋办？真的感谢领导在这样的情况下，不但没有严厉的批评我，还耐心的给我讲解指导。我也本着“在工作中提高自己、犯过一次错误坚决不能再犯”这样一个目标，向领导请教、向同事学习，争取圆满的完成本职工作。思想汇报专题在本岗位工作的这段时间，我经历一次内部月考核及集团考核，忽然觉得自己一下子明白了很多。

通过这一个月的工作，我作了如下总结，还望领导能给予宝贵意见。

#### 一. 工作中的收获：

1、细心、细致、严谨——作为一个内勤人员，出月报表、轮胎跟踪表、违章记录、外修加工，车辆档案及保养、生产各项记录等，最重要的就是要做到这点，遇到问题，要和领导、同事做到有效沟通，不能因自己的一点疏忽，让下面的生产流程产生脱节，给下一步工作带来麻烦，从丢失车辆保修单的事，让我更重视渐渐养成了细心的习惯。2、对于写通知申请，从开始的不知道如何措辞；找不到存放位置、印象不深刻，通过实际的应用，领导的指导，现在已经能够能熟练用精炼的语言说明问题。

3、通过与各级领导接触，有一个最大的感触，就是他们都不回避问题，不回避矛盾，责任心非常强，只有直面生产中的

问题和矛盾，积极寻求解决办法，化解矛盾，才有利于生产，这是我在学学习并且应该更好的学习的。

## 二. 不足与努力的方向:

1、对内勤的全部工作还有没能全面深刻了解，因为以前没有接触过，没经验，自身能力不足，做起来会耽误很多时间，甚至有的做完了也不能全面理解（如报表虽然已经会出，但是还没有了解报表所有数据的来源，并且有效的核对）。我计划在以后的日子里，在做好本职工作的同时，多学习向同事及领导学习，用知识武装自己的大脑，为今后的工作打下坚实的基础，这样也能更好的为公司服务。

2、做事有时会有情绪，这一点我会努力改进，和同事多沟通，不让需要我配合的同事在我这里受到冷落。

3、对基础过程的了解不够，很多东西不明白，没有深刻印象，致使记忆不清不深刻，空有满腔热情，看着着急，所以要加强对基础的学习，范文top100制定详细计划。

4、只是机械地做报表，没用心体会报表中的数字有什么意义，也因此做错过报表，应该学会从报表中的数字中发现生产中存在的问题，能够及时汇报并解决。5、交通事故车辆保险等从未参与过，对以保险流程等没有相对概念，没有接触过，希望在以后的能够亲力亲为的在实际过程认真学习。三. 职业规划:

生产内勤是生产部中最基础、最全面的工作。我觉得作为一名刚入行的新员工，生产内勤这一岗位，是一个良好的全面学习的平台。有人说“做内勤有两个结果：一个是永远重复性的机械作业，岗位太普通，太平凡，做不出什么大的成绩，简单来讲就是没有前途；一个就是努力工作，通过生产内勤工作全面了解、掌握将来准备从事的工作。”所以，在做生产内勤这一阶段，我着重我的职业目标进行学习，为自己以

后的发展方向奠定一个坚实的基础。

虽然我在工作上取得了一点成绩，但我依然清醒的意识到我的工作中还存在很多的不足之处。在以后的日子里，我会更加严格的要求自己，努力学习，不断更新和补充新的知识，提高工作水平和工作能力，总结经验，更好的完成资料的整理及各项工作。我告诉自己：做好一名优秀出色的生产内勤，人生的路还很长，不要好高骛远，一步一脚印，踏实的走好脚下路。

最后，感谢领到的宽容与信任，我有信心和决心做好，不怕吃苦，不怕付出，希望领导能够把更多事情交给我做，能够直言指出我的错误，好让我能及时改正，让我实际做的过程中锻炼，学习，成长。真的感谢。

## 混凝土试验室工作总结篇三

20\_\_年已经过去，20\_\_年已经到来。迎接我们的又将是一个新的机遇与挑战，作为公司负责整个设备的管理、维护维修及保养的部门，我们也将迎来20\_\_年崭新的一页。回首20\_\_年，既是我们感慨的一年，也是我们举浮不定的一年。为什么这么说，因为我们经历了公司的重组与改革。不管是管理人员也好，还是本部门的人员也好。虽然还是原班人马，但是要稳住员工的思想也是需要一定的时间的。这一年来，有很多方面值得我们总结及吸取经验教训的地方。也有很多的不足之处，需要我们在20\_\_年的管理与工作中加以改正。

本部门一直以“减少消耗、降本节支”为总体指导思想。定岗定人，举一反三，多吸取兄弟单位与同行业单位在设备管理方面的经验。始终牢记“一切服务生产”的理念。较好的完成了20\_\_年总体维修计划及上级交给的各项任务。现就20\_\_年本部门的工作做如下总结：

### 1、基本概况

部门人员情况：负责人1人，机修工2人，搅楼清理工1人，汽车修理工2人，场地清洁工4人。

设备情况□hzs120型搅拌楼2台，复盛sa螺杆空压机1台，法西sdma发电机1台□ch型砂石分离机1台，搅拌车19台，汽车泵3台，车载泵1台，装卸车4台(2台停用)，拖泵1台(停用)□jac货车1台，长城皮卡1台。维修情况：搅拌楼维修次数405次(1月12月)，维修费用约67700元(3月12月)。车辆内部维修次数338次(5月-12月)，内部及修理厂维修费用约720614.39元(3月12月，其中不包括3、4、5月份外部修理厂费用)。

## 2、抓好队伍的思想稳定工作，防“松懈”。

由于20\_\_年是公司面临重组改革的一年，也给所属员工的去留问题上也产生了一定的波动。很多员工在重组改革初期都有这样的想法：“那就是新老板一来，肯定要对人员及公司的一些原本制度进行改革，说不定哪天要我们走人也不知道”。面对所属员工的种种疑虑，我们也是一边做好劝导工作，一边用自身的实际行动带动大家的积极性。比如有些同志在工作中带着情绪工作，工作上消极怠工。看到这种情况我们也是一边做思想工作，一边亲自带头干。让员工看到我们管理人员是以怎样的心态在面对公司的改革，以起到以身作卒做好工作，防止所属员工的工作松懈。经过一段时间的稳定工作，到目前为止，所属人员没有一人因为公司的重组改革而辞职或离开公司的。

## 3、抓好队伍的平时养成及日常保养工作，防“小节”。

我们部门一直有一句话，那就是：“小细节，看态度;小养成，看工作”。如果谁能把这两点做到了，那么不管是在什么工作中都是踏踏实实，兢兢业业的，工作也是无可挑剔的。所以特别是对机修工、汽车修理工我都是一直这样要求他们的。自己干的活要对自己负责，也要对公司负责。要么不干，干

就要拿出自己的最高标准来。抓好两班人马的工作：

(1)、抓好机修工，主要是对两台生产线及场地设备的维修保养工作，我们注重日常保养。要求人员对两条生产线的72个润滑点都要做到心中有数，具体的点位，多长时间加注。油类该多长时间更换，滤芯多长时间该清理或更换。严格按照保养目录进行定期维护保养及更换，并做好记录。防止部分部位因缺油而造成的磨损或断裂。另外就是其他场地设施的平日检查，每天上班后对场地设施进行一遍检查，特别是对码头螺杆空压机及砂石分离机的检查，发现问题及时进行排查及维修。

(2)、抓好汽车修理工，主要要求做好平日对24台车的维修保养工作。另外要求汽车修理工牢固树立服务意识，我们都知道驾驶员的人数也是全公司最多的，人员也是最杂的。有时候汽修工去吃个饭，驾驶员一来找不到人。车一停就大大咧咧开始骂起人来了，所以我要求两名汽车修理工连吃饭的时间都要错开，轮流着来。加强值班制度，防止驾驶员一到晚上因车辆问题要求停车。维修车辆或设备后的场地清理工作也是对每个修理工特别要求做到的一点，不管是大小的维修，维修后的场地清理工作，也是一个员工的工作状态和工作态度的直接体现。

(3)、抓好清洁工，主要对公司场地卫生及装卸泵管工作。特别是晚上需装卸泵管或需清理马路上留下的混凝土时，要求必须每两人一组一同前往，加强人员的值班制度，防止人员在岗不在位。通过狠抓三班人员与小节，也是防止小问题而造成的大后果。

4、抓好队伍的团结协作工作，防“脱节”。

俗话说：“一个人的力量是有限的，集体的力量是无穷的”。所以团结部门人员协调好其他部门工作，也是我们发挥集体智慧与力量的体现。不管是部门哪一个岗位的人员，只要那

个岗位需要人手，大家都会尽力帮忙，想办法。在搅拌车整形或上桩加固修理时，汽修工忙不过来时，机修工就帮忙汽车电焊、整形。机修工在维修搅拌主机或校称忙不过来时，汽修工就帮忙搬运主机刀片、衬板及砝码。在这样的工作环境中，大家都感到了互助的快乐。从而调动了所属人员的积极性，也增强了同事之间的那一份感情。另外就是做好本部门、人员与其他部门的协调工作，公司的每个部门都是缺一不可的，岗位职务无贵贱之分，只有分工不同。所以干好本职工作，协调好其他部门的工作就是对公司最好的回报，也是防止工作生产脱节的最好表现。因为我们这个部门的工作，是要靠我们每个人都去动手才能够保障设备的正常运行的。你不去动，设备自己是不会好的。所以也经常会听到一些不中听或是比较难听的话。不过我们相信，只要我们努力了尽力了，人家最后还是肯定会肯定我们的工作的。

## 1、个别所属人员的安全意识、大局意识不够。

(1)机修工表现在维修时，特别是在抢修时，为了图一时的快，而忽略了安全，带电操作的现象也偶尔会出现，不拉闸抢修的状况也时常会有。

(2)汽修工表现在车辆底盘维修或调节刹车时，经常不让车辆上地沟维修，私自操作车辆等。

(3)清洁工表现在场地清理与外面公路上清理时的过往车辆对人身安全上。

2、对工作的主动性还不够。一般部门安排下去的任务完成的较好，对没有安排的工作有时偶尔会偷一下懒，再看一看我的态度再去干，这样一来有时会造成被动。

## 1、2、3月份

1、抓好设备、人员的安全工作；

2、做好两条生产线搅拌主机的衬板及轴头密封件的更换工作；

3、做好37米泵及46米泵车s管、切割环及搅拌刀密封更换工作；

4、做好两条生产线及车辆的第一季度保养(更换各种油类及滤芯)；

4、5、6月份

1、抓好设备、人员的安全工作；

2、做好码头到粉料筒仓的管道更换及焊接、改造工作；

3、做好配料机配料仓的修补及焊接工作；

4、做好a生产线平皮带的更换工作；

5、做好生产线、车辆及场地设施的第二季度保养；

7、8、9月份

1、抓好设备、人员的安全工作；

2、做好sdmo发电机的保养工作；

3、做好8个粉料筒仓除尘机的改造工作；

4、做好生产线、车辆及场地设施的第三季度保养；

10、11、12月份

1、抓好设备、人员的安全工作；

- 2、做好复盛螺杆空压机的保养工作；
- 3、做好生产线、车辆及场地设施的第四季度保养；
- 4、做好20\_\_年年终总结工作；

## 混凝土试验室工作总结篇四

不知不觉中20xx已接近尾声，加入xx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。xx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。

学习，永无止境，这是我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。

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-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越\*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\*稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

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。

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\*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。

20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有

多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的.了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

（二）、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

（三）、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

（四）、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（五）、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

（六）制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

（七）、为确保完成全年销售任务，自己\*时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

## 混凝土试验室工作总结篇五

时光飞逝，水月如梭，一转眼功夫我到公司已经一年了，回顾这一年的工作，有成绩也有教训。

在这段时间的工作中，做好每天的取样成型及检测试块的压力值。对每天进厂的原材料（如：水泥、粉煤灰、矿粉，外加剂，粗骨料，细骨料）进行检测，如：检测水泥的净浆流动度及细度，水泥胶砂强度，还有粉煤灰的细度及需水等等。按照标准要求正确规范的进行每一样材料的检测，如有不合格及时通知并要求退货。对于目前的材料检测操作流程和标准要求已经基本掌握，在以后的工作中就是要通过多做实验来累积经验，让自己通过观察和感觉能够比较准确的估计出他们的真实值。当然，我还有很多需要去学习，比如配合比的设计，各种级配的设计，对于目前学到基本技能远远不够，在今后的工作还要请教老邓师傅，还要继续付出更多的努力，还要花费更多的心思到工作中来。

通过工作的空闲时间在实验室里查看各种实验检测标准，学习实验操作步骤等资料。在今后工作还需积极主动去请教老

师傅，要用虚心好学的精神去学习，从而把我们所学的知识与实际操作相结合，把我们的理论知识更好的运用到实际中去。

刚刚进入一个新的工作环境，有很多事情还没有完全去适应，但是我会时刻要求自己，牢记岗位职责，努力做好自己的本职工作。力求在今后工作中做得最好。对于这段时间我的表现，或许在工作中存在不足之处，希望领导和各位同事多多指教，常言道：“别人是帮助自己找出不足的最好镜子”。对于大家指出的缺点，我会去改正，希望大家多多指点。

总结：通过这段时间的工作，让我从中不仅学到技能知识，还学会了如何更好的去学会沟通，处好人际关系，能更加积极主动去跟别人学习新技能，在今后工作中得继续付出百倍的努力。