

# 化肥年终工作个人总结报告(通用7篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 化肥年终工作个人总结报告篇一

时光荏苒，20\_\_\_\_年即将过去，为了以后更好地开展工作，现将20\_\_\_\_年的化肥销售工作总结如下：

### 一、工作的精神面貌

这一点是我们公司每次培训时都要着重提到的，但是仍有很多同志对此不屑一顾，对公司产品和服务没有信心，或者是在某个方面存有较深的抱怨，一种怨天尤人的态度，销售业绩没有提高，毫不关己。试想，连我们自己都没有必胜的信念，又怎么能够对我司工作保持较高的热情呢。同样地，只有我们自己对产品拥有百倍信心和无限热情才能感染经销商，从而帮助他们树立信心，这才是我们中化人应该持有的工作态度。牢固树立“今日我以中化为光荣，明天中化以我为骄傲”的信念，披荆斩棘，创造辉煌。

### 二、复合肥的市场开发

复合肥的市场培育会经历这样一个阶段：

- 1、导入产品，凭可靠、优异的质量，借农民朋友口碑传播，在消费者方面为经销商树立信心，产生市场推力；
- 2、进行广告投入，扩大促销宣传，做足推力，从而由质量好产生知名度，知名度高而长久产生品牌效应。因此，对于我们业务人员来讲，关键就在于如何让一定范围内的农民朋友用上我们的优质产品，这是市场开拓的问题了。

作为我们的客户需要满足以下六个条件：

2、个人能力，这一点关系到我们的产品能否被正确、持续、长久操作；

3、业内口碑好，讲信誉，注重长期利益，这是我们业务能够长期稳定开展的先决条件；

4、市场保护意识强，稳固地坚持在划定区域内销售，不窜货；

5、有一定的网络基础，能够迅速将货物投放到基层零售商或者农民手中；

6、服从公司的指导价格和相关政策，配合各方面工作。

以上六点都能满足的客户，必将成为我司优秀且核心的忠实客户，在实际选择客户过程中，这样的客户简直凤毛麟角，所以，一般的客户要至少保证其中的三点，通过日后更多的沟通和交流，使其不断地向这六点靠近，从而帮助其由小做大，由弱到强。

## 化肥年终工作个人总结报告篇二

我们检修人员除了严格遵守公司及分厂的各项规章制度，并且认真学习公司的安全报，始终坚持“安全第一，预防我为主”的方针，搞好员工的安全知识培训。在安全生产方面做到了以下几点：

第一，从思想上认识到安全生产的重要性。

第二，提高检修技术能力，熟悉各种设备的安全操作规程。

第三，发扬良好的团结协作和相互监督的精神。

所以只有端正了自己的思想作风，树立起了“安全重于泰山”的责任意识，熟练掌握了安全专业知识。我们才能做好各方面的安全防范措施。我们检修人员作业的场合是处在易燃、易爆、高温、腐蚀的场所，因而时时刻刻都存在着危险，所以我们在作业不但需要团结协作，而且需要同事支持和监督。

20\_\_年里，在我们检修人员的共同努力下，化工、包装工段的监护下，班组的安全形势取得了有目共睹的成绩，班组实现了全年“零事故”，没有发生过一起人身轻伤以上安全事故。

## 二、生产方面

### 1、巡检工作：

我们检修班组制定了详细的巡检制度，推行“人人都是设备的主人”的管理理念，在大型设备及易损设备上实行分片负责，做到了设备到人，责任到人。在巡检工作中，对发现设备故障的员工，我们检修班组给予一定的奖励，因而在早上巡检中，我们检修人员用耳朵去听设备是否异常响动或噪音大，用眼睛去观察设备是否损坏、松动，用手去感触设备是否高温缺油或震动。所以我们检修人员用自己的慧眼、聪耳、巧手为设备正常运行提供了强有力的保障。

### 2、日常检修工作：

在设备厂长及检修班长的带领下，我们检修班组发扬实干加巧干的精神，使得日常检修工作有条不紊的开展着，并且出色的完成各项检修任务。我们检修人员在炎热的夏季，钻进多孔工段温度高达50℃滚筒干燥器里面焊接隔板和筒体裂痕，每一次焊接完成出来，我们检修人员都像洗过一次“桑拿浴”一样，全身湿完。我们检修人员在易燃、易爆、腐蚀等恶劣的环境中，克服重重困难，按质按量的拆检粉硝工段的

中和器。我们检修人员在时间紧，工作量大的情况下，发扬艰苦奋斗、团结的精神和争着干、抢着干的'作风，仅用9天的时间独立完成包裹机拆卸和回装工作，为设备的长期运行提供了强有力的保障。我们检修人员不但有过硬的技术，而且有能吃苦，能战斗的优良作风，让硝酸分厂各项工作跨上新的台阶。

### 3、技改项目工作：

我们检修人员紧围绕着公司的发展大计，根据公司及分厂的要求，制定了周密的技改计划，并保质保量的完成任务，使分厂的技改紧张、有序的进行。在公司的领导下，我们检修人员独立完成了多孔工段1#离心式抽风机和4#鼓风机，使得多孔的产量由原来的80吨/班到现在的吨/班。在包装工段，我们检修人员新安装了新库水平皮带，使得库房堆保量增加，利于转包。在粉硝工段，我们多增加安装了2台真空泵和完成改进结晶机锅门等技改项目，使得粉硝的产量由原来的h/m<sup>3</sup>到现在的h/m<sup>3</sup>。我们检修人员本着爱岗敬业，干一行爱一行的精神，为公司的发展做出了自己的贡献。

### 三、节能降耗及现场卫生管理方面

我们检修班组深刻领会公司的节能降耗精神，积极响应公司的口号，从“节约一个螺栓，一个螺帽，一个垫片”做起，努力降低成本，为分厂降低能耗，节约材料。我们检修班组在强化班组管理，提倡不铺张，不浪费的节约方针。在满足生产及安全要求的前提下，使用废旧的钢管、阀门、弯头等，为公司和分厂节约材料，提高了公司的能源使用率，降低了企业运行成本。检修班组在现场做工完成之后，做到了“工完，料尽，场地清”的要求，及时的清理现场，使现场看起来清洁，美观。在检修班组，我们以高标准来要求自己，坚持天天打扫卫生，不乱扔垃圾及废料，让我们检修人员时刻处于一个整洁，温馨的环境中。

#### 四、班组活动方面

我们检修班组积极，主动的参与公司及分厂的各项集体活动，并在检修班组开展相互学习的热潮，提高员工的技术能力和综合素质。我们检修班组积极的参加了公司举行的职工气排球比赛，并助分厂取得了“第三名”优异成绩。我们检修班组乐观，主动的参加分厂举行的“庆国庆，迎中秋”的烧烤活动，与化工，包装工段密切交谈，搞好关系，为以后的检修工作，打好坚实的基础。同时，我们检修班组自己也开展相互学习，相互促进的学习活动，使我们检修人员的技术上一个新的台阶。

#### 五、未来展望方面

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，我们检修班组端正作风，发扬团结互助、艰苦奋斗、顽强拼搏的精神，以乐观、积极的精神面貌迎接新的检修和技改项目，并以过硬的本领来完满的完成工作，为公司及分厂做出自己的贡献。

### 化肥年终工作个人总结报告篇三

\_\_年在公司行政在党委和工会的协调配合下，紧紧围绕公司奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，大干快上，各方面的工作取得显著成绩的一年。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“忠诚、团结、求实、创新”的企业精神，大力倡导“精、细、实、高、新”的管理理念，同心同德、真抓实干，超额完成了年度生产经营计划，各项主要指标均达到了历史最好水平。公司全年生产尿素吨，比上年同期增长；完成产值万元，比上年同期增长%；完成销售收入万元，比上年同期增%；利税突破万元，比上年同期增长%；工业增加值万元，比上年同期增长%。员工年均收入为元，与上年同期相比增加%。并对一届二次职代会所提出的17件提案，全部予以落实。完成上述指标，我们主要做了以下工作。

## 1、狠抓安全不放松，重视环保求发展。

安全生产和对环境的保护是公司得以生存发展的基矗在全年的工作中，做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。坚持加强现场安全管理，及时发现、消除隐患；坚持制止各种违章行为；坚持加强员工安全、消防知识培训，开展“安全生产月”活动和《事故应急救援预案》演习，提高员工们的安全意识；坚持每周五、节假日前的大检查以及日常巡查工作，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，提高安全人员待遇等，全年未发生轻伤、重伤和死亡事故。

\_\_年，公司在环境管理工作上有了较大突破，按照iso14001环境管理体系要求，公司加大了环保投入，环境纠纷赔偿额比上年下降了25%，同时，为了实现工业废水“三年内达到零排放”的目标，在相关部门通力配合下，完成了《工业废水与循环水综合治理工程》的项目可行性研究报告的评审修订工作，并列入国家的环保治理专项资金项目。

## 2、整合“两大体系”，提升企业形象。

“质量是生命线，环境是健康源”，这句话深植于每个员工心中。\_\_年，公司坚持“依靠科技进步，走绿色经营之路，建设质量、环保型化工企业，推进企业可持续发展”的思想。公司在通过iso9001—20\_\_质量管理体系和iso14001—1996环境管理体系认证后，从年初就着手两个体系的整合工作。编制了《质量环境管理手册》，并于七月份发布实施，通过一段时间的运行后，于10月份进行了内部审核，对查出的18个不符合项和30个观察项进行了评审整改。在11月下旬北京中质协对公司质量环境管理体系监督审核后，公司被推荐继续使用两大管理体系认证证书，从而进一步提升了企业形象。

## 3、坚持技改不停步，扩大生产创效益。

为了降低能源消耗，扩大生产规模，促进生产长周期运行，公司坚持技改不停步，向技改要效益。20\_\_年公司共投资600余万元，运用新技术、新设备、新材料、新工艺分别对一、四车间冰机冷却系统、尿素合成塔、循环机等8个项目进行技术改造，既降低了能耗，又达到了增产和环保的目的，保证了生产长周期安全运行。通过技改后，年可新增产值1400万元，可创利润400万元，尿素日产由上年的320吨增加到345吨。通过技改，降耗、增产效果十分明显，20\_\_年全年5次打破日产记录，3次打破月产记录。

#### 4、强化内部管理，夯实发展基矗

##### (1) 节能降耗降成本，狠抓质量上台阶。

\_\_年，公司面对生产原、燃、材料价格不断上涨和设备严重老化的挑战，着力于节能降耗降成本，寻求新的经济增长点。并从节约一滴油、一方气、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心操作，减少跑、冒、滴、漏。公司在做好节能降耗的同时，严格按照体系要求，紧紧围绕“质量是企业的生命”这一主题，坚持每天对产品质量以及包装重量进行抽查，决不让不合格品流入市常经过一年的努力，公司尿素产品一级品率达到98.3%，优等品率达到63.5%，合格品率为100%。

##### (2) 完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。20\_\_年，公司结合经营管理实际，新制订了《标准化管理实施办法》、《企业方针目标管理办法》、《市场营销管理办法》，修订了《劳动用工、工资福利待遇管理办法》。同时还要求中层以上管理人员在每个月末的办公会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程

当中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。在执行制度上坚持人人平等、奖惩逗硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

(3)加强财务监督，保障资金需求。

为了保证生产经营、发展、技术改造的资金需求，\_\_年，公司进一步对资金使用实行分级计划、分层把关，总经理严格审核，保证资金统筹安排合理运用，同时，加大资本运作力度，用好用活资金。一是对银行贷款及时采取先还后贷，避免了贷款的逾期；二是加强了存货资金的管理，对库房材料实行了定额管理，原材料实行以耗定进的办法减少存货资金的占用；三是加大了对应收账款的清收力度，坚持每周一对应收账款明细逐一核查，编制销售周报表，督促销售人员对货款的回收，使应收账款降到最低水平，减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。四是由于\_\_年尿素价格持续上涨，公司利润逐月上升，公司强化资本运营管理。

## 化肥年终工作个人总结报告篇四

- 1、完善车间的各项规章制度，用制度规范职工的行为。
- 2、抓好以劳动纪律为首的五项纪律。
- 3、加强内部各项工作的检查、监督和考核。
- 4、奖惩分明、加大力度，进一步发挥骨干作用和调动全体职工的积极性。
- 5、开展切实可行的形势任务教育。
- 6、加强职工的技能培训。如建立车间职工综合自动化系统的



小型试验台，为职工学习先进知识创造条件。

7、了解职工思想动态，制定深入细致的解决职工思想问题的方法。

8、搞好干群关系，在车间创造一个职工团结一心，有集体荣誉感，有责任心和紧迫感，有良好工作作风，又轻松活波的和谐氛围。完善车间的管理制度与考核方法，使其更具有针对性和可操作性。

9、qhse体系审核工作，同时通过此项活动，提高了车间的综合管理水平。

10、进一步加强日常管理工作的程序化和科学化，做到责任到人、分工明确、各负其责、协调互助。

11、进一步加大计算机管理力度和范围，完善备件、材料、资料、设备、计划、消耗、记录管理的计算机管理，为生产和效益服务。

12、重新核对、计算我塑件化工厂电力系统的继电保护定值，建立塑件化工厂阻抗系统图。

## 化肥年终工作个人总结报告篇五

1、完成了钢仓顶可逆皮带的更换，检修北边大渣泵两项重要设备的消缺工作。

钢仓顶可逆皮带的接头问题一直以来是困扰我工段的一块心病，钉了又粘，粘了又钉，效果一直不佳。本月份，我工段在不影响产量的前提下更换了这条皮带，并且把换下来的皮带裁成两根发生四楼用的可逆皮带，现已打好坡口，随时可以修旧利废更换上去。

至于北边的渣浆输送泵，自从去年10月份检修以来到现在，运行状态一直良好。到本月份，蜗壳开始漏渣，所以在本月，工段提前安排，对北渣泵进行了解体检修，更换了蜗壳，前护板等泵件，为安全生产提供了有力保障。

## 2、完成了电石除尘系统卸灰阀的改造工作。

在本月份，我工段的电石除尘系统的卸灰阀检修频率骤升，费用也居高不下，给搅龙运转安全也带来一定的威胁。于是，我们就尝试着进行改造，先后用支架挂袋等方式都有一定的局限性，月末，我们在分厂领导的鼎力支持下，用钢筒挂袋配重物的方式，试运转后，感觉还可以，关于此项措施的效果，我们会不断跟踪，如有缺陷再想办法改进。

## 3、全力以赴扎实开展安全生产月的各项工作。

在六月份安全生产月的各项活动中，我工段高度重视，积极响应配合，共举行了工段级的应急演练2次，“关爱生命，安全发展”征文5篇，各类隐患排查多次多项，协助分厂办安全专栏，我工段投稿踊跃，积极备战“消防之星”，“气防之星”的竞赛，并且成绩优良，把安全月的活动推向了高潮。

## 4、推进班组建设的步伐。

本月份，我工段在分厂领导的督促与指导下，进一步推进班组建设的步伐，制做班组考评与月度明星展板一块，员工考勤表张贴板一块，并与6月28日召开副班长以上会议，共同讨论班组建设的一些举措，尤其是班组考核中存在的一些困难各班长进行了一个交流与学习；对工段管理与处罚力度上听取了各班长的意见；就班长对班员的绩效认真考评的给予了表扬，并对5月份的月度明星进行了每人20元的奖励，给积极为工段排忧解难的二班、四班各奖励50元等。大家一致认为此次会议开的及时、开的好，奖罚分明，有鼓励先进，鞭策后进的意义。

5、疏通了发生器冲洗水的管道与阀门。

本月份，我工段根据发生器洋流不畅，排渣困难等现象，准确地判断为各路冲洗水有障碍。经过反复思考，认真准备，面对工作量大，处理难度大，天气恶劣等现状，我工段苦战四天，在不影响产量的前提下，逐一进行了处理，并达到了理想的效果。

另外，我工段六月份在现场文明生产，劳动纪律等方面都有长足的进步。

## 化肥年终工作个人总结报告篇六

尊敬的各位领导：您们好！

经过这一个多月的工作，现将本月的工作情况汇报如下：

一、这一阶段主要工作：

1. 了解各乡镇种植结构以及农户对本品悉知度，用肥情况，使用效果，出现的情况，了解各竞品信息及在当地的市场占有率。
2. 拜访\_\_县各乡镇经销网点，熟悉各网点往年主要销售产品和销量情况，带形象店材料到各个网点做形象店包装工作，收集并核对去年至今年各县经销商制作门头牌广告的数据及金额。
3. 拜访各乡镇经销商，充分利用各乡镇赶集时间，到经销商店面做好店面零售工作，散发宣传单，宣传公司产品。
4. 到各村寨拜访农户71户，发宣传单，宣传公司产品，提高农户对公司本品的认知度，由于目前没有放电影设备只能用发传单及口头宣传。

5. 走访各个市场的化肥销售商，调查竞争品牌的市场份额，销售情况。开发销售网点4个。

市场问题：

经销商的销售观念落后，市场推广及服务不到位，无法提升本品在市场的销售潜力，无忧患意识和避免厂家供货紧张和储货意识。解决方法：多与经销商沟通，讲解市场推广及市场服务的重要性，改变其坐等生意上门以及货物卖空再进货的传统观念。扩建分销网点，做到各个村寨看得到，买得到本品。针对部分无法改变销售模式和销售观念的客户只能更换人选以满足市场的需求。

(1) 完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。20\_\_年，公司结合经营管理实际，新制订了《标准化管理实施办法》、《企业方针目标管理办法》、《市场营销管理办法》，修订了《劳动用工、工资福利待遇管理办法》。同时还要求中层以上管理人员在每个月末的办公会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。在执行制度上坚持人人平等、奖惩逗硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

(2) 加强财务监督，保障资金需求。

为了保证生产经营、发展、技术改造的资金需求，\_\_年，公司进一步对资金使用实行分级计划、分层把关，总经理严格审核，保证资金统筹安排合理运用，同时，加大资本运作力

度，用好用活资金。一是对银行借款及时采取先还后贷，避免了借款的逾期；二是加强了存货资金的管理，对库房材料实行了定额管理，原材料实行以耗定进的办法减少存货资金的占用；三是加大了对应收账款的清收力度，坚持每周一对应收账款明细逐一核查，编制销售周报表，督促销售人员对货款的回收，使应收账款降到最低水平，减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。四是由于\_\_年尿素价格持续上涨，公司利润逐月上升，公司强化资本运营管理，通过科学论证，先后控股、参股的几家企业运营正常，投资回报前景看好。五是资金及时支付，利用办公信息自动化系统、网上银行的功能，准确、及时、安全、高效保障资金需求渠道畅通。

### (3) 推行办公自动化，提高工作效率。

为了改变传统的办公方式，规范工作程序，提高工作效率，公司在进一步加强计算机的日常维护管理的同时，加快了计算机信息化工程的进程。与重庆宏声新思维公司一起完善了设备管理、销售管理、采购管理、库存管理、生产统计管理、人力资源管理、办公自动化和财务接口管理等模块，并要求员工尽量“事事都在网上做，少费纸张少用墨”，逐步实现无纸化办公。\_\_年11月，公司通过了市信息产业局组织的信息化工程验收，使公司的工作效率和工作质量实现了新的跨越。

### (4) 切实加强物资供应，保证采购物资质量。

为了确保正常生产和\_\_年初制定的一系列目标指标的实现，供应处全力以赴，认真做好库房管理工作，及时掌握库房物资数量的动态情况，尽量减少物资压库。在采购中，千方百计实现比质比价采购，对采购市场进行咨询了解，逐一排查，分析掌握生产厂家资质和技术力量，从产品的实用性等多方进行比较，保证采购物资的质量。始终坚持减少中间环节，降低采购成本，提高进销差率。通过努力，\_\_年供应处全面完成了年初提出的计划，外购物资按时到货率达到了98.46%，

一次验收合格率达到99%，进销差率1.1%。

## (5) 抓住市场，调整营销策略。

为提高产销率和资金回笼率及销售价格，\_\_年公司认真对全国市场需求变化进行分析，准确地把握化肥走势，制定切实可行的营销策略，并根据不同时期的市场销售变化情况，适时调整销售策略，建立诚信的`客户网络，不断提高产品在本地市场的占有率。经过一年的努力，公司尿素产销率和资金回笼率均达到100%，在用户心中树立了良好的企业形象和品牌形象，产品销价在同行业中长期处于较高价位。

光荣地加入我司已达两年之久，在直管领导的谆谆教导下，经过公司的数次培训，以及个人的不断努力后，终于在营销技能上有所提高，总结起来有以下几点：一、工作的精神面貌。

这一点是我们公司每次培训时都要着重提到的，但是仍有很多同志对此不屑一顾，对公司产品和服务没有信心，或者是在某个方面存有较深的抱怨，一种怨天尤人的态度，销售业绩没有提高，毫不关己。试想，连我们自己都没有必胜的信念，又怎么能够对我司工作保持较高的热情呢。同样地，只有我们自己对产品拥有百倍信心和无限热情才能感染经销商，从而帮助他们树立信心，这才是我们中化人应该持有的工作态度。牢固树立“今日我以中化为光荣，明天中化以我为骄傲”的信念，披荆斩棘，创造辉煌。

## 二、复合肥的市场开发。

复合肥的市场培育会经历这样一个阶段：

- 1、导入产品，凭可靠、优异的质量，借农民朋友口碑传播，在消费者方面为经销商树立信心，产生市场推力；
- 2、进行广告投入，扩大促销宣传，做足推力，从而由质量好产生知名

度，知名度高而长久产生品牌效应。因此，对于我们业务人员来讲，关键就在于如何让一定范围内的农民朋友用上我们的优质产品，这是市场开拓的问题了。作为我们的客户需要满足以下六个条件：1、有相应的资金实力，我们做的是现款现货，这一点是业务开展的基础，是顺利运行的保证；2、个人能力，这一点关系到我们的产品能否被正确、持续、长久操作；3、业内口碑好，讲信誉，注重长期利益，这是我们业务能够长期稳定开展的先决条件；4、市场保护意识强，稳固地坚持在划定区域内销售，不窜货；5、有一定的网络基础，能够迅速将货物投放到基层零售商或者农民手中；6、服从公司的指导价格和相关政策，配合各方面工作。以上六点都能满足的客户，必将成为我司优秀且核心的忠实客户，在实际选择客户过程中，这样的客户简直凤毛麟角，所以，一般的客户要至少保证其中的三点，通过日后更多的沟通和交流，使其不断地向这六点靠近，从而帮助其由小做大，由弱到强。

### 三、复合肥的市场管控。

当复合肥的操作到了一个成熟的阶段时，市场管控就成了至关重要的工作内容。当市场上发生窜货时，主要是以下几个手段，首先，通过明察暗访寻找窜货源头，按照合同约定进行惩罚和补偿；当无法查出窜货源头时，应该与所窜货物的持有者进行沟通，将所窜货物购买出来，讲清楚利害关系，保证其不再进这种货物。此时也无法行得通的情况下，就只能用大规模的宣传攻势采取对立形式地解决：彩印一张招贴纸，上面标明“中化化肥有限公司某某货物建议零售价、某某经销商是正规的签约营销商”等等字样，贴在门头上；在窜货的店铺附近设置宣传场地，用我们的宣传车、磁带、光盘、招贴画、彩旗、促销品等等各种手段制造影响，并在其辐射的村庄内、集市上，进行巡回宣传，使农民认识到，我签约经销商处才是正规的中化化肥经销点，并暗示其他店铺的货物，我司是不敢保证质量的。总结起来，就是利用我们现有的所有手段，在我签约客户的协助下，集中力量在几天的时间里对窜货经销商形成大规模的打压之势，以修正农民的购货渠

道。

以上就是我在近两年的工作里，在领导的帮助下，所获得的一些收获，希望对同事们能有一点帮助。

## 化肥年终工作个人总结报告篇七

我在咖啡厅工作了一年，虽然只是做一些简单的活，但是也确实学到了很多，感悟了很多。下面是我的工作总结，希望有缘人看到能够有所受益。

1. 收钱结账一定要在前台结，这样可以节省很多不必要的时间。省去诸如转述而造成的时间，误差等机会成本。
2. 一定要经常出现在老板的面前，只有经常出现在老板的面前，才能很快和老板搞熟关系，老板才会教会你更多的冷饮制作知识。
3. 没有客人时一定要多和店里的人交流，而不是自己一个人窝在角落看杂志。年轻人要热情点。
4. 尽量不要在老板眼皮底下犯错，虽然犯错是难免的，但是不要给老板看到，因为犯错毕竟会给别人留下马虎的印象。
5. 一定要做好店里基本的工作，创始人的第一份工作也是从清洗好厕所开始，做好基本的卫生工作是对自己的交待，也是对客人的负责。
6. 客人付钱时一定要问客人有没有零钱。这样才能保证店里有足够的零钱找给客人。
7. 要熟悉菜单，如果看到菜单有变动要及时更新你脑海中的菜单内容。



8. 一定要保持谦虚的态度，要记住三百六十行行行出学问，要不断学习。

紧张的20xx年即将过去，这一年可以说是不平凡的一年，作为一名工程技术人员，我在同事和领导的关心、支持下，通过努力，为公司的发展做出了应有的贡献。在过去的一年中，我在工作和生活中高标准要求自己，出色的完成了上级领导交代的各项任务，也从工作中学到了许多新知识，将自己的工作能力提高到了一个新的高度，现将我这一年的工作总结如下：

## 一、管理方面

为了提高工程项目管理水平，促进施工项目管理的科学化、规范化，在这一年中，我努力学习各类项目管理书籍，在管理的过程中总结经验，理论联系实际。对机操手、工人放下包袱大胆管理、耐心讲解、把他们的消极思想转换成积极的工作态度，并做好技术交底工作，针对不同的人、不同的事物采取不同的方式方法管理。

## 二、技术方面

技术工作贯穿于整个施工过程，从开工前的图纸会审，编制各项施工措施、方案到工程施工过程中的定位放线、开展施工测量，最后到工程结束后的工程复测无不存在。它要求我不但要能熟练使用各种测量仪器，还要有丰富的实践经验，稍有疏忽就会造成重大经济损失。

针对这一问题，在工作中我采取了使用各种不同的检验方法，加强了对外业和内业的校核工作，确保了不会出现失误。施工测量工作与工程质量及工程进度有着密切的联系，在此项工作前我必须了解设计的内容、性质及其对测量工作的精度要求，熟悉图纸的尺寸和高程数据，了解施工的全过程并掌握现场的变动情况，只有这样才能使施工测量工作能够与施

工密切配合。

### 三、成果展示

20xx年我先后参加了工程、建设工程、工程、道路工程等项目的建设。在施工过程中，我充分发挥了自己在专业技术和工作经验上的优势，把技术和管理紧密结合起来，努力锻炼自己成为一名技术型管理人员，在工作中做到了搞管理懂技术，杜绝了盲目指挥、乱指挥，避免了反攻、窝工等现象的发生。施工现场的得心应手，使我充分意识到了丰富的专业技术知识是从事现场成功管理必不可少的条件。

20xx年虽然我在工作中拥有上述的可圈可点之处，但也存在着某些不足。比如在路中段建设工程的施工过程中，由于思想上对质检认证的重视不够，抱有认证只是走形式的心理，对施工中存在的个别问题整改怕麻烦、怕耽误时间，没有及时组织实施，以至路面垫层认证没有及时通过，造成了窝工、怠工的现象发生。

这次事件使我认识到做任何事情都要脚踏实地一丝不苟，只有思想上重视，工作中扎实才稳当过关。除此之外，在工作中遇到挫折、困难我也曾有过推委、退缩、放之任之等想法。不能积极的去迎接和面对，这些都是我工作中的黑点。在来年的工作中我将洗礼自己的思想，摸去这些黑点。为作一名优秀的xx员工而努力奋斗。

20xx年是xx公司成立和投入运行的年份，也是我个人事业一个新的起点。如果说工作的头两年我主要是在学习，那这一年中就要求我花相当的时间在观察、分析、思考和行动上。下面是我对20xx年的工作总结：

#### 一、回首往事

2.x月开始担任物流部经理主持部门工作；

7.x月开展企业文化的宣讲，着手条码管理项目的计划和前期接触，通过完善部门盘库制度进一步提高了部门数据的准确率，加强了部门数据的保护工作，提出严格备份和报表无纸化，针对考评工作在前期出现的问题对考评条文进行了量化细化。

## 二、加强思想认识，做到学以致用

对环境和自我的判断决定我们的行为。我个人认为这一年所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作首先我们家自个的事，毕竟现在三分之一的人生是工作，我衣食住行都靠它。第二个重要的认识是工作是能够做好的。听过了许多“不可能”这样的话，最终不都完成了吗？所以要敢于对工作提出高要求。第三个是这个社会在不断发展进步，需要仔细分析大胆尝试。本年度我加强了物流、生产和管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，取得不错的效果。

## 三、大胆思考，小心求证，我们能够做的更好

社会时刻在改变，特别是膨胀期的中国。在这片热土上，只有做的更好才能获得更多甚至是保持生存。作为服务部门，压缩运作成本和提高服务质量就是我们不变的追求。不断思变，在同行业中做到，虽然意味着汗水和付出，可是也意味着提高和收获。

## 四、创建公平、和谐、认真、奋发的工作氛围

2. 部门为了进一步做好工作，为我们向国际先进水平迈进打好基础，积极组织部门培训，从目前情况看培训取得了比较好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

对过去一年的工作进行回顾，每件工作都离不开大家的支持和努力。当然自身也还有很多不足，比如没有进行今年系统性的学习，比如应对突发情况经验不足，比如前期部门运行成本过高等等。在19年，我会带领我的员工努力改进，争取做出更好成绩。