

最新采油技术个人工作总结及计划表(大全5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

采油技术个人工作总结及计划表篇一

转眼间20xx年已成为过去成为历史，但我们仍然记得去年一整年的激烈竞争。本行业天气虽不是特别严寒，但大街上四处飘着的招聘条幅足以让人体会到20x年阀门行业将会是一个大的竞技场，竞争也将更加的白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上千家企业都在抢人才，抢市场，大家切身的感受到了市场的残酷成都，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为xx万，其中一车间球阀xx万，蝶阀xx其他xx万，基本完成了今年初既定的目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xx客户的

球阀□xx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xx□xx□x等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□x□xx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化、精细化管理不够。严格说来公司应该以制度化、精细化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了之，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

4) 公平激励建立一只和谐团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当

责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

初步设想20xx年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为x万左右，球阀xx万左右，其他x万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“x”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“x”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□20x年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广x品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为x推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得x很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这

条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

1、人员安排

a□一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表。

b□一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款。

c□一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等。

d□一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题。

e□专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通。

f□所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题。

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定；同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a□出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b□业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c□工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

采油技术个人工作总结及计划表篇二

一年以来，我根据各维修技术人员提供的图纸及其它部门提出的改造加工项目，认真做好材料的计划请购和跟催工作，较好地配合了现场维修、改造，使所需的材料能及时提供。

今年5月分，硫化机维修时，侧翼大齿轮轴磨损严重，须车削加工后重新配轴瓦铜套。因齿轮尺寸大(约1、6米外径)，重量又重(约2吨)，而且偏心严重，属曲柄机构齿轮。在莆田没有能修复这么大齿轮轴的维修厂家，要运到原硫化机生产厂家去修复。路途遥远，往返运费昂贵。修复费用估计需xxx元左右，而且需要周期长，最少一个月时间。因公司生产任务

特别紧，要求自行想办法修复，我接到任务后，经过反复研究、论证，认为我公司那台落地式车可以用来修复此齿轮轴，因车间没有加工修复大型工件的相关经验，也没有有相关经验的员工，都没有把握修复，不敢试加工。再加上那台老式机床，多年没有维护保养，考虑精度也会达不到要求。我多次跟车间技术工人交流，解释公司要求，并写出修复加工工艺、机床精度校正方法进行讲解，在各方的共同努力下，终于成功将齿轮轴修复，外协维修单位都赞口说：“这是xx公司其它厂家都没有办法办到事，你们办到了！”今年已经完成了多台硫化机齿轮轴的修复加工，为厂里节约了维修成本，缩短了维修时间。

工作认真仔细、吃苦耐劳，坚持原则不计个人得失

在过去的一年里，感谢公司领导的支持理解，无论是在施工监理过程中，还是在项目竣工验收、零配件的质量验收过程中，我都做到认真仔细，坚持原则，严格按照规范和要求进行。如：叉车配件的验收，下面反映仓库配件验收工作，一直是走过场，有时看都没有看，见单就照签，直接送到现场安装。我接管配件验收工作后，每样零配件都按相关要求，认真验收每个项目。

在得不到理解的情况下，坚持原则，做不懈的解释工作：设备配件质量的好坏，不能用简单的价格和使用寿命直接地比较，一是维修频率增多，增加了人工成本，增加了停机时间；二是使相关件提前损坏，如：用了不合格的空气滤芯，因它的过滤只有正品的十分之一左右，而使相关的气缸、活塞、活环等提前损坏；用了不合的液压油、机油等，使相关的液压缸、密封件、连杆瓦等提前损坏，甚至于一个不合格的零配件尺寸公差符合要求，会将相连接的其它零配件拉变形、拉裂；三是使整机性能下降，或使机架、机体永久变形不能修复，使车辆提前报废等。

在监理外协项目过程中，亲力亲为，认真负责，不论是负压

通风工厂房顶，还是碳黑库地下室，或是五号路e库，都持天天巡查，对每个关键工序严格把关，发现问题即立要求返工，并向相关主管及时沟通、汇报，使整个施工过程完全处于受控状态，使每个工程项目都能顺利验收。

在，使我在工作上思想上都有了很大的进步。当然成绩只代表过去，在以后的工作中我会加倍努力，争取做的更好。因为技术在不断进步更新，只有通过不断地学习，辅以求精务实，脚踏实地的作风，方能胜任自己的工作岗位。要使工程施工，技术和质检工作能贯穿始终，还须在工作经验的积累中，逐步培养自己的预见性；不断在现场检查、监督中随时发现问题，解决问题；使自己的现场综合处理能力不断的得到锻炼和提高。

采油技术个人工作总结及计划表篇三

我叫官儒超，于3月14日入职公司，被派往金楠缤纷小区项目部，从事现场技术管理工作。时光荏苒，岁月如梭，在这的两个月时间里，我对公司项目团队及同事等各方面都有了进一步的了解。

首先在此感谢公司给予我这样的学习机会与锻炼自我的平台，在领导的关怀指导以及同事的关心帮忙下，我很快的适应了公司的管理模式和工作环境。现将这两个月的工作状况及感受总结如下：

1. 我们项目部是一个年轻化的团队，大部分同事都是80后，是十分有活力和激情的。同事之间的相处是十分融洽的，没有恶意竞争现象，是我比较向往的团队，就连领导都是那样平易近人。

2. 在新员工座谈会上，我更近一步的了解了公司未来发展方向以及员工岗位的提升空间。我更加相信自己能够在公司的培养及同事的帮忙下，很快能够独挡一面，真正的能够为公

司创造更大的价值。

3. 在项目工作中，技术负责人是一个举足轻重的岗位，关系着整个项目的技术支持、安全及造价等多方面的工作。由于我刚从事技术负责人这个岗位，经验有些欠缺；因此，对于工作我一向不敢懈怠，坚持留意谨慎，脚踏实地，认真务实，高效求新的工作态度，及时编制各项专项方案并向同事请教以确保工程顺利开展；及时对现场各施工班组的工序进行技术交底，杜绝出现不必要的返工和损失。

4. 对图纸中存在的问题及时与相关单位进行协调确认，并构成文字依据，再将确认的方案，施工方法，图中修改部位及时通知相关作业班组，坚持做到当天事，当天完成。

5. 在对确认的设计变更及时办理现场签证，做到与施工同步。

6. 用心配合甲方、监理等单位对现场的质量、安全检查，严格按照施工图纸和规范要求施工。坚持以工序质量控制整体工程质量。

7. 对施工图纸中后序工作提前进行熟悉，分析施工难点，及时与相关单位接洽，为后期工作做好前期准备。

8. 加强自身学习的同时倡导同事们进行技术方面的学习，交流。

总之，在当前工作中的不足，我会以进一步加强专业知识的拓展和技术水平的提高来弥补，争取在最短的时间内，成为一个技术过硬，管理全面的全能型人才。

在此，感谢公司领导给了我这样一个发挥的舞台。我要更加珍惜这样的机会，用心融入这样一个年轻活力，用心向上，互帮互助的团队，为公司的发展竭尽全力。

采油技术个人工作总结及计划表篇四

我于20xx年6月毕业于xx大学工程技术学院土木工程系□20xx年7月受聘于xx建设集团有限公司，从事工程技术管理工作。从毕业到此刻已有两个年头，一共经历了三个项目，在这段时间中，领导和同事给予了我很多的宽容支持和帮忙，让我在工作中学习到了很多宝贵的经验，同时也坚定了自己的对未来工作的信心。

20xx年7月我初到公司的时候，那时候的我看到一切都是新鲜的，对于自己第一次参加工作感觉自己十分有动力。为了让我们更快的了解公司、适应以后的工作，公司特地对我们进行了一个为期三天的新员工入职岗前培训。透过那次培训使我对公司历史以及文化有了必须的了解，也对本公司的基本运作流程以及公司的发展历程与企业文化、企业现状和一些我以前从未接触过的专业知识进行了一次简单的学习。

培训结束后，我便接到领导的通知前往郑州东风日产项目部，当时正在建设的是kd库项目，我来到项目之后项目经理给我安排了技术员的职位，让我跟着当时的技术负责人和施工员一齐工作学习。这段时间我收获了很多，对于从一个新人到一个技术工作者来说是一个极大的转变这将是我的职业生涯中具有重要好处。初次来到项目工作，我将工作定位为协助好技术负责人的工作和不断的自我学习充实，在完成工程的施工测量放线的同时，还协助技术负责人编制施工方案、技术交底，并负责工程技术资料的指导与编制，和质检一齐进行现场质量检查，以及协助安全员落实、督促、检查施工现场安全工作。

我到达这个kd库项目的时候，这个项目的主体以及主体工程已经基本结束了，但是我们土建技术人员的主要工作就是对整个厂区的地面进行平整，以及地面基层的土壤以及石子的摊铺和压实。当时我的主要任务就是和施工员一齐对场地抄

平，抄平就要用到水准仪，虽然在学校时接触过水准仪，但是用起来却还没有那么熟练。在他们的带领下，我很快就熟悉了，水准仪的用法。

设备基础的控制线要求是十分严格的，我们不能一丝马虎。有时候为了一个数据我们就要测量好几遍，读取好几遍。在施工放线过程中，我一向以用心的心态认真地对待自己的工作，在从事的各项工作中，都能尽职尽责，以求圆满的完成工作任务。不断吸收在实际工作中得到的经验。提醒自己不要好高骛远，而要脚踏实地，多干实事，在实践中检验自己的知识并获得施工现场的经验累积。

透过现场施工的工作更使我深深明白，在学校学习的东西和自己翻看规范、规程死记硬背的知识远不如实际经历过的记得牢固，而且好多学问更是书本里学不来的，完全是凭自己的经验。在这段时间里，我一向在多看，多学，碰到施工现场的做法与书本里不一样的地方及时的向技术负责人、工长等虚心请教，尽管有时候得不到理论上的解释，但是却是很好的经验。刚工作时觉得技术资料工作、测量工作，质量检查工作都比较简单，而实际上却学问大着，一向觉得自己会，而实际操作起来才发觉自己的不足，时常事倍功半，缺乏效率。此刻实践操作多了，方法掌握了，经验有了，才得心应手起来。

20xx年10月的时候，郑州日产项目部的新项目正式开工了，我们跟随项目经理一齐转战到新的工程之中，这次的项目是东风日产驻厂零部件车间及综合站房项目。在项目开始的前期，我与其他几位土建技术员一齐对项目的图纸和概况进行了一些交流和分析，同时我们根据工程的总施工组织设计和进度计划，对项目进行了一系列的工作安排。

驻厂零部件车间结构比较简单，类似于一个大型的仓库，整个车间中间有两条超出屋顶的防火墙，将整个车间分隔层三个独立的车间，其附属建筑综合站房主要是作为零部件车间

厂房的水电间，两个建筑物中间用一条电缆沟连接起来，综合站房里面分为锅炉房、配电间、压缩空气房等。由于我出来工作的时间比较短，这个项目是我第一个完整的项目，从项目的开始就对整个施工进行负责，以前的实习和第一个kd库项目都是在项目的中途参与的。

应对这个崭新的项目，我有点开始找不到方向，但是在师傅和同事的帮忙下，我逐渐对这个项目如何施工，如何安排有了自己的计划。从项目的基础土方开挖开始，我与同事就开始忙碌起来，第一次参与工程的基础工程的施工，有许多的问题我并不明白如何去处理，但是同事和带我的师傅十分的热情，他们不厌其烦的为我解释着各种问题，直到最后我也能独自的完成这些工作。

驻厂零部件车间的基础工程比较简单，没有桩基础，只需要控制好基坑开挖的深度与尺寸，然后进行合理的放坡即可。将近一个半月的时间我们便将整个驻厂零部件车间和综合站房的基础工程全部处理完成。由于厂房是一个钢结构厂房，其主体主要是钢构件，涉及到土建部分的主要是两条比较高的防火墙和1.200m以下砌体结构，有过上一个工程的经验，对于这一部分的施工我就比较熟悉了，但是在施工的过程还是遇到了一些困难，但是在同事和领导的帮忙下，我仍然很完满的完成任务。

20xx年3月的时候由于原先的资料员即将被派遣到其他项目去，透过与项目经理的沟通后，我开始跟随原先的资料员学习做工程资料管理工作。工程资料员工作，主要工作是对工程档案资料的收集整理及管理工作，认真、真实的反应施工现场的所有工序的进度和质量，及时地与建设单位、监理单位、设计单位沟通联系，认真处理好施工中的设计图纸、施工方案、变更洽商、会议纪要和联系单、函的收发工作，收集保存好公司及相关部门下发的文件。

在施工期间能够协助项目管理人员及工程相关人员，为他们

带给所需的资料并做好类似工作。这种工作看似简单，实则比较细碎烦琐，能够真正做好并不容易，它务必真实、全面的反映，整个工程的施工各个阶段对控制工程质量有着至关重要的作用。透过跟随前任资料员的学习，和自己在工作中的体会，我掌握到了一些做工程资料的重要方法：

一、重视对资料的管理。这一点至关重要，也是做好资料管理的必备条件。

因为很多人都认为现场决定一切，资料只不过是现场的附属物、是能够补，甚至能够写“回忆录”的，以至于出现工程进行了很长时间，资料还是一片空白的怪现象。更有甚者，有的工程资料是竣工后闭门造车一次性“造”出来的。试想，如果不见证取样、不进行任何试验编造出来的资料能真实反映工程实际吗要明白，工程资料是项目部对工程项目实施过程中逐步构成的，是工程建设过程真实、全面的反映，对控制工程质量有着至关重要的作用。

二、施工物资资料要齐全有效，有可追溯性。

工程中物资种类繁多，且来自不同厂家，把好物资质量关，便为整个工程质量奠定了一个坚实的基础。各种物资进场均要带给产品合格证、检验报告等质量证明文件。因为这些物资全部来自外单位，因此，此类资料的可追溯性尤为重要，鉴于此，资料质量证明文件要尽量使用原件，当不得不使用复印件时，要清晰、齐全、有效，并且加盖原件存放单位公章，注明原件存放处。

三、施工试验记录要及时、齐全。

施工试验合格是检验批(分项\分部)工程验收的前提条件。如钢筋连接试验报告是钢筋安装检验批验收的前提，混凝土试验报告是混凝土施工检验批验收的前提。所以施工试验记录要按部就班的进行，以免遗漏，影响后续施工。

四、检验批验收记录检查项目要填写齐全。

施工检验批中的施工缝项。除了做好以上四点以外，对工程技术的资料整理还务必做到及时、真实、准确、完整。

在去年的10月中旬整个驻厂零部件车间及综合项目就已经完全验收完成，其他同事陆续被安排到其他的项目去了，我在项目上继续将未整理完成的资料进行整理和归档。在12月的时候我接的项目经理的通知，武汉东风雷诺汽车项目已经中标，公司安排我去武汉东风雷诺汽车涂装车间项目担任项目技术负责人。

由于我的工作时间不长，经验比较缺乏，还有许多的地方需要我去学习和熟悉，如今站在这样一个岗位上，我觉得这是一次十分好的学习和锻炼的机会，之前有过做土建技术员和资料员的经验，使我在这个项目的开始并不盲目，在领导与同事的热情教导与帮忙下我很快适应了这份岗位。

在几个月的工作和实践中，我遇到了很多的困难，也学会了很多东西，透过一次次的尝试和摸索不断地对这份工作和这个岗位更加的熟练。作为一个合格的项目技术负责人务必做好以下几点：

1. 负责项目的“三体系”运行工作。及项目的全面技术管理工作。
2. 负责与业主代表、监理、设计、地勘等相关方协调现场技术问题。
3. 组织各专业技术人员参与图纸会审和设计变更，做好施工技术准备、组织，编写施工方案及作业指导书。
4. 组织解决施工过程中的技术难题，主持召开项目部技术会，编制进度计划并督促各个施工队的工作进度。

5. 负责与业主、监理等各方及其他施工单位相互沟通及协调工作，负责项目的具体实施及生产要素的调配工作以及各作业队资源调配及协调工作。

6. 督促各施工班组做好工程质量自检，组织工程阶段验收和竣工验收。

回顾过去的两年来的工作，我感觉自己在项目上得到很多锻炼，学习到了很多有用的知识和宝贵的经验，还发现了自己存在很多的不足，在今后的的工作中我会努力的提高自己的各项潜力。

我深信：勤勉精神和敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障，我今后的职业生涯中，一向努力做好本职工作，尽量将工作失误减少，并在以后的工作中时刻提醒自己，争取一点一滴去克服。

采油技术个人工作总结及计划表篇五

作为一名普通的工程技术人员，还是作为一个工程项目的技术负责人，我感到要干好一个工程，不仅仅要严格遵守国家施工规范规程，还要理论联系实际，活学活用，不断总结施工和管理经验，技术上不断改善和创新。

本人在工作中，接触到许多烟囱，体会到仅有技术上不断创新，设备不断更新，才能创造出更大的经济效益和社会效益。

比如，以前在造粒塔和烟囱的滑模中，我们用来提升滑模平台的是小吨位千斤顶(额定起重量为)，之后经过论证和技术经济分析比较，决定从__烟囱开始采用大吨位千斤顶(额定起重量为)，与小吨位千斤顶相比有以下优点:能够节俭一半的支承杆;支承杆脱空长度更高，滑模安全性能得到更大的保证;减少了支承杆的加固工作量。

另外，在滑模测量技术上我们也进行了改革。以前一般是在造粒塔或烟囱的中心安装一台激光对中仪测偏移，而平台扭转则在外面用一台经纬仪测量，显得十分麻烦。之后我们在烟囱内部相对于中心的对称半径上同时布置2台激光对中仪，根据测量数据就能够直接计算出平台的偏移和扭转值了。其精度高提高了，工作量也减小了。

尽管我们此刻在滑模技术方面取得了必须的成绩，但距世界滑模的先进水平还有不小的距离，这需要我们不断改善技术，总结经验。就我公司施工的烟囱和造粒塔来说，主要存在以下几个问题：

1、我们目前还未涉及双曲线塔和框架的滑模，只限于圆形构筑物的滑模。

2、在垂直运输方面比较落后，传统方法是采用落地井架加变幅拔杆或者是随升井架加变幅拔杆，此种方法比较落后，我们能够改善为：在筒体外侧配一台自升式高塔，不但能够满足钢筋和混凝土的垂直运输，并且能够节省几台卷扬机的费用。从长远效益来看，后者肯定比前者明显。

4、在滑模纠偏和纠扭上，设想在提升架外侧安装自动收分控制装置。

对于长期从事技术管理工作的人而言，无论是他的技术水平，还是施工本事都不容置疑，可是在经营管理上感觉要欠缺些。当然这除了与他自身是否愿意学习有关，但还与我们企业内部各专业分工过细不无关系。所以一个企业要想造就更多的复合性人才，就必须加强技术人员的经营理念培养和适应市场经济的本事。这点是我本人体会最深的。

总之，作为一名工程技术人员，除了严格按施工图和国家规范规程以及施工方案办事外，还要在工作中不断总结经验，吸取教训，大胆进行技术改革和创新，在施工组织设计和施

工方案上不断优化，努力将自我的专业水平和业务本事提高到一个新的台阶。