

2023年钢材业务员年度总结(模板5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么，我们该怎么写总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

钢材业务员年度总结篇一

今后应对所有后付款新老客户有一个每笔业务交货前必考察(公司规模、资金状况、前期供货商、项目状况等)、交货中必观察(订货和付款决策人、收货和结算流程、工程进度等)交货后必监察(决策人去向、结算进度、货物状况、逾期未付款执行手段等)直至所有货款、利息到账的一系列制度。群策群力，必要时使用社会力量等一切方式方法，保证公司利益不受损失情况下方可交易。以下是我在钢材销售业务工作中的一些体会和感受。

工作要想有所成就，首先要敬业，要热爱自己所选的职业，珍惜现有的工作岗位，凡事多想多问多做，刻苦耐劳，不怕失败，不耻下问，多做总结，乐于助人，团结友邻，并在工作中赢得公司的肯定和同事的尊重。

不要为自己所取得的小小成绩沾沾自喜，要常怀危机感。对工作要积极主动，充满激情，市场环境日新月异，变幻莫测，因此平时要多了解市场行情，多分析客户反馈的各种情况，及时调整销售策略。只有不断运筹帷幄，推陈出新，才能把握先机，赢得主动，提升自己的业务水平。

在日常工作中要有耐心，谦逊对人，冷静处事。遇到困难时，不要焦急，六神无主，要静下心来沉着应对。首先要分析该困难的起因，及解决的难易程度。如果自己能解决的，解决后向上级汇报；如果自己拿不定主意的，要将你对该问题的分

析过程及解决设想，向上级汇报，请求帮助。以便上级领导能及时了解情况并作出解决办法。遇到客户无理责难时，不要急躁，出言不逊，更不能消沉气馁，要冷静应对，必要时请求协助。同时要想尽办法在处理事情的过程中寻找客户的软肋，在劣势中创造优势，令客户知难而退，合作处理事情。要从处理事情的过程中展示自己的能力和，让客户改变对你的轻蔑看法，赢得客户对你的信赖、感激和尊重；遇到同事的指责时，不要冲动，不论有理无理，都不能有仇恨心理，更不能相互指责，而要静下心来思考。首先要分析事件事情的来龙去脉，以及自己在这件事情中的位置和作用，如果别人的指责是对的，要勇于承认，作出改正，并请求同事监督；如果别人的指责是错的，要指出质疑的依据，避免同事误解。同时修正自己做得不足的地方。

在日常工作中，要乐观向上，不断进取。发生问题或矛盾时，不要埋怨别人，指责别人，要知道埋怨和指责解决不了问题，只有互相协调、协助才能解决问题。另外，埋怨和指责亦可能会影响他人的工作情绪，从而造成下一个问题的发生。因此要通过引导、帮助他去改正、学习、提高。要有团队精神，众志成城，公司才能稳健发展，壮大；要谨记：埋怨是弱者的借口，协调是强者的动力。

在日常工作中，不能太倚重经验，过于自信，要不断更新思维，开拓视野。我有留意过，工地人员中，受伤的多为老工人，销售人员中，中招的多为老员工。因此在销售和交易过程中，出现的问题层出不穷，平时在解决问题时要多分析多总结，既要避免类似的事情重复发生，也要防止其它可能出现的新问题发生。

在日常销售工作中，要多学习、多借鉴、多实践；在学习中多借鉴，在借鉴中多实践，在实践中多总结；每天上班前要多想想、我今天要做什么，怎样去做；下班时要多想想、我今天我做了什么，有无遗漏；回家后再对自己一天的工作做个自评；只有不断学习，不断实践，不断总结，才能不断巩固自己，

提升自己，发展自己。

作为业务员，对公司要诚实，对工作要诚恳，对客户要诚信；要以诚待人，以信服人。面对没有诚信的客户，要尽力去感化对方，实在无法改变的，要尽量多留意，少交往；对于客户，能发展为朋友的，生意可放心去做，不能成为朋友的客户留心做，对你有偏见的客户小心做或不做。

作为销售员，在拓展业务时，要有攻无不克，战无不胜的勇气，但勇敢不等于鲁莽，还必须具备以下几个条件：首先要有气质，我走出去既是代表公司，又是代表个人，要注意自己的仪表着装和言行举止；其次要对本公司的营销运作过程了解；三要对自己的货物及价格了如指掌；四要对意向客户有初步的了解；五要对客户提出的问题特别是各种货物的价格能对答如流。

作为一名合格的业务员，要有自信心，当然自信心不是人家能给你的，要靠自己去创造、建立。要如何去建立自己的信心？我是这样做的：一、要熟悉掌握每种货物的性质和价格；二要协助采购降低采购成本。第一条要靠自己，刻苦就行。第二条要协助采购。要如何协助？我认为要在原有营销中扩大销售量，从而加大采购量。为采购创造低成本货物的采购条件，并在强有力的低成本采购中为销售创造优势。要学习国美和苏宁，要不断调整策略。切忌少单时心急，多单时心躁。心急容易中招，心躁容易出错。

要在工作中证实自我价值并在学习中提升自我价值。如何具体实现？我觉得可从以下三方面着手：一、心态要端正，对公司要有奉献精神，要在贡献中索取，不要从索取中贡献，要有“舍得”心，有舍才能有得，私心太大，难成大事；二、心情要愉快，对工作，要全身心去投入，不能有私心杂念。要让工作去影响你的心情，不能让心情去影响你的工作，如工作中夹杂太多个人情绪，工作是不可能做好的；三、心理要健康，在日常处事中，要多做少说勤思考，少一点指责多一点协助，

多尽一些义务，少争一些功劳。只有做到以上三点，凡事先从自我出发，才能成为一个真正合格的业务员。这些不但能做到而且能做好，我相信不久的将来，一定会成为优秀出色的业务精英。

任何一家企业，无论其所提供的产品是量化的物，还是无形的服务，最终都将受到市场和客户的检验，产品和服务终归还是必须服从和服务于最终客户的需要和要求，企业最终追求的是整个产品和服务链条的良性发展，以及如何获得企业的长期和可持续的健康发展。我们要做的是通过加入服务要素寻求更大差异化，并增加自身的产品附加值；良好的服务能够有效巩固现有的顾客，赢得更多的新顾客，获得顾客的长期忠诚，这样自然就会获得顾客的重复购买机会，从而促进企业的销售额不断增长，公司在服务工作上就尽力做好每一件事，无论大小，在努力完善服务体系及能力的同时也赢得了客户的可持续发展。

在于个人、团体力量的体现，团队精神的核心就是协同合作，实现整体优化是企业的目标，这就要求团队里每一位员工都具备团结协作的精神，通过每个部门的紧密配合，使工作环环相扣，才能才能使企业正常运作，外销部就是这样，每一位员工都彼此相互信任对方的工作能力，每个人都积极做好客户的销售工作及服务工作，工作中协调配合，大家团结一致，求大同存小异，互谅互助，心往一处想，劲往一处使，与公司和其他部门相互配合，有条不紊，也在公司和其他部门的支持协助下，顺利的完成了销售任务。

总之，一年来外销部在公司领导及各部门各位同事的支持与配合下，取得了一些成绩，同样也存在一些问题，如开发客户的工作做的不够理想，销售上应加大力度挖掘客户需求潜力，与公司及其他部门配合上应更加紧密，资金回款的力度加大，周期缩短等等。20xx年新的挑战，我同样会不断的总结自己的不足，不断的完善自己，努力发挥外销部的优势，主动出击，多开发新的客户，维护好客户，扩大销售量，加强

风险意识，增强警觉性，让工作再上一个新的台阶！

钢材业务员年度总结篇二

我厂在党委及上级部门的领导下，按照年初的工作部署和要求，紧密结合保持共产党员先进性教育和医院“管理年”活动，深入开展诚信服务，进一步加大行业作风建设，对生产，销售中存在的问题进行了重点整治，并取得了明显的成绩，现将半年工作总结如下：

工程建设期间，我们就面临着设备、钢材等价格大幅上涨，汇率攀升等巨大压力，因此，在资金控制上，我们权衡缓急，最大限度地节约工程投资。120吨转炉—炉卷轧机工程设计总投资约33亿元，按公司要求投资控制在30亿元以内，根据当时情况，汇率的变化引起投资增加，与20xx年底相比欧元对人民币汇率增加20%以上。钢材、铜、耐材、铁合金、溶剂以及冶金辅料等价格上涨，设备厂报价也随之上涨约20-25%，更是不易控制的主要因素，个别行业(如齿轮箱行业)涨价幅度更大，达到30-35%；电缆线、电动机、变压器、电器盘箱柜、天车滑线等供电系统涨价引起投资增加30%左右。一重、沈重等主要设备制造厂因原材料、外购配套件涨价等因素引起成本增加，曾多次提出涨价问题，其它制造厂也有同样的.呼声。在这样的压力下，在整个招标过程中，我们严格按照公司“工程建设招标管理办法”“物资采购招标管理办法”等各项规定，本着“实用、可靠、先进、经济”和“公开、公平、公正”的原则，认真进行招标、评标，在满足适用性要求的前提下，能由国内制造的设备不引进，力争为安钢订到“物美价廉”的设备。为此，仅进口合同一项就比国内同类项目节约资金1.5亿多元人民币。指挥部在工程建设期间还成立了资金控制管理小组，从出差人数、业务招费、办公用品费等各个资金支出口进行科学管理、严格控制，全方位节约工程投资。150吨转炉—1780mm热连轧工程也已全面启动，我们要充分吸收120吨转炉工程建设经验，结合当前行业形势和安钢开展降本增

效工作的实际情况，力争再打一次漂亮的工程“攻坚战”。

120吨转炉一炉卷轧机工程投产后，我厂迅速成立了对标挖潜、降本增效领导小组，逐层召开动员会，上下联手共织降本增效网，并瞄准同行业先进指标，着手制订指标考核办法，不断提高管理档次和水平，努力实现降本增效。

对安钢来说，120吨转炉一炉卷轧机这样现代化生产线能否低成本运作，早日达产达效、尽快发挥效能，事关安钢的“前途”。我厂作为这条崭新生产线的“驾驭者”，在成厂之初就把“成本决定生存”列为四大管理理念中的第一条。今天，在共度难关之际，我厂瞄准同类型生产线先进指标，结合安钢实际着手制订指标考核办法，并把指标分解到工段、岗位和个人，做到点面结合、上下联动，全面掀起对标挖潜、降本增效的热潮。

钢材业务员年度总结篇三

我自**年**月**日入职公司，履行业务员的职责和义务，在您的正确领导下积极开展各项业务工作，至今已有一年。通过一年来的努力，我共完成销售量8846吨，实现平均吨钢利润60元/吨，月平均销售量885吨，利润总额53x60元。除东莞裕丰货款尚有130万元未能收回之外，其他货款均已安全回笼。根据一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作总结作如下报告：

首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我最大的支持。在采购、销售、回款过程中，您给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您

会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以领导者的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了一个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大幅度的失衡。在x年7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖欠，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大幅度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

1、对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、

产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，没有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找最佳货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一旦出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判断不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情

况。

20xx年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞拖欠货款事件。以接近100元/吨的利润作为销售目的，以20万元的保证金作为回笼货款和滞纳金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

失误一：在8月份的销售中，我对东莞销售量达到操作以来的最高，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我感觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户进行经常性的实地了解。这是导致后来在9月份对其放量和从10月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业务员的重大失职。

失误二：东莞作为一个月生产能力只有20xx多吨的厂，仅凭二十万违约保证金便给其放量7车计560吨货，货款达到250万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。仅凭着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远不足以成为放量的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行调查摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销250万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责任的表现。

失误三：当东莞拖欠货款的时间越来越长而每次的还款金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向法院提起诉讼。在把握主动性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的相信客户，简单对客户寄予希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决

办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的最佳时机。

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月平均销售量在1500吨到20xx吨之间，月平均利润达到8万元至10万元。但我只完成了自我预计最底值的60%。实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

综上所述，我在20xx年的工作业绩微不足道，相反的是，出现的一些重大失误、失职和存在许多严重和必须重视的问题令我反思深省。有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20xx年甚至更长一段时间里，我将做好工作计划，努力让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

我厂在党委及上级部门的领导下，按照年初的工作部署和要求，紧密结合保持共产党员先进性教育和医院“管理年”活动，深入开展诚信服务，进一步加大行业作风建设，对生产，销售中存在的问题进行了重点整治，并取得了明显的成绩，

现将半年工作总结如下：

工程建设期间，我们就面临着设备、钢材等价格大幅上涨，汇率攀升等巨大压力，因此，在资金控制上，我们权衡缓急，最大限度地节约工程投资。120吨转炉—炉卷轧机工程设计总投资约33亿元，按公司要求投资控制在30亿元以内，根据当时情况，汇率的变化引起投资增加，与20xx年底相比欧元对人民币汇率增加20%以上。钢材、铜、耐材、铁合金、溶剂以及冶金辅料等价格上涨，设备厂报价也随之上涨约20-25%，更是不易控制的主要因素，个别行业(如齿轮箱行业)涨价幅度更大，达到30-35%；电缆线、电动机、变压器、电器盘箱柜、天车滑线等供电系统涨价引起投资增加30%左右。一重、沈重等主要设备制造厂因原材料、外购配套件涨价等因素引起成本增加，曾多次提出涨价问题，其它制造厂也有同样的呼声。

在这样的压力下，在整个招标过程中，我们严格按照公司“工程建设招标管理办法”“物资采购招标管理办法”等各项规定，本着“实用、可靠、先进、经济”和“公开、公平、公正”的原则，认真进行招标、评标，在满足适用性要求的前提下，能由国内制造的设备不引进，力争为安钢订到“物美价廉”的设备。为此，仅进口合同一项就比国内同类项目节约资金1.5亿多元人民币。

指挥部在工程建设期间还成立了资金控制管理小组，从出差人数、业务招费、办公用品费等各个资金支出口进行科学管理、严格控制，全方位节约工程投资。

150吨转炉—1780mm热连轧工程也已全面启动，我们要充分吸收120吨转炉工程建设经验，结合当前行业形势和安钢开展降本增效工作的实际情况，力争再打一次漂亮的工程“攻坚战”。

不断提高管理档次和水平，努力实现低成本运转，最大限度地为安钢增产创效。

120吨转炉一炉卷轧机工程投产后，我厂迅速成立了对标挖潜、降本增效领导小组，逐层召开动员会，上下联手共织降本增效网，并瞄准同行业先进指标，着手制订指标考核办法，不断提高管理档次和水平，努力实现降本增效。

对安钢来说，120吨转炉一炉卷轧机这样现代化生产线能否低成本运作，早日达产达效、尽快发挥效能，事关安钢的“前途”。我厂作为这条崭新生产线的“驾驭者”，在成厂之初就把“成本决定生存”列为四大管理理念中的第一条。今天，在共度难关之际，我厂瞄准同类型生产线先进指标，结合安钢实际着手制订指标考核办法，并把指标分解到工段、岗位和个人，做到点面结合、上下联动，全面掀起对标挖潜、降本增效的热潮。

钢材业务员年度总结篇四

产品调整，产品更新。

空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品利润的合理分配原则，是不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

长期宣传，重点促销。

自我提高，快速成长。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理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。

钢材业务员年度总结篇五

我厂在党委及上级部门的领导下，按照年初的工作部署和要求，紧密结合保持共产党员先进性教育和医院“管理年”活动，深入开展诚信服务，进一步加大行业作风建设，对生产、销售中存在的问题进行了重点整治，并取得了明显的成绩，现将半年工作总结如下：

工程建设期间，我们就面临着设备、钢材等价格大幅上涨，汇率攀升等巨大压力，因此，在资金控制上，我们权衡缓急，最大限度地节约工程投资。120吨转炉一炉卷轧机工程设计总投资约33亿元，按公司要求投资控制在30亿元以内，根据当时情况，汇率的变化引起投资增加，与2002年底相比欧元对人民币汇率增加20%以上。钢材、铜、耐材、铁合金、溶剂以及冶金辅料等价格上涨，设备厂报价也随之上涨约20-25%，更是不易控制的主要因素，个别行业(如齿轮箱行业)涨价幅度更大，达到30-35%;电缆线、电动机、变压器、电器盘箱柜、天车滑线等供电系统涨价引起投资增加30%左右。一重、沈重等主要设备制造厂因原材料、外购配套件涨价等因素引起成本增加，曾多次提出涨价问题，其它制造厂也有同样的呼声。

在这样的压力下，在整个招标过程中，我们严格按照公司“工程建设招标管理办法”“物资采购招标管理办法”等各项规定，本着“实用、可靠、先进、经济”和“公开、公平、公正”的原则，认真进行招标、评标，在满足适用性要

求的前提下，能由国内制造的设备不引进，力争为安钢订到“物美价廉”的设备。为此，仅进口合同一项就比国内同类项目节约资金1.5亿多元人民币。

指挥部在工程建设期间还成立了资金控制管理小组，从出差人数、业务招费、办公用品费等各个资金支出口进行科学管理、严格控制，全方位节约工程投资。

150吨转炉—1780mm热连轧工程也已全面启动，我们要充分吸收120吨转炉工程建设经验，结合当前行业形势和安钢开展降本增效工作的实际情况，力争再打一次漂亮的工程“攻坚战”。

不断提高管理档次和水平，努力实现低成本运转，最大限度地为安钢增产创效。

120吨转炉—炉卷轧机工程投产后，我厂迅速成立了对标挖潜、降本增效领导小组，逐层召开动员会，上下联手共织降本增效网，并瞄准同行业先进指标，着手制订指标考核办法，不断提高管理档次和水平，努力实现降本增效。

对安钢来说，120吨转炉—炉卷轧机这样现代化生产线能否低成本运作，早日达产达效、尽快发挥效能，事关安钢的“前途”。我厂作为这条崭新生产线的“驾驭者”，在成厂之初就把“成本决定生存”列为四大管理理念中的第一条。今天，在共度难关之际，我厂瞄准同类型生产线先进指标，结合安钢实际着手制订指标考核办法，并把指标分解到工段、岗位和个人，做到点面结合、上下联动，全面掀起对标挖潜、降本增效的热潮。