# 汽车路试员工工作总结(合集29篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-06-11

*汽车路试员工工作总结1一个人对自己的工作如果有百分之百的喜欢，也许不是太可能，但是想做到百分百的喜欢，就在于我们怎样以好的心态去看待这份工作，也就是说，既然我已经选择了这份工作，我就应该义无反顾的投身其中，并体现自我的价值观，与同事以及领导...*

**汽车路试员工工作总结1**

一个人对自己的工作如果有百分之百的喜欢，也许不是太可能，但是想做到百分百的喜欢，就在于我们怎样以好的心态去看待这份工作，也就是说，既然我已经选择了这份工作，我就应该义无反顾的投身其中，并体现自我的价值观，与同事以及领导互相交流、及时沟通、共同学习、取长补短、互通有无。通过读 “塑造阳光心态”这本书，无论做什么都要把心态调整好，以一种乐观、积极向上的态度，以公司特有的快乐服务为准则，服务他人，打造和谐永驻的气氛。才能推进发展，铸就辉煌。

**汽车路试员工工作总结2**

作为物管部材料保管员，我深知自己的职责，在过去的xx年里，我做好了公司给我布置的各项任务，现总结如下：

一、主要职责：

负责仓库的包材的验收、入库、保管、出库等工作

严格执行公司制度及其细则规定，防止收发货物差错出现。入库要及时，手续检验不合格要求不准入库；出库时必须有权限人签字，手续不全不发货，特殊情况须经理签批。

负责仓库区域内的防鼠、防雨、消防工作发现事故隐患及时上报，对意外事件及时处置。

安排物品在仓库的存放次序，按物料种类、规格、等级分区堆码，不得混和乱堆，保持库区的整洁。

负责定期对仓库物品盘点，做到账、物相符。

负责仓库管理中的入出库单、验收单等原始资料，整理和建档工作，及时编制相关的报表。

做到以公司利益为重，爱护公司财产，不得监守自盗。

完成领导临时交办的其他任务。

二、工作完成情况：

1．包材收发及时、准确。

2．严格执行公司出入库制度。

3．卫生良好，储存条件适宜。

4．合理规划仓库货位。

5．帐实相符，品质完好。

6 ．不良资产及时提报，报表准确、及时。

7． 做好防盗门工作。

三、个人工作中出现的问题和不足：

1、在工作中存在创新精神。

2、缺乏与相关部门的沟通意识。

四、针对问题在以后工作中将采取的改进措施：

1、在工作中找到快捷的方式与方法运用到工作中去。

2、 极积主动的与相关部门进行工作中的有效沟通。

六、自我设定的本岗位关键考核指标：

1．遵循仓库各项管理制度。完成100%，考核数据部门财物。

2．发放物料及时、准确。完成100%，考核数据部门营管。

3．对呆滞包装材料的即时提报。完成100%，考核数据部门企划。

4、盘点盈亏数量没有大的误差。完成95%，考核数据部门财物。

5、保持卫生区无杂物。完成100%，考核数据部门管理。

6. 及时完成领导下达的各项任务。完成100%，考核数据部门财物。

**汽车路试员工工作总结3**

这次我们去\_\_\_\_实习，采用讲座及到工厂进行现场参观学习相结合的教学方法，克服了实习时间短，实习经费少的困难，圆满完成了本次实习任务。通过观看汽车冲压件、锻件、铸件、焊接件的制造工艺、热处理工艺、汽车零件的机加工工艺、模具的制造工艺，以及卡车和轿车的装配生产线，使学生们对汽车零件的制造工艺及过程和装配过程有了初步的感性认识;实习管理科周科长采用多媒体做了关于汽车厂的介绍，使同学们了解到我国汽车工业的发展史和一汽人的艰苦创业精神，锻造厂朱老师的讲座，不仅使同学们学习了锻造专业知识，还使学生们对本次实习的重要意义及实习过程中遇到的一些问题有了理论上的、系统的认识。

通过到锻造厂现场参观，同学们不仅了解了传统的模锻工艺和设备，还了解了一些目前较先进的锻造技术和设备，如电液锤、热镦机，摆辗机，楔横轧，辗环机等。通过参观工具厂锻造车间，同学们目睹了轴类件和圆环件的自由锻工艺，增加了自由锻工艺的知识，同时系统地了解了锻造工艺过程。

通过参观车身厂薄板和厚板车间，使学生们了解到汽车覆盖件和大梁的生产工艺和设备，通过参观车轮厂、吉发配件厂，使同学们了解了冲压新技术如车轮的旋压，同时还了解了在汽车覆盖件批量不大的情况下，采用简易的冲压工艺、设备及模具可大大降低成本，显着提高效益。如焊接结构的拉深模代替铸造结构的拉深模，可大大节省材料，无须铸造用的模型;通用油压机代替双动压力机，可大大降低设备的费用。

通过参观第二铸造厂使同学了解了铸件的生产工艺流程，如发动机缸体的铸造工艺及后续的打磨清理工艺。

通过参观车身厂、吉发配件厂、车轮厂使学生了解了板材零件的焊接方法、工艺及设备，如点焊、CO2气体保护焊，埋弧焊。

通过参观工具厂机加车间、三鑫模具厂，使学生了解了锻模和冲模的制造工艺和设备，了解了模具材料和模具结构。

通过参观第二发动机厂、底盘厂，学生们了解了汽车零件的切削加工工艺和自动生产线。

通过参观卡车装配线、一汽大众桥车装配线，使学生对汽车装配流水线有了全面的了解。

我们采用现场参观、讲解和讲座相结合，相互间穿插进行，使学生们能够将感性的认识与相关理论有机地结合，大大提高了实习效果，达到了预期的目的。

**汽车路试员工工作总结4**

1、本工地试验室从20xx年8月份开始组建，逐步完成了试验室场地建设，试验检测仪器配置、安装、调试、检定，工地试验室临时资质材料的整理、上报工作，《工地试验室备案登记申请书》已上报至现场办，等待厅工程质量监督站对本试验室试验检测能力核验。

2、施工前主要是对本工程拟用的砼、砂浆配合比进行试验自检及验证，通过试配，砼、砂浆配合比达到配制强度；检验原材料是否符合标准。对项目部拟定的选择各种原材料进行检测以满足工程施工需要。

3、施工中主要是加强过程控制。严把原材料进场质量关：对于新进场原材料试验室首先验收其质保书和外观质量，然后按规范要求频率进行抽检，对于非常规试验委托有资质政府检测机构试验；对于质量欠稳定的材料料，首先对母材强度、试验项目进行检测。在砼拌合站，要求试验人员根据砂石料含水率及时调整施工配合比，对于生产的成品和半成品进行质量检测。

4、施工后主要为质量验收检测。主要检测成品的外观有无缺陷，利用非破损检测手段检查其内在质量。具体实施检测手段为：灌砂法检测路基压实度，地基动力触探试验，用3m直尺检测平整度；超声波检测桩基完整性；用回弹法检测衬砌砼强度；从而进行综合评定，是否达到验标要求。

5、已按项目部进度计划要求完成了部分原材的检测和配合比设计工作。截止20xx年11月31日，已完成水泥试验5组，粗集料试验6组，细集料试验6组，标准击实2组，CBR试验1组，混凝土抗压强度50组，砼配合比试验24次。

**汽车路试员工工作总结5**

材料在建筑工程成本中占有很大的比重，如何加强与搞好材料管理工作，提高企业的经济效益，是企业管理中的一项重要任务。材料管理工作面广，量大，环节多，性质复杂多变，极易发生问题，通过十几年的材料管理工作，我总结了以下管理经验：

1、优选管理人员，健全管理制度。

企业领导要自始至终重视关心材料管理工作，对施工全过程加强管理，做到事前预测分析，事中检查落实，事后评估总结，及时发现和解决可能出现的问题，减少和避免损失。

2、要选配具有一定文化水平、较高政治觉悟、较好业务素质，较强事业心的人员参加材料管理工作。

建立和完善材料人员的岗位责任制，明确责、权、利，充分调动他们的积极性和主观能动性，对外打好交道，对内当好家。

3、建立一套完整的材料管理制度。

包括材料的目标管理制度、材料的供应和使用制度及奖罚制度。以便组织材料的采购、加工、运输、储备、供应、回收和利废，并进行有效的控制、监督和考核，以保证顺利实现承包任务和材料使用过程的效益。

4、加强材料计划管理。

施工项目材料计划是对施工项目所需材料的预测、部署和安排，是指导与组织施工工项目材料的订货、采购、加工、储备和供应的依据，是降低成本、加速资金周转、节约资金的一个重要因素。材料计划可根据其内容和作用分为：材料需要计划即供应计划、采购计划和节约计划。工程项目开工前或开工后15天内必须拿出整个项目的材料用量计划，并根据施工生产计划编制季度、月度材料计划。季度材料计划使项目材料计划具体化，是根据施工计划编制的，可对项目材料计划进行调整，它是用来核算项目季度各类材料的申请量，落实各种材料的订货、采购和组织运输。月度材料计划是以单项工程为对象，结合施工作业计划的要求而进行的施工前供料备料计划。它是直接供料、控制用料的依据，是项目材料计划中的重要环节，所以要求全面、及时、准确。

5、把好材料采购关。要建立以领导分工负责。

由财务、仓库及采购人员组织的审查小组，严格审查材料采购合同，对采购物资实行三对比的办法，即比材料质量、比运距，坚持质量择优而选、价格择廉而买、路途择近而运的原则，增加材料管理的严肃性和透明度。采购人员必须做到腿勤、眼勤、嘴勤，熟悉市场行情，掌握市场动态。在采购具体材料前首先要向供料单位索取产品合格证或出厂质量证明单，并对证明单上所列各种材料、质量、数量、规格认真审查，将证明单、合格证或试验单送交验收人员和资料员。采购、调拨人员在采购中发现的质量问题和解决情况要作详细记录以便备查，对各种材质证明要有登记和签收手续。

6、严格材料进场验收制度。

大宗材料和三材一律由现场收料员、工种施工员和班组长共同验收，做好试验并建立台帐，其它材料由保管员验收入库。报支发票时，发票、验收单和各种小票必须签章齐全、手续完备，先由材料会计审核而后由分管材料的领导审批。甲方供料由材料员到甲方开取领料单，报材料核算部门登记，材料到场后，由现场材料员就其质量和数量进行检查、验收并办理手续。现场材料员、管理员对进场入库材料要严格执行验规格、验品种、验质量、验数量的四验制度，在一般情况下对下列材料不予验收：

（1）呆滞积压、质量低劣的材料。

（2）无使用对象的特殊材料。

（3）超储备定额悬殊的一般材料。

（4）打短线物资应视生产施工的需要，不能超过3——12个月的用量，超出者不予验收。

（5）成件包装物资要进行抽查，凡质量、数量等与收料单不相符的不予验收。

**汽车路试员工工作总结6**

汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式.在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90﹪以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式.而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

>一、实习目的

1.更快的适应社会，增强自身的素质学习的销售技巧，学会与顾客接触，交流。

2.了解北京现代的汽车各种品牌，价格，性能。

3.了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。

4.通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情。

>二、时间：

>三、地点：

>四、公司组成：

销售部、维修部、财务部、综合办公室、销售部职员、经理、销售顾问、信息、

>五、实习内容

1.掌握xx的销售流程。

2.与销售人员搞好关系，从他们那里学习的经验。

3.学会运用相应的销售技巧。

4.更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较。

5.真正了解“4s店”的含义。

>六、汽车销售流程

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约成交——交车——售后跟踪

接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

**汽车路试员工工作总结7**

本人于20xx以来，不经意期间已走过一年多的风雨历程。这些年以来，在公司领导们的关怀与带领下，在同事们的帮助与支持下，通过自身的努力与拼搏，与以前的自己比，现在在很多方面都有了一定的进步与提高，并且学会了材料管理。在这一年多的时间里，许多的工作经验与体会令我有了事业的成就感和对工作的拼搏感，并令我激动不已、感慨万千。其中有来自公司领导对职工的培养与理解，有来自甲方对我公司的评价与赞美，有来自同事之间的体贴与帮助，也有源与自己工作中的收获与挫折。

在这一年以来本人一直从事材料管理工作，回顾这四年多的工作经历，有太多的收获在其中，许多工作经验令我受益匪浅，铭记于心，现将这几年的工作总结如下。

一、以诚相待，以理服人，创造良好工作环境。

我公司是一个大的家庭，作为公司的一员，不管面对的是对甲方还是公司内部的协作单位，都应该做到“以诚相待，以理服人”。尊重是相互的，并非某一个人的事，只有用我们的真诚来对待别人，用我们的道理来感化别人，最终才能得到别人的尊重与赞赏。只有真正的处理好自己与甲方，自己与公司内部协作单位之间的关系，才能对我们材料管理工作产生好的积极的影响。久而久之便可形成一个融洽和谐的工作环境，进而激起我们对材料管理工作的热爱与激情，从而促使我们在施工现场各方面的工作向着更好的方向发展，达到事半功倍的成效。

二、不断学习材料管理，完善自我，让材料管理制度落在实处。

“人不学习不进步，马无铁蹄不跑路”，每个人都应该不断的学习，只有不断的学习，我们的思维才会更加的活跃，视野才会更加的开阔，经验才会更加的丰富。一年的工作经验让本人感觉，各项规章制度想产生实际的经济效益还需重在落实，这样才能为企业创造更多的效益。这就要求物资部必须确保物资材料的购置、领用、保管等各个环节有章可依、有据可查。

每一个工程的材料质量，是工程的整体质量的重要组成部分。做好材料供应中的质量管理工作是保证发电设备安全运行的重要环节。要干出优质工程，物资材料的购置是第一关，在材料的采购上做到准确饱和现场需求量，基本上做到供需相平，严把物资材料质量关。严把物资进货关，“同等质量比价格，同等价格比质量”，还要与施工区技术人员积极联系，在保证施工质量的同时也杜绝“质量浪费”，尽量为公司节约资金。对有特殊要求的材料，如焊条，除要求有材质证明外，还全部按规范要求每批次都进行领用前的抽检，确保应用到现场的全部是符合标准的材料。材料员还应熟悉所购材料在工程中的用途、材料的型号规格系列、质量要求和技术标准，这些是成为一个合格材料员必须具备的条件之一。

在保管上做到防晒、防雨、防腐、防尘、防寒等；在领用上做到帐、物、卡相符；并做好材料保管质量检查记录、材料存在问题处理记录等。认真学习各种物资材料的保管说明，作为一名材料员不能只认为现场材料员只管现场，不在过问材料的统计，在这个日益竞争激烈的市场时代，本人认为材料员也应做到一人多职多岗，多能多技，这样才能为公司的发展做出作出更大的贡献。为使材料发放做到不重发、不漏发。作为一名统计材料人员，我积极配合部门及项目部主管领导，要求各施工区域必须指定专人领料，做到责任到人。对有可追溯性要求的材料全部按要求进行标识，及时做好入库与出库统计，每月按时报送材料科；易爆等特殊材料做到零库存；对现场临时发生的急需使用材料，要求生产经理或技术总工审批后，经我部门主管领导同意，在立即采购发放后，随后再补充预算，做好本职的统计报表工作。

三、注重对外交流为企业创造效益，树立企业良好形象。

在一年的工作中，本人时刻提醒自己要以主人翁的意识，在与甲方、监理、内部协作单位的交往中，要有理有节，在尊重他们的同时也要时刻维护企业形象，不能以牺牲企业的代价为利益。对企业有利的交往应“多跑腿磨破嘴”，加强同对企业有利的供货方的联系与交往；以合理的、委婉的解释赢得有关方面的谅解。

总之，作为一名材料员不仅仅是发放材料，要学的东西很多，不管是干现场材料还是搞材料统计，如果能熟悉每一个工程项目的施工流程、所需材料的要求及量，要学的还很多。在这一年多的时间里，虽然自己在某些方面有了一定的进步与提高，但仍存在着很多的不足。本人在各方面的能力与公司领导对职员的期盼值比，仍存在着很大的差距。成败得失已属于过去，立足于现在，计划好未来才是首要的事情。在以后的工作与生活中，我定会加倍努力，认真学习新的知识，不断完善自我，努力提高自己的业务水平，争取在各方面都做到精益求精。我深信，在公司领导和同事们的关怀与教导、帮助与支持下，我一定能够成为一名完全合格的材料管理人员。

**汽车路试员工工作总结8**

今年我负责的分包工程材料和监理材料顺利通过了档案馆预验收和验收达到了合格标准，而且也通过了质检站验收。材料的顺利验收给工程顺利竣工验收奠定了基矗材料的顺利通过是由各个施工单位的全力配合，才取得必然的成绩，但其中也存在一些不足。在监理部的一年光阴里，无论是从监督、反省各施工单位的施工材料，还是做好监理部的监理材料我做到了尽职尽责。现总结如下。

一、工作内容

配合各专业监理工程师对各施工单位的工程材料作好严峻把关。因为工程材料是真实反响工程项目施工的效果，材料就是在工程建设历程中形成各种情势的信息记载，只有和监理工程师、施工单位材料员全力配合才干完成并做好这项工作。负责监理材料的治理工作，并对监理材料进行收集、收拾和归档。监理材料是工程建设历程中，监理进行监控的真实记载，是一项系统工程。它牵涉到监理单位、建设单位、施工单位、设计单位等工程参建单位的本色性工作，是监理工作科学化、规范化、法制化的标记。监理材料反响监理工作程度，是衡量、评定监理工作的首要根据。

遵守合同约定，在勘察、设计阶段，对勘察、设计文件的形成、积累、组卷和归档。编制会议记载、监理月报，监理月报是监理部在一个月内对工程进展和监理工作的总结，也是各有关部门反盛评定监理部工作的首要根据，因此做好这项工作很首要，也很要害。遵守材料规程将列入城建档案馆接管领域的监理材料移交城建档案馆。只有前期各个环节都做好了，才干顺利的移交档案馆，监理工作也就顺利完成。

二、不足之处

对于施工单位工程材料的报验有必然的松懈，往往施工单位在施工完毕之后才将工程材料上报监理部。工程材料应随工程进度同步收集、收拾并按规定移交。对于监督、治理施工单位做好工程材料，使工程材料真实、有效、完整也存着在不足之处，其中施工单位不器重工程材料编制，工程材料没有应用工程材料做材料，使材料无法统一治理。监理月报的编制不完整，施工单位在起头还能及时配合监理做好月报，待工程接近尾期时就起头拖延，使监理月报无法及时收集、编制，编制一份完整的监理月报需要各方全力配合。

在接手监理材料以来，目前公司没有治理材料员的指示，短缺一个正规的材料室，很多材料无处堆放，使不少材料丧失。工程材料形成和治理需要一个很长的历程，而且治理材料的人员也替换频繁，这样使下一个接手的很难做好治理工作。

做为一个专业材料治理员是在长期工作实践中日积月累中磨炼出来的.，不管是对施工材料、监理材料、建设材料都能做到娴熟治理，而我虽然从着手材料治理已有四年之久，虽对各个不同阶层材料治理有必然经验。但是做到一个专业材料员也有必然的差距。面临新的工期即将起头，我将全力认真做好每一项材料治理工作。

**汽车路试员工工作总结9**

1、加强试验仪器维修和保养，以保证试验仪器的正常工作。

2、加大原材料检测频率，杜绝不合格产品用于本工程。

4、不断优化砼配合比设计，在保证砼工作性、耐久性的基础上，成本最省，为项目部提供更好的服务。

5、发挥试验检测工作的监督作用，加强施工过程控制。

6、调动试验检测人员工作积极性，充分发挥其主观能动性，搞好试验检测工作。

7、进一步加强学习和培训工作，提高试验检测人员的综合素质，让试验工作再上新台阶。

8、继续学习并贯彻业主和公司的要求和方针。

本人20\_\_年参加工作，于20\_\_年开始从事水电安装建筑行业，已有初级水平的工作经验。今年来，我紧紧围绕项目部领导安排的工作思路和本职岗位工作，进一步发扬严谨、务实、团结、奉献的优良传统，顺利地完成了工作计划和各项工作任务。工作期间自己的专业知识得到了加强，实践经验得到了积累。为了能提高自己的专业知识水平，还参加了安全员培训，材料员培训，并拿到了相关的岗位资格证书。在担任专职安全员时，不仅及时完整的做好了安全资料，而且还跟踪施工作业，对劳务队进行安全技术交底。经常性的深入到工人中去，成为他们中的一员，谦虚谨慎的向工人们学习实践经验，请教老工人安全施工与保证质量之间发生矛盾时怎么处理，在与老工人积极交流勾通中，达到了共识，得到理解并支持安全管理工作，施工中起到了积极带头做好安全防范作用。同时增进了与工友们的友好关系，更加有利于安全工作的动态管理与情感式管理的结合。每次在施工前认真做好安全教育工作，时刻安全警钟常鸣，防患于未然，发现问题当即要求整改，杜绝各种机具操作伤害及触电伤人，防止安全事故的发生。

除了做好本职工作以外，我不愿意落后于人，一有时间就钻研施工工法和技术知识，用热情主动、积极务实、认真负责做我的工作原则，以吃苦耐劳为工作精神，我觉得只有认认真真，脚踏实地的工作才会换来应得的报酬，要求自己做事要尽职尽责，不推委扯皮。在工作中有幸与\_经理一同去吴起县工地向领导学到了过硬的施工知识及现场丰富的经验，使所学所看所做的更好的结合在一起。

由于项目领导\_经理的培养提拔，同事们热情的帮助下，我担任了临潼科技大学3—A阶梯教学楼的项目负责人，主管全部现场管理工作。接任工作后由我制定了现场管理制度，职工宿舍制度，办公室管理规定。负责开展施工组织协调，安全管理，建立好与甲方，监理，土建的友好界面。

此教学楼高三层，建筑面积6000多平方米，工程造价1000多万元，框架结构，是树立\_\_公司在学校建设方形象的好机会，所以自上而下一致认真抓好工程质量，用科学的管理，专业的知识，一流的施工技术，来保证工程质量的优良。

在工作当中，让我认识到作为一个不是很专业的工作人员的艰辛和不易，所以我求知若喝，向技术人员请教，学习图纸，周密布置组织施工，认真全面抓好安全管理。平日里，带着管理人员跟踪作业，现场认真检查施工质量，安排好施工进度，严格要求按规范配置水电管、盒，达到验收合格，未发生重大质量和安全事故。

到目前为止，进度已经到一层顶板开始配强弱电线焊管，及水，暖预留洞的施工。现场更需要科学的管理，达到低耗材料，在保证质量前提下，提高施工进度，做好成本管理，节约出来的就是项目部的经营利润。

在工作中尊敬领导，热情饱满，虚心学习，团结同事，创新务实，努力学习专业知识，今后到任何部门我仍会继续发扬我的优秀工作态度，提高自身的工作能力，及时纠正工作中的错误，为将来创造更好的工作成绩打好基础，才能自信的担当好职务，出色的尽职尽责完成领导交办的各项工作任务。

工地试验室是现场施工中工程质量管理的前哨，是为控制公路工程质量临时组建的，具有临时性的特点。在工程建设中为了加强工程施工质量管理、建立健全工程工地试验室是至关重要的。试验检测工作是对材料和构件的性能、工艺参数等进行测试的活动，是为了加强工程施工质量的重要手段，也是实行“国家监督、社会监理、企业自检”的质量保障体系之一。

一、工程概况

本标段东常高速第三合同段起讫桩号：K16+420~K25+060，全长，合同工期26个月。共有大桥：座，中桥：座，涵洞：，通道：,路基土石方：万m3。

二、工程进度与质量简介

截止20\_\_年12月20日，路基完成万方，所有软基处理处理完毕，桩基204根，箱型通道22道，管涵14道，承台22座，墩柱16座，桩系梁10座，肋板40座，梁板56座。

在工程质量方面，严把原材料进场质量关，杜绝不合格原材料、半成品及成品用于工程施工;同时加强施工的过程控制，把质量隐患消灭在萌芽状态。有效地保证了工程质量合格率达100%，重大质量事故率为0，力争一次性达到验收条件。

三、试验室概况

试验室现有试验人员6人，试验室主任1人，试验技术人员2人;实习生3人，试验室占地面积150m2。严格按要求把试验检测规章制度、试验仪器操作规程以及试验检测人员岗位责任制上墙，从而保证试验检测工作有章可循，检测人员有制度可依，充分发挥试验室在工程建设中的作用。

四、试验检测工作的开展情况

1、施工前主要是对本工程拟用的砼、砂浆配合比进行试验自检及验证，通过试配，砼、砂浆配合比达到配制强度;检验原材料是否符合标准。选择路基填料料源以满足工程施工需要。

2、施工中主要是加强过程控制。严把原材料进场质量关：对于新进场原材料试验室首先验收其质保书和外观质量，然后按规范要求频率进行抽检，对于非常规试验委托有资质国家检测机构试验;对于质量欠稳定的材料料，首先对母材强度、试验项目进行检测。对于路基尽量选用A级填料，使用大型压实设备，加强路基现场检测，检测不合格不得进行下道工序施工;对于砼拌合站的管理：试验人员根据砂石料含水率及时调整施工配合比;不定期检测配料秤计量情况;加强拌合机操作人员、捣固人员和焊工岗前培训，并对其操作过程进行监督，对于生产的成品和半成品进行质量检测。

其过程为;对进入料斗的砂石进行称量，及时检测砼坍落度;对于焊接接头进行机械力学性能试验;按规范要求留取砼、砂浆试块检测其强度。

3、施工后主要为质量验收检测。主要检测成品的外观有无缺陷，利用非破损检测手段检查其内在质量。具体实施检测手段为：用2m直尺检测其平整度;超声波检测桩基完整性;用回弹法检测衬砌砼强度;从而进行综合评定，是否达到验标要求。

五、试验检测频率及资料管理情况

试验室设资料管理人员3名，主要负责原始试验记录、试验检测台帐以及试验报告的填写、归挡和发放。同时负责路基填料标准试验、水泥、钢筋、砂、石等原材料的检测，以及混凝土试块抗压强度试验。试验室仪器设备的管理及维护由专人负责。

试验检测工作是试验室的基本职能，为确保工程质量，本项目部试验室加大检测力度，顺利地完成了检测任务。截止20\_\_年12月20日在试验方面：钢筋原材试验43组，钢筋接头试验32组，粗集料筛分试验28组，细集料筛分试验21组，标准击实23组，CBR12组，压实度2024个点，桩基检测164根，混凝土抗压强度1147组，砂浆抗压强度24组，片石保水抗压强度1组，验证配合比6组。外委试验方面：钢绞线1组，外加剂2组，锚具1组。

六、存在的问题

1、由于路途比较远，车辆紧张导致外委试验送检和取报告带来了一定难度。

2、由于管理不善实习生业务素质偏低。

七、来年的工作计划

1、加强试验仪器维修和保养，以保证试验仪器的正常工作。

2、及时送检试验仪器和计量器具，以保证仪器的精度和数据的准确。

3、加大原材料检测频率，杜绝不合格产品用于本工程。

4、对于新材料和新工艺应及时推广和应用。

5、不断优化砼配合比设计，在保证砼工作性、耐久性的基础上，成本最省。

6、发挥试验检测工作的监督作用，加强施工过程控制。

7、调动试验检测人员工作积极性，充分发挥其主观能动性，搞好试验检测工作。

8、加强新验标的学习，提高试验检测人员的素质，让试验工作再上新台阶。

9、继续学习并贯彻“一体化”方针。

**汽车路试员工工作总结10**

我于xx年5月任职于xx公司。这一年多的时间转瞬而过，在领导和同行们的帮助下，使我很快融入了我们这个集体当中，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将上半年的工作总结如下：

>（一）。销售部办公室的日常工作：

作为xx公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。

在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料（刚刚开通）、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

>（二）。分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单

（包括：户口本、结婚证、身份证等证件）在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。

但在办理银行按揭的`过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证？银行不给贷款。

这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善！（我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。）

（>三）。及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为xx公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

>（四）。今后努力的方向：

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。

主要是表现在：

第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；

第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；

第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

**汽车路试员工工作总结11**

试验室在总监的正确领导和具体指导下，从试验室工作的实际出发，紧紧围绕监理的中心工作开展活动，较好的完成总监布置的各项任务，试验室从思想上高度重视各项工作，并用实际行动检阅自己的队伍，加强了工作的计划性、预见性、超前性，并从隧道、路基、桥涵工程等三个方面全面展开工作。

>一、精神文明建设方面：

1、能够加强中心试验室人员政治思想教育、品德教育和业务培训，加强对施工单位的指导、检查和监督、服务，认真贯彻执行\_的路线、方针、政策和业主及公司有关指示精神。全面提高试验室人员整体素质，建立并实行工作规则。

2、执行文明办公制度，提倡勤俭办事，保持室内环境整洁；控制使用办公室电话、空调等，制止浪费，厉行节约，提倡勤俭办事；积极参加大扫除，保持室内环境整洁；按时参加总站组织的各类会议、活动和学习，到会率达100%。

>二、加强人员业务技术培训

由于本项目中心试验室是中途接手，人员走动较大，现试验室人员是从新组建，所以在试验室工作人员都是新手。有些同志以前基本上没有接处过铁路建设，有些同志理论知识比较全面，缺乏实际操作能力，所以我们采取了集中培训和各个击破的培训方法，提倡干中学，学中干的互相取长补短的方法，以此来提高试验工作人员的业务能力和满足施工现场的需要。半年来，试验人员共参加指挥部组织的相关业务培训2次，其中有X人取得了铁路试验工程师资格证，X人取得了铁路试验员资格。试验室内部组织了《标准》、《规范》学习和新仪器使用操作培训近6次，另外公司总经理为了进一步提高全体试验人员的业务能力，专门委派公司实验室廖主任到本项目组织了包括中铁二十局及中铁二十三试验人员在内的30余人参加了业务充电培训。

>三、购置足够的试验仪器设备

严格执行国家有关试验的技术标准、规范、规程，及时、认真地做好各工程项目的基础试验资料和试验评定资料。由于本人接手本工作前此项目中心试验室基本上属于无人管理的状态。在20xx年的5月中，首先对试验室的仪器设备等资产进行清点，并根据现有工程的需要，购置了一批仪器设备，主要有：小型砼拌机及X电子称一台，并修复了标养室的喷雾器等原来损坏的仪器,平时试验工作中消耗品如标定粉、标准砂等，基本上能够满足本项目检测工作的需要。

>四、制度执行方面：

1、遇重大问题及时逐级向上级请示报告，做到不瞒报、不报、虚报。

2、严格考勤制度，不迟到、不早退，有事要请假。

3、严格执行工作督办制度，及时保质完成领导临时交办任务。

4、严格执行国家有关试验的技术标准、规范、规程，及时、认真地做好各工程项目的基础试验资料。

5、不定期到现场进行原材料抽样、现场试验工作的指导。

6、参与拌合站管理和试件留置、检测工作。

7、参与\_、业主及领导组织机构的各项检查。

>五、职能作用发挥方面及人员分工：

1、对试验室各项工作职责、管理制度、管理办法进行了完善，制定了试验室岗位责任制、试验仪器使用维修及保养制度、试验检测报告单填写与保管制度、安全与卫生制度等，严格试验工作的月度、季度、半年度、年度和随机检查考核。

2、全面落实日常工程试验任务，加强监督指导，做好服务。20xx年4月以后施工任务繁重，对试验室工作强度的要求也高，在试验室全体人员的共同努力下，很好地完成了各工程的试验任务

3、目前试验室5名工作人员是这样安排的：李喜英负责全面工作，包括内部协调、现场检查、原材料平行抽检、原材料试验及人员培训工作；李欣主要负责中铁二十三局6#拌合站、材料中转库甲供材料及材料试验管理；蒋夕龙负责监理二分站管段所有试验见证、报检、原材抽检及拌合站管理工作；崔良东培训结束后负责责监理三分站管段所有试验见证、报检、原材抽检及拌合站管理工作；李涛培训结束后责监理一分站管段所有试验见证、报检、原材抽检及拌合站管理工作；张敏负责中心试验室的所有资料归管理。目前所有人员承担的业务量已有明显的困难，大家时常需要加班做资料；而这样情况是在试验项目省略的情况下出现的，路基过度段不段有新的填筑点开工，试验业务量将继续加大。平时不可一人缺席。

>六、积极开展试验业务，满足工程进度需要：

半年来中心试验室实际完成下列试验工作：

1、配合比审批共计51个

2、水泥物理性能检测X份

3、粉煤灰物理性能检测X份

4、外加剂物理性能检测X份

5、钢材试验（钢筋、钢管、工字钢）X份

6、钢筋焊接试验X份

7、锚杆抗拉试验X份

8、细骨料试验X份

9、粗骨料试验X份

10、砼抗压试件X份

11、砼抗渗试件X份

12、砂浆抗压试件X份

13、委外材料试验X份

>七、20xx年的总体打算：

在新的一年里工作中继续发拨扬优点、克服缺点，不懈一切努力保质保量的完成试验检测控制工作及内业资料。在20xx年的基础上，加强对各种试验新版规范、规程的学习，加强业务知识的学习，和操作技能的撑握，安排人员参加试验检测培训，使试验人员的业务水平和操作技能得到提高。

总之试验检测工作在施工生产中起着举足轻重的作用，把好原材料质量关是确保工程质量也是保护公司形象及信誉的一个及其重要的环节，施工过程控制也是关键，新的\'一年里工作上也会遇到这样哪样意想不到的问题，更会有来各方面的困难压力，在新的一年里，将努力克服一切困难和压力，完成新一年的试验检测监控、抽检平行检测任务。

**汽车路试员工工作总结12**

回顾这一年来的工作，在各位领导及同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。作为材料员，工作中还存在许多的不足之处，在新的一年里我会更加严格的要求自己，不断更新和补充新的专业知识，提高业务水平和工作能力，总结经验，更好的完成部门工作。现将一年来的工作情况总结如下：

1、物资计划是对施工项目所需材料的预测、部署和安排，是指导与组织施工项目材料的订货、采购、加工、储备和供应的依据，是降低成本、加速资金周转、节约资金的一个重要因素。在过程中严格按计划进场，对比计划量与进厂量，控制现场剩余，减少浪费。

2、严格物资进场验收制度。大宗材料和三材一律由现场收料员、工长和分包材料员共同验收，做好试验并建立台帐。现场材料员、工长、分包材料员对进场入库材料要严格执行验规格、验品种、验质量、验数量的四验制度，明确了在以下情况下的物资不予验收：（1）呆滞积压、质量低劣的材料；（2）无使用对象的特殊材料；（3）超储备定额悬殊的一般材料；（4）打短线物资应视生产施工的需要，不能超过3-12个月的用量，超出者不予验收；（5）成件包装物资要进行抽查，凡质量、数量等与收料单不相符的不予验收。按材料性能分门别类，按类分类，采取相应措施做好防渗、防潮、防腐、防火、防老化等工作。

3、收料：施工中使用的材料、工具随时进行清理，做到工完场清，现场无剩料。旧料按使用价值划分等级，回收利用。已无使用价值的残旧模板、脚手架料、金属配件等都进行回收处理，材料的包装品也应及时回收处理。对照物资计划表与分包单位的材料人员共同清点验收，共同签字确认，作为入库依据。物资对账单：每月统计进场物资的汇总对账单，与供货商对账并签署对账单，作为最终结算的原始依据。

4、验收：根据物资需求计划对进场物资进行按实清点、检尺验收和资料的收集复合。同时认真核查材料品名、级别、规格、数量、与计划相符，且供货材料质量，均符合国家建筑质量要求后按实际验收量签字确认。验收时买方项目经理部物资负责人负责物资进场的签收。由物资负责人及相应收料人至少两人共同签署收货凭据。

5、报验：进场物资资料要齐全有效，有可追溯性是查询的依据。本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。材料验收合格进场后，各种物资进场均要提供产品合格证、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。待内部签字齐全后呈报监理单位进行报验报审

6、报量：每月编制钢筋进场明细汇总表（标清进场日期、钢筋级别、规格、数量、生产厂家等信息）呈报监理、业主方对量确认，以此作为商务钢筋调差及回收材料款的依据。

7、钢筋、套筒等材料进场后及时提供实验员具体数量及使用部位，并督促实验员及时完成钢筋取样复试；套筒、橡胶止水条的送检检测；试验室出具报告后，核实报告内容，检查名称、时间、规格、型号、标号、级别、部位等内容是否符合要求。

进场的钢材，按照不同规格型号、不同工程部位、不同级别、不同钢厂、不同批次、不同规格，每60吨为一个批次，进行分类统计并注明钢厂名称、进场日期及炉批号码后移交给实验员进行送检复试。

8、及时搜集了供应商及材料生产商的`企业法人营业执照、组织机构代码、税务登记表、生产许可证、ISO体系认证、型检报告、产品检测报告，认真审查是否属实并满足要求，然后报监理业主方审核备案。内业资料：岗位职责、管理制度、供应商资质文件、物资签收授权书、分包进场材料设备报审报验资料、物资报审文件、物资收发料、物资计划、物资调拨、物资台账等资料分类建立进行管理。

9、项目内部调拨及时做好调拨依据及台账为后期结算完整依据积极配合项目商务、财务及公司，完成每季度检查、考核及现场盘点工作，尽量做到不因物资为项目扣分。

10、周转材料进退场及物资台账的管理。加强周转材料管理，提高利用率。周转材料价值高、用量大、使用期长。对周转材料管理的要求是在保证施工生产的前提下，减少占用，加速周转，延长寿命，防止损坏。周转材料由分包或项目部统一管理，及时做到随拆、随收、随清理、随修理、随保养，责任到人，堆放整齐；加强原始记录统计和分析，做好材料核算工作。健全原材进场台账管理，及时做好材料的入库，盘存、发放、退库、回收等记录和凭证的保存、统计、分析。

工作中的不足与今后的努力方向：

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，材料上还在基本格式上徘徊，现在随已进入工程末期，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。力求做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种环境，增长自己的才干。为领导做一个好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

**汽车路试员工工作总结13**

时间一晃而过，弹指之间，，过去的一年在领导和同时的悉心关怀指导下，透过自身的不懈努力，在工作中取得了必须的成绩，但也存在诸多的不足。回顾过去的一年，现将本人任材料员一职以来，在工程材料采购、供应方面的工作总结如下：

一、熟悉市场行情，掌握市场动态

在采购具体材料前首先要向供料单位索取产品合格证或出厂质量证明单，并对证明单上所列各种材料、质量、数量、规格认真审查，将证明单、合格证或试验单送交验收人员和资料员。采购、调拨人员在采购中发现的质量问题和解决状况要作详细记录以便备查，对各种材质证明要有登记和签收手续。

二、把好材料采购关

要建立以领导分工负责，由财务、仓库及采购人员组织的审查小组，严格审查材料采购合同，对采购物资实行“三比较”的办法，即比材料质量、比运距，坚持“质量择优而选、价格择廉而买、路途择近而运”的原则，增加材料管理的严肃性和透明度。统计各种材料的使用状况及分包单位使用材料的数据，并反馈给项目经理，确保工程的顺利进行。

三、严格材料进场验收制度

大宗材料和三材一律由现场收料员、工种施工员和班组长共同验收，做好试验并建立台帐，其它材料由保管员验收入库。报支发票时，发票、验收单和各种小票务必签章齐全、手续完备，先由材料会计审核而后由领导审批。

四、加强材料计划管理

施工项目材料计划是对施工项目所需材料的预测、部署和安排，是指导与组织施工项目材料的订货、采购、加工、储备和供应的依据，是降低成本、加速资金周转、节约资金的一个重要因素。材料计划可根据其资料和作用分为：材料需要计划即供应计划、采购计划和节约计划。

工程项目开工前或开工后15天内务必拿出整个项目的材料用量计划，并根据施工生产计划编制季度、月度材料计划。季度材料计划使项目材料计划具体化，是根据施工计划编制的，可对项目材料计划进行调整，它是用来核算项目季度各类材料的申请量，落实各种材料的订货、采购和组织运输。月度材料计划是以单项工程为对象，结合施工作业计划的要求而进行的施工前供料备料计划。它是直接供料、控制用料的依据，是项目材料计划中的重要环节，所以要求全面、及时、准确。

五、加强周转材料管理，提高利用率

周转材料价值高、用量大、使用期长。对周转材料管理的要求是在保证施工生产的前提下，减少占用，加速周转，延长寿命，防止损坏。周转材料应由队或项目部统一管理，及时做到随拆、随收、随清理、随修理、随保养，包干到人，堆放整齐，对于手持小型周转材料列户到人，以损换新对丢失或保护不善给予照价赔偿。

在工作中，我一向严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务。对专业和非专业不懂的问题，虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，为公司做出更大的贡献。当然也有很多地方自己马虎出错，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时思考得更全面，杜绝同类错误的发生。

我将努力在新的一年中将工作做到最好，为公司的发展尽一份力，让自己成为一名优秀的员工。

**汽车路试员工工作总结14**

在工作中，虽然我不断加强理论知识的学习，努力使自己在各方面走向熟练，但由于自身学识、能力、思想、心理素质等的局限，导致在平时的工作中比较死板、心态放不开，工作起来束手束脚，对工作中的一些问题没有全面的理解与把握。主动性不够，与同事们尤其是领导的沟通和交流很少，工作目标不明确，并且遇到问题请教不多，没有做到虚心学习。在工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

这是我对这段时间工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。所以在今后工作中我将努力奋斗，无论自己手头的工作有多忙，都服从公司领导的工作安排，遇到工作困难，及时与领导联系汇报，并寻找更好解决问题的办法，继续巩固现有成绩，理清自已的思路，细化工作流程，在低值易耗统计分析对比，找出使用标准，对每月发生的工时费用进行总结对比分析，做好测算工作。把工作做的更细致化，针对自身的不足加以改进，争取做的更好。

**汽车路试员工工作总结15**

一、基本信息

姓名：\*\*\*

工作单位：上海\*\*建筑材料有限公司

工作部门：品质部

岗位：品质部技术负责人

任职时间：一年半

二、工作职责描述

负责预拌商品混凝土配合比设计及验证，控制原材料质量及出厂产品质量，负责公司质量管理体系制定和执行。

三、工作业绩描述

本人1995年开始从事商品混凝土质量控制工作，从基本的混凝土当班试验，到原材料检测，通过不断地学习和在工作中实践，逐步发展到担任公司技术负责人。

下面就谈谈我在最近这个公司工作的心得和体会。我单位是专业提供商品混凝土的专业公司，商品混凝土是现在运用在建筑工程最广泛的材料，混凝土质量的控制直接影响建筑工程的质量。混凝土的质量要掌握好对人机料法环的控制，要把好原材料质量关，对于不符合质量要求的原材料坚决不得进场。同时要在国家规范，行业标准条件下设计符合各种不同要求的配合比，既要满足设计强度，又要符合经济原则，并且满足施工要求。在我工作这段时间中，我公司承接了各类工程，既有市政工程桥梁的大体积高标号预应力箱梁的浇筑，也有超长距离固定泵输送大体积底板混凝土的施工，以上工程对于混凝土早期强度，水化热的控制等质量要求很高，本人结合多年的工作经验，选用合适的水泥品种，通过外加剂的选择，进行配合比的设计，选择，实验，分析，实验结果的统计，选出最优配合比，顺利的完成项目的施工，客户反馈质量完全满足要求。

由于现代工程中对于混凝土的大量采用，造成砂石资源的不断耗尽，而在建筑施工中有大量的废弃材料，所以现在对于再生混凝土砂石料运用已经是摆在了很紧迫的工作中，只有在工作中不断地学习新材料，新工艺，混凝土才能有更好的发展前景，这是对每个从事这项工作的技术人员的要求。

**汽车路试员工工作总结16**

在这里，我想对各位老师致以衷心的感谢。为了我们能顺利进入实习单位完成实习，各位老师做了大量准备工作。为了我们能真正学到知识，不辞辛苦的给我们联系对口的实习单位。

曾经心潮澎湃，曾经满怀激情等待这为期一年实习。这是我们人生中第一次进入社会实习，因此我们大家很认真也很重视的参加这一次实习。时间总是充足的，为期一年的实习已经将过一半，在这半年的时间里我们曾经徘徊过、失落过，但我们从不曾后退过，因为我们知道这对于我们来说是一种难得的历练，实习中我们学到了很多书本上学不到的知识，同时也更加深刻地感觉到了书本知识的重要性。实习中每一个人都有了自己的收获，收获了心中的那份经历、那份感受、那份回忆!

在实习的过程中，有些同学到丰田实习，有些到东航实习，被分配到不同的实习单位，面对陌生的环境，面对陌生的同事，面对高标准的要求，我们其中有些人徘徊了要放弃这次难得的实习机会，但在老师的鼓励与帮助下大家很快克服了困难，凭着自己勤快的劳动以及文明的举止赢得了用人单位的好评与学校的认可。

有些同学的实习单位离学校很远，他们每天需坐车一个多小时或者更长时间赶到实习单位，上个月我们结束了汽车中级工的考试，在考前培训的时候，每周二次，下班后我们都要去学校进行复习训练，整整三个月，虽然有些辛苦但是我们没有怨言对于我们来说是值得的。

在这次实习阶段，我以一名企业员工的身份去对待，遵守企业的规章制度，按时出勤，认真对待工作，其实，作为一名实习生被安排到各企业实习，并不是为了得到什么报酬，而是在实习中积累更多的经验，丰富自己的人生阅历，为将来走向社会寻找岗位作好准备!

关于我的实习单位(安吉斯巴鲁)，很感谢学校方面各位领导的着力安排，也很感谢实习单位对于我们这批\"初出茅庐\"学子的照顾，感谢那些夸奖我、骂我的领导或师傅，您夸我是给了我继续好好走下去的信心，而批评我的也是为我好，告诉我如何才能在这条道路上做的更好、走的更远。

**汽车路试员工工作总结17**

忙忙碌碌中，一年的时间转眼间又即将过去。这一年里，在领导的信任和同事们的关心帮助下，我主要在单身公寓项目部学习和从事材料员工作。这一年里，在不断的学习和忙碌的工作当中，学习知识的充实感和工作中取得经验的喜悦感，一直鼓舞着我，让我深深的体会到了工作的成就感和对工作的拼搏感。下面我就自己全年的工作实际情况，做总结如下：

一、努力学习专业知识，在工作中不断提高自己的工作能力

材料是公司运作的后勤保障，是关系到公司整个项目最后收益的重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上，从事材料员工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。了解到一个材料员所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，保持对公司的忠诚，不断努力提高自己在作业流程上的知识。

在采购过程中我不仅要考虑到价格和质量因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家，还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点，作用及意义。在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务。对专业和非专业不懂的问题，虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，立争在本职岗位上为公司做出更大的贡献。同时努力学习专业知识，年初先后报学了施工员和取样员培训并拿到了相关证件。

二、严把质量关，用心做好细节，把好材料采购关

熟悉市场行情，掌握市场动态。在采购具体材料前首先向供料单位索取产品合格证或出厂质量证明单，并对证明单上所列各种材料、质量、数量、规格认真审查，将证明单、合格证送交资料员，自己也留底备份，对于采购回来的材料分明别类的记好台账，定期进行汇总，对于有可能超预算的材料，及时与项目经理和施工员联系，看是什么原因造成超量。

在材料采购方面，小量的辅材和工具我都要求施工队提前写好材料申请单，自己开车跑建材批发市场，多家比对拿比较便宜、质量也可信的材料，对于量比较少的，我就直接自己装车拖回工地；自己车装不下的，就采取让卖家送货上门的方式，尽量不从零售点拿材料，减少资金流失；大批量的材料，在付款方面，尽量选择有资金周转能力的供货商，先发货后分部付款，把有限的资金用在刀刃上，间接性地降低成本，在这里我还要对公司同事们说声：“谢谢”，感谢他们将一些以前合作过的有信誉的供货商介绍给我，还有某些材料的底价信息，让我与供货商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了成本。

三、严格规范的制作合同，并做好合同审核表，上报逐级审核

在制定合同方面，我也认真努力的去做好、做细，尤其是对于批量较大的材料，更是如此，通常都会先在网上看下别人相同材料采购的样本，看别人是怎么要求的，再根据我们自己的实际情况以及我们所要着重的一些供货细节，再据实做出一份可行的合同，以方便后期供货不出问题，以及规避一些不必要的风险和麻烦，给正常化建设施工打下良好基础，确保工程的顺利进行。

四、严格材料进场验收制度

大宗材料和三材进场，我都会提前要求供货商同时出具材料的各种材质证明，合格证等等，并由现场施工员、工种施工员和监理共同验查材料质量，并建立台帐，然后直接出库给施工队，对于不合格，不符合质量要求的材料，坚决予以退回。报销发票时，按公司财务要求，发票、出入库单、材料明细和各种小票准备齐全、手续完备，先报项目经理审核而后由领导审批。

在尽量回避材料商的吃请，每有材料商送货过来要请吃饭，我都尽量回避，因为我知道一旦吃了人家的，在材料审核上面，就不好说话了，和材料商搞好关系，我坚持在信誉上和他们建立关系，只要送过的材料没有问题，该按合同结算的，马上给人家做表上报请款，遇到付款有问题的时候，也是主动向他们说明原委，争取他们的理解，不丢公司形象，同时又能建立健康良好的合作关系。并建立合格材料商通信录，把信誉好的材料供货商记录在里面，方便以后采购联系。

**汽车路试员工工作总结18**

>总结一：汽车销售实习工作总结

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不断提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来汽车产业在我国犹如雨后春笋迅速的发展。全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

20xx年7月17日，我正式走进宁波之星汽车维修服务有限公司4S店开始了实习工作。我虽然还不是正式毕业生，但以前学的就是汽车检测与维修技术专业，出于维修觉得太累，就想申请到销售部。尽管在学校学到了很多理论的汽车知识，对汽车有一定的了解，但对于梅赛德斯--奔驰的各款车型还不是很了解的。为了能让客户更相信自己的产品，从而去选择我们的产品，所以在开始销售之前我必须对自己的产品有更深一步，更全面的了解。

要想清楚地了解产品就必须和它进一步的接触。给车做清洁是一个既简单有直接的方法，在做的同时对它的外观和内饰有一种更真实的感觉。擦车听着简单，实则比较困难，不仅要从上擦到下，而且还要求所有擦痕要朝一个方向，避免对漆面造成破坏。刚开始做的时候是很慢的，擦完一辆车要接近二十分钟，而这段时间已经够一位老销售顾问擦完两辆了。在实习过程中，有许多的事情对于新手是很大的挑战，并不是事情有什么高难度，但是都是需要熟练生巧的，只要肯努力去做，每件事都会有进步的。这也是我进公司感触到的，对开始实习也是一个很好的思考，擦车是件很小的事情，但是从小事反映的道理却值得让我们反省。

销售部的工作当然不就是擦车而已，在对自己产品有了初步了解的时候，我们开始了一个简单的销售技巧培训。“六方位介绍”，车头，侧面，车位，前排座，后排座，发动机室。资料上都有各个方位所特别的地方和比较出众的地方，这也是产品吸引客户的地方。用简洁的语言向客户介绍出产品的特点和与优势，让客户能相信自己的产品。在语言方面的培训是比较轻松的，因为这没有一个固定的模式让你去遵循，你可以自由发挥，但还是有许多东西是需要死记硬背的，比如各款汽车的外形参数和技术参数，奔驰S300L商务版的长5230mm宽1871mm高1485mm轴距3125mm以及这款车的发动机最大功率180km/L和最大扭矩300N。M等，虽然没有了以前在学校上课的那种复杂程度，也不需要计算太多的数据，但是要真的做好也不是那么很容易的事情。

在对产品有了一定的了解后我开始介入销售的部分工作，比如说帮老销售顾问填写表格，复印资料，打临时牌照等，表面上是在帮助别人，其实跟多的是在充实自己。在这过程中我了解了交车的基本流程：

1、接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2、咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。

这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3、车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4、试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5、报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6、签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7、交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8、售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。当然我也知道了如何开发票，打购置税，写交车确认表，填写保修手册，还有一些资料的整理，什么是交给客户的，什么是留在公司存档的，哪些是买购置税用的，哪些材料是准备上牌用的，这些都是我以后工作中都会用到的。

现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛“，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

这也使我对自己提出了新的要求，要有良好的心理素质及受挫折的心态，要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力，要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。这些都是我现在所欠缺的一些能力。而这些能力也是我在以后参加就业所必须具备的.一些能力。因此在接下来的时间里，让我有了新的动力。让我对自己所学的专业知识有了一个全新的认识。

>总结二：汽车销售实习工作总结

在杭州XX4S店短短一个月的实习期很快就结束了，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了张经理，接着就上了岗，于是我就跟着小贡开始了以后的工作。

每天早晨7：40到，下午6：00下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到学校，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是娟姐跟苏哥最逗了，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。有时候擦车也特让我郁闷，北京现代的车最低的也有1。425米，而我的个子小，够不着车顶，每天只擦车身，不擦车顶，总是不能完整的擦完一辆车。

我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

工作人员也经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。这就像担子一样压在我的脊梁上，总让我不知道该如何是好，每天早上重复同样的动作，时间长了，我骑自行车越来越快，车擦的越来越好，越来越干净，原本从学校到公司用50分钟，而现在不到40分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车技却练了出来。

有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的NF御翔，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。

一个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

>总结三：汽车销售实习工作总结

为了让自己的暑假过的更有意义，并且锻炼一下自己各方面的能力，暑假刚到来不久，我就与好朋友一起寻找实习的机会。幸运的是，我们同时被商丘市隆兴汽车销售有限公司录取，成为该公司的销售助理。

在将近一个月的实习中，我学到了很多东西。相信它们会让我受益终生。

关于工作和态度：作为大学生，我以前一直有着一种优越感，觉得自己以后肯定能过很容易的找到一份比别人好的工作并且能过做的很好，可是实习的第一天我就感到了自己的眼高手低。虽说是销售助理，可是我们会时不时的被派去洗车，擦车，刚开始的时候觉得挺有意思，做到后来我们就一直在抱怨，认为他们是大材小用。后来老员工陈哥的一句话让我们觉得羞愧无比，他说：“要想卖好车，就必须先学会擦车，基础的工作虽然辛苦，却也最能看出一个人的毅力和耐性。”常听人说，听君一句话，胜读十年书，我觉得这也许就是我真正应该学习的东西。所以到了后来，面对每一辆车，我们都会耐心细致的把它擦干净，虽然很累，但是看着闪闪发光的车，也是很有成就感。擦车还了我另一个意想不到的收获：锻炼了身体。

关于交流和学习：我生来就是一个比较腼腆的女孩，在跟着销售员学习一些销售技巧，与顾客沟通的时候，虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下一款车的性能，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时带我们的陈哥帮我解了围。事后陈哥语重心长的对我说：“不要怕出错，害羞是做不了销售的，你应该给自己表现的机会。”

所以为了能够克服自己害怕犯错，容易害羞的毛病，我会经常跟那些资历老的销售员“套近乎”，从他们身上取经，并且在他们接待顾客的时候从旁记录学习。到了后来，陈哥竟然让我去试试接待顾客，虽然还是有点害怕，不过完成的总算顺利，还得到了大家的肯定。经过将近一个月的学习，我发现我在与各种人的交流沟通中少了很多的害怕和害羞，这让我对自己的未来更加充满了希望。

关于生活和其他：这将近一个月的实习，不仅让我学到了以上宝贵的东西，还让我明白了父母赚钱的辛苦，懂的要戒奢以俭；让我对企业的经营模式有了大致的了解，能够把理论知识运用于实践；让我更加懂的要学会约束自己的行为，学会守时；让我能够更好的明白团队精神，学会与他人合作；同时也让我了解了汽车的世界，开阔了眼界。

我知道我要学习的东西，这短短的实习只是一个开始，我要以此为契机，加倍努力的去提升，完善自己各方面的综合素质，成为合格的大学生，成为有益于社会的人。

**汽车路试员工工作总结19**

20xx年7月13日，我们去童贯汽车销售服务有限公司实习。本次实习的主要目的是让我们汽车系的老师找出理论教学和实践教学的差异，从而改进实践教学方法，拓展实践知识，为实践教学中遇到的困难做好准备，努力提高实践能力，为以后的教学和进一步学习打下良好的基础。短短十几天，我深深感受到了汽车维修行业的艰辛，也对自己未来的教育教学和自学有了很多的思考。

童贯公司是别克品牌汽车的4S店，业务包括车辆销售、零配件供应、维修服务、车贷分期付款、车辆保险及牌照发放、车主俱乐部服务等。实习前两天在备件部学习，了解了备件部相关人员的工作职责和备件仓库管理要求。备件部经理向我介绍了一些备件订购流程、接收流程和备件发放流程。感觉在零件部工作最大的要求就是工作认真细致，尽量不要发错货。要做到这一点，我们必须了解公司的所有模式。相似的零件有不同的型号，不同的零件。有时候，同一个车型，不同的发动机，或者不同的生产日期，使用的配件也会不一样。所以，在工作中，要善于积累经验。当出现错误或问题时，在日志中做好记录，避免下次出错。接下来的几天，我去车间学习，在车间给我的第一印象就是标准规范，管理严格。先进齐全的设备，宽敞整洁的车间，整洁的衣服，认真的保养态度，都让我感受到了一个真正的修理厂的水准。尽管工作人员忙忙碌碌，车辆进进出出，但整个机器车间的工作仍然井然有序。实习期间，认真询问老师各个工位的具体操作，故障车辆的故障诊断和维修方法，拆装技巧和维修程序。

总的来说，这几天看了很多，学到了很多，收获了很多，启发了很多。首先，明确合格的维修人员应具备良好的技能水平和素质。因为良好的技能水平是维修质量的根本保证，也是合格维修人员应具备的基本素质。当然，好的技能需要通过大量的实际维护来不断的熟练、培养和提高，这些维护实践是要总结和整理的。还需要不断吸收别人在维修过程中获得的经验，从而不断提高和丰富自己的维修技能和经验。其次，我感受到了一个优秀的维修人员应该具备的工作态度和敬业精神。拥有正确的工作态度和勤奋的敬业精神是一名优秀的维修人员应该具备的素质。

因此，我们应该从实际出发，注重技能训练教学和实践能力，注重培养学生正确的学习态度和勤奋精神，使学生在丰富多彩的生活中学习、探索、成长、树立创新意识，激发智慧的火花。只有这样，职业教育才能培养学生的职业能力，培养更多更好的具有高水平职业能力的高素质人才。

**汽车路试员工工作总结20**

仪表车工个人工作总结

转眼20\_年已经到来，在过去的一年中，我在各位领导及师傅们的大力支持下，轻松的度过了精彩的一年，在经历了很多难忘的事情后，让我也变得比以前工作更加认真负责，回顾过去主要有一下几方面:

1.在思想上，一方面加强业务知识的学习，提高业务能力。在领导的细心指导和各位老师傅的热情帮助下，有计划的进行着理论知识和车工技术的学习。认真做好分内工作。

2、在工作上，能遵章守纪、踏实肯干，塑造自身形象始终保持谦虚学习的态度，团结协作，切实增强责任感、服务意识和协调能力，使自身能力全面提高。在过去的一年里我作为华友的一名仪表车工在努力完成领导交给的任务的同时，在努力补充相关车工的知识从识图到加工，每一个微小的步骤我都仔细斟酌，选择精快好省的方法解决工作中的难题，遇到不会或不懂的时候我就虚心的像老师傅请教，直到弄清弄懂为止。

3.在安全上，要给自己挂上一个警钟，时刻提醒自己要注意安全。“生命无价、安全为天”安全是职工最大的幸福，高高兴兴上岗，平平安安回家。回首过去，我在思想上、学习上、工作上取得了一点进步，但也还有不足之处，理论知识水平还有所欠缺，成长的还比较慢，离领导的期望还有差距，自身综合素质还需要更进一步提高。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战、决心再接再厉，更上一层楼。

姓名：姚春香

日期：20\_年1月8日

**汽车路试员工工作总结21**

\*\*区营销员针对自\*\*\*\*年\*月\*\*号至\*\*\*\*年\*\*月\*\*号期间市场情况作如下总结

1.经销商及情况反应 :以锡林浩特--东胜--呼市--包头--榆林为主线,全部由高速公路连接。

2.主要改装厂家和价格对比：对\*\*区\*市办事处负责区域分为三个主要片区，\*\*\*区、\*\*区、\*\*\*\*区、\*\*\*\*区。\*\*\*\*区以半挂和长车为主，自卸车厂家主要以河南骏通、山东中集、劳司等。东胜区主要以自卸车为主，主要竞争对手有河南骏通、湖北华威、山东中集、北方创业等，其中北方创业价格较低。呼市以东主要竞争对手为河南骏通、湖北华威、北京河田、宏昌天马和保定天马等大中型改装厂家。锡林浩特区陕汽对经销商作分期，一部份为劳司大委改，另外一大部份则为当地一家不知名改装厂万荣经销并改装。尤其在标配车型上我们的基价明显要高出1500元左右，在不算二次运费的情况下，华威最低，比如6200\*2300\*1500+200高边、d10/b8、180前举，同样的车我们的价格为43000最低，华威报价为47000。再对比咱们的5800与6200同配置车差价就在37000左右，在同行业中田格为标配不加价。还望公司对价格政策进一步考虑落实。

3.面临的问题和将来的发展：通过两次出差\*\*，与陕汽办事处的人员接触和直接现经销商的接触来看，陕汽办事处对咱们的工作是相当的支持，通过他们让经销商对咱们公司的各方面了解，对咱们的产品也很是期待，但因为咱们是一个新兴企业，在产品质量方他们也是很信任的，就是担心咱们在一些小的细节的方面可能处理的不是很到位，从而可能影响到客户对经销商的不信任。对于经销商他们也有很多的顾虑，一方面希望合作一方面也担心出现一些不好的麻烦。在他们看来，在没有看到咱们产品的前提下是不太去相信咱们的产品到底有多好，于是在经销商手头上有定单的情况下，他们会以试探的方式先和我们作上一两台，故而在短时期内要有一大批量的定单是不太容易做到的。面对这样的情况和通过对市场的了解和分析，我认为咱们既然是一个新企业那咱们就要拿出一个新企业的.态度出来，表现出咱们虽新但有着坚定的决心，从而公司在制定政策上，的是去考虑在不损公司利益的情况下，多一些优惠政策给经销商，市场是千变万化的，这也就需要我们能有一个灵活的制度，通过对市场的调查和分析，目前咱们最需要的就是如何去占领现有的自卸车市场，只有占有一定市场份额，才能从市场取得一定的回报。

**汽车路试员工工作总结22**

即将过去，新的一年即将到来之际，总结在过去的半年中，自己所做的本职工作，从接手治理监理材料方面上，均有了不同程度的熟识和进步。

207月我担负了xx小区材料员，从前任材料员接手了xx小区5#6#7#8#楼材料治理工作，在施工阶段对一局、八局和各分包工程材料的形成、积累、组卷和归档进行监督、反省，使施工材料达到完整性、正确性，符合有关请求。

xx在200x年9月分包工程材料和监理材料顺利通过了档案馆预验收和验收达到了合格标准，而且也通过了质检站验收。材料的顺利验收给工程顺利竣工验收奠定了基矗材料的顺利通过是由各个施工单位的全力配合，才取得必然的成绩,但其中也存在一些不足。

在监理部的半年光阴里，无论是从监督、反省各施工单位的施工材料，还是做好监理部的监理材料我做到了尽职尽责。

作为监理材料员我的首要工作如下：

1、配合各专业监理工程师对各施工单位的工程材料作好严峻把关。因为工程材料是真实反响工程项目施工的效果，材料就是在工程建设历程中形成各种情势的信息记载，只有和监理工程师、施工单位材料员全力配合才干完成并做好这项工作。

2、负责监理材料的治理工作，并对监理材料进行收集、收拾和归档。监理材料是工程建设历程中，监理进行监控的真实记载，是一项系统工程。它牵涉到监理单位、建设单位、施工单位、设计单位等工程参建单位的本色性工作，是监理工作科学化、规范化、法制化的标记。监理材料反响监理工作程度，是衡量、评定监理工作的首要根据。

3、遵守合同约定，在勘察、设计阶段，对勘察、设计文件的形成、积累、组卷和归档。

4、编制会议记载、监理月报，监理月报是监理部在一个月内对工程进展和监理工作的总结，也是各有关部门反盛评定监理部工作的首要根据，因此做好这项工作很首要，也很要害。

5、遵守材料规程将列入城建档案馆接管领域的监理材料移交城建档案馆。只有前期各个环节都做好了，才干顺利的移交档案馆，监理工作也就顺利完成。

以上工作的完成也存在着很多不足之处：

(1)、首先对于施工单位工程材料的报验有必然的松懈，往往施工单位在施工完毕之后才将工程材料上报监理部。工程材料应随工程进度同步收集、收拾并按规定移交。

(2)、对于监督、治理施工单位做好工程材料，使工程材料真实、有效、完整也存着在不足之处，其中施工单位不器重工程材料编制，工程材料没有应用工程材料做材料，使材料无法统一治理。

(3)、监理月报的编制不完整，施工单位在起头还能及时配合监理做好月报，待工程接近尾期时就起头拖延，使监理月报无法及时收集、编制，编制一份完整的监理月报需要各方全力配合。

以上是我半年来在监理部工作中所碰到的难题也正是工作中所存在的不足之处

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找