# 建材冶金产业发展工作总结(热门43篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-08-07

*建材冶金产业发展工作总结1（1）节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。20xx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，着力于节能减耗降成本，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...*

**建材冶金产业发展工作总结1**

（1）节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。

20xx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，着力于节能减耗降成本，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场经过一年的努力，公司尿素产品一级品率达到，优等品率达到，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。20xx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。

（3）加强财务监督，保障资金需求。

时光如水，日月如梭，转眼间20xx年已划上句号，我们将迎来更具有挑战性的20xx年，回顾这一年来，炼钢厂全体干部职工本着实现“效益、利润最大化”“降成本、控费用”这一目标，团结奋进，锐意进取，在年终各项工作中均取得了一定可喜的成绩。现将全年各项工作总结如下：

**建材冶金产业发展工作总结2**

年初组织各车间、科室进行了xx项目的申报工作，确定了《降低大型h型钢偏心率》和《降低中型h型钢弯曲废品率》作为公司级项目。项目开展过程中，给予联络和支持。使工程技术人员了解了xx项目开展的步骤、组织形式、方式方法、需要的工器具等知识，改进了产品质量和工艺。对中型储运车间以降低服务差错率为主要内容的xx项目进行指导，对提升服务质量，抢占市场资源，促进企业发展发挥了积极作用。下半年，又组织申报了20xx年的质量管理课题共计十五项列入研讨。

**建材冶金产业发展工作总结3**

工作之余始终保持学习态度。更努力学习安全操作技能，目的很明确，只有多学习安全生产知识才能提高操作技能，将来在工作中处理故障才得心应手。保障设备正常运行，才更好服务安全生产。随着工作性的变化，工作能力的提升，领导和老师傅的帮助指导下伴随着自己不解的努力，由成三岗位调整到带冷机，经过培训与老师傅的讲解，解烧结带冷机是烧结工艺中烧结矿冷却承载而设计的带冷机是红热烧结矿与成品矿过渡的环节，烧结工艺中最为重要、工作环境恶劣的设计之一，带冷机运行是否稳定对于烧结生产有很大的影响。

**建材冶金产业发展工作总结4**

>一、建筑管理工作

三季度，我们按照年初工作安排部署，一是督促各建筑公司工程处对有关证照进行了年检，完善了各项管理制度，进一步增强了建筑企业的法纪意识，做到了依法施工建设；二是对建筑公司工作目标进行了检查，在注重工程进度与质量的同时，狠抓了责任落实、措施落实、任务落实；三是充分发挥了企业主管部门指导、监督、协调的职能作用，重点加大了建筑企业与有关部门的沟通与协调，帮助企业解决生产中的实际问题。例如蜀新建筑公司因过去欠农业银行的贷款未还，导致一项目的款项被银行扣压，事发后，在委领导的鼎力相助下，我们积极与与银行协调沟通，使这件事在短时间内得到了圆满解决，从而确保了企业的正常运转。

>二、>建材管理工作

针对我县建材业生产企业点多、面宽，不便于管理的特殊情况，为严格执行国家产业政策，加强行业自律、规范企业经营行为，提高企业管理水平，树立整体形象，维护企业经营者合法权益，奋力推动建材工业持续健康发展。从7月初开始召集各建材企业研究磋商成立xx县建材工业协会，经过近两个月不懈努力的筹备工作，终于8月22日正式成立了xx县建材工业协会，从此，为建材企业搭建起了相互学习、相互促进、共同发展的服务平台，从而使我县建材工业步入了健康有序发展轨道。

>三、>非煤矿山安全管理工作

非煤矿山安全生产管理工作是一项长期的艰巨任务，责任重大，因此我们把它作为本股工作的重中之重来抓，7至9月，先后三次以会代训对各企业业主进行业务培训，从安全教育入手，并结合实际，分析全县安全形势，广泛宣传国家安全法律、法规以及安全生产基本常识和操作规程，在进一步明确安全生产责任的基础上，股室人员全体出动，深入企业检查20余人次，发放整改通知书5份，发现事故隐患，责令企业限期进行整改排除。由于安全生产管理工作抓得扎实，截止目前全县非煤矿山企业没有发生任何大小安全事故。

>四、其他方面工作

一是从5月15日至8月1日历时两个多月中，在股室人少事多的情况下，为完成我县电煤保障供给任务，本股抽了一名同志到夹柏树电煤运输检查站值勤，较好地完成了委里临时交办的突击性工作。

二是完成了协助、指导天师纸板厂xx县麻纺厂企业改制，以及原乡镇企业系统上访人员的接待与释疑维稳工作。

三是协调劳动、社保局解决了原建筑企业部分老同志的社会养老保险问题，维护了社会稳定。

>五、下步工作打算

1、继续抓好非煤矿山安全生产管理工作，努力将非煤矿山企业控制在零事故内。

2、充分发挥建材工业协会的职能作用，加大对建材企业工作的指导、协调、服务。

3、抓好年初目标任务落实，力争全面完成委里下达的年度工作任务。

**建材冶金产业发展工作总结5**

5月26日下午我和公司其他3名同事一行来到成都华润公司集团，并受到了该热情接待

27日上午，我们开始了培训的第一堂课，由朱都是主讲，题目是“快乐成功秘笈”，听完后，真的让人很感概老师的心境，事业的成功！是包括我和所有人的向往，但要怎样才能快乐的去取得成功呢？这的确需要我们用良好的心态去调整。从而达到一个快乐的境地。成功了，但不快乐的人很多，他们工作着，生活着并不缺少金钱，但他们缺少了精神，心态，随时随地都感觉心累。这种心态上的成功还叫成功吗？我认为心境开放，快乐的干好自己的工作，当取得一定成绩时而又无“后顾之忧”的成功，那才叫真正的成功。

下午，我们100来号人被安排在一起做“点头、握手、拥抱”的培训游戏，在这一环节中，我个人认为要激发我们的热情在任何时间，任何地点，我们见到同事，朋友，客人都能付出100%的热情对待他们。但同时，你在这一时间不一定能得到100%的回报，没关系，心态这时通过上午的学习，再结合这个游戏，我学会了应用良好的心态和100%的热情去打动他，感化他，争取在一定时间内达到朋友相称的境界，这样，在业务沟通上都会更容易您现在阅览的是谢谢您的支持和鼓励！！！

**建材冶金产业发展工作总结6**

1、由于几年来对业务的学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、在工作中，有很多新的技术问题，但是深知发现问题、解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、有时候对工作认识不够，缺乏全局观念，对硫胺工段还缺少了解和，对工作定位认识不足。从而对工作的流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的流程。

**建材冶金产业发展工作总结7**

>一、工作重心要点：

1、市场部成立及团队的组建;

2、招聘人员计划;

3、针对招聘人员一系列培训计划及其统一下基层实战训练(认识公司产品、了解公司文化背景及公司走向、熟悉同行产品);

4、招商以拓展重庆区县空白市场为主及维护原有市场老客户为辅;

5、根据市场部人员的区域下线划分制定相关的年度销量、季度销量、月销量、周销量并落实了解每天销售人员的市场战斗概况并进行细分计划;

6、市场部人员的管理及其相关在平时市场走访情况进行不断交流，针对区域性处理相应问题;

7、拟定市场人员每月的工作实况及其逐一追踪解决市场战斗问题;

8、市场人员的工作计划及总结反馈。

>二、工作具体规划事项：

1、团队的组建：

a 市场部人员工作经验要求：(最低标准一年以上相关经验，以筛选形式作为招聘;要求业务人员实干肯吃苦耐劳，寻求长期发展共同与公司合作一起成长为最佳招聘方式)

b 市场人员的培训：

1)首先熟悉公司文化背景

2)了解公司每个系列产品的特点

3)深入了解产品的同时并掌握熟悉对同行产品的优势及劣势

4)下基层实战演练并进行工作总结

5)不断互相模拟拜访各种客户的交流方式，加强业务员下线的根底及对公司产品的认识和底气

6)让业务员了解走访客户的最佳时间及相关专业术语进行综合得到更好的收益，同时更快地走上轨道

2、招聘人员的计划：

a 前期招聘人员主要以筛选为主：(预计招聘人数范围15-20个，实际招聘用人3-5个)以大浪淘沙模式，留下的就是比较有实干型的

3、市场拓展定位走向

a 目前市场区域情况：为重庆区域范围

1)长江下游(城口、巫溪、巫山、奉节、云阳、XX县、万州、梁平、XX县、垫江、丰都、石柱、长寿、涪陵、武隆、彭水、黔江、酉阳、秀山)

备注：以上具体已有市场合作伙伴应了解公司的实际情况之后再做相关交接工作调整;

2)长江上游(合川、北碚、永川、铜梁、潼南、大足、双桥、荣昌、江津、綦江、万盛、南川、璧山、巴南)

备注以上具体已有市场合作伙伴应了解公司实际情况之后再做相关交接工作调整;

b 进入市场前期的做战方式：

1)以长江上游市场作为开端市场，并以周边市场如(合川)现已合作，而且在分销中相对来说做得比较有影响力作为预热，就以潼南或者大足作为市场的开发端点;

2)前期走访区域市场的餐饮店并了解当地餐饮具体情况，同时了解同行在当地的市场占有率的方式并进行相关性了解之后，然后人员走访路线的划分再进行逐一踩点，之后并开始逐一横扫市场;

3)采取恰当的方式作为拉大销量为目的(以买多少件送什么赠品的方式，十件送++ 20件送+++ 50件送++++ 100件送+++++)

4)前期走访时记录备注相应的意向客户及马上成交的客户作为详记，后期意向客户加速跟进达成合作意识;

5)走访农贸市场了解相关市场干货的走货状况并衔接几个干货店作为意向分销再做筛选;

6)把前期的市场铺网做好铺垫后，利用公司优惠政策及其现有客户资源作为合作洽谈的最佳工具;

7)后期对所有的市场客户资源作为系统管理并对分销作为重点帮扶同时扩大产品销量、扩大产品的使用率及覆盖率，做好后期的一切客情关系及转介绍关系;

4、预计市场人员销量设定

a 市场部人员开发客户数量标准(每人应开发3-8个新客户);

b 市场部人员应设定每一周的预计开发客户数量作为标准;

c 在周的开发客户数量统计后，市场部人员应设定当月的开发客户数量作为标准;

d在月的开发客户数量统计后，市场部人员应设定当月的开发客户数量作为标准;

e 在月的开发客户数量统计后，市场部人员应设定当季度的开发客户数量作为标准;

f 在季度的开发客户数量统计后，市场部人员应设定本年的开发客户数量作为标准;

备注：以上市场人员应做好实际的开发客户数量作为实际的拟定开发客户标准。

5、市场部人员管理培训交流：

a 市场部人员应在每天的走访客户过程中所遇到的问题应进行备注，便于交流处理拜访客户的问题;

b 市场部人员应每天做好日计划及日总结

c 要求市场部人员应习惯写周计划及周总结、月计划、年计划，并养成良好的工作记录习惯;

d 市场部人员自身的要求及问题的及时反馈，并尽快处理相对出现问题开展工作，让市场部人员更加附有激情动力开发市场;

e 营造组织一个附有兄弟姐妹亲情关系更更加团结的团队，加深大家彼此的工作及生活圈子了解，更能融入到工作中去;

f 市场部人员工作的汇报(做好详细的工作记录汇报);

备注：此举主要加强团队的作战意识，凝聚团队作风有组织、有良好的习惯、有善于学习的一个健强的团队。

6、工作业绩问题的探讨及反省总结

a 探讨工作中存在的问题，以便进一步改善潜在问题的类似出现;

b 每人都相应在现场模拟训练(千万不要怕含羞)这至少是做销售的最低标准;

c 业务员提出-

问题并做相应的解答，并针对性去解决所存在问题，一起协助并加大力度开发客户的实际效益;

>三、工作预期销量指标

1、市场部实际人员如以4人计算，预期销量每天每人平均以开发客户为5个客户计算，每天实际出货量就是20件，平均预算月销量为800-2024件为标准;开发客户数量预计在80-120个左右;

2、市场部季度销量得出大概销售数据在2400-6000件左右;

3、市场部年销量得出大概销售数据在9600-24000件左右;

备注：以上数据作为前期市场部的预期销量计划，并以此作为工作开展数据的指标，同时加大力度完成所预期设定的.销售数量，并在实际的过程当中真正体现出惊人的作战风格，飞速地发展新客户及推广产品从而扩展产品销量及知名度，维护产品在当地市场的美誉度。

年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如；广播电台、报刊杂志、、、、等，使我们公司的知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强 。

2．对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3、 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4、工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5、销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。（长久下去会影响公司的形象、和声誉）

**建材冶金产业发展工作总结8**

现代安全管理最有效的手段就是把安全隐患和危险、有害因素消灭在初始阶段，突出“预防为主”，而安全检查则是发现危险、危害因素最为有效的手段。我厂主要抓三个方面检查：

1、狠抓安全综合性检查。一年来，厂安委会狠抓了三个定期综合性安全检查。一是厂季度安全综合大检查，由厂领导带队、职能部门和安全管理人员参加，采取互检和交叉检查等多种灵活方式;二是车间月度安全检查，由车间第一责任人牵头，各分管领导和工程技术参加;三是工段周检和岗位“一班三检”。根据季节变化，积极开展了春节和国庆节前安全检查。三季度，安全形势陡然紧张，厂安委会采取断然措施，强化安全“执法”检查，敦促车间进行“自律检查”，控制中夜班违章行为合，压降了事故多发势头。

2、狠抓重点项目安全检查。20\_年，我厂老新系统的检修，项目和参检单位多，现场人员复杂，检修时间分别处于极端气候条件下。厂及时成立检修安全督察领导小组，制定下发了老、新系统检修安全工作的通知，实行“项目责任人安全负责制“。参检单位都精心制定“施工安全方案”，将安全职责落实到每一个项目负责人。为防止外包队施工项目发生事故，发包科室和安全部门严格把关，积极协调，实现了老新系统检修安全。45t锅炉厂房拆除现场一片繁忙，我厂按公司和厂安全施工方案，逐项落实，严格监管，实现了生产与冶改项目安全顺利。

一年来，季度检查共查处隐患和问题有184项，安全“执法”检查隐患和问题x项;车间检查查处的隐患有x项;厂安委会下发隐患整改17项，上报公司协调的隐患有7项。除老精矿厂房外，各项隐患和问题都得到了整改和落实。全年共投入隐患整改资金x万元。

**建材冶金产业发展工作总结9**

按照规定认真开展好技术进步项目各环节的工作。20xx年7月29日，《合金熔覆铸钢轧辊的研究与应用》等9项科技进步成果通过了集团公司鉴定。在莱芜钢铁集团有限公司11月2日召开的20xx年xx科学技术奖颁奖大会上，型钢厂实施的《欧标系列h型钢产品研制与开发》项目获重大科学技术奖三等奖，另有《h型钢大型生产线圆盘锯片性能的研究与应用》等9个项目分获技术创新奖二、三等奖。20xx年，《欧标系列h型钢产品研制与开发》项目获山东省冶金科技进步奖二等奖。

**建材冶金产业发展工作总结10**

7月2日，是实习生刚刚进入新钢铁现场的第一天。我们实习生分炼钢、炼铁班分别到炼钢、炼铁厂进行厂级安全培训。由于炼钢厂是利用食堂2楼大餐厅做培训教室，我们炼钢班91人、华顺10人加上阳春电大61人，因客观环境和主观意识都有问题，培训现场纪律一片混乱。为严肃纪律，组织者在结束第一天的培训时宣布：第二天开始进行军训，军训时间的长短视实际情况决定。于是，湘钢技校91人和华顺10人自7月3日至7月4日（周六和周日），在板房的篮球场上、在当空的烈日下，进行了整整两天的军训：站军姿、队列、正步走、跑步、对抗性游戏、爬山拉练等等，一个个汗水湿透工装、烈日晒红颈脖，每个人都“光荣地”戴上了“红领巾”。军训的时间虽短，但训练是艰苦的、同时教训是深刻的，大家的收获是硕大的。

从军训结束到厂部安全培训并考试过关、再到下作业区分配岗位、签订《师徒合同》、四班三运转，时间过去了整整一个月，我们实习生在岗位实习工作的主流是好的。但是仍然有不可小视的问题，旷工、迟到、早退、溜岗、睡岗等现象都不同程度的存在，这些都是与实习实训格格不入的。为加强劳动纪律，我作为班主任，采取的措施是：一方面加强现场巡视；另一方面加强与作业长的联系与沟通，针对个别后进实习生实施共同帮教（例如：与连铸作业长骆中文共同对×××进行帮教、与高炉作业长刘连光共同对××进行帮教）；再一方面更重要的是发挥学生干部的作用，分作业区、分班次指定学生负责人（比如：指定冯溪为转炉、廖乾坤为连铸、黄阳为高炉、陈潜锋为烧结作业区实习生总负责人等），要求并通过他们努力的工作，带动和促进全体实习生共同进步、与企业共同成长，发现和帮助改进不良行为，让实习工作健康顺利推进。

**建材冶金产业发展工作总结11**

>一、前言

生产实习是土木工程专业教学计划中必不可少的实践教学环节，它是所学理论知识与工程实践的统一。在实习过程中，我以技术员的身份深入到建筑施工单位，以一个高层住宅小区为实习场所，在项目部技术室主任的指导下，参加工程施工工作，顺利完成了六周的实习任务。同时，也为大学毕业后从事工程时间打下良好基础。

>>二、工程概况

工程名称：

工程地点：

建设单位：北京xxx房地产开发有限公司监理单位：北京xxx工程咨询有限公司设计单位：北京xx工程设计有限公司施工单位：中铁建设集团有限公司第三十四项目部计划开工日期：20xx年7月20日计划竣工日期：20xx年12月15日本工程为一个群体工程，共包括5#楼、6#楼、8#楼三栋高层住宅楼和12#地下车库以及11#楼（变电站），总建筑面积.其中5#楼建筑面积为，8#楼建筑面积为，5#楼、8#楼均由主楼和配楼两部分组成，主楼地下二层为人防层，地下一层为设备层，地上18层及局部19层阁楼为住宅；配楼地下二层为设备层，地下一层至地上二层为会所；建筑总高度为；主楼基础结构形式为筏板基础，主体结构为全现浇剪力墙结构；配楼基础结构形式为独立柱基础，主体结构为框架结构。6#楼建筑面积19300m2，地下一层为自行车库，地上为14层带跃层住宅；建筑总高度为；基础结构形式为筏板基础，主体结构为全现浇剪力墙结构。11#楼（变电站）建筑面积为，地上二层，主体结构为框架结构。12#地下车库建筑面积为，地下为地下车库，地上为车道出入口、人防出入口及变电站，地下车库战时为6级人防物资库，基础结构形式为筏板基础，主体结构为框架-剪力墙结构。由于北京地区每年6月15日到9月15为雨季施工季节，根据北京市防洪指挥部发布的文件，本工程从6月10日进入汛期。

>>三、实习内容

、熟悉工程施工管理、技术管理由于实习时间较短，仅参与了施工过程的具体操作，现作简要概述如下：

项目技术负责人负责落实技术岗位责任制和技术交底制，每道工序前必须进行技术交底并填写“技术交底记录”。

项目经理责成各专业工程师填写“施工日志”。工程经理应记录并保存一份详细的“施工日志”。“施工日志”的内容包括以下几个方面：当天施工部位、该部位的施工人数、具体的施工班组、具体的现场负责人、施工用材料和设备情况、依据的作业方法或哪个技术交底、当天气候、当天施工部位的检验和试验状态以及施工中出现的问题等。

工程施工过程中，由工程室负责现场劳动力调配、进度管理、机械使用和施工安全等工作，并保存相关记录。工程经理负责每周主持召开一次工程例会，总结上周的工程进度情况，找出工程实际进展同计划之间的差距，安排本周的工作。项目总工总结上周的施工质量状况，并对下一步的质量管理提出建议和要求。

在施工过程中，执行自检、互检、交接检、专检制度，施工队质检员对每道工序自检合格后，填写自检表，经相关工班长签认后，由项目质检员复查、检验合格后方可进行下道工序。不合格的工序必须进行返工，再次验收合格后方可进行下道工序。项目通过建立联检制度，填写质量联检表，对各分项工程的质量加强控制。砼施工前必须填写砼浇灌申请。

施工过程中的设计变更，由各专业工程师负责，按本质量计划“合同变更管理”部分的规定，及时传达到各业务口及相关施工队。

砼、砂浆、防水材料由试验员负责取样，送公司试验室进行试验，合格后出具相应的试验报告。产品试验合格后方可发放。

隐蔽工程项目质检员检查合格后，由专业工程师填写隐蔽工程验收记录，报请业主或监理工程师验收。业主或监理工程师在验收记录上签字后，方可继续施工。

由技术室编制月进度计划，工程经理负责将月进度计划分解细化到每周每天，实行动态监控、量化管理，确保施工进度。

、施工技术的具体操作

编写施工技术交底、参加技术交底会议技术交底是每一个分项/分部工程开工的前提，也是贯彻始终的技术指导，直接影响工程质量，其可靠度至关重要。因此，我作为技术员在编写完交底后必须交技术室主任审查通过，方可向施工队队长进行交底。实习期间具体编写了《楼板管道洞封堵》、《地下车库基坑回填》、《空调洞打孔》、《肥槽回填》等技术交底，在此过程中，我大量查找资料，受益菲浅

编写《楼板管道洞封堵》技术交底时，主要是对工程出现质量问题后的处理，这一部分内容在课堂上很少接触。管道洞是在楼板施工过程中为水电管道预留的孔洞，其孔径大于管道半径，如不封堵或封堵不严密，极宜发生漏水等现象，因此需要进行技术处理。对于一般情况，主要是将管道井剔凿成到“八”形，如图：——再安装模板（采用木胶板），模板与主体结构和管道交接处贴海绵条塞封，要求模板安装牢固，与楼板以及管体接缝严密，然后搅拌、浇筑细石混凝土，并用钢筋插捣密实，最后拆模养护。对于特殊情况，如楼板配筋挡住管道通过，需要熔断钢筋，技术处理时剔凿结构楼板或用膨胀螺栓与主体连接（剔凿洞口成到“八”形），钢筋采用搭接焊，焊接采用反面焊，焊接长度5d，其后操作程序与一般情况相同。而《地下车库基坑回填》技术交底的编写主要运用了《土力学》的知识，比如检验回填土的质量，采用环刀法取样，对土中的有机质含量、干密度以及含水率的测定，同时利用回填土与掺入石灰粉的体积比例来控制土的质量。夯压时对干土可适当洒水加以润湿，但严禁出现“橡皮土”现象，保证基础的承载能力以及沉降度。

通过编写技术交底，使我对分项/分部工程施工工艺有了一定的了解，不但巩固了在课堂上所学的专业知识，熟悉了相关规范，而且学到很多书本以外的知识。

参与工程质量的检查、验收在施工过程中，施工队经过自检、互检、交接检后，再报项目部，由项目质检员复查，检验合格后方可进行下道工序。我同时以质检员的身份参与了工程质量的检查、验收，上现场之前必须熟悉施工图纸，如墙体配筋图、楼板梁的配筋图、模板施工图等。模板验收中主要检查板缝是否封堵严密、垂直度是否合格、测量模板安装是否满足房间开间要求等；钢筋验收则检查墙体的保护层厚度、箍筋间距、梯子筋以及暗柱暗梁的配筋是否符合要求等；抹灰装修则检查拉毛强度、面层平整度是否合格；防水层铺贴是否符合规范等。

协助现场技术人员处理施工质量问题刚开始，我所做的只是统计工程质量问题的类型、准确位置以及数量，如蜂窝孔、漏浆、露筋胀模、烂根等。通过学习《修补方案》技术交底，积极向有关技术人员请教，逐步掌握了处理这些问题的方法。

修补方案：对数量不多的小蜂窝、麻面、漏筋、漏石的混凝土表面用钢丝刷刷干净，然后用水清洗湿润，然后用1：水泥砂浆（内掺建筑胶）抹面修正，抹浆初凝后加强养护工作；蜂窝比较严重或漏筋较深时，剔除掉附近不密实的混凝土和突出的骨料颗粒，用清水洗刷干净并充分润湿后，再用比原强度等级高一级的细石混凝土填补并仔细捣实；对胀模、变形、错台的混凝土结构应根据图纸尺寸弹线、切割，再按线进行剔凿，剔凿先用尖錾子进行剔凿，剔凿基本到位后用扁錾进行细致剔凿，剔凿要不露钢筋、平整。

整理工程资料实习期间我整理了较多的工程资料，如《混凝土浇灌申请》、《隐蔽工程检查记录》、《工程物资进场报验表》、《材料、构配件进场检验记录》等。如《混凝土浇灌申请》，施工队在钢筋绑扎后项目部和监理验收通过，由项目部工程室专人向混凝土搅拌站报所需混凝土的方量以及地点，然后，混凝土运输车进场时需提交混凝土开盘自查等随车小票，由项目部填写浇灌申请，交监理存档。通过这些这些资料的整理，我了解了工程施工的相关程序和规范。

>>四、思考与创新

学习是无止境的，通过看到的结果，积极思考问题产生的原因以及处理方法，这样才能在工作中学到更多知识，真正起到理论联系实际的良好实习效果，在处理遇到的工程技术问题的过程中，增强分析问题、解决问题的能力。

本工程在施工中采用了较多的新技术、新材料。主体结构是全现浇剪力墙结构，墙内设置暗柱和暗梁，增加了房间的开间面积和净空高度。装修中，如厨房、卫生间的装修采用了轻质陶粒混凝土隔墙条板，此隔墙板与以往砖砌墙相比，具有自重轻、安装简便、强度可靠等优点，不仅使现浇楼板所承受的荷载大大减小，而且加快施工进度，缩短工期，节约成本。

在构造柱配筋验收过程中，设计单位在立筋的采用上选择光圆筋，而施工队在施工过程时绑扎的箍筋与光圆筋之间的摩擦力过小，导致箍筋向下滑移，给施工带来不便。因此，施工队擅自将光圆筋改为螺纹筋来增大摩擦力，以便于箍筋的绑扎施工，但这一变动极大的增加了成本。通过积极思考，我向技术室主任提出如下整改方案：暗柱四根立筋采用2光圆筋和2螺纹筋，施工时交叉对角放置，如图：——这样既增大了箍筋的稳定性，便于施工，又减少了成本。此方案得到主任的肯定。

>>五、总结

经过六周的生产实习，感受深刻。在施工技术上，实际操作以理论知识为基础，但又比理论知识更具有灵活性和可操作性，这需要学好专业知识的同时在工作中积极思考，灵活应用，培养自己的思维创新与独立解决问题的能力。同时，利用这次实习机会接触社会，得到很好的锻炼，明确了在剩余的一年大学生活中应该发展的方向，特别是需要锻炼语言交流与沟通能力，努力学习，踏实工作，积极面对每一次挑战。

**建材冶金产业发展工作总结12**

很庆幸自己能够有机会加入xx，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为xx添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

自20xx年x月x日加入xx至今已有x年之久，值此年度结束之时，对自己一年来的工作总结如下几个方面：

>一、系统产品知识积累：

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到xx产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

>二、业务渠道的摸索与建设：

我所负责的销售区域为：迁安，古冶，开平三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户xx家，其中a类店面xx家，其余为b类客户。a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为xx万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。xx家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

>三、品牌的建设尤其重要：

xx的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们xx团队的拼搏与努力！

>四、客户永远是上帝：

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都视为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

>五、销售数据统计：

截止到xx年xx月xx日，我所负责的区域累计销售回款xx万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人一年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到xx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

**建材冶金产业发展工作总结13**

今年，炼钢完成产量\*\*吨，比去年同期提高\*\*吨，比计划指标低\*\*吨，钢坯合格率\*\*%，比去年同期提高\*\*%，比计划提高\*\*%;完成成本\*\*元，比计划节省\*\*元;白灰完成产量\*\*吨，比计划提高\*\*吨，合格率完成\*\*%，比计划提高\*\*%，完成白灰成本\*\*元，比计划节省\*\*元，今年生产基本平稳，受客观因素影响，钢坯产量稍低于计划指标，质量控制良好，其中\*月份合格率达到100%;成本控制基本正常，个别月份稍有起伏。

**建材冶金产业发展工作总结14**

“质量是生命线，环境是健康源”，这句话深植于每个员工心中。20XX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—XX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，从而进一步提升了公司形象。

**建材冶金产业发展工作总结15**

安全生产和对环境的保护是公司得以生存发展的基础在全年的工作中，我们以“安全责任重于泰山”的讲话为指导，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。

20XX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。

**建材冶金产业发展工作总结16**

我厂是冶化生产企业，在生产、劳动过程及作业环境中存在着危害从业人员健康的因素。今年，我厂本着“以人为本”的思想，广泛开展职业卫生知识宣传培训教育工作。各部门各负其责。计划和调度部门严把原料入库安全关，杜绝高危害物料进入精矿库;供销部门严把劳保用品质量关，组织发放符合国家标准的劳保用品;安全部门加强对熔炉及冶化生产通道漏点检查和整治力度，并且在各单位主控室及有毒有害工作系统、区域内所有岗位设立禁烟标识，实行“禁烟”措施，有效的杜绝了职业病的发生。同时，还不断做好现场职业危害检测和员工个体体检工作。今年，对78个粉尘岗位进行了检测，对221名接尘职工进行体检;对毒害区域进行了3次检测，对232名接毒岗位职工进行了体检。厂工会还组织因毒害较重的职工外出疗休养，极大地保障了职工的身心健康和思想稳定。

**建材冶金产业发展工作总结17**

20xx年，辽中县\_粮食统计工作将继续以《统计法》、《粮食流通管理条例》、《国家粮食流通统计制度》等法律、法规为依据，按照国家、省、市局各级统计部门工作要求，以县局20xx年度行政执法、监督检查工作计划为重心，本着指导与服务的态度，开展了全年的统计工作。

一、全年的月、（季）、年报表的填报工作

1、社会粮食流通企业。每月都认真收集、整理、审核粮食经营、转化用粮企业报送的粮食经营报表，并汇编上报市局粮食调控处，并按照《档案法》规定，装订存档。严格做到实事求是，数据清晰、准确。

截至20xx年11月末，全县粮食流通企业共收购粮食442，371吨，其中稻谷255，805吨，玉米172，376吨，其它粮食14，190吨；销售、转化粮食447，204吨，其中稻谷（含由稻谷加工成的大米）267，398吨，玉米（含由玉米转化成饲料）170，173吨，其它粮食9，633吨。

2、粮食仓储企业。

每月收集仓储企业（原粮库）粮油储藏报表，并分析、汇总上报市局储备安保处。截至11月末，企业库存如下：稻谷1，106吨，玉米1，530吨。

每季度末收集、整理、分析、上报至市局储备安保处。（7月份后，根据市局要求，将不再报送此表。）

截至6月30日，全县租赁承包（原粮库）企业库存为16，770吨，其中稻谷985吨，玉米15，785吨

二、指导办理《粮食收购许可证》企业粮食经营台账填写、统计报表的填报。

按照《粮食流通管理条例》和《国家粮食流通统计制度》规定，指导企业统计工作人员如何正确登记台账、报送统计报表，并提出具体要求。

三、全年上级部门安排的各项工作

1、20xx年全县社会粮食供需平衡调查工作。

按照市局粮食调控处要求，通过入户及电话等方式，对78户农户、15户城镇居民、79户粮食经营企业、12户转化用粮企业、1户油脂加工企业、13户粮油经营商店、超市、1户大中专院校、1户企事业机关食堂，共计201户样本单位采集数据，通过与县统计、农业、铁路、\_门沟通联系，汇总、分析、上报。较为准确地反应了辽中县20xx年的粮食种植面积、产量、销售量等相关经济指标运行情况。并结合20xx年调研工作具体情况，着手准备20xx年调研工作。

2、20xx年辽中县粮油加工企业年报、半年报报送工作

根据国家、省\_文件要求，在市局储备安保处指导下，收集全县72户粮油加工、转化用粮企业年报、4户规模以上饲料企业上、下半年经营相关数据，并分析、汇总，网络上报给上级部门。同时，在去年调研工作基础上，扩大统计范围，着手开

展20xx年调研、报送工作。

3、清仓查库工作。按照上级文件精神及要求，指导并督查全县89户（此数据截至20xx年3月25日）粮食经营和转化用粮企业填写《20xx年非国有粮食经营和转化用粮企业库存调查工作表》工作底稿及汇总表的填写上报、统计账与会计账和保管账三角对账等业务内容。

4、认真完成了省局、市局及县其它部门的各种调研指标与数据的填报工作。

（1）、完成辽中县稻谷种植成本及利润调研工作。根据国家\_、省农委《粮食产销和成本利润调研工作方案》精神及市\_相关工作布置与安排，我局及时成立工作领导小组，明确了负责人和具体工作人员，确立了被调研的20户农户，并于20xx年3月初深入农户家中发放、讲解《工作手册》的填写有关事项。同时，通过不定期地到农户家中、电话沟通了解等方式，询问农户填写的进程及数据的质量。11月5日前，收回《工作手册》，认真核对、分析相关数据，对于与实际情况出入较大的数据予以剔除。之后，进行了网上数据填报过程。

辽中县\_也继20xx年被省农委授予“20xx年度辽宁省粮食种植成本和利润调研工作先进单位”荣誉称号后，20xx年再次获此殊荣。

（2）、与县统计、农业、气象部门沟通联系，完成20xx年度全县粮食种植面积、产量、商品量数据填报工作。

20xx年我县稻谷种植面积为万亩，同比20xx年减少万亩，产量万吨，同比20xx年增加万吨；玉米种植面积万亩，同比20xx年增加万亩，产量万吨，同比20xx年增加万吨；大豆种植面积万亩，同比20xx年减少万亩，产量万吨，同比20xx年减少万吨。

今年我县未遭受恶劣自然天气影响，作物生长的温度、气候等自然情况正常，只有极少数镇的个别村的稻谷和玉米受些影响。但从全县平均产量来看，达到正常年景的水平，稻谷单产平均为1，260斤/亩，与20xx年相比，基本上持平，略有增加。玉米单产平均为1，224斤/亩，比20xx年增加105斤/亩。5、20xx年社会粮食流通统计培训工作。

8月中旬，根据市\_调控处要求与安排，组织我县89户粮食经营、转化企业中71名粮食统计人员参加20xx年社会粮食流通企业统计人员业务培训工作。经过培训与考试，71名统计人员均取得了《培训合格证书》。

6、粮食收购进度、粮油价格监测报送工作

⑴、收购进度。

在20xx年10月至20xx年3月、20xx年10月至20xx年4月期间，认真完成秋粮收购期间对全县92户粮食经营、转化用粮企业粮食收购进度5日报表数据的收集、整理、汇编上报工作。由于企业户数众多、统计员业务素质不是很高，多数企业未在规

定时间内上报，只有主动给企业打电话，才能收集来数据，所以此项工作异常繁重。截至20xx年11月30日，全县部分粮食经营企业、转化用粮企业共收购粮食75，688吨。其中稻谷41，761吨，玉米33，927吨。

⑵、价格监测工作。

收集8户大米加工企业、1户饲料企业、1户油脂加工企业、1户粮油经销商店，计11户企业的稻谷、玉米、大豆购销价格；大米、豆油、面粉销售价格，分析、汇总后，通过电话、电讯和网络等方式于每周一上报至市局粮食调控处、每周二、周五上报至省农委工作。

截至12月3日，我县市场上粮油价格如下：稻谷收购价格：

元/斤，玉米元/斤（等级为二等、水分为），大豆

元/斤；企业大米批发价格为元/斤（净米），豆油批发价格为元/斤；零售价格：大米元/斤、豆油元/斤、面粉元/斤（标准粉平均价格）。

7、农户手中余粮调研工作。

通过与县各镇沟通，收集20xx年农户手中余粮数量，并分析、汇总后，上报市局粮食调控处。

由于我县大米加工企业、饲料企业较多，稻谷、玉米需求量较大，根据近两年农户用中余粮调研情况来看，农户手中除了口粮与饲料粮外，将不会有更多的余粮，基本上不存在农民“卖粮难”的现象。而且这些商品粮满足不了本地企业需求，多数企业

**建材冶金产业发展工作总结18**

上半年即将过去，新的半年即将到来之际，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。

>一、上半年工作内容

20XX年x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。

在20XX年x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。

>二、作为监理材料员的工作

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。

>三、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，做到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。

在此我也给监理部提一点小小的建议，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。

**建材冶金产业发展工作总结19**

做为一个督导，能够在营业员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，不失时机的向领导请示汇报。

通过20xx年的总结，我有几点感触同时也是20xx年的一个计划：

20xx年度，冶炼厂武保科护卫大队在武保科直接领导下，在公司保卫部的指导下，紧紧围绕冶炼厂生产经营目标，为厂保架护航，维护治安，取得了较好的成绩，护卫队认真开展“四标准”活动，认真履行职责，充分发挥了作用，稳定了厂区内部治安秩序，确保20xx年冶炼厂正常的生产运转。一年来，护卫大队做了如下几个方面的工作：

**建材冶金产业发展工作总结20**

很庆幸自己能够有机会加入xx，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为xx添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

自20xx月x日加xx至今已有一年之久，侄此年度结束之时，对自己一年来的工作总结如下几个方面：

>一、系统产品知识积累

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

>二、业务渠道的摸索与建设

我所负责的销售区域为：x个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户x家，其中x类店面x家，其余为x类客户。a类店面里有一家为大客户，总共一年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。x家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

>三、品牌的建设尤其重要

x的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们x团队的拼搏与努力！

>四、客户永远是上帝

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都侍为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

>五、销售数据统计

截止到x月x日，我所负责的区域累计销售回款余x万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近一年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到x大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

**建材冶金产业发展工作总结21**

秋去冬来，20xx年已渐渐步入尾声。回顾这一年来的工作，我在公司领导的正确指导和带领下、在各位同事的支持与配合下，一方面不断加强政治、业务学习，提高自己的政治觉悟和理论水平；另一方面，严格要求自己，自省自律，努力工作，并努力为职工办好事、办实事；通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变。

立足本职，围绕集体工作大局，脚踏实地，开拓创新，以务实的工作作风、饱满的工作热情和旺盛的工作精力，全面履行值长职责，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。

员工凝聚力是搞好班组工作的前提，担任值长以来，我深深感到任何工作都应从细节入手，观察条件的细微变化、进行及时的调整，其中包括对设备的调整、绩效的调整、员工情绪的调整等各个方面。只有团结凝聚全员力量，才能高效完成各项任务。

加强思想道德教育、文化培训、心里辅导等是必不可少的保证措施。要有效组织生产，员工与企业、员工与员工之间的沟通非常重要。员工只要认识到自己的奉献有价值、有前途，就会自觉地行动起来，扎实有效的开展工作。

鉴于以上几点肤浅的体会，我的工作总结如下：

>一、技术知识学习方面：

前期虽然没有投产，好多都在安装之中。但在工作过程中不断的学习，进入设备安装现场，了解情况排查问题，学习知识。首先作为自己，要用实践技术与理论知识不断地来武装自己，组织并要求班组所有成员了解厂里所有设备安全操作规程，了解设备性能，模拟试车、投料、中控与现场联系所有程序。

（1）进料工段确保物料的供应：对物料的品种、进料时间、物料水分含量、多少物料仓位可以保证磨机运转时间、以及输送设备的日常保养等做到心中有数。

（2）要求巡检岗位做到确保巡回检查频次，巡回检查的路线，清楚自己应该检查的部位、遇到常见问题应该如何处理、要求自己班里的事情绝不拖延到下一班处理，处理好“跑、冒、滴、漏”问题，搞好设备卫生，确保了厂里的所有设备正常运行。

（3）班长是本班的生产、质量、安全第一负责人。作为班长，团结好所有员工，吃苦在前，享受在后，少计较一点个人得失、起到表率和带动作用。带领全班人员学习技术，要求各岗位掌握技术。

>二、安全生产方面：

进入单机试车、联动试车、带料试生产阶段，牢固树立安全第一的主导思想，坚持事前策划、周密部署、注意细节。

（1）确保工艺设备的安全稳定运行，在实际生产运行中对工艺进行不断摸索，提出合理改进意见，杜绝工艺安全事故的发生。例如了解和掌握物料湿度、温度、粒度对生产工艺质量的影响，了解风压、循环量对生产质量的影响，确保工艺设备的正常运行，杜绝工艺事故发生。

（2）确保机械设备的安全稳定运行。要求全班人员做到螺丝要紧、油量要饱，确保机械设备无振动、无跑冒、无高温等，提高运转率。不发生重大安全事故。

（3）确保全体员工人身安全。要求本班所有人员佩戴好劳保用品，做到“三不伤害”，配合公司做好员工培训，提高自保意识。

>三、班组建设管理方面：

1、增强班组凝聚力。作为值长，要做到恪尽职守，大胆管理，带领全班，展示新的精神风貌。要能带领出一支召之即来、来之能战、战之能胜的员工队伍。值长要想尽一切办法、调动一切积极性，提高士气、提高凝聚力。要和员工交流、交心，解决员工合理诉求及其他后顾之忧。也可以组织班内进行技能比赛、文化娱乐竞赛等。赛出班组的勇气和风格！在工作中，维护公司形象，维护班组形象，讲团结顾大局，摆正位置，当好主角。

2、随着试生产的开始，成本控制理念的逐步深入，为了更好地降底水泥生产成本，我们逐渐摸索了提高台时、降低成本的途径及方法，减少设备空转时间，减少跑、冒、滴、漏现象。

>四、加强班组员工思想培训、文化培训。

首先我向公司的领导、师傅学习了企业的管理水平和领导能力，还向老同志们学习技术方面的知识，在员工思想培训的同时，注重培养员工的工作和劳动技能，特别是挖掘激发员工的潜能，帮助员工实现个人的价值、成就事业；

其次，培养员工诚信爱岗敬业的精神，对企业忠诚，把职业是为使命，尽心尽力，奉献于岗；通过宣传鼓励，激发员工的工作激情和劳动热情，振奋精神，以高昂的斗气和士气，为企业的发展去创新和拼搏；与企业协同作战，团结和谐，共谋发展。五、小结金无足赤，人无完人，今后我会努力努力再努力，注重本班组的`工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会撬起地球。我要说的是：给我一个平台，我会做得更棒。

我坚信，服从领导是克服困难的基础；以身作则、加强管理是带好队伍的关键；加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。总之，在今后工作中我将诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为来年的生产提高业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献！

**建材冶金产业发展工作总结22**

在炼铁厂20xx年的工作中，始终把安全生产放在首位，坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，以落实安全责任为重点，加强员工的培训力度，把相关的法律法规、国家、行业相关标准作为20xx年培训的重点。把员工自我安全意识培养作为20xx年度安全培训的最终目标。做到“人人都是安全员，人人都要查隐患”，对于隐患，随时发现，随时整改。同时加强现场检查监管力度，控制“人的不安全行为”，消除“物的不安全状态”，为高炉生产创造安全、和谐、向上的工作环境。

在炼铁厂生产区域内不可避免的存在各类的危险因素，尤其是有些特定的区域和危险源点更需要时时警惕。炼铁厂安全工作自今年以来，加大了现场“三违”的监管力度和考核力度，至今为止炼铁厂内部组织安全检查共48次，同时还配合公司安全环保部组织作业区职工听取安全演讲教，目的就是要让职工时刻谨记那些震撼人心的安全

包头铝业（集团）有限责任公司各级工会组织立足企业生产实际，按照上级工会要求，坚持“安全第一、预防为主、群防群治、防治结合”的工作方针，把不断强化和创新工会劳动保护工作做为维护职工根本利益的重要措施来抓，取得了一定成效，多次受到包头市、自治区和全国总工会的表彰，为促进企业安全文明生产和保障职工安全与健康做出了积极贡献，做好安全保障工作。

**建材冶金产业发展工作总结23**

1、在工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这几年我在心态方面的进步。

现在的我经常冷静的自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在工作中，经过实际的教训，深刻理解了时间的滞延是对很大的伤害，这就需要我们在工作前，一定要对业务流程很了解，在工作之前，多辛苦一下，减少因为自己对工作流程不能很好的表达的原因，耽误的生产。

在工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了生产的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

**建材冶金产业发展工作总结24**

>一、市场现状

A、福建/江苏xx年任务额：，总销售额元，完成率%；

B、江苏工程客户，xx年总销售额，占总销售额%；

C、福建现有客户提货上10W的占总销售额的%，其他%；

工程客户，xx年总销售额元，占总销售额%；漳州重点客户，靠关系做工程，需求大，对产品性能（型材，配件要求高）特别是供货速度；来自其他锌钢品牌，价格竞争压力，计划着手渠道市场扩大产品品牌影响力。

渠道客户，xx年总销售额元占总销售额%；原本做不锈钢，玻璃加工，现门店主营锌钢加工半成品方式销售（价格55元/平方），福州市有两家做锌钢加工（原本是做金为锌钢）市场各占一半，都是加工销售半成品，市场难以扩大，但较之年，年市场明显好转，对此需要传达公司核心营销政策，做好产品销售引导工作，实现批发材料为主。

>二、市场分析

A、9月接手福建市场，考虑沿海腐蚀性强，护栏产品以铁艺，不锈钢为主，锌钢推广较少，锌钢楼盘较少，工程市场有潜力，以漳州为例，找到合适的人价格不是问题，产品不是问题销量不是问题

B、关于渠道市场，护窗家家户户都要装的安全产品，特别是沿海经济发达的城市，以室内护窗为主，单一的不锈钢很难满足消费者追求档次的需求，市场是有潜力的。

>三、xx年市场总结：

首先感谢公司对每个业务员的培养，在公司学习到先进的营销理念以及实战的机会。从了解公司品牌化运作模式来，深刻领悟到品牌的影响力及走可持续发展路线。以往的单纯销售产品逐步拓展到销售产品的附加值。市场就是一个巨大的舞台，好的产品是一个媒介，以产品为载体，通过媒体，产品本身优势，服务来增加产品的附加值，提高了产品在消费者心中的档次，在一定程度上增加产品的价格。我们金为公司不单单卖的是产品，我们为客户提供的是系统的工程服务，以及怎么样把产品销售出去的一套营销方案。我的销售生涯不在单单是单单卖产品，是帮助客户赚钱的顾问，我相信凭借公司领导的先进理念，营销政策的支持，厂部的规模，质量的优势，不断研发的专利技术，同时，集体员工齐心协力奋发向上，金为公司将横扫同行锌钢，xx新的一年，新的开始，让锌钢走向品牌的路线。

**建材冶金产业发展工作总结25**

针对今年工作中存在的问题和不足，我们将在下半年重点做好以下几方面的工作：

1.抓好安全生产，严防工伤事故。

全面落实上级精神，坚持 “安全第一、以人为本”的管理理念，强化安全管理，特别是\*月份又将面临暑期生产的考验，我们将全力以赴克服高温多雨给生产组织和安全管理造成的困难，加大隐患排查和整改力度，全力做好防暑降温工作，坚决消除麻痹松懈思想，不断提高员工的安全意识和安全技能，防止出现任何工伤事故。

2.稳定员工思想，提高工作效率。

思想是工作的基础，无论形势如何变化，我们炼钢厂全体员工都要坚定信念，稳定思想，努力提高工作效率，在各自的工作岗位上尽心尽力，尽职尽责。

3.加强生产组织，抓好节能降耗。

针对今年生产存在的问题，我们将采取更加有力的措施，减少人为因素和设备因素对生产造成的影响，同时，严格控制生产成本，把节能降耗作为重点工作抓紧抓好，努力实现降本增效目标。

4.加强环境保护，严防环境事故。

继续做好除尘系统的设备管理和运行管理，搞好岗位和厂区卫生，防止二次扬尘，狠抓炼钢等岗位的严细操作，防止冒黄烟，坚决杜绝环境事故。

回顾过去这一年的工作，有成绩也有不足，在明年的工作中，我将和全厂同志一道，认真吸取今年的经验教训，发扬成绩，克服不足，努力做好各方面的工作，为企业的生存与发展恪尽职守，不断开创我厂工作的新局面。

现将全年生产工作总结如下：

一、产量完成情况：

以生产计划为依据，贯彻生产调度工作的灵活性必须服从计划的原则性，全年按照总调室下达的生产计划，认真贯彻落实各项生产任务，1-11月份冶炼总炉数13529炉，日平均炉数40炉、单班平均炉数13炉，单炉冶炼周期为35′33″。完成板坯产量吨，平均日产量为吨；合格产量吨，其中sphc产量为吨，占总产量的，q195l产量为吨，占总产量的％；q195产量为吨，占总产量的％；q235产量为吨，占总产量的％，全年生产计划兑现率为％，顺利完成公司下达的生产产量任务。

二、能源消耗、成本控制方面：

全年始终坚持“部门把关，领导问责，层层分解”的工作原则。明确目标，量化指标，以“低能耗、低成本”的目标来组织日常生产。同时，将控制能源消耗、降低生产成本的工作，重心下移至工段、班组，在调度室建立了《炼钢厂指标一览表》，督促各级人员树立成本意识，对每个班单班的各项指标单独计算，并在调度室挂牌公布，在班前班后会议上做出重点强调、对比，找出差距，针对性地进行解决和控制。此外还采取了“走出去，引进来”的工作模式，多次组织相关技术人员赶赴文丰、德龙、普阳钢铁进行对标，详细了解其铁水各项指标、入炉原料配比等情况，制定适合我厂降低消耗的措施，向低能耗、低成本目标不断迈进。经核算，全年钢铁料消耗，

吨钢耗氧，氮气消耗，机物料消耗元，耐材消耗为元。其中除熔剂、氧气氮气消耗高于去年指标以外，其它指标均低于20xx年度。

三、生产调度组织方面：

全年始终坚持“认真贯彻落实以连铸为中心，以转炉为基础，为设备为保障，以钢包为关键，以天车为重点，温度是生命线的生产组织方针，优化生产工序，充分发挥生产潜能”的生产组织方针，强化生产调度的日常管理，充分发挥其指挥中心的作用，要求生产调度在日常生产过程中严格遵循计划、实施、检查、总结的循环活动的管理模式组织生产。最大限度发挥生产调度在组织、指挥、控制、协调方面的职能，具体工作如下：

1、组织方面：各班调度人员要把生产过程中涉及的各个要素和各个环节有机的组织起来，按照确定的生产计划组织工作，保证生产过程有序进行，生产计划能够有效实施。

2、指挥方面：要求调度针对生产组织过程中要随时收集信息和掌握进度与情况的基础上，及时有效地处理各种问题，使各工段、各工序人员能够按照生产目标、计划进行有效的协调配合。

3、控制方面：就是在当班生产组织中对生产过程的监督和检查，掌握信息，发现偏差，找出原因，采取措施，加以调整纠正，保证产量、质量等目标实现。

4、协调方面：积极梳理生产组织过程，发挥指挥中心的作用，确保各个环节的畅通，保证所有工段及人员都能够同步运行，全力为生产顺行服务。

此外，三班调度每日召开班前班后会议，班前会议主要是听取上

一班调度长的工作介绍以及重要问题的调度情况，尤其是上级部门有关指示精神及要求等。同时针对本班工作进行安排、部署。班后会主要是对本班在生产、质量、工艺、成本等情况进行总结。

四、工艺、质量控制方面：

在工艺控制方面，严格按照技术操作规程、作业指导书，由生产调度督促工艺监督人员对生产中的每一道工序，每一个环节尤其生产工艺重点控制点进行跟踪记录，监督工艺违规项，严格落实工艺监控考核制度，保证各道工序都在指标要求范围内。此外，不断督促各工段强化工艺控制：转炉在脱氧合金化、温度控制、渣量控制等程序上，不断逐步提升；连铸在液面控制、拉速配水、中包热换工艺上也取得了长足进步，有效避免了质量事故的发生，重点表现在今年9月针对董事长要求，全面做好标准化操作推进工作。充分利用各工序外聘师傅齐全，生产经验丰富的优点。将师傅进行区域分工，建立了转炉、连铸工序标准化操作细则，汇总整理，并下发到各工段进行落实，学习，同时要求全体干部职工参与标准化学习。其余各工段结合自身工作岗位的具体情况，制定适合本部门，本岗位特点的岗位“标准化操作”细则，保证各项操作在标准的、可控的范围内。另外，经厂部研究决定，为保证生产平稳，避免因温度不稳，而造成的拉速波动，影响铸坯质量的事故发生，开始投入使用精炼炉，改进出钢工艺，进一步控制钢水夹杂，出钢温度不稳，大包后期跟不上流等一系列问题，保证了铸坯质量的稳定。使全年铸坯合格率达到了％。

五、生产保障方面：

重点关注转炉炉况维护及连铸机、200t天车等重点设备的运行状况，督促各级及相关部门做好日常的管理工作，如在九月份转炉不

好的情况下，积极督促转炉工段制定护炉方案、考核制度及护炉组织机构。在炉况维护方面认真分析炉况侵蚀严重的问题所在，并寻找对策，确保了生产的平稳运行。

六、事故控制方面：

生产事故控制方面严格贯彻预防为主的原则。预防生产过程中可能发生的一切脱节现象。主要表现在督促三班调度抓好生产前的准备工作及每次冷开等关键点，避免各种不协调的现象产生。严格把关上一道工序为下一道工序服务的工作要求及各个工序间的良好衔接，避免出现抓后不抓前的现象。掌握了生产稳定的主动权。对于出现的生产事故，督促调度及时召开事故分析会，查清事故原因，明确事故责任，确认事故性质，明确处理决定，制定预防措施等。并形成报告，在各工段进行通报，达到教育、警示全厂员工的目的。

七、存在不足：

5月份2#下炉检修、8月份1#炉下炉检修、混铁炉下炉检修及200t故障等事故对生产正常运行的冲击较大；

生产事故控制不好，对正常生产、成本消耗等关键指标影响较大； 工艺监控落实不到位，使得部分钢水、铸坯出现问题，影响最终的产品质量；

八、明年工作计划：

按照公司下达的生产计划及指标，认真落实执行，保证全年的生产任务能够顺利完成；

加强生产组织，充分发挥调度作用，减少和控制生产事故的发生，保证全年的生产有序顺行；

督促对转炉、连铸机、天车、钢铁包等关键部位、关键设备的管

理工作，为生产提供基础保障；

积极推动标准运行，减少工艺违规项，保证产品质量；

优化入炉原料的配比，寻求最佳配比方案，降低生产消耗及成本； 强化工艺控制，依照工艺控制文件要求，对生产过程中的每一道工序，每一个环节进行监督，同时，要强化工艺监督队伍建设，保证人员能够各司其职，各尽其责，最终保证产品合格率达到99％以上；

生产科

20xx年，在经理的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名督导的职责，较好的完成工作任务，总结起来收获很多.

**建材冶金产业发展工作总结26**

自20XX年3月2日进入公司以来，面对一个陌生的企业和自己没有从事过真正的销售工作，我用自己的方式、方法，在领导及同事的指导帮助下，在短时间内将业务所需的基础专业知识掌握，并很好的融入到这个销售团队，应用到实际的工作中，并不断的提高自己的技能。

同时，广泛了解整个房地产开发市场的动态。根据自己掌握的知识，在3月底开始寻找新项目。因为自己没有管材的销售经验，只能从零做起，一边学习产品知识，一边摸索市场。遇到销售和产品方面的问题，及时的请教领导及同事，一起寻找解决问题的办法和针对性的策略。，我已经寻找新项目三十余个。但在跟进的过程中，有近一半的项目一个接着一个的丢失，从而感到干好销售工作真的不是一件容易的事情。比如对于管材市场了解的不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释和推销我们的产品，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的办法，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一些不良的反应。比如：客户答应把金牛品牌指定进去，疏忽防范竞争对手的动作，本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个前期的销售上面，对后期把握不牢固，客户内部客情工作做的不扎实，从而导致丢单。

说起来也惭愧，到现在在领导和同事的帮助下，只做成了银川市文化活动中心地热施工、中宁恒辰世纪财富广场、清苑丰景样板间、枕水幼儿园、盈北家园，共5个项目的地热管材供货，总计回款额：xxx 。但对于我的目标来说，还是相差甚远。就跟进的项目来说，从失败中，我学到了很多东西，这些是我在平常的生活中根本无法掌握的。比如说在营销中哪些知识是必须要掌握的？第一、本身所具有的知识结构，有关市场的、有关人文的、有关社交的、有关沟通的技巧和学识必须要掌握。第二、对自己产品的认识程度。第三、专业的营销理论和技巧，所能够总结到的东西，而非书面化的东西。第四、有没有一种坚强的理念来支撑你对这个职业的认可？这个坚强的理念就是面对复杂的社会、面对复杂的人，所采取的一种对待方式与自己的价值观能否进行有效的吻合、兼容和融合。第五、有没有一种意志力来支撑你对困难和失败的看法。这是我感到每个做营销职业的人必须具备的。

当然，20XX年是忙碌的一年，但不是丰收的一年，是我打好基础的一年，为了20XX年更好的发展。

**建材冶金产业发展工作总结27**

一、工作回顾

20xx年是不平凡的一年，祖国华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1）加入xx这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在xxx的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竟争的行业，对我们公司品牌（格莱斯）进行了深入的了解。

2）通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势（货美价廉），但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖（骆驼）在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3）对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

>二、工作计划

用心工作、踏实做人，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题

1）加强对客源资源的整核与巩固，形成自已的一个客户圈。

2）对于强势的竟争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

3）设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。

4）自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

>三、找好航标，定位人生

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做工程的，工程在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持。固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

**建材冶金产业发展工作总结28**

炼铁设备运转连续性要求高，每个单台设备的运转好与坏直接影响整个高炉的工作。在今年的设备管理过程中，炼铁厂加强设备检修维护和点检工作，实行设备包片、责任到人的方法，效果明显。全年设备利用率达以上。

1、加强设备检修和维护水平

炼铁厂今年共组织设备同步(计划)检修4次，完成检修项目220余项。通过认真组织开展好设备的检修工作，使炼铁生产设备恢复并保持了安全稳定的运行状态，为高炉生产提供了良好的设备保障。

在设备检修工作中，炼铁厂首先是贯彻执行点检定修与关键设备、备件定期检修相结合的原则。通过设备点检过程中反馈的信息进行收集、整理和分析，及时准确掌握设备的运行状况，然后再合理地安排设备的检修;其次是重视日常检修工作，发现问题及时安排处理。

在设

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