

最新水泥公司工作总结(精选5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。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。

水泥公司工作总结篇一

公司紧紧围绕集团公司全年安全工作总体目标，认真贯彻执行国家和集团公司的方针政策，积极开展企业安全生产标准化达标工作和企业安全文化建设工作。不断提高公司的安全管理水平，把公司安全生产工作落到实处。

为了确保公司的安全生产，我们结合公司的实际情况，主要从以下几个方面入手，强化公司安全生产管理。

（一）强化思想认识。为进一步落实公司安全生产责任制，公司与各部门、车间负责人签订了《安全生产目标责任书》，并要求公司各级负责人深入基层，落实公司各种安全生产管理制度和安全操作规程，进一步降低事故的发生率，有效防范安全生产事故的发生。

（二）突出安全防控重点。为了有力的进行防空，公司年头特制定了《**水泥公司20xx年度安全隐患排查计划》，对公司重点防控部位和重点防控人员进行重点监控。此外加强了现场管理，严格坚持安全周检制度，先后开展了各种专项检查，针对性强，覆盖面广。特别是对重点部位和以前没有检查到的薄弱环节，实现纵到底、横到边，不留任何死角，确保检查质量和效果，实现了安全隐患闭环管理。切实维护职工生命财产安全，确保公司安全平稳的生产。

（三）严格进行“三违”检查。对公司出现的三违现象绝不

手软，以“铁面孔”对安全、“铁手腕”抓安全、“铁心肠”保安全，行动上做到真抓、真管、真干、真落实。公司上半年杜绝了轻伤以上事故，共查处“三违”现象38人次，于去年同期相比三违现象减少20起。

对检查出的安全隐患，指定负责人，限期整改，对整改不力的部门和负责人进行严肃处理。上半年共检查安全问题135项，安全隐患2项，下发整改指令137份，检查记录159份，消除安全问题113处，安全隐患2处，整改到位率达83.7%。

（四）强化治本。对公司可能出现安全生产事故的设备进行安全评估，力争使设备做到本质安全。公司不断完善各种规章制度，逐步建立起安全生产长效的管理机制，在注重预防的基础上，强化本质安全管理，做到安全生产管理无漏洞。

（五）加强安全宣传教育工作，增强职工安全生产意识。有效组织公司职工进行安全知识培训。组织学习集团公司和龙力公司的各项安全管理制度，学习安全生产管理知识，学习应急处置预案，学习事故预防的一般常识，进行事故案例分析，学习安全生产法律法规。并在6月份的“安全生产月”活动中，先后发放宣传彩页600张，制作宣传标语200块，安全宣传条幅5条，举办各项安全宣传活动，并积极参加了省安委会举办的“安全知识竞赛活动”。

（六）切实加强特种设备的监督管理。对公司内特种设备进行定期检查，并对操作人员进行专业培训，确保特种设备的安全运行。

（七）组织安全应急演练。为了减少公司的安全事故，公司特制定了《**水泥公司20xx年度应急演练计划》，并在6月19日分别组织进行了预热器突发事故综合应急演练和触电事故应急演练。演练指导思想明确，组织工作严密，准备工作充分，程序设置合理，安全保证可靠，过程公开透明。通过演练检验了应急预案的实用性和可操作性；锻炼了队伍；增强

了所有人员的忧患意识，普及了防灾减灾知识和自救互救技能，提高了指挥人员处置重大事故的能力。

（一）部分重点区域安全监管力度还有待进一步加强，工作中的薄弱环节和潜在的问题还比较突出，事故隐患排查有时不细致，仍然存在事故安全隐患。

（二）安全宣传教育力度还需加强，进一步提高全体员工的安全意识。

（一）进一步完善安全管理规章制度和事故应急预案。

（二）进一步加大有关安全生产法律法规的宣传力度，强化法律意识，丰富职工的安全知识，建立公司的安全文化理念。

（三）进一步推动公司安全生产标准化建设和企业安全文化建设，逐步实现公司班组安全生产标准化，真正建立起公司安全生产标准化网络体系。

水泥公司工作总结篇二

***x水泥有限公司在市委、市政府的亲切关怀下，在董事会及上级有关部门的正确领导，全厂职工同心同德、团结一致、创造性的开展工作，在一线的生产取得了丰硕成果的同时，克服人员少、时间紧、任务重等困难，奋勇拼搏，顺利实现了二线的安装调试：本年度累计生产熟料55.3万吨，实现销售收入7831.5万元，各项工作都取得不错的业绩，水泥销售员工作总结。

首先，我们继续学习先进性的要求与我们的实际工作结合起来，不断推进我们的各项活动。切实加强党组织建设，提高职工的政治、思想素质。

职工队伍素质的高低直接关系到社会效益和经济效益，公司

支部从加强学习、提高职工文化素质和业务技能入手，开办了职业道德讲座和法制讲座和法制教育讲座培训班，通过业务知识的学习和实际运用，职工思想素质和业务素质有了很大的提高，服务意识、主人责任感得到了增强。针对职工业务素质低的现状，采取走出去，请进来的方式，聘请高校教师为职工培训。提高了职工的业务技能水平。

一是倒排工期，进行量化考核，要求施工单位将每天、每周的计划和工程进展情况报于甲方，由我们会同相关人员综合考核。二是给施工方签订工期合同书，根据倒排工期。三是专门成立了二线建设工作组，工作组每周定期、不定期的召开两次以上的进展调度会，并且每天早晨8：00在施工现场组织安装、土建、监理以及公司有关处室主要负责人对前一天的工程进展情况、当天的工作计划以及现场需要解决的问题进行现场调度、检查、安排。四是为保证设备进厂不影响安装时间，我们专门抽调人员到厂方进行验货、催货。由于采取了以上各种有效措施，二线建设在10月30日顺利点火成功，工作总结《水泥销售员工作总结》。

一是对原、燃材料进行了“比价采购”，如煤、铁矿石、砂岩，在原来的基础上都有了很大的降价，其中煤连续两次降价，平均每月节约60万元。二是严格生产过程中的管理，对于一切影响生产和质量的重大故事，一律采取一事一分析，对责任单位和责任人不放过，三是对销售环节加强管理，针对销售人员的“散”、“乱”现象，公司采取了每周定时、不定时的销售调度会，听取销售人员对销售进展情况的汇报和销售意见，了解销售动态，采取了切实有效的措施：如公司领导亲自带队对客户进行回访，要求销售队伍进行人员优化组合，分片外出跑市场协调客户。在六、七月份，市场非常低潮的情况下，我们避免了因销售不畅而造成积停产压现象。四是为进一步抓好成本控制，我们将对煤耗、电耗进一步采取措施，对全厂的成本控制正在研究制定“劳动定额”，将工人的收入与成品、质量、产量、安全、成本等进行分析，最终将以制度规范约束提高，抓好成本的制度。

一是在职工队伍中下发了“征求职工意见和建议”书，对大家反映的问题逐一研究落实，及时给予答复；对于大家反映的热、难点问题，进行重点解决，先后对食堂进行了多次改造，并对质量、价格进行了规范。二是整顿职工宿舍，安排专人管理，就室内供电进行了整改，并安装了风扇、纱窗。三是就用水问题，先后在厂内打了四眼临时水井，在现有条件允许的情况下安装了太阳能。四是对于产品出入进行了多次现场突击，制定了相关的制度，如“采物管理规定”、“关于原材料、水泥熟料进出厂的管理规定”等。由于采取了以上措施，领导班子的工作逐步得到了职工的理解和支持，在全厂范围内形成了干部、员工人心思干、团结向上的氛围。

新班子调整后深感水泥企业的规章制度的缺乏，靠得是制度规范人，用政策激励人，因此，我们将建章立制作为企业管理的核心构成，先后制定了“会议制度”、“领导班子职责划分”、“相关处室职责划分”、“劳动纪律管理规定”、“质量管理规定”和“技术创新管理规定”等规范。

一是经营管理水平有待于进一步提高：由于受到各种主、客观条件的制约，xx水泥公司在经营管理上，有待于进一步提高，各种管理制度有待于进一步完善，企业内部定岗定员有待于进一步完善，各种经济分析不规范，在分析的深度和细化程度不全面。

二是企业的经营管理有待于进一步规范：在经营管理方面，公司制体制还不健全，企业的经营管理还存在不足，在合同管理，原材料的采购，产品的销售的环节，还存在漏洞，公司的各种管理制度还有待于进一步完善。依法经营的理念还没有完全建立，公司的各种证件还不具备。

一是进一步完善内部承包制度，全面执行倒逼成本工资考核办法，将企业利润同个人收入有机结合起来，提高内部挖潜、全员节约的能力。建立原燃料的技术标准，货比三家，优化进货渠道，签定购销合同，实行计划管理和招邀标制度。提

高产、质量，减少跑、冒、滴、漏。加强财务管理，精打细算，实行倒推成本管理。。

二是定期开展经济分析活动，及时分析公司面临的形式和问题，发现公司存在的问题和不足，提出措施，改进工作方法，为公司的决策提供依据。

三是不断开拓外部市场，提高市场占有率，加大对周边市场的开发力度，重点围绕南水北调工程、高速公路建设工地、经济开发区建设等项目，充实完善榴园本地销售网络。

四是严格各项费用开支和成本控制，优化进货渠道，制定物资储备定额，保证合理库存，适时调整营销策略，细分市场，建立收入与经营指标挂钩的制度，确保完成全年销售收入和利润任务。

五是进一步更新观念，创新制度，提高公司管理水平和竞争力，建立“管理+提效”的发展战略，增强企业凝聚力和抗风险能力。

水泥公司工作总结篇三

时光飞逝转眼间20xx年上半年已经悄然结束，在这几个月中我们冒着酷暑坚韧不拔的站在生产第一线认认真真、一丝不苟的履行着自己的岗位职责，勤勤恳恳，兢兢业业，共同努力，基本完成了公司下达的各项生产任务指标；在此当中虽然取得了一些成绩但离领导的要求距离还差很远；产品和半成品质量的不稳定，工序成本的忽高忽低，管理的漏洞；面对20xx年建材市场冷淡的情况下，生产任务依然繁重高效的设备运转仍然是我们工作的主题，同样每天设备都处于超产工作造成设备隐患多，为此我作为部门负责人压力也很大，但我深知无论市场如何低迷我们的生产必须活跃起来，达到“以产促销”的生产经营方针，面对着种种困难我想只有不做事的人，没有做不了的事。在这上半年里更能体现我们

的管理能力，更能发挥我本身的潜力，结合过去的实践经验对以后的工作也扎下了坚实的基础。

了一定的环境污染也给纸袋库造成了一定的安全隐患，经公司领导同意后我组织人员对垃圾进行了清理和搬迁，彻底解决了纸袋库杂乱差的现象。生产垃圾搬迁后为了能解决破损包装袋的合理堆放问题，我向公司领导申请在库房门口加盖一个简易的仓库彻底解决了破损包装袋的堆放问题，对熟料分厂根据公司相关规定我严格要求分厂对每月的生产任务指标进行逐项分解把生产任务细化到班组。在受气候条件的制约下宾川已经连续三年干旱，在一定程度上给公司的生产生活造成了影响，由于干旱地下水位不断下降农作物灌溉用水量不断上升生产用水已经严重告急，但面对繁重的生产任务我们必须克服困难，于是我通过各种途径采用各种办法来确保生产生活用水需求，例如要求低位抽水岗位在确保生活用水的条件下早班尽量将生活用地下水抽入生产用水水池，来补充生产用水需求；其次是通过改造废水管网将职工洗澡废水和食堂废水重新利用于生产，通过各种手段已经基本解决了生产生活用水的需求。

大力支持和艰辛劳动，在这里我表示深深的感谢。

成本管理是企业管理的核心工作，节能工作又穿插在其中，更显得非常重要。在每次分厂会议上我都强调操作员一定要有节约每一粒煤的意识，因此我主张对内加大操作管理，督促中控室操作员时刻记住他们的每步操作都会影响窑系统顺利运行和生产成本，从而在窑系统压力、温度、喂料量、回转窑筒体温度，在生料系统喂料量、系统负压、生料的三个率值结合等等各方面都更加精益求精。对外主张做好公司参谋，针对原料变化和下料困难等因素我积极组织机修人员和岗位人员讨论对部分下料口进行改造，尽量做到到下料稳定提高单机台时产量，降低工序能耗。

在上半年的工作中也不是十全十美的，明确岗位制分工合作

在实施过程中也遇到了一定的困难主要原因在于部分员工思想素质和觉悟不够高，班组长落实力度不强，最终以失败告终。在生产方面由于我生产工艺知识的缺乏导致了很生产多工艺过程控制问题没有及时得到解决和处理，导致熟料质量的波动大最终影响了混合材的掺加量，给公司带来了一定的经济损失，在今后的工作中我一定要加强对生产工艺知识的学习和实践。

致很多员工思想情绪波动大，人员流动也是出现罕见的高峰，三番五次的折腾，最终给自己的生活出了难题，给企业也带来了不必要的麻烦，这些现象我有不可推卸的责任没有做好员工的思想工作。

为此今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平特别是关于生产工艺的相关知识；我将与分厂所有班组长一起带领全体员工探讨生产技术，解决包括现场管理、操作技术提升等诸多不足切实解决好生产问题和职工切身利益在内的系列问题，促进分厂健康长远发展。

总结人□xxx

20xx年6月27日

水泥公司工作总结篇四

回顾这段时间的工作，我能够熟练掌握和完成各岗位的工作，这些都离不开领导的指导和同事们的帮助，在此我诚挚的表示感谢！在将来的工作中我希望还能得到大家的指导和帮助，我将以更大的热情投入到工作中和大家一道为xx水泥厂的美好明天而奋斗不止。

我深知水利普查是一项重大国情调查，不仅需要业务技术过硬，而且还要树立强烈的责任心。自叶集区成立普查办以来，摸索新软件，按时参加普查培训学习，下基层记录，去现场

调查，每一样工作都力争完成出色。

1、原阳县基本情况

原阳县属河南新乡地区，地处豫北平原，南临黄河，北面是余河通道，地势西南偏高，东北偏低，土系黄河冲积平原，其地理坐标东经自113。36~114。15度，北纬34。55~35。11度，其四邻，东接封丘，西邻武陟、获嘉，背靠新乡、延津，南于中牟和郑州郊区隔河相望，被称为“郑州市的后花园、新乡市的南大门”。全县辖14个乡，3个镇，一个农牧场，总人口68万，区域总面积1339平方公里。

原阳县地处黄河、海河两大水系，属大陆性暖温带季风型气候，四季分明，光热充沛，土质肥沃，耕作条件好。全年无霜期224天，年平均气温14。4℃，年平均降水量549。9毫米。原阳县浅层地下水储量丰厚，探明储量4。8亿立方米，年可开采量1。4亿立方米。现有3处引黄堤闸，5个引水口门，干渠12条，总长207公里，支渠68条，总长228。5公里，引黄能力可达88立方米/秒，年引水量可达5。5亿立方米。水质适于生活用水和工业用水。

2、普查试点重点和要求

根据《国务院关于开展第一次全国水利普查的通知》（国发〔xx〕4号）要求，原阳县第一次全国水利普查的重点为：一是河流湖泊基本情况，包括数量、分布、自然和水文特征等；二是水利工程基本情况，包括数量、分布、工程特性和效益等；三是经济社会用水情况，包括流域和区域人口、耕地、灌溉面积等经济社会主要指标以及城乡居民生活和各行业用水量、水费等；四是河流湖泊治理保护情况，包括治理达标状况、水源地和取水口监管、入河湖排污口及废污水排放量等；五是水土保持情况，主要为水土保持措施普查；六是水利行业能力建设情况，包括各类水利机构的性质、从业人员、资产、财务和信息化状况等。

(1) 普查机构组建。原阳县强化了试点工作的政府推进和协调力。如：综合考虑普查工作的各个环节，将可能涉及到的单位负责人列为“原阳县第一次全国水利普查工作领导小组”成员，相关单位列为成员单位，并明确责任，使人人有压力，个个有责任，避免了普查工作中推诿扯皮。其次，从水利局抽调34名业务骨干充实县普查办公室，具体负责落实各项普查任务，保证了普查工作的顺利开展。

(2) 普查指导员和普查员的选聘。原阳县委、县政府严把调查人员选调关，一是从水利局、各乡（镇）抽调了业务能力、责任心较强的103名干部、职工担任普查指导员；二是充分发挥大学生村官的人才资源优势，选聘了467名大学生村官担任普查员，充实到普查一线，保证了普查人员的迅速到位；三是要求各村配备一名协查人员，专门负责带路、引导、协调等工作，确保了普查工作的顺利开展。在选调的普查员和指导员中，除去各村配备的带路、协调人员外，全部具有高中及中专以上文化程度，其中大专及以上学历的占62%，而且大多数人员基层工作经验丰富，素质较高。

(3) 人员培训。普查指导员和普查员选调完成后，5月16日至21日，我县先后在原阳宾馆和各乡（镇）会议室举办了“原阳县第一次全国水利普查专业培训班”，对全县的水利普查员和普查指导员进行了认真细致的培训。通过六天的培训，提高了全体普查人员对开展第一次全国水利普查重要意义的认识，熟练掌握了普查路线和流程，掌握了水利普查专业知识及普查成果控制方法；使技术骨干、普查指导员、普查员熟练掌握了各项普查内容的指标含义、普查表填报要求、数据收集及处理方法、相关技术规定；使全县普查人员掌握了普查工作应有的知识和技能，推动普查试点工作正常有序进行。参加本次培训的涉及水利局机关、三个灌区和各乡（镇）共708人，其中水利局机关60人，三个灌区130人、各乡（镇）干部51人、大学生村官467人。

为确保培训质量，主要采取了三项措施：一是原阳县县委、

县政府和县水利局给予了高度重视，曾多次召开专题会议研究培训方案，并根据试点方案要求，县普查办公室组织授课人员认真准备，事先小范围试讲，提出改进意见；二是正式培训中，划分了七个专业组，针对各个专业的普查内容进行培训；三是县普查办公室对103名普查指导员以业务指导、工作流程为重点进行了专门讲解。

（4）宣传动员□xx年5月13日，原阳县委、县政府在县会务中心组织召开了“原阳县第一次全国水利普查动员会”，县主要领导、各乡（镇）乡（镇）长、主管农业的副乡（镇）长和县直有关单位负责人参加了会议。会议强调了这次水利普查的重要意义，对水利普查的内容、特点和基本规律、实施步骤、时间安排等作了详细介绍。针对下一步水利普查工作提出了明确要求。同时，要求各乡镇也要相继召开动员会，深入广泛的动员社会一切力量参与水利普查。

在宣传方面，首先拟订工作计划，制作宣传品。宣传组拟定了《原阳县第一次全国水利普查宣传工作计划》，并协调宣传部、广播电视局等部门以及各乡镇，形成通力协作工作局面，广泛开展了水利普查社会宣传动员。先后悬挂宣传口号条幅37条，设计、制作下发宣传单3000张、版面6块。

其次采取多种形式进行宣传。在县城主要路口设置宣传版面、主要道路悬挂条幅、张贴宣传单。清查过程中还通过普查员发放宣传单等方式实施点对点宣传。宣传内容简洁、明了、寓意深刻，使得普查对象一目了然。

第三，多种渠道进行宣传。坚持户外宣传与报刊、电视宣传联动，切实增强第一次全国水利普查宣传活动的权威性和视觉冲击力。根据水利普查工作进程及时编发简报、信息开展面上宣传；动员会、普查指导员和普查员培训会等几次较大的活动请新闻媒体参与报道。在整个试点过程中，宣传组编写简报6期、在电视台播报新闻8次。

(5) 制定规章制度，严格规范管理。根据《第一次全国水利普查试点总体方案》要求，结合原阳县实际，我们制定了考勤及请销假制度、考核奖惩制度、证件管理制度、保密制度、普查表交接验收制度、录入工作制度和数据录入岗位责任制等一系列规章制度，使普查工作有章可循，保证了普查质量。

(6) 积极组织协调，保障普查物资。根据试点方案要求，县普查办公室迅速组织人员完成了培训教材、机电供水井清查表、普查表、台账表、工业企业单位清查表、建筑业和第三产业单位清查表等各种资料的印制，制作了普查员和普查指导员证件、宣传横幅，购置了全套普查员用具，配备了电脑、打印机、复印机、扫描仪、gps定位仪等现代化设备，保障了普查物资的按时到位。同时积极协调有关单位，落实培训会议场地、交通工具等后勤保障工作。由于经费没有及时落实，我县一是争取财政支持，从其他经费中先划拨一部分用于水利普查；二是在硬件设施采购上，找关系户先行赊购。

(7) 明确普查范围，合理划分分区。为明确各普查小组的普查范围，分清普查责任，确保普查对象不重不漏，县普查办综合考虑县域内清查对象分类特点、数量及分布情况又按照普查内容划分了普查分区。如：河湖组根据原阳县实际情况，原阳县河湖治理保护情况普查按县域划分了一个普查分区；行业能力普查组按机构类型划分为行政机关、事业单位、企业单位、社会团体单位四个清查分区；经济社会用水普查组按行业划分了居民生活用水、农业、公共供水企业、工业和建筑业及第三产业五个分区；水利工程普查组和灌区专项普查组按照灌区共划分了韩董庄引黄灌区、祥符朱引黄灌区和堤南引黄灌区三个分区；地下水取水井普查组按照全县乡镇行政区划共分17个普查分区。

(8) 普查数据处理与质量控制。在数据录入上，主要是建立数据录入质量控制的各项制度，如普查表交接验收制度、录入工作制度和数据录入岗位责任制等，设录入人员和复核人员岗位。要求录入差错率低于1%。数据录入后，进行计算机

审核操作。根据实际情况，对于计算机审核出的提示信息须查明原因，进行校正或上报时附加说明。如为填表错误，则需进一步核实，更正普查表，重新录入，校正情况做到有记录和经手人签名。

在质量控制方面。一是通过典型调查、抽查和交叉作业等多种方式检查各阶段工作质量，发现问题及时解决。对带有共性的质量问题，要及时向省、市级普查办公室汇报，防止出现大范围的系统性误差；二是建立值班制度，确保基层普查人员能及时解决普查中遇到的业务问题；三是采取内业分析与外业调查相结合的方式复核清查和普查表。

1、宣传动员不到位。首先，宣传时间短，重视力度不够，缺乏全县整体的普查宣传气势，难于形成家喻户晓的普查氛围，显得震撼力和深度不够。相关单位和群众对普查员还有很大的猜忌和警惕心理，拒绝提供相关数据、不给予配合等情况时有发生。其次，针对性不强。对不同的普查对象，如居民区、工业企业单位、水利社团单位等没有采取不同的方式和形式开展相应的宣传工作。第三，宣传内容单薄，没能在短时间内使普查对象明白，如实申报普查资料的重要性和必要性，达不到数据收集取得到、取得全、取得真的宣传目的。

2、普查员选调难，业务培训效果较差。一是人员选调难。水利普查工作量大、任务繁重。此次试点抽调的普查指导员和普查员基本来自水利局和大学生村官，几乎集中水利局的全部人力，大学生村官更是全部参与，导致很多日常工作处于停滞状态。本次试点，工作时间短，普查指导员和普查员可以暂时放弃日常工作，全力投入到试点中。但正式普查规模大，时间跨度长，仅从水利局选调人员难于满足普查需要，必需要扩大从机关、企事业单位、社会和高校中选调普查员比例。正式普查时人员如何抽调，是各级普查办公室面临的主要问题之一；二是两员选调要突出责任心。指标的理解程度固然重要，但责任心才是关键。年轻有文化与文化程度不高但熟悉当地情况，是选调两员不可或缺的因素。但通过试

点我们认为两员素质和责任心才是确保普查质量的最重要因素。试点中我们感到，不熟悉当地情况是相对的，可以采取其他措施来解决，如应选调一部分当地村干部作为陪调人员。而责任心和素质达不到要求，将会制约普查登记的数据质量；三是人员固定难保证。选调普查员、普查指导员时，一定要充分考虑到人员因各种原因不能到位等因素，留有余地。从这次试点工作情况看，“两员”按照普查数量选调，工作任务繁重，富余人员很少，几乎就是“一个萝卜一个坑”，工作开展后经常出现人员不到位、补充不及时等情况。因此，今后两员选调中，应要求5—10%的人员储备，以防止因各种原因变动，从而导致普查员不足的被动局面出现；四是普查指导员的选调要求一定要高于普查员。普查指导员要具备一定工作经验和组织协调能力，能独立处理普查工作中遇到的常见情况和问题。同时应先于普查员选调，在培训前就应明确哪些人是普查指导员，不能在培训后再行区分。这样有利于普查指导员在今后普查工作中指导、组织普查员工作，增强普查指导员对普查员的指导和协调作用；五是培训效果较差。本次试点中，由于普查指导员和普查员合在一起培训，时间不足，教材统一，培训内容既交叉又重复，普查员与指导员工作职责模糊不清。培训过程过于注重理论解读，没有实际案例讲解分析，可操作性内容不多，没有对文明礼仪方面的内容进行讲解。调查的技巧、普查表填表规则等方面的讲解过于简单，培训既不到位，效果也差强人意。今后，要延长培训时间，并对普查指导员、普查员分开培训，培训教材要有针对性，区别各自职责和工作内容，教材内容要简单明了，侧重于应知应会，如何操作，同时要增加普查员观察力、判断能力、调查技巧、文明礼仪等方面的培训内容。

3、各部门协调不到位。水利普查是一项系统工程，需要各部门之间的相互配合，通力协作，但县普查办在普查工作过程中收集个别部门资料数据却非常艰难，有时奔波数趟都拿不到资料，建议下一步上级部门进行综合协调。

4、普查资金不能及时到位。由于本次水利普查工作量大，投

入人员多，购置新设备多，需要大量资金来开展工作，但上级普查经费不能按时落实，给普查工作造成了一定困难。建议普查工作正式开始后，要先行下发普查经费。

5、地下水取水井专项普查存在问题。一是乡镇道路多数未命名，在填写水井具体位置时，无具体格式，填写方式多种多样；二是对机电供水井普查表中的地下水类型的选择存有异议，概念不清；三是多数机电井的水泵深埋地下，或时间已久或管理人员更换，对水泵型号无从考证，造成水泵型号一项无法填写；四是普查和清查分开进行需要耗费大量的财力、物力，建议正式普查开始后，将普查和清查一起进行。

8、水利工程基本情况普查存在问题。原阳县县灌溉渠道分为引水渠、总干渠、干渠、支渠、斗渠、农渠和毛渠。灌区的引水渠是否列入引调水工程范围内和灌区专项调查一起进行。

9、灌区专项普查存在问题。根据“灌溉面积普查表”中要求，本表要以行政村为单位并由村民委员会填写，但是在实际工作中村民委员会由于灌区水费征收问题填报灌溉面积少于实际灌溉面积，致使有些数据不符合实际数据，还是由普查办结合水利所人员进行实际普查，得到实际数据。表格以行政村为单位填写没有考虑到实际工作中村委是否能如实上报数据。

10、河湖基本情况普查存在问题。一是河湖基本情况普查，没有专业培训教材，经多次咨询省普查办，说是河湖基本情况普查，省水文局开始工作，但各县普查办按“在地原则”也应该普查。如黄河在我县境内的堤防、控导工程等县级普查办应普查。建议黄河由流域委通过河务局普查，避免重复普查。二是河湖开发治理保护情况普查规模以上河流名录没有及时下发，影响县级普查机构工作效率。

11、软件录入存在漏洞。数据录入软件问题较多，基本上都是一边录入一边改正，极大的影响了数据录入速度。如：

表q601[]录入后联网的其他机器无法查看，下面的日期无法表示10号以后的日期；手机号码不能完整输入，机电井清查表同时录入编码错乱等。

我只有做好一份工作才能算一份成绩，个人取得了成绩就是集体多一份成绩，聚少成多、聚沙成塔，集体才能真正取得一流的成绩。

水泥公司工作总结篇五

20xx年即将过去，我来到xx水泥已经有九个多月的时间。感谢xx水泥各位领导对我的关心和信任，感谢xx水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时间，那是我人生中最重要的一段经历，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢xx运营管理区的各位领导，感谢xx[]xx的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

我于20xx年x月x日进入xx县xx水泥有限公司，在这里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。随后xx水泥xx运营管理区组建营销中心，我于20xx年6月x日到达xxxx水泥有限公司，正式进入xx运营管理区。根据工作安排，我被划分到xx区域销售部，主要负责xx片区xx县袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与xx县xx生产基地协调的各项工作。下面我就20xx年x月x日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

作为一个应届毕业生，我深知欠缺工作经验和专业知识是我最大的软肋，并且“销售”这一岗位要求我必须具备专业的销售知识和良好的沟通协调能力。为达到这一要求我十分注意重视学习，不仅学习应该所具备的各项专业知识，还学习

在市场上如何与客户进行沟通、报价、销售、服务。由于我是直面市场，承担着公司与客户之间一种“中转”的角色，我特别注意时刻树立自己的形象，提升自己的个人素质，展示xx水泥的良好形象。在刚接触水泥销售的时候，我对水泥销售的渠道、价格、运输环节、合作方式不是太了解，对各类商品混凝土搅拌站的方量状况、垫资情况、运营情况一无所知，对各类农村网点袋装水泥市场的需求状况、经销商经营情况、布局情况、水泥的使用情况不甚了解，甚至对所销售的产品——水泥的各种指标(如三天强度、比表面积、静浆流动度、需水量等)知之甚少。但经过这六个月的时间，我在工作和工作之余不断学习水泥新国标、销售渠道的了解和掌握、对经销商的控制、对商混站的彻底了解，可以基本胜任目前所做的一系列销售工作。由于xx区域销售部处于一个艰苦的销售环境，对我的销售技巧、销售能力有着更高、更严格的要求，所以我还需要不断地学习，以完全胜任xx区域的销售工作。

- 1、进行了市场调研，熟悉了xx县乡镇环境和大概的市场需求量。
- 2、进行了市场开发，走访了xx县区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了大量的客户资料，在每个乡镇布好了网点。
- 3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了xx县袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。
- 4、辅助市场部，进行了xx县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了xx品牌的影响力。
- 5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

- 1、对xx县区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。
- 2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动后，丢失了少部分客户。
- 3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。
- 4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

总之，细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心!力争在xx水泥的销售岗位上做最好的自己!以上就是我对这六个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献!