

煤质化验工作总结(优秀5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

煤质化验工作总结篇一

2、专业知识、工作能力和具体工作。

在这半年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：(1)虚心学习，勤于实际操作，理论接合实践，能熟练操做所有化验项目并报证结果的准确性。(2)协助化验室主管做好了各类文件资料的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件提供了很大方便，收到了很好的效果(3)协助化验室主管做好关于化验室认证的相关工作。(4)认真、按时、高效率地做好各级领导交办的其它工作。

同时，我还积极配合其他同事做好工作，并在其他同事有事时能够顶岗。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。勤俭耐劳.始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

存在的问题和今后努力方向

我们却必须面对现实，不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的時候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化！从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，创开新篇章！

煤质化验工作总结篇二

20xx年塑料瓶工段在公司、制剂厂各级领导的大力支持下，坚持以质量为核心，克服多种不利因素。全年共完成塑料瓶产量2160万瓶，有力地促进了大输液事业的发展。

20xx年车间开展了以“落实sop要求，搞好现场管理”的人员教育培训工作。不定期地组织员工以班组为单位，展开学习讲座要求全体员工认真学习sop知识，加强规范意识，严格按照sop的要求来进行生产操作。通过学习，使大家认识到：我们生产活动中所做的每一件事，都和产品的质量息息相关，决不是走过场。只有按照sop要求去操作，质量才能得到保证。

7月份他们在原来将蜡床保温层由二床棉被改为一层棉被一层硅胶皮的基础上，再做出进一步改进，将原瓶架加高3—5cm，将原来瓶口朝上正放，改为瓶口朝下倒放。此举在不增加任何生产成本的前提下，产生了质的飞跃。使由于瓶口暴露在空气中时间过长，而导致有异物落入的可能性减少了95%以上。

20xx年，生产任务较繁重，几乎不可能有时间将设备停下来进行大的检修，他在合理安排调度生产品种，确保生产顺利进行的前提下，带领三位维修工，进行了大量的设备维修工作。许多原来需要拿到外面去维修的项目，他们都是自己动手、攻关、解决。仅此，就为车间省下了大量的维修费用。

为此，他不得不经常加班加点工作，常常一连好几个晚上都是10点多钟以后才下班回家，甚至夜里也随叫随到，而且从未伸手要过加班费。虽然苦点累点，但是心里却是高兴的。

20xx年塑料瓶生产遇到了前所未有的问题：由于xx原料供应上出现断档，厂部不得不考虑其它产地原料来代替□xx原料加工特性好，对注塑参数、工艺的要求相对宽松。用其他原料究竟怎样？谁也没有底。仅凭原料代理商提供的一点信息显然不够。靠别人是不行的。为此他整天蹲在注塑机和蜡床边，调整各种参数，将管坯拿来对比，从成型难度、瓶子强度、耐温等方面做出对比，最后确定了使用现在的原料粒子。他们决心在新的一年里，进一步完善和提升，争取取得更大的进步。

我们中间化验是一个年轻的班组，虽然我们来自不同的地方，但我们同属于化验室。作为化验员，我们知道自己肩上担子很重。化验员担负着全公司的产品质量监督责任，工作质量的好坏直接会影响到公司的整体产品质量，关系到公司的前途和命运。因此，中间化验室在质量控制体系中具有举足轻重的地位，我们不能轻视化验室的监督作用。

化验室工作连接着生产与销售等环节，可靠的数据提供说话的依据。因此，做好化验室工作非常重要。我作为一名化验人员，要想干好化验室的工作，就必须要强化学习，不断提高个人技能和业务素质。在实际工作中，我以持之以恒的韧劲和精益求精的钻劲，边干边学，勤思考，多积累，收到了很好的学习效果。一是系统学习了化验方面的专业知识。通过在书店购买、向同事借阅、网上下载和对化验室过去数据资料的摘录等多形式，认真学习掌握化验知识和方法，努力提高自己的实际操作和理论水平。二是通过学习，掌握了各项化验的理论依据、工作原理和相关的操作流程。三是学习熟记相关的管理制度，诸如化验室检验工作的管理，质量监督工作的管理，化验室药品的管理，化验室仪器、设备的管理，化验室资料、档案的管理以及化验室环境的管理等。以化验

室为切入点融入质量管理工作。积极参加集团公司组织的化验员考试和技术比武活动，增长了见识，丰富了阅历，以此提高业务能力，提高工作质量。

分析工作中做到实事求是、细心审核、勇于负责，严格执行化验室规章制度、仪器操作规程和相关的质量标准。对不真实、不合理的数据严格进行复查审核，确保数据正确不出问题再进行上报。

在实验室工作安全意识和环保意识相当重要。在实际工作中，我坚持抓安全毫不放松，积极探索更安全的途径，把安全做实做细。要求自身工作必须投入，能够正确认真对待每一项工作，熟记各项安全措施，遇事不能慌。环保也是相当重要，做到每种化学试剂和需要处理的油样，集中分类处理，不随意乱倒。这些对环境都很有影响。如在刷洗瓶子时，不随便倒沾有油的污水。同时注意到实验室的通风和各种化学试剂及油样的摆放问题等。

我热爱自己的本职工作，正确认真对待每一项工作，在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时完成各项工作。热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证工作能按时完成。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风。

最后总结多年来的工作，成绩和进步有目共睹，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

煤质化验工作总结篇三

分析了20xx年的工作后，我们总结经验，吸取教训，不断超越自我，开拓创新，以新的起点确立当前的位置，我们以“修身、执行、创新”的管理理念为指导，采取科学的规划措施，保证了xx年各项工作任务目标的实现。现将我

科20xx年工作做以简要总结。

在安全生产上，全科杜绝了轻伤以上人身事故和x小时影响生产事故。

按照集团公司和矿精细化管理总体要求，我们认真组织、严格实施，逐步走向了工作程序化、管理制度化、标准精细化。在现有岗位责任制的基础上，明晰每个岗位(工种)的质量标准化行为规范、工作标准、考核办法等，初步构建人人、事事、处处、时时的质量标准化体系。以安全质量标准化为主线，形成全科各项工作都达到精细化管理运行。

对各类设备、配件、物品、物件都编号定置管理，做到责任落实到人，提高了管理准确性，同时严格执行《以废换新制度》，不交废决不允许领新，对材料、配件人员严格进行培训管理，做到自己主管的材料、配件必须熟知用在何处，是否报废及更换周期等知识，将配件消耗考核与包机人员挂勾，降低配件费用支出。通过管理创新，实现了物资管理既要管结果又要管流通、等全方面的立体管理模式。

科学组织生产，合理调配车皮，组织装车外运，保证了商品煤及时外运，尽可能避免满仓影响生产和空调车皮现象发生。坚决执行“躲峰填谷”用电管理制度，在今年超计划完成生产任务的同时，使吨煤用电量控制在x度以内。结合全科设备运转的实际情况，在全科实行了“运转钳工化”的包机责任制，使设备在运转中随时得到了维护，检修方式实行每天停产检修x小时，动态巡检x小时，设备在增加开机率的情况下降低了设备事故处理时间。开展修旧利废、小改小革，向节约挖潜要效益，能自行加工的配件，坚决不外委加工。

根据煤质科生产实际，建立落实安全包保责任体系，把安全包保的重点放在现场管理、隐患排查和跟踪整改上。建立岗位安全责任制，层层落实责任，时时监督检查安全责任制及各项安全措施落实到位情况，督促全科干部职工要时刻绷紧

安全这根弦不放松，把安全工作放到一切工作的首位，牢固筑起安全防线，使我科的安全管理水平不断提升。科组织人员对各岗位随时检查安全隐患，开展“零点行动”，加大了夜间上岗抽查力度，开展“逢五安全日”“零点行动”及每月组织一次二级车间安全达标检查活动，严查安全生产中存在的事故隐患，在全科开展了安全隐患自查自改的活动，平均每月由科领导及相关人员进行抽查达x次以上。对查出的各类安全隐患，坚持按照分类管理、逐级负责的原则，做到“整改时间、整改措施、整改责任人、复查验收”四落实，使各类隐患和问题得到了及时整改。

全年细抓机电设备管理，在定检定修上加大设备检修维护力度，生产中所有设备、零部件、仪表等附属设施全部完好有效，全年设备完好率达到x%；建立健全设备的各种技术档案管理，做到台台设备有档案，帐、卡、物齐全一致；明确设备包机责任，设备实行挂牌管理，将其责任真正落实到人头，制定出具体的“设备包机责任制”；制定设备的大、中型修理计划，设备的大、中型修理基本按计划进行了实施，建立设备检修原始记录，并进行存档。

煤质科坚持以达标促安全的工作思路，明确了质量标准化是一项长期的任务。在全科开展安全质量达标活动，下发贯彻集团公司及矿的达标要求，并制定出本科具体达标规划，每月严格按标准和规划进行考核，使全科各车间质量达标工作都有一定成效，职工达标意识明显提高。

在xx年我们坚持继续抓好技术改造工作，努力提高生产能力，保证产品质量，从而达到各项指标的实现。

xx年主要做了以下技术改造。

- 1、改善了生产作业环境，而且维护了职工的身心健康。
- 2、提高了块煤率，而且降低了吨煤成本。

3、节省了材料费和工人的工作量。

4、提高煤泥回收筛的脱水效果，降低精煤泥水分，分别在精煤泥筛子上安装了击打装置。在生产中起明显效果。

5、进一步增加洗煤品种产量，提高入洗率，为企业创造显著经济效益。

在职工综合素质方面，科领导高度重视，全科开展了有实效性的安全教育和专业技术培训工作，在今年以来科内对各车间近x个工种x余人进行专业技术讲解和考试培训，培训后全员技术水平有显著提高；同时，由科班子成员及车间主任将我洗煤厂和其他洗煤厂以前发生的事故案例形成讲解材料，在各车间职工进行讲解，深挖事故发生根源，让员工真正从各类事故中吸取教训，杜绝类似问题的再次发生。员工综合素质明显增强，为实现安全生产夯实了基础。

在今年下半年，有关领导及时与矿沟通，为科内x名困难职工子女上大学提供了资金帮助，使他们的子女得以及时就学深造。激发了员工的工作热情，全科呈现出人气旺，士气高的良好局面。

以上为我科xx年在各方面做的一些工作，虽然在工作中仍有很多不足之处，希望有关领导及部门给予批评指正，在xx年我科面临的工作任务虽然更加艰巨，但我们一定以精益求精的工作态度、崭新的管理理念、拼搏的精神，真抓实干，勇挑重担，完成集团公司及矿交给我们的各项任务。

煤质化验工作总结篇四

1□20xx年化验员个人工作总结

20xx年塑料瓶工段在公司、制剂厂各级领导的大力支持下，坚持以质量为核心，克服多种不利因素。全年共完成塑料瓶

产量2160万瓶，有力地促进了大输液事业的发展。

一是搞好人员培训，加强质量意识。

20xx年车间开展了以“落实sop要求，搞好现场管理”的人员教育培训工作。不定期地组织员工以班组为单位，展开学习讲座要求全体员工认真学习sop知识，加强规范意识，严格按照sop的要求来进行生产操作。通过学习，使大家认识到：我们生产活动中所做的每一件事，都和产品的质量息息相关，决不是走过场。只有按照sop要求去操作，质量才能得到保证。

二是大胆探索，改进生产工艺，促进质量提高。

7月份他们在原来将蜡床保温层由二床棉被改为一层棉被一层硅胶皮的基础上，再做出进一步改进，将原瓶架加高3-5cm，将原来瓶口朝上正放，改为瓶口朝下倒放。此举在不增加任何生产成本的前提下，产生了质的飞跃。使由于瓶口暴露在空气中时间过长，而导致有异物落入的可能性减少了95%以上。

三是加强设备管理，搞好设备维修，确保生产顺利进行。

20xx年，生产任务较繁重，几乎不可能有时间将设备停下来进行大的检修，他在合理安排调度生产品种，确保生产顺利进行的前提下，带领三位维修工，进行了大量的设备维修工作。许多原来需要拿到外面去维修的项目，他们都是自己动手、攻关、解决。仅此，就为车间省下了大量的维修费用。为此，他不得不经常加班加点工作，常常一连好几个晚上都是10点多钟以后才下班回家，甚至夜里也随叫随到，而且从未伸手要过加班费。虽然苦点累点，但是心里却是高兴的。

煤质化验工作总结篇五

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的'关照！半年来，我学习了很多产

品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。

抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，

紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

1. 制定销售目标。

上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不多，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3. 应收款回款难准时。

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

1. 质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2. 价格方面。

在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3. 加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4. 多面的销售渠道，发展更多的销售平台

借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5. 随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

6. 提高销售部人员自身的工作素质

(1) 加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4) 做好售前、售中、售后服务。

上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现！我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就！我深信，只要交待安排给我

的事，我会尽心尽责的去完成！我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识；本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点；团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩！

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年！