

最新混凝土本人工作总结(大全10篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

混凝土本人工作总结篇一

半年以来，在领导的悉心关照下，在同事的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一些进步，较好的完成了自己的本职工作，现将思想、工作情况做简要总结。

本人截止1—6月共发生方量4.74万方，产值1617.48万元，共计回款352.75万元，累计回款率18%。本年签约量为15.25万方。

本年截止1—6月共计开发一个新客户，湖南建工集团（八钢路—北站路机场高速项目）该项目一共有四个工区，目前一工区和二工区开工，我方供应二工区，二工区共计9万方混凝土，该客户是新进疆的客户，有意向在乌鲁木齐成立分公司，本人会通过今年的合作尽量与对方达成一个长期的战略合作协议。

今年未拿回的合同只有中建新疆建工机场改扩建工程，原因是由于框架协议里没有水下的价格，对方商务部要求走两个审批，还要议价，预计十五天后能拿回。

函证方面，土木的所有函证都已拿回，唐山德生的再走用印申请预计疫情结束后拿回，湖南建工的已经盖好章子疫情结束后去取，新疆瑞绎昕和匠造园林的都已拿回，广荣建设的要寄到巴州盖好了在寄回来，预计十天左右拿回。

收款方面，土木公司的由于合同里签的月结60%，现在计财一

体化不能超额支付，后面本人准备在签框架协议时把月度付款比例提高至80%。8月份办理内部票据，华光街四标项目110万，医科大桥梁工程300万，紫云阁二期650万，机场等合同拿回来以后办理。外部项目唐山德生在8月将尾款3.5万元收回，匠造园林的疫情结束就将20万尾款付清，瑞绎昕的7.8万预计在8月支付完毕。现在问题最大的就是新疆广荣建设，由于去年一笔尾款未付金额为558101元，但我方已经将收据开出，现在收据在西安正在给我们寄回来，对方人员现在也联系上了，是由于甲方不给他们支付所以他们也没办法支付供应商，这笔尾款本人会每天都去盯着他，争取在8月收回。

本人在1—6月的表现有很多不足的地方，首先本人要加大力度承揽外部项目，现在客户过于单一，加大对片区的摸排程度。还有就是对于收款的力度不够强劲，在下半年我将会把重心往这边倾斜，加大收款的力度，这样年底的压力会小很多。以上就是本人的年中总结。

混凝土本人工作总结篇二

各位领导、同志们 大家好，转眼间20xx年已经过去，我们满怀坚定的信心，即将迎来了最具挑20xx年,对于我们来说20xx年是学习的一年，是耕耘的一年,所以我们坚信20xx年也是收获的一年。

作为润豪搅拌站的一员我将全年来的工作完成情况回顾如下

20xx年度工作计划

1镜坝市场节能照明产业园区。（预计2万方）

2 龙华市场循环经济工业园 跟踪服务好开源矿业厂房建设项目（预计2万方） 3唐江市场御景城项目的服务跟踪（预计2万方）

4南康市场南康市场我们相对比较薄弱在20xx年度需要重点跟

踪（国际商贸物流园区8万方）

5三江市场大学城项目现处于征地拆迁阶段，这块市场也是公司的战略市场(预计1万方)

其他 围绕本公司周边的农村市场(预计1万方)

同志们：冬天已经过去，春天就在眼前，让我们以百倍信心，在公司领导班子的带领下，攻坚克难，努力做好本职工作，与公司共进退，为公司、为社会创造更多的效益，也为我们自己创造更好的收入，让大家的钱袋子更鼓些吧！

混凝土本人工作总结篇三

20xx年是我们xx混凝土有限公司取得进步的一年。这一年在县质监站领导的正确引导和指导下、在我们新的领导班子的带领下，我们公司从原材料、质量、组织机构改革等方面入手，进行细化流程、节约成本、提高质量等举措取得了明显的成效。我们坤达搅拌站紧密配合市县质检的各项决策，在努力保质保量的完成生产任务的同时，也配合上级的指示进行各项改革。下面对我站在20xx年的工作做一个总结，并对20xx年的工作进行一个年初的计划。

20xx年工作总结：

1、圆满完成20xx年初定的生产计划。

20xx年我们给自己定了九万方的生产计划，截至20xx年12月5日，我站共生产混凝土9.3万方，圆满完成我们初定九万方的任务；从20xx年开始我站相继接了东郡阳城花园六座住宅楼、第一社区五座住宅楼、梨乡嘉园、滨阳染化、金榜华庭、盛世瀚海、科宇能源阳信实验中学、无棣实验中学、公安局技术用房等大工程项目的混凝土供应，在供应过程中虽

然有过机组出现毛病、工地供应不及时的问题，但是在我们的努力协调下都得到了很好的解决，并且取得了良好的供应效果。尤其是在东郡花园的供应过程中，我们采取加强过程检测、全程过程跟踪、中心统一协调的方式，充分展示了我们中心一体化经营的优势，并且都标号的完成了混凝土的供应任务。得到了工地的满意评价。相信通过以上大分量工程混凝土供应经验的积累，我们会赢得更多的客户和市场。

2、以质量为前提，采用合理的配合比设计降低混凝土的单方成本。

20xx年我们阳信混凝土市场面临着材料供应紧张，价格普遍上涨，采购困难的局面，为配合采购部门随时更换原材料，解决资金压力的问题，我们站采取了加强原材料检测，加强对新原材料的配合比设计，满足了针对不同的原材料进行不同的配合比设计的要求。尤其是在底板等大分量混凝土中，我们前期与工地进行沟通采取60天混凝土强度评定，即降低了混凝土单方中水泥的用量，也满足了大体积混凝土水化热的问题，得到了所供应工程的普遍认可。

3、重新梳理站内组织机构，对站内各个岗位进行定岗定编。

20xx年下半年，我们站以降低混凝土单方成本中的人工成本为目的，进行了组织机构改革。我站从生产一线的角度也对站内进行的岗位进行全面的梳理。首先我们从站内工作的需要上，制定或者合并岗位，对那些人浮于事的岗位进行合并处理。在制定岗位的同时，我们进行岗位职责的制定，最后根据岗位职责制定岗位编制和奖金分配。从下半年我站顶岗定编的试运行情况来看，员工积极主动的意识得到了加强，光出工不出力的现象明显改善；而且在20xx年中心新领导班子施行奖金每月执行，这一举措更能增加站内对员工的积极性的调动。通过20xx年组织机构的改革和奖金及时分配的施行，站内的工作形成了标准化的工作流程，让每个员工更加明白了自己的岗位工作。

4、加强安全生产管理，杜绝重大安全生产事故的发生。

安全生产是企业永恒的主题，在20xx年我们站加大对安全生产隐患的排查力度，加大对安全意识的宣传力度。通过组织安全生产检查小组，定期对安全生产中的隐患进行全面检查杜绝了重大安全事故的发生。特别是20xx年下半年，我站组织全站员工进行消防安全演练，对全体员工进行安全操作知识的培训，增强了员工的安全知识和安全操作的水平。现在正值冬季，天气越来越冷，已经进入了冬季施工。为了保证混凝土保质保量的供应我们公司制定了完善的冬季施工方案。我们公司采用锅炉烧水，混凝土运输车加盖棉被、提前沙石料囤积保温等措施，来保证混凝土出机最低温度不低于10°、入模最低温度不低于5°。以完成混凝土的冬季施工。所以在上级领导的正确领导下，和我们全体员工的努力下，我们站无一质量事故发生。

以上是我站对20xx年工作的总结，当然，工作中有好多的不足是需要我们继续探索改进的。相信通过我们的努力一定可以把我们的企业建成一个管理更加先进的企业。下面说说我站20xx年的工作计划。

20xx年工作计划：

- 1、加强对设备的检查保养，避免重大设备故障问题。
- 2、继续积累数据经验，稳定混凝土的生产质量，保证混凝土出厂质量的合格率。
- 3、深化岗位制度的制定，建立更加详细标准的工作流程。
- 4、重点配合结算部门加大对结算损失和剩退混凝土的过程控制，把结算损失和剩退灰率降到最低。
- 5、继续加强对员工的安全教育和对生产的安全检查，尤其是

对新入厂员工的安全培训工作。

我相信20xx年是我们非常期待的一年，因为在这一年中有好多的梦想等着我们去实现，我也相信在上级的正确领导下，在我们混凝土有限公司的全体职工的努力下一定能完成20xx年的生产计划，创造出更加辉煌的成就来。谢谢大家！

混凝土本人工作总结篇四

一直走在学习的路上20xx年8月6日，我一生中难忘的一天。

连绵的阴雨，洗去了夏季的炎热，但却洗不去我心中的烦躁。在焦急的等待中，我终于接到了天元通知我报到的电话，心里很激动，我的秋天来到了，大学四年，终于到了收获的季节。在家的時候，亲朋好友问我在哪工作，我说在天元。在临沂，能在天元工作是一件很犀利的事，看着他们羡慕的眼光，我很庆幸，我选择了天元，但我更感谢，天元选择了我。

来到天元的的第一天，我们学习了天元文化，天元在这50年来的成长过程。在这50年里，天元在全国各地，用自己过硬的技术，强烈的责任心，建筑了一座座在风雨中屹立不倒的高楼大厦，成就了天元的辉煌。我想，我们的到来就是将辉煌延续下去。

初到混凝土公司，映入眼帘的是几个高高的大罐，一辆辆停放整齐的罐车。这热闹非凡的环境给我既新鲜又陌生的感觉，然而，到了晚上，这种美妙的感觉却消失的无影无踪，取而代之的是无休无止的噪音带来难以入眠的烦恼。这时，我想起有人说过，如果不能改变环境，那就改变自己，使自己更快的适应环境，加速自己的成长，从而能够影响环境。对于我们年轻人，来到一个陌生的环境，许多事情都会迎面而来，往往会不知所措，从而出现很多问题。这就要求我们在工作中多学多做多问，发现问题，解决问题，避免眼高手低，心高气傲。不要大事不会做，小事不愿做。想着这些，我烦躁

的心慢慢平静下来。

工作的第一天，我装满自信的心受到了前所未有的打击。在学校学习的知识竟然在实践中派不上用场，并且工作中很多知识都没有学习过。我茫然了，毕竟现实和理想存在着很大的差距。但是，我很快就清醒了，在大学学习的不仅仅是专业知识，还有学习的能力。现在，我要做的是将现实和理想之间的鸿沟填满。我开始拼命的学习基础知识，使自己能够在短时间内将它们应用于实践中；我开始拼命的做实验，在实践中能够更深刻的理解这些知识；我开始拼命的向老员工学习经验，使自己在拼搏中少走些弯路……渐渐的，我离天元“真正的员工”又近了一步。

作为天元的一名新人，我将秉承“自强，创新，诚信，奉献”的天元精神，发扬“唯实，争先”的天元作风，以“更新，更高，更好，更优，更强”的标准，认真学习，努力工作，使自己成为一名合格的天元人。

活到老，学到老。在学校，在天元，我一直走在学习的路上……

混凝土本人工作总结篇五

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的××××，也完成了不错的销售任务。让我对营销有了新的认识。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的××亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩

放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，感谢张总对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对兰州市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要×××的、要×××的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度。

3、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与调度室及时沟通，了解打灰情况，提高工作效率，掌握更全面的知识。

4、做好培训的学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。新员工的培训学习安排，考核。

在20xx年里，经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营

造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。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。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

新的一年开始了，又是一个新的纪元，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、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。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

混凝土本人工作总结篇六

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的××××，也完成了不错的销售任务。让我对营销有了新的认识。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的××亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，感谢张总对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对兰州市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要×××的、要×××的、有对合同条款不满意的等等。在

保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度。

3、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与调度室及时沟通，了解打灰情况，提高工作效率，掌握更全面的知识。

4、做好培训的学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。新员工的培训学习安排，考核。

在20xx年里，经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。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。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

新的一年开始了，又是一个新的纪元，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做

好领导的助手；做好问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、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。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

混凝土本人工作总结篇七

20xx年度混凝土公司在股东会的正确领导下，并在以总经理负责制的企业管理模式下，以经营工作为中心，以安全和质量为两个基本点，强力推进了企业内部改革，优化企业内部管理结构；全面落实企业各项经营管理工作，促进企业经营管理水平不断提升。

回顾和总结20xx年度，汇总分析工作中存在的问题，梳理公司发展方向和思路，调整公司市场营销策略，明确公司年度发展目标，全面部署落实20xx年工作，全面打造xx品牌新高度。

现将20xx年度工作总结作如下汇报：

（一）年度经济指标完成情况：

全年生产混凝土48.9方，净利润971万元，全年超额完成年度考核目标。几大经济指标完成情况良好，其中修理费、柴油润滑油耗用、行政办公费和业务费等全部满足股东会年度经

济指标要求，电费超出考核指标5万余元，主要因20xx年度码头吊机开始投入使用，造成电费平均单耗较高；招待费超考核指标10余万元。本部招待费594145.9元，单耗3.23元/方，较20xx年度单耗同比降低6.38个百分点□20xx年公司整个管理团队经过不懈努力和团结拼搏，在年度安全管理、质量管理和综合目标管理等专项目标管理全部达到股东会考核要求，专项目标的达标，从侧面体现出公司内部管理有方，外部管理有序，整体管理有度，为公司今后的发展方向和方式打下了坚实的基础。

（二）加强财务管理，强化资金管理，确保企业正常运转□20xx年在总经理办公室正确领导下，围绕年初制定的目标，财务部积极推进财务管理工作，适时根据资金运行情况进行编制相关报表，满足日常生产资金使用管理需求。

准确做好砵款收取以及资金支付工作，并按时编制资金日报表，使各级领导及时把握资金动态，对公司各项经济业务进行准确核算，及时完成成本利润分析表编制工作□20xx年5月会同营销部，按月销3万方、4万方、5万方分别编制了利润预测表及资金测算表，为领导决策提供参考依据；健全财务管理制度，规范报销流程；审核客户结算单，每月做好应收账款、应付账款对账工作。由于往来客户较多，仅应收账款就达三百余家，很容易发生窜户，往来对账工作显得很重要，财务部在克服人手不足情况下，按时完成往来对账工作；每月按时完成税务申报、发票领购工作，并对送货单进行分类。一年来，财务管理各项工作稳步推进，在货款管理上重点加大催款力度，避免呆坏账发生；对外加强协调力度，做好税务工商等部门沟通，营造良好外部财税环境；对内突出细节管理，要向成本要效益，加强成本核算，强化监督职能，对领料手续加以规范，各项费用报销，按公司规定严格把关；加强与公司内部部门横向联系，尤其是营销部门、核算部门联系沟通，对应收款核销及核减及时进行账务处理。在全年公司资金紧张的情况下，通过自身的财务运作和资金管理，

始终确保生产资金、人员工资等相关费用及时发放支付，确保公司整个生产秩序稳定可靠。

（三）配置营销团队，开拓营销思路，稳定产品盈利能力□20xx年度营销部门在公司总经理的正确领导以及生产技术部门的支持配合下，累计销售混凝土491840.5方，销售总额达157195685.5元。回款金额达到121071946.3元，全年回款率高达77%。我们公司已经建立了一支熟悉业务而且相对稳定的销售队伍，公司销售签订的大部分业务量是由业务员接洽，跟踪，结算。各业务员与营销部门上下团结，严格遵守公司关于销售业务的各项制度，营销内勤、核算按时完成工作，做到上传下达。做到每周一次例会，每周反馈市场行情，回款情况，严格控制垫资额度，不错不漏的完成销售、对账、收款任务。在供应的同时，也存在一些困难和问题，混凝土坍落度的掌控、还有因为种种原因不能及时按需方时间供货，我们营销人员都能在第一时间出现在现场，尽可能帮助协调和解决。

销售市场的拓展做的很有成效，从起初在xx区范围内的几家，已经辐射到清浦区□xx市经济开发区并且我们公司供应了xx好多个标志性工程，比如xx中南世纪城□xx区天鹅湾□xx区奥体国际星城、四川英祥承德公馆等等。

当然营销工作在20xx年度依然也存在的问题，诸如：合同工地回款不及时，部分业务员缺乏主动性。不能做到穷追不舍；公司由于报价，调度发货不及时等原因导致竞争力下滑，市场混乱导致业务不能顺利谈拢；沟通不够深入，会发生不能及时发现工地违约，临时用其他公司的混凝土。这些确实存在的问题都将是今后营销部门日常管理中不容忽视的问题。

（四）落实生产管理，突出管理重点，保障生产稳定有序。

一年来，生产部整体运营良好，基本完成各项指标，基本无

较大的人员流动，各项工作运营基本良好，对外维护公司形象，提高服务质量□20xx年重点加强与施工单位的衔接和协调作为工作重点，加大内外协调力度。坚持“以人为本，管理为辅”的原则，不断加强调度对外窗口服务水平。通过加强对调度员有关车辆调度、文明用语、勘察作业现场等方式管理，认真履行岗位职责，积极树立良好窗口形象，全年在有效的管理和岗位责任落实下，对外窗口全年无重大投诉。加强对外服务岗位满意度调查。通过对合作单位和施工单位的问卷调查，全面覆盖公司对外岗位、产品质量情况、服务水平等关键问题，及时发现公司对外服务过程中出现的问题，并寻求解决协调处理方案。并定期召开相关联系协调会议，切实解决生产服务过程中出现的问题。定期定期召开生产部门例会，落实生产任务。生产纪律落实，确保生产管理目标得到落实执行。

（五）细化安全管理，落实安全责任，夯实企业发展基础。

安全是一切工作的基础，一年来，我们高度重视了企业的安全工作，始终坚持了“安全第一，从严治本”的指导思想，坚持把强化安全生产管理放在各项管理的重中之重。全年重大交通和安全事故为零的目标。公司建立了以安全设备部安全主管为安全责任人的安全保障体系，建立健全了较为全面的安全管理规范；积极主动沟通外部道路交通关系，全年外协罚款费3.6万元，较去年下降12个百分点，外协管理工作显著。

加强安全基础设施检查力度，通过对公司所有生产区域、办公区域的不定期检查，强化岗位安全位置管理意识。积极主动寻求上级安全主管部门帮助，认真落实完善和做好安全台账建设。通过对存在安全隐患的位置及时悬挂警示标志、与码头船主签订安全协议等方式和手段，规范安全管理要求，杜绝隐患位置和码头作业安全事故发生，真正做到安全工作有重点，安全管理有方法。

混凝土本人工作总结篇八

紧张忙碌的20xx年已成为辉煌□x公司在x董事长和x总的领导下，全体同仁、团结一致、同心同德、相互协作，顽强拼搏，为公司的发展凝聚和付出了极大的艰辛和汗水，取得了优异的成绩□20xx年工作全面展开，预示着我们今年的工作仍将充满着挑战。为此，我们有必要对过去的工作认真总结，保持清醒认识，并着手准备应对20xx年我们将面对的新形势和新问题，下面我对营销部的工作进行总结、汇报并提出20xx年工作设想和要求，不妥之处，请大家指正。

（一）营销部全面完成了公司下达的各项任务指标，在市场经济危机的' 情况下稳步实现增长，后两个月时间完成近两万余方，回拢资金x余万元。

（二）客户对我们比较满意，结交了一批忠诚客户，并能和施工项目相关人员保持良好的社会关系，让他们有困难时想到我们，公司的品牌效应进一步形成。相信有一天我们的品牌效应会达到良好的效果。

（三）与各有关部门配合较好，处理问题比较及时，迅速做出反应，绝大多数工作主动积极，营销部人员爱岗敬业，能与其他科室相互沟通、协调合作、对公司怀有深厚感情，希望公司做强做大，以公司为家，在工作中展现才华，体现人生的价值。

（四）目前市场竞争异常激烈，利润空局很小，加强成本控制、严格执行规章制度。我们做的比较到位，每一个大小问题及时向公司领导汇报，没有发生任何事故。

以上成绩的取得，是基于全体员工共同努力的结果，对个人而言也是有一定的进步，同时在一些方面还是存在许多不足，在今后工作中要加以改进。

（一）员工队伍素质跟不上企业发展要求，全面掌控能力不够，创造性工作办法不多，信息渠道不够畅通且滞后，从精细化管理要效益的格局还没有形成。

（二）加强员工考核、要做到让员工感受到做错的每一件事情都和自己的切身利益息息相关，做的好要受到奖赏，做错事必受罚，做到奖罚分明。

不足之处还有很多，只有发现不足，才能着手改善，在成绩面前不沾沾自喜，同样在面临不足或缺点也不妥协，看到成绩是对自己工作的肯定并满怀信心，认清不足是希望做的更好。

目前，混凝土行业的竞争趋于白热化，面临恶性竞争，市场压力对我们而言是个及其严峻的考验，在市场商砼价格基本一致的情况下，只有挖掘内部管理，提高生产效率，降低成本，才能为企业创造利润，才能使企业立于不败之地。

（一）加强生产调度上的安排。

（二）继续执行强化部门专业化管理。

（三）加强对搅拌生产线的计量管理。

（四）严格执行采购制度，加强材料入库管理。

（五）加大对现场文明的整治，评价一个企业的优劣，做好的办法是让客户做出客观的评论，客户对我们供应及时满意的同时，会看到我们的混凝土质量，员工的劳动积极性和形象、安全措施落实情况等等都会一一记在心里，这些都要求我们时刻要维护企业的形象。

（六）逐步建立员工考核制度，出主意、想办法搞好营销部。

（七）根据新的“劳动法”，结合实际情况，重新修订完善各项管理制度。

“雄关慢道真如铁，而今迈步从头越”，从公司建立时的起步艰难，我们逐步走向成功，金融危机阻挡不了我们前进的步伐，相信在公司领导的代领下，我们有能力应对市场白热化的竞争，我相信最终胜利将是我们。

混凝土本人工作总结篇九

不知不觉中20xx已接近尾声，加入xx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越*静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，

感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗*稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在*时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的.了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

（二）、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

（三）、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

（四）、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、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。

（五）、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

（六）制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

（七）、为确保完成全年销售任务，自己*时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

混凝土本人工作总结篇十

修改后的混凝土公司生产内勤的工作总结（500字）

工作总结

随着时间的流淌，我已在宏雅上了半年的班。感谢领导对我的信任与栽培，把我从司磅、调到经营、再调到生产作内勤，还记得开始领导安排我做生产内勤时，我还弱弱的说可以，其实没做过类似的工作，心里很是没底。可领导的一句：“非常时期!过去帮帮忙，有好多东西可以学。”这句话让我心存感激，感谢领导给我这个机会。在这一个月里，我经历了一个由最初的茫然不知道做什么、手忙脚乱、不知所措。到现在的亦趋熟悉、熟练的过程，对这个岗位也有了一些体会，能力和经验都取得了很大进步；让我的视野得到了开阔，综合能力得到了全面的提升，新的环境，新的机遇，新的挑战，不同的工作环境，不同的工作方式，一切都是新的，一切都需从头学；感谢公司给了我这个平台。

生产内勤，起初真的感觉压力大，做不来，可自己又想接触

一些新的东西，来充实自己的头脑，所以就硬着头皮做了，刚开始连一个简单的报表做的都乱七八糟的，忙乱的不知道该咋办？真的感谢领导在这样的情况下，不但没有严厉的批评我，还耐心的给我讲解指导。我也本着“在工作中提升自己、犯过一次错误坚决不能再犯”这样一个目标，向领导请教、向同事学习，争取圆满的完成本职工作。思想汇报专题在本岗位工作的这段时间，我经历一次内部月考核及集团考核，忽然觉得自己一下子明白了很多。

通过这一个月的工作，我作了如下总结，还望领导能给予宝贵意见。

一. 工作中的收获：

1、细心、细致、严谨——作为一个内勤人员，出月报表、轮胎跟踪表、违章记录、外修加工，车辆档案及保养、生产各项记录等，最重要的就是要做到这点，遇到问题，要和领导、同事做到有效沟通，不能因自己的一点疏忽，让下面的生产流程产生脱节，给下一步工作带来麻烦，从丢失车辆保修单的事，让我更重视渐渐养成了细心的习惯。2、对于写通知申请，从开始的不知道如何措辞；找不到存放位置、印象不深刻，通过实际的应用，领导的指导，现在已经能够熟练用精炼的语言说明问题。

3、通过与各级领导接触，有一个最大的感触，就是他们都不回避问题，不回避矛盾，责任心非常强，只有直面生产中的问题和矛盾，积极寻求解决办法，化解矛盾，才有利于生产，这是我在学学习并且应该更好的学习的。

二. 不足与努力的方向：

1、对内勤的全部工作还有没能全面深刻了解，因为以前没有接触过，没经验，自身能力不足，做起来会耽误很多时间，甚至有的做完了也不能全面理解（如报表虽然已经会出，但

是还没有了解报表所有数据的来源，并且有效的核对)。我计划在以后的日子里，在做好本职工作的同时，多学习向同事及领导学习，用知识武装自己的大脑，为今后的工作打下坚实的基础，这样也能更好的为公司服务。

2、做事有时会有情绪，这一点我会努力改进，和同事多沟通，不让需要我配合的同事在我这里受到冷落。

3、对基础过程的了解不够，很多东西不明白，没有深刻印象，致使记忆不清不深刻，空有满腔热情，看着着急，所以要加强对基础的学习，范文top100制定详细计划。

4、只是机械地做报表，没用心体会报表中的数字有什么意义，也因此做错过报表，应该学会从报表中的数字中发现生产中存在的问题，能够及时汇报并解决。5、交通事故车辆保险等从未参与过，对以保险流程等没有相对概念，没有接触过，希望在以后的能够亲力亲为的在实际过程认真学习。三. 职业规划：

生产内勤是生产部中最基础、最全面的工作。我觉得作为一名刚入行的新员工，生产内勤这一岗位，是一个良好的全面学习的平台。有人说“做内勤有两个结果：一个是永远重复性的机械作业，岗位太普通，太平凡，做不出什么大的成绩，简单来讲就是没有前途；一个就是努力工作，通过生产内勤工作全面了解、掌握将来准备从事的工作。”所以，在做生产内勤这一阶段，我着重我的职业目标进行学习，为自己以后的发展方向奠定一个坚实的基础。

虽然我在工作上取得了一点成绩，但我依然清醒的意识到我的工作中还存在很多的不足之处。在以后的日子里，我会更加严格的要求自己，努力学习，不断更新和补充新的知识，提高工作水平和工作能力，总结经验，更好的完成资料的整理及各项工作。我告诉自己：做好一名优秀出色的生产内勤，人生的路还很长，不要好高骛远，一步一脚印，踏实的走好

脚下路。

最后，感谢领到的宽容与信任，我有信心和决心做好，不怕吃苦，不怕付出，希望领导能够把更多事情交给我做，能够直言指出我的错误，好让我能及时的改正，让我实际做的过程中锻炼，学习，成长。真的感谢。