

最新钢铁行业总结 质检行业工作总结(实用6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

钢铁行业总结篇一

1. 对进入公司的

1. 对进入公司的新人员，由安全环保部进行三级安全教育，考试合格后才能上岗。到岗后，再由部门老员工对其进行施工现场的讲解、示范，对其在施工中的注意事项进行严格说明。

2. 施工人员进入现场前，召开部门会议，在分配任务的同时强调把安全放在首位的重要性。

3. 配合安全环保部组织定期培训，贯彻个性法规要求，制定多项实施措施，严格执行纪律，强调奖惩机制。

二. 增强意识加强管理

1. 施工过程中，强调四防“防寒、防冻、防火、防中毒”，注重道路交通安全提示。

2. 对施工过程中的供电线路，进行全面检查。采取必要的防寒防冻保护措施，防止因保护不力，造成停电现象造成不必要的损失。

3. 定期对施工现场值班人员所使用的电热毯、电暖气等电器

用品进行检查，“严防死守”防患于未然。

4. 施工过程中定期提醒部门人员及时检查所有绝缘、检验工具，妥善保管，防止损坏，严禁他用。

5. 经常查找及时发现施工过程中可能存在的安全隐患，时事报给安全环保部。

6. 在施工中根据不同的工作配备相关的防护用品、用具，每个员工都应该具备相互监督的业务和责任，如有违反安全管理制度所规定的行为将给予违章责任人一次50-100元的经济处罚。

7. 配合安全环保部及时收集和更新与施工质量有关的法律法规。

三. 接收教训总结经验

10年度公司施工的工程有：一次料场开造、一次料场料位安装、一次料场工业电视、汽车受卸、火车受卸、1#2#翻车机、链蓖机-回转窑及转炉煤气柜等工程，现在除转炉煤气柜在建外，其余均已完工。我部门在紧抓施工质量的同时，严格执行安全环保部所规定的规章制度来执行安全工作。但是由于施工时工期紧、任务重、吃在工地，经常加班到晚上七八点钟，个别员工有时会更晚，高强度的工作疲劳容易造成工作疏忽。8月4日□_x在链蓖机-回转窑施工时，不慎发生触电事故，造成手部严重灼伤，至使轻度昏迷，后经及时抢救终于脱离危险。这次事故引起公司有关领导高度重视，给予事故受害人批评教育，责成本人总结经验，接受教训。而且执行了公司相关的处罚制度，并警示全体公司员工。再次提醒公司全体员工不能对安全生产抱有任何侥幸心理。特别是我们技术质量部更应该接受这次惨痛的教训，提高安全意识，今后坚决杜绝类似事件发生。

四. 安全工作新年规划

1. 技术质量部在保证施工质量的同时继续保持和提高各施工点的安全文明施工现状，坚持“以人为本、安全第一”为指导思想，充分发挥员工的主观能动性，提高安全文明施工管理水平。
2. 对新进入本部门员工在环保部门进行完安全教育之后，再进行适度的安全说明工作，凡是进入施工现场的每位员工都要树立起为公司争光的信心，坚信我与企业同生存，企业与我同发展的理念。
3. 加大对个人防护用品的检查、使用、考核。
4. 工程施工前做好安全施工程序，尽可能的考虑到现场的安全隐患，及时做好预防方案。
5. 加强安全文明施工，每项工程开工前必须有措施、有交底。按操作规程操作，一定要做到工完、料劲场地净。

在新的一年里，总结__年的经验教训，坚决杜绝危险、伤害事件的发生。提高安全意识，真正把安全工作落到实处，使公司减少损失，增加效益，让每一位员工都有效益。新的一年，新的开端，将昭示我们一如既往的继续坚持“以人为本、安全第一”的安全管理理念。拓展思想，严格保证施工质量和安全生产，努力增强技术质量部在工作过程中的专业技能。

钢铁行业总结篇二

一、两个感谢

首先要感谢的是公司对我个人的信任，在工作上给予我的支持。在采购、销售、回款过程中，给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，

这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢老板把我当成朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

二、几点不足

首先是为人的不足。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。

这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了这个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。

在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，

不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

二是做事的不足。

1、对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。

常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。

由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一但出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制在最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判断不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。

从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。

很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

三、工作失误

20__年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞__拖欠货款事件。以接近100元/吨的利润作为销售目的，以20万元的保证金作为回笼货款和滞纳金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

失误一：在8月份的销售中，我对东莞__的销售量达到操作以来的，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我感觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户进行经常性的实地了解。这是导致后来在9月份对其放量和从10月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业

务员的重大失职。

失误二：东莞__作为一个月生产能力只有2000多吨的厂，仅凭二十万违约保证金便给其放量7车计560吨货，货款达到250万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。仅凭着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远不足以成为放量的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行调查摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销250万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责任的表现。

失误三：当东莞__拖欠货款的时间越来越长而每次的还款金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向法院提起诉讼。在把握主动性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的相信客户，简单对客户寄予希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的时机。

四、工作业绩

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月平均销售量在1500吨到2000吨之间，月平均利润达到8万元至10万元。但我只完成了自我预计最底值的60%。实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三

点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

综上所述，我在20__年的工作业绩微不足道，相反的是，出现的一些重大失误、失职和存在许多严重和必须重视的问题令我反思深省。有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20__年甚至更长一段时间里，我将做好工作计划，努力让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

钢铁行业总结篇三

为切实加强对水环境整治

工作的领导，镇党委政府及时调整了水环境整治领导小组，明确由镇长任组长，农业、工业、城建副镇长任副组长，各片片长为成员。领导小组下设办公室，办公室设在镇农办，主任由农办主任兼，成员由水利、环保、环卫各办精干力量组成，负责具体工作的督促和落实。同时，与各村居签定责任书，明确村（居）党支部书记、主任责任。

（一）抓好氛围营造。为使水环境整治工作落到实处，我镇切实加强宣传教育力度。镇村协作，通过悬挂横幅、张贴标语、设点宣传、宣传车流动宣传、发放资料等方式，开展环卫保洁宣传；并在年初和半年度两次大型会议中进行动员部

署，营造起“河道保洁，人人有责”的良好氛围，有效提高了全镇广大干部群众的河道管护、保洁意识。

（二）抓好队伍管理。镇里投入30多万元，落实管护专业人员10人，对区级、镇级共20条千米的河道实行常年管护；各相关村居也投入15多万元，落实专业人员53人，签订合同，对村级88条千米的河道实行常年管护；上半年，我们根据村级换届选举实际情况，及时调整了村居“洁净家园”工作领导小组成员，切实加强对村居环卫工作的领导。

（三）抓好机制建设。我们按照“属地管理、分级负责”的原则，切实抓好机制建设。我们将河道管护、保洁工作目标纳入年度考核范围，使之与驻村指导员与村干部的奖惩挂钩；我们要求各村居制订完善《河道长效保洁制度》，并将其纳入《村规民约》；我们还在区补助政策基础上出台了对河道整治的奖励政策，即：采用泥浆泵方式河道疏浚的，区政府补助元/立方，镇里再补助5元/立方；对村级河道全面实行常年管护、保洁的，区政府补助500元/公里，镇里再补助200元/公里。

（四）抓好督查落实。一是规范开展河道疏浚。根据实际，分类分别采取外运、堆岸、灌泥浆、以土养河等方式疏浚河道；同时，在河道疏浚工程申请、断面现状测量、工程投标发包、工程竣工验收等环节，均严格规范操作，确保工程质量。根据区考核要求，我镇全年需疏浚河道千米，目前已完成千米，占全年任务的。出现进度滞后的情况，主要是受沿河农户晚稻种植的影响。下半年，等沿河农户收割晚稻后，我镇河道疏浚工作就能迅速赶上。二是有效开展河道保洁、管护。及时召开由各村居书记、主任、各片片长参加的情况通报会，及时通报区里的督查情况，要求落后村居切实采取措施，做好河道保洁、管护工作。同时，由农办牵头，每半个月组织一次对全镇辖区内河道进行抽查，发现问题及时告知各村（居）及管护人员，要求其做好河道管护、保洁工作，如屡次不执行，扣除区、镇补助和管护人员工资。

下阶段，我镇将继续坚持“一整治二保持三提高”的工作要求，采取有效措施，切实推进水环境整治工作，一是适当调整计划，抢抓工程进度。对各村居疏浚工程计划做适当调整，以便及时开展工作，加快工作进度；二是严格动态管理，确保监管到位。对各村居河道保洁管护情况，半月一检查，每月一通报。对工作突出、成效明显的给予通报表扬，对措施不力、进展缓慢、推诿扯皮的予以通报批评。三是开展“回头看”，确保整治到位。目前，区里已将去年的“洁净家园”补助款拨到镇里。我们将水环境整治工作与奖励补助政策有效对接起来，由镇农办牵头，对村居河道保洁、养护情况进行检查。镇里参考检查情况发放补助款，对检查不合格的，暂不发放补助，等整改完成，检查通过，再行发放。

钢铁行业总结篇四

告别懵懵懂懂的20_，迎接意气风发的20_。

上周末几个同学调侃说：制定了20_年学习计划、工作计划、结婚计划、攒钱计划、旅行计划和其他计划的人，还有七天时间来实现未完成的计划。坐在旁边的我不禁深有感触。

来_x的半年多是一段弥足珍贵的时光，虽然经常起早贪黑的，离家也比较远，初来乍到也曾睡眠不好，不过在这里我经历了参加工作以来遇到的最好团队，在这里认识的上司、同事、队友身上充满了闪光点，工作也是学习，能认识大家，我很感激，在这里工作不仅仅是工作，更是成长，进步，自我价值实现！成长是历练，也是财富。

(1)对项目整体把握不够到位：在具体项目的推广和策划工作中，对项目整体调性和营销方向的掌握和把控不够到位，主要体现在推广文案的调性体现和策划活动的思路梳理。

(2)对具体营销策略认识不够清晰：针对具体项目的策划活动认识不够清晰，思考不太全面，考虑不够周全。

(3)文字表现张力不够：很多时候对于项目推广要表达的内容认识很清晰，但一旦用文字表现就会出现表达不到位、力度不够、画面感不清晰等情况。这是我后期工作中需要着力提高的重要部分。

展望多姿多彩的20_。

全面认识项目策划活动：在后期工作中，对于一个项目策划活动涉及到的关键点要充分考虑，把别人想到的考虑进去，别人没有想到的也要考虑进去，每个活动都要分析活动执行的效果是否到达推广目的，怎么能更好的实现营销目的，促进项目销售，而不是活动完毕就置之不理。借助网络、微博等平台，了解其他项目策划活动及执行效果，取其精华去其糟粕，实现自我成长。

最后，预祝公司的明天更美好，虎年腾飞发展！

钢铁行业总结篇五

这学期刚开始，根据九年级毕业的学习和复习状况，刚开学的几天里，在我校的校长下，在九年级年级长和班主任的协助下，召开了家长和学生共同参加的行为习惯和学习方法指导会，旨在让家长、我校和学生携起手来，为迎接随之而来的中招复习和中招考试做准备。期中考试之后，对七年级的部分班级，从学习方法和行为习惯上给同学们和家长以指导。在第三次月考之后，整个我校进入期末复习阶段，怎样让教师、家长和学生紧密结合，让学生在复习中取得更好效果，我和八年级班主任一起，召开了八年级家长与学生共同参加的会议，意在让家长和学生形成共识，做好期末复习和八年级之后的九年级预习准备工作。由于阶梯教室的场地有限，每一轮的家长会都要召开多次，这个学期，相对召开的次数少一些，但也有将近二十场次。

除了用会议的方式对家长的家庭的教育意识进行通视外，小

型的一对一的咨询也经常进行。许多家长，平时孩子没事的时候他不来我校，只要是来我校，都是孩子在学习上和品德上出了问题。由于家长会上和学生家长有着亲密接触，家长有问题也总能想起我，凡是家长预约，我总欣然接受，通过与家长的沟通和交流，实现了家校工作的双赢，我能给家长提一些建设性的建议使他们满意，我也从对他们问题的思考与解决中提升了自己。因此，我的进步离不开家长的需求，离不开那些有问题的学生。由于每接待一位家长，访谈时间就是一两个小时，虽然耽误一些属于自己的时间，但他们却给了我很多与他们相处的快乐。这样的访谈一学期总要有几十次。每学期结束，我都要把一学期的工作详细整理，装订成册，用于存档和交流。

我校工作是一盘棋，作为我校一员要有一盘棋思想，要有主动的配合意识。作为十六中的一员，到这个我校工作已经二十四年了。从一头青丝到满头华发，我从不以个人的名利而斤斤计较。其间，我有过辉煌，也为十六中的今天奉献了自己所有的努力，尽到自己应该尽到的责任。不管做什么工作，我都期望自己把工作做好。我做过十六中的寄宿班管理工作，在我校校长下，在全体教师的大力配合下，曾使我校的寄宿班成为社会的一道风景。创办分校，也使分校成为成为全市小学生及家长的首选。我曾做过教科室主任，也使我校成为为数不多的河南省教科研先进单位。现在，我校又把我安排到家长学校这个岗位上，我有决心把她做成全xx市最好的家长学校，不辜负我校校长和全体同仁的期望。

除了做好家长学校工作之外，我也主动承担我校校长临时指派的工作，只要校长吩咐，我都能认真完成，从不讲任何条件。比如，小升初的宣传与考试选拔。虽然也有人托我介绍学生，但我从不给校长找麻烦，从来没有向我校校长张口，因为我知道咱我校校长不容易，有很多为难之处。也从没有向校长伸手要报酬。

参加工作以来，我一直坚持在教学第一线，配合与我搭档的

每一个班主任。无论与那位班主任和任课教师搭伴，我都能与他们通力合作，工作起来不分内外。这两年与詹娜教师合作，他对我工作给予了大力支持，我也在班级管理和学生管理上也与她大力配合。在教学上，除去功利的追求，让学生充分体会到享受教育的阳光。在假期中，我能主动走到每一个学生家中，走访每一个家长，同家长建立起真挚的友谊，和班主任一起营造和谐向上的班集体。

作为任课教师，所有应该做到的，我都尽力做到，绝不能让我校和班主任操心，也不能为班级和我校丢脸。

今天的述职，就到这里。感谢所有支持我的我校校长和同志们，并愿你们对我工作的不足提出宝贵意见，我愿以此为镜。

钢铁行业总结篇六

核算工作是本部门大量的基础工作，资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能有序进行、按时完成。

1、 会计审核

会计审核是把好企业经济利益的关键，严格按有关规定执行，决不应个人面子而放松政策。如，亲亲家园项目地处余杭良诸，根据税法规定建筑安装工程专用发票必须使用项目地税务机关提供的发票，否则建设单位不得在税前列支，为此我们对工程发票的来源严格审核，并将此项规定传达到项目公司，目前工程量大的施工单位均在当地税务机关办理相关手续，并使用当地税务机关提供的发票。在审核中发现一些临时工程、零星工程的施工发票未按规定办理，我们在严格审核退回的同时，帮助他们联系税务机关如何开具工程发票的事宜，使企业双方利益都得到有效的保障。

2、 材料核算

材料占工程成本比重较大，同时也是保证产品质量的重要因素之一。通过甲供材料的方式，解决了这方面的质量问题，但在价格这个不确定因素上难以控制，从下半年开始建筑材料价格不断上升，甚至出现断货现象，特别是水泥价格翻一番，还提不到货，为了确保工期顺利进行，配合材料部门调整采购结算方式，由原来的先提货后付款改为先付款后提货。

我们的管理水平离公司发展的需要还有很大的差距，需要我们不断地完善和提高。