

砂石工作总结个人(实用5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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

砂石工作总结个人篇一

一贯拥护党的路线、方针、政策，坚持党的四项基本原则，努力学习马列主义、毛泽东思想，认真学习毛泽东同志建设有中国特色的社会主义理论。热爱教师职业，忠诚党的教育事业，一心扑在工作上，贯彻党和国家的教育方针，努力为社会主义现代化建设培养合格人才。能够模范遵守国家的法律、教育行政法规和学校制定的各项规章制度，认真学习《中小学教师职业道德》，不断加强修养，积极参加学校及有关部门组织的政治学习和政治活动，不断提高自己的思想政治觉悟。尊重领导，服从分配，团结同志，严于律己，宽以待人，实事求是，任劳任怨，从不计较个人得失。热爱学生，关心学生，用爱心滋润学生心田，真正做到了为人师表，教书育人。

教学工作

(一)发挥教师为主导的作用

1、备课深入细致。平时认真研究教材，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握重难点。在制定教学目的时，非常注意学生的实际情况。教案编写认真，并不断归纳总结经验教训。

2、注重课堂教学效果。针对中年级学生特点，以愉快式教学为主，不搞满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导、教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点，突破难点。

3、坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。经常向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论教学问题。听公开课多次，使我明确了今后讲课的方向和以后语文课该怎么教和怎么讲。

4、在作业批改上，认真及时，力求做到全批全改，重在订正，及时了解学生的学习情况，以便在辅导中做到有的放矢。

(二) 调动学生的积极性。

在教学中尊重孩子的不同兴趣爱好，不同的生活感受和不同的表现形式，使他们形成自己不同的风格，不强求一律。有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种游戏、比赛等教学手段，充分调动他们的学习兴趣及学习积极性。让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。让学生在视、听、触觉中培养了创造性思维方式，变“要我学”为“我要学”，极大地活跃了课堂气氛，相应提高了课堂教学效率。

作为班主任，我深深懂得教师的一言一行都影响着学生，对学生起着言传身教的作用。所以在工作中我一直遵循“严要求，高标准”的指导方针。1、思想教育常抓不懈：利用班会，晨会进行思想品德教育，卫生、纪律、安全等经常讲，着重培养学生良好的道德品质、学习习惯、劳动习惯和文明行为习惯等。2、发挥“小干部”的大作用：大胆放手使用班干部，通过制定班级管理制度，对学生各方面做出了严格要求，班内形成了团结向上的优良班风。3、经常与任课教师取得联系，了解学生的学习情况，协同对学生进行学习目的教育，激发学习兴趣，培养刻苦学习的意志，教会学习方法，学好各门功课，并掌握学生的课业负担量。4、关心学生身体健康，注意保护视力，指导开展丰富多彩的班级活动，积极参加学校组织的各项活动，搞好班级的经常性管理工作，对学生进行常规训练，培养学生养成良好的学习、生活习惯。

5、经常与家长保持联系，互通情况，取得家长的支持和配合，

指导家长正确教育子女等。

通过以上工作，本班学生纪律、学习、生活习惯、日常行为规范等都有了较大转变，为今后的教育教学工作打好了基础。

备课组方面

按照学校规定的备课制度，按时完成本学期组长备课活动任务，利用备课组备课机会，经常和老师们研究、探讨教学方法，虚心向大家学习，取长补短。自觉参加集体备课、教学案编写、出单元考查题等教研活动，积极探索教学案应该体现问题情境的创设和师生自立学习、合作研究活动的设计等问题。

在这一年的工作中，我能出满勤、干满点，早出晚归，以校为家，平均每天在校时间10个小时。能积极参加学校的各种活动，圆满完成学校布置的各项任务。

1.20xx年2月被评为校级优秀教师。

2.20xx年9月获省级优秀教学成果二等奖。

3.20xx年9月获省级优秀辅导教师二等奖。

一年来，我认真完成学校交给我的各项任务，认真履行自己的职责。圆满完成本学年的工作任务。

1、加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练，注重对学生能力的培养。

2、对差生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在各方面有更大进步。

3、利用各种方法，训练学生提高、集中注意力。

4、在教学上下功夫，努力使班级学生的成绩在原有的基础上有更大的进步。

总之，一年来，干了一些工作，也取得了一些成绩，但成绩只能代表过去，工作中也存在着一些不足，如：学生学习两极分化严重，行为习惯还不够规范等，在今后的工作中，我一定要发扬优点，改正不足，扬长避短，争取更大的成绩。

砂石工作总结个人篇二

下半年工作中在严格遵守各项管理制度履行岗位职责的情况下将要完成以下几个方面的任务及学习。

1. 继续加强采购过程中的成本控制，把工作做的更精更细。及时整理采购资料的装订。做好物资动态的信息搜集。
2. 加强业务学习，增强服务意识，坚持从点滴做起，努力完成好各项业务工作。要与施工现场保持更广泛的沟通联系，使之学到更多的施工中的知识，来提高及改正工作中的不足。

回望半年的工作，虽有一定的进展，但也存在一些不为所知的不足，望领导及同事们多批评给予指点。

一、完成工作方面

二、心得和体会总结

三、工作不足方面

四、明年工作计划

3. 善制度，职责明确，按章办事。

总结上一年得失，指导下一年的工作思路。在20__年的工作

中，我们要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理能力。要进一步强化敬业精神，加强责任感，对待工作高标准，严要求。为公司在新的一年投产创效益，贡献力量！

一、加大工作力度，顺利完成各项工作任务

1、严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大都延续了去年招标或比价的价格采购的，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整。通用材料由各分场到物流超市领取、批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的。招标比价公开、公正、透明，集团公司分管部门的领导、盐场企管处、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料2次，招标采购额77万元；比价采购16次，比价采购额279.5万元，形成比价效益35万元，占采购额的10%左右。

2、处处精打细算，千方百计节约采购资金。近几年，随着市场形式的变化，多种材料出现了供应紧张的局面。特别是近几年单位和个人扩建或新建盐场的很多，导致建滩用的材料都非常紧张，难以采购，而且价格一涨再涨。对我场来说，表现尤为突出的是济宁的盐膜和红砖。在这种不利的情况下，我们不畏难，不发愁，天天靠在生产厂家做工作，保证了工程建设供应。例如济宁塑料厂的盐膜出厂价12800元/吨还买不上，该厂收的预付款多时达2600万元，而我场采购的济宁盐膜为1xx元/吨，今年进了1710多吨，欠该厂货款460多万元。

按平均比市场价低500元/吨计算的话，节省采购资金85万元。今年红砖价格比去年高近一倍，且成了抢购局面，先付款还运不来砖，能赊出砖来的，我们是唯一的一家，最多时欠砖款近300万元，到5月底还欠近200万元，且采购价格始终比市场低2-3分/块，2100万块就节省50多万元。之所以能取得这么好的成绩，主要是因为我们的海化盐场是大企业，多年的信誉以及与客户的合作关系都比较好，除此以外，我们供应人员所付出的艰苦劳动也是一个很重要的方面。在合作过程中，我们不仅考虑自己，而且注意多从对方的角度考虑问题。我们从不摆架子，不管对方规模多小，提供的数量多么少，都真诚合作，在做到双方受益的同时，维护了我场的利益。

我们认为，作为分管或从事供应工作的人员，必须具备基本的业务知识和技能，对所采购的物资、设备或产品，要达到一定的认知程度，熟知所购物件的性能、特点、在生产中的地位和作用、市场行情以及生产厂家的市场份额等等。只有这样，才能达到以最低的价格，采购最好产品的目的。对有些材料涨价幅度大的，我们首先考察他们用的原料涨了多少，再分解到产品中，每吨或每平方米应增加多少钱，绝对做到心中有数。如肥城的涂塑布首次定价时3、24元/平方米，后期对方因原料涨价要求每平方米最少加0、5元。通过我们考察了解，对方原料每吨涨价1000元左右，经过计算，我们只给对方上涨0、2元而成交订货。

3、充分发挥职能作用，努力提高为基层服务的水平。半年来，个人和供应处的其他同志，不断在工作实践中提高工作能力和水平，为基层服务的意识也明显增强。在生活管理上，场领导多次要求我们，职工劳动负荷不断增大，一定要把职工生活搞好。对此，我们狠下功夫，对采购的各类食品，首要的一条就是要保证新鲜、质量好，而且都要到卫生防疫达标的单位去采购。在此基础上，再考虑价格便宜，份量足。1—5月份全场的生活用品用具及炊事设备等采购额已过100万元，大宗食品都是定点采购（如青菜到稻田市场采购，面粉到寿光二面和恒台面粉厂采购，猪肉到瑞源屠宰厂采购，

豆油到寿光和博兴植物油厂采购，鸡蛋到瑞源养鸡厂采购），满足了职工饮食需要。原盐放销管理，在保证有序、合理放销的基础上，重点抓了放销现场的管理。前5个月共放销原盐72万吨（其中碱厂59万吨，碘盐厂10万吨，氯碱厂1、7万吨，运储公司2、1万吨），无论在哪个分场、哪个工区放销，每个盐坨都放得干干净净，基本杜绝了运输途中的撒盐现象，减少了盐的损耗，减轻了基层职工的劳动负荷。

生活管理和放销人员属于机关，但他们的岗位基本都是在外面。今年由于我场规模扩大，他们的工作量也加大了三分之一，但他们起早贪黑，加班加点，吃苦耐劳，毫无怨言，做出了积极贡献。

二、加强自身修养，保持良好的工作作风

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作。对此，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对盐场负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。我常对供应商讲，你们只要做到了三点（一是要提供优质的产品；二是要给我优惠的价格；三是要保证周到的售后服务），我们供需双方就会长期合作。长期以来，个人在工作中代表单位和客户联系业务时，唯一坚持的标准就是这三点，而不是别的。

半年来，个人牢固树立工作“一盘棋”的观念，凡是场里研究决定由我负责的工作，在实施过程中敢于负责，并支持其他同志大胆开展工作。积极树立务实的工作作风，做到了说实话，办实事，求实效，保持了正派的工作作风。

以上是个人半年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定成绩，但就我本身来说，还存在着一些不足之处，如理论学习不够、工作重点还抓得不够突出等问题。今后，我一定要按照肖董事长在高管干部会上的讲话要求和场领导的安排，进一步提高认识，转变作风，尽心尽力工作，做出新的贡献。

20xx年已随圣诞的来临，而在悄然的逝去，往事虽不可追，但未来犹可待，总结过去的经验教训，只为更加美好的明天。对于未来的工作我们不想做个空想家，所以只有认真总结吸取着过往的教训。这一年里虽然我们部门“人单事薄”，但在大家的默契配合下工作还是比较顺利的开展着。好的方面就不再总结，保持继续发扬、传承的态度即可，以下几点仅总结工作中不足及需要改进的地方。

第一：工作的及时性和时效性

砂石工作总结个人篇三

今年年初，4月份我来到了公司，加入到南水北调工程廊涿干渠工程施工中，在工程中，我主要负责原材料的各种检验，送检及材料整理工作。

在工作中，各种原材料进到厂区，是否符合工程技术要求，这一系列的检验工作一定要严检验，从源头把好关卡，保证生产的正常进行。在此关于试验工作自己做了一些总结。

在进场的原材料中用量比较大的是沙石及水泥，这些原材料在管道浇筑过程中消耗量很大，而且是管道质量的关键之一，要保证管道的强度达到要求必须保证原材料的合格，沙石进厂区后要检验含泥量、泥块含量等，检验工程要认真仔细，实验时材料尽量减少损失，减小误差。水泥送样检验时一定要保证水泥强度达到强度等级。

在管道生产中，还用到钢丝及各种钢板，同样的在检验中一

样要认真仔细，在检验钢材中要用到万能拉力机，这是一种专门检验钢材强度的机器，因其操作有一定的危险性，在操作中一定要在遵守操作规程，防止发生意外，检验中所检样品要符合标准要求，遵守gb700和5223的标准要求，认真检验。

在管道浇筑中还要制作试块以检验管道的强度是否达标，试块制作的规格是100*100*100mm□

在原材检验完成后要及时做好试验过程及结果的记录及整理，以保证检验结果准确性及可追溯性。

这一年当中虽然我也取得了一些小小的成绩，但相对于公司及上级领导们对我的重托和期望还相差甚远。在以后的工作中，我会更加的努力，不断提高自己的专业技术水平，更好的完成领导安排的任务。拓宽思路，深化细化本职工作，努力作出更大的贡献。

砂石工作总结个人篇四

一，虚心学习，努力工作，圆满完成任务

(1)20__年，我会自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法。一方面，我会边做边学，不断掌握积累经验的方法。本人注重以工作任务为牵引，依靠工作岗位学习提高，通过观察、探索、数据咨询、实践锻炼，快速完成任务。另一方面，问书，问同事，不断丰富知识和技能。在各级领导和同事的帮助和指导下，我们不断进步，逐步摸清了工作的基本情况，找到了突破口，抓住了工作的重点和难点。

(2)20__年项目维修主要包括：卫生间后墙瓷砖，吊顶维修，两个宿舍走廊护栏和宿舍阳台护栏维修，各种尺寸的干修！

二、重视自身工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制

(1)20__年上_，公司制定了完善的规章制度和考勤制度。20__年下_，行政部组织召开了20__年工作安排会议。年底进行工作目标绩效评价，评价结果纳入各部门经理年终绩效。在工作目标的实施过程中，宿舍管理完善了工作制度，有效促进了管理水平的整体提高。

(二)清洁工不定期检查的

(4)加强组织领导，认真落实消防工作责任制。为了全面贯彻“预防为主，防消结合”的方针，公司建立了在上级领导下的消防安全检查制度，促进了各项消防工作的有效开展。

三、主要经验和收获

(一)只有定位自己，努力熟悉基础业务，才能更好地适应工作。

(2)积极融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持良好的工作状态。

(3)只有坚持原则，执行制度，认真清点，才能完成好物资的采购和接收。

(4)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能做好工作。

(e)加强与员工的沟通，与员工良好沟通，解决工作中的情感问题，与员工交流思想。

四，加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

(一)开展日常检查。将安全教育作为重点检查内容之一。冬

季，公司对电线和宿舍区进行消防安全检查。

(2) 经过这么紧张有序的一年，感觉自己的工作技能上了一个新台阶。我对每一项工作都有明确的计划和步骤，有行动的方向，有工作的目标，心中有真正的底！基本上我们忙而不乱，紧而不散，事事井井有条，条理清晰，从根本上摆脱了只是埋头苦干，不懂得总结经验的现象。就这样，我从无限忙碌中走进了这一年，从无限安逸中走出了这一年。除此之外，在工作的同时，我也明白了与人打交道的道理，以及拥有一个良好的心态、对工作的热情和与之相比的责任感是多么重要。

(3) 总结：在这一年的工作中，接触到了很多新的东西，出现了很多新的问题，学到了很多新的知识和经验，提高和进一步提高了我的思想认识和工作能力。在日常工作中，我总是要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，努力提高职业素质和道德素质。

五，听取员工意见

定期召开工作会议，听取以下员工意见，敢于推荐人才，总结工作成绩和问题，及时采取对策！

六。不足

1、不够学新东西，经常凭经验做事，用以前的工作套路处理问题，说明在工作中大胆创新是不够的。

2。这个部门有一些员工，自尊心很强，在工作中各行其是，做自己的事，公然违抗公司的制度，挑拨同事间的是非，嘲讽挖苦。这些条件不利于同事之间的团结，要从思想上教育或惩罚他们，为企业创造良好的工作环境和形象。

3。虽然我们做了很多工作，加固门窗，与公司和员工一起宣

传，提高自我防范意识，但这仍然不能解决根本问题，后来引起了上级领导的重视。现在工业园区安装了高清视频监控系統，可以更好地防止盜窃。

七、下一步

(1) 积极与员工协调，进一步理顺关系；

(2) 加强管理知识的学习和提高，创新工作方法，提高工作效率；

(三) 加强基础工作建设，加强管理创新实践，促进管理水平的提高。

在今后的工作中，要不断创新，及时与员工沟通，向员工宣传公司管理的相关规定，提高员工的安全意识，严格要求自己的安全管理，为公司员工树立榜样。在明年的工作中，我会继续努力，向领导汇报工作中的想法和感受，及时纠正和弥补自己的不足和缺陷。我们的工作需要团结才有力量，合作才能成功，推动我们的工作向前发展！我相信：在上级的正确领导下，__会有更好的明天！

砂石工作总结个人篇五

进佳洋公司已经有一年多了。虽然有时候做的比较累，但是我觉得生活得特别充实，更重要的是，对经商之道，生产管理和生产流程也有了很深的了解。回首在佳洋工作的这一年，无论是公司还是我自己，感觉变化真的是特别大。

还记得10年12月份我来公司的时候，业务员里大学生只有小唐、邓皓和我，现在80%都是大学毕业生，这说明公司注重员工素质培养，我们对公司的前景未来抱有希望。公司的业绩也一直在上升，从我们负责的区域也可以明显感觉到，原来一个人负责两三个展柜，现在一个人负责一个展柜刚好合

适，说明我们的瓷器更换的速度快，销售业绩的增加。

5月份，我从一个业务员变成经理助理，这对我来说是一个锻炼，尤其是在工作遇到很多第一次有点担心怕处理不妥当的时候。

第一次有公司名片，记得印好的时候，姐姐们经常发我的名片，还说：“这是我们助理的名片，有什么事情可以直接找她就行。”开始的时候我脸都会红，还有些时候我就站在旁边，土土的装扮，加上心很虚，我都很不的钻到哪里去。

第一次辞退员工，这个经历对我来说真的可以列入我成长的历程当中，辞退一个员工要比应聘一个员工难的多，不是技术上的而是心理上的，我从小性格就比较开朗随和，很难对朋友、老师、同学、家人提出的要求说不，但工作就不一样了，工作就是工作，它是以制度为前提不能掺杂太多感情色彩的，而我往往就是这里处理不好。以上一个员工占捷为例，面试的时候觉得不是很适合这份工作，但因为是佳洋老员工的亲属，就先试用，结果在试用期中，表现不佳，我做了很久心理准备和她谈的时候，她也说自己其实很努力，说着说着还哭了起来，我当时就有点慌乱，是让她现在走还是做到月底，后来我选择让她做到月底，说是会计好结账，也给她一个适应准备的时间，但其实这个决定我又错了，因为后来她的表现就已经一副要走的样子，不但不能鼓舞团队士气，相反倒影响团队情绪，因为这个事情，我回家想了很久，我想以后要是再有这种情况绝不心软，合适留下，不合适离开，工作就是工作，一直希望别人不要多想，对事不对人，但是自己首先没有摆正思想观念的话，很容易让自己在工作中陷入被动优柔寡断的局面，对团队的势气和凝聚力都有影响。

第一次坐飞机公出住希尔顿大酒店，这是很爽的一次公出，计程车经理坐前面付钱，吃饭经理点菜买单，好像我们成了经理的老板一样。我和陈珂吃完5块钱的酸辣粉转了两圈后还是决定去吃68块钱的哈根达斯。这些都是很有意思的回忆，

在让我调整了情绪后，更直观的了解外面的信息，摆正自己的位置，树立正确脚踏实地的人生目标。参观艺博会了解艺术前沿信息，参观上海博物馆一下午时间都泡在陶瓷馆，关门了都没看完，还惦记着下次来的时间。

第一次出差给员工进行培训，时间很紧迫，才算是真正的公出啊，睡觉的时间都不浪费就用在了往返北京的铁路上，才俱乐部活动现场都是有钱人，可是却不都是高素质的人，第一次面对景德镇以外的陶瓷市场，感觉和在景德镇真的是太不同了，这些普通民众也好，高级知识分子也好，都没有陶瓷文化背景，有相当多的人对什么是青花瓷都很模糊，营销员也是懵懵懂懂的知道一点，还是不能游刃有余的回答顾客千奇百怪似懂非懂的问题。在工艺不能直观的成为亮点时，就要将重点多放在吉祥如意好彩头和有趣的历史背景和故事上。公司的产品应该完善说明包装等整体性，这也是今年展厅产品的一项主要工作。利用在北京出差了两小时和妈妈在故宫见了个面，一起逛了陶瓷馆，看见故宫里面图释讲解制瓷工艺，有两个就是我的同事，那一刻很骄傲，还傻傻的把声音放大了和我妈讲，那俩是我同事，好让旁边参观的人都听到，两小时候我又被接走去下一个营销点培训，很舍不得和她分开，妈妈很支持我的工作，一直嘱咐我工作第一，不要耽误了工作，有她全心全意的支持，我可以做自己的选择，觉得很幸福。

第一次参加公司例会，感觉是正规的公司，不在是小的私营企业，从参加会议到现在，一直很有收获，觉得坚持很重要，觉得黄老师真的很有智慧，觉得应该不断的学习，如何以身作则带领团队，应该有责任感，不是姑且和处罚员工的违章行为，而是正面积极带领大家共同成长。尤其是经理今年想开发更多是大客户，感觉肩膀重很多，如何提高自己来应对今年的问题成为我接下来学习工作的重点。