

# 2023年混凝土工年度工作总结 预制混凝土工作总结大全

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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 混凝土工年度工作总结 预制混凝土工作总结篇一

预拌混凝土企业的生产质量管理，是建设工程结构质量安全监管的第一步。每年，我县开展对预拌混凝土企业生产质量专项检查不少于四次，同时进行原材料抽检，督促预拌混凝土企业建立健全质量保证体系，确保提供合格的预拌混凝土。

加强对预拌混凝土企业专项试验室的监督检查，重点检查其试验场地、养护室、试验项目、试验设备及管理制度等方面是否符合规定。加强对预拌混凝土生产企业原材料、生产过程质量控制的监督。督促预拌混凝土企业要建立健全原材料使用管理制度并认真执行。要求混凝土配合比根据用途、强度等级、拌合物性能指标、原材料性能等通过试验确定。2020年度，我站已经进行000次预拌砼企业生产质量专项巡查。

### 2、加强建设工程施工过程管理

督促强化施工过程质量管理。施工过程中，要求施工单位项目管理人员必须在施工现场对混凝土浇筑过程进行检查，严格控制预拌混凝土坍落度，严禁在泵送和浇筑成型过程中加水，如确有需要进行调整的，必须由预拌混凝土生产企业的技术人员进行调整，并做好记录；要求监理单位应对混凝土浇筑过程实施现场旁站监理，对混凝土养护、拆模等重要环节进行巡视，并可结合到场预拌混凝土的质量状况，

对预拌混凝土生产过程延伸监理，纠正并报告到场预拌混凝土产品质量和施工质量控制不规范行为。同时要求项目加强自检，主体验收前，统一要求地基与基础和主体结构自检不少于30%。

### 3、强化工程质量检测机构承担预拌混凝土的质量检验责任

督促工程质量检测机构严格按照相关标准、有关规定，认真履行检测样品见证取样送检制度，认真核对检测委托单信息，严格按照标准和操作规程进行检测，应将检测过程中发现的违法违规行为和不合格检测结果按规定及时告知建设质量主管部门。严禁违规检测，严禁出具虚假检测报告。

### 4、强化监督抽检，严把最后一道关。

2020年度，为提升我县建设工程质量监督水平，确保我县建设工程地基基础、主体结构和主要使用功能安全，杜绝质量事故的发生，及时与市局及周边区县等高对接，根据《房屋建筑和市政基础设施工程质量监督管理规定》（住建部5号令）相关规定，我站通过政府购买的方式公开招聘，由0000000000检测站对全县建设工程主体结构质量开展监督抽查检测工作。对于地基与基础和主体结构，要求监督抽检不少于楼层数30%，目前已经对0000个项目4000个单体进行监督抽检，确保我县在建工程主体结构质量安全。

## 混凝土工年度工作总结 预制混凝土工作总结篇二

（一）分公司整体运营良好，完成各项指标。

20xx年，混凝土分公司主要任务集中在阳安二线项目部混凝土加工运输、临白项目部混凝土加工运输及预制、宁西二线项目部弹性支撑块预制。截止20xx年12月30日，宁西二线预制厂工作已基本完成，临白搅拌站。新开麟游搅拌站正在。

## （二）建章立制，保障各项工作有章可循。

依据公司的有关文件规定，结合分公司的实际制定了《混凝土分公司混凝土运输、泵送设备经营管理办法》、《混凝土分公司作业队管理办法实施细则》、《混凝土分公司拌合设备按、拆、维修专业化队伍管理办法》等各项实施细则，并按照文件规定进行了严格执行，把制度落到实处，从而保障了工作有章可循，有据可依，有理可讲，增强和提高了员工按章办事的意识及自我提高的积极性。

## （三）安全教育工作常抓不懈。

1、为加强施工工程中的安全质量管理，有效地预防和减少安全质量事故的发生，结合国家有关安全质量管理法律、法规和集团公司、公司安全质量管理的有关要求，制度了混凝土分公司安全质量管理办法。

2、分公司成立了以经理为组长，副经理、项目总工程师为副组长，分公司相关职能部门、安全工程师、站、队负责人、技术负责人及安全员为组员的安全领导小组。安检工程师负责日常的安全工作的落实，督促员工按有关规定进行生产，分公司相关职能部门提供安全施工的保障及协助工作，同时在站、队、班组都设兼职安全员。

3、明确安全生产教育、培训和安全生产检查制度。坚持强化安全生产教育、培训工作，去年组织临白、阳安二线员工学习搅拌站安全操作，进行全员安全教育闭卷考试，通过不间断的灌输安全生产知识、安全生产制度和法规等，在员工中树立“安全第一、预防为主”的指导思想，从而增强安全意识。同时，明确规定安全生产检查制度，每周由安全工程师组织站、队施工安全领导小组对各办公室、宿舍及施工现场进行全面的安全检查，查找存在的问题，做好记录，建立登记、整改、消项制度，把安全工作渗透到生产管理的各个环节中去，实实在在的做好安全工作。

(四) 围绕中心，服务大局，后勤工作卓有成效。

制度建设方面，先后制定了《车辆管理制度》、《员工考勤制度》、《混凝土分公司员工管理办法》《混凝土分公司人员培训管理办法》等多项管理制度，使公司的发展建立在有章可循、有法可依的基础上。

为了规范分公司人员培训工作，提高分公司人员素质，促进分公司管理水平和经济效益的提高，根据项目生产经营目标需要，结合施工特点、重点、难点，重点对施工技术、安全、质量、物资设备管理等内容进行培训。同时，规范食堂管理，健全各项规章制度，专人管理，保障职工吃饱、吃好，保证晚下班的员工及因工误点人员吃上热饭。“五一”联合租赁、钢结构分公司组织拔河比赛，增进友谊；中秋佳节，给施工一线的员工送月饼、员工聚餐，使员工感受到集体大家庭的温暖，从而鼓舞员工士气、提升员工素质，改善员工工作生活条件，促进项目管理水平。

## 混凝土工年度工作总结 预制混凝土工作总结篇三

工程名称：\_\_\_\_\_

买方(甲方)：\_\_\_\_\_

卖方(乙方)：\_\_\_\_\_

依据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国建筑法》、《建设工程质量管理条例》等相关法律法规的规定，甲乙双方在自愿、平等、公平、诚实信用的基础上，就预拌混凝土买卖事宜协商订立本合同。

### 第一条 工程概况

1. 建设单位：\_\_\_\_\_

2. 施工单位： \_\_\_\_\_
3. 工程名称： \_\_\_\_\_
4. 工程地点： \_\_\_\_\_
5. 运距： \_\_\_\_\_

第二条混凝土的计划数量、结算单价、供货时间、浇筑泵送方式、浇筑工程部位、技术质量要求等内容，详见合同附件。

### 第三条供货数量及质量的验收确认

1. 甲乙双方共同依据国家、本市的相关技术标准及合同约定对乙方供货到施工现场的混凝土数量、质量及浇筑时间等内容进行验收，并签字确认。
2. 乙方供货到施工现场的混凝土如与发货单载明的数量有差异时，甲方应即时通知乙方核实；双方以书面形式提出真实数量确认结果作为价款结算依据。
3. 乙方供货到施工现场的混凝土经甲方表观检验如有质量异常现象的，甲方应即时通知乙方进行核实，经核实后甲方有权作退货处理，由此给甲方造成的损失由乙方承担。
4. 甲方对浇筑到工程部位的混凝土发现有质量异常现象的，应在24小时内书面通知乙方进行核实；如有争议，双方应会同工程监理、建设行政主管部门共同确认责任，并提出书面责任处理意见。属于甲方浇筑不及时或振捣、养护不当原因，责任由甲方承担；属于产品质量责任的，由此给甲方造成的损失由乙方承担。
5. 乙方供货到施工现场的混凝土，甲方应及时组织安排浇筑到工程施工部位。因甲方责任致使运到施工现场的混凝土停

留时间过长造成坍塌度损失或产品失效报废的，甲方应承担由此给乙方造成的损失。

#### 第四条价款结算及支付

1. 甲乙双方应在乙方对每一工程浇筑部位履行完毕供货义务之日起45日内办理完毕价款结算确认手续。

2. 甲乙双方约定，对用于工程结构部分的混凝土采用下列第\_\_\_\_\_种方式办理价款结算确认手续。

(1) 依据合同约定的单价和甲方现场验收签认的混凝土发货单载明的数量为准办理价款结算。

(2) 依据合同约定的单价和工程浇筑部位施工图预算量(含损耗)办理价款结算，计算施工图预算量执行20xx[]《北京市建设工程预算定额》。在供货前甲方应向乙方及时提供一套完整的浇筑部位施工图纸及相应工程变更洽商。甲方未按合同约定提供图纸，致使双方就乙方所供混凝土的数量发生争议时，或甲方逾期不与乙方办理结算确认手续的，双方应按第(1)种方式结算。

3. 对混凝土砂浆、基础桩、垫层、防水保护层、施工现场路面、临设部分等用于非工程结构部位的混凝土均以合同约定的单价和甲方现场验收签认的混凝土发货单载明的数量为准结算。

4. 价款支付期限：

本合同项下的工程因非乙方原因中途停工，导致甲方停止使用乙方的混凝土时，甲方应自停工之日起3个月内付清未结价款。

5. 甲方未按本合同约定期限给付价款，乙方可在提前5日书面

通知甲方后暂停供应混凝土。

## 第五条双方义务

### 1. 甲方义务

(1) 根据工程进度需要，应提前24小时以书面传真或其他有效方式向乙方提供所需混凝土的标号、数量及工程浇筑部位、混凝土浇筑方式，并对技术质量要求进行交底，以保证乙方有足够的供货准备时间。

(2) 应保证现场场地平整、坚实、畅通，有足够的调车场地及泵车的安全作业环境，并应安排专人负责调度指挥，保证乙方车辆及人员进出现场的安全，以及车辆驶出现场达到环保要求。

(3) 应负责提供现场作业用水及照明环境，作业现场由于混凝土运输搅拌、泵送及浇筑等原因所引起的扰民或民扰问题，由甲方负责协调解决。

(4) 应指派专人(提前24小时将名单书面通知乙方)负责对运送到施工现场的混凝土发货单载明的内容进行验收签认。

(5) 应遵守国家、北京市和设计部门的有关技术规范要求，不得自行添加水、外加剂等材料，由此出现的质量问题由甲方负责。

(6) 应承担对施工浇筑过程中混凝土的跑模、涨模或多要造成的损失。

### 2. 乙方义务

(2) 乙方车辆及人员进入现场后，应当服从甲方负责人员的统一调度指挥，积极配合甲方，提供优质服务。

(3)应严格按照甲方申请的混凝土浇筑计划，保质、保量、及时供应混凝土。

(4)接到甲方就混凝土数量及表观质量提出的书面异议后，应按本合同第三条第三款解决。

(5)浇筑混凝土前后，应按要求向甲方提供与混凝土相关的技术质量资料。

## 第六条违约责任

1.甲方未按本合同约定给付价款的，自应付价款之日起按银行同期贷款利率向乙方支付所欠价款的利息。

2.甲方未按合同约定履行其他义务的，应按\_\_\_\_\_向乙方支付违约金;给乙方造成损失的，还应承担赔偿责任。

3.乙方未按合同约定履行义务的，应按北京市预拌混凝土买卖合同(附件)向甲方支付违约金;给甲方造成损失的，还应承担赔偿责任。

4.\_\_\_\_\_

## 第七条争议解决方式

(1)向\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼;

(2)向\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁。

## 第八条其他约定事项

2.\_\_\_\_\_

第九条未尽事宜，经双方协商一致可另行补充约定。补充约



定与附件均为本合同组成部分，与本合同具有同等法律效力。

第十条本合同自甲乙双方签字盖章之日起生效。本合同及附件一式份，甲方份，乙方份，具有同等法律效力。

附件编号：\_\_\_\_\_

北京市预拌混凝土买卖合同(附件)

浇筑部位：\_\_\_\_\_

项目：\_\_\_\_\_

混凝土强度等级：\_\_\_\_\_

计划数量(立方米)：\_\_\_\_\_

浇筑方式：\_\_\_\_\_

供货时间：\_\_\_\_\_

技术质量要求：\_\_\_\_\_

混凝土坍落度：\_\_\_\_\_

水泥品种：\_\_\_\_\_

外加剂品种：\_\_\_\_\_

结算单价(元/m<sup>3</sup>)□\_\_\_\_\_

混凝土单价(含运费)：\_\_\_\_\_

汽车泵泵费：\_\_\_\_\_

地泵泵费： \_\_\_\_\_

外加剂费： \_\_\_\_\_

冬施期冬施费： \_\_\_\_\_

合计： \_\_\_\_\_

签订日期： \_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

合同编号： \_\_\_\_\_

附件编号： \_\_\_\_\_

## 混凝土工年度工作总结 预制混凝土工作总结篇四

一：工作方面。

我是一名拌合站的操作员。一年的工作中，我发现拌合站它虽然在基层，但是它决定整个工程的进度起到最主要的作用，它的进度可以是工程的基础，没有它路面的工程无法完成。所以作为一名操作员，我经过一年多工作，看到了其中的利害关系，在今后的的工作中我要加倍的努力，使进度提高。去年我在xx路面五标毛甸子拌合站工作，在这期间，我参与了拌合站场地的规划，拌合站场地的建设，以及拌合机的基础施工和拌合机的安装。从中我学到了怎样去规划场地，怎样去根据图纸打地基，怎么去安装拌合机，但是在这中，我也出现过问题，在地基的施工中，由于我对图纸分析的不足，出现过一些小小的问题，是我发现我自己工作中从在的失误，正是这些失误，是我对拌合站的安装有了进一步认识，在工作中我们一定要认真，不讷讷感马虎大意。

二：思想方面。

我是一名工人，要认真贯彻总公司的各项方针政策，听从领导的安排，认真努力的工作，为公司做出贡献，为社会做贡献。要向周围的师傅们学习他们的优秀工作方法。大家要互相照看，互相的交流。最主要的就是每个人要有强烈的责任心和事业心，对工作爱岗乐业！自己以后会加倍努力工作，认真对待每一项工作，热心为公司服务，为大家服务，遵守劳动纪律，有效利用工作时间，坚守岗位，尽最大努力完成工作。

三:xx年度的工作计划和目标。

.要根据项目部的安排，要做好自己的本分工作，我的岗位是操作，在整个拌合工作中也起到很重要的作用，首先我要熟练的掌握一下拌合机器的操作，发现问题及时的解决，工作中不脱时间，尽自己最大的努力去工作！作为一个年轻人，我们有更足的精力，既要把自己的工作做好，也要去帮助其他的同事，服从领导的安排，要不怕吃苦，认真，努力去做事情！在工作中，每个人的劳动强度是不同的，难免出现埋怨的心里，希望公司给与帮助我们帮助，及时解决在工作中出现的问题，如，设备出现问题们需要维修，需要零部件，脱只会让人懒惰。保持我们工作的顺畅，可以提高大家工作的积极姓。在拌合站，工作都存在一定的危险性，我们要时刻的提醒自己，周围的临时工，同事们，任何时候都不能马虎！

在这一年中，尽管有了一定的成绩和经验，但是我不会满足，我要杜绝以前工作中出现的问题，也要把今年的工作做到最好，不怕吃苦，认真，使自己的各个方面在进一步提升，为公司做出更大的贡献！

## **混凝土工年度工作总结 预制混凝土工作总结篇五**

紧张忙碌的20xx年已成为辉煌□xx公司在xx董事长和xx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。

（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xx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。

# 混凝土工年度工作总结 预制混凝土工作总结篇六

## 一、文书工作严要求

文件的流转、阅办严格按照公司规章制度及iso标准化流程要求，保证各类文件拟办、传阅的时效性，并及时将上级文件精神传达至各基层机构，确保政令畅通。待文件阅办完毕后，负责文件的归档、保管以及查阅。做好分公司的发文工作，负责文件的套打、修改、附件扫描、红文的分发、寄送，电子邮件的发送，同时协助各部门发文的核稿。

公司发文量较大，有时一天有多个文件要下发，我都是仔细去逐一核对原稿，以确保发文质量。同时负责办公室发文的拟稿，以及各类活动会议通知的拟写。每个月末对各部门月度计划的执行情况进行核对，催收各部门月度小结、计划，并拟写当月工作回顾，整理办公会议材料汇编成册，供总经理室参考。办公会议结束后，及时整理会议记录，待总经理修改后，送至各部门轮阅。

## 二、督办工作强力度

督办是确保公司政令畅通的有效手段，今年以来，作为督办小组的主要执行人员，在修订完善督办工作规程，并以红文的形式将督办工作制度化后，通过口头、书面等多种形式加大督办工作力度。抓好公司领导交办和批办的事项、基层单位对上级公司精神贯彻执行进度落实情况以及领导交办的临时性工作等，并定期向总经理室反馈。

## 三、内外宣传讲效果

宣传工作是公司树立系统内外社会形象的一个重要手段和窗口。上半年在内部宣传方面，我主要是拟写分公司简报，做好协办的组稿工作，以及协助板报的编发，外部宣传方面完成了分公司更名广告、司庆祝贺广告等的刊登，同时每月基

本做到了有信息登报。

#### 四、秘书工作

秘书岗位是一个讲责任心的岗位。各个部门的很多请示、工作报告都是经由我手交给总经理室的，而且有些还需要保密，这就需要我在工作中仔细、耐心。上半年来，对于各部门、各机构报送总经理室的各类文件都及时递交，对总经理室交办的各类工作都及时办妥，做到对总经理室负责，对相关部门负责。因为这个岗位的特殊性，为了更好地为领导服务，保证各项日常工作的开展，每天我基本上6点多钟才下班。有时碰到临时性的任务，需要加班加点，我都毫无怨言，认真完成工作。

在下半年的工作中，我会积极改进上半年工作的不足，努力将办公室的各个环节沟通、协调好，将下半年的各项任务圆满完成。

### **混凝土工年度工作总结 预制混凝土工作总结篇七**

时光飞逝，水月如梭，一转眼功夫我到公司已经一年了，回顾这一年的工作，有成绩也有教训。

在这段时间的工作中，做好每天的取样成型及检测试块的压力值。对每天进厂的原材料（如：水泥、粉煤灰、矿粉，外加剂，粗骨料，细骨料）进行检测，如：检测水泥的净浆流动度及细度，水泥胶砂强度，还有粉煤灰的细度及需水等等。按照标准要求正确规范的进行每一样材料的检测，如有不合格及时通知并要求退货。对于目前的材料检测操作流程和标准要求已经基本掌握，在以后的工作中就是要通过多做实验来累积经验，让自己通过观察和感觉能够比较准确的估计出他们的真实值。当然，我还有很多需要去学习，比如配合比的设计，各种级配的设计，对于目前学到基本技能远远不够，在今后的工作还要请教老邓师傅，还要继续付出更多的努力，

还要花费更多的心思到工作中来。

通过工作的空闲时间在实验室里查看各种实验检测标准，学习实验操作步骤等资料。在今后工作还需积极主动去请教老师傅，要用虚心好学的精神去学习，从而把我们所学的知识与实际操作相结合，把我们的理论知识更好的运用到实际中去。

刚刚进入一个新的工作环境，有很多事情还没有完全去适应，但是我会时刻要求我自己，牢记岗位职责，努力做好自己的本职工作。力求在今后工作中做得最好。对于这段时间我的表现，或许在工作中存在不足之处，希望领导和各位同事多多指教，常言道：“别人是帮助自己找出不足的最好镜子”。对于大家指出的缺点，我会去改正，希望大家多多指点。

总结：通过这段时间的工作，让我从中不仅学到技能知识，还学会了如何更好的去学会沟通，处好人际关系，能更加积极主动去跟别人学习新技能，在今后工作中得继续付出百倍的努力。

## **混凝土工年度工作总结 预制混凝土工作总结篇八**

### **一、以质量贯标为契机，不断增强全员的预算管理意识**

根据财务管理的特点以及财务管理的需要，及时出台了全面预算管理制度，各部门分别配备了预算管理员，从而使每项工作有计划、有落实、有监督、有考核。

一是采取定额包干的方式，将手机、座机费、办公费、油料费定额控制，节约归己、超支自负，培养了职工的节约意识。

二是采取预算审批的方式，对定额以外的费用，务必先层层审批，没有审批发生的费用，一律不予报销。在现金预算方面，为提高现金预算的准确性，在实际支付时做到，没有现



金预算项目的不予支付，超预算支付标准的不予支付，从而提高了现金预算意识。

## 二、以培训为动力，不断提高财会人员的业务水平

透过学习，进一步了解了公司的各项管理制度，懂得了基层会计人员的工作要求，如何更好地做好基层财务工作等。提高了干好基层财务工作的主动性与用心性。同时，我们还需加强财务科全体人员的业务培训，财务科全体成员用心参加各种形式的学习，努力提高业务水平，在市局组织的大比武中取得了较好的成绩，同时在财政局组织的财务基础工作检查中，得到好评。财务科成员更是把提高自身素质当成是能否胜任工作，能否提高财务管理水平的头等大事来做。

## 三、以考核为手段，促进财务基础管理水平的提高

随着企业管理的`进一步深入，财务的管理职能逐渐增强。为加大职责制考核力度，保证职责制的贯彻落实，专门成立了考核组织，财务部同企管部及办公室一起用心参与考核，严格按职责制考核兑现，保证了各项工作的顺利开展，体现了职责制的严肃性与公正性。

## 四、用心参与企业经营管理，搞好公司财产物资的清查与盘点

随着企业的不断发展，财务的管理职能日益显现。财务管理参与到企业管理的方方面面，从物资采购中的比价采购小组到基建的招投标，再到废旧物资的处理等等，财务科都参与其中，起到了其应有的作用。需要加强管理，确保了财产物资的帐帐、帐实相符，提高了财产物资的利用效能。

## 五、加强资金管理，减少资金占用，提高资金利用率

年初，我公司资产负债率高，为了切实降低资产负债率，

从点滴做起，控制资金占用，提高资金使用效率，首先对欠款状况进行了分析，会同各业务科室用心回收货款。其次做好现金预算的预算和编报，防止资金的积压。严格执行省资金结算中心的管理规定，从严控制烟站资金占用，将物资销售款及时要求上划。从而减少了资金占用，降低了财务费用，提高了企业经济效益。

## 混凝土工年度工作总结 预制混凝土工作总结篇九

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里，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。

（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！