

# 爆破经理工作总结 爆破公司工作总结 结(优秀10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 爆破经理工作总结 爆破公司工作总结篇一

(一)、在非煤矿山爆破中全力推广运用导爆管管非电起爆系统

由于随着宣威经济的发展，基础设施、交通、水电建设的兴起，岩土爆破一次性用药量过大，每次使用电管的数量较多，常常由于电阻过大，起爆能不足及人为操作失误而导致“丢炮”现象，留下太多安全隐患，对此，我们改用了导爆管管复式起爆网路，不仅从安全方面减少了杂散电流对电爆网路的安全影响，同时也克服了电阻过大，起爆能不足和民爆产品质量问题等因素造成的拒爆、跳炮现象。减少了育炮的安全隐患；从爆破效果方面，也使爆破振动和空气冲击波以及飞石作用降低，并且分段爆下的矿岩块度均匀，大块率低，满足了工程的需要，得到了客户的好评。

(二)、强化各种爆破业务知识的培训与学习

在20xx年，虽然爆破作业量大，任务多，但我们爆破队伍仍不忘学习，一年中，只要一有时间，我们就组织开展培训和学习各种爆破业务知识，光理论知识的培训就达15个课时，涵盖了民爆器材原理，岩土爆破、立巷竖井爆破、隧道掘进爆破、烟囱拆除爆破，爆破安全防范等方方面面，不仅丰富了理论知识，还深入现场，结合工程实际操作比照、了解，让这些理论知识在爆破作业中得于应用，尤其是 高 速五标

的隧道掘进爆破，高压塔基的立巷竖井爆破等工程的实际操作，都是我们公司大部分人员以前从没接触和操作过的，这些培训学习与操作为我们积累了宝贵的经验，也为公司在以后的相关项目工程施工奠定了一定的经验基础。

### （三）对爆破作业现场流程规范化管理。完善爆破操作细则

从公司成立以来，公司不仅建立了各种管理制度，我们部门也结合实际，制定了爆破操作细则，对各组、各作业点和作业现场的作业流程作了统一规范。使每次爆破作业现场有人负责，有人指挥，民爆物品有人清点，有人看管，现场有人管安全，人人重安全，形成了一套行之有效的细节流程和操作规范化管理模式。

都说“态度决定一切”，我们都知道爆破作业是艰苦的单调的，既然我选择了这行，就要把“吃苦耐劳”的意识放在首位。爆破作业这一行风吹日晒，爬泥肯土是家常便饭。

在xx年的工作当中，面对一系列繁重的施工任务，面对一项项陌生的技术培训工作，我从来没有被吓倒过；对于我所从事的工程技术工作，我一直所持有的观点是：从意识上藐视它，毕竟这些工作都有成熟的工作以验可以借鉴，是许许多多像我一样的工程技术人员一起在共同从事的工作，但是在工作方法和策略上我所采取的是慎微的态度，因为爆破工程的操作必须细心谨慎，容不得一丁点粗心大意，再说，从这些系统的工作实践当中，从工作细节当中，可以积累更多的经验。我把公司领导交给我的每一项工作都当做是经验积累的难得机会，圆满地完成工作任务是我唯一的工作目标，竭尽全力解决施工难题是我唯一的工作态度，毕竟自己的知识和经验有限，在很多难点问题上，自己经过综合分析解决的，力求突破，自己不能攻克的，也常电话请教爆破界的专家、学者及老前辈，在他们的指导下，圆满地完成了任务。增长了自己的知识，与公司的施工经验和技术力量一同发展壮大。

过去的一年，虽做了大量的工作，但也有太多的不足之处，距离自己的目标和领导的期望还有很大的差距。如对每月的工作，对工程施工中遇到的突出问题没有及时总结等问题都体现出了工作效率低，执行力不够等问题，工程中不可避免地会出现错误，每一次错误就是一次深刻的教训，有教训才能避免错误的发生。

对于自己的不足和错误，能及时纠正过来的，我都作了及时纠正，而对于既成的事实，我采取的方法是去正面对待它，从自己的不足和错误当中分析原因，总结经验教训，使其成为自己的财富，但随着工作内容的增加，慢慢感觉到知识的匮乏，必将影响日后的工作效率，限制个人空间的发展，所以自己也多利用业余时间，阅读大量专业书籍，探讨新的知识、新的技术。

（三）补充和编写各种爆破作业的设计施工方案；

（四）建立公司爆破工程业绩档案管理平台，为公司业绩积累和资质提升存集资料。

进入公司以来，我能适应当前的工作，并能取得不断的进步，是和领导无私的帮助和关怀，和同事的理解与支持分不开的，在此表示感谢！在工作中，我认识到自己工作和能力的不足，还要进一步加强自身的知识面和施工现场管理能力，多学习、多沟通协调，多为领导分忧，踏踏实实把工作干好，为公司业务绩效添砖加瓦，为业务水平的提升再上一个台阶，把工程安全管理做的更细更优。

总之，在新的一年里，我将以饱满的热情去迎接新的挑战，在学习中进步和成熟起来，不断鞭策自己，用不懈的努力去实现团队的腾飞，用无悔的热血去书写自己的篇章。谢谢大家！

## 爆破经理工作总结 爆破公司工作总结篇二

每年年初依据《爆破安全规程》、《民用爆炸物品安全管理条例》等相关法律法规，并结合矿山地质条件和矿层产状修订完善了中坪磷矿井巷掘进和地下采矿的《爆破方案》和《爆破安全技术措施》。

为了加强对爆破作业人员的培训考核和规范化管理，提高人员的安全技术素质和法律意识，预防和减少爆破事故的发生，保障民爆物品使用的安全，年初制定了爆破作业人员培训计划，按照相关规定爆破人员每年由公安部门组织的不低于16学时的继续教育培训，同时公司拟定每季度组织一次对爆破人员的'现场操作技能和相关法律法规的学习，并对爆破人员安全知识进行书面考试，不合格的将进行再培训，补考合格为止。

从担任安全工程师以来，本人不仅建立了民爆物品安全管理制度和操作规程以及各种治安防范措施，还严格按《民爆物品安全管理条例》以及公安部《从严管控民用爆炸物品十条规定》执行。使每次爆破作业现场有人负责，有人指挥，民爆物品有人清点，有人看管，现场有人管安全，人人重安全，形成了一套行之有效的细节流程和操作规范化管理模式，有效防范涉爆案件、事故的发生。

增强项目部对现场的安全文明施工管理，制定安全投入计划，增大安全投入，还制定了安全工作计划，严格按照工作计划展开工作，对各项环境因素实行辨识与评价，制定了环境保护方案、环境保护实施细则，将安全环境目标以及职业健康目标分解到各个部门。现场对噪音、扬尘实行控制，定期清洗围挡，打扫现场卫生。每月对现场以及项目部环境实行检查，做到了文明施工。

按照公司、分公司要求，项目部建立了安全信息管理系统，设有专职的安全信息员，将每月安全生产情况和隐患排查及时向

公司、业主上报。

全面提升管理水平，工程自开工以来，不但分局/总局和集团公司对项目部实行了多次安全方面的检查，业主监理、当地主管部门、上级主管部门也多次来检查。检查中发现的问题我们都非常重视并即时召集相关部门人员实行开会通报和研究，制定整改方案和整改措施，落实责任单位和责任人督促检查落实整改情况，并将整改结果即时上报上级相关单位。对规范和提升各参建单位的建设管理行为提升工程质量起到了有力的促动作用。

过去工作中虽然未发生任何安全事故，但也有不足之处，例如在安全教育培训上，因公司生产任务紧张，不能给爆破作业充足的培训与学习时间，导致培训内容简单，作业人员对学习内容消化不够。在作业过程中遇到的突发问题未能及时拿出解决方案，影响生产效率。对自己不足之处要及时的更正，培训中存在的学习时间不够，及时向领导汇报，阐明爆破作业危害性，重要性，为作业人员争取更多的学习时间。要增强自己本身的爆破专业技术，平时多学习，多看爆破专业书籍，增加作业过程中突发事件的处事能力，提高工作效力。

在今后工作中，做的好的要继续保持发扬，存在的不足要多学习、多借鉴他人好的管理和专业技术，为公司谋福利，为自己提升综合能力。

## **爆破经理工作总结 爆破公司工作总结篇三**

一、在思想上，认真学习^v^理论、领会党的xx大会议精神，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍，深刻领会^v^的讲话精神，并把它作为思想的纲领，行动的指南。积极参加办公室组织的各种政治学习及教育活动；积极学习党的方针政策和精神；时刻牢记为人民服务的宗旨，明白自己所肩负的

责任，在工作中能起到模范带头作用，同时认真学习相关业务知识，不断提高自己的理论水平和综合素质。

二、做为一名部队驾驶员，平时注意车辆的维修和保养，能做到不开故障车、带病车，常检查、早发现、早处理，即节约了时间又节约了维修费用。平时对车内卫生做到，勤清洗勤打扫，保持车辆的清洁与安全。做到随叫随走，绝不耽误任何工作。让领导和同志们有一个愉快的心情放心乘车，受到了领导和同志们的好评和欢迎。

三、这半年虽然工作繁重，但做为办公室一员基本完成了领导及办公室安排的各项工作。在做好本职工作的前提下，协助办公室做好其他日常事务，例如经常去局机关和财政局拿文件，去区委、区政府督察科送文件拿文件。其他科室的电脑有问题也能积极帮助解决问题，实在不能解决的也积极向领导汇报，说明不能解决的原因和解决问题的办法。

四、遵守单位考勤制度，做到不迟到不早退，出满勤、干满点。遇到加班也积极配合领导和其他科室加班。早上不接领导上班时，提前到局里给局长办公室打扫卫生。

五、积极配合办公室的工作，不耽误领导交办的各项任务，在做好自己本职工作同时，能积极学习各科室的业务知识和法律法规政策，做一名合格的社保人员。

## 存在的问题

第一，作为一名部队司机，服务效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，有待于加强；

## 今后努力方向

一、继续坚持安全行车，不开溜号车，不开情绪车，不开故

障车，不酒后驾车，不让车辆带病上路，做到勤检查，勤修理。

二、对领导安排的事情坚决不拖拉，能当时作到的当时作到，今天的事情在今天做好。

三、工作中要学会开动脑筋，主动思考，充分发挥自己的主观能动性

四、有问题积极与领导进行交流，出现工作上和思想上的问题及时汇报，也希望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正，使我的工作能够更加完善。

未来还有新的起点新的机遇新的挑战，以后随着社会保障工作的发展，可以预料今后我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为社会和事业贡献自己的青春和微薄之力，在平凡的工作岗位做出不平凡的业绩。

## **爆破经理工作总结 爆破公司工作总结篇四**

时光荏苒，不知不觉间，充实而忙碌的 $\square$ 年已经渐行渐远 $\square$ xx年对我个人来说，是非同寻常的一年。这一年的八月，我应聘到\*\*公司担任人事部经理，揭开了职业生涯的崭新一页。屈指算来，到现在我已在\*\*公司工作了五个多月了。回顾这一段时间的工作，我感触很多。

俗话说，没有规矩，不成方圆。成功的企业源于卓越的管理，卓越的管理源于优异、完善的制度。规章制度作为企业管理工作的基础和保障，是我们工作中不可或缺的重要环节。但是，由于种种原因，我公司的人事管理制度极不健全，人事管理各项规章制度都是xx年以前制定的，一直沿用到现在。由于企业面对的客观环境以及企业发展、人员流动等方面的

变化，这些“过期”的制度已经远远不能适应企业发展的实际需要，企业人事管理规章制度方面几乎处于“真空”状态。

为了扭转这一局面，我工作后的“重头戏”之一就是在现代管理理念的指导下，结合企业的实际情况，建立健全各项规章制度，使人事管理有章可循，有据可依。一段时间以来，我修改了员工考勤制度，并相继起草了年员工绩效考核实施细则、员工培训管理制度、人事部工作流程、劳动合同管理流程、公司员工各岗位职责等多项管理制度，将各项人事管理工作纳入科学管理、规范运作的轨道。

首先，我带领部门员工完成了“员工第二档案”的建立、清理和员工电子档案的录入工作，对公司员工的基本情况做到了心中有数；其次，我和部门同志一道，以贯彻执行新的劳动合同法为契机，对公司与员工签订的劳动合同进行了彻底清理、审核和补签，对到期员工的劳动合同及时终止，对未到期但明显不能胜任工作或有其他违纪行为的员工的劳动合同予以解除。

这些工作说来容易，但却是一项“大工程”，耗时耗力，枯燥乏味，在终止和解除合同的过程中，弄不好还会得罪人。但是，凭借对工作的责任感，我带领大家圆满地完成了这一工作任务。通过这样一次“拉网”式的梳理和审查，我们夯实了人事管理基础工作，为员工绩效考核等一系列管理工作规范的制定和实施奠定了坚实的基础。

## **爆破经理工作总结 爆破公司工作总结篇五**

1、从企业内审工作的开展上实现了由原来的浅层次、窄领域的简单审计向多方位、宽领域的综合审计的转变，实现了从创建到各项工作得以健康发展的良性过渡。

审计部是一个新设部室，领导寄予我们厚望，同志们也关注着我们的发展，我深知责任重大。为了使内部审计工作在企

业管理中得以顺利开展，审计部在成立后的第一次全体会议上，就根据制定的年度工作计划，并结合内部人员的具体业务能力，本着既要明确各自岗位职责，还要坚持分工不分家的原则，进行了内部分工。并从工作纪律、工作作风、工作态度、工作形象和工作结果等五个方面提出了具体的要求。这些基础工作的进行，为我们全年工作的顺利展开打下了扎实的基础。

xx企业是我企业至今一家对外独立开展经营业务的驻外企业分部，年生产各种复合肥近xx吨，加上销售总企业的肥料□20xx年销售收入已经突破了一亿元，企业的资产总额也达到了1000多万元。但是由于种种原因，该企业一直没有建立起完整、严密的内部核算管理制度，从而使会计信息的反映带有很大的不真实性，也企业的财务管理带来了一定的风险性。根据企业领导的要求，我们在对其会计核算进行检查审核的同时，先后分两个阶段对该企业的财务管理进行规范、核查。第一阶段是参照企业的相关制度，帮助该企业制定其内部的财务管理制度，建立健全仓库管理的工作流程，健全会计核算的账簿体系，规范会计核算程序，建立严格的、定期的会计报告制度。第二阶段，对规范后的会计核算制度，实施正常的审计检查，通过这一系列工作，规范了该企业核算制度的同时，也教育了会计人员，增强了他们做好工作的责任心，起到了很好的效果。

今年是我企业各种费用报销新规定出台的第一年，旧的报销程序和标准对审计工作影响很大，突出反映在人们的认识上。审计是执行各种规章制度的前沿，审计人员就是把这个关口的，将不符合规定的支出堵在这个关口之外，是我们审计人员的责任。

我们从一开始的单纯的业务费用审核逐步扩大到后勤的费用审核、生产车间工资的审核、装卸费的审核、车间修理费的审核等，基本上包括了所有的支出。为了保证这一工作的质量，我们利用可利用的一切时间，组织学习企业出台发布的

新规定，新同志为了尽快提高自己的技能，主动请教老同志，并对要点及时做好笔记，所作的这一切都为做好这项工作打下了良好的基础。一年以来，尽管我们对费用的审核量上不断增大，但基本上没有出现有问题的审核，从而有效的配合了企业的财务管理工作。

根据企业领导的安排，今年，我先后到xx和省内的几个市场。针对市场反映出的问题，进行了核查，并结合核查进行了市场调研，这也是审计部20xx年工作计划的一项基本内容。核查中，我们昼夜兼程，为了把问题核查清楚，把市场调研准确，每到一处都积极地与客户沟通，多方收集市场信息资料，这一切都为我们后期报告的撰写积累了丰富的第一手资料。先后两次的市场走访，形成了近万字的报告，把问题找准了，建议提对了，得到了企业领导的肯定和客户、业务人员的好评。

根据工作计划，并经企业领导批准后，组织了对工业园区建设项目施工单位报价的核对及园区设备计价等工作。园区项目建设跨度长、项目多、投资大、施工单位多、资料零散，我们通过努力一一克服了这些困难，截止到10月底这项工作已基本结束。此项工作的顺利开展，既较好的维护了我们xx大企业的对外形象，也为企业取得了可观的经济效益。

按照工作计划，组织了应收账款的回收工作。为了使这项工作做得扎实有效，在企业财务部的通力配合下，首先对截止到20xx年12月31日之前的应收账款进行了梳理，并根据内部的落实情况编制了账龄分析表。本着先清没有问题的客户这一原则，组织实施了清查、清收工作。截止到今年10月底，共清收账款xxx元，较好的维护了企业的合法权益。

## **爆破经理工作总结 爆破公司工作总结篇六**

20xx年，是矿山的工作重点全面转到曹溪矿山的一年，曹溪

矿已经肩负起两条生产线的石灰石保供的重担。在全体同事的共同努力下，全年爆破无重大安全事故发生，无人员伤亡，全面扎实的推进了矿山的安全生产工作。

4、边坡爆破中产生的大块较多，主要是由于前期的采准工作不到位，表层突起的石林不及时处理干净，造成了大块偏多的现象。

2、每次爆破前召集爆破相关人员开会，明确现场负责人，炸药、管、充填等负责人，有现场负责人统一监督现场工作，对发现的问题及时进行解决，对处理不了的问题，及时向上级领导汇报。

4、爆破警戒时应明确个人职责，警戒人员应将自己警戒区域内的设备和人员清理干净，对不能移开的设备进行防护措施，以避免爆破作业对设备和人员造成伤害。警戒人员需要强责任心，爆破未结束前不能离开警戒岗位，避免爆破作业安全隐患，对未履行相应职责的人员进行严厉考核。

## **爆破经理工作总结 爆破公司工作总结篇七**

各县、市、区治安大队，各爆破作业单位：

一、再培训和考核，自2016年10月10日开始，每期3天，第一期10月10日至10月12日，第二期10月13日至10月15日，第三期10月16日至10月18日。安排在邵阳市火车南站出站口斜对面（三和大酒店四楼会议室）集中培训、考核。第一、二期、三期参训名单、时间附后，其余批次安排再提前通知并在邵阳市爆破协会网页及邵阳市爆破作业单位微信群上公布。

二、收费标准：每人350元（含教材费），食宿费自理。

替补，但各期培训人数不予调整。凡需调整的，请所在单位在开班的3天前与邵阳市爆破协会协商，不接受个人申请。

四、报名时，学员必须携带身份证原件，通过刷身份证登记报名，并分配学号；培训时，学员按学号固定座位，每天通过身份证登记考勤并录入系统，以满足系统培训要求。

五、参训学员请假超过4个学时和每天没有通过身份证登记考勤的，不得参加本期考核，可参加下期考核。本期考核不合格的，允许参加一次下期补考。未参加培训或考核不合格的，不得年审和到期换证。

六、工作中有何问题，请与治安支队危爆大队戴艳辉\*\*\*，邵阳市爆破协会联系人：胡志刚\*\*\*联系。

附表：

1、邵阳市爆破三员继续教育培训名册（第一期至第三期）

邵阳市公安局治安支队 2016年10月8日

## **爆破经理工作总结 爆破公司工作总结篇八**

在库房贮存放两种以上的爆破器材时必须符合规定。与爆破器材无关的杂物不得共同存放。

2、保持库房温度不得超过常温

炸药库内应保持干燥通风良好，应备有温、湿度计。库内要经常通风，特别是库内温度高于库外温度时要通风，在库外温度高于库内温度时应在库外相对湿度低于硝酸铵吸湿点时才能通风。保持库内干燥和温度不超过35度是非常重要的。。

3、库房的照明、通讯、防雷装置

库内不能设置电话，只设置本单位保卫部门和消防部门的直通电话，库内之间的联系用光和音响联系。

4、库区内必须要有足够的消防器材和消防水。

## 爆破经理工作总结 爆破公司工作总结篇九

实际上，年终总结不仅只是一项工作任务，它至少有三个方面的功能：

1、及时总结功过得失，指导自己未来工作方向。“销售是一碗青春饭！”，营销人，给予自己表现的时间并不长，进入业界，一不小心就成了三十好几。如不善于及时总结，随时调整自己，很可能变成“老”业务员。大区经理也一样，如果年年都是老三样，没有自我学习成长，很快也会被“长江后浪推前浪”给推掉。

2、实现实践到理论的飞跃。营销科班出身，总结一年的实践与自己所学理论相对照，思考新的营销方法或总结新理论；如果是半路出家，年终总结可以帮助自己将工作实践上升到理论的高度，一是指导自己，二是可以教育自己所带的销售团队。

样本：

a品牌xxxx年华南大区工作总结华南市场（广东、广西、福建）在公司的支持下，迅速扩展销售渠道，并于年中重新开发了被一度放弃的海南市场。完成了销售任务，回款同期增长26.68%，现就一年来的工作总结如下（年终总结的写作应分为两大部分，一是本年度工作总结，二是未来一年的工作计划。在本年度总结部分主要是要回顾一年的销售情况；对直接影响当年工作结果的经营情况作重点分析，只谈重点，不记流水账；客观汇报市场存在的问题；陈述工作亮点，写工作亮点，不是单纯的表功，而是体现自己的工作能力和所带团队的销售业绩。在下一年工作计划部分，重点陈述销售目标，完成销售目标的依据是什么？另外，把未来一年的主要几项工作计划写出来，要定位好自己的位置，不要写成省办经理

总结，具体到分析某个渠道或网点的销售办法。也不要写成销售总经理总结，只谈大方向，谈展望和概念。)

## 销售回顾

华南市场由于中小品牌众多，迪彩、亮莊、蒂花之秀这类新品牌又切入终端卖场抢占份额，xxxx年和xxxx年都处于销售下滑态势。今年能止跌，并实现23.48%的增长，主要居于两个方面的原因：一是收回了沃尔玛的经营权。沃尔玛之前一直由经销商供货、结款，我们提供促销人员和促销活动支持，经销商享受利润。由于经销经营资金有限，沃尔玛新店逐渐增加，经销商从前年底开始就经常不能满足沃尔玛订单需求；同时，经销商对利润要求高，对店方基本上没有销售支持，造成沃尔玛对我们品牌不够重视，给予的陈列或堆码支持都较少。这些原因直接影响到了销售的增长，去年底开始与经销商协商，于今年初成功收回沃尔玛的经营权。沃尔玛转为公司直营后，没有再出现断货情况，加大了对店方的促销支持，沃尔玛全年直接增加销售920万元。

另一方面，重新开发了海南市场。海南市场前年因为经销商原因被公司放弃，今年6月份寻找了新的经销商合作，重新启动运作，半年时间直接增加销售372万元。（分析增长的主要原因，销售是有来源的，没有平白无故的增长或下滑。你的区域增长了，公司管理层首先投来的不一定是肯定的目光，也许是质疑：是不是窜货了？是下面省办经理自己表现好吧，大区经理对增长有没起到决定作用？管理层所站的角度不一样，思考问题的方式也有差异，不能主观的认为管理层什么都知道，很多误会常常因为不沟通而发生。增长了，是因为什么？下滑了，是什么原因？客观的写出来，既可以减少误会，更可以体现自己一直在市场一线，市场的发展是和自己的规划与运作分不开的，作为大区经理，自己并不是“甩手掌柜”。当然，销售下滑，自己也首当其冲的承担责任。)

## 经营分析

按年初预算，华南大区销售费用点数为27%，利润指标为10%。由于我们是以终端销售为主，需要配置大量的促销人员，销售代表和内勤人员也相对较多，所以人员工资一直居高不下，在14.5%左右徘徊，占了销售费用很大比重。华南市场因为费用高居不下，已经连续两年没有完成利润指标。

为了降低销售费用，提高经营利润，华南主要做了两个方面的调整：一是优化人员。省办经理带头兼省办所在区域经理、区域经理兼部分卖场管理工作，整个华南市场直接减少销售代表15名；核定每个省办含仓管、文员、出纳内勤人数为3名，不能随意增加。另一方面，改变了卖场的投入方式。之前由于多年终端销售习惯，只要是上了货，销售达到3000元的卖场，都会配置1名促销人员，人均产出极不合理。今年作了调整，撤掉了单店产出在4500元以下的驻店促销人员。同时加大家乐福、百佳、好又多、沃尔玛、吉之岛、华联（广西）、柳州佳用连锁（已被联华兼并）等重点零售卖场的投入，通过提高单产来降低销售费用。通过这两项工作，人均单产从xxxx年9.5万/人提高至12.4万/人，直接降低了销售费用。（在一年销售工作中，一些事件或决策直接影响到了经营结果。分析经营状况，重点在于分析这些对经营结果产生重大影响的销售事件或决策。一个方面是展现自己的经营能力，体现整个销售团队的工作业绩；另一方面，是为管理层提供一些新的工作方法和工作思路，有利于将优秀的工作方法在全国推广，以提升整个公司的销售业绩，而不是自己“偷着乐”。）

## 存在问题

华南市场虽然销售增长，但仍存在较大问题，尤其表现为销售队伍不稳定和销售渠道不够下沉两个方面。销售队伍不稳定，由于广东市场大小日化品牌众多，整个华南市场对日化类销售人才需求过剩。一些中小品牌为了吸引有经验的销售人员和取得经销商资料，往往以高薪引诱，导致成熟品牌的销售人员流失。今年年初从兄弟市场调到广东市场8名资深区

域经理，有4名跳槽至同类中小品牌，1名辞职，直接影响到了广东市场工作。

销售渠道不够下沉，以目前重点投入大型卖场，保护经销商利润的销售模式，使得我们的产品停留在一二级市场销售，三四级县级市场和工业区外来工聚居地很难见到我们的产品销售。这主要由于产品销售多年，价格已经透明，三四级县级市场分销商销售利润空间小，失去销售我们产品的积极性。而我们把精力和销售支持集中于一二级市场大型零售卖场，对三四级县级分销商无投入和支持，很多中小品牌却趁着这个时机，在三四级县级市场和工业区外来工聚居地加速市场开发速度和加大销售投入，树立了稳固的销售地位。（客观汇报市场上所存在的问题，不是叫苦。而是分析问题所在，以便自己找到解决问题的办法，把今年的问题变成明年市场工作的机会。让公司管理层真实的了解这些问题，也为下一步你自己争取销售政策支持打下基础。不要担心谈问题，销售的过程本来就是解决问题的过程，如果有完美的市场，就没有营销人存在的理由。大部分公司管理层都明白这个道理。）

## 经验总结

今年最值得一提的销售成果，是准确的把握到了护发类产品销售的上升趋势，加大了护发类产品的推广力度，使得护发类产品销售直接增长120%，尤其是150ml护发素在沃尔玛、家乐福、百佳、柳州佳用连锁的销售排名，从5月到11月一直保持护发类第一，销售瓶数比蜂花护发素还多。

对于护发产品的推广，主要是围绕销售终端做了如下几个方面的工作：

2、大量店内试用装免费派发。今年3月至5月，整个华南市场在零售卖场门前或店内免费派发护发素试用装共120万份。后期，经常有终端促销员反映很多顾客是因为试用后感觉好来

终端购买。

3、重点促销。每月，家乐福、百佳、好又多、沃尔玛、吉之岛、华联（广西）、柳州佳用连锁这类重点卖场都安排了至少一期dm促销或店内端架促销，直接提升了销售。

4、培训。对促销员分4期进行了护发知识和护发素销售知识培训，强化了促销员的专业能力，为向消费者推荐护发产品提供了理论基础。（亮点，工作的亮点。在读你的总结之前，可能已经读了其它大区经理的总结，或是读完你的还要读别人的，中间也许还有文员进来签字打权；如果是集体开会作汇报，走神的更多。如何让管理层不仅记住你的销售增长了，还能记住你为了实现销售的增长，想了不少办法，做了大量的工作，工作亮点的汇报就显得尤其重要。销售做到今天，奇招可能不会太多，但是通过大量的信息收集对市场作出准确的判断，改变陈旧的销售办法以实现销售的突破，这样例子是很多的。重点在于你是否做了？做了是否总结汇报？或者是你管辖的某个区域做了，你是否及时的总结提升并在各个区域推广？工作亮点的汇报并不是单纯的表功，更是与公司管理层的互动沟通，让公司管理层看到你在用心工作，努力进取，而不是“坐吃山空”。）

## 销售计划

公司要求xxxx年华南市场比xxxx年销售增长15%，依据目前华南市场的销售队伍情况和市场现状，华南市场自行设定销售增长目标为25%。

## 工作方向

1、稳定销售队伍。今年底与和公司人事部作了沟通，为了规范用工，也为了留住优秀销售人员，华南市场所有销售人员和促销督导将纳入公司购买社会保险人员中，为其缴纳三金；跨省调入华南市场的人员，一年享受4次探亲假，每次连在

途9天（含春节），报销来回差旅费用；对广东市场，考虑到消费水平较高，所有人员底薪增加20%；提供培训机会，每个季度选择两名优秀区域经理到中山大学参加营销管理短训班，提升区域经理整体素质的同时增加其对公司的归属感。

2、销售渠道下沉，重点支持三四级县级市场。各省设定一定的销售量，一年内平均月销售量达至设定的标准，给予销售费用和人员支持。销售量较大的三四级县级市场或工业区外来工聚居地，可以将分销商直接转为公司经销商，给予针对经销商的政策支持。如广西平均月销售量达到3万的县级市场可以投入2名促销员和促销品；广东小榄镇直接将分销商转为公司经销商。（总结的第一部分提到了影响xxxx年销售实现更大增长的两个问题：一是销售队伍稳定；二是销售渠道没能下沉至三四级县级市场。自己摆出的问题，要自己去提出解决方案，这样才能明确的向管理层传达自己有管理好一方市场的能力和信心。也是进一步诠释明年的销售来源，让公司管理层更加相信你所提出的销售增长目标。）

3、为ka卖场设计专供产品。华南ka卖场的销售量占到整体销售量的45%，份额较大。今年下半年，以产品不同促销装组合方式专供沃尔玛、家乐福和百佳，销售效果较好。实践证明，在ka卖场以不同于其它销售渠道的产品组合方式出现对销售有利，一是由于以促销装形式售卖，又不提高零售价，可以直接增加销量；另一方面，由于ka销售的产品和其它销售渠道销售产品有一定区隔，可以在一定程度上维护价格体系，保护其它销售渠道和经销商利润。

xxxx年将和公司市场部和ka管理部沟通，继续为ka卖场设计特殊促销装，针对沃尔玛这样不要条码费用的卖场，为其定制不在其它渠道销售的专供产品。通过促销装的区隔迅速提升销售量，通过一定的产品区隔保护其它销售渠道利润。

（让实现销售的强势渠道越来越强，一方面展现自己能看到市场变化趋势；另一方面体现自己的全局观，把区域的成功

经验提交给公司分享。可以为ka提供专供产品？为什么不能为其它渠道提供专供产品？这是刺激管理层思考新的发展策略的g点，以这样的沟通方式展现自己，更能得到公司管理层的认可。同时，总结这种通过自己工作体会得出的认知，是从实践到理论的飞跃，对自己是一次了不起的提高和自我培训。）

本人将以身作责，兼任广东省办经理，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。（让公司管理层看到了你的工作能力，看到了你所带销售团队的业绩，更要让公司管理层明确了解你会继续在公司服务，通过自己的业绩获得认可的进取思想。）

## 爆破经理工作总结 爆破公司工作总结篇十

- 2、熟练掌握各类爆炸物品的使用方法，严格按照爆破设计要求和安全操作规程进行作业。
- 3、坚决拒绝违章作业，在没有把握的情况下不得作业，坚决反对冒险作业。
- 4、管理好领取的爆炸物品，严防丢失、被盗和事故发生，不得乱存乱放，不得赠送转借他人，当天工地未使用完的要及时退还入库，不得带回家中或在工棚宿舍存放。
- 5、爆破作业结束后，要对现场进行认真检查，发现哑炮要及时处理掉，保证现场不留爆炸、崩塌险情。

### 库管员工作职责

- 1、熟悉各类爆炸物品性能、特性及注意事项。
- 2、建立入库检查、登记制度，收存和发放民用爆炸物品必须进行登记，做到帐目清楚，帐物相符。

1、坚持24小时值班制度，专用仓库应专人管理、看护，严禁无关人员进入仓库区内，严禁在仓库区内吸烟和用火，严禁把其他容易引起燃烧、爆炸的物品带入仓库区内，严禁在仓库内住宿和进行其他活动。

2、认真落实“四防”措施，若遇民用爆炸物品丢失、被盗、被抢，应当立即报告公安机关，不得隐瞒不报。

3、定期清理库存，做到台帐清楚，有凭有据，并随时为企业领导组织货源提供信息。

### 安全员工职责

1、全面负责本单位民用爆炸物品的运输、储存和使用环节的安全生产工作。

2、监督管理押运员、库管员、爆破员工作，促使他们严格按照规章制度办事，发现问题及时纠正。

3、开展日常安全检查，自查自纠各种安全隐患。

4、加强本单位安全生产宣传教育，努力提高全体职工的安全防范意识，保证无案件和事故发生。

### 押运员工作职责

1、熟悉民用爆炸物品的化学性能和装卸、堆码、运输等注意事项，由经过专业培训的持证人担任，接受业务经理的统一管理。

2、有高度的责任心和吃苦耐劳的工作精神，尽职尽责，身体素质较好，爱岗敬业。

3、车辆接受承运任务后，押运员应首先查验《爆炸物品运输证》，严格按“运输证”上批准的品种、数量查验物品是否

相符。

4、认真检查物品的装卸、堆码方式，确保物品的安全、稳定性。装车完毕后，设立警示标志，核对无误后，方能同意车辆出库。

5、县境内运输爆炸物品，严禁车辆在中途停、歇。在途中停留时，押运员应加强巡查、检查力度，严防事故的发生。

6、爆炸物品运输途中发生事故，押运员应迅速上报险情，紧急疏散群众，保护好车辆及货物安全，采取合理的应急措施。

7、爆炸物品运抵目的后，押运员应指导托运方人员正确地装卸、搬运货物，认真地查验、复核货物品种、数量，认真填制押运记录。

8、因押运工作失职而造成的一切损失，由押运员承担相应责任，情节严重的，依法追究其刑事责任。

## 爆炸物品领用制度

1、发放爆破器材要有登记帐目。

2、爆破员要有《领用爆炸物日志》。爆破员要根据计划和实际需要使用的品种和数量，凭主管人批准和单据，到库房领取爆炸物品，爆破作业结束后，要将实际消耗的品种和数量认真清点，并经现场负责人核实，剩余的爆炸物品要当班退回库房，由收购人收存。以上领取、消耗。退库的爆炸物品，都要在《领用爆炸物品日志》上签字。

3、爆破作业单位应当如实记载领取、发放民用爆炸物品的品种、数量、编号以及领取、发放人员的姓名，领取民用爆炸物品的数量不得超过当天用量，作业后剩余的爆炸物品必须当班清退回库。

## 安全检查制度

为坚持“安全第一，预防为主”的安全生产方针，及时发现安全生产的隐患，杜绝安全生产事故的发生，特制定安全检查制度。

- 1、单位建立健全三级安全生产责任制，单位负责人为第一安全责任人。
- 2、各级安全生产负责人负责职责范围内的安全生产工作，制定安全生产规章制度的操作规程。
- 3、各级安全生产负责人负责职责范围内的督促、检查安全生产工作，及时消除生产安全事故、隐患。
- 4、安全检查采取定期检查与不定期抽查相结合，重点安全部位检查与安全生产工作日常事务检查相结合，安全生产规章制度定期检查与落实情况检查相结合的方式。
- 5、及时、如实报告安全生产开展情况及安全隐患整改情况。
- 6、仓库实行“双人、双岗、双匙”的值班守卫制度。加强对库区内外的值班巡逻，仓库负责人应随时检查各项安全规章制度的执行情况，对消防设施，防雷防静电设施、防盗报警器等定时测试检查。
- 7、安全隐患整改实行督查制度。对安全检查中发现的安全生产隐患，必须下达隐患整改通知书，限期整改，并对整改情况实行督查，整改结果给予复查。

为了贯彻、落实《安全生产法》，确保爆炸物品使用单位生产安全，确保安全隐患整改工作顺利实施，特制定本制度。

- 1、民用爆炸物品使用单位的安全生产领导小组成员为安全隐

患整改领导小组成员。安全生产第一责任人为安全隐患整改小组组长。

2、安全隐患坚持“早发现，早上报，早处理”的原则，安全隐患整改工作坚持“发现一处，上报一处，处理一处，合格一处”的指导思想。

3、安全隐患整改必须做到整改目的明确，整改方案合理，整改经费落实，整改人员确定，整改结果合格。

4、安全隐患整改工作要与安全生产培训教育工作紧密结合起来，培养职工防范意识，树立高度安全警戒性，防微杜渐，最大限度地将安全隐患消灭在初期。

1、爆炸物品库房（含烟花爆竹及原料库房），必须配备消防器材（灭火器具、砂箱、砂袋、消防栓、水池等）和通讯设备，经常保持通讯畅通和使用方便。

2、爆炸物品库房必须装设二次防雷装置，库房内的所有的金属构件必须全部接地，以防雷电二次感应（二次防雷设施一般采用房顶铺设金属网办法）。

3、经常保持库房整洁，安静主库区水沟畅通，严禁在库区及围墙以外堆柴木及燃物，种植高杆植物，饲养家禽（畜）以及消防池内养鱼。