

2023年水泥厂技术员个人工作总结 水泥厂员工个人总结(大全5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

水泥厂技术员个人工作总结篇一

在上半年的工作中也不是十全十美的，明确岗位制分工合作在实施过程中也遇到了一定的困难主要原因在于部分员工思想素质和觉悟不够高，班组长落实力度不强，最终以失败告终。在生产方面由于我生产工艺知识的缺乏导致了很生产多工艺过程控制问题没有及时得到解决和处理，导致熟料质量的波动大最终影响了混合材的掺加量，给公司带来了一定的经济损失，在今后的的工作中我一定要加强对生产工艺知识的学习和实践。

致很多员工思想情绪波动大，人员流动也是出现罕见的高峰，三番五次的折腾，最终给自己的生活出了难题，给企业也带来了不必要的麻烦，这些现象我有不可推卸的责任没有做好员工的思想工作。

为此今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平特别是关于生产工艺的相关知识；我将与分厂所有班组长一起带领全体员工探讨生产技术，解决包括现场管理、操作技术提升等诸多不足切实解决好生产问题和职工切身利益在内的系列问题，促进分厂健康长远发展。

水泥厂技术员个人工作总结篇二

时光飞逝转眼间上半年已经悄然结束，在这几个月中我们冒着酷暑坚韧不拔的站在生产第一线认认真真、一丝不苟的履行着自己的岗位职责，勤勤恳恳，兢兢业业，共同努力，基本完成了公司下达的各项生产任务指标；在此当中虽然取得了一些成绩但离领导的要求距离还差很远；产品和半成品质量的不稳定，工序成本的忽高忽低，管理的漏洞；面对20建材市场冷淡的情况下，生产任务依然繁重高效的设备运转仍然是我们工作的主题，同样每天设备都处于超产工作造成设备隐患多，为此我作为部门负责人压力也很大，但我深知无论市场如何低迷我们的生产必须活跃起来，达到“以产促销”的生产经营方针，面对着种种困难我想只有不做事的人，没有做不了的事。在这上半年里更能体现我们的管理能力，更能发挥我本身的潜力，结合过去的实践经验对以后的工作也扎下了坚实的基础。

了一定的环境污染也给纸袋库造成了一定的安全隐患，经公司领导同意后我组织人员对垃圾进行了清理和搬迁，彻底解决了纸袋库杂乱差的现象。生产垃圾搬迁后为了能解决破损包装袋的合理堆放问题，我向公司领导申请在库房门口加盖一个简易的仓库彻底解决了破损包装袋的堆放问题，对熟料分厂根据公司相关规定我严格要求分厂对每月的生产任务指标进行逐项分解把生产任务细化到班组。在受气候条件的制约下宾川已经连续三年干旱，在一定程度上给公司的生产生活造成了影响，由于干旱地下水位不断下降农作物灌溉用水量不断上升生产用水已经严重告急，但面对繁重的生产任务我们必须克服困难，于是我通过各种途径采用各种办法来确保生产生活用水需求，例如要求低位抽水岗位在确保生活用水的条件下早班尽量将生活用地下水抽入生产用水水池，来补充生产用水需求；其次是通过改造废水管网将职工洗澡废水和食堂废水重新利用于生产，通过各种手段已经基本解决了生产生活用水的需求。

修改了各种制度并且得到了公司领导的同意和肯定，最终在各种条件的制约下装载机运行维护已经基本得到了个部门的认可。在20公司生产任务下达之初，我积极组织分厂各班组长就年的生产形式、设备状况、原料条件等等作了详实可行的分析，“降本增效”仍然是工作的核心，对无烟煤的掺用和分解炉结皮的关系经公司领导的帮助和保山公司技术工作人员的指导，最终得出了结论无烟煤的掺用量与分解炉结皮没有直接的关联，为此通过各种参数和途径的调节在5月份无烟煤的掺加量已经达到了18%，在6月份月终实物盘点上已经达到了24.7%在一定程度上降低了生产成本，走出了节能降耗坚实的第一步，同时也解决了熟料分厂因分解炉频繁结皮堵料的难题，在一定程度上也提高了设备的运转率。在分厂管理中我主持制订了产质量与绩效工资挂钩制度、产质量考核办法、工作目标明确责任制等等利于促进生产的规章制度，并且始终贯彻落实在每天、每月中，最终在窑系统中修、设备故障、受季节变化影响多次停电限电的情况下，实际生产时长178天(2019年1月1日—2019年6月26日)的时间里。生料磨完成生料磨制任务为392673.31吨，完成年度生产计划指标的44.1%；回转窑完成熟料煅烧生产任务为258427吨，完成年度生产计划指标的46.99%，熟料质量合格率在75.4%以上。取得以上成果，得利于公司的正确领导，各部门的支持，也得利于广大员工的大力支持和艰辛劳动，在这里我表示深深的感谢。

成本管理是企业管理的核心工作，节能工作又穿插在其中，更显得非常重要。在每次分厂会议上我都强调操作员一定要有节约每一粒煤的意识，因此我主张对内加大操作管理，督促中控室操作员时刻记住他们的每步操作都会影响窑系统顺利运行和生产成本，从而在窑系统压力、温度、喂料量、回转窑筒体温度，在生料系统喂料量、系统负压、生料的三个率值结合等等各方面都更加精益求精。对外主张做好公司参谋，针对原料变化和下料困难等因素我积极组织机修人员和岗位人员讨论对部分下料口进行改造，尽量做到到下料稳定提高单机台时产量，降低工序能耗。

水泥厂技术员个人工作总结篇三

xxxx水泥有限公司在市委、市政府的亲切关怀下，在董事会及上级有关部门的正确领导，全厂职工同心同德、团结一致、创造性的开展工作，在一线的生产取得了丰硕成果的同时，克服人员少、时间紧、任务重等困难，奋勇拼搏，顺利实现了二线的安装调试：本年度累计生产熟料55.3万吨，实现销售收入7831.5万元，各项工作都取得不错的业绩。

根据工作需要□xxxx水泥公司于5月初对水泥班子进行了调整，班子上任后，深感压力和责任的重大的，在业务不熟、工作头绪较多的情况下，不断地深入群众、深入现场、认真听取职工的意见和建议，不苟一格的学习业务知识。根据目前工作实际，认真地开展了一系列工作，即内抓管理、外抓协调、产品抓质量、销售抓市场、建设抓二线、生产抓成本、管理抓制度、群众抓热难，并以最快的速度理顺了处室、车间的工作关系，明确了班子成员及各处室的分工和职责范围，坚持了严、细、实的科学管理，对于“跑、冒、滴、漏”现象采取了及时有效的遏制，并建立了行之有效的防范措施，如制订建立了“财、物管理规定”和“关于原材料、水泥熟料进出厂的管理规定”等，现将具体情况总结如下：

一、加强政治思想学习，精神文明建设有所提高。

首先，我们继续学习贯彻江总书记“三个代表”的重要思想，对广大党员、干部开展保持共产党员先进性教育，先进性的要求与我们的实际工作结合起来，不断推进我们的各项活动。切实加强党组织建设，提高职工的政治、思想素质。

二、提高职工队伍素质，加强职工队伍建设。

职工队伍素质的高低直接关系到社会效益和经济效益，公司支部从加强学习、提高职工文化素质和业务技能入手，开办了职业道德讲座和法制讲座和法制教育讲座培训班，通过业

务知识的学习和实际运用，职工思想素质和业务素质有了很大的提高，服务意识、主人责任感得到了增强。针对职工业务素质低的现状，采取走出去，请进来的方式，聘请高校教师为职工培训。提高了职工的业务技能水平。

三、顺利完成二线建设

一是倒排工期，进行量化考核，要求施工单位将每天、每周的计划和工程进展情况报于甲方，由我们会同相关人员综合考核。二是给施工方签订工期合同书，根据倒排工期。三是专门成立了二线建设工作组，工作组每周定期、不定期的召开两次以上的进展调度会，并且每天早晨8：00在施工现场组织安装、土建、监理以及公司有关处室主要负责人对前一天的工程进展情况、当天的工作计划以及现场需要解决的问题进行现场调度、检查、安排。四是为保证设备进厂不影响安装时间，我们专门抽调人员到厂方进行验货、催货。由于采取了以上各种有效措施，二线建设在10月30日顺利点火成功。

四、生产管理得到进一步跳高

一是对原、燃材料进行了“比价采购”，如煤、铁矿石、砂岩，在原来的基础上都有了很大的降价，其中煤连续两次降价，平均每月节约60万元。二是严格生产过程中的管理，对于一切影响生产和质量的重大故事，一律采取一事一分析，对责任单位和责任人不放过，三是对销售环节加强管理，针对销售人员的“散”、“乱”现象，公司采取了每周定时、不定时的销售调度会，听取销售人员对销售进展情况的汇报和销售意见，了解销售动态，采取了切实有效的措施：如公司领导亲自带队对客户进行回访，要求销售队伍进行人员优化组合，分片外出跑市场协调客户。

在六、七月份，市场非常低潮的情况下，我们避免了因销售不畅而造成积停产压现象。四是为进一步抓好成本控制，我们将对煤耗、电耗进一步采取措施，对全厂的成本控制正在

研究制定“劳动定额”，将工人的收入与成品、质量、产量、安全、成本等进行分析，最终将以制度规范约束提高，抓好成本的制度。

五、认真解决职工关心的热难点问题

一是在职工队伍中下发了“征求职工意见和建议”书，对大家反映的问题逐一研究落实，及时给予答复；对于大家反映的热、难点问题，进行重点解决，先后对食堂进行了多次改造，并对质量、价格进行了规范。二是整顿职工宿舍，安排专人管理，就室内供电进行了整改，并安装了风扇、纱窗。三是就用水问题，先后在厂内打了四眼临时水井，在现有条件允许的情况下安装了太阳能。四是对于产品出入进行了多次现场突查，制定了相关的制度，如“采物管理规定”、“关于原材料、水泥熟料进出厂的管理规定”等。由于采取了以上措施，领导班子的工作逐步得到了职工的理解和支持，在全厂范围内形成了干部、员工人心思干、团结向上的氛围。

建立、健全各项规章制度。

新班子调整后深感水泥企业的规章制度的缺乏，靠得是制度规范人，用政策激励人，因此，我们将建章立制作为企业管理的核心构成，先后制定了“会议制度”、“领导班子职责划分”、“相关处室职责划分”、“劳动纪律管理规定”、“质量管理规定”和“技术创新管理规定”等规范。

狠抓安全不放松

一是强化了职工的安全意识，把安全工作当作各项工作的重中之重来抓，查违章、找隐患，把安全管理制度化、法律化，广泛开展安全教育，使职工在思想上高度重视；二是建立了安全建立健全了干部值班制度，干部轮流值班，负责当天的查岗，夜晚的巡视。三四是生产检修实行了了工作票制度，并要求检修工作必须有措施、有规范有审批、有监督落实。通

过全体职工的共同努力，实现了安全生产的长治久安，本年度尽管xxxx年度在生产、经营管理各个方面取得了不错的成绩，但我们无法回避企业面临的问题和不足主要表现在：

一是经营管理水平有待于进一步提高：由于受到各种主、客观条件的制约，xx水泥公司在经营管理上，有待于进一步提高，各种管理制度有待于进一步完善，企业内部定岗定员有待于进一步完善，各种经济分析不规范，在分析的深度和细化程度不全面。

二是企业的经营管理有待于进一步规范：在经营管理方面，公司制体制还不健全，企业的经营管理还存在不足，在合同管理，原材料的采购，产品的销售的环节，还存在漏洞，公司的各种管理制度还有待于进一步完善。依法经营的理念还没有完全建立，公司的各种证件还不具备。

三是市场占有率有待于进一步扩展：虽然开拓了南方水泥市场，但开发力度不够，特别是本地市场的开发，销售激励机制还有待于完善提高；面对公司当前存在的问题和不足，我们公司全体员工将团结一致，奋勇拼搏，采取措施，完善当前经营管理中的漏洞，不断开拓市场，争取在下一年度取得更好的业绩，为此，我们在，将主要做好如下工作：

一是进一步完善内部承包制度，全面执行倒逼成本工资考核办法，将企业利润同个人收入有机结合起来，提高内部挖潜、全员节约的能力。建立原燃料的技术标准，货比三家，优化进货渠道，签定购销合同，实行计划管理和招邀标制度。提高产、质量，减少跑、冒、滴、漏。加强财务管理，精打细算，实行倒推成本管理。。

二是定期开展经济分析活动，及时分析公司面临的形式和问题，发现公司存在的问题和不足，提出措施，改进工作方法，为公司的决策提供依据。

三是不断开拓外部市场，提高市场占有率，加大对周边市场的开发力度，重点围绕南水北调工程、高速公路建设工地、经济开发区建设等项目，充实完善榴园本地销售网络。

四是严格各项费用开支和成本控制，优化进货渠道，制定物资储备定额，保证合理库存，适时调整营销策略，细分市场，建立收入与经营指标挂钩的制度，确保完成全年销售收入和利润任务。

五是进一步更新观念，创新制度，提高公司管理水平和竞争力，建立“管理提效”的发展战略，增强企业凝聚力和抗风险能力。

水泥厂技术员个人工作总结篇四

不知不觉在化验室里工作了近一年了，在这一年里，学到了很多专业方面的经验，同时也得到了不少的教训。现将一年的工作做一个总结。

一、通过学习，不断完善自我

从工作的第一天开始，就感到工厂和学校的不同，化验室不像学校的实验室，如果是在学校实验室里是战前练兵，那在化验室里就是真刀真枪的实战了。为了保证打样的质量和数量，我必须每天12个小时的工作时间都紧绷一根弦，不让自己因为大意而出错。但是，光是仔细是不够的。过去在学校学的都是理论上的知识，现在要使之系统化并融会贯通，需要不断的实践。通过两个月的工作，我的化验专业水平提高到了一个新的起点。有了新的起点，下一步就是通过不断的实践积累经验，利用自己所掌握的知识，钻研业务，高标准要求自己，从而能更好的在化验室尽职尽责。

二、摆正心态，培养良好的工作态度

化验室的工作是极其重要的，如果不能严格按照客户的要求仿出他们需要的样，不仅会有或多或少的经济上的损失，更重要是会影响到公司声誉。所以化验室的工作态度要严谨、过程要有科学依据、结果经得起推敲和考验。要在这个岗位上尽职尽责，不仅要有过硬的理论知识，而且治学态度一定要谨慎、仔细。更要规范实验流程，确保打样结果的准确性。同时还要承担起这份责任，不辜负领导的信任与期望。

三、团结他人，协作发展

没有最强的个人，只有最强的团队。只要团结，工作才能形成合力。遇事和大家商量，虚心真诚听取他人意见，严于律己，诚恳待人，努力创造宽松、和谐、愉快的工作环境，以及相互信任、相互帮助、心情舒畅的工作氛围。

四、提高安全意识，规范操作

常言道：安全高于生命，责任重于泰山。化验室中有大量的染料和助剂，其中不乏有毒有强烈腐蚀性的药品，还有一些高温高压设备，只有严格按照实验规范，才能确保安全。

五、要吃的了苦，耐得住寂寞

说实话，化验室的工作和厂里车间里的工作比起来，相对轻松很多很多，但是一天工作12个小时，换做是谁，都是能难吃的消的。而且，日复一日，月复一月的同样的工作，单调性可想而知。但是，这就是社会，只有付出耕耘，才会得到收获。苦不苦，想想红军两万五；累不累，想想革命老前辈。只有吃的了苦，耐得住寂寞，才能更好的在这个岗位上很好的工作和发展。公司把平台为我们准备好了，心有多大，舞台就有多大，功夫不负有心人，相信只要付出努力，一定能和公司共享丰盛。

水泥厂技术员个人工作总结篇五

xx年是我们xx山新型建材有限公司水泥销售的丰喜年，从xx年1月截止11月底，熟料销售333088.36吨，开票15876张；本厂水泥销售715768.70吨，开票30916张；外调水泥278344.36吨，开票10266张。一个个数据表明，我们xx水泥人凭借过硬的水泥质量，真正的打造成为老百姓家喻户晓的水泥品牌。

辉煌成绩的背后，有每一位同事的辛勤劳动。xx年我们根据实际情况将销售部内部责任分工，下设四个科：信用合同科，资金保障科，合同执行科，销售管理科。信用合同科负责合同签订、信息收集、回条收取，日清月结，客户对账等工作；资金保障科负责货款回收工作；合同执行科负责计划的执行、车辆运输管理、开票、与外调厂家对账、每个月给生产部报月销量、协助化验室给车辆发放化验单等工作；销售管理科负责和各个工地的联系，计划的收集工作。对每项工作都制定了详细的管理考核办法，使得人人都知道自己的职责是什么，知道自己每天要干什么、怎么干。通过加强管理，销售部的工作进行的井然有序。

作为合同执行科的成员，我的工作从每天早晨的6点钟开始，到科里首先是根据前一天晚班工作人员留下的销量表编辑短信息，发给李总，张总，张部长，郭科长，安科长，焦科长，车队郭队长7位领导。然后开始根据临汾办事处前一天晚上发过来的水泥发放计划，根据工地需要，车队配合我们安排车辆开票，进厂装货。每天早晨熟料车，散装车，袋装车三种车辆集中进厂比较忙碌，大约一个半小时左右的时间所有车辆就能进厂完毕，我们开始打扫科室内外卫生。尤其是6s管理任务安排后，大家干的热火朝天，大有过年时候的架势，我们分工明确，打水的，扫地的，洗抹布的，各司其职，确保每天都有一个窗明几净的工作环境。说句心里话，水泥厂在大家心目中是扬灰漫天的印象，销售科外面每天经过的原料车，水泥车，熟料车来来回回有上千辆，想保持一个整洁的

办公环境就得忙里偷闲，没事就扫扫擦擦，自从水管接到了家门口，打扫卫生更方便了。每天电话铃声是忙碌工作中的交响曲，“喂你好□xx水泥销售科！”每天会有不同的客户打来电话，有询问水泥价格的，有询问水泥往工地安排情况的，有查户上还有多少水泥的，有查某个时间段户上拉了多少水泥的，有打来电话投诉水泥破袋的……能解决的问题我们就直接处理，存在问题的我们就向上级领导汇报。不知不觉就到晚上，这是一天比较轻松的时候了，23点左右，临汾办事处就会给我们发过来明天的计划，把一天的票据，派车单规整起来按顺序放好，打印水泥发放计划，整理一天的本厂水泥、外调水泥、熟料销量，填好报表，关掉电脑、打印机、饮水机，关灯锁门，一天的工作就完成了，第二天周而复始的开始新的一天的工作。

xx年下半年，厂办公室通知我接手销售科党分会小组组长，我很欣然的接受了党交给我的任务，负责每个季度党费的收缴工作，各种事项通知配合等工作。我很喜欢这个工作，积极的向党组织靠拢，时刻以一名党员的要求来衡量自己做人做事的标准，给自己的人生找到了标尺，明确的定位，更好的改正自己的缺点和不足，发挥优点，做更完美的自己。

展望20xx年，全新的一年，我要立足本职，把做的好的工作继续发扬，做的不好的工作要虚心接受领导同事的批评并加以改正。在过去的工作中和对未来工作的憧憬里，心里有几点建议想说：