

水泥销售经理述职报告(实用5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

水泥销售经理述职报告篇一

从之前的实习四个月到毕业后工作，十个月时间，回顾这十个月来的工作情况，扪心自问，从懵懂无知到对公司、产品和行业的了解，还有对工作职责的认识，对客户了解，在领导和同事的大力帮助和支持下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨。对客户的基本情况，如结构体系、决策权等等，有了大致的了解。

现将毕业以来从事销售工作中的目标和职责总结如下：

第四、严格遵守公司的各项规章制度，完成领导交办的所有工作；

第五、积极广泛收集市场信息并总结，发掘新的销售机会；

第六、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，

牢记三项要务：客户、公司、自己。

明确了自己的职责，就能很好的衡量工作好坏。自己在从事业务以来，从工作中一点一滴做起，严格按照职责中的要求来执行。

首先，从商务礼仪方面入手，在拜访客户的过程中需注意和具备的基本素质，如电话礼仪，怎么去约见客户，怎么给客户送礼，在客户拒绝时怎么平和的去交流，还有在和客户见

面的过程中注意的礼仪和说话方式方法，怎么快速了解客户的基本情况和我们所需的项目信息等等。

其次，着手公司的产品，只有对产品了解了，才有坚实的后盾去和客户交流，有共同的话题，能很好的切入进去，产生共鸣。对于我司主要是风电变流器和光伏逆变器，对其结构和原理了解情况，当然还包括一些零部件情况，目前很多业主关心器件的选型这块。另外还有就是一些拓扑图，如我司在低压穿越、三相不平衡方面具有一定的优势，那么我们是怎么实现的呢？诸如类似较为深入的问题在后续都要加紧学习。

再次，分析客户信息并适时制定方案，针对该客户如何获得其支持。和领导及同事勤沟通、勤交流，请教遇到的困难，目前存在问题及应对方案，以求提高。

最后，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过十个月来的实践让我认清楚了作为销售员获得客户的认可和拿下订单至关重要。

工作完成情况：

在执行的过程中，应该明确任务，主动积极，要求保质保量按时完成。积极拜访客户，了解情况客户内部情况，对决策链进行梳理，然后逐一搞定决策人和影响者，目前对于我而言主要的工作集中在决策链的梳理方面，在搞定决策人这块正在开始切入。

针对我工作以来做的工作进行梳理，主要有：

不足和需要改进处：

销售是一种长期循序渐进的工作，青春有短暂的得与失，但

我们在乎的是成长，常言道：知错能改，善莫大焉。

在工作中，每前进一步都会发现很多问题，会犯一些错误，会发现自己所欠缺的能力，在诸多方面还存在有不足。因此，要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与交际水平。以下整理了工作期间自己的不足和需要改进的地方：

1、在不足方面，从自身原因总结。总体来说自己的自身素质亟待提高，如说话方式方法，目前还不够正式；商务礼仪方面不够注重和细心，包括有一次和领导去某客户处。拜访完，拿喝了的水杯，一次性杯子外面套了一个胶壳，方便喝，结果我直接把杯子全仍垃圾桶了。

总之，通过在实践中不断发现自己的问题，一直在不断的努力改进和进步中。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验，防止以前的错误不在发生。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更专注于如何切入和搞定一个客户。，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，利用一切可利用的机会，学习产品知识，并提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

水泥行业销售员述职报告篇2

水泥销售经理述职报告篇二

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个第三季度，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总

结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉

我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：___（_____钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；___）___单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、第四个季度工作计划

- 1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保____的大货能够准时出厂。做好____秋季打样工作。
- 2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。
- 3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。
- 4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评，在接下来的工作中，我会做好个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

油井水泥销售述职报告篇3

水泥销售经理述职报告篇三

我是____年毕业就来到深圳加入了货代这个行业，从最开始的跑市场到后来的公司主管(什么都管)，再到现在的fob□一起经历了三家货代公司，三个公司都是一样的新公司，没有代理，没有分公司，没有价格，甚至其中一家还没有营业执照，我之所以选择他们，是觉得小公司比较自由，能学到的东西也比较多。

一、询价

我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说议说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好；2，对方公司有信誉；3，这个业务员人品好；4，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：

教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自己吃亏。要是可能的话，的是叫他分开给每一项的价格，然后给个allin价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生。

二、了解对方公司情况

记得刚入行的时候，找了一个青岛的客户，跟踪了三个多月，给我走了8个天津走的柜子，当时记得好象客户下单是在2月28日，但是3月份开始就取消个货物的退税，情况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的建议把货送进天津的的保税区，这样就可以继续给客户争取到退税了，自认为做的很好了，谁知后续问题就来了，因为之前费用没有确认，货进去了任由他们狮子大开口，最麻烦的是后面，我们把8000多美金的运费付给他公司后，整个公司就

小时了，提单也不见了，最后经查，这个公司就是一个人的公司。

教训：不要忘记，千万不要忘记合适对方的身份，即使有营业执照也要注意，可以有以下几个方式判断对方公司大小：一，电话号码和传真号码，一般的大公司不可能电话和传真是一个号码；二这个单自始至终是不是只有一个人和你联系，因为一般的公司是有分工的，不可能说一个人来做一条龙，当然也不排除特殊情况，三，营业执照和对方提供的付款公司帐号是否一致，因为要弄个别人公司的营业执照太容易了。四，对方愿不愿意提供更多的联系方式给你，五，用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱。

三、下单

当我们认为找到了合适自己的同行来接这个柜的时候，那就到了下单的环节了，可能很多人认为下单其实是个很简单的事情，随便怎么写下或者口头说一下就ok，其实这样是很危险的。

____年我刚入行的时候专门做美国线和澳洲那边的同行，有点经验的人都知道，这里就有两个点了，一个是美国的oakland，一个是新西兰的auckland，这两个点的读音，中文写法是完全一样的。就因为这样问题来了，一个客户要定去新西兰的柜，我想当然的认为是美国的了，因为那段时间美国很暴，结果可想而知，改港！

四、跟踪

可能很多的同行认为，只要货物上了船，那就万事大吉，等着收钱了。其实货物的跟踪是一个很关键的东西，也是最能体现我们所谓的服务的地方。

水泥销售经理述职报告篇四

20xx年是昭通公司生产和销售双丰收的一年，也是全厂设备运行趋于正常化的一年。我们维修部在公司的正确领导下，以项目为抓手，以技术为动力，以设备维护为重点，大力开展培训，提高部门员工的个人技术素质，较好地完成了全年各项工作任务。现将一年的工作总结如下：

工厂的设备运行是否正常是保证企业完成全年目标的基础，首先是设备管理必须跟上，我部从工程技术人员抓起，让大家知道现在的生产是以设备而生产，如何提高设备运转率是我部每位系统工程师的职责，按照工序分片，落实机电设备管理等各工程师的应完成目标，理顺管理人员及各车间应该遵循的各自工作职责。针对今年上半年设备停机次数多的问题，我部在年中及时召开设备会议，对每个系统工程师所管辖设备提出行动计划，并把计划落实到时间、落实到人。让每个系统工程师要做到“三到位”——“认识到位、工作到位、责任到位”，重点抓好职工的技术业务水平、思想观念，扎扎实实地做好部门及班组建设工作。

我部今年在检修过程中严格控制外委检修，降低维修成本中取得好成绩。为了降低维修成本，设备维修部尽自己所能承接检修项目□xx年维修外委队伍只有两支——赤壁队及安科队，且安科公司外委队伍只对行车的改造等项目进行检修，比去年外委队伍明显减少，维修成本也因此降低，设备维修部主力军的地位得以真正体现。在公司的设备维修过程中，也使设备维修部员工的技能水平得到提高。在没有依靠总部装备制造公司人员的情况下，我部先后独立完成了1#磨、2#磨mdh22减速机的大修工作，为公司节约外请人员的费用10多万元。

在公司检修间隙，我部门对检修更换下来的损坏备件进行修复。其中共修复链斗62个，走轮128个，装包绞笼体76套，手

拉葫芦13个，制作皮带支架52套。还根据设备的具体装配情况，制做了拉码7件。以上就为公司节约成本30多万元。东川公司属于我公司对口支援单位，我们把换下的熟料输送皮带一段一段进行硫化连接起来，共140米，以及废油10桶，无偿供给东川公司使用。

我们每天根据早上的碰头会及生产部巡检记录，了解各设备的运行情况，及时回答各工序设备存在的问题及安排设备维修工作。我们根据设备运行情况对设备进行分级，按照分级情况对设备进行定时巡检。根据巡检情况对设备缺陷进行汇总，每周四下午14:30召开设备管理综合例会上讨论，安排设备的维护及检修工作。二是推行一年两次中修，一季度一次小修的原则，并结合昭通市场水泥销售情况利用涨库停机机会全面合理地安排设备检修计划相结合的原则。三是根据生产部各车间主任所提供的设备运行情况，合理及时有计划安排设备维护及检修相结合的思路。

我部门充分发挥自身作用，积极开展工作，从完善管理机制入手，在以前建立的各项规章制度的基础上进一步进行完善，为规范和指导维修部的日常工作起到了很好的促进作用。我们实行工时考核制度，打破工种界限，拉开奖金档次，提高工单分配透明度，尽可能地让技精业勤者发挥好作用，形成了先进更先进，后进赶先进的工作局面，同时加大质量事故的处罚比重，规范检修质量验收标准，强化员工的质量意识，提高员工的技能水平，逐步提高机电设备检修合格率。同时，还对主要工种的员工进行了设备检修的技术规范和要求的培训，并参加了分公司的技术培训考试，通过培训学习，使员工的业务素质得到了提高。在设备维修部，员工们想生产单位之所想，急生产单位之所急，顾全大局，热情服务，无论是计划性检修还是临时性抢修都基本做到随叫随到，密切配合。设备维修部成立以来完成了分公司大部分设备检修任务，在窑磨年修、内部检修、突击抢修中充分发挥了积极作用。公司sap系统明年元月8日上线。为了积极配合公司能平稳的过渡到sap系统，我部门做了大量细致的工作。包括新进大学

生在内的办公室人员于11月上旬开始就一直在忘我工作，没有一个人好好休息过一个双休。库房k3与sap系统的互换pm模块主数据的收集、各设备的分类与特性、固定资产的清理盘点一个接一个难题都被我们一一破解。为了一个固定资产原值的合并或拆分，大家有时一讨论就是一两个小时，为了早日把问题解决清楚交给总部。我们的所有同志经常晚上加班到凌晨3点，第二天早上还是按时上班。

1、窑尾袋收尘器一直是一个老大难，两年多以来，由于增湿塔喷水及收尘器温度控制等问题，内部收尘袋老化严重，大部分收尘袋出现糊袋现象，基本起不到收尘效果，所有收尘压力就集中到剩余滤袋上，这样就形成了恶性循环，滤袋老化的越来越多，我们利用三月大修和九月份中修机会对老化滤袋进行了更换（共更换滤袋2858条，约占所有滤袋2/3）；顶盖密封条也由于使用时间长，老化严重，我们经仔细研究发现我们单位所使用的密封条是非耐温橡胶制作，而窑尾袋收尘器在运行过程中温度最高可达到240℃以上，九月中修我们更换了耐温300℃的硅橡胶密封后，效果明显。以上两项改造后经检测c1出口氮氧化物浓度从大修前的约850ppm降低到目前的580ppm大大降低了粉尘排放浓度。进出口压差从未检修前的3500pa减少到目前的2300pa以上数值均超过和达到了设备设计要求。

2、水泥磨mdh22减速机自今年上半年以来，振动值逐步攀升，均达到了20mm/s左右，径向最大振动值达到28mm/s随时有停机导致生产线停产的危险。这将给公司造成巨大的经济及信誉损失——全年生产任务将无法完成，部分供应商的水泥将无法按时供货。由于齿轮磨损严重，必须将二道轴齿轮翻面，同时更换一道轴，车间接到抢修任务时，窑线正在检修。我部门紧密筹划，把窑线检修精兵强将调往2#水泥磨进行抢修，并在最短时间内完成了设备拆卸、清洗工作。经过140多个小时的不懈努力，2#水泥磨减速机试车完工并投入正常使用。

3、头排风机在运行过程中由于窑头收尘器效果不好，熟料粉洗刷叶轮严重，许多叶片内部都存在不同程度的灰粉，造成叶轮动平衡不稳定，并导致其中一片叶片经洗刷掉落，有载端轴承座地脚螺栓拉断，轴承座损坏。后我们对地脚螺栓进行了对接处理，并重新更换了有载端轴承座，内部叶轮进行了清灰及破损部位包边焊补处理，并对叶轮磨损部位进行了在线氧-乙炔喷熔耐磨层工艺，使叶轮更耐磨。运行72小时后情况良好。

作为华新最年轻的生产基地之一，昭通公司现有员工的素质参差不齐。特别是机修车间和电修车间人员中新进人员比较多，如何让他们熟练掌握水泥新型干法生产的知识，提高对水泥新型干法设备的维修技能，我部门将mwft作为整个培训工作的重点，进行了周密的部署。在去年公司mwft基础上，遴选了一批理论和实践经验丰富，责任心强的系统工程师及车间主任作为培训师。所有培训课程为期两个月共50课时，共参训人员750人次。今年的培训侧重于各专业的培训工作，每周利用周一至周五下午4：00分机电专业组织培训工作。维修部还派专人进行督促检查，并将考核结果与工资挂钩，在管理方面，我部采取了“抓两头带中间”强化管理与政治思想工作相结合的方法，有效地调动了员工的工作积极性和主观能动性。

完成公司各项经营目标，设备正常运转是保障生产连续稳定的基础。由于我司设备运行不到两年运行可靠性较强，并遵循一年两中修一季度一次小修的原则并利用涨库机会将各系统设备较全面维护及检修工作。使公司设备运转率不断提高。截止到12月08日，原料磨运转率达96.44%，比去年提高3.44个百分点，回转窑运转率达98.40%，比去年提高4.40个百分点，并创造月达100%运转率，1#水泥磨运转率97.99%，1#水泥磨运转率98.35%，均比去年提高4个百分点。

1、原料磨磨头衬板在原料磨运行两年来经常出现破损现象，破损数量已经达到一百多块。后分析原因为磨头衬板安装角

度所至-----衬板与磨头端板角度为18°。三月份大修我们进行了改造，将原衬板架去除后，直接将新改造后衬板安装在端墙板上。改造后运行状况良好，未出现衬板大面积破损情况。

2、熟料输送机运行严重漏料，经多方论证采用更换料斗方案。在各方面的大力支持下，我部积极与各生产厂家联系改造方案。最后决定采用长城重型机械有限公司生产的料斗，并于今年三月大修时进行了全部更换，更换后效果明显。以前煅烧生产线灰尘漫天的景象一去不复返。

3、我公司原料石灰石从矿山开采出来后，由单锻子破碎机破碎后直接进入联合储库，中间没有进行预均化处理，导致石灰石品质波动大，很难满足稳定生产。

水泥销售经理述职报告篇五

在中国建材集团、水泥集团的正确领导下，我们认真贯彻执行上级一系列文件、会议指示精神，积极开展企业安全标准化和企业安全文化建设，不断创新安全管理思路，加大安全监督检查力度，强化现场安全管理，狠抓各级人员安全生产岗位责任制的落实，大力推进“三基”建设，搞好安全整治，消除事故隐患，实现安全生产，现将我公司安全生产管理工作简要各位领导汇报如下：

以建设共同的安全价值观为目标，整合我公司安全思想精髓，打造了具有我公司特色的七种安全文化理念体系。一树立“安全至上，生命至上尊”的安全理念，增强安全危机意识。坚持“安全第一、生产服从安全”、“人的生命第一，人的安全第一”的意识，清醒认识安全工作的艰巨性、复杂性和长期性，居安思危，自我加压，建军做到“不安全不生产”，维护好职工群众的生命安全理念，增强自主管理意识。下移安全管理中心，推进安全能力，形成“人人都是安全员，处处都是安全岗”的全员、全方位、全过程自主管理局面，

构建个人保班组，班组保车间，车间保公司，一级对一级负责的安全生产管理体系。三树立“以人为本，严制度、严管理”安全理念，增强安全责任意识。坚持“以人为本”这个核心，充分发挥人作为安全生产主体的积极性、主动性、创造性；严格落实各级各类人员安全生产责任，高效落实，完美实行，消除异切管理空档，确保管理到位、实行到位。四树立“依法办企，依法治企”的安全理念，增强安全法制。认真抓好安全法律法规的学习贯彻，学法、懂法、严格执法，努力实现依法治企，一法办企，依法保安，依法生产。五树立“科技保安，科学管理”理念，增强安全科技意识。坚持“科技兴安”战略，加大投入，推广应用先进技术、工艺和设备，提高安全科技水平，遵循安全管理规律，建立科学有效的制度体系，提高安全管理水平。六树立“质量领先，质量为本”理念，增强安全质量意识。全面坚强质量管理，深化质量标准化建设，保持山东水泥制造企业二级安全质量标准化水平，搞好“红旗设备”评比、“质量标准化”等个类评比，强化监督监察质量，确保每一环节，每一工序达到质量标准化要求，夯实安全基础。七是树立“事故可防、灾害可治、风险可控”的安全理念，增强安全防范意识。坚持“一切事故都是可以控制和避免的”，“一切灾害和风险都是治理和控制的”，切实抓好超前预防，防患于未然。坚持“隐患就是事故”，强化预防为主，从更深层次、更宽阔领域，认真排查治理隐患，抓好各类事故的超前防控。通过树立正确的安全理念，真正“内化于心，外固于行”，形成共同的安全价值观和行为准则，为增强全体职工的安全生产自律意识、增强安全工作的意见性与科学性，科学把握安全工作的规律性与针对性，提高安全工作的主动性与实效性奠定了基础。

健全的、形成闭合的安全生产管理体系是抓好安全生产的基础，为从健全安全生产管理体系入手，下大力气，狠抓安全生产体系建设，初步形成了具有特色的安全生产六大体系。

（一）健全安全生产组织保障体系

公司成立了以总经理任主任、有公司班子成员、各车间、部室管委成员的安全生产管理委员会，具体负责公司安全生产管理工作；成立了专职安全管理机构—安全生产监察部，专门对公司安全生产进行管理；各车间部室设立了25名兼职安全员，负责对所在的部室、车间、班组进行安全生产管理。

（二）健全安全生产管理制度体系

健全安全生产岗位责任体系。按照纵向到底、横向到边的原则，建立健全各级各类人员安全生产责任制。

健全各岗位、各工种、个巡检工安全操作规程、巡检规程，规范各岗位、各工种、各巡检工的正规操作和巡检。

按照有关安全生产法律、法规、中国建材集团及中国联合水泥集团的要求健全公司安全生产规章制度，是安全生产的各项工作都有章可循、有法可依。

（三）健全安全生产监督检查体系

公司总经理是安全生产的第一责任者，每季度召开一次安全生产例会，平衡、解决、安排安全生产方面的工作，并不定期的进行现场督促检查。

分管安全生产的总经理助理是现场安全生产的主要责任者，具体负责公司安全生产管理工作，每月负责组织进行一次安全生产大检查，每月召开一次隐患排查治理专题会议，并抓好落实整改。

实行了公司领导带队夜巡制度，确保夜班薄弱时间的安全生产。

安全生产监察部是公司安全生产的专职管理机构，负责对全公司进行长流水、不断线日常检查，并组织进行专项检查、

对薄弱时间和薄弱环节的突击检查，督促检查、考核各单位落实安全生产规章制度情况。

单位兼职安监员每日对本单位的安全生产情况进行监督检查，发现问题及时按程序汇报。

（四）健全安全生产隐患排查整改治理体系

实行公司车间、车间、班组、岗位“四级”隐患排查治理体系。公司级由分管安全生产的总经理助理负责，每月召开一次隐患排查治理专题会议，对全公司的隐患进行排查治理；车间级由车间主任负责，每周对本车间的隐患进行排查治理；班组、岗位级的由班组长负责，每周对本班组、岗位的隐患进行排查治理；公司按照“专家排查隐患、单位对负责人治理隐患、安监部门考核验收隐患整改”的“三位一体”危险源动态风险控制体系和隐患排查流程，由安监部门实施全过程监督，严格考核验收，切实做到在源头上控制，在过程中治理，确保每项隐患及时彻底整改。

（五）健全安全教育培训体系

形成了外委培训、公司级、车间级、班组级四级安全教育培训体系。有公司选拔优秀员工参加中国建材远程教育培训，及时安排特种作业人员参加外委培训、复训；公司由生产技术部负责业务培训；安全生产监察部负责安全生产法律、法规；安全生产规章制度、事故案例、应急预案、安全知识等级培训；车间级的由车间主任和技术负责人负责；班组级的由班组长负责，通过强化安全教育培训，逐渐使员工由过去的“要我安全”转变为“我要安全”。

（六）健全安全生产绩效激励体系

实行安全生产“一票否决”制度，凡发生重伤以上事故的单位，单位主管和分管负责人免职，取消本单位的各项评优资

格。

实行安全生产风险抵押金制度，从总经理到员工根据责任大小，缴纳数额不等的安全生产风险抵押金，发生安全生产事故按规定扣除部分或全部并重新补齐，实现安全生产，按规定的数额进行奖励。

实行防火抵押金和雨季三防抵押金制度，根据制定的相关规定给予相应的奖励或处罚。每季度进行一次评选“优秀员工”和“基本胜任员工”活动，对评为优秀员工的组织到省内外旅游景点进行旅游。

开展评选“红旗设备”活动，以点带面，逐步推进，改善现场作业环境设备管理水平。

年终开张评选优秀安监员、优秀安全管理人员、安全生产优秀单位等活动，对全年实现安全生产、安全考核取得优秀的单位及相关人员进行重奖。

通过“六个体系”建设，在安全生产中真正做到“四个凡事”，既“凡是有章可循，凡事有据可查，凡是有人负责，凡是有人监督”，实现了安全生产的标准化、规范化，责任到人，监督到位，确保安全生产处于可控、在空状态，使企业步入管理有序、高效运转的良性循环发展轨道。

吧强化“基础、基层、基本功”的“三基”建设作为企业安全生产之本。

一是各级管理人员重心下移，关口前移，深入现场，靠前指挥，把主要精力放在现场、放在基层，及时发现和解决现场存在的各类安全生产问题，真正做到“问题在一线研究，隐患在一线排出，措施在一线落实，领导在一线指挥”，特别是对重点区域和关键环节存在的隐患做到心中有数、布置周密。管理到位、防患未然，以严明的纪律、认真的态度、深

严细实的工作作风，持续提高安全生产管理水平，确保各项工作实行到位，为实现全年安全不标点定了基础。

二是抓好习惯性违章的纠正工作，一是组织全体员工认真学习操作规程，并组织进行考试，做到安全操作规程不合格不能上岗；二是编制有关习惯性违章事故案例，组织宣讲、学习，使员工真正认识图省事、碰侥幸的危害；三是狠抓现场操作中习惯性违章的纠正和教育，通过惩戒和教育相结合的方式，基本杜绝了习惯性违章现象。

三是做安全宣传工作，形成浓厚的安全生产气氛。公司在中控楼前设立了十块安全生产宣传栏，由各单位将本单位安全生产的经验做法、安全管理方面的典型人物、安全管理的动态通过本单位的宣传栏来展示；为进一步浓厚安全氛围，公司对厂区进行科学、合理规划，利用厂区路灯灯杆等安装了132块安全宣传标语、3块安全宣传牌板，在墙壁上增设了安全宣传标语；在今年的“安全月”活动中组织了全员安全签字仪式、安全宣传牌板展、安全知识竞赛、安全只是百题答卷；积极组织参加了全国安全应急知识竞赛等。

四是实施了安全目标管理和奖惩制度，由上至下逐级签订安全承包合同；月度实现安全生产，按缴纳安全风险抵押金额度的一定比例进行奖励，发生安全事故时按规定进行扣罚，使全员个个身上有担子、人人肩上有压力，真正做到了在安全生产上齐抓共管。

五是实行零星施工任务书、安全技术措施、安全规程制度，规范现场施工的安全行为，并强化对现场安全措施执行情况的监督检查，确保了设备检修、工艺工程的安全。

六是用科技手段监督员工巡检工作。公司投资购进了智能巡检仪，在重要设备处安装设置了巡检点，通过微机对员工巡检进行全天候的监控，督促员工俺是巡检，及时发现处理设备、安全隐患。

七是针对各种安全事故进行排查，根据排查结果结合兄弟单位发生的各类事故组织编制了《各种安全事故应急救援预案》，并发到每个员工进行学习，并在每年组织对应急预案进行评审、演练。

八、对发生的任何安全生产事故按照“四不放过”原则进行分析处理，确保能杜绝类似事故的重复发生。

九、走出去，虚心学习旗下其他单位的安全生产管理经验。我们先后组织部分生产管理人员到鲁南、曲阜、德州、青州、枣庄、徐州、南阳重量等企业进行参观学习，取长补短。

充分发挥安全监察部专职安全管理部门的作用。安全检查部坚持24小时现场坚持安全情况、各级人员遵章守纪情况，对现场检查发现的问题及时下发通报，落实整改。

以点带面，逐步推进，组织开展了“红旗设备”评比活动，通过“红旗设备”评比来改善现场的安全生产环境，提高设备完好率，促进安全管理工作的提升。

各级管理人员深入现场，及时纠正现场违犯劳动纪律、违章作业、违章指挥的“三违”行为，公司规定了各级管理人员制止“三违”行为指标，并严格进行考核。

抓好停产检修的现场安全管理工作，做到每个检修项目必须有专人落实人员、工机具、检修材料，特别是落实检修安全措施，宁可不干活，绝对要安全。安全措施不到位不开工，准备工作不充分不开工，有薄弱人物在场不开工，管理人员不盯岗不开工，施工人员不会干不开工。停产检修期间安全监察部24小时进行盯岗，落实现场的安全措施。

抓好现场员工劳动保护用品的佩戴，及时完善安全保护设施。公司按规定配齐了安全帽、防尘口罩、保险带、耳塞等劳动保护用品，并狠抓在现场的正规佩戴工作，确保员工的身体

健康和生命安全。对机械转动、传动部位的防护罩、高空防护栏、及时检查完善，并注意在检修完后及时恢复；完善漏电、接地、过流等电气安全保护装置并及时试验、整定，确保灵敏可靠。

做好外委施工单位的安全管理工作，对外为施工的资质进行严格审查把关，并和外委施工单位签订安全管理协议，有公司安监部安排专人进行安全管理，对发现的安全问题及时督促整改，确保外委施工的安全生产。

安全管理的关键在于对各项安全生产管理制度、各级人员安全生产岗位责任制的落实考核。对此在严格落实考核上下功夫，规定安全生产监察部为公司各项安全生产管理制度、各级人员安全生产岗位责任制、公司安全文件落实考核的专职部门，对管理人员抓“三违”、罚款指示、夜巡、各级人员的遵章守纪、现场文明生产以及现场隐患等进行专责考核，并在每月月底下发考核通报，经总经理批准后报财劳部落实，确保了各项安全管理制度的严肃性。

在坚持原有的一套行之有效的安全管理方法的同时，积极探讨、研究、推行加强安全管理的新思路、新方法。

一是更新检查观念，按照“超强预防、规程控制”的思路，强化事故的超前预防和控制，变事后处理为预先分析，变事故管理为隐患管理，变被动管理为主动管理，提高安全预控能力。公司制定了《安全风险预控实施办法》，成立了隐患排查专家组、隐患治理组、隐患治理考核验收组，三个小组各司其职，并规定了奖罚标准，使隐患排查治理工作走向了专业化、规范化的道路。

二是公司组织现场经验丰富的技术人员和业务骨干，根据操作规程、岗位责任制，运用脍炙人口、通俗易懂、易于记忆的快板书形式，编制了《安全操作口诀》，发给员工，使员工在寓教于乐中安全知识得到提高。

三是制作员工“全家福”牌板，悬挂在学习室、中控操作室等地点，是全体员工从思想上意识到个人的安全事关家庭的完整、全家的幸福，从提高安全意识，奠定基础。

四是加强注册安全工程师队伍建设。公司积极鼓励员工参加国家注册安全工程师职业资格考试，在已有2人取得国家注册安全工程师资格的基础上，今年又有14名员工报考，为培养高素质的专业安全管理人才，增强安全管理的后劲和力量奠定了基础。

总之，由于我们强化现场安全管理，狠抓各级人员安全生产岗位责任制的落实，积极排查和治理事故隐患，在安全生产管理方面取得了一定的经验和成绩，但是离上级领导的要求，以及与水泥集团其他单位相比还有一定差距。我们将继续深入探索安全生产管理的新思路、新方法，并走出去，取长补短，虚心向兄弟单位学习，扎实开展好“和谐企业”创建活动，实现企业的长治久安。