

2023年水泥打磨工作总结(模板10篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

水泥打磨工作总结篇一

平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自己做过的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的。本人就这一年的工作小结如下：

工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。

思想上，以减轻不必要的工作为目的和为化验室的美好明天为思想，转变原有固定的思想以团结互助为原则结交各岗位工作人员，为化验室的美好明天打下良好基础同时也为本岗位班组之间和个人方面的团结互助做有利铺垫。

能吃苦耐劳、认真、负责、在领导的热心指导下提高对工化验、质检的重要性的理解。设备运行的正常和化验室各位同志工作是紧密联系在一起。

不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省。工作在不同的时间段要有不同的侧重点，这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。要抛弃个人的利益，把心思运用到学习技术上，

把我的能力以团队的形式发挥出来，不搞个人的表现主义，这样既损害公司，也伤害了自己。

xx需要有干劲的人，但一个人的力量永远是不够的。只要有能力，大家是有目共睹的，不但要发挥自己的特长，还要知道别人的特长。在取样存放及样品检验工作方面我严格按照公司管理要求，做到不漏取，不少取学习各种样品的物理化学性质，合理存放、归档。检验工作是一项精细的检验过程。细节决定成败”，在试验的过程中我本着严谨的工作态度做每一项试验。在记录数据时我本着“务实求真”的原则对每一个实验数据进行记录、总结以及上报。做到无误报、谎报。在我的师傅及我的同事们，教会我检验方法及步骤的同时还要加强技术学习做到学与之用。

不能老是出错，有必要时检测一下自己的工作结果，以确定自己的工作万无一失。工作之余还要经常总结工作教训，不断提高工作效率，并从中总结工作经验。

虽然工作中我会犯一些错误，受到领导的批评，但是我并不认为这是一件可耻的事，因为我认为这些错误和批评可以让我在以后的工作中避免类似错误，而且可以让我在工作中更快的成长起来。

在和大家工作的这段时间里，在他们严谨、认真的工作作风给我留下了深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西，岗位的日常工作比较繁琐，而且几天下来比较枯燥，这就需要我们一定要勤于思考，改进工作方法，提高工作效率，减少工作时间。

一个人要在自己的.职位上有所作为，就必须要对职位的专业知识熟知，并在不断的学习中拓宽自己的知识面。

我就像一张白纸，刚进公司纸上一个字没有，到现在，纸上工整的写满了字迹。话说学无止境，工作是另一种学习方式。

经过x年在化验室的学习，现在我的工作水平已有了明显的提高。

偶有因为马虎而造成工作失误，给工作带来不必要的麻烦。以后我会以严谨的工作态度认真完成本职工作。并且我在仪器方面学得不够扎实，以后希望能在领导的带领和指导下对其能够精通做领导结实的臂膀。

继续以团结互助、友好发展为思想，坚持实事求是、稳中求胜的工作原则。以岗位练兵为加强自身技术做铺垫，努力学习色谱及专业知识为美好明天打下坚实而有力的基础。

水泥打磨工作总结篇二

一季度，水泥公司认真贯彻两级职代会精神，紧紧围绕20xx年任务目标，严抓基础管理，创新管理方法，扎实开展工作。密切关注市场变化，及时调整销售策略，努力提高产品价格，确保企业利润最大化。各项工作稳步推进，为全年生产经营目标任务的完成奠定了坚实的基础。

一季度生产经营情况：预计生产熟料 吨，完成220 万吨年度计划任务的 %；销售熟料 吨，完成125万吨年度计划任务的 %；磨制水泥 吨，完成150万吨年度计划任务的 %；销售水泥 吨，完成150万吨年度计划任务的 %；余热发电量 万kwh[]完成7000万kwh年度计划的 %；实现净利润 万元，完成4600万元全年任务的 %，开创了水泥公司历史之先河，创造了一季度水泥生产经营历史新记录。

具体工作总结如下：

“不积跬步无以至千里”，基础管理工作是企业各项管理的根基。年初伊始，我们深刻查找自身存在的管理漏洞和薄弱环节，倡导“第一次把事情做对”的理念，关注细节、关注每一个动作，彻底解决管理标准不高、易反复的问题，提高

精细化管理水平。

“先立章程，后以制度治厂”。对公司 个单项考核办法进行梳理完善，并纳入体系文件，有效防止了“两张皮”现象。

推进流程管理。面向全体管理人员开展了流程管理知识培训，对车间骨干开展了巡检操作流程知识培训，面向全员开展了质量培训。通过多角度，多层次培训，使流程管理规范化、制度化，确保达到“每人每天干好每一件事”，从而提升基础管理水平。

根据现场管理推进计划每天下午召开标准量化管理工作会议，总结当日工作情况并对次日的工作进行布置安排，明确工作进度，严格落实考核。

进一步优化操作，加大指标对标，旋窑运转率、熟料标准煤耗等关键经济技术指标分别达到 %□ kg/t熟料，旋窑运转率同比提高 个百分点，熟料标准煤耗同比降低 %。

按照公司《关于进一步降低和控制公司可控费用支出的通知》要求，将全年预算进行分解落实到各单位，并将各车间、科室预算指标纳入绩效考核当中，提高各单位预算意识。强化预算执行的严肃性，通过预算管理来降低和减少企业成本。将预算管理渗透至人、财、物及购、销的各个层面与环节，健全相关制度，加强对预算执行情况的实时监控和有效监督，提高预算管理的科学性和准确性，发挥预算管理的硬 2约束作用。

针对市场形式，销售工作主要是在夯实长期用户的基础上，努力提高产品销售价格，并加大利润率较高产品52.5水泥的市场开发力度，确保企业利润最大化。

一是限量保价□20xx年底水泥价格持续高位，为维护20xx年水泥价格的高位运行，在1、2月份水泥淡季时不销售冬储水泥，保持水泥销售价格的稳定，与去年同比，单价上升130元/吨左右，为全年水泥价格高位运行打好基础。

二是建立长期战略合作伙伴关系，稳定长期用户。对混凝土搅拌站、管桩企业等长期用户进一步建立战略合作伙伴关系，实行“独家供货、常年使用”策略，保证山铝水泥长期客户群的稳定及销售量的稳定，增强对市场变化处理的弹性。一季度已签订两家独家供货合同，年定销水泥30万吨。

三是以制度为导向，鼓励业务人员高价销售。实行以“品种提成单价和基础管理”为主的绩效提成考核办法，销售人员积极性进一步提高。在今年销售人员考核中加入价格系数考核，鼓励业务人员高价销售水泥，并对销售价格低于平均价格的销售人员进行相应考核，提高产品利润率。

四是加大重点工程开发力度。重点工程具有用量大，价格高、提升产品信誉等特点□20xx年是“”规划的开局年，各地重点工程相继开工，水泥公司统筹各项资源，全力做好每个工程的投标工作，提高市场占有率。

务部长，淘汰两名业务部长，内部双向选择组合3人。

扎实开展“党员攀登、全员创优”主题实践活动。按照上级党委要求，制定活动意见，把活动与生产经营实际紧密结合，促进淡季生产经营任务的完成。

积极开展学习型党组织创建。制订水泥公司20xx年学习型党组织创建实施方案，制订干部读书会年度计划，各支部认真开展活动，党委中心组学习，干部读书会学习按计划进行，提高了广大党员干部和管理人员的理论和技术素质。

大力开展形势任务教育。结合公司两会，加大形势任务教育，

认清形势、统一思想，立足岗位、尽职尽责。更新宣传栏内容，营造宣传氛围，对班组政治学习进行检查督促。

加强党风和反腐倡廉建设。建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系，加强廉洁从业教育，积极推进强基工程，效能监察立项，核查处理信访问题，提高了管理效能。

群众组织工作丰富多彩。积极开展以争创“工人先锋号”、争当“优秀员工”，短距离劳动竞赛和职工技能竞赛为主要内容的“双争双赛”活动，开展了提高旋窑运转率、红旗机台等活动。

一季度工作中存在的问题和不足主要表现在：1. 现场管理、设备维护等基础管理工作有待于进一步加强。2. 市场预测及掌控能力仍有待于进一步提高。以上这些不足和问题，需要在二季度采取切实有效的措施加以解决。

二季度工作打算

二季度，是水泥销售传统旺季，也是全年生产经营工作的关键时期，我们充分认识到担负的责任，按照公司部署积极、扎实推进各项工作，为全年任务的完成打好基础。

一、继续深入推进基础管理工作，切实提高企业竞争力 一季度基础管理工作虽然有了一定进展，但离公司要求还有一定距离，要认清规基础管理长期性和长效性的严峻形势，工作中戒骄戒躁，将抓常态，抓长效，始终作为一项重点工作来抓。坚持不懈地继续深入抓好基础管理工作，把基础管理作为生产经营工作的基础，常抓不懈，层层深入，步步推进，边巩固边提高，上台阶创水平。通过抓基础管理，确保主机设备运转率，确保全年各项生产经营目标的完成。狠抓基层建设、基础工作和基本功训练，实实在在地从最基本的管理工作做起，推动基层基础管理向规范化、程序化、科学化、人性化方向迈进。

结合体系文件，进一步深化细化流程管理工作，在工作中不断优化、完善、固化岗位工作流程，达到工作的螺旋式进步。

水泥打磨工作总结篇三

20xx年即将过去，我来到xx水泥已经有九个多月的时间。感谢xx水泥各位领导对我的关心和信任，感谢xx水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时间，那是我人生中最重要的一段经历，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢xx运营管理区的各位领导，感谢xx[]xx的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

我于20xx年x月x日进入xx县xx水泥有限公司，在这里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。随后xx水泥xx运营管理区组建营销中心，我于20xx年6月x日到达xxxx水泥有限公司，正式进入xx运营管理区。根据工作安排，我被划分到xx区域销售部，主要负责xx片区xx县袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与xx县xx生产基地协调的各项事宜。下面我就20xx年x月x日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

作为一个应届毕业生，我深知欠缺工作经验和专业知识是我最大的软肋，并且“销售”这一岗位要求我必须具备专业的销售知识和良好的沟通协调能力和团队合作精神。为达到这一要求我十分注意重视学习，不仅学习应该所具备的各项专业知识，还学习在市场上如何与客户进行沟通、报价、销售、服务。由于我是直面市场，承担着公司与客户之间一种“中转”的角色，我特别注意时刻树立自己的形象，提升自己的个人素质，展示xx水泥的良好形象。在刚接触水泥销售的时候，我对水泥销售的渠道、价格、运输环节、合作方式不是太了解，对各

类商品混凝土搅拌站的方量状况、垫资情况、运营情况一无所知，对各类农村网点袋装水泥市场的需求状况、经销商经营情况、布局情况、水泥的使用情况不甚了解，甚至对所销售的产品——水泥的各种指标（如三天强度、比表面积、静浆流动度、需水量等）知之甚少。但经过这六个月的时间，我在工作和工作之余不断学习水泥新国标、销售渠道的了解和掌握、对经销商的控制、对商混站的彻底了解，可以基本胜任目前所做的一系列销售工作。由于xx区域销售部处于一个艰苦的销售环境，对我的销售技巧、销售能力有着更高、更严格的要求，所以我还需要不断地学习，以完全胜任xx区域的销售工作。

20xx年x月x日，xx区域销售部正式划分了销售片区。我被划分到xx县和xx袋装水泥市场，开始一个人独立进行当地市场的销售工作。在此，我感谢xx水泥领导对我这个销售片区的关心和信任。正是有了您们的支持，我才有了充足的动力去做这片市场。这六个月来，我所做的工作主要有：

- 1、进行了市场调研，熟悉了xx县乡镇环境和大概的市场需求量。
- 2、进行了市场开发，走访了xx县区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了大量的客户资料，在每个乡镇布好了网点。
- 3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了xx县袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。
- 4、辅助市场部，进行了xx县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了xx品牌的影响力。
- 5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

目前xx县袋装水泥市场在公司领导的正确决策和我的自身努力下，取得了一些成绩。虽然我发现自己能爱岗敬业、主动勤奋的工作，但由于工作经验的欠缺，仍有许多地方需要我去完善，不断努力并力求做到更好的地方，这主要体现在以下几个方面：

- 1、对xx县区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。
- 2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动后，丢失了少部分客户。
- 3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。
- 4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

总之，细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心！力争在xx水泥的销售岗位上做最好的自己！以上就是我对这六个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献！

水泥打磨工作总结篇四

20××年即将结束，工段在熟料分厂领导的带领下，在“安全第一，预防为主”的思想指导下。使工段的工作顺利完成月度、季度的生产指标。

- 1、对工段员工进行生产责任制的教育和宣传各项安全生产管理制度，并在工作中存在的安全隐患及时整改、把工作安全风险降到最低，有效的防止防范事故发生。对进入工作中的

工作人员进行教育，使员工的安全思想意识提高，预防在工作中发生事故，经常与工段人员进行沟通，使工段人员在工作中注意易发生事故的要点，降低安全事故发生的风险系数。

2、深入对设备的检查工作，对设备进行检查，对检查出来有隐患的设备及时报修、整改。做到不带隐患出工的原则，确保安全生产进行。

3、7到8月份高温天气作时，防止有人中暑，工段领到分厂发下的防暑降温药品，并下发给每位员工，同时合理安排员工休息时间，防止有中暑事件出现。

4、进入秋季对员工进行宣传教育防火安全意识，重点检查灭火器是否正常，对灭火器有异常情况的进行更换，却保防火工作做到万无一失。

5、工段在公司的要求下，及时合理的根据安全标准化，进行软件和硬件的建设，取得了一定的成效，并在安全标准化的验收中，圆满完成。

目前已进去12月份，进行冬季生产，要做好冬季安全生产。在12月份的安全生产中，要做到以下几点：

1、根据冬季特点，对员工做好安全防护教育。工段班组利用班前会，部室利用周工作会做好防滑跌、防坠落、防触电、防机械伤害（卷刮）等教育。不准穿大衣和肥大衣服及高跟鞋上岗，不准酒后上班，严禁乱拉乱接电源线和擅自使用大功率灯具、电器（除空调）取暖及烘烤衣物。

2、加强现场的检查和监管，严禁“三违”行为的发生。

3、提前做好设备设施的过冬防冻保护工作，确保设备安全运行。

水泥打磨工作总结篇五

我于x月进公司到现在x个月了，逐步熟悉厂里的设备、工艺流程、到质量管理系列工作，从熟悉到熟练。特别是xx月份任质量总工以来，在总经理的直接领导下，在生产副总的协助下，根据公司质量管理体系及公司考核考评的规定要求，为了确保出厂水泥产品合格率达到xxx%[]出厂水泥富裕强度合格率达到xx%[]出厂水泥袋重合格率达到xx%[]实现优质、高产、低耗的目的，针对公司员工的实际情况，结合公司年初的各项计划和安排，对质量管理工作进行了系统的跟进，密切配合质量部和生产工艺技术部完善了改进措施，现将工作情况总结如下：

1、认真学习了公司《员工手册》、各种规章制度。对公司的发展和壮大充满了深深的敬意，立志誓死效忠企业，忠诚于企业，热爱自己的岗位。不迟到、不早退，严格遵守各种规章制度，作为一个老水泥人，深深懂得遵守职业道德和社会公德的重要性。“今天工作不努力，明天努力找工作”。

2、本人从事水泥工作xx年，水泥工艺科班出身，具有工程师专业技术职称，人力资源专业中级管理师管理能力，财会专业出身的成本管理能力和丰富的生产、安全、质量、现场管理经验，完全具有与岗位匹配的专业管理能力。

3、加强员工内部学习培训，提升员工的整体素质。质量管理工作与产、供、销紧密相连，产品质量的稳定与提升，生产过程的控制与化验室员工的技能、素质水平密切相关，提高员工的质量管理专业知识和技能，对员工进行专业知识和技能的培训是质量管理的必须手段，几个月来对员工进行专业知识和技能的培训x次，学习会议x次。通过培训学习，让员工提高了思想意识、工作技能和综合素质。

4、加强了样品的质量管理工作

加强了对样品的管理，对样品的取样、检测流程作了更详细的规定，规范了样品的管理，特别是煤和出厂水泥，对样品的检测状态(已检、待检、留样)进行了区域划分，对不同状态的样品进行分类存放，有效避免了因样品的混淆而造成的错检、漏检或样品不具有代表性。

5、完善了检测方法，提升了工作技能，确保了检测结果的准确性

对检测方法进行了完善，减少测试过程的不必要误差。在原有操作规程基础上，更进一步完善了检测方法。如煤的检测，从取样方法、取样数量、制样方法、分样方法、留样等进行了完善，并对员工进行了专项培训，检测结果准确性大大提高，进厂煤热量与煤磨煤粉热量误差在xx大卡以内。出厂水泥xx散装，存在误差大，样品没有代表性，安装了自动取样器，对每班的取样留样进行确认，并与物检相互确认、相互监督，解决了几年来的老大难问题，保证了出厂水泥的'稳定。

4、加强试验研究工作，节能降耗增效益

积极进行试验探索，通过查阅大量的历史数据和技术资料，对水泥配方进行工艺技术优化，根据熟料质量情况灵活机动的采取跟踪措施，优化工艺参数□xx月xx水泥熟料掺量xx%□xx水泥熟料掺量xx%□在同行中也是说的起话的，也是我厂几年来的最好水平□xx月对混合材进行优化搭配□xx水泥灰石掺量由x%提高到x%□每吨水泥可降低成本xx元以上，每年增加利润xx万元以上。

7、在熟料质量管理方面从源头抓起，对各种原燃材料进厂质量进行每天监管，与生产工艺技术部和质控部密切配合，共同研究，讨论配料方案，优化窑、磨工艺技术参数，使本厂窑磨达到优质、高产、低消耗的良性状态。

8、在出厂水泥售后服务方面，水泥销售难免有这样或那样的不符合用户的要求，偶尔也会出现一些质量上的纠纷，又往往是用户的操作不当，当然用户是上帝，我们必须耐心地给用户作技术上的指导和解释，使用户用的放心，心中满意，达到长期合作的目的。

9、加强仪器、设备的管理

对化验室的仪器、设备进行了系统的维护和管理，仪器、设备责任到人，做好仪器、设备标识(责任人、仪器设备编号、仪器设备名称、状态)，并由责任人定期进行检查维护，加强仪器设备的管理意识，减少消耗品的消耗量，提高仪器设备使用率，对煤质分析仪、热量仪、定硫仪、荧光仪等仪器设备进行期间核查、校正，减少由设备引起的误差。

在总经理和公司各位领导的关怀重视下，在全体同仁的支持配合努力下，工作取得了一定的成绩，但还有一定的差距。准备在明年从完善质量管理的细节入手，做好仪器设备、化学试剂的各类数据的各类工作，做好质量信息统计管理工作，加强内部培训，提升全员素质，打造出专业素质过关，技术素质过硬，业务素质超强的分析检验团队。为保证原燃材料、生产过程、产品质量，严格要求，严谨工作，严把质量关，为公司的发展壮大做出自己更大的贡献，为实现中国梦、企业梦而努力奋斗。

水泥打磨工作总结篇六

1. 销量：1-12月份水泥销售数量2259386.99吨。年初制定水泥销售计划273万吨，完成销售计划的82.76%。与去年同期销量2332474.13吨相比减少销量73087.14吨，降幅3.13%。没有完成销售计划，欠计划销量470613吨，供大于销。

2. 品种结构销售情况：32.5等级水泥销量1726548.84吨，占总销量的76.42%。其中金牌水泥销量418067.9吨，占销量

1. 销售部按照公司制定水泥销售计划，各区域制定好年月水泥销售计划，并细分市场客户。
2. 每月召开销售工作会议，各区域负责人对本月完成销售、工作情况，存在问题进行分析总结汇报，同时制定下月水泥销售工作计划。
3. 严格按照公司制定的水泥销售责任制考核办法，各区域每月完成销量，水泥销售平均价格，应收货款回收情况进行考核。
4. 水泥销售网络建设，扩大销售渠道，首先巩固好老市场，引导客户承接工建项目，开发新市场，今年开发新市场14户。温州（市区，洞头县）福建省（福州，南平）江西（铅山）台州（嵊州，三门，天台，仙居）丽水（碧湖镇）金华（义乌，永康，武义）。承接商品混凝土公司9家（温州1家，丽水2家，金华2家，衢州1家，福建1家，江西1家）。积极参加重点工程项目招投标工作，今年中标龙庆高速工程4标段，京福铁路客专线1标段，杭长铁路客专线浙江段7标段。
5. 进一步加强与客户的沟通，每月安排出差，深入市场，调查市场行情、动态，经常性走访客户，征询顾客对产品质量和服务质量的意见及要求，技术将信息反馈给公司领导，提供可靠的决策依据。
6. 规范区域市场，保护好营销秘密，确保市场秩序的稳定，稳定市场水泥销售价格，维护好客户的利益，对区域相互串市场的客户，严格按照公司之规定进程罚款。
7. 做好水泥销售的售前、中、后服务工作，及时处理好顾客的投诉，得到顾客的理解和支持。
8. 准确宣传产品信誉，塑造品牌形象，做好产品的广告宣传工作。

9. 存在的问题。

- (1) 没有完成今年的水泥销售目标，欠销量470613吨。
- (2) 市场细分化管理工作还存在不足，空白市场工建项目工程开发较少。
- (3) 掌握市场信息方面工作做的不够到位，有的信息反馈不准确。

按照公司制定的20xx年水泥销售计划270万吨，要完成全年水泥销售计划，销售任务重，面临的销售压力大，特别是浙江水泥行业产能过大，供大于求较为突出，水泥市场竞争更加激烈。在新的一年里，销售部要进一步转变观念，在思想上要引起高度重视，要充分认识到销售工作的艰巨性，要有紧迫感、危机感。作为销售工作，销量是第一位的，要自我加压，树立信心，去克服种种困难，多动脑筋、想办法，采取积极有效的措施和办法促销，千方百计、百计千方的寻找新的增长点，力争完成全年水泥销售任务。

具体工作：

1. 明确职责，要发扬团队精神，相互沟通市场信息，做到分区域负责销售不分家。
2. 做好市场精细化管理工作，进一步加大市场开发的力度，要多出差跑市场，深入市场，对区域市场没有增量的客户，要进行整合，寻找新客户。对空白市场，特别是农村乡、镇市场开发，要消灭空白市场。同时，要掌握好市场信息，竞争优势、竞争对手、市场占有率，并将准确信息反馈给公司领导，提供决策依据。
3. 加大重点工程、工建项目、混凝土搅拌站的开发力度，积极参加重点工程的招投标工作，要引导客户多承接工建项目。

江山大老虎，江山虎金牌品牌，各区域市场要充分利用好。

4. 进一步加强与顾客的沟通，巩固好老市场，继续扶持客户做大做强，培育好月销量过万吨以上客户，关键要靠我们的服务，要进一步做售前、中、后的服务工作，对客户提出的问题要及时解决，不能拖，去赢得用户的信任。
5. 在销售策略上，要采取灵活多样的促销办法，规范好区域市场，稳定市场销售价格，维护好公司和客户的利益，对串市场的客户，要严格按照公司规定进行处罚。
6. 做好公路，铁路的运输工作，要及时掌握好运输信息动态。
7. 进一步做好应收货款回笼工作，建立与客户对账制度，严格开票前的审核制度，特别是新用户（工建项目）的货款，杜绝赊账行为的发生，力争应收货款回笼率100%。
8. 进一步加强自身建设，学习国家法律法规。学习业务知识，学习先进单位的管理经验，提高工作质量和服务质量，，适应水泥销售工作的要求，做一名合格的销售员。

水泥打磨工作总结篇七

本次生产实习的目的是了解工厂的生产工艺、生产设备和生产组织，通过生产实践掌握水泥材料的具体生产过程、水泥熟料的形成过程以及各种生产设备的工作原理和作用，为以后的工作补充知识，了解社会，培养独立思考和独立工作的能力，为以后的毕业设计收集必要的资料和数据。毕业后能更好的适应工作。

生产实习地点是知海集团榆次水泥分公司。榆次水泥分公司是志海集团的子公司。公司产品（普通水泥）适用于制造地上、地下和水中的混凝土、钢筋混凝土和预应力钢筋混凝土结构，包括易反复冻结的结构。还可以配制高标号混凝土和

早强要求高的工程；（矿渣水泥）适用于高温车间、有耐热耐火要求的混凝土结构、大体积混凝土工程、蒸养混凝土结构、有抗硫酸盐要求的一般工程。荣获□20xx年山西省质量信誉aaa级标准□20xx年中国十大可靠水泥产品□20xx年山西省建材行业优秀企业□20xx年山西名牌产品□20xx年，国家建材工业技术创新奖获得技术法学类二等奖。

1、喂养车间实习

1.1 粉碎

在水泥生产过程中，大部分原材料都是经过粉碎的，如石灰石、粘土、铁矿石、煤炭等。石灰石是水泥生产的最大原料，开采后粒度较大，硬度较高，因此石灰石的破碎在水泥厂物料破碎中起着重要作用。

1.2 原料的预均化

预均化技术是利用科学的堆码技术，在原料的储存和取用过程中，实现原料的初步均化，使原料堆场同时具备储存和均化的功能。

1.3 生料制备

在水泥生产过程中，每生产一吨硅酸盐水泥，至少要研磨3吨材料（包括各种原材料、燃料、熟料、混合料和石膏）。据统计，干法水泥生产线的粉磨作业需要消耗全厂60%以上的电力，其中生料粉磨占30%以上，煤磨占3%左右，水泥粉磨占40%左右。因此，合理选择研磨设备和工艺流程，优化工艺参数，正确操作和控制操作系统，对保证产品质量和降低能耗具有重要意义。

1.4 生料均化

在新型干法水泥生产过程中，稳定入坑生料成分是稳定熟料烧成热力系统的前提，生料均化系统对稳定入坑生料成分起着最后的把关作用。

2、烧制车间实习

2.1 预热分解

生料的预热和部分分解由预热器完成，取代了回转窑的部分功能，从而缩短了返窑长度。同时，窑内的气料换热过程以堆积状态进行，并以悬浮状态移至预热器进行，使生料与窑内排出的热气充分混合，增加了气料接触面积，提高了传热速度和换热效率，达到了提高窑系统生产效率和降低熟料烧成热耗的目的。

(1) 材料分散

80%的热交换发生在入口管。在高速上升气流的冲击下，送入预热器管道的生料在被分散的同时，向上转向并随气流运动。

(2) 气固分离

当预分解技术的出现是水泥煅烧过程中的一次技术飞跃。在预热器和回转窑之间增加分解炉，利用从窑尾上升的烟道，并设置燃料喷射装置，使燃料燃烧的放热过程和生料碳酸盐分解的吸热过程在分解炉中以悬浮状态或流化状态快速进行，生料入窑分解率提高到90%以上。将原来在回转窑中进行的碳酸盐分解任务转移到分解炉中；燃料大部分从煅烧炉加入，少部分从窑头加入，降低了窑内煅烧区的热负荷，延长了内衬材料的使用寿命，有利于大规模生产；因为燃料和生料混合在一起。

(3) 将燃料的燃烧热及时传递给物料，优化燃烧、换热和碳

酸盐分解过程。因此，它具有优质、高效、低耗等一系列优异的性能和特点。

2.2 水泥熟料的燃烧

生料在旋风预热器预热预分解后，下一道工序是进入回转窑烧熟料。在回转窑中，碳酸盐进一步快速分解，发生一系列固相反应，导致水泥熟料中出现硅酸二钙等矿物。随着物料温度的升高，硅酸二钙等矿物质会变成液相，溶解在液相中的硅酸二钙和铝酸三钙会发生反应，产生大量熟料。熟料烧成后，温度开始下降。最后，水泥熟料冷却器将回转窑排出的高温熟料冷却到下游运输、储存和水泥磨能够承受的温度，同时回收高温熟料的显热，从而提高系统的热效率和熟料质量。

2.3 水泥研磨

水泥粉磨是水泥制造的最后一道工序，也是消耗功率最大的工序。其主要功能是研磨水泥熟料（及胶凝剂、性能调整材料等。）至合适的粒径（以细度和比表面积表示），形成一定的颗粒级配，增加其水化面积，加快水化速度，满足水泥浆体凝结硬化的要求。

3、水泥厂实验室实习

水泥厂实验室分为三个部分，即物理组和化学组

水泥打磨工作总结篇八

20xx年已过半，在上级领导和同事的关心支持下，较好地完成了本职工作，现对上半年工作得失做以下总结。

20xx年上半年所辖区域xx□xx□预算量xx万吨，实际完成xx万吨，完成预算的%。

上半年整体市场受天气、资金等影响需求趋弱，省内xx等品牌持续以宣传及价格优势稳定市场，xx等品牌为消化库存以有竞争的价格布局xx市场，为争抢有限的需求在价格上明争暗斗，xx城区强制使用商混，竞合品牌以多品牌战略抢占装修粉刷市场。

1、勤跑市场，拓展区域基础销量。根据xx市场销量形势及经销商区域拓展程度，对销售渠道进行划分，将，开发；走访江西资溪市场，将所了解的竞争品牌价格信息与经销商可承受价格上报领导，经对比因售价低暂不考虑开发。

2、深入市场，提升售后服务质量。售后服务也是销售的关键环节，遇到质量、装运等方面投诉时，及时上报领导并与相关部门沟通，争取大事化小，小事化了；上半年妥善处理xx等投诉。

3、数据分析，加深对市场的认识。走访市场，通过门店、工程方、终端用户等渠道了解竞争品牌基础、工程价格及运价，并与我司品牌对比，找出差距；每日关注客户完成量与预算量的差距，了解增加或减少的原因，产生问题采取措施办法解决；月末了解竞争品牌上月销量，大致把握市场需求量。

4、加强与生产部门、竞合品牌的沟通。遇到质量、装运等方面问题时，及时与生产、化验相关部门沟通，了解情况及解决问题的期限；市场情况若有变动，即与竞合品牌业务经理、一二级商沟通了解，确认并上报。

1、资源储备不充分。走访市场，未能充分进行备选经销商的储备工作，导致当销量较大的客户一流失，未有后续的量可跟进，严重影响完成率。

2、基础销量仍较薄弱。原固有部分基础经销商受价格等因素影响，积极性有下降，部分乡镇区域仍属空白；新开发基础经销商同时经营2—3个品牌，比利销售，炼石销量未有大的

提升。

3、袋装销量偏弱，上半年散袋比64：36，未达到年度营销会下达的指标。

4、市场敏锐度不够。市场出现变化时，未能及时了解确认并提出应对举措。

5、市场开拓力度不足。区域价格竞争激烈，炼石虽相对价高，但仍有属于炼石的蛋糕，销量未有大的提升关键在于市场开拓力度不足。

1、江西、浙江等外省品牌水泥进入，价格较难协同。受物流可达性及本区域库存相对高影响，江西、浙江等外省品牌纷纷进，但以上市场仅仅是外省品牌的存在市场，当其库存高时就以低价进入倾销，当其自身水泥好销时就提高价格，所以几乎不受我省行业协会的协同，其价格变动可以滞后也可以少调，影响了协同的积极作用。

2、竞争对手实行多品牌营销策略，进一步分割了市场份额。

3、价格已逐渐成为购买的风向标。水泥趋于同质化，消费者有充分的购买理性，市场供给大于需求，品牌竞争激烈，以上种种因素都促使厂家、经销商开始拼价格，价格并逐渐成为经销商选择代理品牌、消费者选择购买品牌的风向标；部分经销商并以此向厂家压价，由此产生恶性循环。

4、经销商的忠诚度下降。一、二级商同受利益导向、政策不持续性的影响，或同时经营2—3个品牌，或积极性下降，影响销量。

1、巩固拓展基础及工程终端销量。了解销量变化的深层原因，提出应对举措，巩固原有基础销量，开发空白区域乡镇市场；密切跟踪，争取进入。

2、勤跑市场，做好经销商储备。主要针对竞合品牌一二级商、工程承建商、终端等，提前储备。

3、每月按计划任务与经销商沟通，细分到一、二级商及各工程项目。跟进落实的过程，产生问题采取措施办法解决，对流失的客户影响量需增补或政策支持。

4、积极多渠道了解市场信息，及时汇报以供领导决策。勤与竞合品牌业务经理、一二级商等沟通，多渠道了解市场信息以供上层决策。

5、做好售后服务工作。多学习水泥相关方面知识，多与前辈、生产部门沟通，及时处理客户提出的问题，做好售后服务工作。

6、密切关注生产、库存情况，加强产销协调相互沟通。

水泥打磨工作总结篇九

每年的中层干部考核述职发表会，实际也是一次很好的中层干部的培训会。大家从不同的工作领域、不同的工作角度、不同的思想认识，形成了一次相互间很好的思想火花的交汇和碰撞，收到了预期的目的和效果。

作为企业基层干部的培训不仅要重视在工作实践中的培训，也应该重视在理论上的提升培训，正如毛泽东所述“学习实践再学习再实践”，这样才能使我们的干部培训得更加有效，成长得更加全面。

中层干部扮演着承上起下的角色，俗话说：基层靠实干，中策靠水平，高层讲信任。中层干部要想成为一名出色的管理者，必须要学会“无条件的执行”——服从。管理艺术是发出命令与执行命令的一个奇妙的混合物，三分决策，七分执行。“在你能够管理之前，你应该学会怎样服从”中层管理

者要谨记一点：你是来协助上司完成决策的，你并不是制定决策的人。所以，上司的决定，哪怕不尽你的意，甚至与你的意见完全相反，当你的建议无效时，你也应该完全放弃自己的意见，全心全力去执行上司的决定，执行力就是竞争力，成败的关键在于执行。我想，作为基层的中层干部，这些就是当前我们最需要培训得到提高的内容之一。

我很高兴今天有机会和大家进行交流，下面我把我自己
在20xx年度的工作向大家作陈述报告，希望大家批评指正和
帮助。

在职期间本人严格按照各级党组廉洁自律的规定要求自己，自觉做到忠于职守，尽心尽责，全身心投入到公司赋予的各项工作之中。

在做好本职工作的同时，本人还注重政治本质和理论水平的提高，确保正确的政治方向。认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，中共中央关于党建、社会主义建设的新理论、新思想，牢固树立正确的人生观和价值观。在思想上、政治上与党中央、上级领导保持高度一致。一贯反对铺张浪费，从未搞任何形式的特殊化，个人做到了洁身自好，清廉从政。能够严格要求身边人不徇私舞弊，不任人唯亲，不与民争利。

在20xx年度，受公司委托，我继续主持熟料分厂的全面工作并且担任公司生产作业长。管理范围包括生产、成本、安全、质量、设备维护、对外协调、培训、节能环保、内部考核、各项制度建立及落实等等。在本年度中，我紧紧围绕着公司的任务和指示，对熟料分厂的生产任务指标进行逐项分解把生产任务细化到月和各班组。

如何分解55万吨熟料指标，实现公司号召的新年首季首月开门红，我积极组织分厂各班组长就20xx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，最后确定了任务

分解和考核，并且上报公司认可。为实现年终目标确定了基础。在生产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、季度安全考核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，最终在窑系统大修、市场导致煤炭质量下降、受季节变化影响多次停电限电的情况下，实际生产时长323天（20xx年12月29日—20xx年xx月17日）的时间里。生料磨完成生料磨制任务为780358.25吨，完成年度生产计划指标的88.67%；回转窑完成熟料煅烧生产任务为445919吨，完成年度生产计划指标的81.07%，熟料质量合格率在80%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。

料生产的要素积极向领导提出合理化建议。最终在煤粉品位下降、原料质量波动、原料水份突出等多方困难下实物煤耗控制在175kg

□

我认识到熟料煅烧操作工作技术含量相对较高，为全面完成公司任务思想动员工作也日趋重要。我们充分利用班组和车间管理体制，在日常操作、安全常识、市场形势、工艺技术、设备管理等方面对员工进行培训和讲解，每周二我要求中控室组长开展中控操作分析、总结、学习会议，周日由我亲自组织每周的生产分析、总结学习会议；我对班组长以上干部提出提高员工综合能力的要求。口号是“员工自身能力不高不是领导责任，而在工作中能力得不到提高是领导责任”。围绕着这个思路要求每个班组长首先必备先进优秀思想素质，然后以点带面开展工作，取得了较好的效果。

公司的规章制度就和国家法律一样，是一种约束员工文明操作的行为规范，对每个人都具有约束力。为此我主张制度的制定必须有落实、有检查，并且进行分解，尤其要体现在班组长的考核上，再由班组长具体管理员工。在工作中发现制

度不完善存在漏洞就组织班组长讨论并修改，日积月累制度的完善修改得到提高。作为生产作业长我在公司所有机修人员中挑选出相对出色的机修工作为常白班使用，实行常白班机修工合并使用分开管理办法最终形成上下一心的合力，用实际行动维护了制度的尊严。

作为生产作业长我深刻认识到设备运转率就是我的核心工作，更具实际情况窑系统、生料系统、煤磨系统、水泥制成系统设备运转连续性要求高，每个单台设备的运转好与坏直接影响整个公司的工作计划。我在结合公司设备管理办法的同时要求熟料分厂、水泥制成车间、包装系统制定实行每台设备分配到个人、划分责任到人的方法效果明显。短时间内设备卫生基本达到了设备见本色、极大的减少了设备的跑、冒、滴、漏现象，设备利用率达89.86%以上。

在8月份进行窑系统大修时针对煤磨平时饱磨现象频繁存在安全隐患现象的主要原因是下料的不稳定，为此我决定在煤磨磨头入口处加装一台计量称从实际运行后的情况来看饱磨现象确实得到了改善。从而安全隐患也得到了彻底的排除提高了煤磨系统的安全运转系数，篦下拉链机围墙的加固和内部结构的改造等等一件一件问题的解决和处理，做到了边设计、边施工、边生产，真正做到了技改、生产两不误的效果，在平时工作中职工提出变更意见上百条，做到积极配合公司其他部门。工作中我们取得了一定成绩，但是也暴露出很多不足，总结了很多经验教训。

尽管本人在工作中取得了一定的成绩，但是在实际工作当中也存在一些不足之处。主要表现为：生产中能耗高、中控操作员水平偏低、班组长管理落实不到位、现场劳动纪律差事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不改革，企业难以展开腾飞的双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；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。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们促进生产的各项管理办法中去，完善生产战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为公司在年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗！

水泥打磨工作总结篇十

20××年即将过去，我来到中联水泥已经有九个多月的时间。感谢中联水泥各位领导对我的关心和信任，感谢中联水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的光，那是我人生中最最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢四川运营管理区的各位领导，感谢安县中联、北川中联的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

我于20××年3月1日进入安县中联水泥有限公司，在这里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。随后中联水泥四川运营管理区组建营销中心，我于20××年6月17日到达北川中联水泥有限公司，正式进入四川运营管理区。根据公司安排，我被划分到德阳区域销售部，主要负责德阳片区安县袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与安县中联生产基地协调的各项工作。下面我就20××年6月17日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

- 1、进行了市场调研，熟悉了安县乡镇环境和大概的市场需求量。
- 2、进行了市场开发，走访了安县区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握

了大量的客户资料，在每个乡镇布好了网点。

3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了安县袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。

4、辅助市场部，进行了安县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了中联品牌的影响力。

5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

1、对安县区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。

2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动后，丢失了少部分客户。

3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。

4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。