

最新水泥厂周总结报告 水泥厂工作总结(汇总6篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

水泥厂周总结报告 水泥厂工作总结篇一

年是我们山新型建材有限公司水泥销售的丰喜年，从20xx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：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！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。

20xx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。

1、每年冬季都要限电，我不懂水泥的生产工艺，也喊不出节能降耗的倡导，在我们的大家庭里，我跟殷长亮讨论制成电耗的问题，从比较专业的他那里了解到1吨水泥生产出来需要50°左右的电，而从网上看到别的生产厂家需要40°左右就能生产出来了。请教有知识的人的建议是：建议制成车间

使用辊压机。电耗低了，对厂里水泥生产成本和厂里家属都是一个好消息。

2、每年水泥销售的黄金季节水泥的制造环节总掉链子，如果没有兄弟单位的鼎力相助，真的不敢想我们要失去多少个工地，多少个客户。销售员在外面很辛苦，当预付款打到公司账号上，可水泥迟迟送不到工地上，亚萍姐姐给我打电话：你知道人家怎么骂我吗？骂的有多难听，我都不敢接人家电话。姐姐在电话那端哭了，听着姐姐的哭诉我却无能为力，我只能倾听，陪她默默流泪。首席员工背后有多少艰辛的付出啊！闫岩姐半夜12点给我打电话，她被工地的材料处长拉到工地上，因为没有水泥迫使工程停工了，不能正常进行。工地管事的问：水泥车不来你给我解释，你看看我该怎么办？闫岩姐在工地上守了一夜，那又是怎样的辛酸呢！每当这个时候，我真恨不得把自己装到水泥车里……说了这么多，我真诚的恳请领导能考虑，在冬季水泥销售淡季，给包装机、水泥磨进行一次大检查，争取一点问题也没有，真正的能做到散装15分钟一车，袋装一天装1500~吨小ks□过完年，以崭新的面貌迎接水泥销售的黄金季节的到来，为公司树立水泥龙头的形象。

3、打造学习型组织。曾经好一阵子我迷茫了，休息了不知道该做什么？我建议厂里组织大家一起学习，考取证书，把每个部门需要什么人才定向培养，让大家在一个浓郁的学习氛围里充实的过好每一天，每一年。这样，企业员工的工作素质提高了，整个企业文化也随之提高了。

回想20xx年的工作，找差距、比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，各种学习还不够好，服务质量还不是很高，思想认识还有待进一步提高。在以后的工作中，我将不断加强学习，提高自己身心修养，努力完善自我，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，按时上下班，不早退、不迟到，诚心实意接受领导和同事们的批评。工作中要和同事们搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，

把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟，尽职尽责完成领导交给的各项工作任务，争取做好每一件简单的事就不简单，在平凡的工作岗位上做一名称职合格的好职工。

水泥厂周总结报告 水泥厂工作总结篇二

供方：

为规范商品混凝土购销行为，保护双方的合法权益，明确双方技术经济责任，保证工程建设正常进行。依照《中华人民共和国合同法》《预拌混凝土》及有关法律、法规，遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，供需双方就购销商品混凝土事项协商一致，订立本合同。

一、工程名称：_____小区工程建设。

二、工程地点：_____小区。

三、供应混凝土量_____m³（结算时按实际数量结算）。

四、供货期由_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

五、产品名称、强度等级、坍落度、数量、单价

1、产品名称：

2、强度等级：

3、坍落度□cm□□

4、数量□m³□□

5、单价（元/m³□□

6、工地运输方式：

7、总价：

六、供货量的确认

1、商品混凝土的供货量以成型砼量为准，需方应指定其合法代表人签认供方的混凝土随车发货单，该发货单作为供方实际供应混凝土数量的结算依据。

2、需方可对供方提供的混凝土量进行随机抽验，抽验费用由需方承担。如同一批次抽验的数量不少于_____车，且平均欠量大于_____ %时，供方应按该次抽验的总欠量的_____ 倍数赔偿并负责该批次抽验费用。

七、商品混凝土质量标准要求

八、需方的基本权利和义务

1、需方应在浇筑混凝土的_____天前，以提交订货单或其他有效方式将所需混凝土的强度等级、数量、坍落度、浇筑部位、浇筑方式、交货地点及其他有关要求通知供方；如遇需方不可预见的情况造成混凝土浇筑时间临时改变的，需方应及时通知供方。

2、需方应在建筑工地为商品混凝土的运输、使用提供必备的条件，保证施工现场道路畅通，有必要的供水、照明等设施 and 停车场地，并安排专人在现场负责调度指挥，保证车辆和随车人员顺利进出工地。

3、混凝土搅拌车到达工地后，需方应在_____分钟内办完查验交接手续，并安排在_____分钟内卸料完毕。

4、若供方提供的混凝土质量性能指标不符合国家标准或有关

约定，需方有权拒收。

5、需方不得对混凝土加水或其他未经约定的掺合料。

九、供方的基本权利和义务

1、供应商应建立健全质量保证体系，严格按国家标准和规范组织生产，根据合同和需方通知要求，保质、保量、按时完成混凝土生产供应任务。水泥采用_____牌水泥，其它材料需方检验合格。配合比经需方验证后，不可随意调整，调整应提前_____天通知需方。

2、供方负责按国家规范设计商品混凝土的配合比，同一部位的混凝土必须使用同一配比并采用同一品种规格的原材料。供方应及时按不同混凝土品种等级向需方提供商品混凝土出厂质量证明书和产品使用说明书，需方付清货款时应提供全部有关技术资料。

3、供方运送车辆和随车人员进入现场后，必须服从需方负责人员的调度指挥，提供优质服务。

4、供方应积极配合需方对混凝土质量和供应量的抽查，出现争议时，供方应及时派员进行协商处理。如因供应方原因造成需方出现质量问题，供应方应该承担赔偿责任。

5、供方不得拒绝供应小批量商品混凝土。

6、如需方有不按合同约定支付货款等违约行为，供方应积极进行协商。如协商未果，可在提前_____天书面通知需方的情况下，停止向需方供应混凝土。

十、结算和付款方式

1、结算方式：供方根据需方签认的发货单每月一次编制结算

表，并提供给需方，由需方在结算表上盖章确认数量及金额。如有异议，需方应在_____天内提出，否则视为认可。

2、支付方式：货款当年支付_____%，其余部分_____次_____年付清。

十一、违约责任

1、需方违反合同约定逾期支付商品混凝土货款时，应根据同期中国人民银行规定的贷款利率，向供方支付所欠货款的利息，同时承担违约责任。

2、一方违约后，另一方要求违约方继续履行合同时，违约方承担上述违约责任后仍应继续履行合同。

十二、不可抗力

1、不可抗力包括因战争、动乱、大规模流行疾病、空中飞行物体坠落或其他非发包人承包人责任造成的爆炸、火灾，以及风、雨、洪、震等严重自然灾害。

(1) 所有人员伤亡和设备等财产损失由本方负责。

(2) 按需方通知已运至施工场地的混凝土，其损失由需方承担。

(3) 延误的供货期相应顺延。

(4) 因合同一方迟延履行合同后发生不可抗力的，不能免除迟延履行方的相应责任。

十三、合同的解除

1、有下列情形之一的，供需双方可以解除合同：

(1) 因不可抗力致使合同无法履行。

(2) 因一方违约（包括因工程停建或缓建、混凝土生产运送设备严重故障）致使合同无法履行。

(3) 法律规定的其他情形。

2、一方要求解除合同的，应以书面形式向对方发出解除合同的通知，并在发出通知前_____天告知对方，通知到达对方时合同解除。

3、合同解除后，有过错的一方应当赔偿因合同解除给对方造成的损失。

4、合同解除后，不影响双方在合同中约定的结算和清理条款的效力。

十四、解决争议方式

1、提请_____仲裁委员会仲裁。

2、如果经当地仲裁委员会仲裁无效，再向人民法院起诉。

十五、其他事项

1、供货期间价格不宜调整，如需调整双方可协商调整混凝土供应价格，签订补充协议。

2、本合同一式_____份，需方执_____份，供方_____份。

3、本合同如有未尽事宜，应另订立书面补充合同。补充合同与本合同具有同等法律效力。补充合同未达成之前，依本合同执行，任何一方均无权自行更改合同内容。

4、本合同自供需双方签字盖章之日起生效。

需方（盖章）

委托代理人：

签订地点：

_____年_____月_____日

供方（盖章）

委托代理人：

签订地点：

_____年_____月_____日

水泥厂周总结报告 水泥厂工作总结篇三

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，产生问题采取解决办法解决，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。

水泥厂周总结报告 水泥厂工作总结篇四

本文目录

1. 水泥企业工作总结
2. 水泥企业年度工作总结范文

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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，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。

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。

水泥企业工作总结（2） | 返回目录

二、提高职工队伍素质，加强职工队伍建设。

三、顺利完成二线建设

四、生产管理得到进一步跳高

五、认真解决职工关心的热难点问题

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，

狠抓安全不放松

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。

水泥厂周总结报告 水泥厂工作总结篇五

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光阴，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6x月x日到达xxxx水泥有限公司，正式进入xx运营管理区。根据公司安排，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工作。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。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。

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。

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!

水泥厂周总结报告 水泥厂工作总结篇六

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