# 混凝土管桩生产工作总结(优选4篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2025-02-25

*混凝土管桩生产工作总结1一、20xx年营销工作的主要经验我加强与客户的沟通与联系，掌握客户的生产情况，努力把公司混凝土产品销给客户。我认真听取客户的意见和建议，帮助客户解决使用公司混凝土产品遇到问题，提高公司混凝土产品的市场竞争力。我在节假...*

**混凝土管桩生产工作总结1**

一、20xx年营销工作的主要经验

我加强与客户的沟通与联系，掌握客户的生产情况，努力把公司混凝土产品销给客户。我认真听取客户的意见和建议，帮助客户解决使用公司混凝土产品遇到问题，提高公司混凝土产品的市场竞争力。我在节假日期间及时打电话和发短信，向客户表示问候，增进自己和客户的关系，培养良好的个人感情关系，为今后扩大混凝土产品销售打下扎实基础，使客户需要混凝土产品时，能够首先与我联系。

二、20xx年营销工作存在的不足

在走访客户时，对客户的生产和需要混凝土产品情况了解不够细致，对客户到底需要多少混凝土产品数量，没有完全做到掌握，以致影响了我们公司的混凝土产品销售。同时，对客户使用我们公司混凝土产品遇到的质量问题向公司生产部门反馈情况不够及时，对提高公司混凝土产品质量造成一定不利影响。

三、20xx年主要工作举措

我一是要加强学习，提高自己的营销业务技能，以便进一步做好工作，扩大我们公司混凝土产品销量，为公司创造更好的经济效益。二是要提高服务水平，努力服务好客户，让客户满意我们公司混凝土产品。三是加强对客户的维护，在稳固老客户的基础上，努力扩大新客户，促进我们公司混凝土产品销售。

**混凝土管桩生产工作总结2**

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的××××，也完成了不错的销售任务。让我对营销有了新的认识。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的××亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，感谢张总对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对XX市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要×××的、要×××的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户\_，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度。

3、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等;与调度室及时沟通，了解打灰情况，提高工作效率，掌握更全面的知识。

4、做好培训的学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。新员工的培训学习安排，考核。

二、加强自我学习，提高自身素养

在20xx年里，经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之;第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

四、今后努力的方向

新的一年开始了，又是一个新的纪元，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习混凝土专业知识和相关法律常识。加强对混凝土发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;做好问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立 ，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步!

**混凝土管桩生产工作总结3**

一、安全及生产方面：

在公司领导及全体员工的共同努力下，本年安全生产混凝土万立方，完成生产产值万元。在新的工作之前，我们制定了工作流程，以实验室搅拌操作人员为中心，控制砼的生产质量。从搅拌楼、泵车、铲车、搅拌车及后勤人员的安全教育开始;进行了搅拌站生产制度的制定，由于自建站新人多，经验严重不足，还有很多的工作及困难需要我们客服和改正，为此在20xx度要做以下几方面工作。

1、加强与介休指挥部各项目的沟通联系，增强砼的供应量，努力把自建站的效率尽可能的发挥，较好的完成生产目标。

2、重点安排好自建站的安全工作，时刻警钟常鸣，加强司机的安全意识，严格执行交通安全，按照操作规程安全驾驶.

3、加强对车辆用油的跟踪及控制，保证了公司生产运输的需要。

4、以实验为中心，加强不同标号砼强度的.试配次数，满足砼的质量技术要求，控制好进场原材的质量，以实验检测，材料员，门卫三方共同参与的进场材料收料制度，从源头控制砼的强度稳定及自建站的成本。

5、完善自建站的管理制度，修订建立各岗位职责，建立健全奖罚制度，依照集团公司节点绩效考核办法，制定适合可行的考核办法，激励员工积极性。

6、加强搅拌站的设备保养、日检工作保证设备正常运行，充分发挥其效率。维修工定期检查机械使用情况，电工人员定期检查现场正常供电和电气设备运行安全。

7、加强源头治超工作力度，严格执行各项规章制度，积极响应政府“打非治违”要建立磅房及门卫的管理制度。

8、建立健全后勤管理制度，厨房制度，宿舍制度，食堂做好各项卫生工作。

二、试验室在20xx年完成了从C10到C50的配合比的试配

生产工作，共生产普通砼、泵送砼、道路砼、膨胀砼、细石砼、早强砼、高强砼，混凝土合格率达到98%以上。

三、总结经验，吸取教训：

过去一年自建站还存在很多不足：

1、加强对自建站设备的检查保养，避免重大设备故障。

2、积累数据经验，稳定砼质量，保证出厂砼质量的合格率。

3、要控制原材料的进场成本，规范原材料的进场验收工作。

4、严格执行各种安全规章制度，对车辆进行安全管理，只有以制度管人，才能使管理工作得以顺利开展。

5、加大管理力度，勤上路和到工地检查，及时发现安全隐患，以便和有关项目及公司有关部门的沟通，完善应有的安全措施，保证按时完成生产任务。

我们总结过去，是为了更好的展望未来，20xx年我们有公司领导的正确决策和全体员工的共同努力，让我们以百倍信心，在以赵总为首的公司领导班子的带领下，战胜一切困难，努力做好本职工作，为公司、为介休工程指挥部创造更多的效益!

**混凝土管桩生产工作总结4**

十几天的实习生活结束了。

在这短短的十几天的实习时间里面，我感觉学到了很多的东西。还包括一些非专业知识性的东西。

在开始的几天里面，我们并没有进行专业实验，而是看国标。由于，我们刚刚去的时候，正值三公司混凝土分公司迎接检查之时，所以，我们开始帮着实验室整理资料，完善检查项目。

在之后的日子里面，我们才开始做试验，做试验是一项需要耐心和细心地事情，每天和混凝土打交道难免是乏味，但是，混凝土的质量关乎到一个工程的质量安全，由不得意思的懈怠。

随着混凝土的商品化，在长沙地区已经有不少的搅拌站，这给混凝土公司带来了机遇与挑战。我所在的开福区苏家台，由于临近捞刀河，在此聚集了8、9家的搅拌站，一眼望去，俨然成为一条独特的风景线，不过，再过三四年，这些搅拌站可能就要搬走了，撤到三环以外。这也许就是混凝土搅拌站的一个特点吧，其“寿命”不是很长，家不是很固定。一般服役就算是很长的了。

在说说实验室吧。

实验室有7人，没有一个是女的。清一色男性。

因为是国企吧，所以，管理并不是很严格，实验室的各位呢，可以上网看看新闻、关注一下股市发展、欣赏电视剧、看球赛。当然，前提是完成了自己的工作之后吧。毅哥、勇哥、波哥该是老股民了吧。尤以勇哥为甚，一边看一和家家在新浪的博客，一边对着K线图目不转睛。我觉得胖胖的他此时的样子确实蛮搞笑的。毅哥是我们这个专业的校友了，我们基本上是由他照顾着，他结婚了，准备买房，长沙的房价还是令一般的工薪阶层感到郁闷。波哥属于那种绝种好男人那种类型，低调、细心、沉稳，这是他叫我们做实验时留给我的感觉，对了，还有伟哥，这个胖子，是来自东南大学的高材生，因为他的专业知识过硬一些，所以，主任安排他作为教我们实习的主要负责人。

在实习期间我也收获到了一种感动，在搅拌站有个打工的大伯，他是属于那种什么事情都要做个，将近六十岁了，但是，他还有一个女儿在上大学，所以不得不来这里做“劳力活|”，他很关心我们，教导我们很多道理，在最后我们离开的时候，还写了一封信给我们，真的，我在大伯身上看到了一种责任感，中国的父母真的是相当的不容易。

难以将我在实习期间的感受完整表达出来，可以肯定的是，我收获了，知识，还有感动!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找