# 最新八月份个人工作总结(实用8篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-07-29

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**八月份个人工作总结篇一**

通过20xx年8月份公司组织的“质量月”活动，对引导全员的质量意识，弘扬质量文化，加强质量管理，推动质量振兴，有着深远的战略意义和重要的现实意义。系统工作是一项需要全员共同参与的系统工程，也是一项增强公司综合实力的长效工程，更是我们义不容辞的工作职责。

针对综合管理部的工作，如何提高工作质量，在“质量月”期间综合管理部做了哪些工作现做一下总结：

一、活动情况：

1、组织新进人员进行了质量知识培训。

针对新进人员对质量知识不熟悉、对质量工作认识不深刻的现象，组织新进厂人员进行了质量知识培训，培训内容除了学习质量管理的基础知识外，还结合实际，就生产过程中应注意的事项，如严格按照工艺要求加工;生产过程的三不原则-----对不合格品不接受、不生产、不放过;生产过程如何做好零件的防护;如何做好设备的维护保养;生产过程中的环境保持等等，并给大家强调，质量工作的基础是预防，要第一次就把事情做好;质量工作的重点是持续改进，对加工中的新方法、新建议，要大胆提出，对出现的错误要不害怕、不接受、不放过，同时，学习了以往加工过程发生的一些案例，从以往发生的质量问题中总结经验，吸取教训。

2、按照年度计划培训，对员工进行了《商务礼仪培训》、《员工职业道德培训》以及《驻点销售人员培训》等。

通过这些培训，大大整体上提高了员工们的形象素质，让员工深刻理解到自己不单单代表自己，也是代表厂里的形象。着重对驻点销售人员进行培训，使他们在销售技巧和销售态度上也有了很大的进步和改善，大大增强了他们的销售能力和业务能力。

3、开展企业管理体系的推进(贯标)工作。

企业只有切实、有效地按照gb/t19000-iso9000系列标准建立质量管理体系并持续运行，才能够通过贯标活动改进内部质量管理。因此，在体系运行中要抓好以下控制环节：

(一)、统一思想认识，尤其是领导层，树立言”必须行,行必果“的工作作风;。

(二)、党政工团组织发挥作用，协同工作，使全体人员具有浓厚的质量意识;。

(三)、使每个人员明确其质量职责;。

(四)、规定相应的奖惩制度;。

(五)、协调内部质量工作，明确规定信息渠道。

4、加强后勤管理方面的工作。

分别完成了宿舍楼配套设施的安装、7月份宿舍分配方案以及新餐厅厨具的安装以及使用。对新宿舍后期收尾工作进行了完善的处理，确保让员工能够按计划搬进崭新的宿舍，有一个舒适的休息环境，新餐厅厨具的安装以及使用确保了新餐厅到时可以供员工们安全使用，为员工打造一个良好的用餐基础。

5、加强企业的安全。

实施了每周六组织厂区卫生、安全的检查，加强夜班管理以及加强保安管理等方案。组织厂区卫生安全的检查，大大改善了企业的卫生状况，加强夜班管理，对值班人员进行不定期的抽查，大大加强了厂区夜间的安全性，加强保安的形象管理以及加强外出进入的管理，实施外来人员必须登记的政策，逐步提高企业的形象。

6、按照公司的规定，按时组织了每日生产例会、每周例会每月广场会议以及临时会议，做到有问题及时上报，有问题及时解决，对每周都进行周总结，每月进行月总结，做到有问题及时解决问题，没问题提防出现问题。

本次质量月活动，围绕“全员全过程全方位参与，全面提高质量安全水平”的活动主题，通过“质量月”各项活动的开展，对质量工作起到了有效的推动，“质量是企业生存和发展的生命线”的观念已经深入人心，广大员工的质量意识有了进一步的提高，这必将促进广大干部职工在今后的工作中，更加注重产品质量和工作质量，严格执行各项质量规章制度，加强质量文化建设，认真落实检查发现问题的整改，促进产品实物质量和管理水平的不断提高。

**八月份个人工作总结篇二**

光阴似箭，日月如梭，转眼间，来到xx公司近一个月了。本人一直按照公司和领导的要求完成了xx工作，回顾一个月来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短更好的做好技术管理工作，提起这支拙笔，对这一个月的工作情况进行一下总结，无论收获多少，感受多少，只为自己以后的工作与学习定下一个引航的标志。

不间断的在施工现场巡视，对施工重点情况落实检查、对施工质量的控制、化解各施工班组之间的矛盾、解决现场施工过程中出现的问题从而管理上保证了施工进度。

1、在管理上：对不听指挥、不按要求施工的班组没有进行严厉的惩罚，久而久之个别施工班组就有了侥幸的心态，至使在后期管理工作中出现了安排工作不大顺利的情况。在以后的管理工作中首先要明确自己的立场，发挥项目管理人员在施工现场起的主导作用，对施工班组做到奖罚分明，形成绝对以项目部为中心领导方法，对那些不听指挥的施工班组决不心慈手软，施行严打、严抓以此来树立施工威信。另外，拿技术交底工作来说，并不是简单的把交底写完交给劳务施工队签字就完成工作了。而是在书面交底工作完成后，还要在工人的实际施工过程中跟踪、检查，发现未按或未完全按技术交底施工的工人，要耐心的给予讲解和指导，这样才能使分部分项工程做到位，避免返工，在保证施工进度的同时也保证了工程质量。

和做人一样，能跟得上时代的步伐，才不会被时代所淘汰。面对日益激烈的竞争形势，在这个时候，应该为自己定好前进的方向，从思想上武装自己、充实自己，为社会为公司作出更大的成绩。做到“奋斗成绩事业，奉献充实人生”。

以上为我8月的一些心得和体会，由于水平有限，不免有些遗漏与不足之处，我会在以后的工作和学习过程中逐渐的提升自己为以后的工作作出更好的规划与总结。我坚信“天道酬勤”，我会用我的实际行动来证明我的能力与价值。

**八月份个人工作总结篇三**

八月，我有幸进入了本站这个大家庭，在公司领导和同事的支持和帮助下，不断的锻炼和提高自己。眼看八月即将成为过去，回顾与本站同行的这半年时间，感慨颇多。

我是今年6月份毕业的，刚走出校门就直接来到了上海。来之前我还很迷茫，不知道做什么工作，没有给自己一个明确的定位。因为毕业之前我也做过两份工作，都是销售，但最终都因为各种原因没能坚持下来，可能是受这两次失败的打击吧，当时我对销售没有多少好感。

可命运总是这么奇怪。不知道是我选择了销售，还是销售选择了我，最后我还是来到了本站，再次回归到销售的第一线。来本站的第一天，是胡总给我面试的，他当时问了我几个问题，但我回答的都很不好，特别是让我用英语做自我介绍时，我支吾了半天也没表达清楚，结果出乎意料的是，胡总还是给了我一次机会，让我能在这里与本站一起成长。

刚开始接触国际物流，什么都不懂，对dhl、ups等国际知名快递公司都闻所未闻。那时候公司人还不多，每周六都在会议室讨论一周以来的成绩与问题，当各位同事分析渠道优势与劣势，以及一些操作流程的时候，我更是听得云里雾里。我进公司的时候，正好上一批的系统培训已经结束，胡总和郭经理让小叶做我的师傅，给了我一本培训教材，让我先自己熟悉一下相关知识，由于缺乏实际经验，当时看起来很吃力，经常看的昏昏欲睡的感觉。

一个星期之后，开始了学打电话，那时候一天打70多个电话，但效果不是很理想，也经常遇到客户的刁难和不屑，将近一个月都没有任何进展，当时心情相当沮丧，不知道是继续坚持下去，还是另谋出路，领导也多次找我谈话，给我鼓励。结果，在7月份的最后一天，终于开单了，接到了我来本站的第一票货。接下来的几个月里，我陆续新增了一些客户，但跟其他同事比起来，进步还是慢了很多。

在本站的这半年，是很充实的半年。在这里，我不仅仅是单纯的做业务，而是更加注重自身的提高。跟我以前所在公司不同的是，在本站可以一边学习，一边提高，同时能把所学的东西迅速运用于实践中，遇到不懂的或者是自己无法解决的问题，都可以随时请教领导和同事，而他们都会毫不犹豫的帮助我，这也是我在这里感觉最快乐的地方。

在这里，我有一种求知的欲望，比学生时代更强烈，因为这些东西都是我所急需的，是我在这里工作的价值。物流行业，特别是国际物流，从来都是有风险的。我一直在努力追求自身专业知识的提高，以寻求各种问题件的解决方法，提高自己的风险防范意识。在本站的这半年，我谈不上成功，但工作磨练了我的毅力和耐性是我最大的收获。艰难困苦，玉汝于成。虽然我目前的业绩还不是很理想，但我相信后面的路程我会走的更好。

(二)业绩增长与客户分析。

我分析了一下从7月份到现在每月业绩的增长情况。7月是进公司的第一个月，这个月对我来说相当的漫长，因为开单比较迟，整个月才出了一票货，利润150元。8月份新增3个客户，其中利纳服饰公司只走了0.5kg的普货就再也没有合作过，可能是因为清关问题延误了很久的缘故，这个月总业绩813元。我的客户量不多，下面我对现有的客户做一简略分析。

义乌市康柏进出口有限公司，是我进公司开发的第一个客户，由于当时急于开单，给他报的价格比较低，现在都很难把利润加上去。该公司是由老板自己发货，对价格相当敏感，而且喜欢比价格，最近在我这里走货很少。

丹阳市威胜体育用品有限公司，是我的一个优质客户，我给他的价格也不高，现在快递基本全部由我在做，部分海运也是由我负责的。该公司以经营体育击剑用品为主，目前正处于旺季，相对而言，出货量比较可观。

上海盛丽光电科技有限公司，这也是我在8月份开发的客户。该客户主要生产led灯具，主要出口英、德等西欧地区。前期合作比较愉快，很有开发潜力，但11月份因为一票报关件出了问题，弄得很不愉快，虽然主要责任不在我们，我们也尽力帮助处理，但最终还是没赢得客户的理解和认同。据了解，该公司目前所有的报关件都是直接交给dhl官方，不敢交给代理走。估计以后合作的可能性不大，等问题处理结束后，我准备再到那边拜访一下，争取挽回。

鑫丰泰科技有限公司，是张玉军离职时转给我的，该客户发货类型单一，都是纯电池。考虑到该公司位于深圳，竞争激烈，利润一般。但该客户付款喜欢延误，总是以各种理由延迟付款，以后如有发货，必须严格做到先付款再发货。

元丰玩具、华夏塑业、林新游乐、恒璟易得贸易公司最近一直保持联系，但对方货量不多，偶尔发些小样品之类的，但自认为给他们的服务还不错，没有因为货量少而另眼相看。

利纳服饰，是较早开发的一个客户，第一票到罗马尼亚的货因为清关问题延误了十几天，虽然客户一直很理解很配合，但后来很少找我询价，也一直没出过货。于汝江，是一个私人客户，经常往返于宁波、广州、深圳三地，货量不稳定，8月份连续发了4票到沙特的货，之后又没有什么音讯。

翱云体育、英特玛电器、爱生太阳能科技都是最近新建客户，货量还不是很大，我一直在保持联系，尽量争取其更多的订单。

(三)工作中的不足与改进。

跟其他同事相比，在本站，我所取得的成绩是微不足道的，通过反思这段时间的得失，我认为自己在工作上还存在很大不足。

1、来到公司这么长时间，一共才开发了14个客户，这是很失败的，在客户的跟踪与维护上也做得很不到位。好不容易打电话留下几个qq，因为没有及时去跟踪与联络，让他们一直处于沉睡状态，或许这是我开发客户速度缓慢的原因之一。

2、最近事情比较多，没有合理规划时间，工作条理性不强，就这样浪费了很多时间。有时候很多事情集中到一块了，感觉手忙脚乱，不知道从哪里下手，结果东一下西一下，什么都没做好，还没有效率。

3、在客户询价方面，没有引导客户去看报价表。自己在这方面也存在很大惰性，没有根据客户类型，制作具有针对性的报价表，而是过分依赖现有的apl系统，每次都要花很多时间在跟客户讨价还价上。

4、客户询价之后，没有及时跟进。经常是客户一个星期或更长时间之前询价，由于没有整理这些记录，结果客户要出货都不知道，没有及时主动联系客户，这样就跟很多机会失之交臂。

5、工作抓不到重点。有时候为了完成公司规定的电话量，放下很多原来计划好的工作，结果预定的工作没完成，电话效果又不好。在这一点上，感觉是在被动的工作。

针对以上不足，我决心从下面这几个方面去改进：

首先，加强与客户的沟通与联系。电话量还是要继续保持，但也要抽出一部分时间联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对有过询价的客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

其次，尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于电话，还可以尝试网络推广，或者是通过扫楼等方式。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划。在上一份工作的时候，公司要求我们每天都要写工作总结，其中有一项就涉及“昨日计划完成状况”和“明日计划”，这样总结就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

第四，针对不同客户类型，制作一份合理的价格表，引导客户自己查价格。这样一来方便客户，也节省了我们自己很多时间。

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

二、九月工作规划。

凡事预则立，不预则废。九月马上就要到来，应公司及个人发展的需要，我对自己在新的一个月的目标和任务做了详细的规划。

(一)业绩规划。

九月份是一个过渡期，物流行业将再次进入旺季，此时应把前几个月积累的客户再逐一回访一遍，增加与客户之间的沟通与联系，尽最大努力将潜在客户转化为成交客户。9月和10月是俗称的“金九银十”，是外贸公司发货的高峰时期，也是我们做业务的黄金阶段。这两个月一方面要集中精力做好对老客户的维护工作，把服务做到位，另一方面，要利用前几个月积累的资源，厚积薄发，实现业绩上的突破，平均月利润达到12000以上。11-12月份国外又临近圣诞节，在中国的采购量势必大增，这又是我们业务开发的大好时机，作为一名老员工，业绩应稳定在15000左右。

考虑到受假期、淡旺季等季节性因素的影响，我将九月的各项指标分解到每个月中，如下表所示：(略)。

随着快递市场日渐饱和以及竞争的与日俱增，快递行业的普货利润率已呈下降趋势，为适应市场需求和公司发展方向，九月我们不应仅仅局限于快递市场的开发，空运和海运必将成为新一轮市场争夺战的焦点。从目前我公司空运和海运业务来看，利润还是比较客观的，而且还有很大的发展空间。

到目前为止，我还没接过空运业务，海运知识也相当匮乏。我计划在新的一个月要渐把工作的重心向空运和海运方面转移，积极利用一切可利用的资源完善自己的业务知识、提高自己的业务水平。具体到实际操作上，可以参加公司组织的系统培训，多向领导和同事请教，同时还可以通过相关书籍，使自己的知识储备有进一步提升。

(二)自我实现规划。

除了对工作方面所做的要求和期望外，在自身素质方面，我认为自己还有很大的提升空间。做业务，就要性格开朗一点，多与外界接触沟通，而这也是我目前所难以突破的障碍。九月，我要更加开放自己的思想，把自己真正融入到集体生活之中;工作之余，多到外面去走动走动，开阔自己的视野，丰富自己的社会经历和阅历，这样对我自己的成长是很有帮助的，也是很有必要的;更为重要的是，要学会独立自主的处理各项事情，不能什么都过分依赖于别人，在这一方面各位领导和同事都是我学习的榜样。

当然,在新的一个月中我还有很多要改进和提高的地方，我将不断总结和反省自己，努力适应公司的发展要求，实现更大的突破。

**八月份个人工作总结篇四**

1、完成了本月度的记账、付账、报账工作，并编制本月度的财务报表及附注。

2、完成了统计局报送一季度从业人员及工资总额报表、房地产开发项目经营情况表、房地产开发企业资金和土地情况表、企业经营情况表等。

3、完成了20xx年度审计资料的准备工作及配合审计部门完成上年度审计工作。

4、完成了农信社的评级授信的资料准备及填写报送工作。

5、领购、开具及缴销发票工作。

6、完成了月度社保的缴纳及工资的发放工作。

7、完成了时尚广场土地增值税汇算清缴资料的准备工作。

8、地税局营业税重点税源监控报表的填制及报送工作。

9、缴纳上月度的税金。

10、核对金桥名苑及翡翠苑的销售台账。

11、核对销售部八月份活动方案的获奖房源信息及奖品发放信息。

12、拟定拆迁置换协议。

13、整理个项目的开发成本及回款。

14、建立与财务相关的各项工作流程。

二、下月工作计划：

1、完成月度的记账、付账、报账工作，并编制月度的财务报表及附注。

2、完成统计局报送二季度从业人员及工资总额报表、房地产开发项目经营情况表、房地产开发企业资金和土地情况表、企业经营情况表等。

3、领购、开具及缴销发票工作。

4、完成月度社保的缴纳及工资的发放工作。

5、配合姑墨税师完成时尚广场土地增值税汇算清缴工作。

6、完成地税局营业税重点税源监控报表的填制及报送工作。

7、完成缴纳本月度的税金。

8、与销售部核对各项目的销售台账。

9、核对销售部九月份活动方案的获奖房源信息及奖品发放信息。

10、准备翡翠苑项目与财务相关的入住办结工作。

11、准备企业所得税汇算清缴所需资料的准备工作。

**八月份个人工作总结篇五**

1、基本完成了合约部每月日常业务。

2、已完成了路基一队、路基二队、路基三队、桩基一队、桩基二队、桥梁二队、桥梁三队、拌合站的承包合同。

3、完善了部分施工队分包资料。

1、本月对上计价228万元，开累计价228万元。

2、本月对下计价45万元，开累计价45万元。

到目前为止路基、路面和桥梁涵洞白图都已核算完毕并上报业主。本月新下发阎崇路立交桥下部结构及基础部分、管理区连接路主线桥基础部分、良坨路桥基础部分、f匝道桥下部结构及基础部分、刺猬河东支主线桥基础部分的正式图纸现都已核算完毕并录入系统。

目前已上报的变更索赔有冬季施工、工程延期、试点开工及设备上下场、青龙河桥新增施工便道、刺猬河加宽桥新增施工便道、青龙河桥桩基施工二次倒运，现冬季施工项目已审批。现场确认单项目有阎崇路树坑回填、管理区连接路挖除树根、临时占地、承包人驻地建设、文明施工及环保费，现临时占地、承包人驻地建设已完成现场确认手续。

另外，北京“7.21”洪水我项目受灾情况已报保险公司，现保险公司正在处理中。对业主方面，我标段受洪水灾害影响所发生相关损失的变更索赔资料正在上报。

1、本月的工作重点是阎崇路改建、“7.21”洪水的变更索赔项目及已完成工程的现场确认工作。

2、及时完成本月的对上对下计价及合同管理工作。

3、按照合同要求及时完成清单核算工作。

**八月份个人工作总结篇六**

根据世界环境日活动的文件精神，结合当前环保工作面临的形势和任务，提高广大干部职工的环保意识，促进爱护环境的自觉行为，营造人人讲环境保护环境的良好氛围，仪表车间围绕“共建生态文明，共享绿色未来”这一主题组织开展了系列教育活动，现将活动总结如下。

一、加强组织管理，增强环保意识。

车间领导十分重视环境教育工作，把环境教育作为车间精神文明建设的重要内容，为保证教育的实效，我车间成立了由主任薛付才和书记王顺利为组长的环境教育领导小组，统筹安排学校环境教育工作。重视资料建设，对平时重大的活动都能拍照录像，积累文字资料。重视阵地建设，车间有宣传橱窗，各班有宣传板报，结合活动宣传内容，营造了浓郁的宣传气氛。

二、开展环境保护活动，注重教育效果。

1、利用班前班后会、周一安全讲话和车间培训日等时间，组织职工深入学习文件精神和相关知识内容，开展形式多样的主题班会，职工们以讲节能小故事、节约小窍门和自己怎样节约等形式广泛宣传珍惜自然资源、限制使用塑料购物袋等，树立职工们的节能环保意识。

班会将围绕介绍当今社会环境现状、向职工们宣传环保知识、职工们就“共建生态文明，共享绿色未来”这一主题进行讨论、对同学们日常生活中的衣、食、住、行提出建议和要求这四个方面展开。通过介绍地球环境日益恶化，如全球变暖，臭氧层破坏，资源不足这些环境现状来引起全体职工对环境的重视，从而提高对共建生态文明，共享绿色未来生活的意识。向职工们介绍环保知识，以及国家在共建生态文明，共享绿色未来生活这方面的计划和措施等。并通过职工向其家属进行环保宣传，不使用一次性用品，不乱丢废旧电池开始。

2、教育职工从我做起，从身边事做起，参与总厂绿化、净化、美化厂区的劳动，他们每天巡逻卫生清洁和保洁工作，为新栽种的花草定时浇水，为厂区的绿化、美化、净化尽心尽力。

3、利用车间板报进行环保知识宣传，提高职工们的环保意识，共同保护我们共同的家园。

4、在全车间倡导节水、节电、节约办公耗材的低碳减排活动，并作为一项自觉行动，长期坚持下去。

5、车间主任薛付才和书记王顺利为大家做榜样，经常骑自行车上下班，既环保，又锻炼了身体。

此次环保教育活动，职工的环保意识增强了，但要真正地、自觉地落实到行动上，不是一朝一夕的事情。需要社会、家庭、单位结合起来才能取得好的效果。因此，在今后的环保教育中，我们将进一步的发挥车间的作用，更深入地开展“共建生态文明，共享绿色未来”的活动，使职工、家属的环保意识共同提高，选择绿色生活和消费方式，用实际行动为建设环境友好型社会添砖加瓦，为保护我们的环境作出一份贡献。

**八月份个人工作总结篇七**

一、a标区工程进度描述：

1、石灰石堆场输送地沟土方回填完成;网架柱、轨道基础全部开挖完成，网架柱施工完成13跨，10跨正在组织施工，轨道基础基础施工完成80米，50米轨道基础钢筋绑扎完成;堆场至原料调配库输送廊道基础施工完成70%。

2、联合储库施工13米以下结构施工完成;原料调配库23米板开始支模板，库壁钢轨开始安装。

3、原料磨基础已交安，油管、桁架基础开始施工;喂料楼主体框架已交安，料仓正安装;旋风筒主体框架已全部交安，一层墙体施工完成60%;窑尾电收尘主体框架已交安，二层墙体施工完成80%;增湿塔主体框架已交安;窑尾烟囱拉模施工至23米。

4、窑尾主体框架已交安，一层墙体施工完成70%;高温风机基础反填充处理完成;电梯井基础施工完成;斗提地坑反填充处理完成。

5、生料库滑模施工到顶，库内脚手架开始拆除。6、窑中窑墩基础已交安，3#吨内基础回填完成。7、煤粉制备15.5米层混凝土施工完成，煤磨基础开始绑扎钢筋。

8、窑头电收尘9米层结构施工;地坑一施工完成，地坑二底板绑扎钢筋完成70%;篦冷机基础反填充处理浆砌毛石施工完成;窑头烟囱基础施工完成。

9、熟料库倒模施工至环梁底(20.8米)，汇总地沟基础开挖完成。

10、ph锅炉、aqc锅炉主体结构已交安。11、汽轮机房三层结构施工。二、a标区图纸到位情况：

本月到场图纸目录：

下月急需图纸：矿山破碎及输送廊道、矿山办公室及机修车间、冷却塔图纸。

三、a标区现场人员、机具基本情况：

1、人员：砼工：16人，木工84人，钢筋工57人，瓦工11人，钢结构24人，滑模工9人。

2、机具：塔吊4台，挖机2台，搅拌站3台，天泵1台，罐车2辆。

四、本月a标区出现的质量、安全事故总结：

1、石灰石堆场网架斜柱在浇筑混凝土时，未振动到位，导致拆模后蜂窝麻面。

2、因施工单位施工员标高控制不到位，导致石灰石堆场中心立柱钢筋绑扎施工完后还差20cm才到图纸设计标高。

3、生料库滑模开滑当天，施工单位未安排电工、瓦工值班，导致库壁混凝土大面积脱落。

五、制约各子项进度的因素总结：

1、材料方面：

(1)、施工单位现场脚手架、模板未及时周转使用，导致联合储库及煤粉制备缺脚手架、喂料楼缺模板。

(2)、自备砂场所供应石子直径太大，导致现场煤粉制备。

10米层浇筑混凝土时堵管，生料库滑模施工库壁混凝土大面积脱落现象。

2、施工单位人员问题：

(1)、现场钢筋电渣压力焊焊工太少，未能保住现场各子项框架柱、熟料库库壁竖向钢筋焊接进度。

3、图纸方面：

(1)、窑头主厂房上部结构图纸未到场，导致现场无法组织上部结构施工。

(2)、矿山输送廊道方案迟迟未定，石灰石破碎无法施工。(3)、废气处理各风机基础设备待定，影响现场组织施工。

六、下月工作规划：

1、进度管理：

(1)、矿山破碎及输送廊道开始土建施工。

(2)、石灰石堆场网架柱、轨道基础全部施工完;网架开始安装;堆场至原料调配库输送廊道支架施工完成60%。

(3)、联合储库施工19.8米以下结构施工完;原料调配库库壁施工完。

(4)、地面设备基础施工完;旋风筒、电收尘砖墙砌筑完成;窑尾电收尘电力室施工完。

(5)、窑尾电力室施工完;高温风机基础施工完;斗提地坑施工完。

(6)、生料库锥体施工完;库底基础施工完。(7)、窑中三次风管安装完。

(8)、煤粉制备主体结构完，煤磨基础1月15日交安。(9)、窑头主体结构施工完。

(10)、熟料库交安，网架开始安装;汇总地沟施工完成50%。

(11)、汽轮机房主体结构施工完。

(12)、总降至窑头过公路段电缆沟施工完。

2、质量管理：

(1)、网架安装单位进场后，对所进场材料要求安装单位提供材料合格证，并组织施工单位、安装单位对网架螺杆厚度进行验收。

(2)、加强现场钢结构除锈、刷漆及焊接质量验收。

3、安全管理：

(1)、督促施工单位加强各班组安全文明教育，严禁现场采用明火取暖。

(2)、督促施工单位开始。

4、工程造价资料、签证资料管理：

(1)、梳理各子项施工确认单办理情况，督促施工单位及时办理。

(2)、对a标区设计变更单、图纸会审及工程变更单反应到蓝图上，初步形成竣工图，并组织会签。

(3)、督促施工单位申报窑头斜拉链、石灰石堆场锣锅桁架吊装方案。

5、工程物资管理：

(1)、督促施工单位及时申报a标区pvc门窗、钢轨计划。

(2)、关于水泥缺货问题，督促好施工单位提前两天申报水泥用量计划。

(3)、加强施工单位现场钢筋废料处理管控。

**八月份个人工作总结篇八**

八月我们始终把环护工作放在首位，树立抓好环保为经济，发展经济促环保的大局观念，全面开展基层环保工作，有效地促进了企业的济与环境协调发展，有效地促进了我公司成为环境友好型企业的建设。

1.宣传，提高环保认识。

环境保护是我国的一项基本国策，是树立“以人为本”科学发展观，构建\*\*\*社会的基矗为提高广大员工的环境保护国策意识，利用各种形式进行环保宣传，通过大力开展环保宣传教育，极大地增强了人民群众环境保护的意识，提高了公众关心生产生活环境，主动参与环境建设，依法维护自身环境权益的自觉性。

如有关企业存在着排污不规范的现象，我公司领导和环境保护组成员代表就多次递交了相关的提案和建议。由此可见，关注环境、保护环境正在逐步成为全厂员工的自觉行动，环保工作将在企业发展中扮演越来越重要的角色。

2.强化管理，确保监管到位。

回顾八月的工作，我们的环境保护工作虽然取得了一定的成绩，但也还存在许多的不足和问题，主要是无环保主体、无监测能力、人力少、经费保障困难等问题。希望在今后的工作中能在上级环境部门的关心和支持下，加以改进，让企业的环保工作得到质的飞跃。企业将在以后的发展中不断地完善环境保护制度，积极做好环保工作。节约经济，保护环境，努力成为经济与环境双赢的优秀企业。

今后打算。

1、要有机构、人员、工作目标、工作经费和赋予相应的管理职能。

2、统一领导，至上而下，层层抓落实，形成能顺畅运转的管理工作体系。

3、各级领导和从事环保工作的人员，要有高度的责任感、使命感，决不能有急功近利的思想。

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