# 建材联盟个人工作总结(热门19篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2025-05-28

*建材联盟个人工作总结1>一、市场现状A、福建/江苏20xx年任务额：\_\_，总销售额\_\_元，完成率\_\_%；B、江苏工程客户，20xx年总销售额\_\_，占总销售额\_\_%；C、福建现有客户提货上10W的占总销售额的\_\_%，其他\_\_%；\_\_工程客户，...*

**建材联盟个人工作总结1**

>一、市场现状

A、福建/江苏20xx年任务额：\_\_，总销售额\_\_元，完成率\_\_%；

B、江苏工程客户，20xx年总销售额\_\_，占总销售额\_\_%；

C、福建现有客户提货上10W的占总销售额的\_\_%，其他\_\_%；

\_\_工程客户，20xx年总销售额\_\_元，占总销售额\_\_%；漳州重点客户，靠关系做工程，需求大，对产品性能（型材，配件要求高）特别是供货速度；来自其他锌钢品牌，价格竞争压力，计划着手渠道市场扩大产品品牌影响力。

\_\_渠道客户，20xx年总销售额\_\_元占总销售额\_\_%；原本做不锈钢，玻璃加工，现门店主营锌钢加工半成品方式销售（价格55元/平方），福州市有两家做锌钢加工（原本是做金为锌钢）市场各占一半，都是加工销售半成品，市场难以扩大，但较之20xx年，20xx年市场明显好转，对此需要传达公司核心营销政策，做好产品销售引导工作，实现批发材料为主。

>二、市场分析

A、9月接手福建市场，考虑沿海腐蚀性强，护栏产品以铁艺，不锈钢为主，锌钢推广较少，锌钢楼盘较少，工程市场有潜力，以漳州为例，找到合适的人价格不是问题，产品不是问题销量不是问题

B、关于渠道市场，护窗家家户户都要装的安全产品，特别是沿海经济发达的城市，以室内护窗为主，单一的不锈钢很难满足消费者追求档次的需求，市场是有潜力的。

>三、20xx年市场总结

首先感谢公司对每个业务员的培养，在公司学习到先进的营销理念以及实战的机会。从了解公司品牌化运作模式来，深刻领悟到品牌的影响力及走可持续发展路线。以往的单纯销售产品逐步拓展到销售产品的附加值。市场就是一个巨大的舞台，好的产品是一个媒介，以产品为载体，通过媒体，产品本身优势，服务来增加产品的附加值，提高了产品在消费者心中的档次，在一定程度上增加产品的价格。我们金为公司不单单卖的是产品，我们为客户提供的是系统的工程服务，以及怎么样把产品销售出去的一套营销方案。我的销售生涯不在单单是单卖产品，是帮助客户赚钱的顾问，我相信凭借公司领导的先进理念，营销政策的支持，厂部的规模，质量的优势，不断研发的专利技术，同时，集体员工齐心协力奋发向上，金为公司将横扫同行锌钢，20xx新的一年，新的开始，让锌钢走向品牌的路线。

**建材联盟个人工作总结2**

1 . 三合在手，高楼（阁）我有。

2 . 当初的选择与离开背弃了自我的灵魂。我再也不愿受这样的煎熬，过的这样狼狈。我爱你，想和你在一起，不管多久，就那么一直到永远。习惯了有你，习惯了对你霸道对你自私对你粗鲁。

3 . 只是因为在人群众多看了你一眼，我就无法忘记你的双眼。

4 . 审时度势，当代领航。

5 . 孤独是绝对的，最深切的爱也无法改变人类最终极的孤独。绝望的孤独与其说是原罪，不如说是原罪的原罪。

6 . 我不是风，不能随风飘荡。我不是雨，不可以到处撒泼。我不是太阳，无法让所有人感到温暖。一个世界，两个人的存在，天在之间之外，风在迷蒙的吹着那遥远的味道。

7 . 三合连天，一马当先。

8 . 离你越远，我爱你越深。现在我不禁叩问自己，我所期望的究竟是幸福，还是走向幸福的过程。

9 . 爱一个人却又不可言表，每时每刻每分每秒，都是煎熬。只有见到她，才会颜笑。

10 . 专业时代节能，领航环保温情。

如有意见、反馈或投诉等情况，请联系QQ 9522-3088 我们将会在48小时内处理！

皖ICP备07003335号-12

**建材联盟个人工作总结3**

很庆幸自己能够有机会加入xx，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为xx添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

自20xx月x日加xx至今已有一年之久，侄此年度结束之时，对自己一年来的工作总结如下几个方面：

>一、系统产品知识积累

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

>二、业务渠道的摸索与建设

我所负责的销售区域为：x个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户x家，其中x类店面x家，其余为x类客户。a类店面里有一家为大客户，总共一年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。x家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

>三、品牌的建设尤其重要

x的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们x团队的拼搏与努力！

>四、客户永远是上帝

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都侍为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

>五、销售数据统计

截止到x月x日，我所负责的区域累计销售回款余x万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近一年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到x大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

**建材联盟个人工作总结4**

上半年即将过去，新的半年即将到来之际，总结在过去的半年中，自己所做的本职工作，从接手治理监理材料方面上，均有了不同程度的熟识和进步。

>一、上半年工作内容

20XX年x月我担负了xx小区材料员，从前任材料员接手了xx小区5、6、7、8楼材料治理工作，在施工阶段对一局、八局和各分包工程材料的形成、积累、组卷和归档进行监督、反省，使施工材料达到完整性、正确性，符合有关请求。

在20XX年x月分包工程材料和监理材料顺利通过了档案馆预验收和验收达到了合格标准，而且也通过了质检站验收。材料的顺利验收给工程顺利竣工验收奠定了基矗材料的顺利通过是由各个施工单位的全力配合，才取得必然的成绩，但其中也存在一些不足。

>二、作为监理材料员的工作

在监理部的半年光阴里，无论是从监督、反省各施工单位的施工材料，还是做好监理部的监理材料我做到了尽职尽责。

作为监理材料员我的首要工作如下：

1.配合各专业监理工程师对各施工单位的工程材料作好严峻把关。因为工程材料是真实反响工程项目施工的效果，材料就是在工程建设历程中形成各种情势的信息记载，只有和监理工程师、施工单位材料员全力配合才干完成并做好这项工作。

2.负责监理材料的治理工作，并对监理材料进行收集、收拾和归档。监理材料是工程建设历程中，监理进行监控的真实记载，是一项系统工程。它牵涉到监理单位、建设单位、施工单位、设计单位等工程参建单位的本色性工作，是监理工作科学化、规范化、法制化的标记。监理材料反响监理工作程度，是衡量、评定监理工作的首要根据。

3.遵守合同约定，在勘察、设计阶段，对勘察、设计文件的形成、积累、组卷和归档。

4.编制会议记载、监理月报，监理月报是监理部在一个月内对工程进展和监理工作的总结，也是各有关部门反盛评定监理部工作的首要根据，因此做好这项工作很首要，也很要害。

5.遵守材料规程将列入城建档案馆接管领域的监理材料移交城建档案馆。只有前期各个环节都做好了，才干顺利的移交档案馆，监理工作也就顺利完成。

>三、以上工作的完成也存在着很多不足之处

1.首先对于施工单位工程材料的报验有必然的松懈，往往施工单位在施工完毕之后才将工程材料上报监理部。工程材料应随工程进度同步收集、收拾并按规定移交。

2.对于监督、治理施工单位做好工程材料，使工程材料真实、有效、完整也存着在不足之处，其中施工单位不器重工程材料编制，工程材料没有应用工程材料做材料，使材料无法统一治理。

3.监理月报的编制不完整，施工单位在起头还能及时配合监理做好月报，待工程接近尾期时就起头拖延，使监理月报无法及时收集、编制，编制一份完整的监理月报需要各方全力配合。

以上是我半年来在监理部工作中所碰到的难题也正是工作中所存在的不足之处，做到一个专业材料治理员是在长期工作实践中日积月累中磨炼出来的，不管是对施工材料、监理材料、建设材料都能做到娴熟治理，而我虽然从着手材料治理已有四年之久，虽对各个不同阶层材料治理有必然经验。但是做到一个专业材料员也有必然的差距。面临新的工期即将起头，我将全力认真做好每一项材料治理工作。

在此我也给监理部提一点小小的建议，在接手监理材料以来，目前公司没有治理材料员的指示，短缺一个正规的材料室，很多材料无处堆放，使不少材料丧失。工程材料形成和治理需要一个很长的历程，而且治理材料的人员也替换频繁，这样使下一个接手的很难做好治理工作。

**建材联盟个人工作总结5**

1 . 爱我少一点，但请爱我久一点。

2 . 喝着咖啡，苦苦的滋味。快乐与忧伤，依然能感受到的那份真实与感动思念与孤独。

3 . 回顾\*\*年是忙碌和紧张的，在这一年的时间里，在部门领导的带领下，团结一致，主要完成了\*\*\*\*\*\*工作，同时也我学到了很多东西，找到了自身的不足和问题，为以后的奋斗确立更为明白的方向，现将一年以来的工作学习汇报如下：

4 . 科学发展，百年基业。

5 . 我爱得比你深，你走的比我早。

6 . 三合建材，筑建未来。

7 . 孤单的没有方向，直到自己蹲下来，泪滴落了，才看见，眼泪里的身影。

8 . 爱一个人，其实很简单。他让你流泪，让你失望，尽管这样，他站在那里，你还是会走过去牵他的手，不由自主。

9 . 我不贪心。只有一个小小的愿望：生命中永远有你。

10 . 哪怕事事不如意，还有你如我意。

**建材联盟个人工作总结6**

随着20xx年春节临近、20xx即将画上句号，建筑业又在风雨飘渺中度过艰难一年。在公司高层的指导下，在各领导与各同事的共同努力下，我们认真完成了公司各项工作任务，并取得了一定的成绩，在方总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，20xx年我部共完成设备材料采购合同8份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的工作任务。总结如下:

>一、年度总结;

20xx年实际完成工作总结：

1、编制部门岗位制度，职责明确，按章办事。编制甲供《材料采购流程》，制度清楚，操作有据可查，为‘阳光’采购奠定了理论基础;

2、与各供应商建立并保持良好关系，加强了对供应商信息管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了供应信息库，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。从而进一步扩大了市场信息空间.建立了合格供方名录，在工程开展前夕对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。根据行业发展的最新思维，为建立战略伙伴做好信息控制，甚至将供应商看作自己公司的部门来对待，互惠互利、荣辱与共，因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别是给予同行的政策的好坏取舍将直接影响到我司的成本投入、市场竞争力的高低;

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，尽力协助各业务部门的工作。

b、对采购工作的几点心得和体会总结如下:

1、加强对供应商的管理协调.对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失.合作过程中，采购人员必须公正严明，为项目建设选择储备最佳供应商;

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作.采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，对建设主材商混、钢材等询价纪录登记，掌握市场规律，注重沟通技巧和谈判策略;

3、工作中进一步完善采购流程，为预期采购工作做好准备;

4、逐步提高部门工作员工的业务素质和责任感、明确岗位责任，敦促部门人员专业学习、积极响应公司组织的专业培训，注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调部门员工建立责任感，强调实际工作中对自己采购的材料设备负责到底，保证后期材料、设备有效的追踪;

5、逐步完善、加强对材料及设备价格信息的管理。对每次部门签署合同复印存档，以备随时查阅、后期相关对比。

>二、缺点结论;

由于加入新团队时间较短对于新公司感性转型较缓，个人观点建议性或决策性不强。

>三、20xx年年度计划;

1、进一步强化供应商体系。确保需材能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格、控制质量，稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验;

2、监督质检部门严把物料质量关，与监理公司讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案;

3、逐步完善制度，职责明确精细。按照既定制度做人、做事，自律律人。积极培养下属，竭力激发下属潜能，为公司业务拓展积蓄人力资源;

4、监督监理公司制定项目材料管理制度，建立高频率、高效、务实工作态度。

5、竭尽所能为公司既定目标‘打造xx第一盘’尽职、尽责。

**建材联盟个人工作总结7**

1 . 一个人的世界，一个人的生活，每一个想你的夜晚，每一个梦，每一分钟，每一次想你，每一次失落……

2 . 我知道，自己真的很傻，也许现在我还不能懂，以后我会懂。

3 . 在为期一周的宣传过程中，鼓励广大学生积极的参与其中，在\"教师节\"送祝福的\"心语横幅\"上留下自己对老师们的美好祝福！

4 . 这一场凄凉的雨，打落了多少枯黄的叶，这一个凄清的夜，又忧伤了几人寂寞的心。

5 . 光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，\*\*年即将过去，\*\*年即将来临。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。在\*\*年，更好地完成工作，扬长避短，现总结如下：

6 . 你没来之前，我在这里，一直在这里，细数着光阴的岁月，安静地等待，你来之后，我依然停留在这里，微笑亭亭，在突起的唇角植一株相思的花，静静地为你盛开，悄悄地为你凋落。

7 . 节能产品，首选时代节能。

8 . 爱是一种奇怪的东西，忽闪忽灭间的深刻，成长在彼此心里。最美丽的故事没有结局，最浪漫的感情没有归宿，最幸福的爱情没有言语，最深刻的喜欢没有空间！

9 . 千里送鹅毛，礼轻情意重。

10 . 爱一个人，失去一点点自尊又算什么呢？谁先开口不重要，重要的是彼此相爱，不要因为害怕先开口而错过了真爱。

**建材联盟个人工作总结8**

在第一阶段的工作基础上，存在安全隐患的消费企业现已中止了有效整改。在第一阶段的检查中，部分消费企业未制定较完善的销售台帐目前也有所改善。针对回龙镇新型页岩墙材厂等尚未张贴《建材质量承诺书》及《德阳市人民政府关于整理管理建材质量的通告》的企业和经销商，装箱整治小组工作人员进一步敦促并辅佐张贴。为了耐久、更好的完成的建材质量的监管工作，小组树立建材质量监管的长效机制，为今后的监管工作打下了坚实的基础。

**建材联盟个人工作总结9**

产品的摆放、陈列，花色的选择，规格的定制，包装的统一，一些有瑕疵的产品要提前做好准备（不要本来没有瑕疵的产品因为样板的损坏导致顾客的不满）。在特价板中要考虑花色的不同满足不同年龄段的消费人群，对规格不是很在意的时候，可以使用较多的改制板。包装上的一等品，是让消费者信服的一个重要因素；背面的小A，也是我们这次促销成功关键的一步；再者就是，产品的认证标志，权威认证的标志也是赢得消费者认同的一个很好的硬性指标。

下面就是，产品的技术卖点，很多技术卖点在这个时候，可以放大。（出样不足，有很多出了样没货；有很多根本没有出样，导致很多可以出量的产品，就不能卖出去；为此，可以制作一个小样展示的手册）

**建材联盟个人工作总结10**

>一、市场现状

A、福建/江苏xx年任务额：，总销售额元，完成率%；

B、江苏工程客户，xx年总销售额，占总销售额%；

C、福建现有客户提货上10W的占总销售额的%，其他%；

工程客户，xx年总销售额元，占总销售额%；漳州重点客户，靠关系做工程，需求大，对产品性能（型材，配件要求高）特别是供货速度；来自其他锌钢品牌，价格竞争压力，计划着手渠道市场扩大产品品牌影响力。

渠道客户，xx年总销售额元占总销售额%；原本做不锈钢，玻璃加工，现门店主营锌钢加工半成品方式销售（价格55元/平方），福州市有两家做锌钢加工（原本是做金为锌钢）市场各占一半，都是加工销售半成品，市场难以扩大，但较之年，年市场明显好转，对此需要传达公司核心营销政策，做好产品销售引导工作，实现批发材料为主。

>二、市场分析

A、9月接手福建市场，考虑沿海腐蚀性强，护栏产品以铁艺，不锈钢为主，锌钢推广较少，锌钢楼盘较少，工程市场有潜力，以漳州为例，找到合适的人价格不是问题，产品不是问题销量不是问题

B、关于渠道市场，护窗家家户户都要装的安全产品，特别是沿海经济发达的城市，以室内护窗为主，单一的不锈钢很难满足消费者追求档次的需求，市场是有潜力的。

>三、xx年市场总结：

首先感谢公司对每个业务员的培养，在公司学习到先进的营销理念以及实战的机会。从了解公司品牌化运作模式来，深刻领悟到品牌的影响力及走可持续发展路线。以往的单纯销售产品逐步拓展到销售产品的附加值。市场就是一个巨大的舞台，好的产品是一个媒介，以产品为载体，通过媒体，产品本身优势，服务来增加产品的附加值，提高了产品在消费者心中的档次，在一定程度上增加产品的价格。我们金为公司不单单卖的是产品，我们为客户提供的是系统的工程服务，以及怎么样把产品销售出去的一套营销方案。我的销售生涯不在单单是单单卖产品，是帮助客户赚钱的顾问，我相信凭借公司领导的先进理念，营销政策的支持，厂部的规模，质量的优势，不断研发的专利技术，同时，集体员工齐心协力奋发向上，金为公司将横扫同行锌钢，xx新的一年，新的开始，让锌钢走向品牌的路线。

**建材联盟个人工作总结11**

促销阶段，主要是终端截流、店面导购、现场造势、动态调节的过程。

终端截流：

本次活动，临促没有统一服装，而且有位穿的过于休闲（短裤、t恤、头发散乱有点散漫的形象，这些都是严禁的服装，除非所有女孩都是同样的短裤t恤。）

建材活动总结2

根据县政府办公室《关于展开建材质量专项整治的实施意见》文件肉体，为确保全镇建材质量专项整治工作取得实效，扎实推进灾 后重建工作。在 第一阶段的督查基础上，我镇专项整治小组着实展开了第二阶段的检查整治工作，现将此次建材销售工作总结如下：

**建材联盟个人工作总结12**

今年七月，我非常荣幸的加入xxx，来到了公众客户中心，至今已有半年，在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务和IBSS系统的操作，并熟悉营业厅的运作流程，现对此半年的工作进行简单的回顾和总结。

在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。在这几个月中，流动咨询是我经常做的`一项工作，这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作的前期有时会遇到无法解答顾客提问的情况，需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮助下，已经可以较好的完成流动咨询员和业务导航员的工作。在前台办理业务时，也能够做到详细的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已经对此有了较深的了解。

IBSS系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在我老师的悉心指导下，我已经可以比较熟练的进行操作，并在顾客较少时上位办理业务，但与其他营业员相比操作速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我很深的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时也许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度去弥补，对于领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的去完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的表率作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事形成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。

**建材联盟个人工作总结13**

>一、工作回顾

20xx年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1）加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竟争的行业，对我们公司品牌（格莱斯）进行了深入的了解。

2）通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势（货美价廉），但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖（骆驼）在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3）对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

>二、工作计划

用心工作、踏实做人，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题

1）加强对客源资源的整核与巩固，形成自已的一个客户圈。

2）对于强势的竟争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

3）设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。

4）自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

>三、找好航标，定位人生

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做工程的，工程在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持。固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

（2）建材半年销售工作总结

进入公司半年以来，面对自己从未接触的销售工作，真的是既兴奋又迷茫了，还好有领导的亲自带队和同事的热心帮助，用自己的方式、方法，在短时间内掌握了所需的基础专业知识，并很好的融入到这个销售团队，应用到实际的工作中，并不断的提高自己的技能，下面我要对自己上半年的工作做一份销售工作总结。

>刚开始，我和我的师傅，一直在跟进他的项目，为开发商提供热管材料，我学到了很多东西，这些在平常的生活中根本无法学的。尤其是营销活动中我们要掌握的只是：

1、对自己产品一定要认识到位；

2、本身所具有的知识结构，有关市场的、有关社交的、有关人文的、有关沟通的技巧和学识必须要掌握；

3、需要一份坚强的信念来支撑自己的职业，当面对面对复杂的人、复杂的社会时，采取一种对待方式与自己的价值观能否进行有效的吻合、兼容和融合；

4、专业的营销理论和技巧；

5、正视成功与失败，总结经验。这是每个做营销职业的人必须具备的。

接下来的三个月，根据自己掌握的知识，广泛了解整个房地产开发市场的动态。开始寻找新项目。从零做起，一边学习产品知识，一边摸索市场。遇到销售和产品方面的问题，及时向同事和领导请教，一起寻找解决问题的办法。到目前为止，我已经寻找新项目20个。在老人和领导的帮助下，奇迹般的成功了18个，我深知这与大家的帮助密不可分，我深深地体会到了公司强大的凝聚力。

>我也从中总结了一些自己的小经验：

1、对建材市场、对应行业要充分了解；

2、对自己产品功能的掌握尤其重要；

3、不能过分的信赖客户，要掌握主动权；

4、关注竞争对手的动向。

以上是我的销售工作总结，接下来又是一个忙碌的时期，我会奋斗，积极的抓住市场，学习、总结，为了自己和公司再创辉煌！

**建材联盟个人工作总结14**

自20XX年3月2日进入公司以来，面对一个陌生的企业和自己没有从事过真正的销售工作，我用自己的方式、方法，在领导及同事的指导帮助下，在短时间内将业务所需的基础专业知识掌握，并很好的融入到这个销售团队，应用到实际的工作中，并不断的提高自己的技能。

同时，广泛了解整个房地产开发市场的动态。根据自己掌握的知识，在3月底开始寻找新项目。因为自己没有管材的销售经验，只能从零做起，一边学习产品知识，一边摸索市场。遇到销售和产品方面的问题，及时的请教领导及同事，一起寻找解决问题的办法和针对性的策略。，我已经寻找新项目三十余个。但在跟进的过程中，有近一半的项目一个接着一个的丢失，从而感到干好销售工作真的不是一件容易的事情。比如对于管材市场了解的不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释和推销我们的产品，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的办法，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一些不良的反应。比如：客户答应把金牛品牌指定进去，疏忽防范竞争对手的动作，本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个前期的销售上面，对后期把握不牢固，客户内部客情工作做的不扎实，从而导致丢单。

说起来也惭愧，到现在在领导和同事的帮助下，只做成了银川市文化活动中心地热施工、中宁恒辰世纪财富广场、清苑丰景样板间、枕水幼儿园、盈北家园，共5个项目的地热管材供货，总计回款额：xxx 。但对于我的目标来说，还是相差甚远。就跟进的项目来说，从失败中，我学到了很多东西，这些是我在平常的生活中根本无法掌握的。比如说在营销中哪些知识是必须要掌握的？第一、本身所具有的知识结构，有关市场的、有关人文的、有关社交的、有关沟通的技巧和学识必须要掌握。第二、对自己产品的认识程度。第三、专业的营销理论和技巧，所能够总结到的东西，而非书面化的东西。第四、有没有一种坚强的理念来支撑你对这个职业的认可？这个坚强的理念就是面对复杂的社会、面对复杂的人，所采取的一种对待方式与自己的价值观能否进行有效的吻合、兼容和融合。第五、有没有一种意志力来支撑你对困难和失败的看法。这是我感到每个做营销职业的人必须具备的。

当然，20XX年是忙碌的一年，但不是丰收的一年，是我打好基础的一年，为了20XX年更好的发展。

**建材联盟个人工作总结15**

>一、前言

生产实习是土木工程专业教学计划中必不可少的实践教学环节，它是所学理论知识与工程实践的统一。在实习过程中，我以技术员的身份深入到建筑施工单位，以一个高层住宅小区为实习场所，在项目部技术室主任的指导下，参加工程施工工作，顺利完成了六周的实习任务。同时，也为大学毕业后从事工程时间打下良好基础。

>>二、工程概况

工程名称：

工程地点：

建设单位：北京xxx房地产开发有限公司监理单位：北京xxx工程咨询有限公司设计单位：北京xx工程设计有限公司施工单位：中铁建设集团有限公司第三十四项目部计划开工日期：20xx年7月20日计划竣工日期：20xx年12月15日本工程为一个群体工程，共包括5#楼、6#楼、8#楼三栋高层住宅楼和12#地下车库以及11#楼（变电站），总建筑面积.其中5#楼建筑面积为，8#楼建筑面积为，5#楼、8#楼均由主楼和配楼两部分组成，主楼地下二层为人防层，地下一层为设备层，地上18层及局部19层阁楼为住宅；配楼地下二层为设备层，地下一层至地上二层为会所；建筑总高度为；主楼基础结构形式为筏板基础，主体结构为全现浇剪力墙结构；配楼基础结构形式为独立柱基础，主体结构为框架结构。6#楼建筑面积19300m2，地下一层为自行车库，地上为14层带跃层住宅；建筑总高度为；基础结构形式为筏板基础，主体结构为全现浇剪力墙结构。11#楼（变电站）建筑面积为，地上二层，主体结构为框架结构。12#地下车库建筑面积为，地下为地下车库，地上为车道出入口、人防出入口及变电站，地下车库战时为6级人防物资库，基础结构形式为筏板基础，主体结构为框架-剪力墙结构。由于北京地区每年6月15日到9月15为雨季施工季节，根据北京市防洪指挥部发布的文件，本工程从6月10日进入汛期。

>>三、实习内容

、熟悉工程施工管理、技术管理由于实习时间较短，仅参与了施工过程的具体操作，现作简要概述如下：

项目技术负责人负责落实技术岗位责任制和技术交底制，每道工序前必须进行技术交底并填写“技术交底记录”。

项目经理责成各专业工程师填写“施工日志”。工程经理应记录并保存一份详细的“施工日志”。“施工日志”的内容包括以下几个方面：当天施工部位、该部位的施工人数、具体的施工班组、具体的现场负责人、施工用材料和设备情况、依据的作业方法或哪个技术交底、当天气候、当天施工部位的检验和试验状态以及施工中出现的问题等。

工程施工过程中，由工程室负责现场劳动力调配、进度管理、机械使用和施工安全等工作，并保存相关记录。工程经理负责每周主持召开一次工程例会，总结上周的工程进度情况，找出工程实际进展同计划之间的差距，安排本周的工作。项目总工总结上周的施工质量状况，并对下一步的质量管理提出建议和要求。

在施工过程中，执行自检、互检、交接检、专检制度，施工队质检员对每道工序自检合格后，填写自检表，经相关工班长签认后，由项目质检员复查、检验合格后方可进行下道工序。不合格的工序必须进行返工，再次验收合格后方可进行下道工序。项目通过建立联检制度，填写质量联检表，对各分项工程的质量加强控制。砼施工前必须填写砼浇灌申请。

施工过程中的设计变更，由各专业工程师负责，按本质量计划“合同变更管理”部分的规定，及时传达到各业务口及相关施工队。

砼、砂浆、防水材料由试验员负责取样，送公司试验室进行试验，合格后出具相应的试验报告。产品试验合格后方可发放。

隐蔽工程项目质检员检查合格后，由专业工程师填写隐蔽工程验收记录，报请业主或监理工程师验收。业主或监理工程师在验收记录上签字后，方可继续施工。

由技术室编制月进度计划，工程经理负责将月进度计划分解细化到每周每天，实行动态监控、量化管理，确保施工进度。

、施工技术的具体操作

编写施工技术交底、参加技术交底会议技术交底是每一个分项/分部工程开工的前提，也是贯彻始终的技术指导，直接影响工程质量，其可靠度至关重要。因此，我作为技术员在编写完交底后必须交技术室主任审查通过，方可向施工队队长进行交底。实习期间具体编写了《楼板管道洞封堵》、《地下车库基坑回填》、《空调洞打孔》、《肥槽回填》等技术交底，在此过程中，我大量查找资料，受益菲浅

编写《楼板管道洞封堵》技术交底时，主要是对工程出现质量问题后的处理，这一部分内容在课堂上很少接触。管道洞是在楼板施工过程中为水电管道预留的孔洞，其孔径大于管道半径，如不封堵或封堵不严密，极宜发生漏水等现象，因此需要进行技术处理。对于一般情况，主要是将管道井剔凿成到“八”形，如图：——再安装模板（采用木胶板），模板与主体结构和管道交接处贴海绵条塞封，要求模板安装牢固，与楼板以及管体接缝严密，然后搅拌、浇筑细石混凝土，并用钢筋插捣密实，最后拆模养护。对于特殊情况，如楼板配筋挡住管道通过，需要熔断钢筋，技术处理时剔凿结构楼板或用膨胀螺栓与主体连接（剔凿洞口成到“八”形），钢筋采用搭接焊，焊接采用反面焊，焊接长度5d，其后操作程序与一般情况相同。而《地下车库基坑回填》技术交底的编写主要运用了《土力学》的知识，比如检验回填土的质量，采用环刀法取样，对土中的有机质含量、干密度以及含水率的测定，同时利用回填土与掺入石灰粉的体积比例来控制土的质量。夯压时对干土可适当洒水加以润湿，但严禁出现“橡皮土”现象，保证基础的承载能力以及沉降度。

通过编写技术交底，使我对分项/分部工程施工工艺有了一定的了解，不但巩固了在课堂上所学的专业知识，熟悉了相关规范，而且学到很多书本以外的知识。

参与工程质量的检查、验收在施工过程中，施工队经过自检、互检、交接检后，再报项目部，由项目质检员复查，检验合格后方可进行下道工序。我同时以质检员的身份参与了工程质量的检查、验收，上现场之前必须熟悉施工图纸，如墙体配筋图、楼板梁的配筋图、模板施工图等。模板验收中主要检查板缝是否封堵严密、垂直度是否合格、测量模板安装是否满足房间开间要求等；钢筋验收则检查墙体的保护层厚度、箍筋间距、梯子筋以及暗柱暗梁的配筋是否符合要求等；抹灰装修则检查拉毛强度、面层平整度是否合格；防水层铺贴是否符合规范等。

协助现场技术人员处理施工质量问题刚开始，我所做的只是统计工程质量问题的类型、准确位置以及数量，如蜂窝孔、漏浆、露筋胀模、烂根等。通过学习《修补方案》技术交底，积极向有关技术人员请教，逐步掌握了处理这些问题的方法。

修补方案：对数量不多的小蜂窝、麻面、漏筋、漏石的混凝土表面用钢丝刷刷干净，然后用水清洗湿润，然后用1：水泥砂浆（内掺建筑胶）抹面修正，抹浆初凝后加强养护工作；蜂窝比较严重或漏筋较深时，剔除掉附近不密实的混凝土和突出的骨料颗粒，用清水洗刷干净并充分润湿后，再用比原强度等级高一级的细石混凝土填补并仔细捣实；对胀模、变形、错台的混凝土结构应根据图纸尺寸弹线、切割，再按线进行剔凿，剔凿先用尖錾子进行剔凿，剔凿基本到位后用扁錾进行细致剔凿，剔凿要不露钢筋、平整。

整理工程资料实习期间我整理了较多的工程资料，如《混凝土浇灌申请》、《隐蔽工程检查记录》、《工程物资进场报验表》、《材料、构配件进场检验记录》等。如《混凝土浇灌申请》，施工队在钢筋绑扎后项目部和监理验收通过，由项目部工程室专人向混凝土搅拌站报所需混凝土的方量以及地点，然后，混凝土运输车进场时需提交混凝土开盘自查等随车小票，由项目部填写浇灌申请，交监理存档。通过这些这些资料的整理，我了解了工程施工的相关程序和规范。

>>四、思考与创新

学习是无止境的，通过看到的结果，积极思考问题产生的原因以及处理方法，这样才能在工作中学到更多知识，真正起到理论联系实际的良好实习效果，在处理遇到的工程技术问题的过程中，增强分析问题、解决问题的能力。

本工程在施工中采用了较多的新技术、新材料。主体结构是全现浇剪力墙结构，墙内设置暗柱和暗梁，增加了房间的开间面积和净空高度。装修中，如厨房、卫生间的装修采用了轻质陶粒混凝土隔墙条板，此隔墙板与以往砖砌墙相比，具有自重轻、安装简便、强度可靠等优点，不仅使现浇楼板所承受的荷载大大减小，而且加快施工进度，缩短工期，节约成本。

在构造柱配筋验收过程中，设计单位在立筋的采用上选择光圆筋，而施工队在施工过程时绑扎的箍筋与光圆筋之间的摩擦力过小，导致箍筋向下滑移，给施工带来不便。因此，施工队擅自将光圆筋改为螺纹筋来增大摩擦力，以便于箍筋的绑扎施工，但这一变动极大的增加了成本。通过积极思考，我向技术室主任提出如下整改方案：暗柱四根立筋采用2光圆筋和2螺纹筋，施工时交叉对角放置，如图：——这样既增大了箍筋的稳定性，便于施工，又减少了成本。此方案得到主任的肯定。

>>五、总结

经过六周的生产实习，感受深刻。在施工技术上，实际操作以理论知识为基础，但又比理论知识更具有灵活性和可操作性，这需要学好专业知识的同时在工作中积极思考，灵活应用，培养自己的思维创新与独立解决问题的能力。同时，利用这次实习机会接触社会，得到很好的锻炼，明确了在剩余的一年大学生活中应该发展的方向，特别是需要锻炼语言交流与沟通能力，努力学习，踏实工作，积极面对每一次挑战。

**建材联盟个人工作总结16**

一、前言

生产实习是土木工程专业教学 计划 中必不可少的实践教学 环节，它是所学理论知识与工程实践的统一。在实习过程中，我以技术员的身份深入到建筑施工单位，以一个高层住宅小区为实习场所，在项目部技术室主任的指导下，参加工程施工工作，顺利完成了六周的实习任务。同时，也为大学毕业后从事工程时间打下良好基础。

>二、工程概况

工程名称：西三期西二里小区二期工程

工程地点：北京市xxxx

建设单位：北京xxxx房地产开发有限公司

监理单位：北京xxxx咨询有限公司

设计单位：北京xxxx设计有限公司

施工单位：xxx有限公司第三十四项目部

计划 开工日期：20xx年7月20日 计划 竣工日期：20xx年12月15日

本工程为一个群体工程，共包括5#楼、6#楼、8#楼三栋高层住宅楼和12#地下车库以及11#楼（变电站），总建筑面积。其中5#楼建筑面积为，8#楼建筑面积为，5#楼、8#楼均由主楼和配楼两部分组成，主楼地下二层为人防层，地下一层为设备层，地上18层及局部19层阁楼为住宅；配楼地下二层为设备层，地下一层至地上二层为会所；建筑总高度为；主楼基础结构形式为筏板基础,主体结构为全现浇剪力墙结构;配楼基础结构形式为独立柱基础，主体结构为框架结构。6#楼建筑面积19300 m2, 地下一层为自行车库，地上为14层带跃层住宅;建筑总高度为；基础结构形式为筏板基础,主体结构为全现浇剪力墙结构。11#楼（变电站）建筑面积为，地上二层，主体结构为框架结构。12#地下车库建筑面积为，地下为地下车库，地上为车道出入口、人防出入口及变电站，地下车库战时为6级人防物资库，基础结构形式为筏板基础，主体结构为框架-剪力墙结构。由于北京地区每年6月15日到9月15为雨季施工季节，根据北京市防洪指挥部发布的文件，本工程从6月10日进入汛期。

>三、实习内容

、熟悉工程施工管理、技术管理

由于实习时间较短，仅参与了施工过程的具体操作，现作简要概述如下：

项目技术负责人负责落实技术岗位责任制和技术交底制，每道工序前必须进行技术交底并填写“技术交底记录”。

项目经理责成各专业工程师填写“施工日志”。工程经理应记录并保存一份详细的“施工日志”。“施工日志”的内容包括以下几个方面:当天施工部位、该部位的施工人数、具体的施工班组、具体的现场负责人、施工用材料和设备情况、依据的作业方法或哪个技术交底、当天气候、当天施工部位的检验和试验状态以及施工中出现的问题等。

工程施工过程中，由工程室负责现场劳动力调配、进度管理、机械使用和施工安全等工作，并保存相关记录。工程经理负责每周主持召开一次工程例会，总结 上周的工程进度情况，找出工程实际进展同计划 之间的\'差距，安排本周的工作。项目总工总结 上周的施工质量状况，并对下一步的质量管理提出建议和要求。

在施工过程中，执行自检、互检、交接检、专检制度，施工队质检员对每道工序自检合格后，填写自检表，经相关工班长签认后，由项目质检员复查、检验合格后方可进行下道工序。不合格的工序必须进行返工，再次验收合格后方可进行下道工序。项目通过建立联检制度，填写质量联检表，对各分项工程的质量加强控制。砼施工前必须填写砼浇灌申请。

施工过程中的设计变更，由各专业工程师负责，按本质量计划 “合同变更管理”部分的规定，及时传达到各业务口及相关施工队。

砼、砂浆、防水材料由试验员负责取样，送公司试验室进行试验，合格后出具相应的试验报告。产品试验合格后方可发放。

隐蔽工程项目质检员检查合格后，由专业工程师填写隐蔽工程验收记录，报请业主或监理工程师验收。业主或监理工程师在验收记录上签字后，方可继续施工。

由技术室编制月进度计划 ，工程经理负责将月进度计划 分解细化到每周每天，实行动态监控、量化管理，确保施工进度。

、施工技术的具体操作

编写施工技术交底、参加技术交底会议

技术交底是每一个分项/分部工程开工的前提，也是贯彻始终的技术指导，直接影响工程质量，其可靠度至关重要。因此，我作为技术员在编写完交底后必须交技术室主任审查通过，方可向施工队队长进行交底。实习期间具体编写了《楼板管道洞封堵》、《地下车库基坑回填》、《空调洞打孔》、《肥槽回填》等技术交底，在此过程中，我大量查找资料，受益菲浅。

编写《楼板管道洞封封堵》技术交底时，主要是对工程出现质量问题后的处理，这一部分内容在课堂上很少接触。管道洞是在楼板施工过程中为水电管道预留的孔洞，其孔径大于管道半径，如不封堵或封堵不严密，极宜发生漏水等现象，因此需要进行技术处理。对于一般情况，主要是将管道井剔凿成到“八”形，如图：------再安装模板（采用木胶板），模板与主体结构和管道交接处贴海绵条塞封，要求模板安装牢固，与楼板以及管体接缝严密，然后搅拌、浇筑细石混凝土，并用钢筋插捣密实，最后拆模养护。对于特殊情况，如楼板配筋挡住管道通过，需要熔断钢筋，技术处理时剔凿结构楼板或用膨胀螺栓与主体连接（剔凿洞口成到“八”形），钢筋采用搭接焊，焊接采用反面焊，焊接长度5d，其后操作程序与一般情况相同。而《地下车库基坑回填》技术交底的编写主要运用了《土力学》的知识，比如检验回填土的质量，采用环刀法取样，对土中的有机质含量、干密度以及含水率的测定，同时利用回填土与掺入石灰粉的体积比例来控制土的质量。夯压时对干土可适当洒水加以润湿，但严禁出现“橡皮土”现象，保证基础的承载能力以及沉降度。

通过编写技术交底，使我对分项/分部工程施工工艺有了一定的了解，不但巩固了在课堂上所学的专业知识，熟悉了相关规范，而且学到很多书本以外的知识。

参与工程质量的检查、验收

在施工过程中，施工队经过自检、互检、交接检后，再报项目部，由项目质检员复查，检验合格后方可进行下道工序。我同时以质检员的身份参与了工程质量的检查、验收，上现场之前必须熟悉施工图纸，如墙体配筋图、楼板梁的配筋图、模板施工图等。模板验收中主要检查板缝是否封堵严密、垂直度是否合格、测量模板安装是否满足房间开间要求等；钢筋验收则检查墙体的保护层厚度、箍筋间距、梯子筋以及暗柱暗梁的配筋是否符合要求等；抹灰装修则检查拉毛强度、面层平整度是否合格；防水层铺贴是否符合规范等。

协助现场技术人员处理施工质量问题

刚开始，我所做的只是统计工程质量问题的类型、准确位置以及数量，如蜂窝孔、漏浆、露筋胀模、烂根等。通过学习《修补方案》技术交底，积极向有关技术人员请教，逐步掌握了处理这些问题的方法。

修补方案：对数量不多的小蜂窝、麻面、漏筋、漏石的混凝土表面用钢丝刷刷干净，然后用水清洗湿润，然后用1：水泥砂浆（内掺建筑胶）抹面修正，抹浆初凝后加强养护工作；蜂窝比较严重或漏筋较深时，剔除掉附近不密实的混凝土和突出的骨料颗粒，用清水洗刷干净并充分润湿后，再用比原强度等级高一级的细石混凝土填补并仔细捣实；对胀模、变形、错台的混凝土结构应根据图纸尺寸弹线、切割，再按线进行剔凿，剔凿先用尖錾子进行剔凿，剔凿基本到位后用扁錾进行细致剔凿，剔凿要不露钢筋、平整。

整理工程资料

实习期间我整理了较多的工程资料，如《混凝土浇灌申请》、《隐蔽工程检查记录》、《工程物资进场报验表》、《材料、构配件进场检验记录》等。如《混凝土浇灌申请》，施工队在钢筋绑扎后项目部和监理验收通过，由项目部工程室专人向混凝土搅拌站报所需混凝土的方量以及地点，然后，混凝土运输车进场时需提交混凝土开盘自查 等随车小票，由项目部填写浇灌申请，交监理存档。通过这些这些资料的整理，我了解了工程施工的相关程序和规范。

>四、思考与创新

学习是无止境的，通过看到的结果，积极思考问题产生的原因以及处理方法，这样才能在工作中学到更多知识，真正起到理论联系实际的良好实习效果，在处理遇到的工程技术问题的过程中，增强分析问题、解决问题的能力。

本工程在施工中采用了较多的新技术、新材料。主体结构是全现浇剪力墙结构，墙内设置暗柱和暗梁，增加了房间的开间面积和净空高度。装修中，如厨房、卫生间的装修采用了轻质陶粒混凝土隔墙条板，此隔墙板与以往砖砌墙相比，具有自重轻、安装简便、强度可靠等优点，不仅使现浇楼板所承受的荷载大大减小，而且加快施工进度，缩短工期，节约成本。

在构造柱配筋验收过程中，设计单位在立筋的采用上选择光圆筋，而施工队在施工过程时绑扎的箍筋与光圆筋之间的摩擦力过小，导致箍筋向下滑移，给施工带来不便。因此，施工队擅自将光圆筋改为螺纹筋来增大摩擦力，以便于箍筋的绑扎施工，但这一变动极大的增加了成本。通过积极思考，我向技术室主任提出如下整改方案：

暗柱四根立筋采用2光圆筋和2螺纹筋，施工时交叉对角放置，如图：-----

这样既增大了箍筋的稳定性，便于施工，又减少了成本。此方案得到主任的肯定。

>五、总结

经过六周的生产实习，感受深刻。在施工技术上，实际操作以理论知识为基础，但又比理论知识更具有灵活性和可操作性，这需要学好专业知识的同时在工作中积极思考，灵活应用，培养自己的思维创新与独立解决问题的能力。同时，利用这次实习机会接触社会，得到很好的锻炼，明确了在剩余的一年大学生活中应该发展的方向，特别是需要锻炼语言交流与沟通能力，努力学习，踏实工作，积极面对每一次挑战。

**建材联盟个人工作总结17**

1 . 三合建材，专业当选。

2 . 您的温暖，由我们护航。

3 . 爱是旅程，彼此要好好地对待，因为要结伴走很长的路。

4 . 记住，不是所有人都是真心。所以，不要那么轻易的就去相信。

5 . 光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。在\*\*年，更好地完成工作，扬长避短，现总结如下。

6 . 自从见到你，我为你沉醉;自从分开你，我为你思念;自从想念你，我为你流泪;自从不见你，我为你难过。我什么时候还能再见到你，恋你，念你。

7 . 又是一年辞旧迎新时，回首过去的一年，倍感时间的紧迫。在这匆匆忙忙，平平凡凡的一年中，我们大家一起勤勤奋奋，踏踏实实，平平安安地又度过了一年。我们一起经历了一段磨砺和考验。无论对公司的工作还是我们每个员工自身的成长来说，都是成长和壮大的一年。们在安全生产，公司制度建设，员工培养等方面作出了可喜的成绩。首先我代表公司董事长及各位领导，向一年来辛苦工作的各位员工表示感谢。同时我也在此代表各位员工，向一年来带领全体员工一起为公司的发展为了每个员工的平安幸福殚精竭虑的xxx表示忠心的感谢和诚挚的祝福。下面我代表公司就\*\*年的工作总结如下。

8 . 爱，就疯狂，两个人撑起所有梦想不爱，就坚强，一人扛起所有的伤。

9 . 寂寞的夜晚呵，多么的漫长，却因为你对我的厚爱，使我忘了等待是一生最初的苍老，而是从容地等下去，直到天长地久，地老天荒，沧海变桑田。

10 . 放手，终究不懂得如何放手。

**建材联盟个人工作总结18**

很庆幸自己能够有机会加入，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

自XX年X月X日加入至今已有X年之久，值此年度结束之时，对自己一年来的工作总结如下几个方面：

一、系统产品知识积累：由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

二、业务渠道的摸索与建设：我所负责的销售区域为：迁安，古冶，开平三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户家，其中a类店面家，其余为b类客户。a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

三、品牌的建设尤其重要：系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们团队的拼搏与努力！

四、客户永远是上帝！在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都视为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

五、销售数据统计：截止到XX年XX月XX日，我所负责的区域累计销售回款XX万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人一年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到XX大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

**建材联盟个人工作总结19**

xx年已经过去了，我通过这段时间努力的工作，也有了许多的收获，借此机会对这段时间自己的工作做一下总结，目的在于总结经验，提高自己，把工作做的更好，我自己有信心也有决心把以后的工作做到更好。总结如下:

我是xx年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的，仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱，来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识，为了能够迅速融入到这个行业中来，边学习专业知识，边摸索市场，遇到销售和专业方面的问题，就及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声谢谢!

通过不断的学习专业知识，了解同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

当然，现存的缺点也有很多，比如：对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验等等。

市场分析我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2、5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。国产车这方面主要是a4，a6、几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从xx年9月19日到xx年12月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，xx年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心!随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn