

最新作业区年终工作报告 年终工作报告 告(优秀9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，报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

作业区年终工作报告篇一

首先是要有一个专业的管理者；

二是要有良好的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。药物核算是相当重要的,对药物成本和质量严格监督,尽量控制药物价格最低化,让市民吃得起,保障市民身体健康。最重要的一个是要用心去观察,用心去与顾客交流,留住新客人并发展为回头客,这样的话你就可以做好。

具体归纳为以下几点:

- 1、以药品质量为第一,保障人们安全用药,监督gsp的执行,时刻考虑公司的利益,耐心热情的做好本职工作,任劳任怨。
- 2、认真贯彻公司的经营方针,同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工,起好承上启下的桥梁作用。
- 3、做好员工的思想工作,团结好店内员工,充分调动和发挥员工的积极性,了解每一位员工的优点所在,并发挥其特长,做到量才适用。增强本店的凝聚力,使之成为一个团结的集体。

4、通过各种渠道了解同行业信息,了解顾客的购物心理,做到知己知彼,心中有数,有理放矢,使我们的工作更具针对性,从而避免因此而带来的不必要的损失。

5、以身作则,做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化,教育员工有全局意识,做事情要从公司整体利益出发。

6、周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性,使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境,为公司创作更多的销售业绩,带领员工在以下几方面做好本职工作。首先,做好每天的清洁工作,为顾客营造一个舒心的购物环境;其次,积极主动的为顾客服务,尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识,并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语(七字真言:请,您好,对不起,谢谢,再见),使顾客满意的离开本店。

7、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作,少一些牢骚,多一些热情,客观的去看待工作中的问题,并以积极的态度去解决。现在,门店的管理都是数据化、科学化管理,与几年前来比对店长的工作要求更加严格,熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

8、在本年度虽然业绩不错,但是还是存在客户的流失问题。

新的一年开始了,成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们的药店。面对明年的工作,我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑,理清明年的工作思路。

重点要在以下几个方面狠下功夫:

1、加强对客户流失量的调查与总结。寻找出流失原因,并且改进;

2、对药店成本和质量严格监督,保障市民健康;

3、加强日常管理,特别是抓好基础工作的管理;

5、树立对公司高度忠诚,爱岗敬业,顾全大局,一切为公司着想,为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

6、加强和各部门的团结协作,创造最良好、无间的工作环境,去掉不和谐的音符,发挥员工最大的工作热情,逐步成为一个最优秀的团队。

一、销售情况

20xx年产品总销售收入225万元,是20xx年的2、6倍,这些成绩的取得,除了我店员工的努力之外,和公司的正确决策以及公司各部门的积极支持和配合是分不开的。

二、经营管理方面

1、平时注意对员工进行业务素质的提高,积极参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。

2、针对不同消费者,采取不同的促销手段,善于抓住顾客消费心理,有针对性地进行产品介绍。

3、会员卡制度的实施,稳定了一部分顾客群,也提升了药店的知名度。

4、及时统计缺货,积极为顾客代购新特药品,还提供送货上门服务。

三、存在问题

1、医保定点药店的申请一直没有办下来,流失了很多客户。

2、会员卡刚开始实施不久,很多细节做的还不够完善,没使会

员制度发挥更大的用。比如,会员价商品的推出没有形成长效机制,积分兑换的礼品单一等。

3、员工的专业知识欠缺,尤其是药理和病理方面,不能更好的指导患者用药,直接影响到患者用药的疗效及药品的关联销售。

4、店长自身缺乏掌握本行业最新动态,对外界因素的变化不敏感,不能及时调整经营思路。

四、对今后工作的打算和建议

1、进一步完善会员制度,及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品,争取做到周周有特价,月月有礼品。

2、为了扩大门店宣传,提升知名度,吸引更多的潜在顾客进店消费,可以有计划的进行社区义诊活动,如免费量血压、测血糖,健康咨询等。另外也可根据不同季节疾病的高发率在店内发放各种疾病的防控方法及日常保健小常识的小册子。

3、要保证上架商品种类齐全,数量充足,结构合理,主动为顾客寻医找药,更好地满足不同顾客的需求。

4、组织员工进行业务素质培训,使员工的专业知识和销售技巧更能适应公司快速发展的需要。

5、通过学习培训使店长保持与时俱进的头脑,充分掌握行业动态和公司经营思路,更好地带领员工做好工作,争取在20xx年,使我店的经营情况稳步提高,创造出更大的效益。

作业区年终工作报告篇二

1、现时药价不断下降、下调,没有多少利润,空间越来越小、客户难以操作。

2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足功课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

1、当地的市场需求决定产品的总结体销量。

- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个

人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总结之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

作业区年终工作报告篇三

1、分别对一、二、三、六车间的部分设备根据实际情况进行了改造，降低了工人劳动强度，在提高产品质量的同时，节约了生产成本。

2、通过公司组织外出学习，对生产工艺进行改进，将新的生产工艺配方成功应用于生产，降低了生产成本。

1、充分利用例会和车间班前班后会，将公司第二次创业的精神认真传达，使车间员工真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建员工以厂为家的思想。

2、加强了班组培训学习。车间班组长的责任直接影响车间的工作质量，因此，在xx年的班组建设中重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用。

1、制定了现场管理制度，并在生产过程中认真执行，宣传贯彻“5s”活动，并认真组织实施，使现场管理得到大的改善。

2、将东厂所有积压余料进行消化，避免了原材物料的浪费，节约了生产成本，改善了现场。

积极配合质量管理部门对车间质量的检查力度，并强化生产技术的管理力度，使产品质量一次抽检合格率大大提高，水分超标现象减少，产品板结现象得到较好控制。

1、加强了对班组安全检查力度，完善了岗位责任制，发现问题及时通报并限期整改，使安全隐患大大降低，确保了xx年的安全生产。

2、充分利用周二安全例会时间，认真分析一周来的安全生产情况，将车间发生的安全事故认真分析总结，吸取经验，杜绝类似事故的再次发生。

xx年虽然取得了一定的成绩，但仍存在着很多问题和不足，像在安全管理方面就做得不到位。还有在生产和成本方面出现了一些问题。虽然我们车间问题不小，可是我相信，只要我们只要安全生产，不会出现任何问题的。现在全球金融危机的情况下，大量制造业企业倒闭，关门，我们厂也面临着如此的困境，所以我们更要加强生产，提高效率，使我们厂在金融危机的影响下做到最小，我相信我们能够度过难关的。

以后的生活就是这样了，我不求做到，也要做到尽善尽美，不求凯旋归来，但求无愧我心，在来年的工作中，我们要齐心协力，努力把工厂的效益做到！

作业区年终工作报告篇四

20__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策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。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。

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_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、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。
- 3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要优惠的、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，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。
- 4、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；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好_顾问的培训学习工作。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。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。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20__年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了x本畅销书，为自己充电。向周围的领导、同事进行学习。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

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_顾问问题的解决者“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！

作业区年终工作报告篇五

时代在发展，幼儿的生活环境日新月异，他们的身心每时每刻都在发生微妙的变化。“与时俱进、因人制宜、提高素质、保教并重”是我们一直坚持并将继续努力的方向，来年我们有决心和信心在各级领导的领导下，发挥我园优势，为武陵源的幼教事业做出自己更大的贡献。我园以“蒙以养正”作为办园理念，认真学习贯彻执行国家和省、市、区的有关学前教育法规及上级主管部门的规定，做到保教结合，教养并重，能以保教工作为中心安排工作。以《幼儿园指导纲要》为指导思想，努力做好后勤服务工作，使家长放心的把孩子交到我们手中，让孩子在幼儿园健康快乐的成长。

我园实行园长负责制，以园长为领导核心，班子成员分工合理，职责明确。从制度上规定安全措施，从设施上保证安全无隐患，从人员管理上加强督促检查。做到定时定期专人检查，及时消除隐患。幼儿的一巾一杯也按规定消毒。我园每

期幼儿体检两次，体检率达到100%，每年参加妇幼保健院体检一次，并按照规定建立合理的幼儿作息制度，确保幼儿身体健康发育。并经常组织教职工学习安全防护知识，将安全知识教给孩子，在此期间每学期进行教师消防演练、教师防爆演练，对幼儿进行消防安全教育及消防演练活动。每天坚持晨午检，检查孩子有无异常情况并做好登记，有无携带危险物品，及时消除危险。经常与家长保持联系，共同重视幼儿安全工作；坚持接送幼儿，家长打卡接送，确保幼儿安全离园。我园积极进行内部管理体制变革，实行岗位责任制，教师聘任制。并依据幼儿身心特点和本园情况实际制定了各项规章制度。各项规章制度、计划、总结健全、明确、符合本园实际，落实较好。重要制度悬挂上墙。促进幼儿园各项工作的完善和进步。加强教职工观念与行为的转变与更新，重视教师基本功和教学技能的训练，能掌握并运用现代化教学手段，提高工作能力。

在教研过程中，根据教师教学中出现的问题开展相应的教研活动。各位教师细心观察幼儿，注重教学积累，积极做好孩子的观察记录，及时与家长沟通，做到发现问题及时解决问题。以《3-6岁儿童发展指南》为指导，以幼儿的年龄特点为标准，我园科学、合理安排幼儿一日活动，制定保教目标，教学计划。活动计划中各领域相互渗透，体现综合性、寓教于乐。激发幼儿的学习兴趣，培养幼儿良好的学习能力与学习习惯，教师在活动中创设宽松和谐的环境，激发幼儿主动学习、主动探索的学习兴趣。幼小衔接一直是我园十分注重的方面，通过培养幼儿良好的作息观念、卫生、行为习惯、怎样和同学进行沟通等方面，让孩子从身体、心理上做好进入小学的准备，通过“课间十分钟”“我是小学生”等主题活动，让孩子从心理上向往小学生活，帮助孩子顺利过渡到小学生活。在本年度我园不仅注重自己园所的发展，还邀请了各领域的专家来园指导工作，并邀请同行参与，仅今年暑假期间就接待国培园长培训班成员240人，一杰保育保健主题培训140人，将优质的资源共享给同行的老师们是我们一直在做的事情。因此，今年我园还被湖南省教育厅评为省优质教

育资源幼儿园。

我园注重与家庭联系，为密切家园联系，发挥家长作用，提高教育的合力。我园开展了独具特色的家长志愿者活动，邀请家长参加我园教育教学活动的组织与实施，通过亲子阅读分享活动促进亲子关系，培养孩子们的阅读兴趣，并开办家长学校：召开了新生家长说明会、学期课程说明会等。各班成立了家长委员会，家长委员会各成员分工明确，责任到人。今年六月，在家长委员会和老师的共同努力下，我园举行了“弘扬中华优秀传统文化”六一活动专场演出、重阳节将爷爷奶奶请进幼儿园和孩子们一起过节、万圣节和家长孩子一起体验国外节日的习俗，元旦节开展的20xx年亲子彩跑活动以爱国祝福祖国为主题，从小培养孩子的爱国情操，增进家长与孩子的亲子关系。幼儿园还建立了微信工作平台，让家长利用网络了解孩子在园的情况，并获得丰富的育儿知识，各班级会利用微信群、朋友圈将孩子在幼儿园的活动向家长们一一展示，让家长们及时了解孩子在幼儿园的情况。

一直以来，我园会把安全工作放在首位。时刻提醒老师们做到：眼中有孩子，心中有安全，处处有教育，时时有记载。我们会不定期的对园内设施、大型玩具、线路、消防器材等进行安全检查，做到及时发现及时整改，不留安全隐患。还利用视频来对孩子进行辅助教学，增强幼儿的安全意识，时刻防范一切不安全的因素发生。在每一个日常环节都有安全提示，特别是课间入厕洗手，室内游戏，户外活动等关键时间更是时时提醒以提高师生的安全防范意识。每学期，幼儿园和老师们签订安全责任书，明确各自的职责，贯彻“谁主管谁负责”的原则，除此之外，幼儿园也会和家长签订安全责任书，确保幼儿安全健康的成长。为了提高师生的安全防护能力，开学前会开展老师的消防、防爆演练。学期中，会根据情况开展消防、防骗、防汛等安全演练，让孩子在演练中积累经验，增强自我保护的能力。

总之□20xx年在教育局的正确领导和全园教职工的共同努力下，

本园取得了很好的成绩，得到了家长及社会的认可。同时也存在一些问题和不足，我园会继续发扬成绩，克服不足，争取来年取得更加突出的成绩来回报领导、家长及社会对我们的帮助和认可。

我园园舍设置合理，活动场地中错落有致地摆放着各种大型玩具，是幼儿嬉戏锻炼身体的好去处，更是增添了占大篮球架和篮球、彩虹伞等体育用具，让孩子们从小养成爱运动的好习惯。活动室空间宽敞，采光充足，分区合理，材料充足，幼儿和教师共同布置的室内外环境充满童趣和教育意义。幼儿食堂干净卫生，厨房按规定设置，开通了明厨亮灶的项目。建立食堂食品卫生检查管理制度、食品安全制度，食品、餐具、炊具均按规定消毒，室内设置有冰箱、消毒柜、油烟机 etc 等现代化设备，保证了食堂的安全卫生，为幼儿的身体健康成长提供了有力的保障。严格制定幼儿食谱，合理安排营养平衡，促使幼儿在幼儿园不仅要学知识，更要保证幼儿身体健康成长。

作业区年终工作报告篇六

一、积极进行政治、业务学习，提高职工队伍职业道德素质

1、组织财务科会计人员学习预计20xx年度将实施的《医院会计制度》（征求意见稿），通过学习让会计人员提前掌握国家关于医院会计制度的变化。

2、参加各种学习培训，如会计继续教育学习、审计继续教育学习，学习后全部考试通过。

3、对收费员进行职业道德培训：强调收费员“廉洁自律、诚实守信”的重要性，并将医院目前正在执行的《收费办理制度》《退费管理制度》《医院关于加强医收费票据控制与管理的有关规定》对收费员进行了讲解。

二、做好日常工作及财务分析，加强财务收支管理

根据医院的实际情况，加强医疗业务收支管理。努力增收节支，减少医疗费用支出，充分利用医疗技术和设备，积极开展医疗服务。实现总收入xxx万元，其中财政补助xxx万元，医疗收入xx万元，药品收入xx万元，其他收入xx万元，总支出xx万元、其中医疗支出xx万元，药品支出万元，财政专项支出万元，其他支出万元，因此本年累计结余约万元，实现了收支平衡，略有结余。

门诊收费员总计收费单据张，收费金额万元。住院处住院登记人次，收取押金万元，办理病人结帐人次。

三、加强资产管理，确保医院资产安全

1、采用有效的方法和监控措施加强货币资金管理，确保资金安全：

医院每日货币资金流动量较大，为确保资金安全，收费处要按下发的每日收费制度执行，出纳每日都按时将现金送交银行。由于医院的特殊性，经常在出纳银行存款后有病人交费住院，造成现金超库的情况，为此财务建立了现金报告制度。

财务科对门诊收费员退费进行随机抽查，以此监督退费行为，但发现此项工作仍有缺陷，财务思考新的管理办法以堵塞漏洞，强调退费、报损、作废票据必须全部上交，建立了票据交接机制。

2、每半年、年终组织全科财务人员对医院物资实地盘点，对医院物资情况做到心中有数，以便协同相关科室共同管理好医院财产物资。

3、今年12月中旬连同设备科人员将对全院固定资产进行清查。

作业区年终工作报告篇七

采购内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的采购内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和行政办公能力。

1、严格按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都积极主动跟踪物资采购情况。有问题第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。密切关注采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调。对每一位来访的供应商进行引见相关领导或采购员，确保了每一个供应商都能对公司留下一个良好的印象。我也看到，我们的采购员在与供应商合作过程中，公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为公司选择最佳供应商战略伙伴关系。

4、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备的计划、询比价都进行了核实登记，保持了信息资料的完整，及时把资料输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

5、提高个人的业务素质 and 责任感。虽然只是本部门的后勤人员，但是我仍不忘提高自己的业务素质 and 责任感，必要的时候可以上网多了解各大煤矿企业采购流程与规章，不断提成自我价值。

在20xx年的工作中，我虚心向部门领导及同仁学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我会选择性得采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

1、及时准确地登记每日的采购清单，每日早上主动询问采购员是否有需要登记的销货清单。如果有，请采购员做好清单交接，签收后就及时登记台账；如有现金的及时返还采购员，余下按矿分类存放在指定位置以便于入库单到的时候登记挂账。工作做到了及时登记，数量金额及型号规格准确无误。

2、确保采购的物资优质优价，逐步完善物资价格目录，登记好采购时间，采购数量，采购金额，以便以后采购过程中进行价格参考。

3、财务挂账及付款核对登记，当入库单传上来，要及时做好交接本登记并道财务挂账，及时跟踪采购员请款支付情况，并在核查后做好登记处理。协助采购员核对往来帐，并与供应商核对往来帐务。

4、与供应商核对往来时，必须内部帐正确无误。

6、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，协助业务部的工作需要。

7、及时准确的完成领导交办的其他任务。

1、工作进行较乱，需要改进工程方式方法，确保工作的顺利进行；

- 2、部门与部门之间的沟通未能达到理想效果；造成工作有些脱节。
- 3、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商；
- 4、及时准确的完成台账登记工作，做到百分百准确无误；
- 5、按时与供应商财务进行往来账核对，确保账目清楚无误。

作业区年终工作报告篇八

积极参加单位组织的各项政治活动认真学习领会省交投文件精神，坚持以党的思想和科学发展观武装自己的头脑。通过学习，使自己的政治水平得到提高，增强了工作的积极性、主动性和责任心。

作为一名驾驶员，为领导和同志们服务促进单位工作的正常开展，在后勤保障中起到了一定作用。我首先明确自己的工作职责，遵循职业道德规范，服从领导，团结同志，随叫随到，牺牲节假日，克服困难，圆满地完成任务，确保不因自己而影响单位工作的正常开展。

为保证车辆行车中的安全，我严格遵守指挥部的《驾驶员管理制度》，不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。认真做好安全防范措施，清除安全隐患，时刻提高警惕，严格遵守规章条例，杜绝安全事故的发生。

做到定期检查，及时维修。定期给汽车进行保养，每天回指挥部后把车辆彻底打扫一遍，保持卫生，并按说明书商所说对车辆在行车中不出现故障，增强安全性，并掌握汽车的基本原理，在行车中发现异常，尽量找出故障并及时排除。

为节约油料，行车中做到不急刹车、不急加速、不强行超车，避免不必要的高速行车和在高速档位的低速驾驶，充分保障

了行车的经济性。

有人说选择了司机就选择了辛苦，我今后也必将长期与这清苦的职业为伴，但我决不苦恼，决不给江南指挥部抹黑，因为我愿意为我所从事的事业付出满腔热忱，捧出全部真诚，愿意为我挚爱的江南高速的建设事业奉献一切。

作业区年终工作报告篇九

一是多种形式进行宣传。不定期在街道组织治安防范宣传活动，发放宣传手册，有效扩大了宣传的受众面，使每个居民都能看的到。

二是有效整合村和街道资源，建立了由居委会、社区积极分子参加的治安群防会组织，其中一项重要的工作就是加强法律、法规的宣传教育作为职责和任务，要求齐抓共管。我针对何湾街道和何湾村的实际情况，多次组织召开有居民、单位组织代表参加的社区治安座谈会，目的是提高防范意识，加强管理。

三是发挥积极分子和村居委会的作用，在辖区内及周边进行巡逻、防控，发现问题及时反馈。

今年的公安工作的重点是确保世博会期间的稳定，根据世博会安保要求，我结合何湾街道和何湾村流动人口大，对责任区的人、地、物、事、组织，有可能对世博安保工作造成隐患的问题，进行了深入细致的分析，将责任区存在的问题反馈给所里并提出建议，所里根据我反馈的情况和建议，在世博前期组织全所民警及村委会、居委会等对何湾街道和何湾村进行了统一集中清查行动，对不按照要求登记的流动人口进行了清理和处罚，对发现的问题进行了及时处理，起到了较好的作用，净化了辖区的治安环境，为世博安保工作打下了坚实的基础。

我在2**2年的社区警务工作中，能够主动受理居民群众咨询、求助。以全心全意为人民服务的宗旨为居民办好事、办实事，帮助群众解决实际问题，一年来收到居民的锦旗1面。工作中能够广泛听取群众的意见和建议，对责任区内存在的违法问题和影响社区治安的情况敢于大胆管理。

在工作中我不存在向社区单位组织、居民、个体私营者和事主吃、拿、卡、要的问题，不存在为社区群众办事吃请、收礼等问题，不存在接待群众推委、扯皮、对工作不负责或不作为的问题，不存在违反公安工作纪律的问题。其它需要说明的问题没有。

通过一年来的工作，我对社区的情况有了一定的了解和认识，得到了村委会、居委会和群众、单位组织在工作上的大力支持，特别是那些为世博安保做出贡献的居民群众，为社区治安防范，反映情况，提出合理化意见的居民群众，在此我表示衷心的感谢，你们会激励我在今后更加努力地为社区工作，更好地为居民群众服务，更好地严厉打击违法犯罪活动。

我的述职至此，谢谢大家！