

2023年物料组的工作总结(优秀6篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

物料组的工作总结篇一

工作职责：负责产线的物料领退、物料管理及协助拉长做好生产区域的5s工作。

1、领料工作

a□生产部下达《领料单》后，物料员必须依据领料单要求□□bom□□提前三天与仓管员核对无误后领取物料并及时核对所发物料□b□物料员在领取物料时，必须确认其名称、规格、数量、颜色、用量与□bom□符合，如所发物料是特采需生产加工要及时告知拉长和主管，以避免投入生产中有大批量不良现象□c□对于重要物料和有颜色要求及有存储要求和期限的物料必须先进先出且有物料批号，不同批号严格分开放置。

d□物料员应采用目视、计量仪器等抽点方式领取物料（部分贵重或易出现数据错误的物料可全点），必须严格按照套料单领料，避免仓库发错、多发或少发等情况发生，以免影响工作效率□e□在领取过程中如发现少料、错料现象时必须立即知会仓管员要求补给或更换□f□领取物料后物料员必须在单据上签字认可并留底。

h□物料如有异常现象时必须及时向拉长及生产主管反馈。

2、退、换、借料工作

a□物料使用过程中，物料员应主动及时（1h周期）的收集产线上的不良物料。产品清尾后必须将所有物料整理到指定区域□b□对于结单退补物料，必须当次（日）理清，不留至次日，以免生产前后、规格数量的分化现象□c□整理物料时必须按物料种类、物料质量、物料状态详细区分□d□整理好的物料应准确填写《物料退、换单》，并呈报品质部、生产部签字确认后及时到仓库办理退、换手续，确保生产运转的持续性。

e□尽量排除生产断线的可能性，随时查看所领物料是否进入缺料现象做好借补的准备，确保生产的一次性完结。

3、单据管理

a□物料使用单据是生产管理中的重要单据，必须遵循《文件管理流程》妥善保管□b□物料员有义务定时整理自己的工作区域，确保文件放置区域的环境美化。

c□物料员文件资料必须按产品类别、日期、型号、单号等形式区分放置并标识清晰□d□物料员需保存的资料有《生产领料单》《补料单》《退料单》《工具、辅料领料单》□e□保存期限：所有单据必须保存一年。

4、物料管理

a□配合拉长管控物料（即放置、保管、维护、使用、预测使用）□b□监控物料在使用过程中的质量状态，有责任强调员工使用方式。

c□不断追寻物料工作中所存在和一切问题，并及时真实的向上级反映异常情况，达成生产进度的有力实施和正常运作。

d□及时、定期向生产主管提供各订单物料的相关数据。

4、其它责任或义务

a□协助拉长做好生产线整理、整顿、清洁、清扫的执行和监督工作□b□在责任工作外，随时配合部门内各种生产工序的作业□c□能临时完成上级安排的各种非计划内工作。

物料组的工作总结篇二

时光飞逝，转眼之间又过去了一年，感触颇深，来回报自己的工作和思想的转变以及看法。扎实的工程建设理论和技术管理知识、丰富的现场施工经验是做好工程项目管理的基础；这就需要在平时的工作中不断积累和总结，让实践与理论更好地沉淀于能力上，更好去管理协调。

1、通过有限公司对工程项目前期策划工作的管理和推进，目前公司上下已经清楚地认识到工程项目实施的前期策划工作是搞好项目管理的重要前提，鉴于此，今年公司在制定年初质量目标的时候，把工程项目前期策划覆盖率100%作为一项重要的工作目标。

2、积极推广新技术，公司上下有计划地开展创优工作，在去年取得7项市级2项省级优质工程的基础上，今年又取得某某铝厂220kv配电装置及硅整流所工程、电解烟气净化回收系统工程两项部级优质工程和某某车场、某某电厂三项市级优质工程，超额完成年初制定的一部优，二市优的创优计划。

3、通过实施《某某公司计量器具补充管理办法》，促使各项目和管理计量器具的设备公司严格按照《监视和测量装置的控制程序》运行计量器具管理体系，克服了以前计量器具归属单位，使用单位送检责任不清，管理混乱弊病，使计量器具送检合格率达到年初制定的100%的要求。

4、严格按质量内审计划要求，对公司机关、各常设机构所有在建工程项目部进行了例行审核。并对内审发现的问题进行了通报，对审核开出的51项不符合项督促改进完毕。

对项目进行成本控制，人、材、机、管是构成成本的主要费用；人工费严格按工程量计算，优化劳动力，减少返工，杜绝滥用工，施工要按工期严格进行，严禁窝工，无故停工，用工要按时按量(定量定工)；材料在在提取使用前，施工主要负责人要熟悉施工图纸，对所用的材料的数量做到心中有数，要按时按量提取材料，尽量控制材料使用量，严格按照图纸施工，多用材料和少用材料土建工长都要以洽商的形式反映在书面上。

总结中，通过多年坚持和完善这两项成本管理措施，使我们项目施工的任务无一亏损，为企业创效做出了一些工作。接下来的一年中，我将继续拼搏。

物料组的工作总结篇三

物料计划员主要是根据主生产计划制定物料需求计划，并对物料计划的执行情况进化监督和控制。以下是物料计划员年终总结，欢迎阅读。

1光阴似箭，日月如梭，不知不觉中，我已经站在20**年的新起点上了，又是一个新的开始。一年的时光就这样匆匆忙忙地一眨眼过去了，回顾这已经成为历史的一年来的工作的点点滴滴，有太多的感叹，想说的真是太多太多。由美国次贷危机引起的金融危机在年初的时候给了我们一些或多或少的担忧，但事实证明这似乎没有对我们的企业造成更坏的影响，反而是订单不断，创历史新高。

走过了20**，踏过了20**，我已经从一个初到仓库什么都不懂的毛丫头，逐步到轻车熟路，人生的路在前进，工作依旧。回顾2015年所经历的风风雨雨，现对我9年的工作做如下的总。

20**看似平凡之中却透着不平凡，我依然认认真真，勤勤恳恳，每天将自己该做的本职工作很好的完成。

物料部是一个事务繁杂的部门也是一个重在配合的部门。身在一个服务性的部门，我每天的工作重点就是将收货和发货的品种、数量能够及时录入erp在出库方面，严格按照各车间领料单上所填写的实际领用数量出库；在入库方面，按照送货单上的品种、规格、实际接收数量，确保数据的及时性、准确地，以便于采购及时了解车间的领用和仓库的库存情况，方便采购及时采货、作相应的备货。对于已经录入erp的送货单和已经出库的领料单做好相应的标记并签字，避免重复出入库。虽然偶尔也又出错的地方，但是都能及时的调整过来。

另外，在各物管收货点验好的送货的品种、数量之后，按照实际收货的厂家、品种、数量写好原材料送检报告交进料检验人员检验材料。

包装材料虽说是辅助材料，但也占着举足轻重的位置，没它不行。我每天按照各车间所下达的计划核算所需的包装内盒和外箱的规格、数量，将计划报给采购及时订购。既要保证车间生产正常进行，又不能造成多余材料的浪费。收货时，按照送货单清点好规格和数量，入库并分类摆放整齐，配合好各车间下达的生产任务，保证包装材料及时发放到各车间，以便于产品及时打包入成品库。月底协助好采购进行各厂家的对账，做好实物验收，方便账。虽然偶而有突发情况发生，特别是后来将包装物仓库转移到了五楼之后，每次收货都要上下电梯没有一个半小时都不能。1年纸箱纸盒累计收货456919只，9年收货57525只，较之前增加了；1年泡沫累计收货32829只，9年累计收货387221只，较上年增加了。工作虽然增加了一些难度，但是任何时候困难总是难免的，我们需要做的就是尽量克服这些难度，让难度由大变小，由小化乌有，尽自己最大的力量去做。

2又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公

司给我提供了一个磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！感恩的心，感谢爱生，让她伴我一生，让我作坚强的自己。感恩的心，感谢命运让我认识爱生，花开花落我一样会珍惜！新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

一、货比三家，直接降低药品价格。

二、发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。

三、发货方式尽量以送货的上门为主，协商提货费用由供方负担。

四、降低现金调货，寻找新的供货来源。

五、破损药品集中邮寄，降低换货费用。

六、向供应商争取培训费用或市场开发费。

七、引进同类新品种。

众所周知采购部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我调到如此重要的岗位上，给我一个学习的机会，让我从原来对采购的一无所知到认识了更多的人和事，接触了更多新鲜的事物，学到一些新的知识，增长了更多见识！在刘董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年多的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；

不断提高自己在采购工作的作业流程上的知识;在交易中采用和坚持良好的商业准则等,相信这些我都已经做到了。

物料组的工作总结篇四

计划网专题频道工作计划栏目,提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯,希望我们所做的能让您感到满意!

2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙,总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后,就意味着xx年个人销售工作计划的到来,刚接触销售时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,这给销售工作带来很多不便,这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下:

一;对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或宴请客户,好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。

2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,

在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划：

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的' 利润指标，***万元，纯利润***万元。其中：打字复印***万元，网校***万元，计算机***万元，电脑耗材及配件***万元，其他：***万元，人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行

为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

- 1、公司内部定期不定期安排员工培训。
- 2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。
- 3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大

的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求

保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、

病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

物料组的工作总结篇五

一、班级基本情况和目标：

我班共有学生40人，其中男生29人。除一位本市学生以外，全部来自于苏北。这些学生学习成绩不够理想，但思想纯朴，

进取心强。本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。

二、具体措施：

- 1、抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好自修课纪律，提高效率。
- 2、提高板报、墙报质量，营造良好的学习氛围，构建良好的班级文化。
- 3、利用班级刊物对学生进行思想教育，发挥学生的主观能动性，激励学生。
- 4、通过组织班级活动培养学生的集体观念，增强班级凝聚力。
- 5、定期开展学习活动，培养学生良好的学习态度和方法。
- 6、开展有益的文体活动，促使学生的身心健康发展。
- 7、组织学生积极参与学校的各项活动，力争在各项活动中取得好成绩。
- 8、定期与学生谈心交流，了解学生的思想动态，及时疏导解决学生的问题。

三、活动安排：

第一周：

第二周：庆祝教师节。

第三周：学生报名，安排好学生的住宿和生活问题，参加学

校开学典礼。

第四周：挑选班团干部，制订班、团活动计划，强化常规管理条例。主题班会：自我介绍和入学感想。

第五周：主题班会：迎国庆文娱联欢会。

第六周：组建班级运动队，迎接学校运动会。

第七周：班级辩论赛。

第八周：期中考试动员、考风考纪教育。

第九周：复习迎考。

第十周：期中考试。

第十一周：期中考试得失谈。

第十二周：社会实践。

第十三周：主题班会：特长展示(手工制作、网页制作、绘画、书法等)。

第十四周：一二·九庆祝活动。

第十五周：开展学习党章活动。

第十六周：主题班会：学习经验交流会。

第十七周：期末复习动员。

第十八周：期末考试。

一、帮助学生树立远大的人生理想，变“要我学”为“我要

学”

中学生是人生观形成的重要时期。关心时政，关心国家民族的前途命运，希望自己一生有所作为是他们的共同特性，因此抓紧抓好时政教育，特别是当前世界与中国在经济科技发展上的机遇和挑战，历史上中国的落后给我们的苦难和今天我们与发达国家相比我们存在的弊端，以此常常能唤起他们的历史责任感，树立起为中华之崛起而努力学习的信念，这是学生时代最具感召力的学习原动力。

此外，班主任自身要做一个人格高尚的人，要宏扬正气，是非分明，立场坚定，用自身的人格力量感染学生，给学生以可信任感和可钦佩感，这是班主任工作的基础。

总之，以上思想政治工作能极大帮助学生养成学习自觉性，主动性，和勇于探索的精神，思想政治工作是班主任工作的灵魂。

二、鼓舞学生信心

1、树立榜样：个人修养的榜样，学习刻苦终成大器的榜样，敢于拼搏的榜样，成绩先居劣势后终于赶上来了，取得了好成绩的榜样，伟人，名人，民间故事中的典范，特别是他们的已毕业校友的先进事迹。

2、实事求是地指出学生的优缺点，帮助他树立目标，取长补短。

物料组的工作总结篇六

施工程序的安排是随着拟建工程项目的规律、性质、设计要求、施工条件和使用功能的不同而变化，既有固定程序上的客观规律，又有交叉作业、计划决策人员争取时间的主观努力，因而在编制施工组织设计、组织工程施工过程中必须认

真地贯彻执行施工程序的安排原则。

二、园林绿化工程施工组织设计的编制

一 园林绿化工程概况

工程概况中应说明：工程地点、工程规模、工程内容、质量要求、创优计划目标、园林绿化配置、计划开竣工日期等内容。

二 园林绿化工程施工准备

1、施工组织机构设置：公司质安部门项目经理质量员、安全员、施工员、资料员、材料员、环保员。

2、园林绿化技术准备：现场踏看收集分析施工有关文件及技术资料专业图纸会审进行设计及施工技术交底制订最佳施工方案。

三 园林绿化施工部署及主要部位施工方案

1、测量工程

(1) 测量设备投入计划

(2) 测量方法步骤制订

(3) 测量保证措施成立项目部测量小组

2、园林小品工程

基础工程施工方案主体结构施工方案装饰工程施工方案木结构施工方案等。

3、园路及铺装工程

基础工程施工方案铺装工程施工方案等

4、绿化工程

(1) 栽植基础工程：略

(2) 土方工程：土壤改良土方造形根据《浙江省园林绿化技术规程》

(3) 栽植工程□a定点放样b种植穴挖掘c树木起掘d树木装运e树木栽植f地被植物类工程。

以绍兴市城市广场二期地面工程为例，该园林绿化工程中胸径25—50厘米的大树栽植有160多株，为确保大树移栽的成活率，达到预期的园林景观效果，专门成立大树全冠移栽qc课题小组进行科技攻关，取得了成功的经验，达到了科技攻关的预期效果。具体技术措施如下：种植穴挖掘后设置20—30厘米砂石滤水层——树木起掘采用3×3×米木箱包装法——树木装运采用木箱机械吊装法——树木栽植采用浆灌法、植物生根粉泥球处理、上设透气管——养护采用电磁阀控制的全光自动喷雾技术措施。

(4) 养护管理工程：根据季节不同和植物季相的变化，编制相应的养护技术措施和养护劳动力的投入量。

四 园林绿化工程施工总进度计划

1、按合同约定的工期，采用立体平行交叉作业编排施工班组。