

制药厂仓库管理员工作 仓库管理员述职 报告(实用5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

甜品店工作计划 年终工作总结篇一

一年的工作已经结束了，这一年我完成了领导分配的工作任务，做到了遵守公司的规章制度。现在新一年的工作已经开始了，我认为自己是需要对过去一年的工作做一个工作总结的，这样就能够知道自己在过去一年中有哪些做的不好的地方，在接下来的一年的工作中加以改进，让自己能够把新一年的工作做得更好，不断的有进步。

我觉得自己这一年的工作是完成得很不错的，相比于上一年的工作，自己少犯了很多的错误，也能够准时的完成领导分配的工作任务，保质保量的完成。我觉得自己这一年是进步了很多的，在很多的方面都能够看到我的进步。这是让我感到非常的高兴的事情，但同时也觉得自己应该要继续努力，我知道自己的身上还是存在着不足的，还是有很大的进步的空间的。所以虽然这一年我的表现很不错，但我也不能骄傲自满，要继续努力，做好以后的工作。

这一年自己也学到了很多的新东西，成长和进步了很多，但我还是会因为粗心而出现不应该出现的错误，虽然没有导致很严重的后果，自己也及时的看出来问题了，但我觉得自己还是必须要有所改变的，不能一直这样下去，会浪费很多的时间。所以之后是一定会让自己更加严谨的去工作，争取不要因为粗心出现一些不应该犯的错误。

这一年我严格的遵守公司的规章制度，没有犯过纪律上的错误。这一年我没有迟到过一次，也没有早退过，更没有在上班时做过与工作无关的事情。这一年我每个月都是全勤的，没有请过一次假，可以说是很努力的在工作了。在工作的时候我也会以集体利益为先，个人利益靠后，虽然说我的工作能力可能还没有到最好，但我的工作态度至少是挑不出错的。我知道作为公司的一员除了在完成自己每天的工作之外，也是必须要做到遵守公司的纪律的，在这一点上我觉得自己是做得很好的，没有让领导失望过。

这一年领导分配给我的任务我完成得还是很不错的，从整体上看的表现也是很好的。这一年我更加的注重跟同事的合做，我觉得只有大家都有了合作的精神和意识，我们才能更好的去完成我们办公室的工作。

新一年我会更加勤奋的工作，努力的把自己这一年没有做好的地方进行改善。这一年的工作已经是过去式了，我更应该注重的是我未来的工作。我相信自己努力的话是一定能够把工作做得更好的。

甜品店工作计划 年终工作总结篇二

（一）在xxxx年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（二）在xxxx年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

（一）xxxx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度xxxx年下半年，行政部组织召开了xxxx年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

（二）对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

（三）做好了固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

（四）加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

（一）开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

（三）总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3、宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

（一）积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

（二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇

报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□xx的明天更美好！

甜品店工作计划 年终工作总结篇三

任何改变对于一个人都是艰难的。我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与各个部门、同事间的工作配合，工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务，这样的结果会有两种：要么顺利完成，要么被遇到的困难打倒。因为一个人的能力、精力毕竟是有限的，而在自己尚不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。

20xx年对我来说，正确的蜕变很重要。要改变的问题很多，首先就是意识。由于我们公司刚刚建立，不管是制度还是体制都未健全，必然会存在不足，在这种情况下不能去抱怨公司反而应该尽自己的力量努力参与公司的建设发展让公司变的更完善更具有竞争力。意识转变能反作用自己的行为。写出来分析是对自己的警示，提醒自己需要树立深刻的危机意识，认识到问题是蜕变的第一步。其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎么样才能做得更好。

任何公司的发展都要经历这样那样的曲折道路，我想有部分来自自身原因，说明从我们各部门的工作人员自身还有需要改进和加强的地方。这就要求勤练内功，提高个人的专业知识和操作技巧，保证质量。对于我们一个技术员来说，勤练内功和提高专业知识、技巧更是必要的。

有时候觉得自己非常幸运，在刚刚毕业就能够进入一家实力

雄厚，拥有非常多可利用的资源来提高自己的专业技能和个人修养的公司，这对于一名刚刚步入社会的大学生是难得可贵的。在这种优越的环境中我不能够养尊处优忘乎所以，反而应该发扬建筑人不怕苦不怕累不怕脏更不怕挑战的精神，积极参与工作不惧困难，让自己这颗棱角满是的石子在每天的工作中越磨越光越练越强。

最后我要感谢各位局领导给我这个机会，同时给予我的工作重担，让我在20xx年经历了更多。我也不可能完美的总结过去的一年，我们没有回到过去的的能力，但我们却有改变未来的能力!其次要感谢所有帮助支持我的每一位同事，是他们身体力行的帮助和一如既往的支持，让我一步一步的走到了今天。

过去的一年，让我体会最深的是真诚地对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事每一位同事，要以力求精致的态度为自己的目标，尽自己努力，去力求向完美的结果靠近。我想这些对我来说，都是一种激励和鞭策，走在这条道路上的所有人都会在“真诚、善意、精致、完美”这八个字里面找到人生价值的所在。

甜品店工作计划 年终工作总结篇四

1、我从12年的11月1号开始来公司上班，刚来的一个星期，我对公司从事的业务范围了解甚少，甚至完全摸不着头脑，后续的半个月中在老师的手把手指导下，我开始逐步了解一些，最后在李总为我及新同事培训的几次过程中，我了解的面又广了一些！其中我的一个客户来了之后，在跟随王老师的接待过程中，我学到了给客户讲解项目的方法及要点，同时后来王老师客户来的时候，我临时接待了一下，发现自己对学历教育方面还是有所欠缺。在此我像公司李总及各位同事保证，新的一年，我一定让自己的综合能力再上一个新台阶！

2、在平时跟客户沟通过程中，公司几位同事也给予了很大的帮助，不仅支招而且以自己的实际经历和经验给予了很中肯的建议。

3、在项目推广过程中，各位同仁还告诉我如何推广项目。

4、李总也在工作中给予了很大的建议和帮助。在开发客户过程中，李总以客户分布的情况做了分析，让我从中受益匪浅。我决定在年后天气转暖，沿着自己既定的线路开发各种有效渠道，力争将自己的业绩做到一个让领导及自己满意的程度。

在十一月下旬，我、新来的同事以及全体同事一起参加了网络课堂的操作，让我了解了自考的不容易；在十二月初，我们又一起经历了本年度的最后一次助考考试，虽然我所在的助考考点在公司楼上，从整体上了解了我们的助考操作流程。虽然作为新人，我们可能对这样的操作有些疑惑，甚至是不能够理解，但是却让我们在跟客户的交流中更加自信和从容，也让同行中的一些一线的业务员们望尘莫及。至此，我们感觉只有实战经历才能让我对业务更加的熟悉。

1、因此在以后的工作过程中，我会坚持不懈使用该方法。

2、在三个月的工作中，遇见了几个类似的问题。在跟客户沟通过程中，很多人认为我们是河南的公司。

1、公司的例会其实是一个让大家相互了解并且相互帮助的一个平台。

2、我们每天一个小会，每周一个大会，对工作、学习等方面是一个很好的提高。

1、针对目前全国市场的分布，就我在三个月工作时间的了解，沿海地区目前对自考的运作最为成熟，内地市场趋于成熟，西部地区目前需求量最大，但是由于距离较远，这部分地区

的生源较难开发。但是若是有好的项目，市场完全没有任何问题。

2、河南是全国第一人口大省，，河南每年的高考生也可以名列前茅。所以综合各方面的因素，河南的培训市场还是非常大的，在这样一个大背景下，我有理由相信，只要用对了方法加上自己的努力，完全能够做到很大的市场份额。

3、从目前同行的专业度及能力来看，目前在一线的销售们大多能力参差不齐，所以，所以我们应该不断提升自己的专业知识及业务水平。

4、根据自己几年来工作，我有一点点小小的感悟：我认为网络上的客户促使成交的最大因素就是建立信任感。

性价比高的产品有很多、客户能找到你、也能找到你的很多有优势的同行。异地客户对于成交缺乏的就是信任感，随着网络化的发展、网络信息化给我们带来了便利的同时、也制造了一些危机，受到网络诈骗的客户也不在少数。所谓一朝被蛇咬、十年怕井绳！所以，我们在做了为客户提供高效率服务、高性价比产品的同时、也要消除客户与我们供应商之间的顾虑，让客户与我们合作起来放心、开心。第一次合作卖产品、后续的合作用服务来赢得客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经营的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

针对这些客户，我会定期与不定期结合，力争尽快促成合作与达成交易。

1、我这人有些心粗，不太重细节，这个方面，之前在其他工作岗位的时候也存在。这体现在给客户的记录上。每次客户咨询完之后，我都不能很及时、很迅速的把客户的信息登记下来，这一点我需要像王老师学习，他自己做了一个客户登记表，非常的详细，每当需要找客户的联系方式时，都能在

第一时间准确的找到。这点我会改进。

2、在销售工作中也有急功近利的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

3、一个完整的销售，不仅在于拉单，还要收款。我本人在催款问题上，不是积极。之前赵老师在下班的工作会议上就提出过。我想在13年我一定会做到很好，不让自己为客户光口头答应却不交款而烦恼。

4、谈判技巧较弱。尤其是散单客户的谈判上，本身自己也没什么经验，客户在跟我讲了自己的需求时，不能旁敲侧击的引导客户往我们的项目上来考虑，这一点我也会像公司的老员工学习。

5、在客户的回访上，没有建立定期机制，经常局限于跟客户沟通，在节假日期间更不会给客户发一个问候短信，这一点我会向同事刘贺学习。

6、自己的业务知识还不够扎实，往往在跟客户沟通过程，对自己的回答不能够确定，更不能让自己提升信心；在整个行业了解方面，不能以点带面的全面了解，这导致了跟代理客户沟通过程中，深感自己知识的匮乏。

1、在新的一年里，我对自己会有更加严格的要求

(1) 争取每个月的迟到次数不多于3次；

(3) 每天通过各种方法联系客户，争取每个月都会有客户交钱；

2、构建更加合理及全面的营销网络，培育销售典型

3、提高销售语言及谈判技巧

对客户的信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答,要尽可能全面、周到,但切不可嗦。邮件中、留言、电话语言等国通过程中尽显专业性与针对性,否则失去继续交谈的机会;若是不能正面回答,则可以采用迂回式或者巧妙转移式。

4、想客人落单,需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数代理客户都有自己较稳定的供应商,要想做出订单,不能超之过急,超稳步跟进,功到自然成。

一般来讲,从以下几个方面入手来赢得客户:

(1)、做好质量营销。

(2)、树立“客户至上”服务意识。

(3)、强化与客户的沟通。这一点尤其重要,你的及时沟通,哪怕是告知对方这才来考试可能天气有变化等之类的语言,也能给客户增加对你的印象分。

5、建立良好的客情关系。

6、做好创新。找客户的渠道,生意的产生是多样化的。

1、公司的卫生制度,我希望能够详细的制定下值日表,一个干净、明亮的办公环境,会让一个人的心情好了很多,对每天工作的也是很有利的。

2、在公司的宣传资料方面,能否再制作一些封面突出我们公司特色、能容及时更新的彩页、单页等。

3、虽然近两年,全国乃至全球经济复苏步伐缓慢,但是我认为作为一个公司,对待员工的工资方面,应该及时发放,这

对于员工来说也是一个很大的鼓励。

当然我的问题还有许多，还需要充分的考虑，鉴于自己能力有限及来公司时间不长，仅能做出以上阐述，提出一些拙劣的建议。治理国家和认真搞好自己的工作是一个道理，只有公司好了，我们大家才会好，13年我也衷心的希望公司李总及其他同仁能事事顺心，身体健康，赚到大钱；更加相信李总能够带领大家走得更远！同时希望在新的一年里，各位同仁能够监督和鼓励我成长！谢谢。

预祝公司明天更辉煌！！！！

甜品店工作计划 年终工作总结篇五

一：加强管理，严明纪律，安全生产。

“安全为天”、“安全大于一切”、“安全是职工最好的福利”等，公司安全理念在我们班组职工心中时常在回响。在日常工作中，我时刻牢牢绷紧安全这根弦，在班前会上讲安全，班中查安全，班后总结安全。带领大家严格遵守岗位安全操作规程，严格遵守停岗位制度；配合发车间作好危险品的安全生产工作；加强设备巡视，把事故消灭于萌芽状态；认真执行交接班程序，手交手，口，双人交接后签字才能离开。

二、加强学习，认清形势，适应节能减排工作新要求。

在日常工作中，我们十分注意职工的节能减排思想意识的教育工作。利用班前后会、周二周五学习会等，挤出时间，学习公司会议、车间文件精神，学习理论知识，学习岗位操作技能，努力提高大家节能减排觉悟，理论文化水平，及业务操作技能。及时组织职工学习，准确熟练地掌握操作流程，较好的完成了生产任务。

三、搞好班组民主管理和队伍建设。

在我们班组，民主管理是一直以来养成的好习惯。无论是工资奖金分配、工休假的安排，还是先进职工的评选，我们全部按照公司、车间的要求，做到公平、公正、公开。还在班组成员中广泛开展提合理化建议、开展创先争优、讲评互评等活动，极大地提高了职工的工作积极性、主观能动性，在我们班组形成了一股党员干部带头，人人争先进，个个当模范，一心为工作的良好氛围。

四、认真总结不足，提高工作责任心。

加强自我修炼，提高自身素质，努力打造一支高效精干的班组队伍，是我一贯坚持的工作方法。然而，由于我们的生产人工操作的环节较多，在具体的操作中，存在着一些不确定的威胁因素。

上半年，我们班组出现了一起质量事故和安全责任事故。而在安全责任事故中，作为带班长的我确是此次事故的直接操作者。在具体的工作中，事故让我警醒，并让我再次深刻的体会到，在安全操作中，不仅要时刻在思想上绷紧安全弦，更要时时刻刻的落实到每一步的操作中去的安全生产真理。

在今后的工作中，我一定积极参加安全学习，努力提高自身素质，高标准，严要求，提高自己的安全意识，为班组成员树立一个安全的工作形象。这样才能带领大家精心打造一支高效精干、纪律严明、作风过硬的班组队伍。把安全理念渗透到职工的日常工作中，以安全文化引导职工思想，规范职工行为。

下半年，我将带领全体成员，克服以往工作的不足，更加努力地工作，确保安全生产，为公司整体工作做出自己应有的贡献。

甜品店工作计划 年终工作总结篇六

一、在思想政治方面：积极拥护医院的各项方针和规章制度，遵守医德规范，操作规范，坚持以病人为中心，严格按一名优秀合格护士的标准要求自己，坚持以质量为核心，病人的满意度为标准，牢固树立团队精神。

二、工作学习方面：努力学习专科知识，克服业务上的不足。积极参加科室的抢救工作，今年以来，一共参与大小抢救约5例；积极推行优质护理服务，做好各项基础护理，能身先士卒，积极参与其中，如为病人洗头、剪指甲、擦浴等，不事事靠学生以及实习生，不摆高姿态，能起到带头作用。积极学习各项新技术、新业务。

作为一名高年资护士，在工作中严格执行各项操作规程，遵守医院科室的规章制度，时刻注意保持无菌观念，对待工作认真负责，一丝不苟，加班加点，树立高度的集体责任感和荣誉感，团结同志，能克服各种困难，凡事以工作为重。

尽心尽力做好带教工作，努力为科室培养新护士，我认为要做好护士，首先要有爱岗敬业的心，能安心护理专业工作，要有正确的人生观、价值观，以及良好的品德，因此，我带教时注重新学员思想素质的培养，其次进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作培训，今年先后带教了3名新学员，在日常护理工作中，不但严格要求自己，对护理工作中存在的问题也能积极发现提出，并加以解决，对年轻护士的工作更是严格要求，促进她们的成长；积极参加了科室组织的护士操作训练及考核：静脉输液、心肺复苏、静脉输液、无菌操作；全年撰写护理论文1篇，发表于护理管理杂志。

三、存在问题

1、偶有操作不规范、无菌观念不强。

2、工作满足于现状，不够积极。

四、发展方向：

(1) 扎实抓好理论学习。

(2) 在院领导、科主任的关心和指导下，顺利完成医疗护理工作任务，认真履行职责，爱岗敬业，积极撰写论文。

(3) 以科室为家，工作积极主动，对待病员热情、耐心，满足病人的需求。

护理工作是平凡的工作，然而，我们却用真诚的爱去抚平病人心灵的创伤，用火一样的热情去点燃患者战胜疾病的勇气。

甜品店工作计划 年终工作总结篇七

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我一个重要的平台。让我在这一年里能充分的学习与成长。

xx年全年销售处basica,ak,dynimate,james,canstar等重要客户保持稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。(老客户corwikxx年定单相对较少，不过全年的开发已为xx打下基础。坚信xx会拿到我们想要的)。

对于定单，在生产过程中及时向客户、主管反馈生产进度。努力借助于一些专业的跟单东西，帮助解决跟单过程中的大事、杂事、琐碎事，确保定单准时出运，促使顺利收汇。

进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。预先充分估量工作中问题的潜在发生性，预先防范。相应加强工作力度，完善细化前期工作。减少乃至杜绝其发生的可能性。在工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细节则进一步完善。

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

1、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

2、加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单(业务员)，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。

在这也衷心希望公司能够继续组织和加强这方面知识的培训。

甜品店工作计划 年终工作总结篇八

1、未发生一起有人员责任的安全事故、未发生一起误操作事故、未发生一起电气火灾事故、未发生电气设备重大事故。

2、全年办理的停送电票全部无误的执行，合格率为100%。

1、强抓现场管理工作

现场电气设备的状况对安全生产有着重要的影响，同时也为了激发员工爱岗敬业精神，在公司生产部的要求下，我们车间严格执行公司现场管理工作标准，并制定了《电气车间维护维修制度》、《电气车间巡检制度》、《电气班组责任区域实施办法》三项制度，并严格按制度要求采取检查，监督抽查执行情况，奖罚分明。经过半年的努力，现场电气设备清洁、运行情况良好，并且在巡回检查中发现了许多重大的设备隐患，得到了及时的处理，避免了更大的损失。

2、注重培养员工工作态度

车间对人员的要求除有较高的业务素质外，还必须具备良好的心态，避免相互排挤造成对工作影响。要求工人不但要爱岗敬业，并且要象爱惜自己的家具一样爱惜现场的设备，爱惜车间的工器具。要求班长、在班组会上向员工灌输工作态度决定一切的思想。通过长时间的潜移默化和一件件事例使员工明白工作态度比工作能力更重要，工作能力虽强但不负责任、不和其他员工搞好配合，是干不好工作的。通过车间从上到下的思想教育，每位员工基本都能各司其职、团结协作、爱岗敬业，极大的保证了电气设备安全稳定的运行。

3、建立健全各类台帐

为了提高设备技术管理，车间建立了一系列技术管理、设备、安全基础台帐，比如《电动机设备台帐》、《设备缺陷管理台帐》、《设备润滑管理台帐》、《巡检记录台帐》、《工器具管理台帐》、《安全会议记录管理台帐》等，这些基础台帐的建立为车间技术管理奠定了基础。

1、习惯性违章是电力安全的大敌，是事故的源头。杜绝习惯性违章是一项长期的、烦琐的工作。在本年度我一直把反习惯性违章作为安全管理的重点工作，大力倡导“零违章，零缺陷，确保零事故，防止非停”的安全生产管理理念。全面加强安全学习，提高安全意识，通过多方努力，电气工作有了新的转变，逐步走向了标准化，制度化。

2、运行管理，学习中提高：通过不断灌输标准化管理理念和思想，进一步要求电气人员上标准岗，干标准活，物品摆放定点，设备管理包机化，促使电气人员养成良好的行为习惯和工作习惯。

对检修人员提出严格要求：必须坚持“应修必修，修必修好”的原则：设备维护，检修，及时督促工作人员对电气设

备进行全面检查、维护、检修、更换、试验，并认真做好相关记录。加强日常维护，设备巡检工作力度。及时发现设备隐患和缺陷，并及时消缺。规定每月各班长对所辖区域主机设备配电室进行全面的检查，并做好相关记录。根据季节变化全面做好防风、防雨、防冻、防鼠、鸟工作。

甜品店工作计划 年终工作总结篇九

今年的寒假时间有点长，1月17日，我秉着学习的态度，正式来到肯德基餐厅安医附院店工作。虽然我的工作和所学专业没有什么关系，但我还是在观察肯德基的管理，学习他们在管理上的优点和先进之处，发现缺点。以和自己所学专业挂钩，最终达到实践的目的。

现将此次实践活动的有关情况报告如下：肯德基餐厅，作为世界较大的快餐店，闻名于世，kfc三个字母几乎无处不在，肯德基上校的头像也几乎挂满每条大街，可见其规模之大，影响之强烈。我，利用这个假期，力争参与实践，更深一步了解社会和所学专业的目的，在肯德基餐厅亦庄店打工。利用参与其中的机会，观察肯德基的管理和制度，取其所长，弃其所短。

现在，我就将我所看到的优缺点总结出来。

优点：

一，采用先进的管理制度和设备（肯德基采用刷卡计时器，以便了解每位员工的上下班和休息时间，避免人工计时的错误和舞弊现象）。

二，以社会大背景为基础（当今社会，提倡“家文化”，我们店也以家文化为背景，将员工分到几个“家庭”之中，每月有家庭与家庭之间的评分，而且第一名有现金奖励。这样一来，缩小了员工之间的隔阂，拉近了员工之间的距离，

避免不开心事情的发生。而且更重要的是，家文化增强了员工的团队合作精神和责任感，为餐厅的整体进步做出了举足轻重的作用。）。

三，优秀员工可以通过日常表现被提升到管理层（一个肯德基餐厅的管理层也分几个等级，店长，经理，经理助理，店务，店长是肯德基总公司指派的，其他几个管理者均可由店内优秀员工中提升，这样的方法，不仅可以省掉招聘的环节，更可以了解所提升者的表现，从一定角度看，效果比招聘店外人员更好）。四，星级训练员，（只要你有好的表现，每名员工都有可能成为星级训练员，星级训练员的要求就是可以标准操作肯德基每个区域的工作，星级训练员之后就可以进入管理层了）。五，标准（肯德基的标准很多，而且每个区域有各自的标准，这些标准保证了肯德基^v^为顾客疯狂^v^的口号，保证了肯德基食品的质量和服务的态度，更深一步来说，保证了顾客的每一分钱的值）。六，时间条（可能不是内部员工，不会知道时间条是什么东西，时间条也是一种保障，肯德基食品质量和安全的保障，每种半成品和成品都要写时间条，标准的生产日期和保质期，以保证食品的质量和安，为顾客负责，为顾客疯狂）。

缺点：

一，排班表（虽然店内会提前一周贴出一张时间表，让大家划掉下周不可提供工作的日期，然后排班经理会根据这张时间表来排出下周的班表。但是，请注意，谁能知道这一周内会有什么事情发生？而且肯德基的请假制度很严，要有人替你的班你才能请假。提前一周出班表，不太人性化）。

二，工资制度（肯德基的工资制度是我觉得相当不合理的方，学生每小时7块钱（没保险），兼职每小时8块7（没保险），全职每小时7块（有保险），我一直没弄明白，无论这三种员工中的哪一种，大家的工作量都是相同的，工作强度也是相同的，唯一不同的是能提供的时间和个人身份。如果

由于一个是学生，一个不是，而发不同的工资，那不是歧视学生了吗？这样的做法合理合法吗？为什么每小时的工资不同？而且，三险一金体现在哪里？劳动合同根本没有提到而且，每个肯德基店的客流量和营业额是不同的，那么为什么员工的工资是相同的呢？一个客流量10000人的店和3000人的店，员工的工作量和工作强度是完全不同的，客流量少的，员工可以很轻松，而客流量大的，员工的每一秒都是紧张的，工作状态完全不同。所以，我觉得可以根据每个店的营业额，发给员工奖金，这样可以激励员工，对员工来说，也是一种动力）。

三，休息（肯德基的工作是很累的，而每四小时只有15分钟的带薪休息时间，确实少了点，本来吃饭的时间已经不固定了，15分钟的时间，用于吃饭，对员工的身体，尤其是胃来说，是一种极大的损伤）。

这些就是我作为一名学习管理的学生。在肯德基打工，对其管理层的浅浅观察和分析。利用这个寒假，我切身实践社会之中，看到了人力资源管理在企事业单位中的重要地位和今后的发展前景，感受到了工作中的人间冷暖，人际关系的重要性。体验到了挣钱的辛苦和劳累，懂得了生活的酸甜苦辣。

总之，这次寒假的社会实践相当有意义，让我明白了许多在书本中学不到的东西。