

最新材料购销合同(实用5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

图书工作计划和总结 公司年终工作总结篇一

人力资源是一种特殊而又重要的资源，是各种生产力要素中最具有活力和弹性的部分，下文为大家介绍人力资源年终工作总结，让我们一起来看看具体内容吧！

七月份走出校门，七月末来到美联集团北京分区人力资源部报到，一切工作对于我来说都充满了未知。虽然加入美联集团大家庭还没多少的时间，但短短的时间让我感受到这里充满了激情和活力，大家一起工作，一起学习并进步(可能是由于健身行业，运动带给了我们无限的力量)。这里没有新老员工之分，每个人都能积极参与其中，大家都在日常工作中积累经验。加入美联集团的日子，我觉得过的很充实，似乎总是忙碌着。工作中经常遇到新问题，所以不断思考，不断向前辈们请教。每天都接触一些为了各自的梦想而来到这里的新同事，和不同的人沟通，让我从中能学会到不同的知识，这就是美联集团北京人力资源部。人力资源部给了我一个刚刚走出校园的职场菜鸟一个平台，一个自我提升各方面能力的平台。

一、工作内容

3. 执行各项公司规章制度，协助处理员工的相关事宜；
6. 可以自己独立处理一些工作中遇到的相关事宜及各种部门

报表的汇总。

二、个人总结

7. 人力资源方面的知识还有所欠缺，在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向领导和同事学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。总之四个月的工作觉得还有很多东西要学。今年可能是我刚来的缘故，有不少工作都不是独立完成的，只是做了一个执行者的角色。我也希望今后能够给我更多的机会来展现自己，锻炼自己。

公司正处在腾飞阶段□20xx年我们部门将会面临更大的挑战，我想这也是一个锻炼的好机会。最后，祝愿公司在新年里继续创建新的店面，拓展知名度，业绩节节攀升，一年更比一年好！

图书工作计划和总结 公司年终工作总结篇二

转眼间，一年又过去了。在这一年的工作里，我们所有工作人员的一起努力，顺利完成了一年的任务。这都多亏与我们领导的正确带领，还有我们大家一起的努力奋进。我们保证了公司的发展稳步，完善，保证了公司的所有业务的顺利完成。在工作上我们所有人互相帮助，互相指导，一起为我们的公司发展而奋斗。

我们曾为了完成共同的目标，而一起努力过，就像展销会期间，为了能让公司取得更优越的成绩，为了提高公司的对外形象，我们曾一起加班，财务部加班结数，办公室加班签合同，而销售部则加班为客户办理定购手续。与此同时，各位经理也陪伴着我们，同大家一起加班，一起吃饭，直到我们完成工作为止。那一刻是多么的温馨。

当我们在工作上遇到困难时，总会团结一致，群策群力，解

决难题。而遇到急于处理的问题时，其他同事都是不分彼此，主动地帮助做一些复印、打印、抄写或装钉等力所能及的工作。在我们的办事员出去办事时，其他同事会帮他接听电话、接待客人、签订合同等等。我们就是在这样一个团结一致、互相帮助的氛围下完成了一项又一项的工作。

在这一年里，公司组织过烧烤、户外生存挑战野炊、男、女篮球联谊赛等文娱活动，公司还举办了英语培训班，激发了各位员工学习外语的兴趣，为各位员提高自身素质创造了机会。通过这些活动的开展，使我们各位员工的生活变得更丰富、更多姿多彩，同时增进了各位员工之间的友谊。公司时时刻刻都关心着我们的生活，关心我们的健康，为我们安排了体检，为我们统一购买预防感冒的药物，还安排食堂为我们煲凉茶等等，使大家觉得公司就象一个温暖的大家庭。

一切的一切，都是与公司决策层的英明领导和全体员工的通力合作分不开的，在此，谨代表全体员工感谢总经理彭武及各位经理，感谢公司。

最后祝各位同事新年快乐，身体健康！

图书工作计划和总结 公司年终工作总结篇三

20xx年，是项目建设承前启后的关键一年。为保证项目如期竣工投产，公司全体员工同心协力，全身心投入到艰苦而卓越的工程建设和经营筹备工作中。同时□20xx年，也是人员需求缺口比较大的一年，是抓绩效管理促建设的一年，是为经营期各项人力资源工作作准备的一年，是员工进一步融入企业的一年。

在公司领导指导下，在各部门积极配合下，我们紧紧围绕项目建设，主动出击，在人员招聘、绩效管理、经营期人力资源筹备和企业文化建设等四个方面基本完成了各项工作任务。

20xx年度招聘压力比较大。我们深入细致开展工作，充分利用各种资源和公司自身优势，顺利完成年度招聘工作任务。全年共招聘人员29人，公司现有员工27%是今年招聘的。其中，大专及以上学历员工24人，占招聘新员工数的96%。

今年招聘工作有以下四个方面的特点：

（一）形式多样化。

根据人员需求特点，采用网络招聘、人才市场招聘、同行推荐、员工推荐等多种方式开展招聘工作。

（二）质量趋优化。

招聘工作中，招聘一位员工，平均浏览简历30份以上，共浏览简历近千份；每一个岗位，平均面试人员在5人以上，面试应试人员200多人次。对于象我们这样的基建单位来说，新入职员工能保持基本稳定状态。

（三）成本最小化。

在保证招聘质量的前提下，我们严格控制招聘成本，优化配置招聘资源。除支付委托人才咨询公司招聘费用外，其他人员招聘成本趋近于零。

（四）服务人性化。

为保证项目建设顺利进行，我们在招聘前与用人部门充分沟通招聘需求；在招聘中充分尊重用人部门的意见，甚至将重点岗位的候选人接至公司，还将候选人送到工地现场实地了解；在招聘后与相关部门协调新员工入职事宜，为新员工跨入一个温暖的大家庭做充足的准备。

为实现抓绩效管理促项目建设的目标，我们采取定期考核为

主，多元激励优化为辅的方式，促进员工及工作团队的绩效不断改善。

（一）定期考核在运作中实质体现就是“三挂钩”，即转正考核与正式录用挂钩，季度考核与季度绩效工资、职务升降挂钩，年度考核与年终奖金、职务升降、人员流动挂钩。通过实施“三挂钩”，全年有5人次获得优秀等级奖励；同时，也有2人因不适应工作岗位需要而以自动离职方式辞退。

（二）多元激励优化方式体现在：

1、在考核的基础上，采用筹建补贴等奖励方式，激励员工不断提升自身业务素质，增强工作主动性与责任感。

2、根据员工情况和项目需要，对员工岗位适时调整，全年度调整岗位16人，占员工总数的21%。

3、薪酬升降。全年有5人获得1次以上的薪档晋升或职务晋升。占员工人数的7%。

（一）人力资源储备。

我们通过多种途径，储备行政管理、生产管理 etc 管理人才近10人；储备一线各类工种专业人才近20人。

（二）组织架构设计与人员配置计划。

在多方沟通的基础上，对公司组织架构初步设计为7部51岗位，人员初步定编为159人。公司组织架构设计与人员配置计划工作以进入整合调整阶段。

（三）定员定编定岗定薪。

为实现经营期各岗位薪酬水平市场化，我们在确定岗位及其基本职责基础上，通过艰苦努力，收集各方面信息，基本形

成各岗位薪酬水平数据，并使之体系化，为公司的人工成本控制和薪酬激励提供了富有价值的参考资料。

企业文化建设重点建立“五化”，即感恩文化、人文文化、沟通文化、学习文化、廉洁文化。

（一）感恩文化以“用爱心做事业，用感恩的心做人”的文化底蕴，塑造企业对外公众形象，提升员工的素质，增强团队凝聚力。

（二）人文文化以“人本管理，情感管理”的指导思想，打破过去以利益为导向的管理机制，导入新的人力资源管理理念零激励艺术。对伤病员工必访，个人有困难必访，思想有重大挫折必访。

（三）沟通文化以“沟通无极限，协调亲密间”柔性文化为引导，坚持工作沟通与思想沟通、横向沟通与纵向沟通的无障碍、立体沟通方式，并保持沟通渠道畅通。全年无一例劳动纠纷事故。

（四）学习文化以“考察学习、强化培训”为基本手段，组织员工先后赴广州、湛江、茂名、惠州等地外出参观考察，学习同行业在生产、经营管理等方面的先进经验，共计12批次，开拓了员工视野，更好的推动了项目建设的发展。

（五）廉洁文化以“廉洁从政，勤俭治司”的基础理论，通过以党组织生活等方式深入宣传反腐保廉，并配合我们集团公司做好各项调查工作。同时，在先进性教育、基层党组织建设也圆满完成年度工作任务。

另外，我们在工作中也存在很多不足，如在激励体系有待完善、薪酬管理操作性有待提高、招聘质量不尽如人意、员工培训不到位、企业文化建设内容比较单薄以及内部管理方面还有许多未尽的工作有待完成。这些有待在20xx年度予以克

服。

图书工作计划和总结 公司年终工作总结篇四

20xx年上半年，随着中国经济步入中速增长的“新常态”，特别是经济结构的调整，传统工程建设、房地产等投资领域出现快速下滑，商用汽车产业遭遇“寒流”。公司一班人，按照董事会制定的工作思路，围绕市场、创新、效率、成本的发展主题，通过深化管理，夯实基础，以技术创新、管理创新和市场创新等方面的创新为主措，进一步加大在战略、市场、技术研发及产品上的创新手段，生产经营取得稳步发展。

一是维护好市场，加强与经销商、客户之间的沟通，维护市场关系，强调全员营销意识，公司组织领导在4、5月份分批次、分区域的走入市场；抓住7月份搅拌车行业规范更改造成的市场集中需求，积极抢单，保持上半年搅拌车生产的总体稳定；以交货期的前提来抢占市场，针对交货时间按技术、物资、生产等过程逐一分解，分步考核；加强市场人员管理，按片区划分职责区域，建立有效地激励机制，将收入与订单实行挂钩。

二是强化管理，挖潜增效。加强对生产组织的管理与考核力度，深化工作责任制，各职能部门围绕市场排单计划跟班作业，针对当前生产不饱满的状况，有计划的安排集中式生产模式；严格资金、成本管理，建立全员、全方位、全过程的成本控制体系，从严控制非生产性开支，把有限的资金用在加快发展、提高效益上；提高经营活动分析能力，加强公司内审，加大监督力度，及时纠正经营偏差；合理使用现有资源，消化库存，按计划采购，及时处理废、旧物资，减少物资积压，降低资金占用。开展水、电、油、气专项整治活动，切实降低生产能耗，单台油耗相比整治活动前下降了3%。

三是加强制度建设。建立和完善公司内部各项管理制度，保

证各项工作有章可循地顺利开展；加强绩效考核，建立完善公司考核体系，落实考核责任，促进员工工作绩效和各部门管理绩效的提高；完善月度工作考核督办制度，对重点工作予以考核推进；建立领导带队巡查制度，共刊发巡查通报4期，做到及时发现问题，协调处理问题，督办落实问题，通过制度的落实，生产现场及厂区环境有明显改善。

20xx年重卡市场流年不利，总体市场下滑幅度较大。一方面重卡市场受今年整体经济下行压力加大、经济形势不景气，造成很多工程无法投入建设，房地产市场大范围低迷以及基建投资增长乏力等大环境因素影响，市场对重卡的需求量变小，因此重卡车的销售也受到了影响；另一方面受国家宏观经济“结构性减速”□gdp增速持续放缓、消费在国民经济中占比继续下降和国内重卡市场趋于饱和等因素影响，预计重卡需求不旺的局面将持续到20xx年。

公司发展方面：一是强化生产布局调整，为搅拌车和新增车型等高附加值产品的上线与上量提供空间，对现有生产场地合理规划工艺路线，提升牵引车等增量车型的发展空间；二是加强新产品的开发，紧跟市场步伐，做好产品技术储备，着重开发42m³半挂散装水泥车，现已进入样车试制阶段；对现有车型进行改造升级，紧跟政策，贴近市场，着重完成了84轻量化底盘和上装轻量化的技术完善工作；服务生产，提高工艺保障水平；协助技改完成工艺布局调整及设备选型调试。

图书工作计划和总结 公司年终工作总结篇五

———同志们，下午好！

在今年的中秋节的那次会议上我记得我曾讲过：假如这笔不小的赔款金，用来增发我们职工的工资，用来增添新设备，这样会给我们的公司、给我们的员工带来多大的利益。现在

我还要老生常谈，主要目的就是再次提醒大家，“同样的错误我们不能犯第二次”。

一是质量的不稳定性，也就是说质量时好时坏，说不准在哪个批号的产品上就出现了问题。这也是由于我们员工的操作水平层次不一所造成的。对于这一解决的措施只有一条那就是提高挡车工的操作水平，加强刚进厂员工的操作培训。

二是纱支粗细不一，成筒有大有小，纱支条干不匀。这个问题解决方法只有依靠我们的员工在生产过程注意。四、抓质量有放松现象，没有抓细抓实，没有落实到班组。从原料到成品，再到销售。一旦有不合格现象，销售出去的产品客户肯定会不满意，市场则难以打开。同志们！没有强硬的产品质量，就谈不上占领多大市场份额，反之只有过硬的产品质量，才能占领市场。

在此我希望我们的全体员工在这方面一定要重视起来。质量一定要抓好，这样我们才会拥有竞争的最起码资本。

以上的这个数据，不能不令我们销售部的每位销售员深思。这种形势是很逼人的。销售本来就是“企业的第一车间”。销售搞不好，我们的企业就失去了生存之本，我们的其它工作就不能正常开展。应收款一增加，相对来说也就是我们的流动资金就会欠缺，对企业的正常运作就带来了困难。基于这一点11月份的时候，我不得不制定了“承包销售协议”。意思也就是严格控制欠款销售。应收款严格按照“谁发生谁负责”的原则进行。对于一些低差价、欠款且数量小的订单，我们宁愿压单，甚至拒绝生产，也不能让应收款继续增加。

第一、业务滞留在旧客户上，比较安于现状。

第二、在应收款的催收方面没有加强力度，对一些客户太照顾情面，办起事来拖泥带水。

第三、市场开发效果不太好，我公司的市场没有能完全打开，仅仅局限于原先开发几个区域市场。

第四、没有真正巩固发展到上2—3000吨的大客户。

第一、有些员工没有按照操作规程办事，完全按照自己的想法胡乱操作。

第二、缺乏安全意识，在有些员工的思想概念当中，根本就从来没有重视过。

第三、我们公司的安全培训工作开展力度还是不够，没有深入到实际、没有给员工真正的树立起安全防范意识。

在此，我对大家要说的就是，一定要加强员工的安全意识，在新员工进厂时，一定严格对员工进行培训。一定要严格按照操作规程来操作。保证安全、才能保证生产，希望在新的一年里不会再有安全事故发生。

对于现场管理方面，我主要讲的就是卫生方面，这也是我们公司的老大难问题。我在会议上也不知说过多少次。但究竟效果如何呢？我相信我在这里不用多加描述，大家心里也应该有数。通过本人亲自检查以及综合管理部每个月的抽查表明，卫生方面最差的主要就是三分厂和四分厂两大分厂，尤其是四分厂，作为一个新的车间，现场管理搞得如此差，而且被集团公司检查扣了分，我们的领导不能不去思考。希望在这方面姚厂长和杜厂长应当重视起来。

卫生问题是绝不容忽视的，你们要知道生产卫生问题，严重的影响着产品的质量。在今年几次的质量赔款中，有的就是因为在生产过程中，一点毫不起眼的小纤维落到纱上，就造成了产品的疵点。带疵点的产品卖给客户，客户自然会有意见。

我们的各大分厂在卫生方面，不要“三分钟热度”。一听要检查了就抓紧打扫一下，应付了事。在新的一年里，这项工作一定也严抓。肖副总这是你们综合管理部管辖范围内的事。希望你要督促到位，同时也希望我们各大分厂厂长能配合起来。一定要坚持把卫生搞好，绝对不能放松。

我们厂是个老厂，设备有不少还是八十年代留下的，自然是很陈旧、很落后，生产出来的产品也就很难符合客户方面的要求。我也曾想过一步到位的把落后的设备全部更新。但是各方各面的条件不允许，相信大家也能理解这一点。但我们必须要克服困难，而且必须通过我们自身的努力去克服。

在20xx年的技改上我们是有一定的成果，例如对梳棉车的改造、对清花车的改造都是很成功的，在此我还得再一次感谢参与技改的技术人员和科技人员。但是在总体的技改力度上还是不够大。我们要想利用自身有限的实力，去创造更大的财富，就必须要求我们加大技改力度，改进我们现有的设备，希望能进一步提高我们的产量、提高我们产品的质量，这就需要我们的科技人员不断的努力，争取这方面明年能有更大的发展。明年对在技改上发明有成效的工段或部门一律按所节约的资金30—50%结算奖励现金。

我们的企业已经不再是当初八十年代的手工作坊式的，更不是那种小型的村办企业，我们公司已经逐步走向现代化。现代化的企业就必须要求我们在管理上现代化、技术设备上现代化、人的思想观念现代化。而我们在座的各位，可以说都是我们长江棉纺织有限公司的中坚力量，你们的工作质量好坏，素质修养的高低，直接决定着公司的兴衰成败，而在座的各位包括我自己文化水平都不是太高，虽说眼前通过自己的努力工作能应付自己的本职工作。但随着我们企业不断的进步、不断的发展，凭我们那点能耐肯定要被淘汰的。如果各位不加强学习，不提高自身的素质修养，不用现代化意识来考虑解决问题的话，以后肯定不能适应时代的发展、社会的进步。在此我希望在座的各位包括我自己不管是在哪个部

门、哪个岗位，不管是年纪大的，还是年纪轻的，都不能丢掉学习，一定要不断提高自身的素质修养，用知识来武装自己。

管理上随意性太大，人员分配上部分人该干什么，不该干什么自己都不清楚。根本没有做到“各负其责、分工明确”的原则。我在车间主任会议上曾听过我们的班长反映过，我们的挡车工让机修工去检修一下机器，居然还有叫不动的现象，这说明他们对自己的职责很模糊，今年初把这个工作好好抓一下，分工不清就意味着我们的工作不能做好，出了问题就会互相推脱。

在《20xx年企业经营管理改革方案》中把各科室、部门、各管理人员、科室成员的分工定得一清二楚，希望大家明确自己的职责，该做什么不该做什么心里一定要有个底，考核方面我们将按标准严格把关，绝不手软。

俗话说：“无规矩不成方圆”。我们一些新员工由于进厂没有经过专门的质量、操作规程、厂纪厂规等教育，所以他们缺乏纪律观念。有时甚至无视厂纪厂规，迟到、早退、打架、旷工等现象仍然存在。那么明年在职工管理上一定要做好工作，想方设法提高员工整体素质。加强他们对法律法规、厂纪厂规的认识。

以上几点是我对我们公司20xx年的工作之中存中的问题，做出的总结。开头我讲过□20xx年我们是“败军”，但相信大家能明白这个道理：再怎么样的“败军”之中，依然会有勇往直前的士兵□20xx年我们共评出了3个先进班组，65名先进工作者。王建国、赵国兴、姚惠芹、杜叶明、胡瑞建、卢明、等根据平常工作表现获得特等奖。对于他们的先进事迹我想在座都是有目共睹的。在此我只举几个例子，一、棉纺包装组的组长陈国芬大家都认识。夏天的时候，气温高达38℃—39℃。每袋纱净重都在25公斤，对于一个女同胞来说，在这种环境下经常这样包装、成袋，确实很辛苦的。每

次都是全身被汗水浸透，可以说她流的汗比我们任何一个人都要多。二、我们的老先进赵国兴同志，我在每年的总结大会上都会提到，他的工作大家也是知道，不管是刮风还是下雨，不管是上班时间还是下班时间，不管是白天不是晚上，他都要带着装卸工去装货去卸货。三、棉纺三分厂甲班的吕亚勤，她的两大管理方针就是“从严治班”加上“热情如火”，在实际管理工作中实施的很好，在20xx年她对班里的质量、产量方面做了大量的工作。四、陶国妹同志是我公司棉纺一分厂乙班班长，该同志以吃苦耐劳，工作思路清晰，工作措施得力而见长，每次统计产量，她都是遥遥领先。五、长山分厂乙班的班长朱勤娣，她在自己的岗位上，任劳任怨、勤勤恳恳把班里的一点点琐事做的干净利落。六、一二分厂甲班的值班长——张秀琴，吊着绷带进车间的值班长，她的事迹我也早有耳闻。七、并线分厂的郁良芬同志，是一位热爱本职工作，有强烈的事业心和责任感的值班长。八、一分厂梳棉工段的工段长——秦兴峰同志，在我公司已经扎扎实实的干了整整十四年，今年他又在对梳棉车改造上作出了很大的成绩。还有像我们各大车间的主任，他们的工作也都很辛苦。对于这些先进们的先进事迹，都是值得我们大家去学习的，因为他们并没有在逆境中倒退，他们依然在不断的努力工作，在自己的岗位上发光发热。我们长江棉纺织有限公司需要更多这样的先进。希望他们在新的一年里继续发扬这种精神、努力工作。同时也希望其它同志，能以先进为榜样，充分发挥出自己的能量，争当先进。

以上是结合20xx年企业的各项工作运作情况，总结出来的七大具体问题，希望20xx年我们能趋利避害，在质量管理、安全卫生、销售管理、人员素质等方面彻底解决20xx年存在的问题。

同志们，不管失败还是成功，都属于过去。面向未来、期待明天，才是目前我们应该做的。虽说明天困难依然存在、形势依然不容乐观、市场竞争日益激烈、利润不断降低、市场

行情依然相当严峻。但我们大家只要鼓足干劲，时刻保持清醒的头脑去迎接新的挑战，相信成功依然属于我们。

图书工作计划和总结 公司年终工作总结篇六

一、主要经营指标完成情况

20_年全县各种盐品销售2655.18吨，完成年计划2172吨的122%。其中食用盐销售1378.18吨，完成年计划1377吨的100%;入口食盐销售1274吨，完成年计划1292吨的98.6%，日化盐销售收入45101元，完成年计划4万元的113%，白酒、调味销售额5万余元，各项销售指标完成情况良好，这表明我县盐业市场发展稳定，日趋繁荣。

二、主要工作措施

1、以抓好盐业运销管理，切实履行社会责任为己任，

全力抓好食盐市场的有序供应。

20_年是我们盐业公司体制深化改革，企业逐步步入市场的关键之年。我们根据本县的实际，制定了相应的措施，合理安排各类盐品的购进计划，将计划完成情况作为公司经营管理目标责任制考核的重要指标，逐月考核，每月通报专营进度，确保了专营任务的全面落实完成。

今年3月中旬，受日本大地震影响，我县也发生了食盐抢购现象。为确保我县市场供应，社会稳定，我公司立即启动市场应急工作机制，一方面发布安民告示，一方面公开供应，并及时和市公司联系货源，紧急调拨，提高成品盐库存数量，实行了全天配送服务。在关键时刻，积极配合政府物价部门，打击哄抬盐价，囤积居奇的行为，并通过媒体宣传引导，确保了全县食盐市场的稳定供应，确保了全县社会的稳定。

2、以推动公司发展为根本，切实提高经营质量和管理水平。

层，不定期走访客户，征求用盐户需求的意见，对客户实行分门别类台账资料管理，及时掌握全县不同用盐单位的用盐动态，在不同阶段，不同季节积极调动盐品种，增加仓储量，满足用盐量阶段性迅速增长的需要，维护我们公司一心为客户着想的良好声誉。

在营销过程中，同时采取销售与宣传相结合的方法，宣传食用品种盐和绿标盐的好处，使食用盐常识宣传经常化，提高了消费者的自我保护和保健意识。

3、以促进公司和谐为重点，强化党建和思想政治工作。20_年，公司联合党支部带领广大职工以邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指针，积极开展争先创优活动，重点学习了党的xx届六中全会精神，学习中共屯留县委十二次党代会精神，着眼于提高党组织和党员干部战斗力、创造力，加强公司党的建设，积极谋划活动载体，促进党组织建设工作。科学规范地制定和完善了公司的各项管理制度，明确了各岗位的工作职责，规范了内部管理。用科学的制度规范干部职工的行为。使公司全体职工对党的方针、政策有了更深刻的理解。立党为公，服务群众的意识明显增强，工作能力明显提高，公司发展和谐，从而进一步增强了做好新形势下盐业运销工作的能力和水平。

三、存在问题

问题仍不可忽视，主要存在问题有：

1、工作思路缺乏突破，信息沟通需进一步拓宽。

2、对转型发展认识不足，经营项目单一，发展后劲不足。

3、非盐类商品，比如酒类、调味等日用消费品市场有待进一

步开拓。

四、20_年工作打算

展望20_年，我们公司要坚持以盐为基，多元发展的经营方略，立足盐业求生存，跳出盐业谋发展，突出重点，统筹兼顾，改造提升传统产业，做大做强新兴产业，牢牢抓住转型发展这个机遇，解放思想，奋发努力，重点做好以下几项工作。

1、加强营消管理，提高公司效益。

在新的20_年，我们将按照市公司、县联社下达的计划任务，完善计划分配模式，做到计划早，行动快，措施强。建立和完善计划销售的长效机制，做好食用盐，日化盐的销售计划，构建可靠、可控的营销网络，确保广大人民群众的用盐安全，全面推广多品种盐，使多品种盐市场占用有率逐步提高，不断推动产业结构优化升级。

2、开展非盐商品经营，推动公司发展。

一采购、统一策划、统一价格、统一配送“的原则，进行有步骤的尝试销售。

同时，我们计划创办一个新的、档次较高的销售门市，创新销售品种，扩大经营范围，选派优秀销售人员，开展营销技能培训，以先进的营销理念和手段占领市场。各类商品销售总额力争达到历史最好水平，完成各项经济指标，年底足额上交县联社利润经费20_0元。

3、充分发挥自身优势，搞好网络建设。

在新的一年里，我们要以“连锁网络十卓越服务“为经营理念，想用户之所想，急用户之所急，充分发挥自身的优势，利用食盐销售网络，开展非盐商品的经营。实行”订货上门、送

货上门、服务上门“的优质方式，以优质的服务赢得客户和市场。

总之，在20_年，我们公司要以全新的服务理念，充分利用食盐专营成熟的销售网络，多种经营，为广大用户提供一站式服务，直接把商品配送到用户，实现渠道的最大利用率，经济效益的最大化。用我们的辛勤努力，做到社会效益和经济效益的双丰收。

图书工作计划和总结 公司年终工作总结篇七

这一年我们一直很注重的营业前台的形象，组织全体营业员认真学习营业规范，观看服务规范的《营业厅xxxx培训教材》，认真对照自己的一言一行。当我们身着工作服走进营业前台的那一刻起，就意识到我位每一位工作人员身处在公司的服务窗口，每一位营业员都是企业的形象代表。一个甜美的微笑，一声亲切的问候拉近了客户与我们之间的距离，因为营业窗口是联系客户的桥梁和纽带。微笑也并不仅仅在工作中显得尤为重要，融入到日常生活中也是如此。微笑能使陌生人感到亲切，使朋友感到安慰，使亲人感到愉悦。微笑是人类的春天。你给别人微笑的同时，别人也给你友情，你没有付出什么，却得到了一份珍贵的感情馈赠。有一句话说得很好，微笑无需成本，却创造了许多价值。

这一年中我们定期组织营业员对新业务知识进行学习，使大家能及时了解并掌握好各项新知识，便于在工作中更有郊的向用户进行推广，更好的服务于每一位用户。

自从今年xx月开始全省对营业厅绩效考核办法进行了统一调整，从原来单一的抓服务管理，调整为服务与发展并重。每月市公司统一下达营业厅各项指标包括[]g网世界风、非世界风[]c网租机、掌宽、携机，业务受理量、话费收入、增值业务发展等。自从xx月份以来我们营业厅在全体营业员的共同

努力下，共发展了g网世界风xx户、g网非世界风xx户，c网掌宽xx户、租机xx户（包括老用户维系）、携机xx户，完成话费xxxx万余元。在公司领导的正确领导下，在前台全体营业员的共同努力下，市公司组织的季度评选活动中取得了全市第一的好成绩。我们大家为此感到高兴和自豪，但我们将继续努力，明年再创辉煌。

1、抓服务，提高员工自身主动服务意识。在每一个尽可能为用户服务的地方设立亲情服务，关注任何一个前来受理业务的用户。工作之余设立营业心得分享，对于前台较好的服务案例由前台人员与其他营业员进行分享，追求怎么才能做得更好。通过共同学习，员工们个个恪尽职守，爱岗敬业。除了繁重的工作之外，一线人员并没有放弃对知识的渴求，对自身素质的提高。有的参加了业余学习班，选择了相关专业进修，还有的在工作之余，订阅了大量有关移动通信的报刊杂志，以掌握全面最新的通信知识，获得更大的信息量，提高对新事物的认知和接受能力。明年我们还打算开展文艺活动，丰富员工的业余生活，使员工们的潜能得以充分发挥，同时生活也变得多姿多彩。

2、其次抓业务，强化一线人员的主动学习能力。每周两次的业务学习均由一线人员自由分享，在自我业务学习培训上增强其自身的自信心，同时可以更好的发挥一线人员的综合表达能力。

3、抓管理，加大营业场所的现场管理。因为管理的好与坏是直接影响一线人员的整体工作气氛，为此应加大现场的管理力度实行发现问题做到当场进行解决。

图书工作计划和总结 公司年终工作总结篇八

20xx年即将过去，新的一年即将到来，我在这里先给各位领导，同事拜过早年祝新春快乐，万事如意。

我虽是一名普通的保安员，但在我心中，黄贝小区就是我的家，领导是我的家长。同事是我的兄弟姐妹，小区的事是我自己的事，我要精心守卫我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员“守卫小区、守卫我家”的责任重大。

保卫是一项特殊的、并具有很大大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。卡内基钢铁公司总裁齐瓦勃曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给我们的每一项任务，做到让领导放心。

在工作之余，在队长带领下，我们进行了保安员体能训练，内容包括，队列训练，军体拳等。坚持完成预期目标，保质保量地完成训练计划，我刚开始时叫苦叫累的现像，但我明白作为保安员只有过硬的业务本领和强壮体能素质，才能更好地发挥“养兵千日、用在一时”没有刻苦训练关键时刻怎么能发挥出我们的作用呢？所以我不怕苦不怕累，直坚持。

作为保安员还是一名义务的*防员，今年管理工司组织了好几次的消防安全讲座培训并学习消防平时生活当中遇到安全发生火灾应急措施，并认真地学习记录,长掌消防知识,结合本小区的消防设备、设施，定期进行设备的巡查和维护工作，以预防为主、防消结合方针，确保租住户的生命财产的安全。

1. 坚决服从领导、认真领会执行公司的经管理策略和工作，指示精神，并贯彻落实到岗位实际工作当中始终把维护公司利益放在弟一位。
2. 对小区的治安严于管理，敢于不法分子作斗争。
3. 对进出的车辆严于记录，对收费的车辆安照工的要求进行

收费，做到文明服务。

4. 在队长的带领下我们进行了小区的绿化、维护工作。创建和谐文明小区。

5. 坚持“预防为主、防消结合”的消防方针，完善消防设备巡查及保养措施，并加强消防知识的培训，提高防火意识，能掌握消防设备的操作方法，确保安全。

以上是我在一年中做到做好的方面，纵观一年的工作客观自我剖析，自己在下列中方面存在不足之处，肯领导的指正与批评，以待今后的工作中进一步加强和改正。

图书工作计划和总结 公司年终工作总结篇九

一是对即定的目标考核上，一旦形成文字，就要不折不扣的认真执行，不容有半点的松懈与放弃。

二是加大对各部门之间的考核，促进各部门工作之间能进一步的相互协助、相互提高。

三是对问题实行四小时复命制。对出现的问题，能给予现场解决的现场给予解决，不能给予解决的，要在四个小时之内给予解决，对于实在有困难在四个小时之内不能解决的，必须有书面材实予以说明，以推动各部门在工作中的主动性和自觉性。

确保各环节无庇漏，基层管理工作扎实，细节决定成败，细节管理要求全员参与，从操作现场的每一个操作台面上抓起，必须树立从我做起，从自身做起，从身边做起，要加强员工的细节培训，如工作期间的规范操作、开关设备时的相关注意事项等工作，进一步夯实基层管理要点，增强基础管理意识。

打造一支能打善拼，敢于胜利的干部员工队伍，老课题新方法，首先从改变观念，更新思想上着手，做到工作上创新，管理上改革，从而以崭新的面貌，崭新的心态，面对和迎接新的挑战。

在比、学、赶、帮的氛围中推动工作再上台阶，岗位练兵和各项活动的踏实有效开展，是员工素质提高的基础，是爱岗敬业的真实表现，也是推动各项工作不断进步的有效途径，要积极想办法，研对策，开展多方位，多层次的岗位练兵活动，开展；“质宣月”、“安全生产月”等活动。

确保效益目标正常运行，成本是各项管理的基础，成本控制的好坏直接影响员工的工资收入，也是影响员工积极性的重要因素，员工虽然参与但主要在于管理，向管理要效益，是成本控制的有效手段，效益的好坏是衡量一个企业的最终结果的最明析最直接的方法。

使各项工作始终走在正确发展的轨道，考核是管理者实现目的的必要手段。要对目标认真调整和修订完善制度，做到制度合理、公平、全面、切实反映和真实解决问题为目标，实现保驾护航，要求政策制度的严肃性，无弹性，用考核约束和推进各项工作任务实现与完成。

面对新的一年，我厂将力争做到以目标管理为中心，进一步夯实质理管理基础，实现各项管理的落实到位，并以严格的保证措施，推动全面管理再上台阶，从而以崭新的面貌，精细的管理，较好的经济效益向新的目标发出新的冲刺，取得更大的胜利！

图书工作计划和总结 公司年终工作总结篇十

时光飞逝岁月如梭[20xx年即将离我们远去，回首过去的一年，深感充实与忙碌。作为公司负责生产工作的董事，我有必要盘点一下一年来的工作，一来给公司领导及全体员工做一汇

报，二来也是为新的一年提前做一个筹划。

20xx年生产部在公司老总的大力支持与各部门的协调配合下，各方面的工作都取得了显著的成绩。无论是产量、质量、中层的管理水平、还是员工的工作意识等方面，都有了一个普遍的提高。

下面我从三个方面简要介绍一下全年的生产工作：

一、日常管理

制造企业的生存与发展，靠的是优质的产品、供货的及时，而这一切的保证，均来自于高素质的团队。为了提高员工的素质及团队精神，在日常生产管理中，我依据公司的生产管理办法，并结合自身的实际情况，从任务下达到过程监控，以及最后的检查验收等各个生产环节，都经过了精心组织及合理的安排与督导。重点订单，还要多次协调各相关部门反复审核，努力做到精益求精，不出半点纰漏。用实际行动来感染和培养员工的工作激情和责任心。通过大家的共同努力和付出，南北两厂共生产锯条4500吨，其中总厂生产3032吨，超额完成了全年的生产计划，且全年无一质量投诉，不仅如此更可喜的是，在公司产品产量、质量稳步提高的背后我们看到的是公司中层管理水平的上升；操作工技术的更加熟练；公司风气的改善及员工素质的不断提高，这才是我们钢花锯业的最大财富。我们应该为公司有了一个逐步优秀的团队，而为之高兴为之自豪！

二、技改创新方面

公司的发展与壮大，离不开革新、离不开技术的创新与改造，哪怕一天一点、一年一点，我们需要的是这种意识、需要的是这种精神。20nn年公司投资近千万新上双金属激光焊接设备，并又投巨资更换了真空炉热处理设施，这一切都鼓舞着公司的每一位员工。锯条生产方面在20nn年也有两项技改创

新的项目，第一项就是在20xx年的六七月份，在老总的督导与支持下，把总厂的四台分齿机全部改装成了自动分串，节约了大量的人力物力。第二项就是喷漆锯条水性漆生产工艺的使用□20nn年8月份，同事在网上联系到了水性漆生产厂家，立即邀请其来我公司进行生产试验，我亲自带领喷漆车间主任及相关人员，不分黑白昼夜，进行了无数次的试验，通过近十天枯燥乏味的重复工作，终于试验成功。不仅产出了合格优质的产品，还大大改善了员工的工作环境、降低了劳动强度、且基本杜绝了火灾隐患与职业病的发生。更可喜的是很大程度上降低了喷漆锯条的生产成本。我经过粗略计算，仅此两项每年就能为公司直接节省开支近30万元。

三、品牌战略的建立与实施

企业品牌战略的建立与实施，对民营企业的发展具有理论和现实意义，也只有一个好的品牌产品才是企业最有效的竞争力！幸运的是，我们的老总具有了这样的战略眼光，早在多年前就进行的这以战略的实施，继20nn年公司获得省著名商标后的20nn年再次提出申报中国驰名商标，并安排我来主抓这项工作，为此公司还为我配了一名得力的助手。说实话，在20xx年头一年的申报工作中，由于一开始的一些基础资料便于搜集和整理，工作开展的还算比较容易和顺利，没想到随着工作的逐步深入与资料所需范围的逐渐扩展，难度愈来愈大，而且国家工商总局在20nn年加强了驰名商标的管理，并提高了驰名商标的申报门槛，从每年审批900家降至每年不超于400家，更增加了我们的申报难度。在整个的20nn年，驰名商标的申报工作牵扯了我很大的精力。我真的曾经心灰过，是老总给了我不断的鼓励和帮助，是同事给了我巨大的协助与支持，让我重新燃起了斗志和希望。难也要做，不仅仅是为了前期投入的几十万元，而是为了我们钢花锯业的今后发展，更是为了公司近300名员工的追求与福祉。在公司领导与同仁的支持配合下，终于在20xx年底，把所有申报资料整理完毕，争取在xx年三四月份报送中国国家工商总局。在

整个的申报工作过程中，我不仅体会到了工作的艰辛，还感受到了工作的乐趣，更感悟到了企业的生存与发展，离不开从老总到员工的上下一致、万众一心！

xx年的初步工作计划：

一、努力完成公司下达的各项生产任务，并积极的协助好配合好老总的各项工作。

二、继续抓好职工的素质及生产安全的教育和培训，杜绝一切质量及安全隐患的发生。

三、落实好所有生产设施的维护与保养工作，确保设备的合理使用及生产的顺利正常。

四、为机加工与喷漆车间招聘合理数量的新职工，并督导其培训。

五、在各部门各车间鼓励开展技改创新活动，并协助相关部门负责人制定实施办法。

六、积极协调好各部门各车间及同事之间的工作关系和私人关系，继续努力改善公司风气，为打造钢花公司成为一个精诚团结、真正具有战斗力的优秀团体，尽到自己的绵薄之力。

纵观20xx年全年的生产工作，虽取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，如员工的精神面貌和工作激情的缺乏，个别员工团队凝聚力和归属感的不强，甚至有些中层自满情绪膨胀，等等这些问题，给公司造成了很多负面影响，如一些订单的延期及一些安全事故的发生，我认为所有存在的这些不足，与我有着直接的责任，是我的管理还不够完善，给公司和员工造成了损失和伤害，我在此诚恳的检讨自己，在新的一年里，我将在认真总结20nn年度工作的基础上，在xx年里更加扎实的开展各项工作，加强业务知识学习，制定更加

完善的规章制度和培训计划，实施有效的激励措施，更新管理理念，不断的提高自己与所属人员的管理水平和综合素质，以适应企业今后的发展，为公司发展壮大作出自己应有的贡献！