

最新镀锌保管工作总结(汇总6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

镀锌保管工作总结篇一

四计：美人计，连环计，欲擒故纵，苦肉计等。美人计：即是运用我们的投资人所有的美貌也气质外表。连环计：即抛砖引玉先抛出话题，让客户感兴趣，从而来询问我们，引起兴趣，再培养感情。

上要做到：细、符、准

培养感情，树立形象要做到：真、顺、诚 如要增加客户的信任感，多聊聊家里的事，身边发生的事，不要一味的只讲些表面的事。

说出主业的重要性，从侧面突出投资能到钱，而且不用荒废主业来做单一的一件事。在2天的研讨会上，我认识到了很多的不足，也学会了很多的补救方法，更学到了让客户加金、引进新客户等的知识。相信在未来我能做得更好。学如逆水行舟，不进则退。将是我们所有的最好的写照，让我们共同辉煌吧。

镀锌保管工作总结篇二

20xx年我们见证了黄金()的大起大落，从3，4月中东的地缘政治危机和美国的qe政策延续带来的稳健的主升浪，到5，6月qe政策结束和战争局势的短暂企稳后黄金的调整期；从7，8月美国量化宽松政策预期的抬头，到9月扭转操作的无情打压，

再到年底流动性危机的蔓延，黄金在20xx年经历了一个牛市阶段性顶端的全部过程。笔者曾经拜访的一位老投资者说，人的一生要经历三次大波段的牛熊市，在资本市场上才能有所建树，那我想黄金这样的牛市顶端并不多见，对于投资者来说，如能认真的复盘，应当会收获不错的经验。

20xx年开盘，最高，最低，报收，全年上涨美元，呈一根非常长上影线的中等阳线□20xx年全年的波动可以概括为：一，年初的小规模技术回吐与中继；二，2，3，4三个月的连续主升浪与白银的投机盛宴；三，5，6月份整理与白银泡沫的破裂；四，7，8，9三个月黄金冲锋时画饼充饥式的上涨与宽松愿望的落空；五，10，11，12欧债危机的重燃与年底流动性危机为导火索导致的黄金最终跌破了重重支撑，一波持续三年之久的牛市行情就此结束。以下分为这五个阶段进行一个全年性的回顾。

一. 2020xx年初，伴随着去年11月初的qe2政策出炉，美联储宣布实施6000亿美元的量化宽松计划，将每个月购买750亿美元的长期债券至20xx年第二季度，黄金在前年最后两个月的短暂冲高后，表现出了今年1月价的利好出尽，受到技术买盘回吐的打压，黄金在1月初回踩了1308的大头肩底颈线反抽位。黄金在年初即给了投资者一个明显的操作经验：买信息，卖事实。当消息确凿后，利好出尽的情况就会表现出来，但当这种消息是在中期作用于市场的时候，当技术抛压回吐完毕后，这种中期向好的情绪，伴随着基本面的其他因素，仍然会在中期影响着黄金的上涨。这也就是我们在2，3，4月份连续看到的黄金稳健的主升浪。

二. 2月开始，随着技术面的回抽到位，基本面的做多情绪也开始发挥作用。市场在这个时候明显表现出了对于未来经济环境的忧虑。2，3，4月公布的美国季调后cpi数值稳步攀升，分别为，，，失业率也在缓慢攀升，分别为，，9%。迹象表明□qe2的出炉并没有在实际意义上压低失业率，而cpi的频频

攀升则表明美国的qe行为其实质是向市场注水，过量的流动性与超发的货币，再加上经济没有明显好转的表象构成了这波主升浪。

这波主升浪除却美国的印钞机政策外，中东的地缘政治变动导致的避险买盘也是导致黄金上涨的一个诱因。埃及的动乱，及利比亚内战后引发的欧盟对利比亚“大打出手”，在4月份不断地推高油价，同时也推升了白银的投机情绪，白银创下31年单月最大涨幅，达。但这样的上涨，在技术面上却很容易被理解为“不可持续的”上涨，因为短时期内迅速拉升，导致对手盘止损爆仓的同时也会把多头的疯狂情绪推到崩溃的边缘。拉高出货的同时配合上5月初^v^被击毙的消息，很容易构成阶段性的中期顶部。

三. 时间进入5，6月，同时金银的线索也发生了相应的转变。首先是5月1日传出^v^被击毙的消息，随后在5月2日开盘后的15分钟内，白银迅速下跌达10%之多。晚间虽然在美盘有所反弹，一度攻下47美元的压力，但最终日线收出了长阴。当然笔者也不敢妄称^v^之死是此次大跌的导火索，但在此笔者也要提醒投资者可以多加留心这样标准的行情。如果您没有足够的解读基本面和市场情绪的能力，也没有足够的基本功来预测顶点和底点出现的位置和时间，那么这样的k线也多少对于趋势的反转有所印证，作为一个右侧交易的稳健投资者，希望您能够多加留心这样标准的k线。

那么这样的k线是怎样的一个判断标准呢？首先，要位于强势的压力之下。我们知道1980年亨特兄弟操纵案将白银拉升至51美元/盎司，那么50美元附近本身就是一个相当强势的技术压力；其次白银在4月份呈加速上涨之势，且在4月25日白天的上涨已经使得多头达到了疯狂的程度，那么技术面上来看，这样的上涨通常会被理解为加速“赶顶”的走势，这样的走势在8月黄金的上涨中也有所表现，投资者可以自行回顾8月的日线，4小时及1小时的黄金k线，总结经验。再次，如果这

两者都不能作为判断阶段性顶部的标准，那么5月2日全天的宽幅震荡及最终收出长阴的日k线已经表明了空头的鲜明立场。对于小散来说，需要多加归纳这样的行情，切不可与市场作对，不做死空头也不做死多头，要做好投机市场的滑头。

四. 黄金在5，6月份进行了充分的平台式调整，随着7月公布的6月非农数据的公布降至近1年的最低，以及失业率的再度攀升，关于量化宽松的预期论调开始抬头。黄金在7月初创下了连续11个交易日收阳的纪录后，一路小幅爬升，不紧不慢。7月中下旬，美国债务上限的问题开始成为市场关注的焦点，虽然美国两党关于这个问题的争论以做秀居多，但黄金多头趁机迅速扩大战果，进入8月，债务上调的结果最终虽然以令人胆战但不出意外的结果收场，却没有浇灭投机资金做多的欲望。8月第一个星期，标普即冒天下之大不为地宣布终结持续120xx年美国最高主权评级，下调aaa至aa+□这在第二周一开盘即再度形成黄金拉升的诱因。至此，再也没有力量能够阻止黄金的做多情绪，市场在短期内的投机热情达到顶峰。

8月中旬的周评中，我们一度提到了根据月线及周线推算出的黄金阶段性压力及精确的时间窗口，这一推算在事后被证明为黄金长达3年牛市的终结顶点。9月初，虽然公布的非农数据和失业率依旧不好，黄金在数据公布后再度大幅拉升，但拉升的情绪明显受到了抑制，这在9月初瑞士政府宣布无限制买入外币后的市场中可以找到端倪，黄金取而代之的是大幅下挫。市场在这个时候普遍预期黄金仍然将继续高涨，但前期积累的过多多头在9月下旬议息会议临近之前开始回吐。9月21日晚间，随着扭转操作卖短债买长债的决议出炉，黄金开始大幅下挫。先期画饼充饥式的上涨被证明为是虚幻的时候，回吐盘达到了空前的高度。

五. 10月以后，市场的焦点开始转向欧洲，10月初英国政府公布了第二次量化宽松政策，但此次政策较前一次的规模小的多，同时英国政府也给自己留了一条退路，即声明要以cpi为判断的标准之一。随后公布的英国cpi一直置于5%以上，这也

给英国继续实施qe政策带来了难度。

10月中旬，关于希腊问题的忧虑论调开始抬头，10月底私营部门被迫对于希腊债券进行50%的减记，同时希腊同意用紧缩政策来换取更多的援助。但其他地方的忧虑正在慢慢蔓延。意大利长期国债在11月初收益率飙升至7%上方，欧元区失业率置于10%上方并稳步攀升，这些危机给12月底的流动性危机埋下了伏笔。以上这些危机，伴随着11月初欧洲央行宣布降息政策的出炉，对于黄金的短期情绪都构成了提振。但我们在10月中旬的周评中即提醒投资者，目前的所谓“避险情绪”是假的，美国qe3的破灭，还有年底金融机构回收流动性的预期才是黄金波段的主线。12月上旬以前，黄金的上涨是有炒作空间的，且流动性危机并不会体现出来。但进入12月，这种流动性需求会慢慢表现出来，黄金也会步入真正的下跌。

进入12月，年底前最后一次欧盟峰会落幕。峰会结果与市场的预期普遍相近，且没有短期内重大的利好，流动性危机在落幕后的第一个星期表现出来，黄金跌破半年线的支撑位置，从此再也没有力量可以阻挡它的下跌。

镀锌保管工作总结篇三

xx同志担任销售主管及办公室主任两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化，工作显得繁重，而她本人不惜利用休息时间及时完成各项工作的开展和落实，并对销售部新员工认真培训，以身作则，起到了至关重要的领导和导向作用。

销售部的新员工，刚到连美时，对机械制造方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，新员工很快了解到公司的产销流程及其在国际市场的竞争地位，使新员工深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，销售部员工的对外对内的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求

求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个国际机械部件制造市场和外汇市场的动态，为公司走在市场的前沿及时提供信息援助。经过这段时间的磨练，新员工已成为公司合格的销售部人员，并且努力做好自己的本职工作。

虽然国际外汇市场起伏动荡，公司于xx年与迪尔公司[tma公司等进一步加强合作，共同完成供销产业链的高效能互动。这段时间，在销售部的各位员工，以销售为目的，在xx和销售部主管xx的带领下，在公司各个部门的积极配合下，完成经营指标的执行，在过去的11个月中完成对订单的有效跟踪和及时发货，在1-11月中完成出口额431余万美元，发货量886余吨的好成绩，客户满意度达到80%左右，并继续为12月份的出口高潮奠定基础。

xx年公司与通用公司的新合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对汽车零部件的生产和销售。经过之前对技术和生产环节的有效评估，并就部分样件得到了客户的认可，预计在以后的时间里，尽快争取开始这些零部件的大批量生产和发货，为公司创造新的利润增长点起到关键作用。

xx年的下半年也是公司进行ts16949的关键阶段，销售部积极参与认证，并就涉及销售部的各项工作及时完成，得到领导好评。

镀锌保管工作总结篇四

钢材销售年终总结

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为---的销售人员工作取得了一定的成绩，基本上完成了公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好地

的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的销售人员工作进行总结。

刚到xxx时，对xxx方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快了解到公司的性质及其房---市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个---市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。针对今年一年的销售工作，从四个方面进行总结：

一、xx公司xx项目的成员组成： ---营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确 由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作

就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

三、关于会议 会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理 前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。 以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

镀锌保管工作总结篇五

xx年已经过去□xx年对于我是成长并小有收获的一年。在成都钢材行业，在四川聚能钢材有限公司旗下成都广盛隆钢铁有限公司工作了整整一年。从分不清螺纹钢，盘元的规格，型号，厂家到完全陌生的成都钢材市场，到现在具备的不是很专业的也不是很全面的一些知识，和作为一名出色的销售人员该具备的素质，知识，能力，团队精神，太多东西还需要学习需要总结□xx年也算是感恩的一年，感谢公司给我机会，鼓励和帮助在学习中成长□xx我会更加努力，进步，严格要求自己，达到自己和公司预期的目标。

xx整年以满分十分计算，自己给自己打分八分。

一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。甚幸，我在其中，在此公司领导下，跟在一堆优秀的销售人员后面一步一个脚印，兢兢业业，做好自己该做的工作，尽力完善自己，提高自己。

没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活是人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在xx年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，太热衷和激情想把每个工作做好，每笔单子成交，有点激进，这是xx需要强烈改进的地方。心态是决定成败和结果的重要因素。

公司从广盛隆独立到和总公司合并，经历了一个过程，在这个过程中，也有对我们自身工作产生影响和阻力的一些问题，也有经历了这个过程以后发现对自己公司有帮助的一些方面。让自己深深的感悟到，不管最初自己以为的公司的决策是对与否，事实证明和说明员工是该全力配合公司的一切决策，公司的考虑是以全局大局大多数方面为由，是为公司的发展和公司的效益公司的总体架构性质在前进，作为公司的一员，在全力毫无怨言配合下，能及时提出自己的建议和异议，能及时和领导和同事沟通自己发现和面对的问题，能给公司创造更好更高的效益同时完善提高自己尽员工的本职，才不失为一名合格的好员工。经营成功的企业和增加我们个人的收入，是很多环节的共同合作完成。众人拾柴火焰高。

希望在xx在众位严以律己，以身作则，公平公正，英明果敢，知人善任的领导团队的领导下，尽自己微薄之力和所有同事一起共同努力打造公司一个崭新的明天，把公司推向一个更加辉煌灿烂的高度。

与诸位领导，同事共勉。

钢材销售人员工作总结2

能在同一岗位工作十年之久，实属不易。究其原因，有二：不是忠愚，便是出色，而我……。两者皆兼，现我将本人在这些年销售工作中的心得体会，作一番阐述：

一、敬业：

工作要想有所成就，首先要敬业，要热爱自己所选的职业，珍惜现有的工作岗位，凡事多想多问多做，刻苦耐劳，不怕失败，不耻下问，多做总结，乐于助人，团结友邻，争取在最短的时间内掌握本职工作技能，并在工作中赢得老板的肯定和同事的尊重。

二、积极：

工作稳定后，不要为自己所取得的小小成绩沾沾自喜，要常怀危机感。对工作要积极主动，充满激情，市场环境日新月异，变幻莫测，因此平时要多了解市场行情，多分析客户反馈的各种情况，及时调整销售策略。只有不断运筹帷幄，推陈出新，才能把握先机，赢得主动，提升自己的业务水平。

三、耐心：

在日常工作中要有耐心，谦逊对人，冷静处事。遇到困难时，不要焦急，六神无主，要静下心来沉着应对。首先要分析该困难的起因，及解决的难易程度。如果自己能解决的，解决后向上级汇报；如果自己拿不定主意的，要将你对该问题的分析过程及解决设想，向上级汇报，请求帮助。以便上级领导能及时了解情况并作出解决办法。遇到客户无理责难时，不要急躁，出言不逊，更不能消沉气馁，要冷静应对，必要时请求协助。同时要想尽办法在处理事情的过程中寻找客户的软肋，在劣势中创造优势，令客户知难而退，合作处理事情。要从处理事情的过程中展示自己的能力和能力，让客户改变对

你的轻蔑看法，赢得客户对你的信赖、感激和尊重；遇到同事的指责时，不要冲动，不论有理无理，都不能有仇恨心理，更不能相互指责，而要静下心来思考。首先要分析事件事情的来龙去脉，以及自己在这件事情中的位置和作用，如果别人的指责是对的，要勇于承认，作出改正，并请求同事监督；如果别人的指责是错的，要指出质疑的依据，避免同事误解。同时修正自己做得不足的地方。

四、乐观：

在日常工作中，要乐观向上，不断进取。发生问题或矛盾时，不要埋怨别人，指责别人，要知道埋怨和指责解决不了问题，只有互相协调、协助才能解决问题。另外，埋怨和指责亦可能会影响他人的工作情绪，从而造成下一个问题的发生。因此要通过引导、帮助他改正、学习、提高。要有团队精神，众志成城，公司才能稳健发展，壮大；要谨记：埋怨是弱者的借口，协调是强者的动力。

钢材销售人员工作总结3

时光荏苒，离开学校整整半年了，半年的时间，从还未毕业接触东岭集团开始，到现在成为一名东岭人，从一名学生蜕变为一名职场人士，从一名只知道向家里索取的“嫩头青”，转变为一名懂得责任，懂得担当的男子汉…。东岭集团的文化和精神，让我改变了很多，无论是性格、眼界、观念还是人生规划方面，都让我顺利地完成了这次人生的重大转变。

从一个偶然的的机会接触东岭集团开始，一路走来，有过军训生涯的艰辛和汗水，有过岗位实习的努力和认真，有过幸留成都的激动和兴奋，更重要的是，有着这个集体的包容和培养，都让我对自己工作上的信心更加强烈，让我对自己的这份选择更加坚持。

正式进入东岭集团到现在，通过这阶段实习、学习以及工作，

让我对钢材销售工作有了一定的认识，带着对过去的总结，带着些许迷惑，带着对未来的憧憬，在20xx年收尾之际，写下这份总结和规划。回想自己这半年所走过的路，所经历的事，太多的感慨，伴随着惊喜，并没有太多的业绩，却多了一份镇定，从容的心态。

分配到成都金台公司已经4个月了，从希望到失望再到希望，回头看看，有失败，也有成功。从业务内勤的踏实到第一次出货时的激动，点点滴滴，都成为了我工作经历的奠基石。在业务内勤岗位上，熟悉了整个业务的流程，为后面的实战做足了理论准备，也多多少少接触了一些业务沟通的技巧；再后面跟着师父一路走到现在，学习着沟通技巧，学习着报价方式，学习着解决问题和处理问题的方方面面的能力，一直到自己独立完成第一笔业务，领导和师父在这个阶段给了我很多帮助和信心。现在，随着业务计划的制定，我开始了真正的钢材销售工作，带着前面的理论基础和所见，所闻，所想的東西，让我在这个过程中稳步上升，逐步实现自己的价值。

在工作中，我有过虚度，有过浪费上班时间的情况，但是我对这份工作是认真负责的。在以后的东岭生涯中，我相信我会做得更好，只有自己经历了才能让自身得到成长。我也有优缺点，一旦遇到工作上棘手的事情，容易急噪，甚至想过放弃这笔生意，或者不会花时间去检查，也会粗心，以至于在业务内勤岗位和市场销售岗位都出现过失误。在以后的工作环节中，努力做好自己的工作，也要积极配合公司财务上的工作，让自己快速成长起来。

以目前的行为状况来看，我还只是一个刚入门的业务员，对市场只有个大概的了解，只有少量的客户，对市场上的客户认识得还不透彻，不清楚他们的所经营的钢厂，只是了解大概的市场价格行情，对个别规格的市场报价还有所生疏。知己知彼百战不殆[]20xx年我还要继续深挖客户，建立起自己的客户群体，充分了解合作伙伴的需要，做到有针对性的销售。

在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力，这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

做好以下几个方面的工作：依据20xx年公司销售情况和市场的变化。在20xx年将自己的工作重心逐步转移到工地客户和直销客户，详细计划是：

首先对龙港市场要又更深一步的认识，要对市场上几家起风向标作用的公司的销售产品，钢厂厂家代理等要熟悉，熟悉他们的价格，了解合作伙伴的同事也要了解竞争对手。

二是依据龙港市场为基点，对成都其他几个大型钢材市场都要下大力气去推销自己，做业务只有有了属于自己的客户，才会拥有财富。

三是加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。另外，还有克服自己的几个缺点：

- 1、对所有客户的工作态度都要一样，态度要适中，不能太低三下气，给自己信心。每家公司在市场上都是双重身份，既是买者，也是卖者，要拿捏好这个分寸。

- 2、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。

- 3、自信非常重要，要时刻告诫自己，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。

最后，态度是工作的决定性因素，要先端正态度，才能做好工作，让自己忙起来，有市场就有需求，深挖客户，少量多

次的去拜访客户，让他们记住你，了解你，从而了解东岭，加上公司的销售政策和恰到好处的价格，相信在新的一年里，在姚总和张总的精心安排下，成都公司会做出更辉煌的业绩。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。感谢张总给我的信心和浩哥对我无论是生活还是工作三的帮助，我一定会以积极主动，勤奋，自信，充满激情的心态去工作。争取在明年业务工作中，努力奋斗，做到每个月销售2000吨钢材的目标。

镀锌保管工作总结篇六

学校保管员年度工作总结：

- 1、认真执行学校财产保管和分发物品的各项制度、规定，坚持原则，保证供应，努力做好本职工作。
- 2、物资购进要入库，认真验收数量、质量，并分别做好入库手续。做到账物相符，防止差错。
- 3、添置各种物品要有计划，要精打细算，并注意节约使用。既要有一定数量的库存，又要防止积压浪费。
- 4、保管好各类物品，做到分类存放，整齐干净。注意仓库的通风卫生，防止物品的霉变和散失。
- 5、发放教师的必用物品也要按学校有关规定办好领用手续，做到账目清楚，有据可查。所有物品要经领导批准后方可领用。
- 6、定期盘点，并及时向领导汇报盘点结果。
- 7、完成学校领导交办的其他工作。

- 1、熟悉音乐课程的安排，密切与教师配合，按要求做好教学准备工作，保证教学的正常进行。
- 2、熟悉各种音乐器材的性能和保养维护的方法。经常对服装、乐器等用品进行保养维护。
- 3、建立明细的账册，建立借还制度和赔偿制度。
- 4、做好音乐器材的摆放工作。做到合理、整齐、有序、方便，经常进行清点。
- 5、定期向上级领导汇报器材使用、库存、损坏和需要添置情况。
- 6、配合专业教师做好各种大型艺术活动的准备工作。
- 7、主动做好有关音乐等其他工作。

- 1、熟悉美术课程的安排，密切与教师配合，按要求做好教学准备工作，保证教学的正常进行。
- 2、熟悉各种美术器材的性能和保养维护的方法。经常对服装、石膏像等用品进行保养维护。
- 3、建立明细的账册，建立借还制度和赔偿制度。
- 4、做好美术器材的摆放工作。做到合理、整齐、有序、方便、经常进行清点。
- 5、定期向上级领导汇报器材使用、库存、损坏和添置情况。
- 6、配合教师做好各种大型艺术活动的准备工作。
- 6、主动做好有关美术器材保管的其他工作。

- 1、管理好学校的一切财产和设备，记录清晰，能随时提供数量、新旧程度以及分布使用等情况。
- 2、按财产品种和使用部门分别建立财产分户账，随时登记财产的增减变化，每学期末清点一次。
- 3、搞好校产的检查维修，防止意外事故的发生，对课桌、体育器材、文艺用品、房屋、门窗、自来水管等要经常检修，保证教学和生活上的需要。
- 4、妥善保管维修物资、照明、水电等器材，进出要登记，手续要完整，警防被盗和丢失，若因工作失职造成损失要追究赔偿责任。
- 5、负责劳保用品、日常办公用品的保管和按有关规定发放工作。
- 6、秉公办事，不徇私情，更不能贪占便宜，切实做好国家和集体的财产不受损失。