

# 新华书店课本发行年终总结 新华书店新年工作计划必备(通用5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 新华书店课本发行年终总结篇一

工会将按照党的“xx大”精神和“xxxx”重要思想的要求，在市总工会的领导下，认真学习xx大文件和修改后的《工会法》，认真履行工会职能，转变观念，不断创新，做好会的思想政治工作，促进职工队伍的建设，服务于广大职工，为我店的改革和发展做出积极的贡献。

一、认真组织学习，不断提高认识，配合党政部门组织广大会员认真学习xx大文件□^v^文件，使职工振奋精神，明确目标，积极投身于企业的改革和建设中。上半年组织开展学习“xxxx”重要思想心得体会活动。

二、积极组织广大职工学习《工会法》，提高民主监督意识和维权意识，引导职工树立主人翁意识，关心和支持企业的改革和建设。

三、组织广大职工积极参加争创“文明单位”和“文明个人”的活动，鼓励职工在教书育人和管理育人、服务育人的工作中大胆创新，敢于提出合理化建议，12月份组织评选一批出席省市店先进个人和工会积极分子。

四、充分发挥职代会的民主监督和民主管理作用，在民主管理的形式、内容、实效方面要有新的突破，使校务公开工作

有创新。认真组织好第届一次的职代会的提案及建议的落实，完善对职代会通过的有关决议的落实的全程监督和检查，为召开职代会做好准备工作。

六、坚持以人为本，认真履行好工会职责，积极开展各类活动。强化工会工作的各种制度建设。明确工会干部的职责，并认真开展工作，每个委员都有明确的工作计划，年内全面建立工作的台帐和档案。

七、配合经理室抓好员工建设，把提高职工队伍的整体素质作为工会工作的第一要务。主要完成以下几项工作：

1、强化对职工以“三德”教育为主的素质教育，全面提升职工的师德修养，在各个方面做到为人师表，牢固树立献身图书发行事业的观念。

2、继续实施“青蓝工程”，帮助各部门建立新老员工传帮带，从思想政治上和业务能力等方面关心帮助和指导新员工，增强单位活力，年内拟组织一次青年员工业务练兵基本功竞赛。

3、宣传和挖掘职工中乐于奉献，关心单位建设、热爱事业、优质服务的先进事迹，提高职工的奉献意识，年底评选一名“服务之星”，调动全员积极性。

八、强化工会的保障职能，最大限度地为广大职工提供优质服务。

1、下半年组织一次以工会为主的球类比赛。

2、上半年成立“女子教工之家”，并在适当时候组织一次表演或竞赛。

3、成立合唱队，以唱店歌和鼓舞人的歌曲为主经常参加市里组织的演唱活动和比赛。

- 4、在建立了乒乓球队和篮球队的基础上，组织成立象棋队。
  - 5、每个月及重大节日组织一次员工舞会，并进行交谊舞的培训活动。
  - 6、组织职工开展“创新杯”劳动竞赛和女职工开展“芙蓉杯”竞赛各一次，以提高全店员工的主人翁意识。
  - 7、从一月份开始，给年龄逢五、逢十的职工生日送贺卡和生日蛋糕。
  - 8、建立以工会宣传、文娱、青工委为主体的礼仪服务中心，为职工提供服务。
  - 9、在有条件的情况下，搞好募捐活动，开展“送温暖、献爱心”活动，建立好困难职工的帮扶基金，最大限度地为困难职工家庭提供帮助，扶助社会上贫困学生完成学业。11月份组织“一日捐”活动。
  - 10、积极创造条件，为职工提供的福利保障，在形式和内容上要有所提高和创新。
- 九、待条件成熟时，全面加强工会俱乐部的建设，以健身、阅览、娱乐活动分设的格局，添置必要的设备为职工提供较好活动场所。
- 十、积极创造条件，完成工会法人的登记。协助经理室搞好综合治理工作。
- 十一、上半年办好工会会员的新证发放工作。做好会员的入会、转会工作。
- 十二、继续开展“新华人回报社会”的义务献血活动。
- 十三、配合单位行政，搞好对职工的竞争上岗和后勤社会化

工作。

十四、按时搞好工会的各种福利的发放，建立困难职工遗属的台帐，搞好送温暖及慰问活动。

## 新华书店课本发行年终总结篇二

这项工作离不开直接主管各部门的管理人员的管理；同时财务部对新员工加强成本报销和控制的宣传，老员工带新员工继续严格借款、节约成本、7天抵用的优良作风；采用严格的项目申请审批制度和经理一笔到位制度。项目抵销的报销严格按照借方明细进行审批。除个人批准外，财务部门不得核销责任人的借方，并按银行规定收回贷款或从工资中扣除。

### 第二、加强经常项目的征收

要求所有项目负责人配合这项财务工作。对于每个项目的正常收款，严格要求各项目销售秘书按照银行财务部制定的佣金结算管理办法，按时间提交销售报告和佣金结算报表。除法定节假日外，财务部每月5号左右汇总各项目上报的数据，并将当月的资金收付计划上报董事会办公室。

### 第三、配备财务人员

财务部的工作量日益增加。鉴于目前财务工作运行良好，本着为银行节约人力资源成本的原则，财务部建议至少增加一名主管会计，负责日常会计处理和成本报销审核控制。出纳负责日常收支和资金收付计划，加强往来账款的紧急工作。成本会计负责根据银行的绩效考核方案核算银行的人力资源成本提成，并协助清理往来账目。

### 第四、日常工作

认真完成月度原始凭证审核、纳税申报、凭证装订、合同管

理等日常工作，如财务档案及代理策划、现金银行收付、佣金核算及分配、会计核算及当期收款等。，确保不出差错，做好资金安排，保证银行资金的正常运转。

## 第五、配合其他部门完成银行交办的其他工作

为了使财务工作更好地服务于统计的发展，加强财务管理，完善财务制度，对财务工作进行长计划、短安排，使财务工作在规范化、制度化的环境中发挥更好的作用。立足基础工作，深化工作细节；提高人员素质，以追求工作质量为目标，加强基础财务工作。

## 新华书店课本发行年终总结篇三

2022年，我店在省、市店的领导下，紧紧围绕“开拓市场、扩大发行、创新发展、提高效益”的经营思路，干事创业、争先创优，积极稳妥地做好各项工作。

取得了较好的成绩，现将一年来的工作汇报如下：

### 一、打好经营主动仗，实现图书销售新突破

面对市场竞争的日趋激烈及教育部门“一费制”的全面实施，我们认清形势，牢牢抓住教材、教辅销售这个龙头，打好经营主动仗，以灵活的营销方式和细致周到的服务，赢得了图书发行的主动权，实现图书销售新突破。

#### （一）集中攻关，教材教辅销售实现新突破。

今年秋季实行“一费制”后，我们按照省店“确保教材订数，重点加强教辅发行”的工作思路，选准突破口，展开了全方位的攻坚战。

在教材征订上，严格遵守国家对教材、教辅发行的有关规定，

按照市教委圈定的征订目录，做到了凡是订单上有的全部开全科、订满数。

今年全省中小学全部进入实验区，面对“教材版本复杂和品种繁多”等困难，我们严把“订单关”，即业务人员填写订单、业务科长查对、业务经理复核，避免了学校错定、漏定和重订现象发生。

并认真做好教材调剂工作，对学校追加、追减的订数及时调剂、上报，确保教材足额、配套、齐全。

## （二）集中突击，一般图书销售实现新突破。

一般图书是书店改革的突破口，也是提高我们核心竞争力的关键所在。

面对竞争日益激烈的图书市场，今年我店按照“以重点书、文教书和读书活动用书带动一般书销售”的发行战略，采取一系列有效的措施，集中突击一般图书的销售，取得了较好的成绩。

具体做法：

一是加大门市工作力度。

在进货方面，今年，适当压缩了纯文艺类图书进货量，相应增加了科技、社科，外文、计算机和工农业用书的进货量，用种类齐全的图书赢得更多的读者群体。

二是积极开拓农村市场。

按照市委宣传部的统一部署，开展“四下乡”活动，赶集、摆摊，把科技图书送到了田间地头。

三是搞好节假日促销工作。

# 新华书店课本发行年终总结篇四

本文目录业务岗位职责农资分销业务主管岗位职责出口业务员岗位职责业务部部长岗位职责

业务经理就相当于区域销售经理，作为一名业务经理，如何成为一名优秀的营销人呢？下面是业务经理岗位职责，欢迎浏览。

## 一、客户销售增长

（二）标准化现场宣传管理（最佳位置、最佳摆放、最佳宣传）

- 1、与企业公司沟通（借力于整体优势）确定最佳销售和价格标准，并始终保持位置上的第一竞争力。（参考其他公司业务价格的考察标准）
- 2、按照公司标准化出样的规划要求和摆放要求布置，突出主推、新品和差异化型号。（参考标准化出样标准）
- 3、展示位布置，抢占共享空间利用精品物和创新方案突出精品、新品的展示。
- 4、宣传品的标准化利用，产品演示和pop□海报、吊旗、地帖□x架、立牌、道具、条幅等参照公司标准化设计结合当地化实际，根据季节等作到及时变化和调整。（从光、声、色、奇、专等角度出发创新）

（三）直销员管理（建直销班---培训---目标---考核激励）

- 1、将直销团队建设成为自主管理的sbu直销团队，坚持每天两会（晨会喊口号和晚日清会总结），通过学习对手优秀做法结合自己好的做法进行提炼创新的展示方案、活动方案、

卖点方案、打击对手的口径、服务口径等。对直销组长一定授权，真正作到管理监督作用，协助业务经理开展工作，每个卖场都要体现出hr团队作战的强大优势。

2、直销员对产品知识、推销技巧和hr文化等的熟知，能灵活运用到实践中，体现出高素质的hr人形象，每人都有抢单意识创造感动的服务意识。产品知识方面一方面个人要有良好的自我学习能力，另外有公司规范的培训体系作保障。推销技巧方面一方面通过老的优秀的员工的帮带、经验推广，另一方面开展公司组织的专业培训讲座及员工沟通会、辩论会和各种竞赛活动等。hr文化是灵魂，要求每个员工不仅要熟知，而且要在工作中体现。对以上几个方面开展每月书面考试的形式进行强化。

3、直销员要能根据市场的整体销售情况、去年同期、竞争对手等状况制定工作目标，保证第一份额、最大份额。目标要合理有竞争力。（不是第一的一定要限期达第一，已是第一的要做到第2-3名的倍数等）

4、对直销员的考核，从工资及激励方面注意导向。不仅要确保公平、公正，充分调动人员积极性，而且一定要服从公司意志，加强份额、利润、造势产品占比、老品样机处理等工作内容的考核。

5、对部分优秀员工（尤其直销班长）进入业务经理后备人才库，进行全程监督，参加公司视频会、工贸例会等。

二、客户毛利率（保证客户有合理利润？要卖得多、赚得多）

（一）市场价格稳定（各类政策受控---货源受控、严禁窜货---价格受控---乱价查处）

1、返利政策，所有返利政策须签合同且及时、准确录入系统，私放政策及晚签等影响客户返利的要向责任人索赔。



2、承兑政策受控，将承兑免息（约2%）作为政策利用起来，严禁私自承诺. 3、工程政策受控，严禁造假工程。

4、资源受控，严禁盗串。

## （二）合理利润的控制

1、客户对利润的要求是无止境的。但考虑到品牌市场的运做，企业必须通过行业分析，结合市场实际以及投入产出效益等多方面因素制定价格指导，做出合理利润的标准线，在此标准基础上微调。

2、严厉打击低价抛售现象，尤其低于限价和进货价，这是市场危机的征兆。

3、坚决杜绝暴利行为，不利于市场的开拓和发展，但对新品及特有产品考虑到先期投入成本较大的情况可以提高利润点要求。

4、合理利润的控制要结合不同产品不同时期不同规划的原则，根据市场情况进行有计划有目的的调整，是统一或局部统一行为。

## 三、客户周转速度（合理周转期是？要卖得快）

### （一）促销活动

#### a□活动类别

1、公司月度、季节性整体活动：由公司策划部根据本地市场情况进行策划编制，关键要整合各产品、各商城、各媒体等资源，分析投入产出比，作好活动预算并确立预期目标，确定统一主题，制作统一物料，拟定各项推进排期，现场控制到位。

# 新华书店课本发行年终总结篇五

- 1、为泰城适龄单身青年提供相互认识的机会。
- 2、为七夕节增添节日氛围。
- 3、把握七夕节的.商业契机，为新华书店增加客流量，扩充粉丝，增强企业宣传。
- 4、为青年之声营造线下活动。
- 5、增加青春泰安公众平台的粉丝黏性。

时间□20xx年8月9日

地点：新华书店

参与对象：全市青年

主办单位：泰安市青年社会组织服务中心

内容：

- 1、七夕前一周通过青春泰安、青年之声等新媒体平台同时发布线上活动进行预热，宣传造势.
  - 2、各市直单位及八大系统内青年可以提前预约电子券或纸质书券（可再商议），七夕当天现场使用书券的额外赠书一本，其他时间使用购买图书时，只能按照书券上的面值抵扣金额。
  - 3、七夕当天凡是关注青春泰安微信公众号或新华书店微信公众号，进店即可获得七夕主题明信片一张。
- 1、书券，由中心准备。

2、可兑换、赠送图书，由新华书店选择。

3、七夕主题明信片，新华书店准备。

4、登记簿，新华书店准备。

1、新华书店负责人对接。

2、青春泰安公众平台信息推送，及后台相关问题回复，制作书券。

3、青年之声线上信息发布。

#### （一）、容易出现的问题：

1、现场人多，秩序容易混乱。

2、登记现场容易扎堆。

3、图书、明信片不足。

4、天气情况导致人流量少。

#### （二）、解决方案：

1、提前与新华书店工作人员对接，增加工作人员，维护现场秩序。

2、维护登记台秩序，设置分流路线，登记完后及时疏通，防止扎堆。

3、物资准备务必充分。

4、活动当天全体工作人员参加，并发动周边朋友。

书券□ $5 \times 200 = 1000$ 元

策划及执行费：3000元。