

# 销售本月工作总结及下月工作计划(优质5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

## 销售本月工作总结及下月工作计划篇一

销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。以下是小编整理的月度销售工作总结及下月工作计划，欢迎大家参阅。

x月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年x月一号来到专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习xx品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习xx品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺

点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度□

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

1、 9月份北大销售部共实现销售4台，其中解放卡车2台。江淮和悦1台、江淮悦悦1台。远远没有完成公司制定的销售任务。

2、 进行了多次市场走访工作，尤其针对延吉市内进行了不间断的市场走访工作，收到的效果良好。经过不间断的走访成交了江淮和悦1台。

3、 本月实施了多次延吉市内的小型车展活动，在金达莱广场、彩虹桥广场、阿里郎美食广场等多个地点进行了小型车展活动。特别是在阿里郎的美食节车展上成交了江淮悦悦1台。取得了明显的效果。

4、 本月由于汽博会的举行，公司的客户进店数量又出现了下降，导致江淮汽车的销量不断下滑。不过由于延吉高速铁路开工建设，本月的卡车咨询数量明显提高，但是长春等地的一级经销商互相争抢客户，价格都让到最低价，基本没有什么利润可言，使公司的解放销量也遇到明显阻力。

5、 分析销量低迷的主要原因，我认为还是出在北大店面的形象问题上。很多客户还是不知道我公司经营江淮汽车品牌，我们已经上报的公司外部形象的设计样稿，希望公司领导如果觉得可行，请尽快批复。如此进行下去，时间不等人，我们会损失很多客户的。

6、 本月公司商品车资源(江淮悦悦、瑞鹰、和悦)等资源严重不足，始终没有到货，尤其是悦悦车型，时间跨度太长。迟迟不到车，会严重影响销量。另外公司的调车流程混乱，库存控制力下降也影响着销量。

7、 公司目前的活动太少，屈指算来，跟去年同期相比，公

司本年度的车展活动、巡展活动、市内展示等等活动基本没有，客户来电数量又不断下降，分解的销售部缺乏团结和向心力，这些都是目前急需解决的问题。长此以往，势必使公司受到损失。

9月份对于汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“山不过来，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管日照市东港区的销售顾问，现将汽车销售二月份工作总结如下：

1、目标:经过月初分析总结，锁定斯巴鲁森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

2、经过:个体户里面曾经的光辉人物们——建材市场个体户□---x年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的斯巴鲁汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到□-xx年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的斯巴鲁展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结:虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现

在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述:我个人认为3月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴鲁!xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

简要总结如下：

我是xx年xx月xx日来到贵公司工作的。汽车销售月工作总结。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

## 销售本月工作总结及下月工作计划篇二

1、招聘工作。本月还是继续在上招人，打了一些电话，来面试的有10个，其中5个因为性格原因不适合呆在公司，另5个感觉面试时还比较自信，但没有文秘经验，自己的说法和实际相矛盾。

2、继续完善制度。办公室现已完成了一部分制度，但还有许多制度还需要完善，这月完成了一个办公用品的管理和领用，对办公用品的申购、领用都作出了规定。同时我也对办公用品建立了台账登记，将现有的办公用品全部登记，以后入库、领用和库存都将全部登记以便发放和管理。

3、对电脑中的资料进行了分类整理，以部门为单位归类，分门别类的整理以便查阅和管理。也对一些纸质资料进行了整理，方便以后归档。

4、开始着手写公司发展规划，但不知道该如何下手，提纲和内容方面都还存在着很大的问题。

5、到材料市场去走了半天，了解到一部分材料，对卫浴洁具和地砖都有了一定的了解。

6、制定了一份客户对我们公司的满意度调查问卷，以后完成交房时，请客户对我们公司的服务做评价，我们做的不好的地方，以后都尽量完善，将客户的满意作为我们的目标。

7、参加了两次培训，一次是销售方面的培训，一次是礼仪方面的培训。通过培训，让我在销售和礼仪方面都学到了很多，知道了和客户交流时应注意哪些礼节，应怎样沟通。

## 销售本月工作总结及下月工作计划篇三

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

## **销售本月工作总结及下月工作计划篇四**

忙碌的时间转眼就过去，在我们回顾这个月我们的努力的同时，下个月的目标也渐渐清晰。在本月中，我在工作中又更进一步的提升了自己的能力。通过对自我的反思和对工作的检讨，我在工作上有了很大的改进，虽然说不上是很大的进步，但却优化了我现在的工作能力，提高了效率和工作质量。在本月中取得了不错的成绩。

从月初开始，我就开始正视自己在工作上的问题。通过自我的总结和梳理，我开始意识的到自身在工作上的包袱和个人

习惯。这些问题一部分来自我的思想，另一部分，是我个人累积下来的行动习惯。因为迟迟没能看到自己在这些问题上的影响，所以我在工作中也一直没能有多大的进步，甚至开始渐渐的跟不上公司的大家。这作为一名工作者而言，确实不应该。

而在这个月里，我开始尝试自己，并通过和其他优秀同事的对比，反思自己的问题，并加以改进。通过对比和反思，我清楚的认识到了自身有很多工作上的问题和不足。这些在过去累积下来的问题，正是我要改进的地方。

因此，我也同时在思想上的跟进自我的反省。通过加强自身的管理和要求，我的业务能力也在一步步的提升，并且工作营业开始更加的充满了热情和竞争精神。

如今，在本月的成绩结算中，我取得的成绩比起过往虽然不算太高。但我感到自身的目标和方向都有了较为清晰的规划。我的改变孩子啊继续，所以在工作方面我仍有成长的空间！为此，我也会继续改进自己，提高自我的能力！

如今，这个月的工作也已经接近结束，在此，我对下个月工作的个人目标制定如下：

思想对工作的影响十分重要，但我在过去却缺乏对自我的管理，导致了工作的散漫。为此，在这个月里我同样要巩固自我的管理态度，并利用书籍在空闲中调整并树立自己正确的心态，提高工作的热情。

在提高自身思想的同时，本身的自我能力也要进步。下月里，我要多向领导和同事们请教，尤其是自己不擅长的xx业务，更要通过学习和锻炼去适应工作，让自己能切实的在工作中有所成长。

工作不仅在于一时，我在今后的工作上，也要往更远的方向



看，提高自我的眼界，以及自身的管理。相信在下个月里，我能取得更好的成绩！

## 销售本月工作总结及下月工作计划篇五

成功的法则极为简单，但简单并不代表容易。今天本站小编给大家为您整理了本月工作总结及下月工作计划，希望对大家有所帮助。

一、召开公司八届二次职工代表大会[x月x日，八届二次职代会在本部多功能厅召开，有92名职工代表参加，上海电建领导施申新、张心定，公司领导缪显杰、骆家聪、张耀庆、田刚、周进贤、汤定隆、张洪禄、何兆坤出席了会议，李苏同志主持会议。

大会听取了骆家聪经理所作的工作报告及对下半年工作计划的展望。张耀庆副经理作了《[xx年上半年度劳动保护技措计划完成情况汇报》。人力资源部经理李继海作《公司员工手册(试行)》出版说明。

公司经理骆家聪还就职工代表提出的公司发展、企业管理、人才问题、关心职工等四个方面的问题，进行了认真的说明。大会还以无记名投票形式通过了对《[xx年上半年度劳动保护技措计划完成情况汇报》的决议。

公司党委书记缪显杰在会上指出，今年是公司扩大施工规模的关键一年，全年要完成180万千瓦装机容量，确保完成4.5亿，力争完成5亿产值，面临困难很多，要振作精神，面对困难、克服困难，争取胜利。

上海电建党委副书记、工会主席张心定在讲话中指出：二公司在当前企业施工项目分散，人员流动大的情况下，坚持开好一年二次的职代会，非常难得，通过职工代表开展民主管

理，是加快企业发展的有效途径。他强调二公司上半年的成绩来之不易，下半年的任务依然艰巨，广大职工为大家舍小家，奋战在各个施工点上，十分难能可贵。希望大家团结一心，再接再厉，圆满完成下半年的各项任务，创造二公司工作的新业绩。

上海电建党委书记、董事长、总经理施申新最后作了重要讲话。他充分肯定了我公司上半年的工作，并通报上海电建上半年的工作情况和电力改革的最新情况，并对下半年的工作提了四个方面的希望和要求：一是要珍惜来之不易的企业发展的大好局面，抓住机遇，开拓市场，加大人才培养，要求大家做好个人工作总结报告，提升企业核心竞争力，打响二公司的品牌。二是要树立新观念创立新形象，打响第一炮，搞好外高桥三期建设，要通过科学管理，确保工程质量，提升企业形象，展示良好的精神面貌。三是要按照构建和谐社会的要求，加强企业民主管理，全心全意依靠职工办企业是二公司的一个亮点，要继续加强民主建设。四是要“两不误两促进”，做好第二批先进性教育活动。

工会主席李苏同志希望到会的职工代表做好会议精神传达工作，团结广大职工共同努力，推进企业持续健康发展。

二、继续做好施工现场防暑降温慰问□x月x日，公司党委副书记、工会主席李苏与缪显杰书记等来到江苏常州和沙州项目现场，亲切慰问高温下坚持施工的广大一线职工，并深入职工宿舍看望新进青年大学生。公司领导要求项目进一步关心好现场职工和青年大学生，确保安全度夏。

三、关心慰问突发困难职工及家庭□x月x日，党委副书记、工会主席李苏听说住在公司宾阳路公房底楼几户职工家中在前几天“麦莎”台风暴雨中被淹的消息后，马上召集汽机、锅炉等基层工会干部一起赶往受灾职工家中进行慰问。李苏主席还来到一名已故职工的家中进行了慰问，其妻激动地热泪盈眶。李苏关切地对她说，二公司也是你的家，有什么困难

尽管提出来，我们会尽力解决的。x月x日，李苏主席还冒着大雨，深夜驱车赶往江苏张家港，及时看望、慰问一名遭遇车祸的项目干部，并委托一名工会专职干部留在现场开展安抚工作。

四、“安全挑刺”进入评比会诊阶段。经过公司工会汇集整理，此次“安全挑刺”活动共产生了51个“刺点”。公司工会将结合国电公司组织的安全生产月活动，召集职能部门负责人和专家对安全“刺点”进行按号入座的会诊，并明确责任，从公司、基层单位、班组的三级层面上，按照整治要求，对症下药，积极开展“拔刺”活动，以让“刺点”得到确实有效的整治。

五、漕泾项目对口竞赛第三阶段圆满达标。x月x日下午1点58分，公司承担安装的上海漕泾热电联供电厂项目#1燃机联合循环机组完成了168小时试运行，标志着国内第一批大容量9f级燃汽轮机成功移交商业运行。1#燃机168小时满负荷试运行的成功，是公司广大党员干部职工在上级公司正确领导下积极开展保持共产党员先进性教育的成果；是贯彻上海电建“奋战一百天，投产一百万”活动丰硕成果；是开展漕泾与望亭项目对口竞赛的积极成果；是漕泾工程公司广大干部职工敢打硬仗、善打硬仗、勇于进取、开拓创新、顽强拼搏的成果。下一步竞赛任务还十分艰巨，参赛职工将发扬连续作战的优良作风，确保#2机组安全、准点、优质地建成，以夺取漕泾工程全面胜利。

六、做好一线骨干慰问及困难职工帮困。时值中秋国庆及新生开学，公司工会关心在一线特别是外地施工的骨干及困难职工，在认真统计的基础上，月内起将做好170余位骨干和近50位困难职工的慰问和帮困，共计发生费用为56000余元，并将通过公司工会和基层工会两个组织层面来落实到户。

七、xx年职工子女中、高考龙虎榜奖励。月内，经上报统计，公司xx年职工子女中、高考龙虎榜已经揭晓，其中，高考龙

虎榜前五名为职工刘骏、兀镇浩、朱坚、何远成、周波子女，分数分别为523、502、493、488、487；中考龙虎榜前五名为职工何一飞、王文珍、吴江、吴则洪、张建良子女，分数分别为454、452.5、450、459、449；职工徐秀菊子女还直升大同中学。公司工会为此对每个上榜子女进行了500元的奖励。

八、参加华东工委“一强三优”女职工征文活动。月内，公司工会组织三名女工参加了由华东工委组织的“一强三优”女职工征文活动，其中，公司工会委员、本一工会主席顾莹的征文荣获上海电建选拔活动“一等奖”。

九、模范职工小家的推荐工作。经上级工会关心，鉴于机施分公司各方面的工作较为突出，被公司工会推荐为上海市模范职工小家，并进行了材料申报。

十、组织公司保龄球项目选拔比赛。x月x日，公司工会利用休息日，进行了保龄球项目选拔比赛，共有来自本部及基层单位的8位选手参加，既活跃了职工的业余文体生活，又为下月有限公司“银线杯”保龄球比赛打下了基础。

十一、“万胜卡”回收、登记及处理工作。去年公司举办了第四届企业文化节，为感谢和报答广大职工的支持和关心，公司向每一位员工发放了“第四届企业文化节纪念卡”（简称“万胜卡”）。但近期由于美亚集团的经营问题，该卡在一些规定的商店不能使用，从而给职工们带来了麻烦。为此，公司工会非常重视，进行了协调落实。目前，经过大量的工作，已经回收了600余张卡，并将尽快解决，以把这一广大职工关心的实事办好。

十二、华东工委劳动保护经验交流文章撰写。月内，按照上级工会的要求，公司工会组织人员完成了劳动保护经验交流文章的稿件撰写，并进行了相关图片资料的汇集和整理。

阳春三月，春风送暖，在这万物复苏的季节，全国的学雷锋

活动开展的如火如荼。刚刚过去的三月，也是我校的学雷锋活动月。在月初，国红主任作了“学雷锋活动”总动员，全校的教师和学生积极响应号召，从身边的小事做起，从身边的人帮起，在全校范围内开展了互帮互助活动。助人为乐的事情多了，“事不关己，高高挂起”的人少了；相互关怀的人多了，同学间的隔阂少了，我们的同学们正在悄悄地发生着变化。我们班也不例外，紧紧围绕“学习雷锋，奉献爱心”这一主题积极的开展班级建设，组织各项活动，努力把学雷锋活动落实到实处。同学们在活动过程中得到了锻炼，在锻炼中得到了成长。雷锋精神像春风一样拂过了同学们稚嫩的心灵，播下了乐于奉献乐于助人的种子。现将本班三月学雷锋活动总结如下：

## 一、端正思想，提高认识

为了把此次学雷锋活动真正落实到实处，我努力从学生的思想面貌抓起不留于形式，把学雷锋活动和本学期开展的文明礼仪教育活动相结合，力求改变学生的精神面貌。从而为班级的稳定和长远发展打下一个坚实的基础，并为学生的可持续发展和终身发展埋下一粒希望的种子。召开班会讨论雷锋精神的实质。许多同学认为学雷锋只是做做好事而已，事实上他们一直也是这样做的。我认为雷锋精神不仅仅是做做好事这么简单，雷锋在学习上的钉子精神、在批评和自我批评方面的敢于直言的精神、在是与非的选择上的立场坚定的精神、在对待同志上的高度热情的精神、在对待工作上的高度负责的精神等方面都是值得我们认真学习的。

## 二、广泛宣传，让活动目的深入人心

3月5日是毛泽东同志题词“向雷锋同志学习”四十三周年纪念日，我班也召开了学雷锋月动员会，通过晨读“雷锋先进事迹”、讲述全国各地选学雷锋先进典型，书写宣传标语，并充分利用墙报、手抄报等宣传媒介，大力宣传雷锋精神的时代意义和学雷锋先进典型，使这次活动深入开展，在全班营

造一种积极健康向上的舆论氛围。

### 三、成立学雷锋小组，选出组长。

学生以所住村为单位组成学雷锋小组，选出小组长，各小组制定活动计划。教师对学生活动进行全程的指导与监督。对活动开展好的小组进行表扬，对活动开展情况较差的小组进行督促与帮助。

### 四、活动开展情况

这次活动主要工作开展如下：

1、一小组少先队员利用节假日到镇政府打扫卫生；二小组到兽医站扫院子；三小组镇敬老中心帮助孤寡老人打扫卫生，整理床被，使其充分感受到社会主义大家庭的温暖；四小组到本村大队擦玻璃、扫地五小组；五小组到孤寡老人家洗衣服。

2、利用节假日，组织本班少先队员到镇商业街清理街道两侧白色垃圾，清除杂草，整理街道两侧乱堆乱放物品，为人们营造一个良好的生活环境。

3、在全班组织一次贫困难学生摸底调查工作，针对一些家庭生活特别困难的农户，上门服务，切实解决其急待解决的难点问题。

4、在班内开设学习园地与宣传栏，对雷锋事迹、好人好事进行宣传与表扬，并开展实践活动。为了使德育教育真正的转化为行为，使活动真正落到实处，彻底克服形式主义，我还要求学生通过活动，写出自己对雷锋精神、对生活态度等的感悟。并对学生感言进行了评选交流。

5、为了深入的开展学雷锋活动，改变同学们的精神面貌，提高他们的思想觉悟，我们班开展了“三要”（要以纯洁的微

笑;要以高尚的情操;要以完美的人格)“三不要”(即向不文明语言说不;向不文明行为说不;向不文明习惯说不)活动。开展评比,争创文明小组、礼仪标兵。同学们表现出了高度的热情和积极性。通过此次活动,对改变班级整体精神面貌起到了积极作用。

总之,学雷锋活动月虽已结束,但学雷锋的活动并未结束,我镇继续组织开展学雷锋服务活动,从身边的点滴做起,使这项工作常抓不懈。并在活动过程中,不断改进、完善,争取做到更好。

为进一步改变工作作风,达到提高工作效益、靓丽时尚春熙的目标。根据区委、区政府的统一部署,百年春熙公司以严肃纪律意识为基础,充分明确责任分工为方式,努力做好春熙路资产处置、市政设施建设维护等工作,现将有关工作汇报如下:

## 一、切实抓好市政设施建设,继续做足文明城市复查准备

为迎接全国文明城市复查,我公司继续为提升春熙路步行街的整体面貌做好充足准备。首先,分别在顺城大街青年路路口、太平洋影城门口增设鲜花摆放点,为春熙路带来了新的面貌;其次,对中山广场公厕进行了全面翻新,包括公厕的墙面以及公厕内的公共设施;再次,维修维护了春熙路、青年路、红星路、正科甲巷的部分地砖,以及正科甲巷和红星路路段的路灯,翻新了“百城万店无假货”的活动标牌,增添了春熙路的绚丽色彩;最后,协助春熙路街道办事处、盐市口街道办事处、合江亭街道办事处又增设了四个警务值班岗亭。

公司每日安排工作人员对广告位的安全、整洁进行检查,对凡是不规范的广告位进行督促整改,确保广告位的整体效果干净、大方。为达到春熙路全面的统一规范,公司协同春熙路街道办事处处理春熙路大科甲巷25号违章建筑相关事宜。

## 二、学习先进经验，改进工作方法

为促进春熙路商业步行街创新发展，实现管理运营模式优化升级□20xx年x月，百年春熙公司组织职能部门负责同志对澳大利亚悉尼、布里斯班、香港铜锣湾等地进行实地考察。

为使春熙路能与世界上不绝于口的其他时尚城市相媲美，公司组织安排总经理及相关部门负责人考察学习，开放视野，增长知识，吸取国外成熟商业街区的先进管理办法，立足于公司实际总结经验，进一步改进工作方法。

## 三、自查自纠，完善各项规章制度

按照《成都市构建惩治和预防腐败体系基本框架实施意见》和《锦江区推进和构建惩治和预防腐败体系基本构建惩治和预防腐败体系基本框架实施意见》（锦委办?20xx?54号）的要求，公司庚即组织学习文件精神，整理、收集相关资料，进一步加强研究、掌握工作动态，形成体系性的自查自纠格局。

全体职工认真学习《廉政准则》，以此为据高标准、高要求的进行自身检讨，深入的规范日常工作的行为。为树立全体职工厉行节约的优良品质，根据《成都市锦江区机管事务管理局关于进一步加强空调运行管理的通知》（锦事管发?20xx?4号）的精神，公司立即将文件要求通知到每位员工，并形成书面的自查报告材料。

## 四、加强资产管理，确保资产的保值增值

特步专卖租赁费10余万元，并督促了春熙路西段临时建筑1153152万元的缴纳事宜。与此同时，公司依照登记、造册的合同资料，及时完成了对临建、展示亭、广告位进行了补充协议的签订工作，8月，签订广告位使用合同4份，金额48余万元。



在审批外展活动方面，公司严格把关，本月共审批开展外展活动11场次，实现收益50余万元。

## 五、九月工作计划

第一，继续加强培养全体职工的正清廉洁思想意识，筑牢思想防线，遏制腐败现象的滋生。

第二，加大安全防汛、防火工作宣传检查力度，提高安全意识；与消防、物业服务对象等共同做好春熙路的防火、防盗工作。

第三，加强空调运行管理工作的培训。

第四，梳理9月份拟处置广告位、临时建筑、形象展示亭，继续做好资产处置、资金催收、合同审核等工作任务，确保资产的保值增值。

第五，认真落实广告管理的日常巡查工作，确保广告活动的规范进行，并对已到期和即将到期的广告位进行分类管理，保证各部门工作之间的协调性。