

# 月总结与计划(通用7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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 月总结与计划篇一

不知不觉,夏季已来到我们身边,阳光透过树叶星星点点地散落在校园里。

一个月的光阴从我们的指缝间悄悄的流走。

五月是充满活力的一月,在这个月里,我们部门的每一个成员都团结一致,恪守职责,为将体育部的工作开展的更宽更广而奋斗不息。

体育部的工作也有条不紊的进行着,以下是体育部五月份的工作总结:

(一)坚持正确的思想导向,努力提高全院学生的思想政治。

我们学生会在团总支的指导下,以宣传为主要阵地,强化思想政治教育,协助团总支组织同学们学习“十六大”精神,帮助同学们树立远大的理想和坚定的信念,增强社会责任感。

(二)加强自身建设,完善工作机制,增强学生会的凝聚力和战斗力。

学生会的自身建设好比学生会的灵魂,也是我们工作的基础。

对我们来说,更有其特殊性。

我们还是一个年轻的学生会，所以我们是不断在实践中总结经验，在不断前进中成长、创新。

我们坚持了服务同学的宗旨，加强内部制度建设，提高干部职责意识，充分发挥干部主观能动性。

同时加强对干部素质的提高，实行干部考核制度、例会制度和活动部长负责制度。

活动开展时做到事先有计划、事后有总结的良好机制。

充分听取了同学的意见，集思广益，通过各种宣传渠道，将各部的职责，各时期的工作计划、总结以及同学们关注热点，一览于此报，使学生会工作更加高效化、透明化，也给本院和他院同学了解学生会开辟了又一途径。

当然，我们也强调了学生会干部的自身教育，使学生会既能成为学生干部增长才干，锻炼能力的基地，更成为为同学奉献的服务基地。

### (三) 促进学风建设，营造良好的学术氛围和学习风气

学习乃学生之本。

我们学生会一直将营造浓郁的学习氛围作为工作重点，开展丰富多彩的学术文化活动，优化育人环境，巩固同学的专业思想，形成“科研导师制”，大力倡导学生科研活动。

缺少实践检验的理论是苍白无力的，因此我们还很注重理论与实践相结合，举办了“学生科研成果报告会”，通过大三同学的现身说法，使同学对专业知识更加了解，也促进了科研活动的发展。

同时学研部还成立了院辩论队，观看了宁大和浙师大辩论赛

录象，邀请了校辩论队成员现场指导，大大丰富了同学们的文化生活。

(四)立足本院特色，开拓创新，开展一系列有特色的活动。

“服务意识，精品意识，创新意识”是我们工作的方针。

我们本着学院自身特点，不为搞活动而搞活动，切实贴近同学生活，满足同学要求。

我们部门将以饱满的热情投入到工作当中去，充当好我们体育部在系里的鼓手和先锋角色。我们将不负众望，奋斗不息，力将我系的体育工作做得更加出色！

## 月总结与计划篇二

此刻汽车市场品牌很多，但主要也就是那十来个品种，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等的产品。在价格上是卖得较为适宜的价位，应对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但应对采购数量比较多时，客户对产品的价位时十分敏感的。在明年的销售工作中针对部分客户我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样能够促进销售人员去销售。在深圳市市区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在汽车开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场拓展放在市区外，那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原先更好。

市场是良好的，形势是严峻的。据经济分析师的分析，明年的经济会比今年还要差。假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，在这个市场会丢失更多的客户。

## 四. 20年工作计划

在明年的工作规划中下头的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

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我的看法和提议，业务本事提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。（提议试行）

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，车辆不在家的情景，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。

## 月总结与计划篇三

心得体会

3月2号我们部门组织学习了恒大报【120】许主席的《深化管理，稳定增长，为实现第六个“三年计划”而奋斗》的讲话。

收获颇丰，现结合自己进入恒大近1年多以来的工作经历和不断学习所得的收获简单的谈谈自己的感想。

首先我很庆幸自己能成为恒大的一名员工，通过近1年多的工作和学习我从心里喜欢上了这里，它的管理模式，工作环境，以及企业文化深深的吸引了我，它通过短短的十余年就能在中国房地产行业崭露头角并名列前茅。它的成功不是偶然，因为它够突出。恒大拥有中国一流的管理团队，拥有一流的管理模式，同时，恒大始终围绕‘传承，价值，超越，和谐’的核心价值观，以高效进取的企业文化激发员工价值。同时配合先进的管理体系，有效地激励约束机制，形成向上超越的工作氛围和价值认同感，令团队始终保持强大的凝聚力，创造力。

在第五个“三年计划”中提到全年销售803.9亿元，恒大之所有能够在逆势中取得这么好的成绩，主要还是得益于定位明确的高性价比产品，以及随行就市，薄利多销的销售策略，顺应市场政策的战略布局和营销策略。

首先，产品定位明确。

其次，恒大的管理模式保证了产品的低成本，品质高。

第三，全国布局，规模化发展增强抗风险能力，二三线城市销售贡献巨大。

恒大集团管理全国24个省会城市，3个直辖市和一个特区28个分公司，并进入了75个地级市（三线城市），拥有200多个项目。

在这儿我们就要想一想了，为什么恒大要从二三线城市开始加大自己的步伐呢？以为土地便宜，这样可以降低成本，从而提高产品的质量，更多的去满足消费者的要求。加快销售，加快资金的回收和再利用。这些还得归功于恒大的集团化的

管理模式和标准化的运营，恒大这几年的高速发展证明了这样的管理模式是超前的，科学和先进的，符合公司发展现状以及今后的发展方向。

我喜欢恒大的企业文化，就我认为企业文化是一个公司的灵魂，事关一个公司发展的纯洁性和先进性。21世纪是文化管理时代，是文化致富的时代。企业文化将是企业的核心竞争力所在，是企业最重要的内容。企业有了自己的文化，才能使企业具有生命的活力，具有真正意义上人格的象征，才能具有获得生存，发展和壮大，为全社会服务的基础。企业文化是反映现代化生产和市场经济一般规律的新兴的管理理念，是在科学管理和行为科学基础上逐步演变产生的一种现代管理理论，是在科学技术迅速发展，社会水平不断提高，市场竞争日趋激烈的条件下发展起来的。它的目的就是以精神的[感情的]，物质的，文化的手段，满足员工物质和精神方面的需要，以提高企业的向心理和凝聚力，激发员工的积极性和创造精神，提高企业经济效益。

所以，一个利润最大化的企业，想要具有良好的，持续的经济效益，就必须树立良好的企业形象。也就是说，良好的`经济效益来源于良好的企业形象。良好的企业形象则是依赖于优秀的企业文化。

改革开放以来，房地产业取得了令人瞩目的成就，但其发展表现出相当程度的非规范性，尤其是诚信的缺失已经成为它发展路上的拦路虎。市场经济是信用经济，有诚信则促经济发展，无诚信则阻碍经济发展，可是一些房地产企业为了赚取更多利益，不惜牺牲诚信。屡屡出现言而不实，承诺不兑现，设置陷阱，发布不实广告等不诚信行为，严重打击了消费者的信心，扰乱了房地产市场。在现代经济运行中，诚信的作用越来越大，尤其是对我们房地产业来说诚信就是购买力，诚信就是市场繁荣。

而我们恒大的企业宗旨就是。质量树品牌，诚信立伟业。六

年过去了，随着公司的不断扩大，证明了这是对的，我们坚持换来了所有的投资者，合作伙伴，消费者，业主的一致赞扬。我相信恒大现在是这样，将来也会是这样，一直坚持着这样的宗旨。让我们每一个恒大人有这样和谐的工作氛围中团结一心，在集团的第六个‘三年计划’明确目标，不懈努力。让恒大在今后的发展中再创辉煌。

一中队；张朝阳

.3.7

## 月总结与计划篇四

新的一年，为了提高自身的综合素质以及工作效率，会计人员制定了怎样的工作计划？下面是本站小编收集整理会计工作计划范文，欢迎阅读。

### 1、制定信用社会计、出纳、储蓄操作规程

今年，我们财务科将按照新编财务制度和信用社日常会计、出纳工作实际，结合省联社下发的各项制度文件，制定出适用于我辖的会计、出纳、储蓄日常操作流程。在财务管理和支付结算上，优化会计、出纳操作的各个环节，使各项操作统一口径，统一标准，让信用社会计、出纳工作真正步入规范化的渠道，切实杜绝盲目操作和操作方式多样化这一现况。另外，我们还着重抓一个示范点，由我们财务科牵头，现场指导，及时解决信用社在运行过程中的实际问题，待规范化之后，再组织信用社会计、出纳人员进行学习和交流，从而，彻底统一会计、出纳操作流程，使信用社会计、出纳工作逐步向高效科学的方向发展。

### 2、建立信用社业务操作考核办法，完善奖罚制度

为进一步加强信用社措施落实力度，提高内勤员工业务操作能力，切实促进员工按操作规程办理业务，今年，我们财务科将全面建立、健全信用社业务操作考核办法，将日常业务和微机处理充分结合，加强内勤员工在制度落实上的考核力度，制定出详细的奖罚办法，以此来有效提高员工按规程进行业务操作意识，确保我辖各项业务的正常运转和全年业务操作安全无事故，促进我县年底各项财务管理制度的全面落实。

### 3、建立信用社内勤各岗位职责

#### 二、搞好信用社费用核定，继续做好信用社各项常规检查

##### 1、科学核定信用社财务费用

信用社费用指标及各项财务经营指标核定是否科学、合理，直接关系到信用社全年目标计划的完成。今年，我们将按照上级行和联社办公会要求，认真测定、科学核算各项财务费用指标。为此，我们财务科将着重从三方面入手：(1)以年终决算报表数字为基础，认真分析上年财务数据，合理核定当年各单位费用支出。(2)组织信用社进行一次全年经营情况预测，并结合有关金融政策和本年工作需要，认真编制20xx年度财务收支计划，特别是对营业费用支出，要对每项支出写出充分的理由，经联社审查批准后，按计划执行。(3)根据年初上级行对我辖的费用及财务指标的核定数额，合理调整各社全年费用总额。这样一方面能使信用社在年初便建立一个较科学的约束机制，另一方面我们在全辖的财务费用核定上也有了一定依据，以此为信用社的全年财务计划的制定和财务工作的开展打下基础。

##### 2、搞好信用社财务常规检查工作

为确保信用社每笔费用支出的合法、合规，执行好全年费用核定限额，防止信用社各种超费用、绕费用开支现象。今年，

我们财务科将加大对财务开支的检查力度。一方面财务科将开展常规费用开支检查，另一方面进行不定期的检查，并还将在20xx年试行把信用社数据盘和原始凭证抽到联社进行异地非现场检查，最终目的就是为了让信用社的每笔费用开支合法、合规，以此逐步增强联社对信用社费用开支的现场和非现场监管力度，为20xx年全面完成各项财务指标打下基础。

### 3、继续做好信用社重要空白凭证管理工作

在重要空白凭证管理上，今年我们还将继续加大检查力度，提高管理水平，由于20xx年我辖将计划新设立4个分社，重要凭证和的管理更显重要，特别是对主社、分社及储蓄所重要空白凭证的分级统一管理方面，除要求进行实地检查外，还要求信用社内勤主任每月必须对主社、分社及储蓄所的重要空白凭证进行一次全面检查，信用社每月必须指定专人对所辖办公网点重要空白凭证进行一次检查，对检查情况还要如实填写检查登记簿和工作情况表，今年财务科将力争使重要凭证管理工作再上新台阶。

### 4、加强信用社往来帐管理，做好金融安全防范工作

近年来，越来越多的金融案件都发生于银企、行与行之间结算资金的往来过程中，对银行间在途资金的管理显的越来越重要。鉴于此情况，为了防患于未然，今年我们财务科将在往年的基础上进一步加强往来帐管理，确保信用社业务的安全无事故。在往来账务管理上，我们财务科将一方面及时印发关于加强信用社行社往来管理方面的相关文件；另一方面指定一名非联行记账人员负责对行社往来帐的勾对工作，对社内及银企对帐也明确了对帐单的打印及收回时间；三是为确保这项制度的贯彻落实□20xx年，财务科继续要求信用社在每月1日前收回对账单，每月全面对行社、行内对帐单进行认真勾对，并对对帐情况做好记录，责权分明；同时加强银企对帐，要求信用社一季度必须进行一次全面对帐，下月按账号排列顺序装订入档，确保银企间业务往来安全无事故。

年度工作目标立足基础工作深化工作细节提高人员素质强化服务意识、追求工作质量、打造朝阳团队。财管中心紧紧围绕集团公司的发展方向，以服务全集团为宗旨，认真组织会计核算，规范各项财务基础工作。从财务管理和战略管理的角度，以成本为中心、资金为纽带，不断提高财务管理水平和服务质量。为了更好的开展财务管理工作，科学、高效服务于企业生产、经营、管理，下面对20xx年财务工作计划作如下安排：

## 一、财务基础工作

(一)、制定财务制度及相关流程执行标准。 1、从公司实际出发依据《企业会计准则》制定公司财务制度。 2、制定各项财务工作的执行流程及规范标准。

3、寻求创新和突破，细化和改善财务管理工作中各环节的监督、管理职能。 4、完善内部控制，不断查找财务工作中存在的漏洞，对发现的问题及时上报总裁并对应完善相关制度。

(二)、拟定财务人员配置及岗位职责 1、根据公司发展需要，拟定财管中心岗位及岗位人员配置，制定岗位职责、工作标准、考核制度。 2、按照规范、精细、科学的标准提升会计人员综合素质和强调工作的主动性，以提升财务部整体工作水平。 3、以培训带动基础工作的落实□20xx年有目的、有步骤的对全体财务人员进行基础工作的培训，预计在7、8月份在网上进行了会计人员的后续教育培训，主要选取会计基础工作方面的内容加以学习，使会计人员认识到会计基础工作的重要性，能够更好地开展会计工作。

分析力度 (1) 按时完成月度、季度、年度的财务分析报表，上报数字做到零差错□ (2) 20xx年重点针对销售额、费用额、利润额三项指标着重进行分析，为公司经营决策提供依据，为公司的战略调整提供参考。 (3) 加强客户信息管理，对客户信用、区域等进行分析管理，为下一步产品销售提供决策

依据。(4) 通过高质量的财务分析为企业未来经营发展和战略决策提供重要依据。4、落实会计档案管理制度，制定执行会计档案管理制度，将会计档案分别归类、按序存放，严格履行会计档案的立卷、归档、保管、查阅和销毁等管理制度，并注意防火、防潮、防盗等。

## 二、财务管理工作

(一)、强化财务监管职能

- 1、加强对存货的监管，存货是企业正常经营的基本保证，尤其是对于我公司来说库存占有较大的份额，存在品种繁多、销售状况参差不齐的状况，为保证存货信息的准确性，财管中心每月对各类别的库存盘点结果进行抽查，对有问题商品及时发现、及时督促相关部门予以整改，并对产生问题的部门进行考核，通过考核与监督降低问题商品的数量，努力提高存货周转率，减少存货风险。
- 2、挖潜创新、开源节流。加强对市场销售、成本费用的监管

(1) 在挖潜增效方面积极将好的建议、意见上报总裁。(2) 对经营中存在的不合理费用支出及时做出统计并上报总裁，力争费用支出的合理性。(3) 加强债权债务管理工作，积极配合清欠部门对债权的清理工作，加速资金回拢，缓解资金压力;科学合理运用负债经营理念，维护公司形象适时进行债务清理。

3、加强对人员调动和工作交接的监督，针对各岗位工作的特殊性，相关人员如果变动，必须履行严格的工作交接手续，列清移交事项，交清钱、物、资料，并由主管领导监交，避免钱、物、资料损失及责任不清风险。

(二)、加强安全管理，杜绝安全隐患。安全是企业正常经营的前提和重要保障，安全工作应常抓不懈作为资金的管理部门，进一步建立健全安全管理体系，使安全管理完全纳入制度化、规范化的管理之中。

- 1、增强全员的安全防范意识，宣贯公司各项安全管理制度，积极参加公司举办的各类安全知识讲座熟练掌握安全器具，进行安全隐患排查，杜绝隐患发

生。2、保证资金、系统、有价票据、印鉴、发票、网银电子钥匙等安全。3、每日对电源、门锁、系统开关等进行检查消除各类安全隐患。

### 三、税务筹划工作

财管中心要主动和税务机构加强沟通和协调，创造和谐的税企关系，及早化解涉税风险。

1、要慎重选择商业合作伙伴，尽量与那些规模大，经营时间长，信誉好的企业合作，从源头上控制发票等涉税风险；取得发票时一律验证发票真伪，发现假发票提出警告并退回，各单位应加大日常控制力度。各公司遇到棘手的涉税问题要及时向集团财管中心反映，以便共同研究解决。

2、严格按照会计法规及税法要求，准确及时进行账务处理；每笔业务的发生必须手续齐全，资料完整，需相关单位出具手续的，及时索取；进行科目调整，确保相关费用科目的税前扣除指标合理化，并对税前扣除项目进行实时监控，做到科学纳税，合理避税。

3、重点关注行业综合税赋指标，对偏离较大的，应及时调整，保持合理税赋，维持良好的税企关系。所得税按照税局要求季度依据确定收入\*1%\*25%预缴，年度汇缴清算；增值税税负行业平均标准1%左右。

4、在规定时间内做好20xx年企业所得税汇缴清算工作。

### 四、资金管理工作

20xx年继续深化资金集中管理，进一步健全资金管理体系，发挥资金管理的核心作用

1、制定资金集中管理办法，明确了集团、子公司的责任和义

务，细化资金计划管理。

2、加强资金集中管理和控制，推行资金计划由总裁办公会议研究决定的制度，全面落实已出台的各项资金管理辦法，强化制度的执行力。

3、加强资金监管，严格各子公司资金管理制度，建立资金预警制度，推行子公司资金计划管理和过程控制，紧密结合生产经营，做好月度资金计划，合理使用和调配资金。对各单位资金收支进行动态管理，适时监控，对于那些在资金计划执行过程中发生偏离的单位给予预警，督促整改，促进各单位严格执行资金计划，维护集团资金计划的严肃性。

4、进一步完善资金集中管理平台，提高资金管理效率。

5、研究“内保外贷”业务的办理程序、方法。

6、积极探讨与进出口贸易相关的资金模式、账务处理，为集团大贸易板块提供业务支持。

共2页，当前第1页12

## 月总结与计划篇五

时间过得真快，转瞬之间半年已经过去。现在我代表总部把半年来公司的经营情况向大会作以汇报，请审议！

半年来，公司全体员工，按照年初制定的方针目标，积极主动地努力工作，使公司的各项工作有了长足地进步和提高，各部门、车间主动积极地探索和实施管理，使整个公司发生了质的变化，新的管理理念和模式正在得到认同、研究和应用，并且显现出巨大的潜能，一个全员参与管理，人人争当先进的局面已经初步形成。产品开发、技术革新、小改小革收获巨大。

## 一、上半年的生产经营情况

1-6月份，生产肥料2.8万吨，销售了2.6万吨，比去年同期的1.1万吨增加了1.7万吨。半年共实现销售收入2.82亿元，比去年同期增长了22.6，实现利润575万元。

年初制定的工作重点，正在得到展开和落实。以技术引进和技术合作为依托，在开创公司开发高技术含量产品的新局面方面，取得了预期的效果。与山推合资筹建的某某股份有限公司进展顺利，设备、工装、厂房正在加工制作和购进，产品经过样机生产、小批生产验证，质量和性能达到设计要求，现已批量生产并正式实现销售，市场反馈的信息很好，今年200台的生产计划将会顺利实现。无箱造型铸造线的先期调研、设备考察工作已经完成，目前已经进入设备定购、设计阶段。新的清砂设备已经安装完毕，正在准备试车。涂装线正选购，预计年底可以建成。新建的职工宿舍楼已经进入粉刷阶段，预计七月底可交付使用。

企业管理方面今年是公司变化和进步最大的一年，在继去年全公司推行5s的基础上，我们又学习和推行了精益生产方式，使5s管理工作与精益生产方式紧密结合，相得益彰。通过精益生产方式的学习和教育，使我们对精益生产有了初步地认识，对照我们的现状，使我们看到了管理上的差距，也看到了我们的潜力是非常巨大的，对照精益生产，使我们看到了我们产品质量之所以长期以来没有大的提高和根本上的改变，最主要的是我们没有找到一条能够改变质量现状的路和方法，我们每道工序没有确保合格的能力，我们每个职工没有确保每件产品或者零件合格的意识，所以产品质量没有大的改观和进展。

质量问题，特别是小问题经常反复出现，甚至是习以为常。我们习惯上认为浪费是跑、冒、滴、漏。通过学习精益生产方式，使我们对浪费有了更加深刻地认识，停滞就是最大的浪费!不论是人流、物流、资金流还是信息流，只要停滞不动，

就造成浪费。

过去我们通过成批大量的库存来保证交货期，而事实是造成了大量积压和浪费，真正需要按期交货的却不能保证，原因是我们不论是从生产能力的配备上，还是计划落实上就没有按期交货的概念。所以我们的现状是用五亿多的资产实现的收入只有四亿多，一块钱没能产出一块钱的收入。原材料、零部件、半成品、产成品、发出商品、逾期贷款大量积压，资金周转的慢。同时带来了诸如产品改型难，每次改型都要有很大的报废。

效率低下，没有时间观念，造成了成本居高不下，很难适应市场竞争的需要。规模大的优势无从谈起，面对个体企业的低价竞争显得难以招架。通过学习精益生产方式，使我们找到了症结所在，感到找到了适宜我们的管理模式。通过手扶拖拉机厂的试行和摸索，效果非常显著。两个总装车间通过初步地工作，在保证正常生产的同时，减少了四五十人。

以工艺装备为突破口，通过工装的制作，工艺的改进，使工作效率和质量保证能力均有较大的提高。如动四车间通过对总装线的改进，节省了大量人力、时间，提高了工效，效果非常显著。装载机公司焊接工序通过自制翻转工装，大大提高了焊接效率，节省了大量资金。他们技术人员、车间主任、操作者齐动手，有时加班搞工装到凌晨四点，精神非常感人。正是由于他们这种精神和干劲，使装载机焊接工作在短时间内满足了生产需要，质量也有了很大的提高。

通过五月份的全公司质量、成本管理月活动，使公司全员质量意识有了较大的提高，装载机、压路机一度出现的质量问题，在短时间内得到了扼制和有效的治理，并找到了真正的原因，在清洁度方面做了大量的工作，使长时间困扰我们的问题得到了解决。质量成本月活动中，各厂、车间利用不同的形式，组织职工学习精益生产方式，灌输并探索和实施100向下道工序提供合格产品的理念和做法。筑一车间、装载机

的焊接车间，每天下班后以班为单位，职工自觉地围在一起，交流产品质量方面的体会和心得，情景非常感人！一个人人注重质量的局面正在我公司形成。本月全国机械工业质量管理协会理事会议在我公司召开，会上英总代表公司做了典型发言，协会领导和与会的同志们对我们公司质量管理及各方面的工作给予了很高的评价。张理事长总结常林有三个特点：一是机制转换非常成功；二是企业文化非常丰富，非常贴体。并从中总结了一个结论：人管人累死人，制度管人糊涂人，以文化人凝聚人。三是产品结构调整非常成功。会上我们也向许多老大哥厂家学到了许多宝贵的经验，像天津的奥的斯、郑州的日产、许继等，我们最近准备组织到这些单位学习。

职工教育有了非常大的进步，今年先后进行了各种形式的培训多达1200多人次，同时对销售人员的第一期全封闭式培训正在进行，效果非常明显。更可喜的是各厂、各车间和部门自觉自行进行的培训，已经全面展开，李学军同志编撰的安全管理手册，具有较强的教育、培训和可操作性及实用性。我们既有内部教师教材的培训，也有外聘教师、专家的讲授，象销售公司针对挖掘机知识的培训，效果非常地好。培训的重要性的必要性得到了广泛的认可，一句：“培训是最大的福利”道出了全体员工对学习重要性的认知，一个学习型的企业正在形成。

从以上情况可以看出，我们公司在发生着巨大的变化，一个促使企业发生更大变化的潜在力量已经形成，一个全员要求企业提高管理水平的共识正在形成，一个改变过去，寻求未来的中坚力量已经崛起！他们将用自己的努力学习和身体力行，探索、开创着我们管理的先河，这正是我们公司的希望所在！

在充分肯定成绩的同时，我们更应该清醒地认识到我们面临的形势和我们存在的问题。自去年以来原材物料、外协配套件的大幅度涨价，使公司的主导产品出现亏损。虽然最近原料价格有所回落，但仍然高出涨价前的价格。今年的经营计划受到国家大政策的影响，进展并不顺利，同行业厂家有些

已经限产或停产。产品销售除手扶拖拉机、柴油机斟酌按计划进行外，其他均有很大差距，原因是多方面的，应该认真总结。大装、小装一度出现了批量问题，虽然很快进行了整改，有了根本性的好转，但也很大程度上影响了销售。成本管理没有突破性进展，浪费现象没有从根本上进行治理，效率低下，人浮于事、损害公司利益的人和事仍然时有发生。个别厂亏损现象继续发生，照样发高工资。

企业管理仍然没有突破性进展，薪酬体系、目标管理计划、考核、激励机制仍然没有建立起来。如果我们不能尽快解决这些问题，公司就难以取得生存和发展。

## 二、下半年的工作重点

### 1、集中精力做好销售工作。

销售工作做的如何是关系到公司生存和发展的大事，销售工作不单是销售总公司的大事，而是全公司的大事，是全体员工的大事。

销售总公司要坚定完成全年任务的信心和决心，制定积极的可靠措施，认真分析、总结上半年的经验和教训，对每一个区域、每一个销售人员的能力、对待工作的态度和实际业绩做一个全面的鉴定和考核。对能力不能胜任的要尽快调离销售岗位，对工作态度不端正，品德不好的，要坚决予以开除。对业绩太差，又无近期改进可能的要予以调整，对表现突出或潜在能力较强的人员，要在培训的基础上予以重用。同时要积极引进人才，强化培训，坚定不移地规范销售管理工作。

全体员工必须深入了解和支持矩阵式销售模式，销售公司的副总对自己所在厂的销售、经营、质量及任务的完成负有责任，要定期召开会议，通报销售过程中遇到的问题，有权要求按期改进。各厂也要及时了解市场情况，积极采取措施，不断提高产品质量，降低成本，适应市场需要。

销售管理工作要有利润观念，每个区域、每一个销售人员都要考核其利润完成情况，压缩费用，使其利润完成情况与提成紧密挂起钩来。

销售总公司领导的工资、资金及费用，要与本人分管的工作挂钩，也要与分管厂的任务及盈亏挂钩。

各厂和公司分管领导的工资、奖金，各厂工资总额都要与销售、全年任务完成、盈亏情况挂钩。亏损企业的人均工资必须低于公司平均工资20以上。

各厂生产的产品，质量必须是在国内处于同行业先进水平，出厂的产品必须是经过认真严格检验，必须是承诺没有任何问题，必须承诺如果出现问题实施召回，并负责赔偿。必须承诺赔偿是在工资中承担，并落实到人。必须对因不负责任出现不该出现问题、给公司造成损失或损害的人实行开除。确保不因产品质量问题而影响销售。

所有产品价格必须随行就市，实施倒逼成本，采取一切可能采取的措施，把成本降低。以此确保销售，确保全年任务完成。对于无法保证价格竞争优势和质量优势的产品，坚决放弃，对亏损企业坚决关闭。

2、确保新上项目按期施工，按期竣工，按期投产，早日产生效益。

为保证挖掘机尽快形成生产能力，凡是涉及到该项目的投资，财务部门必须千方百计确保，不能有任何的耽误。

新上无箱造型线要抓紧造型、设计和施工，技改处和财务处要积极争取政府贷款项目，早日落实资金到位。

压缩一切可能压缩的费用开支，下半年不再新增建设项目，所有添置设备必须是生产急需，无法替代并且是已经安排三

班生产而解决不了的。严格控制出差人员，严格控制车辆使用，严格控制非生产性开支，严格控制办公用品的添置。集中资金确保新上项目按期施工。

### 3、加快新产品开发步伐，提高开发水平和产品档次。

下半年要集中精力，开发全液压振动式压路机，并形成批量生产能力。要开发国产液压件压路机，并投放市场。完善小装的工艺水平，提高可靠性，加大生产力度，满足市场需要，同时要开发出替代产品，要求性能稳定可靠，性能价格比具有很强的竞争力。

插秧机的合作项目要尽快签定，并争取今年拿出样机。新开发手扶拖拉机一定要有性能、可靠性、外观和人格优势。能够具备较强的竞争优势。配套农机具的开发也要抓紧进行，满足市场需要。

### 4、落实管理提高的具体措施，全面提升公司整体管理水平。

## 月总结与计划篇六

2016年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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，以至把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作提升一个台阶。下面我对一年的工作进行简要的总结。

今年我任公司销售部副经理，负责公司工程组，在公司任职期间，我不断的学习产品知识，并吸取同行业之间的信息积累了丰富的市场经验，现在对钢铁行业市场有了更加深入的了解和认识，可以清晰、自如的应对各种客户的各种问题，准确的把握客户的需要，与客户建立了良好的沟通渠道，逐渐取得了客户的信任。经过我的不懈努力，取得了多为成功的客户资源，对自己的销售任务铺垫了坚实的客户基础。而

且在不断的学习知识和积累经验的过程中，自己的能力、业务水平都比以前有了较大幅度的提升。

虽然一直在从事销售工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。这是我需要提升的重要方面之一，下面我就对我以及部门2015年的工作进行总结。

## 部门工作总结

在2015年一年的时间中，经过工程组全体员工共同的努力，完成工作如下：

- 1、累计客户 位；
- 2、实现销量 吨；
- 3、实现回款 万元，回款率 %；
- 4、详细列举各个工程项目销售明细：

从销售业绩上看，我们的销售量较去年有了下滑，这不仅市场大环境的影响，更有我们工作做得不好的多种因素，销售工作在2015年我们还是有很多失败的地方，有待我们大家一起努力，去改进去完善。

客观上的因素虽然存在，但是工作中还是存在的一些问题，主要有以下几方面：

- 1、我本身以及部门销售人员在公司客户拜访量上比较少，以至于客户潜力开发工作停滞不前，客户拜访工作总体来说做的不好，这是销量没有提升的一个重要原因，也是我们需要

改进的方面之一。

2、与客户沟通不够深入。销售人员与客户沟通过程中，不能把公司产品的实际情况给客户讲解的十分清晰，有时不能真正的了解客户的想法和意图，对客户提出的某些建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不了解客户对我们的产品有多少了解或接受到什么程度，对销售工作造成了不良的影响。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场形势是严峻的。技术发展飞快地今天，假如没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。因此我们要积极做好销售工作的调整，以积极的心态迎接来年的工作：

2016年我们要把下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，稳扎稳打的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓，分别利用不同渠道开展销售工作。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

### 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、建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的石油、石化销售渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

### 5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。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，我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

2016年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好2016年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

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，个人的努力是分不开的。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习惯是我们工作的关键。

## 月总结与计划篇七

转眼间又要进入新的一年2016年了，又是一个充满挑战、机遇与压力的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始，也是我非常重要的一年。出来工作快2个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

### 一、指导思想

以全面落实科学发展观为指导，以实现个人价值与企业价值的和谐统一为最高宗旨，以转变观念为突破口，积极融入企业和谐发展的历史进程中；以加强学习为根本，加速提升岗位技能水平；以遵章守纪为重点，努力确保人生安全无隐患；以勤奋工作为主攻方向，树立刻苦钻研的敬业精神；以拓展兴趣爱好为追求，不断提升个人综合素质。以崭新的战斗姿态，崭新的精神风貌、崭新的工作作风促进企业实现建设精品污水处理厂的战略目标而努力奋斗。

### 二、工作目标

蓝图绘就，目标确定，关键在于抓好落实。为使目标如期实现，要切实做好以下工作：

## (一)加强认识，转变工作角色。

面对当今世界严峻的经济形势，今年当务之急必须做到“一个转变，一个认清”，即转变工作角色，认清工作形势。为此，一方面要加强认识，提高意识，要从大局意识出发，站在可持续发展的高度上，牢固树立“三百六十行，行行出状元”和“既来之，则安之”的观念，警惕“今天工作不努力，明天努力找工作”不良后果；另一方面在思考问题，处理事情时，必须跳出以前的思维方式，摆正自己的位置，树立全局意识，切实转变工作角色，积极融入企业发展的大潮中。

## (二)实事求是，建设职业规划。

目标就是方向，有了前进的方向就有了奋斗目标。因此，一方面要本着实事求是、适当超前的原则，建立职业发展规划，制定出未来三年的发展目标，然后将三年发展目标逐年、逐月进行分解，让自己对职业成长有一个清晰的目标，随着目标的攀升与实现，努力促进综合素质的不断提升；另一方面要把目标植根脑中、牢记心中、常念口中，从而使自己目标明确，不断鞭策自己，并力争做到三月一回顾、半年一小结、一年一总结，确保目标不流于形式，促进各项目标顺利进行。

## 三、加强学习，提升个人素质

第三要向“书本学、向师傅学、向同事学、向领导学”和通过“互帮互助”等活动，虚心听取大家的指导和教育，而且要善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，明确工作中处理问题的程序，做到守纪律、知程序、明内容、讲方法，学于用、知与行、说与做的统一，同时要采取多途径和方式加强与各级各类人员的交流和沟通，确保各项交流畅通无阻；第四要不折不扣地参加集团技能培训，积极参加检测评估，完成培训任务，保证培训质量；同时还要充分利用业余时间自学充电，真正做到干中学，学中干，活到老，学到老，逐步培养终身学习的良好习惯。

### 三、勤奋工作,积极回报企业。

立足本职,踏实工作不仅是员工回报企业的最根本方式,而且也是员工责任意识的重要体现。\*\*是一个企业,同时也是一个事业,做事业先做人,做人和做事是一致的,做人和做事,要对得起社会,对得起企业,对得起自己的良心。\*\*是一个发展中的企业,它为员工铺设了成长的道路、搭建了成才的平台、奠定了成功的希望。因此,只有踏实工作,才能创造业绩,只有艰苦奋斗,工作才会不是一句空话。

无论在任何时候都要坚持刻苦钻研、勤奋工作,都要坚持谦虚、谨慎、不骄、不躁。不论什么时候都应应以饱满的热情,充沛的干劲投入到工作中,切切实实履好职,踏踏实实干好本职,常怀感恩之心,这样才能推动企业和个人实现和谐健康发展。

平凡的事业承载新的希望,宏伟的目标开启新的梦想。面对新的工作、新的挑战,新的起点、新的机遇。我相信:有\*\*各级领导的正确领导,有广大热心同事的教育和帮助和自己的不懈努力,我一定会成为一名优秀的兰环员工,\*\*公司也一定会在建设精品污水处理厂的伟大进程中不断开创辉煌而灿烂的美好明天!