

# 最新美容美发活动方案 元旦服装店搞的 活动方案(实用5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 协会年终总结报告篇一

1. 全面负责生产设备管理，负责新设备项目和设备升级。
2. 厂区设施设备维护，暖通空调系统，空压机系统，工厂电力系统，供水系统的维修。
3. 制定预防性维护程序和计划，控制和监督其实施。
4. 日常维修和备件管理。
5. 在分析设备的维护和维修记录及其他相关信息的基础上进行持续改进。
6. 完成其他上级经理分配的任务。

## 协会年终总结报告篇二

本人仔细倾听和记录各机房设备的使用、维修方法，确保设备交付后能正常使用和维修。

参加了数据库备份系统的前期招标准备工作，在预备会议上担任会议记录员，投标时与王主任合作，目前数据库备份系统已上线，尚未全部交付使用。

参与了信息科办公室的改造，随着医院信息化程度的提高，信息科的工作越来越忙，人员越来越多，以前信息科的工作环境已不能满足需要，在王主任的协调下，对办公室进行了改造，我全程参与并配合王主任顺利完成改造。

20xx年2月21日his数据库出现问题，导致当日数据丢失，为减少医院损失，在王主任的领导下，我和全科同事一起加班，将丢失的数据补齐，将医院损失降到最低。

今年上半年的一项主要工作就是中国银行和我院的银医系统联网，这是全年联网一卡通的后期工程，本人参与和配合银医系统相关公司完成了初步联网，目前银医系统自助设备已能完成自助办卡，自助充值等工作，方便病人就医，减少收银员的工作量。

负责对病区前庭室电视信号问题进行维护，发现问题及时处理解决，保证病区电视信号能正常播送。

能及时完成院领导及院长交代的有关硬件安装维护工作，接到科室维修电话后能及时上门解决问题，当场解决不了的，及时联系送修，24小时内能将维修情况反馈给科室，确保科室工作顺利开展。

上述是我这一年工作的简要情况，有些方面可能还没有提出来，总体来说，在主任的领导下，自己在工作中取得了一些成绩，但也有许多不足之处，如工作不够细致，软件方面的学习有待加强，工作中的创新之处不多等。我将在以后的工作中，努力进行理论学习，提高自身修养，虚心向王主任学习，总结工作中的经验和教训，以满腔热情，踏实肯干，做好本职工作。

### 协会年终总结报告篇三

我们\_\_一中在教育局和中心校的领导下党的十九大精神为指

针，以确保校园安全为目的，坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强学生的安全意识和自我防护能力；通过齐抓共管，营造全校教职员工关心和支持学校安全工作的局面，从增强师生安全意识、强化学校安全管理入手，通过明确责任，落实措施，按照教育局”安全工作评价指标“认真进行检查和整改，为能够营造一个安全、文明、健康的育人环境而狠抓学校安全工作，从而切实保障师生安全和财产不受损失，维护学校正常的教育教学秩序。具体工作现总结如下：

## 一、加强领导，明确责任

12月末中心校及教育局来校检查，得到了相关领导的好评。学校成立了党政一把手挂帅的”校安全工作领导小组“，由校长丁校长为组长，\_\_以及馆室人为组员。校长具体抓，学校政教处、教导处、总务处具体分工负责组织实施。

我们根据学校的实际特点，把全校安全管理主要划分为四大块，并明确了相应的责任部门：一是交通安全，由校办公室负责；二是电器和各项安全防护设施建设、学校总务处负责；三、是教学过程安全(包括体育运动、学科实验室操作等)由校教务处负责；四是教室安全和学生安全教育，由校政教处和各年级组长负责。对每一大块安全管理工作，又进行了纵向的层层分解，如教室安全由政教处负责，再由政教处到年级，年级分解到教学班，各班再分解每个同学，层层明确责任，实行目标管理。从而使全校安全管理工作形成了横向到达、纵向到底的网络体系，实现了校园安全的全方位设防。

## 二、完善制度，强化管理，措施到位，健全管理网络。

1、建立安全保卫工作领导责任制和责任追究制。由学校校长负责，将安全保卫工作列入各有关处室的目标考核内容，并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成重大安全事故的，要严肃追究有关领导及直接责任人的责任。

2、签订责任书。学校与处室和班主任、任课教师、后勤教辅人员层层签订责任书，明确各自的职责。与家长车主签订了《送子车安全协议》将安全教育工作作为对教职员工的考核的重要内容，实行一票否决制度。贯彻“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。领导小组成立以来，在“甲流防火和处理流感、麻疹等突发事件中起到了良好的组织作用，使事件得到了及时、妥善的处理。

3、南侧教室的正门进行维修。南侧教室走廊玻璃，北侧图书室玻璃进行了修复。门卫的监视器进行修复。对两个锅炉，暖气管进行了维护和补修，确保了全校的正常供暖。不断完善学校安全保卫工作规章制度。

为使学校安全工作能够正常有序的开展，根据教委安全领导小组的统一安排，进一步完善了学校安全工作的各项制度，我们在原有各项职责制度的基础上，建立学校安全保卫工作的各项规章制度，并根据安全保卫工作形势的发展，不断完善充实。

建立健全定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及学生管理、门卫值班、巡逻值班、防控传染病、食品卫生管理、防火安全管理、体育器材检查、健康体检等等一系列安全工作规章制度。使各项制度职责更具体化、更细致化，同时我们还和教职工层层签订了各种责任书，分工到人，责任到人，签订了安全责任书，并与学校考核相挂钩，强化管理，使学校安全管理网络覆盖到校园的每一个角落。

严禁教师个人利用假期(日)私自带学生外出，在校外开展的社会实践活动要坚持上级领导审批，制定活动预案。对涉及学校安全的各项工作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

4、建立学校安全意外事故处置预案制度。学校建立事故处置领导小组，制定了四项紧急情况处理预案，并在全体教职工

大会上进行宣讲。

### 三、广泛宣传，加强教育，促进自护提高安全意识。

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是学校安全工作的基础。学校政教处负责学生安全教育工作，以活动为载体全体动员、全员参与，把安全工作作为学校日常的重点工作，寓安全教育于活动中，加强安全教育，提高安全意识，养成安全习惯。使全体师生面对困难时能够妥善，科学，合理的处理，避免了不必要的损失。

#### 1、认真做好安全教育周工作。

学校安全教育周以‘校园安全’为主题，在安全教育周期间，学校组织学习安全教育工作文件，对校内易发事故类型、重点部位保护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对地扎实地开展教育和防范工作。

#### 2、开展丰富多彩的教育活动。

对学生开展安全预防教育，增强学生安全意识，加强学生安全教育，使学生学会自我保护、自救、互救的常识和技能，也是我校安全工作的一项重要内容。为此，我们除了要求教师在常规教育教学中渗透安全知识教育外，还通过各种途径积极开展了学生安全教育活动。如我校举行了消防、防震演习，通过消防演习不仅增强了学生的消防意识，还使学生从“演习实战”中学会了使用消防器材、自救逃生、互救等技能。

我们还多次在校园举办了交通安全宣传展，使学生接受比较系统的防溺水、防交通事故、防触电、防食物中毒、防病、防体育运动伤害、防火、防盗、防震、防骗、防煤气中毒等

安全知识和技能教育。还利用学校广播、黑板报、悬挂横幅、张贴标语等宣传工具及举行主题班会、讲座、安全征文与知识竞赛等形式开展丰富多彩的安全教育。

学校积极推行开学初、放假前、节假日安全提醒，学校利用周校会议和周一升旗、活动课时间，小结安全工作，强调安全事项。通过教育提高广大学生的安全意识、安全防范能力和自我保护能力。

3、对学生骑车上学情况进行清查，与学生签订送子车学安全协议书。

学校办公室负责教职工安全宣传教育和学校司机交通安全的管理，学校把此项工作落到实处，寒假前校长亲自联系组织适合教师需要的讲座，大部分教师配备家庭用灭火器。

四、狠抓落实，及时整改立足防范变“堵”为“疏”，确保安全万无一失。

安全工作难在一贯坚持，安全事故多是出于麻痹大意。为了把学校安全工作落到实处，做到不留漏洞，几年来，我校一直坚持“教育为重，预防为主，标本兼治，重要治本。”的方针，做足做好“防”文章，在此基础上变“堵”为“疏”。提高安全防范意识。

1、开展常规检查。每学期开学以后，学校把安全教育工作作为重点检查内容之一。开学前，学校对校舍进行全面的安全检查。同时，积极配合区卫生所对学校饮水卫生进行检查。冬季，学校对电线和教师办公区、进行防火安全检查。

2、我们组织全体教职工认真学习校园安全方面的规定和应急预案，各类人员积极参加安全知识培训；我们克服校园大，人员多，安全配备不是很到位，很合理的困难，高标准、严要求；我们及时发现捕捉老师安全管理中的好方法并及时推广，

例：推行班级学生安全员制度对工作中的不合理我们及时指导，老师们有的是对孩子们的“爱心、耐心、细心”，大家群策群力，安全无小事，上下一条心，为了我们的共同目标共建安全校园努力着。

3、学校篮球场坚持清理冰雪，确保了学生冬季的正常体育活动和安全。每一个季度，每月都组织学校各部门由校长、总务主任对学校各处进行安全大检查，摸清学校可能存在的安全隐患和潜在的矛盾，并做出相应的对策，真正做到防患于未然，把事故消灭在萌芽状态中。我们主要采取了以下措施：一是注重检查，从严要求。

对四大块安全工作，学校坚持做到一月一小查，一季一大查、半年一小结，全年进行总结评比。在检查中注意灭死角，不留漏洞，对检查中发现的问题实行责任追究制并立即整改。如我们在几次检查中，先后发现了有个别窗户有安全，不符合要求，马上通知总务处拆除。

发现教学区用电线路老化，立即申请，由电管站进行改造，现有少数电器开关不是市场品牌产品，立即要求进行了更换，学校并从这一检查出的问题中引起了重视，作出规定：凡是涉及到安全问题的设施如电器开关、插座、电线、灯具、实验和体育器材等等，必须使用市场上的名优品牌产品，严防假冒伪劣产品进入校园。

对各个大块内的安全工作，学校则要求各责任部门落实更细致的检查措施，如教室负责的学生安全，由学生安全员进行每月一查，进行记录，评出学期优秀安全员。时时、事事、处处关注学生校内、班内的安全已成了我们每一位教师的习惯。

学校的每一个细小的不安全隐患都逃不过我们老师的眼睛，我们都能及时地发现、及时地处理或向上级反映。正是有了我们的常抓不懈，正是有了我们的时时紧绷，正是有了我们

的全员参与，才有了全校老师和孩子们安全、快乐的每一天。

#### 4、确保安全设施、器材到位。

我们一方面广泛征求全校师生的意见建议，另一方面聘请专家指导，对全校消防器材设施进行了合理的布设，确保按要求到位。确定每个馆室负责人为灭火器的负责人，确保正常使用，并请哈钢飞消防处的人员进行灭火器使用的示范，让师生正确用灭火器。

5、树立安全第一思想，不断改进安全工作。当安全工作与学校其它工作有冲突时无条件地把安全放在第一位。

6、坚持24小时值班值勤制度。学校保安人员坚持24小时在校园治安巡逻，规定校级干部在学生全体离校前必须有人在校园值班，这一值班值勤制度在应对可能的突发事件、确保晚间校园平安上起到了十分重要的作用。

#### 五、齐抓共管群防群治，确保学生安全。

学校安全教育工作是一项社会性的系统工程，需要社会、学校、家庭的密切配合。我们积极与镇政府、派出所等部门通力合作，做好学校安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动，取得了良好的教育效果。

在教育立场上，家长的愿望与学校的教育目标是一致的，家长与老师应该是一种合作的伙伴关系。我们深知，只有家校同心，形成合力，孩子才能健康和谐地发展，因此，我们有了每学期二次的家长开放日，向家长宣传科学家庭教子知识，特别是提出关心每个孩子心理健康成长，个别学生建立家校联系手册等，传递着学校和家庭对孩子的共同期待、探讨着教育孩子的方法、寻求着培养孩子的有效途径；还有那些固定的充满人文气息的《给家长的一封信》，提示家长假期关注学生安全和守法情况，正是有了这些，使我们和家长的联系

更加密切。也填补假期学生安全管理的空白。

## 六、存在的主要问题和下步的打算：

我们在校园安全方面做了如下工作：安全工作得到进一步加强，学校无责任事故发生，安全事故为零，但是我们感觉安全工作的难度越来越大，学校安全工作的形势仍然比较严峻。

1、通过校领导及全体师生集中综合整治，学校周边环境有明显的好转。但是，社会上的不安定因素和不良文化对师生安全的影响还比较大，试图干扰学校及学生的社会闲杂人员还存在，社会上的黄、赌、毒、非法出版的图书、音像及网吧和游戏室对学生的影响还非常大，学校周边的饮食摊还存在食品安全隐患。

2、学校用电设施本身也存在安全隐患。

3、学校安全工作的难度不断增大。学生中独生子女越来越多，独生子女在家庭中往往受保护较多，而缺乏生活经验。学生作为社会的弱势群体，多数自我保护意识和安全防范能力低，大大增加了学校安全工作的难度。

总之，我们一定尽的努力把安全工作做好，我们将进一步重视安全工作，及时解决师生用电及用水问题，不断提高我校安全工作水平。同时希望上级及相关部门给予指导，支持和帮助，确保全校安全万无一失。

## 协会年终总结报告篇四

述职报告是检验我们工作的试金石，从一份述职报告中可以看出你一年的工作状况是否合理有序的进行。下面就让本站小编带你去看看珠宝店店长年中个人总结报告范文3篇，希望能帮助到大家！

我很荣幸加入了北京\_\_\_\_钻石\_\_\_\_销售团队，尽管我有近五年的珠宝销售经验，但进入一个专业销售钻石的公司工作，还是让我感觉到了工作的挑战性。我把自己重新做了定位，将自己的行业经验和卖场经验重新整合，结合王府井卖场的实际情况和客情关系，像个小学生一样重新学习和研究如何做销售。我认为，过去高级员工和店长的工作经历只能代表我获得了原公司的认可，如果在新公司做出一番业绩，需要我有一颗平常心、一颗上进心、一颗持久心和与时俱进的创新精神。

转眼两个多月过去了，在大家的帮助和自己的努力下，我在工作上收获了很多，也有很多的思考和体会。临近转正时间，为了更好地做好今后的各项工作，现对以往的工作做一下总结并为公司提出一些的建议。

我是二月份进入我们公司的。入职以前，我对王府井的商圈的情况作了一番仔细的调查。我发现王府井商场虽然交通便利，周围人口密度也大，但潜在的消费能量却没有释放出来。主要的原因是这里虽然人口密集，但居住的人群大多是原先大型国营企业的员工，他们在改革开放后的收入每况愈下，很多企业破产重组，家庭收入积累较少，在奢侈品的消费上非常苛刻。另外，一些新移民虽然买了房子，但大多是年轻人，房贷负担和收入微薄也让他们在珠宝首饰消费上很谨慎。还有，这里虽交通便利，但这里是个快速公交通道，很多人只是路过这里，因为这里的没有政府的办事机构和繁华的商圈，他们并不在这里停留消费，这样，王府井商场不太容易吸引来高端消费群体，给奢侈品的销售带来了很大困难。基于以上情况，我入职后更加注重提升自己的业务能力和销售技巧。主要是从以下方面做出努力。

### 1、迅速了解我公司的企业文化、产品定位和销售策略

熟悉一个公司的企业文化和产品定位是做好工作的基本条件。我原先所在的公司是一个创办时间较长的公司，公司非常注

重对员工企业文化的教育和熏陶，使员工能把公司的历史和理念作为自己行为的有机组成部分自觉行动。但各个公司的文化没有高低贵贱之分，只有文化和公司本身融合与匹配程度的区别。新的公司有新的文化理念，我要尽快融入新公司的文化中，克服老公司文化对自己认同新公司上的影响。

通过学习，我知道\_\_\_\_公司是一个充满新生命力的公司，致力于达到“让每一位渴望拥有钻石的人都能够得到适合自己的钻石”的目标。公司尊尊每一个人的情感独特性和唯一性，就像钻石的每一面都有不同的光泽一样。充分体现了崇高的人文精神和人性关怀，让钻石充满温度，散发着迷人的芳香。

我们公司经过近二十年的发展，通过与国际顶尖钻石生产机构的合作，已经形成了设计、开发、生产包装到销售的一条龙产业模式，让消费者真正享受与世界同步享受全球钻石资源。

这给我们的销售增强了必胜的信心和强大的保障。公司高起点整合资源，在渠道开发、产品设计、价格竞争、质量保证、全程服务、宣传推广等方面都做了很好的顶层设计与思考，使我们的公司的销售策略非常明晰。为我们的努力指明非常准确的目标。

## 2、提升自己的销售能力和技巧

作为一线销售人员，销售能力和技巧直接关系到公司销售目标的达成。销售能力是一个终端销售顾问综合实力的表现。

在认知上，销售人员要充分了解产品的性质和特征，赋予产品美好的故事，让顾客买产品的同时，获得更多的精神附加值，增加对产品的认同度。

在情感体验上，销售人员要赋予产品不同方式的美感体验，要近乎痴迷的热爱自己的产品，这样才能对顾客进行情感传

递，让顾客佩戴钻石的时候，内心充满温暖，充满爱的力量，增加对产品的忠诚度。

在行为表达上，销售员要学会高超的产品展示技巧，要换位考虑对方的佩戴需求并合理展示。销售顾问是消费者最好的镜子，标准完美的展示会让顾客看到自己佩戴钻石高贵的形象，促成购买并形成连锁购买效应。为消费者设计佩戴方式和传授保养方法，会让消费者成为流动的宣传员，让你的产品无时无刻都在说话，从而增加产品的知名度。

### 3、认真观察消费者的消费心理

消费心理是消费者在消费前、消费中、消费后的一种动态的心理过程。包括了对产品的直觉判断和理性权衡，也包括产品咨询、试戴和购买全程的情感体验。这些微小的细节我们都必须察觉，及时发现顾客的购买顾虑，引导顾客准确表达需求并及时解决，这样顾客就会放心购买，减少顾客到别的单位对比，引发恶性竞争和跑单现象。

### 4、加强团队合作与销售配合

团队的整体心理结构与销售业绩的提升关系很大，尤其以女性销售为主的团队里，团队的整体心理相对复杂和微妙。入职以来，我积极与店长沟通，了解整体销售目标和管理目标，自觉遵守各项规章制度，做到以身作则。与其他同事交流销售技巧并共同探讨销售中遇到的问题，使大家的劲往一处使，心往一处想。当然还要合理摆正自己的位置，认真把岗位职责要求的工作做好，与大家做到无缝配合，并在恰当的时候发挥自己的主观能动性。

本人来到公司就职已经近一年了，在这一年里，我从一个珠宝行业的门外汉，在同事和公司的帮助下慢慢跨进了珠宝行业的大门。珠宝在我以前的印象中是高贵的，神秘的，随着在公司工作时间的推移，慢慢的我开始熟悉这些珠宝，把它

们真正作为职业生涯中的一部分看待。

在个人的职业素养上来讲，这一年我确实学到了很多，了解的东西越多，就越觉得自己还需要加深学习。在进入行业的初期，以为知道了钻石是什么，铂金是什么就很了不起了。但是随着对行业了解的加深，现在我深深的感觉到，要了解更多的专业知识，比如时下最热门的翡翠，销量很大的黄金，还有其他的彩色宝石等等。

在个人业绩上，负责的说，我对于这一年的销售状况我并不满意，销量不够理想，顾客临柜时间短。在卖场这个卖场中，我们虽然占据的位置相对还比较理想，但是却并没有产生很好的业绩，对于这一点，我一直都有如巨石压背，一方面压力很大，另外也觉得辜负了公司对于我们的期望。

客观的分析业绩不佳这件事，我总结了三方面：

第一方面，我们的职业素养还有待提高，这里说的职业素养主要指的是专业知识和销售能力以及工作积极性上。不得不承认在这方面我做的都不够好，对于销售我很有热情，但是专业知识和珠宝的职业销售能力上，必须要提高。在这里，真心的希望公司能在新的年里给我们更多的提高学习的机会，一方面可以增加我们的销售能力和热情，另外也可以增加我们对公司的归属感。

第二方面，商品的陈列上，对于主力商品和辅助商品的陈列没有做到绝对的完美配合，我觉得在商品道具上我们的道具情况还不错，主要是在布局上要再考究，对于顾客容易看到的位置，和站在柜台外的效果要更多的配合我们的主力商品来做陈列，也希望公司能给予我们专业上的帮助，帮助我们完善我们的柜台陈列。

第三方面，商品结构，本品牌珠宝专柜上的商品数量还不够，另外就是不够精致，商品结构上有很多漏洞，这就会造成两

个严重问题，一个是绝大多数时候顾客不能在专柜上挑选到他们直接需要的商品，那么我们就需要花费更多的口舌来向其他方向引导顾客，但是这样显然是绕弯子的，效果也不好。另一个问题就是，柜台和背后展柜的陈列就会显得很稀疏，那么我们的柜台看相就会很差。所以我希望公司能在商品上给予一定的调整和丰富。当然不是说要把货上的很齐全，我觉得只需要针对这个市场的. 主流商品做出正确的调整，就可以事半功倍了。

以上三方面是我总结的今年业绩不佳的主要原因。总的一句话，销售是要围绕着顾客发生的，毕竟卖场及周围环境的竞争激烈，我们要尽可能的服务好顾客，才能建立一个我们自己的客户圈子，才会有良性的、持久的业绩产生。

我们要看到，卖场这个卖场的潜力是巨大的，我们的位置也是不差的，占据两条边，和一个转角，如果在主要层面上我们能有很好的调整，那么我还是对我们新年的业绩有很大信心的。

新的一年，我一定会把更大的热情都投入到销售中去，我也会把信息及时反馈给公司，希望我的不足之处，公司能及时指出，并给我帮助和提高的过程。

人无完人，我相信，只要我们能真正以一个团队的心态来工作，相互支持，那么很多问题是可以很快解决的，我们是发挥出我们善于沟通，善于销售的优势的。

希望新年里，公司的业绩会更好，卖场本品牌珠宝专柜的生意会有一个质的突破。

光阴似箭，日月如梭，转眼间半年已经过去，回顾本年度我的工作，可以说是取得了一些成绩，但存在的问题也不少。为了更好地做好今后的各项工作，现将我的工作总结如下：

## 一、工作回顾

爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，按时上下班，遵守各种规章制度。前三个月工作积极主动，认真地学习专业知识，工作态度端正，认真负责。但在后三个月的工作中比较消极，任务完成的不好，只完成了百分之八十的任务。

## 二、工作中的不足

- 1、营销力度薄弱，没有充分发挥个人能力。
- 2、工作积极性不高，缺乏主动性；有时候销售不好思想就消极，对销售失败后的总结不够。每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。服务质量有待进一步提高。
- 3、对客户心理把握不够。

## 三、今后努力方向

- 1、在巩固已取得的成绩基础上，加强对珠宝首饰的了解，提高自己的销售技巧，借鉴他人成功的经验。总结失败原因，及时改正。
- 2、不断加强素质培养，进一步提高业务水平。
- 3、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来，适时地接待顾客，对于顾客进行分析归类，与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。
- 4、掌握客户心理、向先进的同事学习，向有经验的同事学习，端正服务态度，为不断提高珠宝销售额而努力，为提高珠宝品牌声誉和珠宝店的行业名声而努力工作。

过去的工作中，尽管有一定的成绩，但在一些方面还存在着

不足，在今后的工作中我将认真学习业务知识，努力使工作业绩全面进入一个新水平，保证完成全年的任务。

## 协会年终总结报告篇五

- 2、组织实施设备故障预防管理、故障排除确保设备、模具完好率；
- 3、策划公司tpm活动方案并监督实施，保障绩效指标顺利完成；
- 4、组织策划公司能源活动并监督执行；
- 5、紧急设备、模具异常的人员组织及资源协调；
- 6、科室内体系及组织结构搭建。