

最新社工月工作总结(优质6篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。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。

社工月工作总结篇一

尊敬的党组织：

民生，是指人民群众的生活问题，是人民群众最关心、最现实的利益问题，例如就业、教育、社保等。这些问题不仅关系到人民群众的基本需要，也直接关系到执政者是否得民心，关系到社会的安定和谐。

俗话说，重民生者得民心，得民心者得天下。纵观古今，民生和民心密不可分。历史反复证明，只有解决老百姓的民生问题，才能赢得老百姓的真诚拥护，才能形成强大的凝聚力和向心力。

社会经济发展的主要目的是改善民生，不断提高人民的生活质量和生活水平。从“全心全意为人民服务”“三个有利于”“三个代表”重要思想，到“以人为本”的科学发展观，民生始终贯彻在我党的执政当中。

当前，在经济发展遇到困难的情况下，我们要千方百计加大改善民生工作力度。时刻把人民群众的安危冷暖放在心上，多渠道扩大就业，加快完善社会保障体系，不断提高教育和医疗服务水平，多办顺民意、解民忧、增民利的实事好事，认真纠正损害群众利益的突出问题，解决好人民最关心、直接的利益问题，全力维护社会和谐稳定。

改善民生，不仅是扩大内需的治本之策，更是我党全心全意

为人民服务的根本宗旨和科学发展观的本质要求。历史和现实都启示我们，民生问题，无论何时何地都请示不得，忽略不得，淡忘不得。改善民生，不但要改善人民的物质生活，还要改善人民的精神生活；不但要提高人民的物质精神生活水平，还要追求社会公平。凡是民生解决得好的地方，社会就和谐；反之，社会就动荡。一些地方的社会矛盾与社会冲突几乎都与民生问题息息相关。全面小康、构建和谐，更需要广大人民群众的大力支持和积极参与，否则一切都将无从谈起。

我们要肩负起民生的责任，把发展目标恒久地定格在实现好、维护好、发展好人民群众的根本利益上，就必定能够赢得民心、集中民智、凝聚民力，形成无坚不克、无往不胜的强大力量。

汇报人：

社工月工作总结篇二

橱柜销售店长工作总结1

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xxx橱柜全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

一、指导思想

二是要有良好的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。

二、本年度总结

用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。

为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；

最后，要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

三、下年计划

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们门店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

橱柜销售店长工作总结2

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任xxx专柜店长一职。

既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了我们品牌会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、本年业绩

本年总体任务xxx□实际完成xxx□完成任务的96%。经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月□x月份和x月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在xxxx左右□x月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来□xx月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因x月份xx撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、本年促销活动

x月份举行大型促销活动□xxx连续8天，总体任务xxxx但我们只完成了xxxx多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训：

1. 派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动；
2. 卖场播音不频繁；
3. 赠品供应不及时；
4. 因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客；
5. 连续几天阴雨天气客流较少。

以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账

x月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

四、对人员要求

对本年的工作，我知道要做好橱柜产品导购，要做到以下几点：

1. 始终保持良好的工作心态。

比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2. 察颜观色，因人而异。

度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3. 当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品。

现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

五、问题与解决方案

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多。x月份因商场过分的管理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但xx的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去。

下面几句话，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备：

1勤快不懒惰

2找问题不找借口

3积极向上的心态

4遇事不退缩。

橱柜销售店长工作总结3

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的xx销量数一直都是几个店当中最好的□xx店的xx销量数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对门店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。

在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。

其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上

学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。

为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的顾客维护量太少。

记载的贵宾顾客有xxx个，其中有xx个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费的大概xx个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2)沟通不够深入。

员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3)工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。

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)对店面要求也不严格。

特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5) 因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。

xx店从开业---x月份橱柜一直占比都比较高73%□xx品牌橱柜只占27%。后来意味的要求提高xx比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月xx是提上去了xx却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。

以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

橱柜销售店长工作总结4

我是来自xx专卖店的xx□现任xx橱柜店店长，自进入公司以来，在公司领导们的大力支持和关怀下，在同事们热心帮助和配合下，使我的工作能力和一步步得到了提升。下面我就xx-x年的主要工作向各位领导作如下汇报：

1、为全面规范管理，树造良好形象。

要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

2、积极回笼公司货款，做的日清日结。

为配合公司财务做好专卖店账务工作。我们对每一笔货款做到不截留，不坐支，及时打款。并及时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题。

3、严格执行公司政策，确保产品价格的平衡。

为了维护渠道零售商的利益，专卖店严把价格关，在确保店内销售额稳步增加的前提下，维护了渠道中间商的利益，使得市场销售形成了良性循环。

4、在确保店内工作的前提下，积极配合业务人员开拓新的市场渠道，使得xx的大部分礼品渠道已步入正轨。

5、积极拓展团购渠道，维护老客户，拓展新客户。

但由于初涉团购，经验不足，加之起步太晚，使得团购处于被动局面，今后还将继续努力，将团购工作作为工作重心，争取今后扭转团购被动局面。

6、积极配合公司领导和部门领导交办的其他工作。

7、本年取得成绩

国庆期间xx专卖店实现销售额xx万余元，其中现金xx万，暂欠款xx元，团购与店内销售参半。较之xxx□销售有所增加。

社工月工作总结篇三

1、新公司筹建：分公司主要负责人员派遣或外部招聘；分公司工商注册，税务登记，资质备案；物业招投标及备案工作；签署《前期物业服务合同》，并备案，配合项目公司取得预售许可证；办公设备、作业工具及其他物质的采购；招聘客服、机电、保安、清洁、绿化等人员并进行岗前培训；制定相关管理规章制度及文件编制；编制前期物业管理方案和测算物业管理费等。

2、物业定位及确定管理费标准：依据项目平面图、设备、绿化情况，准确计算人工成本、能耗等，以测算物业管理费；

根据项目规划定位；结合周边项目相关费用市场调研，以及政府指导方针政策；与地产公司协商确定最终物业管理费。

3、工程合理化建议：参加新城市项目规划设计评审会；从业主使用和物业管理角度，提出合理的建议性意见；物业机电技术人员前期介入各类工程施工及大型设备设施安装调试。

4、销售案场服务：详细准确了解地产公司营销需求，编制《销售案场服务方案》；与地产公司签署《销售案场服务合同》；提供相关的销售中心及样板房的保洁、维护、秩序、引导等物业服务；开展对销售案场物业服务定期和不定期检查，提出整改意见，确保满足新城市服务标准；积极配合项目公司开展的促销活动。

5、竣工验收（承接查验）：全力配合地产公司进行竣工验收工作；参加地产公司的分户验收，记录验收过程存在的问题，建立完整的分户档案，提交地产公司并跟进修复进度；（由于验收时间离入伙时间一般很短，有些项目甚至未竣工验收即交付业主，许多问题未能全部修复。）对房屋共用部分及公共设备设施进行地产公司与物业公司的交接（含各类竣工图纸、资料）。

6、集中入住：与地产公司充分研讨，共同制定《集中入住方案》；就审批通过的《集中入住方案》进行反复员工培训，并进行多次模拟操练；集中入住现场的布置；与业主签署《前期物业管理合同》和《临时管理规约》，收取相关费用；对业主验房时提出问题，及时记录并上交给地产公司以便后期服务。

社工月工作总结篇四

公司领导班子高度重视安全工作，及时召开安全工作会议，对班子成员职责进行明确分工，明确职责，落实责任，要求各成员切实担负起对安全生产工作的领导、管理、督查、检

查责任，为全公司安全生产工作的顺利开展提供组织保障；严格落实“一岗双责”，层层签订安全目标责任状。在去年的基础上对安全生产责任书的考核内容和考核实施细则进行了充实和完善，把安全生产工作目标任务层层分解，形成了“横向到边、纵向到底、责任到人、不留死角”的安全工作网络格局；实施全员安全生产风险抵押金制度。

二、积极响应、群策群力，扎实开展安全生产活动

1、安全隐患治理年活动的开展情况

20xx年是国务院安委会确定的“隐患治理年”，我公司以党的xx大精神为指针，深入贯彻落实科学发展观，坚持安全发展的指导原则，狠抓隐患整改，进一步排查我公司存在的安全生产隐患，完善安全生产规章制度，提高安全生产管理水平，确保我公司安全生产形势持续稳定，在完成第一战役的基础上，，隐患排查治理和监督检查工作的第二战役。

(一)认真制定方案。结合8s的工作方针，针对在第二季度易出现问题的隐患重点环节、重点部位，制定了第二战役具体实施方案。

(二)严格落实责任。严格落实“一岗双责”和“分工负责制”，安环部承担了隐患排查治理的义务和责任，各成员结合个人分工情况积极主动的开展隐患排查治理工作，做到了不走过场、不留盲区、不留死角。

(三)加强隐患的治理和监控。对排查掌握的事故隐患，都立即下发隐患整改通知书，按照责任、措施、资金、时间、预案“五落实”的要求，已经全部整改到位。

2、安全生产百日督查专项行动的开展情况

这次安全生产百日督查专项行动按照分工负责的原则进行，

由淖毛湖农场工业科带领公司安环部成员对生产厂区各重点部位进行督查。对督查中发现的问题，明确责任人，并限期整改落实，督查结束后，对发现的问题和整改落实情况进行分析总结，并提出下一步工作的对策和意见。安保工作措施制度不够完善等隐患，及时下发了隐患整改通知书，并制定了整改措施，现已基本整改完毕。

3、安全生产月活动的开展情况

在第七个全国“安全生产月”活动中，我公司按照上级文件精神 的安排部署和要求，围绕“治理隐患、防范事故”的活动主题，开展了形式多样、内容丰富的安全活动。为加强活动的组织领导，专门成立了“安全生产月”活动领导小组，对工作职责进行了明确分工，在厂区内悬挂标语横幅，张贴安全宣传画，组织安全生产咨询活动，进一步完善生产事故及险情应急救援预案，补充应急救援设备、设施，做到安全生产防患于未然。

三、加强宣传，广泛动员，切实增强安全生产意识

(一)积极部署，广泛动员。班子高度重视安全生产工作，把安全工作摆上重要议事日程，切实抓紧、抓细、抓实。始终坚持安全例会制度，及时传达上级文件精神，了解生产安全生产情况，查摆问题，将各类事故隐患消灭在萌芽状态。

(二)强化培训，增强意识。为提高全公司的安全管理水平和安全意识，我公司积极开展了安全基础知识、技术技能和安全法律法规等方面的培训教育工作，重点学习了师安监局下发的安全宣传资料，及时的组织员工进行学习，提高了全公司干部职工的安全意识，有效的防范了安全事故的发生。

(三)加大宣传，强化防范。我公司认真学习贯彻落实淖毛湖农场下发的文件精神，认真组织，周密安排，加强教育，扩大宣传，确保目标、措施、任务落到实处。在厂区显著位摆放

了安全宣传展板，组织安全员生产人员发放安全生产宣传材料，努力提高安全生产意识，增强安全生产防范技能。

四、强化措施，突出重点，扎实做好安全生产工作

(一)认真做好节假日值班工作。按照上级领导的安排，坚持领导带班制，做到定人、定车、定岗，切实做好节假日期间值班工作，加强对厂区巡查力度，做好节假日期间安全保卫工作。

(二)认真做好安全检查工作。利用周一例会期间认真组织对重点部位潜在的安全隐患进行排查，加强对生产厂区进行安全检查，做到防患于未然。

(三)认真做好饮食安全工作。切实加强食堂、餐厅的卫生管理，努力创造一个良好的生活环境。加大对食品采购的检查验收力度，做到无变质、腐烂、不合格的食品入库，确保全公司干部职工的饮食安全。

(四)认真做好综治防范工作。保卫人员加强对外来人员、车辆的询问记录工作，确保公司内无闲杂人员逗留，严禁外来人员不经带班领导同意在本单位职工宿舍内留宿。坚持夜间大门值班制度，加强对机关大院、办公楼进行夜间巡查力度，有效的防止盗窃现象的发生。班子成员落实岗位前移，靠前指挥的要求，严格执行上级领导领导带班制度，确保厂区突发事件的控制及信息沟通。

(五)认真做好夏季“四防”工作。一是防高温。对厂区、办公楼和员工宿舍空调进行全面检修，确保在使用时运行正常；购买了夏季防暑、防虫用品，及时发放到每一位干部职工手中，防止职工高温中暑；二是防大风。面对夏季有可能出现大风天气，我公司对厂区的标志牌、宣传牌进行了检查加固，防止大风天气造成倾倒、损坏现象的发生。

(六)认真做好人员安全保护工作。根据目前新疆局势，针对这一情况，我们一是加强对值班人员的安全教育，提高自我保护意识。要求值班人员在值班过程中首先要注意入厂车辆情况；二是注意厂区存在的安全隐患；三是注意人员的安全操作。

上半年的安全生产工作已经结束，同时也为今后的安全生产工作打下了良好的基础，在今后的的工作中，我们将从讲政治、讲稳定的高度认真履行职责，加大措施，强化管理，把安全生产真正落实到实际工作中去，为圆满完成全年的各项工作而不懈努力。

社工月工作总结篇五

4月的工作即将告一段落。回顾这一月来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将一月以来的工作情况作以下总结：

一、材料采购工作情况

4份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。

4月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。

对于生产上的采购材料，除了客观原因(如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等)之外，基本都能即使到位。

二、值得肯定的地方

(1)采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

(2)与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

(3)在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

三、工作中出现的问题

(1)材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

(2)在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

四、解决的办法

(1)对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

(2)库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

(3)对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

五、本部门的工作思路

序号	工作内容	目标要求	完成时间	责任人	经办人
----	------	------	------	-----	-----

1 5月份物资的市场询价、比价、定价工作 按时完成 5月15、30日

2 日常物资的询价及采购 按时完成3 办公设备的开标及合同签订

4 物资价格库、供应商档案的健全 按时完成 5月30日

5 各部门月计划采购 按时、按质完成6 领导交办的其他工作 按时完成 全体人员

采购部主要职责

采购经理的工作重点

一、材料采购工作情况 4月份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的.调整，以及电镀厂家的紧张，接单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。4月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。对于生产上的采购材料，除了客观原因(如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等)之外，基本都能即使到位。

二、值得肯定的地方 (1)采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。(2)与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。(3)在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

三、工作中出现的问题 (1)材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。(2)在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

四、解决的办法 (1)对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。(2)库存问题的处理,需要与物控部一起协调好。主动咨询,可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等,更加紧密联系两个部门。(3)对于有计划外的交易出现,预算数额与实际操作的数额相差较大,则需要与物控部、销售部、生产部沟通好,尽可能完善采购计划及采购预算。

五、本部门的工作思路 和采购员密切沟通,随时应付紧急采购任务,改进采购工作中的相关问题,沉着应对各种计划外情况,更有效的对采购工作进行管理规划,与各个部门联系更加紧密,更好满足订单的需求,努力做到采购的最优,为公司节省采购成本。相信采购部工作将会有更大的突破和改善,豪邦车配制造有限公司更上一层楼!

来到公司从事采购工作已有一个月时间,在此期间,感触良多,想法也多,现在对七月份的工作感悟如下:

5. 和供应商沟通、和各部门沟通,必须坚持自己的原则,树立正面威严的形象;

6. 要有可以刁难供应商的习惯,让他们知道自己该怎么做。

从去年底转岗到集团供销处以来,被安排在中一高压阀门(物资码209)采购员岗位,需要我熟悉全新的工作内容和工作环境。这两个月的工作做的磕磕绊绊,不是很顺利,虽然勉强做到差强人意,但是距离自己和岗位的要求还很远。以下是对近期工作的总结和一些自己的积累。

一、采购价格的确定

北营底价是工作的重要信息,对于查到的价格要求是最新的合同执行价格。所以在北营 上的最新的价格中有待入库量才可以作为底价采用;没有待入库量的价格,可以在无其他途径

的情况下作为参考。对于价格、首次采购的物品、以及其他的特殊情况都需要询价作为参考价格来比价。

(一)、查价格

对于基本的价格可以通过价格体系(价格手册)和北营物流的计划编码查询，以及逐条翻阅前期的合同来确定准确的价格。单就阀门而言，还可以自己转出前期合同的执行价格制作阀门的价格手册，北营备件四科采购员张存成和姜海的前期合同中基本涵盖了所有的前期209阀门。

而对于一些首次采购的阀门，或者以上方法查不到价格的阀门，可以查询机电产品价格手册，或者直接向北营备件四科供货商询价。一般这样的品种在制作比价表的时候，是平价代购给北营。

(二)、最终价格

在采购过程中，除北营底价外涉及的价格就是本次合同价，本次合同价依据的是通过供货商的报价单，比价后得到的。一般而言，不允许供货商二次报价，但是可以对原有的采购项目再次压价其自己的初次报价。

(三)、供货商的遴选

采购过程中，选择什么样的供货商是一个比较重要而敏感的环节。以价格为依据，以质量为前提是重要的遴选依据。严格执行集团规定的采购流程，通过制度选择适合的供货商，达到供货标准，降低生产和采购成本。首先选择报价达到集团标准的生产厂家，其次质量选优，同等条件下选择长期给北台供货熟悉具体流程和情况的供货商。

对于特殊阀门的要求，例如：介质为水渣的球阀，一般的标准为合金球体和国产密封圈，但是寿命为1个月左右，如果采

用球体合金镀铬，进口密封圈可以保证使用8——12月。这样的阀门除个别厂家可以保证质量外，其他厂家均不能满足现场的高标准需要，所以在价格上会比一般的阀门高一倍左右。

在查询价格的时候会出现许多不符合实际情况的价格发生，比如，口径450的阀门比口径500的高，配法兰的比不配法兰的阀门价格低，北营执行的合同价虽然有入库但是价格违背实际市场价格，同样的阀门有不同的物资码等。遇到这样的情况要根据集团规定和我们的工作需要来处理。

二、采购依据的取得。

北营物流 下达的采购计划是主要的采购依据，工作的内容就是忠实采购物流中心下达的月计划和追加计划内容。采购备件品种和数量必须严格的依据计划下达量。

但是由于具体情况的需要，和物流系统的具体操作原因，会出现许多不在下达计划内的采购情况，例如：现场需要计划中采购的阀门配法兰、螺栓、垫片；但是在计划中没有上报，或者由于物流 的权限设置看不到分厂计划中的备注项，这就需要采购员和分厂计划员、物流中心具体沟通类似的情况，同时需要现场出据采购情况说明，由分厂计划员和物流中心签字。

鉴于以上情况的出现，可以在采购计划下达后，先联系物流中心要求查看分厂计划的备注项，这样可以避免在去现场时出现重复和疏漏，减少工作量。

三、阀门的入库

当所购进的阀门入库时，需要去仓储现场了解具体的入库种类和数量。熟悉结算流程，并可向质检员了解阀门的检验常识便于以后的工作，如：阀体的材质，一般为铸钢、球墨铸铁、碳钢等；硬密封要看水线是否光滑齐整；碟板是否是以旧

翻新等。

四、一些具体的情况

(一)在我所有经手的计划中，都会出现现场报错型号的情况。硬密封会报成软密封，例如□d971h报成d971□还有公称压力错误的。在三月的计划中还有阀门型号全部报错的情况；大口径阀门报成手动；调节阀型号zkjw报成zazt等。这需要与计划员和厂家的技术人员逐一调整，如果与计划不符合，需要现场出具书面说明，否则没有采购依据。

(二)sq开头的球阀原厂家为启东冶金机械厂的阀门，他家的阀门会把原国标阀门加长或是缩短改为非标准阀门，因此按国标采购必然不能使用，所以对与这样的球阀必须现场测绘或者使用原厂家(但是价格会比一般高很多)。而且这样的球阀介质为渣类，容易磨损，启东的阀一般会在一年左右。其他厂家的国标阀没有特殊处理都不会达到这个时间。(上海特一称在经过球体镀铬，密封圈进口的情况下也可以达到这样的效果，2月计划中616g气动球阀有此类技术协议)

【公司采购部门个人月工作总结】相关：

1. 公司采购部门年终工作总结
2. 年公司采购部门工作总结
3. 年3月采购部门办公室工作总结
4. 公司采购部门人员年终工作总结
5. 年9月公司个人财务工作总结
6. 公司采购部门年终总结
7. 厂采购部门个人的年度工作总结

8. 年采购部门工作总结

9. 采购部门工作总结

社工月工作总结篇六

市爱卫办：

近一年来，我院按照县委、县政府的统一部署和县卫生局《关于开展创建国家卫生县城活动的实施方案》和《关于开展创建省级园林县城实施方案》文件精神，在县卫生局的正确领导下，医院党、政、工、团领导重视，分工负责，齐抓共管，全院职工积极参与落实创建市级卫生标兵单位工作任务，将改善医院院容院貌、工作秩序、管理水平、服务态度等落实到日常创建市级卫生标兵单位工作之中，使创建市级卫生标兵单位活动在我院得到扎实有效地开展，为提高医疗服务质量水平和树立良好医院形象奠定了坚实基础，更好地承担起为全县人民健康服务重任。

一、提高对创建市级卫生标兵单位工作重要性、必要性认识。我院党政领导及时召开全院职工动员会，并结合医院实际制定下发了创建市级卫生标兵单位实施方案，医院还及时利用宣传栏、过路横幅、院报、公益广告等形式增强创建市级卫生标兵单位工作良好的宣传氛围。使全院职工意识到了创建市级卫生标兵单位的重要性和必要性。

二、落实医院创建市级卫生标兵单位工作任务，积极开展创建市级卫生标兵单位工作。

医院内的老鼠进行定期消灭，蚊、蝇经常放药灭杀，做到了鼠、蚊、蝇三项达标，并积累了一套除“四害”的成功经验。

2、下大力气做好医院亮化、硬化工作，保持就医环境卫生整洁。今年医院共投资数十万元，具体完成以下12项工作：（1）

地面硬化600平方米；(2)给各科护理部维修、更换治疗台，改善了医院的治疗环境(3)给各科住院部统一更换美观、大方、实用的新式病床，大大改善了患者的住院环境(4)急救中心修整草坪8000平方米；(5)大门口公益宣传广告一面(24平方米)；(6)各种公示牌40面；(7)方便患者，门诊示意图及各科简介、专家简介等3面；(8)院内制作大型医疗设备宣传牌一面，既美化了环境，又扩大了宣传；(9)制作悬挂创建市级卫生标兵单位横幅10面；(10)院内为方便患者美化环境，在住院部天台上为患者专门设置晾晒钢索(11)为方便患者，新门诊更换导医台一个，设不锈钢组合椅6组；(12)在防治甲型流感期间，医院专门开设了隔离病区，抽调专职医护人员负责，随时应对可能出现的甲型流感患者；积极收治犬咬伤患者，让犬咬伤患者得到合理救治。

3、狠抓环境卫生整洁工作，彻底治理了脏、乱、差现象。(1)医院安排专人打扫包联责任街道卫生，随时保持清洁，基本上消灭了责任区内的卫生死角。(2)多次组织保洁人员清除院外墙壁野广告230余条。(3)医院坚持医疗废物统一交市废物处理中心，集中无害处理。(4)新增花木盆景500余盆，请专人管理院内的花卉树木。通过开展以上的工作，医院的院容院貌得到了明显的改善。

三、加强领导，落实措施，确保创建市级卫生标兵单位工作任务

完成。

1、为加强创建市级卫生标兵单位工作组织领导，医院成立了创建市级卫生标兵单位工作领导小组，由院长张永祥担任组长，党办、行政办、医务科、总护理部、物业中心、保洁中心等部门负责人为成员，落实了办公室工作人员，具体负责创建市级卫生标兵单位日常工作。

2、强化措施，夯实责任。为了确保创建市级卫生标兵单位工

作顺利进行，实行院领导和科室主任负责制，夯实工作任务，做到目标明确，责任落实，保证创建市级卫生标兵单位工作在医院有序推进。

3、创先评优，落实奖罚，严格考核，加强督导检查，医院创建市级卫生标兵单位领导小组办公室定期或不定期对科室创建工作进行检查评比，将创建市级卫生标兵单位绩效与评优、评先、职称推荐、聘任和奖金分配挂钩，确保医院创建市级卫生标兵单位工作深入开展，确保完成创建目标。

在全院职工的共同努力下，我院在创建市级卫生标兵单位取得了一定的成绩，做了一些应作的工作，但与上级的要求还有一定的差距，我们决心在各级爱卫组织的继续支持指导下，再接再厉，继续努力，把我院文明建设搞得更好，为早日建成市级卫生标兵单位而奋斗！