

# 2023年月工作总结和下月计划幼儿园(优秀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，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

## 月工作总结和下月计划幼儿园篇一

对待工作，一是不要轻视平凡;二是不要把平凡工作做成平庸。今天本站小编给大家为您整理了个人工作总结及下月计划范文，希望对大家有所帮助。

首先在经营收入方面:

7月份共完成营收xx元,其中客房完成营收xx元,占计划的%,平均出租率%,平均房价xx元;另外,餐饮完成营收收入xx元,占计划的%;7月份客房任务超额完成,与去年同期相比,有所提高;但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的;另外,在7月份餐饮收入也超额完成计划目标,主要是体现在宴会包桌收入的提高方面,占据了当月餐饮营收的很大比例;从以上经营收入汇总来年,与去年相比,今年同期都有所提高,尤其是客房收入方面,虽然较去年相比提高不大,但是在客源结构方面,散客所占的比重得到了很大的提高,也是符合酒店的市场定位的;另外,餐饮方面,此月份在营收方面虽然超额完成任务,但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的,如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

7月份的工作已经过去,在7月份的工作中存在着诸多不足之处,结合市场情况和x年度全年营销计划,现将x年8月份的工作从以下几个方面开展:

1、部门工作方面：

2、××市场销售方面：

3、××营销活动方面：

本月主要对今年中秋节月饼市场进行考察，确定今年酒店销售方式；

以上是对营销部7月份工作的总结和对8月份工作的计划；

市场竞争对手报告

7月份周边主要酒店客房情况统计：

4.x酒店 ××× 本月主要承接了市政府安排的医疗器械会议，房间均按门市价销售；

5.x酒店××× 此月前半月的出租率较高；下半月一直下降；

进入8月份以后，整体酒店市场进入到全年中仅次于春节之后的淡季，内宾团队客源和散客市场客户下降较为明显；会议市场方面根据情况不同，主要是产品发布会和订货会为主。

本月我部在认真总结上半年工作和思考下半年工作计划的同时，全力以赴确保“国资委专项审计”、“董事会组织、协调和接待工作”、“办公楼租赁方案”、“岗位招聘”、“新办公楼装璜设计投标”“新办公楼租赁地点的比选”等重要工作顺利完成，通过我部一直来坚持高标准严要求，强化主动性与执行力，目前部门内部职责清晰、沟通顺畅、团结一心，各项工作进展顺利，完成较好。现将九月份各项工作总结如下：

(一)人事工作

3. 完成中层干部续聘前各项工作与360度考核结合；
4. 编制xx年海天公司各部门职责与岗位职位说明书；
5. 完成8月绩效考核评定工作，以及6月人力资源动态报告；
6. 完成三位员工的续聘及竞升考核工作；

## (二) 行政管理

1. 做好日常行政管理、行政协调、后勤保障、信息平台公文流转等工作；
2. 迎接国资委审计组进驻海天公司协调、接待及薪酬解释方面的工作；
6. 与浦东政府落实5号地文件审批进度，跟进盖办公楼地点的选址；
7. 完成新车购买和拍牌相关手续；
8. 《人事行政手册》相关制度进一步修订完善，并上信息平台报批；
9. 上报8月份中国航油集团海天公司任务分解表完成情况；
10. 参加季度经营分析会，汇报人事行政部第二季度工作；
12. 六月份员工考勤报表、分机话费、办公用品台帐等数据统计分析；
13. 做好网络设备日常维护，保证安全、正常使用。

## (三) 完成其他工作

出差天津x公司组织落实“ ”轮首航仪式；

#### (四) 未完成工作及说明

2. “福利方案下发执行”，由于最近公司领导出差或外出公干频繁，此方案一直未上总办会研究，待八月份公司领导研究通过后下发执行。

#### 一、 工作概述

主要是根据生产计划对电器车间生产进行组织、安排、管理，以达到按时、按量的完成相关的工作任务。

#### 二、 本月工作内容

保质保量的完成上级安排的各环节的成套协调生产、组装、发货任务。

#### 三、 本月存在的问题

由于电器间各个生产环节的控制因素比较多，且所受定单 市场的影响比较突出，在计划和物料供应上存在的不定因素导致在绩效管理很难找到一个支点，也由于生产环节太多，控制点和考核点的尺度不样，为了保证绩效工作的平稳着陆和车间的稳定在时间管理中手忙脚乱，很难适应公司的管理要求，在定单紧急交货情况下只是一味的为了发货而发货和组织生产，管理中的职权范围没有明确的界限，不论是质保还是生产车间在工作之中什么问题都找我，在加上公司在管理问题上的其他要求，使得我疲于奔命，心烦意乱，感觉到了崩溃的边缘和能力的极限。也感觉到公司迫切和紧急的改革思路中我无法承受的工作压力。

其他还存在很多技术和生产复杂辅助服务的问题：生产计划、物料供应等。

激光机(先购进使用的一台)需要大修。

#### 四、 本月工作心得

本月工作处于混乱和复杂的状态之中，在工作和学习中很难找到一条切实可行、思路清晰的有效管理办法，特别是在稳定员工的心态方面。绩效管理的实施还存在很大改进和试行难题。员工的理解和支持是关键。

工作分工和职权的下放对于公司的管理都是一种模糊的概念。作为管理者，我没有思考如何提高车间管理水平的时间，整天为了发货而不停的协调和处理车间各种突发事件和技术问题。

定单的不定性和随机性的下单方式，为了满足市场的交货期，必须随时了截生产进度和协调生产，致使电器的生产变动性非常大，管理的强度和工作压力也随之加大。

## 月工作总结和下月计划幼儿园篇二

一、经过一月份日常工作和学习积累使我对大发有了必须的认识。

在7月份-高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太明白了，异常是对化纤行业几乎一无所知。经过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了必须了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念十分认同。

公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做

全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。此刻-在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自我素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情进取、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自我的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种进取豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自我的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自我，以便自我以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作本事得到了必须的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作；(2)负责工伤工作；(3)办公室部分写作和临时工作。经过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达本事、流畅的文字写作本事、较强的组织领导本事、灵活的处理问题本事、有效的对外联系本事、大型活动的策划及筹备本事。在原先的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，此刻亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

四、不足和需改善方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有构成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，

我也期望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自我的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，经过多看、多问、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自我的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自我的力量。

## 五、几点提议。

公司正处于企业转型期，是一个十分关键的时期，这一时期应当从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，异常是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样能够开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的制度能够改变人的行为，好的制度能够激励员工，好的制度能够强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。从此刻起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。

第四，既要引进人才，还要用好人才，异常是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

## 月工作总结和下月计划幼儿园篇三

对于本月工作总结与下月计划如下：

一·本月公司实行会员卡，让顾客得以稳定，在发展新

客户的同时培养老客服，产生忠实客服。对此建议会员卡售出售后服务同样重要，如会员卡余额不多时及是提醒客户，逢年过节，店庆发短信祝贺及告知公司活动，让客人感觉我们在重视，有归属感。

二·本月公司以房间间数为基础，虽然本月我们区域订房达到120间之多，但业绩排在第二，但房间间数超甘经理区35间，我看数据后反问自己，是否我们区房间气氛不好，从而压低了客人消费情绪，针对此问题进一步跟进，落实到每一个环节，找出关键所在。

三·包房杯具，设施设备及配置管理，我们商量出班前7:30各部门管理人员统一检查发现问题及时跟进问题，解决问题。班后保安查完遗留物品，总控检查完设施设备，管理人员再次检查配置是否齐全，完好无损时方可签字，服务员才可下班，从而规范我们房间配置，减少破损及卫生情况。

四·下月我计划把重心放在新员工这块，先让她们在心里态度上了解影响力的就是自我价值，相信她们能做到，相信她们配得到，相信她们一定会得到。从而打开潜能的钥匙。

五·公司将营销部与服务部达成一条线，同样分成四个区划分在服务部四个区，这样将更能体现一个人能力的时候，什么是成功?成功就是一群目标的集合，所以这个月开始为每位员工设定目标，以及建立一个达成目标的行动计划。

计划公式:4w\_6人=24w

2w\_7人=14w

人=

1w\_2人=2w



5w\_7人=

合计区域27人将产生50万

我们想要什么，我们就是什么。不管我们是什么样子或我们将会变成什么样子，都是我们的心里跟意念的结果。假如我们希望改变我们的样子，我们必须要从我们的自我观念开始改变起。自我观念就是我们内心中一群信念的集合体，我代表我们区域将会齐心协力，共创佳绩。

## 月工作总结和下月计划幼儿园篇四

很多人都要写月工作总结的，下面就是为大家整理的月工作总结和下月计划范文,仅供参考!

xx月，安仁一中团委在学校党委和上级团委的领导下，紧紧围绕学校中心工作，突出思想教育，充分用活动文化和丰富的教育资源，以庆祝建党 90 周年和建校 70 周年为契机，在继往开来、求真务实的基础上，立足青年学生终身发展，立足团组织的先进性，积极有效地开展各项工作。现就本年度的工作总结如下：

### 一、主要工作回顾

一、强化了组织建设。人是生产力中最活跃的因素[]xx年 3 月 20 日，以召开共青团安仁一中第八次团代会为契机，选举产生了以何湘华同志为团委书记、黄芳为副书记的新一届团委领导班子[]xx年下学期，为了进一步明确工作责任，发挥工作效能，校团委创新基层组织，健全工作机构，设立了宣组部(唐华任部长)、体艺部(刘敏华任部长)、社团部(钟芳任部长)、办公室(李娜任主任)以及青年志愿服务站(李警任站长)等工作部门。同时，根据学校特点，在各年级设立年级团总支，每一个团总支配备好团总支书记、副书记，宣传委员、组织委员。为了进一步增强团的工作活力[]xx年 10 月，

团委还增选了年轻教师钟芳同志为校团委委员并担任社团部部长。由于组织保障有力，目前安仁一中团的工作呈现了良好的发展态势，受到了学校师生的极大关注和赞扬。

二、强化了活动管理。努力搭建青年工作的活动载体，充分发挥团的先进性作用，让学生在活动文化中，触摸时代的脉搏，培养综合素质。具体表现如下：

一是 加强了团的日常工作。按学期及时整理了团务工作。对团员人数及时进行摸底，截止到12月份，我校共有团员2500人，积极吸收要求进步的学生加入共青团组织，截止到目前，今年共有460名学生加入了共青团组织。

二是 开展了系列推优工作。充分发挥学校青年团校和青年党校的作用，通过各班级团支部、各年级团总支的层层推荐，先后两次共有460人参加了第16期和第17期青年团校的培训，另有段一帅等20位同学参加了学校青年党校和县委党校的学习。在推优入党方面，今年7月共推荐了谭晨等22位同学光荣地加入了中国共产党党组织。今年5月，推荐的高二352班张怡慧同学，高二353班谭文帅同学、高一366班刘钰锋同学等分别被评为省优秀团员、市优秀团员荣誉称号。另，每学期评还举行了校级优秀团员和先进团支部的评选活动。

三是 实施了社团系列工作。10月份，成立了演讲与播音主持社团、对联与书法社团以及新闻与写作社团等三个社团。通过挖掘学校资源，目前这三个社团所开展的工作得到了校友王林波先生的赞助。目前，三个社团工作运行良好，收到了较好的效果。11月6日、11月20日，校团委还分别邀请了县电视台主播何明和县教育局张云箏等校外人士到学校为社团成员讲学。12月17日，演讲与播音主持社团成功举行了xx年安仁一中元旦晚会主持人选拔赛总决赛。目前，学校校园之声广播站的工作在团委的直接领导与指导下，工作有声有色。通过创新，其节目开辟了每天早饭后的《新闻和报纸章要》栏目、每周星期一的《每周评论》栏目、每周星期二的《英

语天地》栏目、每周星期三的《音乐驿站》栏目、每周星期四的《子午书简》栏目、每周星期五的《经典欣赏》栏目以及每周星期六的《一周要闻》栏目。

四是 开展了主题教育。3月份，为庆祝校庆70周年，在广大团员中发出了关于开展发扬拼搏精神为校庆70周年献礼活动的倡议书;5月21日成功举行了以感恩为主题的校园歌手大赛(校园第六届歌手大赛);8月，配合高三年级组，开展了高三学生走进工厂，走进高校的暑假社会实践活动;11月27日，为了缅怀革命先烈，畅谈学子豪情，组织 xx 届高三建党极分子中前往烈士陵园进行有关瞻仰和座谈会，开展了校庆献礼三问 活动;12月2日，为学习党的xx届六中全会精神，推进社会主义核心价值观体系建设，配合党委组织1200名师生聆听了郴州市道德模范基层巡讲团在安仁举行的首场报告会，以实际行动学习道德模范;12月6日，在全校团员青年中开展创先争优有话对你说，学习唐修国征文活动;12月9日成功举行了湘和学子杯纪念一二九运动演讲比赛，等等。

五是 开展了青年志愿服务活动。自2月23日校团委发出《在全校广大团员中广泛开展青年志愿服务活动的通知》以来，全校学生主动报名参加行为规范监督岗校园文明监督岗校园礼仪校园巡逻食堂文明监督岗大型赛事运动会安保关爱农民工子女服务岗爱老金晖行动等服务项目的人数已经达到439人。3月5日青年志愿者日，开展了系列志愿服务活动，如清理校园垃圾死角，启动各种校园文明监督岗(学生公寓、生活服务大楼、学校南校门等)，到县城凤岗路、五一南路、七一西路等街头清扫纸屑、果皮，等等。6月份，高三学生入党积极分子与肄业班部分农民工子女结成对子，开展关爱农民工子女志愿服务岗活动。9月25日，举行了安仁一中70周年校庆志愿服务活动启动仪式，10月4日，组织300名学生志愿者参与校庆的各项活动，志愿者们在导引队、花环队、小记者、讲解组、迎宾组、爱心受理组、餐厅组、咨询组、车辆组、搬卸组等志愿服务岗位的志愿服务工作中，表现突出，成绩显著，涌现了351班、374班、386班等先进集体以及周婧

菲等107名先进个人，确保校庆工作取得了圆满成功。

间过得真快，一个月的时间转瞬即逝。这一个月，带给我更多的是忙碌与充实，这也许代表了班主任的共同感受。现将三月份的班主任工作小结如下：

1、利用开学初的时间，加强对学生的行为习惯方面的养成教育。同时加强学生的自我管理。努力让更多的学生参与班级管理，让学生感到班级的事就是自己的事，而不是教师一个人的事。作为班主任的我，则尽可能少的代替学生去做一些事情。

2、建立班干部队伍，八年级的学生已经有了一定的组织管理能力，一个好的班集体，必须要有一群能起带头作用的好的班干部。开学初，我就组建了班级干部并给他们召开了几次会议，向他们提出要求和希望，促使他们能更快更好地成长起来。培养班干部还真的是非常必要，由学生来管理学生，不仅锻炼了学生的能力，更能在班上形成一股良好的风气。如何让班级干部能一直保持着旺盛的工作热情，这是我在班主任工作中一直在思考的问题。首先，我经常加强对班级干部的思想教育工作，教育班级干部要树立全心全意为学生为班级服务的思想。只有这样，才能从根本上消除班级干部在工作中的倦怠思想。而且定期对各位班级干部进行考核奖励，这样一来，也有效激发了班级干部的工作热情。

3、营造优雅的班级环境，班级环境的建设主要是以卫生为主，每天坚持室内外环境以及个人卫生的干净让学生能够在干净、舒适的环境下成长、学习，所以，我组织并指派人员监督学生做好每天的值日工作。与此同时，本着全员参与班级事务原则，要求全班同学对班容布置提出建议，最后由班委会成员合作完成。

4、加强对学生的安全教育工作，做到安全教育知识天天讲，随时发现安全隐患随时提醒。同时做好周末及长假前的安全

教育工作，师生共同讨论，在假期，什么是可以做的，该做的，什么是不可以做的，不该做的。如果遇到一些特殊情况应该如何应对等等。

5、加强与家长之间的沟通与联系，当发现孩子在学习上出现问题的时候，或者作业完成不好的时候，我就会及时与家长联系，反映孩子学习的情况，希望家长能多抽出一些时间督促孩子的学习。另外，就是当孩子在校期间，如果出现头疼发热或肚子疼等意外情况时，我也会及时与家长取得联系。

以后，我继续本着从小处着手，从小事抓起的原则去开展班级工作。不论是对学生桌面物品的摆放，还是对个人地面卫生的保持，我都严格要求，从严管理。因为，我知道要想使学生养成良好的行为习惯，必须从小事抓起，对他们进行持之以恒的训练。

继续改进措施：

- 1、实行班干部轮流坐庄，竞争上岗；师生共议，同树良好班风；
- 2、制定切实可行的班规班纪；建立班级量化考核管理制度；
- 3、做到安全教育天天讲，时时讲，事事讲。用心去经营，用心去管理。

时间飞逝，眨眼间已过了一年，回顾这一年文艺部所做的工作，总体说来还是比较成功的。我们文艺部的所有人都认真积极地参与了院里的各项活动，做到紧密团结学生会各部，不分彼此互相帮助，听从学生会的安排，尽了自己的一份力。虽然大家工作都很热情，但因为经验不足，在一些活动中出现了问题。这一年，成绩是有的，经验是有的，教训更是有的。

不过对于12月份的各项工作的来说还是成功的，我部全力协助学生会完成经济管理学院的后勤整理工作，使得新生的学生会成员进一步沟通了解中活跃了气氛，让大家更加团结协作。

金秋艺术节中我们暴露出了在人员，组织，协调等方面的很多问题。在各板块训练时都存在人员到不齐的现象，文艺部也没有充分调动起每一个人的工作主动性，合理安排大家的工作。但需要提出的是部委们在做工作的时候都是很尽心尽力的，虽然我们最后没有取得很好的成绩，但我相信文艺部的每一个人都学到了很多的东西。

用文艺部内部的话来说，我们要集大家之观点，尽每人之全力，也要把每件事做好。团结协作，互相学习，虚心听取他人的意见。找到适合我部的进步方法。跟随部长的英明带领完成学院里分配给我们的每一项工作。

再接下来的工作中我们要总结不足，虚心学习，认真完成接下来的工作。即将考试，文艺部的工作也不是很多，所以在完成我部工作的前提下，我们将全力配合其他部门，完成学院的各项工作。文艺部也将更加团结，更加努力为大家组织，编排得更精彩，更丰富的课余文娱生活。

## 月工作总结和下月计划幼儿园篇五

总结 要通过领会通知、查问了解等方式明确上级所关心的问题，做到有的放矢。怎样写公司工作总结报告?下面小编给大家带来,公司工作总结报告,仅供参考,希望大家喜欢!

20\_\_年即将过去，经过又一年的物流管理工作，公司的物流工作已进入了稳步发展阶段，同时自我在物流管理方面的潜力也得到了锻炼与提高。

## 一、物流费用

物流费用控制是一项重要的工作，要用合理的物流成本去实现高效、高质量、高附加值的物流业务是一件很难的管理工作。而我司的物流结构模型是“总部集中制”，因此控制物流费用，总部务必有一套完善的物流规章制度。透过它来控制各分公司的物流指令下达、物流配送作业，从而控制物流费用。20\_\_年的物流费用相对往年来说比较合理，整体费用有所上升。表此刻以下：

1、配送费用：随着公司销售量的增长，物流费用的绝对值有所增长，但是物流费用与销售比整体有所下降。

2、仓储费用：销售量的增加，仓库费用也在增加。随着生产规模的不断扩大，公司对原材料的需求也越来越告，进而对仓储的需求也越来越高，因此今年的仓储费用增加，但是与销售额的比值下降的。

## 二、物流配送

1、物流配送是销售物流中的关键环节之一，配送时间的及时性，货物的安全性是物流配送作业质量的直接表现。在20\_\_年，我部门狠抓到货及时性的考核，严格按照物流流程的有关规定做到及时、准确、高质量的配送。在这种严格的要求下，我部门从上到下都紧张起来，全力做好公司的物流配送，加强配送市场的管理，实施每票货物的跟踪，并把跟踪信息及时反馈到物流经理。每月及时召开回顾会议，对上月出现的问题及时总结。20\_\_年我部门的配送准时到达率\_\_%，运输数据回传及时率\_\_%、回单完备率\_\_%，货物损失率为\_\_。退货时间的及时性也比20\_\_年有提高，大部分退货商品都能在一周内回到。

2、在货物配送中也遇到一些问题：

a□客户单据的签收盖章。

b□配送严重超时导致客户销售损失的弥补问题。

### 三、仓库管理

1、20\_\_年年各仓库库存超多增加。因为公司生产规模扩大，发展速度很快，因而仓库平均库存大大增加。出入库数量也增加，如此大的业务量势必给仓库管理带来很大的不便。

2、20\_\_年仓库管理从两方面着手，即仓库日常维护管理和仓库数据信息管理。在仓库日常维护管理方面，要求保管员每日打扫库内卫生，调整仓库货物的堆码，使仓库货物整洁干净，提高仓库面积的使用率。在有条件的状况下，对部分物品，如维修物料、小礼品、宣传单等推广使用货架管理，此刻仓库已在使用货架管理，使用后反映比较好。同时，部门不定时到仓库进行检查，督促保管员加强日常的维护。在数据信息管理方面，要求仓库与统计每日核对库存帐，统计与我司指令下单人员核对每日的指令，仓库每周实物盘点。为了加强库存数据的管理，从\_\_月份开始，每月宝供务必做库存分析。

### 四、信息系统管理

信息起到连接各物流环节的桥梁作用，如运输信息、配送信息、库存信息、物流市场信息等。运输信息，仅指干线运输，在20\_\_年，经常与总部及\_\_物流公司电话联系货源信息，并把信息反馈到分公司，让分公司掌握货物在途状况，提前安排货物的销售，更有利于销售业务。配送信息，\_\_物流公司每日跟踪货物的配送在途状况，及时把真实的信息反馈到经营部和我那里，这样加强配送在途的跟踪，更能掌握货物配送状况，出现问题后能加快处理速度。库存信息，保证库存的准确性是根本，因此要求\_\_物流公司每日核对库存，使库存实物与电脑帐、手工帐务必一致。准时给分公司发送库存



日报表。物流市场信息，这是了解物流市场动态的信息之一，经常搜集有关物流信息，如运输价格、货站经营状况、物流公司状况、国家物流方面的政策法规等。有了这些信息更能使我们调整物流策略，制定物流工作计划。

## 五、20\_\_年目标

新的一年，我部门的工作目标如下：

目标1：出入库准确率到达\_\_%，控制积压库存，加快资金周转。

目标2：采购货物做到质优价廉，满足客户需要，降低采购成本。

目标3：缩短进货周期，避免航空货运，控制物流成本。

目标4：不断学习物流采购专业知识、加强产品培训、参加相关技术培训。

认真负责是每一个库管员的基本职责，合理控制库存数量，特殊货物采购到货后，及时督促订货人员将货物出库是库管员责无旁贷的工作资料。良好地控制库存的持续水平，使库存既不发生匮乏，也不会发生停工待料以及无法交货的状况，避免存货数量过多而导致资金积压、周转困难和增加利息、进而造成持有成本的负担。

采购成本关系到公司销售利润的增长点，采购质量的好坏直接关系到工程验收的进度、客户满意度。我部门的工作重点是明确采购的工作资料：一是适时适量保证供应；二是保证货物质量；三是费用最省；四是管理协调供应商、管理供应链。我们将会从供应商管理入手，合理评估供应商，产品质量、账期、准时到货、售后服务都是考评的要项，不断推陈出新。

物流成本是大家不太注意的一个隐构成本，往往被忽略不计，其实物流成本占据了货物成本较重份额，利润在此又损失了一部份。提前做出采购计划，合理规划采购项目。《请购单》的填写势在必行，请公司各部门给予配合，型号、规格、需要到货日期、有无特殊要求都需详细填写。避免到货后在库内存放时间过长，影响售后服务。

转眼就到年末的感觉还真让人产生一种物是人非的错觉，但是仔细回忆一番过去自己在工作上面的所作所为就能够感到释怀，因为在这一年中自己的后勤工作从某种程度上来说还是能够做到让大家都感到称赞的，即便里面存在着些许小瑕疵也无法掩饰整体工作的完善程度还算是不错的，为了更好地迎接将来的挑战自然需要先对这一年的公司后勤工作进行一个总结。

现阶段我最想提到的便是自己今年在工作中出现的一些失误，因为只有了解到自身存在的不足才能够加以改进并做得更好，实际上回顾过去的工作就能够发现自己对于某些部门的办公物资重视程度不够，因为最初自己在进行采购的时候仅仅只考虑到了前台、办公室以及行政部门等少数几个部门的物资状况，远远没有想到其他几个部门也对这方面存在着一些需求，平时只不过是办公物资上面使用比较少才会让人产生一种错觉，因此在这方面出现工作上的失误的确是因为自己在最初的时候没有将问题考虑完善的缘故。

抛开那个让自己心烦意乱的失误以后便能够总结一下今年工作中的成就了，一方面自己能够通过检修工作提前发生一些故障的工作设备，从这方面来说也相当于自己排除了部分可能会对公司利益造成损害的因素，而且自己能够根据时节的变化妥善利用仓库中的风扇也让众员工的工作没有受到影响。另一方面则是自己通过引进一批盆栽的方式和行政部的部分员工携手营造了一个舒适的工作环境，至少有些时候赏心悦目的盆栽的确能够让人经过长时间的工作以后放松一下。

至于明年的后勤工作计划已经在我的内心产生了一些想法，当前可以确定的便是已有的工作作风可以继续保持其中的优良部分，唯一需要进行修缮的便是之前造成的失误需要好好反思一遍才能够有所进步，因此在将来制定工作计划的时候我应该要尽可能想到一切意外因素才不会出现难以解决的问题，只有这样做才能够让自己在有备无患的前提下从容地展开相应的后勤工作，而且有些时候自己也应该要能够根据时节的变化及时思考到员工可能需要的东西才行。

其实自己处于这样一个阶段应该尽可能将今年的工作进行收尾才行，有些时候一个圆满的结束才能够在获得经验的同时开始一段新的征程，或许在远方有着更多的未知区域等待着自己的探索与前行，但是只要自己能够秉承过去工作中的正确做法就一定能够凭借相应的经验解决问题。

一年多来我在身边师傅同事及领导的帮助下积极开展专业技术工作，我主动上进，虚心好学，不耻下问，苦于钻研。近年我认真参与单位组织的电气课题研究，寓理论于实践中，敢于创新敢于进取。撰写的论文《关于两改后的线损管理措施的思考》、《略论变电站自动化系统的新发展》，荣获公司年度论文评比三等奖。在电力设备安装及检修工作中，我受到领导的充分肯定及单位奖励。

近年主要工作情况如下：

#### 一、开展继电保护定值整定工作(10kv及以下)。

20\_\_年10月，由于单位原来整定人员不足，我协助单位开展10kv配电线路(含电容器)[]10kv用户站继电保护定值整定工作，开展工作以来建立了继电保护整定档案资料，如系统阻抗表、分线路阻抗图、系统站定值单汇总(分线路)用户站定值单汇总(分线路)，并将定值单用微机打印以规范管理，还包括各重新整定定值的计算依据和计算过程，形成较为完善的定值整定计算的管理资料。近两年时间内完成新建35kv

变电站出线定值整定工作和审核工作。未出现误整定现象，且通过对系统短路容量的计算为配电线路开关等设备的选择提供了依据。20\_\_年底由于机构设置变化，指导初级技术人员开展定值整定工作并顺利完成工作交接。

## 二、加强线损专业管理工作。

损规划、20\_\_年度降损实施计划，月度、季度、年度的线损分析，积极采取技术措施降低线损，完成两个35kv站10kv电容器投入工作，完成迂回线路、过负荷、供电半径大、小导线等线路的切改、改造工作。

## 三、参与电网建设与改造工作。

20\_\_年3月至现在我参加了湛江霞山两个35kv变电站主变增容、更换10kv真空开关工作。目前作为协助人员，我配合领导开展郊区110kv变电站全过程建设工作，参加了霞山等5条35kv线路大修改造工作，配合了农网10kv线路改造工程，在工作中逐步熟悉设备和工作程序，协助完成工程项目的立项、编制变电站建设及输电线路改造的可行性报告，参与工程质量验收及资料整理工作，提高了供电能力，满足经济运行的需要，降低线损，提高供电可靠性和电能质量，满足了经济发展对电力的要求，取得了较好的经济和社会效益。

## 四、大胆参与专业运行管理，参加制定专业管理制度。

由于我曾是学习文科，文字功夫较好。单位领导获悉，抽调我配合参与制度的完善与修订。包括内容是：供电设备检修管理制度；技改、大修工程管理办法；固定资产管理办法实施细则；供电设备缺陷管理制度；运行分析制度；外委工程管理规定；生产例会制度；线路和变电站检修检查制度；技术进步管理及奖励办法；科技进步及合理化建议管理制度；技术监督管理与考核实施细则；主持制定供电营业所配电管理基本制度汇编。参加制定生产管理标准，内容是：电压和无功管理标准；线损

管理标准;经济活动分析管理标准;设备全过程管理标准;主持制定专业管理责任制: 线路运行专业工作管理网及各级人员责任制;变压器专业工作管理网及各级人员责任制;防雷工作管理责任制;电缆运行专业工作管理网及各级人员责任制;变压器反措实施细则。积极开展季节性工作, 安排布置年度的重要节日保电工作、重大政治活动保电安排。 这些工作的开展, 有力地促进了电网安全稳定运行。

## 五、开展科技管理工作。

在工作中我尽可能采用计算机应用于管理工作之中, 提高工作效率和管理水平。一是应用固定资产统计应用程序, 完成单位固定资产统计工作, 完成固定资产的新增、变更、报废、计提折旧等工作。二是应用\_\_市技改统计程序完成技术改造(含重措、一般技措项目)的统计分析工作。三是协助完成分公司地理信息系统的开发应用工作, 组织完成配电线路参数、运行数据的录入工作, 形成线路数据库。四是协助配电线路加装自动重合器(112#线路)试点工作, 形成故障的自动判断障离, 提高了供电可靠性, 为配电线路自动化进行了有益尝试。另外, 在20\_\_年9月至12月间利用定额进行城网改造工程的电气施工预算的编制审核工作。

总之, 在近年来的专业技术工作中, 我自己利用所学的专业知识在生产实践中做了一些实际工作, 具备了一定的技术工作能力, 但是仍存在着一些不足, 在今后的工作中, 自己要加强学习、克服缺点, 力争自己专业技术水平能够不断提高。

作为一个优秀的店长不但应具备优秀的工作能力, 更应该具备良好的工作态度和高度的敬业精神, 一年来, 本人以公司的理念为方向, 以方迅的制度为做事方针, 秉承着公司的办事原则和做事规范, 我主要完成了以下任务:

- 1、在上级领导亲临现场的帮助和带领下, 我自觉加强学习,

理清工作思路，逐渐摸清工作中的基本情况，把握工作的重点和难点，迅速找到切入点，及时妥善解决了开业初期店内业绩低沉的问题。

2、店里导购和各级主管在自己的工作岗位辛勤努力，爱岗敬业，扎实工作，不怕困难，勇挑重担，我店从开业后的灯光暗、环境差、服务不到位，打版陈列不突出，迅速改变，达到公司要求。

3、在消防方面，我店加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，店内消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，使员工牢牢掌握预防火灾四个能力和消防知识五个常识，从而推动消防安全各项工作有效的开展，准确达标各项消防检查指标，安全度过数次消防突击检查。

4、在制度方面，我店以总部公司制度为纲领，以店内实际情况为基础，加强店内各项管理制度的落实，各项奖惩制度的全面实施，迅速提高了我店员工的工作积极性和工作素质，我店以导购技能培训为工作重点，切合实际，使员工迅速了解公司规模及发展前景，对公司有了全面了解。

虽说我店在一年的努力中取得了不错的成绩，总的来看我们的工作还存在不足的地方，还存在一些函待解决的问题主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路解决问题，表现在工作上的创新不够。

2、我认为导购对顾客的服务是影响销售业绩的很大因素，因此我店在对导购的仪容仪表、掌控产品知识、销售流程、应对顾客异议、投诉等方面仍应该继续努力。

3、通过市场考察，我了解到很多店面为了让店铺运行更顺畅，

设置了不同的功能组别，各个组别分工不同，职责不同，主要分为服务组(主要负责销售服务工作，带动销售气氛，促销口语的培训)、陈列组(主要负责店面形象工作，节假日店面布置等)、货品组(主要负责补货、退换货、调货和盘点)等。我店在此方面还需继续跟进市场，了解更专业更先进的管理模式，去其糟粕，取其精华。

4、在广告宣传方面，我店应加大力度，广告作为商品经济的产物，无疑正日益在提高业绩上扮演着越来越重要的角色，能有效诱导消费者的兴趣和感情，引起消费者进店购物的欲望，直接促进消费者的购买力。在宣传商品信息方面，也是最迅速，最节省，最有效的手段，在过去一年里，我店在广告宣传方面的力度与唐县其它存在竞争的商场比较，宣传强度不够，没有达到公司宣传指标。仍应该努力。

5、在货品损耗方面，我店也存在不足。商品的损耗是由盗窃、损坏及其它因素共同引起，我店应全面了解店铺发生损耗的具体原因和细节，并严格加以控制，以加强内部员工管理及作业为主，有针对性的采取措施，堵塞漏洞，尽量使各类损失减少到最低。

在未来的一年内，我认为我们应该发扬工作中的优点和长处，弥补工作中的不足，我认为未来一年内，我应该做到以下几点：

1、做好店铺的代表者，在服装企业里，店长是代表企业与顾客、与社会有关部门的公共关系是整体店铺的经营绩效与店铺形象的代表，必须对店铺的营运了如指掌。

2、做好经营目标的执行者，对于石家庄总部的一系列政策、经营标准、管理规范、经营目标，作为店长，必须忠实的执行，所以应懂得善用所有资源，已达成兼顾顾客需求及公司需要的经营目标，店长在店铺必须成为重要的中坚管理者，才能强化店铺的运营与管理，确保店铺经营目标的实现。

3、做好店铺的指挥者，作为店长必须负起店内问题总指挥的责任，安排好人事主管、业务主管以及导购们的工作，严格执行营运计划，将最好的商品和服务运用合适的销售技巧，在店铺各处以最佳的面貌展示出来以刺激顾客的购买欲望，进而提升销售业绩实现销售目标。

4、做好员工的培训者，员工整体的业务水平及工作欲望是关系到店铺经营好坏的一个重要的因素，所以要不断的对员工进行岗位训练，激励员工保持高昂的工作热情，还应适当授权，培养员工独立工作能力，使员工各方面素质提高。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

不知不觉间，来到福盈门建材已经一年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

## 一、工作总结

在从来到公司到现在的时间里，先从幸福家居箭牌砖店的一名导购慢慢成长为金三角箭牌砖店的店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

## 二、在工作上主要存在的问题



在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

### 三、工作心得

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是下半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定

会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

#### 四、工作教训

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：

缺少对平时工作于业绩状况的总结，从开业到现在只七月份的活动“清凉一夏，低价a风暴”业绩还算可以，跟活动有很大的关系，全场六折加上特价中的特价产品，很是吸引眼球，之后价格回升，就再也没达到理想的额度。针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，陈总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提升自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

#### 五、工作计划：

公司在日益壮大，不断占领新的市场，开拓新的领域，竞争会比较大会比较大，压力也会比较大。要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中以下几点是我下年重点要提高的地方：

- 1、要提高业绩，除了完成规定的任务额还要超任务额的100%，结果证明一切。
- 2、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。
- 3、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。
- 4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。
- 5、明年是服务年，服务年就要做好服务，不但做销售还要做服务。精细化工作方式的思考和实践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认真真沉下心去工作，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。