

上月总结下月计划(精选8篇)

学习总结是一个可以反思自己学习过程的机会，可以发现自己的学习习惯和学习方式是否合理。范文六：教师总结-教育思想篇

上月总结下月计划篇一

主要是根据上级部门或主管的指令对物流组装进行组织、安排、管理，以达到按时、按点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组装、发货任务。

三、本月存在的问题

由于所辖的工作区域广阔并不具备独立性导致‘5s’管理困难。非本岗位职责的问题比较头疼□smc各种板材的生产供应问题□smc模具保管生产问题、仓库物资供应问题□smc框架设计问题等等搞得我管也不是，说也不是，真是左右为难。

四、本月工作心得

管理业务水平有待提高，要戒急戒燥，学会忍耐，不要得罪他人，做好自己的分内之事，学会眼不见心不烦，嘴不多，脚不闲，保持跟同事和睦相处。学会等待，时间不是我一个人的，是整个生产流程中各管理人员的客户服务意识决定的。整个生产流程缺少信息整合和统筹安排，导致生产协调和生产环节严重脱离定单型的管理目标。求数量而没有真正的控制生产环节的控制点，生产物流的控制也仅仅是盲目的流入最后的组装工序——问题的沉积、返工、推迟发货等。现场管理也仅仅体现于电话，组织的分工脱离于减少运输的总次

数和总距离以及工序的时间间隔性。生产制造企业的生产产品的多样性和单一性，分散性等决定现场管理计划的变动性。管理人员的决断性和果断性，做人就不要做事，做事就不要做人。老板花钱清理来不是让你来制造问题的而是(来解决问题的。也不是整天将老板作为自己的当箭牌：“有什么意见就去找老总，这是老总下的指令。”结果上道工序的生产问题都没有解决，而要下道工序完成生产任务，而且用“老总”来实现自己无能的“雄心”。没有调查，就不要下指令。有本事将自己的生产和计划搞好，不要让我们做一些返工的工作。

五、本月建议

- 1、计划的实施控制必须加强，生产产品与所需物料必须核实。生产管理和协调者加强对定单所需物料的正确认识，提高协调的针对性和可靠性。
- 2、注意减少不必要的加班和组织浪费。
- 3、生产协调不是看生产者表面的现象而是看生产工作的实际内容和效果，分清重要紧急，重要不紧急，次要紧急，不重要紧急、不重要不紧急的生产先后顺序，成套性生产和生产计划的灵活性以及现场管理的核实性。
- 4、熟悉工序管理的基本原则：生产的配套性和时间性，物资供应配送的时间性。

六、xx年年xx月份工作计划

- 1、针对上月存在的问题加强自身的业务学习。努力提高自己的综合素质。
- 2、按上级的工作指令尽职尽责的组织好物流组装的工作事宜，保质保量的完成上级安排的工作任务。

- 3、按定单和生产计划调整和组织其他临时性工作。
- 4、努力做好“5s”的日常工作。
- 5、加强与同事之间的团结合作。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

上月总结下月计划篇二

xxx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xxx月一号来到劲霸男装专卖店工作的，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。

月工作总结与计划。

为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，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。

在不断的学习劲霸男装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，对劲霸男装的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***，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

月工作总结与计划。

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。

我认为我们劲霸男装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。

7月份以经结束，现将本月我店所取得的成绩，所存在的问题，作简单的总结：

我店7月份人员配备不断增加，至现在已有经纪人三名，文员一名。

门头、电话安装都已到位，工作顺利展开。

7月份的销售业绩:实收佣金950元，成交租赁客户三家，已交二手房买卖订金3家，在九月中旬将陆续过户，合计订金额是15000元佣金。

其中一套买卖房屋是同王成谊合作，订金交付到王成谊处，未统计在内，下月十号左右过户。

目前，我店和有效房源(二手房西航花园)22个，经纪人手中较准客户8位。

从上面的销售业绩上看，我们工作做的不是很好，销售的并不成功。

可是长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。

实力创造价值，激情成就未来，我相信通过这些日子的学习、实践，经纪人都累了积了不少的经验，只要我们共同努力去做就一定会有收获。

8月工作计划:1、抓好培训。

一切销售业绩起源于有一个好的销售人员，建立一个具有凝聚力、合作精神销售团队是企业的根本，因此在九月我将抓好培训，着眼根本，突出骨干、整体提高。

2、客户资源全面跟踪和开发。

对于老客户要保持联系，潜在客户要重点挖掘，舍得花精力，在拥有老客户的同时，不断从各种渠道挖掘众多的客户。

3、8月我们的目标是最基本做到xx0元。

把任务分解到每周、每日，分解到各个销售人员身上，每个经纪人总佣金定在5000元上。

上月总结下月计划篇三

三季度采购工作已经结束，这三个月在公司领导的指导下和其他部门同仁的大力支持下，积极做好物资采购工作，保证了生产任务的顺利进行。现对三季度的工作总结如下：

一、三季度主要工作指标完成情况

- 1、根据材料采购需求，按时、按需对生产所需主要原材料(原材料和包装材料)共计约种，主要辅助材料(化学品类和辅助包装类)共约种，生产部机器的维修配件进行申购。我部门人员基本做到当天交上来的申购单，当天下单订购，特别是三季度适逢春节，需要预备大量的生产物料，只有以高效的工作水平才能完成春节期间繁多的工作任务，保证生产物料的充足供应。
- 2、对三季度公司领导签约关于主要原材料合同的跟进工作，收集整理合同相关资料和执行工作。现已全部完成并归档。
- 3、对采购的主要物料执行100%送检程序流程，对质量不符合要求的物料进行及时的退、换货处理。
- 4、对食品的相关质量体系认证材料进行及时的更新整理归档，确保公司质量体系检查相关资料的完善。
- 5、对今年*市*活动我公司产品需要涉及改版的外包装材料共计*个品种，进行文字和图案的改版工作。现已全部完成改版样图确认工作，全面保证改版过程中外包装图案、文字、颜色、排版100%精准并符合相关要求。

6、协助仓储部处理年前(春节)下达多余订单，回退给厂家。减少我公司仓库储存压力。

7、配合财务部处理核对供应商账务数目，为财务部提供准确的信息。以便满足公司对数据信息及时掌握的需要。

8、完成三季度采购的货物发票收集保管、核对、流程签名、*办理手续，做到零错漏，零错付。账目精确度达到100%，无漏账错账，较好的完成工作任务，维护公司利益。

9、完成发票接收和处理手续，货物的对帐处理工作，保证了与我公司能及时准确的处理双方账务。

10、完成我公司*部门申购货物的购买工作。

二、以生产经营为重点，确保物料准时供应

物料采购供应是生产经营的前工序，是生产任务完成的保证。采购的工作就是服务于生产，为了做好物质供应工作，采购部以生产需求为根本，以高效、准确的方式保证物资配件的及时供应。把准时供应和主动服务作为工作重点。

1、采购人员经常主动深入生产车间了解需求信息，掌握生产动态，主动向上游部门索取资料，争取物料采购的提前量。

2、采购人员能熟练的掌握每样货物供应商的供货货期及生产周期。方便仓储部提交准确的申购物料品种和数量，在这个基础上完成下单任务。向供应商发出准确的采购信息并要求按确定的到货日期供货。

3、外出采购人员，每天收集各个部门申购需求，出门购买货物或是让厂家送货上门。灵活的工作方式，减少没有价值的外出任务，以便应对采购量大的时期。

三、存在的问题

- 1、由于公司仓储部申购人员没有和生产部人员进行定期的统计了解生产计划，造成生产所需货物断货或货物过多挤压仓库等问题。
- 2、有部分生产所需原材料物料未纳入仓库库存管理，如： 、 等，建议将这些生产常规使用的原材料纳入库存管理。由仓储部进行物料需求跟踪，以便及时采购，解决由此造成的供货不及时等问题。
- 3、设备配件申购时规格型号标示不清楚， 采购前需向申购人花大量时间沟通、查询，给采购工作带来一定的困难。
- 4、随着新项目的不断增多，员工对产品专业知识凸显不足，不能很好的完成采购工作。希望公司提供相关方面的培训，提高业务水平。
- 5、遇到工作繁忙期，往往会漏单。采购人员需要改进工作效率和工作态度才能解决现在存在的工作问题，以便适应以后更高的工作要求。

上月总结下月计划篇四

月份忙碌的工作已经过去，现根据营销部门5月份的工作情况将部门工作作如下总结：

首先在经营收入方面：

10月份共完成营收__元,其中客房完成营收__元，占计划的__%，平均出租率__%，平均房价__元;另外，餐饮完成营业收入__元，占计划的__%;5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5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。

5月份的工作已经过去，在5月份的工作中存在着诸多不足之处，结合市场情况和____年度全年营销计划，现将____年6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：

上月总结下月计划篇五

九月份已经过去，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。我是今年九月月x号来到劲霸男装专卖店工作的，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。

为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，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。

在不断的学习劲霸男装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，对劲霸男装的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。

回顾这个月的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将月工作总结如下：

一、主要工作情况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

2、加强业务学习，提高工作能力，努力开展实施工作计划，做好本职工作。重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

趋正规化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

销售上月总结下月计划

上月总结下月计划篇六

__项目从20__年4月中旬正式施工到现在，其中制管车间门架式钢结构总面积 9820m²，预留仓库门架式钢结构总面积 3840m²，主体分别于20__年6月初，20__年10月中旬全线投入使用，这成绩与公司的正确领导及项目部全体员工的辛勤劳动是分不开的，也是我们设计部、物资部、工程部等公司上下团结协作的结果。在工程的整体建设过程中，也深刻认识到团队合作的重要性，一些自身的不足，团队的融洽度等等都是影响工程顺利进行的关键因素。为此，现将工程工作总结如下：

一、工期进度方面

工程在建前期，在公司上下一致的努力下，整体运作良好，工程从安全，质量，进度等各方面呈现良好趋势，但是原材料的加工好坏是一项重要环节，为此在材料进场过程中，对其材料的审核验收关系到工程安全、进度等重大环节。(材料常出现的问题：1，材料与原图纸不符。参照图纸逐一检验，确保材料的无误性；其次原材料在加工生产过程中公司加大力度对其进行监督以确保材料的正确生产为之后的不必要麻烦做好保证。2，原材料进场相应资料不完善。建议在配发材料过程中，组织相应资料人员准备相应资料随车配发。3，做好图纸会审，原图设计的常理见识可能有时会与现场安装生产相冲突，造成后期现场变更，误工误时)鉴于以上，我希望能在工地开工之前，集公司相应领导，设计部，物资部，工程部(建议施工队在条件允许的情况下同会)等相应负责人召开一个“工前会议”，针对图纸、合同、原材料采集、材料配发统筹，设计技术，现场管理问题做一个全方位的分析、统筹、商榷，划分相应职责，团结团队力量。

在基础施工中，天气等不可抗拒因素，是影响整体工程顺利完工的最大的绊脚石，为此现场管理者要根据现场实际情况，甲方，天气等因素做好相应调整，合理安排施工进度、编制

切实有效的进度赶超制度措施。在此，我也深刻认识到自身的不足，面对阴雨天气不能合理组织安排工人做好后期工程进度的准备工作，相应的在条件允许的情况下就造成了工期的相应顺延，工程进度加紧时，相应的突击赶超工期也是我自身管理经验的不足，不能合理有效的调配工人全面落实，所以在以后的工作中有很多地方需要学习以待长进。

二、工程施工安全方面

现场施工要能够真正意识到安全生产是企业和个人铸就中太精品的前提和保障。能够认识做到“以人为本，安全第一”的社会态度，能够做到安全设施的投入、安全教育、预防为主的重要性和必要性。在工程开工前期，做好工人安全教育工作，签订相应的劳务合同，安全交底，时刻牢记安全意识，__预留仓库项目中途施工过程中出现的工人施工跌落情况，作为现场负责人我负有不可推卸的责任，在公司领导上下一致的努力下采取相应应急措施，为受伤者及时有效的争取到了最宝贵的抢救时间，使得工人最后的健康恢复提供了有力保障，为此我也深刻反省自身，牢记过失，在日后的施工现场安全管理工作，时刻做好“三宝、四口、五临边”、现场文明施工、对工人的安全教育、排查安全隐患作为工作的重点，并制定具体的安全实施方案和措施，为工程的顺利进行保驾护航。

三、工程施工质量方面

百年大计，质量为本。__项目，随已经完工，但是依然遗留有很多棘手问题，如：屋面板阳光瓦搭接处的漏水，墙面窗户的漏水……着实给甲方的生产造成了一定影响，同时也为公司造成了不必要的损失，对此我深感愧疚，目前一直在努力修整中。鉴于以上我觉得在工程施工过程中时刻监督其施工程序，避免工人麻痹思想，要与作业班组签订技术交底，必要时签订质量协议，并制定相应质量检查周期，在施工过程中发现的质量缺陷在施工中落实解决，真正做到质量问题

在质量检查的动态管理之内。严格按照国家规范、标准与分户验收标准施工，把各项质量落到实处。

四、成本控制和工程预付款

1. 成本控制

1) 材料控制：施工初期编制了详细的施工预算和材料用量计划，在施工过程中根据现场条件的变化、设计变更、洽商等变化因素又逐步加以完善。各施工班组凭任务单领料，材料进出库有详细的记录。在保证材料正常供应的情况下，杜绝浪费。

2) 采用新工艺，减少用工量、提高效率来增加效益(结合现场实际情况而定)。

2. 工程预付款

与__集团有限公司签订施工合同中的工程预付款条款，建设单位存在过拖欠和推延，这让工程的顺利进行也受到一定影响，针对这个问题现场管理者充分做好工程工作的前提保证下，切时做好甲方沟通，确保款项支付力度，为公司做好最切实有力的后援保证。

与各作业班组签订的劳务合同，我们按照合同也从未有过拖欠，随偶有推延，现场也尽量做好了安抚工作，确保最后让农民工安安全全工作、欢欢喜喜回家。

回望今年的工作有成长也有不足，清醒分析自己的工作中的不足和优点，认识差距，接受经验，吸取教训，在今后的的工作中扬长避短，提高和改进施工方法，这是日后工作的宝贵财富。

上月总结下月计划篇七

20__年工程部在公司领导的关怀指导下，在公司各级业务部门的密切配合下，全力以赴地投入到__的交付工作、__的全面开工建设、51地块的前期准备工作及人防验收工作。作为公司工程建设专业的核心职能部门，我们牢记公司领导的教诲和嘱托，从部门职能出发，从项目的技术特点和开发要求着手，突出自身的技术优势和专业特长，充分发挥部门在工程技术管理上的核心作用，严格控制工程质量及工程进度，完成了公司领导安排的各项任务。工程部形成一个专业配套齐全，岗位职责分明的团结奋进、有很强战斗力的集体。工程部在__经理正确领导和部门同事的共同努力下，截至20__年12月底，我们已先后完成了御龙湾商住的交付工作和御景城1#、2#、6#、9#、13#、15#、16#、售楼部和地下室等工程全面建设推进。本着回顾过去，总结经验，找出不足，进而丰富和改善自己的原则，为此，我们就工程部20__年的工作情况在以下几个方面进行回顾和总结。

一、工程管理

工程管理工作是我部工作的核心和重点，延续11年的工程管理工作，工程部更加全力以赴地投入到项目的施工管理工作中。在部门同事的齐心协力，我部克服了种种困难，经过一年的辛勤工作，我们先后完成了御龙湾的消防验收、竣工验收，新大陆人防验收、桂花苑的竣工备案，御景城一期工程的前期手续以及质量、技术管理工作。目前，御景城1#楼、6#楼、13#楼、15#楼、16#楼在保证质量的前提下，以超越业主要求的进度稳步推进，其中13#楼在满足质量指控的前提下已远远超出附加协议的进度要求。我部严格遵守对工程进行“三控制”的管理方法。从对工期、质量、成本三个重要因素的控制，加强合同的管理与信息的管理，努力协调与设计、监理、总包及分包的关系，努力加强了管理措施。

1. 定目标，建章建制，抓好建设单位的施工管理工作。

20__年，我部人员将全力以赴，力争御景城一期工程安全、质量、进度目标的实现；同时，51#地块的推进工作。

目前，总体来说，御景城陕西十一建承包的项目的进度和质量比较理想，但也存在一些问题。我们深刻反省，总结了如下几点原因：（1）个别控制节点工期制定计划或调整计划考虑欠周，对计划运行中可能出现的问题欠敏感性和前瞻性。（2）恶劣的天气环境等客观因素的影响。（3）设计变更较多且设计方不能及时回复。（4）部分施工单位纪律松懈，现场管理不到位，计划得不到落实。（ 散文网： ）

2. 注重合同对工程管理的作用，分类归档各种工程技术资料，积极协调各方工作关系和处理现场问题。

建设工程合同在工程的具体实施过程中起着非常重要的作用，对工程中的勘察、设计、施工和监理各方当事人的权利和义务和责任都作了比较全面的规定。在工程建设的具体实施过程中，我部严格遵守合同，对合同中规定质量责任，划分界限，图纸设计，工艺使用的认可和批准制度都有较好的贯彻执行。通过研究各方面提出来的与合同实施有关的问题，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过监理工程师去实施，必要时对施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期进行调整。

3. 抓好安全与文明现场管理工作

安全文明是施工项目中不可忽略的一项工作，我部根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行国务院及各部门颁发的安全规程、生产条例和规定。在实施过程中主要做如下几点工作：

（1）为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，施工和管理分区，生活和管理分区，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化

工地标准进行施工。

(2) 督促监理工程师做好安全控制，目的是保证项目施工过程中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失。

(4) 协调现场各承包商、监理、设计内部各有关部门、周边工程和社区之间的关系，为工程建设创造良好的内外环境。

二、及时跟进设计，做好项目前期准备工作

根据阜阳居民的生活习惯，与设计及时沟通，对房屋户型及涉及居民生活习惯的问题进行探讨和改进。

对施工过程中出现的疑问和部分图纸不详问题及时催促联系单的回复，尽量避免耽误工期。

三、做好工程质量技术管理工作

严格按图纸、合同及规范进行工序验收，“百年大计，质量第一”，认识到工程质量的监控是我们工作的“生命”，为使工程质量实现预期目标，必须把好工程质量的事前预控、事中监控、事后控制，其具体做法是：严格原材料、构配件及设备进场关，每次送检必须我部人员参与并全程送检。所有主体结构使用材料及装修材料都要履行报验手续，必须出具出厂证明、产品合格证及复试合格报告，只有合格的产品、材料方能进场使用。为使桂花苑小区配电房位置不占用规划位置，最大限度减少对顾客的影响，将小区配电房设置在人防地下室内，以及层高超高问题，工程部领导多次与相关部门和人员进行沟通、协调，最终都得以妥善解决。

强化过程的质量监控，确保主体工程结构优良。对重要部位和关键节点的施工，要求监理人员实行全过程旁站。对于梁柱部位的钢筋绑扎、砼浇捣、人工挖孔桩施工、防水层细部施工，监理工程师要按规定坚持严格旁站监理，及时发现和

纠正施工存在的的质量问题，并督促施工方对存在问题予以整改，使施工过程中质量问题消灭在萌芽之时，积极进行正常性的监理巡查工作。工地代表必须深入工地现场了解现场情况，协调解决存在的问题，发现不合格者，及时指正，坚决要求整改，发现不合格的或质次的材料，坚决要求施工单位清退出场，确保工程质量货真价实。注重工作质量，一线工作人员必须一身正气，清正廉洁，以理服人，平等待人，礼貌待人，为企业营造一种良好的合作氛围，确保工作优质快捷，工作不能拖泥带水，要当促进派，不当“拖拉机”，全部门人员要做到腿勤、手勤、嘴勤和脑勤这“四勤”。经过努力，会同监理方与参建项目部各方形成合力，齐抓共管，开创各方共赢的良好局面。

严格工程验收，确保工程质量目标的如期实现。隐蔽工程，工序交接验收要经各方代表签署合格意见后，方能进行下道工序施工，杜绝发生漏项验收而返工重做的事件，保证工程施工有条不紊地推进。

四、工作中存在的不足和需要改进的地方

在总结经验迎接挑战的过程中，我们发现了几个值得我们改进和正视的问题，还需要认真克服和改正，以求完善，使管理水平再上一个新台阶，主要表现在以下几个方面：

- 1、进一步完善、细化工程管理体制，理清管理程序，使工程管理更加顺畅，更加高效。明确了内部分工和职责，建立了上传下达、团结协作、规范有序的工作秩序，有力地推动各项工作顺利开展。

- 2、建筑技术日新月异，规范、规程更新频繁，必须加强工程部人员业务素质培训，利用业余时间学习，加强图纸、行业法律法规、常用规范、规程、图集的学习工作。

- 3、还需要加强部门之间的协调、沟通，“早谋划、早安排”，

做好一切施工前后准备工作。

4、有部分施工单位管理、技术人员的业务素质较差，不能满足施工管理的实际需要，比如：对施工图纸不熟悉，安全意识较差、自检体系不健全；管理投入不到位等。

总结是一面镜子，通过总结可以全面地对过去一年的成绩与教训、长处与不足、困难与机遇的进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制订措施，提供参考和保障。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇要有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

上月总结下月计划篇八

经常关注市场变化，把握市场先机，抓住市场主动权，保证采购工作更快、更好地发展。今天本站小编给大家为您整理了采购上月总结下月计划，希望对大家有所帮助。

7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

7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，按单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。

7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

一、7月份完成的主要工作

- 1、完成各部门备用物资的采购；
- 2、完成六楼广告霓虹灯、废品和泔水回收的合同拟定及签订；
- 3、召开供应商协调会，安排春节物资供应工作，保证不影响酒店正常经营；
- 4、经过市场调查,并通过三家废品收货商报价,确定酒店负一楼废品收货商；
- 6、完成歌舞剧院房屋租赁合同的付款审批手续；
- 7、召开部门工作会议，传达酒店会议精神，学习a模针对采购部的相关文件，并将其认真贯彻落实到实际工作中。
- 9、初步完善物资价格库的信息，以熟悉掌握采购物资价格动态；
- 11、完成pa保洁设备的市场调查及招标邀请；
- 12、完成锅炉保养合同的谈判；
- 13、督促各部门按时提交3月份采购计划，以利于降低、控制采购成本。

三季度采购工作已经结束，这三个月在公司领导的指导下和其他部门同仁的大力支持下，积极做好物资采购工作，保证了生产任务的顺利进行。现对三季度的工作总结如下：

一、三季度主要工作指标完成情况

- 1、根据材料采购需求，按时、按需对生产所需主要原材料(原材料和包装材料)共计约种，主要辅助材料(化学品类和辅助包装类)共约种，生产部机器的维修配件进行申购。我部门人员基本做到当天交上来的申购单，当天下单订购，特别是三季度适逢春节，需要预备大量的生产物料，只有以高效的工作水平才能完成春节期间繁多的工作任务，保证生产物料的充足供应。
- 2、对三季度公司领导签约关于主要原材料合同的跟进工作，收集整理合同相关资料和执行工作。现已全部完成并归档。
- 3、对采购的主要物料执行100%送检程序流程，对质量不符合要求的物料进行及时的退、换货处理。
- 4、对食品的相关质量体系认证材料进行及时的更新整理归档，确保公司质量体系检查相关资料的完善。
- 5、对今年*市*活动我公司产品需要涉及改版的外包装材料共计*个品种，进行文字和图案的改版工作。现已全部完成改版样图确认工作，全面保证改版过程中外包装图案、文字、颜色、排版100%精准并符合相关要求。
- 6、协助仓储部处理年前(春节)下达多余订单，回退给厂家。减少我公司仓库储存压力。
- 7、配合财务部处理核对供应商账务数目，为财务部提供准确的信息。以便满足公司对数据信息及时掌握的需要。
- 8、完成三季度采购的货物发票收集保管、核对、流程签名、*办理手续，做到零错漏，零错付。账目精确度达到100%，无漏账错账，较好的完成工作任务，维护公司利益。

9、完成发票接收和处理手续，货物的对帐处理工作，保证了与我公司能及时准确的处理双方账务。

10、完成我公司*部门申购货物的购买工作。

二、以生产经营为重点，确保物料准时供应

物料采购供应是生产经营的前工序，是生产任务完成的保证。采购的工作就是服务于生产，为了做好物质供应工作，采购部以生产需求为根本，以高效、准确的方式保证物资配件的及时供应。把准时供应和主动服务作为工作重点。

1、采购人员经常主动深入生产车间了解需求信息，掌握生产动态，主动向上游部门索取资料，争取物料采购的提前量。

2、采购人员能熟练的掌握每样货物供应商的供货货期及生产周期。方便仓储部提交准确的申购物料品种和数量，在这个基础上完成下单任务。向供应商发出准确的采购信息并要求按确定的到货日期供货。

3、外出采购人员，每天收集各个部门申购需求，出门购买货物或是让厂家送货上门。灵活的工作方式，减少没有价值的外出任务，以便应对采购量大的时期。

三、存在的问题

1、由于公司仓储部申购人员没有和生产部人员进行定期的统计了解生产计划，造成生产所需货物断货或货物过多挤压仓库等问题。

2、有部分生产所需原材料物料未纳入仓库库存管理，如：、等，建议将这些生产常规使用的原材料纳入库存管理。由仓储部进行物料需求跟踪，以便及时采购，解决由此造成的供货不及时等问题。

3、设备配件申购时规格型号标示不清楚，采购前需向申购人花大量时间沟通、查询，给采购工作带来一定的困难。

4、随着新项目的不断增多，员工对产品专业知识凸显不足，不能很好的完成采购工作。希望公司提供相关方面的培训，提高业务水平。

5、遇到工作繁忙期，往往会漏单。采购人员需要改进工作效率和工作态度才能解决现在存在的工作问题，以便适应以后更高的工作要求。

我是采购部经理，在20xx年12月27日，董事会开过采购部专题会议后，采购部正式成立，1月4日董事会正式任命我为采购部经理，主持采购部日常工作，隶属于董事会财务部，直接领导是耿总监，直接下属是采购部两名采购。我的工作职责是：全面负责酒店各类物资的采购及部门内部管理，提高物资采购质量，降低采购成本。具体职责如下：

一、采购制度建设

1. 组织制定采购管理规章制度，上报领导后组织实施；
2. 负责制定采购管理工作流程与标准，并督导执行；
3. 根据制度的执行情况及时修订，完善各项规章制度及工作程序。

二、采购工作管理

1. 参与供应商的谈判与合同的签订；
2. 指导市场调查工作，进行合格供应商的审批审核；
3. 抽查供应商档案的建立和完善工作；

4. 参与酒店批量与重要物资采购的业务谈判工作。

三、部门内部事务管理

1. 处理本部门内部日常行政事务；
2. 负责本部门所属员工的业务指导、绩效考核工作；
3. 负责本部门人员培训、调配和工作安排等；
4. 负责协调本部门与其它部门间关系，解决争议；
5. 主持部门内部会议的召开和重大事务的处理工作。

接下来，我根据岗位职责对一季度来的工作进行述职：

采购制度建设工作：

根据董事会和酒店的要求，制定了采购部各岗位的工作制度、采购部工作程序、采购流程、食品采购工作程序及制度、外地采购工作程序。建立了采购信息库，对所有的来访供应商进行登记，选择重点。可能会发展为供应商的单位或个人进行整理，作为候补力量。建立了切实有效的询价机制，每月6、16、26日是我们对餐饮部的原材料询价的时间，以采购、采购、库房、各厨房组成的询价队伍，不论烈日当头还是寒风刺骨，我们这支队伍始终尽职尽责，活动在乌市的各大市场，客观事实的记录了各种原材料的价格，为我们的定价奠定了坚实的基础。建立供应商诚信档案，收货时采购员对所供原材料的质量、数量合格情况进行登记，做出总体评价，直接约束供应商，在这一点上虽然时间不长，但是效果很明显，原材料品质有了明显提高。对采购流程不完善的地方进行了修改，制定了小件物品采购流程和急购物品的采购流程，大大提高了采购效率和服务质量。

采购工作管理方面

与部门成员一起参与物资采购、询价、议价，通过对制度、流程的学习与应用，对部门人员进行了工作分工，各司其职。从一季度的工作情况来看，流程和制度已经相应落实，逐步走向制度化、规范化，采购工作步入了正常运行的状态，改变了以前没有章法、盲目工作、计划统筹性不强的工作状态。

在市场采购的同时，对诚信经营，有实力的商户或公司进行记录，作为候补蓄备力量，在物价涨幅，季节交替的时候，组织人员进行市场调查，对于供应商的张家同志，我们都会认真对待，以我们调价情况为依据，部门商议决定后，上报财务部。经常关注市场变化，合理安排使用资金。

在xx年1月份和2月份，茅台酒两次大幅提价时，通过关系渠道和市场调查，及时请示领导，在涨价前批量补进，抢占有利时机，为酒店节省了一笔不小的开支。

临时采购方面也做出了相应要求，制定了流程、制度、就要求各部门按照程序、流程走，有制度就要落实，在这方面很大程度上节约了人力、物力、财力资源，效果明显。

部门内部事务管理方面

处理部门的日常事务、合理的安排当天的采购工作，在工作过程中，对发现的问题及时指出，已经发生的问题一起商议解决措施，因为采购工作的特殊原因，我们不能再办公室开展学习培训工作，但我们并没有放弃学习，利用酒店组织的大小培训课程学习，在车上交流，在实际工作中实践，这一点做到了学以致用。日常工作中也经常给他们灌输责任意识和服务意识，引导大家从内心深处树立起酒店是我家的主人翁意识，不畏严寒酷暑的奉献精神，严格自律的道德准则，公正、公平的做事原则，廉洁奉公的工作状况。经常到一线部门了解物品使用情况，听他们的反馈意见，有难度的事情

也可以一起商量解决措施。

第一季度，在董事会和酒店的支持下，在各部门的通力配合下，我部全员协调下，圆满完成了全年的采购任务，采购金额总计500余万元。虽然在过去的一季度中，较好地完成了各项工作，但这都是大家努力的结果，在工作中，我离领导和同事们的希望还有一定距离，主要表现在：

流程制度，落实不够严格，有流程没走完就提前采购的现象；

管理措施不够细致，对采购工作中的一些新问题思考不够。

下个季度的努力方向：

坚持不懈地抓好流程和制度的落实，使制度化、规范化的工作氛围尽快落实；

经常关注市场变化，把握市场先机，抓住市场主动权，保证采购工作更快、更好地发展。