# 库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划(23篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-08-25

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇一“忙并收获着，累并快...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇一**

“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言，20xx年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，(包括工作上的适应与心态上的调整)压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

一、进公司半年来的工作表现

(一)正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。

(二)半年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。

二、工作中的不足与今后的努力方向

半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，与客户沟通还在基本格式上徘徊，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

(一)发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(二)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”;同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

(三)当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇二**

20xx年是形势严峻的一年，也是不平凡的一年。在局集团和公司的正确领导下，项目部坚持科学发展观，以安全生产为前提，以经济效益为中心，在同行业竞争激烈的情况下，全体员工团结一致，奋力拼搏，安全生产、经营管理、党建工作等方面仍取的了较大进展，各方面工作都有了一定的进步。但也应清醒地认识到，20xx年的形势依然严峻，项目部的各方面工作将面临更大的机遇和挑战，还需要全体员工奋发努力，增强克服困难的信心，力争明年取得更好成绩。现作如下总结：

一、20xx年工作回顾

(一)生产指标完成情况

截止11月30日，年度累计完成约1500万元，完成公司年度下达任务计划中的27%。总体来看，生产经营的各项指标完成的不够理想，主要原因有：1、管桩、方桩等材料进场滞后，桩基施工进度缓慢，影响下一道工序土方开挖;2、建设单位选定桩基检测单位比较晚，检测单位的检测设备落后且仪器设备只有一台，一栋房子cfg桩检测完成需要7-10天;3、受雨天影响b区地下室土方开挖出土缓慢。4、建设单位通知项目部b12、13、16、17号楼需要重新设计变更，暂缓施工，影响项目部的产值。5、所有的原材由于在太和县当地受到地域限制，招标困难，迟迟无法签订采购合同，目前钢筋还是处于零星采购中。6、8月份供电局未能及时供电，管(方)桩不能及时进场施工。7、一期工程临时围挡、塔吊、配电箱、活动板房在b区地下室结构开挖范围内，天津二十冶迟迟不肯配合拆迁，施工进度缓慢。

(二)安全生产工作进一步得到了加强，安全形势得到了持续保障

1、狠抓安全基础工作。项目部认真贯彻局集团及公司文件，始终把安全生产放到突出的位置来看待，始终坚持以“安全第一，预防为主”的方针指导项目部全年安全生产工作。一年来，在抓好经济效益的同时，狠抓安全生产工作，全面落实各项措施，有效的提高安全生产管理水平，夯实安全基础，防止各类事故发生，保障项目部安全生产局面稳定。

2、安全生产工作业绩突出。在局集团及公司强力的组织和领导下，在项目部全体员工的共同努力下，20xx全年项目部未发生人身伤亡事故，未发生人为误操作事故、火灾事故，实现人身伤亡事故“零”指标，安全生产的稳定形势得到了持续保障。

(三)加强了人才开发的力度，切实提高员工的思想素质和专业技能

高素质高水平的员工队伍是保证局集团及公司可持续发展的重要因素。20xx年局集团及公司为项目部引进一批优秀的人才，进一步加强了人才储备，通过多种形式积极开发了员工的潜能，壮大了专业化的人才队伍。项目部鼓励并安排员工积极参加政府部门的各类执业资格考试和职业技能鉴定。

(四)党风廉政建设和思想政治工作越上新台阶

局集团及公司组织项目部党员、中层以上领导干部认真学习贯彻党的xx届四中、五中全会和局集团及公司年度工作会议精神，扎实开展深入学习党的群众路线教育实践活动和“八项规定”以及“三严三实”，认真抓好党风廉政建设和监督工作。

(五)初步开创企业文化建设的新局面

企业文化是配合硬性制度的软性管理，对于调动广大员工工作积极性和主动有着重要的意义。一年来，我们充分发展思想政治工作优势，坚持“以人为本，民心为天”，大力营造“幸福四局”的企业文化氛围，有效地增强了项目部的活力和凝聚力，有力地激发了员工的战斗力和创造力。

把项目部文化建设和创建文明结合起来，使“幸福四局”的理念深入人心。积极配合局集团及公司开展文化理念和标识的宣贯工作，目前已基本完成项目部门牌、办公用品等的规范使用。同时，结合局集团及公司的安质部开展工作，基本实现工地标识标准化。

(六)工会、共青团等开展有声有色的工作，民主管理的精神得到体现

20xx年9月份，项目部成立了工会和共青团，各自健全了内部组织机构，召开了会议，开展了有声有色的工作。组织了民主测评，对项目部班子成员进行民主评议，给员工提供参政议政的平台;组织各类活动，安全知识竞赛、篮球、羽毛球比赛等丰富了员工业余文化生活，提高了员工的参与管理和主动工作的积极性。

二、20xx年取得的基本经验

只有紧紧围绕生产安全和经济效益为核心工作，上下一心，精诚团结，坚决贯彻执行局集团及公司的决定，才能克服困难，取得显著成效。事实证明，哪个项目部的执行力贯彻力强，哪个地方的工作业绩就突出。人才引进与培养、党建工作、文化建设、工会共青团工作、经营管理工作只有大胆创新，积极主动，开拓进取才能取得成效。紧紧围绕经济效益的主线，才能更好地开展各项工作。技术工作、安全生产整改、精神文明建设、党建工作等都要围绕提高经济效益这条主线展开，服务于生产与经营工作，才能劲往一处使，形成整合力。

20xx年项目部的生产经营状况不够理想，没有完成公司下达的任务计划;但这些成绩仍值得肯定，是在金融危机的大背景下，项目部克服种种困难取得的，是发展中会遇到的问题。20xx年随着金融危机的减弱和经济的复苏，项目部将面临更大的的发展机遇。因此我们要把握形势，坚定发展的信心，树立克服困难战胜困难的雄心。项目部全体员工上下应该用发展的眼光看待问题，事物的发展不是一帆风顺的，都是充满波折的，随着事物继续向前发展，中间的矛盾终将会解决，摆在面前的终将是一条光明的道路。

但是我们也应当清醒地认识眼前的挑战，前期管(方)桩材料进场滞后或拖延，桩基检测缓慢，雨天给土方开挖出土带来不便，还有很多不可预测因素的干扰，甚至公司自身的资金缺乏等因素还会影响项目部下一步的生产和经营，对此应有充分的心理准备，以积极的心态和创新的姿态迎接新的挑战。

三、20xx年工作思路

20xx年工作思路是结合上级的战略部署。坚持用科学发展观指导各项工作，以安全生产为前提，以经济效益为中心，把握重点和薄弱环节，解决主要矛盾和突出问题，全面推进各项工作上一个新的台阶，力争生产经营、安全生产、党风廉政建设和文化建设实现突破。

20xx年的总体目标是项目部实现安全生产无重大事故，生产经营管理跃上一个新水平，实现利润收入增长，精神文明建设、党建工作、企业文化建设等与生产经营同步协调发展，创建生产发展、效益可观、高效廉洁、精神文明的和谐项目部。具体目标如下：

1、眼前急需解决的问题：落实项目部融资问题。

2、生产经营目标：实现上缴利润约3700万元，完成项目产值约30454万元。

3、安全生产目标：不发生重大事故;不发生火灾、爆炸事故。

4、党风廉政建设目标：认真贯彻落实局集团及公司的要求，积极组织开展党的群众路线教育实践活动，确保项目部党员、中层以上领导认真遵守各项纪律，不参与各种非法组织和非法活动;畅通信访渠道，使员工反映的问题及时得到回应和解决。

5、企业文化及精神文明建设目标：项目部坚定不移地坚持局集团及公司发展战略目标，为局集团及公司持续稳定快速发展提供后勤和文化保障;进一步发挥党员和基层党支部的模范带头作用，做局集团及公司稳定发展的坚实基础和奉献先锋;加强学习，迎难而上，努力实现局集团及公司利益与个人发展的互相协调;积极探索建立同心拼搏的企业文化运行机制，使同心文化深入人心，改变员工的精神面貌，促进企业的长足发展。

纵观全局，20xx年工作重点，杜绝重大、特别重大事故的发生，保持安全生产局面稳定，项目顺利通过竣工验收并移交，争创优质工程。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇三**

20xx年，办公室在公司领导的关怀下，在各项工作中明确目标、落实责任，发挥了办公室的上传下达作用。根据领导的工作要求，办公室在人员少、任务重的情况下，牢记服务领导、服务公司的工作职责，不怕困难，团结协作，较好地完成了公司下达的各项工作任务。现将一年来的工作情况总结如下：

一、日常管理工作严格高效

1.健全各项规章制度。一是建立工作目标责任分解制度。将年度工作目标按日常管理、资金管理、经营管理、项目建设四大块，分解为36项年度工作目标任务，明确具体的工作指向、完成节点、分管领导、责任部门和责任人，使工作真正落实到人。二是完善日常管理制度。对公司各项制度进行了全面梳理，查漏补缺，特别对考勤管理、印章管理、公务接待等一系列方面进行了制度上的完善，用制度管人、管事、管企业运作。在此基础上，进一步加强日常盖章审核工作，出台《公司印章管理制度》，对合同签字栏及盖章资料的日期审核更加严格，对印章保管更加严密，购买了保险柜及高拍仪，对每份盖章资料都进行拍照留存，并留一份原件或复印件存档，使盖章档案更加完整、规范。

2.认真完成各类会议材料及上报材料。认真做好每月向管委会上报公司月度工作总结和下月工作安排和廉情月报表;每季度上报社会稳定情况分析;定期上报项目督查情况，并起草汇报材料;做好各类会议上发言材料的撰写工作，先后撰写了公司、党风廉政、综治维稳等方面的半年度工作总结和下半年工作思路等材料。同时，与各部门签订20xx年综治维稳责任书。

3.做好公文的收发和上传下达工作。在工作中我们严格执行公文处理制度，对文件的收、发、传、管努力做到规范化、程序化。公司发文做到格式统一，文体规范，切实把好文字关和政策关。全年，公司共发文110件，收文351件，对所有公文收发做到专人负责、签字，凡上级来文，及时呈送公司领导签阅，并按领导批示及文件要求交相关部门轮阅，并加大文件督办工作力度，协助相关部门认真及时地完成领导批办的任务，并及时向领导反馈办事结果。

4.做好档案管理工作。起草档案管理补充规定，进一步规范档案管理流程，加强档案借阅和利用的手续办理。完成20xx年文书档案归档，撰写20xx年公司大事记及年鉴，并对归档的合同文件进行全面梳理，对未完善的资料进行了查漏补缺。

二、劳资人事工作缜密有序

1.完善绩效考核办法。在去年基础上，完善以能力和业绩为导向、科学合理的绩效考核机制，确定客观公正的绩效考核指标，在方式上将定性和定量相结合，增强考核的操作性和准确性。同时，根据去年考核结果，对两名考核基本称职的员工进行了降级处理，真正实现了考核结果和员工的聘用、升降、薪酬、奖惩真正挂钩。

2.做好人才招聘及储备工作。今年相继有6名人员离职，做好人员招聘工作是办公室重点工作之一。通过宁波人才网、前程无忧发布招聘信息，同时通过区人事局渠道发布招聘信息，进行了5次面试，目前招聘人员6名，为公司注入新鲜具有实力的血液。

三、后勤服务工作有条不紊

1.加强用餐管理，做好公务接待。严格按照食堂管理制度，提高员工餐用餐质量和服务水平，确保用餐卫生、菜肴多样化。

2.加强物品管理，做好领用物品工作。对公司的管理我们注重抓好采购、保管、使用各个环节，严格按照《公司办公用品管理制度》的要求采购物品。对办公耗材，严格采购申报手续，实行比价采购;对易耗品的领用，建立领用登记台帐。

20xx年工作计划

20xx年是公司创新突破之年。面对新形势，办公室确定的工作指导思想是：强化枢纽作用，前移服务阵地，超前发挥承上启下、综合协调、参谋助手、督促检查和服务保障作用，进一步转变工作作风，改进工作方式，加大服务力度，提高服务质量，为整体工作的顺利推进，发挥积极的职能作用。

一、具体目标任务

1.加强办公室每位员工自身素质和业务水平的提高，更好地做好服务工作;

2.做好日常的行政、人事、后勤、档案等管理工作;

3.加强制度的落实，使企业管理更加规范化、制度化;

4.加强督查力度，做好对部门和员工的监督考核工作。

二、主要工作举措

继续做好日常的文件收发、会务安排、来客接待、人事劳资、日常物资采购，办公设备维护、车辆管理外，重点做好以下几点工作：

1.加强学习，进一步提高自身素质和业务水平。在日常管理中，重点围绕“发挥6项职能，抓实6个细节”做好各项工作：暨发挥参谋功能，突出“想得到”;发挥协调功能，突出“管得宽”;发挥办事功能，突出“做得细”;发挥管理功能，突出“碰得硬”;发挥服务功能，突出“讲程序”;发挥督办功能，突出“抓得严”。

2.加强行政管理。继续做好日常文件收发，印章管理，材料起草、上报，会议组织、记录等行政工作;做好日常公司网站维护，并加强宣传，完成管委会下达的目标任务。

3.加强督查力度。一是在20xx年制定的各项制度的基础上，进一步完善企业制度，岗位规范，使公司管理和员工行为均有章可循，同时抓好制度落实情况的监督检查，提高制度的执行力，实现公司管理的科学化、规范化、制度化进程。二是抓工作落实。在20xx年开展督查工作的基础上，根据公司20xx年工作任务和阶段性工作要求，进一步加强对各部门工作落实情况的监督检查，并予以及时通报。

4.加强人事管理。在20xx年绩效考核的基础上，进一步完善20xx年绩效考核制度，并组织完成公司20xx年绩效考核工作;做好人才储备工作，根据公司需要，定期开展人员招聘和培训工作;完善人力资源档案管理工作。

5.加强后勤服务。重点做好公司食堂管理，给员工提供一个满意的就餐环境;做好公司车辆安排和管理，加强对驾驶员安全教育，确保全年无安全事故。

6.继续做好党务和廉政各项工作。根据公司要求，继续做好党员培养发展工作和开展廉政教育各项工作。并根据领导指示，继续开展形式多样的党风廉政教育。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇四**

20xx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，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，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问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

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，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

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。

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

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。 在xx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，在开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比小一点。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来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，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，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中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，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己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

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，车辆不在家的情况，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。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。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环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇五**

20xx年，在公司的正确领导下下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的各项经济技术指标，公司采取有效措施，对内强化队伍建设，对外积极开拓市场，开源节流，勇于创新，取得了较好的成绩。下面是小编整理的20xx公司年终工作总结以及20xx工作计划，欢迎参考!

20xx公司年终工作总结以及工作计划

在公司领导的的正确领导下，我公司工会充分抓住庆祝建党九十三周年的契机，以优化投资发展服务环境为重点，以创新思维、服务企业为举措，深入解决影响我公司工业经济发展的实际问题，突出了工业经济结构调整、转变经济发展方式和服务企业等工作，较好地完成了年度工作目标，下面将整年工作总结如下：

1、强化形势教育，推动执行意识提高。

公司工会积极宣传市公司大政方针，并结合我公司实际进行分析，找准着力点，紧扣工会工作，重点抓好执行力建设，并在推动公司“三个建设”工作中，整合资源提升执行合力，进一步促进公司稳定发展。公司工会积极组织公司职工进行“两个转变”、“三个建设”、形势任务教育等专题学习，通过会议、班组学习等多种方式不断营造舆论氛围，引导职工认清公司当前面临的形势任务，增强职工的自觉性和责任感;团结和动员职工切实把思想和行动统一到公司的决策上来。

2、强化民主管理建设，认真贯彻职工大会制度。

公司工会认真贯彻实施《\*省\*公司企业职工代表大会工作标准》，组织召开了三届三次职工大会。会议全面回顾了公司在20xx年工作，从长远发展的高度对公司面临的形势进行了深刻的分析;确定了20xx年 “夯实一个基础、提高二种能力、做强三大板块、完善四化思路、坚持五条主线”的工作思路，确保安全生产实现“双零”，队伍保持和谐稳定，文明建设争取更大荣誉，企业生产经营可持续发展，实现\*公司的平稳较快发展。市公司领导亲临会议指导，对公司的工作成绩给予了高度评价，对今后的工作提出了具体要求，帮助全体职工进一步理清工作思路，明确了工作方向。

3、强化职工素质提升，大力推行班组建设标准化。

为进一步落实市公司班组建设“三突出五到位”的工作布置，提高班组整体素质为抓手，深化班组执行力。公司工会完善了班组建设管理信息，还开展了以发挥工会干部组织作用为龙头、以立足岗位强化培训核心的学习记录交叉检查活动。鼓励职工加强学习，做好学习记录，撰写读书心得。以这次活动为契机，公司工会组织工会委员及工会小组长对职工学习记录交叉观摩，并评选出优胜奖以资鼓励。工会干部们通过交叉观摩学习记录，找差距、补不足，确保学习收到实效。

公司工会认真贯彻上级文件精神，积极开展“安全班组行”活动。一是率先在市公司举办安全知识竞赛，竞赛围绕站和\*公司两个安全重点单位的日常安全工作，组织了8个班组进行一、二、三名的角逐。在比赛过程中，各参赛代表队队员严格遵守规则，以饱满的热情和认真的态度，踊跃回答问题，比赛现场气氛紧张而激烈。二是广泛开展“我为班组安全献一策”活动和“班组安全管理典型案例征集”活动，公司工会共征集到11条优秀合理化建议、3条典型案例，这些优秀建议将促进班组安全管理水平进一步提升。

4、强化职工关爱，深入实施送温暖工作。

公司工会深入贯彻《全民健身纲要》，创新工作思路，组织职工以身心健康为宗旨，广泛开展形式多样的群众性文体活动。今年是“三八”国际劳动妇女节104周年，公司工会组织女职工参观柴埠溪，并结合开展“先进女员工”表彰活动，还组织女职工代表参加市公司庆祝“三八”国际妇女节联欢会;有声有色的组织了羽毛球训练活动，并积极组队参加市公司第四届“安全班组行”杯职工羽毛球比赛。队员们训练有素、团结拼搏的精神给大家留下了深刻的印象，被授予市公司“安全班组行”杯职工羽毛球比赛“组织奖”;为丰富职工娱乐生活，配合公司行政为全体职工及家属共154人办理了“旅游年卡”。通过活动的开展，活跃了企业文化娱乐氛围，满足了职工的精神文化需求，增强了职工身心健康，提高了广大职工做好工作的凝聚力;公司工会高度重视特困职工及“金秋助学”困难职工档案的建档和管理工作，扎实细致地开展了特困职工调查及申报工作;在迎峰度夏时期，公司工会成立防暑降温慰问小组，积极筹备防暑降温慰问品，深入公司各工作现场、生产班组开展防暑降温慰问活动;组织全体职工体检、女职工妇检，并不断完善职工健康档案;依托现有的职工文体活动阵地，广泛开展职工读书活动，为职工发放购书券，组织“职工书屋”建设，积极创建“星级职工俱乐部”，公司工会拟创建永耀名居物业管理处职工书屋为五星级“星级职工俱乐部”，为该俱乐部更新了配套管理设施及书籍;为切实改善一线职工的生活条件，提高职工身体健康水平，公司工会开展了基层食堂标准化建设活动，申报了管理处、管理处、管理处3个员工食堂为达标食堂。

为将工会建成职工贴心的家园，公司工会总是在第一时间对住院职工及生活困难职工进行慰问，及时送去了公司党、政、工对职工的问候。一年来，共慰问住院职工及家属8人次，重大节日慰问困难职工及家属3人次，继续做好职工生日送祝福活动，慰问费过万元。

离退休工作是公司工作的重要组成部分，公司工会从思想上关心离退休职工，从生活上照顾离退休职工。配合各有关职能部门，及时按政策落实离退休职工的各项待遇;公司工会及时探望生病住院的离退休职工，关心家庭生活困难的离退休职工;采取灵活多样的形式，组织老同志开展丰富多彩的文体活动，积极为老同志的各项文体活动提供必要的条件。3月份，组队参加市公司十九届老年门球赛;5月份，组织老职工参加市公司钓鱼比赛、太极拳培训班。10月份，组织退休老职工及家属畅游清江画廊，欢度重阳佳节。

公司工会站在讲政治、讲大局的高度，开展“爱心活动”，其目的是大力倡导职工关爱企业、关爱他人、关爱社会的良好风尚。4月份，公司工会组织职工为“玉树地震”捐款，公司37名员工积极踊跃参加捐款活动，共募集捐款4450元。

5、强化自身建设，提高工会队伍执行力。

公司工会充分发挥工会干部的桥梁作用，进一步规范工会工作。工会定期召开小组长会议，安排部署近期的工会工作，传达工会文件，宣传工会政策。工会小组长也充分利用小组会时间向职工宣传工会政策，开展工会法律、法规培训，传达工会文件，职工群众能够及时了解到工会信息和上级工会工作动态，包括公司工会评先表优工作也是由工会小组长积极推荐，再由工会干部民主评选。工会小组长及时向工会反映职工思想动态，让工会及时掌握职工的思想动态，有针对性的开展工作，把矛盾化解在萌芽状态。

加强工会干部培训，进一步促进工会工作上台阶。为提升工会干部素质，适应形势的要求，公司工会经常性组织工会干部学习，还鼓励工会干部不仅要学习工会业务知识，还要加强对法律、管理等知识的学习，优化自己的知识结构，拓宽知识面，增强为职工说话办事的能力。

为更好的发挥工会理论政策研究在服务企业工作大局和工会工作中的重要作用，公司工会积极组织工会会员围绕公司的重点工作和实际情况，广泛开展理论研讨和调查研究工作，共收集优秀论文十余篇，其中被市公司《20xx年度工会理论研讨论文集》采纳3篇。

今年公司工会还进一步完善职工子女劳保资料，并及时做好会员档案接转工作，规范和加强工会会员的会籍管理。

20xx年，公司工会将充分发挥工会的纽带作用，帮助公司广大干部职工统一思想、认清形势、查找差距、增强动力，把行动落实到各项工作任务之中，确保20xx年全面完成各项目标任务，加快推进“两个转变”，推动公司又好又快发展。

1、继续深入开展班组建设活动。搞好班组建设是提升企业凝聚力和竞争力的客观要求，也是是市公司文明检查重点考核项目之一。公司工会将继续按照《工会标准化建设考核细则》和市公司班组建设“三突出五到位”的工作要求，本着实事求是、自我评估、自我完善的原则，进行自检自查，针对存在的问题和薄弱环节，进一步健全规范班组建设。开展好岗位练兵，通过培训、职工自学、知识竞赛、技能比武等形式提升职工素质。还要充分发挥工会小组长和班组长的桥梁纽带作用，引导基层干部在班组一线，紧紧围绕公司发展目标和经营方略，深入做好职工的思想工作，真实反映职工愿望，稳定队伍，积极协助公司工会解决涉及职工切身利益的问题。

2、继续办好职工书屋活动。实施“职工书屋”建设和开展职工读书活动，是学习加强职工思想道德建设,深化“创建学习型组织、争做知识型职工”活动，实施职工素质工程的一项重要举措。公司工会计划创建\*公司职工书屋为三星级“职工书屋”。

3、做好“送温暖”工作。一是继续开展扶贫帮困送温暖活动，积极做好对住院职工、困难职工、职工遗孀等的走访慰问工作;二是关注社会弱势群体，倡导公益爱心理念，做好对社会弱势群体的帮扶工作。

4、继续加强精神文明建设，持续开展年终总结评比表彰和推优选树工作。继续做好基层先进集体和先进模范人物的选树、表彰工作。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇六**

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远的不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30 号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇七**

一、本年度个人工作情况

xx年4月在公司领导的支持和提拔下，因为客户量的增加以及一些繁杂的客户服务解释工作，任客服部主管一职，当时对于我的工作职责范围没有一个准确的定性方向，一开始自己也是因为个人能力有限，初期工作干的不是特别顺畅，在此非常感谢x总在我的工作上给予了很大的支持和肯定，使我自己能够尽快的进入工作状态。

20xx年3-4月主要工作重点是一期客户合同备案前的更换工作及一期户型变更后给客户的解释确认工作。

20xx年5-6-7月主要负责了商铺户型面积价格的确定，以及商铺销售工作的开展。

20xx年8-9月主要工作重点是二期合同的更换及附带商铺的销售工作。

20xx年10月做了一些交房前的准备工作及房屋内部工程摸底的工作。

20xx年11-12月主要就是一期客户的交房工作

以上是本人参与处理过的一部分阶段性的工作，除了以上工作外本人主要负责的日常工作还有：1、在销售过程中，销售部与工程部之间的相互协调及沟通工作，在该项工作方面也得到了工程部施总工和赵部长的积极配合与支持，在此也表示对他们的感谢。2、本人负责的另一项日常工作就是退房客户的接待以及退款手续的办理工作，至目前为止已办理退房客户45位。3、完成x总临时安排的一些工作。

二、工作当中存在的问题。

回想在过去一年的工作当中，是做了一定的工作但是没有那项工作做的完整理想，工作当中需要自己改进和不断学习的地方还是有很多，下面将工作当中存在的不足：

1、在工作上普遍做的都不够细致，虽然领导经常强调要做好细节，但是往往有些工作做的还是不到位，不够细致，给以后的工作带来很多的不便及产生很多重复性的工作，严重的影响了工作效率，这个问题小到我自己个人，大到整个公司都存在这样的问题，今后在工作过程当中，一定要注意做好每一个细节。

2、工作不找方法。我们做的是销售工作，平时我们应该灵活的运用销售技巧，同样在工作当中也应该多去找一些方法。

3、工作不够严谨。回想过去的工作，有好多事情本来是一个人可以解决的，偏偏要经过几个人的手，有些问题本来应该是一次性解决的，偏偏去做一些重复性的工作，在今后的工作当中一定要把问题多想一想，多找方法提高自己的工作能力。

4、提高工作效率。我们是做客服工作的，不管是从公司还是个人来说，做事必须讲究效率，要言必行，行必究，在过去的工作当中我们面对一些比较棘手的工作往往拖着不办，结果给后面的工作就带来了很大的难度和很多的工作量。所以作为明年的工作我们应该抱着有一个客户咱们就处理一个客户，一个问题咱们就解决一个问题，改变过去的拖拖拉拉的工作习惯。把每一个工作都实实在在的落实到位。

三、20xx年的工作计划

20xx年的结束对于我们来说并不代表着工作的结束，而是一个新起点的开始。因为我们的工作在来年面临着更严峻的考验，充满着挑战。xx年公司的销售可以说是很不错，基本上完成了公司xx年制定的销售任务，但是在最后的工作当中，因为时间的紧迫以及工程滞后的原因导致一期的交房工作进行的并不是十分的顺利，在此同时对公司的形象、美誉度造成很大的影响，将之前我们花费了很大的精力打造的品牌形象破坏，这将对以后3期住宅及商铺的销售带来一定的影响，同时再伴随着因受全球金融危机影响，房地产市场持续低迷这样的一个状况，客户目前大多抱着持币观望的状态，投资者也变的更为谨慎，再加上普遍风传的降价风潮都给我们20xx年的销售工作带来了很大的困难。所以在这个时候我们我们更应该强硬自身，提高自己的思想认识，增强全局意识，加强服务理念，从我个人角度出发，服从公司的安排，严格要求自己，按以下几点迎接20xx年的工作。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇八**

20xx年财务部在公司领导大力支持、其他部门协作配合、财务人员的辛勤努力下，紧紧围绕公司经营管理目标，积极开展财务工作，发挥管理职能，以成本管理和资金管理为重点，安健环风险管理体系建设为契机，有序地完成了各项工作。为使财务工作进一步得到提高，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

一、做好经营预算分析，提供管理决策依据

1、以预算指标和经营业绩考核指标的目标值为指引，落实公司竞争战略，强化成本控制，争取成本优势。推进公司业务流程合理化、过程管理可控化、监督考核系统化，着重关注经营指标的实际及计划情况对财务状况、经营成果及现金流的影响，通过财务指标的比较分析和预测，为公司积极参与直购电、碳排放交易等有关市场竞价业务提供财务支持平台，同时对发现的问题并提出合理建议，保证公司预期经营目标的实现。

2、财务部较好地完成公司201x年度经营业绩考核的申报工作，通过申报、考核工作，充分反映公司财务状况、经营效益、资本保值增值以及经营管理水平等情况，公司201x年经营业绩考核成绩为优

二、加强公司资金管理，积极筹措营运资金

1、通过合理安排资金，在保证生产经营资金需求的情况下，提前偿还本年固定资产借款本金及还未来三年75%的借款本金合计52,002.50万元，相比原还款计划减少借款利息1,353.67万元。

2、近年环保压力增大，脱硝项目、脱硫设施升级改造、湿式除尘改造等大型资本性项目相继实施，碳排放放额度的竞购，排污费用的涨价，无一不对公司营运资金造成巨大压力，使资金链面临断裂风险。因此，公司现金流管理将成为重中之重。与此同时，国家宏观调控收紧银根，银行谨慎放贷，利率居高不下。在此困局下，公司积极筹集资金，争取到贷款利率为基准利率下浮10%优惠条件的流动资金循环借款，满足生产经营的需求。同时合理运用各种资金来源，降低筹资成本，防止资金沉淀及供给不及时，从而提高资金管理效益，降低资金成本，防范财务风险。

三、实现资产价值管理，国有资产保值增值

1、根据\*\*集团公司批复的3、4号机组财务竣工决算报告，对2307张固定资产卡片进行分类、整理、核实，完成卡片导入财务管理系统的工作，落实责任管理部门/分部。此举标志着3、4号机组财务竣工决算工作全面完成。

2、根据公司实际业务流程，修订了固定资产管理标准，完善固定资产后续支出的价值归集制度，夯实资产计价基础。对资产处置处理方面的模糊点及缺失点进行改进，真正做到明晰权责，落实责任。

3、根据国有资产监管及评估的相关规定，财务部牵头完成了定子线棒、换热元件及锅炉管屏报废物资处置的资产评估工作，及时向\*\*集团公司和省国资委上报备案。

4、启动1-4号机组脱硫改造报废固定资产工作，目前资产报废鉴证报告的税局备案及资产评估报告的批复工作正在进行中。

5、参与了物资仓库搬迁工作，财务人员全程监督盘点下架物资。

四、强化保险管理工作，完善保险索赔机制

1、根据安健环风险管理三星标准的要求，修订了《保险管理标准》、建立了《财产保险投保及索赔情况表》及《社保及工会保障计划情况统计表》等台帐。通过三次元素审查及自我评价，不断查找差距并推动其完善。

2、制定20xx-20xx年度机组保险方案，充分利用公司良好的营运业绩和风险管控能力，比上年度减少年度保险费用200万元，下降17%。

3、积极跟进保险理赔案件，每周盘点保险工作，与相关部门密切沟通协作，加快了索赔进度，今年共收到保险赔款420万元。

五、加强税务机关沟通，依法进行税务工作

1、依法完成税务申报工作，做到按时申报、税额准确。截至20xx年11月，实际上缴税收3.77亿元。

2、201x年末，广东省已被纳入部分营业税改增值税试点范围，本年财务部在合同审批过程中，重点关注符合“营改增”业务范围的项目，对合同税费条款提出要求或建议，节约公司成本。

3、为规范固定资产抵扣增值税管理，珠海市国家税务局对我公司201x年以来固定资产抵扣情况开展清理核查。财务人员积极配合，完成税局检查工作。

六、加强财务团队建设，团结高效完成工作

人才是企业经营发展的核心要素，也是财务部团队构建的主要力量。由于财务编制和工作安排方案，20xx年是财务部人员工作稳定性最为经受考验的一年。面对这些无法立时解决的问题，财务部及时调整工作思路，精细开发存量，深挖现有人员的潜力，着力打造合力高效团队。

七、加强财务制度建设，夯实财务管理基础

公司今年开展安健环风险管理体系建设，财务部以此为契机，重新审视财务管理标准，依据公司业务发展的实际情况，以加强公司内部控制为目标，修订了全面预算管理标准等9个财务管理标准，进一步理顺业务流程，明晰工作内容，为提升经营管理效率奠定基础。

八、注重财务工作基础，认真做好常规工作

1、财务人员严格遵守财税法规，认真履行工作职责。在原始单据审核、记账凭证录入、资金的收付等会计处理环节，财务人员都能做到认真仔细地完成工作，认真执行公司的各项规章制度，保证了会计信息的及时性、完整性及准确性。

2、及时准确上报报表。按照国资委、\*\*集团的要求，财务部人员加班加点，遇有国家法定假日各会计也放弃休息主动加班，保时保质完成报表的编制，顺利完成年度财务决算工作，并荣获\*\*集团公司财务决算工作二等奖。

3、规范财务档案管理。财务部按照国家档案管理以及会计档案管理要求，收集、整理、装订、归档各类合同及财税基础资料。

展望20xx年，电力市场需求持续低迷，发电份额不断被挤占，节能环保要求走高，碳排放配额竞购、直购电竞价上网等竞争性新事物浮现，使经营环境困难重重，公司盈利空间受限，经营管理压力倍增。在此机遇与挑战并存的时刻，我们必须做好规划应对挑战，在激烈的战场中开创新局面。

20xx年设想：

1、推行全面预算管理，实行成本费用精细化管控。严格控制下达的成本费用指标，强调目标成本管理法，推行以节约成本、提高竞争能力为目的的全员式、全过程成本管理，以提升盈利空间。开展全面预算管理，编制中期预算，初步构建预算系统和经营量化指标预测数据的互动，通过滚动预算，提高预算的前瞻性，更好地为参与竞争和争取盈利提供服务。

2、积极筹措资金，优化贷款结构，争取优惠贷款条件，降低融资费用，防范财务风险。协同相关部门编制生产及基建工程资金计划，合理安排用款，组合、运用各种资金来源，满足生产运营及环保改造工程的资金需求，防止资金沉淀及供给不及时。

3、健全保险索赔机制，完善保险管理标准，增订3、4号机组财产保险案件弃赔及拒赔处理管理流程。同时需加强与各保险有关责任部门的内部沟通及外部保险顾问、公司的外部协调，加快保险索赔进度，提高保险索。

4、积极参与直购电竞价上网、碳交易等工作，建立售电成本计算模型，为直购电竞价提供依据。

5、积极参与内部控制制度的建设和完善，控制财务风险。

6、加强财务团队建设，在保证“人岗匹配”的大原则下，实行岗位之间交流学习，实行“一人多岗”，以能力培养为核心、以素质提升为主线，着重公司发展需要的高层次、复合型人才培养，努力建设一支高效的财务队伍。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇九**

超市防损是确保超市商品、设施不受损坏的重要工作，超市防损工作是超市经营体系当中不可或缺的一部分。我从20xx年进入超市工作，从一名普通的防损一线员工，一步步努力工作晋升到如今的超市防损主管。

一路走来，我深刻的意识到要做好超市防损工作，单靠动动嘴皮子、简单地超市训练是远远不够的。超市防损也是一项系统工程，需要精心计划，合理安排才能够做好。

为此，我现在制定20xx年世纪联华超市防损工作计划：

第一，提高员工的素质：

要在公司人事制度的基础上建立一套的奖励制度，表扬工作优秀突出分子。对于严重影响部门声誉的工作人员坚决予以惩罚，让制度不断完善，使正义、公正沁入员工心中。

第二，加强防损团队的凝聚力：

加强防损团队工作人员联系，合理分工，互相配合，以加强对于超市各区的管理。在这方面，我要倾力亲为，在防损团队当中树立威信。此外，我还会关心防损团队员工的生活，解决队员实际困难。

第三，提升部门服务意识：

超市防损的工作虽然重要，但是也不能改太过分于追求每一个细节。我们在加强超市监管和巡逻的时候，也应该让顾客处于一个购物的舒适环境当中，不能影响正常顾客的购物体验，提升部门服务意识。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇十**

万事开头难，难的时段已经过去，新的学期开始了，因为有上一学期的工作经历，这学期我作为班主任的信心明显增加。上一学期的摸索，不论是站在讲台讲课，还是坐在办公室里办公，都是宝贵的经历，因此又多了些自信。但是要做一个好老师，一个好班主任，这毕竟不是一朝一夕就可以练成的，它不仅是一项技术，更是一门艺术! 面对新的学期，基于对班级和学生的认识，我也有新的计划，来帮助我做得更好。

一、班级情况分析

从上学期的各方面情况来看，我班总体还是不错的——班风积极健康向上，学生思维活跃，全班同学互相帮助共同进步。同时，班干部的工作能力有很大提高，协作能力也得到加强。本班大部分学生已经逐渐养成良好的学习习惯，但是仍不排除少数一些自控力较差的学生。本学期仍应进一步培养学生良好的学习习惯，争取引导个别学生有明显进步。大胆放手让学生自己干力所能及的事，并做好组织引导工作，最大限度的营造一个团结、积极、先进的班集体。

二、本学期目标

1.进一步培养良好的行为习惯和学习习惯——学会欣赏、鼓励，感恩。

2.巩固良好班风，继续发扬“助人为乐”的班风;完善班级管理制度，养成自律自觉的习惯;凝聚挖掘班级各方力量，提高班级整体水平。

3.加强学风建设，培养学习兴趣，明确学习重要性，积极参加学校活动。提高学习效率。

4.与学生融洽相处，建立“亦师亦友”的新型师生关系。

三、具体措施

(一)思想教育

1.每周一总结，针对学生的实际行为强调文明礼貌。

1.每周一总结，针对学生的实际行为强调文明礼貌，强调仪容仪表和规章制度的教育，努力改正学生的不良习惯。

2.定期召开班干部会议，及时了解班级情况，做好班干部的培养工作。

3.多多了解关心学生，发挥专业特长，不定期与学生谈心。

4.适时开展青春期心理专题会。

5.建立班级“图书角”，使学生可以在课余时间阅读课外书，丰富课余生活，提高文化水平，增长见识。

(二)常规工作

1.适当调整班干部组织，每半个月举行一次班干部会议并做好记录。鼓励班干部积极主动并创造性地处理班内事务，培养工作能力。

2.每半个月换一次座位。

3..作好班级美化布置工作，营造学风浓郁，充满青春朝气的班级氛围。出好黑板报和学习园地，做到每月一换。

(三)学风建设

1.加强与各任课老师的联系，抓好各门学科的联系工作。

2.做好“后进生”转化工作。

3.加强对学生综合能力的培养，积极培养学生的创造精神，开展形式多样的活动，如知识竞赛、读书交流会、辩论会等。

4.加强自主作业时的自主管理。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇十一**

时光荏苒，转眼间，201x年即将过去了，我到村任职已经一年的时间了，这一年的足迹，或深或浅地印在我的心间。村官虽小，但责任却很大。对上级领导要转达群众要求，对人民群众要传达国家政策。我们时时铭记“群众利益无小事”，从小事做起、从点滴做起，真正为了群众着想。工作中有过挫折和彷徨，但更多的是收获和欣慰。在各位领导和各位同事的帮助下，我学到了很多农村工作方法，也积累了不少农村工作经验，较为顺利的完成了从一名大学毕业生到一名农村基层干部的角色转变。

在工作中，我努力完成上级领导安排的各项工作任务，为单庄村的发展尽了自己的一份力。现将这一年来的工作、学习情况作如下总结：

一、工作情况回顾

1、走访村民，了解村情

到村任职的第一天，我正好赶上周末村支部准备召开党员大会，讨论村庄路修建筹资工作。在村妇联主任的带领下，我走访了村里一些党员的家。在这期间，我通过倾听和观察，对村一些党员的个人和家庭情况有了初步的了解：村老支书、主任、会计，村老党员，离休干部，这为我以后在村工作提供了很大的便利。

2、做好村级工作，发挥了个人作用

在这一年的工作时间内，我参与了村路修建筹资，市工商联和村结对帮扶，村劳动力人员登记，村党务公开等工作。在平时的日常工作中，我认真做好文件资料的整理、上报等工作，主要负责软件资料的整理，上报全村工作进步和动态。

3、努力做好镇借调部门的工作

在这一年的工作时间里，我被借调到镇党政办工作。部门借调锻炼了我们的工作能力，提升了我们的工作效率。因为借调使得我们在做好村级工作的同时，还要保证能抽出时间完成镇上的相关工作。这就在无形中督促我在处理自身工作的时候，提高工作效率，时刻保持紧迫感，强化了自己的责任感。借调期间，在党政办我主要协助党委政府公文的接收打印，人民来访信件答复的打印。在这些工作的同时，时刻秉承一颗学习的心，多看，多做，多思考，学习领导的工作步骤和工作方法。

4、学习方面

在这一年中，除了参加“大学生培训周”活动，每月的大学生例会之外，我还参加了市主办的“新闻发言人”、“信息员”、“市长信箱”、网上公开运行平台系统等的培训或座谈。通过参加这些活动，我学到了很多在学生生涯中没有也不可能学到的知识，既增强了自己的党性修养，提升了自己的思想境界，开阔了自己的眼界思维，又提升了自己的工作能力。

二、存在的问题

这一年来，本人能敬业爱岗地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，自己的理论水平和实践能力还有待提高。

由于刚参加工作，对单庄村的了解还不够深入，自己的工作能力有待提高，工作中有些事情自己只是参与，还不能独当一面。

三、201x年工作计划

以上就是一年来的主要工作情况。结合上级要求和村里的工作实际，下一步我的工作打算是：

1、我将协助村两委在镇党委、政府的领导下，全面落实党在农村的各项政策，严格按照上级要求，在涉及村里重大事务方面，坚决按照工作程序。

2、做好人大换届选举村资料员的工作。

3、做好教育工作，深入开展教育培训，帮助提高农村劳动力技能水平和劳动素质。

4、尽职尽责，完成在党政办公室所负责的党务及文字材料工作。并及时完成领导交办的工作任务。

5、做好上级和村里交办的其他事项。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇十二**

一年来，人事处在校党委、校行政的正确领导下，在分管领导的指导下，坚持树立“绩效意识、增量意识、创新意识”和“稳中求进、与时俱进、团结奋进”的工作思路，紧紧围绕学校中心工作，在全体同志的共同努力下，人才招聘、人才培养、师资建设、职称评审、工资福利、社保计生、制度完善等各项工作都取得了进展，较好地完成了学校安排的年度工作计划。现根据人事处20xx年工作要点和任务分解，将各项工作完成、执行情况汇报如下：

一、抓思想、班子建设，凝聚团结奋进共识

根据学校安排，人事处积极组织全处同志认真执行党的路线方针政策，狠抓作风建设，整治“四风”问题，围绕“六权治本”，进一步规范人事工作，简化办事流程，强化劳动纪律，提高工作成效。深入开展学习讨论落实活动精神，定期召开支部民主生活会，开展谈心，深刻剖析自身存在的各类问题，认真开展批评与自我批评。

对照党风廉政建设责任书，严格遵守中央八项规定、省委四个实施办法。对照学校要求，积极面对教职工提出的建议，落实责任到人，杜绝违规违纪现象，严格控制办公经费开支，“三重一大”等事项都要在全处会议上进行讨论，结合民主生活会，开展了科室专项工作汇报和研讨，各项工作都做到公开透明，加强了工作联系和沟通。

二、抓重点推进，工作实现稳中有进

（一）坚持育引并举，统筹做好人才工作

1、人才引进突出“新”。

全年共录用来自36所大学的63名毕业生（其中博士22人，优秀紧缺专业硕士24人，公开招聘硕士17人），涉及专业55个，遍布、陕西、安徽、甘肃、广东、河北、河南、湖北、辽宁、内蒙、山东、青海等11个省份。其中省外27人，占比43%，有56人来自32所国内外一流知名高校（包括浙江大学、南开大学、中国农大、重庆大学、西北农林、中国地大、南京农大、香港大学、英国布里斯托大学等），占到总录取的89%，使得我校的人才队伍学缘结构进一步多元化。

2、实施“131”人才工程突出“引”，发挥高层次人才引领作用。

做好现有后备人才的培养工作，充分运用好“131”人才工程一、二层次人才，坚持学术引领、项目合作、多方扶持、考核激励、完善配套的方针，对拓展我校青年教师学术视野，实现学术高起点，成果高水平，起到很好的示范作用。同时发挥牵头作用，积极督促落实“131”人才工程款项，协调组织督促2610万的经费使用，购买了先进仪器设备，进一步提升了各学院的学术研究设备档次，为开展高水平的科研工作提供了物质保障。

一年来，各学院认真组织，一、二层次的院士和知名学者先后36次来校开展学术讲座、科技论文讨论、项目选题等学术交流工作，20xx年我们积极申报第二批省“131”人才工程，申请引进院士级人才4人，国家“千人计划”、杰青获得者、长江学者等层次知名学者35人，这一工作有力带动了师资队伍梯队建设。

3、人才招聘突出“早”。

20xx年人才招聘工作从20xx年9月即已着手组织，我们利用网络宣传，参加8大城市现场招聘会和12所知名大学校园招聘，目前硕士毕业生达成就业意向63人，博士10人。

（二）树立了干事创业导向，初步建立激励与约束相结合的机制

1、按照学校制度建设要求和建立完善人事管理制度体系工作需要，20xx年人事处基本完成了校内编制的核定方案草案，起草了《农业大学岗位职责及聘期考核方案（试行）》，基本形成了从二级单位编制数量核定、岗位职责明确、岗位竞聘程序、岗位聘任、聘期考核一条龙的工作体系。

2、严格考勤考核，修订了奖励绩效发放办法，与每一位职工按照不同岗位，不同层次签订了聘期聘用合同，明确了岗位职责。

3、将工作年度考核与聘期考核相结合，开展年度工作述职，并对副高以上人员年度工作在全校范围内公示。

（三）职称评审严格把关，明确导向

严把论文基本信息关、查重关、外审关、答辩关、评审关。坚持条件公开，过程公开、结果公开，确保公平公正。认真按照省教育厅要求，对论文进行查重、外审，起到了很好的导向性作用，让老师们今后对论文的撰写，著作的发表都进一步明确了要求和规范。

全年共评审聘任教授9人、副教授26人、讲师30人、实验师3人、图书助理馆员2人，图书馆员1人，编辑2人。

（四）狠抓重点，构建人事管理体系

按照学校制度建设年的工作要求，坚持构建科学、灵活的人事管理体系，狠抓重点，先后就高层次人才引进考核、博士后管理配套措施、博士引进扶持政策、学校奖惩考核机制、师德师风建设等几方面修订出台了《农业大学教师延退暂行办法》、《博士研究生来校工作暂行办法》、《农业大学博士后工作管理办法》、《“131”领军人才工程引进人才岗位津贴发放办法》、《农业大学校内奖励性绩效工资实施方案》。

三、抓优质服务，能力水平实现与时俱进

（一）博士后优化结构，流动站喜添新兵

根据国家博管委的要求，在博士后进站人选结构上进一步优化，扩大全职进站人员的比例，鼓励在职专业技术人员走出去到更高水平的科研院所从事博士后研究工作。

流动站建设取得新的突破。20xx年我校新增园艺学一级博士点博士后科研流动站，实现了学校现有博士一级学科点博士后流动站全覆盖的学科建设目标，为完善学科发展，建立高层次人才储备库做好了前期准备。全年组织在站博士后申报博士后基金面上资助和特别资助项目24人次，获批面上二等资助3人，连续3年多人获得资助。

（二）选育各类人才，提高队伍素质

努力掌握各类人才选拔信息，及时通知到教师本人，鼓励符合条件的教师积极申报。20xx年我校入选省学术技术带头人人选3人，每人奖励特殊津贴2万元；荣获“全国优秀教师”1人，“xx省优秀教育工作者”2人；2人获得省留学人员科技活动项目择优资助项目17万元资助（其中1人获得省重点类12万资助），派出4人参加教育部的青年骨干教师国内访问学者项目。组织了86名新进教师的岗前培训的申报工作，36名新教师参加了教学能力测试和教学理论考试，为48名新教师办理认定了高等学校教师资格证。

在校内开展青年教师培训工作。组织152名20xx-20xx年新入校教师、辅导员、管理人员参加了“校情师德师能”培训班，聆听了学校党委书记石扬令，校党委副书记、校长，校党委委员、副校长，副校长精彩专题演讲，引人入胜，反应强烈。

与学校年终考核工作相结合，起草了《农业大学教师职业道德考核实施方案（试行）》（征求意见稿），开展了师德师风专项考核。

（三）做好工资发放工作

加快推进工资审批进度，全年先后完成了职称、职务变动、薪级普调和补发等工作，集中完成了校内绩效津贴70%，工资30%，取暖费等核发工作，这都是在时间紧、要求严、任务重、范围广的情况下完成的。同时还及时完成了新进人员起薪、工人技术等级考试组织、临时工考核、离休干部护理费等核定发放工作。

（四）及时开展社保计生服务

全年及时完成了各类养老保险、残疾人就业安置、突发急诊、异地安置、参保退保、临时报销工作，全年缴纳各类保险金1361万余元，争取职工培训资金34万元。为退休长期驻外职工解决了定点医疗机构少的难题，及时为职工突发事件提供信息服务。

积极宣传计划生育国策，与各基层单位签订人口和计划生育责任书，20xx年我校计划生育率达到100%。根据国家部分放开“二胎”生育政策，对申请生育二胎的教职工严格审核，并进行了公示，落实了独生子女父母奖励费。

经申报、核实、公示等环节后，对公示的181名独生子女退休父母中第一批次81人发放了一次性奖励。开展了独生子女家庭慰问工作，发放慰问品350份，组织了320多名育龄妇女进行了妇科体检。

四、存在的问题

一是制度还不完善。目前还缺乏对人才培养的细化分类和长效的培养机制，对现有师资队伍的管理还没有制度化的准入和退出机制，博士后待遇还缺乏奖惩激励和住房管理制度。

二是“三晋学者”、长江学者、国家杰青等高层次人才数量还尚缺，35岁以下青年拔尖人才也是空白。学校人才队伍总体数量与同类院校比较，还是影响学校战略转型发展的短板。

三是绩效分配制度激励效果还有待提高。“多劳多得、优绩优酬”原则还缺乏更细化的考核机制来体现。

四是人事管理手段、数据处理还缺乏“大数据”思维，为学校作出战略判断所提供的高质量信息不够。

五、20xx年工作计划

一是培养和引进工作还是有许多工作要做，明年乃至今后的重点是围绕学校建设教学研究型大学的转型规划，加大具有国际学术背景的优秀人才的引进，加大本校青年学术骨干的选拔和培养。

二是争取获批农学类学科的教授评审权，提升学校的青年优秀人才层次。制定实施人才发展计划，结合“131”引进人才的引领，争取在自有人才队伍中出现一批高水平的学术名家，并逐年扩大国外访学人员数量。

三是加快推进人事管理信息化“大数据”体系建设，改变现有效率不高、数据割裂的现状，加快信息整合，实现科学动态和实时的管理工作模式。

四是开展制度建立完善专题研讨，完善各类职工岗位技能培训，在岗定期教育制度，完善奖惩激励机制，完善人才扶持机制，逐步建立完善人事管理体系和人才培养体制。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇十三**

20xx年对百信超市而言是步入发展快车道的一年吧，在大学城实现扭亏为盈之后，公司基本上实现每店均赢利的目标，而且20xx年公司还计划至少要开发两家能够保证盈利的门店。这是公司短期的计划。

当然，我们也有着长期的计划和打算。对我们超市公司而言，近三年的目标是，在实行独立核算的前提下，在20xx年超市的年净利润要达到500万左右，要将公司建设为温州本土最顶尖的超市公司之一。

能否实现这一目标，是和董事长的大企业家的风范是分不开的，包括董事会给骨干配股，以及对超市公司发展的全力支持和把关，所以说老板的高度决定企业的高度，如果没有董事长的眼光，超市公司可能不会获得如此的发展。

在此，我作为公司总经理，首先也要向董事会表示诚挚的感谢，感谢董事会给了我们超市公司全体人员这样的一个发展的机会。所以，在20xx年，公司全体人员还要一如既往地鼓足干劲，力争上游，确保公司整体目标的实现。下面我就xx年的超市公司的工作总结及20xx年超市公司的年度计划与工作重点，作一个简单陈述：

xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润x万元。通过对xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励;大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善;梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

20xx年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在20xx年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于20xx年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在20xxxx年3月或者4月开业。

虽然20xx年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信20xxxx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(xx年销售万，较xx年万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在20xx年的工作计划中，提出改善意见。

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

20xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家(如塑料制品、日化用品)直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

采购部在与供应商的合作与沟通过程中，掌握了一定的水准，但有些时候展现灵活度不够，缺乏大企业的气度，相信慢慢也会得到提高。

20xx年度采购部还是公司需要加大力度进行改革和创新的部门，所以在这一块我们还是会继续投入更多的精力进去。

xx年六月份，自行政部经营过来之后，行政工作才开始步入正轨，对门巡及监察管理有所加强，包括对行政管理制度进行了相应的规范，员工沟通及员工福利方面也进行了一些调整，行政常规工作基本上比较到位。

但行政创新方面的工作还不够强，一些制度化体系的东西还不能够全面实施，所以在20xx年度，对公司行政工作还是会进一步加强。

财务控制方面基本上还可以，对我这边工作的帮助性很大。

财务部的服务意识较前有所改善，但还需要进一步加强，包括全局观念等。

1、学子家园

在学子家园经营策略上，因为xx年的定位较高，使得学子家园有学生的心中成了价格高的代名词，在这种情况下，公司进行了价格调整，并将毛利较高的日化用品、塑料制品从台州直接采购的策略，结果不仅重塑了商场的价格形象，同时也在其它的方面提升了毛利率。更为重要的是，采购部成功地运用到了德政店的开办过程之中。同时因为销售的提升，在费用上面，采购部有了更多的谈判筹码，总的利润反而提升很多。

xx年度，在董事会建议下，公司对大学城的会员发展进行了一定的投入，主要是增加了会员价商品的数量，从xx年的30%提高到xx年的50%以上，在实际操作过程中，茶山店会员销售由xx年的10%提高到了35%，同时由于将会员积分奖励的力度进行了大幅度的缩减，所以xx年会员积分支出反而比xx年降低了很多。(xx年会员积分奖励是4%左右的商品，xx年调整到1%，同时对会员积分奖励改变了会员感兴趣的东西)在学子家园的促销方面，根据大学城的特点，将原先学子家园与工业区采用同一张dm海报的方式进行了改变，对学子家园单独出了几期dm海报，尤其是针对开学期间，连续做了五期海报，对全面提升学子家园的形象及销售，起到了较大的作用。

及时调整了学习家园的年度销售计划，销售计划调整后，员工的士气得到加强，同时精减了人员的数量，降低营运成本，目前学子家园人员结构稳定，对后续的发展，是一个好的开始。

2、蟠凤店、梧慈店、德政店

xx年度，将原先的会员卡变更为vip积分奖励卡。但由于这两个店会员价的力度不及大学城，目前销售增长有限，这是20xx年需要着重改进的地方。

对门店的形象进行了更新，倡导为顾客创造舒适购物环境的理念。10月底梧慈店关店，对蟠凤店的形象进行了全面更新，并对招商进行了重新定位，提升了门店形象。

梧慈关店后，及时在德政店开业，德政店从货架进场到开业只用了一周时间，开业当天创造了15万的销售业绩，同时开业之后附近一些便利店纷纷关门，显示了德政店的开业策划尤其是商品组织及价格定位方面，是有一定的效果的。德政店的顺利开业，王店长和总部人员连续加班，这种精神是值得大家肯定并继续发扬的。

蟠凤店目前存在问题是员工在销售得到提升后，观念趋于保守，对创新认同感不强，这是蟠凤店20xx年必须取得突破的一项工作内容吧。。

虽然梧慈店关店之后，永丰超市及20xx年计划开业的佰胜超市会对蟠凤店的商圈形成一定的影响，但在创新方面如果能够给顾客新的感受，在服务上能够超人一等，预计对20xx年蟠凤店的销售影响不会太大。

公司20xxxx年度总的销售指标是要突破x万元的销售额，在独立核算的前提下实现四店净利润x万元(包括三溪店，三溪店20xx年销售指标是万，要求20xx年度能够盈亏持平，如果再有新开门店另外核算)。具体各门店的销售和营运指标已分达各门店，这里不再一一重述。

从一月份实际的销售数据来看，可能只能够完成计划额的90%，所以在以后的月份中，我们还要弥补一月份的销售的不足，因此压力还是存在的。但我们不能够因为有压力就对指标产生怀疑，而且我们不会再更改销售指标，所以大家都要努力。

当然，我们的最终目标是利润指标。如果年终利润指标没有达到，即使销售指标达到，那么我认为我们还是没有完成计划。

我以及在座的各位作为超市公司这个团队的领导，这意味着我们不仅享有的是一种权力，更是一种责任。所谓领导，就是要勇于承担责任，所以，如果没有完成指标，大家都是要承担责任的，也要有承担责任的心理准备。作为店长，如果该店指标没有完成，除了当月的绩效奖金拿不到之外，更为关键的是，有可能连年终奖也会被扣除(配备股份的管理人员如果绩效达不到甚至会扣除年终分红，当然工资不会有任何的扣除)，而其它各部门的管理人员均一样，人人都要为指标承担相应的责任。具体的承担责任的方案，我会和行政部在二月份之前完成并且发放下去。这里也说明一下，如果大家都不愿意承担相关责任，我相信指标的实现，是百分百完不成的。我个人在这里也承诺，如果净利润指标达不到，则达不到净利润指标部分的百分之十五由公司参与经营管理的股东承担，其中我个人承担百分之九，其他人员承担百分之六，该部分承担责任金额在年终奖金及年终分红中扣除。

所以以后我们编列的指标一旦出来之后，希望大家都要极为慎重极为认真地对待，要有坚定的理念的不屈不挠的精神，要有实现指标的坚定的信心和为之奋斗的精神，越战越勇，直至成功为止。

一个企业能否获得快速发展，关键取决于其管理团队。xx年1月份开始，我们就强调组建管理团队的重要性，并为此而不懈努力着。在这个过程中，一些不能适应公司管理压力的人员选择了退出，但留下来的人，在压力中都得到了不同程度的成长。现在我们虽然只有三家门店，但在同等档次的超市经营方面，应该都在同行中位居前列吧，甚至在标超这一块，有一些客户及同行的朋友和我说，公司xx店已经成了温州标超的楷模，无论是门店的商品陈列还是门店购物氛围的设计这一块，都得到了顾客及我们合作伙伴的认同，即使是德政这样的不到七百平米的小店，也成了很多超市参观的目标，这说明我们这个团队还是具备一定的战斗力的。各个门店店长的成绩很大。

但是我们不能因此而认为自己做得很好了，的确，我们有进步，但是我们还有很多地方做得不够，包括我们的服务，我们的商品结构，我们的防损等等，我们的很多细节都做得不够好，甚至是我们总部的服务形象，都离大企业的目标很远。所以，我们越是做到更高的层次，越要对自己要有更高的要求，我们要向那些大企业学习，学习接人待物，有理有节。为什么现在我们在一些供应商眼里形象不是很好，我们要改进的地方还很多。

所以，今年，我们的营销部一定要建立起来，我们的培养人才的机制要加强起来，我们的招聘渠道一定要扩大起来。大家一定要记住，一个企业得不到发展，最主要的原因是人才得不到开发和有效利用;而一个人才得不到有效开发和利用的企业，就没有空间，而没有空间的企业，也留不住人才，更加组建不了自己的团队。这就是企业界的恶性循环。

当然，还有些部门没有大局观念，具有强烈的小团队意识，这也是小企业里的一些通病。很多人只看到自己的成绩，看不到自己的不足，但却盯着别人的不足，看不到别人的成绩，这些，都是我们要克服的，也是我们在进行团队建设过程中，要时时注意的问题。一个团队的成功，是零和游戏，只要一个部门做不好，整个团队都不会成功。当然，人无完人，我们只要本着共同进步的理念，互相勉励，互相进步，互相学习，这样的团队，才会是最优秀的团队。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇十四**

xx年上半年，在局领导的正确领导和其他科室的积极配合下，人事科认真贯彻落实上级有关工作要求，在完成常规工作的同时，紧密围绕办人民满意教育这一宗旨，加大工作创新力度，在教师队伍建设与教师队伍管理等方面做了以下工作并取得了较好的成绩：

一、组织开展了xx年面向社会教师资格认定，共1367位人员通过认定（其中xx学院应届毕业生880人），认定人数是近三年来最多的。

通过资格认定进一步完善了教师队伍专业化建设，严把教师入口关，也为毕业生就业提供了新的途径。

二、组织开展了xx年局属学校教师招聘工作，面向社会公开招聘23名教师，其中要求研究生学历共15人，进一步提升了各学科教师学历层次，目前已完成笔试和面试工作，正在进行体检和政审。

招聘中，共有157人报名参考，其中全国重点、大学人数进一步提高，有2位国外留学人员报名，说明教师职业的吸引力和社会对教师职业的认可度不断增强；幼教系统也在时隔xx年后首次公开招聘4名公办在编教师，对提高我市幼教专业化水平，稳定师资队伍起到了好的作用。为16名生源地的高素质免费师范生联系落实了就业单位，100%完成任务。

三、为加强全市教师队伍建设，搭建教师专业发展平台，建立名优教师成长激励机制，培养和造就一批师德高尚、业务精湛、理念超前、业绩卓著的名师，带动我市教育事业全面、和谐、可持续发展，xx年初启动了名师名校长培养工程。

首批选出的34位名师培养人赴师范大学完成了为期12天的集中培训。x师大教科院为参训同志精心选择和设计了“教育家办学”系列课程，通过开设讲座、论文指导、到校观摩交流和进课堂参与教学活动等形式，使参训者不仅拓宽了眼界，掌握了最新的教育教学理论动向，特别在实践操作层面得到了锻炼和提高，有利于名教师不断地增强自我学习、自我提高的内驱力，进一步提升了自身的综合素质，为今后开展教育教学改革和个人专业发展打下扎实的基础。

四、组织开展了教师继续教育需求调研，根据教师实际需求分类别、分层次制定了中小学（职教）及幼儿园教师全员培训计划。为全面提升职业学校教师的综合技能，精心筹备市级培训，将职教教师和民办学校教师首次纳入培训范围。

进一步完善幼教师资培训体系，筹备了幼师入职（转岗）培训、骨干培训、农村教师素质提升培训等专项培训。完成了55名中小学骨干教师、教研员“国培”调学任务和73名职业学校教师、省级调学任务。

五、深入开展与铜陵市的合作交流工作，在总结教师支教工作基础上，积极拓展教师交流、信息共享、硬件支援工作，为打造铜陵——教育共同体打下基础。

六、组织完成局属事业单位和机关xx年度考核、评优工作。完成对局属义务教育阶段学校校长奖励性绩效工资的考核发放。

组织了工资核查工作小组，到20个局属事业单位，对在职及离退休人员xx年工改以来的工资信息做了全面核查，进一步规范了工资收入分配秩序，提高了工资政策执行的准确性。

七、认真做好信访工作，包括解决退役士兵待遇、接待早年辞退民师和退养民师上访，接待原企业办中小学（含职教幼教）退休教师上访等。

八、整理局管档案迎接市委组织部档案检查。

下半年工作计划：

一、教师队伍建设方面

（一）组织好局属学校招聘教师的体检、政审、入编及岗前培训等后续工作，认真总结教师招聘工作经验，进一步完善招聘工作制度化、程序化建设体系，提高招聘质量。

（二）进一步做好名教师后备人选跟踪培养工作，检查培养计划可行性并及时完善计划，组织好下半年名师后备人选赴上海集中培训工作，认真谋划并启动名师评选工作，筹备建立名师工作室有关工作。

（三）为充分发挥我市学科带头人在教学业务上的示范、帮扶、带动作用，督促优秀教师进一步加强教育科研能力，提升教学业务水平，认真筹划，做好我市107位首批学科带头人的复审工作。

（四）认真贯彻落实教师继续教育工作计划，继续做好“国培”各项派训，将师德规范与要求贯彻到每一项教师培训工作中去，特别做好以下几点：

1.完善新教师入职培训导师制，规范新教师培训机制，加强新入职教师师德教育，以提升基本技能和学科教学常规为培训重点，培养他们初步的教研能力；

2.落实好职教教师各项继续教育，做好总结反思，提高培训针对性与实效性；

3.落实好幼教人员各项培训，结合省发《幼儿教师培训工作意见》要求，做好幼教人员入职培训、骨干培训以及农村幼教人员素质提升培训，初步建立我市幼教人员综合培训体系，为期间我市幼师队伍建设，发展幼教事业打好基础。

（五）以学习贯彻《xx省加强教师队伍建设的意见》为抓手，提升教师队伍建设水平，促进教育均衡。在广泛听取意见的基础上深入研究并制定好《安徽省加强教师队伍建设的意见》各项配套文件。

二、表彰（宣传）学习方面

（一）利用庆祝教师节，广泛宣传优秀教育工作者（第十批特级教师）先进事迹，慰问优秀教师代表，结合庆祝活动组织各单位开展师德教育，加大对先进人物先进事迹的宣传力度，营造尊师重教的良好氛围，提高社会对教师和教育工作的理解、认同和支持。

（二）与《xx日报》社联合举办“我身边的好教师”主题征文、演讲比赛，面向社会大力弘扬师德，广泛树立师表，以模范人物的先进事迹激励教师自我发展，以奋发昂扬的精神面貌迎接党的xx大的召开。

（三）贯彻落实《教师专业标准》，采取宣讲、讨论、座谈、培训等多种形式开展专题学习活动，提高教师队伍专业化水平，初步构建我市教师专业标准体系。

三、其它工作

（一）组织好xx年各级职称评审，总结完善评审工作规范，提高评审质量。

（二）认真准备，迎接xx年省教育督导考核。

（三）认真准备，迎接xx年市就业和社保工作考核。

（四）认真梳理信访隐患，做好信访接待工作。对原辞退民师、退养民师、61届下放师范生、原企业办中小学退休教师等问题，整理好相关资料，做好工作预案和接访准备。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇十五**

公园管理所根据园林局领导的指示，坚持社会效益、环境效益和经济效益相结合的原则，主要进行了春节应节时花的后期生产管理、花卉摆设和公园的园务管理等工作，基本上能按时、优质、高效、安全、文明地完成了各项工作任务。现就有关工作总结如下：

认真抓好后期的盆花日常生产管理，使春节的时花供应能自给自足，满足了花坛摆设和市区摆花的需要。据统计，春节期间共供应时花为12.9万盆，分别为万寿菊30000盆，矮牵牛30000盆，菊花21500盆，一串红xx0盆，洋凤仙xx0盆，石竹3000盆，三色堇3000盆，大丽花1500盆。

由于对长期干旱无雨和暖冬天气认识的不足和花期调控经验的不够成熟，部分时花花期出现偏差，例如部分菊花和万寿菊花期偏早约5-12天，部分大丽花花期偏迟，而且菊花的商品质量有待进一步提高。我所已组织相关技术人员对春节控花技术进行了专题研讨，认真分析和总结，希望能有所提高和不断进步。

春节前一周，我所将大量的人力、物力投入到春节的花卉布置和摆设工作任务中，在局领导的亲自带领下，将苗圃培育的应节时花运至市政府南北城市广场，根据设计要求和景观效果，周密组织，精心进行花坛的施工摆设。春节过后鲜花凋谢时，及时进行花坛的清场，并将运回的残花卉、塑料花、铁支架等进行妥善的处理和安置。优美、自然、舒适的景观，获得了市民的好评和赞誉。同时，还分别于1月下旬和2月下旬，对等市区街道、景点的时花进行了二批次全面的更新和轮换(每批次约需更换盆花2.2万盆)，使市民在一个四时鲜花、满城春色的环境中度过了一个喜庆、欢乐、祥和的春节。

3月份天气逐渐转暖后，园林苗圃抓紧有利时机，大力进行花卉苗木的生产和繁育工作。主要工作有：

1、制定了五一节、龙舟节的花卉供应计划和xx年全年花卉生产计划，并进行花盆、育苗袋、棕衣、枝剪、肥料等园艺生产资料的部分采购。

2、对苗圃荫棚、塑料大棚和工艺厂内的全部铁制品进行油刷防锈漆，并对苗圃、公园边界的防护栏进行维修和加固。

3、进行五一节用花草花类的播种工作(如一串红、百日草、硫华菊、长春花、凤尾球鸡冠、本地穗冠、鸡冠花、长春花、矮牵牛)。

4、对苗圃库存的备用半成品花卉(如一串红、矮牵牛、洋凤仙、万寿菊、四季海棠、石竹、大丽花等)加强肥水管理，确保生长良好，质量保证，花期适时。

5、荫生植物进行全面的修剪、扦插、分株、换盆，并从广州芳村进购了一批荫生植物种苗和半成品，增加了室内观叶花卉的品种和数量。

6、对花凋谢后的大丽花(大红、花猫品种)进行剪裁枝叶后，地栽留种。

7、扦插繁育了七彩大红花、黄金榕、花叶假莲翘等一批绿化小苗(三斤袋)，用于市区绿化补苗备用。

春节前，人民公园进行了一次全面的园容园貌的整理，例如修剪、整形、卫生清洁、安全防护等，以亮丽、洁净的面貌向市民开放。为了欢度春节，管理所在公园的正门外小广场布置了大批的鲜花，并摆设了2个大型花坛，大大活跃了春节的节日气气氛，同时春节期间还安排了人员进行值班和安全防护，没有发生事故和意外。阳春三月，植物开始萌芽生长，开始对全公园的树木花草进行全面的修剪、整形、防虫和补植，草坪进行初次大面积的修剪，促进叶色转绿、生长。

在转入初夏后的4-6月，是多雨、湿润的季节，植物生长旺盛，公园管理所计划做好以下工作：

1、对职工进行技术培训和安全文明生产的教育活动。

2、进行地栽绿萝柱的栽植试验和应用、推广，加强荫生花卉的繁育、肥水管理，促进生长。

3、继续正常的草花播种工作，4月播6月龙舟节用花，5月播7月份用花，6月播8月份用花，品种主要为鸡冠花、百日草、硫华菊、长春花、黄星花、百日红。

4、加强应节时花的肥水、病虫害等日常管理，特别是雨天的管理。

5、及时更换城区摆设的花卉，重点抓好五一节和龙舟节(6月11日)的花卉布置。

6、继续加强公园的日常管理工作，重点进行草坪的修剪和树木的整形、修剪、病虫防治。

7、加强工艺厂的安全生产工作，并根据实际需求，灵活安排工艺厂机制砖的生产和经营。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇十六**

不知不觉，大一上学期飞逝而过，马上就要迎来第二学期了，在大一上学期中，同学们渐渐熟悉起来，初来时的陌生感也渐渐消失，同学们的感情也在生活和学习中不断加深，在同学们的共同努力下，我们班取得了不错的成绩。这给我们第二学期的工作的开展开了个好头，为了带领我们班做得更好，我们继续为下学期的到来做好工作准备。

增强同学们的集体荣誉感、增强集体凝聚力，加强全班同学之间的团结。

学生以学为本，力求班级整体成绩更上一层楼;同时丰富课余文化生活。

树立班级形象、增强班级影响力、形成勤学好问的学习风气。

尽量提高全班整体的学习成绩。

(一)要有坚强的班集体核心。班委要一直团结，密切联系同学，起模范带头作用，深受同学信任与拥护，有要对工作忠诚的责任感、对广大同学高度负责的热情和用于克服困难的精神，成为班级核心。

(二)要实行班务公开制度。让同学们知道班最近有什么活动，使班级里的同学人人都可以参与到集体事务中来。同时，广泛采纳同学们对班级事务的正确意见，争取使班级工作更上一层楼

(三)要有共同奋斗的目标。共同的奋斗目标是班集体建设的方向，它反全班同学的共同愿望和要求。我班应把提高班级整体成绩，争取评为“优秀班级”作为奋斗目标。

((五)要有浓厚的学习气氛。班级成员学习目的明确，学习态度端正;遵守学习纪律，热爱学习。发扬“团结、严肃、勤奋、创新”的优良学风，争取更上一层楼。

(六)在劳动、文娱、体育等各方面，我们一定积极配合学校和院里的工作，认真完成学校和院里分配下来的各项任务。另外，我们也计划开展一些具有鲜明本班特色的活动，具体的活动内容可以按同学们的总体意愿以及当时的实际情况而定。

以上便是我们为大一下学期制定的工作目标，这给我们的工作指了方向，我们将会尽我们最大的努力，好好工作，努力为同学们服务，与同学们一起把我们班变得更好。

大一下学期工作总结

经过一年的相处和锻炼，我觉得自己长大了很多，这期间我对自己职务也有了很多的思考和感受，对于我们班，我觉得在各班委和同学们的共同努力下，也取得了不俗的成绩。但是不可否认的是，这当中依然存在很多的不足，仍然还有很多需要改进的地方。现将本学期工作总结如下：

1:积极的配合学校、院里和辅导员的工作，认真努力的对待自己的工作，努力完成学校及院里的要求，加强对同学们的思想教育，培养同学们的良好道德品质。

2.加强班级管理制度，培养同学们的团结互助精神，鼓励同学们积极参加学校举行的各种课外活动。

3.努力创建优良的班风学风，加强学习活动的开展，促进同学们成绩的巩固和提高，营造良好的班级学习氛围。

4.定期召开班委会，对即将开展的工作和活动进行整体把握和分析，想出全面的计划方案。同时，也对已经做出的工作进行总结和批评。这可以使各班委认识到自己的不足，并吸取教训加以改正。

5.在平时，我们班委也注意同学们的思想动态，发现并解决问题。比如有的同学在考察课上讲话，认为考察课不重要，这时，我们的班委就对他们的行为进行劝说，使其认识到其行为对班级学风、班集体荣誉的负面影响。2.设立意见箱，收集同学们对班委会工作的意见和建议;建立了班级qq群，便于及时传达各种信息。

1.班风虽然大有改进，但班上的个别同学学习的积极性还不够，仍有迟到现象，上课也不太积极，仍有讲话现象。部分学生的集体意识不够强，有时不喜欢参加班级组织的活动。

2.一些班干部的工作能力有待提高，在某些方面上，没有起到一定的带头作用，组织能力有点弱，纪律性不强，团结向上的意识较弱，仍需进一步培养。

但不管怎样，我们班仍在不断进步，相信在经过不断地学习，我们班会实现质的飞跃，会迈上一个新的台阶。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇十七**

20xx年转眼已快过去，回顾过去的一年我接手生产部的这段时间里的工作，以及在生产部全体员工的共同努力下，在各项工作中的工作还是很多不尽人意的地方，我们的工作中也存在很多问题，现具体总结如下：

一、过去一年的工作回顾

1、生产任务完成情况

(1)今年共装配生产镰刀臂机器4台;

(2)最最终用户处安装交付4台;

(3)技术改进钼靶机一台，已完成了80%;

(4)售后维修4台次;

(5)技术革新小改小革5项。已经近尾声。

以上工作生产部根据公司要求的生产工期，及时制定生产计划，并按此计划组织实施生产，并在生产过程中要求员工按操作规程及生产作业指导书进行自检及互检，发现问题及时与相关部门联系，并进行处理，保证了产品的质量。由于公司对产品质量的重视，因此一年生产中虽然没有出现重大质量事故，但生产的产品还是有些部件出现了质量的问题。

2、工作中存在的问题

(1)生产现场管理中存在的问题，车间的生产作业环境不清洁，各种生产设备及工具乱丢乱放，没有做到定置、定位管理，原材料及产成品摆放不整，标识不完整，未能按规定区域摆放;

(2)生产工艺管理中存在的问题，没有按质量体系规定对员工定期进行生产质量培训，员工的生产工艺意识较差，因此工作中生产操作机器装配电气布线混乱，标示不清，存在诸多需要急需解决的问题;

(3)质量管理中存在很多问题，有些操作者没有严格按生产作业指导书及生产工艺要求进行生产，而且对产品的自检和互检做的不到位，导致生产过程中产品质量同样的问题连续发生;

(4)公用仪器设备管理上存在的问题，对公用仪表设备的日常维护及保养做的不到位，用后随意摆放;没有专人负责管理。

(5)低值易耗品管理不严，生产现场螺丝、低值易耗品随处可见造成极大浪费。

(六)人均效率管理的问题

目前生产部直接间接定员4人，按人均效率今年生产发货4台来看，一年人均一台效率严重低下，各项生产任务并不饱满。

以上存在的问题，是我们在日常工作中没有严格按质量管理体系的相关规定来执行，因此在今后的工作中要加强对员工培训、宣传贯彻质量管理体系的相关规定。

二、明年工作计划

明年生产部要认真总结今年的工作不足，发扬成绩，克服缺点：认真学习，勤奋工作。

(1)制定详细的生产进度计划，按人均效率严格生产工序要求，按时保质完成生产工作，随时检查现场工作。

(2)加强生产质量管理，提高员工的全员质量意识，使我们生产的产品在质量上有更大的提高;

(3)加强设备仪器管理，做好设备仪器的维护及保养工作，杜绝设备仪器损坏;

(4)加强现场管理，做到设备及原材料工具等要定置、定位摆放，保证现场工作环境清洁整齐有序。

(5)加强生产工艺管理，定期对员工进行生产工艺培训，杜绝违反生产工艺质量操作的事件的发生;

(6)加强员工的思想和技术培训工作，制定明年培训计划，实行传，帮，带，授课，讨论等方法，争取将现有的生产部人员培养成全能型放到哪个岗位都能闪光的生产骨干。为今后公司的发展壮大奠定人才基础。

(7)加强对低值消耗品的管理，严格按公司的相关规定执行。

总之，明年我们生产部在各项工作中，严格遵守质量管理体系的相关规定，努力工作，保质、保量完成公司下达的各项生产任务。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇十八**

周年复始，万象更新，转眼间物业在新的历程中匆忙而紧张的跨过了，回顾自己x个多月来的工作历程，收获及感悟颇多，从x月进入公司以来，在公司各级领导的带领和关怀以及各位同事的积极协助下，凭着自己认真负责的工作态度，圆满的完成了公司领导赋予的各项工作。现将工作汇报如下：

一、本人于x月正式加入海门中南物业管理有限公司，担任客服领班一职，入职之初，在客服主管的带领下，完成以下工作：

1.针对客服人员专业知识不足，在严格按照客服部年度培训计划进行培训的同时，加强现场培训，通过真实案例实操实练，通过理论与实践让客服人员更深刻的认知专业知识的重要性，在五月份客服部安排人员参加南通总公司组织的客服专业技能的培训与考核时，荣获全公司第二名的好成绩。

2.梳理现有管理费的收费进度，对未收户数、面积、金额及原因作统计并制定催收管理费计划，针对收费率低、业主不愿缴纳管理费，客服部制定各楼栋助理根据各自区域按时上门、电话催缴的催缴计划。五、六月份根据制定的催缴计划进行管理费催缴工作，并对业主不愿缴纳管理费原因进行统计，根据业主提出的各类问题，找出问题的根源并处理，已取得良好效果。五月份上门收缴管理费x元，六月份上门收缴管理费x元。七月份对管理费一年以上未交的业主发催缴函，对已交付区域未收房的业主发催收函，共发出催收信件x封，至月底已有x户交纳物管费x元。

3.完成x月的x期及x月的x期交收楼活动，入伙x多户。针对交房期间的遗留问题积极与地产工程、施工单位沟通跟进，及时的完成遗留问题的处理，极大程度上避免因施工遗留问题导致的业主投诉及满意度下降。

4.对客服部台账进行梳理，针对现有台账混乱及部分台账空白现象，从四月份起建立健全的部门台账，对erp数据录入的真实性、准确性等数据进行整改，加强erp录入人员的培训工作，erp录入步入常态化。

5.由于小区管理面积较大，针对部分标识标牌的统一制作需要大量的时间的问题，客服部制定张贴临时标识标牌，对现有不统一的标示进行休整，完善各类标示工作。

6.根据“精致塔”要求制定客服部关于“馨风采”、“馨服务”、“馨家园”的提升计划并落实执行，五月份组织开展“温馨五月情感恩母亲节”活动，通过社区活动加深物业与业主的关系，让业主更深层次的了解并接受理解物业。九月份开展的中秋社区活动，培养业主“家是最温馨的港湾，社区是家的构成”内心认同。取得业主一致好评，并要求以后多举办此类活动。

二、x月世纪锦城盛大开盘，在公司领导各方面权衡之下，我于x月被调任到世纪锦城任客服主管，在此期间完成以下工作：

1.针对销售大厅各项工作与小区存在一定的差异性，员工对新的工作环境及工作任务不太明确，做好员工之间的动员工作的同时，制定并实施会所服务标准以及各部门详细工作流程，对安排的工作具体落实到相关责任人，要求当天能完成必须当天完成，不能完成的要查出原因、制定计划，按规定的期限完成，改变懒、散、慢的不良工作习惯，对提高服务意识、有效开展工作起到至关重要的作用。

2.十月份样板间正式对外开放，在此期间完成样板间的全面开荒工作以及销售中心的细致卫生清洁。

3.根据验收标准完成对销售中心、样板间以及配套设施的验收，并对存在的遗留问题要求整改并跟进结果，对维修后的遗漏工程进行复检。

4.针对案场工作要求，对南部会所人员加强员工礼仪礼节及专业技能培训，通过使用玻璃杯、咖啡杯，服务区域摆放香薰，保洁人员使用统一工具盒，秩维规范交通指示，客服提供问茶、续茶服务以及一些小的细节来提升服务质量，体现物业服务亮点。

5.配合房地产销售推广、开盘工作，以销售中心、样板房的使用、业主接待及环境保洁等物业服务工作方面为重心开展服务工作，顺利完成世纪锦城2-8楼的开盘、“魅力锦城、华彩篇章”业主联谊等活动。

回顾以来的工作，诸多方面值得分享和肯定，在工作中也存在在很大的不足：

1.在物业服务工作上理论知识稍有欠缺，对于客服部以外的其他部门理论知识掌握不大熟练，运用不到位，需要加强学习，积极进取，以求进一步提高物业管理水平，提高自身综合素质。

2.对于管理方面的素养，还需要提升，需加强管理知识理论的学习和实际经验的积累。

3.日常的工作标准虽然达标，但是与“精细美”的服务理念存在一定差距，需要在服务工作中的细致部分下功夫。

为了在新的一年里更好的扬长避短，克服之前工作中的不足，树立良好的服务口碑，20xx年南部会所将致力于加强规范管理、协调沟通、落实执行。以提高管理服务效能，营造和谐生活环境，配合营销工作为中心计划开展工作。

一、加强员工培训，完善内部管理机制。

1.在现有工作手册的基础上，根据工作需要不断完善工作手册，落实执行公司下发的iso质量管理体系文件，使每一位员工了解工作规程，达到规范自我、服务业户的目的。

2.根据年度培训计划对员工进行定期的业务、技巧、服务意识等方面的培训，通过不断的强化学习，不断提高会所员工水平，尽快带领出一支业务过硬、服务意识强的员工队伍。

3.对会所员工自身特点、专长、结合日常工作表现，进行合理评估，合理安排岗位，明确发展方向和目标，对不称职员工坚决撤换。

二、积极配合营销及客服工作的开展。

通过推出更贴心的服务，展示物业服务水准，做到人人都是称职的“形象销售员”，令客户对公司及楼盘增强信心。

1.根据销售中心的装修以及布局提出合理化建议，做好服务软包装。

2.服务礼仪不漏掉每一个需要注重的细节。

3.服务用语文明、礼貌，统一说词，规范用语。

4.通过销售中心以及样板房的服务，展示后期物业服务的水准。重点在于提升物业公司的形象，发掘并展示公司服务的优势和亮点。

5.对物业的营销推广提供物业管理的卖点，充分介绍物业优势而又避免随意许诺，对客户提出的物业管理问题进行咨询答疑。

三、开展业主需求调查。

积极参加与销售中心开展的业主联谊活动，集中了解业主反馈的信息，在销售中心帮助下，在入住前开展业主需求调查，以求了解业主的年龄结构、文化层次、兴趣爱好及各类服务需求，通过分析，确定管理服务标准及各项服务收费标准，使今后的物业管理服务更加贴近业主。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇十九**

时光荏苒，我到物业管理有限公司上班已两年多了。在公司领导支持与帮助、同事的共同奋斗下，按照公司的要求和部署，较好的完成了本职工作。

我通过两年多来的学习与工作，工作的方式、方法都有了较大的进步，现将两年多来的工作情况总结如下：

一、客服接待员的日常工作

由于客服部的工作是直接面对本小区业主，所以客服部是小区物业公司形象最为重要的一个部。也正因为如此，公司制定了“天天让您满意”的服务宗旨和一切为了顾客、一把手亲自抓、一票否决制度、一丝不苟态度、一抓到底作风的“五个一”质量文化准则。客服管理员的日常工作主要有：接待业主来访；处理业主投诉；处理业主报修的联系、跟进、回访工作。

二、加强学习，提高业务水平

由于感到自己的知识、能力和阅历与自己的岗位有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，一年多来不断加强在专业知识方面的学习，在这方面公司也加强了对专业知识的培训和考试等方式，使我们在工作中能够灵活运用相关的专业知识，这样下来在业务水平方面的确有了一定的进步。经过不断的学习、不断积累经验、知识，均已具备了一定的工作能力，能够自行处理日常工作中的各种问题。能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认证努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在问题和今后努力的方向

通过对这音多工作的总结，着实发现了一些问题和不住，主要表现在：第一，由于最初对物业管理专业不是很了解，许多工作都是边干边摸索，以致有时工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够细，一些工作协调不是十分到位；第三，相关的专业理论水平还不能全打到刚公司对一名合格管理员的要求。对于物业公司最重要的工作之一就是收缴物业费，每年我们对物业费都有优惠政策，这样一来可以提高物业费的收缴率，是对我们公司服务质量的衡量，更是业主对我们所做工作是否满意的体现。第四：维修墙体发霉也是我们上班年的工作重点之一。因此物业公司的领导和地产负责人分析了主要原因：一是冷桥现象，二是墙体阴水造成的。因此制定了维修方案；我们客服部接到报修墙体发霉的电话第一时间先给地产负责人回报情况，较为重要的地产负责人回亲自去看，分析情况，安排维修人员及时处理，尽量做到让业主满意。

今后在工作中把提高物业管理知识、服务态度、工作水平作为重点。不断加强学习，拓宽知识面，努力学习物业管理知识和相关法律常识。加强对物业公司发展的了解，加强周围环境、同行业发展的了解和学习，要对公司的统筹规划，但前情况做到心中有数；更要注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进对业主、其他部门的服务水平及支持没配合能力。

我将以饱满的热情服务好业主，维护好公司利益，积极为业主提供优质的服务，为公司创更高价值造，力争取得更大、更优异的工作成绩。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇二十**

是有限公司成立的第三年。在董事会的正确领导下，经过全体员工共同的努力，我们完成了新厂区建设、搬迁工作，克服了由于搬迁而带来的停产近三个月的实际困难，较好地实现了年度各项经济指标计划,取得了可喜的经营成果和工作局面，为公司的长远发展奠定了坚实的基础。

主要经济技术指标完成情况

1、利润计划指标万元，实现利润万元，较上年增长% ;

2、销售收入计划指标万元，实现销售收入万元，较上年增长% ;

3、新增订货计划指标万元，实现新增订货万元，较上年增长23% ;

4、工业总产值计划指标万元，实现工业总产值万元，较上年增长% ;

5、回收货款计划指标万元，实现回收货款元，较上年增长% ;

6、员工年人均收入万元，较上年增长% 。

主要工作可以概括为以下八个突出特点：

一、 调整机构设置，完善内部管理

为适应社会发展的要求及适应市场竞争的需要，公司对机构设置进行了一些调整，年初以来成立了销售分公司和山东、包头两个客户服务部，将一大批优秀的员工充实到销售和售后服务工作的一线，加大了市场开发力度，建立了公司的营销网络;年底将制造部和技术部合并，使技术和生产的配合更加紧密;成立了营销分公司下属的技术开发科，为提高公司对新产品的研发和提高产品的市场竞争力做了铺垫。

从管理入手，加强制度建设，完善了一批规章制度，规范了相关部门的工作程序，如财务报销制度、采购合同评审制度、人事行政制度等，进一步规范了公司运行程序，保证各项工作有序进行。

二、 加强员工培训，加大“应本”人才储备比重

员工培训是企业成功的基础。员工培训主要体现在两个方面：一是重视一线员工的培训;二是重视管理人员的培训。公司从今年开始十分重视员工的培训工作，组织了入职教育、安全生产、消防知识、加工技能、装配技能、技术知识等六项培训，受训人数平均92人，员工满意率达到99%。通过培训，制造部已培养出了十余名能独立操作的徒工，大大缓解了技术工人不足的难题。通过招聘应届大学毕业生和专业技术工人的工作，改善员工队伍的年龄结构和专业水准，为企业做好了人力资源的储备工作。

三、 全力做好企业搬迁工作，完成资产增值

为了扩大企业生产规模，提升企业形象和实力，公司在董事会授权下，积极策划和运作了企业的搬迁建设工作。在铁西区政府和沈阳经济技术开发区各相关部门及各位领导的关心和协调下，有限公司成功购买了1标准厂房，迅速的完成了1标准厂房改造工程。并且在先期购买开发区1标准厂房的基础上又投资兴建了综合楼和完成了二期装配厂房的前期准备工作。

公司从九月底开始设备搬迁，在全体员工的积极努力下，仅用了两个月时间，于十一月下旬完成了公司整体搬迁工作，恢复了正常生产。

四、 加强财务管理，拓宽融资渠道

为了解决企业流动资金紧张，生产投入不足的问题，一方面在企业内部挖潜，加强财务管理中的成本核算，统筹兼顾收支平衡，减少占用，将有限的资金投入到生产中，最大限度地保证了销售合同的进度要求。另一方面，为解决新厂区建设的资金投入的问题，积极拓宽融资渠道，先后与银行支行，银行分行等接触，公司于9月份在银行沈阳分行贷款600万元，用于新厂区的建设。

五、 成立销售分公司，加强销售网络的建设

营销工作一直是公司整体工作中一个重要的环节，起着龙头的作用。为强化营销工作，拓展市场，多签一手合同，公司将原来的营销部组建为销售分公司。并且制定了《营销人员薪资考核办法》，促进了营销人员的工作主动性、积极性，为打开销售工作的新局面起到了促进作用。为了做好市场开发和售后服务工作，公司先后在和地区成立了客户服务部，不但扩宽了信息渠道，而且提高了客户满意度。拉近了我公司与客户、市场的距离，。

六、 加强生产组织工作，确保生产计划顺利实施

，公司在生产组织工作中，面临上半年订单集中、生产任务量大、生产周期严重不足、生产资金十分紧缺的困难局面。面对这道道难关，我们在生产组织中，对内打破常规，深挖潜力，提高机床设备的生产效率，衔接好装配作业进度，强化作业现场的服务与指导，把住质量关等。对外广泛搜寻外协外委的合作厂家，互相帮助，建立信誉，用有限的资金确保生产所需的毛坯、机加件、配套件按时回厂。从而保证了内蒙大中矿业等设备的顺利产成，以及机械所需的大量备件的进度要求，受到了梁老板及用户的高度赞扬。

七、 加大技术改造，提高质量意识

过去的一年里技术部门在设计、工艺、工装各方面均做了大量工作。在设计上：完成了φ1800米热锯机的设计工作;改造了集团公司的产品21003000湿式格子型球磨机，将原设计钨金瓦支承改为滚动轴承支承;转化有限公司单机架可逆式冷轧机。在工艺上：编制了公司台轧钢设备的机加工艺、装配工艺;编制了轴承支承套球磨机机加工艺、装配工艺。在工装上，设计及加工广州华扬产品多种工装工具，包括镗销机、钻模、多种胎具及样板等。

为了提高全公司质量意识，保证公司通过认证有限公司对我公司质量管理体系运行后的监督审核，公司将六月定为“质量月”，开展了主题为“规范化工作、创优质产品”的质量月活动。通过培训，使员工真正认识到所从事工作与产品质量的相关性和重要性，以及如何为实现质量目标做出贡献。并通过查问题、找隐患，规范了工作流程，提高了产品质量。七月，公司顺利通过了认证有限公司对我公司质量管理体系运行后的第一次监督审核。

八、 发挥党团工会组织作用，增强员工凝聚力

公司不断加强党团工会在公司中的纽带、宣传、带头作用，通过一系列活动和措施，增强企业的凝聚力。3.8节期间在全公司女职工中开展了“巾帼风采”等一系列活动，寓教于乐、丰富多彩的活动形式深受女职工的好评，凝聚了人心，鼓舞了士气。公司党总支按照上级部门要求，针对公司整个党员状况，今年“七.一”节前夕在党员、青年团员和积极分子中开展“党在我心中”竞答活动，全体党员参加率达100%。今年培养、发展党员一名;预备党员转正三名。

公司工会继续开展关心员工生活的诸如送生日蛋糕，员工婚丧嫁娶，有病住院进行及时祝贺、探视、慰问等活动，让员工感到公司大家庭的温暖。并筹划了对和的“爱心捐款活动”，在梁先生及公司领导的带领下，全厂90%的员工献了爱心，两次捐款总额共计14，535.00元。

今年六月份，公司组织最佳员工代表去韩国度假旅游，在员工中引起了极大的震动和反响，在公司内形成了比学先进的良好氛围，为今后公司推进企业文化建设做好了铺垫。

在看到公司发展变化和取得成绩的同时，我们也清醒的看到存在的问题。一、企业技术创新、管理创新能力不够;二、公司的高技能人才特别是高水平的研发人员不足，难以适应企业快速发展的需要;三、技术工人的老龄化问题严重，一线后备力量短缺;四、企业流动资金短缺，严重制约公司生产规模的扩大和发展。这些问题有待于在新的一年努力加以改进。

是有限公司搬迁到新厂区的第一年，在新环境、新条件下，公司要抓住机遇和挑战，实现跨越式发展。今年工作的总体思路是继续扩大经营规模，提高赢利水平，强化企业基础管理工作和企业文化建设，保证公司长期可持续发展。

公司对各部门实行目标管理、指标考核、责任落实的政策，在公司总体经营指标确定的前提下，各部指标分解落实，部门经理实行年薪制，年薪与指标完成情况挂钩考核。

公司搬迁到新厂区后，生产条件、办公环境得到了明显的改善。为了进一步创造良好的经营效果，公司将进一步加强企业强化基础管理工作。

1、强化绩效考核的责任机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

2、建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作。

3、强化计划管理工作，公司的各项工作都要通过年度计划的指导安排去实施。各部门的工作都要通过工作计划去管理、控制检查和落实。

4、加大考核工作力度，优胜劣汰，建设一支素质高、技术过硬，纪律严明的员工队伍。

5、建立员工培训的有效机制，采取“走出去，请进来”的措施，有针对性的开展员工培训工作。

1、准确市场定位。继续利用的信誉和名望，借鉴的“服务”优势，主攻中、小型矿山、采石场和中、小型钢铁企业， 巩固和扩大市场份额。

2、组建销售分公司业务部，重点做好国内钢铁工业和钢材市场的轧钢、压延和酸洗等设备的订货工作，扩大销售渠道，实现新的增长。

3、在现有两个客户服务部的基础上，20xx年力争再增加1～2个客户服务部，增强营销网络的功能和市场份额。

4、盯紧“”这块市场，发挥我们的“技术、质量”优势，把沈重华扬机械公司建设成的轧钢、压延设备的生产基地。进一步做好与外贸、设计院、生产处、销售处等部门的联系工作，争取多定货。

公司搬迁后，生产能力的扩大及公司长远发展的需要，促使生产系统面临新的挑战，为强化生产管理工作，要求做到：

1、提高“市场”和“用户”意识，转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念。严肃生产指挥，严密生产计划，灵活生产调度，提高应变能力，确保生产计划实施。

2、力争添置2～3台大型机加设备，满足产品机械加工的需要，减少机加外协费用，降低生产成本。

3、积极利用社会上的机械制造能力，选择既能保证质量和进度、价格适中，又能承受一定资金压力的长期合作伙伴，来扩大我们的生产规模。

4、采取相应措施，降低采购成本，在同比采购价格的基础上，要降低采购成本300万元。

1、面对市场竞争激烈，订货价格偏低的现实，要切实做好成本核算，增产节约和降低费用的工作。要力争节约成本费用万元。

2、生产规模的扩大，势必要求生产资金相应投入。为解决生产资金严重不足的问题，要继续做好融资贷款工作，争取在已有的贷款的基础上，再增加银行贷款的支持。

1、引进、培养高素质的技术人才，为企业发展增后劲。

2、针对搬迁后的实际状况，做好工艺装备的投入和技术支持工作。

3、强化iso9001质量管理体系的贯标工作，力争在十月份取得14000及19000的环保、安全管理体系认证工作。通过三位一体管理体系的认证和执行，提高公司的综合管理水平

4、加强技术开发队伍的建设，提高产品技术水平和科技含量，提高产品核心竞争力。

1、进一步挖掘内部潜力，培训新入职大学生，计划在培养出设计员2人、工艺员2人、铆焊计划员1人、销售业务员3～4人、探伤员1人(兼职)。

2、吸收、培养优秀的技术工人，做好人员配置和劳动管理工作，提高生产效率。

八、 做好企业文化的培育工作，解决企业生存、发展之本

公司经过三年的发展，尤其是搬迁到新厂区之后，企业文化建设应该提到重要议事日程上来。一个成功的企业，一个想要持续发展的企业，必须重视企业文化建设工作。公司要通过企业文化建设工作来逐步确立企业精神、企业宗旨以及员工价值取向和ic识别系统，以此来提升企业形象，使员工自觉维护企业信誉，增强凝聚力，使客户认同公司的产品和文化。

1、制定员工行为规范，确立公司核心价值观，增强员工对公司的认同感和归属感;

2、发挥党组织和群团组织的作用，调动各方力量，作好企业文化的宣传、教育工作;

3、关心员工生活、为员工解决实际困难，免除后顾之忧，提高员工生活质量，为企业文化的建设工作打好基础。

4、做好后勤保障工作，为员工创造一个好的工作、生活环境。

新的一年已经向我们走来，我们要抢抓机遇、开拓创新、拼搏进取，为实现公司的经营目标和发展目标而努力奋斗!

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇二十一**

一、前期财务工作总结

对于企业来说，能力往往是超越知识的，物业管理公司对于人才的要求，同样也是能力第一。物业管理公司对于人才的要求是多方面的,它包括：组织指挥能力、决策能力、创新能力、社会活动能力、技术能力、协调与沟通能力等。

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

4、坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

5、完成领导交付的其他工作。

二、主要经验和收获

(一)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能保持好的工作状态；

(二)只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责；

(三)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好；

(四)只有保持心态平和，“取人之长、补己之短”，才能不断提高、取得进步。

三、工作计划

财务工作象年轮，一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。我喜欢我的工作，虽然繁杂、琐碎，也没有太多新奇，但是做为企业正常运转的命脉，我深深的感到自己岗位的价值，同时也为自己的工作设定了新的目标：

加强理论学习，进一步提高工作效率，对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虑心请教领导和同事增强分析问题，解决问题的能力，努力学习。用严肃认真的态度对待工作，在工作中掌握财务人员应该掌握的原则，一丝不苟的执行制度，作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能触犯规章制度也不能不通世故人情，只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。

以上是我对自己工作的总结汇总，敬请各级领导给予批评指正。在即将到来的20xx年，我会扬长避短，更好的完成本职工作，在今后的工作当中，我将一如既往的努力工作，不断总结工作经验;努力学习，不断提高自己的专业知识和业务能力，以新形象，新面貌，为公司的辉煌发展而努力奋斗。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇二十二**

时光似箭、日月如梭。我们迎来了新的一年。在过去的一年中生产部在上级领导的大力支持和全体员工的共同努力下完成了公司下达的各项任务，在此，我对生产部一年来的工作给予总结，同时祝愿我们公司明年更上一层楼。

一、一年工作回顾

1、产品产量方面

从x月xx日开业以来，共生产产品x吨，己发货产品x吨，库存x吨，消耗废钢x吨，石英砂x吨，水玻璃x吨。目前共有x种产品，在批量小、技术不稳定和不完善的情况下，进行实验和摸索。为达到客户产量和质量的要求，生产部合理的调整生产计划，和利用有限的资源，及时满足客户的交货期，为公司今后产品的多元化打下了基础。

2、产品品质方面

今年工作中，在确保生产任务的情况下合格产品入库率达到x%，离公司的目标有一定的距离。只要每个员工在提高产品质量意识情况下，全力的投入到生产每个环节中，产品质量一定会稳步提高。

3、设备管理方面

在过去的一年里，各设备运转良好，并没有因为设备的问题影响到较大的工作，在定期的检修和保养下保证了设备的正常运转，进而确保了生产的稳定。

4、人员管理方面

今年是我公司刚起步的一年，在员工对产品的工艺不太熟悉，人员不太稳定的情况下，这无疑给生产管理带来了极大的压力，但在这压力的推动下本部门坚持对新进员工由老师傅代为培训，确保新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本能胜任本岗位工作，在这我要感谢老师傅们对新员工的教育和技术培训，正因为有他们的支持生产部才有了今天的良好局面。

5、安全生产方面

在过去的一年里，我部门将安全生产纳入生产日常管理工作之中，随时做到各车间员工的安全知识教育，监督和排除各工段存在的安全隐患。确保了生产的有序运行。全年度未发生较大的人体伤害和设备损坏事故。

二、存在的不足和对策

生产部在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也存在较多的问题，主要有以下方面的不足。

1、质量管理方面

1)员工质量意识淡泊，目前在一部分员工身上还存在事不关己，漠然置之的态度。这与培养员工质量意识，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不够好，不到位有很大的关系。

2)缺乏全员参与质量管理理念，我们现在缺乏的就是全员参与质量意识，而且有的时候在生产现场存在执行力不到位的现象。

3)缺乏生产质量记录意识，由于我部门追求生产产量，忽略了产品生产过程质量的记录。产品在整个制造过程中，如何完整记录生产过程质量状态尤为重要。虽然这方面在逐步的改善，但离我们质量管理所要求做的还差很远!

2、人员管理方面

员工的精神面貌和紧迫感缺乏，在这方面我们在策划，整顿，制定完善的规章制度和培训计划。实施有效的激励措施，不断的提高员工的综合素质，以适应企业以后发展的需要。

3、物料消耗管理方面

由于我们没有对物料消耗及成本进行考核，在非正常成本增加时，如工具损耗率高，物料使用质量过剩，工人生产不当引起的浪费。导致这样的现象存在，主要是员工节约意识不强。本部门将根据实际情况实施相应的奖罚措施和节约能源降低成本的思想教育，使员工的节约意思和主人翁精神逐步的提高

4、模具检验方面

由于模具的原因使我们的产品加工余量不够，造成了次品。生产部将由专人对模具进行检测、检验。

5、理化管理方面

理化分析是产品的重要保障，做好理化分析尤为重要，今后的工作中对化验员加强岗位培训，提高化验员思想觉悟。

三、从公司整体方面，我有几点建议

1、建立健全员工工作职责制度。对车间各工段和员工都明确规定在工作中的具体任务、责任和权利，以便做到质量工作事事有人管，层层、人人有专责，办事有标准，工作有检查，这样才可以把质量有关的工作和广大员工的积极性结合起来形成一个严密的控制体系。

2、因公司员工的自身素质，车间团队凝聚力和归属感不强，长期以来必将影响产品质量、工作效率，因此建议公司在企业文化和员工归属感和团队的凝聚力方面加强树立与培训。

四、自身总结

20xx年即将结束，20xx年的工作也即将告一段落，在这一年里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。基本上完成了本年度的工作，经历这一年来的生产管理工作。通过这些项目的管理，熟悉了公司的运作流程，掌握了公司系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。

虽然20xx年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑：

1、虽然充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。

2、跟不上工艺流程和技术的需求，还缺乏主动沟通和交流的积极性，不善于有效的表达。这些个人因素直接影响到了工作的效果。

3、生产进度状况不能完全掌控，造成拖期、延期现象。

五、明年工作计划

1、加强学习和实践，继续提高本职工作。针对自己的岗位，重点是深入学习各工序的工艺流程及研发相关知识，提高解决问题的能力。

2、竭尽全力完成生产任务。在生产过程中充分沟通，过程受控，在生产上下更大的力度，牢记速度、完美的执行，以健康愉快的心态积极主动地完成生产任务。

3、完善自身素质。新的一年，要毫不动摇地成为一个品德好、素质高、技术强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以今年来我一直坚持做好本职工作，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

4、加强本职工作，技能学习使自己本职工作以及工艺流程能力得进一步提高与加强。

5、树立终身学习的观念，加强自身文化素质学习，不断提高自身素质。

6、工作中做到积极主动，团结同事，结合不同的工作环境及个人脾气、性格，做好一线配合工作，使各种人际关系更加融洽和谐。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天!

在公司不断的发展中，我的工作能力和个人能力都得到了很大的提高，这些和公司的领导，同事帮助是分不开的，相信自己在以后的工作中一定会做到。公司的发展和自己的发展息息相关，这一点觉悟我还是有的，所以我会一直坚持努力的工作下去，我相信一定能够顺利的完成公司交给我的工作。虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，在来年中，我将加强自主管理的意识，勇于开拓创新，加强理论和业务学习，不断提高业务技术水平。也将会遇到很多困难，我相信，在领导关心培养下、同事的帮助下、自己的努力下，我将不断提升自己的工作技能水平和个人文化素质，为公司建设作应有的贡献。

**库管工作总结和工作计划 残疾人工作总结和工作计划篇二十三**

中职学校的班主任面对15--18岁的学生，工作更加繁重。很希望胜任这项工作并把自己从繁重中尽量解脱出来。如何开展中职学校班主任工作就至关重要。下面我浅谈自己这学期来工作的体会。

一、亲近学生，研究学生;展现自我，树立威望。

初为班主任时，我的掌控欲使得我对学生要求十分严格，他们感受不到我的关心，只能感受到我的严厉，这样的结果就是有个别学生出现叛逆心理和行为，故意为难我，这也使我多了很多工作和烦恼，吃了很大的苦头。为了树立我在班级的威望，我甚至开除了一个学生，并且给另外两个学生开了处分。即使这样我也并不觉得开心，总觉得有一些地方需要调整，后来因为免学费和助学金的事情，我才真正了解很多学生的故事了解他们的家庭和生活环境，原来大多数学生还是经历了很多的困难，甚至能坐在教室里上课都是很不容易的事情。渐渐的我的心变得柔软，对他们多了一份怜爱，与他们的关系也变得更加的亲近和信任。中秋节的时候我买了月饼去看住宿不能回家的学生，冬至我买饺子和汤圆请他们吃，也常常和他们开始有一些深层的交流，学生们也更多的感受到我对他们的关爱，以至于后来我发现，即使我批评他们，他们也不会像从前一样讨厌我躲避我，而是能够理解我是对他们好的，能够接受和改变。我深深体会到：“谁爱学生，学生就会爱他，只有用爱才能教育学生。”接近体贴和关心学生，和他们进行亲密的思想交流，让他们真正感受到老师对他的亲近和爱，这是班主任顺利开展一切工作的基础。研究学生是教育取得成功的必要条件，最好的途径是通过活动观察。了解班风、学风，了解全班主要的优缺点并分析其原因所在，了解家长普遍的文

化层次，找到亟待纠正的弱点;二要研究学生的个性特征(包括能力、气质、性格、爱好等)，了解个人的生活环境。

只是与学生建立亲近的关系还是不够的，班主任一定要有自己的威信。学生们渐渐了解到我的学习经历，他们对我十分敬佩，另外也常常在学校活动看到我出现，也渐渐改变了对于刚毕业的我的一些看法，在了解我之后更加的尊敬和顺服了，这使得班级工作进展更加顺利。

因此在亲近与研究学生的过程中，我们班主任要努力展现自身广博的文化与高尚的道德情操，使学生对你既亲近又崇拜，既认定你是值得信赖的老师，又把你当作好朋友，树立起班主任崇高的威望。

二、班团干部队伍的组建和培养。

一个班的集体面貌如何，很大程度上是由班干部决定的。班干部对班集体的作用不言而喻，我不会称他们是“班主任的左右手，”而是“班集体的左右手”。班团干成立以后我跟他们说的最重要的就是：“班级是班主任的，也是你们的，但是归根结底还是你们的”。当选的班团干部应具有较强的号召力和自我管理能力。我是通过同学自荐的方式来选定班干部，然后通过一些心理及性格的测试和日常的观察，了解他们的优缺点，私下提醒需要改进的部分，也会在班集体中表扬他们的优势和所做的贡献，精心培养他们，并且帮助班干部树立威信。强调积极主动做班级工作，对班级要有拥有感，这是班级工作的基础，是班团干不进步和为班级做贡献的良好时机。此外还要培养干部团结协作的精神，同一个职位的两个人就像一个人一样默契工作，一个班团干队伍也要互相配合，心往一处想，劲往一处使，才能真真做到“以面带面”，继而积极带动整个班级的氛围。现在我班团干部们可以互相支持，一起学习，课余时间也会一起讨论一起玩，加深彼

此之间的认识，使得合作更加默契，也确实对整个班级有积极影响。

三、强化学生规范，养成良好习惯。

良好有序的行为是进行正常的学习和生活的保障，如果学生不能按照学校要求去严格要求自己，就会轻视学校的要求，轻视班主任的的指教，养成认不清规则和全会使一堂好课留下遗憾，使整个集体活动宣告失败，甚至使全班努力争取的荣誉付诸东流，直接影响到班集体的利益。因此，要扎实有效地加强一个学生的常规训练。训练的内容包括学校要求的仪容仪表、课堂常规、集会和出操常规、卫生常规、劳动常规等等诸多方面。并且这学期我还根据学生的特点，结合我的专业特长，强化学生内在。日常行为的训练要通过集体或个人、单项强化或全面优化相结合的方式进行，帮助学生养成好的习惯，形成良好的班风班貌。

四、拟定集体与个人目标，形成良好班级特色。

有目标才有动力，根据本班实际情况，和学生一起讨论全班与个人在知识、能力、情感等方面的远、近期目标，让每一个学生明确我们正在努力奋斗的目标是什么，避免盲目、低效地学习和生活，从而增强集体的凝聚力和动力。将集体的动力落实到每个学生身上，帮助和鼓励每一个人进步，使每个人都在明显而又易于承受的压力下自觉要求自己。目标的制定不是目的，如何通过努力去实现目标，提高学生的素质才是目的。本学期我们班形成一种非常好的氛围就是大家互帮互助，“乐于助人”成为我班的代名词，这让我感到 非常的欣慰，因为个人的力量是渺小的，集体的力量是庞大的，互相帮助的集体更是有一股自发向前的动力!

五、激发学生竞争意识。

竞争是一股巨大的、潜在的、其它任何外力都不可能达到或代替的动力。班

主任应在班内掀起激烈的、持久的竞争活动。必须强调，这是“互助”、“友好”的竞争而不是“敌视”和“保守”的竞争，其目的是为了取得共同的、更大的进步。

1、激发与外班学生的竞争意识：

从集体活动的表现、班级荣誉的争取、留给老师的印象以及个人获将情况等等多个方面激发全班由整体到个人的与外班的竞争意识。如，军训、校运会、技能竞赛、我型我秀、文明班级评比，篮球比赛等。这也是一种集体主义精神的培养。

2、设立定期评价制度：

公布每个月的操行分，满分同学可获得一个学习用品。以这种相对固定的评价模式，对学生个人每个月的各种表现定期评价，使每个学生明确近期优缺点何在，从而增强警惕性和进取心，培养学生的自觉性。

3、建立互助组：

以互助小组、一对一小组，卫生小组帮助组员等等多种互助方式促使同学们互相学习，一起进步，共同实现个人、小组与集体奋斗的目标。

六、利用专业技能因材施教，关注学生心理健康。

作为班主任，管理学生当然重要，我认为关注学生身心健康成长也很重要，是变消极管理为积极关注。通过新学期的新生调查问卷，我了解到一些学生的家庭情况和童年经历，具有针对性的进行关注。个别学生出现叛逆的行为，也通过谈心进行辅导和关心，效果十分显著，比起站在学生的对立面，这种关注心理成长是方式更加事半功倍。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找