# 2024年月工作计划小结(十九篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-08-06

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。月工作计划小结篇一·负责酒店的设备管理·负责酒店的设备运行和...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**月工作计划小结篇一**

·负责酒店的设备管理

·负责酒店的设备运行和维修

·负责酒店的能源控制

? 工程部负责管理好酒店的设备设施使之正常运转，为酒店运营提供基础保障，保证酒店运营安全高效、提高服务质量与酒店利润。

主要系统和设备运行维护及保养工作是酒店工程部工作最重要的部分按照酒店工作标准化、流程化、模式化，抓好对大型关键设备的计划检修和保养，做好配电室，地下室机房，电梯，中央空调，太阳能机房，供水供电系统的换季检修，日常维护。特别是对中央空调主机及配套设施水泵，新风系统滤网，末端风机盘管滤网的清洗保养，确保中央空调主机顺利运转安全。

五月份工作计划：

供电系统(变压器、发电机、电柜、380v220v等各类电气家电设备)

弱电系统(网络通讯、电话、时控、智能感应开关、门禁等)

给排水系统(自来水回路阀门，主排水管地沟油清理卫生间防水等)

供热系统(水箱、水泵、空气能、中央空调、太阳能水循环集热控制等)

制冷系统(冷库、冰箱、冷柜及后厨换气排烟等)

安保监控系统

消防安全系统

各类办公软件系统

酒店基础装修系统

以上系统均需要做出年、季、月、周、日保养实施计划，费用清单，并确保执行。

**月工作计划小结篇二**

加入贵公司已经两个月了，任行政助理一职，虽然之前有过一些相关的工作经验，但“不在其位,不谋其政”很多事情都是跟想象的不一样。

两个月的时间很快过去了，在这两个月里，我在公司领导及同事们的关心与帮助下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。

这两个月的工作总结主要有以下几项：

1、专业知识、工作能力和具体工作。

公司行政助理的主要是协助行政经理做好行政工作。我认为行政工作比较琐碎，每天都面临着大量的、琐碎的、不起眼的事务，而这些事务又是必不可少的。在短时间内熟悉了本职的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展和完成本职工作。

在这两个月中，我本着“把工作做的更好”的目标，积极的完成了以下本职工作：

(1)办公明细等电子文档的更新和调整，以方便自己开展工作;

(2)工作区域的卫生管理及执行;

(3)协助行政经理做好了各类文件、通知的修改、公布、下发等工作，并按具体整理的文件类别整理好放入文件夹内，以便查阅;

(4)公司车辆的违章及用车情况的管理;

(5)协助好行政经理做好公司的人事工作：招聘，新员工入职的手续及物品发放工作，和各项安排;分类整理公司人员请假、辞职、工作方面的资料，便于人员的合理安排及月末的考勤工作;

(6)每星期对考勤进行统计、公布，每月准时上缴员工考勤情况;

(7)办公耗材及办公室及后勤用品的申购以及领取工作;

(8)后勤工作的管理，员工宿舍的监查，定期对黑板报的更换;

(9)认真地做好公司领导及行政经理交办的其它工作。

需要学习并实践的工作，总结如下：

(1)加强学习行政管理各项工作的管理流程并具有实际操作经验;

(2)网上人员的招聘、筛选及面试通知等工作;

(3)加强文字功底;

(4)加强其他公司所要求的能力要求等。

2、工作态度。

认真遵守劳动纪律，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

3、工作质量、成绩、效益和贡献。

**月工作计划小结篇三**

一、督促物业费、车位物管费的收缴工作;

二、配合社区继续做好防疫工作、做好垃圾分类工作的加强和落实;

三、按计划做好物业管理费及其他各项应收费用的收缴工作;

四、做好新员工培训工作，加强员工服务意识的培训;

五、举办“亲子活动”社区活动;

六、电梯空调检测，东门商铺路面维修，做好日常入户维修工作;

七、公共设施设备的维护保养，消防设施设备维护保养，人防设施设备维护保养，地下车库照明节能改造;

八、做好公共区域消防设施设备的巡查点检;加强日常巡逻、路面乱停车的管理;

九、加强门岗人员把控核实力度，加强夜间巡查力度做好安全防范;对门岗服务主动意识，礼节礼貌的培训;做好缺编人员的招聘工作，做好新员工的培训工作;

十、冲洗园区所有石材路面、商铺地面、非机动车坡道、水系的冲洗;单元大厅、电梯轿厢、会所大理石保养;

十一、园区草坪补种;园区苗木、草坪修剪消杀;加强缺编人员招聘，加强新员工的培训工作;

十二、跟进、保证垃圾分类100%合格出小区。

**月工作计划小结篇四**

1、根据政府要求，持续做好疫情防控工作的开展，每日安排主管早晚协助门岗管控;

2、做好小区污水零直排施工监管，及施工完结后的查验，查验不符合要求的，对接施工方整改;

3、组织全员服务意识及服务用语的培训;

4、做好空置房及公共区域巡查及问题统计，对接维修方按计划进行工程维修;

5、做好违规装修遗留问题登记，主动与业主沟通，沟通无果协调执法部门介入处理;

6、组织客服对于接待客户、装修巡查的培训;

7、做好业主接报修的跟进及回访，要求回访率达100%;

8、做好业主接报修的跟进及回访，要求回访率达100%;

9、污水零直排工程开挖施工跟进，确保公区设施设备无损施工;

10、开展集水井检查维修及清污清噪工作;

11、持续做好小区雨污总管检查疏通;

12、做好强电设施设备检查维修工作;

13、做好与施工单位维修对接，确保各项维修工作按计划推进;

14、督促跟进电梯的维护保养，保障电梯日常运行的安全稳定;

15、做好西门、北门摆闸防撞改造工作;

16、做好太阳能检查维修工作;

17、根据新冠疫情形式及政府要求，门岗持续做好疫情防控工作的开展;

18、根据新冠疫情形式及政府要求，门岗持续做好疫情防控工作的开展;

19、完善车位信息、业主资料、装修动态信息更新，园区各类施工活动秩序、噪音管控，红外线报警、高压脉冲每天一测，电梯三方通话每周一测检、消防设备每月一测、签到并做好相应表单;

20、继续做好保洁部月度培训和员工实际操作培训，提高员工作业现场的品质;

21、做好园区灌木修剪、草坪施肥、草坪修剪，跟进污水零直排工程绿化破面恢复工作;

22、进行园区夏草草籽播撒、四害消杀、绿化消杀工作;

23、继续做好地库上油，消火栓、风口的清洁，消防楼道窗户玻璃的刮洗工作;

24、继续做好会所、一期、二期的日常保洁、各个景观水系清洗的工作。

**月工作计划小结篇五**

今年以来，在集团公司正确领导下，供电公司着眼建设“一强三优”现代公司，围绕“三抓一创”工作思路，全面落实业绩考核责任书，各项工作取得新成绩。

一、xx年工作基本情况

各项经济指标再创新高。1-10月份，售电量完成31.32亿千瓦时，同比增长17.8;经营电量完成37.43亿千瓦时，同比增长28.6;线损率完成3.3，可比口径同比持平;平均电价完成372.9/千千瓦时，比合同指标提高2.2/千千瓦时;经营电量市场占有率完成91.3，同比提高3.3百分点，超合同指标3.2百分点;售电量市场占有率完成76.3，同比降低4.0百分点，超合同指标0.5百分点;小火电平均购电价完成298.9/千千瓦时，比合同指标降低7.4/千千瓦时。 安全生产保持稳定。全面贯彻“三个百分之百”要求，严格落实安全生产责任制，深化“无违章企业、个人”创建，大力开展了“安全生产月”、“三要六查”安全周和安全专项治理活动。全面落实防汛、迎峰度夏措施，圆满完成迎峰度夏任务。重视客户资产的安全监管，加强电力设施保护、消防和交通安全管理。荣获省“安康杯”竞赛优胜企业、\*\*公司“创建无违章企业工作先进单位”、\*\*市“安全生产示范企业”。截至\*\*月10日，实现连续安全生产\*天。

电网建设快速推进。集团公司与政府签署《会谈纪要》，将电网发展规划和城市电网规划，全面纳入\*\*市总体发展规划。加快推进“工程”建设，500千伏、220千伏站扩建、35千伏线提前竣工。完善农网发展规划，开展建设电气化乡(镇)、村试点，县城电网建设改造通过集团公司检查验收。供电系统用户供电可靠率99.95，电网电压合格率99.71。

经营管理不断强化。坚持精细化管理，实施集约化经营，规范地方电厂管理，加大市场开拓力度，经营电量增幅保持全省第一。加快“一系统四中心”建设，营销技术支持系统单轨运行，电能计量中心建成使用。严格执行电价调整政策，认真抓好营业操作，确保了电费及时足额回收。开展营业普查和用电稽查工作，组织防窃电技术改造。强化财务管理和审计监督，加强全面预算管理，深化“三清理一规范”工作，迎接了省审计厅电力财务专项审计检查和省物价局电价执行情况检查。坚持依法治企，规范招投标、合同、职工福利和社保资金管理，荣获省“四五”普法依法治理先进单位。加强农电管理，稳步推进供电所专业化改革，开展了直供区域农村电力资产接收工作。

创一流同业对标深入开展。加强制度化、规范化建设，健全完善管理体系和指标体系，基本形成按计划进行、靠制度规范的全过程控制和常态运行机制。荣获“奖”\*。公司4项课题分别荣获行业协会课题调研一、二等奖。5项典型经验入选集团公司典型经验库，入选数量位居集团公司地市供电企业第位。

绩效管理扎实推进。建立完善绩效管理体系，制定绩效管理体系文件，确定公司年度kpi指标。全面梳理和完善业务流程和工作标准，编制部门职能、岗位说明书和绩效合同，严格工作日志和主管点评制度，细化量化业绩评价和考核。组织中层主管进行中期述职。绩效管理信息系统运行稳定。迎接了集团公司阶段性评估验收。

多种产业健康发展。坚持依法经营、规范管理，加强企业产权制度研究，规范和完善股权结构。加强资本运作，深化银企合作，拓展融资渠道。巩固发展房产、电气产业链，壮大、等非核心优势产业，提高了市场竞争力和赢利能力。1-10月份，多种产业实现收入4.2亿元、利润317x元，分别同比增长1和1。

优质服务不断深化。坚持“四个服务”，贯彻“三个十条”，深化“诚信彩虹”服务文化。严格执行“三不指定”政策，规范业扩报装服务管理，统一收费标准，实行工程概预算集中管理。圆满完成全市重大政治、经贸等重要活动保电工作，确保了全市电力供应。市行风建设工作督查组来公司视察并给予高度评价。服务品牌参加全省服务名牌公示。服务文化被国家电网公司推荐在国资委召开的中央企业企业文化建设推进会议上作典型经验交流。

党建精神文明建设进一步加强。学习贯彻xx届六中全会精神，加强党群工作，开展创建“四好班子”、“五好”党员、“实践、创新在支部”、 党员“政治生日”等活动，举办党群工作者特训营，实行分组上党课。全面落实党风廉政建设责任制，深入开展查处“嫌疑”预防职务犯罪、治理商业贿赂专项活动，进行不正当交易行为自查自纠，逐级开展廉政勤政谈话。公司荣获“\*\*市先进基层党组织”。加强队伍建设，强化全员教育培训，先后举办班组长、招投标管理等各类培训班82期。严格落实稳定工作责任制，公司保持和谐稳定。

“爱心·平安”活动深入推进。强化“爱心·平安”理念教育，开展“我为企业献爱心、保平安”签名、格言故事征集、演讲比赛等活动，评选“十大感人事迹”。组织开展“爱心·平安四查(查思想、查工作、查纪律、查作风)、五进(进岗位、进班组、进现场、进客户、进家庭)”活动。公司“爱心·平安”工作受到国家电网公司调研组好评，并在集团公司“爱心·平安”经验交流会上作典型发言。公司选手代表集团公司参加华北电网公司演讲比赛荣获等奖。

一是安全工作离可控、在控、能控还有差距，安全管理基础薄弱，规章制度执行不严，个别员工安全意识淡薄，技能素质不高，违章现象没有根本杜绝，外力破坏电力设施问题时有发生。二是电网发展任务艰巨，工程施工环境不宽松，赔偿要求越来越高，个别群众甚至无理阻挠，民事协调任务繁重。三是公司经营形势不容乐观，新电价政策对公司电费回收、市场开拓、优质服务等工作带来新的挑战，抢占电力市场与配网建设资金短缺矛盾突出，地方小火电、特别是企业自备电厂发展势头迅猛，挤压了电网效益空间。

三、xx年工作思路和重点工作

(一)工作思路

坚持以“一强三优”战略统揽全局，以科学规划引领工作，推进电网发展方式和公司发展方式两个转变，坚持做到“六个坚定不移”：坚定不移地抓好安全生产，确保电网安全稳定;坚定不移地抓好电网建设，推动电网发展提速;坚定不移地加强经营管理，提高企业效益;坚定不移地开发人力资源，培育政治坚定、作风过硬、技术精湛的职工队伍;坚定不移地搞好优质服务，深化“诚信彩虹”，加强内质外形建设、和谐企业建设;坚定不移地贯彻落实集团公司各项工作部署，确保全面和超额完成各项目标任务。

(二)重点工作

第一，坚持居安思危，强化安全生产管理。贯彻“三个百分之百”要求，层层落实安全生产责任制。深化硬指标查禁违章，开展反事故斗争和“无违章企业”创建活动。加强电力需求侧管理，完善迎峰度夏、度冬措施，做好各类预案，确保全市电力供应。加强客户资产安全监管，完善电力设施保护三级网络，加强多产、消防、交通安全管理，确保全年安全生产无事故。

第二，立足科学发展，建设坚强电网。以科学规划指导电网发展，认真贯彻落实《会谈纪要》精神，进一步完善电网发展规划。严格“五制”要求，统筹安全、质量、工期和效益，推行典型设计，加强工程管理，确保建设项目全部达标投运。加快220千伏、110千伏、工程建设，确保按期竣工投产。加快10千伏配网项目建设，优化电网供电格局，满足负荷快速增长需要。加快农村电气化建设，积极培植电气化乡(镇)、村。

第三，加强经营管理，提高经济效益。落实“精细化管理”要求，进一步规范和完善营销“四中心”建设，抓好电量、电价、线损、电费等指标的管理，全面提升运营水平。坚持依法经营，强化财务管理和审计监督，严格执行资产管理、成本管理、招投标管理、薪酬管理等各项制度，强化预算管理，巩固“三清理一规范”成果。坚持堵疏并举，规范自备电厂有偿并网管理,杜绝自备电厂对外转供电和形成新的“网中网”。加快实施“新农村、新电力、新服务”农电发展战略，深化供电所专业化改革，规范农村低压电力资产管理。

第四，深化创一流同业对标，提升基础管理水平。健全对标工作机制，完善指标体系、评价和考核体系，拓宽对标范围，深化对标，优化业务流程，强化指标诊断分析，突出抓好权重大、对公司绩效影响大的重点指标、关键指标、潜力指标的落实，持续改进，努力促进管理创新。进一步加强对县公司创一流同业对标工作的指导、检查和考核。

第五，坚持以人为本，推进绩效管理常态运行。坚持以目标管理为核心，以过程控制为重点，以提高效率和效益为目的，加强制度体系、指标体系和运作体系建设，优化完善绩效管理系统。强化绩效评价和沟通，提高工作效率和组织绩效。加强绩效管理的指导、检查和考核，理顺管理程序，将绩效管理全面融入企业日常管理。

第六，深化服务文化建设，提升优质服务水平。坚持“以客户为中心”，深化服务文化建设，做亮、做精服务品牌。严格“三不指定”，进一步规范业扩报装服务管理。加强规范化服务窗口建设，提高95598服务热线运行管理质量，完善大客户经理制、重要客户、vip客户、社区客户供电服务办法。高度重视客户投诉举报处理工作，主动接受政府监管和社会监督，全面兑现服务承诺。

第七，坚持规范发展，提升多产效益水平。规范多产管理，明晰产权关系，优化产业结构调整，注重质量和效益，规避风险，稳健发展。加强政策研究，拓展融资渠道。加强财务集约化管理，规范企业往来帐清理。加强电气产业链建设，提高市场占有率。坚持房地产资源开发与储备并重，实现可持续发展。加强热电管理，开拓供热市场，注重内部挖潜增效，提升效益水平。

第八，坚持人才强企，强化队伍建设。加强职工、农电工、外聘工“三支队伍”和经营管理人才、专业技术人才和操作技能人才“三支人才队伍”建设。以建设学习型企业为目标，以培养学习能力、实践能力、创新能力为重点，强化全员教育培训，组织专业技术比武竞赛活动，增强素质，提高技能。

第九，加强党建精神文明建设，确保企业和谐稳定。加强党群工作“十个建设”，强化核心、服务中心、拓展功能、发挥作用。落实党风廉政建设责任制，健全完善教育、制度、监督并重的惩治和预防体系，加强反和反“嫌疑”工作。加强思想政治工作，确保队伍和谐稳定。加强信访、值班、治安保卫工作，重视危机管理，强化新闻宣传和公共关系工作，为企业创造宽松有利的发展环境。深入推进“爱心活动”、实施“平安工程”，建设和谐企业。

四、建议

(一)电网建设方面。建议集团公司尽可能加大投入，解决新的供电矛盾和供电“卡脖子”现象，满足电网可持续发展需要。

(二)农电管理方面。农网建设维护资金短缺，农村低压电力资产移交后，运营成本压力加大。建议争取政府出台农网可持续发展政策，解决农网维护费用不足的问题。

**月工作计划小结篇六**

一、上半年工作总结

上半年，在公司领导的正确领导下，在各科室的大力配合下，调度室人员本着“在岗一分钟，奉献60秒”的责任意识，尽职尽责，任劳任怨，以饱满的工作热情和奋发向上的精神状态开展各项工作。结合我公司各项生产计划和工作安排认真组织和指挥生产调度，紧紧围绕公司今年联合试运转目标开展各项工作。现将调度室上半年的工作总结如下：

(一)调度安全生产管理

1、加强安全管理。每月按公司要求5日、20日参加全矿的安全大检查，共查出隐患85条，并对所查出的隐患跟踪落实督促整改，消除了隐患，保证了安全生产。

2、加大了各环节之间的协调组织力度，增强生产指挥能力。认真组织召开每天的早会和协调会，研究解决安全生产中存在的问题，督促检查任务落实完成情况，及时对各部门进行人力、物力等合理调度，确保生产各环节的理顺与协调。认真审视每天的工作，改进不合理的工作流程，遇到问题及时沟通、解决。全力提高工作效率和工作质量。20xx年上半年完成原煤产量36万吨，掘进进尺3500米，进行了15101首个综采工作面带负荷调试工作。完成了井下采区变电所、采区水仓及采区避难硐室的安装和实施了1024轨道巷、1024胶带巷的延伸以及15102风运巷的开口工作，认真组织了15105风运巷及15105高抽巷的掘进施工。

3、完善应急管理体制。编制了20xx年度应急预案和处灾计划，并根据具体情况及时进行了修改，按年初制定的应急演练计划逐项进行了演练，上半年按演练计划演练了“大面积停电、主排水事故、顶板事故” 主扇无计划停风、雨季“三防”、水灾事故六项应急演练工作。每次演练活动有方案有措施，均进行了评审和总结，从而大大提高职工的灾防意识和矿井的救灾能力，并下发了《李阳煤业应急救援领导组织机构及职责》，对应急救援工作职责进一步进行了明确。

4、加强变化环节管控。在安全生产过程中加强了变化环节的管 理。根据集体公司变化管理指示要求，制定下发了变化管理逐级汇报管理制度、重点工作重点工程管理办法、变化及非正规作业管理规定、 变化管理分析考核机制，对单项工程实行了分级管理，对重点变化重点监管，超前预控、动态掌控、程序调控。在上半年共组织协调了7次贯通、3次过地质构造以及多次巷道开口、探陷落柱、大型机电开关设备搬家运输工作，均顺利完成。保证了安全生产。

5、调度装备管理。运行使用了标准、现代的调度台。

6、加强培训学习工作。按时参加上级和煤业公司内部组织的培训，如兼职救护队员培训学习、调度员培训、安全知识电教片培训学习、cad培训学习、煤矿安全事故案例学习等。组织调度室所有人员进行调度业务和煤矿专业知识学习，平时主动学习调度业务、现场管理和质量管理等方面的知识，努力提高调度室整体业务水平。

(二)调度汇报

1.事故汇报。对发生的各类事故按要求及时上报，采取有力措施，积极组织救援抢险，杜绝隐瞒和迟报各类事故，使得事故在最有效时间内得到了处理，保证了安全，为生产赢取了时间。

2.采掘工作面跟班队干汇报。采掘工作面跟班队干每班坚持在井下现场向矿调度室作三次汇报，内容包括除生产进尺外现场地质变化、设备运转、安全隐患处理等情况。

3.班、日汇报。按规定的时间和内容要求及时向调度室汇报班、日生产、安全等情况，并做好记录，做到数字准确，内容具体，按时印发生产日报。

4.月度汇报。月度汇报有产、运、销、存、掘进进尺、 开拓进尺、 采掘重点工作的完成，存在问题及采取的主要措施， 内容具体，数字准确，并按规定时间进行了上报。

6.标准化自检汇报。每月自检一次，并填写好自检表，资料存档，做到了齐全完善。

7.专题汇报。专题汇报按内容、时间要求等要求记录，并按时间顺序编号存档。

8、重点工程汇报。对矿井重点工程和重点工作周有汇报，月有总结。

9、变化汇报。对矿井发生的变化和事故实行零汇报制度，对非正规作业要求编制了专项措施，并根据变化级别安排了不同级别人员进行跟班，确保了安全作业。

二、下半年工作计划

(一)调度安全生产管理

1、继续加大安全管理力度。除每月按公司要求参加5日、20日的全矿安全大检查外，要求调度员每月入井至少8次，填写入井检查记录，并对所查出的隐患跟踪、督促、落实整改，消除安全隐患。

2、继续加大各环节之间的协调组织力度，增强生产指挥能力。20xx年生产和安全任务重，尤其是下半年要紧紧围绕联合试运转和生产衔接工作，加强各科队之间的协作协调力度，完成全年的各项工作任务。

3、提高应急演练的质量。按20xx年年初制定的应急演练计划，组织好下半年“火灾事故、瓦斯(煤尘)爆炸事故、辅助运输安全事故、自然灾害及汛期防护事故、重大局扇停风事故、防灭火系统异常专项演练、瓦斯抽采系统事故、反风演习应急演练、主皮带运输事故”9次演练，每次演练要认真组织和对待。每次演练完成后进行评审与总结，继续加大提高职工的灾防意识和矿井的救灾能力。

4、加大变化管控力度

认真落实变化管理，严格非正规作业，加强非正规作业单项工程管理，强化科队领导的跟班管理。对重点变化工程重点监管，超前预控、动态掌控、程序调控。

(二)重点调度管理

1、雨季“三防”管理。进入下半年，随着雨季的来临，组织各部门做好雨季“三防”的准备工作，加强雨季“三防”演练，增强雨季“三防”管理安全意识，加强各部门的值班，要求雨季“三防”办公室加强与气象部门联系，对特别恶劣天气提前预报，采取得力措施，保证全矿的雨季安全。

2、冬季“三防”管理，对冬季“三防”提早准备，提前制定有效措施，明确任务，落实责任，积极为职工营造一个温暖舒适的工作和生活环境，确保矿井冬季井上下安全 、正常生产。

3、加强变化环节管理。15101首个综采工作面在带负荷调试期间，组织、协调、集中全矿井力量保证15101综采工作面调试割煤工作。

(三)抓好事故快速响应机制，组织各类生产事故分析会，督促相关科室组织设备、安全、质量事故分析。

严格执行生产组织有关制度，从领导抓起，层层落实事故，责任到人，对没有在现场组织处理的队组队干及其它责任人员按制度严格进行考核。

对各类事故要按照“四不放过”的原则分析追查责任人，严格按照生产事故管理制度落实考核。对当天完不成任务的队组，调度室组织相关单位队组分析追查和考核，队组负责人在调度会上要讲评并承诺。

(四)加强信息的呈报。信息力求及时、准确、全面。我们在信息工作中努力做到“收集信息第一时间、报送信息第一时刻、处理信息第一时段”，确保信息快速呈报。认真落实各级管理部门及公司下发的重大决策、重要工作部署，重要会议、重要文件、重大决定及领导交办的事项等。组织开展督促检查，既要传达领导指示，又要反馈各种信息，做到快捷和实效，保证全矿上下政令畅通，更要加强理论学习，特别是现代化调度业务知识和调度标准化建设方面的知识。以及专业知识，不断提高专业素养，在实践中学习，以学习指导实践，扩展思路，树立超前意识，加强制度建设，做好现场各环节的调度管理工作。在今后的日子里，调度室有信心、有决心，在公司领导、各科室的支持和帮助下，扎扎实实、脚踏实地的干好调度室的本职工作，为公司的和谐、稳步发展恪尽职守、尽职尽责，确保矿井的安全生产，为把我矿建设成为“和谐文明、安全高效”的现代化矿井而拼搏。

**月工作计划小结篇七**

本月的工作即将结束，接下来是步入下一月新的工作当中，在来到天友工作期间，工作的同时也学到了很多，努力提高自己不足的地方，为公司做出更大的贡献而努力。现在我将这一个月来的工作做个小小的总结，同时也说说自己的一些想法，还望领导赐教。

在天友公司，我们市场部及其他部门做的最多的还是在办公室浏览一些相关网页，在网上发布我们公司的项目，平时也和同事们一起出去宣传发展业务，在这个过程中难免有做的不好的地方，所以希望以后领导及同事之间，多多交流，指出各自不足的地方，领导多多指引，互相学习。

此外，在我们公司里的同事们，有老员工，有新员工，有我们市场部、有行政部还有后勤部，不论哪一个部门也好，我看到的是大家相处的其乐融融，每个人的工作都很认真，这是一个公司最需要的团队精神，众人拾柴火焰高，“拾柴”是一个过程，把“火”烧起来而且烧旺盛又是一个过程。所以下面我想说说我的一些想法：

第一、我觉得这几次我们出去宣传工作不太理想的原因是我们的工作没有准备充分，宣传工作要做好，除了有效的组织，前期的准备工作也很重要。我们就是在准备工作上做的不够及时，对我们的项目没有吃透，完全了解。所以我认为，首先我们自己就要对这些项目先深刻了解，才能更好的向客户去介绍，去推广。

第二、我们平时通过网络的方式去宣传，可能效果没有那么明显，因为现在网络上很多人恶意做一些欺诈性的宣传，所以就导致了群众们对网络上虚拟的世界存在质疑，在这方面我们天友领导们做了自己的教育培训网站和财税信息中心，所以，在网络上或者群里我们和别人沟通时，也可以推广我们的网站，存在质疑就先了解了解我们的网站信息和有关我们公司的认证证书及师资力量等;

第三、在宣传这一方面，市场策略很重要，我们现在并没有真正意义上了解这些项目，所以要不断培训巩固，然后理论与实践相结合，逐步的开拓市场，这样才能打出一个漂亮的“仗”。

第四、现市场部及其他部门开始慢慢的从身边的朋友入手，先让他们了解公司的项目然后推动宣传。相对来说，他们也是一头雾水，所以，如果是朋友在徐州本地的可以面对面的交流沟通一下，如果朋友是在外地的，可以通过发邮件的方式再加上平时聊天的方式介绍，这样可以让他们自己在认知的同时还能带动身边的其他朋友。

以上就是本月的工作总结，不论是我个人还是部门，在未来的工作里，我们市场部一定会再接再厉做好市场宣传推广工作，在工作中不断学习、发展，完成所定下的目标!

**月工作计划小结篇八**

201\_\_是集团公司实施机料信息化管理和强化管控的关键一年，也是我项目施工任务非常繁重的一年。隧道、路基、桥涵、水稳等都必须在今年取得决定性的进展，能不能保质保量地按时完成施工任务，考验着每一位项目管理人员。为此，机料科超前谋划、细排计划，严控成本，努力保障机械材料的供应。

一、加强材料管理，控制成本，提升效益

认真制定材料采购计划，材料计划是组织材料采购及供应的依据，是工程施工顺利进行的保证。201\_\_，我科室将根据工程承包合同和施工图纸，按施工进度分析并结合库存情况分别编制主要材料采购计划申请表。

“兵马未动，粮草先行”，提前做好各种材料采购工作。经过一年多的努力，我项目的隧道、桥涵等施工已趋于正常，路基填筑基本完成，春节过后将开始水稳施工，我科室将提前做好采购工作。坚决遵守各项政策法令及集团公司有关规章制度，充分了解市场行情，坚持比质、比价、比运距、比成本的原则，及时了解周边供应商情况，掌握多方信息，做到货比三家，为项目经理决策提供依据。同时，规范采购，材料采购合同按公司合同管理办法的要求报公司审批后方与供方签订合同。

做细做实材料验收入库工作，不仅要保证数量更要保证质量，确保不因材料质量影响工程质量。突出对钢材、锚杆、钢绞线、沥青、水泥、碎石、黄砂、减水剂等主体材料的验收，严格按合同规定的型

号、数量、质量标准进行验收。螺纹钢点支，黄砂以量方结合过磅验收，碎石、水泥、沥青等以过磅为主，过磅时对毛重和皮重都进行称量，计算材料的净重。材料验收时除了数量和质量的验收外，同时对材料质保单与实际到场材料是否一致进行验收，并进行必要的检验和测试，符合要求的材料方可入库或投入使用，不能满足合同要求的坚决退回。

加强对材料领用的管理，材料的发放由仓库管理员负责按规定办理领用手续，不能凭口头或白条发放。钢材、地材等按每月工程实际消耗量并与完成的工程相对照，由施工班组指定专人办理领用手续，超计划或计划外用料需凭项目经理签字同意才可领用。同时，加强对材料领用过程的监督。

扎实做好每月主要材料盘盈盘亏工作，通过对项目部自行及各施工班组材料的库存盘点，计算出本期及累计的实际材料耗用，并与相对应的同期理论用量相比较，计算出各主要材料的损耗或节约情况，及时发现问题、分析问题，以此来加强施工过程管控，达到节约材料成本的目的。

二、规范机械设备管理，合理使用，科学保养

严格按项目前期策划的设备配置计划调配机械设备，在施工过程中，设备配置计划如发生变化需要调整，及时填制《施工机具需求计划表》，并提前半个月将计划变更情况报公司物资设备部。防止机械设备闲置、浪费等现象的发生。

遵守安全操作规程，严格做到特种设备操作工持有效证件上岗，

严禁无证上机操作。不定期对生产设备计量系统、地磅等计量器具进行校验，保证系统的准确。及时建立和完善机械设备、周转材料台帐，准确反映设备和周转材料的名称、规格型号、数量、进出场时间、来源、使用地点、特种设备的检测牌号和有效期等。周转使用的钢护筒、钢管桩、钢模板等进场、出场时均需记录理论重量或过磅重量，以便能够核算进出场损耗。

合理调度，安全使用设备。由操作人员如实填写《机械使用记录》，并由现场施工负责人签字确认。落实机械设备使用保养及检查责任人，并填写《机械设备使用保养及检查责任人》，根据实际情况及时更新。为有效防止燃料的不正常损耗，及时了解机械设备的工况，并对大型机械设备进行燃料消耗的单台核算，填写《单台(套)机械设备工作量与燃料消耗核算表》。

三、加强对过磅、加油及收发料人员的廉洁自律教育

集团公司的机料制度日趋完善，但机料队伍力量相对薄弱。过磅员、加油及收发料人员队伍要临时组建，我项目作业点又比较分散，监督管控难度大。如拌合楼、地磅房、仓库、预制场、水稳站、路基现场、工区等都涉及到材料管理，尤其是地磅房、水稳拌合站作为进出材料的一个重要关卡，具有二两拨千金的作用，无疑是201\_\_管控的重点。为此，201\_\_我科室将进一步探索选人用人管人的新模式新方法，努力打造一支作风优良、业务能力强的队伍。

“打铁还需自身硬”，任何制度的执行和落实最终都要靠人，没有人的进步，制度再优越再完善，也会“曲高和寡”。我科室将加强对

过磅、加油及收发料人员的廉洁自律教育。通过案例分析、班前会、轮班换岗、巡查指导等方式，做到严格管理、严格教育、严格监督、严格执行集团公司制定的各项规章制度。

在新的一年里，我科室将进一步加强与各科室的沟通协调，确保按时、保质、保量地提供各种施工所需设备材料。同时，认真贯彻执行集团公司的各项规章制度，加强对设备材料管理的基础工作，合理安排，精细管理，降本增效，廉洁自律，管理与服务并重，全面提升设备材料管理水平。

**月工作计划小结篇九**

今年将是我人生的转折点，对于公司支持自己竟岗销售主管之举动，本人也有了一个如何做好销售主管的工作计划，在此列第一个月要做的出几点:

一、基层到管理的工作交接

在本项目做销售已有半年之久，积累了一定的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自己的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已达到能够快速的上手接任自己的工作。

二、金牌销售员的认定及培养

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自己。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自己的机会，我好观察出价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情况，已做好记录，待培训时做好总结，通过对于新员工的高要求使其快速提高，以达到公司的目的。

三、高效团队的建设

主管已不再像销售一样单单靠自己去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作:

1.营造积极进取团结向上的工作氛围主管不应该成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越轻松，说明管理得越到位;奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的积极性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

2.制定良好的规章制度项目主管虽然是规章制度的制定者或者监督者，但是更应该成为遵守规章制度的表率。如果项目主管自身都难以遵守，如何要求团队成员做到?

3.建立明确共同的目标项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

四、落实自身岗位职责

1、应把公司的利益放在第一位，以公司效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。

2、协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。

3、主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。

4.创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的积极性，并保持团结协作、优质高效的工作气氛。

5、及时传达公司下达的政策，并不断的考核。

6、负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。

7、做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。

8、负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。

9、负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

**月工作计划小结篇十**

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。

近期ia开关需改进的问题：ia五单元托盘与面板的固定螺孔除第一个孔位正确外，其余三个孔位不对。lt、pc等进线侧板未排地线孔位。vc(特别是v36)的电缆仓内防鼠板不紧骤。lvc的加长门在关闭状态下会轻易打开(安全性不够)，另外操作杆无法操作(操作手柄需减短110mm).lt开关金属件的安装尺寸问题。都有待尽快解决

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、思路清晰的有效的管理办法，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，必须随时的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，

五、本月建议

1、对于多面手的培训主要是加强员工自身的技能提高，员工可以不经同意使用15%的工作时间干个人感兴趣的事。

2、加强绩效工作的分步进行1、对每个职位制订工作职责表，明确工作项目。2、从工作项目，提出关键项目。3、订出每一工作项目的绩效标准。4、制订工作进行要点。5、例外管理(异常管理)的运用。6、绩效评估/反馈/改善/激励。

3、建立工人七大标准要求“全、细、严”：产量、质量消耗指标;技术操作标准;事故控制标准;设备维护标准;文明生产标准;限额领料金额和劳动纪律规定。

4、实行工作抽样对员工进行工时核定：雇员工作时间百分比，雇员工作速率;机器利用率

5、加强对车间岗位的分析和工作职责的分析。

6、如何使绩效管理软着陆，达到车间的生产稳定管理过渡。

7、学习和探讨更加有效的考核制度和方法。

8、骨干的管理如何进行。

9、车间管理人员的定位和岗位职责的分析。

五、下月工作计划

1、加强对车间岗位管理的工作分析。

2、工作的变动导致生产计划性工作加强。

3、完善车间的工序生产控制点的考核方法和针对增效降能的管理制度。

4、按定单和生产计划调整和组织车间内部的临时性工作和突发事件。

5、建立岗位责任制和经济责任制，使权力的下放合理化。

6、加强与同事之间的团结合作。

7、加强制度实施中的督导和绩效的认定。

8、完善车间工序的基础数据收集、汇总、分析、应用

9、努力调节生产安排，是定单完成率达到80%。紧急定单完成率100%。

10、对于以销定产的车间，以生产计划为依据进行产量和质量分析。

**月工作计划小结篇十一**

第一部分：20xx上半年工作总结

20xx年，我局以党的精神为指针，深入贯彻落实党的群众路线教育实践活动，围绕各项目标任务，开展了一系列实际工作，进一步推动了生产技术提档升级，全县科技进步步伐加快。

一、市对县考核指标完成情况：

(一)高新技术企业新认定数量1个，销售额度与规上工业企业销售额比值25.6%

1、调查了解，摸清家底

组织人员下到各乡镇，在各乡镇科委及有关人员的协助下，对全县工业企业进行了排查摸底，对属于高新技术企业领域和拥有专利的企业进行了深入了解，做到心中有数。

2、积极开展对高新技术企业的培育工作

积极引进，开发科技资源，推进企业开展以科技创新为核心的研发工作，以专利补助、项目引导、专利技术产业化、校企业合作、科技项目对接等方式，推进企业研发活动的开展。以研发中心的建设和提档升级为契机，使企业的科技创新和研发活动常态化、正规化。促进企业专利技术的研究、申请、保护及产业化工作，提升企业以自主知识产权为核心的竞争实力。目前，已初步确定了专利申请的补助方案，科技项目的计划安排正在进行中。截止到20xx年，已在我县水塔、紫林、三高等企业建成了省级工程技术中心，研发工作已走上了正常渠道。

3、积极开展针对企业认定高新技术工作的指导、服务、培训工作

根据调研摸底了解的情况，今年我们首先组织了拥有专利技术的企业，醋业、能源等企业开展了高新技术企业认定的咨询和培训工作，使企业初步掌握了认定高新技术企业的要求和条件，并组织专业服务单位开展了对企业的专项服务工作，现申报材料正在准备之中。并制定了相关的奖励，资助办法，对认定的高新技术企业进行奖补。

4、关于认定工作的目标任务：

(1)高新技术企业认定需要近三年内通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，或通过5年以上的独占许可方式，对其主要产品的核心技术拥有自主知识产权，研发投入达到3——6%;并属于高新技术产业领域才可以认定。我县符合该条件的企业较少，所以要完成该目标任务困难较大，我局积极深入企业调查摸底，并着手进行培育高新技术企业的工作，但今年要认定困难大。

(2)xx县以煤焦为主导产业，其工业企业销售额中，传统的煤、焦、化等产业占绝对优势，高新技术产业基本为空白，要达到25.6%的占比是极其困难的。

(二)有效发明专利拥有量22件

针对有效发明专利的要求和条件，我们重点做了如下几方面的工作：

1、制定方案，摸清底数

根据目标责任的要求，我们积极制定了工作方案，就摸底调查，建档立资料做了准备工作。准备将全县申请的每一件发明专利都管起来，做到发明人，专利权，专利时效情况的准确掌握。

2、调整专利补助办法

根据目标责任要求，调整了专利补助资助办法，现草稿已经起草完毕，待批准后即可执行。重点调整了由对专利技术的全面资助转变为对发明专利的重点资助。针对性更强，资助力度更大，对促进全县发明专利的申请、保有将会发挥更积极的作用。

3、积极推进专利的产业化进程

只有将技术转化为产品，才能使技术创新真正发挥实效;只有将发明专利转化为专利产品，才能使以自主知识产权为核心的专利技术为企业的竞争增强实力，也才能使发明专利真正成为有效发明专利。今年我县拟安排专利产业化专项，立项支持专利产品的产业化开发，这个专项的开展，对专利技术的转化，专利技术的保有可发挥积极的引导和促进作用。

由于发明专利特有的申请条件制约，申请即困难较大，且发明专利申请从发出初审合格通知书起进入公布阶段，要等到申请日起满18个月才进入公开准备程序。此项任务完成有困难。

二、重点工作完成情况：

组织全县企业与科研院所及高校开展人才、项目对接。

1、中科院合作项目情况

我局领导及相关工作人员多次深入企业、乡镇，推荐、介绍中科院相关项目给乡镇及有关企业、投资单位，印发了中科院项目简介、为企业提供科技项目情况，为我县企业投资提供有益的借鉴，并且收集了多项企业技术需求进行了收整理、汇总、筛选，提出我县的科技项目需求情况，与中科院进行了对接，组织我县对科技项目有意向的法人代表、投资人与相关项目负责人进行见面洽谈、进行深入考察，就项目的合作进行更深入的工作。太原市精诚镁合金科技有限公司、太原市中振精密铸造有限公司、太原神州泵业有限公司、山西省葡萄酒有限公司、xx县西堡粟海种植专业合作社、山西迈迪制药有限公司、太原迪新药业有限公司、太原市康瑞宝兽药制造有限公司等9家企业分别就各自产业领域的项目与中科院进行了洽谈。

经过洽谈，太原市精诚镁合金科技有限公司就“热管式镁合金led散热器灯罩”与中科院北京分院签订了技术合作意向书。该技术采用高导热介质热管循环技术解决led灯罩散热的技术问题。该技术在镁合金灯罩设计及制造方面有较大的技术创新，可望解决围绕led灯罩散热慢、升温高、对led寿命影响大的技术问题。该技术的解决，对该产品的使用及产业的发展具有明显的技术支撑作用。

目前，太原市精诚镁合金科技有限公司与中科院北京分院已经合作完成了高导热介质热管设计制造，将高导热介质管铸入led灯罩中，已经完成了样品试制，中科院正在分别对传统镁合金灯罩、铸入高导热合金管镁合金灯罩的散热情况进行测试分析。

2、“百校百企”科技合作与项目对接情况

我局深入企业调研征集科技需求，并且从市科技局向各大高校征集到的科技成果中筛选出了符合我县产业发展需求的重点科技成果为我县企业进行了推荐，组织企业分赴各高校进行了考察和技术交流、对接洽谈，其中山西紫林醋业股份有限公司与高校达成了初步合作意向。

我局组织开展科技合作与项目对接活动，山西紫林醋业股份有限公司与西安电子科技大学就生活饮品细菌含量电子快速检测仪项目签订了正式的合作开发协议;太原市精诚镁合金科技有限公司、太原市金茂盛磁业有限公司、山西新能源镁业有限公司也分别与山东大学、吉林大学等高校就相关成果项目达成了初步的合作意向。

第二部分：下半年工作计划

下半年，我局将立足实际，直面困难，尽最大努力，开展积极有效的工作。

一、提高认识，正确应对困难和困局

高新技术企业的认定，高新技术产业增加值以及有效发明专利的拥有量这项指标是一个地区科技工作实力和科技资源的体现。其实质是对开展科技创新，发展高新技术产业工作的结果考量，是一项极其艰巨长远的工作，也是一个地区发展实力的最终体现。一个国家、一个地区经济竞争实力强不强，经济发展有没有能力，有没有竞争力，归根结底是要看其科技创新的持续能力，而其标志就是拥有有效发明专利有多少，高新技术企业有多少，高新技术产业在工业增加值中的比例如何。

要实现以上指标，其关键是：一要得到财政的科技投入，二要促进企业的研发投入的稳步排进，三要积极吸收社会科技资金的投入，特别是科技风险投资的到位。高新技术产业既是高收益产业，同时又是高风险产业，用常规的投资方式是不可能发展高新技术产业的。

二、加大对企业科技创新的引导，促进企业成为研发投入的主体

以财政科技投入为指导，通过奖励、资助以及帮助企业申报上级科技资金等方式，加强企业研发科技的建设，形成人才、资金、项目相配套的体系，使企业成为研发主体，专利申请主体，发明专利拥有的主体，专利产品研发的主体，大力营造高新技术产业企业形成和发展的环境。

三、进一步推进企业与高校和科研单位的合作，使合作常态化，经常化

1、组织各乡镇召开会议，通报工作情况，并下发有关科技成果的资料，安排布置相关工作。

2、组织人员深入各乡镇对重点企业进行深入动员，开展工作。

3、设立专项支持，资助企业与科研单位、大专院校的合作，促进高校科研单位对科技人才，科技项目等科技资源流向我县，为我县注入强大的科技实力。

4、对已签约的企业重点跟踪，就项目进行中存在的问题进行协调服务。

5、收集和整理企业所需求的技术项目，集中与有关科研院校进行联系，为企业与科研院校搭建技术合作平台。

6、对确定落地的项目，给予重点扶持与支持。

**月工作计划小结篇十二**

上半年，ⅹⅹ银行全体员工在总部年初工作会议精神的指引下，紧紧围绕“巩固、完善、改革、发展”的工作方针，以“双五”战略为目标，结合东北老工业基地的振兴，鼓足干劲、同心协力，克服不利因素，继续发扬艰苦创业精神，以“诚实守信、创新务实”为座右铭，不断拓展新的业务领域，开辟广阔的生存空间。

截止六月末，我行各项存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。其中,储蓄存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长;对公存款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。各项贷款余额为万元，比年初万元增加万元，增长，比去年同期万元增加万元，增长。存贷比。按“一逾两呆”口径划分，不良贷款余额万元，比年初增加万元，增长，比去年同期万元减少万元，下降，不良贷款占比，比年初下降了个百分点;按“五级分类”口径划分，不良贷款余额万元，比年初万元增加万元，增长，不良贷款占比，比年初下降了个百分点。各项收入万元，各项支出万元，经营体现亏损万元。

一、上半年工作总结

上半年，ⅹⅹ银行经营工作总的特点是：存款规模增幅不大，不良贷款盘活工作有一定成效，经营体现亏损。

(一)克服不利因素，努力吸收存款，开创吸储工作新局面由于历史遗留因素和客观因素的影响，20xx年初我行吸储工作开展得不很顺利，行领导立即组织中层召开吸储工作会议，并制定吸储方案。

1、员工转变观念，吸收存款由被动变为主动近年来，我行一直将吸储完成情况与员工工资相挂钩，但成效不大。今年上半年，行领导更注重让员工从思想上认识到“存款是立行之本”，随着“存款立行”观念教育的深入人心以及“我为我家”吸储竞赛活动的竞相开展，员工的思想观念发生较大的转变，由过去的“被动吸储”逐渐转变为主动通过亲属、同学、朋友等各种关系千方百计吸收存款，仅第一季度三个月的时间，员工就吸收存款余万元，储蓄存款余额较年初增长万元，超额完成第一季度储蓄存款计划，为全年的吸储工作打开新局面。

2、以积极的营销措施开拓对公存款市场，对公存款有所增加上半年，我行卓有成效地开展各种营销活动，积极印制各种新业务的宣传单，一方面既提高我行的知名度，另一方面也向广大新老客户宣传我行的新业务。在稳定老客户的同时，也积极运用各种手段和措施挖掘新客户;全行上下共同寻找大额存款信息，对于一些特殊客户，由行领导亲自进行攻关和疏导，在全行的共同努力之下，不仅遏制了存款下降的趋势，还比年初增加万元，比去年同期也有所增长。

(二)以信用卡和市场开发为依托，大力拓展中间业务截止六月末，我行新发卡张，卡余额万元;pos机消费额元;新增代发工资户数户，沉淀金额万元;代理财产保险元，代理千嬉红保险份，金额元，代理鸿泰寿险份，金额1万元;代收移动、联通手机话费笔，金额万元;代售充值卡万元，实现中间业务收入元，较好地完成了中间业务的各项指标。

1、加大中间业务市场开发力度，充实中间业务小组成员三月份，我行进行了全员岗位竞聘，人员有所调整。为加大中间业务的市场开发力度，我行将具有市场营销特长的人员充实到中间业务小组。

2、中间业务指标层层分解我行个人业务部将一年的全部指标分解到月，分解到人，并责成中间业务小组组长在每月月末进行专题汇报。通过这种方式，较好地完成总部下达的中间业务指标。

3、做好传统业务，大力开发新业务、新品种六月中旬，我行在继续做好“代收手机费”、“代售充值卡”、“代发工资”等传统中间业务的基础上，新开办“代收小灵通话费”和“代收网通固定电话费”的业务。上半年，我行新开立工资转存户户，新开卡张。

(三)积极办理信贷业务新品种，增强社会效应1、开办承兑业务截止六月末，我行共办理承兑汇票业务两笔，金额总计万元，手续费收入元。20xx年初，我行公司业务部组织员工学习承兑汇票管理办法。为加大我行社会知名度，扩大社会效应，20xx年3月，我行开始进行对外宣传。20xx年3月31日，我行办理了第一笔承兑汇票，金额为万元。承兑汇票业务为我行带来的收入并不多，但是通过该项业务的办理，既可以让客户了解我行，在服务过程中，又可以增近与客户之间的感情、增强良好的社会效应，同时，也可以增加我行对公存款。

2、开办下岗失业小额担保贷款截止六月末，我行办理下岗失业小额担保贷款笔，金额万元。为增加收入来源，在行领导的积极运作下，我行成为市财政局指定办理下岗失业人员小额担保贷款的金融机构。为保证每笔贷款的及时发放，我行公司业务部员工予以积极、主动地配合，使该项业务得以顺利开展，真正体现了ⅹⅹ银行“家乡银行服务家乡市民”的宗旨。

(四)积极催收贷款，努力压缩不良贷款1、做好贷后调查，积极催收贷款截止六月末，我行收回贷款笔，金额万元，为防止新的不良贷款的产生，减少信贷资产的损失，我行积极做好贷后检查工作。上半年，公司业务部对我行正常贷款户逐一走访，了解企业经营情况，发现问题及时与行长沟通，同时做好贷后检查报告。对于即将到期的贷款，提前一个月向借款户下发收款通知，并进入企业调查，对于经营效益良好、还款信誉较好的黄金客户办理借新还旧。对于涉及政府行为的贷款，我行提前两个月开始进行催收，例如自来水公司与市场服务中心贷款，我行信贷员分别走访了ⅹⅹ、ⅹⅹ、ⅹⅹ、ⅹⅹ，及时为这两笔贷款办理了借新还旧。同时，将ⅹⅹ所欠的万元利息全部催收完毕。

2、努力压缩不良贷款，提高信贷资产质量截止六月末，按一逾两呆口径划分，我行不良资产万元，比去年年初增加万元，比去年同期减少万元，下降，不良贷款占比，比年初下降个百分点。不良贷款一直是我行多年来亟待解决的问题，由于一些历史原因和国家宏观政策的影响，使一些已停业或解体的借款户的沉欠贷款无法偿还。上半年，我行加大清收力度，通过处理抵贷物的形式收回部分贷款，此外，通过各种法律手段，盘活部分不良资产，从相对指标上完成了总部下达的任务。

(五)积极开展党建工作，发挥战斗堡垒作用我行多次召开支部会议，首先选举ⅹⅹ同志了为我行党支部书记。在新任书记的领导下，党支部定期召开支部会议，认真学习党建工作要点以及各种党的理论知识，并结合实际认真分析我行当前所面临的严峻形势，研究措施和对策，较好地发挥了党支部在经营工作中的战斗堡垒作用。上半年，在党支部的培养和帮助之下，通过总部党委的严格审查和组织谈话，使我行两名党外积极分子成为中共预备党员，并使一名预备党员成为正式党员。此外，党支部随时掌握员工的思想动态，教育员工用发展的和辩证的方法思考和解决问题，坚持“三会一课”制度及组织召开民主生活会，加强党风廉洁、自律和反腐败斗争的自觉性。特别是党的“xx大”召开以后，党支部经常组织员工学习“xx大”报告和新党章，提高员工的政治理论水平。

(六)加强“四防一保”，确保资金安全运营办公室按照总部的要求和相关

规章制度，加大力度对保安人员进行定期教育和长期管理，制定了保安人员管理档案，不断提高其综合素质;定期检查两所一柜的安全情况和设施设备的完整性，对火源、灭火器摆放位置、性能进行经常性检查，按期更换灭火器的二氧化碳及泡沫粉，发现隐患、问题，及时、彻底整改;积极配合总部进行各项检查，同时做好自查和总结，将有关材料及时上报。

上半年，我行工作虽然取得了一定的成绩，但较总部的各项指标还有很大差距，虽然存款、贷款规模均有所增扩大，但是增幅较小，较总部下达的任务还有一定差距;员工的综合素质较现代化ⅹⅹ银行员工的要求还有很大的差距。

**月工作计划小结篇十三**

一、20xx年上半年工作总结

(一)在加强经济宏观管理上有新贡献。

切实加强经济运行分析，研究破解热点、难点问题，并提出对策措施，努力做到科学监测，强化分析，适时提出宏观调控政策建议，当好领导的参谋助手，并认真撰写季度经济分析报告2篇。今年上半年，全县经济主要指标运行良好，1-6月份，预计全县实现地区生产总值51亿元，同比增长10.5%;1-5月份，全县完成财政总收入7.02亿元，同比增长16%;其中公共财政预算收入完成6.01亿元，同比增长19.7%;固定资产投资完成34.07亿元，同比增长23.89%;完成规模以上工业增加值20.8亿元，同比增长10.8%;1-6月份，预计城镇居民可支配收入和农民人均可支配收入实现120xx元和4970元，分别增长12.25%和13.5%。

(二)在规划编制水平上有新提高。

一是全面启动了“十三五”规划编制工作，成立了“十三五”规划编制工作领导小组，下发了“十三五”规划编制工作方案，提出上报了“xx县争取纳入国家和省十三五规划重大产业、重大事项和重大项目的建议”，起草了“十三五”规划基本思路。二是完成我县千亿斤粮食增产工程项目201x年度建设任务的上报工作及实施方案和资金申请报告的编制和江西省高标准农田建设规划(xx县规划)修编工作。三是正式启动生态文明先行示范区建设工作。成立了xx县生态文明先行示范区建设工作领导小组，草拟编制了《xx县生态文明先行示范区建设工作方案》，并下发各部门各单位征求意见。

(三)在项目建设工作上有新成效。

始终坚持把抓投资、上项目作为促进经济社会发展的重中之重。1-5月份全县完成固定资产投资34.1亿元，增长24.1%，增速位居全市第四。争取省重点项目方面，我县成功争取旭腾高科项目、中广群发项目、成琚药业项目、上万高速项目等4个项目列入201x年第一批省重点项目计划，占全市的1/4,占县级单位的2/5，并均已按照承诺进度稳步推进，旭腾高科技项目列入省49次调度会，解决用地计划300亩。康泰机械线切割床生产项目、汇丰玻璃制品生产项目等18个项目已投产或基本完工。争取资金方面，截止目前，全县争取到位各类资金6.6亿元，完成年度计划(10亿元)的66%，其中争取到位竞争性资金7336.6万元，完成年度计划的(2亿元)的36.68%。

(四)在改革发展事业上有新进展。

一是作为经济体制和生态文明体制改革专项小组联络员单位，制定了《经济体制和生态文明体制改革专项小组201x年工作计划》、《经济体制和生态文明体制改革专项小组201x年工作要点》、《经济体制和生态文明体制改革专项小组201x-202x年工作规划》，并做好了专项台账。二是牵头推进了公车改革工作，成立了xx县公务用车制度改革领导小组，认真采集了我县行政单位和参公事业单位公务用车信息，并汇总核定了我县公车改革摸底及经费测算情况。三是认真开展现代服务业申报和日常工作。完成申报服务业集聚区厂房建设6家，申报建设面积75810平方米，成功争取到我县纳入上饶市现代服务业集聚区。引进赶街网农村电商平台、一亩田农村电商平台、城南故事电子商务有限公司等3家电子商务公司，完成了我县规上服务业的摸底调查，掌握了我县服务业的基本现状和发展势头。

(五)在重大战略实施上有新亮点。一是积极参与南昌、上饶两市就鄱、余、万三县加快融入南昌核心增长极的战略协作框架协议签订工作，并梳理出6类13个对接20xx年度融入南昌核心增长极重点项目。二是充分利用“鄱阳湖生态经济区建设省直部门联席会议”，积极上报了香港壹天高新科技聚酯薄膜生产、江南糖果产业园和成琚药业三个主要项目，并通过省直联席会议解决了香港壹天高新科技聚酯薄膜生产项目一期用地指标300亩，其他两个项目难题也正在同步进行解决中。三是继续抓住全省县域经济发展先行先试县的重大机遇，进一步深入推进了“一中心三基地”建设(全国稻作文化展示中心、知名生态旅游基地、特色新型产业基地和鄱阳湖优质农产品基地)。

(六)在中心职能工作上有新突破。

一是做好项目审批工作，提高审批效率。上半年，共争取省、市级行政审批项目7个，县级审批备案项目66个，共计73个。同时，我委制定了行政审批事项下放承接方案，进行了审批项目审批流程再造，减化行政审批流程，承接工作进展顺利。二是科学制定权利清单和负面清单。按照县“三单一网”工作安排，我委共梳理行政权利54项，分为行政强制、行政处罚、其他行政权利等三大类;科学制定了市场准入负面清单(第一批)，具体分为企业投资项目类、外商投资产业类、生态环境保护类、用地审批类、安全生产类等五类产业负面清单，共计84类限制禁止类产业项目，并正式上报至省“三单一网”办公室。三是扎实做好项目稽察工作。配合省发改委对201x年20个项目进行复查，提出了存在的问题，并落实了整改的措施。四是完成了201x年全县节能工作自查以及201x年节能目标申报，正在准备迎接市政府组织的的检查;

(七)在干部队伍建设上有新举措。

一是深入开展“为官不为”问题专项整治行动。根据县委以及县纪委十二届五次全会精神和工作要求，科学制定了《县发改委关于开展“为官不为”问题专项整治实施方案》，全面开展以整治“慢作为”、“庸作为”、“懒作为”专项整治行动，切实解决“不想为”、“不会为”、“不敢为”、“慢作为”等突出问题，坚决纠正“为官不为”的不良作风。二是持续推进党风廉政建设。制定了党风廉政建设责任制，签订了党风廉政建设责任书，认真落实了由我委牵头反腐败工作任务，并分解落实到各分管领导和经办股室。三是扎实做好201x年党风廉政建设社会评价群众满意度工作。科学制定《县发改委201x年党风廉政建设社会评价群众满意度工作实施方案》，深入陈营镇珠山村认真宣传做好党风廉政建设社会评价工作，发放《201x年党风廉政建设社会评价宣传提纲》等资料400多份，收集群众反映意见建设10条，帮助当地群众解决实际困难6件。四是坚持机关效能建设常抓不懈。我委始终坚持把建立健全高效制度体系作为效能建设工作的首要任务，在上下班考勤、财务管理、为企业服务工作流程、绩效考核等方面注重制度建设，抓实抓好适用、管用的机关效能管理制度体系。

二、存在的问题和不足

上半年的各项工作虽然取得了一些成绩，工作效能不断提升，作风越来越扎实，但仍然存在诸多问题和不足之处，主要表现在以下方面：一是受国际国内经济下行压力影响，部分重要经济指标全市排名靠后，从1-5月份数据看，固定资产投资总量全市第九，其中工业固定资产投资增长全市倒数第二，接待旅游人数和旅游总收入总量和增幅全市都靠后。二是投资增长的压力不断加大。重大项目开工不足，年初安排的未来科技城、惠达运营中心、好多鱼鱼饲料生产项目等13个项目推进缓慢;因项目前期工作滞后、投资主体资金紧张，一些已开工的项目，进展缓慢，不能按计划进度进行建设;部分项目，到目前资金无法落实，不能按计划开工建设。三是工作思路、工作方法和知识结构还不能很好地适应新形势、新任务、新要求，研究重大问题、党员干部进取意识、机遇意识、责任意识亟需增强等。对此，我们将在今后的工作中认真研究，积极探索，不断改进。

三、201x年下半年工作打算

上半年，我委工作虽然取得了一定成绩，但离县委、县政府的要求还有一定差距，下步工作中我们将查找差距、增添措施、落实责任，扎实做好各项工作，确保圆满完成全年目标任务。

(一)围绕中心抓谋划。

一是科学编制“十三五”规划。准确把握宏观政策和经济走势，高起点、高质量、高水平编制全县“十三五”发展规划，力求规划与国家产业政策和投资重点相衔接，与全省区域发展战略相衔接，与全市、全县发展定位相衔接。紧紧围绕国家投资导向和市场资金流向，精心谋划一批重大项目，力争皖赣铁路宣城至贵溪段扩能改造及昌景黄高铁途径并设立站、通用机场等进入国家和省市“十三五”规划盘子。二是全力做好经济监测。及时制定201x年国民经济和社会发展计划，提出经济工作建议，确定主要经济指标年度目标。准确把握宏观经济走势，认真分析发展的阶段性特征，积极开展经济形势分析和预警预测工作。三是继续抓好调研分析，着力在提升课题质量上下功夫，提高课题研究的前瞻性、应用性、针对性。广泛开展调查研究，拓宽调研思路、创新调研手段，提高调研质量，更好地为县委县政府决策服务。

(二)紧贴发展抓项目。

要把项目建设作为转型发展第一抓手，提升经济发展后劲。一要创新推进机制。按照“五个一”责任制要求，实行一周一通报，一月一调度、半年一小结，一年一总结制度，加大对重点项目的督查力度，加快项目建设进度。把考核作为推进项目建设的重要手段，奖优罚劣，形成科学有效的奖惩激励机制。二要强化要素保障。着力引进和培养规划、建设、管理、资本运作等方面专业人才。用好用活土地政策，提高土地投资强度，确保用地需求。学会用市场经济的手段推动发展，重点是要在破解资金难题上下功夫，继续做大平台，推进平台融资，积极争取债券发行和利用ppp模式，进一步释放民间投资潜力，保障项目建设的资金需求。三要充实项目储备。根据国家的产业政策和投资方向，及时清理全县重点项目库，调整和补充一批投资规模大、带动能力强的大项目、好项目，抓紧做好项目前期工作，争取上级更多的项目和资金支持。完善争资立项考核奖励机制，年内争取上级资金10亿元以上。

(三)强化职能抓管理。

全面启动生态文明建设。按照《xx县生态文明先行示范区建设工作方案》，严格落实分工任务，建立健全生态文明先行示范区建设领导和组织协调机构，科学制定出台专项规划和配套政策，使全县上下形成推进生态文明建设的共识与合力。大力抓好节能减排。严格节能减排目标责任制，加强节能降耗预警调控，深入开展节能目标责任评价考核，确保完成上级下达的年度节能减排目标。落实投资项目节能评估和审查制度，突出抓好工业、建筑、交通、公共机构、商业等领域节能，实施节能改造、合同能源管理推广等重点工程。认真做好改革攻坚。一是制定出台我县贯彻落实《国务院关于创新重点领域投融资机制鼓励社会投资的指导意见》和省、市实施意见的具体方案。二是根据国家意见和省、市里相关办法，研究制定我县政府投资管理办法、政府核准和备案投资项目管理办法。三是研究提出我县贯彻落实《长江中游城市群一体化发展规划》的实施方案。多谋思变招商引资。高度重视招商引资工作，创新招商引资方式方法，着力提高招商引资的实效，积极推进中广核集团、正泰集团、晶科电力农光互补发电站项目，壹天新能源科技有限公司10.8mw分布式光伏电站项目，华电集团、龙源电力集团风力发电项目招商和协调工作。

(四)提升服务抓建设。

一是坚持学习教育，强化干部职工的政治业务素质，努力提高行政能力和服务水平。二是坚持调查研究，将理论知识与实际情况更好地结合，综合分析，更好地服务于发展改革的中心工作。三是抓实领导班子建设和干部队伍建设，强化服务至上和群众利益无小事的理念，增强为群众办好事、办成事的能力。要有针对性地建立健全规章制度，从源头上预防和治理工作效能和作风存在的问题，进一步加强党风廉政建设,不断提高干部拒腐防变的能力。四是加强作风效能建设，扎实推进“阳光发改”活动，严格依法行政，提高依法办事能力和效率。五是推进党风廉政建设。加强对领导干部行使权力的监督，进一步落实述职述廉、谈话和诫勉、询问和质询等党内监督各项制度，强化日常监督，加强行政监察，加大问责力度，追究失职渎职行为。

**月工作计划小结篇十四**

一、上半年工作基本情况

1、加班加点，紧抓进度，铆足劲头进入布展施工

20\_\_年初我馆在完成布展提升方案初步设计基础上，为做到精益求精，逐层确定展示内容并经过四次内容汇报会推敲，逐步完善布展设计内容，对规划馆各层展示内容进行了合理安排。布展提升施工是一项复杂而艰巨的工作，涉及多个行业的方方面面。为了建设高水平的规划展馆，确保布展提升的水平和质量，我们与设计单位详细沟通设计内容并吸取天津规划馆等先进布展经验。特别对沙盘改造、主秀影片、led显示屏、室外广场等设计严格把关。半年来，确定了室外广场和大厅方案，召开了主秀影片创意方案征集会，组织了施工图设计招标，led屏制作招标，监理公司招标，布展提升施工招标，室外广场景观提升招标，完成了施工前的一切准备工作。

近期为保证顺利、高效、高质量完成布展施工任务，我馆成立了布展提升领导小组办公室，制定了《安全保障制度》、《晨会制度》、《周例会制度》、《信息上报制度》，成立了安全施工监督组、施工质量监督组、施工进度督导组，确保施工顺利完成。目前施工队伍已进场，布展提升已全面开展。

2、完善考评制度，加强业务培训，提升整体素质

规划馆作为城市规划对外宣传的窗口，服务接待由为重要，我馆十分注重团队建设，制定了《规划馆工作人员绩效考评制度》，现已进入试运行阶段，使得考评制度更加合理化、实用化。在此基础上我馆制定了加强团队建设措施。一是进行深层次全方面的职业道德培训，开展谈心活动，了解工作人员心理动向，调动其工作积极性。二是注重业务培训，开展规划专业知识和技巧培训，通过专家授课，岗位培训，实地参观，技能训练等多种培训方式，进行集体观摩、互动学习。三是加强交流学习，2月份我馆带领工作人员前往西柏坡纪念馆进行交流和学习考察，就展馆管理体制、观众接待、讲解服务等问题进行深入广泛座谈式沟通，为我馆从服务、讲解等多方面提升工作开拓了思路。四是引入新鲜力量，经多种渠道，如从各大院校和社会招贤、世博会河北馆讲解员中层层初选，6月中旬聘请专业评委进行面试选拔，择优选聘了三名讲解员，为我馆注入新活力，提高讲解队伍整体素质。

3、兼顾提升，运行品质不动摇，管理水平不断提高

我馆延续打造对外接待的优质品牌，按照展现“国内一流，省会领先”的展馆形象的标准，抓住市总体规划道路红线在市规划馆公示的契机，人潮涌入，接待新高潮的趋势，搞好讲解接待服务，牢固树立服务意识，注重接待程序细节化管理，从参观预约、保障接待、经验总结，每个环节细微之处都慎而又慎，确保讲解整个过程完美无缺。今年来我们创新理念，改革接待服务，实施定点讲解，提高讲解服务，使得参观的游客都有所收获，并得到最优质的讲解体验。上半年成功接待省内外党政团体及社会各界代表团133个，参观团队人数达5025人次，散客人数达48506人次。

我馆吸取其他兄弟展馆先进经验，结合运行两年实际工作，进一步完善管理体制，提升规划馆的建设和管理水平。逐一完善规章制度并着力推进制度的落实。年初，为使得接待流程更加细致、保证各部门联动、衔接畅通，各项工作规范化、程序化、制度化，我馆制定了《规划馆日常运行规定》，有力地提高工作效率。在保证正常运行同时不忘安全工作，我馆整合出一套《市规划馆消防制度汇编》，填补了消防制度的漏洞，防患于未然。我馆档案库更加具体、分工更加明确。从各项事务资料、固定资产资料、接待记录、接待文件、布展资料、展示设备资料等方面分别由综合部、策展部、技术部分类整理保存，使得档案更加明确，方便查阅。

二、下半年工作计划

1、施工有序安排，确保布展提升工作圆满完成

根据布展提升施工总进度表，充分发挥规划馆组织协调作用，拿出具体组织实施方案，为布展提升提供组织保障。安排安全保障小组、质量监督小组、进度督导小组、影片设计小组使得布展提升施工工作确保安全下按时保质完成。

7月1日施工人员已进场，开始全面施工。施施工期间工作重点，放在施工的安全保障上，确保10月1日布展完毕。

2、加强业务培训，保障提升后参观接待

预计布展提升后，我馆会迎来一个参观高峰期，因此从现在开始，我馆将根据布展新内容，撰写讲解词，并在施工期间对讲解员进行系统、全面的规划知识、讲解礼仪、历史文化等方面的培训，做好迎接布展提升后的讲解接待工作。

另外我馆将组织专业人员对馆内布展提升后的声光电设备进行全面的摸底培训，列出设备参数、使用方法、维修指南等能够让技术人员全部熟练地掌握，确保开馆后接待任务的顺利进行。

3、树立城市规划新形象，提升品牌做文章

通过布展提升施工这个有利契机，加大规划馆宣传力度，扩大知名度和影响力。通过各种媒体开展以规划宣传为主导的延伸服。

**月工作计划小结篇十五**

xx年是公司跨越式发展关键的一年，也是公司战略发展中承上启下的一年。过去的一年里，在市委市政府正确的方针指导下，公司全体员工发扬团结拼搏、开拓进取、转变观念、勇于创新的精神，通过强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流，克服了市场行情不稳、资金来源紧张、原材料供应短缺等困难，取得了较好的成绩。现将xx年工作做如下总结：

一、生产经营情况

今年共完成铝铸轧卷产品产量4294吨，比去年同比增长28%;铝锭产量322吨，同比增长16%;共实现销售收入6325万元，比去年同期增长34%;实现利税33万元，比去年同期增长12%。

现有员工队伍36人，员工平均工资达1480元/月，比去年同期增长33%。

二、主要完成的工作。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

以人为本是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。公司始终坚持以人为本的经营理念，以改善和提高员工的工资福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的月平均工资已由去年的995元增长到现在的1480元，公司还为员工缴纳了养老保险和医疗保险，为员工解决后顾之忧。另一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。公司党支部新发展了三名入党积极分子，通过政治理论学习，他们的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

公司组织开展一些有益员工身心健康的活动。如推铝锭劳动竞赛、迎新年体育活动等。通过比赛既煅炼了身体，陶冶了情操，又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

2、加强队伍建设，提升公司竞争力。

队伍建设是企业经营管理的重中之重，公司自成立以来，培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年，公司继续加强队伍建设，努力提高干部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和管理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。今年11月，公司推荐华世东、刘新杰、宋志山、李君等六位同志参加由清华大学ea俱乐部主办、北京时代光华高级讲师宋振杰主讲的《做的中层》干部培训，培训结束后又组织全体员工分享和学习这次培训内容。通过培训，干部员工的综合能力和思想认识有了很大的提高，工作积极性、整体凝聚力得到加强，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

3、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。今年以来，公司针对一些内部存在的问题，修订了《安全生产管理制度》、《员工奖惩制度》、《出差人员报销制度》、《请假管理制度》等，通过这一系列的措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务。同时加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步拓展市场创造了有利条件。

4、开源节流，创造效益。

公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，通过相互竞争把铝铸轧卷加工费从每吨800元提高到900元，另一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制，实行工资制度改革，奖勤罚懒。车间工人基本工资从1200元降到900元，同时把产品提成工资增加，这样可以提高工人劳动积极性，减少生产期间请假的现象，又能在非生产期间降低公司劳动力成本支出，减少因长时间停产造成亏损的风险。通过此项措施每月可以节约工资成本3000元，工人工作效率也得到了提高。其次在管理费上严格控制，大力压缩非生产人员配置，后勤人员多是身兼数职，从去年的8人减少到今年的4人。第三，公司进出货物运费总支出每年接近百万元，为节约开支，公司与周边县市信息部加强合作，运费从每吨80元，最低时谈到60元，一项每年可节约开支十几万元。第四，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，开展节能降耗，努力降低生产成本。最后在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

5、大力加强市场营销工作。

公司加强对原有客户的维护工作，在跟大客户苏铝铝业有限公司继续合作的同时，新开发武汉金铝、徐州鑫合等新客户，通过沟通与原来关系不睦的徐州鑫皇重新开展了业务，增加了市场份额，在保证产品市场占有率的情况下，加工费也得到了提升，对增加企业效益产生了积极的影响。

供应方面：通过谈判与神火股份有限公司签订了铝锭长期供货合同，解决了公司原材料的供应的难题。同时继续与永城华信以及洛阳、巩义、无锡、商丘的客户保持合作，全力保障公司铸轧生产线的正常生产。

6、加强信息化建设，提升公司形象

信息化代表了企业管理深远的思维方法和态度的改变过程，配合了信息和资金投入的管理体系，达到最有效的管理和盈利的一个过程。企业网站不单介绍自己企业的产品，更重要的是作为接口让客户进入网站，进行业务交流，另外建立以电子信箱为基础的通讯系统，作为内部通讯和对外沟通的主要工具。今年以来，公司网站内容不断得到更新，使新老客户更方便快捷的通过网站及时了解公司动态，更好的开展业务合作。同时通过在中铝网、慧聪网、再生资源交易网等网站发布公司供求信息，寻找潜在客户，提升公司形象，提高公司知名度。

7、技术创新活动

创新是企业核心竞争力的源泉，正日益成为企业生存和发展的动力所在，全面提升企业的创新能力已经成为当前企业的首选。技术创新型企业是把企业竞争从单纯的生产竞争和营销竞争扩展到技术创新的竞争，把技术创新作为企业的核心职能。

公司鼓励员工在生产实践中参与技术改造和技术创新活动，凡是对节能降耗、提高生产效率、减少工人劳动强度等方面做出贡献者，将给予重奖。今年11月份公司对冷却水温度自动控制系统发明者同志给予1000元的奖励。今年10月，公司技术创新项目循环冷却水温度自动控制系统、铸轧生产线铝液除气装置、熔炼炉节能改造等五项技术已经通过了国家知识产权局专利申请，这标志着公司在技术创新方面已经迈出了可喜的一步。

8、项目资金申报

针对公司发展情况，结合国家对再生金属循环利用企业的扶持政策，今年主要申报了生产力促进中心国家配套资金项目、安徽省特色产业中小企业发展资金项目、阜阳市创新团队带头人项目、中小企业国际市场开拓资金项目、大学生就业实习补助资金项目等，其中生产力促进中心项目获得国家资金扶持100万元。

9、质量管理体系

为不断完善质量管理体系，满足相关方明确的和潜在的需求，秉承以顾客为关注焦点的理念，向顾客提供满意的产品，同时为了提高企业员工群体的质量意识和企业的竞争能力，公司决定选用/t19001-xxidtiso9001：国家标准建立质量管理体系，并依此编写了《质量手册》、《程序文件》、《一般性文件》等，保证质量体系管理满足顾客要求，并持续改进。

10、固定资产投资

今年公司共完成固定资产投资一百多万元，其中主要有生产力促进中心项目建设投资，职工食堂扩建工程投资，新建钢构厂房3000多平方米，做地坪2800平方米，新建精炼铝锭生产线一套，新进铸轧卷生产线用铸轧辊一对，另购置3吨压块机、10吨地磅各一台，叉车、农用车、办公用车各一部。

11、取得的荣誉

xx年公司荣获安徽首届企业品牌百强单位、全国aaa级信用单位等称号，公司董事长荣获界首市十大杰出青年、中国好人榜7月份诚实守信好人、统一战线先进人物典型、全国创业之星、阜阳市第二届道德模范人物等荣誉。

三、存在的不足

1、员工的思想水平和综合素质有待提高。

随着市场竞争的加剧，客户对员工提出了更高的要求。由于公司人员变动较大，新员工较多，员工的培训工作有待加强。

2、干部的管理水平和业务技能有待加强。

中层管理人员的工作经验、业务能力、管理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

3、规章制度的落实还不够全面到位。

公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在管理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

4、安全工作出现的问题

今年公司陆续出了几次工伤事故，其中11月份操作工马振军被铝水烫伤给公司带来了较大损失，主要责任是员工未按规定穿工作鞋，部门负责人未尽到监管责任。

5、市场营销手段还要进一步创新。

公司供应销售工作虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破，由于客户较少，可供选择的余地不大，有时难免会受客户所制约。随着市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，掌握市场的主动权。明年在继续保证现有一条生产线铝板销量的基础上，将加大非标铝锭的生产和销售。

6、资金短缺问题有待解决

今年由于受资金短缺的限制，对生产的连续性造成一定的影响，使生产成本居高不下，影响到公司整体效益。明年追加贷款如能按期到位，将有效缓解资金困境。

四、xx年工作计划

1、加强管理

实行定岗定责，谁出问题谁负责的原则，严格执行责任追究制度，使待遇与责任挂钩，把各项工作理顺。

公司将进一步的完善绩效考核制度，明确各部门人员的工作职责，全面提升各部门的工作动力，力求切实可行地把绩效考核制度推行下去，同时更进一步地落实激励、薪酬、福利、奖罚、考核相结合的待遇模式。

2、计划再上一台铸轧生产线

在融资计划顺利的情况下，力争再上一条铸轧生产线，可以降低生产管理成本，提高利润率，产量、产值可以增加一倍，提高市场份额，扩大公司影响力。

3、铝板二期工程规划

计划在-xx年实施冷轧生产线准备工作，冷轧上马后将使产品附加值得到提升，同时公司产值将会大幅度增加，力争年产值达到10亿元。

4、生产力促进中心建成投入使用

根据生产力促进中心申报承诺，该中心投入使用后主要设置信息服务、管理咨询、人才培训、产品检测、技术研发和技术推广等。计划为园区和周边地区进行有偿服务，每年创造利润170万元。

5、亚华收购

亚华物资回收公司的业务范围将扩大，力争年产值达到6000万元，实现利税150万元，比上年同比增加200%。

6、成立煤炭营销公司

为了充分整合资源，实行多元化经营，计划成立煤炭营销公司，实现销售收入5000万元，创造利税100万元。

7、注重节能降耗

现有煤气发生炉适用于两条铸轧生产线，公司目前只有一条，属于大马拉小车，煤气损耗较大。经过改造后可以节约煤炭30%左右;车间开展节能降耗评比，技术创新，出台奖励政策，力争生产每吨铸轧卷成品烧损、能耗下降10%左右。

8、多方融资

明年公司贷款额度增加，资金紧张状况有所缓解，但如果新上项目和成立煤炭公司，融资力度还要加大。在争取政府资金支持和银行贴息及无偿补助等方面加大力度。

9、人力资源管理

一个企业的生存和发展，都离不开企业组成的最基本元素人，如何留住人才，培养人才是一个企业能否长久的关键。根据公司明年的发展，计划招聘专业技术人员3人，业务员5人，办公室人员8人，车间操作工人30人，员工的招聘和培训工作将作为后勤管理的重点。

**月工作计划小结篇十六**

转眼间，半个月的车间实习工作已成为历史，在这半个月的时间里，通过学习工作，与其他员工的相互沟通，我已逐渐溶入了这个大集体当中。这次实习让我感受到了公司的企业文化。工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这次实习我受益匪浅，在半个月的实习我总结了如下几点

1.心态转变。以前的生活养尊处忧，无需我们担忧某些问题三点一线的生活，进度跟得上就可以，而在现在的工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2.计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。

3.处处留心皆学问，注重细节。

4.了解到非标自动化设备市场前景很广阔，尤其是机器人在今后的加工行业中逐渐取代人工的繁琐。

5.熟悉了我们公司目前所在的客户资源及其客户所定制的自动化设备。

6.清楚的了解到我们公司目前装备的设备主要用于汽车行业，空调压缩机行业，家电行业以及其它行业。

7.认识到了公司在做设备的工作原理及其设备各零部件所起的作用，型号和大小。

以上是我对实习期间的工作总结20xx年的工作计划如下：

一、对销售工作的认识

1.市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额300万元。

2.适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员交流沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3.目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

4.不断学习行业新知识，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

5.先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

6.对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

7.努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1.制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访10位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。

2.见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3.做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

4填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

5.投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到客户手上，以防止有任何遗漏和错误。

6.投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮客户承担全部或部份设计工作。

7.争取早日与客户签订合同，并收取预付款，提前安排交货，以最快的时间响应客户的需求，争取早日回款。

8.货到现场，请技术部安排调试人员到现场调试，,验收。

9.提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1.客户、同行间虽然存在竞争，可也需要与同行间互相学习和交流。

2.对于老客户。经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3.利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯不断提高自己的能力。以上是我201x年工作总结及201x年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己的贡献!

**月工作计划小结篇十七**

1.x月份的销售业绩不是很理想，总任务是50万，去年同期完成了39.7万，今年完成了22.8万，完成总任务和去年同期任务的40%多，其中餐饮占33%，流通占42%，商超(主要以bc类店为主)占15%，x月份总任务是50万，去年同期完成40万，今年完成36万，完成总任务的70%，去年同期的90%,其中餐饮占30%，流通占55%，商超占15%，x月份的销售额在x月份的基础上上升了32%，面对如此不理想的销售额，本人也感觉到惭愧。

2.引起销售额不理想的因素有以下几点

a.大气候大环境影响。

今年经济不景气，居民的消费能力下降，购买力下滑

b.今年有个润4月，因为结婚和做寿一般都不会选在润4月，所以餐饮特别淡。

c.低价位的竞品对市场的冲击相当大，比如江西洪门150g鸡蛋干，到岸价98元一件，润成单独生产了150g鸡蛋干到岸价125元一件.

3.面对销量不好情况下，本人在6月份对工作重心作出了适当的调整，在地级市健全客户，(如已开南充的许期兵，遂宁的王治富)在县级市场经销商未覆盖的地方开客户(叙永的李敏，营山王总等),要求有渠道的流通经销商开拓bc卖场，现在已经有宜宾黄小平，绵阳马明春，蓬安周静，西昌叶飞等，以此扩大销售渠道，并且取得了比较理想的效果

1.希望稳定产品质量。在宜宾客户张祖付处，150g鸡蛋干背面几乎完全发白，当时已经发照片给李筠，散装鸡蛋干打开里面有许多飞虫，由于本人的照相设备有限，没有中央电视台拍动物世界那么清楚，无法拍，所以没用发给李筠

2.希望提高产品品牌知名度。我们豆腐干的质量客户反映很好，并不亚余同行业的产品，包括南溪豆腐干，但是我们的品牌知名度却不高，就像一只好的球队没有好的前锋临门一脚定乾坤，不知道公司目前到底是扩张还是收缩，如果扩张肯定是要在品牌上下功夫，当然投入费用比较大，如果收缩，公司的市场前景是何出路，这是个比较纠结的问题

1.全面开发新客户，将销售网络全面铺开，特别是三级市场

2.维护老客户，关注老客户的销售情况，增加单品，提高销售额

3.认真做好市场维护，抵制竞品

旺季即将来临，特别是餐饮产品已经走出低谷，本人将全力将销售中心保持在餐饮客户上，然后紧抓流通和商超客户，努力完成公司下达的各项任务。

**月工作计划小结篇十八**

一、依法履职尽责，审计工作成效突出。

按照xx县审计局201x年审计项目计划，上半年我局共完成审计项目39个,其中：11个部门预算执行项目，16个财政财务收支项目，5个经济责任审计项目，查出违规金额468.03万元，上缴财政资金1万元;完成政府投资审计项目7个，核减造价203.45万元，核减率为13.5%。审计工作在严肃财经法纪、推进依法行政、维护群众利益、促进廉政建设等方面发挥了积极作用，有力地保障了经济社会健康较快地发展。

(一)加强中央和省市重大决策部署贯彻落实情况审计，促进政令畅通。围绕促进稳增长、促改革、调结构、惠民生、防风险政策落实，派出审计组对各相关单位开展稳增长促改革调结、惠民生防风险政策措施落实情况跟踪审计，积极提出审计建议，促进健全制度，强化管理，推动政策落地生根和不断完善。上半年分别向市局作了第一季度、第二季度稳增长促改革调结、惠民生防风险政策措施落实情况跟踪审计情况报告。

(二)加强财政管理和预算执行情况审计，促进深化财税体制改革。

分别开展了11个县直部门201x年度部门预算执行、16个财政财务收支项目。在预算执行审计方面，重点审计了部门预算编制的真实性、财政部门追加支出资金性质及流向、“三公经费”、会议费、公共机构节能减排等费用支出，揭示支出管理上的薄弱环节，规范预算收支管理，维护财经纪律严肃性，促进提高财政管理水平。

(三)加强经济责任审计，注重审计成果运用。我局认真贯彻落实中央两办《党政主要领导干部和国有企业领导人员经济责任审计规定》，不断深化经济责任审计，重点关注领导干部贯彻落实法律法规和宏观经济政策情况、重大经济决策情况、履行国有资产管理职责及廉洁自律情况等，促进了领导干部守法守纪、守规尽责。上半年，我局先后对工业园区化工产业区、工业园区石镇产业区、森林病虫害防治站主要负责同志和上坊乡原党委书记、汪家乡原党委书记进行了经济责任审计，共查出被审计对象任职期间单位违纪违规金额54万元,针对被审计单位财政财务收支及资产管理方面存在的问题和薄弱环节提出了整改意见和建议8条，上报审计结果报告5篇。

(四)加强固定资产投资审计，促进规范运作。我局以规范建设行为、节约政府投资、提高投资绩效为目标，加强对基础设施等方面重大投资项目的审计监督。截止6月底，共完成政府投资项目预决算审计7个，共出具工程预决算审计报告7份。项目总送审资金1501.54万元，审定金额1298.09万元，共核减造价203.45万元，核减率为13.5%。通过审计对其中因虚增数量、高套定额、核算错误等问题造成的虚增工程造价部分予以核减，从而节约了基建投入，节省了财政资金。

二、积极参加和配合上级审计机关完成各项审计任务

上半年，根据市审计局统一安排，我局抽调了1名审计人员参加了上饶市教育局党政主要领导干部离任经济责任审计;抽派了1名审计人员配合市审计组对婺源县县委书记、县长开展了任职期间经济责任审计。

三、扎实开展党的群众路线教育实践活动

我局紧紧围绕“为民、务实、清廉”主题，按照“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”总要求，按阶段扎实推进教育实践活动深入开展，取得了预期效果。在整改落实环节，我局制定了“两方案一计划”，按照牵头领导、牵头股室层层落实责任，21项整改任务、9项专项整治、15项制度建设计划都已完成，班子成员都及时跟新完善了个人整改清单，切实完成整改落实“最后一公里”。

四、加强自身建设，打造过硬审计团队

(一)抓好领导班子建设和队伍建设，努力构建团结、创新、奋进的领导集体。一是加强学习，领导班子除了学好政治理论学习外，还把加强党性锻炼，提高领导班子的执政水平作为班子建设的重要议程来抓;二是加强思想交流和沟通，搞好团结。班子成员自觉维护团结，经常主动沟通与交流、相互理解和支持。三是充分利用每一位领导干部的专长，调动各自工作的积极性，同心同德干事业。

(二)抓好全体职工的学习培训，全面提升整体素质。一是学习方法灵活多样。充分利用外出审计、省市学习培训等载体，采用集中学习与自学相结合、自学与培训相结合，业余学习与集中学习相结合的方法，收到了较好的学习效果。二是学习内容丰富多彩。学政治理论知识，使干部职工进一步解放思想，坚持与时俱进，不断提高政策理论水平和思想政治素质;学习审计新业务知识，促使大家钻研业务，努力提高审计水平和审计质量，增强开拓创新能力;学法律法规知识，组织干部职工学习法律知识，增强了干部职工的法制观念，提高依法行政、依法审计的水平。

(三)抓好业务建设，提高审计质量和水平。一是进一步严格审计程序，如：加强审前调查，提出时限要求等，以确保审计的质量。二是创新管理方法，加强重点环节审计质量控制。由个案审计逐步走向个案与专项审计调查并存，充分利用ao与oa两大系统，提升审计质量和工作效率。三是强化审计整改，确保审计成果有效落实。进一步加强审计回访、审计建议的落实反馈以及审计整改情况的跟踪报告，对审计成果进行深加工、精加工，提升审计成果利用层次;对审计查出的问题及时梳理、深入研究，综合分析、切实整改，堵塞管理漏洞、健全管理体制，不断提高政府行政效能和服务水平。

(四)抓好党风廉政建设，确保廉洁审计。一是认真抓好党风廉政建设工作的组织领导。年初，召开机关党风廉政建设工作会议，总结201x年廉政建设工作，研究部署201x年工作。二是签订责任状，抓好党风廉政建设责任制的落实，层层抓落实。三是组织全体党员干部认真学习有关党纪条规。四是实行审计纪律公示制和回访制，从严管理审计队伍，确保廉洁从审。

(五)扎实推进机关效能建设。一是坚持制度建设，强化制度建设，修订完善上下班签到制度、请销假制度等制度，狠抓机关作风。二是审计效率建设，根据绩效管理要求，实行“审计项目办结制”，从发审计通知到下达审计决定，一环扣一环，均有时间限制，保证了审计任务按时完成。

此外，我局还根据县委、县政府的要求，认真抓好挂乡扶贫、新农村建设和妇联、工会工作，紧密结合党的群众路线教育实践活动，局班子经常到挂钩单位了解情况，走访困难党员和群众，帮助解决实际问题，发挥了较好的促进作用。

五、存在问题不足和下一步工作打算

当前，我们的工作也还存在一些不足，与市局的要求和兄弟县区局比较仍有差距，主要问题和不足之处是：一是审计队伍建设不够重视，严重缺乏审计业务人才;二是审计人员知识结构不尽合理，综合素质提高不快;三是信息化建设有待于进一步加强，尤其是计算机审计比较滞后。下半年，我们将围绕党委、政府工作中心，按照上级审计部门的要求，开展以下工作：

1、统筹安排审计资源，提前做好全市统一开展审计项目的各方面准备工作。

2、按照既定的年度审计计划完成各项审计项目。

3、把加强对民生资金的管理和使用作为审计重点，加大对政府投资项目的审计监督，从严查处建设领域的违规行为。

4、在工作中严格遵循审计准则和相关审计规范，不断改进方式方法，努力提高审计工作质量。

5、对审计发现的问题，认真抓好整改，促进审计成果的转化和运用，提升审计工作成效。

6、及时完成xx县委、县政府交办的其它工作任务。

**月工作计划小结篇十九**

一、上周总结

这一周的工作已经结束，我已经完成上周计划，完成了工作任务。

1、整理好基本资料，及时对库存进行增加，向上级反映情况；

2、跟踪订单，对客户拍下的货物进行确认，是否发货，查看物流信息；

3、做好售后服务，对客户的进行礼貌的问询，是否满意，是否确认收货；

4、维护好老客户，对于经常进店购物的人要熟悉，保持联系，查看最新动向以及喜好，适时对新产品进行推销；

5、每天一小结，对于工作情况有什么不足，及时改正。

二、工作的不足之处

1、对于自身产品只有浅薄的了解，不足以打动客户去购买，需要加强学习；

2、快递物流这一方面有一定的问题，因为一些原因导致发货慢，物流也不快，虽然并不是我的问题，但是在客户问询时并没有给出满意的回答，态度也不够亲切自然；

3、关于质量方面不同的客户有不同的体验，这需要进一步加强；

4、关于售后有一些不到之处，有客户投诉，会在之后改正。

一周的工作时间一眨眼就过了，对于这一周的工作十分感谢给为同事的积极配合，还有上级领导对我的鼓励与赞赏。我也看到了自己的缺点，我会在之后的日子里积极改善，做好工作计划。

三、下周计划

1、维护老客户的同时发展新客户，不能就靠老客户来进行购物，对于新客户要推广好店里的产品，将其变成老客户；

2、加强学习，由于业务知识的不熟练导致很多客户的流失，我会进一步了解产品，并做一个笔记与总结，还有就是我会对自身的交流能力进行加强，与客户多多沟通，让客户在第一时间下单；

3、还是做好售后的跟踪，提高客户对于我的评价；

4、在问询答疑这一方面，我要及时的回复客户，尽可能的进行详细的讲解，对于议价我要向前辈学习不能再一根筋，尽可能的与客户周旋，做到让客户满意的同时也要保证保底价格，提高自己的工作能力；

5、在每天下班前后，总结这一天的过失，加深对自己的了解。

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