# 驻外经理七月份工作总结和八月份工作计划(20120806104908)5篇

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-10-17

*第一篇：驻外经理七月份工作总结和八月份工作计划(20120806104908)驻外经理七月份工作总结和八月份工作计划(注：要求八月八号发回公司总部)一、七月份工作总结（客户分析、存在问题）二、八月份工作计划安排（促销活动、市场分析等）三、...*

**第一篇：驻外经理七月份工作总结和八月份工作计划(20120806104908)**

驻外经理七月份工作总结和八月份工作计划

(注：要求八月八号发回公司总部)

一、七月份工作总结（客户分析、存在问题）

二、八月份工作计划安排（促销活动、市场分析等）

三、节能产品惠民工程信息收集

四、其他意见和建议

**第二篇：七月份工作总结八月份工作计划**

七月份工作总结八月份工作计划

营业已进入8月份,作为一个曾经做过管理的人来说，出于职业习惯那么做一下7月份的月度工作总结报告是很有必要的。因为我们都不是天生的管理天才，只有在实际生活中不断总结进步。同时，管理是一个计划性很强的职业，弥补不足必然带给我们下一个课题就是计划。所以，顺便谈一下八月份的计划也是必不可少的内容。

7月份我除出西单的装修计划之外,都驻扎在方庄店。虽然不是一个餐饮的绝对内行，但是基于前几年自营公司的基础，搭理这样一个店面并不十分费力。或许就偏偏由于不是绝对内行才会在7月份在方庄店不断调整，或许是由于再次处在营销管理的方面而激发了当年创业的激情，于是在不断寻求突破和改变，或许应了那句话“世界上绝对的真理就是改变，企业只有在不断改变中可以得到发展”。

现在的方庄店虽不敢在百饺园的诸多店面中树立一个标杆,但就在这一个月内的改变已经走上了经营的正规发展轨道。所谓，只有找到了路，就不怕路远。

从北京的整个餐饮市场来说，同质化竞争越来越激烈。我们的发展目标不仅仅是三年两年，而是更远。为了保证我们的基业常青就必须异军突起。很显然，在目前这个“狼满天下”的竞争状态下很难。所以首先要做到的是“与狼共舞”。因此我们首先要成为“一匹狼”才能有资格与之一较短长。

表面看来目前的方庄店一片和谐繁荣景象，但是恰恰这片繁荣背后有着值得我们思考的东西，那就是经营瓶颈。这种瓶颈状态不是真正的瓶颈，而是对市场目标的估计不够和对持续目标市场驾驭力和开拓力不够。没有形成属于自己的地域文化，那么这也就是说是一种根基不稳的假繁荣。往往很多企业就毁在了假繁荣期的沾沾自喜上了。作为一个失败的自营者来说，这一步我已经走过来了，深知道其中的利害。所以，思路调整成了必然之路。

在经营上,如果把7月份定义为改革期，那么8月份可以算得上是一个开放调整期。7月15日的“入伏”营业出现小高潮。整月营业77万多，其中自营61.89万元。那么进入8月份抛开团队来说自营能保证平稳上升或更大突破吗？我想没有几个人敢下这个保票。究其原因，多数人的回答很一致,“一直营业不稳定”。表面看来这是个理由，实际上在细分市场下如不能尽快找出原因解决之。那么逐渐被蚕食亦绝非危言耸听。

出于多年来自己搭理公司的习惯。我利用了一些时间对周边地区进行了试点和拜访。得出了一个不太成熟但很惊人的结论：步行十分钟为半径之外的消费群体（主要是企事业单位、居民这样的附近常住人口）。竟然对开业多年的百饺园一无所知，或似乎听说过但不知其位置所在，更甚至还有人问这是干什么的地方？

对此感触颇深。不谋全局不足以谋一域。虽然我们做不到运筹帷幄，更谈不上不出茅庐已知三分天下。但是从经营的角度上来说应该确却的知道.目前的状态会导致几年之后怎样的后果。那么要达到一段时间之后或者是几年之后的预想目标，那么应该明确具现在体应怎样去按部就班的计划和完善。对这种不成熟的市场进行培育。实施计划不能哗而取宠亦不能涸泽而渔，杀鸡取卵。应该扎扎实实的做好点点滴滴的潜在客户市场的开发，并不间断的进行维护。确立属于我们的最忠实的客户群。

那么，话题说回来就是如何在8月份稳定自营中求进步，并且建立潜在客户的开发机制，拓展目标市场。为以后的稳步增长建设几个稳定的基础成了我们的下一步的工作目标。如何做？

主要分为三部分。第一部分，加强客户的梳理和管理。百饺园虽然已经营业了十多年，但多数店面存在同样的失误。就是客户管理极不完善。方庄店并不例外，客户管理处于初级状态。对于这样一个企业来说是极不符合的。于是必须加强完善客户管理，弥补这方面的严重缺陷为客户开发工作提供充分的前提保障。

第二部分，培训。7月份出现的不足在8月份必须给予弥补。本月的培训以实操着手。所谓“铁打的营盘流水的兵”在目前的百饺园做不到。员工的自豪感和归属感不强。吸引员工的不仅仅是金钱还有体制和氛围。急需要激励与带动体制的建设。我对方庄店的定义是创业期。那么，“鼓足干劲，力争上游”的氛围就愈显得重要。优秀的氛围造就优秀的团队，优秀的团队造就优秀的员工，优秀的员工创造优秀的业绩，优秀的业绩才可以证明优秀的企业。学习氛围可以赢得团队进步员工的提升，从而提升员工的“成活率”和整体战斗力，改变百饺园“培训学校”的现状。

培训主要内容包括：领班职业素养培训、全体员工的商务礼仪培训、外联部门的跟进能力和跟进服务意识培训、并设定计划表格提升团队执行力。我们需要的是优秀的团队，而不是一个“团伙”。

第三部分，客户走访。由于方庄店的影响力几乎局限在步行十分钟之内的客户群体。所以在客户开发方面存在着相当大的缺陷。确立“变被动为主动的客户分销方案”。本月开始实施。客户分销方案已经从理论论证阶段基本进入到可实施阶段。详细的操作内容容后探讨，目前只在方庄店开展。方案的实施层全部为领班以上人员。

7月份在对方庄店激励管理的同时作了系统的观察分析。35人左右即可完成每日三万元的接待服务任务，并且经过调整已经开始能够有条不紊的进行工作了。那么很显然就凸现出一个问题。每周的一、二、三出现的营业相对低谷期的工作负荷问题。负荷的不符合会导致员工出现假疲劳现象。从而消磨了意志，降低了团队的战斗力。8月份充分利用相对剩余的劳动力。由现在的坐店等客变为主动出访。推出这样的策略一方面可以迅速打开周边的门户市客户市场，形成一定的影响力。另一方面，极大地锻炼了队伍。任何策略都存在利弊，主要看实操者在如何的平衡。

首先由我亲自完成外出访问的前期工作。包括适合方庄店面访问用的公关卡片（反面需要更改为方庄店面的指示图）。以及外出公关的培训（包括语言组织、心态调整、访问流程等）和公关访问结果的测评（企业认知度等）与整理（姓名、地址、电话、爱好等）等工作。

其次对目标市场进行“地理划分”。然后两人一组，每天出动两组到三组。这样能够保障营业的正常进行。对所在公关区域进行地毯式拜访。我会亲自在这一个月里带动和拉练队伍。提高百饺园方庄店面的陌生市场的开拓能力。

这样做的目的很明显。第一为该店的自营业额的提升作了强大的客户保障。谁都明白，只要掌握着客户就掌握着资源，这就是餐饮。其二，从陌生走访中发掘人才。对综合能力比较强的人才进行培养，使其具有陌生地理市场开发能力，最终能够独立开发旅游市场。建造属于百饺园自己外交队伍。只有生产力掌握在自己的手里，才可以很有信心的区谈营业额的稳步增长。

不知不觉中，疯言疯语说了很多。或许很多人都会质疑这种工作方法，或许还包括我自己。有时候我在问自己，单店的一线经营来说，经验或许也会转化成为负债。因为我不绝对得了解餐饮，在北京才算开始涉入。或许过去曾经很成功的经验有可能成为明天失败的真正原因。

我们可以拒绝改变甚至拒绝学习，但是有一点可以确信我们的竞争对手绝对不会！我们爬上一座高山或许需要十几天，但是掉下来仅仅需要十秒！

**第三篇：七月份工作总结及八月份工作计划**

通风部七月份工作总结

七月份通风全体员工在矿领导的正确领导及精心指导下，顺利的完成了“一通三防”的各项任务；其具体工作总结如下：

一、矿井通风系统

本月通维队在2105运输与辅运巷道各建临时风障1道、在2106辅运顺槽构建两道风门；同时对井下所有通风设施进行全面检修，从而保证了通风系统的稳定、可靠。

二、局部通风管理

七月份顺利实现了2105运输顺槽及辅运顺槽与切眼的安全贯通，由于组织得力管理到位，在巷道贯通前，提前编制通风系统调整方案，做到了安全贯通，巷道贯通后，及时做好风路调节工作，2105备采面形成负压通风。

二、瓦斯检查管理

为加强瓦检班组管理制度，定期组织队有关人员进行班中质量巡检，对所查漏检及脱岗现象要严惩不待，并同时出台了相应的奖惩制度。

三、洗尘及清理水沟

为保持巷道路面清洁与水沟畅通，本月计划清理疏通水沟700米，而实际完成860米。

为确保巷道粉尘不超标，通维队抽出专人在回风大巷洗尘，并负责更换损坏的降尘设施，保证降尘设施的完好及正常使用。

八月份工作计划如下：

1、及时做好备采面的风量分配工作，确保工作面风量充足；认真做好通风系统的调整、优化工作。并严格落实通风设施区域包管责任制。

2、及时做好2106辅运巷的风门安装工作，确保下一采面的合理风量。

3、为确保大巷的卫生及水沟畅通，通维队本月计划清理水沟700米；为创造一个适宜的工作环境，我们将按煤矿测尘管理之规定，增设降尘设施及粉尘测点。

4、加强瓦斯检查管理力度，严禁空班漏检及弄虚作假；杜绝无风作业。

5、严格监督执行人员定位考勤制度，按人员定位仪显示在岗时间作计时考勤依据。

6、定时检测煤仓的有害气体及着火源处的温度；并及时、准确的汇报调度及有关领导。

惠宝煤业通风部

2024年8月1日

**第四篇：七月份工作总结,八月份工作计划**

七月份工作总结和八月份工作计划

七月是承载希望，承接压力的一个时段临界点，它不仅能反映出我们上半年的工作情况，还可以做为制定下半年计划的参照物，现将七月份的工作总结和八月份的工作计划汇报如下。

一、支行工作

月初，我支行迎来了分行信息技术部的信息安全检查，和办公室各项工作的落实情况检查以及制度执行测试，在接受上级有关部门检查后，我支行xxxx。（二季度经营工作会议发言稿中有提及）。

今年是党的群众路线教育实践活动的开局之年，我支行深入贯彻落实《党的群众路线教育实践活动》中的各项规定，并在月初组织召开了党章学习会。

月中，结合支行现状，有序的安排支行的各项工作，积极调查走访企业，全面了解授信客户的经营情况，做到规范调查，全面分析企业现状，严格把控风险。

加强对管理知识的学习，提高自身对分管工作组织与协调的能力。管理是一门科学，也是门艺术，只有通过不断的学习、探索，才能不断的提高自己的管理水平和管理能力，才能更好的组织和协调好自己分管的工作。

月末，在参加全行二季度经营工作会议中了解到支行的发展情况，通过与一季度数据和兄弟支行各项指标的数据比对，查找支行的问题和不足，并且在支行全体员工大会中通报支行的存在各项问题、整改措施以及今后的重点工作内容。

传达马行长在二季度经营工作会议中的精神，将会议中的各项要求落到实处，不走过场。

总结概括就是，七月初迎来了二季度各项工作检查以及制度执行年测试的尾声，月中和月末参加了全行二季度经营工作会议，支行成绩虽不甚理想，但“一番挫折，一番见识”，有过一场经历，也算是受益匪浅。总结了支行上半年经营情况，以及下半年的工作思路，落实了各项工作进展情况。

二、个人情况

（一）在学习中注重两个加强。一是加强政治学习，不断提高思想水平；二是加强对业务知识的学习，不断提高自己的业务素质和业务能力。

（二）在工作中做到“三做三不”。一是做实事，不计得失。做好复查准备工作，对负责的各项工作进行认真的把关；二是做具体事，不怕苦累；三是做为支行树立形象和与职工切身利益的相关事，不怕挑重担为支行形象和职工切身利益，识大体顾大局。

（三）在党风廉政建设方面做到：自省、自律，不贪、不占。认真学习党中央关于反腐倡廉的有关文件精神，始终牢记全心全意为人民服务的宗旨，正确处理服从与服务、集体与个人、大局与局部之间的关系，端正思想，摆正位置。特别在任职后，严格要求自己，不随意接受被监管单位的请吃，没有接受被监管的礼金、礼品，没有用支行的公款滥请、滥吃、滥喝、滥送，没有不廉政的行为。

三、存在的不足

一年来我虽然做了一些工作，这是也应该做的。取得的成绩，不是我一个人的功劳，是支行全体员工共同努力的成果。对于我个人来说还有很多不足之处，一是政治理论学习还要加强，要不断适应新形势的发展;二是业务知识还有等进一步提高，经常学习、经常充电。三是管理能力还要进一步加强，努力把支行建设成为先进支行。四、八月份的工作计划

转眼间又进入了八月份，我支行将在分行的正确领导下做好各项工作。

（一）通过组织学习培训，提高员工的业务水平和服务质量，发动全员营销，扩大业务范围。

（二）做好安保、消防工作。组织培训，学习上级下发的案例和文件，模拟真是场景，组织员工演练，使员工心中紧绷安全弦。

（三）加大宣传。继续组织员工深入社区、商业区进行宣传，树立良好的企业形象，提高我行知名度，增加我行业务量。

（四）加强党风建设，时刻做好“照镜子”“正衣冠”，做到全心全意为人民服务。

**第五篇：七月份工作总结和八月份工作计划**

七月份工作总结和八月份工作计划

一、完成好常规工作：

1、完成好财务收支工作；

2、每日做好现金日记账和银行存款日记账；

3、及时编制会计报表；

4、对2024年水电费入账单据和发票存根进行核对，对缺页的现象进行了统计和清理；

5、对房屋租赁收入进行逐户核查，防止漏收现象；

6、严格按照会计管理制度规定核查每笔资金的流动去向。

二、汇总财务收支情况：

半年来公司总收入（租金收入）完成36.7 万元，费用总额 45.2元，其中；其他费用4.7万元，交通费（小车油费等）3.93万元，业务招待费18.94万元（主要为协调贷款项目开支），维修费3.27万元（市场设施维修），工资14.36万元（主要为聘用人员工资），营业外支出总额200万元，销售税金实现 6.3万 元。上半年亏损73万元。三、八月份工作计划：

1、协助经营管理部收取杨柳井市场房屋租赁工作；

2、房屋租赁情况核查工作，对到期未收的作好统计，并及时通知经营管理部及时清收，对未能收取的房租及时核查，详知未收原因，监督资产经营状况；

3、清理2024年水电费收入情况，并对缴交票据的情况和入账情况进行核查，对缺页票据进行清理；

4、完成领导临时交办的其他工作。

财务部

二0一二年七月三十日

八月份工作总结和九月份工作计划 一、八月份工作总结：

（一）清理资产租赁收入：

1、外围资产：

（1）共有91户，应收租金734939元。

（2）2024年租金总收入606500元，共收65户。其中：补交2024年租金的有11户，金额32000元；2024年未交有4户，已在2024年补交，金额56500元；未出租的有33户，33户的调查情况登入《外围租赁收入调查核实登记表》。经核查，无漏收现象。

（3）2024年1月至7月租金收入367000元，共收26户。其中：有4户补交2024年租金，金额56500元。

2、杨柳井市场资产：

（1）应收租金153户（包括附号24户），应收金额717915元。

（2）2024年共收租金151户，共收金额710095元。其中有2户未交，金额7820元。经核查由常安碧租用，因消防自动喷淋系统断裂，将其货物淋湿，无法出售，所以未收2024年租金。

（3）2024年7月份止总收租金119255元，共收户数21户。

（二）清理杨柳井和小百货市场水电费收入支出情况：

1、杨柳井市场：

（1）2024年水电费、保安费共收116227.00元，收费共计11个月;（2）2024年水电费、保安费共收68844元，收费共计6个月;（3）收费人员入账时间完成较好（入账月份在收费月份次月完成）。

（4）核查票据情况：无漏收月份，发票无缺页现象，入账票据整洁有序。核查作废页码共计14张。

2、小百货市场：

（1）2024年水电费、保安费共收46305元，收费月份为 2024年2—9月共计8个月。

（2）2024年水电费、保安费共收22941元，收费月份为2024年10-12月和2024年1-2月共计4个月。

（3）核查票据情况：漏收月份2024年1月，2024年只收到2月份结束。其他核查情况已在2024年6月27日向领导作书面汇报。

3、两大市场水电费超支情况：

（1）2024年水电费超支38227.02元；（2）2024年（1月-6月）超支11378.4元。

（三）清查大菜市收支情况：

大菜市场摊位费及卫生费在“其他应付款“科目中暂存，关于房开公司所属市场承包费及管理人员工资在此款中支付。1、2024年收支情况：

（1）2024年收大菜市摊位费、卫生费127065元；

（2）2024年支付房开公司所属市场卫生承包费及管理人

员工资152569.00元；

（3）2024年超支25504元；

（4）上超支23678.63元；

（5）2024年累计超支49182.63元。2、2024年收支情况：

（1）2024年大菜市摊位费、卫生费5000元；

（2）2024年支付房开公司所属市场卫生承包费及管理人

员工资54550元；

（3）2024年2月止总超支49550元；

（4）上超支49182.63元；（5）2024年累计超支98732.63元。

从2024年3月份到7月份，大菜市场管理人员工资及卫 生承包未在此项费用中支付，直接进入管理费用。

（四）清查拍卖门面收入： 1、2024年至2024年7月拍卖门面总收入941万元。其中：七星小区营业房拍卖款分别在2024年1月、2月、5月共收到3笔合计550.4万元。浙大广场营业房拍卖款分别在2024年10月、11月、12月共收到3笔合390.6万元；

2、拍卖门面收入在“其他应付款”中暂存；

3、拍卖门面收入在2024年7月份余款为1625906.27元；

（五）汇总七月份财务收支情况：

1、主营业务收入（租金收入）本月169255元，累计536255元；

2、主营业务税金及附加本月29788.89元，累计93780.89元；

3、管理费用本月119769.45元，累计1057869.87元[其他费用4.7万元，交通费（小车用油等）4.49万元，业务招待费21.19万元（主要是协调贷款项目开支），维修费3.27万元（市场设施维修），工资17.67万元（主要为聘用人员工资）]；

4、财务费用本月-45328.15元，累计-102662.14元。财务费用为基本账户存款利息收入减除银行业务手续费的数额；

5、营业外支出本月6400元，累计206912.15元。营业外支出为贷款融资业务费机械厂留守人员生活费等；

6、利润总额年初至本月亏损73.87万元，形成亏损的主要原因是本月收入少，费用大。二、九月份工作计划：

1、主要核查“应收账款”和“在建工程”科目。

2、完成领导临时交办的其他工作。

财务部

二0一二年八月三十一日

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