

# 工作总结和规划未来发展推荐48篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/218204.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 工作总结和规划未来发展1

忙碌的一个月过去了，上个月的月末我们立下了店庆活动的承诺，40万的前期业绩是我们共同的目标，我的个人目标任务是60000，这些是我们想都没敢想的，但是经过我们的努力，我们兑现了自己的承诺，虽然一个月紧张而又忙碌，但我过得是很充实的，在工作的过程中收获了很多。这个月我们分成了两个家庭作为竞争对手，在十一月份仅有的28天时间里，我们积极配合我们家长的工作，做好电话营销，追踪老顾客，利用同行礼来吸引老顾客介绍新顾客，抓住每一个新顾客...

27、28号我们在千羽千寻举办的两周年店庆活动，举办的是非常成功的，也很隆重，记录我们这两年来成长的过程，也记录了我们格林人在这两两年里的不懈努力...

转眼间，我融入这个集体已经快将近半年了，对于我个人而言，也是一个不小的突破，自己一直在学习中不断努力的进步...我很荣幸能参加到格林童趣两周店庆活动中，也很高兴为这次活动献上自己的一份力，更值得庆祝的是通过我们共同的努力，我们格林童趣也迈上了更高的台阶...

在过去的这个月中自己在诸多方面还是不太理想，这个月比较忙

碌，由于自己没有更恰当的做好工作安排，没能及时整理并通知客人，所以自己更要做好这方面工作，避免这些客怨的发生...

十二月我们仍然要努力工作，做好自己的本职工作，公司给我们提供了这么好的平台，我就更应该在此基础上再加油，再努力...加强学习，加强业务能力，积极进取，付诸于努力工作的实践中...

门市部：XX

20xx年8月31日

## 工作总结和规划未来发展2

1、在凭证制作过程中出现了数据登记不完整、科目归集、核算项目归集不准确的时候，在20xx年的工作中应更加仔细、详细分析数据属性，做到摘要意思清楚、信息全面、科目及核算项目及

现金流项目归类准确、数据准确。

2、对于应收应付项、资产项、总账项，不能拘泥于做账而“作”帐，在每项目完成之余，多看多想各环节数据状况、关联信息，发现及处理系统中出现的有必要处理的事项，使财务帐各项目、数据更完整清楚、符合逻辑。

### 工作总结和规划未来发展3

注重课堂教学效果。针对本校学生特点，以愉快式教学为主，不搞满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导、教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点，突破难点。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的注意力，使其保持相对稳定性。同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学习的兴趣，课堂上讲练结合，布置好课外作业，减轻学生的负担。

### 工作总结和规划未来发展4

城镇的发展离不开建设，今年来，我们按照市县政府的部署和要求，着力实施小城镇建设管理，增强小城镇内涵，提高小城镇品位，塑造小城镇特色，积极推进小城镇建设的快速发展。

一是一镇一品，注重特色。特色是小城镇建设的灵魂，是一个镇持续发展的命脉。今年以来我们积极开展特色小镇建设，按照“不求规模，但求特色”的指导思想，引导小城镇要做足亮点，做高品位，做显特色。督促各镇加快推进立面改造设计进程，实施完成了9个镇街道立面改造工程，通过项目的实施，一个个古朴景观与现代气息相交融的特色风貌小城镇日益凸现。

二是重点项目，切实推进。今年是飞速发展的一年，今年我县各镇启动实施了区域供水、中电投太阳能光伏电站三期、老子山游客接待中心、岔河汽车客运站、万集乐园小区、王集小区二期、10mw食用菌大棚光伏发电等一批重点工程，通过重点项目的实施，做大了集镇载体，做强了集镇功能，做美了集镇形象，科室在做好规划建设业务指导的同时，积极做好重点项目的帮办服务工作，得到了部门单位的一致好评。

三是严格审核，细心发证。今年以来，科室认真贯彻落实《城乡规划法》及《江苏省城乡规划条例》，对各镇报来的材料，做到认真审核，严格把关。坚决杜绝以言代法和随意改变规划的现象，维护规划的权威性和严肃性。截止目前，已办理个人《建设工程规划许可证》材料74份，单位《建设用地规划许可证》材料17份，单位《建设工程规划许可证》材料68份，《建设项目选址意见书》材料4份，核发乡镇地块挂牌规划条件及红线图17份，发证准确率100%。

### 工作总结和规划未来发展5

1.加强制度建设、实现规范化管理。一是建制度，根据车务段安全生产整体部署，按照规范化管理要求，对照装卸系统各个生产环节，制定了各岗位安全职责、标准、流程；二是定考核，明确了每名管理人员的工作职责，月量化、质量考核标准，促进了管理标准化；三是抓落实，对装卸管理明确了属地化管理规定，各直管站、中心站站、书记为第一责任人，对货装结合部作为管理、检查重点，严把货装作业质量关，实现了货装管理一体化。

2.强化安全意识、坚持三个教育。一是坚持遵章守纪教育，通过对事故案例的不断学习和分析，

确认事故是由于违规违纪造成的，因此，我们将习惯性违章现象做为日常重点来加强教育，提高作业人员遵章守纪意识；二是坚持技术素质教育，装卸作业人员普遍技术素质较低，为提高工人的技术素质，20xx年我们共为门吊司机、叉车司机、装载机司机、起重工、装卸工等工种购买了专业岗位培训教材，编写了《劳务外包从业人员劳动安全培训手册》并结合现场技术演练的方式进行培训，效果明显；三是坚持安全法规学习，年初我们组织相关人员学习新《特种设备安全法》的条文内容，普及特种设备安全知识，做到相关人员了解《特种设备安全法》的内容，确保《特种设备安全法》实施到位。

3.强化风险管控、促进防控流程化。一是将风险管理档案化。要求各站结合站场实际、机械类型、人员素质等因素排查出安全隐患并制订控制措施，内容涵盖装卸车及附属作业、劳动安全、设备管理、作业防护等，区分了长期和中短期风险点来建立风险档案，实现风险识别和风险控制不因人员改变而改变；二是风险控制有形化。逐项制订风险源单点案对风险进行分析、完善技术要求、提出办理限制，最终以控制流程图、岗位风险提示卡的形式进行模板化工作，明确了工作流程、明确了工作标准是什么、明确了出现问题该怎么解决，形成了让安全成为习惯，让习惯更加安全的良性循环。

## 工作总结和规划未来发展6

这段时间的工作告一段落，自己心里很多想表达的，每当我在一段工作结束之际就不禁回想这段时间的工作，长期以来我也是对自身高要求，一段工作是可以发生很多事情的，特别是自身的一些事情，这几个月来的工作我感觉自己进步了，x个月的工作不是一段值得高兴的事情，其实在进步的同时我也发现了一些需要改进的地方，我也对自己总结一下。

### 一、努力学习，努力工作

可能在工作的时间不会去管那么多，总是自己走一步看一步，这些问题总是就这么不知不觉的出现了，走一步看一步绝对是不行的，对自己时刻保持着高标准，一直去学习新的事物，不管是什么东西都要主动去钻研，特别是跟自己的工作相关的，我一直没有忘记在工作中学习这两个字，在学习的时候我能够认识到自己的不足，我总是这么觉得的一直把在工作中学到的东西当做是我进步的关键，这x个月来我还是很清楚自己的缺点的，其实工作往往不是需要我们去完成任务，是我们需要做的更好，工作毕竟是工作，我们抱着一件事情做好的心态就会不断的进步。

在平时工作中，认真是一方面，我很清楚这需要我能够吃的苦，这x个月来我一直都是努力刻苦的工作，面对各种各样的未知工作，我就一直在要求着自己，我就一直在感受着分工作的重量，这需要我很努力的去适应，只有每天多花一点事情，在工作的时候我们就能够快速适应。

### 二、工作成果

相比上一个季度的工作我看到了很多收获，这段时间是很有意义的，在自己的坚持下，这段时间努力的工作中，公司领导班子的带领下，我完成了\_元的销售额，相比较前面几个月的时间我超越的不是一星半点，同时也超出了我自己预料，我这几个月了来一直在学习着各种技巧，工作的之后我不强求自己收获了多少，这个是自己努力才能够得到的，我看到的是这么一个环境下我能够学到多少，这是很关键的，往往学到的东西才是关键，有了这些工作技巧，还有一些相关的工作知识储备，取得成绩不是什么问题。

### 三、工作不足

都说心态影响着成败，我很赞同，这段时间的工作我更加看到了这些问题，我的心态有时候把握的不是很好，面对自己不知道问题的时候有时候会急，或者自己在碰到一些不会知道东西，很迫切的想去掌握，但是这都需要一个过程，这么多的问题不是我一下子能够掌握的，我会好好改善的。

## 工作总结和规划未来发展7

### (一)行政审批改革工作情况

为进一步清理、取消妨碍市场开放、公平竞争或者其他不适应经济社会发展需要的审批事项，逐步形成规范高效的审批运行机制、科学合理的审批管理机制和严密完善的审批监督制约机制，使行政审批法制化和规范化，使政府的职能切实转变到经济调节、市场监管、社会管理和公共服务上来，构建起行为规范、运转协调、公正透明、廉洁高效的政府管理体制和运行机制，打造务实高效的政务环境，创造一流的投资发展环境。20xx年以来，我局共开展了四轮行政审批制度改革工作，20xx年初，我局开展了第四轮行政审批事项清理工作，经局务会议研究决定，我局现有的20项行政审批项目，保留9项、取消7项、停止实施1项、下放3项。清理后，我局有行政审批项目9项，与20xx年的26项相比，减少了17项，减少，与现有的20项相比，减少11项，减少55%。

## 工作总结和规划未来发展8

1、项目管理和项目组织能力得到了很好的提升。

跨部门协调与沟通项目的顺利开展和圆满结束，使个人在项目工作的开展上积累了丰富的工作经验，对项目管理有了很深刻的体会，项目组织能力得到很大的提升。

2、创新意识不断加强。

从部门例会互动实际效果调查表的设计实施到营销储备职业规划管理方案的撰写，随着个人对实际工作的了解和认识进一步加深，打破常规的思维模式逐渐形成，各种大胆创新的方案不断涌现。

3、综合素质在实践中得到很好的锻炼。

现代社会需要的是复合型的人才，所以在做好本职工作的同时，接手了很多额外的工作，对于个人综合素质能力的锻炼争取了很多良好的机会。比如中层储备培训班的全程参与和跟进，使个人在培训管理、培训策划、培训组织等方面的能力得到很好的补充。

4、沟通能力进步很快。

由于项目工作涉及的面和人员比较复杂，对资源的调动更加迫切，因此对个人的沟通协调能力提出了很大的挑战，在此过程中，与部门负责人和高层领导的接触和交流更加频繁，在克服与高层领导沟通恐惧心理的同时，个人沟通能力取得了长足的进步。

## 工作总结和规划未来发展9

## 1、关于听课

作为一位新入伍的教师，本应该多向前辈学习，多听课，可我却除了平时的集体听课，很少自己主动要求向其他老师听课，听完其他老师的课也很少总结反思，去学习他们的精华，没有学到好的教学方法，能让我的学生在课堂上更好地吸收知识，对此，我表示很惭愧。

## 2、关于课堂

在课堂上、课堂纪律一直是我头疼的，以前有很多老教师说过好的课堂纪律是好成绩的保证，我一边用各种自认为不错的方法来管束过我的学生，一边又不想他们太死板，毕竟科学是需要学生发散性思维的一门课程，如果学生的头脑里只剩下死记硬背和服从，那科学课就失去了开展的价值和意义。

## 工作总结和规划未来发展10

1、20xx年门诊、病房工作开展：门诊量较前有了大幅提升，诊疗水平及服务水平有了较大提高，患者就诊满意度较前明显改善。

深入开展病房工作，逐步开展各种疾病的诊治及手术治疗。20xx年度病房入院病人达到680余例，其中手术病人达到400余例。

2、门诊管理：门诊患者量明显增加，今年开始加强门诊管理，保证每周有三次专家出诊，普通门诊两名医生出诊，使门诊病人能够井然有序就诊。另外，周六、周日上午增加一名值班医生，保证病房、会诊、手术等工作顺利进行并且不影响门诊病人正常就诊。

3、门诊引进电子鼻咽喉镜，极大地提高了咽喉部疾病的诊断明确性。

4、开展声带息肉、鼻中隔偏曲两个临床路径，规范诊疗、护理程序。

5、对科室发生的不良事件积极上报，并组织讨论，分析原因，并实施改进措施，将安全隐患完全消灭在萌芽状态。

6、继续深入开展内窥镜下上颌窦囊肿摘除术、鼻窦开放术，并逐步广泛开展显微镜下声带病变手术治疗、显微镜下乳突根治术等。存在的问题：

1、服务态度也是不容忽视的问题。今后不断提升科室服务质量，做好与患者的沟通，认真贯彻院里优质服务的要求，做好医护人员素质的提高，提升科室形象。

2、加强业务学习，参加各种学术会议，外出学习，不断吸收先进治疗手段。

3、手术器械不足、老化。

## 工作总结和规划未来发展11

今年对我具有特别的意义，因为今年是我的本命年，也是我踏上这个行业的第一年，这是我职业

生涯的一个转折点，我对此特别珍惜，尽最大的努力去做好我的工作。通过一年来的不断学习，以及上级领导及同事的帮助，我已经完全融入了新永利这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高与发挥。虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年也付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟稳重了。现就20\_\_年的工作情况总结如下：

### 一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的查厂工作

做好查厂工作是我职责中尤为重要的一项。由于是新厂，公司的查厂工作在接手前几乎是一片空白，必须从零开始准备，包括硬件(车间部份)、软件(行政部份)。在接手前阶段确实实是辛苦了一把，由于查厂客人人居多，从年初至年底客人共进行查厂、评估12次之多，由于各方面资料不足，为了赶工，几乎每天都加班加点工作。

在行政方面建立了《厂纪厂规》、《岗位说明书》、《员工培训》、《人事档案》、《消防演习预案》等各项资料，并主持组织了两次大规模的消防演习，这些资料的建立不但是配合查厂工作，而且也完善了行政人事本身的工作。在车间方面建立了《针控管理》、《操作指导书》、《QC品质记录》、《返工记录》、《机器维修保养记录》等等，并对全厂设备进行盘点，做成《生产设备清单》，以便随时查看。

与此同时，还依生产需求制作了几十份表格表单，完善了多项记录资料。如查货报告、仓库出入帐、总查记录;在20\_\_年里，通过各种形式的培训加讲解，让所有的主管对查厂有了深刻的认知，让全体员工了解了查厂的理念，并将所有查厂的资料汇编成册，按照日常工作去做。通过大家的配合与努力，今年的查厂工作确实得到了有效的改进!当然，还有很多地方须要做得更完善，只要大家按照规定的制度去走，相信明年的工作将会越来越顺利。

### 二、尽心尽职，做好公司的电脑、考勤管理

20\_\_年，我在公司的行政人事管理方面也花了不少时间和心血，由于公司刚刚成立，人事管理没有打好基础，各项制度资料的不健全，加上行政主管与文员的一再更换(共更换主管7人，文员15名之多)，所以前期行政工作的大部份工作重任也就落在我肩上了。尤其是人事考勤系统问题，由于最初人为的问题，造成考勤系统一直没有真正应用起来，在今年的5月份起才真正用上系统考勤，但中间由系统本身的不完善，员工对电脑的不信任不配合等诸多问题，直到10月份才真正废除手工考勤。

另外，在这段时间内，行政人事的各项管理制度也慢慢建立起来了，这对加强员工管理有着重要的意义。到今年底，通过新的考勤系统的更换和一再的员工培训与教育宣导下，全厂已全面实施了电脑考勤，员工也真正适应了电脑考勤。但行政部还有很工作有待完善，如公司企业文化、人力资源规划、绩效考核等等，希望新来的行政部何主管能在20\_\_年将\_\_的行政工作做得更出色、更彻底!

### 三、本着以质量为主，彻底消除浪费的心态做好车间生管理系统跟进工作

由于以往手工作业方式造成车间数据的不准确性，从20\_\_年9月底开始，我接手跟进车间的数据管理，对各车间的数据进行稽核，由于员工人数多，数据量大，在10月底公司给我配了一各助手，主力稽核数据准确性，在这段时间里用事实的结果跟员工上了教育课，严重防止了很多混水摸鱼的动作。

在11月底，公司正式引进了生产管理系统，数据的记录由以往的手工转换为先进的电脑系统(MRP系统)，“工欲善其事，必先利其器”，作为公司的管理人员，我始终高度重视此类管理软件的配制，对此大力投资，它所带来的数据上的准确性恐怕没有人比我的感触最深。凭着我以往对ERP软件的经验，我接手了现在生产管理系统的各项工作，但MRP生产管理系统毕竟跟我们以往的手工作业有很大的差别(关联性强)，在测试运用的1个月中不断磨合，为此我付出了大量的时间和精力，分析问题、解决异常.....在软件应用过程中，还是存在着相当大的阻力，从管理层至员工都会有很多的问题，因为大家习惯于手工作业，还没有真正接触过此类电脑管理，一直对电脑的可信度存在疑问，加上整个管理层的水平还不到位，在实施过程中在前整阶段就受到了很大的阻力，主要表现在：

- 1)对系统的不了解除;
- 2)管理人员的责任心问题;
- 3)配合的力度及观念的转变;

后来通过多次协调、培训，现在总算走过了一个坎，希望在后整运作中会更加顺畅，在以后日子里慢慢一步步走向ERP。

一年多以来，无论是在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的。新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

个人年终考核总结明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的新永利公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想，一定能!

## 工作总结和规划未来发展12

为此，我要求员工消毒时时刻注意阀门开度;堵塞一切“跑、冒、滴、漏”现象;节约用水、用电、用汽以减少浪费;加强设备维护，以确保设备正常运转;严禁浪费以做到降低生产成本。另外，我还加强对现场的管理，把现场管理贯穿于整个管理工作之中，以提高工作效率，确保安全生产，保证生产有序进行。今年x月份，我开始走上班长的岗位，通过几个月的管理发现自己存在着很多不足，工作时经常凭着自己以往的经验，对员工的思想未进行太多的沟通，员工对安全及自身修养方面存在着很大不足。平时关心的大多是班上工作完成情况对其他事情缺少足够的耐心。另外对一些与其它班组间的配合不协调，对不是自己管辖的工作表现热情不是太高，班组间东西计较的太多。对以上不足我会努力通过不断的学习改变自身修养，多与人沟通，努力使自己得到不断的进步与提高，争取为车间为公司做出更好的业绩，为公司的发展贡献出自己的一份力量。

我接任教导主任工作，转眼四年的时间了，在此期间，得到了校领导、同事们和广大教师的大力支持和帮助，使我能够扎实完成本职工作，并逐步走向成熟化，下面我就一年的工作做以简要总结：

## 工作总结和规划未来发展13

规划是龙头，是建设的指南，决定着村镇建设的水平和档次，今年来，在村镇规划工作中，我们按照“科学规划、合理布局、因地制宜、分类指导”的要求，重点抓好规划的及时性、科学性、权威性的“三性”落实，通盘规划好小城镇。

1、集镇总体规划修编。针对目前全县城镇规划相对滞后，规划修编进度不尽理想的实际，我们督促各镇聘请高资质的规划设计部门迅速修编集镇总体规划。截至目前，共和镇总规已通过专家评审，待审批；黄集镇、三河镇已完成规划修编评审稿，待评审；其他镇正在修编。

2、集镇街道立面改造规划。为打造“全市领先、全县一流、一镇一品”的特色小城镇，按照规划高起点、设计高品位、建设高标准的要求，以古色古香、洪泽水乡作为建设目标，督促各镇加快推进立面改造设计进程，有9个镇方案已得到确认。

3、村庄建设规划和整治规划编制。为全面推进全县“三新”工作及村庄环境整治工作，根据市村庄环境整治工作例会精神，按照市、县村庄环境整治实施计划要求，聘请高资质设计公司编制了五星级康居乡村岔河镇西城村村庄环境整治规划、仁和镇乾宁村村庄环境整治规划和村庄建设规划，目前村庄环境整治规划方案已基本完成，并已通过评审。仁和镇乾宁村建设规划将于近期组织评审。

## 工作总结和规划未来发展14

1、对于农村小学，音乐、体育、美术等科任科目师资不足，专业化程度低，导致课程开设不好；丰富学生的在校学习生活，还需进一步改善和加强。

2、村小学校和中心校小学的发展不平衡，还需进一步研究，进一步深入贯彻校际均衡发展规划，使其尽快改善。

俗话说，“十年树木，百年树人”，教育工作是一项高尚而又辛勤的工作，教导主任工作更有其重要性，我深感自己的责任，同时我也坚信在领导和广大教师的支持下，我能够一如既往地在这份工作做的更好。

20xx年财务部认真执行公司各项制度，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，较好地完成了工作任务，取得了一定的成绩。全年工作总结如下：

## 工作总结和规划未来发展15

应该承认，相当长的时期，相当多的中国企业习惯于一种自然增长。巨大的发展空间与市场机会，使得企业的管理呈粗放状态，对计划管理这个最基本的职能，认识肤浅。而互联网下的房地产经纪企业的转型变革，不但要求服务快速反应，更要求做到专注、极致，那么折射到管理上也应该是更加“专业”。否则，即便你看到了机会，也会让机会溜走。

所以，改变才是唯一出路！

当我们学习了如何做计划管理、怎么做计划管理，以及准确理解计划管理的内涵，便能深刻地领会到计划管理的重要性。

因为指向未来，所以疏忽不得；因为指向行动，所以环环相扣。

我要家集团推出的智能销管软件，其中日清模块，真正帮助经纪人养成良好的计划性，并落到实处。门店经理通过日清模块，可以清晰地了解到员工看了多少房、打了多少电话、成交了多少单，作为决策者可以看到公司所有门店、全体员工的详细情况。

系统中所有的日报表、月报表自动生成，涵盖了每一项，未签单天数与当前排名，包括打电话的数量、新增房源等，且可以实时查看。使经纪人能时刻了解自己的工作状态，所制定的计划是否完成，哪些是计划外工作？为什么是计划外？从而不断地在实践中，制定出合理地计划并做到高效执行，进而提升业绩。

经纪人可以提交每天的工作感悟，领导要进行审批，作为管理层要重视员工的想法，并给予回馈，而不只是简单的写一个“阅”字。管理层也能够时刻了解到经纪人多少天没签单，考虑是否需要与员工进行深度交流沟通，调整员工的工作状态，帮助其快速成长。

通过日清，加强员工与经理之间的沟通，管理层与决策层的沟通，这对于公司来说也是至关重要的，能更有效的了解公司现状，以及所存在的问题，从而提高工作效率，推动管理效能，并帮助企业更准确地制定未来发展规划，进行公司整体战略布局。

日清的落地执行，需要全体员工的共同努力，愿“大家撸起袖子加油干”的同时，不忘时常自检，学而时习，方能不负春光，不负自己！

## 工作总结和规划未来发展16

20xx年，全段装卸系统开展了劳动安全专项治理活动、两会期间货装系统安全隐患排查活动、暑期特种设备隐患排查整治、‘六打六治’打非治违专项行、起重机械安全专项整治及设备春、秋检等专项活动。为切实组织开展好各项安全专项活动，我们周密部署，细化重点，扎实推进，定期通报，强化问题整改，全面排查治理安全风险隐患，夯实安全管理基础，确保活动取得了实效。其中仅在20xx年装卸设备春、秋检活动中查处问题30余条，及时消除了设备安全隐患，保障了装卸设备质量良好。

## 工作总结和规划未来发展17

十二月份没有完成自己的目标任务，但是新的开始，要努力调整心态，重零开始，做好每一天的工作，把握每一个客人。我会不断完善自己，吸取优秀员工的优秀之处，努力弥补自己业务方面的不足之处，努力完成目标任务在以后的工作中更要提高自己的自觉性，同时提高销售工作的方法技能与业务水平。提高自己的接单技巧、选片技巧，条理自己的工作流程，以完成自己下个月的任务为基本目标。

我的任务主要是负责客件的回店和取件，做好客件的登记工作，及时整理并通知客人，大部分客怨都是因为客件的延误，所以自己更要做好本职工作，避免这些客怨的发生？

门市部：xx20xx年12月31日篇二：影楼门市3月份工作总结及4月份工作计划-三月份工作总结及四月份工作计划

## 工作总结和规划未来发展18

回顾本月工作，我紧紧地把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识运用到工作实践当中，使自己尽快地适应工作。

在上月底的工作小结会议中，黄主任依旧提到了工作纪律问题，严格遵守各项制度，谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工；严肃办公室纪律，工作不懈怠，做事要谨慎认真，向领导汇报的材料要仔细检查，日常工作要记录并及时上报。

我国古代思想家、教育家\_\_在《劝学》中说道：“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”诠释了做事要从一点一滴中做起，才可能有所成就，读书看报是一个积累知识的过程，\_\_的经济、政治、文化各方面的知识都需要我学习，要求有一定的认识，通过多看、多问、多练来不断提高自己的能力，为更好完成本职工作打下坚实的基础。《\_\_陶瓷纵览》的初稿出炉了，校对工作相对于文笔逊色的我，还是有相当的难度，突出体现在较难发现文章语法修辞上遗留的差错和毛病，只能通过反复阅读语句的方法学习修改，力求精益求精。对于消灭错字，补齐遗漏，纠正版式错误这方面的修改我还是做得相对较好，抱着认真细致，树立严谨周密，一丝不苟的作风来对待校对工作。

对于工作存在的问题，我还未能很好地把握某些件事应否归划为大事记，通过不断的实践总结，会不断强化熟练。由此可见，我和同事们的能力相比较，工作经验尚浅，还有不少差距。今后工作，必须重视每一项工作任务，通过实践使自己取得跨越式的进步！

## 工作总结和规划未来发展19

从进单位到现在我已经工作近四个月时间，通过这段时间的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已逐渐融入到了办公室这个大家庭中，个人的工作技能也有了一定的提高。办公室是全局运转的枢纽部门，对局内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，让我不得不放下手头的工作先去解决，因此，我经常利用休息时间把一些文字工作带回家去写。特别是工作量很大的工作，我都会和同事配合做好服务，不计较，不推诿。如遇需要帮忙修改、打印、传递的文件资料，我都会抽出时间给予帮助，以一颗真诚的心去为大家服务。

## 工作总结和规划未来发展20

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) 在部门管理上，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) 在个人管理上，完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是年的工作重点。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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

。

3) 在员工质量上，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) 在销售工作上，建立新的销售模式与渠道。

时间流淌，从我们的身边轻轻的划过，他替我们增添回忆，让我们饱受世间的乐趣，时间的磨练。让我们懂得了珍惜。道路的迷茫，让我们展望明天。

转眼间，小屁孩的我长成了青少年，初一升到了初三，喜、怒、哀、乐种种心情无时无刻的围绕着自己，生活中的各种挫折向我们发出挑战，磨练自己的意志，使自己在逆境当中展望明天。

不知不觉初三的校园生活洗涤着我们的的心灵，很快中考的警报器开始拉响了，让我们无时无刻的提醒自己，中考快到了，自己现在还处于缓慢脚步的，应该提速了，处于紧张阶段的我们，更要好好的展望自己的明天了。

明天，是个未知数。它让人感到期盼有附带一丝的恐惧，能使人欢聚又能使人分离，使人得到快乐有时有使人得到痛苦，谁都不能够预测自己的未来，但能够珍惜今天，充实生活来展望明天。

明天，对于某些人来说，它也许认为这是长远的，可是对于我自己来说它是那么的短暂，因为我的明天就是中考，他是决定我的命运，创造自己的未来。所以只要努力了，自己才不会觉得自己留下了什么遗憾，而去后悔终生，所以我们要学会展望明天。

新的一天就是新的开始，事实确实是不能够去改变，但我们能够改变自己的态度，因为态度决定我们的一切，这样生活才会更美好。把握好自己的每一分每一秒，充实自己的一天，展望自己的明天，舞动自己应有的青春风采。

紧张忙碌的一年即将结束了，总结这一年的工作，在各级领导的正确领导和业务指导下，我在本工作岗位上取得了一定的成绩，但也存在着很多的不足之处。本着正视当下、展望明天、总结成绩、剖析不足的思想，对本人今年的工作作以肤浅的小结，不足之处请领导批评指正：

## 工作总结和规划未来发展21

作为一名新进机关单位的文秘来说，由于许多业务还不熟悉，所以负责的工作比较少。

2、完成他人交办的每一件事，并做好一些服务工作。不管是领导还是同事，交办的打印、复印、送材料等工作，我都认真去完成，如有不懂的地方，都会虚心请教。服务工作中，不管日常杂务，还是清洁打扫，我都不会推辞，主动完成。并时刻注意自己的言行举止。

我在领导的带动下，在同事的帮助下，做了一些进步，但与领导的要求和同志们的期望还有很大差距，主要是我缺少细心，办事不够谨慎，存在惰性。今后我会以“思想大解放、作风大转变、工作大落实”主题教育活动为契机，努力更正自己在思想上、作风上、工作上突出问题，以良好的状态做好管委会各项本职工作。工作中多学习多请教，提高工作水平；勤思考勤反省，提高工作质量；肯干事肯吃苦，积极主动干工作，在新的一年里争取更上一层楼。

时光飞逝，不知不觉间来到大爱童装店已3月10天了，从陌生到熟悉，刚到大爱童装时说实话对于我这样一个非本专业的人来说，什么事情我都很陌生，当时心里很彷徨，怕自己做不好。可是我本人天生就是爱挑战，通过学习工作，与老板、老板娘的相互沟通，我已逐渐溶入了这个企业当中。这次挑战自己让我感受到了本店的企业文化。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这次学习我受益匪浅，在这几个月的学习我总结了如下几点：

- 1、心态转变。以前的生活养尊处优，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，怎样处理与消费者、会员消费者、强力消费者的关系，尽快完善顾客资料，重点培养新的顾客群，让新的顾客转变为忠实顾客;针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。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、提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。
- 5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。其次，要注意重点销售的技巧。重点销售是指销售要具有针对性。对服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而异，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功，在极短的时间内让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节，

## 工作总结和规划未来发展22

通过这个月的反思，我觉得我今后不仅要做好课前备课，好好上课，更要做好课后总结反思，对于去年成绩为关注的学生多下功夫，找到他们考的不好的原因，帮助他们提高成绩。

在今后的教学工作中，我要不断反思和总结，争取做一名好老师。

一年来，我部门在各级组织的正确领导下，能够积极配合完成各项工作，紧紧抓住安全这根主线，强化基础，规范管理，提高了装卸管理水平，服务质量得到了进一步提高，消灭了装卸责任事故，装卸安全基础工作有序可控。重点做了以下几方面的工作：

## 工作总结和规划未来发展23

今年以来，我们结合“三新”建设工作和城乡一体化发展，大力推进村庄环境整治工作。全县上下一心，全民齐动，全力推动，努力实现全县村庄环境面貌的根本性改观，为建设“美丽洪泽、美好幸福新家园”奠定基础。

一是制定计划、明确任务。为全面推进全县村庄环境整治工作，布置及启动今年农村环境整治工

作任务、初步建立农村环境长效管理机制，本周科室积极起草实施计划、考核办法，明确目标任务，健全保障措施，较好的完成了今年村庄环境整治任务。

二是强化督查、精心指导。积极做好与上级部门对接工作，熟悉村庄环境整治要求和标准，深入各镇村现场进行实地勘察，制定个性化整治方案。经常深入整治一线指导业务工作，截至目前，我科室已对全县248个整治点位置进行了校准，定期按期开展督查和指导。10月29日至31日，我科室联合县纪委、财政局组成督查组，按照《XX县村庄环境整治考核办法》及《XX县村庄环境整治长效管理工作考核细则》，对全县各镇村庄环境整治工作的开展情况、机构建立，队伍建设，资金筹措，硬件设施等方面进行了考核，通过考核，进一步推进了全县村庄环境整治工

三是先难后获、顺利验收。按省、市相关文件精神及部署要求，梳理今年248个整治任务,完成7个典型村庄通过实地勘察和资料汇总上报；选择了112个形态较好的村庄，并且经过初步整治的村庄名单上报，积极督查各镇做好112个村庄整治工作。10月9日-10日,省厅领导和市整治办对各镇整治工作开展情况进行了督查，现已顺利验收。

## 工作总结和规划未来发展24

即将开始下一年的工作，我自然是会在工作上更加努力，尤其是对自己的工作要及时的进行检查，从中找寻到自己失误的地方，这样来让自己在工作中能够有更好的成绩。同时对于自己的时间的掌控上也是需要有一个简单的规划，更是在心中明白按时到场的重要性，并且每天都尽量的提前到达自己的工作岗位。当然对于新的一年我也是希望自己能够在工作中有更好的成长，能够有更好的晋升机会，我相信我在工作上的努力是能够让领导看见的，所以我也是会凭借着自己在工作中的努力奋斗，让自己在生活中真正的做好每一件事情。

面对着崭新地一年，我相信自己是能够有新的发展，也是可以在这份工作上真正的做到较好的成长，同时在如此的每天的工作中去做更多的努力，当然也是可以促成自己更好的发展。对于未来的生活我更是会拼尽全力去做好，在工作上也是努力地改变自己不好的习惯，争取让自己有更好的成长，同时促成自己更加精彩的未来。

## 工作总结和规划未来发展25

一是总部经济工作。按照我局年初责任目标，我科室总部经济任务为30万元，任务布置后科室积极动脑筋、想办法，抢抓村镇各类项目，截止目前，完成税金万元，超额完成全年目标任务。

二是信访稳定工作。

今年来，从切实解决百姓的实际困难入手

，回复“省委书记

信箱”一件，普通信访3件，大湖论谈信访回复9件，无一例重访事件，群众满意率100%。

小船升起云帆，横济沧海的航程中难免会有风吹浪打，小树初有新芽茁壮成长的过程中难免会遭受雨雪风霜；小溪向前奔流，一路上不只泉水叮咚也有险滩旋涡。

我们成长之路也如此。梦回昨日，激情与汗水，磨砺与收获同在。人生的征程充满荆棘，我们力挽狂澜；展望明天，人生的道路充满希望，我们奋力拼搏。

梦回昨日，那一幕幕精彩的片段不断在脑海中放映，展望明天，坚持不懈，也许年轻气盛的你想一步登天，却缕缕失败，在赛场上，有彩虹也有泪水。但只要奋斗过，就是无悔的人生。“失败乃兵家常事”不要过于着急，人生就是这样。有人这样说：“石头你不去碰它，你永远也不了解它。”试问：没有失去哪会珍惜？知道：“有志者，事竟成，三千越甲可吞吴”的故事吧！我们正年轻气盛，当志存高远，卧薪尝胆。“世界上没有什么幸运的事，艰难困苦汝于成”只要我们把握今日，勤奋与惜时，追求与奋进，明天是属于我们的舞台！

梦回昨日，那惊悚的冲刺让人兴奋呐喊，展望明天，奋力拼搏。也许你想一夜长成参天大树，但你却挫折缕缕。但只要相信自己这个金秋青春是属于我们的，无论在赛场上你哭了还是笑了，不要失去信念，要相信“山重水复疑无路，柳暗花明又一村。”用良好的心态去奋斗，化压力为动力。知道“黑色羚羊”鲁尔玛道天吗？一身残志坚的奥运幸运儿，用她的汗水与拼搏赢得了荣光。还有霍金的“人残志比天高”。相信吧！用自信，用平淡，用从容去面对成败吧！泰戈尔说：“只有经历地狱般的磨炼才能练出创造天堂的力量，只有流过血的手指才能弹出扣人心弦的音符。”朋友们让我们在失败中起舞吧！

梦回昨日，青春的活力在赛场上显露无余，展望明天，青春的旋律更飞扬着魅力。也许你害怕执著追求后却一无所获，但不配放弃，不要因为今天的失败而断言明天的追求都是徒劳的。人生无常，只要坚持不懈，锲而不舍，生命才会绽放光芒，青春年少的我们拥有奋斗的本钱。用呐喊唤醒沉默，用汗水注释人生，用激情挑战未来吧！屈原说：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”人生就像探索。我们要有“千磨万击还坚劲，任尔东西南北风”的坚定。请坚信雷雨过后，便是七彩霓虹。

梦回昨日，展望明天让我们向往“更高、更强、更快”的永不满足的精神。虽然“月有阴晴圆缺，人有悲欢离合”但请相信熬过长夜，便能见到黎明，饱受痛苦，便能拥有快乐，耐过寒冬你便无须蛰伏。

梦回昨日，展望明天！心动不如行动，只有启程，才会到达理想的彼岸。只有拼搏，才会获得辉煌的成功，只有播种，才会收获，只有追求，才会品味到幸福的味道。

梦回昨日，展望明天！感谢失败，感谢风雨！因为有你，在同一片蓝天下，让我们的生命更加美丽地绽放吧！

上半年又匆匆而过，在公司及车间领导的关心帮助下，经过不断的实践，在错误中不断摸索、不断成长。我在积累、管理水平和自身素质方面有了一定的提高。为下半年更好的进行管理，也能够为公司创造更好的效益。先总结如下：

## 工作总结和规划未来发展26

现在市场上各种大米厂家与品种很多，但销售量也主要集中在几家公司上面，现在我们公司的产品从产品质量，价格上属于中低档的产品。在这个层面上与各家公司之间竞争是激烈的，我公司的生产力增大增强更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，要想取得销售市场一席之地，还要开发我公司自己的产品不能一直处于模仿，要达到超越状态。

在市场上，大米产品厂家众多，但以我公司雄厚的实力为平台，更加强大的产品宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的市场取得大比例的市场占有率指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在年大米市场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销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

## 工作总结和规划未来发展27

酒类行业的终端渠道主要有四种：零售店、超市、商场和酒店（即提供酒类商品消费的各种餐饮店），它们分别在酒类商品终端销售中起着不同的作用。而酒店处于首要位置即领导渠道。

- 1、零售店：出售的商品多为中低档次。到零售店购酒者多是购买那些正在流行且价位适中（大众价）的酒类商品。他们不是消费潮流的，而是跟进者，或者是与价格因素有关的随意购买者，因而应列到主导消费群之外。
- 2、超市与商场：超市购酒者大都不是直接消费者。家政管理者是超市的主要客户群，此类购买者往往受家庭直接消费者的影响，指明购买某品牌。所以终端渠道不属于商场超市。
- 3、酒店：在酒店中点酒，常常会相互影响，酒店之间也相互影响。当酒店里的某个酒类品牌占有一定份额时，这个品牌就形成了在区隔市场和终端领导渠道作用。新品牌要想尽快且全面启动区隔市场，必须在酒店上下功夫。

## 工作总结和规划未来发展28

转眼间，20\_\_年已成为过去成为历史，但我们仍然记得去年一整年的激烈竞争。本行业天气虽不是特别严寒，但大街上四处飘着的招聘条幅足以让人体会到20\_\_年阀门行业将会是一个大的竞技场，竞争也将更加的白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上千家企业都在抢人才，抢市场，大家切身的感受到了市场的残酷成都，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。作为销售经理的我现将对20\_\_的工作进行总结以及对20\_\_年的工作进行计划如下：

### 一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5100万，其中一车间\_\_2100万，\_\_1200万,其他1800万，基本完成了今年初既定的目标。球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢\_\_相比去年有少量增长；但\_\_销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径\_\_(DN1000以上)销售量很少，软密封\_\_有少量增幅。

总的说来是销售量正常，OEM增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“\_\_”品牌增长也不理想。

### 二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

- 1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如\_\_客户的球阀，\_\_客户的\_\_等，发生的质

量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，\_\_\_、\_\_\_等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

### 三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，\_\_\_在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

#### 四、关于公司管理的想法

我们\_公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

- 1)工作报告 相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导
- 2)例会 定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。
- 3)定期检查 计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务
- 4)公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞

好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

## 工作总结和规划未来发展29

### 1、跨部门协调与沟通项目。

从x月x日项目启动大会到x月x日跨部门协调与沟通项目正式结束，整个项目历经2个多月的时间，项目活动主要包括“有效沟通培训”；“公共事务服务咨询日”；“部门例会互动”；“部长轮岗”；“标杆部门评优”；“部门协工作机制”。

整个项目活动前期因客观原因相对滞后，后期严格按照计划时间开展，并在计划结束时间前完成整个项目，进度控制良好！各项活动前期准备充分、宣传到位，后期总结完善；立足公司现状和实际，没有搞形式主义；整个活动在公司形成了一定的影响力，得到员工和公司领导的认可；活动结束后新闻报道和反馈及时；能够根据三级公司实际同步开展部分活动；每一阶段都有独特创新和亮点，实施细致，落地效果好。

1) 有效沟通培训吸引了240多位员工积极参与，x总监用丰富的人生阅历和智慧的语言让员工享受了一顿丰富的沟通盛宴，员工通过培训对于沟通技巧和技能等方面的知识有了深刻的认识，现场互动热烈，培训满意度高达95%，整个活动效果非常好！

2) 公共事务服务咨询日活动现场异常火爆，员工对于公共服务部门的需求得到了很好的满足，整个活动策划和组织很成功，后期结果的反馈很及时，员工的对于服务部门的认识有了进一步加深，员工在工作和生活上的疑问得到了很好的解决，加强了服务部门与公司员工之间的交流与沟通。

3) 部门例会互动活动前期调研深入、各部门对活动认知度很高和参与度很高，共14个部门组织了例会互动活动；例会活动中插入了跨部门七项行为规范光盘的学习，使沟通规范在xx公司深入人心；例会效果调查表的设计与调查，使活动效果能够得到很好的量化，成为整个集团的亮点；整个活动结束后，例会成果展做成了海报，在整个公司巡展，包括三级公司，整个活动对于打破部门之间的隔阂起到了很好的推动作用，实施简单，易操作，可以在公司长期推广运用。

4) 部长轮岗活动因为种种原因只在办公室与企管部；信用管理部与财务部；法务^v^与营运部之间进行开展，但是活动的连续性和完整性很高，包括欢迎会和总结会，以及活动后期的评估一体化，轮岗期间各部门均进行了详细的学习计划与课程安排，整体轮岗效果良好，对于联系紧密的部门之间的沟通是一种大胆的尝试和实践。

5) 标杆评优活动的评选结果来自于公司400多人整体评估，整个过程公正、公平、公开，很大程度上反映了员工的认可度，标杆部门的出炉对于其他部门起到了很好的榜样作用，让所有部门了解到员工和领导对本部门协调与沟通工作的评价，寻找与标杆部门的差距，正确定位，提升整体服务质量。

6) 部门协调工作机制的建立来源于项目活动的实践，比如部门例会互动的流程设计来源于活动本身，拥有强大的群众基础，可以在广东公司长期推广。部长轮岗活动未在全公司充分深入开展，工作机制尚未形成，值得进一步探讨。

### 2、职业规划项目。

第四季度主要完成了财务系统、质量管理体系、采购系统、物流系统物流序列、助理营销师、信用管理系统的岗位资格认证工作，工作总结《第四季度个人工作总结》。xx公司共有262人报名参与认证，250人参加认证考试，245人通过了认证考试，季度整体通过率高达96.41%，位居集团前列。认证方式也结合具体岗位要求实现了多样化的评估：主要包括笔试、答辩、绩效考评、无领导小组讨论、领导评价、现场实操等方式。对员工的综合能力进行了全方位、立体的摸底。

### 3、人力资源规划。

1) xx公司中层储备培训班顺利结业：本次中层储备学习班x月x日开始，历时五天，课程设计全面，有晨跑军训、理论课程的学习、沙龙探讨、外出拓展环节。

培训班的顺利结业，适应了公司快速发展的需要，为培养一支能适应公司管理岗位的"职业经理人"探索了思路，为xx乃至明年开业的xx公司储备一批素质好、作风硬、业务技能强的中层管理人才。

本次项目培训的全程参与和跟进，对于个人熟悉培训组织与培训管理工作有了很大的帮助，组织和协调能力得到了很大的提升。

2) xx集团第四期中高管培训班学员第四季度学习情况跟进：主要协助集团人力资源规划中心对第四期xx公司中高管培训学员学习情况进行跟进：转训课程满意度调查统计与收集、月度培养计划表的制定、阶段性培养会议的组织等。

### 4、新员工辅导。

第四季度完成了对新员工xx和x职x业规划理论知识和实践操作的辅导和传代，目前而言，两人已经可以独立完成职业规划认证考试的操作流程。

## 工作总结和规划未来发展30

### 一、工作内容及细分

1.品牌授权客户拓展（客户数量约1000家，意向客户约100家，主要集中地区为江浙、广东地区的中小型企业为主，对于品牌授权的接纳程度较高。对我司的信任程度较为理性，以关系为导向作为突破口，达成合作相较于大型企业的可能性较大。）

2.客户方案制作（盛泰品牌推介已制作模板、参考建议书已制作模板、提案、文字驾驭、合同制作、提纲等方面能力有所提高但仍需加强。）

3.行业动态资讯获取、市场情报搜集、竞争同行信息（同行朋友相对较少、信息较为闭塞、缺少学习力、未投入较多时间。）

4.客户维护（客户维护较为良好、与上级领导沟通较少、公司的整体规划及发展方向了解不够。）

5.客户谈判（相对专业化有待提高、谈判技巧有条不紊、客户行业规模，发展，生产，工艺，成

本，竞争对手等信息未曾深入分析和学习)

## 二、学习知识

- 1.品牌授权 (基本的发展历史、前景、竞争对手、市场区域、运营模式、销售策略等信息已有一定的掌握)
- 2.动漫产业 (动漫发展、国内形势、国外竞争对手、政府政策支持、湖北省文化产业动向、动漫卡通等作品已有一定的掌握)

## 三、工作进展

- 1.合作伙伴 (目前公司的合作商已有：华生笔业、汕泰食品、莎丽玩具、滨奇饰品、九通音像制品、岭南美术出版社、广州某面具生产厂商，自己签约的合作商为华生笔业，其他合作伙伴正在良好地维护当中。)
- 2.意向客户 (木童玩具、拜丽德服饰、世博文具、三木控股、小白龙、布莱特、惠尔康、友芝友、大枫纸业等厂商，年后有望有实质性重大突破。)
- 3.工作能力 (沟通、协调、谈判、文案等方面有明显提高)

## 四、职业规划

年6月前升任为品牌授权总监，组建自己的授权团队，授权厂商达到10家以上，公司授权厂商总数达近20家，20xx年前，将授权业务开展致30家以上。

## 五、部门及公司评价

- 1.部门无 (个人负责)
- 2.本人对公司的发展及目前的品牌有极大的信心。

## 工作总结和规划未来发展31

在这一年中，经过本人及本部门全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节应对技巧，公司产品的核心竞争优势，为即将到来的新年度的销售工作打好了基础，做好了准备。

我个人认为团队建设方面，想做大做强，必须制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等若只是简单“画饼”，优秀的人才是不能留任，也吸引不来出色的人才。我认为这是我们做的比较糟糕的方面  
在工作中其他方面我们的做法同样还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，销售工作做的不是很好优秀，还有很大的提升空间。  
虽然客观上的一些因素虽然存在，但在工作中我也存在一部分的问题，主要表现在：

- 1、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。在传达部分信息时不能明确判断客户能接受的什么程度，又不能明确知道总部的各种工作进行的程度。

2、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。

3、新业务的开拓不够，业务增长小，工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

## 工作总结和规划未来发展32

自今年二月份被公司荣幸录用以后，为了珍惜这份宝贵的工作，我认真的工作，努力的学习，经过短暂的努力与学习，现在我已经能胜任自己的工作。当初进入公司时，由于对现在的这份工作还不是太熟悉，出于工作的需要以及为了报答公司对我的信任，在平时的工作当中我戒骄戒躁，认真地总结与学习，虚心地请教他人，虽然也遇到不少的小挫折，但最终都被克服，当工作了几个月以后我已经能熟练地掌握了职内工作的各项程序。虽然只是短短的十个月的工作但却让我学到了很多专业方面的知识，相信这将是我一辈子的财富；这十个月的工作更让我明白了学习的重要性，我们每个人都必须不断的增长与更新自己的知识，否则最终将不能胜任工作而被工作淘汰。

## 工作总结和规划未来发展33

建立不良日、周、月报，对每天不良状况做到分类明确，使品管及时发现问题并根据不良实际情况做有效的预防与改善，每周开品质周会分析问题原因预防再发生。

客诉的比例明显的上升趋势，总结起来所发生的问题点均是因为品管、制造相关人员的疏忽所造成的，客户对我们的客诉是给我们敲警钟，同时也说明我们在从原料入料、制造生产、QA出货检验上的检验管控力度不够没有做到位，我们往后需要在工作中加强原材料入料、生产制造、及出货检验上品质工作的管控，不断学习专业知识和强化员工彼此之间的团队意识及品质的重要性。

“如果迎春花要等到阳光明媚才开放，就会误了占尽春天的天时；如果我们去创业要等到万事俱备才动身，就会失去良好的机会；虽然你得到了丰富的经验，但你却失去了年轻时的创业激情，不必等到风平浪静，我们可以乘风破浪去赶海；不必等到阳光明媚，春寒料峭时就播种。”

诉我们，不要等到客户发现我们所做产品的问题时，才来苦思冥想地写一大堆的改善对策这样做根本没有多大的效果。一两次也许客户会相信你，但是次数多了客户还会相信我们吗？这样不仅会影响公司在客户心中的形象；严重的话公司会因为我们一次的失控而失去客户。

20xx一个崭新的开始，也意味着我们将会面对更严峻挑战；如何度过这次的国际金融风暴并寻求机遇同公司一起走向辉煌，是每一个公司和员工所共同面对的一大难题和应该认真思考的。做为公司中一员的你我是否也应该静下心来认真思考一下如何在新的一年里让公司的品质更上一层楼呢？

培训：学习加深自己品质理论学识和熟练掌握各种仪器的使用操作，不能在问题发生后再来强调

，要从小抓起，新人的培训尤为重要，好的习惯要从开始培养，从材料认识，产品特性，让我们每一位品管人员做到心中有数，品质要求要明确化。

- 1、在我们的工作过程中推行“7S”现场管理，并进行评比，使“7S”理念能确实落实到每位品管人员及各位制造员工的心中，体现我们企业的优秀文化。
- 2、灵活运用七大手法与P管制图，使品质管理体系更完善。

因为人员去职、借调、工程使命斗劲严重、人员斗劲严重的情形下，沈阳金证的年夜部门手艺撑持工作都是我负责的，其中搜罗柜台系统、外围系统、银证产物方面维护；银证产物调试安装、电话委托安装等。在蒲月份，公司推出残剩配售产物后，因为沈阳地域安装斗劲早，一方面需要尽快、尽早地把它吃透、学

精，为开拓市场时供给好手艺撑持，另一方面在客户使用过程中碰着各类问题，我都把他具体归类，哪些是理解、使用上的错误，哪些是轨范错误、哪些是轨范有待完美的，需要时汇总形成文档发到总部。而具体使用过程中，分歧客户有分歧需求，也要进行响应地轨范改削来知足需求。总之，在人员紧缺的情形下，尽量把处事做得详尽到位，让客户感受到我们的手艺处事没有打折。

- 2、顺遂完成北方友好街营业部柜台系统数据、金佣系统数据合并至热闹路营业部，同时从友好街系统内分手此外两营业部的数据，实现了三家营业部在统一日顺遂过渡。
- 3、完成了哈尔滨连系证券三个营业部的同城集中生意项目实施。在时刻严重、问题较多的情形下，我们获得了各方面、各部门人员的协助，终于斗劲顺遂地完成了使命。
- 4、完成了天同证券工行银证通的调试、上线工作。
- 5、完成了北方太原街光年夜银行银证转帐的调试、上线工作。
- 6、成了北方热闹路中信银行银证轨范的调试、上线工作。
- 7、顺遂完成了金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。
- 8、顺遂完成了南五与南八中路营业部的数据集中工作。
- 9、抚顺交行电话银行中心件接口转换调试工作正在实施中。

从一年中的工作中我取得的成就是在证券营业、手艺水平、开发能力、工程项目经验上都有了提高本文来历：公文，无论从问题的剖析解决能力，项目实施经验上都有了前进，对一些新产物，如内嵌和通用版残剩配售有了深切体味；对其它xone、移动柜台、开放式基金代销系统等也有了一些根基体味。

成就的取得究其原因，主若是因为：

- 1、在工作中不竭堆集总结，不放过任何一个小问题，深切找出问题呈现原因。

2、银证项目的进展顺遂原因是去年做过近似的产物调试工作，斗劲具体体味银证转帐及银证通营业流程和工作事理，前后台间关系，数据流向、资金流向等问题。

3、数据集中项目顺遂完成是得益于在日常平常维护中对质券营业常识和柜台系统熟悉。

4、正在实施的电话银行中心件接口调试，由开初对营业的不体味，到此刻对已经对流程有了清楚体味，增强了剖析措置问题能力，并有抉择信念把它完成好。

在工作中存在问题与不足：

5、手艺营业还有待深切周全体味。

6、对收集方面常识和脱手能力有待增强。

7、在维护或工程实施中，没注重对关头问题总结，并形成文档，这样便于巨匠来共享，削减不需要的一再劳动，提高部门的工作效率。

8、在往后的工作进修中要不竭地进修新营业，新常识，做到常识的更新。

改良法子：

9、日常平常注重常识手艺堆集，吃苦钻研，在边进修边实践中成长。

10、增强收集方面的进修，有机缘多加入相关方面培训。

11、在工作中长于总结，对典型、关头问题解决注重清算，形成文档，但愿部门增强这方面的交流、看管。

12、自动争夺新营业工程实施机缘，在实践中进修。

13、对公司推出的新产物实时体味。

20xx年工作打算：

14、争夺维护工作做得加倍详尽、加倍有特色。

15、小我手艺水平经由过程在具体的工作实践中有更年夜幅度的提高。

16、在工程实施过程中，争夺保质保量完成同时，增强沟通、协调能力。

部门及公司下一步成长的建议

部门：

17、增强部门维护、工程方面的打点，增强打点看管，好头不如好尾。

18、对工程、加班情形能形成轨制，进行串休。

19、部门能有一个值班手机。

公司：

20、多供给一些培训机缘给巨匠。

21、我感受对公司应对员工要按期进行层层查核，形成竞争的机制，恰当地采纳奖惩的轨制，这样才有操作阐扬员工的积极性。

22、多组织一些集体勾当，这样巨匠沟通交流机缘多些，从而增强集体团队协作精神。

20xx年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年里把工作做得更出色。

### 工作总结和规划未来发展34

作为商务经理，我的工作主要是开展市场销售产品。两个月以来，我积极收集与学习行业有关的行业信息、政策，市场调查。积极的完成各项工作。主要工作成果有：

- 1、建立了与客户之间的人际。了解其经济与销售能力。
- 2、针对竞争产品初步做了市场调查，准确记录信息。
- 3、配合客户完成开发客户。商量具体销售方法。
- 4、完善工作总结、下月度计划及每月开发客户计划的有效实施、上报工作。

### 工作总结和规划未来发展35

在车间领导的直接关怀和领导下，根据上级和段里的要求指导下，在学前的大好形势下，我将用我最大的努力做好我应有的责任和义务，把已取得的工作成绩向前继续发展，汇报领导对我的关心和爱护。在今后的工作中，不论有什么困难，我们都尽我们的最大的努力克服一切困难，不找任何理由，将现在工作中存在不足的地方全部改正，每到一个工地或新开一个工号，首先在保生产物资供应的前提下，必须保证物资的仓储尽可能地创造条件，也要按着物资管理标准进行，将生产物资分别按着要求进行管理，做到物资及时保管，保养到位，账务清楚准确，达到日清日结，“账，卡，物”相符。工具备品及时上账，上卡，建立健全各项“账，卡，薄”。争取在下半年的施工生产过程中达到98%的合格率。今后，请各级领导检查督促我们的工作，不足的地方领

导审批指正。

时光荏苒，如白驹过隙。转瞬间，我们已经站在了20XX年的尾巴上，回首过去的整个20XX年，我的心中感慨万千。

3月份，我经过集团公司组织的面试来到XXXX房地产有限公司，主要负责公司XXXX项目文书资料的起草与编制工作。转眼间在公司工作已快一年之久，在此期间，通过领导和同事的提携和帮助，以及日常工作的不断磨练，我进步飞快，在此对公司为我提供的成长平台及在此平台上对我的支持和关爱表示衷心的感谢。有你们的协助，我才能在工作中更加得心应手，也因为有了你们的帮助，公司的发展才能如芝麻开花一般节节高。

下面，我将对我的20XX年整个工作状况做以汇报和总结：

### 工作总结和规划未来发展36

#### 1、对于细节的关注不够。

细节决定成败，但是在实践工作中对于细节的关注往往没有提升到一定的程度，出现了因小失大的情况。特别体现在集团职业规划中心对我们的考核，因为对细节的不屑，在认证考试的组织工作中没有按照集团的'规范进行操作，出现扣分的情况，导致整个职业规划项目在整个集团排名比较靠后。

#### 2、难以保持长久的工作激情。

从刚进公司的满怀激情在现在的"麻木不仁"，工作热情可谓是一落千丈，人在无法改变环境的时候往往就会被环境所同化。重复、繁琐的工作将满腔的激情一扫而空，如何寻求新的支撑点，爆发新的工作热情，并保持住长久的工作热情是当前亟待解决的问题。

#### 3、对职业规划项目认可度不高。

由于职业规划项目的前期研发和方案的编写集中在集团人力资源总部开展，分公司职业规划岗的工作职责主要是协助集团开展认证考试的操作，所以个人对于整个认证方案、认证意义、了解不够深刻，在具体认证过程中对于集团认证实施方案的认可度不高，有时候出现消极应付的情况，没有加入个人主观能动性。

#### 4、空杯心态没有自始至终。

初入职场，怀着空杯的心态，在学习中工作，在工作中学习，个人能力提升非常快，但是当个人技能和经验积累到一定程度，能够独挡一面的时候，就很难倒空心中的那杯水，从头再来。每个人都会碰到职业发展的瓶颈，如何才能不断进取，更上一层楼呢，唯有倒空心中那杯水，空杯心态自始至终，方能不断吸取他人之长，补己之短，早日实现个人职业发展目标。

飞雪迎春，春满人间。难忘的20xx已经过去，充满决战意义的20xx已经到来。在此，我代表公司向兢兢业业、踏实肯干、任劳任怨、无私奉献的兢东员工表示最衷心的感谢！

回眸激越澎湃的20xx年，我的心中充满了感激，感激真心帮助和支持我，支持公司的员工和xx，

更要感激周厂长等人在厂区建设、厂房改造上所做出努力和辛勤的付出！

### 工作总结和规划未来发展37

城镇的发展离不开建设，今年来，我们按照市县政府的部署和要求，为落实4月12日全县“新市镇、新社区”建设工作推进会精神，大力推进新市镇、新社区建设，增强小城镇内涵，提高小城镇品位，塑造小城镇特色，积极推进小城镇建设的快速发展。考核实行半月一通报、一月一检查、一季一观摩一奖罚、一年一考核。

一是街道立面改造上，有9个镇方案已得到确认，6个镇开工实施，其中三河镇、西顺河镇启动较早，进展较快。

二是新社区建设上，东双沟镇、三河镇、高良涧镇、老子山镇社区体量较大，进展较快。

### 工作总结和规划未来发展38

我叫xx，现在公司任美工兼人事等，自20xx年10月份进入公司工作至今已有八个多月的时间，对公司经营理念了解并认同。工作中认真、细心且具有较强的责任心和进取心，极富工作热情;性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力;责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作;积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。

在公司工作的这段时间，在领导和同事的指导及关怀下，我从盲目的工作到有目标的工作，从有目标的工作到有计划的工作。随着时间的推移，在公司这段时间，我对公司也有了更深一步的了解。

同时，我将在12年下半年的部分向领导工作汇报如下：

1.努力的做好产品的销售计划，管理好自己照顾的产品。通过自己照顾的产品，做到一定的销量来带动其他产品主要是滞销的产品。一味的靠降低产品的价格来和同行竞争不好的策略，后面的工作我会通过做一些活动，用一些好的营销策略，通过对市场的一些分析，统计相关的数据来做出相应的销售策略。高价的爆款才是成功的销售。我会抽时间听或是看一些有关一个企业销售营销方面的课程或是讲座，查找相关资料来增加自己的营销知识，通过学习这些，希望能做出一些新的营销策略。毕竟，公司的成败命脉都是在于营销。

2.公司的企业文化现在还没有完全的形成，一个公司的企业文化是非常重要的，强大的团队精神力量就是一个企业的灵魂所在，我会通过自己的努力让同事之间能够有更多的心灵上的沟通，遇事要讲出来，无论是对个人还是对公司的，不讲出来对人与人之间的沟通很不利同样影响到工作态度，心里有对公司的不满应该及时的提出来，以免对公司对个人造成不必要的损失。我会找一些人与人之间沟通课程或视频以及新闻等等。规定的时间来给播放。通过这些了解自己了解外面的世界，同时也希望通过这些能树立好自己的人生观价值观。逐步的形成良好的企业文化。

3.从接任人事的相关工作以来，自己一直感觉没有做好。有些让领导失望。下半年我会尽快的做事人事的相关规章制度，来完善公司的管理体系。会做一些奖罚制度，来带动每个人的积极性。在不破坏公司良好活跃的工作气氛的前提下，制定出人性化合理化的管理方案，努力做到公平公

正的原则，保护每个人的利益，通过一个良好的管理体系来维持公司正常的运行，从而能让每一个同事能够自己约束，让自己有责任感，有强烈的团队合作精神。

最后真心感谢领导给我这次提交报告的机会，我一定不会辜负您期望努力发挥自己的长处和公司一起为明天的辉煌不解努力奋斗!!!

时间一晃而过，转眼间我已经在成套公司工作近九个月了。这是我人生中最珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆，我作为一个初出茅庐的青年，非常感谢公司提供我工作的机会，同时我也非常珍惜这个工作的机会，尽管我对招标是初次接触，但在领导和同事的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在各方面均取得了一定的进步，我也会以最好的精神状态去面对每天的工作，作为公司的一员，也会时刻保持在公司里的责任感和使命感，去迎接我未来的工作。现将我的工作情况总结如下：

### >一、个人情况介绍

20xx年9月—20xx年7月，在辽宁大学就读工商管理专业;20xx年11月底至今，在公司工作。

### >二、工作情况回顾

通过理论学习和日常工作积累使我对招标工作有了较为深刻的认识。在这段时间里，我通过学习《\_招标投标法》、《辽宁省电力有限公司招标管理信息报送规定》、《在公司招投标工作会议上的讲话》(黄传兴)等对招标工作的概况有了初步的了解，通过日常工作积累了解到招标工作的流程和我公司主要业务。认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。根据岗位职责的要求，我的主要工作任务是：

- 1、参加招标会。在这几个月的工作中，我共参加了十余次招标会议，先后在会务组、秘书组工作，并且担任过变电设备技术组、二次、通讯设备技术组、输配电设备技术组秘书;
- 2、协助项目经理编写招标文件;
- 3、管理合同，将合同相关信息录入电子文档;
- 4、积极参与“内质、外形”建设工程;
- 5、档案管理，根据辽宁省电力有限公司关于档案管理的相关要求，经档案馆指导及各相关部门的配合，对招标相关的资料进行存档管理;

### >三、试用期间工作上的表现

- 1、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我详细了解并认真学习了公司的各项规章制度，并将其牢记于心，时刻提醒自己要严格遵守公司的各项规章制度，维护公司形象。
- 2、在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

### >四、思想转变

4年前，千军万马之中，我是高考的胜利者;半年前，千军万马之中，我是求职的胜利者。

丢掉了某些叫做学生气的东西，我开始全身心地融入社会。从求职的众多学子中脱颖而出，走进了东北电力集团

成套设备有限公司这个大家庭。然而，经过试用，我们都应该已经看到，招标代理机遇与挑战并存，因此，并不是说一朝拥有了这个家庭就可以恣意放歌且纵酒，一夜看尽长安花了。