# 终总结和明年计划(实用13篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-07-03

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**终总结和明年计划篇一**

20工作总结

转眼间紧张忙碌的年已成为记忆，回首2024，对于我个人来讲发生了很多重要的事情，为了计划好20的工作，特对2024年的工作进行简单的归纳总结。

2024年换了工作，新的工作新的挑战，但是我始终坚信，挑战是人进步的动力，有了挑战才能不断的丰富自己，从而做的更好。

下面就工作中遇到的问题及不足进行总结：

对公司了解不断增强由于在人力资源部从事培训工作，所以必须对公司的历史、文化、公司战略、部门结构及岗位设置等有一个全面而深入的了解和认识，否则就无法做好培训工作。公司在历史文化、发展历史、结构设置、相关制度等很多方面有丰富的资料，而且非常清晰，这些都对我的学习和工作起到了很大的帮助。对公司历史、制度、文化等方面的培训不能简单的读给学员就算是完成了工作，更多的应该是去解读这些资料，把这些资料通俗而生动的介绍给学员，使其不仅知道是什么，更重要的真正的理解。这才是我要继续努力的地方。

讲课内容有待丰富由于公司在以往的培训方面只有文化培训、制度培训、技术培训、销售知识培训、中层培训及基层员工培训等几个方面的内容。而这些方面的培训内容可以说还不够丰富。如今很多企业都非常重视对员工进行礼仪培训、团队素质拓展训练、现代绩效管理培训等很多先进的管理知识和理论的培训，这些管理理念可以说目前看似与企业发展有些出入，但是却代表着未来企业的发展方向，对提高企业员工的管理水平有很重要的导向作用。可以这么认为，以往的企业培训更多是从工作的角度出发的，是为了如何更好的完成工作，而不是从员工发展的角度去展开培训；从个人的角度讲，这样很难激发员工的工作热情。我想作为一名培训人员，应该能够把握企业发展所需要的培训需求，有针对性地开展培训，这样才能取得事半功倍的效果。而在这方面我的工作还存在许多不足之处，我想这和我的工作阅历和学习经历有很大的关系，我会加强这一方面的学习，弥补自己在这方面的不足。

授课技巧缺乏灵活性授课技巧作为一门技能需要在实践过程中不断地进行归纳总结。由于大学学习期间的讲课训练大多是真对的学生，讲授的内容大多是科学知识，更多是需要学生理解和记忆；但是在人力资源部的培训当中，更多的是交给别人一种对待他人、工作及做人的一些态度或者技巧，这些没有对错之分，有的只是你更倾向于哪种观点或者方式。这种讲授内容和对象的变化就要求我们必须及时调整和更新授课内容和授课方式，只有这样才不会使我们的培训工作流于形式而失去意义。

目前我总结的授课心得主要有：

1、讲课一定要站着讲，这样才会让授课者更有底气，同时战胜紧张。不知道为什么会有这样的总结，无论是从华信博达和正一堂的讲师讲课方面看，还是其他培训企业的讲课，我发现所有的讲师都是站着授课；因此我感觉作为企业培训，站着讲是最基本的要求。另外我通过实践也发现站着讲课确实是克服紧张心理，快速融入培训氛围的一条非常简单有效的捷径。

2、调动学员的积极性，必须有效地让学员融入到培训工作中来。只有让他们真正参与到其中，才能活跃培训氛围，拉近与学员的距离并得到他们的认可，培训效果也会更明显。我们知道在教学中反对“一对多”填鸭式的教学，我们现在倡导的就是共同学习、参与式学习，让所有人都参与到讨论、互动中来。世界上没有绝对的真理，因此就需要大家各抒己见，采用“头脑风暴”法，让大家在讨论中都能得到锻炼的学习。

3、要求学员做自我介绍或工作经历等表达的时候，一定要求学员站到讲台前面去，而且声音必须洪亮，吐字清晰；如果发现有的学员很内向，很紧张时，就一定要多和他交流一下，直到他不紧张为止。讲课的过程中，有时候只是需要学员表达一下自己的观点，此时就应该让他们自己积极主动的站起来表达；如果第一次没有人愿意这么做的话，那么一定要讲清楚第一次我点谁谁站起来回答，下一次必须自己积极主动回答，否则我就会在培训考核中扣除相应的分数，当然表现积极者也必须得到奖励；奖罚一定要分明。

4、充分利用讲课休息时间和学员进行一些简单的交流，因为只有这个时候的交流才是随意的，可以涉及以往的工作经历等，才能更好地、更多地了解学员，拉近与学员的距离；同时这种方法也是增进大家彼此了解的有效方法之一。

虽然在2024年的工作当中自己有了一些收获，但是我感受更多的是自己在知识和经验上的不足。在培训体系建设、课程设置、培训考核、讲课经验与技巧等很多方面都存在明显的不足。这种不足主要是因为参加工作时间比较短，同时在公司原有的培训制度和课程设置等很多方面都不是非常明晰的情况造成的。我认为这种不足通过努力和不断的学习是可以弥补的。

当然有不足也必然会有收获，虽然知道自己在培训方面的欠缺也是一种收获，但是这种收获必须经过我们的学习和努力对其进行弥补才是我们真正希望看到的收获。下面我就2024年主要的工作进行进行简单归总。

2024年主要工作如下：

1、不断学习，提升能力《劳动法》、《高级人力资源师培训课程》、《劳动工伤手册》、公司发展历史、企业文化等知识。由于不是人力资源科班出身，并且人力资源管理工作是一门博大精神的学问，需要在工作过程中不断学习、增加业务能力、提高业务水平。

2、整理资料，熟悉流程培训作为人力资源部工作中非常重要的一个模块，对提升员工工作效率，增强团队意识，促进公司发展发挥着非常重要的作用。培训工作是一项系统工作，从培训需求调查，培训内容确定，培训实施，培训效果考核，培训反馈，建立培训台账，改进培训等一系列工作。这个过程是一个连续的过程，同时也是一个需要多个部门配合才能够完成的工作，这个过程中任何一个环节出现差错，都会影响到此次培训的效果。通过对公司培训需求表、培训计划、培训考情表、培训ppt、培训台账等资料进行整理，建立目录和电子台账以利于查找。在整理资料的过程中也了解到公司以往培训工作的开展情况，进而指导自己的培训工作。

3、组织培训，熟悉工作我的`培训工作首先从参与“赢在中层”视频培训开始。针对公司中层执行力不足的现状，人力资源部通过组织中层领导观看视频，远程学习先进的管理知识，不断提升工作技能，加强团队建设。之后人力资源部根据生产淡季这个时间段，针对车间基层管理干部--班组长开展了“班组长建设与班组长管理实战”，“车间现场管理”，“5s现场管理”等远程视频培训。

通过参与组织这些视频学习培训，使我对培训手法和方式有了一定的了解和认识。根据培训工作的难易程度，我首先选择新入职员工企业文化培训作为我独立开展培训工作的切入点。为了使工作万无一失，我首先将讲课的思路和过程进行了整理，并将讲课内容整理成教案。通过对部门领导的试讲，领导给我的培训工作提出了很多宝贵的意见和建议；同时也对自己的培训工作进行了反思总结。2024年11月17日在公司视频会议室对新入职的11名同事进行了名为“企业文化”的培训，培训工作总体上来讲还是比较让人满意，只是在时间和进度控制方面，还有些不足。

4、2024年5月以来人力资源部共组织参加培训8场，具体情况如下：

序号课程内容培训

时间培训

方式培训

地点参训

人数培训师

1市场营销2024.11.23面授视频会议室8刘\*

2产品技术知识培训2024.11.19面授视频会议室8刘\*

3企业安全知识培训2024.11.18面授视频会议室11刘\*

4企业文化培训2024.11.17面授视频会议室11盖\*

5车间现场管理2024.07.03视频会议室40郭\*

6班组长建设与班组长管理实战2024.06.26视频会议室42周\*

在这八场培训当中，在前期准备、中期控制、后期考核等几个方面总体比较满意；但其中也存在一些不足之处，但我想在以后的培训工作之中，注意总结、学习，一定会越来越好。

成绩的取得离不开领导的关心，同事的帮助，在新的一年我会更加努力学习，百尺竿头更进一步！

年工作计划

2024年已经悄悄地来到，正所谓“一年之计在于春”；如果说秋天是收获的季节，那么春天就是耕种的季节。2024年无论是自己的工作水平，还是公司的培训大环境，我想都应该有一个大的转变。为此我对2024年的工作做如下大致规划：

每月读一本书人力资源是一门高深的学问，是一门不断学习和发展的课程，他不是一成不变，一劳永逸，需要我们根据公司的发展情况，不断调整，不断思索，充分发掘每位员工潜在的价值，从而更好的促进企业的发展。因此就要求人力资源工作者每天都要关注这个行业的最新发展动态，不断充实和提高自己。学习不是一个任务，而是一种兴趣；而兴趣的养成贵在坚持，我希望自己能在2024年养成一种读书的兴趣。

规范培训流程良好的工作流程能够有效地保证工作的顺利开展。目前公司很多部门的培训工作都是绕开人力资源部而单独进行；这样做的结果就会使很多员工产生参加培训就是在给你人力资源部面子的错误的想法。所以就有必要整理好整个公司所有人员和部门培训工作的流程，突出人力资源部对公司培训工作的总领地位。如果有时会感觉到工作乏味，自己没有收获；这时候就表明必须审查一下自己的工作流程，看看中间存在哪些薄弱环节和有待完善之处，只有不断完善工作流程，才是我们提高工作效率非常有效的一个途径。

**终总结和明年计划篇二**

1、为打牢安防队基础建设，进行人员优化，重整队伍，更新人员，把“预防为主，安全第一”的《四防》工作方针摆在首位，在安全管理工作上取得了一些突破性工作，实行全员阶梯式训练、制度学习，提升整体素质。

2、内部实行岗位责任制逐级管理，把责任落实到人头，谁出现问题谁负责，整体素质得到了提高，迎来场内商户的口碑，从原来的形象举止差到公司领导的认可。

3、制定了《安防员日常管理考核制度》、《交接班管理制度》、《安防员各岗位职责》《岗位值班日志》《队长、班长岗位职责》《安放宿舍管理规定》《abc班长值班工作程序细化》《安放宿舍用电管理规定》《外围车场岗位值班职责》《自行车棚管理规定》等等一系列的安防制度，在制度的贯彻中得以逐步实现素质的提升。

4、全年发生两次皮料被盗事件，抓获一次盗皮的犯罪分子，相关人员受到公司表彰奖励，全年仅发生过一次搭建货梯时由于施工人员乱丢弃烟头而引起包装纸皮的初明火隐患事故，安防人员及时扑灭，受到了公司表彰。

5、消防安全方面做了细致步骤，制定了《消防器材检查记录表》，定期检查消防器材并作登记，定期进行消防安全知识学习和消防器材实操演练，全年作了六次有计划地消防演练预案，组织两次公司全员的消防实操演练、四次安防队消防实操演练，定期维护消防器材，对于场内装修及时跟进检查是否具有公司开据的装修许可证。

6、定期检查场内监控摄头设备及维护，定期进行监控室人员及全体安防员消防联动设备的实操培训，要求做到每位安防员都会操作。

7、定期进行岗位职责及安防员日常管理制度培训，尤其对新入职队员进行全面复制，让他们尽快掌握各个岗位工作职责，以至迅速提高工作责任心达到独立完成工作的能力。

8、在公司领导的支持下，完善了宿舍设施及后勤保障，搭建新的厨房，稳定了安防员的后顾之忧，为了巩固团队基础建设，我们紧抓思想教育和业务技能培训，全面灌输以服务于商户为宗旨的思想，吸取管理工作中的不足和所存在的漏洞，加大执行力度，切实做好安全管理工作。

9、定期进行队员的`思想交流座谈，增强凝聚力，塑造安防团队精神，积极响应公司号召，与各部门之间能很好协作，全员一心，维护公司利益，实行岗位责任制，进行逐级管理，把责任落实到人头，突出重点部位，重点岗位，把安全责任层层细化，反复检查，及时整改，消除隐患，堵塞漏洞，强化培训，提高业务技能，及时把事故苗头和安全隐患消灭在萌芽状态。

10、坚持“公平、公正、以人为本”的理念，每月进行一次服务之星评选活动，以促进队员的工积极性，从我做起，以身作则，令行禁止，人性化管理，配合公司人事部门减少安防员流失率。

11、生活上关心队员，增加业余文化活动，让每位队员都有尚峰是我家的感觉，注重形象及言谈举止，在商户心中更深入建立良好口碑，让商户在我们这个市场里经营放心，这样才会使公司利益最大化。

12、简单的事情重复做，重复的事情用心做，安防工作任重道远，要求真务实，努力把安防工作抓实抓紧、抓细，不断创造新的业绩，积极开创安防工作新局面，使公司的安防工作水平更上一个新台阶。

1、安放宿舍物品摆放不整洁，卫生方面有待提高。

2、老队员偶尔有松散状态，要定期进行思想交流及时掌握他们的动态。

3、缺少工作之外的各方面业余文化活动，致使他们不能积极主动的来工作，缺乏工作激情。

4、管理上有时考虑不周密，存在些漏洞，有待改善。

5、形体素质及消防器材规范使用要加强训练。

6、礼节礼貌有待于提高。

新的一年即将开始，回首过去一年安防队的工作，我们在公司领导的正确指引下，充分调动队员的积极性，以安全管理、四防工作为基础，杜绝消防事故隐患为切入点，加大对外围车场的管理力度，确保车场道路畅通，经过一年的积极探索和全体队员的不懈努力，队伍建设等方面取得一定成绩；明年我们将在今年取得成绩的基础之上继续努力，改正不足完善管理，紧跟公司脚步更好的为公司服务，主要从以下几个方面着手：

1、在更改时间制的基础之上，把《四防》工作摆在首位，增强工作责任心，力争做到高标准、高素质、高要求，对于不符合岗位要求的队员将继续优化，内部继续实行岗位责任制实施逐级管理，把责任落实到人头，哪个环节出现问题，就由那个责任人负责。

2、为便于管理制定《安防队内部请销假制度》，安防队实行内部调整，确保每个岗位人员到位不空岗，逐级管理落实到人头增强执行力度，定时监督各岗位值班情况，对于违纪行为绝不手软，严格执行《安防员日常管理考核制度》。

3、严格执行《安防岗位交接班管理制度》，按照交接班流程做到整齐划一、动作标准规范，确实体现安防形象，每天定时纵队巡逻，做到步伐一致、着装严整精神饱满，树立安防形象创造良好口碑。

4、组建一支（处理突发事件小组），进行有组织有计划的全面训练，以保障市场经营有一个良好的环境，确实做好四防工作。

1、定期进行《安防员日常管理考核制度》、《对讲机使用规定》《安防岗位职责》的学习，每季度进行一次笔试，确保每位队员心中牢记各项规章制度，增加工作责任心。

2、复制带好新入职队员，做好全面素质培训，定期进行思想交流座谈，同时生活上要多关心他们，这样会使他们放下思想包袱，安心在这工作，也能减少人员流动性。

3、定期进行思想教育和业务技能培训，全面灌输以服务于商户为宗旨的思想，端正工作态度，提高服务意识。

4、为更好的强健身体提高素质，树立良好形象，元月开始，我们将进行早上07：00—07：40的出操科目，同时，也将定期进行形体素质队列训练。

1、定期检查消防器材完损情况作好记录，定时巡查及跟进场内二次装修商户情况，发现违规及时汇报处理，定时巡查场内各处死角、通道，杜绝消防事故隐患，定期进行消防安全知识培训和笔试，定期进行消防器材实操演练，学会初明火扑救及处理现场能力。

2、定期组织队员进行监控室消防联动设备使用的培训，提高全体队员的业务技能，确保市场内无隐患、无事故，责任层层细化，反复检查，及时整改，消除隐患，堵塞漏洞，强化培训，提高业务技能，把事故苗头和安全隐患消灭在萌芽状态。

3、每季度做一次有计划地消防实操演练，每月进行一次消防器材实操及安全知识学习，全年组织两次公司全员消防器材实操演练。

1、定期进行队员的思想交流座谈，生活上关心队员，增加业余文化活动，减轻队员工作压力，放松精神，提高团队凝聚力，让每位队员都有尚峰是我家的感觉。

2、塑造安防团队精神，积极响应公司号召，与各部门之间协作好，注重形象及言谈举止，在商户心中更深入建立良好口碑，让商户在我们这个市场里经营放心，这样才会使公司利益最大化。

3、以身作则、令行禁止，增强工作责任心，公平、公正、服从。

4、严格执行《安防员日常管理考核制度》增加执行力，人性化管理，做到奖惩分明。

5、紧抓思想教育和业务技能培训，全面灌输职业操守以服务于商户为宗旨的思想，吸取上一年管理工作中的不足和所存在的漏洞，加大执行力度，完善管理，切实做好安防工作。

行政部安防队

20xx年11月25日

**终总结和明年计划篇三**

在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今日，我怀着无比高兴和感恩的心境，把大家召集在一齐，聚到那里，共同组织召开20xx年“感恩过去，放飞未来”主题年会。

首先感激大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。

多谢大家!在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是经过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望经过这些形式统一一下大家的思想认识，从而构成我们共同的价值观、世界观，所以有利于我们上下一条心，经过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。

20xx年年初，我们把公司确定为“规范发展年”，检验一年来的工作，我们基本上到达了年初的预期目标。

总结一年来，我们分别在以下几个方面取得了可喜的成绩：

一、公司组织架构和流程方面

20xx年中旬我们在管理层进行了一次大胆的改革创新，对中高管理层进行了调整，提拔了窦毓玲为公司副总，苏世成为市场部总监，聘用了有多年现货经营经验的周文波为公司副总。同时，更新修正了许多管理制度，规范了各部门的岗位职责，定岗定编，使每个员工都能够在公司找到自我的位置，发挥出了个人的潜能。这期间，业务部组织了部门专业技能和业务知识培训，行政部建立和完善了各个部门绩效考核管理制度等，公司所有部门的工作都取得了明显的成果，从而为公司的规范发展奠定了扎实的团队基础。

二、员工福利方面

长期以来，我们公司对员工福利工作都十分进取主动，20xx年在员工福利方面我们又采取了许多具体的措施，使员工福利更加日常化、实效化。首先，按时缴纳员工的社会保险，我们区别于其他私营公司，除了法定三险外，还另外为员工缴纳工伤和失业两项保险费用。其次，为员工供给了探亲往返车票报销，节假日福利奖金，供给了带薪年假和带薪病假等等。总之，公司在力所能及的范围内为员工创造更多的福利，使每个员工都在福利方面得到了更多的实惠和保障。

三、硬件基础建设方面

首先，20xx年公司的一件大事是在空港经济区，购置了1000多平米的办公场所，日前也已经装修完毕，计划2月下旬搬家乔迁，这样将会使我们广大员工更加宽敞舒适的工作环境。

其次，在硬件方面，我们又购置了一套山石防火墙，提升了公司数据的安全性。新增了“倚天版”行情分析客户端，满足了客户个性化选择的需求;与建设银行签订了“e商贸通”协议，将来在供应链融资服务方面又多了一个新的战略合作伙伴。同时与华夏银行签订了“银商通”业务协议，这样使我们客户又多了一项资金监管渠道，为公司将来业务发展夯实了融资基础。

四、市场业务方面

在市场业务方面，首先采取了把年初制订的一次返佣制度修改为二次返佣制度，这样有效地防范了公司经营风险。同时调整了焦炭合约，使我们的交易品种和合约设定更趋科学合理。交易资金量由年初的1500万增加到年终的2100万，交易量也比较稳定。

五、对外合作与发展方面

20xx年10月份我们与北京晋商联团公司共同发起了“山西晋商联合商品交易所”项目，目前该项目已经在山西省工商局核准了名称。这个项目经过发挥山西的区域优势，建立创新型电子交易市场和供应链融资服务平台，为将来公司的转型发展奠定了可靠资源基础。

六、规范发展方面

20xx年公司在业务开展和规范发展方面做了很多切实有效的工作，鉴于行业特点，公司年初就制定了规范发展的方向，首先我们的自查自纠工作做得比较好。无论国家政策要求不要求，我们都先迈出了这一步，针对交易商资格和交易员授权委托书的审核，设计了一套科学严格的流程，严把入市关。同时，针对已经入市而资格不合格的交易商进行了清理整顿，年终也初见成效，经过这次自查我们注销清理了152家不合格的交易商，暂停返佣37家交易商。这项工作的完成在我们公司防范风险，规范发展的方面起到了十分进取的作用，同时也得到了保税区管委会领导的认可和肯定。

总之一年以来，公司各个方面的工作在大家的共同努力之下，都取得了许多具体的成绩，收获了应有的收获。

**终总结和明年计划篇四**

工作计划 销售工作计划 明年销售工作计划 明年销售工作计划

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年几项工作重点：

1、扩大销售队伍，加强业务培训。 人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是 的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

3、产品调整，产品更新。 产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

销造势的目的。就重点产品和重点市场，因地制宜的开展各种各样的促销活动。当然最主要的工作重心还是在产品的宣传上，具办各种知识讲座。利用公司网站，把产品及时发布出去，利用互联网发布产品上市等信息。

1.制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20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。

销售业务员下半年工作计划范文

在过去的工作中，有成功的，也有失败的，有做好的，也有做的不好的，不管怎么说都成为历史。现在接到一个新产品，我的口号是：不为失败找借口，只为成功找方法。

201x销售部工作计划范文 一、计划拟定：

1、年销售目标：1)：作业本年销售目标300万元/年。 以每年10%-20%的销售额递增。2)：笔记本年销售目标200万元/年。

白酒销售下半年工作计划

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位，白酒销售工作计划。

附送：

明星志愿申报材料

明星志愿申报材料

本学期以来，我加入了里志愿者这一行列。在平时的活动中。我一直用志愿者的要求在表达自己。五月以来，我也一直参加志愿者的活动，在每次的志愿活动中，我都以一分热忱的心、负责的态度去对待每一件事情。在这些过程中，我学会了很多，懂得了许多道理，同时我也感受到了很大的快乐。我的志愿活动一般是在幼儿园进行的。我一直与马湖新东方幼儿园和金贝贝幼儿园联系，自己是一个志愿者，同时也以一个负责人的身份负责志愿活动的进行。有时我在负责安排同学到幼儿园服务会出现很多问题，有时候她们会没时间，我得重新安排，每次必须带她们到达幼儿园，给她们讲注意事项，给她们将自己的

心得体会

，还要给她们提意见，虽有些累，可自己的付出给自己也给他人提供了方便。既锻炼了自己特锻炼了他人，我感到很欣慰。五月以来，我进行的活动如下：

（2）班，营造更多的雁之队。

支部概况：

转预的积极分子将接受转预公开答辩，并听取支部老党员的意见，以求在接下来一年的预备期改进，为转正做准备。最终民主投票，如顺利通过，该积极分子将顺利成为一名预备党员。而在一年的预备期中，预备党员首先将进行班级承诺，在班级中作出表率，同时通过小纸条的方式虚心接受同学的意见与建议。此外支部还通过思想汇报，党员之家理论学习，党小组时事热点讨论，班级党员满意度测评等方式考察预备党员的表现，并对其做出考核，党员本身则通过预党培训班学习加强自身理论素质。在预备期满后，经本人提出申请转正，支部进行考察，由上级党委批准，进行党员转正公示，在支部转正会议上对申请人进行公开答辩，了解其在一年中的思想，学习，工作情况并最终以投票方式决定其是否转正。通过转正程序，组织委员会将入党材料归档，便于今后组织关系的顺利转出。协同兄弟支部开展党员发展公开答辩（上图）党员发展会议上积极分子的现场陈述 宣誓后老党员为新党员佩戴党徽，延续支部优良的传统 党员转正，预备党员用形式向党组织汇报一年预备期中的成绩 党员先进性：

负责人、班长团支书等。支部努力做好党建带团建，团建促党建，过去的两个学年，给排水06 1，071都获得过校级、院级优秀班级称号。共有9人次获得校级优团优干称号，10人次获得院级优团优干称号。课外科技竞赛及荣誉方面，支部党员积极参加课外科技竞赛，如运河杯，给排水创新大赛，省结构设计大赛等等，获奖累累。而在毕业班党员就业方面，据不完全统计已有两人考取省公务员，两人考取研究生，一人研究生复试中，已达成就业意向的若干。支部创新活动：

1，参加学院 改革开放沐春风，神州大地换新颜---纪念改革开放三十周年大合唱 《同一首歌》,同一片蓝天.载着我们年轻激昂的心！

2，支部户外踏青烧烤，全体党员与积极分子的交流显得其乐融融。在植物园的大草坪上，党旗下的我们显得格外有活力，青春的喜悦洋溢在脸上。

3，参加 践行科学发展观，树立党员新形象 学院举行学生党员主题演讲会

4，联合给排水二支部的嘉兴南湖行，重温红色革命之旅，宣传公众节水意识

5，参加学院组织的毅行，并获党建知识竞赛

**终总结和明年计划篇五**

我乡计划生育工作在乡党委政府的领导和市计生局的指导下，全面贯彻“以人为本”的指导思想,紧紧围绕“加强基层基础，深化优质服务”这个目标，强化优惠政策引导,不断改进工作作风，自觉实行依法行政,切实为群众提供满意优质服务,通过全乡计生干部的共同努力，计划生育工作逐步得到了群众的理解和支持。

1、1至9月份全乡共出生人口109人，计划外生育2人，计生符合率为98.2%。

2、计划生育手术及时到位。1至9月，共做四项手术137 例，其中结扎3例，放环83例，人流51例。

3、社会抚养费征收工作取得较大突破。通过专项执法活动，1至9月份，共征收社会抚养费101000元。

4、育龄妇女普查率进一步提高。育龄妇女的实际b超普查率达到80%左右，总的普查率达到90%以上。

1、进一步建立健全考核机制。与各村签订目标管理责任书，制定计生工作目标考核方案，明确村书记、村计生服务员工作职责，进一步落实和明确责任。2、抓计生服务员业务培训。6月份，市计生局各科室负责人前来我乡，对乡、村业务工作进行了辅导，平时每月例会上午组织各村服务员学习计生业务知识和相关法律知识，进行业务和政策指导，通过学习培训，我乡服务员的业务水平得到了较大提高。3、优化服务员队伍素质。针对部分联系员积极性不高，业务能力不强，出工不出力，工作不上心的情况，乡计生办以村支两委换届为契机，对新三、石龙等村的联系员进行了调整，进一步夯实了计生工作基础。

1、通过进村入户，发放各类计生宣传资料多份，上报各类计生信息10篇。2、宣传教育有特色，各村都建立了人口学校，定期组织培训；沿街、沿村都书写了固定的计生宣传标语，建立了两块大型的宣传标牌和一个生育文化园区。3、严格依法行政。针对计生社会抚养费征收难问题，我们在4月至5月，集中两个月时间，扎实开展了违法生育对象征收社会抚养费专项活动，共征收社会抚养费48000元，法院拘留一人，通过努力，切实规范生育秩序，加大对违法生育行为的惩处力度，确保稳定低生育水平。

1、流动人口管理一直是计生工作的难题。年初，与流动人口较多的6个用工单位签订了《流动人口计划生育管理合同》，组织力量对流入人口进行全面清查，对未办证人员下达通知书要求限期办好。2、建立节假日上门普查制度，针对外出育龄妇女长年在外，只在节假日回家的特点，要求联系员在春节、清明等时节上门做好普查了解工作，以掌握情况，提高普查率。3、对流动人口实行分级管理，做到乡、村有帐，村里有情况及时上报，乡里有信息及时反馈，形成乡、村两级管理网络，有效地杜绝了流动人口计划外生育。

上半年，乡党委、政府在乡财政比较紧张的情况下，研究出台了《乡计划生育奖励实施办法》，根据办法规定，乡财政将对全乡独生子女户、实施长效节育措施及人流手术人员、村级计生服务员等进行奖励。根据几个月来的实施情况看，通过建立奖励制度，育龄妇女的节育措施落实率较去年同期有了较大提高，成效还是比较明显的。

近一年来,我们虽然做了一些工作，取得了一点成绩，但是与上级领导的要求还相差甚远，与群众的需求还有一定的差距，工作中还存在着诸多问题。一是对村级计生工作指导力度不够。二是对计生形势认识不足。三是全体计生服务员的素质需要进一步提高。四是总体计生工作还处于较低水平。

1、建立健全计划生育工作新机制。以全市创国优为契机，建立“市指导、乡负责、村主体”的工作格局，坚持指导到村、服务到村；加大计生工作责任制落实力度，坚决落实“一票否决权”，强化计生责任人计生工作意识，努力提高计生工作责任感和使命感；加大计划生育村民自治进程，发动群众、相信群众、依靠群众，逐步引导广大人民群众实行自我管理、自我教育和自我服务，加强和规范合同化管理；建立起新婚、孕情、生育、节育、流动人口等五项信息交流的长效机制，使信息交流工作经常化、制度化。

2、加强计划生育宣传工作，努力营造浓郁的工作氛围。以“婚育新风进万家”等活动为载体，围绕群众多元化要求，拓宽服务领域，提高服务质量，增强针对性、实效性，形成有效的工作机制；为育龄群众提供优质的计划生育和生殖保健全程服务。继续在深化婚育新风进万家活动、奖扶制度、计划外有奖举报制度上下功夫；继续在深化流动人口等特殊人群的宣传服务上下功夫。

3、狠抓生育、节育的落实。严格执行现行的生育政策，以“两检”为先导，切实加强孕前管理。进一步加大服务和跟踪力度，严格控制政策外生育，推行避孕节育知情选择。狠抓长效节育手术落实，提高长效节育措施的及时率和到位率。

4、加强流动人口管理工作，全面实行流动人口属地管理体制，切实抓好流动人口的摸底登记、情况核实工作，建立健全流动档案，并将流入人口纳入常住人口管理。

5、强化依法行政。严格执行《浙江省人口与计划生育条例》，进一步优化执法环境，文明执法。加强来信来访工作，群众的来信来访反映出人口与计生方面的问题及与之相关的各种社会关系和社会问题，是人民群众参与管理和监督人口与计生工作的有效方式。

6、落实保障措施，继续推行计划生育利益导向机制。建立和健全计生工作投入保障机制。加强乡、村计生干部队伍建设。坚持依法行政，依法兑现计划生育奖励政策。认真落实计划生育家庭奖励扶助制度。加大对计划生育困难家庭的社会救助，积极争取落实专项资金。

**终总结和明年计划篇六**

这一年即紧张有序又轻松愉快。一年来在公司领导的正确领导下，使得财务部各项工作能够有条不紊、严谨规范，发挥了财务部的职能作用，取得可喜成绩，同时也存在一些问题.

时光荏苒，很快半年就过去了，回首过去的半年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨入另一个阶段，回首望，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。

光阴如梭，今年的工作转瞬又将成为历史，今天站在这个发言席上，我多想骄傲自豪地说一声：“一份耕坛一份收获，我没有辜负领导的期望”。然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，下面本人查找问题如下：

**终总结和明年计划篇七**

已是年底，在写年终工作总结的时候，我们常会对来年的工作进行计划。以下是由为大家精心整理的“销售主管年终工作总结及明年工作计划”仅供参考，欢迎大家阅读，希望对您有所帮助。

销售主管年终工作总结及明年工作计划一

20xx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x月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我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，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。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，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，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。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。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，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

一、部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出”万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，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。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。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

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1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)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，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)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。

4)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。

二、市场分析

现在xx消费卡市场品牌很多，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。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡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。

三、明年工作计划

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。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

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，销售人员出勤，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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

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)建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。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。销售部内部拟定2024年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

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，个人的努力是分不开的。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习惯是我们工作的关键。

销售主管年终工作总结及明年工作计划二

我于20xx年x月份任职于xx公司，担任销售主管，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将上一年来的工作总结及明年的工作计划如下：

一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售主管，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

二、明年工作计划

1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员)，对各种资源进行合理的配置。最好用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市尝销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是最具实效性的报告。

在20xx年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

销售主管年终工作总结及明年工作计划三

转眼间，20xx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20xx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，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为xxx万，其中一车间球阀xxx万，蝶阀xxx,其他xxx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，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

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，“双达”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xxx客户的球阀，xxx客户的蝶阀等，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xxx、xxx、xx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，xx、xxx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，xxx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励，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，本未倒置，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

我们双达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，战术得当，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，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

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，请各位老总们斟灼。

五、明年工作计划

(一)销售目标

初步设想20xx年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为xx万左右，球阀xxx万左右，其他xx万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢?因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

(二)销售策略

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“xx”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“xx”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，20xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广xx品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为xx推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得xx很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

(三)销售部管理

1、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表。

b)一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款。

c)一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等。

d)一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题。

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通。

f)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题。

2、绩效考核 销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定;同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a)出勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务情况 业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c)工作态度 服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训 培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

**终总结和明年计划篇八**

首先要申明一点：工作计划不是写出来的，而是做出来的。计划的内容远比形式来的重要。我们拒绝华丽的词藻，欢迎实实在在的内容。简单、清楚、可操作是工作计划要达到的基本要求。

如何才能做出一分良好的工作呢?总结当时会议上大家的发言和后来的一些说话，主要是要做到写出工作计划的四个要素。

工作计划的四大要素：

(1)工作内容(做什么：what)

(2)工作方法(怎么做：how)

(3)工作分工(谁来做：who)

(4)工作进度(什么做完：when)

缺少其中任何一个要素，那么这个工作计划就是不完整的、不可操作的，不可检查的的。最后就会走入形式主义，陷入\"为了写计划而写计划，丧失写计划的目的\"。在企业里难免就会出现\"没什么必要写计划的声音\"，我们改变自己的努力就可能会走入失败。

以下是为您提供的一篇关于明年的工作计划范文。

**终总结和明年计划篇九**

在过去的半年中很有幸加入到宝庆公司来，在领导和同事们的帮助下，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将工作情况作简要总结：

一、不断加强学习，素质进一步提高。

二、踏实肯干、做好本质工作。

我的主要工作内容是客户服务，完整的工作流程可以体现为熟悉店铺情况了解上架产品信息―客户接待―订单处理―售后处理和评价管理。前期在淘宝平台运用，收集商品网络信息做得比较充分。客户接待可以说是比较重要的一个环节，是我们产品信息输出的直接窗口，在这半年的是实际操作里，我秉持着巨细靡遗的态度，在不断总结日常工作提升交流技巧的。

三、不足待改进之处。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，也将成为新年伊始需要完善的重点。

1、善于沟通交流，强于协助协调，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性、提高时间利用率，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中提高自己。

**终总结和明年计划篇十**

2024年是“十二五”发展的第二年，是中国共产党成立91周年的喜庆之年。党建工作的总体思路是：坚持以党的十七届五中全会和全市党建工作会议精神为指针，以科学发展观为指导，大力加强班子建设、组织建设、干部队伍能力作风建设、党风廉政建设以及工会建设，充分发挥党组织的核心作用和党员的先锋模范作用，为我公司快速发展提供坚实的组织保障。

一、突出理论武装，激发创先争优的精神动力

1、坚持以邓小平理论“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，以加强党的执政能力、巩固党的执政基础为目标，充分发挥党组织的政治优势、思想优势和组织优势，不断加强和改进党的思想、组织、作风和制度建设，增强党组织的凝聚力和战斗力；不断加强公司领导班子建设，把公司领导班子建设成为学习实践科学发展观的坚强领导集体；不断加强干部队伍建设，培养造就一支精通业务，能够担当起保障发展，维护权益的重任，经得起各种风浪考验的高素质的干部队伍；不断加强党员队伍和职工队伍建设，提高职工队伍整体素质；不断加强思想政治工作计划，不断加强精神文明建设，为“建设一流队伍、争创上流业绩，塑造一流形象”提供政治思想和组织保证。

出创新，我公司党建工作要适应新形势、把握新特点、探索新方法、开辟新途径，力求实效性；突出前瞻性，注重我公司党建工作的调查研究，特别要做好预测分析，力求主动性；突出针对性，结合我公司管理工作实际和党员队伍、职工队伍现状，有计划，有针对性地开展党建工作。

3、增强学习能力。充分发挥党组、支部的核心、阵地作用，把学习实践活动与贯彻党的十七届五中全会结合起来，与庆祝中国共产党成立91周年结合起来，与深入开展创先争优活动结合起来，提高理论学习质量和水平。要坚持学用结合、学以致用、用以促学，做到学有所思、思有所悟、悟有所得，通过增强学习力，提升创新力、执行力。

4、突出主题教育。积极参加上级组织的各类教育培训和党员的轮训，开展“忆党恩、颂党情”、“爱党爱国爱公司”、“加强党性修养、。大力宣传各条战线上的先进典型，用典型事迹鼓舞人、激励人，营造激情干事、大干快上的工作氛围。

二、加强组织建设，保证创先争优活动的开展。

1、我公司党的建设工作目标是：把我公司领导班子建设成为学习创新、民主团结、清正廉洁、成效显著的“四好”领导班子。把基层党支部建成团结、带领、教育职工同心同德完成各项工作任务的战斗堡垒；把党员队伍建设成为各项工作中发挥先锋模范作用的骨干力量；提高全公司职工的整体素质。

2、主要任务：抓好思想、政治、作风建设为重点的领导班子建设；抓好在我公司各项工作中发挥战斗堡垒作用的基层党支部建设和发挥党员先锋模范作用为重点的党员队伍建设；抓好以数量充足、结构合理、素质过硬的干部队伍建设和职工队伍建设。

三、

注重作风建设，打造创先争优的干部团队。

1、领导班子建设

（1）按照政治坚定、求真务实、开拓创新、勤政廉政、团结协调的总要求，把“举旗帜,抓班子,带队伍,促发展”作为目标，深入开展“学习创新、民主团结的活动，不断提高班子成员的思想政治素质和领导水平，增强活动的针对性和实效性。每年认真制定学习计划、确定重点学习的内容和研究的问题。理论联系实际，深入调查研究有计划、有组织地认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想，特别要带头学好邓小平理论、“三个代表”和学习实践科学发展观，完整、准确地把握这些重要思想的科学体系，运用科学发展观来解决我公司改革与发展中的重大问题。

（2）认真贯彻民主集中制原则，坚持集体领导与个人分工负责相结合的制度，凡属我公司重大问题和重要事项，按照少数服从多数的原则，经党委集体讨论决定。

（3）坚持民主管理，涉及我公司改革与发展、职工切身利益的重大问题，都要广泛听取职工代表、基层党支部和党员干部的意见。讨论和研究的一些我局公司大问题，要采取公示、情况通报会、中层干部会等多种形式，沟通情况。

（4）坚持民主生活会制度。认真开好每年的民主生活会，结合班子成员的思想和工作实际，开展批评与自我批评。党员领导干部要参加支部活动和组织生活，无故不得请假或缺席，要认真听取党员意见，接受党员的监督。

2、干部和职工队伍建设

（1）努力建设一支德才兼备、学历、年龄和专业知识结构合理，有较强管理能力的中层干部队伍，大胆选拔优秀青年干部进入后备科级干部队伍，形成一支稳定的中层干部队伍。

（2）全面提高干部素质，优化干部队伍结构。加强对干部的教育、管理和监督，建立党政领导与中层干部定期谈话制度。坚持干部的培训制度，每年对各类干部进行学习培训。创造条件，安排年轻干部到党校参加政治理论培训。鼓励年轻干部攻读学历教育，参加各类培训。

（3）完善干部任用选拔、管理和考核制度，逐步推行公平竞争、择优选用的干部制度。对成绩突出的干部要给予奖励、表彰，对不称职的干部要调整岗位，形成平等竞争、优胜劣汰、能上能下的机制。

（4）关心年轻干部的成长。建立年轻干部定期交流思想、汇报工作制度和公司领导定期与年轻干部谈话制度，切实关心和帮助他们解决思想、工作、学习及生活中的实际问题。加强后备干部的培养和考察，建立培养档案，实行动态管理。

（5）加强干部和职工的教育和培训。制定统一的员工培训工作计划，举办包括党风廉政、依法行政、勘察测绘、公文写作、微机运用、安全生产、资源管理、法律知识、精神文明、党务工作、纪检监察、工会工作等内容的培训班。

3、基层党支部建设

（1）充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用，加强领导，保证基层党支部围绕党委的各项任务和全公司的中心工作，创造性地开展工作。

（2）公司领导要坚持参加基层党组织的活动，开展调查研究，加强工作的指导。每年党委至少要专门研究一次基层党支部建设工作，确定目标，制定措施，根据支部的不同特点进行分类指导。

（3）党支部要根据局党委的工作部署，结合本单位的实际，制定年度工作计划，年终工作

总结

，并向全体党员报告，自觉接受党员监督，推进党支部工作的制度化、规范化。

（4）加强基层党支部的目标管理考核和评比工作。充分发挥组织功能。定期开展党支部活动，落实党课制度，定期组织收看党建电教片。按期足额交纳党费。

足岗位创先进、争优秀，不断增强党组织的创造力、凝聚力和战斗力，为公司发展提供强大的精神动力和政治保证。

四、坚持以人为本，增强创先争优的工作活力。

1、积极开展工会活动。充分发挥党、工、妇、团四位一体的积极性、主动性和创造性，按照小型、多样、分散、业余的原则，坚持党群互动，统一安排。择机组织人员外出学习考察活动。

2、注重党建工作调研。紧紧围绕工作大局，紧密结合党群办党建工作实际和党员干部的思想实际，认真开展调研工作，总结党建工作中的好做法、好经验。依托oa系统形成工作联系动态化、信息资源共享化、上情下达及时化，加大信息报送的力度。

**终总结和明年计划篇十一**

20xx年即将转瞬消逝了，在夏经理的领导下、在同事的支持和帮助下，我坚持不断地学习销售业务知识、总结工作经验，加强对客户寻找和新客户的开发，努力提高谈客户技巧，完成了自己在工作中的各项职责，在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如下：

好心态是一个销售人员应具体的基本素质吧，每个人看到这个词都明白什么意思，但对于我来说，却是一点一滴从工作中领悟出来的。由内而讲：做为销售人员从入职时间、机缘、运气、个人能力等众多因素，大家负责着不同的区域、不同的客户，也许同事运气好大单不断，一个单子可能就够我们其他人忙活半年的，但是更重要的是，我们应该看到他努力的那一面。我一直认为，付出了多少就会得到多少，只是得到的不同而己，并不一定由金钱来衡量，或许有一天这些收获就会转化为我们的所需。有时我们会觉得付出了很多但得到了很少，会觉得很累，会选择报怨、放弃，但坚持下来的人就会从极不平等的多付出少回报中走到一个平衡点，付出多少就得到多少，继续坚持则是真理。其实，我们每个销售员拿单，不论这一单是多是少，做得都不容易，都要经历很多的沟沟坎坎。所以，保持良好的心态，从容对待我们的每一项工作，不论这个客户是大是小，不论他给我的单子是多是少，被客户认可往往才是我们最需要关注的。二是，我认为同事之间应相互协助，才能形成一个团结的氛围，切不可为小利而斤斤计较，有时放弃的背后，我们会赢得更多；从外而讲，销售员只要跑客户，每天都会碰到形形色色的人，也许这一天下来，你遇到的客户很好，你们谈的非常成功，你觉得很开心、很有收获感。但也许这一天你就碰到了蛮不讲理的客户，他就仗着手中的权力欺负你，多从你那里索取，不断的找各样的理由挑你的不是，更可恶的是他们也许会声色俱厉的训你。但是如果你认为你的客户百般挑你的毛病，是让你更细心想的更周全，训你是让你有更好的心里素质应对更难应付的客户，多索取则是让你开动脑筋如何更好的去应对此类客户。那么你工作起来就不会觉得不开心，反之是充满挑战。总之，每一个类形的客户，对我们来说不论好坏都是有益处的，因为他让我们成长。

我们每个人身上都有自己的优势、弱点，我最大的优势就是自信，最大的缺点就是粗心。很早就有人给我提过，讲过，我也不断在提醒自己，但是还是认识的不够彻底。这也许就是所谓的江山易改秉性难移吧。关于这些我就不做详细的说明了，其实，问题总结下来就在于我不细心、经验少，更重要的是我太自信。内心深出总有些恐惧和胆怯。但还好我不断告诫自己保持一颗好心态，做好自己的工作。

1/。业绩总结：全年销售产品总额二百七十二万，是去年的两倍。主要出业绩的客户是〈和力达、湖林、南京冠嘉、盛祥泰、力王、高绮、浩运、〉。

2．货款回收：我的客户大方面还是不错，一般都走上了正规，比较准时。外面还欠40多万，多数是还没有到期，到期没有收回的不到10万。货款回收基本没有问题！在年里，应该收回的货款，我不会让它留到明年！

09年计划我实现的并不多，不好意思在这里一一核证，损失的挺多但重要的是他们都变成了我的经验。有一点证明是，我仍在努力。明年计划的框架也早在年前就在心里扎根了，今年就不写出来了，让行动证明一切，让结果代替空白的明年计划。还是那句老话：要努力，加油，要保持一个良好的心态。

**终总结和明年计划篇十二**

总结是做好各项工作的重要环节。通过它，可以全面地，系统地了解以往的工作情况，可以正确认识以往工作中的优缺点;可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益。以下是xxxx为大家精心整理的“”，欢迎大家阅读，供您参考。更多详请关注xx!

一、工作总结

在这一年中，经过销售部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，为即将到来的销售旺季打好了基础，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。

有合理的销售制度签订，就这一条就导致了销售业绩问题。

2)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，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)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。

4)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。

三、市场分析

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：

我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了一年，在这一年中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好：

1、我作为销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在拜访的客户中优质客户这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户没有选择我们的机组。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

5、拜访客户的时候，没有做好前期准备工作，导致在拜访的时候相关负责人不在办公室。

二、市场工作总结

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在销售业务方面，作为公司一名业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。我对自己有以下要求：

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息，加大客户拜访量。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

4、年度销售目标制定，在20xx年我的目标销售业绩850万，增加60个有 3

意向客户，把\*\*\*\*\*区所有地级市及县城全部拜访完。对于目标细分为：

第一个季度目标销售额为150万。1-3月份，大部分学校处于资金拨付及立项的阶段。所以，第一个季度，对于目前手上现有的意向客户进行跟进，努力达到目标销售额。还要多回访老客户及加大量拜访新客户，第一个季度的意向客户要达到20家。

第二个季度目标销售额为270万。4-6月份，大部分学校已经立项了，处于招标阶段。应当加大意向客户的跟进拜访，争取能在招标过程中更有优势。第二季度的意向客户要达到10家。

第三季度的目标销售额为330万。7-9月份，是节能减排项目招标的高峰阶段，也是尾声。这一季度要加大冲刺力度，对已有的意向客户要不断拜访，增进关系。要在这一季度完成大部分销售业绩。第二季度的意向客户要达到10家。

系。第四季度的意向客户要达到20家。

5、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。 积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

6、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我需要掌握的内容。

以上，是我对20xx年的工作总结及20xx年工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望 20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢得机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

xx

**终总结和明年计划篇十三**

时间如梭，20\_\_年即将过去。这一年中，在公司领导的悉心督导下，在各部门同事的协助和大力支持下，在部门全体员工的奋力拼搏下，工程部20\_\_年的工作虽不完美，但也不乏亮点。部门全体员工，在工作中获得了喜悦、感慨，得到了突破，各方综合能力也有了一定程度上的提高。

一、工作的回顾

（一）工作亮点：

1、针对重点工程如草坝恒天建设项目、雅康高速等项目，工程部实行项目质量、进度跟踪制，对重点项目制作形象展示墙，坚决按照业主要求完成项目施工，并将项目进展及问题通过周报形式每周汇报至业主管理员。

2、在年末启动“宽带乡村”样板工程，组织有实力有责任心的施工队负责该项目的施工，对19个试点作出最高要求，务必按照电信公司吴总结合市场情况，最大化价值率的要求完成此项工程，为明年的“宽带乡村”广泛施工作出标杆，同时也为后期承接该项目的后续工程奠定坚实基础。

3、开展了光缆接续和cad制图大赛，将平时默默无闻的技术高手展现给大家，为相关人员提供了交流机会，激励了大家相互学习的激情。

4、选拔优秀的施工队，纳入公司自建队伍，为公司壮大了施工力量，增强了公司在施工方面的软实力。

5、与中移公司建立合作关系，扩大了我公司在移动工程中的份额，为公司的进一步发展增光添彩。

（二）本年工作存在的不足：

1、工程部一直存在最大的问题就是交付能力。施工队人员素质参差不齐、部门人员配置不够、部门管理缺乏等问题都是交付能力的影响因素。

2、项目管理不细致，缺乏现场管理，没有建立完善的管理台账，对自己管理的项目情况不清楚，出现问题不及时汇报、解决问题。

3、责任心不够，项目管理员将大量时间花在整改上，对于一次能处理好的问题却反复整改，浪费时间，浪费资源。

4、对领导及公司交办的任务，没有坚决的执行力，缺乏工作激情。

二、工作计划

在新的一年里，我们将改进方法、按照部门实情加强管理，大胆探索工作新思路，促使部门工作再上一个台阶，为公司的快速发展做出贡献。

（一）加强团队建设。工程部是一个年轻的团队，平均年龄不到30岁，个个充满活力，同时由于参加工作时间较短，大部分人缺乏工作经验，对此，我们部门将在新的一年里让管理经验丰富的员工进行“传、帮、带”，全面提升整个团队的素质，让他们尽快在工作中成熟起来，共同打造一支朝气蓬勃、坚强有力的年轻团队。

（二）严抓现场管理。工程管理是一个系统工程，仅仅搞好工程部自身建设是远远不够的，现场管理对项目管理来说是至关重要的，在现场管理时对施工队在安全、质量、工程量核算等原则问题上要严格把关、绝不含糊，出现问题积极沟通，利用我们的专业技能、工作经验灵活解决。这样才能树立项目管理员的威信，保证工程顺利高效的进行，最终达到公司利益最大化、公司形象标准化。

（三）提高团队执行力。缺乏执行力，一切都是纸上谈兵，执行就是想到、说到、做到。明确工作的轻重缓急，合理的计划安排工作，及时调整工作方式，提高工作效率，将每一项工作落实到位。

在即将到来的20\_\_年，工程部全体员工会更加充满激情的去迎接新挑战，同时与个兄弟部门做好协调配合，让大家紧密团结在公司领导的周围，乘风破浪，冲破艰难险阻，在实现自我价值体现的同时，快乐享受工作、享受生活，与公司共同成长。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn