

# 2023年新华书店工作总结及计划(优质7篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的计划吗？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 新华书店工作总结及计划篇一

### 一、调查背景、目的、对象

新华书店总店是中央一级图书、音像出版物大型批发企业，隶属中国出版集团。新华书店总店具有丰富的书业营销运作经验，在长期发展中，构筑了全国性的购销网络、仓储运输网络和资金结算网络，具备集约化、规模化经营条件。近年来，为适应图书市场日益发展的需要，在图书发行业务中加大高新科技手段的利用，正在建设全国出版物信息网络系统和企业管理系统。企业机构健全，实力雄厚，拥有固定资产逾3亿元，营业面积及仓储场地近8万平方米，承担了向全国5000余家各级新华书店及社会书店办理中央一级、北京地区及全国各地500多家出版社的出版物进发货业务。调查目的，是要通过调查研究，掌握了解新华书店的管理制度，为写好社会调查报告提供素材、资料。这次我的调查对象选定为新华书店，主要采访对象是新华书店团结湖分店的宋小姐，她是新华书店的老员工了，对新华书店的历史、现状非常了解。

### 二、管理制度

#### 1、在职人员的学习培训制度

为加强新入职员工的管理，使其尽快熟悉公司的各项规章制

度、工作流程和工作职责，熟练掌握和使用本职工作的设备和办公设施，达到各岗位工作标准，满足公司对人才的要求。首先进行入职须知培训，到分店报到后，经理代表全体员工欢迎新员工的到来。然后相互介绍，参观工作场所。熟悉部门内的特殊规定。要进行工作描述和职责要求。然后分派第一项工作任务。入职一周后，经理会找新员工谈话，并填写工作表现。在职人员进行学习培训，满足员工实现自我价值的需要。在现代企业中，员工的工作目的更重要的是为了自我价值实现。培训不断教给员工新的知识与技能，使其能适应或能接受具有挑战性的工作与任务，实现自我成长和自我价值，这不仅使员工在物质上得到满足，而且使员工得到精神上的成就感。

## 2、财务制度

此次调查报告我采访的是新华书店分店的员工，她在分店担任会计兼出纳。分店的人数少，4~8人不等，所以往往身兼数职。首先先说说她作为会计和出纳的主要职责，按照规定记账、报账做到手续完备，数字准确，账目清楚，按期报账。按照核算原则，定期检查，分析分店的财务，成本和利润的执行情况，挖掘增收节支潜力，考核资金使用效果。要妥善保管会计凭证，会计账簿，会计报表和其他会计资料。作为出纳，认真执行现金管理制度。严格执行库存现金限额，超过部分必须及时送存银行，不坐支现金，不认白条抵押现金。建立健全现金出纳各种账目，严格审核现金收付凭证。严格支票管理制度，编制支票使用手续，使用支票须经经理签字后，方可生效。积极配个银行做好对账、报账工作。根据原始凭证或原始凭证汇总表填制记账凭证。根据收付记账凭证登记现金日记账和银行存款日记账。根据记账凭证登记明细分类账。根据记账凭证汇总、编制科目汇总表根据科目汇总表登记总账。会计人员每发生一笔业务就要登记入明细分类账中。而总账中的数额是直接抄科目汇总表的数额抄过去。根据营业额和其他款项五天或十天编制一次科目汇总表。

在我对她的采访中，她特别提及要登记流水营业额、销售额。每天就是发生一笔业务就登记一笔。由于新华书店的'营业额较多，月营业额有10万左右，平均下来，每天要3000多。这就需要每天存入银行。就要填写银行存款日记账。这个分店是每天下午2点钟结账。然后在银行下班前由会计和另一名员工一起把钱存入银行。账后款项，书店下班后锁入保险柜，次日合并。每个月的中旬，去银行领取银行存款对账单，回到单位后与银行存款日记账笔笔勾兑。如有不对的地方，就要填写银行余额调节表。每月底要出四张表，分别是利润表、资产负债表、经营情况表、流转表。根据总账的资产(货币资金，固定资产，应收账款，应收票据，短期投资等)负债(应付票据，应付账款等)所有者权益(实收资料，资本公积，未分配利润，盈余公积)科目的余额(是指总账科目上的最后一天上面所登记的数额)编制资产负债表，根据总账或科目汇总表的损益类科目(如管理费用，主营业务成本，投资收益，主营业务附加等)的发生额(发生额是指本月的发生额)编制利润表。每月的25日结账！

### 3、合同管理制度

年45岁，工龄在20年以上，算是新华书店的老人了，她说基本上就可以在这直到退休了。

### 4、人事考勤及惩罚

每天早上到门市后进行签到，如果迟到，会有惩罚。迟到30分钟以内，扣20元。迟到30分钟以上，就算旷工一天。

### 5、干部盯岗制度

逢年过节时，新华书店采用干部盯岗制度，大大减少了安全隐患

患

## 6、例会制度

每周一都会举行例会，主要是总结上一周的销售情况，向营业员告知销售量。听她说，现在的销售量远远不如从前。

## 7、营销策划制度

图书节、六一儿童节，图书会有打折促销，其他时间不会打折。

## 三、存在的问题

### 1、营销策略的不足

新华书店一直是中国图书市场的领头羊，但是随着图书市场的日益发展，人们对图书的购买欲日益增强。图书市场的竞争也越来越激烈。新华书店需要改变营销策略来保持自己不变的地位。中关村购书可以打8折，在网上购书可以享受更低的折扣和送货上门。新华书店虽都是正版图书，但是让销售者感受不到优惠，就很难让销售额提上去。

### 2、员工工作不够积极主动

来一个顾客后，员工不会问顾客需要什么书，只是在前面看着，只要书不丢就可以了。也许在中关村也是这样，但是中关村，西单等等这些地方的书读者是可以随意翻看的。但是现在新华书店有很多书的外面都包有塑料薄膜包装，以防读者只看不买，把书看旧看坏。你不去介绍，读者不会知道书中的内容简介。

## 四、解决方案

### 1、解决营业额下降

可以适当的打打折，正版书也可以薄利多销。要适应现在的市场。书不存在什么高端产品，这是人们的精神食粮。新华书店的品牌效应还是很好的。

## 2、员工问题，人性化管理

前面我们说到了入职培训，等等。目的是好的，但是一定要达到效果。好的效果，在平时可以慢慢积累。新华书店 本文来自文秘114 <http://www.wenmi114.com/>转载请保留此标记。应该更加突出人性化管理。现代管理理论认为，管理是综合运用各种资源，使管理达到事半功倍的效果。在管理过程中，人是最 本文来自文秘114 <http://www.wenmi114.com/>转载请保留此标记。重要的因素，没有人，任何工作都无法进行，更谈不上管理了。正如日本著名企业家松下幸之助所说：“企业是否对社会有所贡献，从而蓬勃发展下去，关键取决于人”。所以，人的作用是万不可忽视的。在倡导人文理念的今天，对企业的管理更要提倡一种人文精神，强调人性化管理的方法，甚至可以说，人本管理意识是企业的管理之本。企业管理实际上是一种综合管理，它必须调动人各方面的积极性，通过对人的关注去有效地实现管理目标。人性化管理便要求管理者在工作中制定新的管理制度，将现有的“约束制度”甚至“强制制度”软化，让员工在企业中切实感觉到有“人情味”的管理制度，才能真正发挥自己的才干。这种人性化管理在企业内不难做到，现在许多公司都会在员工生日时送上一份礼物，这一小小的举动便会让员工倍感温暖，因为他认为收到的不仅是公司给予的礼物与祝福，更是公司对自己的肯定，在日后的工作中定会更加努力地回报公司。相反，强制的硬制度会让员工对工作失去耐心，甚至对企业失去信心。企业文化是企业的核心竞争力，文化管理则是企业管理的最高层次。企业文化不单单是指企业提倡的厂旗、厂徽之类的表层文化，更应该是一种深入人心的精神。对于管理制度这种中层的企业文化而言，倡导通过明确员工的职责来推动文化的进步。企业不是在真空中发展，员工亦不是在真空中存在，只有一种良好的文化氛围，才能使员工形成共同的价值观，导致一致的行为规范，

即良好制度的产生。

## 五、结论

企业制度的建立，就是为了规范企业的管理，使工作有效地进行。新华书店的管理制度，今后会不断的进行改进，必然符合知识经济时代下现代企业的发展要求，实现企业的全面进步。新华书店一定会是中国图书的领头羊，与中国图书市场一同进步！

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索广西新华书店员工管理。

## 新华书店工作总结及计划篇二

- 1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。
- 2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。
- 3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。
- 4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让迪图的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到本店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，迪图的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力

量。

1、销售额完成，较去年同期增长。经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工3名，达到对迪图企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立迪图在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应迪图的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中还存在不足：

1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

1、加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训；每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3、做好其他店销售管理工作，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励；第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励；第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4、继续维护好会员体系，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去迪图的祝福，特别是会员生



日;对会员的喜好进行及时记载,使其在服务时能投其所好;让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码,使会员感受到店员的用心良苦,让他们体会到迪图的销售理念,爱上迪图服饰。

## 新华书店工作总结及计划篇三

20xx年受国际金融危机影响,书店图书销售市场萎缩严重,值此困难之际按照华油公司总体安排,新华书店领导班子经过认真分析研究,在全书店范围内认真开展了“坚定信心迎挑战共克时艰促发展”主题教育活动,对书店的发展起到了推动作用,书店开源节流,迎难而上,开拓市场,见到了一定成效,为确保完成全年工作任务起到了关键性作用。

确立了活动的指导思想,就是深入学习实践科学发展观,贯彻并落实华油实业公司20xx年2月16日“管理见效年”活动的实施意见,全面提升企业的管理水平,增强企业的创效能力,强化“勤俭节约、挖潜增效”的意识,务实创新、埋头苦干、化危机为机遇,变挑战为动力,坚定信心迎挑战共克时艰促发展,更好地完成全年各项任务指标,实现二次创业。

为了更好地开展“坚定信心迎挑战共克时艰促发展”活动,书店成立了管理领导小组,由书店经理和书记任组长并制定了成员工作职责。

召开了全体干部会议和职工大会,对当前危机形势、书店工作量萎缩的应对措施等进行宣讲,让大家了解形势和任务,坚定信心、迎难而上,实施精细化管理,认真开展“勤俭节约,挖潜增效”活动,开展“管理见效年”活动,通过宣传和动员,使职工树立了“开源节流”意识,让大家积极行动起来做好节约挖潜增效工作,同时积极勇于开拓市场,形成人人肩上有指标的局面,把压力转化为动力,发挥集体的智慧和力量,让大家知道,我们书店的性质是商业零售和团购,靠的就是销售,吃的就是销售这碗饭,没有销售我们就得挨饿

甚至饿死，作为书店的任何一名员工都要有销售意识和习惯，这是我们的工作，是我们长期面临的工作，人人都要承担销售指标，人人都要完成销售指标，只有这样书店才能不断稳定发展。

在开展“坚定信心迎挑战共克时艰促发展”主题教育活动的同时重点开展了“管理见效年”活动，认真结合“勤俭节约、挖潜增效”劳动竞赛活动开展，把工作融入到五型五好班组建设当中去，融入到基层建设管理工作中去，通过大家的努力取得了许多卓有成效的业绩。

（一）对兴隆门市二楼进行经营核算，在除去对人工、水电、车辆、宣传等方面的费用外，收入为负，没有完成计划指标，在书店领导开会研究后，对兴隆门市二楼进行了整体出租，实现年均收入约30万元。同时节省了其它各方面的费用，实现了可观的利润。改变经营策略和经营方式，变亏损为盈利，是新华书店的一项重要举措。

（二）在兴隆门市二楼进行整体出租后，书店办公场所由兴隆门市搬到了振兴门市，并对原来的办公场所也进行了部分出租，预计年实现利润在十万元以上。通过这种方式的实现，增加了租金收入，同时节约了能源的消耗、节约了车辆的油料消耗。

以前机关经常用车去华油和银行办事，虽节省时间，但长期下来，也给书店费用支出带来了影响，搬到振兴后，可以步行去华油和银行办事，节约了成本，以前领导上下班需车辆接送，每周六、日才能停放在华油，现在领导上下班不用接送，车辆可以每天停放在华油，既节省了书店费用的支出又实现了出租办公室的纯利润，预计年节约车辆费用1万元。

（三）由于国际金融危机带来的影响，按公司总体要求，书店对现有临时工进行了清退，预计可节约人工成本10万元。这样一来，由于人员减少，职工的工作量加大，给工作带来

了困难，书店领导对工作进行了统筹安排，在书店领导的带领下，员工以积极、乐观的心态投入到工作中，为书店节约了人工成本。

（四）书店对办公用品、车辆、油料消耗等方面加强了管理，把成本细化到每个部门、每个人，谁使用谁签字。在灯开关处张贴温馨提示，节约用水、用电，用废旧纸张的背面进行复印，避免了纸张的浪费，通过广泛的宣传教育，新华书店全体干部职工达成共识：“节约的都是利润”，为书店节约了很多费用。

（五）严格控制采购成本，做到货比三家，实现市场最低成本采购。

（六）房屋出租到期，适当提高租金，多实现收入近10万元。

（七）不租用小车，年减少费用8万元。

（八）加大市场开发力度，创新经营思路，改变经营模式，争取油田公司的政策支持，在经济危机、各二级单位压缩成本的情况下，实行千斤重担大家挑，人人肩上有指标的局面，完成了20xx年的工作任务。

通过以上工作的开展，切实降低了企业的经营成本，完成了全年工作任务，真正实现了盈亏平衡的工作目标，在经济危机条件下实属不易。

任何工作的开展离不开人，只要把人的积极性发动起来，应该没有什么做不成的事。为了使书店职工切实体会到开展管理见效年的重要性和必要性，我们分别多次召开了领导班子会议，职工大会，部门专业工作会议，认清严峻形式，明确工作任务，坚定信心，真抓实干，研究加强管理、降本增效的办法，落实工作指标，制定考核兑现办法，把工作任务层层分解，落实到每名职工身上。对员工进行了营销培训，让

有销售经验的优秀<sup>v</sup>员给基层员工传授营销知识。工作安排后不是等和看，我们要求全体中层以上干部要亲自带领基层员工跑市场，引领他们不断熟悉销售业务，要求他们与客户要建立长期的联系，对他们工作的开展进行定期考核，促进员工工作的主动性和积极性。

通过努力，有很多部门和员工的工作能力和业绩得到了明显提高，市场部一直是书店的重点销售部门，承担着书店近50%的图书销售任务，市场部经理刘艳同志是优秀<sup>v</sup>员，在她的带领下，市场部员工完成任务的积极性非常高昂，宋琳琳就是其中的一个，她工作能力较强，书店人对她都很认同，刚参加工作2年，10年她的销售业绩是5万元，09年预计能达到20万元，而且还担负着其它书店安排的工作，但她没有怨言，把各项工作有条不紊地做下来，从没出项过差错，干工作有一股干不好不罢休的劲。还有文化用品部的朱雅清同志，年纪是书店最小的一个，能够服从书店和部门的工作安排，有大局意识，在部门主任休假，人手不够的情况下，一直坚守在工作岗位，经常加班加点，零售、送货、盘点库存、实现个人销售指标，样样精通，样样都有成绩，受到大家的赞许和认可。在他们的带动下，书店所有员工都积极行动起来，为完成书店总体任务做出了贡献，使书店“管理见效年”活动全面推进。

通过09年主题教育活动的开展，我们也发现了工作中存在一些问题，比如我们制定的政策和领导承诺不稳定，变化频繁，员工有时不易接受，同时在一定程度上影响了企业的信誉，致使部分客户不满意书店的服务，在资金周转方面，只是强调加强欠款回收力度，但在具体执行上始终没有落实，造成工资发放不及时，须购图书等不及时。这些问题在今后的工作中我们必须克服，才能使企业更好地发展。

在经济危机的影响下，我们更应该强化过紧日子的思想，养成勤俭节约的好习惯，反对铺张浪费的现象，体现管理见效

年的效果，同时应努力形成稳定的图书市场份额，促进企业经济建设的全面发展，把主题教育活动深入开展。

## 新华书店工作总结及计划篇四

时光飞逝,转眼20xx年即将过去,又将迎来全新的20xx年。我的工作岗位是在门市部前台,我的职责是接待读者,为他们办理业务和解答有关业务上的问题。回顾一年来的工作,我问心无愧。在这一年里,各方面都有了很大的进步。在办理业务和解答客户问题方面增加了很多经验,能够及时准确的为客户提供满意的服务。工作中严格要求自己,保持很强的责任心,谨慎的工作态度和良好的心态。在人员少,任务量重的情况下,能够按时完成门市部交给的任务。得到了读者的认可和表扬。跟同事关系融洽,得到了大家的信任。有着很强的团队精神,爱护集体荣誉,积极做好业务,在各项迎检工作中认真准备,胜利过关。积极参加新华书店组织的培训学习。到福州省城考业务素质,刻苦钻研,努力提高业务水平。在书店组织的业务考试和竞赛中取得了不错的成绩。

多年前,带着渴望,带着期盼,怀着激情,怀着敬意,我来到宁化新华书店,光荣成为一名营业员。营业是展示我们新华书店形象,体现我们“新华人”精神面貌与综合素质的“窗口”。营业窗口每天面对众多的读者,对每一位读者都应态度热情、和蔼、耐心,办理业务更应迅速、准确。

营业员,是最普通、最平凡的岗位,作为新华书店的最前沿,代表着新华书店的企业形象,保持书店在市场竞争中的优势,与我们营业员工作岗位息息相关。这就要求我们在与读者直接接触的过程中以真情沟通读者,热情服务读者。我们每个员工都是书店形象的传达者,是书店希望与活力的象征。干一行,爱一行,钻一行,精一行,是我的工作宗旨。在过去的工作中,我接触过无数的读者,经历过无数次主动与被动的服务方式,真正体会到什么才是读者最需要的服务,工作中点点滴滴的积累,为我今后更好地为读者服务奠定了良好

的基础。“急读者之所急，想读者之所想”是我的服务宗旨。

今年八月的一天下午已经下班了，我正准备回家，一位读者来到营业厅试探的问我：“我的高一数学辅导书不见了，你能不能帮我看看是否还有？”我立即放下手里的东西，帮助读者找了起来。但发现这本辅导书已经卖完了。我一边做好登记工作，另外我还帮助他寻找其他替代的练习册，使他不至于空跑一趟。我不仅在门市部认真工作，以热情、耐心的服务接待每一位读者，而且在业余时间，认真钻研业务知识。回想在准备省城考图书发行员证书的日子，我每天起早摸黑，背诵专业知识和学习政治公共课，由于离开学校多年，学习起来难度很大。

我一条条的记下知识要点，和女儿一起早起背诵。还叫我的先生教我背诵方法，有些不理解的地方，我会缠着他给我讲解。政治经济学的商品的价值和使用价值我一直都理解不过来。有使用价值不一定有价值，为什么呢？我先生解释说，你看阳光空气，有使用价值吧，但它们不是商品，所以没有价值。有价值的一定有使用价值，又是为什么呢？我先生的解释是，商品一定有价值，因为它是人类劳动的结晶，它对他人一定有用，所以有人买。这样一举例，我还真的懂了。想想那段学习的时光，过得还挺充实的。学习与充电是现代人追求自我超越的必经之路。我今后还要继续加强学习，使自己在平凡的岗位上有不平凡的收获。

由于我热心为读者排忧解难，读者对我信任有加，甚至有时走在下班路上还有人拦住我，向我咨询他订的书是否到货，每当这个时候，我都会停下脚步，耐心的向读者解释，直到读者满意为止。真诚的服务赢得了读者的信任，一次休息，我和同学在街上遇到了一位经常到书店买书的读者，他见到我就着急的说：“我现在有点急事，你能去帮我给小孩买英语磁带吗？”说完，把钱给我就走了，我二话没说马上到门市部为他买好磁带，交给他的孩子。从这以后，这位读者每次到营业厅看书，都要专门来找我，跟我打个招呼。我热爱图书

发行这项工作，在工作中，我品尝了酸甜苦辣的人生百味，体会到了它给我带来的快乐与悲伤，感悟到了人与人之间的真情与理解。哪怕读者的一句“谢谢”，都给我带来无尽的欢乐，然而在工作中并非都是快乐的。有时，有的读者因情绪所致，对我们破口大骂。甚至有的读者，把自己生活中的不如意，也到我们这里来发泄。有一次，一位多年高考补习的落榜生，到我们门市部搞破坏，把书撕坏。我们及时发现了，要求他把损坏的书买下，他就向我们发牢骚，说读书没有用。

我们义正言辞的告诉他，读书是人类进步的阶梯，你没有用是因为你不会用！最后他买下了那本书，追回了书店的损失。有的读者，因为对业务的不了解，误认为是你无能，试想一下，有谁能挨骂的同时，心情愉快的起来呢？要说不难过那是假话。可是换个位置为读者想一下，他们因为不能买到自己需要的书，给自己带来不便，故而脾气急躁，我们是应该理解的。这就要求我们用良好的心理素质，熟练的业务知识，与读者进行沟通，让他了解我们的业务，避免不必要的误解。记的我们领导曾经说过这样一句话：“微笑是上帝送给人们最好的礼物，它能敲开每扇紧闭的心门，人们的笑容将是解决问题最好的方法。”这句话我一直铭记在心，它给我的工作带来巨大的动力。

微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来读者的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为书店赢来更多的效益。在为读者直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从读者的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。一年365个工作日内，我用真情服务每位读者，同时很多热心的读者反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在图书事业蓬勃发展的今天，更多的读者关注的是我们的服务，增

强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。一年来，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了书店领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的门市工作。

朋友们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报新华书店对我们的培养。用我心换你心，真心面对每一位读者。

读者的满意，我们的追求，读者的笑容，我们的心愿。新华书店给了我们一片崭新的天地，我们就是最亮的星，就让我们在岗位上充分发挥自己的光和热，新华集团是一个大的整体，把所有的光和热凝聚在一起，通过我们不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流服务，我们新华书店的明天将再创辉煌。在此我要说：“我为新华多拼搏，新华因我而精彩！”现在，我深为自己是一名新华书店员工而感到骄傲和自豪。

## 新华书店工作总结及计划篇五

时近白露，天气转凉，秋的萧瑟已近，冬的脚步已然默默。

临窗一灯，人手一书。短短一瞬间夕阳红成了最美的画，书中墨香，写尽淡淡轮回，飘在这个初秋上空，诗意在阡陌里走啊走，伸向不知名的远方。

细思量，那些影响我的读书生涯，是和这座小城密切相连的。差不多自懂事起，就喜欢远离人群，静静地和书相伴，可惜那时候可读的书实在太少，记得临近电影院的门口有个小书摊，一位慈祥的、瘦高个的老人经营了那个一分钱一本小人书，就能看一天的时代。拥有这样的一段时光，让我从有限的读本里了解了《地道战》《鸡毛信》《哪咤闹海》《西游



记》等等。长大后，小镇的第一家新华书店诞生了，那时候我已经是一名小学生，站在老旧的大街上，看着新华书店招牌醒目，幸福的人们，簇拥着，兴奋地听着鞭炮震耳欲聋地响彻在小镇上空，辽远的天蓝得那么美，对于小镇的人来说，一个全新的阅读时代即将开启。

一间书店的前世今生，大致和它所在的城市是一脉相承的，在那个非黑即白的年代，书，于我，一直都是匮乏的精神食粮。到了我们的孩子诞生的年代，书本于他们，才真正变得慷慨而丰富。

记得当年，孩子还不满四岁，而我正忙碌于创业的初期，经营的小店尚在不成熟阶段非常需要精力，冥冥中老天似有安排，店址就在新华书店的隔壁，隔了仅一条窄窄的小马路。那时候车行慢，人不多，那时候的人还崇尚手写书信，时光静静地跑，一切都在有条不紊中。我的小姑娘还够不着桌子的高度，每天带着她到店里，便开始接待客户各种的忙，乖巧的她安安静静一个小人儿，在我的目光里摇摇晃晃走过那条小街，到对面的新华书店里看书，一待就是半天或一天。那时候她还不懂得时间，却总能在我准备下班的时候，看见她慢悠悠地回到了店里，我问她看了什么书？她说什么都看，其实那时候她识字并不多，我估摸着也就看看五颜六色的图片罢了。

一间书店，足以温暖一座城。当看到这个征文，我的眼前便浮现了一个小人儿的背影，摇摇晃晃地走向新华书店，那一帧帧画面萦绕在脑海里，定格在画面中。现在这个孩子已经是一个大三的学生，智慧赋予了她更成熟的心性。感谢岁月，让我陪伴她成长。感谢一切过往，和关于书店的所有回忆，送走了流年，温暖了岁月。

## 新华书店工作总结及计划篇六

今天我给大家的地方是张公山公园，它位于蚌埠西边，那里

景色迷人，空气新鲜，是一个郊游的好地方。

走进张公山公园，你第一眼看到的是一个巨大的雕像，一个贝壳前面站立着一个女神，这个女神的双手抱着一个珍珠，举过头顶，抬头看向这颗珍珠，似乎要把这颗巨大的珍珠送到广阔的天上去。沿着大路再走一小段，你会看到一片草地上面盛开着朵朵鲜花，真是令人心旷神怡。我以前在这片草地上还放过风筝呢！去年中秋节，我和我的好朋友一起在这片草地上搭起了帐篷，一起吃月饼，一起赏月，一起聊天，好不惬意！

张公山有个湖，名叫张公湖，湖的一边有个码头，那里停放着数不胜数的大船和小船，供游人坐船游玩，我也坐过呢，真是有趣极了！坐船的时候，船上真是人声鼎沸，有的兴奋地尖叫，有的低着头看着清澈见底的湖面，太阳光撒过去，湖水波光粼粼，有的遥望远方，欣赏着张公山的美丽！最让我们激动不已的就要数爬望淮塔了。登上望淮塔，龙湖、大明园、湖上升明月、淮河、嘉年华等蚌埠美丽的景色尽收眼底。

到了傍晚，张公山更热闹了，广场上有的在滑旱冰，有的在跳舞，还有的在玩直播，真是五花八门，热闹非凡呀！

关于张公山，还有一个传说呢：一次王母娘娘蟠桃盛会上，三太子因偷了何仙姑的荷花，双方大打出手，八仙大败。张果老忍不下这口气，便背上一些土想填\*东海，没想到半路上遇到了孙悟空，孙悟空忘不了东海龙王赠送定海神针金箍棒的情义，于是偷偷把金箍棒变成了一根针，划破了张果老的口袋，漏下来的土就成了张公山。

听了我的介绍，你们想去张公山一睹它的美丽吗？

## 新华书店工作总结及计划篇七

各位领导、同事们，大家好！

首先，感谢各位领导给我这次展示自我、施展才华的机会！决定参加这次竞聘前，我曾度德量力，思虑再三，之所以参加教材业务部部长的竞聘，一方面，是对这次竞聘制度的拥护和支持，以自己的实际行动作为此次竞聘活动的参与者和推动者。

另一方面，是想借此机会锻炼自己，接受大家的检阅与评判，争取更好地为新华书店事业的发展发挥自己的作用。近年来，在领导的培养下，在同志们的关心与鼓励下，我一直兢兢业业、恪尽职守、勤奋学习、严于律己，政治思想不断成熟，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，感觉可以能更好地为新华书店事业发展服务，希望有一个进一步施展才华的实践平台。

所以，在接下来的十分钟内，我会竭尽全力地向在座的各位证明，我，能够胜任教材业务部部长一职。

请允许我作一个简略的自我介绍，我叫新华书店竞聘演讲稿□bbb文化□cccc年dd月参加工作□eeee年进ffff参加工作，今年加入中国共产党。自参加工作以来，我勤于工作、乐于奉献，坚持清清白白做人、踏踏实实干事，曾担任财务出纳□xyzb年至今具体负责教材教辅这一块工作。

教材教辅发行工作在新华书店有举足轻重的位置。一方面，它在目前仍是新华书店生存和发展的基础，直接关系到书店的经济效益，另一方面，教材发行联系着社会的千家万户，是社会舆论关注的重点，直接影响到新华书店的整体形象。教材教辅发行工作是事关全局，不容有失的一项工作，权衡自己，我有几项优势。

第一，有较高的政治素质。

日常工作和生活中，始终以党员的标准严格要求自己，注意以大局为重，不该做的不做，不该说的不说，特别是在大是大非面前，能够头脑清楚，立场坚定，正确把握自己，在思想上、政治上、行动上始终与经理室保持一致，时时处处注意维护新华书店形象，以高度的政治责任心做好份内工作。第二，积累了一定的工作经验。

要巩固阵地、占领市场，必须发挥我们多年从事教材发行工作所打下的基础，理顺好与教委、物价等职能部门的关系。我主管教材教辅发行工作已经有5年多了，一直以来与教委、物价部门的关系非常融洽，与经理室的领导一道，每逢年过节、红白喜事我们都到领导家上门拜访，闲遐时间经常到教委、物价、宣传部等职能部门走访，拉拉家常，聊聊天，谈谈工作，在交流中向他们谈些国家对课本发行的新动态，我们工作中存在的困难，始终与各级领导之间保持着良好的关系。

第三，热爱图书发行事业。

教材的征订发行工作是书店工作的重要组成部分。在新形势下教材具有品种多、数量大、时间紧、影响广等特点，书店的教材发行量一般约占整个企业图书发行量的75%，是书店实现较好的社会效益和经济效益的重要标志之一。大家都知道bbb是个有65万人口的农业县，全年教材教辅的发行量高达1800多万，面对全市几百所中小学幼儿园的近10万学子学习课本的供应。可谓发行量大、供应面广、计划紧、任务重。我深知负责教材发行工作责任重大，但我不怕苦、不怕累、勇于挑重担，无怨无悔，尽职尽责。

在工作上从不计较个人得失，总是把工作摆在第一位，在发行季节里，经常放弃自己的休息日，加班加点，特别是临学校开学的前几天里，许多学校陆续来领教材，在紧张繁忙的

开单、配书、打包，并把验收好的书全部发运到各个地方。