

鞋厂年终总结及明年计划 计划工作总结 结(汇总9篇)

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。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

鞋厂年终总结及明年计划 计划工作总结篇一

教学工作是院校教学管理的核心，教学秘书作为基层教学管理工作者，工作比较具体、繁琐而且繁重。一个好的教学秘书，要能不断总结教学经验，分析其中的规律，吸收先进的教学思想和教学管理方法，培养较好的协调能力。在教学管理中要想管理者所想，急管理者所急，做好领导的参谋和助手，化被动为主动。下面结合工作实际，谈谈做好教学秘书的体会。

首先，教学秘书要协助本科室主任处理好具体教学事务和日常工作。如协助制定、修订、审定教学计划，并在每学期前填好教学计划表与教师审批表送教学办审核，以及做好教师任课安排；做好重修、补考等日常工作安排。同时必须协助领导和相关部门完成各项其他教学管理工作和教学检查，如协助教学办做好本专业每学期末考试成绩登记，做好临床技能考核工作、同时做好每学期试卷成绩的分析工作等。在这些工作过程中一定要注意细节，尽可能避免差错的发生，因为这些工作完成的好坏将直接影响整个教学环节的实施，会给教学管理工作造成混乱，严重的会导致教学事故的发生。

其次，当好领导的参谋，为领导决策提供依据。教学秘书工作的有效开展会减轻领导的工作压力，使其能够有更多的时间和精力来处理更重要事。如做好试卷分析是教学秘书必须完成的一项工作；同时就一些学科热点问题提出自己的观点与

看法，给领导出谋划策；还可以通过组织学生座谈会、听课、问卷等多种形式，广泛征求学生意见，对教师的信息进行搜集、整理，形成一定的总结性材料提供给领导，以便及时发现问題、及时反馈，提高教学质量和效果。

第三，教学秘书工作的特殊性决定其在工作过程中会由于内部、相关部门或学生等因素，不可避免会碰到一些矛盾或冲突。这就要求教学秘书应该从教学大局出发，进行协调，对冲突要耐心解释。如在安排教师课表过程中，不可避免会遇到部分教师与临床工作在时间上发生冲突，这时要尽力从大局去考虑，寻求最佳解决方案；碰到与学生之间的矛盾，要虚心听取学生的建议，耐心说服解释。

第四，教学秘书工作过程中严谨认真的工作态度至关重要。是否具备认真的工作态度是衡量一个教学秘书是否合格的标准。在工作过程中要去动脑筋思考问题，去研究总结，要大胆探索。

第五，教学秘书要掌握科学工作方法。科学的工作方法来自总结、思考。首先要学会搜集资料，要制定完善的工作计划，要整理出基本的工作资料，比如本科室教师的专业、每周门诊时间、班级学生名单、教学工作计划、教学工作日志和日历等等，以便在需要时可以随时调出使用。其次要注重工作的效率，要不断总结，改进工作方法，提高工作效率。一般开学和放假时比较忙，要学会把一些工作提前完成或进行。要发挥自己的主观能动性，分清工作的主次关系，要有序地完成，使整个工作有条不紊，达到最高的工作效率。

鞋厂年终总结及明年计划 计划工作总结篇二

一、主要工作及成效

(一)加强组织领导，保持双拥工作长足发展

拥军优属、拥政爱民，是我党我军我国人民在长期革命实践中形成的优良传统，是党和政府的一项重要工作。我局一直以来重视抓好机构建设，切实加强双拥创建工作的组织领导，在全局上下形成密切配合，步调一致的工作局面。作为成员单位，我局成立双拥工作领导小组，组长由局主要领导担任，副组长由分管领导担任，成员由有关股室负责人组成，领导小组下设办公室，挂靠局办公室。

(二) 结合行业特点，加强交通基础设施建设

一是积极支持交通战备公路建设。xx区马甲至仙游县园庄公路工程是洪濑至园庄公路的重要组成部分，属国家交战公路项目，已列入20xx-20xx年度区重点建设项目。项目按交通部颁三级公路标准设计，初步设计全长8.713公里，路基宽度7.5/12米，路面宽度6.5/9米，概算投资8738万元。工程于20xx年第四季度开工建设，并于20xx年11月底试行通车，目前正进行工程扫尾工作，争取年内完成工程交工验收。同时，经我局与上级交通主管部门沟通协调，已同意将该路段列入公路局专业养护范围；二是为军人实行优惠政策。按照《泉州公交发展有限公司优待乘车实施细则》有关规定，现役军人、残疾军人、军休干部可凭有效证件免费乘坐中心市区范围内的公共汽车。

(三) 努力营造氛围，大力开展国防宣传教育

我局主动适应新形势下双拥工作特点，高标准、高质量抓好基础建设。一是抓好双拥制度建设，确保有关制度上墙；二是进一步做好宣传造势工作，积极组织爱国主义教育，强化全民国防观念和双拥意识；三是关心照顾本单位复转军人、军属、遗属的生活，在春节、“八一”两个重节日期间走访慰问，让他们感受到党和国家的关怀。

二、20xx年工作计划

- 1、深入学习贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中全会精神，进一步加强领导、完善措施、改进工作方法，促使双拥工作再上新台阶。
- 2、把双拥工作纳入年度工作同计划、同安排、同实施，深入研究新形势下双拥工作新特点、新要求，查找薄弱环节，制定整改措施，认真解决军民普遍关注的实际问题，全面深入地推进各项任务的落实。
- 3、加强双拥和国防教育宣传，营造浓厚的氛围。加强双拥工作先进典型的培养，借用新闻媒体和网络媒体，宣传双拥工作先进做法和典型事迹；适时组织过军事日活动，增强感性认识。
- 4、建立健全双拥工作长效机制，规范运作双拥工作，全面完成区政府下达的双拥工作。

鞋厂年终总结及明年计划 计划工作总结篇三

20xx年已经过去，回顾这一年来的工作和生活，我收获颇多，作为一名鞋厂员工，我的成长离不开领导的培养和同事们的支持。也是鞋厂给予了我一个发挥自己的*台。使我在人生中有了一个新的转折点。在此感谢！在年终的时候写出自己的心理感受和总结，用来给明年我以激励和鼓舞，我相信我能够做到最好。

回顾来到鞋厂工作的这段时间里，感受很多，收获很多，这其中包含了公司里领导的培养、教育，同事们的帮助、关心，也包含了自己辛勤耕耘、不懈努力的辛酸。工作以来，自己始终坚持“用心做人、用脑做事”这一宗旨，认真履行自己的本职工作。

记得刚刚来到公司时候，自己好多事情都做不好，多亏了公司安排的岗前培训，使我快速地融入了工作岗位，学会了如

何使用，通过不断的实践，技术水*在不断的提高。在工作期间，与同事的不断接触中，我发现大家都是非常好相处的人，我们在一起工作十分的愉快，这样大家的工作热情也蛮高，在不知不觉中，就能把工作做完做好。

在这一年多工作中，我接触到了许多新事物，产生了许多新问题，也学到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷，为企业的发展增砖添瓦。

最后，祝愿大家新年快乐！身体健康，万事如意！（蛇年行大运，财源滚滚来）！

叙述人□xxx

20xx年1月26日

鞋厂年终总结及明年计划 计划工作总结篇四

【工厂概况】

smt

插件线1条 10米波峰焊1台

喻为一座房子的框架，框架建好以后的其它的工作就好开展了。人员配置

dip波峰焊) 保养

处理、作业员的技能培训

统计整理工作。

作业员的数量根据公司机器设备的性能及公司最主要客户对于品质的严格程度来决定。

薪资体系是每个企业管理者都必须正视的问题，良好的薪资体系是企业持续发展的基础。

得不偿失。薪资体系的设计要考虑到以下几个方面：

龄工资，以此来鼓励员工长期为企业服务，工龄工资可以设定20~50元/年。

有什么不满意的。

能忽视企业所处的地理位置及当地的生活水平等因素。

些，涨工资理所当然。临时性的增加工作任务可以考虑给奖金。

(2) 当地生活水平提高了，员工的生活费用为此相应增加。

水平也要作出相应的变化。

生活得开心对于一些员工也是很有凝聚力的。

出来。

动作。 品质体系

求的订单再很难接得到，一旦接到质量要求却达不到，最后客户撤单或罚款的情况是很多的。

如何确解这个问题呢？

高对于品质的认识，要求工程参与品质预防过程中去，生产部切实执行工艺文件的要求。

鞋厂年终总结及明年计划 计划工作总结篇五

一、认真教学，育人为本

1. 提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

(1) 课前准备：备好课。认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

(2) 课堂上的情况。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，课堂上讲练结合。

2. 提高教学质量，还要做好课后辅导工作。

3. 积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

4. 培养多种兴趣爱好，到图书馆博览群书，不断扩宽知识面，为教学内容注入新鲜血液。

二、加强学习，提高自身素质

随着教育教学改革的不断深入，时代对教师的要求越来越高，越来越严。要求教师终身学习，自觉进行知识与观念的更新。增强自身修养与适应能力，不断提升自己的综合文化素养。

作为基础教育的一员，要适应形势的需要，跟上时代的步伐，认清素质教育对人才培养的时代标准，就要不断学习，更新教育理念。因为良好的教师素质是提高教育质量的关键，是提高课效率，落实素质教育的根本。教师只有不断学习，不断进取，不断完善自我，才能在课堂教学中适应教材、适应学生、适应课堂。才能在课堂教学中渗透符合时代信息的活水，才能常教常新。此外，本人还参加了入党积极分子培训班的学习，努力学习党章，向党组织靠拢，端正自己的工作思想和学习思想。

三、务本求实，做好本职工作

本人也积极主动去完成。另外，学校的中心工作是教学，课堂教学是学校教育的主渠道。而作为一线的教师，首要的任务就是备课、上课、改作业。为上好每一节课，我首先做到了认真备课，教学实践使我深有体会，只有教师认真做好课前准备，才能上好课，备课不仅是提高教育教学质量的一个重要条件，也是教师不断丰富自己教学经验的必要途径。为备好课，自己认真学习课标要求，查阅有关的参考资料，刻苦钻研教材，结合所带班级的实际情况，确立适合的教学目标，写出切实可行的教案。

在认真备课的基础上，选择恰当的教学方法，精心组织课堂教学。课堂上尽量做到活、实、全。活：教学方法活和学习方法活；实：基础知识扎实；全：即面向全体，全面提高教学质量。真正做到人人有收获，个个有提高。在教学生掌握基础知识的同时，注重智力的开发，能力的培养，素质的提高。并结合学科特点，向学生进行思想教育。

四、反思总结争取进步

1、教学方法的把握还不是很成熟，仍需继续努力并向其他教师学习。

2、在教学研究方面尽管读了一些相关的书籍，有所收获，但我深知还有很多要学。

3、课堂教学缺乏引导性，师生之间的互动较少，不能很好带动学生积极性

4、专业知识的储备上还稍显不足。

在今后的工作中我要发扬自己的优点，改正缺点，弥补不足。努力提高自身素质和业务水平，争取在平凡的岗位上做出不平凡的成绩。

鞋厂年终总结及明年计划 计划工作总结篇六

一、建立健全社区消防组织领导。

为了将消防工作深入人心，社区分别于4月20日和6月24日在万寿园广场举行了两场大型消防知识宣传活动：活动利用横幅、宣传栏、图册、现场演示向居民宣传消防安全常识；组织辖区单位和义务消防队员进行消防器材的操作培训和应急疏散演练；为老妈妈防火团成立十周年组织纪念仪式。

在入户摸底时，针对孤寡老人、留守儿童、残障人员等弱势群体，建立了特殊人群登记表。社区成立了消防安全帮扶小组，并积极落实帮教措施，对特殊人员多一份关爱，多一份耐心，使他们多掌握一点消防知识，多一份消防安全保障。

今年七月、八月，利用两个月的时间对居民小区和楼道杂物进行了专项整治工作。对小区内乱搭乱建侵占消防通道情况进行了拆除；楼道内堵积的杂物、木柴、旧家具等火灾隐患进行了清理，共清理、清运杂物22车消除了居民身边的火灾隐患，还居民一个安全舒适的生活环境。

在街道安委会的领导下，在上级消防部门的支持下，我们社

区在消防安全中做了一些工作，也取得了一定的成绩，得到了上级的肯定。我们一定会一如既往的努力工作，再接再厉，做到思想创新、办法创新、与时俱进，把安全工作常抓不懈，掌握工作主动把这项工作更加扎实有效得做的更好。

鞋厂年终总结及明年计划 计划工作总结篇七

在我来到这里的两个多月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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下一步的工作做的更好。

我是今年三月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，取得了良好的效果。

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，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。

所以经过努力，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提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

对于奶粉市场了解的还不够深入，在与客户的沟通过程中，

过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。

我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石。

在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月平均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。

维护好客情，做好与客户的关系，经常与客户沟通。

对销售点的其他品牌做好记录，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

□

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。

完善促销人员管理制度的目的是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。

培养促销人员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。

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。

在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。

在下一步的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。

在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

下一步的销售目标最基本的`是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，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。

1. 创造良好工作环境，提高工作效率。

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环境是工作的关键。

形成互相学习，互相帮助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

2、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我们的根本。

在下一步的工作中建立一个和谐的团队作为一项主要的工作来抓。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

一年来，计生局认真贯彻落实省、市关于计划生育依法行政工作的会议及文件精神，全面推进计划生育法制建设，努力

提高行政执法水平，有力地推动了全区计划生育依法管理机制的全面建设。

一、认真开展《人口与计划生育法》及相关法律、法规的学习宣传培训活动，进一步提高干部群众的法制意识。为了提高《人口与计划生育法》的宣传力度，培训一支业务熟练的执法队伍，我们采取多种措施、开展了多渠道、多层次、全方位的学习宣传活动。

一是抓好入户宣传和上街宣传咨询活动。

将《人口与计划生育法》下发到镇、村、组，使育龄妇女人手一册。

与此同时，我们先后组织了上街宣传咨询活动6次，接待咨询群众8000人，向群众散发宣传品7000多册。

二是搞好执法培训。

为了使广大计生干部学好法、用好法，2月3日，法规科利用春训会之机对中心户长以上干部进行了培训，截止目前，全区共举办专题讲座13场次，已有13000名中心户长以上干部普遍接受了一次轮训。

三是面向群众进行全方位多形式的宣传普及。

各镇办负责政策法规的干部自备讲稿，登台宣讲《人口与计划生育法》，受到基层的普遍。

四是组织部分民间艺人，将《人口与计划生育法》内容用秦腔、快板、三句半等文艺形式编排成文艺节目，由区计生局分别发至各镇办文艺队，编排成群众喜闻乐见的文艺节目，在各村巡回演出，收到了良好的宣传效果。

通过深入扎实的学习宣传培训，使各级计划生育干部群众都能全面掌握《人口与计划生育法》，提高了干部依法行政、依法管理的意识，增强了群众自觉履行法定义务，依法维护自身合法权益的意识。

二、 规范管理，全面推行行政执法责任制 为了创造一个规范有序的行政执法工作环境。

我们注重抓了以下三个方面的工作。

计生局为政策法规科选配科长1名、工作人员2名，均为大专以上学历。

为了推行执法责任，我们及时明确了科室的职责、任务、工作标准及奖励考核办法，保证了各项工作的正常运行。

在此基础上，我们注重抓了执法队伍建设。

截止目前，全区共落实计划生育行政执法人员60名。

计生局年初与各镇办计生办都签定计划生育行政执法目标责任书，各镇办与村(居)委会也签定目标责任书，将年度工作目标层层落实到基层、到人。

使年度行政执法工作真正做到思路清晰、任务明确、措施具体、落实到位。

与此同时，我们按照上级要求，狠抓了行政执法各项规章制度的建立。

迄今为止，先后建立了行政执法公示制度、违法行为责任追究制度、民主评议制度等一系列规章制度，在村(居)委会一级推行了“一二三”工作机制，即“一带头”（党员干部带头），“二公正”（公正执法，公正奖罚），“三公开”（生育

政策公开、管理程序公开、计生事务公开)，将各种制度的落实情况纳入对各镇办计生工作的逐月考评，有力地促进了各项制度的落实。

近两年以来，全区尚未发现计生干部有任何违法行政事件，也未因此引发群众上访。

在生育指标审批、病残儿鉴定、办理《流动人口婚育证明》时，我们严格把关，做到“领导不齐不上会、材料不齐不上会、审查有疑点不上会”，并实行严格的审批前审查制，有效地杜绝了错批二胎指标现象的发生。

三、严格按照省《条例》及相关法律法规的要求，

1.工作总结及下步计划范文

2.工作总结及工作计划范文

3.工作总结及计划

4.上半年工作总结及计划范文

5.物业年度工作总结及计划范文

6.年终工作总结及工作计划范文

7.半年工作总结及计划

8.工作总结及计划ppt

鞋厂年终总结及明年计划 计划工作总结篇八

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要经过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展供给重要来源。2017年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要坚持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20__年要实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，经过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面供给优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。经过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升__部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三) 加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的职责加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理供给技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理

产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，坚持品牌影响力。

鞋厂年终总结及明年计划 计划工作总结篇九

合同管理工作是企业的一项重要管理内容，在市场经济日益发达的现代社会，企业的“重合同、守信用”已成为企业在市场竞争中不可或缺的重要标签。管理层已认识到企业信用的好坏直接关系到企业的发展潜力和未来，同时，对企业合同管理的好坏又是影响企业信用好坏的关键环节。因此加强对企业合同的工作的管理，已成为上下的共识。“重合同、守信用”已成为我企业不断鞭策自身持续改进的口号。

回顾本年度合同工作，我们发现在合同管理工作的规范化、信息化、标准化方面又迈上了新的台阶。

为提高合同管理人员的整体素质，适应合同审查、管理、监督工作的高标准、严要求的工作性质，更好地为企业生产经营服务，公司组织各部门管理人员进行了合同法、税法及会计知识的培训，全面、系统地学习强化了合同管理人员职业素质教育和职业道德教育，严格规范合同审查工作人员行为，明确合同审查工作程序，依法履行合同审查工作职责，提升了合同管理战线的整体素质，为维护企业的正常经济秩序和企业利益奠定了基础。

1、为使“守合同重信用”活动能够健康有序的进行，我们首先做到了组织健全，机构完善，分工明确，职责到位。我们建立健全了各项规章制度，特别是我们还对照《合同法》的有关规定及时调整、修订适合本企业、本行业特点的合同管理制度。其次，从合同签订、评审、履行、验收、监督、归档，以及发生纠纷的处理等环节都按照《合同法》规定重新规范，使合同管理做到了有人负责、有据可查、有章可循，企业信用管理水平有了明显提高。

2、细化合同管理，保证了成本效益年活动的全面、深入开展。按照《合同管理制度》的要求，积极协助合同签订单位依法签订合同，严格审查合同，所有合同条款、签订手续和形式均由本部门管理，程序合法，杜绝了不完善和不合法的合同的出现，依法检查合同履行情况，协助合同承办人员处理合同中出现的各种问题，会同合同承办人员办理有关合同文书，建立合同档案，有效制止了不符合法律、行政法规规定的合同行为，并依法监督合同承办人员的工作职责履行情况，依法执行合同审查制度，有效地保证了企业成本效益的全面、深入开展，切实维护了企业的合法权益。

1、对新进公司员工签订劳动合同，规范了双方的权利与义务，并进行了劳动部门鉴定，并为其办理了养老保险。

2、为更好地了解员工思想状况，搭起员工与公司间的桥梁，今年上半年我公司成立工会委员会，在涉及员工的集体权益时代表员工与公司协商解决。

3、在供应商供货方面，仍采用质量管理体系的标准区分大批量供货与偶尔购货，针对经常性的采购，意向供货方仍启用上年度经质量体系评定合格的供应方，本年度对合格供方进行了评审，仍符合供方评价要求。对于不经常发生的临时性采购，我公司由采购部门考察、咨询、联系，在综合各方面因素后形成书面合同工，报总经理签字，转交综合部，综合部留存签字联并审核后给予盖章，在付款时转财务一份，财务针对合同的付款方式、期限及产生纠纷所采取的办法进行最后的审核通过后按合同要求予以付款。

回首本年的合同管理工作，在各部门的配合下，取得了一定的成绩，但我们仍要看到，工作仍存在较大不足，对合同管理工作的培训仍要加强，合同管理制度需进一步完善。

展望未来，我们相信在上级领导的指导下，在全体员工的共同努力下，把企业的信用管理工作做得更好。

（1）加强学习宣传，提高合同管理人员的整体素质

为适应合同审查、管理、监督工作的高标准、严要求的工作性质，更好地为企业生产经营服务，我司组织合同管理人员全面、系统地学习了《□xx有限公司合同管理制度》、及相关法律法规，强化合同管理人员职业素质教育和职业道德教育，严格规范合同审查工作人员行为，明确合同审查工作程序，依法履行合同审查工作职责，提升了合同管理战线的整体素质，为维护企业的正常经济秩序和企业利益奠定了基础。

（2）细化合同管理，保证了成本效益年活动的全面、深入开展

按照《□xxxx有限公司合同管理制度》的要求，积极协助合同签订单位依法签订合同，严格审查合同，所有合同条款、签订手续和形式均由本部门管理，程序合法，杜绝了不完善和不合法的合同的出现，依法检查合同履行情况，协助合同承办人员处理合同中出现的问题，会同合同承办人员办理有关合同文书，建立合同档案，有效制止了不符合法律、行政法规规定的合同行为，并依法监督合同承办人员的工作职责履行情况，依法执行合同审查制度，有效地保证了企业成本效益的全面、深入开展，切实维护了企业的合法权益。

总的来看，今年我司合同管理工作基本达到了公司法律事务处的要求。但客观地讲，也存在一些问题。一是合同管理人员的素质和工作水平相对来说还有待提高。二是组织机构还有待完善。三是合同管理还需进一步细化。这些问题需要在来年的工作中加以解决、完善。