

焦化厂焦炉车间工作总结(优秀9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

焦化厂焦炉车间工作总结篇一

市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好公众形象的一个重要窗口，它对总经理室进行经营决策，制订营销方案起到参谋和助手的作用，它对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效益和社会效益起到重要促进作用。

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系。

为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善xx年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日志志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日志志综合考核营销代表。督促营

销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

x年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

焦化厂焦炉车间工作总结篇二

1、提高自身素质，履行岗位职责。

20xx年8月份我加入到xxxx中心支公司离石本部这个团队，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事这个生疏行业的毕业生来说，将会面临很多未知的困难和挑战。为了能尽快适应工作的需要，我时刻把学习放在第一位，努力提高自身综合素质，恶补保险方面的专业知识，争取早日成为一个真正的保险人。

作为办公室一名员工，我认真履行自己的岗位职责，主要工作就是上传下达、整理文件、档案收集以及领导交办的其他事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿着文件给领导看时，文件是一遍又一遍的修改，一遍又一遍的打印，改的自己都有些烦躁了，可是，公司领导仍不厌其烦认真审阅每一份文件，乃至每一个字，将心比心，显然是我工作太不认真了。后来自己反思明白了态度决定一切，在今后工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

2、认真做好领导交办的任务。

做为一个新员工来说，除了做好自己本职工作以外，还要认真做好领导交办的事情，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高工作效率。

3、在工作中存在的问题。

在这短短的一个月中，我认识到自己很多不足之处，比如在面对繁忙的工作时，未能合理统筹的将工作完成，工作效率不是很高，同时也缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。在工作中如有不对的地方，还恳请领导批评指正，我将虚心学习。

总而言之，要保持一颗积极学习，虚心采纳、思考探索的工作心态去对待日后的工作，相信自己可以做的很好。

焦化厂焦炉车间工作总结篇三

在xx月刚接触这个行业时，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.所以今后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。

xx月的计划如下： .

一、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。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、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。

四、今月对自己有以下要求

1、每周要增加?个以上的新客户，还要有?到?个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，

与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今月的销售任务每月我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造更多利润。

公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

20xx月我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

20xx月通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购

管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

20xx月采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上上下浮5-8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，

实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

xx月采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

焦化厂焦炉车间工作总结篇四

- 1、了解负数的意义，会用负数表示一些日常生活中的问题。
- 2、理解比例的意义和基本性质，会解比例，理解正比例和反比例的意义，能够判断两种量是否成正比例或反比例，会用

比例知识解决比较简单的实际问题;能根据给出的有正比例关系的数据在有坐标系的方格纸上画图,并能根据其中一个量的值估计另一个量的值。

3、会看比例尺,能利用方格纸等形式按一定的比例将简单图形放大或缩小。

4、认识圆柱、圆锥的特征,会计算圆柱的表面积和圆柱、圆锥的体积。

5、能从统计图表准确提取统计信息,正确解释统计结果,并能作出正确的判断或简单的预测;初步体会数据可能产生误导。

6、经历从实际生活中发现问题、提出问题、解决问题的过程,体会数学在日常生活中的作用,初步形成综合运用数学知识解决问题的能力。

7、经历对“抽屉原理”的探究过程,初步了解“抽屉原理”,会用“抽屉原理”解决简单的实际问题,发展分析、推理的能力。

8、通过系统的整理和复习,加深对小学阶段所学的数学知识的理解和掌握,形成比较合理的、灵活的计算能力,发展思维能力和空间观念,提高综合运用所学数学知识解决问题的能力。

9、体会学习数学的乐趣,提高学习数学的兴趣,建立学好数学的信心。

10、养成认真作业、书写整洁的良好习惯。

这一册教材包括下面一些内容:负数、圆柱与圆锥、比例、统计、数学广角、整理和复习等。圆柱与圆锥、比例和整理

和复习是本册教材的重点教学内容。

在数与代数方面，这一册教材安排了负数和比例两个单元。结合生活实例使学生初步认识负数，了解负数在实际生活中的应用。比例的教学，使学生理解比例、正比例和反比例的概念，会解比例和用比例知识解决问题。

在空间与图形方面，这一册教材安排了圆柱与圆锥的教学，在已有知识和经验的基础上，使学生通过对圆柱、圆锥特征和有关知识的探索与学习，掌握有关圆柱表面积，圆柱、圆锥体积计算的基本方法，促进空间观念的进一步发展。

在统计方面，本册教材安排了有关数据可能产生误导的内容。通过简单事例，使学生认识到利用统计图表虽便于作出判断或预测，但如不认真分析也有可能获得不准确的信息导致错误判断或预测，明确对统计数据进行分析的重要性。

在用数学解决问题方面，教材一方面结合圆柱与圆锥、比例、统计等知识的学习，教学用所学的知识解决生活中的简单问题；另一方面安排了“数学广角”的教学内容，引导学生通过观察、猜测、实验、推理等活动，经历探究“抽屉原理”的过程，体会如何对一些简单的实际问题“模型化”，从而学习用“抽屉原理”加以解决，感受数学的魅力，发展学生解决问题的能力。

焦化厂焦炉车间工作总结篇五

以卖场营销为核心，加大对商品库存、商品价格的监管力度，做好“正月xx大型促销”、“学生回潮营销”、“商品换季调整”、“节后商品盘库”四项重点工作。

2月份计划完成销售950万元，与去年同期持平，11月计划平均日销售31.84万元，11月全店计划平均毛利率为12.75%。

1、2月份整体营销计划

本月营销策略:以光棍节为中心开展营销活动,抓好学生返校的生活用品的组织销售,落实针织、服装的换季工作。

光棍节营销活动安排

(1)、活动时间:

11月10日——11月11日

(2)、活动主题:单身狂欢节,我们购购购

(3)、内容安排:

商品:本期共推出特价商品260种,亮点特卖商品不少于100种:一层食品60种,二层百货40种。

报头设计:单身狂欢节,我们购购购

海报设想:对开,1万张。

活动1:“幸运大转盘,赚、赚、赚”

时间:11月10日—11月11日

内容:在店外设立幸运大转盘,设置5种奖品,购物满80元的顾客即可参与一次,转盘转动一周以上有效,指针指向商品即为礼品。

5种奖品:

一等奖牛奶一箱

二等奖2升康师傅橙汁

三等奖洗衣粉一袋

四等奖香皂一块

五等奖小礼品一份

活动2：“猜灯谜、闹花灯”

时间：11月11日

内容：开展相亲活动

(4)、推出4个专柜促销

焦化厂焦炉车间工作总结篇六

2、核对本分店日收入报表；

3、各家店会计做相应的各家凭证；

4、审核凭证；

5、根据《科目余额表》核对往来账户；

6、核对《银行账》《现金帐》并对应制作付现凭证；

7、结转《固定资产》；

89、根据收入情况，计提“营业税及其附加”；

10、分析各费用的比例情况：营销招待费、广告宣传费，是否需要调整；

11、再根据《利润表》的情况每月计提“企业所得税”；

15、审核分店《发票申购》、《发票核销》。

焦化厂焦炉车间工作总结篇七

1、严于律己，做到演那个自身的管理和要求，在公司里认真遵守公司纪律规定，工作上严格保持工作要求，绝不违反自身工作范围，不在工作中随意行动！

2、树立自身良好形象，改进自身的工作态度和工作方式，在面对工作和客户的时候，积极的调整自我，做好个人要求，认真展现公司的文化理念，为客户提供质的服务。

3、提高自身积极性！积极性是工作的动力，也是自我突破的基础！在今后时间里，工作的要求和目标只会越来越高，作为公司的一员，我必须以更高的热情和目标去要求自己，带着更加积极的态度，去挑战更高的目标。

1、提高业务能力的学习

在接下来的工作上，我要逐渐的提高自身的能力，通过对领导培训的指点以及对优秀同事的请教，积极的认识到自己的不足，并针对不足进行学习与完善。

此外，还要跟多的通过书本和网络来扩展自身的知识，学习更多的经验，并积极的运用到实际工作当中，提升自我的业务能力。

2、更新自我的服务能力

作为xx员工，在面对客户的服务工作中，我需要更加积极的完善和提升，并努力改进自己还做的不够完善的地方。

平时，利用日常时间也要多做锻炼，进一步的巩固并记忆服务方面的礼仪，让自己能下意识的保持较好的服务态度，为

客户提供更好的感受。

对自己工作中的不足，首先要巩固自身的基础，防止在一些基础问题中出现马虎大意。其次，对工作中也要学会更好的调整自己，保证工作的耐心和态度。

另外，在接下来的工作中，我要做好自身总结，通过对自我认识的提升来对自己的进行更加深刻的分析，做好接下来的工作计划，保证能在工作中完成好自身的工作。

总之，在工作中我也还有很多需要进步的地方，在3月里，我会积极的努力，让自己在工作中有更大的进步！

焦化厂焦炉车间工作总结篇八

1、季度任务进度；

2、未按计划的客户网点列表；

3、特殊项目进度；

1、本月销量分解客户列表，并标注匹配的主要政策；

2、实地拜访客户类表，并标注主要工作；

3、促销活动安排及促销人员调用列表；

4、特殊项目销售分解；

1、问题的销售网点列表，并标注问题点及产生的；

2、对产生的问题有解决的办法；

3、销售环节的问题，及解决建议；

中将六月配套工作项目计划及地区、网点、日程安排列表；

- 1、销量增长网点列表及措施；
- 2、新客户、新项目拓展地区网点类表及日程
- 1、对公司流程、制度的改进建议；
- 2、政策措施、资源调配的改进建议，

焦化厂焦炉车间工作总结篇九

- 1、木玩原创产品备案系统启用、上云
- 2、举办20xx·云和木玩年会
- 3、县政协木玩发展百亿产业专题民主协商会议
- 4、县政府工业产业转型行动方案工作部署会议
- 5、配合市中院受理知识产权诉调案件1件
- 2、配合科技局初拟优秀产品评比方案
- 3、配合市场监管局走访企业调研，初拟“云和教玩”集体商标使用办法
- 4、配合经管局木玩童话小镇“智创空间”项目前期木玩企业服务
- 6、与县检察院联合开展“服务非公日”主题活动(3.1)
- 7、改革开放40周年，云和木玩发展成果宣传展示准备
- 11、配合县政府赴广州顺德开展“机器换人”项目调

研(3.5-8)