

采购半年工作总结及计划 采购员半年度工作总结(优秀6篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

采购半年工作总结及计划 采购员半年度工作总结篇一

1、踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕公司的生产和经营开展工作，由于化工公司急件采购比较多，采购工作经常处于忙碌之中。今年9-12月公司共计采购额?万元，其中主要原材料300万，备品备件?万，劳保用品和工程物资?万，和去年相比，采购总量减少__万，主要减少原因是去年化工公司技改后原材料用量减少造成的。虽然采购量比去年减少了，但作为采购人员，从供应商的选择到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期等，我都严格管理，有条不紊，较好的完成了全年的工作任务。在日常工作中积极主动的同各部门沟通用料情况、库存情况，同时积极了解和学习业务知识，并且能够在同事请假、休假的情况下主动承担其他工作业务，保障公司生产顺利进行。

2、千方百计，降低采购成本。

采购工作是不断的花公司的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是我不断思考的问题和努力的方向。在采购过程中，我始终坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。今年以来，各种材料价格波动比较大，原材料在保持上涨的趋势下

有涨有跌，在跌价时有些供应商是不会主动降低价格的，但是我通过多方面的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价格的调整，确保了生产的顺利进行。但因为今年来主要原材料依然保持上涨态势，故与年初制定的计划相比，共计涨127多万。

3、加强采购合同和供应商管理。

在采购工作中采购合同的签订和对供应商的管理，是十分重要的一个环节，20__年我对所有的大宗物资都签订了采购合同，对数量不多，但比较重要的物资也签订了采购合同，全年共签订采购合同143份。同时继续完成了20__年度的合格供应商评审，收集了大量的供应商资料，编制了20__版合格供应商名录，对新发展的供应商严格考察，谨慎选择。保障了采购工作正确有序的开展。

4、努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设备、生产、财务、仓库等部门有着紧密的联系，且需要掌握基本的财务、法律等知识和各种商品的鉴别、制造等知识。在同公司相关部门不断的接触与合作中，使我的`业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有了显著的提高。

虽然工作忙碌，自己也在逐步的提高，但工作中也存在着许多不足之处。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所购买的商品了解的还不够，和供应商谈判时不能做到完全主动；个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。面对无法解决的问题，比较被动。特别是今年公司的财务状况比较紧张，但对于承兑汇票的使用，和供应商沟通的还不够好，这是将来需要进一步提高的地方。在今后的`工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动

脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

采购半年工作总结及计划 采购员半年度工作总结篇二

一、建立各种班级制度

1、根据高二学生的特点，结合全体同学的讨论，由班干部委员会完善了1307班的班级制度。从纪律、学习、生活、劳动、内务、卫生等方面做了详细的管理实施细则，对严肃班纪班风起到了重大作用，并且也促进了学风。

2、根据学校的要求，由同学们自行组合，重新组建了七个学习小组。每个学习小组推选一位组长，统管全组工作，并且小组每个成员各分管一个学科的工作，做到人人有事做，事事有人做。

3、建立班级奖惩制度。有奖励也有处罚，一视同仁，做到赏罚公平，这在一定程度上也促进了学生竞争意识的培养，增加了班级凝聚力。

二、积极开展各项班级活动

1、认真组织好每一次的班会活动，让学生从中受到感染，树立正确的世界观、价值观、道德观。这其中的班会内容，既有学校学生处的指导思想，也有班级的各次月考小结、月小结；既有学习方法的讨论活动，也有各种现象的道德观讨论活动。

2、组织好各项文体活动。认真抓好早操、课间操，加强体育锻炼，增强学生的身体素质，提高学习效率。在年级的统一安排下，认真组织班级学生于下午第九节自习课最后十五分钟进行跑操活动，这在冬天预防流感很有帮助。此外，积极

参加学校组织的校运会，也取得了广播体操比赛三等奖的成绩、团体总分获第四名的荣誉。

3、组织拉练等户外活动。在年级的协调下，组织了一次25公里的拉练活动。由于活动准备很到位，并充分调动了每一位学生的积极性，效果非常好，全程没有学生偷懒、受伤。

三、加强班级管理，培养优秀的班风、学风

1、严格按照学校的日常行为规范、十条禁令及班级规章制度，狠抓日常常规，从小事抓起，让学生养成良好的行为习惯。

2、以学校《成长日记》、《成长档案袋》等为平台，认真记录学生每一天成长的足迹，见证每一天的学习生活。

3、每天第九自习课，为增加学生的素材、见识，每天第九节自习课给学生用多媒体形式准备一个人生哲理、励志等小故事。事实证明，学生很喜欢我班这个“小故事，大智慧”的创意，在故事中感悟，在故事中升华，净化心灵。

4、抓学习，协调各科教学。抓好学习是班级管理工作的首要任务，所以要抓好班级总体学习成绩，就要把转化差生的工作作为重点来抓。目前，“差”的主要原因是基础太差，缺乏动力，没有恒心，方法不当等，根据不同类型，对症下药，顺利完成学习任务。

简言之，班主任工作就是每一天的坚守，每一天的责任，每一天的重复，在单调中守护每一个学生！当然，班主任工作责任重大，任务艰巨，在今后我也将继续努力，多向学校的班主任同行们学习，争当一名优秀的班主任，以感谢学校、年级的支持与厚爱。

采购半年工作总结及计划 采购员半年度工作总结篇三

回望一学期的生活，我们在忙碌中度过，但是我们一路走来，走的快乐，充实，我们信心百倍，幼儿园的明天会更好!下面是整理的关于2019年上半年幼儿园工作报告，欢迎阅读!

满怀希望与憧憬，满载着收获与喜悦，我们幼儿园的全体教职工又走过了艰辛、难忘而又创新发展的一学期。回顾这一个学期的工作，我们最大的感受就是：忙碌、充实、转变、提高。

规章制度是幼儿园的“法”，是为实现幼儿园的发展目标，对幼儿园各项工作和对各岗位人员的要求加以系统化、条理化。对完成幼儿园各项任务，建立正常秩序，提高各岗位工作效益有很大的作用。因此只有建立完善的规章制度才能保证各项工作目标的顺利实施。开学以来幼儿园一直在不断的完善各岗位规章制度和工作职责，如卫生检查制度、健康检查制度、体格锻炼制度、园长工作职责、教师工作职责等从上到下各岗位的工作制度和职责，用严格的制度和职责规范教师的工作行为，让各岗位教师自觉照章行事，各司其职，上下团结一心，共同搞好工作。

教学之本是教师，本学期我们一如既往的重视教师队伍的建设。努力提高本园教师的教育教学能力，特别是新教师和青年教师的培养加大了力度，努力使青年教师能在较短的时间里适应和掌握教育的环境和教学的基本方法。尽可能多的为她们创设学习和成长的条件，促使她们不断提高，不断进步。一是加强教师政治业务学习的力度。二是强抓教师专业技能的提高。三是通过听课、评课、观摩研讨等活动促进教师相互交流、学习，共同提高。

为了使全园幼儿的德、智、体、美等各方面得到全面和谐的发展，我园除了一如既往的按《纲要》要求，开学初结合

本园实际制定好园务工作计划、政治业务学习计划、教研计划;各班制定好各科教学计划、保育工作计划和班务工作计划,为了使各项计划扎实有效的落实,园内加强了检查督促的力度,定期或不定期对各班教师的备课、讲课、班务活动、卫生消毒及幼儿常规管理工作等各方面进行督促检查、综合评比,并坚持在每周五的例会上通报评比结果,肯定成绩,指出不足,提出新的工作要求,使各班教师针对实际,查漏补缺,及时整改,实行奖勤罚懒制度,不断激发教师的工作积极性和主动性。学期末园长组织测查组,对各班教师各科教育教学、班务工作、常规培养、个人基本功训练等各方面进行全面测查,并要求各岗位教师认真做好学期末工作总结,积累经验,反思提高,使园内各项工作有始有终,卓见成效,保教质量稳步上升。

一学期下来,我们取得了“卫生合格”证明,全县现场会在我园召开,“美丽校园”创建、“aaa食堂”创建、“aaa特色校园创建”、“优秀乡镇创建”。我园教师付出了辛勤的劳动和汗水。

安全工作重于泰山,是幼儿园工作的重中之重,必须警钟长鸣,防患于未然。因此安全工作始终是本园工作的头等大事,园内上下是时时处处讲安全,防安全。

1. 平日要求各班重视幼儿安全、卫生保健常识教育。

2. 加强门卫制度及晨检制度。

1. 组织召开家长会,让家长了解幼儿园的教育教学目标要求,积极支持配合幼儿园的工作,家长携手共同培育幼儿。

2. 师生每天坚持晨练和课间体格锻炼,做好幼儿广播操,不仅增强师生的体质,而且提高师生的技能。

3. 开辟种植园地,设立饲养角,为幼儿观察、思维、想象、

创作及实践活动提供了广阔的空间。

4. 组织教师自制玩具教具的评比活动，不但丰富教师业余生活，而且提高教师的专业技能。

以上活动的开展，不仅丰富了广大师生的生活，提高了师生的多项技能，而且提高了幼儿园的知名度，在社会上树立了良好的形象。

总之，本学期在县教育局的正确领导和全园教职工的奋力拼搏下，本园取得了可喜的成绩，同时也存在一些问题和不足，本园决心继续发扬成绩，克服不足，争取来年取得更加突出成绩。

一、办园目标：坚持科学发展观，办人民满意的幼教事业。在“用心爱孩子，用爱做教育。”的教育理念指导下，根据本区域实际需求，结合本地区经济现实，加大投入努力给孩子们创造更好的保教环境。力争两年内将本园建设成为服务半径约5公里内的一流幼儿园。

二、内部管理：以思想道德建设为导向，以规章制度执行为准绳，加强内部管理，强化服务意识，促使全体教职工努力做到“思想道德要高尚，服务意识要跟上，业务水平要赶上”。

“思想道德要高尚”，通过组织学习，让教职工从思想上认识到幼教事业的神圣，及幼教工作的重要性。让教职工牢固树立正确的道德准则，明白工作、服务的对象是幼儿。要用道德准则去约束自己，养成良好地工作习惯，要知道工作中什么是该做的，什么是不该做的。坚决杜绝因教职工思想麻痹、道德不健全引发的伤害幼儿或其它影响幼儿身心健康成长的事件发生。“服务意识要跟上”，组织全体教职工通过换位思考、学习讨论等形式的活动，培养了教职工的服务意识。全体教职工明白服务的对象是幼儿。根据幼儿生活不能自理、

学习不能自觉、安全不会自我保护等特点，不断改变服务方式，完善服务模式。力争我园的保教工作让幼儿舒心、让家长安心、让社会放心。

“业务水平要赶上”，通过园本教研，兄弟园交流，优秀园观摩等形式，给教职工创造了更多的学习、交流、展示的机会，通过活动让教职工保教水平有所提高，培养了大家的学习意识。营造出了争学先进，提高业务水平的良好氛围，努力把教职工培养成学习型人才。

三、师资配备和教职工培训：我园共有教职工19人，其中园长1人，专职教师10人，保育员5人，厨师2人，门卫1人。专任教师学历达标率为80%。

教职工培训□20xx年暑假，组织4名教师参加了郑州幼师的成人幼师班的学习，并且都以优秀的成绩毕业。11月份又有4名教师成功考取了《幼儿教师资格证书》。按照登封市教体局、石道乡中心校的有关要求，积极参加和幼儿保教相关的各种学习和业务培训。

四、保教工作质量□20xx年，我园的保教工作基本满意，以《幼儿园工作规程》为指导，认真贯彻落实《纲要》精神，保教工作质量稳中求进，坚决抵制幼儿园教育“小学化”。我园的王红利老师在石道乡中心校组织的“石道乡幼儿园优质课大赛”中获得一等奖。保育方面也取得了不菲的成绩，全园全年度没有发生任何保育事故，坚决执行消毒制度、晨检制度，加强疫情监控确保我园在2019年度没有发生任何疫情。

五、安全教育：上年度，我园采用了多种形式的安全教育活动。

组织召开家长会，宣传幼儿管理的注意事项。向家长发放宣传册，宣传拒乘黑校车、超员车、超速车。校门口悬挂条幅、

警示牌，宣传安全知识。在“安全进课堂”活动中，利用游戏寓教于乐，把安全意识树立在了孩子们幼小的心灵中。

六、办园条件改善□20xx年斥资2万元，硬化了幼儿活动场，将活动室内外墙壁进行了涂刷和装饰。

七、资产和经费运行：我园创办资金为35万元，历年添置设备后固定资产达42万元，2019年的活动场硬化、墙壁涂刷装饰、办公桌椅、幼儿桌椅等物品添置投入资金32019元，我园现固定资产约45.2万元。

经费运行：坚持执行严格的财务制度，做到专款专用，收支两条线。但由于地区经济薄弱，家长承受力有限，收费较低，因此经费来源单一，园舍建设、校车购置等大额投入仍困难重重。

八、存在的问题及下步工作打算：

(一)、存在的问题：

1、家长学校工作薄弱，农村家长知识水平有限，法律意识淡薄，教育意识偏颇，给保教工作带来了阻力和负面的影响。比如：家长不顾幼儿身心发展的需求，一味追求对孩子“小学化”教育等问题亟待解决。

2、资金短缺，必要的大额投入捉襟见肘。

(二)、下步工作打算：

1、加强家长学校工作，找出重点教育对象，因人制宜，让家长

的保教意识有所提高，能更积极地配合幼儿园工作，能更好的教育好下一代。

2、自筹资金，对餐厅、厕所等基础设施进行整修或重建。寻求社会、企业等捐赠，解决校车问题。

总之□20xx年我园有成绩也有不足，我们要在登封市教育局、石道乡中心校的领导下，努力进取，奋力开拓力争在新的一年里取得更好的成绩，给孩子们创造一个更加和谐、优美、安全的“儿童乐园”。

采购半年工作总结及计划 采购员半年度工作总结篇四

辞旧迎新旧的一年即将过去，新的一年即将到来，现将20xx年的工作虽存在的不足做以总结，并对20xx年的公司工作进行计划安排。

一、总结过去找出不足

- （一）执行力不到位，使得一年的整体工作计划发展缓慢。
- （二）缺少一名协调指挥、实施安排、检查督促工作的经理总监。
- （三）人员结构整体年轻化、不稳定、流动性大。
- （四）没有按工作流程执行，部门之间配合不够默契，团队凝聚力氛围不浓，员工的信心丧失和士气低落，对公司的发展长景不乐观。

客户投诉时有发生。

二、满怀信心迎接20xx

过去所有的成败都将成为历史。我们翻开的是崭新的一页，为了在未来的一年里能获得更好的成绩，我们要做好充分的准备满怀信心迎接20xx年，为了共同拥有更好的明天而努力，为创造800万的业绩而冲刺。 经营目标：800万 力争突

破1000万大关！

口号：12年北京轻舟工程质量服务年！

自然进店及返单占20% 160万 电话营销20% 160万

市场部60% 480万月分解量：（进店量） 1月份 0

2月份 30万（40） 3月份 40万（50） 4月份 60万（75） 5月份 150万(20xx 6月份 100万(130) 7月份 80万(100) 8月份 80万(100) 9月份 80万(100) 10月份 140万(180) 11月份 30万(40) 12月份 10万(20)

（二）打造精干的设计团队 发挥中流砥柱作用

设计部门针对明年的工作提出了六个需要：需要提高办事质量和效率；需要重视各部门工作中存在的实际问题；需要重视协调工作；需要重视信息的重要性；需要重视督办工作；需要提高内部员工素质基础，加强团队建设。

设计部人员结构□a+b+c+ a部分：

分两个部（设计一部、设计二部）每一部有两个设计工作室4人—6人。 主力设计2人、优秀助理2—4人。

计算□a+b+c=145万月产值

季度考核计算：145万月产值*3=435万一季度 （三）质量是公司的生命，质量是企业的效益 公司将20xx年工作重点向工程质量要口碑，向客户满意度要品牌为主导思想，一切以工程质量和客户满意度为主，精心打造客户100%满意的精品工程。对工程施工过程中出现的问题及时解决，杜绝拖延工期，客户投诉电话要有记录落实及回访，最终客户满意程度。为确保工程的质量和形象，要增加优秀的施工队，对工程施工人

员实行末位淘汰制。

（四）不断跟踪网络营销理念，维护和提升公司品牌形象。

合市场部和设计部进行全年各阶段性的主题选题、设计、推广效果。同时通过网络沟通邀约客户来公司详谈。

（五）严格公司制度，加强全方位培训，营造和谐的团队氛围。

招聘工作。我们明年要不失时机地对设计师、家装业务员、电话营销等岗位进行不间断的招聘，采取选优淘劣的办法，春季市场上有大量流动人才，是公司招聘人才的黄金时间。我们要积极参加各院校的人才招聘会，同时通过网络对所需要的人才进行招聘。日常工作管理。加强办公设置的管理，对固定资产低值易耗品做到统一采购、保管、发放、登记，各部门需使用办公用品的可按审批程序领取。完善规范企业规章制度。及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，负责督促、协调各部门认真贯彻执行公司的规章制度和上级命令。还要不断加强劳动纪律的监督管理。还要做好人事变动、出勤统计管理工作。薪酬管理。公司部门薪酬制度进行修订，除此外还对在公司工作连续工作的职工增加工龄工资、社会保险等项目，对业绩突出者或有特殊贡献的员工，实行物质奖励和精神奖励相结合的原则，给员工创造适合个人发展的空间。

员工培训。在激烈的市场竞争中，企业除了要有适应市场的发展战略外，更重要的要能发掘员工潜能，凝聚员工人心，激励员工上进。培训地点从室内扩展到室外，培训课堂走进部门、班组，培训形式由被动变为互动，开展了脑力与体力、智慧与耐力、部门与部门相结合活动，增强企业的凝聚力，通过培训把员工打造成一支综合水平较高的队伍。（培训计划详表□□ 20xx年轻舟装饰公司培训计划表（草案）

采购半年工作总结及计划 采购员半年度工作总结篇五

新的半年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。下面给大家分享关于证券半年度总结，方便大家学习。

1、打造服务品牌，提供一流服务

__年度，我营业部以金翼至尊金融服务终端、金翼“投资堂”版手机证、金翼求金等一系列金翼品牌服务产品为工具，以大型投资报告会、股民学校、理财沙龙等形式为载体，有效的树立了中信金通证券服务品牌，提高了投资者对公司的认知度、认可度以及忠诚度。

2、提升经营意识，实现一流管理

有效的组织架构是创建活动的载体，健全的制度设计是创建成功的重要保证。为明确创建活动宗旨及工作职责，成立了营业部创建“青年文明号”活动领导小组，制定了《东阳中山路营业部争创“青年文明号”管理办法》。

以创建活动为契机，继续健全完善团支部的工作机制，团支部工作的基础得以有效夯实，团组织的凝聚力、战斗力也实现较好的提升。

3、注重素质教育，培养一流人才

以“民主生活会”形式，倾听员工的心声，了解员工的思想动向，以培训交流形式，并结合具有重要意义的日子，加强员工的思想政治教育，强化青年员工的思想作风建设。如我

们在三月份开展了以关爱妇女儿童为主体的三八妇女节拓展活动、四月份以加强爱国主义教育，继承革命传统为主题，组织了清明扫墓活动。

__年度，营业部继续坚持以人为本的原则，重视人才培养，营造学习氛围。每天晨会、每周例会、每周培训等形式的学习与培训活动得以坚持与良性发展。以提高员工业务水平为重点的青年岗位业务能手竞赛活动也取得较好成果，各条业务线涌现出一批业务骨干与专业人才，较好的带动营业部专业知识的全面开花。

4. 加强企业文化建设，营造一流文化

企业文化建设是__年营业部工作的重点。营业部通过丰富的文化活动，形式多样的拓展活动以及公益性、灵活性强的服务活动有效的提高员工对公司价值观的认同感，塑造公司的文化力。

首先通过组织参与专业知识、合规知识竞赛、岗位练兵、“读一本好书，写一篇心得体会”的读书月、“积极思考，超越自我”演讲比赛等丰富多彩的文化活动，教育青年员工继承和发扬党的优良传统和作风，活跃了青年员工的文化生活，营造了浓厚的文化氛围。

积极开展形式多样的素质拓展活动。__年度，营业部先后安排员工分别至横店梦幻谷、舟山、奉化等地参加拓展活动，取得较好效果。员工普遍感受到营业部集体的温暖，员工之间的亲密度、团队之间的信任度以及对营业部的忠诚度都得到有效提高。强身健体的理念与行动在营业部得到很好的结合，每天清晨，营业部定时组织早操活动，并举办了广播操比赛。每周三下午营业部活动日，员工们驰骋于西岬峰、羽毛球馆、篮球场。西街社区的气排球比赛、职工运动会同样有我们员工的身影。

三是开展了公益性强、灵活性强的服务活动。__年是多灾多难的年份，西南旱灾，玉树地震牵动着国人同样牵动着营业部员工们的心。我们以“水城无水”、“大爱无疆”、“关爱社会福利院儿童”等主题发动了青年员工捐献爱心与实物活动，前后筹集的金额总数达数万元。员工们的爱心得到各方的好评。

5. 注重“三个阵地”学习阵地、交流阵地、宣传阵地建设

学习阵地建设：每周一的晨会、每周五的例会、每周四的培训让员工们受益匪浅，而在“读书月”活动的基础上，我们举办青年读书心得交流会及演讲比赛，初步实现员工综合素质的提升。

回顾一年的工作，我在很多方面做的都不好。

第一，在大盘的不断下跌中，客户大都套牢，特别是跌破2300点的时候，客户抱怨很大，我也逐渐失去了开发新客户的勇气，留下来的电话回访也不是很及时，但是服务仍在持续。这也是面临的最大问题。

第二，在产品销售方面，做的不够好，一年仅卖了47万的产品。在公司的转型中，没有做好，在今后当中加倍努力。

第三，专业知识不充足，客户提问的一些问题不能给予及时、很好的解答。

第四，对已经开发的客户不是非常了解，客户的风险承受能力不清楚，客户的资产配置没能提供合理的建议。

第五，同银行的关系没有处理好，所以我以前的客户中很少有银行给介绍的。

鉴于以上，我决定新的一年从下面几方面去努力。

第一，后期注重学习并熟练掌握公司推出的理财产品，然后向客户推介。现在本站公司推出了添富快线，后期可以利用它来服务客户，向潜在客户宣添富快线，吸引客户。利用公司的力量来服务好客户，让客户在弱势中稳健操作。等客户盈利或者对公司服务认可后向客户要转介绍，要求客户把身边做股票的朋友介绍过来。

第二，加强营销技术的学习。跟上公司的步伐，新的一年的我的目标是销售2015万理财产品。

第三，了解客户的需求，根据客户不同的风险承受能力及行情，建议客户配置不同的资产，比如：股票，基金，融资融券，货币型基金，银行短期理财。

第四，维护好同银行的关系，关键时点问银行要求客户介绍。2015，即将逝去，但2015就在你我眼前。相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。让我们一起加油，完成自己的业绩。去创造属于自己的辉煌。祝愿咱们营业部这个大家庭越来越红火，也祝愿大家的业绩越做越好。

转眼间半年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。回首这半年来所发生的一切，有喜悦，也有遇到困难和挫折时的惆怅。更多的，是折腾。但结果还是好的，总算折腾到一个对的地方了。从工作表现与工作态度上，由于把自己放到正确的位置上了，所以，较往年还是有相当大的改观的。不过仍然还会有些不足的地方，自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好！

我来公司虽然已将近五年，但其实在公司工作的这几年时间里，自己的主观情绪一直是迷茫与徘徊的，对自己没有一个正确的认识，想赚钱，想有成就，所以盲目的在北京天津之间徘徊。可是无论怎么徘徊，得到的结果，总是在希望中渐

渐的失望。找不到一种真正的归属感。直到到城外城部门，跟着现任经理工作，才有找到有归属感的感觉。但自己的努力还是不够，总是受情绪的支配，思想很到位，但行动力却总是不到位。总是原谅自己，对自己太宽容，太喜欢为自己找借口。我也在改，也确实较过往有很大的改变，但跟某些人一比，就差远了。我会让自己一直处于进步的状态。会调整自己以越来越快的脚步继续前进。

有些人把工作当作事业，有些人则把事业当作了工作！这里面的微妙我想就是：事业是拥有一种前赴后继的理想的载体，他是所从事人员的梦想和追求，是需要用自己的心血呵护备至的。无论心情怎么低落，即便是丢了什么，我们还是不应该丢了抱负和追求。

一、主要经验和收获

(一) 只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本知识并钻研，才能更好的与客户沟通。

(二) 只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三) 只有坚持原则落实制度，才能得到自己一直想要达到的目标。

(四) 只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五) 要加强与同事的交流，与大家一起解决工作上的情绪问题，多进行思想交流。

二、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

(一) 要定期进行自我审视。以改正自己的缺点，并加强专业

技能。

(二)经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!但是还没有做到“忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，”这些。但是确实摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。在工作的同时，我比过往明白了更多为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

(三)总结下来：在这半年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、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。行动力上再多以实现就更好了。

三、存在的不足

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

四、下步的打算

(一)进一步积极搞好与同事的关系；

(二)加强专业知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

(三) 提高自己的行动力，在研究员的带领下，我也要享受研究员的待遇。

一、完善营业部柜台整体形象

配合公司的统一形象，统一管理建设，我们柜台不仅在装修和着装仪容仪表上坚持做到公司的各项要求，而且对存量客户的服务质量方面有了较大改观，办理业务的流程更加合理有效规范，目前已实现客户办理业务由大堂经理负责接待，填写完业务单带领至柜台一对一服务，并且开展了业务资料电子档案扫描工作，由于目前已经实现系统提取证券账户开户扫描件由总部发送至登记公司，所以对扫描质量有了更高的要求，而且现在办理业务必须留存客户影像资料和读取身份证信息，这样也使客户对营业部有了更好的认识和信任。

二、交易所应急演练和柜面业务系统_2.0的测试

上半年我们公司参加了两次交易所下达的应急演练测试，这项工作都是在周六进行的，当出现信号中断时如何在最短时间内切换至灾备机房服务器，如何进行风控报备，如何进行现场客户的安抚和解说工作等，都进行了很好的测试和学习，让营业部交易系统正常运作，防范于未然。

上半年我们公司组织了几次_2.0账户系统的升级测试工作，主要包括联合开户、创业板业务、电子凭证扫描业务的升级改版，现基本可以用2.0系统实现所有业务。在测试期间，我们利用了下班和周末加班的形式进行了测试工作，由于系统一个控件联系到多个菜单，所以每次测试都是要每项业务菜单都测试一遍，包括个人、机构账户，发现问题及时记录，对于一些新增内容重点学习，比如新增了客户的证件签发机关、联络方式和联络频率，修改了客户反洗钱风险等级设定，最终配合总部完成了每次测试工作。

三、客户资料集中核对整理

这项工作开展的时间很长，为贯彻中国证监会《关于加强证券公司账户规范日常监管的通知》和中国证券登记结算有限公司《关于进一步加强证券账户日常管理的通知》的精神，落实“证券公司应当定期对其柜面系统以及登记结算系统登记的投资者账户信息进行全面核对更新，我们花了两个月时间，加班加点对三万多个客户进行了留存资料的核对和制作电子文档工作，对客户进行标识，如无反面、缺身份证、身份证过期、缺职业学历等，并最终完成了所有客户的资料核对，制作成表，将13000多个人客户提供给客服人员电话通知前来补充更新资料。对于_年_月_日之前的机构客户也进行了集中核对，记录客户的留存证件复印件年检情况、询证函和各项业务单据的留存情况，并制作成表，提供给客服人员进行客户沟通。

四、运营条线员工晋级评定

公司每季度将进行运营条线员工晋级评定工作，我参加了今年第一次的评定考试，考试内容包括账户业务，第三方存管业务，大宗交易，限售股份转让业务，协助司法执行，基金，创业板□ib业务，反洗钱，新老三板等各项业务，由于涉及面广，备考时间紧，我们再次体现了团队的力量，在不忘日常业务的基础上，抓紧复_时不易接触到的业务知识，在考试中取得了好成绩，并通过了本次晋级二员工的申请。在今后的晋级评定中，我会一如既往地认真巩固各项业务，扎实基本功，并积极拓展自己的才干，争取能再上升至三员工。

在即将过去的_年里，面临上半年股市行情低迷、账户资料集中核对工作量大、基金营销受阻等诸多困难，我们全体员工团结一致，共同努力，取得了一定成绩，但也认识到了自身的不足，本人也未能完成本次金如意3号的营销任务，希望在下半年中，紧跟公司发展步伐，继续完善日常工作，提升客户服务质量，树立良好口碑，让管理和服务上一个新台阶。

随着年龄的增长和各种工作经验的积累，使我对自己的要求

也更加严格。我所在的部门是证券公司的核心部门，我的一言一行和一举一动都代表着公司的形象。我的工作中更不能有一丝的马虎和放松，稍一出小差错可铸成重大灾难性后果。众所周知，证券公司的信息技术部门是最忙的部门之一，而我所在的岗位更是不能有一丝的空闲，每一次新系统的投产和建设让我每次都有新的发现，新的进步！

在信息技术部工作的时间里，使我感觉到了自己每天都在进步！而除了日常维护外，还有一些其他的工作需要处理，因此，在这样的工作环境中，就迫使我不不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照公司的各项规章制度来进行实际操作。半年中始终如一的要求自己，在我和部门全体员工的共同努力下，__年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我几年来在信息技术部工作中的经验来帮助其他的同事，同事们有什么样的问题，只要问到我，我都会细心的予以解答。当我有问题弄不明白的时候，也会十分虚心的向其他同事请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会，不懂的弄懂。

下面我对2016这半年来所做的工作作一个简单的总结：

1、反洗钱系统建设

根据中国人民银行反洗钱中心要求，证券公司必需建立反洗钱监控报送系统。而结合公司的实际业务情况，所以在选择和价格方面作了更深入的探讨和考虑。_公司给的报价是20万，有一个专门的维护团队，有很强的实力，但是每年的维护费就达2万。而_公司的报价是4万，维护实力也不错，每年产生维护费4千元。同时也咨询了其他公司，价格都在15万元以上。从公司实际业务情况出发，最终选择了价格适当的新意公司反洗钱系统，但是中国人民银行反洗钱中心正式报送时间为__年10月1日起正式报送，在_公司产品开发和测试时间上就相当的紧迫，只要_公司开发出一个新的升级包，我们就马

上加班加点的开始测试，目的就是为了让在正式报送之前能正式测试通过，时间非常的紧迫，就在放假前夕的那天_公司又出一个新的测试包，我马上升级后就开始报送，成功了!而且是很顺利的报送成功了，我马上又重新核了一下数据，再报送，真的成功了，们部门全体人员都松了一口气。要知道我们都是快要放弃_产品而改用_公司的产品的，而且合同传真都传过去了，后来_马上给_公司回了一个电话。从使用_公司反洗钱系统这件事来看，我们部门在选择和考虑产品时，是充分的考虑到公司成本和需求的问题。

2、三方存管系统建设

券商托管证券，银行监管资金这是三方存管总的思想，目的是充分保护投资者，也让资金更安全，投资者更放心。

从三方存管的提出到建设以及正式上线，我们部门都是走在了最前面。从联系通讯线路，联系银行到测试和正式上线，我部门的所有员工都在默默的为这一新业务的学习和开展而努力。在公司全体员工的共同努力下，目前公司已正式上线了工商银行、交通银行、建设银行、农业银行，中国银行准生产测试已完成，现正进行到实盘测试阶段，很快就可正式上线。

3、公司总部端和营业部端财务凭证自动录入

由于财务实行了新的会计准则和公司三方存管的正式上线，要求公司总部和营业部端均能实现财务凭证自动导入的功能。在了解公司的需求后，和新意公司联系升级事宜且进展顺利，目前_综合管理平台财务凭证自动导入功能总部端已实现，营业部端已于_年1月初升级完成，正在测试和试用阶段，估计可正式投入使用。

4、配合公司数据集中工程

5、配合公司ups更换工程

6、公司数据集中后，独立存管的升级事宜

主要解决新增两家营业部后，总部和营业部差异问题。已完成，其它功能正在优化中。

7、财务系统实行新的会计准则后，财务系统的升级和改造

财务系统实行新的会计准则后，对公司财务系统作了一次比较大的变动

8、公司各楼层交换机更换工程

9、安装公司病毒监控系统以及广域网ftp下载中心

10、配合公司远程开户系统建设

11、配合中行外币转帐系统建设

12、给营业部统计客户资产

13、机房日常维护和巡视，日志填写、数据备份、值班等

我有渴望学习新知识和不断探索的热忱，在每一次公司发展新业务和组织活动的时候。我都会第一个站出来，不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，我需要学习和提高的地方还有很多。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个部门的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了部门领导交给的每一项任务。也受到了同事们的好评。

但是也存在一些不足：

- 1、证券业务还有待深入全面了解。
- 2、对网络方面知识和动手能力有待加强。
- 3、在维护或工程实施中，没注重对要害问题总结，并形成文档，这样便于大家来共享，减少不必要的重复劳动，提高部门的工作效率。
- 4、在以后的工作学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的不断更新。

改进措施：

- 1、平时注重知识技能积累，刻苦钻研，在边学习边实践中成长。
- 2、加强网络方面的学习，有机会多参加相关方面培训。
- 3、在工作中善于总结，对典型、要害问题解决注重整理，形成文档，希望部门加强这方面的交流、监督。
- 4、主动争取新业务工程测试和实施机会，在实践中学习。
- 5、加强和各营业部以及服务部的沟通。

新的半年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。

踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他优秀同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

采购半年工作总结及计划 采购员半年度工作总结篇六

xx年对于整个公司也包括采购部都是全面发展和提升的一年，对于采购部更是一种全面全员的提升[]xx年采购部有职员11人有一半以上都是新进员工，对于新员工来说是需要过渡期和适应期，对于部门来说是工作的效率和熟悉程度大大降低那直接影响部门工作质量，在人员不熟悉的基础上我部门通过对我部现状及发展的较全面调查了解发现了我部在战略目标、供应链的管理和建设、制约机制、沟通反馈、计划与执行管理等方面存在问题，随即做出人员细分工作员工的优化组合并部署了部门职能及岗位职责，工作项目制定及分工明确工作责任制。

2、公司现有的供应商基本上已满足不了我司现阶段的要求。这些供应商在过去的的时间里经过双方的磨合和共同的努力，成为了我们公司的合格供应商；目前，采购部门正向着每个主要物料要有3个以上的供应商，大力度开发一批潜力可靠的优质供应商团队，按公司的xx年的目标要求逐步完善更完整的供应链。

1、针对员工潜能发挥不足、在工作细节方面严格要求细心认真，在与实际问题的结合点上有顾此失彼现象的情况，我部会结合公司的物料不同对内部员工进行更好培训，并结合企业文化和培训知识、管理理念向员工更多培训；且更细化的考核方案，责任到人到事。

2、采购物资的及时性在xx年必须要有一个质的飞跃，尽量克服以前到货不及时的各种不利因素，安排好材料的到货时间，减轻由此给生产带来的不顺通。进一步维系好与现有供应商的合作关系，并多渠道开发新的更符合公司利益的供应商。

3、督导各供应商在结合我公司的长远发展战略和近期发展规

划的指导下，严格按照供应商管理办法制订或修订自己的近期规划，对供应商的经营状况经常分析研究。

4、在xx年里采购部将全面按照各个流程的作业标准为基点将进一步提升采购部工作效率严格执行采购流程标准作业方法。

5、深入强化各种单据及供应商交期、品质达成率的考核、数据的收集整理工作，数据准确率要达到99%以上，收集齐全率要达到99%以上，良品率能达到90%，交期达成率尽量做到90%。

以上是我部xx年度工作总结和来年的工作要点 相信在未来的一年里，全体同仁上下一心，打造出一支操作规范、技术娴熟的高素质员工队伍，规范管理，狠抓制度贯彻落实，切实推行细节管理，我们部门一定会全员努力工作并成为一支让所有人放心的供应链后勤保障队伍。