

供销社上半年工作总结和下半年计划(精选5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。相信许多人会觉得计划很难写？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。

供销社上半年工作总结和下半年计划篇一

20xx年计划完成销售收入23.24亿元，利润2448万元。

1、抓改革。按深化供销社综合改革的要求，积极推动供销社综合改革。夯实供销社事业发展基础。努力打造以基层供销社为基础、社有企业为纽带、区社为核心的新时期供销社基层组织体系。大力发展农民专业合作社，培育、发展壮大农业龙头企业及新型农业经营主体。

2、抓网络。完善经营服务载体，努力实现一张网经营和一条龙服务。按照区有龙头、镇有直营店、加盟店、村有便民店的三级经营服务网络，加快经营网络建设改造升级。充分发挥“xx供销·诚信农资”示范企业和示范店的影响和带动作用，继续完善农资经营服务网络建设。

3、抓服务。加快电子商务发展，完善现代流通服务新体系。打造“网上供销”品牌，大力培育发展电子商务企业，积极对接全国供销总社“供销e家”和xx供销电商平台，加快构建线上线下相互促进、上下贯通物畅其流的电子商务经营体系。与京东等企业加强联合合作，重点在农产品上作文章，探索创新商业模式。

4、抓项目。抓好为农服务中心建设□20xx年计划建设淮阳为农服务中心一处。做好大田作物飞机防治工作，预计飞防面

积xx万亩，配方施肥面积xx万亩。

供销社上半年工作总结和下半年计划篇二

首先，抓好员工的思想政治教育，组织员工学习国家的有关法律、法规及相关政策，认真贯彻执行公司的各项规章制度并落到实处，继续发扬客运员工一不怕苦、二不怕累的精神，增强员工团队意识，树立“站兴我荣、站衰我耻”的思想，定期组织员工业务学习和操作技能培训，针对不同时段召开工作总结会和分析客运市场变化情况，采取相应的应急措施，并做到学用结合，更好的服务于旅客和经营车主，提高企业形象。

1、认真贯彻执行上级有关部门和公司有关安全会议精神，采用多种形式组织员工进行安全学习，半年学习不小于10次，严格执行岗位操作规程，坚持“五不出站”原则。协助安保科严查“三危”物品，各岗位相互配合，发现可疑行包即时报告安保科并协助处理。

2、充分利用广播加强驾乘人员的安全教育和旅客安全乘车常识的宣传，及时播放有关安全方面的影像资料，并做好发车前对驾驶员的安全预警教育工作和记录，针对不同气候变化宣传安全行车常识。

3、强化内部管理完善基础资料及基础台帐，提高服务水平。加强员工考勤考核，做好员工业绩统计，各岗位严格执行岗位流程，杜绝违规操作，发现问题及时处理解决，决不辜息迁就。

1、认真抓好国家节假日的客源组织工作，特别是“十一黄金周”和暑运期间的旅客运输，根据客源的流时、流量、流向针对不同时段分别做好运力的组织调配工作，特殊时期启动《旅客紧急疏散应急方案》，采取加班、包车方式尽量减少旅客流失和滞留车站时间，从而获得的社会效益和经济效益。

2、加强班线管理，巩固现有班线，积极接纳参营单位（业主）客运车辆进站从事客运业务。合理安排班次，根据客运市场变化，认真分析客源的流时、流量、流向。积极配合车籍单位发展新线路，提高我站经营规模，不定期召开经营业主座谈会，针对各条班线经营情况进行分析总结，配合行业主管部门及时解决处理经营矛盾。

3、客运市场竞争日益激烈，全国铁路列车提速不提价的经营策略，又由于受金融风暴的影响超长客运班线客源下降给公路客运带来极大冲击，加之我县目前客运市场秩序混乱，“票贩子”猖獗，配合相关科室打击“票贩子”，抓好中、短途和巩固超长班线运输。做好拔山车站代售超长客票的相关工作，充分发挥公路运输的特点，力争完成下半年的各项生产计划。

供销社上半年工作总结和下半年计划篇三

作为一名崇尚“狼性”精神的销售团队中的一员，我在规划指出便明确了销售员工必须要有一定的前瞻性才能有所发展的观念，尽管在实现自己目标的过程中可能会发生许多较为曲折的事件来进行阻扰，但是我相信前路的困难就是让人进行克服并获得蜕变的一种磨砺，也许是抱着这样一个想法才会让自己选择在此刻制定了下半年的。

首先应该要明确自己在下半年中需要进行的客户以及需要准备资料，其中经过自己以前的联系已经可以进行拜访的部分客户，我应该要准备好能够打动他们同意订单的资料进行上门拜访，这样的话既能够显得自己比较有诚意又能够凸显我对产品的专业程度，我相信一名对自身销售产品都不熟悉的员工肯定是无法让对方同意交易的，所以我应该要挤出更多的时间将准备好的资料制作成精美的ppt，有时候一目了然的资料以及真诚的态度很容易让客户信任我们公司的产品，这个时候再去与他们进行签单的话还是有着很大的成功率的。

其次我在得知自己销售方面的短板的情况下应该尽可能去想办法进行弥补，在对以往的销售工作进行的时候我能够发现自己在面对客户的时候还不够强势，其实销售经理以前在培训的时候也教过我一些关于逼单的进阶知识，但很多时候不够自信的我往往会刻意选择去回避这样一个问题，因为在当初的我看来面对来之不易的客户进行逼单的话很可能会导致客户的流失与业务量的亏空，但是从最近身边的同事都使用这个技巧成功完成订单的情况看来的确是我自作聪明了一些，一些客户如果不去推他一把的话很可能在会不断纠缠之间浪费自己大量的时间。

最后我应该要对自己的`客户进行一个细致分类的管理，因为我发现这种方式在与客户套近乎以及合理分配自己的时间十分有效，前不久沟通过的客户相隔多长时间再进行联系可以在不引起对方反感之余聊到销售的产品，在和客户推销的时候一句自己是上次和他联系过的谁可以有效地拉近距离，另外在长期的销售过程中我也算是总结出了一套属于自己的销售话术，有时间的话我还是要多学习一些销售话术方面的技巧。

其实说到底销售讲究的便是一个敢打敢拼以及较好的口才能力，只要能够时刻保持冷静的态度以及过硬的心理素质一定能够想出解决问题的办法，最重要的是在销售的过程中不能够显示出任何软弱，否则的话很有可能会因为对方感觉自己不靠谱而失去这份订单。

供销社上半年工作总结和下半年计划篇四

（一）、继续以新合作超市有限公司为依托，加快乡镇现代化超市直营店的建设，计划在20xx年年底把村级加盟店、特许经营店等增加到家。

（二）、继续深化和北京雷力公司、惠兴农资连锁公司的合作，开发新的服务项目，扩大市场覆盖面。

（一）、切实搞好土地确权登记和清理工作，防止土地资源的流失和为今后争取相关政策或进行土地置换等打下基础。

（二）、充分合理的利用资源，加大资金和人才的引进，更好地为“三农”服务。

（三）、积极参与小城镇开发建设，重点做好李庄商贸街、麻店小商品市场和城关商住楼等建设工作。

（四）、加强基层社的建设，给予基层社必要的支持和帮助。

（一）大力加强乡镇直营店等基层网点建设

以现有的5个超市直营店为依托，加快各连锁店营业设施的建设。

（二）全力推广新型施肥模式，促进农资经营。

加强与北京雷力公司的合作，加快基层服务站的建设，初步形成营销网络。计划在年内落实雷力海藻肥施肥示范面积20万亩。努力完成24000亩小麦春季追肥任务，全力实现推广肥料棉花面积10000亩，玉米30000亩，冬小麦50000亩，蔬菜10000亩的新型肥施肥，年销肥料20xx吨以上，建成200个村级服务站，在其它乡镇建设10家直营店，同时吸收10个加盟店的目标。

（三）依托大地烟火中心，搞好烟火爆竹的专营工作。

大地烟火中心要在不断强化自身管理，完善仓储配套设施的同时，进一步在有条件的乡镇设立专卖店，发挥点多面广的网络优势，继续巩固和占领农村市场。努力拓展庆典服务业务，扩大服务内容和服务项目，不断探索和延伸服务领域与服务链条。

（四）大力推进农产品经营服务体系建设。

建设标准化农产品基地，搞好粮食的收购、加工、销售和全县棉花生产等工作。搞好李庄460亩有机蔬菜建设和辛店、皂户李蔬菜大棚的建设；建好桑落墅优质小麦基地10000亩。

（五）加强农村社区服务中心的建设。

20xx年，我们要在清河镇建设一处覆盖范围广，功能完善的社区服务中心，用新的商业文明引领农村物质文明和精神文明的建设工作。

（六）加快村级服务站的建设。

为了加大我社在农村的覆盖面，计划在20xx年建成100个村级服务站。其中上年建设60个，下年建成40个。

（七）、加速低碳减排施肥模式推广。

着力加快新型施肥模式的推广工作，在年内完成30万亩土地的低碳减排施肥模式的推广。其中上半年完成20万亩，下半年完成10万亩。

（一）、继续打造“惠民棉种”品牌，着力推进“种子进疆工程”。

我们要坚持“理顺体制，健全机制，强化营销，扩大面积”的指导方针，加快“种子进疆工程”进度[]20xx年我们要完成在新疆阿克苏地区发展优质棉种繁育基地8000亩，培育高产示范田10000亩的目标。并积极做好良种销售工作，抢占阿克苏地区棉种市场，注册新疆种子经营公司，为长期扎根新疆打下基础。

（二）、加强学习交流，提升物业管理服务水平。

我社惠民悦豪物业管理公司要继续加强相关业务水平的学习，借鉴外地经验，做好现有三个小区的物业管理工作。提升自身知名度，增强市场竞争力。

（三）、积极参与融资服务体系建设。

继续加强和亿豪担保公司的合作，积极拓展业务，进一步扩大资金担保和互助的业务范围，增加资金周转的速度，优化资金投入的方向，使资金互助业务和担保业务发挥出更大的作用，产生更加明显的经济效益。积极组织专业合作社搞好资金互助，促进专业合作社发展。

（四）、黎明彩钢、凯达电器和利达针织要进一步搞好市场开拓和市场营销工作，努力开拓市场，增加市场份额，不断增强企业市场竞争的能力和抗御风险的能力，使企业规模不断扩张。

（五）、利用现有资源，组建农产品经营公司□20xx年策划包装几种有代表性农产品，打造品牌，搞好农超对接；努力完成两个品种的有机蔬菜认证；搞好与省农公司的合作，开拓市场，开创农产品生产经营的新局面。

（六）、建设蔬菜基地，深加工蔬菜。在年内要完成蔬菜基地的建设5000亩，上半年完成3000亩，下半年20xx亩。深加工蔬菜100吨。

县委工作会议提出，实现跨越发展，核心在大投入，关键靠大项目，把大项目突破作为跨跃发展的第一载体，第一抓手。为此，我们系统上下要牢固树立大招商、招大商的思想意识，把招大项目，上大项目当做工作重中之重来抓。实行全员招商、重点招商、重奖有功人员等措施，紧紧围绕抓大项目，调整招商思路和措施，对每一个招商项目，由一名主任牵头，成立一套班子，从项目洽谈、落地、建设实行。

供销社上半年工作总结和下半年计划篇五

一、认真做好20xx年年终决算工作。

全面反映了公司的经营状况、债权债务、资本结构，为20xx年度的绩效考核、经营责任目标考核工作提供了真实可信详尽的数据信息。财务部将根据公司领导的经营思路，不断积累经验，提供更加详尽的财务数据。

二、多方协调及调整，科学编制20xx年财务经营预算。

围绕公司年度经营目标，制定和下达年度财务预算，持续推进全面预算管理工作。

三、认真做好常规性财务工作。

财务部能够轻重缓急妥善处理各项工作，及时为各项经济活动提供有力的支持和配合，满足了各部门对财务部的工作要求。对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了正规化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照财务档案管理制度执行，深化了财务基础工作，使得财务部成为公司的信息库。

四、认真完成公司日常各项财务核算工作，严格遵守财务会计制度和税收法规，认真履行职责，严格按照公司有关规定程序和审批权限办理。

每月能按时按质完成凭证编制复核，按时编制报送财务报表，及时反映公司经营状况。

五、防范经营风险。

特别是防范税务风险，促进公司稳健经营。建立了良好的银企关系和税企关系；定期与国税地税业务沟通，认真听取对方意见和建议，使工作能更快速、更有效得完成。按时办理纳税申报，及时足额交纳各项税款。

六、积极做好汇算清缴工作。

在规定的时间内向税局报送年度企业所得税纳税申报表，并汇算清缴，结清应缴应退税款。报送的资料包括年度企业所得税纳税申报表纸质资料和电子数据。

七、有效开展成本核算，加强了对各项业务的财务监督管理。

对收入、成本、费用作专项检查，加强非生产费用和可控费用的控制、执行力度，不能超支的绝不超支，以提高公司经济效益，加强经济活动分析，提供各种数据给领导参考决策，当好领导的参谋，为公司发展出谋献策。

八、加强应收账款的管理，协助客服部做好公司的资金回款，控制好费用，有效控制应收账款的增长。

九、完善财务部各工作岗位职责。

要求各岗位会计人员根据本岗位的职责要求，进行工作总结，岗位评述和认定，对各自的工作提出建议、作出计划。这样，强化了各岗位会计人员的责任感，加强了内部核算监督，促进了各岗位的交流、合作与团结。

鉴于工作中存在的问题，在下半年工作中重点放在以下几个方面进行：

一、积极参与企业经营治理，搞好公司财产物资的清查与盘点。

随着公司的发展蒸蒸日上，财务管理职能的日益显现，财务治理参与到企业治理的方方面面，使其更加符合财务制度规定，经得起各审计、税务部门的财务检查。

二、不断学习，以此提高部门员工的业务技能水平和法律意识

随着各项财务、税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。

尤其增值税、企业所得税、个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习、讨论，争取使企业利润最大化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强独立解决问题的能力。

三、迎接国税稽查的检查。

7、8月份，国税稽查将按计划对公司20xx年财务工作进行审计，针对敏感问题我部门先进行自查自改，确保提供的数据合理化，统一口径，提升会计信息报告精细度，保证审计工作的顺利进行。

四、完成20xx年预算初稿编制工作。

根据集团历年要求，在10、11月份会进行下一年度的预算初稿编制工作，根据公司的运行方式，结合生产实际，通过对公司的各项费用认真调研和测算做好初稿的编制工作。

最后，财务部的工作并非独立的，离不开各个部门的配合，希望在今后的工作中，大家互相支持，互相帮助，发扬兄弟人的精神，为完成下半年度的工作，为企业的经营目标的实现做出更大的贡献！