

供应室季度工作计划(模板10篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。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。

供应室季度工作计划篇一

按照上级公司《关于开展20xx年度物资供应商评审工作的通知》要求，保证物资供应渠道安全可靠，根据我公司《物资供应商管理制度》，特制定我公司20xx年度供应商评审工作计划。

根据《物资供应商管理制度》，组织各专业对新增物资供应商进行评审，筛选出生产能力强、技术先进、信誉好、具有行业代表性的合格供应商，向上级公事推荐，待统一审查、核准，保证供应渠道的安全。

先由各部门对新增供应商进行推荐，物管中心组织评审，并将评审结果上报上级公司核准；同时，对现有合格供应商进行复评，对需要淘汰的供应商进行统计上报。

（一）领导小组

组 长： 总经理

副组长： 负总经理

组 员： 各部门正副主任。

1、对现有合格供应商复审。

按照《供应商管理制度》规定，合格供应商的资格有效期为两年，请各部门根据供应商资质、交货、价格、质量、服务等方面进行综合评定，填写《需淘汰供应商调查表》，复审结果将导致供应商资格的延长或撤销。

2、对新增供应商进行评审。

各部门要认真填写《供应商推荐表》，内容真实、齐全。有物管中心统一负责收集被推荐单位的组织机构代码证、营业执照、国地税税务登记证、企业情况简介、业绩状况、生产技术状况、企业近三年财务报表等资质材料。

1、准备阶段：组建评审工作组，制定供应商评审方案。时间：7月20日前完成。

2、实施阶段：7月21日-8月10日，完成推荐评审工作。

3、上报阶段：8月11日-8月18日，将评审结果及评审工作总结上报上级公司。

1、各单位组织相关人员认真填写《需淘汰供应商调查表》和《供应商推荐表》，按要求经部门领导签字后于7月28日前报送到物资管理中心供应商评审工作组办公室。过期不予受理。

2、资料收集。7月29日-8月6日，由物管中心负责完成资料收集整理工作。

3、评审工作。8月7日，各单位按要求组织相关人员到会进行评审。

4、总结上报。8月10日-8月18日。由评审工作组按要求审批上报。

5、各相关单位领导要高度重视供应商评审工作，保证各项工作按要求完成。

6、源地评审。对供应商需要源地评审的，专业评审小组可提出初步意见，由评审工作组决定，物管中心组织安生部及相关部门进行。

xxxx公司物管中心

20xx年8月29日

供应室季度工作计划篇二

又一个月在悄无声息中结束，这个月通过“三标一体”外审，我部门又一次发现了工作中的诸多不足，但在与外审专家的交流接触中我们更多的是收获，工作是在寻找错误中进步的，外审工作虽然结束了，但对我们来说刚刚开始。

在本次外审工作中，我部门中的一些不足：

一、危险品及其他一些原材料存放问题

1、氧气、乙炔要安装回火阻止器，实现阻燃。

2、氧气、乙炔要单独存放，要有铁栅栏，为防止倒地。存放库房要有通风口，且地面应为水磨石地面，防静电。

3、油漆的存放应为单独存放，且在屋内不允许分装，且应该禁止烟火。以防止不必要的损失。

4、电焊条储存：应当离墙、离地。遵循先进先出原则。防止焊条发潮，保证焊条质量。

5、灭火器要有箱子，且应放置于室外。

二、危险源识别问题

油漆在识别中，应该视为重大危险源。

三、一些制度的完善问题

1、氧气、乙炔等危险材料管理制度。

2、重大材料进厂制度（主要是安全方面）

3、大型钢材搬运制度。

4、主材的供货方必须为合格供方，如有特殊情况要走特别审批程序。

5、库房安全巡检制度。（一周一次，如：氧气乙炔摆放是否稳当。）

6、日常检查制度。（一日一次）四、原材料可追溯性问题。

材料计划、合同、入库台帐编号要一致。要实现生产计划、采购计划生产发放一条线。

一）、制度完善方面

1、完成油漆库房管理制度。

2、氧气、乙炔库房管理制度

二）、理顺了原材料可追溯程序。找到了原因，首先是我们对历史资料数据的整理分析不够完善和全面，造成查询一些历史数据效率较低。所以我们将建立合适的物资采购流程，原材料采购及目前所有购入台帐、收货证明等的编号、妥善管理。

三)、采购规范化程度还需进一步提高,采购工作遇到许多问题,主要是采购的计划性不强,我们采购任务中的一多半是临时采购计划,因为没有库存,往往刚解决了上一笔,下一笔又有上一笔内容,为不影响生产,我部门还需要进一步规范采购程序,不断提高效率。确保各部门所需物料及时、准确的供应。

外审工作的结束,并不是终点而是新的起点,我们要以此为契机,加倍努力,把我们的供应部做的更好。

供应室季度工作计划篇三

1. 完善组织管理模式: 实行护士长领导下的分区责任制, 分期对不同区域进行岗位培训, 工作流程安排, 各区域人员首先是对供应室工作流程的整体掌握, 再分区工作, 保证各区域工作的连贯性和正确性, 定期进行岗位轮换。

2. 完善规章制度: 用制度规范工作人员的行为, 提高工作质量。根据卫生行政部门对供应室的管理要求, 科室将不断完善各项规章制度, 并根据改建后供应室实际情况完善质量管理文件, 规范各项工作程序, 做到周检查, 月计划, 年有质量目标, 使各环节工作有记录, 且根据质控中存在的问题不断提出改进措施。通过完善规章制度, 落实岗位职责, 严格执行操作流程。

3. 强化科室管理, 提高安全意识: 要强化科室质量管理意识; 强化每位护士的安全服务意识; 认真做好消毒灭菌工作; 严格灭菌技术操作, 提升消毒隔离知识新理念, 为防止院感事故做出贡献。

4. 转变服务观念, 树立为临床服务的意识, 每月到临床科室征求对供应室的意见。根据科室对器械的使用要求, 有效地保障临床一线工作的顺利进行。

5. 加强消毒质量控制，保证各种无菌物品做好安全合格律。
6. 对一次性物品实行网络化管理，提高管理效率。改造后建议配置一台电脑，由医保办制定一套物品清领系统。各使用科室输入本科所需物品，标明月需用型号，数量。供应室根据要求准备好各科用物，运送到各科室，方便快捷，满足临床需求。

供应室借二甲改造的春风，有院领导的支持，全体同事的齐心努力，我们会在新的一年里，有新的起色，有新的亮点，认真做好每一项工作，为前勤服好务，为院感把好关。

供应室季度工作计划篇四

在过去的工作中，有成功的，也有失败的，有做好的，也有做的不好的，不管怎么说都成为历史。现在接到一个新产品，我的口号是：不为失败找借口，只为成功找方法。

我的季度个人销售工作计划具体做法是：多跑多听多总结，多思多悟多解决，勤动脑，勤拜访，必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。做一名刚强的业务员。

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

- 3, 家具产业：主要是：五金类家具。
- 4, 体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。
- 5, 金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。
- 6, 造船业等等。

1, 以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市常

2, 对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3, 在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4, 加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5, 多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟进。

6, 掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四，对自己工作要求如下：

1, 做到一周一小结，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。

2, 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

3, 对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。

4, 客户遇到问题，不能直之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5, 要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6, 要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7, 到x月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8,x月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

供应室季度工作计划篇五

分为污染区和清洁区。污染区即去污区，主要负责接纳清点，清洗临床科室送入本科的污染的可重复使用的医疗器材。清洁区包括包装区，敷料制作间，灭菌间，无菌物品存放间，库房，办公室，更衣室。并带领本科工作人员认真学习各区域功能，认清供应室建筑布局和各项操作流程要符合人流，物流由污到洁，气流由洁到污的路线，不交叉，不逆行的原则。从而提高了工作人员的消毒隔离技术和职业防护概念。

供应室排班不同于临床科室，是遵循《消毒技术规范》，《手卫生规范》，《职业防护制度》，《院感监控制度》来进行排班的。分为去污班，包装班，无菌物品发放班，质检班。每个班都制定了岗位职责，具体分工具体到某个人。我带领大家认真学习cssd的三项标准和相关的院感核心制度，并要求大家掌握各班的岗位职责，在工作中严格执行各项操作规范。指导消毒员掌握灭菌器的监测和灭菌物品质量监测，尤其是外来器械的管理。

依据cssd的三项标准，结合实际工作情况不断完善各项规章制度和岗位职责。每周坚持一次科内管理互动，每月开展业务学习和技能练习，每季度实行一次安全教育。

把好质量监测关，对脉动真空灭菌严格做到每锅物理监测，每包化学监测，每周生物监测。对环氧乙烷灭菌做到每锅物理监测，每包化学监测，每天生物监测。坚持做到一次性使用无菌物品发放登记，登记发放产品的产家，品名，生产批号，有效期，规格，数量，领取科室，领取人，发放人签名；每个灭菌包按科室分别存放，包外都注明科室，物品名称，锅号，锅次，灭菌日期，有效日期，消毒员签名，以起到质量追溯作用。严格把好一次性使用物品进库关，保留产品信息并存档，这也是质量追溯的一个重要环节。质量追溯制度是供应室独有的制度，是靠各种数据和科学信息来执行，而这些数据和科学信息来自于设备仪器操作和各项监测。

及时将临床对一次性使用无菌物品的质量问题传达给设备科和分管领导，以求尽早改善质量。

以上大量工作无非只是为临床提供高质量的无菌物品。就目前供应室的状况，如硬件设施，人力资源都难以达到以临床需要为中心，为临床提供化的消毒供应服务。这也是我担任供应室护士长一年来最忧心重重的地方。

一. 建筑要求：慎重选址，专业设计。要符合人流和物流由污到洁，气流由洁到污的布局。设计图要通过省重点部门卫生学审核专家组审核论证后才能动工，以减少不必要的经济损失。

二. 设备及设施配备：依照《安徽省医院cssd检查验收评分标准》配备。

三. 管理体制及管理要求：供应室是个独立的医疗技术科室，服务涉及面广，科学性强，责任心强。它的核心专业职能是

通过管理无菌物品的生产和使用的所有相关流程，以达到控制院内感染，保障医疗质量的目的，美名为“院感的心脏”。消毒供应中心的发展水平反映了医院的管理水平。CSSD的管理体制是在院长，护理部，院感办的直接领导下开展工作，提倡的是消毒供应中心集中管理模式，已取消了手-供一体化的片面概念。

四. 人员要求：我科目前有6名护士，其中有4名20xx年退休，一名消毒员，这名消毒员是个已年近60岁的女性。所以急需培养专业的中青年护士，共需要持证消毒员2名，固定护工1名。CSSD所有工作人员包括护工都要接受相关的院感知识培训。

供应室季度工作计划篇六

三季度以来，我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，月底，各项存款总额突破亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

至今年九月末，全行人民币存款××亿元，比年初增长××亿元，增幅××，其中储蓄存款比年初增长××亿元，余额达××亿元，增幅××%，对公及其它存款余额××亿元，比年初增加××亿元。

人民币贷款余额××亿元，比年初增放××亿元，增幅达××%。其中农业经济组织、农户贷款余额××亿元，比年初增长××亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额××亿元，比年初增长××亿元；中小企业贷款占总贷款××%。

月末，国际业务外汇存款余额××万美元，比年初增长××万美元。国际结算量××万美元，比去年同期增加××万美元，其中出口结算量达××万美元较去年同期增加××万美

元；进口结算量××万美元，比去年同期增加××万美元。结售汇合计××万美元，比去年同期增加××万美元。外汇贷款余额××万美元，比年初增长××万美元；人民币打包贷款××万元，比年初增长××万元。

九月末不良资产余额××亿元包括抵贷资产××亿元，比年初减少××万元，不良资产占比××%，比年初下降个百分点。今年三季度，贷款综合收息率××%，比去年同期增加个百分点，季度我行实现帐面利润××万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初下降到。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

一是为帮助各支行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组织资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，月号，独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。竞赛将全市家支行按市场份额水平和所处经济环境结成组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。

二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，月日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的位支行行长，在××支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过

看××支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听××支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。月末总存款比月末增长了亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

供应室季度工作计划篇七

供应科是医院的重要科室，其中回收清洗区是供应科重要的一个流程。下面是有20xx年供应室工作计划，欢迎参阅。

一、回顾本年度，供应科主要完成了以下工作和任务：

4. 深化阳光采购工程，打造廉洁高效的采购队伍。

斗转星移20xx年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，我部在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，勤勤恳恳，任劳任怨，认真落实领导交给的各项任务和履行自己的岗位职责，树立‘为公司节约每一分钱’的观念，积极落实采购工作要点和年初制定的工作计划，坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。

- 1、较好完成采购部日常管理和按时按量完成了全年的采购计划。采购的以上物资合格率达到99%以上，出现的不合格产品是供应商错发，这些都及时与供应商协调并进行了更换。
- 2、本人经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情和供方的关系维护，并督本部门人员经常与供应商联络感情。
- 3、经常在网上了解相关原材料的行情，开发新的供应商，和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低和交货期最短的原材料、配件供应商。
- 4、及时与生产部门和生产部人员沟通，了解原材料和配件的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。
- 5、每件购买物资都做到了购货合同的跟进制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到了心中有数，杜绝了错购等现象的发生影响企业正常运行。
- 6、很好的把本公司的iso9001□20xx质量管理体系认证中的相关程序控制管理应用到了本部门的实际工作中，加大供方的资格审核力度，从源头上把握好了公司质量第一关。

同时在这一年中采购工作也存在一些不足：

- 1、采购到货及时率低，原因是现在好些企业采取以销定产的经营模式或养成了及时到不了货也无所谓的态度。对于这些我和本部门将加大与供应商的协调，尽可能的减少此类事件的发生。
- 2、对历史资料数据的整理分析不够完善和全面，造成查询一些历史数据效率较低。明年将加大采购，仓库这两个方面的工作强度，做到采购货物数据准确、方便快捷。

3、采购规范化程度还需进一步提高，采购工作遇到许多问题，主要是采购的计划性不强，我们采购任务中的一多半是临时采购计划。

20xx年工作计划

一、 工作方针：

在保证质量的前提下，降低成本，货比三家，优质优价采购，全心全意服务车间及单位。

二、 工作计划目标：

1、对车间、单位、消耗品的采购合格率达到98%。

2、对车间、单位、备品、备件的采购率达到170%。

3、对车间、单位、临时计划采购率达到170%，并且及时，准确。

4、对特供品种“硫酸，盐酸”的采购率达到98%，做到提前准备、提前审批、提前到场、及时供应、并且认真做好购买记录、入库记录、出库记录，年采购量1900吨。

5、对污水使用“片碱”，年采购量420吨。

6、对“碳化硅块”的采购率要达到170%，年采购量约20xx0吨。

20xx年是我公司煤化工项目由基础建设转向生产运行的一年，这一年，供应部将紧紧围绕公司20xx年工作总体部署，发扬“精干高效、热情服务、务实创新、谦虚谨慎”的工作作风，在20xx年的工作基础上，以规范合理采购为原则，进一步降低生产采购成本。

一、 奋斗目标

在公司20xx年奋斗目标的基础上，供应科制定以下工作目标：

- 1、 保证电煤和化工煤供应量，电煤达到60万吨/年，化工煤达到50万吨/年。
- 2、 加大市场行情调查力度，提高采购成本降低率，保证低价位采购。
- 3、 在保证质量的前提下，以最优惠的价格，从而确保公司对备品备件的需求，使生产满意率达98%以上。
- 4、 做到仓库账、卡、相符170%。

二、 保证措施及工作计划

- 1、 在原料煤市场调研的基础上，加大力度，吃透煤炭市场行情，以最低的价格采购原料煤，并做到确保原料煤的质量和数量满足生产。
- 2、 根据公司要求和项目建设进展情况，及时制定出台物资供应方面的各项管理制度，建立物资计划、采购、验收入库、库管、出库等各项管理制度，从而进一步加强物资采购制度建设，规范采购操作行为与程序。
- 3、 加强物资采购管理队伍和具体工作人员的政治素质及业务技能学习，根据工作实际向公司提出完善物资采购管理机构 and 队伍建设的建议。
- 4、 制定并完善供应部各岗位约束机制和激励机制，即岗位责任制和个人考核制。
- 5、 开展市场调研，收集相关供应商的信息资料，从而进一

步扩大供应商邀请范围，充实供应商的信息库。

6、 加强备品备件的询价、比价工作，在保证质量的情况下，以最优惠的价格采购，并遵循经定价签字后进行采购的原则。

7、 加强采购合同的管理及合同条款的审查，确保全年内无采购合同纠纷案件。

8、 加强对仓储的管理，逐步完善仓储的运行机制，进一步使采购、仓库、财务互相勾通、互相协调。

20xx年，煤化工项目将建设完成，大量的物质采购工作将全面展开，对此，供应部将上下团结一心，不断的创新工作思路，巩固完善工作机制，改进工作作风，提高工作绩效，为煤化工项目的全面运行提供原料及物质保障。

供应室季度工作计划篇八

护理目标：

第四季度供应室要以服务提高质量，素质决定能力，更好的为前勤服务为指导。把被动服务变为主动服务。把粗放性工作变成集约型工作，努力做到收发物品主动热情，无差错。消毒灭菌准确彻底，无延误。提高素质加强学习。力争季度工作满意率争取达到：100%，计划完成率达到：95%。

护理计划：

制定规范的学习计划，上网查阅最新消毒感染知识，全面培训科室护士。分级培训一次，全体培训每月二次，有考核有实践。全面提高业务素质，更好的做消毒灭菌工作。

收发灭菌物品主动上门，及时准确。按规范进行护理操作，

树立良好的服务形象，加强与前勤沟通的技巧，拉近合作距离。更周到的做好服务。

安规操作，按章办事，以质量求发展。强化科室质量管理意识，强化每位护士的安全服务意识，认真做好消毒灭菌工作。严格无菌技术操作，提升消毒隔离知识新理念。为防控院感0事故做出最大贡献。

分工不同，价值不同。只要努力做好，我们一样会体现自己工作的价值。为了实现全院护理工作季度计划完成率：95%，消毒供应室全体人员会不懈努力，力争达到工作目标。

供应室季度工作计划篇九

20xx年的第三季度已经过去，在这三个月的时间中我通过努力的'工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季度，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今年的最后一个季度的工作做的更好。

我是今年四月份到公司工作的，五月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，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，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，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，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，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

一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

7月总业绩： 166700

8月总业绩： 241800

9月总业绩： 252300

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是今年五月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，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根本。在第四季度的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为

一项主要的工作来抓。

2) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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。

4) 建立约访专员。（建议试行）

好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

第四季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，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。

我认为公司第四季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。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。

- 1、看销售人员的心态及人品

- 2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标

- 3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

- 1、让员工学习产品知识及互联网常

- 2、培训员工的销售和与人沟通的技巧

- 3、培训员工的快速成交法

- 4、引发员工的积极性和责任感

- 5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

- 1、找出每个员工身上的闪光点（每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为）。

- 2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)

- 3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

- 1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)

- 2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)

- 3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大

3、让我的团队成为互联网的”虎狼”之狮。

4、让自己拥有奥迪a6l

5、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。

xx网络——我人生的第二转折点！！！！

祝愿 xx网络蒸蒸日上

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。

供应室季度工作计划篇十

在新的一年里，供应部在去年工作开展的基础上，总结经验，找出不足，以更加务实的态度，积极配合公司谋划的战略方针，细化管理，从内部挖掘潜力，向管理要效益，更加严格要求，勇于面对不足，团结一心，努力完成工作。我们会继续发扬敬业精神，共同为公司的迅速发展竭尽全力。

20xx年工作措施

年初天气还没转暖的时候，熟料，粉煤灰价格都处于一年里价格较低的位置，多采购熟料和粉煤灰，以避免涨价带来的成本上升。其余材料及备品备件按市场价格和生产计划有序的采购，避免库存太多，增加资金压力。

经过长时间的磨合，筛选出有实力垫资，配合比较默契的供应商，一方面增加欠款，缓解公司的资金压力，一方面可以更好的配合生产，采购到质优价廉的原材料，降低水泥的生产成本。

增强库管的培训和学习，对各种材料及备品备件的库存做到心中有数，少于一定库存的时候及时告知领导，方便安排采购。

除了一些日常工作配合其他部门工作之外，在空余的时间多帮销售部门跑市场，也帮助本部门了解市场行情。