

月工作总结和下月计划(大全6篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗?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。

月工作总结和下月计划篇一

一、努力学习，提高个人修养

二、强化安全工作，落实安全措施

安全工作是幼儿园最重要的工作之一。本学期我们坚持把安全工作放在重中之重来抓，重点落实了以下工作。

1、定期检查全园安全设施，排除安全隐患，每月对全园的水电设施、户外玩具器械消防设施、班级设备、周边环境等进行安全检查并记录，提出整改措施。

2、抓好幼儿接送安全。健全凭卡接送幼儿制度：强调要严格执接送卡制度，为保证安全，防止不法分子和精神病人入内及接错、接丢孩子，家长持“幼儿接送卡”到园接孩子。

3、注重班级安全工作。学期初与各位班主任教师签订班级安全责任书，明确安全责任。通过定期开安全会提高教师的思想认识，每月各班级组织幼儿进行两次安全教育，增强幼儿的安全意识与自我保护能力，通过定期检查及时发现不安全隐患，努力做到防患于未然。在教育教学中对安全知识和安全教育的渗透仍然需要我们进一步改进。

三、狠抓常规教学工作，努力提升办园质量

1、我园教师虽然老龄化比较严重，但是老师们还是认真备课、

讲课、苦心钻研教材，还主动收集废旧物品，自制玩、教具，进一步提升了幼儿学习的兴趣。同时，我园教师还利用上课之余，把教室环境布置的声情并茂、色彩缤纷。我们还要求教师不断更新教育观念，调整知识结构，加强教育技能改革，积极参加上级组织的各级各类培训。我园三位老师观摩了市里、县里教学能手和优秀教师的优质课，很好的利用这个机会，从中学到很多，对我们是个很大的提高。

2、家园联系

当前，家园共育作为扩展教育发挥各种教育资源的一种手段，越来越受到幼教工作者的关注。为此我园认真致力家长工作，努力探索新时期家长工作的特点。我们倡导教师要建立良好的家园关系，即互相信任、互相尊重、互相学习、互相支持。同时切时做好家长工作，充分发挥家委会的作用，通过多种形式的活动，如家长会、电访、家长一封信等，帮助家长建立全新的育儿观。赢得家长的称赞。

3、上级领导为了幼儿及老师的安全，为我园翻新了整个校园，崭新明亮的教室，宽敞干净的校园环境，让我不得不心甘情愿的服务于它。我除了组织各位教师进行教室的布置，也把每个班的区角活动都充实制作了很多玩教具外，还把校园环境都做了布置，比如：植物园的栽种，都是我亲手播种、育苗、撒肥、除草才收获的，得到了幼儿家长的一致好评；养殖角的小白兔、母鸡，是在我每天精心的喂养下，长得越来越好；再如：幼儿园操场的跑道、象征着奥运的五环、火炬、体育标志等也都是我在老师的协助下亲手描画的、还有很多琐碎的小事也都是我亲力亲为：到处去收集废旧材料，找各种花的种子、秧苗；用各种废旧物品做体育器械、玩教具、花盆等等。

总之，在接下来的工作中，我们面临的任务繁重的同时，也是大有希望的。困难与希望同在，挑战与机遇并存。让我带着园内所有教师振奋起来、携手共进、埋头苦干、顽强拼搏、

抓住机遇、迎接挑战，为开创幼儿园更加美好的明天而努力奋斗！

月工作总结和下月计划篇二

一、从组织上、制度上、确保管理工作落实到位，其中包括瓦斯循环制检查制度和瓦斯员井下交接-班制度。加大对破坏通风设施、瓦斯监测设施的处罚力度。充分利用安全检查、专项检查和中夜班督察。加大对施工现场的监管力度，有力地保证了各项工作的.顺利完成。

二、完成了通风部各工种内部培训工作和学习，提高了职工素质和工作技能，为我公司安全生产创造了条件。

三、加强局部通风管理，对所有掘进工作面的风筒吊挂不合格的进行了全面整改，力求平、直、稳，逢环必挂，逢环必吊。接口严密不漏风，对破口进行了修补，确保工作面的有效风量。

四、完成了南东四掘进工作面除尘风机的安装工作，和增设安装南东四正付巷贯眼风机两台。同时在15#补轨道巷挪移风机两台，缩断了送风距离保证了工作面的正常风量。

五、完成了15#采区的通风系统调整工作，在15#补皮带巷、15#补轨道巷和东四付巷各打木板风帐一道。保障了15补皮带巷和15补轨道巷贯通后的风流正常流动和瓦斯不超限。

工。

七、在两个综采工作面尾巷共打三道木板隔绝风帐，三道并且采用qc—z化学密闭进行漏风密闭。

八、完成了东大巷5道闭墙漏风处理。采用qc—z化学密闭进行防漏风处理。保障了矿井的风量的合理利用率。

九、完成了15#补皮带掘面闭墙一道。

三月份的工作计划：

一、在付井和902按质量标准化建立两个测风站。

二、待15#补轨道和15#补皮带巷第二横贯贯通后在15#补皮带巷构筑闭墙一道。并且对系统和风量进行适当调节。

三、加强对两个综采工作面抽放系统的管理和维护工作，同时对15#综采工作面本煤层抽放管路水的处理工作。

四、加强两个综采工作面的瓦斯管理并且按作业规程进行配风。加大抽放力度，传感器设置和数据准确监测到位，并且瓦斯超限能及时断工作面所有的动力电源，每十天必须进行一次传感器的调校和瓦电闭锁的测试。

五、完善监控视频系统，铺设光缆5000m并增设监控探头5个。

六、完成5图的季度修改完善工作确与实际情况相符。

七、完成全矿井风量分配计划和实施方按的审批工作。

八、待15#15102进风顺槽后和联络巷开口后完成双风机双电源自动源自动切换四台大功率风机的安装工作。

通 风 部

二〇〇九年二月

1. 业绩目标达成 1月份和2月份的销售业绩不是很理想，这两

个月总目标净投资50万，实际完成净投资357511.28万，面对如此不理想的销售业绩，我感到非常惭愧。

3. 业绩目标达成和团队整体战斗力不强的原因分析：

a.招聘渠道太单一，应该结合网络招聘、朋友推荐、同行业挖人等多种渠道去招聘。

b.选人方面也出现了问题，选择合适的人员没有把握准，把个别不符合公司学历等标准或者基本上没有很多资源的人招聘进来，应该根据公司的标准和团队的架构去选择合适的人员。

c.育人方面工作也没有做好，没有给员工系统的专业培训

d.用人方面工作也没有做好，针对不同的员工没有采取一个合适的激励措施，没有时刻关注员工的业绩数据，员工有很多客户注册了而没有实名制认证，实名制认证了而没有入金，没有给员工一个非常合适解决问题的方案。

二、3月份工作计划

1. 业绩目标达成 3月份业绩目标净投资360万

将360万的月度目标分解到每周，第一周60万（老员工3人完成40万，新员工4人完成20万），第二周80万（老员工3人完成40万，新员工8人完成40万），第三周100万（老员工3人完成40万，新员工8人完成60万），第四周120万（老员工3人完成40万，新员工8人完成80万），将360万的目标分解到每人每周，时刻提醒员工业绩完成的情况，对不同的员工采取不同激励措施去激励员工达成目标。

a.主要通过网络发帖招聘、招聘会在2月28号前招4人入职，通过网络发帖招聘、招聘会、朋友推荐、微信朋友圈宣传、

同行业挖人等多种渠道在3月7日前招4人入职其中至少2名资源很丰富的员工。

b.选人方面 合理规划团队成员的组成架构，团队中要有2-3队员工手上资源是非常丰富的，8-9名队员工作态度端正有激情且都是有金融从业经验的。

c.育人方面 给员工做好培训计划，整合公司内部资源对员工在行业前景、公司实力展示、产品及后台使用、风控体系、员工职业生涯规划、实战销售技巧、心态等做系统的专业培训，专业培训以后有针对性的根据员工的需求对部分员工一对一培训和辅导。

d.用人方面 针对不同员工的实际情况，给员工提供开发市场长期策略和短期策略意见，让员工时刻明确自己的目标，对不同的员工在恰当时候给出有效的激励。

e.留人方面 自己以身作则，从严格要求自己做起将团队打造成互帮互助，懂得分享，遇到任何问题，首先从自己身上找问题，永远不找任何客观原因的团队文化，让所有的员工在公司都能感受到自己的价值所在，愿意与公司共同成长。经常与员工沟通，关心员工，经常组织一些聚餐等活动，让员工在公司有一种归属感。

3. 市场活动 动员全队员工集思广益制定合理的市场策划方案（广场舞大妈市场方案、商超小区展业方案、会议营销方案等），给员工提供策略和建议帮助员工全力以赴的去达成目标。

深圳第二分公司市场二部

月工作总结和下月计划篇三

一、 工作纪律以及考评工作

1. 工作纪律

四月份的工作中大多数员工在工作纪律方面执行的比较好，很少有玩电子游戏现象发生。在办公场所喧闹现象已基本杜绝，工作纪律有了很大的进步。所有员工都能按照领导安排的工作内容按部就班的去做自己的本职工作。

2. 考勤情况

与上个月相比本月的考勤执行情况大有改观。多数员工都能认真执行上下班打卡制度，忘记打卡的主动在“外出登记表”中补签。迟到现象也较少发生。

3. “行为表现”月考评工作，从3月份开始已全面开展，其中包括对公司管理人员的考评以及普通员工的月考评两个层面的考评工作。管理人员主要由洪总进行考核。普通员工的月考评工作主要由各部门经理进行考核，在上个月的考评中，洪总对管理层被考核人员的表现均加注了评语，对其一个月的工作以及其它方面的表现都做了明确的评判，从而使被考评人清楚的知道自己在这一个月当中哪些工作有成效，哪些方面还存在着不足，以便于及时纠正。为此在3月份行政部要求各部门负责人效仿这一做法，各部门领导对本部门员工在月考评表中对每个人都要做一个公平、公正的评价，并把考评结果发到每个员工手中。从而使中员工清楚的知道自己这个月的表现，不足之处可及时改进。

二、 培训工作

培训工作在所有的过程当中算是一项重点工作，公司领导也

曾反复强调了它的重要性。但一直以来也没有引起部分员工的足够重视。从本月的培训情况来看可算是有了一些进步，除了个别人没有参加培训外，多数员工还是很认真的参加了学习，尤其是新员工对这项工作给予了充分的重视。从形式上看也有了一定的灵活性，在工作中需要哪方面的内容支持，培训时可以及时调整，体现了培训服务于整体工作。

另外在下个月我们还设想加一门市场方面的课程，根据屠经理所掌握的一些做市场的知识以及多年来的工作经验已在编写教案，通过这样的培训使大家增长知识开拓眼界，以此注入新的理念，我们每一个人都应该用自己的实际工作经验和掌握知识帮助大家共同提高。

三、行政工作

1. 行政工作是一项繁杂的工作，即需要细心更要有耐心，从3月底老员工离职新员工接替工作，这个过程是一个很仓促的过程。很多事情都必须从头熟悉，但是经过两位新员工的共同努力，很快就将这项工作做的井井有条，不但是日常工作做的到位，同时把公司库房的产品以及账目都做了清点，从而给下步工作打下了一个基础。

保证了办公室的整体整洁。

3. 根据洪总的要求行政部已制定出了库房管理制度，经过各位领导的审阅修改后已于4月23日起正式实施，希望各部门涉及本项工作内容的员工能够认真执行这一制度，以确保这项工作管理有序，在实施的过程中还可以随时改进，提高可操作性。

1. 认真落实各项规章制度，做好员工的出勤及工作纪律等方面的工作。

2. 落实好下月的培训计划，认真布置每一次的培训不走过场。

3. 每个月的“行为表现月考评”工作是对每位员工一个月的工作总结要求考评人员要公平、公正的给予评价做到一视同仁。

4. 认真做好日常行政工作，确保每项工作都能准确到位更好的服务于公司整体工作。

网安科技行政部

二〇一二年 四月廿六日

一、主要工作内容。

1. 认真要求组员，按流程教导学员，对每一个学员进行项目测评。对测评不合格学员重点关注，对其缺点进行讲解和调整。

2. 严格要求组员做好车辆安全工作，以及对每一辆教练车车况认真检查，及时维修避免车辆出现问题影响学员练车。

3. 严格督导组员完成车内清洁，让学员得到更舒适的练车环境。

4. 积极配合公司的各个决策，一切为公司利益出发。对于新组的成立积极配合，认真对待分配到新组的员工多给他们机会锻炼，使其在新组得到更大的发挥，为公司做出更多大的贡献。

5. 认真配合好督导工作以便于为公司招到更多学员。

二、本月存在的问题。

四月份从总体成绩来看很不错。但是，四月中整个过程安排还是不够完美。总感觉自己在安排过程中还欠缺一些方式方

法。对学员的进度把控还是不够详细。四月最后一场由于中途没有完全掌控学员进度，导致一些学员在侧方位停留时间过长，进度放慢导致学员整体实力受到一定影响，外加上考试前等待时间过长和考试人数过多安全员催促，导致学员心态受到极大影响。这也是在考试前没有给学员做一些心态安抚和调整。

三、本月工作心得。

四月份相对三月份来说并没有轻松太多，为了出成绩也没有闲下来。各个项目教练也是认认真真的对学员进行教导。教练工作本来就是费心伤神的工作，必须得有耐心和责任心才能教导出好的学员。为了作出好的成绩认真的付出这是比不可少的。认真对待每一场考试，成功和付出是成正比的，这是铁打的定律。虽然，认真的过程很累，但总体效果还是很明显。

四、5月份工作计划。

五月主要计划是延续四月的好成绩，完善四月的不足，使五月份能做出更优异的成绩。

1. 对学员安排的方式方法做出新的改进，提前安排好学员练习的车辆。
2. 完全把控学员的进度，了解每一个学员所学项目的时间。要求每一个教练把每天学员新学项目情况发到b组工作群，以便我及时了解学员进度并做好相关记录。
3. 按原计划严格要求车内清洁干净和车辆安全维护，车况维护。
4. 加强给方面的专业性。包括测评合场。

月工作总结和下月计划篇四

xx来，我县的双拥工作，在县委、县人民政府的领导下，始终把双拥工作作为服务军队建设、巩固军政军民团结的大事来抓，不断加强工作力度，积极与驻县部队配合沟通，采取有力措施落实双拥、推进双拥，使全县双拥工作取得了较好的成绩。

一、健全组织，加强领导，狠抓制度落实

（一）县委、县政府十分重视双拥工作，根据工作需要，上半年及时调整了双拥工作领导小组成员，成立了以县委书记卢为组长，县委副书记、县长徐、县委副书记、纪委书记曾、县委常委、副县长陈、人武部部长杨为副组长，党政军24个单位和部门的主要负责人为成员的双拥工作领导小组。

（二）把双拥工作列入了重要的议事日程。县委、县政府把双拥工作纳入今年全县总体目标，统一部署，统一检查，统一考核，齐抓共管。

（三）加强和完善了双拥工作制度建设。县政府对退伍士兵安置实行政务督办制度，使全县双拥工作逐步走上了规范化、法制化的发展轨道。

（四）根据上级文件精神，我县农村义务兵家属优待金标准从xx年1500元的基础上调整为每人每年2100元；城镇义务兵家属优待金从xx年700元的基础上调整为每人每年1200元。

（五）按照xx县民政局、劳动和社会保障局、卫生局、财政局关于《xx县一至六级残疾军人医疗保障实施办法》的通知以及《xx县重点优抚对象医疗保障实施办法》的通知精神给予优抚对象医疗补助，每季度研究一次，医疗补助经费划拨到各镇，由各镇发放到优抚对象手中。此项措施有力地缓解了优

抚对象治病难的问题。

二、拥军优属工作扎实开展

（一）节日期间认真做好走访慰问活动。今年春节和“八一”建军节期间，县委、县政府组成了慰问组，由县委、人大、政府、政协四大班子领导成员带队，深入到驻县部队以及优抚对象家中进行走访慰问，采取召开座谈会的形式与驻县军警部队官兵座谈，向他们介绍全县经济社会发展情况，倾听他们的意见和建议，了解重点优抚对象的困难。与此同时，还要求各镇也采取多种形式，广泛开展了对革命伤残军人和重点优抚对象的走访慰问活动。春节和“八一”的慰问活动，全县共支出慰问金20余万元。通过开展走访慰问，进一步密切了部队与地方的关系，增进了军政军民之间的团结。

一是认真督促各镇做好重点优抚对象的各种抚恤补助金的发放工作，做到按时、足额发放，并按规定及时调整提高抚恤补助标准。同时，督促乡镇足额兑现义务兵家属优待金，确保重点优抚对象和义务兵家属的合法权益。

二是积极做好农村优抚对象参加新型农村医疗合作保险工作，投入资金28240元为1412名农村优抚对象参保新农合。

三是圆满完成了xx年退役士兵的安置工作□xx年冬至xx年我县共接收退役士兵154人，其中安置回农村105人，其余49名城镇退役士兵中，除8名安置到企业外，另41名仍实行自谋职业安置办法，经过严格的考试考核，有1名考取录用在单位工作，其余40名按规定办理了自谋职业手续，并给他们一次性兑现自谋职业补助金。

（三）积极支援部队建设。县委、县人民政府历来高度重视部队建设，在部队的基础设施建设和日常演练等工作中，从人力、物力、财力、交通、通讯、能源等方面给予大力支持和保障，只要军事需要，地方政府都尽力给予满足。

近年来，随着形势的发展，双拥工作的内容逐步扩展，层次和水平不断提升，驻县部队广大官兵在支援县经济建设、帮助群众抢险救灾、扶贫帮困献爱心以及军(警)民共建等工作中作出了新的贡献，进一步增进了军政军民团结。

(一) 积极支持地方的经济建设和精神文明建设。一年来，驻县部队经常派出官兵深入农村，帮助农民开展科技培训，为村民脱贫致富出谋划策，开展农业科普宣传活动，推动了农村经济的发展。

(二) 积极参与抢险救灾。我县自然灾害频发的县，每当较大的自然灾害发生，驻县军警官兵都按照县委、政府的统一部署，积极派出官兵投入抢险救灾工作。

(三) 广泛开展扶贫帮困活动和爱民服务活动。多年来，驻县部队、发扬拥政爱民的优良传统，把驻地当故乡，视驻地人民为父母，不论驻扎在哪里□xx年县武装部与蟠龙镇宝峰村建立了帮扶关系，从人力、财力上帮助他们。

四、存在问题

我县的双拥工作虽然取得了较好的成绩，但也存在着一些困难和不足。主要问题是双拥工作的机构人员不落实，县上虽然成立有双拥工作领导小组，但无专门的办公室及专职工作人员，日常工作仅由县民政局优抚安置股负责办理，而优抚安置股只有两名工作人员，只能应付优抚安置业务，平时没有更多的时间去抓双拥工作，以致平时对部队开展拥政爱民的情况了解不够，双方在这方面的沟通少，在一定程度上影响了全县双拥工作的开展。

一、强化宣传教育，营造双拥工作的良好社会氛围。把双拥宣传教育作为巩固军政军民团结的基础性工程来抓，广泛开展以爱国主义教育为核心的国防教育，抓好《国防法》、《兵役法》、《军人抚恤优待条例》等政策法规的宣传教育。

二、强化组织领导，推进双拥活动深入发展。根据人事变动和分工调整，及时调整县双拥工作领导小组。广泛深入开展军民共建活动，做到活动经常形式多样，年初有计划，年终有检查，进一步增进了军政军民团结。

三、以巩固省级双拥模范县契机，进一步落实优抚安置政策。20xx年，市双拥办要表彰一批双拥工作模范镇、先进单位、先进个人，我们将作好充分准备，及早安排，确保评选活动顺利开展。

四、加强调查研究，在创新优抚双拥工作上力争有新亮点、新特色。在继承传统工作的基础上，加强调查研究，在落实政策、完善制度、管理创新上下功夫，不断提高为优抚对象的服务水平。

总之，在上级部门领导下，在全民支持拥护下，进一步促进军民、军政情谊发展。重点做好春节、八一建军节两大节日期间的走访慰问活动，走访驻地官兵和部分优抚对象，进一步增进军地、军民关系，巩固我县在双拥工作上取得的成绩。

月工作总结和下月计划篇五

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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明年的工作做的更好。

下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对

销售工作的热情，而缺乏xx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，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，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xx市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。

所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。

对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。

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销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。

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。

下面是公司2014年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。

市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情

况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

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。

三、市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。

在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说来说要比xx小一点。

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。市场是良好的，形势是严峻的。

可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、20**年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做

1、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企业的根本。

在明年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、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，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、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。

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。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，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。

一、深入了解和掌握基本情况。

通过参阅公司资料文件，与各部门管理人员沟通交流和深入一线现场等渠道和形式，对公司的基本情况、各部门人员的岗位职责和部门工作运行情况，公司生产经营状况和各项管理制度、企业的发展目标与方向等有了基本的了解和掌握，为下步工作的开展奠定了相应基础。

二、认真开展各项督促检查工作。

遵循董事长指示和按照会议决议，先后组织参与了安全、卫生、纪律、店面情况检查，公司的人员例会，同时加强了整改、落实、执行情况的跟踪督办、沟通、协调和反馈，确保

了各项工作得到了落实。

三、积极做好沟通协调工作。

对照岗位职责，摆正自身位置，充当好助理角色，紧紧围绕公司的总体目标和经营重点，通过现场检查、沟通谈话、日常指导、查看资料等形式。

及时了解和掌握各部门工作落实情况及工作中的困难与问题，及时把问题列入早会进行商讨、沟通、协调，寻找整改措施和解决方案，提出建议和意见，确保工作中的各种困难和问题得以妥善解决，促进和推动公司各部门凝聚力、合力的形成，促使大家“心往一处想、劲往一处使”。

从而体现公司的团队精神和更好更快地实现公司的总体目标。

四、强化企业管理制度的执行和完善工作。

一是认真熟悉和领悟公司的各项规章制度；二是认真监督和督促各部门对公司各项管理制度、规章制度的执行。

三是及时指出和纠正正在制度执行方面的不足；四是周一早会制度的落实，较好地确保公司各项工作落实到位。

五、确保各项工作准备充分，积极稳妥而有序地进行。

一、根据总经理的要求，结合企业2014年度工作状况，拟定公司2015年度总体目标、工作思路和工作重点，同时督导各部门根据公司总目标分解制定部门年度工作计划并予执行落实。

二、切实做好安全管理工作。

安全生产“责任重于泰山”，安全生产工作的好坏直接关系到企业和员工的生命财产安全，关系到企业的生存和持续、

健康、稳定发展。

要提高认识，明确目标，大力加强安全教育、宣传和培训作，提高全员的安全意识和安全技能；要不断完善安全生产规章制度，强化管理，认真落实安全生产责任制，经常性地开展安全检查，及时对安全隐患予以排除和整改，从而确保企业的安全发展。

三、做好人员的招聘工作，制定好招聘计划，明确好岗位职责，将适合公司发展、愿意和公司共同进步的人才吸收进来。

增补企业的新鲜血液。

四、加强培训教育工作，全面提升员工素质和企业整体实力。

“精干、高效、专业化”的员工队伍是企业的财富，也是企业效益和产品质量的保证。

要推动企业加大培训教育的投入，加强对培训工作的重视，结合企业的实际情况，制订切实可行的培训计划，拓宽培训渠道，创新教育方式，提高培训效果，使企业人员的能力和水平得以提高，全员的技能和素质全面提升；同时要做好人员的招募、选拔、配置与储备工作，做到人尽其才、才尽其用，从而满足企业生产和竞争发展的需要。

五、进一步完善劳动关系的管理。

通过建立劳动合同，提供和创造培训发展机会，实行合同履约奖励、工龄奖励等激励措施，改善企业内外部软硬环境，不断完善劳动关系的管理，达到员工的稳定与企业的和谐发展。

六、推进企业制度化建设和民主化管理进程。

坚持从严治企与人性化管理相结合，制度化管理与民主监督决策相结合的科学管理理念，不断加强和完善考核奖惩制度、责任连带制度、检查监督制度、民主决策制度，逐步将企业纳入制度化、标准化、规范化、民主化的良性管理轨道，实现企业既稳又好又快的发展。

七、做好开源节流和成本控制工作。

大力拓展销售渠道和市场，创新营销模式，提高产品的市场占有率和知名度；改进生产工艺技术，加大产品研制、开发和创新能力，提升产品质量、品位、价格；加强成本控制，堵塞管理漏洞，做好开源节流工作，实现企业效益增长和利润最佳化。

八、当好参谋和助手，为领导决策出谋划策。

要努力加强学习，提高自身素质和水平，增强辅助能力；要广泛听取员工意见，了解和掌握一线情况，积极建言献策，为领导决策提供最佳信息和服务；要积极做好沟通协调、上传下达工作，打造优秀的管理团队。

要做好与政府各部门的联络协调工作，为企业发展创造良好的外部环境；要加大执行力度，始终不折不扣地做好执行工作；要认真履行工作职责，完成公司及总经理交付的各项工作任务，竭力为领导分忧解难，真正当好副手，扮演好助手角色。

九、存在的不足之处：

1、店面管理能力较弱，首次接触、尽快融入和改进，做好监督、检查、落实、整改。

2、公司制度还需要完善和修改，制定出适合企业发展的相关制度，体现正规化、人性化管理。

3、不足之处请给予批评指正，有助于成长和发展。

月工作总结和下月计划篇六

总结和计划是相辅相成的两个部分，总结可以帮助我们更好的制定计划，而计划可以反馈总结内容。以下是小编收集整理有关月度工作总结与下月工作计划，欢迎大家前来阅读。

一 商品质量检查汇总

1，生鲜部水果区水果常有个别腐烂现象，厂家促销员有限，无法确保在每日开店营业前对所管区域内上架水果进行彻底检查，日常销售过程中也不能及时对腐烂水果进行下架处理，针对此类现象，质检部根据实际情况对相关责任人进行了“警告”“罚款”等处理，希望在提高卖场商品质量的同时能促进员工提高工作责任心。

2，生鲜部蔬菜区总体情况较好，但在检查过程中发现个别菜品有积压现象，新鲜程度时好时坏，质检部在日常工作中也经常协助蔬菜区域负责人对菜品进行挑捡处理，并建议厂家采取根据销量确定进货数量、降低不易存放类蔬菜的进货数量，增加进货频率等可行方法减少损耗，从而确保蔬菜且有较高的新鲜度。

3,五月十八日，食品部休闲组发现过期商品，根据《商品质量管理规定》相关条款，质检部对本次商品过期事件做出了相应处理，相关责任人受到经济处罚。罚款不是目的，处罚行为旨在提高员工的工作责任心，从而保证企业在广大顾客心目中的良好信誉。

4,食品部粮油组挂面、调料相继出现无生产日期现象，员工在日常工作中并未对所负责区域的上架商品进行认真检查，

针对此类情况，质检部已对相关区域负责人进行了罚款处理。商品日期是衡量商品质量的标准之一，也是企业在顾客心目中树立良好形象的重要标准，无生产日期类商品的出现，从侧面说明了我超市商品质量的检查工作还应加大力度，只有这样才能确保企业的生存发展命脉。

二 商品价签、合格证的检查

五月十七日，质检部对卖场商品价签及合格证进行了检查。各别柜组商品与价签仍存在不对应现象，有的商品陈列在货架上但没有与之相符的价签，有的商品对应多个单品的价签，还有的价签没有加盖“物价”印章，已经不使用的价签也多出现反插于价签条上等现象。质检部已针对发现的价签使用不规范现象与各区域负责人沟通，希望各柜组规范商品价签的使用，对商品价签进行规范管理，避免给顾客购物增添障碍。

散货区域曾发现商品合格证使用不规范情况，如：合格证上有生产日期但没有商品保质期；商品合格证与商品实物不符。质检部已同厂家促销人员进行沟通，通知厂家对不符合标准的商品合格证进行调换。

三 员工健康证佩戴情况检查

五月十七日，质检部对卖场员工健康证佩戴情况进行了检查，员工皆能按照规定佩戴有效健康证，个别员工健康证临期，质检部已提醒其注意更换新证。

四 市场调研工作

为确保我超市商品在售价上的竞争优势，质检部按照工作计划对卖场商品进行不定期调研并取得一定成效，同品项商品价格均低(或等)于竞争店价格，切实达到了我超市经营服务理念中“价格最低”的标准，各部门也对质检部的市场调研

工作给予了充分配合，对需要变价处理的商品皆能够及时调整。

根据我超市商品品项数量的实际情况，营运各部门的市调工作已经由2次/周调整为1次/周，质检部的市调工作仍按照“日常工作”标准进行，在关注竞争店促销信息的同时对营运各部上交的市调表进行抽查审核，确保市调信息的准确性，及时掌握竞争店商品信息变化，为我超市经营销售提供一定参考依据。

五 盘点前后卖场商品缺断货情况

五月十八日我超市盘点工作如期进行，质检部积极配合管理部进行盘点表发放以及盘点后的查找差异工作。各部门盘点表提前三天上交管理部且无法更改，因此卖场部分商品缺断货情况较严重，新到商品无法上架陈列，致使检查过程中屡屡发现台面商品不丰满，促销地笼、端头商品数量十分有限等情况，盘点后各柜组商品逐渐上架，商品陈列逐渐恢复正常。

六 服务台退换货情况

本月服务台退换货情况较上月有所好转，希望各部门各柜组加强对商品质量的自检自查工作，减少我超市因商品质量问题而引起的退换货次数，树立企业的良好形象。

七 商品报损情况

盘点前质检部曾协助个别柜组处理组内需要报损的商品，发现个别柜组报损商品有严重过期现象，由于柜组人员调动时未能认真细致的对组内工作进行交接，导致部分价值较高的临期商品长久积压，严重过期最后无法返厂调换又无法折价处理，针对此类情况，质检部将建立商品报损登记表，详细记录各柜组商品报损情况，希望各部门各柜组提高对商品的

保护。

一 加大对卖场商品质量的检查力度，尤其是对生鲜部蔬菜、水果区域的检查工作。

二 规范卖场商品价签、合格证的使用，同时对员工健康证的佩戴情况进行不定期抽查。

三 继续开展市调工作，搜集各竞争店最具参考价值的商品信息，为提高我超市销售提出合理建议。

四 对卖场临期商品进行统计。

五 建立各部门各柜组报损商品登记表。

五 按照钻井一公司“开展质量基础年活动”的有关要求，制定企业质量方针及目标，逐步完善企业质量管理体系，制定有关质量管理内容的培训计划，组织员工进行质量管理相关知识的培训，提高员工质量服务意识，为满足顾客需要，实现企业可持续发展做出应有贡献。

购物广场质检部

20__年11月我加入了鑫宇豪，这是我在鑫宇豪工作的第一个月，到现在时间虽然不长，但在领导的指引下学到了很多行政人事方面的知识，在这之间也犯了很多错误，幸运的是都在领导以及同事的帮助下顺利完成了工作。

我很自豪能加入鑫宇豪这个团结向上的集体，虽然大家所处的岗位不同，工作内容不一，但大家都为了同一个目标而努力，那就是怀着道德智造、服务致胜、感恩回报的经营理念，把杨中记百姓百亿百年的精神传到每家每户，以优质的服务鼎力于桶装水行业。要达到这一目标，需要各部门共同努力，人力资源部更应该与各部门做好配合，支持各部门的工作。在本

月，人力资源部与各部门互相配合有条不紊的开展各项工作，得到了大家的支持与鼓励，为了总结经验，继续发扬成绩的同时也为了克服工作中存在的不足之处，下面我将对人力资源部工作进行总结，恳请领导批评指正。

一、11月份工作总结

（一）工作回顾

公司现有人员状况：公司现有在职人员45人，其中企管部1人，综合部13人，业务部28人，市场部2人，大客户部1人。

（二）人事档案管理做好内部资料保管工作

1、11月份应聘人员有40人，新入职员工有7人，分别是：综合部人资专员王华华，财务部库管卓晓辉，客服部话务调度员冯丽玲，运营部水递业务信息员周恩泽，推广部品牌推广员裴殿强，销售部销售业务员郭清山，业务部业务内勤庞君兰。在新员工接受培训期间，让新员工尽快熟悉企业文化、品牌与产品知识，加深员工对企业的认同感，融入鑫宇豪团结的气氛中，为新入职员工办理入职手续，及时进入工作状态。

2、11月份离职人员有1人：综合部人资专员卫文杰。收集反馈离职员工离职的原因，做好离职前沟通、离职手续的完整办理，避免公司财产、声誉受到任何损害。

3、对员工档案进行整理，严格与各部门实际在职人员进行核对，建立和完善公司员工花名册、人事档案明细等。

4、收集整理员工资料，并归类存档备查，逐步使公司人资档案体系建立健全。

11月份在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的

管理、扩展和效益的目标上，人力资源部紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项任务目标作出积极贡献。

二、12月份工作安排

12月份主要以科学化、规范化、正规化、人文化进行体制改革：

（二）、强化培训教育，使员工尽快适应企业发展及本岗位要求：

（三）、人员定岗、定编，结合运营实际，细化分解目标任务，优化考核体系；规范考核制度，加强员工业务考核，做到目标明确、方法可行、激励到位、考核有效。

在这一个月当中，我学到的不仅仅这些，我相信在公司领导的指引下，人力资源部会更好的发挥作用，与各部门相互配合、及时沟通，为公司各部门提供行业精英，发挥员工最大潜力，为公司创造佳绩。

一、努力学习，提高个人修养

二、强化安全工作，落实安全措施

安全工作是幼儿园最重要的工作之一。本学期我们坚持把安全工作放在重中之重来抓，重点落实了以下工作。

1、定期检查全园安全设施，排除安全隐患，每月对全园的水电设施、户外玩具器械消防设施、班级设备、周边环境等进行安全检查并记录，提出整改措施。

2、抓好幼儿接送安全。健全凭卡接送幼儿制度：强调要严格

执行接送卡制度，为保证安全，防止不法分子和精神病人入内及接错、接丢孩子，家长持“幼儿接送卡”到园接孩子。

3、注重班级安全工作。学期初与各位班主任教师签订班级安全责任书，明确安全责任。通过定期开安全会提高教师的思想认识，每月各班级组织幼儿进行两次安全教育，增强幼儿的安全意识与自我保护能力，通过定期检查及时发现不安全隐患，努力做到防患于未然。在教育教学中对安全知识和安全教育的渗透仍然需要我们进一步改进。

三、狠抓常规教学工作，努力提升办园质量

1、我园教师虽然老龄化比较严重，但是老师们还是认真备课、讲课、苦心钻研教材，还主动收集废旧物品，自制玩、教具，进一步提升了幼儿学习的兴趣。同时，我园教师还利用上课之余，把教室环境布置的声情并茂、色彩缤纷。我们还要求教师不断更新教育观念，调整知识结构，加强教育技能改革，积极参加上级组织的各级各类培训。我园三位老师观摩了市里、县里教学能手和优秀教师的优质课，很好的利用这个机会，从中学到很多，对我们是个很大的提高。

2、家园联系

当前，家园共育作为扩展教育发挥各种教育资源的一种手段，越来越受到幼教工作者的关注。为此我园认真致力家长工作，努力探索新时期家长工作的特点。我们倡导教师要建立良好的家园关系，即互相信任、互相尊重、互相学习、互相支持。同时切时做好家长工作，充分发挥家委会的作用，通过多种形式的活动，如家长会、电访、家长一封信等，帮助家长建立全新的育儿观。赢得家长的称赞。

3、上级领导为了幼儿及老师的安全，为我园翻新了整个校园，崭新明亮的教室，宽敞干净的校园环境，让我不得不心甘情愿的服务于它。我除了组织各位教师进行教室的布置，也把

每个班的区角活动都充实制作了很多玩教具外，还把校园环境都做了布置，比如：植物园的栽种，都是我亲手播种、育苗、撒肥、除草才收获的，得到了幼儿家长的一致好评；养殖角的小白兔、母鸡，是在我每天精心的喂养下，长得越来越好；再如：幼儿园操场的跑道、象征着奥运的五环、火炬、体育标志等也都是我在老师的协助下亲手描画的、还有很多琐碎的小事也都是我亲力亲为：到处去收集废旧材料，找各种花的种子、秧苗；用各种废旧物品做体育器械、玩教具、花盆等等。

总之，在接下来的工作中，我们面临的任务繁重的同时，也是大有希望的。困难与希望同在，挑战与机遇并存。让我带着园内所有教师振奋起来、携手共进、埋头苦干、顽强拼搏、抓住机遇、迎接挑战，为开创幼儿园更加美好的明天而努力奋斗！

一、第一季度工作重点

1、加强医院普法教育工作，切实提高__部职工法制观念。

充分利用院里现有的宣传橱窗、公示栏，以及周一院内例会、工会活动等多种形式，认真开展各种法律法规的学习，并使其制度化。具体做法是宣传橱窗和公示栏定期更新一些与广大职工密切相关人人关心的法律法规条款，如《执业医师法》等等，并在院周一例会上有专人带领学习，最后在工会的活动中不定期的举行一些法律知识竞赛，把职工的业余时间吸引到法律法规的学习中来。切实提高广大干部职工的遵纪守法观念，形成一个人人学法，人人懂法，人人守法的大好局面。在医院的日常管理中，经过酝酿和职工的充分讨论制定出我院劳动纪律条例、医院收费差错处罚规定等一系列的规章制度，确实做到在制度面前人人平等，让大家有话说到明处，有意见提到明处，使日常管理民主化。医院领导细分医院工作岗位，做到人人每天有班每天上班有活干，坚决不把闲散人员推倒社会上去，坚决杜绝因闲散人员__，给社会治

安带来负面影响的事情发生。

2、加强医院安全工作，切实保护职工和患者安全。

加强对院内的安全检查，消除隐患。每年定期和不定期地对消防安全进行全面检查，对容易引发火灾、存放危险品及人员集中的场所作重点检查（如药库、病房等），要对消防设施进行定期维护更换，确保消防器材的完好。我院实行院领导值二线班制度，明确每人的时间段分工，值班期间要进行全院巡视，切实把防火、防盗、防破坏等治安防范措施落实到实处，并严格填写值班记录及交接班记录，杜绝重大可防性案件发生。加强与公安部门的协调，切实维护医院及周边地区治安秩序，确保医院稳定。抓好病人医疗安全，落实安全责任制。

严格落实“三级”查房制度，做好病人“四防”工作，做到精心治疗、精心护理，严防医疗纠纷事故的发生。抓好水、电、暖、煤气以及医疗器械的安全使用，加强消防安全设施的维护、检查，做好安全消防工作。严格落实科室安全责任制，搞好不稳定因素排查，发现问题立即整改。制定人防、物防、技防应急措施，确保全院不出现重大责任事故。

4、认真化解和处置各种突发事件和矛盾纠纷，切实维护医院的稳定。

要制定处置重大突发事件的预案，对政治性事件、群体性上访事件、群体性中毒事件、意外伤亡事件和不可预测的事件等；制订相应的预案，并根据情况的不断变化及时修订完善。要认真做好和妥善处。

5、置因医院改革、部分职工的院内不同分工牵涉到个人利益带来的各种矛盾事件。各分管院长具体负责各分管科室的创建工作，与工会成立的争议调解委员会相互配合，及时妥善处置各种突发事件，把不稳定隐患消除在萌芽状态，拦截于

院内，把不稳定带来的负面影响降低到最低程度。

二、保障措施

1、建立组织，加强领导。医院组织成立由院长任组长、分管院长任副组长，各科室负责人为成员的“平安医院”建设小组，的创建活动领导小组，明确了有关职能科室的具体职责任务。将创建活动列入年度考核重要内容，对成绩突出的科室（病区）和个人给予表彰奖励，对措施不利、失职渎职的，严肃追究责任。以“平安医院”创建活动的深入开展，带动医院各项工作上水平。

2、明确目标，落实职责。

具体目标是通过本院开展创建“平安医院”的活动，经过积极努力，确保职工的生命和财产安全，确保正常的诊疗秩序，确保医院稳定，以院长为第一责任人，本着各科室成员负责好自己科室的原则，与科室责任人签订创建“平安医院”的目标责任书，层层落实职责。一旦出现问题，要切实抓好责任追究，并追究直接责任人的责任。

十月份总结大会开场白x公司的家人们，大家下午好！很高兴今天能够担任本次大会的主持人。十月的擂鼓已落，十一月已踏上征途！今天我们欢聚一堂，隆重召开十月份总结大会。现在我宣布x有限公司十月份总结大会正式开始。

1、大会进行第一项由各小队主管分别上台做工作总结报告首先有请奇迹队x主管上台做十月份工作总结，大家掌声欢迎感谢x主管的发言，下面有请巅峰队y主管上台做十月份工作总结，大家掌声欢迎两位主管的发言，是对我们十月份销售工作中得与失的锤炼之笔，让我们对自己工作中存在的优劣势有了更清晰的认识，在接下来的工作中，希望各位同仁都能扬长避短，争取更大的突破。

2、大会进行第二项由各队代表上台发言首先有请奇迹队代表郑x李x分别上台发言感谢奇迹队两位代表的精彩发言下面有请巅峰队代表常x刘x分别上台发言感谢以上四位代表的总结发言，他们的发言犀利明晰，铿锵有力，让我们更加明确自己工作中的问题所在。相信唯有保证条理清晰的开展工作，才能使我们在接下来的工作中突飞猛进。

3、大会进行第三项有请魏总上台为我们做十月份总结及十一月份工作安排相信魏总的话，让我们对11月份的工作有了明确的奋斗方向。感谢魏总为我们提供这么好的平台，培养了一只强有力的团队，相信10月份我们将会携手共进，共创辉煌！分享志之所趋，无远勿届，穷山复海不能限也；志之所向，无坚不摧。结束语在对10月份总结及11月份的展望中，我们的大会接近尾声。我们相信，11月份，在魏总及主管的带领下，我们全体家人同心同德，互帮互助，突飞猛进，我们的工作一定会取得累累硕果，获得骄人成绩。最后，祝全体家人都能在11月份有大的爆发，超额完成目标任务。现在我宣布□x有限公司十月份总结大会到此圆满结束。