

最新度医院工作总结及明年工作计划(通用9篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

度医院工作总结及明年工作计划篇一

一：20xx年工作计划

对于已经打过电话上门拜访过的客户要经常地保持联系，在有时间有条件的情况下送一些小的礼物尽量稳定好和这些老客户的关系。

二：在已经拥有的老客户那里不断的通过老客户挖掘新的潜在的客户从而丰富自己本身的客户群。

三：想要拥有好的业绩就必须要加强学习，开阔视野，丰富知识，采取多种多样的形式特别是要丰富鹤塘地区关于石板材的种类，规格，样式类型等方面知识的积累从而把自身的学业务与交流技能向集合从而更好的发展自己。

四：对自身今年的要求

2：一周一小结，一月一大结。及时的发现自己本身工作上有哪些失误从而及时改正要求自己不要再犯。

3：在与客户见面之前要多了解客户的状态和要求，做好前期的准备工作才能更好的为客户服务从而使自己不会丢失客户。

4：对客户不能有欺骗和隐瞒，这样不会有忠诚的客户。客户是精明的你只能骗他一到两次就会被发现而这样就会使得你

的客户流失。在很多问题上拟合你的客户是一致的。

5: 要不断加强业务方面的学习, 多看书, 多上网查找资料, 多和同行进行交流特别是你的主管经理, 你的企业导师这样才会明白自己有什么错误错在哪里, 明白了自身该如何解决这些问题。

6: 客户遇到什么问题, 都不能置之不理一定要全力帮助他们解决。要先做好人在做生意让客户相信我们公司自身的实力才能更好的完成任务。

7: 对所有客户的工作态度都要一样, 不能泰低声下气。给客户一个健康向上的形象, 给公司一个良好的形象。

8: 自信是一个业务员必备的基本素质。要经常地对自己说我是最棒的, 我是独一无二的。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: 和公司的其他同事员工要有良好的沟通, 有团队意识, 多交流, 多探讨, 才能不断的增加自身的技能。

这些就是我20xx年度的工作计划, 希望可以按时完成

度医院工作总结及明年工作计划篇二

综合办公室是公司总经理室直接领导下的综合管理部门, 是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽, 工作也千头万绪, 有文书处理、档案管理、文件批转、人事管理、薪资管理、采购管理等。工作虽然繁杂琐碎, 综合办公室三名人员各司其职, 分管行政、人事、采购工作, 人员虽然很少, 综合办公室人员却分工不分家, 在工作上相互鼓励, 相互学习。

过去的一年, 综合办公室在公司领导的关心和帮助下, 在全

体员工的不懈努力下，各项工作有了一定的进展，为09年工作奠定了基础，创造了良好的条件。为了总结经验、寻找差距，促进部门各项工作再上一个台阶，现将20xxxx年工作总
结汇报如下。

1、认真做好综合办公室的文件整理工作

20xxxx年1月至11月，按照公司要求拟定综合性文件、报告96份；整理对外发文167份；整理外部收文125份，综合办公室已认真做好相关文件的收、发、登记、分发、文件和督办工作，以及对文件资料的整理存档工作。

2、协助公司领导，完善公司制度

根据公司运行工作实际，协助公司领导相继完善了《规章制度汇编》、《员工手册》等规章制度。通过这些制度，规范了公司员工的行为，增加了员工的责任心。

对在公司召开的会议，会前做好签到本、茶水、椅子、会议通知、车辆接送等各项准备工作，保证会议按时召开。会后完成记录报总经理室。对在公司外召开的会议及接待，及时按照通知要求做好酒店、车辆等预定工作，并做好相关费用的结算工作。

5、组织安排各项活动

20xx年综合办公室组织安排了各种形式的活动，得到了各部门、项目部的支持。元月份组织各部门、项目部员工参加抗雪救灾活动；4月份在指挥部领导下组织了公司团员参加了植物认养活动；5月份起组织全体员工向地震灾区捐款的活动，三次募捐共筹得善款一万三千余元，物资若干；6月份组织员工参加迎奥运火炬方队，为奥运圣火在合肥的顺利传递贡献了自己的力量，同期，组织各项目员工开展从细节入手，提高服务质量大讨论活动。

1、根据需要，及时做好人员招聘及现有人员潜力开发工作

人员招聘是综合办公室人事管理工作中的重点。20xx年随着政务区各项配套设施的建成，物业基层人员处于一人难求的局面，为打破僵局，综合办公室采用多元化招聘手段，与劳务公司签订基层员工用工协议；与周边街道办事处联系输送街道辖区内适龄人员。2月份，公司顺利接管天鹅湖畔小区，综合办公室迎难而上，高效、及时的完成了小区基本人员配置。截止11月份，公司目前在岗人员941人。

3、加强档案、考勤管理，确保劳资无误发放

20xx年下半年，在外借一人的配合下，对公司相关的员工档案、考勤卡等进行了整理，目前档案管理工作基本能达到领导的要求。在劳资管理方面，综合办公室人事管理人员一丝不苟，对公司各部门、项目部送交上来的考勤表、加班表反复核对，发现疑问及时汇报，不造含糊不清的帐表，按时将工资表送交财务。

4、做到合法用工，完善劳动合同签订和社会保险入户、转出工作

20xx年1月1日新的劳动合同法实施，这就要求，对每位新入职员工都须签订劳动合同。改变了以往一贯试用期后签订合同的做法，新的规定在无形中加大了劳动合同签订和社保办理的工作量，综合办公室人事管理人员在日常工作仔细核对每位员工的信息，以保证在劳动合同签订和社保办理中不出错。

由于物业公司一线员工众多，自我保护意识欠缺，在日常工作中经常会出现一些意外伤害。20xx年申报工伤20余起。另，公司于5月份顺得通过公司员工的各项保险基数核定工作。

5、加强绩效考核，制定了合理的办法

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经理室、财务部、律师办、采购全参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

20xxxx年度综合办公室采购围绕控制成本、采购性价比最优的工作目标，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合同价位的基础上下浮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，力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。

3、进一步加强对供应商的管理协调

4、缩减采购时间，力争项目所需特别及时到位

综合办公室采购在总经理室的大力支持下，缩减采购时间，及时无误的将天鹅湖畔小区所需物品采购到位；完成政务综合楼、体育中心外墙清洗工作、绿怡、汇林小高层电梯维保工作以及各部门、项目部所需物品的的采购工作。

2、对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

3、抓制度落实不够，由于公司事物繁杂，因而存在一定的重制度建设现象。

4、公司宣传力度有待加强。

5、对公司其他专业业务学习抓得不够。

这些都需要我们在今后的工作中切实加以解决[]20xxxx年即将过去，新的一年将要到来。在新的一年里，我们将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法；深入调研，掌握实情；加强管理，改进服务；大胆探索综合办公室工作新思路、新方法，促使工作再上一个新台阶，为公司的健康快速发展作出更大的贡献。

度医院工作总结及明年工作计划篇三

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

下半年的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

度医院工作总结及明年工作计划篇四

一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件的原料和辅料，换句话说，生产就是采购员的客户，质量，数量，交货期就是生产的要求。

生产的三点要求对采购员来说就是三项责任：向谁买，买多少，何时买向谁买就是从价格、质量等几个方面考察，选择出合适的供应商。买多少就是根据年度以及月度采购计划，编制采购预算，协调好财务的资金安排何时买就是根据公司生产能力以及各种物资的交货期，确认各种物资合理的最低库存量，既能保证生产，又使库存资金占用最小化。

综上所述，采购员创造的价值在于保障供应，降低成本。但作为一支“以客户为中心”高效的服务团队中的一员，在完成这两项工作的基础上，还需注重自己的工作服务质量，提高生产部门对本部门的满意度，无论服务态度，工作效率，验收和采购流程及产品质量，均需定期自我总结，定期征求“客户”和管理部门的反馈，已记录生产一现部门对采购货物的直接意见和建议。

我认为作为一个采购员最终的价值是成为利润中心，在采购中创造价值。这种价值的创造不仅仅体现在降低成本，还应体现在服务的升值，采购成本直接影响企业收益，企业的价值管理中，采购员是一个岗位，但采购工作是一个跨部门的职能，现代管理思想是谋求每个部门的效益最大化，要让采购成为利润的中心，就需让所有参与采购职能的人员和部门都来关注价值，协同一致。如此方能彰显公司管理的深化。

根据岗位职责和领导的要求，我的主要工作是：

- 1、需从xx和xx购买器件的及时询价，制单，采购及后续申请付款工作及跟踪报关与到货事宜。

2□xx器件的订购与跟踪□xx项目器件修改，器件维修和调拨等等关于xx器件的各类事宜，与xx上海/大连/香港方的沟通与联系。器件邮寄与接收。

3、所有xx项目器件的订购与跟踪□xx项目器件领取，器件维修和调拨等等关于xx器件的本部门事宜及与销售沟通跟踪工作。

4□zz供件的入库确认，清单制作、各部门负责人签字及本部门入库单存档事宜。

5、生产报检项目、生产过程中器件报缺(xx项目□xx项目)数量的调查、确认、沟通、调拨、补订及技术部修改通知单的存档(纸质/电子)，修改器件的调拨与订购。

6、工作各类相关表单的制作，记录，存档(xx进口器件采购台帐、进口器件入出库情况、部门联络单□xx自供件入出库清单、自供件返还件清单、施耐德库存余料调配清单等)。

7、发货时拍照存档，清点标注控制台自供件返还件，制作清单与船厂供件返还器件照片拍摄和存档，相关单据的签字确认。

8、各类器件损坏品及器件缺件的拍照确认存档，部分返还设备与损坏设备的发货事宜。

9、领导交办的其他工作，和其他协助公司或部门工作的临时拍照任务。

全年共新签外购器件采购合同?份，外购材料付款共/美元。
全年负责施耐德项目散件采购计划共/批次。全年修改器件采购单共执行/份。全年安排处理船厂自供件入库共/批次。

全年完成发货返还清单制作和照片拍摄任务/余次。

在过去一年的工作中，我认识到自己在器件知识和工作方法等方面都还存在一定不足，为了让自己成为一个更称职的进口件采购员，努力学习并克服各种不足是必然的。在克服不足的工作学习中也遇到了许多困难与问题，在解决的过程中，使我学到了很多的东西，作为采购的订购统计工作，准确细心是要放在首位的。

作为对待供应商和船厂的沟通，认真耐心也是很重要的，将这些糅合起来是需要手段去引导的。这都是在书本中学不到的，我认为这就是一种工作经验的积累。成功是什么，就是每天进步一点点。从参加工作开始，我一直在努力的充实自己，让自己更快的融入到工作当中，融入到采购这个团队当中。采购部门的工作是讲究配合，讲究团结协作的。a经理b工和很多同事为我的进步也付出了努力，给予了很大的帮助，在此就不一一感谢了。

今年以来，公司的各项规章制度得到进一步完善，本人总是积极适应这种情况，以公司各项先行的规章制度和岗位职能为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为公司做好本人力所能及的工作。

平时注意观察各类器件的安装，并结合自身所学专业了解器件性能、结构及相关知识，努力学习办公自动化软件知识，努力掌握各类表单制作的技巧，提高自己的工作效率。

在日常工作中，我将做到以下几点：

1. 一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照部门的各项规章制度办事。
2. 及时完成各级领导交办的各项工作，要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报。

3. 加强公司内外及各部门之间的联络和沟通，快速的、系统的传递工作信息，保证工作的快速性与准确性。

4. 继续做好存档保密工作；准确及时全面的进行各类表单的记录与存档。

(1) 积极参加公司和领导安排的各类培训，提高自身及相关的工作技能。

(2) 向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。

(3) 通过个人的自主学习来提升知识层次。

一个人的能力是有限的，但发展机会是无限的。“业精于勤而荒于嬉”如不能很快的提升自己的个人能力，提高自己的业务水平，就会被淘汰。当然需要提升自己，首先要一个好的平台，我认为xx就是我最好的平台，我一定会把握这次机会，使业务水平和自身修养同步提高，实现自我的最高价值。

度医院工作总结及明年工作计划篇五

我来到医院工作已有4年多了，在护士长及科主任的正确领导下，在科室同事的密切配合和支持下，我本着“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命精神，踏踏实实做好护理工作，认真地完成了本年的工作任务，并且在个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步。

一、坚持以病人为中心

以质量为核心的护理服务理念适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

在这一年里本人能自觉遵守医院的各项规章制度，服从科室领导的各项安排，认真履行自己的岗位职责，完成各项护理操作，学会认真对待每一件事情，在用心的同时更能细心的帮助病人解决每一件事情，认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人。认真做好医疗文书的书写工作，认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录，对于自己的工作，严格要求自己，三查七对，牢记三基。

二、增强法律意识

认真学习《护士条例》及其它法律法规，积极参于医院组织的学习班。意识到，社会主义市场经济体制的建立，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对护理服务提出更高、更新的需求，因而要丰富法律知识，增强安全保护意识，懂法、用法，依法保护自己。

三、三分治疗，七分护理

在这4年多的护理工作中，我的体会是“三分治疗，七分护理”，于是我越来越能够感觉出护理工作的重要性。于是在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为人民群众的健康事业做出了应有的贡献。

当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改

进和提高的地方。在已经过去的一年里，要再次感谢院领导、护士长的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足；展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。为了医院的美好明天而贡献自己的一份力量！

20xx年是“埋头苦干、创造飞跃”的一年，医院利用一年的时间主抓学科建设及人员培训，护理部在医院领导的带领和支持下重视护理骨干的培养，优化了护理队伍，提升了护理服务质量，加强监督管理，保障了护理安全，同时提高了护理人员法制观念，加大了护理质量监控力度，使全院护理服务质量稳中有升，病人满意度不断提高。

度医院工作总结及明年工作计划篇六

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措施。

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认识。

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。

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，建立一个优良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。

以上是我对20xx年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

度医院工作总结及明年工作计划篇七

一楼的出品主要以“快”为主，不断更换花色品种，适时推出一些各地的特色小吃，主要以“稳住一楼”为出发点，而在二、三楼的菜式出品方面我们将加大创新力度大，，首先将现有顾客很受欢迎的菜式保留，不断精益求精，并适时制订出规范菜式的标准菜单。

服务作为餐饮的第二大核心产品□20xx年我们将紧紧围绕酒店“情满xx□舒适xx”这一系列主题来开展阶段性的循环培训。

通过培训考核再培训的方法不断巩固各类服务知识。计划制定出餐饮优质服务十条，即在服务程序的基础上将一些更细的体现个性化的服务内容，进行归纳形成通俗易懂的十条，

各楼层根据本层不同实际情况进行要求。领班、主管跟踪落实，将整体服务进一步细化，完善，同时通过考核来检验实施效果。

成本控制是今年的工作重点，今年xx规定厨房毛利为xx%[]历年来的毛利率都离这个数有一定差距。今年，我们将从原头开始，对原材料的进货进行严格把关，安排专人负责验收，签单，代替过去各厨房各自验收的情况，从而从原材料成本上加以控制，另外，在厨房原料使用上加强管理，杜绝浪费。

不断完善部门的能源管理制度及xx的管理制度，对低质易耗品控制领出和使用，建立起不同楼层的财产台帐，充分利用现有的各楼层仓库，将各类物品分类码放，避免以前乱堆放的情况，延长物品的使用寿命，在不损害客人利益，不降低服务水准，不影响餐厅环境的前提下，尽最大的努力来实现部门更多的利润。

度医院工作总结及明年工作计划篇八

日常管理：在日常管理上，遵循日事日毕，日清日高的原则，始终坚持当天的工作当天必须完成，做到了下班前不留一张维修单，基本实现故障设备不过夜的目标。加强对部门的管理，从而强化、细化了部门的各项管理。把相关的管理责任明确到人，做到管理工作落实任务不走过场，没有死角。认真组织部门员工学习了景区下发的每份文件和办公例会会议纪要，组织员工召开会议、活动的总结纪要，让员工充分理解其精神。认真落实总经理会议任务中的工作任务，始终强调要求员工能做到的部门管理人员要先做好，切实起到带头遵守景区的各项规章制度。每天坚持召开班前会，每周开周例会。及时签到考勤，早上一直坚持晨会所有流程，营造除了良好的工作氛围。始终坚持周例会制度，做好前一周的总结和本周的主要工作安排。

学习培训：加强人员培训，增强服务意识培训，服务技能培

训

每天下午留出一个小时的学习时间，班组计划培训内容。设立专人跟踪日常维修细节和文明礼貌维修，保障了员工综合素质有了明显的提升。每个周一下午进行文明维修相关技能培训和技能考核，月底考试并上榜公布成绩，并纳入到员工月度考核当中去。通过一系列的改革措施使工程部员工整体素质上了一个台阶，各部门反馈良好。促进每名维修工实现一专多能，充分利用人力资源，控制人员总数，实施末位淘汰，改善服务，改善后台形象，促使工作质量更上台阶；加强传统文化学习，结合前段时间景区开展的传统文化培训应用到日常的工作和生活中。

在20xx年随着景区的.升级改造显著增加，部门员工不怕辛苦，积极想办法动脑筋，解决了疑难工程改造问题。在保障了景区设备正常运行的同时，又对各部门的部分设备进行了升级、更新、改造，为部门解决了切实的困难。

完成的主要任务：

- 1、在提升温泉品质方面：男女宾更衣柜统一维修，池区地砖、灯管维修，桃花池白鹿神汤统一勾缝，将温泉丽人湾破损严重的灯具进行了更换，温泉园区安装led景观灯。
- 2、针对客房内设施维护升级：主楼阳台推拉门统一调试更换了地轮，分两次对主楼楼道、客房、公共区域墙体脱皮进行了粉刷，房务四楼部分区域安装排放扇，山顶公寓统一安装壁灯，别墅栏杆统一焊接加固，双三、独一热水管道改造别墅卫生间排风扇噪音大多次遭到投诉，克服没有检修口、作业空间狭小等难题更换了排风扇，山顶公寓客房空调室外机支架刷漆，主楼中央空调系统更换部分阀门伸缩节，祥鹿苑、别墅区域安装景观灯。
- 3、其他方面：自助餐管道统一改造安装，中厨房安装6个新

灶台，重新改造灶台水龙头，更换景区部分破损严重的配电箱，对观景湖边上腐蚀严重的铁灯杆进行了更换，为了消除安全隐患将景区裸露电源线进行了穿管、走线槽等安全措施确保不出安全问题，更换景区部分区域的背景音乐音箱线，保安部到北门岗重新铺设电话线，监控室监控线路进行了整改等。

升级改造工程：

1、完善景区无线网络系统，餐饮中餐厅安装无线路由，实现餐饮区域wifi覆盖；自助餐厅加装移动信号放大器，解决了自助餐厅没有手机信号的问题。

2、由于主楼地下室发电机使用时间长所负担的区域负荷大，通过技术论证和咨询厂家意见后，把水上乐园发电机和主楼发电机进行了对调。经安装调试后效果良好，保障了电力应急需要，也为公司节约了更换发电机费用。

3、主楼、水景部分房间线路故障导致部分电器不能使用，本着节约方便维修维护的原则，通过想办法制定相应的改革措施，逐一房间进行了整改。

4、温泉中药阁喷漆工程，药蒸房蒸汽管道更换、焊接。

5、节能降耗方面：将景区逐步更换为部分高能荧光灯灯管更换为led的环保灯具，景区2号热水井水泵由于电源线线路改造主楼前喷泉小射灯电源线改造，主楼前柱子灯改为led小射灯改造，将传统文化灯箱好能耗的荧光灯更换更为节能的led灯管。

6、铺设配电室到巨蟒滑道通道电缆线，维修大喇叭机房控制柜，更换其所有平台控制线。

7、大喇叭机房改造大型链接止回阀一台，从而缩短了其抢修

时间提前使大喇叭滑道能够正常使用，改造巨蟒滑道伸缩架，使其不再出现由于操作不当造成的损坏。

以上主要任务及升级改造工程只是其中的一部分，每一项都是至少需要一天或者几天的工程，都是本着节能、便于维护维修，方便使用的原则来做的。凝聚着每一位维修工的聪明才智，甚至要开多次论证会才能实施。

全年景区重大工程升级改造工程：18项；共计完成重大工程共计：24项；在今年(1---11月)工程部共维修单张：12375张。

工程部是后勤保障部门，既是能耗支出大户，又是节能大户。虽然不能直接为景区创效益，但只要做到开源节流，勤俭节约，保障设备、设施良好运行，为客人提供一个良好而又舒适的环境，就是为景区创效益。

为此工程部20xx年针对各部门实际情况进行了设备使用及安全注意措施，使各部门员工增强了安全意识，节能意识，基本做到了人走灯灭，随手关灯的好习惯。并对地下室设施设备进行了多次改造（中央空调系统更换部分老化伸缩节及其配件，对其蒸汽换热器进行了优化调整等），对景区各个区域的照明设备设备加装时钟控制器。使其达到使用合理化、能耗最低化，做到有功最大化。我们广泛征求各种节能措施，员工提出了许多经验和建议，解决了许多实际问题。通过多年来的节能工作，要想继续降低能耗或保持低能耗水平具有一定的难度，但我们并没有停滞不前，而是立足现有条件将节能工作常抓不懈。寻找新的节能途径，把节能减排贯穿于全年的管理之中。如：将景区逐步更换为部分高能荧光灯灯管更换为led的环保灯具，景区2号热水井水泵由于电源线线路改造主楼前喷泉小射灯电源线改造，主楼前柱子灯改为led小射灯改造，将传统文化灯箱好能耗的荧光灯更换更为节能的led灯管，主楼中央空调系统冷却塔的改造。在日常的工作中，加强员工节约意识的学习，注重培养和提高员工的增收节支意识，例如：在维修工焊接物品时能用小电流完成的决

不为了省事，去使用大电流焊接。涉及带材料更换的必须后领班确认后才可更换，杜绝能修再利用的物料被更换掉。晚上值班时及时巡视检查无人开灯的办公室以及空调使用情况，抽油烟机等高耗电设备关闭情况。

在能耗管控方面，坚持每周对各部门水电气进行能耗分析，及时掌握能耗情况，及时和各部门沟通能耗使用情况，做到合理使用每一滴水、每一度电。加大对景区管道、循环泵的巡查力度，为此在上半年对景区的热水管道重新铺设和景区供热系统进行了升级改造□20xx年1-11月份景区用水□784430 m³□较20xx年同期用水□734385m³□多用水□50045m³,同比多用□6.37%□20xx年1-11月景区用电3775999度，较20xx年同期用电4171719度节约3585xx度，同比节约9.49%□20xx年1-11月用煤消耗1775.3吨,较20xx年用煤1925.3吨，同比节约xx0吨，同比节约 8.45%。

度医院工作总结及明年工作计划篇九

跟单员是指在企业或公司运作过程中，以客户订单为依据，跟踪产品、跟踪服务运作流向的专职人员。所有围绕着订单去工作，对出货交期负责的人，都是跟单员。

跟单员广泛存在于订单型生产企业和进出口贸易型企业中，跟单员的工作性质与特点随企业的规模与性质而有所区别，但跟单员总的来说是作为业务跟单与生产跟单而存在的。

1. 业务跟单：也称为业务员，主要是对客户进行跟进。尤其是已对本公司的产品已有了兴趣，有合作意向的人进行跟进。以缔结业务，签定合同为目标的一系列活动。

2. 生产跟单：也称为跟单员，对已接来的订单进行生产安排。对生产进度进行跟踪，按期将货物送到客户手中。其中在生产过程中跟踪质量管理的我们称之为qc□在一些小型的贸易公

司，有时候跟单员和qc工作有一个人承担，这样工作会比较繁琐，容易出错，一般情况之下□qc和跟单是分开的，跟单员主要是掌控订单的进度和时间以及和工厂和客户的沟通，产品质量的控制则有qc进行跟踪。

跟单员的工作几乎涉及的公司的每一个环节，从销售、生产、物料、财务等都会有跟单员的身影出现。特点是：复杂的、全方位的。

1. 责任大。跟单员的工作是建立在订单与客户上的，因为订单是公司的生命，客户是公司的上帝，失去订单与客户将危及到公司的生存。做好订单与客户的工作责任重大。

2. 沟通、协调：跟单员工作涉及各部门。跟单员与客户、与计划部门、生产部门等许多部门的工作是一种沟通与协调，都是在完成订单的前提下而进行的与人沟通的工作，沟通协调能力特别重要。

3. 做好客户的参谋：跟单员掌握着大量的客户资料，对他们的需求比较熟悉，同时也了解工厂的生产情况，因此对客户的订单可以提出意见，以利于客户的订货或下单。

4. 工作节奏多变、快速：面对的客户来自五湖四海，他们的工作方式、作息时间、工作节奏各不相同，因此，跟单员的工作节奏应是多变的。另外，客户的需求是多样的，有时客户的订单是小批量的，但却要及时出货，这就要求跟单员的工作效率是快速的。

5. 工作是综合性的：跟单员工作涉及公司所有部门，由此决定了其工作的综合性。对外执行的是销售人员的职责，对内执行的是生产管理协调，所以跟单员必须熟悉工厂的生产运作流程，以便做出更快更好的反应和决策。

跟单员的工作性质与特点决定了其从业的素质要求：

1)分析能力：分析出客户的特点及产品的价格构成，以利于报价。

2)预测能力：能预测出客户的需求，合作企业的生产能力及物料的供应情况，便于接单、生产及交货的安排。

3)表达能力：善于用文字和语言与客户沟通。

4)专业知识：对所跟单的产品要熟悉，了解产品的原材料特点、来源及成分。知道产品的特点、款式、质量，便于和客户及生产人员的沟通。

5)人际关系处理的能力：处理好与客户、与上级、与同事、与外单位人员的关系，通过他们来完成自己想要做的事。

6)法律知识：了解合同法、票据法、经济法等与跟单工作有关的法律知识，做到知法、守法、懂法、用法。

7)谈判能力：有口才、有技巧。

8)管理与推销能力：对外推销高手，对内管理行家。

9)物流知识：了解运输、装卸搬运、保管、配送等知识。

生产过程跟单主要是了解合作工厂的生产进度能否满足定单的交货期，产品是否按订单生产，因此跟单员要协同qc深入企业的生产车间查验产品的质量与生产进度，发现问题要及时处理。因为生产过程跟单的基本要求是使企业能按订单即时交货及按订单约定的质量交货，所以我们要深入到生产线，查看进度，查看质量。

基本要求为：

按时交货：要使生产进度与订单交货期相吻合，做到不提前

也不推迟。

按质交货：生产出来的产品符合订单的质量要求。

1. 款式样

主要用于设计师看款式效果及生产的用料计算，一般情况下用同类布料打样，允许辅料代用，这步工作可以有时候由公司技术及样板中心完成，也可以由合作工厂完成。期间会涉及到报价规格表，规格表仅仅是供报价用，以便争取到定单，在运用这个表格时应注意每个项目内容与规格，因为这些内容与规格往往同成本直接相关联，任何有利于降低成本而又不改变原有服装的基本要求的方法和建议都可以提出来，经客户同意后即可更改，所有在此规格表中变化的内容，都必须做出注释，以便下一步工作开展的时候前后对应。

2. 批办样

批办样制作前，根据提供的款式样和样品规格表中具体要求逐项进行操作，检查样品的织物组织、结构规格、测量所有的尺寸，确信各个点的尺寸在允许误差范围内。把款式样和相关的规格表给相关的技术人员，审查各疑点难点，以便全面了解样衣的情况。原则上，打批办样用正式主辅料。

3. 产前样

产前样也称为封样，一旦批办样被客户批准合格后，此时客户才提供正确的大货生产用规格表，只有这个产品规格表才是供工厂大货生产用。不可用以前的规格表代替，经常会发生差错，因为经过打样后，客户常更改原有的尺寸，而这个尺寸的更改又往往是不起眼的，在大批生产经营之前，还须打一次样，叫做产前样，在制作这个样衣中，所有的主辅料都必须用以后生产中要用的料，客户完全认可后方可大批开裁。

1. 下达生产通知书。

跟单员接到客户订单后，应将其转化为公司固定格式的生产通知单。通知单要明确客户所订产品的名称、规格型号、数量、包装要求、交货期等。

2. 分析生产能力

生产通知单下达后，要分析合作工厂的生产能力，能否按期、按质地交货，如不能应采取其他的措施，如寻找更多的合作工厂等等，以便保质保量的完成客户的订单。

3. 制定生产计划：

生产计划的制定及实施关系着生产管理及交货的成败，跟单员要协助生管人员将订单及时转化为生产通知单。

4. 跟踪生产进度

a.实际进度与计划进度发生差异，要找原因。通常有下列原因：

1. 原计划错误；
2. 机器设备有故障；
3. 材料没跟上；
4. 不良率和报废率过高；
5. 临时工作或特急订单的影响；
6. 前过程延误的累积；

(4)跟踪生产进度的表单：

具体有：生产日报表、生产进度差异分析表、生产进度控制表、生产异常处理表、生产线进度跟踪表。跟单人员具体根据相关情况进行报表填写。

5. 交期延误：

如是工厂原因，要通知客户，取得同意后方可出货。如不同意，再进行协商，如果协商不成，可能就要进行违约赔偿。

6. 订单更改问题：

客户对已下的订单因市场变化会有更改，有数量方面的(增加或减少)，有包装方面的(彩印或白合)，有交期的变更(提前或推迟)。接到客户要求变更，首先要看改什么能否接收如货已生产的差不多了，已收尾，就不可能再更改。如还没安排，问题不大。如已安排了部份，要进行协商。比如数量要减，我们已按原数量采购了材料，通用的问题不大，如是专用的，客户要承担部份费用。对交期：如要提前，要根据实际情况，在与工厂协商后在订。如要推迟，时间短，问题不大，但如要延迟很长，那仓储费，损耗费要要和客户进行协商，这些费用都需要客户进行承担。

1、面/辅料到厂后，督促工厂最短时间内根据发货单详细盘点，并由工厂签收。若出现短少码/现象要亲自参与清点并确认。

2、如工厂前期未打过样品，须安排其速打出投产前样确认，并将检验结果书面通知工厂负责人和工厂技术科。特殊情况下须交至公司或客户确认，整改无误后方可投产。

3、校对工厂裁剪样版后方可对其进行版长确认，详细记录后的单耗确认书由工厂负责人签名确认，并通知其开裁。

4、根据双方确认后的单耗要与工厂共同核对面/辅料的溢缺

值，并将具体数据以书面形式通知公司。如有欠料，须及时落实补料事宜并告知加工厂。如有溢余则要告知工厂大货结束后退还我司，并督促其节约使用，杜绝浪费现象。

5、投产初期必须每个车间、每道工序高标准地进行半成品检验，如有问题要及时反映工厂负责人和相应管理人员，并监督、协助工厂落实整改。

6、每个车间下机首件成品后，要对其尺寸、做工、款式、工艺进行全面细致地检验。出具检验报告书(大货生产初期/中期/末期)及整改意见，经加工厂负责人签字确认后留工厂一份，自留一份并传真公司。

7、每天要记录、总结工作，制定明日工作方案。根据大货交期事先列出生产计划表，每日详实记录工厂裁剪进度、投产进度、产成品情况、投产机台数量，并按生产计划表落实进度并督促工厂。生产进度要随时汇报公司。

8、针对客户跟单员或公司巡检到工厂所提出的制作、质量要求，要监督、协助加工厂落实到位，并及时汇报公司落实情况。

9、成品进入后整理车间，需随时检查实际操作工人的整烫、包装等质量，并不定期抽验包装好的成品，要做到有问题早发现、早处理。尽最大努力保证大货质量和交期。

10、大货包装完毕后，要将裁剪明细与装箱单进行核对，检查每色、每号是否相符。如有问题必须查明原因并及时相应解决。

11、加工结束后，详细清理并收回所有剩余面料、辅料(特别是商标)。

12、对生产过程中各环节(包括本公司相应部门和各业务单

位)的协同配合力度、出现的问题、对问题的反应处理能力以及整个定单操作情况进行总结，以书面形式报告公司主管领导。

13、在检查过程中一定要公平，真实

1、接到跟单资料与样衣之后，一定要认真的看看，留意细节，根据自己的经验，对可能会出现那些问题让自己事先有个了解。有时一人手上有好几单的，切记不可以混消。

2、到工厂后，一定要按qc流程资料来进行工作，缺一不可。

3、在生产过程中，如发现问题，可以先总结一下，不可一有问题就找厂长什么的，次数太多人家闲烦，在反映问题的同时，你的书面报告也要产生。

4、在写报告时，一定要简单明了，有针对性。不可莫陵两可或太过笼统。在车间发现问题时，可以先记下来，归纳一下在写到报告上来。问题没有大小，按原则办事，不行的就是不行。

5、在工作时，千万不可与外发厂的工人或是管理人员争执，无论你在外面受了多大委屈，千万不可在外发厂里进行吵闹。

6、如果单要洗水的，洗水一般都会洗头缸的，国内的洗水工艺都不是很完备，在洗水厂把成衣洗好之后，在未下车之前，你一定要先拿一些看看，度一下尺寸，千万别指望外发厂或是洗水qc

7、在查货中，难免会遇到货期紧张。在这个时候，你要盯紧了，什么东西都可能会出错。不管它多么的急，无论你是多么老道的qc你千万不可以参与起工作中去，如包装，装箱什么的，千万不可。货出去万一有差错，到时那责任就是你一

人了。

8、在外面，常会有些工作上的应酬，要注意保持形象，掌握分寸。

1、全面准备并了解订单资料(客户制单、生产工艺、最终确认样、面/辅料样卡、确认意见或更正资料、特殊情况可携带客样)，确认所掌握的所有资料之间制作工艺细节是否统一、对指示不明确的事项详细反映给相关技术部和业务部，以便及时确认。

2、务必保证本公司与外加工厂之间所有要求及资料详细并明确、一致！（最好要有文字证明）

3、事先尽可能多地了解各加工厂的生产、经营状况并对工厂的优/劣势进行充分评估，做到知根知底。

4、跟单员言行、态度均代表本公司，因此与各业务单位处理相应业务过程中，须把握基本原则、注意言行得体、态度不卑不亢。严禁以任何主观或客观理由对客户(或客户公司跟单员)有过激的言行。处理业务过程中不能随意越权表态，有问题及时请示公司决定。

5、预先充分估量工作中问题的潜在发生性，相应加强工作力度，完善细化前期工作，减少乃至杜绝其发生的可能性。不以发现问题为目的，预先充分防范、工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细则进一步完善方为根本之道。

6、订单跟单员与订单负责人(操作员)要保持密切的联系，出于双方的利益着想，双与对方沟通，将问题降到最低限度。

[一]、职责与职权：

- 1、协助经理制定服务标准和工作程序，并确保这些服务程序和标准的实施。
- 2、根据客情，负责本部门员工的工作安排和调配，作好交接班工作，编排员工班次和休息日，负责对员工的考勤工作。
- 3、在营业期间，负责对整个餐厅的督导、巡查以及对客沟通工作。
- 4、负责实施前厅员工的业务培训计划，负责下属员工的考核和评估工作。
- 5、妥善处理对客服务中发生的各类问题和客人的投诉，主动征求客人意见，及时向经理反馈相关信息。
- 6、检查结账过程，指导员工正确为客人结账。
- 7、督导服务员正确使用前厅的各项设施设备和用品，做好清洁卫生保养工作，及时报送设备维修单，控制餐具损耗，并及时补充所缺物品。
- 8、督导员工遵守饭店各项规章制度及安全条例，确保就餐环境清洁、美观舒适。
- 9、完成经理交办的其他工作。

[二]、任职条件：

- 1、热爱服务工作，工作踏实、认真，有较强的事业心和责任感。
- 2、熟悉餐厅管理和服务方面的知识，具有熟练的服务技能。
- 3、有较高的外语会话能力和处理餐厅突发事件的应变能力及对客沟通能力。

4、熟悉宴会、酒会、自助餐的服务程序，能够协助经理进行各种形式的宴会、酒会、冷餐会、茶话会、展览会等等的设计布置及安排。

6、组织能力较强，能带领部属一起做好接待服务工作，为客人提供满意加惊喜的服务。

7、旅游大专毕业或具有同等学历，有从事餐饮服务三年以上(西餐服务两年以上)的工作经验。

8、身体健康，精力充沛，仪表端庄、气质大方。

[三]、工作内容：

1、注意登记好部属的出勤情况，检查员工的仪容仪表是否符合要求，对不合格的督促其改正。

2、餐前的准备工作：

(1)、了解当天各宾客的订餐情况，了解宾客的生活习惯和要求。

(2)、根据当天的工作任务和要求分配部属的工作。

(3)、开餐前集合全体部属，交代当天的订餐情况，客人要求及特别注意事项。

(4)、检查工作人员的餐前准备工作是否完整；调味品、配料是否备齐；餐厅布局是否整齐划一，门窗灯光是否光洁明亮，餐台布置是否整齐美观；对不符合要求的要尽快做好。

3、开餐期间的工作：

(1)、客人进餐期间，领班要站在一定的位置，细心观察，指挥值台员为客人服务。

(2)、对重要的宴会和客人，领班要亲自接待和服务。

(3)、对客人之间，客人与值台员之间发生的矛盾要注意调解，妥善处理，但不准介入客人之间的矛盾与争吵，自己处理不了的要及时报告经理处理。

(4)、客人就餐完毕需要督促值台员将帐单汇总交给客人结帐，防止漏单。

(5)、开餐过程中，注意对部属进行考核，对服务好的或者差的，效率高或低等均要记录，在餐后进行奖励或批评。

4、收市后的工作：

(1)、收餐具：收餐后，督促值台员接收市工作程序及标准迅速收拾台面餐具，集中到备餐间送洗碗间清洁消毒。

(2)、布台：收好餐具，换上干净的台布，按摆台规格摆台，恢复餐厅完好状态。

(3)、清洁餐厅：做好上述工作后，搞好餐厅卫生，保持餐厅的洁净美观。

(4)、部属做完上述工作后，要进行全面检查，检查合格后通知员工下班。

(5)、将当天的工作情况及客人反映、开餐中出现的问题，重要宴会和客人进餐情况，客人投诉等等做好记录并向经理报告当天工作。

[四]、权力

1、有调配所属员工工作的权力。

2、对所辖范围员工，有奖惩、晋升或调换工作岗位的建议权。