

最新仓库管理年度总结和明年计划(通用8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。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢?下面是小编带来的优秀计划范文,希望大家能够喜欢!

仓库管理年度总结和明年计划篇一

面对突如其来的新冠肺炎疫情,公司在集团公司的坚强领导下,立足夺取“三标杆一率先”首战首胜目标,紧扣公司“比学赶超”行动方案,坚持“迎难而上、逆势上扬,稳中求进、进中求好”工作总基调,持之以恒做好疫情防控,精准施策助力复工复产,全面有序恢复经营秩序,高质高效履行企业责任,统筹推进稳主业、强党建、防风险、惠民生等各项工作,保持了公司长远稳健发展的良好态势。

截至12月底,公司系统总资产(合并)x亿元,净资产(合并)x亿元,投资收益率x.x%实现入库税金x万元。2020年x月至x月,公司(本部)实现经营收入x万元,总资产x亿元,实现净利润x万元,国有资产保值增值率x%

(一)坚持稳定与提效同步,把国企业主业的“基石”打得更牢。

2020年,受疫情和外部环境叠加影响,公司各项业务均受到不同程度冲击。为对冲疫情影响,公司党委精准研判、精准把握,坚持“稳”字当头,在全力稳住“基本盘”的基础上,谋求进一步发展。

1. 创投风投业务稳中提质。截止x月底,创投风投共完成项目考察x个,新增x等项目投资x个,投资总额x万元;继续向x进

行第二轮出资x万元，接续落实x等x只基金的出资工作，承诺出资总额为x万元，目前已累计出资x万元；市x引导基金共出资x万元，累计回收x.x万元（x基金项目（x家企业）总投资x万元（x基金项目（x家企业）总投资x万元）；通过项目退出、分红、约定收益分配、减资共回收资金x.x万元，有效降低资金风险；已投项目中（x等x个项目ipo成功过会，并在科创板上市。截至2020年x月底（x及相关自主基金管理平台累计在投项目x个，投资金额x.x亿元。

2. 担保融资业务稳中有进。下属x家担保公司以拓展主营业务、加快改革转型、防范化解风险等三项工作为中心，积极探索“投保联动”、间接融资担保等新业务模式，2020年年为x家企业（单位）提供融资性担保x.x亿元，在保余额x.x亿元，较上年同期增长近x%（优先服务我市乡村振兴与城乡融合发展，为城乡一体化建设、三优三保、镇村经济载体建设等提供融资担保，累计担保项目x个，总额x万元；授信规模进一步扩大（x担保公司总授信规模达x亿，x担保公司授信规模近x亿；x担保（x担保合并重组前期工作全部完成，力争于年内完成合并和遗留问题处置化解；全力扶持我市中小微企业度过疫情难关，两家担保公司为中小微企业在原有基础上降低x%的担保费率，对“三农”融资担保金额x万以下的业务减半收取担保费，累计惠利企业x家，担保费优惠共计x.x万元。

3. 融资租赁业务稳中向好。截止x月底，下属x融资租赁（保理）公司合计投放业务x笔，同比增长x%（投放金额x.x亿元，期末租赁（保理）资产余额x.x亿元，实现营业收入x.x亿元，净利润x万元，预计2020年年实现营业收入x亿元，净利润x万元。主动参与x新城建设，累计提供租赁融资x亿元，为x新城开发作出贡献；推动业务重点“回归x”（与x等板块政府机构加强沟通，参与城镇基础设施建设；加快处置逾期、诉讼项目（x逾期租金本息已结清（x逾期租金预计于x月底到位（x（x项目拍卖程序已相继启动。

（二）坚持履职与惠民并行，把国企责任的“担子”扛得更实。

1. 突出一个“实”字，聚力攻坚文明创建。公司党委将文明创建摆在重要位置来抓紧抓实。x月x日，公司迅速召开精神传达会议，贯彻落实“全国文明城市迎检专题推进会”会议精神，部署公司文明创建工作，激发创建热情，营造创建氛围；会后，公司党委随即制定出台《文明城市创建工作难点攻坚专项行动方案》，确定三项目标任务，制定三项整治措施。x月x日，公司领导班子深入x在建工地、托管资产及集贸市场等重点区域进行全覆盖的专项检查，深挖短板弱项、提出整治要求、明确整改时限。x月x日，公司党委组织x名党员参加“x”周末义务劳动，鼓励干部职工积极投身志愿服务，将个人点滴力量凝聚到全市文明创建洪流中。

2. 做到一个“优”字，狠抓项目和资产管理。一是坚决履行安全生产责任。将安全生产作为头等大事来抓，年初即与相关单位、租赁户签订安全生产责任书、安全经营承诺书和安全施工责任书，及时传达安全生产“百日攻坚”会议精神及各项文件要求，每月开展安全宣教、安全培训、安全检查，配合“三治办”及时消除安全隐患，切实保证安全生产稳定。二是统筹推进工程项目建设。全力克服疫情不利影响，质量与进度齐抓，确保工程项目按时按质推进，其中x项目于x月份完成竣工验收，并已办理租赁协议和资产交接手续。x项目x月份完成主体工程建设。x项目x月初完成土建安装招标工作。x月底开始现场施工。x厂房扩建项目已完成开工前立项、报规、招标公告等各项前期工作。三是有力保障资产租赁收益。疫情加重了下属租赁单位的负担，也加大了公司租金催收难度，为此，公司一方面落实租金减免政策，为租赁单位减免租金x万元，另一方面因类制宜、全力催收，确保资产收益按时足额到账，年共计收取租金x万元。

3. 聚焦一个“惠”字，高效推进民生工程。根据市政府安排，

公司年移交接收到x个市区国有产权农贸市场，其中x□x□x等x个市场的标准化改造任务亟需于年内完成。为确保产权平稳移交、改造按时完成，公司多措并举、多方联动，妥善处置市场遗留问题、搭建临时菜场、完成x名人员的安置，并通过公开拍租方式引入x管理公司，以先进的理念为市场改造注入活力，目前x已启动改造□x和x菜场拟于x月份改造，力争年内x个集贸市场通过验收、投入使用，从而为百姓带来实实在在的便利和优惠。

（三）坚持守正与创新统一，把国企党建的“名片”擦得更亮。

2020年，在上级党组织的领导下，公司党委认真履行党建主体责任，充分发挥党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，在非常时期体现非常担当，为助力全市疫情防控取得阶段性成效和加速推进复工复产贡献积极力量。

1. 主动投身抗疫大局，坚决履行国资担当。根据职责定位，公司并不处在疫情防控最前沿，但面对无情肆虐的疫情，公司全体党员干部主动请战、主动作为，在抗疫一线展现出国企职工的应有担当。疫情防控初期，为响应市委关于抽调力量参与疫情一线防控的号召，公司党委迅速组织动员，党员、业务骨干主动请缨□x名党员干部分批参与到“x哨卡”行动支部疫情防控工作中，累计志愿服务超x小时；当复工复产成为主要任务时，公司党委又迅速募集x名志愿者，定点支援督导x镇复工企业，帮助企业解决实际困难，助推各项防疫措施落到实处；在妇女节前夕，公司党委组织x名女职工前往口罩厂帮扶生产，发挥巾帼力量助力抗疫物资生产；此外，公司还全力织牢职责范围内的疫情防控网，扎实做好x大厦、集贸市场、在建工程项目的常态化疫情防控工作。

2. 激发党建品牌作用，精准助力复工复产。2020年□x楼宇党建联盟“朋友圈”继续扩大，吸引即将入驻x大厦的商务局加

入联盟，“联盟情”运动会、党建联盟联席会议□“x超市”等特色活动在进一步加深联盟合作的同时，也彰显出联盟价值，促进了我市餐饮业的复苏□“x”行动支部发挥积极作用□x个行动小组各司其职、各显其能，先后为x家中小企业和个体工商户减免房租x余万元，专项指导x家租赁企业复工，稳步投放应急储备猪肉x余吨，为企业复工复产和农贸商品保供做出贡献。此外□“x”书记项目持续助力脱贫攻坚，公司分管领导再赴帮扶结对村推进特色x产业基地建设，发动下属企业及联盟单位购买滞销茶叶，以精准的产业扶贫和消费扶贫助力该村整村脱贫出列。

3. 自觉提高政治站位，严格完成规定动作。一是推动成果转化，构建长效机制。公司党委坚持以持之以恒抓整改为切口，将主题教育取得的成果转化助推发展的动力，结合当前形势，引领全体党员以实际行动践行初心和使命，不折不扣执行市委市政府决策部署，为全市打赢文明创建翻身仗和安全生产攻坚战献计出力。二是专注练好内功，强化理论武装。公司党委高效率出台《2020年党建工作重点》、《党委中心组学习计划》等规范文件，高规格开展党员冬训，高标准落实“三会一课”制度，高质量组织党课、业务、廉政等专题培训，高要求举办主题大讨论活动，并依托“学习强国”平台、“腾讯云会议室”定期开展线上交流研讨，引领全体党员干部以扎扎实实的理论学习和思想武装来强党性、提素养、增本领。三是推深作风建设，加强纪律保障。公司党委坚定不移加大作风、纪律教育力度，组织召开公司作风建设会议，全力争创市级廉政示范点，常态化开展廉政教育x次、廉政谈话x人次，收集汇总x名干部职工的廉政档案，严格执行“三重一大”事项请示报告x项，引领全体党员干部主动提振精神、优化作风，自觉明纪于心、挺纪于前，为公司发展提供坚实的作风纪律保障。

2020年，公司各项工作按部就班顺利推进，但我们也清晰地认识到，当前公司发展中还存在着一些不足：一是党建工作

的标准和要求不够高，有时还存在重部署轻落实的现象，抓党建工作缺乏经常性、持续性，对下属支部的检查指导力度还不够；二是业务拓展较为缓慢，受疫情影响，我市中小企业扩大生产的意愿普遍较低，业务开拓难度加大，短期内面临的风险也有所上升；三是部分项目建设推进速度不够快，受多种因素叠加影响，个别项目建设和农贸市场改造进度比预期少许延后，造成不良影响；四是文明创建力度还需加大，职责范围内的垃圾分类不到位、环卫整治不及时、违建违停等问题依然存在，尤其是农贸市场和安置小区的整改难度较大，细节整治亟需提升。

2021年，面对未来五年复杂多变、机遇和挑战并存的发展环境，公司将站在新起点，规划新未来，实现新愿景，坚定信心、抓住机遇、应对挑战，奋勇前进，以思变图强的志气、破难而进的勇气、奋发有为的士气，不断开创公司转型升级和跨越发展计划的新局面！

（一）稳主业、控风险，行稳致远促发展。一是进一步增强创投风投项目考察和资金投放力度。强化风险抵御能力，跟进x等项目的股权转让工作，全程跟踪x的诉讼解决方案；提升引导基金管理水平，跟踪管理好已投基金项目，加强与基金管理人的合作沟通，重点落实基金收益的回笼工作；积极扶持本地人才项目，落实扶持金额x万元左右。二是进一步增强担保融资风险控制和代偿清收力度。常态化开展法务例会，提高准入门槛，完善反担保措施，形成风控闭环，做到风险隐患早发现、早处置，全力确保资金安全；着力加强代偿资金的追偿力度，探索发掘灵活多样的追偿办法，加快清收回笼速度，确保2021年清收实现开门红。三是进一步增强融资租赁业务开发和不良资产处置力度。优先服务民生和新基建领域的项目，充分发挥企业在区域内的竞争优势，积极参与高端制造业建设，重点聚焦本地“百强”企业和政府平台的融资租赁需求；严格风控审核，对立项、上会项目从严把控，确保优质项目快速高效过会落地，一般项目严格筛查、谨慎推进，最大限度降低不良资产发生率。

（二）勇作为、敢担当，尽心尽力履职责。一是吹响“集结号”，强力推进文明创建。从全面统筹、从细节入手，做实“三项整治”，做好x个集贸市场□x大厦、在建工地、托管资产等责任区域的文明迎检工作，团结带领全体干部职工常态化参与志愿服务和义务劳动，为全市文明创建大局贡献国企力量。二是打响“发令枪”，妥善推进工程项目建设 and 资产管理。会同第三方安全服务机构及政府安监部门联合检查，至少每半个月进行一次安全巡查，以强硬手段确保安全无事故；同步推进x个工程施工进度，力争x月完成x项目建设，年底完成x建设项目主体工程建设□x月底完成x厂房扩建项目建设并交付承租方；加强对下属集贸市场承包经营方□x物业的监督管理，抓好招租拍租及租金催收，最大限度提高租赁资产效益。三是按下“快进键”，加速推进集贸市场改造。将集贸市场改造当作关乎百姓切身利益的大事，加速推进x个集贸市场改造工程，确保2021年一季度完成x菜市场改造，完成x和x菜市场改造，年内通过x个集贸市场的改造验收并投入使用，切实增强民生福祉。

（三）把方向、管大局，驰而不息抓党建。一是抓牢疫情防控工作。进一步提高站位，贯彻落实上级部署要求，慎终如始抓好公司责任范围内的疫情防控各项工作，同时加大舆论宣传，引导全体党员以持之以恒的行动，让党旗在疫情防控一线高高飘扬。二是加大理论学习力度。发挥好党委中心组和组织生活会作用，利用好“x·夜学堂”“x讲坛”等平台载体，学习好、宣传好、贯彻好党的最新方针政策，让新思想、新理论、新政策更加深入人心，不断提升党员政治理论素养。三是夯实党建工作基础。强化对下属支部党建工作的指导，切实提升基层党建工作水平，扎实做好“三会一课”、党员发展、党建信息宣传报送等工作，促使党建工作朝着规范化、科学化的方向发展。四是创新党建工作方式。进一步创新党建理念，加速推进“创新型、服务型”党组织建设，不断增强党组织的领导力、号召力、凝聚力，切实实现党建驱动发展的根本目标。五是加强党风廉政建设。全面落实党风廉政

建设责任制，强化理想信念、宗旨意识、党风党纪和廉洁自律教育，不断增强党员干部廉洁从业的意识，筑牢思想防线，确保干部职工清白做人、清廉做事。

仓库管理年度总结和明年计划篇二

20xx年即将到来，为完成了公司下达的各项指标，加强工作作风建设，提高思想认识，严格落实公司各项条款，加强工作的积极性和主动性，提升车险理赔服务工作，全面提高工作业绩，提升服务质量，现将20xx年工作计划如下：

一、努力学习，提高业务水平

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是xx营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

二、进一步拓展销售渠道

xx市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

三、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握

公司产品和其他xxx产品的销售情况以及整个xx市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

仓库管理年度总结和明年计划篇三

xx年上半年，本人继续在127团农业科挂职锻炼，在所党委的关心指导、127团党委的正确领导、所在部门的支持下，我珍惜机遇，认真学习，主动参与；思想政治素质、服务群众意识、基层工作能力等方面都有了较大的提高，实现了个人得成长、服务基层的既定目标。通过坚持不懈地学习，使自己的政治素养和理论水平得到了提高。

(一) 挂职工作

从去年6月到今年5月底，本人在127团农业科进行了为期一年的挂职锻炼。作为副站长，本人负责推广站日常管理，协助农业科做好全团植保、栽培工作，项目申报和完成总结，课题的田间调查、中期进展及各种实验工作。在本人的努力和同事们的大力配合下，推广站超额完成了团下达的盈利指标，顺利完成了杂交棉育苗移栽课题，撰写了移动式滴管项目的总结。育苗移栽试验田长势喜人，单株优势明显，在同类试验中拔得头筹，获得师领导的多次表扬，参观者络绎不绝。挂职期间，本人能够主动适应，全身心投入挂职锻炼工作；自觉学习，努力做好挂职锻炼工作。虽然，本人挂职时间不长，但受到了127团领导和同事们的一致认可。

(二) 课题组相关工作

挂职锻炼结束后，按照所党委及领导的指示，我来到玉米课题组工作。在新的部门、新的领域，本人积极学习新知识，协助小组负责人，较好的完成了各项工作任务。一是主持了复播用向日葵品比试验课题，引进、收集向日葵品种材料，进行引种试验。今年共引进杂交食葵64个，油葵9个，对各生育期内性状进行了田间调查、记载综合表现及与对照品种的

差异，客观评价参试品种特性与生产利用价值，根据试验结果，筛选出产量高，早熟性较好的向日葵品种品系5个。中熟品系3个。二是参加了玉米组课题，协助课题主持人种植玉米材料千余份，积极做好相关田管工作、植保工作及杂交制种工作。与全组同仁共同努力，克服困难，互相理解、支持、帮助，较好的完成了年初的计划。

(三)销售部工作

xx年10月，经过认真考虑，我申请到所销售部工作，在新的工作岗位上，本人虚心向领导同事学习，团结同志，努力工作，提升业务能力。通过多渠道积极联系，目前，调回毛籽23吨。在这一过程中，本人能坚守在加工现场，跟车拉运，确保了加工的数量和质量，也为来年的销售工作打下一定的基础。

在今后的工作中本人将与销售部领导同仁共同努力，相互协作、支持，认真做好完成销售季节的各项任务。

我严格按照两个务必以及《党员干部廉洁自律承诺书》来约束自己;按照xx提出的权为民所用，情为民所系，利为民所谋来严格要求自己;时刻保持谦虚谨慎、不骄不躁的作风。不论是生活交友，还是工作学习，我都能时刻保持清醒的认识，看我的言行是否与党和人民的要求相一致，是否与xxxx的要求相一致。努力从自身做起，严格遵守廉洁自律的各项规定，不该拿的不拿，不该占的不占。

过去的一年取得一些成绩和进步，但一些方面还存在许多不足，一是学习的多，实践的少。二是执行的多，创新的少。工作中谨慎有余，开拓力度不够。在今后的工作中，我将认真思考不足，努力改善，使自身的思想、道德修养，业务能力提高到新的水平。

仓库管理年度总结和明年计划篇四

俗话说光阴似箭，不知不觉中回首将近一年的工作，走过了不平凡的2011，又迎来了神秘的2012，有硕果累累的喜悦，也有于同事协同攻关的艰辛，它让我成长很多。

可以说虚心学习，努力工作，是我一直以来所坚定的征途，回首过去，内心不禁感慨万千，虽然说没有轰轰烈烈的战果，也算是经历了一段不平帆的考验和磨练，我相信，只要经得起时间的考验，我们才可以成长，才可以一直走下去。

如今紧张而充实又充满神秘的2012已将要接近尾声了，今年在各位领导的关怀下，各位同事的共同努力下，一起脚踏实地的工作与学习。在人力也相当紧张的九月中旬cg第三个楼层开始进入爬破阶段，虽然当时条件非常艰苦，陈组、李组依然没有放松对我产线的关心和支持。

通过两个月的努力，产线的进步来源于各主管的指导，言身传教。课长组长以及各位线长都是我学习的良师益友。都能帮助我提高自身能力，存在的潜意识，一些细节性的东西。俗话说；魔鬼藏在细节里，给自己定位定向，更正缺点，来填补美中不足。

2022年度工作计划

1、结合学习，掌握新产品类型，新产品的制程，品质的要求。产线安排现场生产管理制度，如“8s”提高操作能力，还要有缺陷原因分析和异常处理。熟悉了解设备操作，减少物料报废，良率的提升。

2、与各线长交流工作经验，了解生产状况和生产安排合理安排人员工位，稳打基础。

3、观察线体生产问题结合实际问题思考。从人、机、料、法、

环的五大角度分析，发现解决实际问题的方法并设定改善措施。

1、严格按照WI来要求员工作业操作方法并了解新产品的物料用途、及物料管控。

2、生产相关制度，安全措施的宣导、出勤、工单结案、良率以及品质的要求。

3、产线中产出的不良机台原因分析，不良率的统计UPH的跟踪，来料外观不良的标准。从而达到品质意识。

1、培养多技能工，提高实际操作能力，加强对员工多技能培训，并对重点工站人员加以储备，为后续人员的调整打好基础，或当人力异动时能够调配，加强干部对员工的培训，如物料的管控，干部要对员工不定时的做陷阱测试，让员工了解物料管控意识的重要性，针对意识较弱的员工进行培训，安排干部宣导教育，以此来加强我全员的物料管控意识，从根本上杜绝物料丢失事件在本班出现，培养一个有团队合作精神，有品质、技术、有担当、有责任感的强力团队。

2、干部的培养，干部是我们的基础，干部能力的高低决定着我们工作的成败，我们要对干部进行实际操作培训，提高干部个人能力，强化干部素质，提升干部专业技能，培养具备综合素质的干部，加强干部业务能力、沟通能力、及完成事情能力。

3、明白自己的职责，培养协调和沟通能力，利用空闲时间分析，自己的不足，吸取他人经验和技能，那些不同之处细节，多想怎样提高新产品的效率。

2021年是稳定发展的起步之年，累积基础工作经验。回顾以往相结合，努力创造关键一年，核心竞争力。不断加大培训新干部的技能，使其加以历练，纠正一分姿态去努力工作。

对今年的当务之急必须做到一个转变，一个认清，转变工作角度，也要认清工作形势。必须跳出原始思维方式，以积极的心态迎接挑战。迎接即将到来的2022，做出终结、分析、感受喜悦。提升自我学习技能，学习新产品相关资料，尽美尽善去迎接每一个挑战。即使还有一些不足，我相信，我们正在通向成功的明天。

以上是我的本年总结，没有到位的地方还请领导多多指导，我会继续努力的。

一年来，在经理的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的的好评。总结起来收获很多。

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得了一定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了经理的肯定。

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响超市的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对超市里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

这一年，虽然工作取得了一定的成绩，但还有很多发展的空间，我相信，只要我和我们收银员一起努力，一定会把工作做得更好。

时光飞逝，20__年已过一半。在公司领导的帮助和指导下，在各部门的大力支持和配合下，采购部认真落实了集团公司物资采购的相关规章制度，加强了物资计划管理，不断提高管理和服务水平，为公司的生产经营提供了坚实可靠的物资保障。

一年的工作。

1. 规范采购流程，严格控制采购流程。

在公司领导的指导下，在各部门同事的监督下，采购部积极响应集团公司关于材料采购的规章制度，细化采购管理流程，全面提高公司采购管理水平。

二、加强采购人员自身要求，坚持采购原则。

廉洁奉公，保持良好的工作作风。

3. 制定采购预算，合理分配采购资金。

制定采购预算是对项目采购成本的估计和预测，是对整个项目资金的理性规划，以提高项目资金的使用效率，优化项目管理中的资源配置，从而更好地控制采购成本。

4. 加强供应商管理，了解每个供应商的资产证明，索要资产证明。

选择供应商数量时，要避免单一资源，寻求多种供应，保证

所选供应商承担足够的供应份额，从而获得供应商的优惠政策，降低材料采购的价格和成本。五、做好采购合同跟踪制度，包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

6. 建立采购账户管理系统，定期与仓库、财务和供应商对账。

七、加强对采购市场的调查了解，时刻把握原材料价格走势。

8. 加强成本管理，以性价比为原则，在满足生产和技术需求的前提下控制成本。

二、工作业绩。

1. 上半年完成采购合同86份，采购材料总额。

约为370万元。

2、工作任务完成率100%。

3、采购物资质量安全事故为零。

4、资金合理利用率100%。

5、采购物资质量合格利用率99%。

6、为公司节约成本在8%以上。

三、工作中的不足

1、工作经验不足。

2、工作细致度不够。

3、与各部门的沟通不够。

四、下一步的工作目标

1、细化采购管理流程。

企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度，是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。细化采购管理流程,从而全面提高公司采购管理水平。

2、加强采购知识的学习，努力提高自身的业务知识。

质量与价格永远是采购工作的主题。采购人员的技术能力与业务水平直接影响到采购工作的质量和效率。

3、加强与各部门的沟通协调工作，积极主动的向生产、技术部门请教，更好更准确的掌握生产和技术等部门所需物资的性能，更好的服务于生产、技术。

20__年转瞬即逝，在这一年里我经历了很多、学会了很多、同时也收获了很多。在这一年里我通过不断的努力，加强管理、技术学习，加强了车间的现场管理，把好质量关，尽自己的努力把工作做到;在这一年里，在公司领导的正确领导下，扎实整改，稳定生产，圆满完成了20__年的生产任务。

20__年如下：

1、强化安全意识，落实安全措施：高度重视安全生产工作，充分利用班前会，向员工进行安全教育，使员工清楚了安全工作的重要性，提高了员工安全工作的防范意识。

2、基本保证了生产进度：全年共完成220个订单与样机，其中90%的是保证了进度要求。这在上年有所提高，其中不能保进度的大多都是希望的，这也与我们员工和管理者的技能有关，质量与效率都不是很高。

3、提高生产效率：人员合理调配，规范工作纪律，培养了一部分技术员工。生产效率的提高在装配组表现的最为明显。

4、加强基础设施的建设：(如工桩。夹具。样板等)努力为生产服务来保证生产效率。

20__年需要改进的：

20__年就要到了，在即将开始的新一年的工作中，为了在今后的工作中取得更好的成绩，我将朝着以下方向努力：

- 1、完善车间的各项规章制度，用制度规范职工的行为。
- 2、奖惩分明，进一步发挥骨干作用和调动全体职工的积极性。
- 3、进一步加强日常管理工作的程序化，做到责任到人、分工明确、各负其责、协调互助。
- 4、进一步完善每一种产品的计划、备件、材料、消耗的记录管理，为生产和效益服务。
- 5、合理搭配人员分配工作，取长补短，充分发挥每一个人的优点。
- 6、个别职工和班组长质量意识不强，对待工作中出现的质量问题不够重视，严重影响车间整体形象。以上问题，我们会在明年的工作中重点解决。

20__年自己需要加强的：

- 1、完善各项制度及操作流程。
- 2、提高自身管理水平，完成工作任务。
- 3、摆正工作态度，调整心态，不断接受新的挑战。
- 4、培养沟通，协调能力。

20__将努力学习管理知识，积极参与各种疑难问题的分析及解决，不断提高自身的技术水平，使自己的技能和管理水平更上一个台阶，使自己能更好的为生产服务，为公司创造更大效益。

时间在不断的流逝，但我们的任务却必须不断的加强!在20xx年的这段时间里，我作为xx商场的保安人员，在工作期间，严格遵守队长命令，坚守自己的岗位区域。并谨遵公司的规定，在工作时间打气十二分的精神，保护商场的安全，维持xx区域的秩序稳定!

一年的时间过去，除了在工作中个遵守公司的规定和要求之外，我们也受到了领导和队长的的很多指点。在工作中每一

次训练和会议都帮助我们更好的提高了工作的能力，还大大完善了我们在工作上的服务性!这也让我们能很好的给每位来商场的客户提供服务和帮助，给商场带来更好的口碑和便利!如今，一年的时间匆匆而过，我在此对自己的如下：

我主要负责商场xxx区域的保安工作，在工作期间，我认真负责的保证自己区域的稳定和安全。保证商场内不会出纠纷、打闹，要及时尽心调解，并做危险的预防工作。工作中，我会紧盯人群的情况，防止有盗窃的行为发生。一年来，我们共发现盗窃情况x次，并都成功抓获并追回。尽管我负责区域并未出现盗窃，但我也一直在工作中保持警觉，保证及时出现问题自己也能第一时间赶到现场。当然，我衷心的希望这样的行为再不会在我们商场发生。

商场人来人往，除了做好秩序的维持，最重要的就是保证商场的安全。在工作期间，我密切关注人流密集情况，有必要时进行调整，防止出现踩踏情况。此外，原创。从栏杆到电路，再是安全出口的开闭情况，在工作期间我都会做好检查，对有安全隐患的地方及时报告维修。

回顾这一年的工作情况，我有以下几点问题需要积极的解决：

- 1、加强自身的服务，提高沟通能力，这样会让制止顾客一些不安全行为的时候变得更加轻松。
- 2、提高安全知识，自我的安全知识还不够完善，培训中学习的知识尽管非常的实用，但我自身也不能松懈，要更加去扩展自己的安全知识。
- 3、加强个人能力的锻炼，在工作外，我不仅要加强身体的锻炼，更要扩展自己作为保安人员的素质。

在保安岗位上日复一日的工作尽管枯燥，但我绝不会松懈自己的责任，我会带着如火的热情在工作中坚守岗位，保卫商场安全和秩序！

是本人在财务科工作的第二年。在一年的时间里，本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、

兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用，做出了贡献。

一、通过进行政治理论学习和参加政治活动及各种竞赛，本人在思想上、行动上与党中央保持高度一致，同时使得政治思想素质和执法水平得到了极大的提高，加强了廉洁自律、拒腐防变的能力，增强了执法和服务意识，为做好财务工作奠定了思想基础。

二、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

1、顾全大局、服从安排、团结协作。今年，根据财务科的工作安排，本人从原来的记账岗位上调整到报账岗位上。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，熟悉了报账业务，与全科同志一起做好财务审核和监督工作。

2、坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责财务报账工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，坚决不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

3、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。今年以来，由于场所整体搬迁和会计基础规范化整改工作，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成报账工作，本人还同时兼顾科里的内

勤工作及其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成报账任务的同时，兼顾内勤，做好预算，管理劳教存款，出色地完成各项工作任务，起到了先进和榜样的作用。

4、爱岗敬业、提高效率、热情服务。在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传培训工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，获得了民警职工的好评。

本人作为劳教系统的一名财务工作者，具有双重身份。因此，在平时的工作中，既以一名劳教工作人民的标准来要求自己，学习和掌握与劳动教养相关的法律法规知识，做到知法依法、知章循章。又以一名财会人员的标准要求自己，加强会计人员职业道德教育和建设，熟悉财经法律、法规、规章和国家统一会计制度，做到秉公执法、清正廉洁。在实际工作中，将劳教工作与财务工作相结合，把好执法和财务关口，实践“严格执法，热情服务”的宗旨，全心全意为民警职工服务，树立了劳教工作人民警察和财务工作者的良好形象。

为了能够适应建设现代化文明劳教所和实现我所会计电算化的目标，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。通过学习会计电算化知识和财务软件的运用，掌握了电算化技能，提高了实际动手操作能力；通过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

回顾即将过去的一年，我感慨万千，xx是我人生旅程中转折的

一年，从挂职锻炼结束后，调到玉米组工作，再到现在的销售部工作，每一个岗位对我都是全新的领域。一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下，我能尽职尽责，不断强化学习意识、纪律意识，较圆满的完成了承担的各项任务，现将一年来的工作总结如下：

xx年上半年，本人继续在127团农业科挂职锻炼，在所党委的关心指导、127团党委的正确领导、所在部门的支持下，我珍惜机遇，认真学习，主动参与；思想政治素质、服务群众意识、基层工作能力等方面都有了较大的提高，实现了个人得成长、服务基层的既定目标。通过坚持不懈地学习，使自己的政治素养和理论水平得到了提高。

(一) 挂职工作

从去年6月到今年5月底，本人在127团农业科进行了为期一年的挂职锻炼。作为副站长，本人负责推广站日常管理，协助农业科做好全团植保、栽培工作，项目申报和完成总结，课题的田间调查、中期进展及各种实验工作。在本人的努力和同事们的大力配合下，推广站超额完成了团下达的盈利指标，顺利完成了杂交棉育苗移栽课题，撰写了移动式滴管项目的总结。育苗移栽试验田长势喜人，单株优势明显，在同类试验中拔得头筹，获得师领导的多次表扬，参观者络绎不绝。挂职期间，本人能够主动适应，全身心投入挂职锻炼工作；自觉学习，努力做好挂职锻炼工作。虽然，本人挂职时间不长，但受到了127团领导和同事们的一致认可。

(二) 课题组相关工作

挂职锻炼结束后，按照所党委及领导的指示，我来到玉米课题组工作。在新的部门、新的领域，本人积极学习新知识，协助小组负责人，较好的完成了各项工作任务。一是主持了复播用向日葵品比试验课题，引进、收集向日葵品种材料，进行引种试验。今年共引进杂交食葵64个，油葵9个，对各生

育期内性状进行了田间调查、记载综合表现及与对照品种的差异，客观评价参试品种特性与生产利用价值，根据试验结果，筛选出产量高，早熟性较好的向日葵品种品系5个。中熟品系3个。二是参加了玉米组课题，协助课题主持人种植玉米材料千余份，积极做好相关田管工作、植保工作及杂交制种工作。与全组同仁共同努力，克服困难，互相理解、支持、帮助，较好的完成了年初的计划。

(三)销售部工作

xx年10月，经过认真考虑，我申请到所销售部工作，在新的工作岗位上，本人虚心向领导同事学习，团结同志，努力工作，提升业务能力。通过多渠道积极联系，目前，调回毛籽23吨。在这一过程中，本人能坚守在加工现场，跟车拉运，确保了加工的数量和质量，也为来年的销售工作打下一定的基础。

在今后的工作中本人将与销售部领导同仁共同努力，相互协作、支持，认真做好完成销售季节的各项任务。

我严格按照两个务必以及《党员干部廉洁自律承诺书》来约束自己;按照xx提出的权为民所用，情为民所系，利为民所谋来严格要求自己;时刻保持谦虚谨慎、不骄不躁的作风。不论是生活交友，还是工作学习，我都能时刻保持清醒的认识，看我的言行是否与党和人民的要求相一致，是否与xxxx的要求相一致。努力从自身做起，严格遵守廉洁自律的各项规定，不该拿的不拿，不该占的不占。

过去的一年取得一些成绩和进步，但一些方面还存在许多不足，一是学习的多，实践的少。二是执行的多，创新的少。工作中谨慎有余，开拓力度不够。在今后的工作中，我将认真思考不足，努力改善，使自身的思想、道德修养，业务能力提高到新的水平。

仓库管理年度总结和明年计划篇五

时间一晃而过，转眼间_年的时间就这样匆匆过去。在过去的_年来，在站长的关心及各位同事的帮助指导下，我认真履行岗位职责，求真务实、扎实工作，较好的完成了全年的各项工作任务，使我在思想觉悟、理论水平和工作能力都得到了很好的锻炼和提高。回顾这一年的工作，在取得一定成绩的同时也存在诸多不足，现就本人一年来履行岗位职责以及学习、工作、廉洁自律等方面的情况简要总结汇报如下。

一、思想方面

_年来，我虚心向领导、同事学习工作经验、工作方法和相关业务知识，加深同事之间的感情，对待工作求真务实、积极主动、认真负责，踏踏实实地做好自己的本职工作；同时坚持政治理论业务学习，工作中严于律己，在生活、工作上做好自律，能够正确对待个人得失，管好自己。

二、工作方面

这_年，我踏实工作，始终保持良好的工作状态，加快工作节奏，努力完成好各项工作任务。

主要有以下几项工作：

- 1、完成堤防实际工程量的核算。
- 2、按照年度工作计划安排，完成了各项目的招标工作。
- 3、配合王佳完成剩余项目的招标工作。
- 4、对分管的两个维修养护项目施工进度及工程量及时进行核算，存在设计变更内容的及时与设计院沟通，确保项目建设顺利进行。

- 5、完成20__年人饮工程的工程量核算，并申请验收及审计。
- 6、按照上级要求，按时按点，在规定时间内上报各类信息及报表。
- 7、积极配合完成各类抽查，检查并按时上报各类总结及整改报告。
- 8、配合其他人员完成相关工作。

三、存在的问题

这_年来，我在工作和生活中还存在一些不足和差距，主要表现在：

一是工作创新意识不够。有时候就是按部就班的完成工作任务，缺乏创造性，思路不新。

二是工作效率不高，由于个人原因，对待工作热情不高，重心掌握不深，导致自己的好多工作出现拖拉现象。

三是业务水平能力不足。对理论知识的学习不够深刻，遇到问题不能及时解决，让自己在工作上不能及时准确的处理问题。

四、下一步的打算

总之，这短短的_年，我身子也在不断成长。通过从实践中学习、从领导和同事那里学习，让我在各方面有了一定的收获和进步。在以后的工作和生活中，我将尽心尽力，扬长补短，不断学习，努力进取，提高自身的业务素质，锻炼自己的工作能力，总结经验，吸取教训，把自己的工作做的更好。如果有不足之处，请大家及时批评指正。

仓库管理年度总结和明年计划篇六

(一)抓管理，全面提高规范经营水平

一是建立健全各项制度。我们不断健全完善了内控制度、管理规定、实施细则及各种管理办法，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

二是加强业务管理。在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：制定了《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

三是完善考核机制。随着保险竞争越来越激烈，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我们除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，还按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中，能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我们在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了上级公司的好评。

(二)抓销售，积极开拓市场

一是层层落实任务指标。年初，我们就针对地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我公司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化

和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

二是加大市场拓展力度。今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。我们与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，主动把握市场，消除了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。针对已失业务，我们要求业务内勤把全年流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

三是积极参与竞争。面对外部竞争所带来的业务压力，我们始终保持着沉着冷静，客观面对现实情况，主动寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战。公司多次向当地政府主要领导汇报工作，突出汇报我们是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我们积极参与了全民创业调研活动，与领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使政府对我们热心参与地方工作表示满意，还对我们正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们给予肯定，从而对我们的工作给予了很大地倾斜。我们要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员；对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

四是加大市场占有面。根据当前阶段的保源情况，年初，我们经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产

保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务。同时与教育部门取得联系，班子成员多次与分管教育的领导、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

五是开展劳动竞赛。我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以良好的成绩超额完成市公司下达的任务。

六是狠抓理赔管理。今年以来，我们狠抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。据统计，截至目前，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

(三) 抓服务，树立保险行业的良好形象

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容。在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进了业务的发展。

一是转变服务观念，办活保险服务。为使保户满意，我们进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限

以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。承诺服务制度的建立，使我司今年接收的个理赔案件，都有效落实在承诺服务时间之内，平均结案速度提前了3天左右，受到保户的好评。

二是转变工作作风，提高工作效率。我们简化办事程序，实行一条龙服务，打破以往让保户自己找办公室办理业务，将所有工序集中营业大厅一起办公，并在大厅各窗口设明显标志，配导办员咨询员，使保户在一处就能办理完全部手续。同时实行办理业务限时制，每笔业务办理最长不超5分钟，为保户提供了方便快捷的服务。实行大案、疑案跟踪制度，主动为保户到交警部门协助处理事故，为保户提供了保险职责以外的服务，给保户提供了方便；在事故车辆修理上，实行现场定损，一次性结案；在修理厂修车，提前预算，车修好，只需保户交很少的差额，其余款项由公司与修理厂结算，缓解了保户交费困难，保障了保户迅速恢复生产。

三是树立保险形象，打造财保品牌。我们下发了《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事。我们在广泛开展创建“文明科室”，争当“文明优质服务标兵”劳动竞赛的基础上，实行了礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

(四)抓队伍，不断提高员工素质

一是加强思想教育。我们一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持进行了“两个条例”、党的xx大和xx届三中、四中、五中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高

了思想和认识，增强了政治敏锐性。注重加强党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的干部队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

二是大力引进人才。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。公司十分重视对人才的选拔，招聘和使用打破用人界限，实际中以事业留人，以感情留人，以待遇留人。我们采取现招现用、培训提高和人才储备的办法，通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了财产保险的行列，保证了短期和中长期的人力资源。

三是加强人员培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。我们通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工自学成才，提高全体员工的专业水平和综合素质。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终进行综合评价。

四是关心员工生活。公司始终把费用向一线倾斜，在思想和经济对每位职工都给予了亲切的关怀和帮助，每位职工每逢生日都会收到公司送去的祝福，从而调动了员工的工作积极性和创造性，进一步增强了员工的使命感和责任感，公司上下到处充满着团结、拼搏、进取向上的良好氛围，为公司各项任务的完成打下了坚实思想和人才基础。

一年来的工作虽然取得了一定成绩，但是离上级领导的要求和保户的期望还有一定差距，还存在一些问题和不足：一是思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，组

织、协调和沟通不够；二是面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多，造成了少部分业务的流失；三是客服的基础工作有一定的差距，如：制度建设、人员配备、工作流程、服务网络和信息支持等都不够；三是服务意识不强、措施不力，服务体系和服务网络不够健全，服务的办法不多，也没什么特色。

随着市场变化和竞争的不断加剧，在今后的工作中，我们将牢牢地把握市场的主动权，加强争夺市场的力度，加快抢占市场的速度，进一步拓展市场。

一是加强思想政治工作，加强学习，认真贯彻执行总公司的各项方针政策，树立服务的观念、管理的观念。

二是转变思想观念，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

三是强化服务意识、完善服务职能，改善服务措施。改变以往传统的服务观念，大胆创新，强化服务的角色定位，采取全方位的服务措施，形成一个具有品牌的特色服务。

总之，新的一年，我们面临着新的机遇和挑战，面临的困难很多，工作压力将更大，要求会更高。我们将在上级公司的领导下，以党的精神为指导，牢固树立和落实科学发展观，团结一心，齐心协力，勤奋工作，把各方面的工作做的更好，努力开创保险工作的新局面，为我公司和保险业的发展作出新贡献。

仓库管理年度总结和明年计划篇七

是本人在财务科工作的第二年。在一年的时间里，本人能够

遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用，做出了贡献。

一、通过进行政治理论学习和参加政治活动及各种竞赛，本人在思想上、行动上与党中央保持高度一致，同时使得政治思想素质和执法水平得到了极大的提高，加强了廉洁自律、拒腐防变的能力，增强了执法和服务意识，为做好财务工作奠定了思想基础。

二、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

1、顾全大局、服从安排、团结协作。今年，根据财务科的工作安排，本人从原来的记账岗位上调整到报账岗位上。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，熟悉了报账业务，与全科同志一起做好财务审核和监督工作。

2、坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责财务报账工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，坚决不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

3、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。今年以来，由于场所整体搬迁和会计基础规范化整改工作，财务工作的力度和难度

都有所加大。除了完成报账工作，本人还同时兼顾科里的内勤工作及其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成报账任务的同时，兼顾内勤，做好预算，管理劳教存款，出色地完成各项工作任务，起到了先进和榜样的作用。

4、爱岗敬业、提高效率、热情服务。在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，获得了民警职工的好评。

本人作为劳教系统的一名财务工作者，具有双重身份。因此，在平时的工作中，既以一名劳教工作人民的标准来要求自己，学习和掌握与劳动教养相关的法律法规知识，做到知法依法、知章循章。又以一名财会人员的标准要求自己，加强会计人员职业道德教育和建设，熟悉财经法律、法规、规章和国家统一会计制度，做到秉公执法、清正廉洁。在实际工作中，将劳教工作与财务工作相结合，把好执法和财务关口，实践“严格执法，热情服务”的宗旨，全心全意为民警职工服务，树立了劳教工作人民警察和财务工作者的良好形象。

为了能够适应建设现代化文明劳教所和实现我所会计电算化的目标，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。通过学习会计电算化知识和财务软件的运用，掌握了电算化技能，提高了实际动手操作能力；通过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

仓库管理年度总结和明年计划篇八

年份：一整年，如2012年十二个月，根据业务性质和需要确定起始和结束日期。以下是为大家整理的关于，欢迎品鉴！

【篇一】年度总结及明年计划

回首20__年，有太多的美好的回忆，20__年本人来到长京行工作，但是惟有20__年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。20__年初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业

务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20__年度的工作。现制定工作划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

二、因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、今年对自己有以下要求：

1、每月应该尽努力完成销售目标。

2、一周一小，每月一大，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

【篇二】年度总结及明年计划

俗话说光阴似箭，不知不觉中回首将近一年的工作，走过了不平凡的2011，又迎来了神秘的2012，有硕果累累的喜悦，也有于同事协同攻关的艰辛，它让我成长很多。

可以说虚心学习，努力工作，是我一直以来所坚定的征途，回首过去，内心不禁感慨万千，虽然说没有轰轰烈烈的战果，也算是经历了一段不平帆的考验和磨练，我相信，只要经得起时间的考验，我们才可以成长，才可以一直走下去。

如今紧张而充实又充满神秘的2012已将要接近尾声了，今年在各位领导的关怀下，各位同事的共同努力下，一起脚踏实地的工作与学习。在人力也相当紧张的九月中旬cg第三个楼层开始进入爬破阶段，虽然当时条件非常艰苦，陈组、李组依然没有放松对我产线的关心和支持。

通过两个月的努力，产线的进步来源于各主管的指导，言身传教。课长组长以及各位线长都是我学习的良师益友。都能帮助我提高自身能力，存在的潜意识，一些细节性的东西。俗话说；魔鬼藏在细节里，给自己定位定向，更正缺点，来填补美中不足。

2022年度工作计划

1、结合学习，掌握新产品类型，新产品的制程，品质的要求。产线安排现场生产管理制度，如“8s”提高操作能力，还要有缺陷原因分析和异常处理。熟悉了解设备操作，减少物料报废，良率的提升。

2、与各线长交流工作经验，了解生产状况和生产安排合理安

排人员工位，稳打基础。

3、观察线体生产问题结合实际思考。从人、机、料、法、环的五大角度分析，发现解决实际问题的方法并设定改善措施。

1、严格按照WI来要求员工作业操作方法并了解新产品的物料用途、及物料管控。

2、生产相关制度，安全措施的宣导、出勤、工单结案、良率以及品质的要求。

3、产线中产出的不良机台原因分析，不良率的统计UPH的跟踪，来料外观不良的标准。从而达到品质意识。

1、培养多技能工，提高实际操作能力，加强对员工多技能培训，并对重点工站人员加以储备，为后续人员的调整打好基础，或当人力异动时能够调配，加强干部对员工的培训，如物料的管控，干部要对员工不定时的做陷阱测试，让员工了解物料管控意识的重要性，针对意识较弱的员工进行培训，安排干部宣导教育，以此来加强我全员的物料管控意识，从根本上杜绝物料丢失事件在本班出现，培养一个有团队合作精神，有品质、技术、有担当、有责任感的主力团队。

2、干部的培养，干部是我们的基础，干部能力的高低决定着我们工作的成败，我们要对干部进行实际操作培训，提高干部个人能力，强化干部素质，提升干部专业技能，培养具备综合素质的干部，加强干部业务能力、沟通能力、及完成事情能力。

3、明白自己的职责，培养协调和沟通能力，利用空闲时间分析，自己的不足，吸取他人经验和技能，那些不同之处细节，多想怎样提高新产品的效率。

2021年是稳定发展的起步之年，累积基础工作经验。回顾以往相结合，努力创造关键一年，核心竞争力。不断加大培训新干部的技能，使其加以历练，纠正一分姿态去努力工作。对今年的当务之急必须做到一个转变，一个认清，转变工作角度，也要认清工作形势。必须跳出原始思维方式，以积极的心态迎接挑战。迎接即将到来的2022，做出终结、分析、感受喜悦。提升自我学习技能，学习新产品相关资料，尽美尽善去迎接每一个挑战。即使还有一些不足，我相信，我们正在通向成功的明天。

以上是我的本年总结，没有到位的地方还请领导多多指导，我会继续努力的。

【篇三】年度总结及明年计划

20x年初，我经选举成为x镇人民政府副镇长，协管招商引资及工业工作，期间接管教育工作近一年□20x年9月，我获选连任x镇人民政府副镇长。近年来，在镇党委的正确领导下，我积极适应工作变动的需要，围绕大局谋发展，脚踏实地抓落实，充分履行职责，较好完成了各项工作任务。

工作中，我注重学习，着力提升自己的政治素质和业务素质，为履行职责奠定了扎实基础。

一是认真学习政治理论。深刻领会构建和谐社会的要求，做到带着问题学、带着兴趣学，深入学习十八大会议精神，切实增强科学发展意识，着力强化领导工作的科学性、预见性、原则性和创造性。

二是为全面熟悉情况，我认真学习了近年来长镇相关文件材料，经常下村调研，深入了解情况。同时还对长镇近年来经济发展的总体情况、人口自然情况、经济、教育、科技等各方面情况进行学习、了解，增强了对镇情的认识。

三是学习业务知识。为了富有成效地开展工作，我一方面注重学习工业经济相关业务知识，长期关注宏观经济趋势和产业热点，深入研究市委、政府相关文件精神，通过专业刊物及深入调研及时掌握精细化工等x主导产业的发展动向；另一方面，注重学习企业办证相关知识，努力为企业提供优质代办服务。

此外，我自觉把工作实践当作学习提高的过程，深入实际，虚心向其他班子成员学习，养成精思、善谋、实干的习惯，不断提高工作能力。

近年来，我按照“想干事、会干事、干成事”的指导思想，对镇委、镇政府的中心工作，摆正位置，积极配合，做到和镇政府主要领导及领导集体的意志合弦合拍；对领导交办的任务和自己分管的工作，主动谋划，勇担责任，不断改进工作方法，认真履行岗位职责。

工作中具体做到了四个强化：

强化招商，夯实工业经济发展基础。全力招商，以诚意留人，以服务感人，今年，我包挂的格林美、国网通航等项目相继签约落户。20x年至今，全镇共招引落户项目26个，其中格x四个项目均投资过亿，初步形成以x工业小区为平台的精细化工及以x创业园为平台的机械电子及无纺布加工三大优势产业，以x大市场为主体的循环经济产业园已着手规划。

强化措施，强势推进项目建设。任何一个工业项目引进之初，就将开工、竣工、投产时间同投资规模、强度一并作为硬性要求写进协议。强化项目督办，每个项目专人联系，专班负责，倒排工期，定期督办，确保项目建设进度。20x年，全镇续建、新建项目达18个，仙磷化工乙醇胺扩产等9个项目先后建成投产。

强化服务，持续优化发展环境。一方面打造平台，不断完善

园区硬件设施建设。投入1000多万元进一步完善了x精细化工小区□x创业园的道路、绿化、排污管网、电力线路等基础设施建设;以x等重大基础设施为依托的临港工业园纳入市政府重点在建项目, 园区规划及配套基础设施建设已着手谋划。另一方面转变作风, 进一步优化发展软环境。着力于建立、完善、落实安商、护商的各项制度, 为落户项目提供“一站式”、“保姆式”服务, 实行挂牌保护、零收费保障措施。严禁任何单位或个人到企业乱检查、乱罚款、乱收费、乱摊派, 严肃查处效能不高、服务不优、影响发展的人和事。镇工业专班不遗余力为企业提供优质服务, 多次受到x公司等招引企业好评。

强化责任, 落实党委工作任务。在具体负责的劳动和社会保障、统计、科技、废钢园管理及前期负责的教育、安全生产等工作上, 我按照镇党委及分管领导要求, 主动谋划, 弹好钢琴, 同时对镇党委临时交办的各项工作任务, 不推不卸, 全力落实, 较好地完成了各项工作任务。

三、严于律己, 恪守廉政纪律

一是廉洁自律到位。协管工业, 与企业家打交道、交朋友是工作需要, 我坚持自重、自省、自警、自励, 在交往中把握分寸, 在沟通中加深理解。我坚持“三不”原则, 即不该拿的不拿, 不该要的不要, 不该去的不去, 做到耐得住寂寞、防得住诱惑、管得住小节。

在日常的工作生活中, 我始终坚持“做官先做人, 万事民为先”的原则, 坚持以“权为民所用、情为民所系、利为民所谋”的要求, 不断地规范自己的言行, 正确行使手中的权力, 做到廉洁从政。

二是执行规定到位。在廉政建设上, 我坚持以抓艰苦奋斗、艰苦创业和勤俭搞建设、埋头谋发展为重点, 注意教育和引导身边人自觉做到生活上不攀比、待遇上不奢侈, 紧紧围绕

年度工作和建设目标，一步一个脚印地抓落实。对身边工作人员，我总是严格要求，坚决杜绝“吃、拿、卡、要”现象。

到x镇任职以来，我能够认真履行职责，工作上取得了一些成绩，但我深知，这都是镇委、镇政府的正确领导和广大干部群众密切配合、大力支持的结果，我在学习、工作方面还存在很多不足，主要表现在：

一是调查研究问题的深度和广度不够；二是领导艺术和工作方法还有待于进一步提高。

今后，我将在镇党委、政府的正确领导下，深入学习贯彻十九大会议精神，虚心学习，加倍努力，扎实工作，推动工作取得新成绩，努力为促进x镇经济和社会各项事业跨越发展做出应有的贡献。