

2023年钢材库上半年工作总结(优质7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

钢材库上半年工作总结篇一

某某年，在党委的集体领导下，我团结带领司令部的全体党员干部，围绕贯彻落实科学发展观这条主线，按照自己的工作职责和工作任务精心理清工作思路，细致安排工作规划，积极配合班子整体，扎实实施具体工作，使自己分管的各项工作进展的井然有序，较好地完成了上级交办的各项工作任务，为团队全面建设快速、健康、有序发展做出了贡献。就我个人而言，并无惊天之言，也无动地之举，只是兢兢业业、做了一些平淡无奇的工作。我本人也并无过人之处，只是干了应该干的事，尽了一个、部门首长的职责。下面就一年来的思想、学习、工作、生活情况总结如下。

一、取得的成绩

1. 加强学习，强化一个真字。某某年我加强了理论学习，不断提高自己的理论素养。在工作中利用一切机会学习。在学习的时间上注重一个钻字，在学习的范围上体现一个广字，在学习的内容上强调一个深字，在学习的运用上突出一个活字。致力于解决预备役部队的各种复杂问题，自觉加强政治理论特别是科学发展观、某某届三中全会精神的学习，通过网络、书刊和报纸学习其他单位的先进经验和相关专业知

个新的提高：一是政治理论水平有新的提高。能够正确把握科学发展观的精神实质和丰富内涵，对党的最新理论有了比较系统地掌握。二是政治鉴别力和政治敏锐性，执行政策的能力有新的提高。三是统揽全局、协调各方的能力有新的提高。在工作中能够站在大局的高度抓方向，抓重点，抓主要矛盾，带动全面。能够把干部群众拧成一股绳，充分调动方方面面的积极性和主动性。

2. 坚定信念，做到一个信字。作为部队士官，本人深感只有堂堂正正做人、踏踏实实做事，才能赢得人们的拥戴和信赖，才能更好地团结和带领广大党员干部开创新业绩，才能不辜负组织的信任和官兵的重托。本人始终坚持加强思想修养，保持三种状态，树立良好形象。一是始终保持着开拓创新的精神状态，一直保持着争创一流的工作热情。二是始终保持着务实的精神状态。一年来，本人始终保持着强烈的事业心和责任感，以建设务实高效的司令机关为己任，坚持说了就算，定了就干，干就干好的原则，不搞形式主义和表面文章。三是始终保持着艰苦奋斗的精神状态。近年来，本人能够坚持发扬艰苦奋斗的优良作风。在生活上艰苦朴素，勤俭节约，不横攀竖比，不奢侈浪费；在工作上吃苦耐劳，始终保持一股勇气和锐气；在思想上能够树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉抵制享乐主义和极端个人主义等不良思想的侵蚀，时刻提高警惕，严以自律。

3. 身体力行，常念一个带字。在工作中时时处处发挥领头羊应有的示范、表率、带动作用：做提高素质的领路人、做政治上的明白人、做群众的贴心人、做作风上的正派人、做经济上的清白人、做工作上的带头人。一是发挥模范带头作用。着眼打造务实、高效、一流的司令部机关，以身作则、身先士卒，坚持要求部属做到的，自己带头做到，要求部属遵守的，自己模范遵守，充分调动和发挥了同志们积极努力工作、争创一流业绩的积极性，凝聚了司令部工作的合力，提高了工作效率和工作水平。一年来，我没有一次无故迟到，早退，不上班的现象。节假日、双休日值班也从不擅离岗位，都是

二十四小时在位。二是提高谋事能力。坚持谋事在先，增强工作的预见性，在谋全局、抓大事上超前运作，变被动为主动，及时、客观、有效地为领导决策提供可资借鉴的信息导向和参考价值较高的建议、意见。三是坚持办实事、求实效，提高协调能力和督促落实能力。主动协调好方方面面的关系，凝聚各部门工作合力。加强对团队中心工作、重点工作的督促检查，提高抓落实、求实效的工作能力，使党委的重大决策得到较好地贯彻和落实。

4. 要求部属，坚持一个严字。按照学有所思、思有所悟、悟有所行、行有所果的思想和忠诚党的事业，维护党的纪律的原则，要求自己和部属必须坚持做到三常：常学，在刻苦学习中夯实自己履行职责所需理论水平的根基；常思，在创新中提高履行职责的能力水平，努力在理性思考中提高判断问题、筹划工作和指导落实的能力素质；常用，在工作实践中研究新情况、谋划新思路、解决新问题、求得新成效。成为知识型、谋划型，务实型，开拓型，复合型的参谋人才。自觉并要求所属人员做到政治上不麻木，具有政治上的敏锐性；政策上不糊涂，具有办事的原则性；纪律上不淡薄，具有谨慎的纪律性；管理上不松弛，具有自律的约束性；生活上不失控，具有作风的严谨性；工作上不务虚，具有求真的扎实性。

二、存在问题

1. 学习方面存在差距。

一是与用科学的理论来武装头脑的高度有差距，自我感觉学习缺乏系统性、组织学习缺乏经常性。二是同与俱进的思想有差距，思想解放不够、创新意识不足。三是与务实高效的工作作风有差距。在快、深、严、实、韧字的体现上还不够。

2、在工作上有时存在着不扎实、不细致、不深入的问题。在日常业务工作中有时存在着满足于现状，上面布置什么就干

什么，工作方法平平踏踏、照抄照搬的现象。有时工作不够刻苦，工作不够深入，精力和能力没有地发挥，脑勤、嘴勤做得比较好一点，手勤、腿勤做得差一点。

钢材库上半年工作总结篇二

首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理，做好日常核算

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

三、个人见意措施要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

总之在20__年里，继续加大现金管理力度，提高公司财务人员操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成20__年工作计划的各项任务，为某某公司的稳健发展做出更大的贡献。

钢材库上半年工作总结篇三

- 1、服从领导, 遵守各项规章制度。
- 2、负责仓库日常管理工作。
- 3、根据实际工作状况, 积极提出经营和管理的合理化建议。
- 4、按仓库规定收发料。
- 5、物料进仓入库, 仓位的筹划与正确的摆放。
- 6、仓库的安全工作和物料保管防护工作。
- 7、作业单据的正确开制、确认与交接。
- 8、每日物料明细账目的登记。
- 9、盘点工作的具体安排执行与监督。

任职要求

- 1、熟悉仓库货品的进、出货管理流程，货品出、入库的电脑开单及录入记帐工作。
- 2、熟悉仓储进、销存帐务、统计等作业，熟练电脑文书处理及erp系统*作。
- 3、每月库存盘点，单据的整理及归档。
- 4、工作认真负责、细心，勤快有条理, 能吃苦，能承受加班。

5、熟悉仓库货品的进、出货管理流程，货品出、入库的电脑开单及录入记帐工作。

管理制度

1. 坚守工作岗位，不得擅离职守，不做与值班无关的事项。
2. 熟悉业务，认真钻研，提高业务水平。文明值班。积极妥善地处理好职责范围内的一切业务。
3. 重大、紧急和超出职责范围内的业务，应及时地向上级业务指挥部门、公司领导汇报和请示，以便把工作做好。
4. 加强安全责任，保守机密，不得向无关人员泄露有关公司内部的情况。
5. 维护好室内秩序。做到整洁卫生。禁止在工作时间大声喧哗。无关人员不得随便进入该室。爱护公物，杜绝浪费。
6. 坚持批评与自我批评。团结互助，互相尊重。
7. 遇有特殊情况需换班或代班者必须主管同意，否则责任自负。
8. 按规定时间交接班，不得迟到早退，并在交班前写好值班记录，以便分清责任。

仓库是个储存物料的地方，从供应商进料，把物料发放给生产线都经过仓库。

仓管员主要就是负责物料的收发，其次则是储位管理(物料的归位，利于存取)和料帐管理(你的料帐一定要准确，要不生管和物控就没法作出物料订购计划而影响生产)。

做仓管要注意的事项是：

1. 料帐要准确(这点是最重要的，生管作出生产计划时不可能每次都会看你有无实物，他会看你的帐，如果有帐无物的话就会生产因欠料而停产，严重影响成品出货;有物无帐的话则会造成浪费，物控看你的帐，但他并不知道你有实物，他会继续下单订购)。

2. 储存位置管理。你的物料摆放要有规律*(按物料的种类或按物料的编号摆放)，以便能及时来料的归位和备出物料。如果生产线需要一套机型的物料明天生产，他要求你今天把物料备出来，但你的物料摆放不规范的话，找一种物料都要半天，备出那套都要两天，你就会影响生产进度一天了。

3. 及时跟催欠料。在你料帐都准确的情况下并不排除有欠料的情况。因供应商的原因，有些物料不会及时交货，而生产已经进行，那你就需要提供备料时的欠料给你的上司让他们去跟催物料了。如果你备料的时候知道欠料了，但你不提供一份明细给你的上司让他去处理，那么责任就落到你头上了。

钢材库上半年工作总结篇四

一、基本情况：

全镇9个行政村，总人口26560人，流动出人口2505人，共设有15个村卫生室，村卫生室覆盖率为100%。

二、加强组织领导，落实工作责任。为确保工作顺利进行，加强全院卫生工作组织领导。年初，召开了专题会议，制定了20xx年度工作计划，并召开了20xx年初村医工作安排会议。会上，镇分管领导陈航做了重要讲话，对村医工作做了一些要求和强调，公共卫生科将各村的任务、指标下达到各村卫生室，实行村级卫生室专人负责总责，连同百分计考评标准与村医签订工作目标责任合同书，并订有奖惩标准。每月至少对各村进行检查督导一次，并召开专题会议，解决工作中存在的难点问题。年底严格按照签订的目标责任合同的考

评标准对所辖卫生室进行考评，并兑现奖惩。从行政上、业务上加强了村医的管理，提高了村医工作责任心和工作积极性，保证了工作的顺利完成。

三、工作开展及完成情况

（一）培训、督导

一年来，围绕乡村一体化和新型农村合作医疗管理及预防、保健、慢性病管理等工作对乡村医生进行至少培训班6期，共培训156人次，召开村医例会12期，参会人员共312人次。

（二）健康档案建档情况：13个行政村，总人口34060人，流动出人口3501人，建立健康档案并录入贵州省居民电子健康档案系统。

（三）健康教育

围绕基本公共卫生服务项目：预防、保健、康复、生活方式指导等知识，采取多渠道方式开展健康教育宣传工作，医院候诊大厅设立健康教育占比、展架、每天播放健康教育光碟。粘贴宣传画、标语，每月定期出健康教育专栏，开展健康教育讲座，各种健康主题日在街道人口集中地方设点咨询，制作宣传标语、印发宣传材料、义诊等。另外，辖区所有中小学校均开展健康教育课，各村也按要求每两月出一期健康教育专刊、一次健康教育讲座。一年来，将设点宣传、粘贴标语、粘贴宣传画、制作发放宣传材料、从上级部门领发相关的宣传资料，通过宣传教育，提高了群众的预防、保健、康复等卫生知识的知晓率，行为形成率有所提高，保障了人民群众的身心健康。

（四）乡村一体化管理工作

根据市局有关会议及文件精神我镇以顺利完成了对全镇所有

村卫生室的合并工作，辖区内15个村卫生室按照乡村一体化管理的要求开展工作，严格考核、考勤制度，制定健全了村卫生室工作制度；务实村级卫生保健，继续实行对各村卫生工作分片包干、责任到人的工作制度，进一步增强了村医的工作主动性和责任心，有效提高了目标人群的规范管理率、慢性病控制率、孕产妇住院分娩率，降低了孕产妇和5岁以下儿童死亡率，消除了新生儿破伤风。

（五）、老年人健康管理工作

根据《大银镇20xx年基本公共卫生服务老年人健康管理计划》及上级要求，我院开展了老年人健康管理服务项目。

1、结合建立居民健康档案对我镇65岁及以上老年人进行登记管理□20xx年09月份对所有登记管理的老年人免费进行了一次健康危险因素调查和一般体格检查及空腹血糖测试，并提供自我保健及伤害预防、自救等健康指导。

2、开展老年人健康干预。对发现已确诊的.高血压和2型糖尿病患者纳入相应的慢性病患者进行管理；对存在危险因素且未纳入其他疾病管理的老年居民进行定期随访，并告知一年后进行下一次免费健康检查。

截止20xx年底，我院共登记管理60岁及以上老年人必须教前增加。并按要求录入居民电子健康档案系统。

（六）、慢性病管理工作

为有效预防和控制高血压、糖尿病等慢性病，根据《国家基本公共卫生服务规范□20xx版及上级要求，我院对辖区居民的高血压、2型糖尿病等慢性病建立健康档案，开展高血压、2型糖尿病等慢性病的随访管理、康复指导工作。

1、高血压患者管理

一是通过开展35岁及以上居民首诊测血压；居民诊疗过程测血压；健康体检测血压；和健康档案建立过程中询问等方式发现高血压患者。

二是对确诊的高血压患者进行登记管理，并提供面对面随访，每次随访询问病情、测量血压，对用药、饮食、运动、心理等提供健康指导。

三是对已经登记管理的高血压患者进行一次免费的健康体检（含一般体格检查和随机血糖测试）。

截止20xx年年底，我镇共规范管理并提供随访高血压患者也必须增加，血压有控制有好转等，并按要求录入居民电子健康档案系统。

2、2型糖尿病患者管理

一是通过健康体检和高危人群筛查检测血糖；建立居民健康档案过程中询问等方式发现患者。

二是对确诊的2型糖尿病患者进行登记管理，并提供面对面随访，每次随访要询问病情、进行空腹血糖和血压测量等检查，对用药、饮食、运动、心理等提供健康指导。

三是对已经登记管理的2型糖尿病患者进行一次免费健康体检（含一般体格检查和空腹血糖测试、测血压）。

截止20xx年年底，我镇共登记管理并提供随访的糖尿病患者也必须较前增加，血糖有控制有好转等，并按要求录入居民电子健康档案系统。

（七）、疾病预防控制工作

1、计划免疫：制定防保组领导通知、组织培训、制定奖惩制

定等，对20xx年度进行工作总结，实行按月运转报表上报，对20xx年、20xx年、20xx年、20xx年、20xx年、20xx年、20xx年及20xx年出生的儿童接种实行信息微机录入网络管理，减免接种费，从而提高免疫接种率。于本镇范围内尽最大限度控制传染病及突发公共卫生事件的发生和流行，管理好肺结核病人，有追踪，有转诊。冷链运转方面：共开展每1次冷链运转工作报表，常规加强免疫中疫苗接种。

2、疫情监测

在疫情监测上，继续坚持“重点地区、重点预防，重点疾病、重点防治，重点人群、重点保护”的原则，严格监测“肠道传染病，虫媒传染病，不明原因肺炎病例，流感样病例、禽流感零报告及日报告”。主动搜索afp病例。手足口病监测疫情报告率为100%，报告及时率为100%，一年来无重大传染病。

在疫情监测上，严格按照上级要求做到：有疫情报告各项制度，每季度有疫情分析，疫情自查总结、疫情分析。积极做好各种突发公共卫生事件的报告工作。

3、艾滋病、梅毒、乙肝防治

对全镇育龄妇女人、孕产妇进行检测，检测率尽量达100%，阳性人数0。按目标责任状的要求完成工作任务：行政管理、业务管理、信息资料的管理、开展临床业务工作、村级工作、项目工作。建立健全各种登记本，每月一次村级督导，每月一次村级培训例会，讲解艾滋病梅毒乙肝相关知识。

（八）妇幼卫生工作

1、妇幼卫生保健工作继续深入学习和贯彻执行《母婴保健法》的法律、法规，使保健取得的成果。

2、“降消项目”工作

我镇严格按照“降消项目”实施方案要求，认真开展好“降消项目”工作，利用项目活动，加强了村医生的业务培训，巩固了三级防保网底建设，搞好怀孕妇女的摸底排查登记管理工作，健全和完善危急孕产妇和危急儿童的转诊、急救运行机制，提高了孕产妇住院分娩率，降低“两个”死亡率。

3、妇幼卫生信息管理

严格按照上级要求，做好妇幼卫生的痕迹资料归类整理，建立健全了乡村两级信息资料档案，准确及时上报和反馈妇幼信息。确保市、乡、村三级数据上一致，为上级领导决策提供科学依据，达到保护妇女、儿童合法权益和健康发展的目的。

（九）卫生监督：1、成立由院长为组长、公共卫生科为成员的工作领导小组，全面落实了责任制。2、加大卫生监督工作力度，将卫生监督工作列入工作日程，举行食品卫生安全专项整治活动2次，累计共出动执法车辆100台次、出动卫生监督工作人员300人次。我工作站学校共建立监管对象12个，其中开设营养餐学校11个，已办理餐饮服务许可证的有2个（大银中学、大银中心校），从事餐饮工作人员均办理健康证。餐饮服务监管对象11个（包括2个食堂、9个餐馆），其中办理餐饮经营服务许可证的有4个（馨园佳肴、尹超群餐馆、李作飞餐馆、阳阳餐馆）。供水监管对象1个，无生活饮用水许可证。3、安排协管员、信息员，负责协管及相关信息报告工作。4、每周或在节假日期间，组织有关人员进行检查，预防安全事故的发生。5、结合我镇实际问题制定实施方案，对本辖区安全存在的薄弱环节加强整治，有针对性地开展专项整治行为，以事故为教训，加大对卫生的宣传和督查力度，并积极配合上级相关部门开展督察和检查。

（十）、合作医疗□20xx年尽量最大限度为当地参合老百姓解决了特大的就医经济负担。

四、其它工作：

（一）、积极完成上级安排临时性工作任务及参加各种会议、培训。

（二）、在今年的下半年，规设并启动了中医针灸理疗科、b超心电图室、化验室、hiv检测室、x光照片室、抢救室、手术室、产房、大银镇村级卫生信息化两网建设办公室、规范的计免门诊、规范的公共卫生科办公室、会议室等业务办公，成立了相应的工作领导小组，落实了岗位工作职责、完善了考核机制，完善并上墙了相关工作制度及规定，美化了医院就医环境，宣传了医院的新业务、新的管理及服务理念，同时也推动了本镇的卫生工作，发展了医院，提高了单位职工的待遇和工作积极性，尽量让当地老百姓最大限度的享受国家医改的实惠政策。

五、工作中存在的困难：

20xx年工作虽然取得了一定的成效，但也存在如下困难：

（一）、资金投入不足，制约了我镇的公共卫生服务的发展。

（二）、人才缺乏，乡镇缺乏全科医师、村级公共卫生人员资质低、检验师、影像师等专业人员，影响了基本公共卫生服务均等化项目的工作开展进度。

（三）、缺乏比较有效可行的激励机制，降低了医疗工作人员工作热情。

（四）、居民对我院卫生服务认识存在较大距离，上门建档和随访存在一定困难。

（五）、卫生监督：我镇餐饮服务单位和开设营养餐的学校、供水站大多数没有相关证件，并且许多基础条件达不到科学

的要求。

六、下一步工作打算

（一）、争取地方政府支持，强化职能，加大基本公共卫生服务项目人力、物力投入。

（二）、加大宣传力度，认真开展基本公共卫生服务均等化项目工作，通过健康教育宣传，以逐步改变广大居民的陈旧观念，促使其自愿参与到公共卫生服务中来。

（三）、加强专业技术队伍建设，提高基本公共卫生服务水平。

（四）、配套更合理、可行、有效的激励机制，提高工作人员工作热情。

（五）、落实各项服务规范、强化各项规章制度，推动基本公共卫生服务均等化项目可持续健康发展。

（六）、卫生监督：下一步将和相关部门合作加强检查、监督力度。确保我镇的卫生监督事业顺利开展。卫生监督协管，工作艰巨，任重道远。今后为适应新时期的工作要求，我们将严格要求自己，使自己的理论水平、思想觉悟和工作能力不断提高和进步；工作进一步强化责任意识、依法行政意识，慎重对待每项工作，认真学习卫生法律、法规等相关法律知识，学习业务知识和技能，强化终身学习的意识，克服和改进不足，按照年初制定的工作实施计划，突击阶段性重点工作，确保项目顺利推进。

展望未来，基本公共卫生服务均等化项目任重而道远，但我们坚信，在市局和上级各部门的督促和指导下，我们将以积极创新、开拓进取、与时俱进的精神，不断的创新思维、创造性地开展工作，为辖区居民的健康保驾护航，为我辖区公

共卫生服务均等化工作探索出一条适合自己可持续发展的道路。

钢材库上半年工作总结篇五

工程方面

一、以“___”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

（一）20__年底前力争方案报批经过

__月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批经过。

__月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议经过，办理环境保护意见表的工作。

（二）20__年度工作安排

__月份：组织编制环境评估报告及审核工作；办理项目选址（规划局），参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

__月份：参与工程的施工图设计及图纸审查；编制项目申请报告，办理项目核准（发改委）；完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

__月份：办理工程规划许可证工作（报市规划局），并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。

__月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工许可工作。

_月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

_月份：基础工程完成。

_月份：工程主体完成至底六层封顶。

（三）报建工作

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

（四）工程质量

“___”项目是市重点工程，也是“___”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将“___”项目建成为优质工程。

（六）预决算工作

1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情景，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表比较，最大限度的节俭使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“___”项目工程估算需用资金__亿元左右；其中基础部分需用约__亿元；地上商业部分约用__亿元；公寓部分约用__亿元，做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协

作，使各项工作顺利进行。

财务方面

（一）切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定20__年工程启动资金约为_亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。

1、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。经过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“___”项目建设资金的及时到位。

2、采取内部认购房号的形式，回笼资金、扩大现金流。

为了使工程建设项目快速回笼资金、扩大现金流，研究在工程开工同时在公司内部采取认购房号销售计划，比列约为公寓面积的__%。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20__年公司建设工程款总需求是__亿元。按“___”所签协议书，招商销售任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以构成自我营销特色。

招商方面

招商工作是“___”项目运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的项目销售。所以，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的—是塑造“___””品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，“___”应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

1、结合市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，“___”应于20__年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。

为综合规范招商销售政策，拟由招商部负责另行起草《招商政策》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备贴合素质要求，敬业精神强、有开拓本事的人员，以期招商工作进入良性循环。

行政管理方面

“___”品牌的打造是公司的战略目标之一。现代品牌打造的成功必须依靠于企业的现代管理模式。新的一年，我们将在建立现代企业管理体系上下功夫。

（一）建立完善公司组织结构，不断扩大公司规模

公司目前设立的部门是：总经理室、办公室、工程部、人力资源部、招商部、财务部，即“两室四部”。随着“___”项目进入建设施工阶段，拟增设运营部、企业策划部、预决算等部门共同成为集团公司的基础。使公司内部机构成为功能要素齐全、分工合理的统一体。

公司的设想是在集团公司的统一领导下，公司实行独立核算，独立完成年利润指标及其它相关指标，在整体上提升集团的竞争力。

（二）建立现代企业管理体系，推行工作标准到人到岗

现代企业的高效运行，均来自于企业的高效管理。新的一年，公司将根据国家有关规范、条例和集团公司的要求，制定本公司工作标准，并到人到岗。各项工作按标准程序行事，减少人为指挥，逐步构成“___”特色的企业管理体系。同时，根据不一样的工作岗位，制定岗位职责和 workflows，强化企业管理意识，最大化地提高企业管理水平，向管理要效益。

（三）以“___”发展为历史契机，加快集团公司总体建设。

“___”的发展是历史的使命，也是市场的要求，同时更是集团总司蓬勃发展树立企业形象的良好契机，我们应顺应这一时代的需要，不断完善自我，发展自我，调整机制，集聚“内功”，合理发挥员工动能，以使___傲立于房地产之林。

人力资源方面

以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础，“___”的企业精神：“开放式管理，以人为本；实事求是，科学求真”决定了“___”品牌的打造。公司的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

（一）充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得贴合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。经过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督。

（二）充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应当充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20__年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于“___”的各类人才，并相应建立“___”专业人才库，以满足公司各岗位的需要。

（三）充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。新的一年，“___”策划代理公司在进行营销策划的同时，对于“___”文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是“___”品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。所以，“___”文化的构成、升华、扬弃应围绕“___”企业精神做文章，构成内涵丰富的“___”企业文化。

（四）充实综合素质，提高业务技能

“___”开工建设后，有着不一样专业的合作公司，也有不一样的工作岗位。员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训计划，包括工程类、运营类、招商营销类、地产类、物业管理类等，并逐季度予以实施，使员工贴合企业的工作岗位要求。

（五）以强化企业管理的手段，全面推行公司各项制度

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。为使公司管理有序进行，公司将推行绩效考核制、推行职责追溯制、推行末尾淘汰制、推行例会制、推行各级职责制。经过“五个推行”，把员工锻造为贴合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作作为考核资料

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核资料。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行职责追溯制，以提高员工的荣誉感和职责心

职责追溯是落实岗位职责制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定职责追溯制（包括奖励赔罚制度等）。强化措施，分明奖罚。即能够职责到人，又能避免无据推论，使员工树立荣誉感，增强职责心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。仅有把员工打造为异常能工作，异常富于创造力、异常富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。所以，要贴合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作本事、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行例会制，提高阶段性工作总结工作

一是例会时间。在每星期二的上午进行。

二是会议主持。每次例会除工作小结及工作布置外，确定一个工作主题，分别由分管该项工作的总经理、项目经理、主管工程师主持。

三是建立例会工作布置检查制度，即前次会议布置的工作在规定时间内，落实部门应汇报执行情况，以利总结经验，改善方法，完善提高。

5、推行各级职责制，有效实行分工合作

公司的战略目标之一是建立科学高效的公司管理机制。这一既定目标客观上要求公司领导层、部门中层进行各级负责，且分工合作，以防止职责推诿，办事拖沓，效率低下的现象发生。

公司领导层分工

总经理：负责全面工作，主持融资、重大合作，主持公司日常工作，分管财务部。

项目经理：负责工程的实施全过程管理。分管工程部。负责与设计单位、施工单位、监理公司及相关部门的工作对接。

行政副总经理：负责公司行政工作，分管办公室、招商运营部、物业管理部，负责各项对外工作的对接。

营销副总经理：负责营销工作，分管营销部、企划部。负责营销广告策划，与销售代理公司、策划代理公司、媒体单位的工作对接。

公司各中层负责人，按原定职责行使管理职责，新的岗位职责出台后，按新办法执行。

全年工作计划，它是大纲式统领全局的文件，不可能细致到部门各细节。所以，公司要求所属各部门，应根据公司的20__年工作计划，在元旦前相应制定出本部门的年度工作计划，有的放矢，以利于”__”项目的早日建成和投入市场运营。

钢材库上半年工作总结篇六

六、学习：在日常销售工作中，要多学习、多借鉴、多实践；在学

习中多借鉴，在借鉴中多实践，在实践中多总结；每天上班前要多想想、我今天要做什么，怎样去做；下班时要多想想、我今天我做了什么，有无遗漏；回家后再对自己一天的工作做个自评；只有不断学习，不断实践，不断总结，才能不断巩固自己，提升自己，发展自己。

七、诚实：作为业务员，对公司要诚实，对工作要诚恳，对客户要

诚信；要以诚待人，以信服人。面对没有诚信的客户，要尽力去感化对方，实在无法改变的，要尽量多留意，少交往；对于客户，能发展为朋友的，生意可放心去做，不能成为朋友的客户留心做，对你有偏见的客户小心做或不做。

八、勇敢：作为销售员，在拓展业务时，要有攻无不克，战无不胜

钢材库上半年工作总结篇七

2x11年下半年度我校将严格按照上级部门的指导方针，结合“诚信经营、规范服务”相关要求，不断加强基础设施建设，开展全新的驾驶培训模式，同时不断加强教练员队伍建设，进一步提高教练员教学水平，加强内部管理，使学校各项工作都做到人性化，高效化和规范化。

以规范化达标为载体，以提高信誉信誉质量为目标，把“诚信经营、规范服务”贯穿于整个教学培训管理工作中，做到遵纪守法，服从统一管理，积极参加继续再教育工作，提高自身的职业道德和业务素质。严以律己，宽以待人，在教学工作中做到车容车貌整洁，衣着端庄，语言文明，热情服务，耐心指导，尊重学员，不得侮辱、歧视学员。严禁教练车停放在公共娱乐、浴室饭店门口。遵守职业道德规范，不得以任何形式向学员索要、收受任何财物或其他利益，杜绝吃拿卡要行为。规范日常执教行为，严格遵守持证上岗培训、随车教练、随车教练等工作规范；规范场地教学行为，未经许可不得随意设场教学，严格按照公安、运管批准的道路和场地进行训练。坚持安全第一，文明行车，做好爱车例保工作，确保教学车辆的技术状态始终符合训练的要求，严禁酒后驾车，无证培训和串岗、脱岗教学，严禁超载、超速。

严格按照教学大纲规定的教学顺序、内容、时间要求培训，认真执行驾驶员培训计时工作规范，不得缩短培训时间或者减少培训内容，确保培训质量，坚持诚实信用原则，如实认真填写培训记录和教学日志，杜绝使用“跑码机”、假指纹等现象。

对于刚学车的学员实行驾驶模拟教学和多媒体教学等科学手段，从而节约资源，使传统的粗放型培训转变为“低投入、

低消耗、低排放、高效率、高质量”的集约型培训。在自愿的原则下加紧了油改汽的工作的落实，目前我驾校已经完成壹车教练车油改汽的工作。

进一步完善教练员管理制度，明确目标责任，教练员在教学中，必须严格遵守国家相关政策，法令法规，按章操作，认真按照教学大纲的规定教学，严格执行省、市道条及教练员管理办法。坚决做到有法可依，有法必依，必须做到勤政，廉洁，严禁收受学员的现金与实物，接收学员吃请，严禁向学员摊派各种款项，不断提高教学质量，不断提高社会的评价与知名度。继续坚持教练员继续教育工作的开展。

加强教练员的安全教育和安全意识，与教练员签定安全责任书，进一步加强安全检查，要求每个教练员把安全放在第一位，强化安全生产就是效益，制定种种安全训练的规定，必须按要求去做，不允许有一丝一毫的安全隐患存在。训练前检查好车辆的状况，收车后做好保养工作，确保100%的安全训练，教练员必须做好学员的思想工作，提高学员的安全意识，保证学员出入平安，保证每月不少于一次安全活动。

着重注意实力的增强，在硬件和软件上正确解决自己的定位，在激烈的竞争中才能处于不败之地，把硬件和软件建设有机地结合起来，要形成如下五大特色和优势。

- 1、把全心全意为学员服务，一切从学员的利益出发，做为驾校的办学宗旨，坚信学员是驾校生存的前提条件，驾校的中心工作应该是，围绕为学员提供优质的服务来进行。并提出“快乐学车，享受学车，一切为了学员、为了学员一切，我们的服务与你的需求同步”的培训理念。在融洽、和睦、整洁、安全的学习环境里提供高效率、高质量的教学服务。

- 2、进一步完善设施配备和服务项目，进行了库位调整，安装大功率照明灯，以满足不同层次学员的要求。

4、科学训练，注意训练中的科技含量，驾校面对的学员复杂，层次不齐，做到了因人施教，学员报名时征求学员的意见，分车时有针对性，训练中做到有的放矢，并注意非智力因素在训练中的影响作用，教学方法不断改进，由盲目性转化为计划性，由自发性转化为自觉性，改传统的师徒教学模式为朋友式教学关系，使训练质量不断提高。

5、校风廉政，确保学员的利益不受侵犯，继续完善教练员廉政措施的建设，坚决杜绝吃、拿、卡、要现象。

将节能减排摆到更加突出的位置，做到措施得力，责任到人。

1、对每一台车辆制定台帐，实行目标跟踪管理，对车况实行动态监管。凡是有损耗的小毛病，及时排除。定期做好二级维护，定期进行车辆检测，定期进行所有车辆排气管和三元催化装置的检查，使得尾气排放达到国家环保规定，全力保证车辆的运行良好，节能降耗。提高车辆的运行效率。

2、从改进驾校教学方法入手，采取一系列有效措施，大力提高驾驶员及驾驶从业人员的节能减排意识。指导学员养成良好的驾驶习惯和节油经验，倡导轻踩油门、少踩刹车、怠速熄火、常检胎压、减重行驶等节能环保驾驶习惯，号召学员积极参与节能减排工作。

继续开展规范化管理活动，我校将继续依据《机动车驾驶培训机构资格条件》和“驾校规范管理要求及标准”，完善16项管理制度和10项公示公开的基础上，进一步加强安全管理、教学培训、结业考核和学员的管理，进一步完善各类台帐，做到资料齐全，数据真实可靠，归类摆放整齐，查阅资料方便快捷。加强对教练车技术状况及车容车貌的管理，统一“江苏驾培”标识，统一招生电话，统一驾校名称。严格按照公安交警及运管部门批准的路线和教学场地进行训练。保证教练员在教学培训期间服装统一，持证上岗，严格按照交通部制定的教学大纲和教学规范进行教学，规范操作学员

培训智能化管理系统，如实填写教学日志和培训记录。同时驾校还在醒目的位置设立学员意见箱，主动接受学员满意度评价和合理化建议。

1、驾校将继续拓展招生渠道，集思广益。

2、继续加强驾校各职能部的协作，把责、权、利落实到人。

我们准备将企业社会责任纳入公司战略规划中，从公司总体发展战略出发，将企业的社会责任贯穿到驾校整体经营活动中。

总之，驾驶技术是一结合性的学科，驾校更是及办教学培训与经济于一体的特殊性教学培训部门。2010年我校在运管处领导的正确指导下，我们取得了一些成绩，但离驾培机构资格条件和驾校规范管理要求还有距离。2011年我们还要继续努力，始终把学员的培养放在第一位，本着全心全意为学员服务，一切从学员利益出发，努力工作，在不断的改革与创新中求得更大的发展。