

经理年末工作总结(模板7篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

经理年末工作总结篇一

时间似流水，匆匆不回头。转眼间，一年的工作就要接近尾声，这一年有太多的汗水，太多的欢笑，太多的...当然，付出的总会有回报，无论是收获还是遗憾，这一年是充实的。为了更好的学习和工作，我在此认真的总结一下。

一、教育教学方面

从本班幼儿的实际情况出发，精心安排好每节课的活动内容，认真组织好每节活动。在活动中，让幼儿实验中学习，在游戏中获取知识，这样，幼儿才能更好更快的接受。教师充分发挥教具作用，让幼儿在一个轻松、愉快的环境学习。并且教会幼儿在游戏中寻找问题解决问题。

二、常规方面

1、老师是幼儿的表率，幼儿因为年龄小，好模仿，老师的一言一行都会在幼儿心理留下很深的印象。所以，作为一名幼儿教师要严格要求自己，树立为人师表的形象。还要培养幼儿成为一名尊老爱幼、讲礼貌、讲文明的好孩子。

2、课堂活动纪律

大班的幼儿正处于活泼好的的年龄，教师要根据这一年龄特点，制定一些常规，让幼儿能养成上课认真听讲，举手发言，

不随便插话。还要让幼儿养成上课不随便下位，尊重别人的好习惯。

3、户外活动及卫生习惯

教师要充分保证幼儿户外体育活动时间，并且带领幼儿认真开展各项体育活动。根据幼儿的个体情况，合理设计好每日的户外体育活动和运动量。活动结束后幼儿要养成洗手的习惯，并能主动的在餐饭前便后洗手，养成一个好的卫生习惯。

三、家长工作

1、主动亲切地与家长沟通。我充份利用了晨接和放学的时间跟家长交流，使家长了解自己孩子在园的情况。

2、及时向家长反映幼儿在幼儿园的情况表现，及时取得家长的密切配合。

3、通过电话或短信等方式与家长及时沟通。

幼儿教师这个工作很累很繁琐，心烦的时候是免不了的，但是，当工作取得了成绩，看到自己的孩子取得了进步，变得懂事的时候，心里又感到很安慰，一年的工作结束了，新的一年又要开始了，在以后的工作中，我会更加严格要求自己，让自己在学习中进步，学习中成长！

经理年末工作总结篇二

充分利用工作的闲暇时间，认真学习《物资管理》，对工作中遇到不会不懂的业务，虚心向相关师傅们请教，有时也会上网查询相关资料。在实际工作中不断提高自己的业务水平，运用处物资管理考核办法，严格规范操作自己的业务。

1、在工作上，要遵循科学完整的材料管理制度，合理组织材料的采购、加工、运输、储备、供应、回收和利废，并进行有效的控制、监督和考核，以保证顺利实现材料使用过程的效益。

2、加强材料计划管理。施工项目材料计划是对施工项目所需材料的预测、部署和安排，是指导与组织施工工项目材料的订货、采购、加工、储备和供应的依据，是降低成本、加速资金周转、节约资金的一个重要因素，是项目材料计划中的重要环节，所以要求全面、及时、准确。对于施工员提请的材料计划以及需要批价的材料，及时报批，未经预算员及经营经理审批的材料计划，坚决拒收，已免给项目部造成严重的经济损失。

3、严格材料进场验收制度。材料到场后，要按审批完的材料计划，就其质量和数量进行检查、验收并办理手续。对进场入库材料要严格执行验规格、验品种、验质量、验数量的四验制度，对呆滞积压、质量低劣的材料不予验收；无使用对象的特殊材料不予验收；超储备定额悬殊的一般材料不予验收；成件包装物资要进行抽查，凡质量、数量等与收料单不相符的不予验收。

4、做好进场入库材料的保管工作，减少损失和浪费，防止流失。根据各类材料的特点，采取有效的保管措施，建立健全保管制度。对砂、石等大宗材料的堆放场地要平整，松土要压实，有条件的要搞硬化地面，钢材按钢号、品种、进场顺序分别验收堆放，做到先进先用，采取相应措施做好防渗、防潮、防腐、防火、防老化等工作。

5、现场严格限额领

料，坚持节约预扣、余料还库，收发手续齐全，并记好单位工程台帐，促进材料的节约和合理使用。旧料按使用价值划分等级，回收利用。已无使用价值的残旧模板、脚手架料、

金属配件等都进行回收处理，材料的包装品也应及时回收处理。

6、加强周转材料管理，提高利用率。周转材料价值高、用量大、使用期长。在保证施工生产的前提下，减少占用，加速周转，延长寿命，防止损坏。露天存放做到夯实地面，下垫30cm以上，存放高度不超过2m，分类码垛，堆放整齐，及时登帐，定期盘点。在运输过程中，认真明确填写材料交接单，尽量克服自身困难，做到车车押运，避免丢失。

长期以来从事材料管理工作，深感工作的繁忙、责任的重大。由于工作繁琐，造成思想上的疲惫，因此，未能到现场深入了解各个工地现场周转材料的供需情况，缺乏足够的专业知识。在今后的工作中，我一定要更加努力学习，做到嘴勤、手勤、腿勤，增强自己的管理水平和业务素质，努力做一名合格的材料管理人员。五、今后的打算通过一年来的工作，虽然做出了一点成绩，但在一些方面也存在着这样或那样的问题。在今后的工作中，努力克服缺点，弥补不足之处，加强专业知识的学习，提高自身素质，争取把各项工作做得更好，与项目部共进步、共成长。

经理年末工作总结篇三

工作中你收获了什么 人们工作的质量往往会决定生活的质量，所以一定要尽心尽力、积极进取，无论薪水是多还是少，因为这样的工作做法常常是事业成功者和失败者之间的不同之处。

我觉得：一个人工作的动力不只是为了工资，还有更高层的动力，工作会使我提高工作技能，积累更多的经验，发现并发挥自己的潜能等等。这一切都是宝贵的无形资产。

薪金自然是工作目的中的一个，但你获得最多的还并不是工资。除了工资，你还可以从领导和同事那里学到很多成功的经验，

总结失败的教训，学习他们的技能，另一方面也可以有机会锻炼自己、发现自己的潜能、增强工作能力，使自己成为更有竞争力的人。工作是一个学以致用过程，是一个自我发展的机会。有很多杰出的人士都具有优秀的创新能力，决策能力，及敏锐的洞察力。

这些能力不是与生俱来的，而是从长期的工作中积累和学习到的。你应该善于看到自己的优点，多给自己信心，应该学会自我肯定，自我评价。

你不能改变别人对你的看法，但你可以改变自己。只要你竭尽全力能力一定会提高。不论对工资有多么不满意，领导多么不器重你，你都要努力认真的工作，毫不吝惜地投入你全部的爱、热情、和精力。不要让自己降低标准去适应工作，而是要努力提升自己的能力、提升工作标准、追求卓越。能干到最好就不干到次好。每一次困难都是一次成长的机会，任何一个障碍都把它看成是一个超越自我的契机。不要在意别人怎么看你，最重要的是你怎样正确的看待和评价你自己。真正伴你一生的不是别人，而是你自己和你所拥有的能力！

结识的良师益友，丰富的实践经验、提升的素质能力，这才是我们在工作中获得的最宝贵的东西。

13年已接近了尾声，在这一年的工作中我学到了不少在社会上学不到的知识和经验，它使我懂得了工作的质量往往会决定生活的质量，所以一定要尽心尽力、积极进取，无论薪水是多还是少，因为这样的工作做法常常是事业成功者和失败者之间的不同之处。

我觉得：一个人工作的动力不只是为了工资，还有更高层的动力，工作会使我提高工作技能，积累更多的经验，发现并发挥自己的潜能等等。这一切都是宝贵的无形资产。薪金自然是工作目的中的一个，但你获得最多的还不是工资。除了工资，你还可以从领导和同事那里学到很多成功的经验，总

结失败的教训，学习他们的技能，另一方面也可以有机会锻炼自己、发现自己的潜能、增强工作能力，使自己成为更具有竞争力的人。你知道吗？这些才真正永远属于你，它是你未来资产的一部份。它还可以创造更多的价值。

工作是一个学以致用过程，是一个自我发展的机会。有很多杰出的人士都具有优秀的创新能力，决策能力，及敏锐的洞察力。这些能力不是与生俱来的，而是从长期的工作中积累和学习到的。你应该善于看到自己的优点，多给自己信心，应该学会自我肯定，自我评价。

你不能改变别人对你的看法，但你可以改变自己。只要你竭尽全力，能力一定会提高。不论对工资有多么不满意，领导多么不器重你，你都要努力认真的工作，毫不吝惜地投入你全部的爱、热情、和精力。你应该要做到：不要让自己降低标准去适应工作，而是要努力提升自己的能力、提升工作标准、追求卓越。能干到最好就不干到次好。每一次困难都是一次成长的机会，任何一个障碍都把它看成是一个超越自我的契机。不要在意别人怎么看你，最重要的是你怎样正确的看待和评价你自己。

真正伴你一生的不是别人，而是你自己和你所拥有的能力！结识的良师益友，丰富的实践经验、提升的素质能力，这才是我们在工作中获得的最宝贵的东西。

经理年末工作总结篇四

大家好!首先感谢支行党总支、办公室给我参加这次竞聘的机会。我叫陆泰百，20xx年毕业于x大学金融学专业，目前在分理处工作。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。随着我行的成功上市和改革的不断深入，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。大堂经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追

求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。行未来的发展，靠的是我们每一位热血青年的全心投入，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、我的竞聘优势和劣势。

1、有着较强工作责任心和进取心。

在第一季度电子银行的劳动竞赛中，由于我们分理处所处的环境的客观原因，中低端客户偏多，各项业务的发展并不十分顺畅，一种强烈的忧患意识和紧迫感油然而发。但事在人为，我抱着强烈的责任心和进取心，认真的分析我们与其他分理处的差距，希望能找出减少差距和赶超他们的办法。经过认真的分析后，我采取了针对性的措施—就是抓住新开户用户不放，凡是新开户的用户我们都要求他们开通网上银行，哪怕是不会操作的，我们也要亲自教会他，同时我们还启动了其他渠道的营销，有力的促进了电子银行的发展。截至今日，我们的短信银行遥遥于其他分理处，而网上银行也完成支行下发任务的392%。

2、具备一定的理论水平和实际营销能力。

由于我本身是学习金融学专业的，且工作后我也不断的加强在金融和营销方面的学习，具备一定的理论水平。在前面第一季度前4期的电子银行营销劳动竞赛，我在全区的排名分别为第7名、第3名、第1名、第4名，综合排名为第1名。在我临时任大堂经理期间，我们分理处实现了两年多来保险销售为零的突破；基金、一户通的发展也是排在支行前列的。这些成绩充分证明了我具有较强的理论基础和实际营销能力，并能够实现理论与实际相结合。而且我也相信在今后的工作中我会做得越来越好。

3、具有一定的沟通和协调能力。

大堂经理的职责之一就是加强与客户的交流。每个分理处都难免有一些蛮横和不讲理的客户，难免会出现一些不和谐的现象。我始终以成人达己的理念来要求自己，全力做到以客户为中心，通过为客户创造价值，为客户提供便利，为客户排忧解难的换位思考方式，与用户交流，将心比心后做合理的解释和协调。原来很多难缠的客户现在也是很客气，按规定办理业务，分理处也实现零投诉的目标，我本人也实现了从灭火器向润滑剂的转变。

二、目标和任务。

如果我竞聘成功了，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，和同事们一道，按照区分行、支行的要求，将我分理处各项存款、中间业务的发展上一个新的台阶，把分理处打造成区域内市场首选银行。

三、具体措施。

首先是要继续依靠团队的力量，发挥集团作战的效果。

一季度的电子银行劳动竞赛的经验告诉我：大堂经理的工作必须立足于分理处的发展，没有分理处领导和同事的支持，是无法开展工作的。只有紧紧的依靠整个分理处的团队的力量，发挥集团作战的作用，才能取得良好的效果，因此在以后的工作中，我要进一步加深与同事们的感情，发扬团队精神。

其次是继续加强学习，提升服务素质。

既要学习金融、营销专业知识，又要学习社会学科等方面的知识；既要精于传统业务，又要学习电子银行、以及代理产品等新兴业务，提高综合理财能力。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性

化的金融服务。

三是做好市场调查研究工作。

将我分理处与附近其他商业银行对比，特别是服务和业务流程上的对比，认清我们的优势和差距，然后争取利用支行提供的各种资源，依靠整个分理处的智慧和力量，开拓创新，率先在琅东片区建成社区银行，打造服务品牌，建成区域内市场首选银行。

四是立足岗位，积极营销。

大堂经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂经理这一银行联系客户的“桥头堡”，与广大客户交朋友，识别优质客户。在总结前面3个月电子银行营销的经验和教训的基础上，不断的创新营销方法和手段，积极营销我行各项金融产品，通过自己的成功营销带动整个分理处的营销意识和氛围，争取在年内将我分理处中间业务发展的排名达到支行内中上游水平。

五是加强客户关系的维护。

灵活的大脑、超前的思维、丰富的信息、周到的服务，是赢得客户良好口碑的法宝。客户分类管理是大堂经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，提供差异化的服务。以我分理处为中心方圆1公里内，就结集了10多家银行金融机构，市场的竞争尤为激烈，存在各种不确定因素，这要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，随时发现客户的动态需求，用我们的优质服务和产品稳住vip客户，挖掘潜在的优质客户。只有这样，才能保证营销持续健康的发展。

再一次感谢大家给我的这个机会。一个有激情、有活力、遇到挫折能屡败屡战的小伙子，将会给大家带来更多的惊喜，

创造更大的奇迹。让我用行动来证明一切吧!谢谢!

经理年末工作总结篇五

本人始终保持着饱满的学习热情，把学习放在首位，不断提高自身的思想觉悟和组织管理能力，并注重业务知识的学习和更新，确保政治上的清醒和坚定，提升工作水平，更好的履行职责。年内认真学习了邓小平理论、“三个代表”重要思想及科学发展观，系统学习了金融知识，并经常学习党报党刊及时事政治，以掌握理论武器，提高认识问题、分析问题及解决问题的能力。同时，加强了对全体干部职工的思想理论教育，强化学习保障，提升学习效果。

通过深入学习十九大精神等理论文献，武装干部职工头脑、指导实践、推动工作，提升理论水平、服务水平和执政水平。

一是深入开展了学习实践科学发展观活动。组织全体党员干部立足实际、突出实践、务求实效，精心组织实施，高标准扎实推进学习实践活动，并将学习成果很好地运用到工作实践，推动了投融资工作科学发展。

二是着力打造和谐团结、低调务实、风清气正的领导班子和干部队伍。在发改委党组的带领下，努力加强班子建设，增强党性修养，凝心聚力、务实创新，清正廉洁。班子成员真正做到了工作顽强拼搏、权力不谋私利、办事出以公心、充分发扬民主，增强了班子的凝聚力和战斗力，打造了新时期与时俱进的新型领导班子。

三是不断强化干部职工思想政治工作。通过掌握干部职工思想动态、改进思想政治工作方式、拓宽思想政治工作渠道，扎实、有效的强化思想政治工作，引导教育广大干部职工牢固树立理想信念，保持高度的政治觉悟和政治敏锐性，确保干部队伍思想稳定。

（一）完成了融资工作

1、年内争取银行贷款xx亿元，其中xx技术学院5000万元□xx县人民医院病房楼1500万元、市中医院病房楼改扩建5000万元。

2、抓住国家扩内需保增长，继续实施积极财政政策和适度宽松的货币政策的机遇，扩大我市融资规模。5月27日从银行贷款5.32亿元，用于生活垃圾填埋场、城区至工业园区快速通道、污水处理厂脱氮改造、地下水源给水工程、供水管网改扩建□xx区供水、城市公交保养场、城市燃气扩建等项目。

3、根据xx□为村级组织活动场所建设项目从城市信用社贷款759万元；对市体育馆、市中医院病房楼、市本级廉租住房、市科技企业孵化器、市职业中专实验楼等项目贷款提供担保4510万元。另外，利用城市信用社贷款9400万元用于政府指定项目；农村信用社贷款2900万元用于城市信用社成立商业银行。

4、探索直接融资方式，与xx等券商接触，结合我市政府财力和资产状况，拟订□xx□上报市政府。

5、创新融资模式，拟订了市政府与xx以bt模式合作框架协议，按照“成熟一个，启动一个，实施一个”原则，今年启动了市体育馆项目。

（二）作好投资工作

1、参股xx一体化项目。

制浆工程20xx年税后利润3001万元，我公司年初分红583万元，转为资本金。造纸工程投产并达产，努力克服全球经济危机对生产经营造成的困难，生产基本正常，销售市场不断拓展，经营形势逐渐好转。

2、重组担保公司，债权回收取得较大进展，各项担保业务逐步恢复开展。

3、推动一批项目前期工作。

与xx投资集团合作，积极推进xx一体化二期工程，政府已安排资金100万元，通过我公司用于xx一体化二期工程项目前期工作问题；推进胶合板项目前期工作和招商引资，目前xx已完成了项目产品方案咨询意见书；为提高xx区供水保证率、建设生态宜居城市，起草了xx市调节水库项目建设融资初步方案；着手准备xx土地开发前期工作；联系xx省创业投资公司入股xx化工问题，省创投入1500万元，推动xx化工尽快上市；与xx组建我市天然气资源运营有限公司，积极从xx等单位争取天然气资源，已初步落实5万方/日外部气源供应；按照8月25日xx省文化试验区建设工作座谈会精神与市政府安排，市建设投资公司成立了文化产业投资事业部，承担我市文化产业投融资平台职能。

（三）加强自身建设

为切实增强政府投融资能力，进一步拓宽融资渠道，提高投融资水平，我公司在深入调研的基础上，起草了《xx》向市政府提出了我市整合城市资源、资产、资本和资金，加快投融资体系建设的意见和建议《xx》政府将其列为20xx年度政府专项课题，目前正在进行研究。

作为一名党员领导干部，我坚决贯彻执行中共中央关于领导干部廉洁自律的有关规定和市纪委四次全会精神，坚持廉洁从政，从严治政，严格遵守政治纪律、组织纪律、经济纪律。

一是严于律己，过好利益关、权利关、金钱关、人情关，筑牢拒腐防变的防线，时刻做到自重、自警、自省、自励。在平时的工作和生活中，坚持以身作则，带头廉洁自律，严格

执行关于党风廉政建设的有关规定，没有接受过任何单位和他人的礼金和有价证券。

二是加强对全体干部职工的管理，认真落实党风廉政建设责任制和各项规章制度，并注重党风党纪的教育，年内全体干部职工没有出现违纪违规现象。

三是坚持廉洁自律，廉洁从政，严格管好自己的家属子女和身边的工作人员，做到经常教育，经常提醒，对他们提出严格和具体的要求，防止他们利用自己的职权和影响，做违法违纪的事情，时刻注意防微杜渐。

一年来，本人能够尽职尽责地工作，比较圆满的完成了各项工作任务，也存在着不足和问题，如：政治理论学习不够系统，有时只完成规定的学习篇目及内容，忙于其他事务，政治学习抓得不紧，管理水平和领导艺术有待于提高，调研文章完成的不够好，某些工作的监督力度不足。

在新的一年里，自己要严格按照“十九大”精神要求，开拓创新，与时俱进，切实把各项工作搞好，为濮阳经济社会又好又快发展做出自己应有的贡献。

经理年末工作总结篇六

1、绩效挂钩。餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为 万元/月，工资总额控制为 万元/月。在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品

种等等。

2、竞聘上岗。餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。半年来，餐厅共推出新菜余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的普遍认可。此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

另外，餐厅配合酒店，全年共接待重要客人批，计多桌，约人次。餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级领导的基本肯定和表扬。

希望大家喜欢酒店销售经理年终工作总结范文。

经理年末工作总结篇七

xx年，在公司领导的正确指挥、各部门的积极协助配合下，仓库的各项工作始终围绕着库存货物安全、库存数据准确、作业标准规范化、运营配送高效率、热情服务高质量的目标开展工作。首先建立健全了各岗位工作职责，规范了各项业务流转程序；结合公司经营实践，完善了票据管理和财务库存数据的执行标准；与此同时，还对库区建设进行了改造：仓库

照明电路改造后为公司降低了能源消耗，节约了成本；仓库设备也进行了改造，从而消除了设备运行过程中货物吊篮滑轮跑偏，钢丝绳磨架的安全隐患；库区消防系统的建设完成和消防设施的配套落实，为库区防火能力的提高奠定了基础；对库区暖气、环卫系统的改造，进一步改善了公司办公环境；仓库分区、货物分类、管家婆的使用及台帐、标识建设的完成，标志着仓储管理标准化，科学化进程的全面启动。特别是仓库现场管理的5s标准的实施，彻底杜绝了过去那种不用的杂物，包装材料、使用工具及废损包装物随处可见，杂乱无章的现象。对货物堆码，分拣拆包无标准，造成的二次包装物的损耗，也随着整顿、整理、清洁、清扫，素质的学习开展成为历史。货物的收、发、存管理工作，伴随着岗位责任制的贯彻落实，得到了全面提升。对仓库历史遗留的呆滞货物，残次品，报废货物、返厂货物进行了彻底清理，并建立了相应的残次品库，为今后此项工作的顺利开展奠定了基础。如今日常管理中的所收、发货物(含退货入库)数据准确率为98%以上。

针对前期货物出库配送效率不高的情况，对作业流程每个环节、岗位进行了认真的跟踪调查，结合实际情况，出台了各岗位详细的绩效考核标准，并严格加以检查、实施。抓落实的结果就是；进出货物装卸车及时，基本无压车现象，作业开始时间都能在核定的15分钟以内实施；进出货物严格遵循先进先出原则，进行办理出库发货，并按轻重缓急分拣货物，时间消耗都在45分钟以内；加强配送车辆管理的同时，还对各配送车辆的油料消耗进行了核算，制定出了单车油料考核标准加以实施。仓库货物码放整齐、横竖成行，并按分类、规格型号摆放，编号与货位基本保持一致；过去那种打号笔、胶带、喷漆、包装箱、袋等乱放现象也得到了有效控制。各项作业完毕，能及时清理工具、包装物。工完料尽场地清的意识已经深入人心，并贯穿于整个仓储管理作业过程。在严格遵循公司的相关制度及作业流程的同时，积极配合采购部完成货物进库验收工作，及时处理货物及包装破损问题；积极配合财务部对库存数据进行修整，保证了库存货物原始数据的准确

性、真实性;积极配合销售和门市,在规定时间内,保质保量完成货物出库的分拣、复检、包装、配送作业任务,服务满意基本无投诉;特别是在货物装卸量大,缺少装卸工,人员相对紧张的情况下,全体员工充分发挥积极主动性,在其他部门、同事的大力支持下,圆满完成了装卸任务,其中11月份完成装卸11200件,创下了月历史记录。仓库在完成本部门任务的同时,还担负着公司后勤服务、环境卫生等诸多事务性工作,给公司整体运营起到了不可低估的作用,树立了公司是我家的良好形象。

工作的进步、素质的提高、能力的发挥、所有成绩的获得,都取决于态度的转变。针对仓库员工知识结构低、缺乏仓储管理专业技能等情况,充分利用公司抓管理,促发展的契机,结合公司运营的实际,组织员工认真学习专业知识、职业技能,通过面向行动的学习,进行道德、素质、技能等培训。一分耕耘,十分收获,从被动工作、推委扯皮、缺乏活力到积极主动、精诚团结、热情奉献,仓库的精神面貌,工作态度都产生了质的飞跃。质变必将带来量变,余爱平同志的勤劳好学,薛兴发同志的认真负责,白敬宇同志的任劳任怨,王志平同志的敬岗爱业,曹军海同志的热情主动,冯艳东同志的周到细致,黄龙德同志的默默奉献,都是这种变化的具体工作表现。而有效的沟通,热情的服务也使的仓库同事、部门间协调能力都得到了加强。配合积极,服务热情,不推诿、扯皮,充分显示出了仓库团队的协作精神和凝聚力。

1、因装卸工的缺少,造成仓库管理员的岗位职责划分不明确,再加上工作态度上的被动性,从而导致责任心不强,所以出现问题较多。如接收货中的数量短缺、串货错发、货物丢失、装卸货物不及时,配送延误等。责任心的大小,源与责任感的高低,而责任感的高低,则取决于个人意识对企业文化(包括规章制度、绩效考核、竞争机制、薪酬管理、奖罚标准、成本观念、时间管理及自我管理等的)认知度。

2、传统习惯与科学管理间的观念差异,造成制度、流程的执

行力低下问题：仓库管理中出现的部分问题都是因在制度执行中未按规范及标准操作，用传统习惯方法取代科学计划而发生的。如，票据的流程管理，安全库存的合理性，采购进货的审批，调货价格的审查，盲目购进造成的库存积压、库容存量超标压力等问题。

3、部门、岗位间协作接口部位的责任共性，引发的失误和错误：如，进货的验收由采购部协助仓库共同完成，对发生的数量、包装规格错误；货物出库过程中仓库管理员与点货员串货错发产生的错误，相关责任难于具体化，增加了管理成本和难度。通过上述问题，可以看到未来仓库管理工作的任务是艰巨的，许多工作有待于加强、落实。面对转型时期的企业改革，还会出现新的矛盾和问题，如何解决当前管理工作中的问题和错误，应对出现的新矛盾和问题，是摆在我们每一个人面前的课题。

1，仓储管理作业流程达到标准化要求。2，库容库貌、现场管理符合5s标准。3，员工专业知识水平、岗位技能达到中级(结合岗位绩效考核，应知应会程度)。每月组织进行一次知识测试和劳动技能竞赛。4，专注时间管理。分拣、复核、出库、配送时间控制在30分钟之内。5，库存数据的核算进入实施阶段，完成基础数据的收集、整理、汇总、上报，为企业经营提供必要的决策依据。6，仓库定位为效率年，效益年。将仓库作业成本核算纳入绩效考核，细化进、销、存系统中仓库的工作量，向管理、效率要效益。7，建立有效沟通、商务礼仪执行标准。公司整合后的关键就是沟通融会，要强化有效沟通意识，并且进行制度化，满足公司发展需要。

总结的目的是为了更好的计划，谋定而后动，因此，我们必须根据公司及仓库的实际情况，制定和实施相应的改进和创新计划，跟踪改进和创新计划的实施进展，验证改进和创新计划的效果，并将行之有效的改进和创新成果在公司各部门进行分享和推广。通过我们不断改进和创新的行动去超越自我，实现仓库管理工作的持续改进，实现卓越。