

最新中层干部选拔任用工作方案 中层干部个人工作总结(模板8篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

中层干部选拔任用工作方案 中层干部个人工作总结 篇一

一、营业部的日常管理工作：

二、加强自身学习，提高业务水平：

随着扁平化的实施管理开始，我们员工身上的担子就很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，向书本、向周围的领导、同事学习。经过不断学习、不断积累营业部的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，都有很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向：

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，在吸存方面取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，营业部的工作由于是新系统上线后我接触较少，对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工

作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，在工作中处理问题言行举止不善于表达，导致同事对我的误解。

在下半年里，本人决心认真提高业务、工作水平，为单位经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习金融专业知识和相关法律常识；第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进我支行服务水平，积极为我支行创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

《银行营业部中层干部上半年个人总结》完毕！

《银行营业部中层干部上半年个人总结》来源于酷猫写作。
阅读银行营业部中层干部上半年个人总结。

中层干部选拔任用工作方案 中层干部个人工作总结 篇二

1. 能认真学习马列主义、_思想、_理论和“三个代表”重要思想

在职工中强化编目质量意识，使典藏合理到位。今年6月份组织了有关专家对编目质量进行检查验收，使文献分编质量得到不断提高。今年能参照学校有关工程招标规定要求，参与组织对期刊合订本招标工作，为学校节省了700x元经费。

4. 在读者服务和读者教育工作上，强化全馆读者服务意识，做好优质服务。今年下半年在全馆同志共同努力下，在全校范围内组织开展迎庆-大优质服务系列活动；充分揭示馆藏、开展咨询活动，认真开展调研活动、了解读者信息需求；特别

是与学工处、团委联合举办的第二届读书节，围绕党建知识和-大精神的宣传学习，在各分馆设立了专题书架，编制推荐书目，举办影视宣传、图片展，举办读书报告会，还在全校范围内进行党史知识竞赛[]x学院参与学生近300，在全校产生较大影响。上半年根据文理科特点于6月12日组织了“关于二十一世纪信息技术发展趋势”读书报告会。今年能继续做好新生入学教育工作;为方便读者，要求每个分馆经常进行新书书目报道、设立新书书架、做好新书推荐工作，要求每个服务窗口书刊排架到位，建立定期学习交流检查制度。上半年能协助做好“x大学图书馆利用问答”的编写工作。

在参考咨询服务工作中，配合学校教学、科研需要，组织好科研课题上报和科研项目、定题查新等服务工作;今年除组织好正常用户教育培训外，四月份还组织了用户教育宣传月;做好全校文检课教学安排工作，为做好二次文献开发，组织做好x大学重点学科导航工作。

为了不断完善“大流通、大阅览”的服务方式，两次到逸夫馆和江阳路南校区分馆调研，在总结这一服务方式经验基础上，对出现的存包问题、短期借阅手续问题、乱架问题，能和有关领导、职工共同商量解决问题办法。

5. 在业务学习、培训上。今年先后组织全馆职工28x次(上半年9，下半年19-)参加了计算机基础知识(初级)、计算机基础知识(中级)、英语、图书馆综合业务知识以及电子资源检索与利用等几门课程培训班学习(共开162课时)，培训前组织教学计划安排，结束后进行考试，并发给合格证书。4月22日组织全馆_、少数民族代表、海外侨胞、港澳台胞和职工代表到合并高校浙江农大和杭大两个图书馆参观学习;11月29日又组织部分职工去安徽大学图书馆参观学习交流。今年6月份在全馆范围内组织了十个代表队，进行了业务知识竞赛，参与了组织和出题工作，这次竞赛成为一次业务大练兵，收到了良好效果。

7、结合业务工作需要，上半年制订了《x大学图书馆文献剔除办法》；下半年参与了全馆规章制度修订、完善工作，对自己分管范围内的33项规章制度组织修订和直接参与修订工作。

8. 今年结合教育部《普通高等学校图书馆规程(修订)》的出台，9月份安排全馆职工学习，并组织全体部主任、分馆馆长、室主任和具有副高职称以上同志进行交流、研讨；6月份结合馆第二期干部培训班学习，在会上还做了“学习规程、加强管理、提高质量”的专题辅导报告。

9. 能维护班子团结，工作积极主动、以身作则，敬业爱业、节假日和晚上经常加班加点。平时经常深入基层，联系广大职工；能遵章守纪，注意自身党性修养，廉洁自律，认真参加学校组织的党风廉政建设责任制考核。

10. 对照-年度目标任务，在着手对馆藏古籍文献进行回溯建库方面，由于我国目前古籍回溯数据库条件尚未成熟，加上古文字在建库中存在一定的技术难度，这一任务尚未完成，在条件具备的基础上，争取下一年完成。

按照新时期的干部要求，自己工作中仍有一定差距，今后一定要加强政治理论学习，加强现代化知识学习，为把x大学建成高水平大学努力工作，为把x大学图书馆建成国内有影响、省内有地位的高水平大学图书馆作出自己应有的贡献。

中层干部选拔任用工作方案 中层干部个人工作总结 篇三

一、在学习理论，坚定主义理想信念上做表率。

学习理论有了深度，认识水平就有高度，查摆问题和解剖问题才有力度。因此，平时注重对马列主义书籍及论述文章的收集和学习，仅收集“三讲”“”的剪报文章就达60多篇，并将有关文章应用到部门的政治学习中去，能认识到主义的

理想信念不是凭空产生的，而是来源于对人类社会发​​展规律和人生价值的科学认识与理性把握，来源于马克思主义理论的武装。

二、在学习现代管理知识，提高管理能力上做表率。

科学文化管理知识是社会文明的基础，是社会文明的基础，是人类进步的阶梯，当今世界知识经济已现端倪，经济全球化，科技信息化的步伐越来越快。自己深感时不待我的紧迫，因此，能够不断学习宾馆饭店的管理知识，并不时充实到工作中去。积极在部门推进“样板会议室”，评选“服务明星”，“每月推荐二本好书”，进行书法比赛等健康有益的活动。

三、在工作态度，作风纪律上做表率。

作为一名部门经理，时刻不忘组织的信任，对待工作勤勤恳恳，每天能早到、晚走，带头遵守单位的规章制度，对领导交办工作都能积极踏实的做好。敢于阐明自己的观点，为人正直，作风正派，能把自己置于领导和群众的监督之下，不以手中的权力为个人谋私利，有较强的事业心和责任心。

四、关心群众生活，履行“”做表率。

坚持，归根结底就是要统一体现在不断实现人民群众的根本利益上，只有亲近群众，植根群众，了解群众，造福群众，才能真正代表群众。因此，能结合部门实际，有计划对家距大厦较远的员工进行家访。平时关心群众疾苦，对生病在家的员工进行慰问，对个别家景困难的员工还能给予力所能及作的经济帮助。对大厦员工遇到的法律上的难题也能进行耐心解答。

不足：

一、学习上，缺少对马列主义理论的系统学习。

二、工作上对员工开展价值激励和情感激励，推进经营工作方面还有很多工作要做。

中层干部选拔任用工作方案 中层干部个人工作总结 篇四

中层领导是组织的中间结构，处于承上启下的重要位置，在上情下达的过程中起着“二传手”的作用，是连接校委会与教师的纽带和桥梁，在教学和学生管理中起着缓冲带作用，更能够有效地发挥凝聚教职工士气的作用。因此，作为一名学校中层干部，尤其是中层正职，如何履行好职责，充分发挥领导作用，十分重要。当好学校中层干部，对于搞好一个学校的工作是至关重要的。笔者认为：要当好学校中层干部，应具备四方面心理素质、七种能力，还要处理好九方面的关系。

首先，作为一名学校中层干部，必须要有甘当配角的心态。副职在处室里主要是协助正职做好各项工作。这就要求在工作中要保持谦虚谨慎的态度，在尊重、理解并服从正职的同时，充分发挥好承上启下的作用，积极利用自身的主观能动性，在认真做好本职工作的前提下，努力配合正职协调好处室的每项工作。

其次，作为一名中层干部，要具备开拓创新的意识。大胆尝试，以超前的眼光看问题，要敢于和兄弟学校的同行比干劲、赛成绩，而不是像一只井底之蛙，以一成不变的方式，局限于做好本处室内的工作。

其三，在日常工作中，学校中层干部要有真抓实干的精神。作为处室的领导，应该既是指挥员又是战斗员，作为指挥员就应该体现自己的能力和水平，越是面对棘手难缠的问题，越要沉着冷静，迎着困难上。

其四，学校中层干部要有吃苦耐劳的精神。这是每位领导干部必须谨遵的原则。既要当教师的“指挥官”，又要当教师的“勤务兵”，做到不畏艰难困苦，扎扎实实地开展工作，勤勤恳恳地做好事情。

此外，作为一名中层领导干部还必须有包容的心态。要心胸宽广、胸怀博大，做到小事讲公德、大事讲原则。无论做什么事情，都要尽量抛开个人因素，不能只考虑自身的好处，无视集体和他人的利益，必要时还应该牺牲小我，成全大我。“要想做一名好教育干部首先做好人”，如果连人都做不好，领导教师更是无从谈起，此所谓“正人先正己”。那么，具备了良好的心理素质是不是就能胜任领导职位了呢？显然这是远远不够的。

其一，要有良好的思想政治素质和理论水平。实践证明，中国共产党是我们前进道路上的指路明灯。要想沿着正确的方向不断进取，就必须深刻理解我们党的各项政治理论、路线、方针和政策，不断提高自己的思想政治素质和理论水平。

其二，要有较显著的工作业绩。作为领导，在工作中就应该比普通教师做得更加出色，只有具备过硬的教育教学工作能力和超前的教育理念，才能让老师佩服，老师才会心服口服地积极配合工作。

其三，要有较强的组织协调能力。中层干部是一个执行的领导者，是部门工作的直接领导者和协调者，组织协调能力体现领导水平。在组织能力上，要提高思考能力，工作计划能力，整合资源能力，抓工作落实能力。在协调能力方面，要提高上下之间、横向之间、下属之间的人际关系协调能力，形成比较顺畅的‘工作联系和人际关系，建成有效的工作团队。因此，学会怎样充分调动各自的长处，达到相互支持、取长补短的效果，也是处室主任必须具备的条件之一。

其四，要努力开展批评与自我批评。每个人都会有自己的优

点和不足。只有认清了自身的缺点，才能想办法弥补它，达到扬长避短的目的。在做自我批评的同时，也要对他人身上存在的问题提出批评。批评别人不是为了取笑别人，而是为了帮助其改正错误，从而不断提高自身的整体素质。

其五，营造和谐，不断增强部门内部的凝聚力。现代管理，不是服从和强制的概念，随着社会的进步、文明的提高，以人为本的管理理念越来越上升成为科学管理的思想。坚持树立以人为本理念，就是要能最大限度地激发工作人员的工作热情、创造创新精神。尽可能地把内部建设成一个合作的团队显得非常重要。作为学校中层干部，就是要树立以人为本的理念，营造内部和谐，营造内部凝聚力，培育教师团队精神。要营造正气，而不是和稀泥的环境。如果在你的处室管理范围内的教师，干好的人得不到鼓励，干不好的人得不到鞭策，就不是一个好环境，就不能形成一个精神振奋、积极进取、高效工作的教师团队。要尽量采取正面激励，从人们心理上讲，表扬和肯定的话总是愿意接受的，批评和否定的话总是逆耳的，中层干部要能及时发现教师的优点和成绩，并及时给予表扬。同时，要多用鼓励的语言，即使对教育教学工作中出现问题的教师，也要鼓励他，然后再真心实意地帮助他教育教学中存在的问题，使其放下包袱，鼓起勇气，振奋精神，干好工作。

其六，要善于团结同志，特别是有错误的同志和反对过自己的同志。我们常说，对任何犯了错误的同志，只要他能改正，还是个好同志。而对于反对过自己的同志，要搞清楚为什么人家会反对你？人与人之间有矛盾是正常的，一旦出现了矛盾，我们应该要正视它，而不是回避它，更不是激化它，只有这样才能从根本上解决它。

其七，要有较强的文字总结能力。学校中层干部在做好教育教学管理工作的同时，还必须经常对各方面的工作作出宏观的总结归纳，得出相关的经验教训，以报告的形式体现出来，为以后的工作提供借鉴。

第一是处理责任与权力的关系做学校中层干部，无疑是一种荣誉，也有一定的权力，但首先是一种责任。当好学校中层干部，要有一种强烈的责任心，对所担任的工作要主动负责、敢于负责和善于负责，即所谓在其位谋其政。只想要荣誉要权力，不想负责任或者是怕负责任，那是不行的。当前，在一些中层干部中不想负责任或者是怕负责任的现象是较为普遍的。一是遇到矛盾绕着走，不敢触及矛盾，缺乏解决具体矛盾的勇气和能力；二是把矛盾上交，不想也不敢处理棘手问题；三是能落好的事自己办，得罪人的事推给别人去办；四是工作没有长远打算，心中无数，当一天和尚撞一天钟，有的甚至只当和尚不撞钟。所以能否正确行使权力，有没有责任心，责任心强不强，是能不能当好中层干部的前提和思想基础。

第二处理是与校级领导的关系学校中层干部与校级领导之间是同志关系，也是工作关系。处理好与校级领导的同志关系与工作关系，是当好中层干部的基本素质要求。工作关系是指学校中层干部与校级领导在工作过程中的关系，属于上下级的领导关系。在工作过程中，校级领导是一级组织的代表，对校级领导的尊重和支持，反映了下属（中层干部）的组织观念。实践证明，当好学校中层干部，必须牢固地树立起下级服从上级的服从意识，是绝对当不好学校中层干部的。如我们平时经常听到的一种不正确的说法：“我不侍候你！”“我才不听他的呢！”看似有点“骨气”，其实是缺乏起码的组织观念。同志关系是指地位平等、目标一致，在思想、工作上相互帮助、相互促进的关系。在实现共同理想的过程中，只有分工的不同，没有高低贵贱的区别。学校中层干部在工作上坚持下级服从上级的组织原则的同时，保持自己独立的人格与尊严，与校级领导以_____相处，取长补短、相互促进，既可以获得校级领导的尊重，促进上下级关系，又有益于树立良好的校风，促进学校工作健康发展。

第三是处理接受校级领导的工作部署与同校级领导研究工作的关系。接受校级领导工作部署与同校级领导一道研究工作

是不同的，应该加以区分。接受校级领导部署的工作任务时，校级领导让你咋办你就应该咋办，错了，上级负责；作为下级，只能服从，不能说我不办，或者说我不能办，如果这样做，就是违反组织原则，这种人就不适合做中层干部。研究工作，是同领导一起商量问题，或者领导虽然有了一个基本想法，但是还没有最后拿定主意，还想听听下属的意见，特别是不同的意见。这时候，有什么想法都可以提，反对的意见也可以提。讨论定下来之后，有不同意见可以保留，但在行动上必须服从。定下来的事，不服从，另搞一套，就是违背组织原则。

第四是处理向校级领导请示工作与汇报工作的关系请示工作与汇报工作也有区别。请示工作，第一，要讲程序，先向分管校长请示，不能越级，经分管校长同意也可直接向校长请示。第二，不能搞多头请示，特别是不能利用多头请示搞实用主义，因为那种做法最容易形成校长以及副校长之间的矛盾。甚至于造成不团结。第三、发现问题要有自己的解决方案。分管校长在听取中层干部请示工作时，不要急于表态，要认真听完中层干部反映问题的来龙去脉后，先问其准备如何解决问题？如果请示工作的同志一时想不出解决问题的方案，请他回去想好了办法再来。第四，中层干部中的副职请示工作，应先同正职商量，经正职同意后可以直接向分管校长请示，否则，不符合组织程序。汇报工作也应讲程序，但可以不那么严格，除向处室主任汇报之外，必要时可应向分管校长汇报，特殊情况下，甚至可以直接向校长汇报。但汇报与请示工作兼有时，必须先向处室主任汇报，然后再向分管校长汇报；汇报时，如处室主任提出了对部门工作的意见，汇报人必须及时向分管校长转达，以利于贯彻落实。

第五是处理对校长负责与对教师负责的关系对校长负责与对教师负责是一致的。只对校长负责，不对教师负责，说明对校长负责也不是真的，是有个人企图的。只对教师负责，不对校长负责，那么，对教师负责也不是真的，是假借教职工之势，与校长分庭抗礼，实现个人的某种目的。这两种倾向

在学校工作中时有发生，应从本校的实际出发加以纠正。

第六是处理会上与会下、当面与背后的关系中层干部直接面对教师，在教师中有一定的影响力，也可以说是教师队伍之首。一所学校的领导意图能否实现，既取决于校长意图是否正确，是否符合学校的实际，也取决于中层干部的思想作风，取决于中层干部能否做到会上与会下、当面与背后表里一致。常常发现有的中层干部，在会上说得很好，当着校长的面说得很好，一回到他所领导的部门、处室，一回到他领导的队伍之中，就自觉不自觉地流露甚至分开散布这样或那样的不满情绪。这是一种很不好的作风，如不纠正，就会影响团结、影响学校的大局工作。

第七是处理局部与全局的关系中层干部必须树立全局观念，立足本职，胸有全局。有些工作在全局看来是可办的，在局部看来是不可办的，也得办；在全局看来不可办，在局部看来可办的，同样不能办。这就叫局部服从全局，这就是全局观念。牺牲局部利益，服从全局利益，一些教师可能会有意见，可能一时想不通，这就需要中层干部做好教师的思想工作，讲清楚局部与全局的关系，讲清楚教师的根本利益、长远利益与全局利益的一致性。

第八是处理原原本本地贯彻学校校委会工作部署精神与创造性开展工作的关系作为中层干部，不认真贯彻上级的决定是不对的，原原本本地贯彻校委会决定是应该的，但不是最好的，最好的应该是创造性地开展工作的新局面。创造性地工作，需要形成创造的思维方式和敢闯、敢试、敢为天下先的精神。要形成创造性的思维方式，必须掌握马克思主义的基本理论，要学会运用马克思主义的立场、观点与方法分析问题和解决问题，确立和坚持解放思想、实事求是的思想路线。

第九是处理工作与学习的关系当好中层干部，既要努力工作，又要善于学习。知识的丰富是领导能力、工作能力的基础。

作为中层干部，必须牢固树立终身学习的理念，尽可能的挤出时间学习，不断汲取新的知识，努力掌握新的理论，争取做一个知识型、学者型的中层干部。要善于向实践学习，向教师学习，向书本学习，向外校学习。向实践学习，就是要善于总结基层教学实践经验，不但要总结成功的经验，还要注意总结教训。向教师学习，就是要尊重教师的意见，尊重教师的首创精神，坚持“从教师中来，到教师中去”的工作路线。向书本学习，就是要养成良好的读书习惯，结合学校工作实际，需要什么学什么，不断提高教育教学管理的理论水平，与国家的教育方针和政策合拍。只有善于学习的人，才能善于工作；不会学习，也就不会工作；一个人怎样学习，也就怎样工作。向外校学习，就是借鉴先进学校成功的管理经验，学习他校的先进理念和办学思路。

学校的管理和教育教学工作是培养国家优秀合格人才的神圣职业，学校培养的人才质量高低决定着一个民族是否在上具有综合竞争力，作为教师肩负着神圣而又艰巨的重任。学校中层干部的领导能力和管理水平更是搞好一所学校的核心队伍，要想做一名称职优秀的学校中层干部，必须具备以上四个基本心理条件和七种基本能力，还要妥善处理好九个方面的关系。

中层干部选拔任用工作方案 中层干部个人工作总结 篇五

2013年度中层干部述职报告

单位：长春一汽国际物流邮箱公司 姓名：，马炳彪

所在部门及职务：物流经理 任现职务开始时间： 年 月

一、本年度绩效指标完成情况

二级指标：

(二) 针对出现未达标的指标进行分析整改 高低储符合率
(综合符合率)

高低储各区域符合率

1) 现已将最终版本的高低储下发至各工段，并将零件的悬挂标识维护完整； 2) 工段每天上午10点前将零件低储清单上报给计划员，计划员根据上报的2 低储情况进行汇总于下午3点前将低储报表发送给大众筹措科相关人员。客户满意度
(综合符合率)

1) 与大众物料规划科相关人员开会确认补充的料斗资源，将数量上报确认；现按计划将原包装转换成料斗进行上线。

3) 现各库区都有自己的器具账务管理，工段有器具送返的器具单据，与供应商按月进行对账，保证器具1:1送返，器具管理员每天不定量抽检器具账务情况，晚例会中通报并整改解决。

二、本人在工作中发挥的主要作用

(一) 搭建组织架构：

3 组织结构的搭建是管理核心的第一要务，它能够明确的规范所属下级的职责及组间协调关系，这为今后的体系建设夯实了基础。

(二) 安全管理方面：

1) 停车确认：设立专人每日不定期到现场检查叉车停车确认执行情况，停车确认执行率提高到80%。每日早晚班前班后会做停车确认手势并出示双证上岗。

2) 安全教育培训：将公司的典型安全事故材料全员培训，形

成培训记录，吸取血的教训；组织图片教育展，利用视觉、听觉等手段加强员工安全意识。3) 人车分流：向工艺部门提出申请，规划库区与转换包装区、待发区等布局；从根本上解决人车混流情况，减少人员发生的安全事故。

4) 消防演练：由安全员配合安全消防保卫部定期进行消防演练，使员工掌握遇灾后的逃生技能，避免因出现突发问题员工对安全消防应急方面知识的匮乏。

（三）设备设施方面：

lila区域拥有工艺车辆81台，每月对叉车点检、清洁、完好率等以工段为单位做出排名，每月开展工艺车辆普查活动，分析主要存在的问题，针对具体问题制定维修计划及整改计划，并跟踪落实。

（四）体系质量管理方面：

5 每天利用晚例会制度，每日由各专项管理人员通报日常检查的具体内容，并对检查的问题项形成问题清单，具体表现在“问题描述、原因分析、整改措施、完成时间、负责人”并对审核出的问题按周、按月对工段进行排名，针对大众双月报进行分析，对各项问题进行跟踪、落实。

（五）实物质量管理方面：

2013年lila总体自损目标值为余万元，实际自损值为余万元，目标单车辆份为3元/辆份，实际损失单车辆份为元/辆份，为公司节省万元。

（六）计划管理（条码方面监控）：

（六）计划管理（车型管理）：

jetta eop项目共优化工艺车辆8台，卡车11台，面积4380m²，优化人员97人。

（六）计划管理（零件盘点）

针对产生的盘点差异做了以下调整：

1) 核查厂家到货单据100%入到infor系统，并100%映射到大众r3系统中。2) 每天对中床-国华间的内看板接收情况进行检查通报，做到日事日毕。3) 对中床送货条码的装载情况每日进行核对，核查是否有漏装载现象，对漏装载的及时补装载。

4) 对已装载条码进行100%核查411确认情况，并跟踪入库情况，直到入库完毕。

2013年9月15日对lila所管区域进行大型盘点，盘点结果如下：

经过3个月的调整。账实相符率有了明显的提高。

（七）器具管理

1) 料斗管理：器具管理员每天对清擦区域现场5s状态及送洗符合情况通报汇总，保证清擦有效清擦。

2) 器具账目管理：以中床3号库作为一厂物流中心器具账务试点区域，针对前期问题均已完成整改，自8月份起各项指标均已达到公司要求。器具室已经向公司提出器具账务管理人员需求，以保证账务管理体系的整体运行。

（八）工艺现场管理 1) 中床2#库超市建立

由于现中床2#库超市区域主要为原包装零件集中储存，导致供货及时

9 率较低，为了配合现场nlk路线切换，保证中床2#库供货及时率，改善即要即转的现状，需建立小件超市。由于c7产量提升，对中床2号库零件高储进行了重新核定，现已按照最新高储完成了超市的布库工作，目前正在与信息管理部沟通系统改造相关事宜。

2□lila发传搬迁

根据公司2013年整体规划，将中床物流园区建成奥迪品牌国产化零件物流园区□lila1发传件仓储及超市合并搬迁至中床4#库。资源测算及工艺方案编制工作已经完成，现已进入资源确认阶段。

（九）现场改善 1）现场先进先出改善

1、2号库各班组均对员工培训了到货零件加盖先进先出章的作业指导书，使员工充分掌握了盖章的标准操作流程，从而提高了库房的先进先出、批次控制符合率。现对中床各库区也在推广使用。

2）现场目视改善

jetta eop后优化面积5000m²，在此基础上对c7车型仓储面积进行重新布局及优化，有效降低了作业安全隐患。布局优化后□c7车型仓储面积14000m²，优化面积1000m²，节约库房租金万元/年。

jetta eop后优化面积1000m²，对发传涂焊零件布局进行调整，将mq200零件(726m²)全部吸回国华1号库，实现了人车分流，有效提高作业安全系数。合计优化面积569m²，节约库房租金万元/年。

1□2□

二发c区存储面积不足，零件存储方式不利于先进先出管理，通过流量

11 分析，对部分零件采用巧固架存储，重新规划零件存储货位，实现了先进先出存储。（见图3）

图3 3) 备货垃圾纸包装折叠

因中床库区垃圾箱紧张，在集中要货的压力下，转换包装区域内的垃圾箱根本不够周转，为了缓解垃圾箱的使用压力，提高垃圾箱利用率，现要求员工在备货时将废弃的纸包装箱完全拆除进行折叠，减少垃圾箱内的使用面积，提高垃圾箱使用的满载率。

5□lila2焊装小件超市建立

12 患；为了缓解集中要货情况对生产造成的影响并消除隐患，针对lila2转换包装手搬零件建立提前备货超市，用于储存24小时的要货量。

三、本人在政治理论等方面学习情况

2013年是贯彻落实党的十八大精神的开局之年，是为全面建成小康社会奠定坚实基础的一年，也是真抓实干、改变形象、顽强奋进的一年。为全面贯彻落实党的十八大精神、进一步加强自身建设、坚定共产主义理想和中国特色社会主义信念，提高自我思想政治素质和工作能力，保证各项工作任务顺利圆满完成，特制定本计划。

（一）学习内容

1) 深入贯彻学习党的十八大精神。引导广大党员干部和工作人员深刻领会中央一系列重大战略思想的基本内涵、基本要求和方针原则，准确理解党的十八大提出的一系列新思想、

新观念、新论断，进一步增强贯彻落实十八大精神的自觉性和坚定性。

13 坚定性。

3) 认真学习贯彻十八大^v^章内容。组织学习党章、遵守党章、贯彻党章、维护党章，自觉加强党性修养，增强党性意识、宗旨意识、执政意识、大局意识、责任意识，切实做到为党分忧、为国尽责、为民奉献。

(三) 学习要求

1) 加强制度落实，规范学习行为。

2) 努力改进学习方法。利用自己业余时间集中学习，集中学习以讨论为主，采取专题辅导、参加讲座、参观考察等形式进行。

3) 切实保证学习质量。按要求完成学习内容，做好学习记录，严格学习纪律，做好考勤。确保学习内容、时间、人员的落实，提高学习质量。

四、个人廉洁自律方面情况

1) 加强学习，不断提高思想认识，增强了自觉执行党风廉政规定的自觉性。学习有关公司及相关工作中可以用到的业务知识、例如：新员工岗前培训体系、平面仓管理标准、马云的成功励志、俞敏洪的励志名言、精益物流管理、余世维的管理之道等等。不断增强自律意识，提高自身思想修养，以此端正工作作风、生活作风。

2) 正确对待权力，认真履行好职责。做到制度之内“不缺位”，制度之外“不越位”。切实履行好自己工作职责，能严格执行廉洁自律规定，自上班以来，没有违反廉政规定和

制度的行为。严格要求自己，不搞特殊，没有收受过任何供应商和个人的现金等物品，保持了艰苦朴素，没有奢侈浪费和到过高档娱乐场地消费活动，严禁杜绝吃拿卡要现象，而且严于律己，每早六点多就到库房检查5s状态，晚上拖后下班点检、抽查各班组班前会及现场的生产状态等，从来不对工作有一丝的懈怠。

自2007年入职以来，很高兴的加入到这个大家庭中去，伴随着公司每年大大小小的系统化培训，学习外地汽车物流企业的配送模式等着实让我成长了许多，由原来的对物流行业的初懂到现在系统化的了解物流整体的运营，将培训之所学灵活的运用到实际管理中去，真正的做到学以致用，不浪费，懂管理。

虽然参加了许多物流管理的系统化培训，但仍觉得存在许多不足之处，还需加强专业性管理及现场规划方面的知识，将管理心得传递下去，让每一基层管理者都将管理运用到实际之中，真正做到用心经营，巧用管理，根据实际情况合理布局，将现场管理与库房规划紧密的结合到一起，向数字化库房一步步夯实前行。

在库房的具体管理中，利用手机定时功能，将工作写实结合到一起，按照定点提示的工作内容进行工作并对进行点检，也将近两个小时的现场状态发送到微信的办公群里，方便各班组长看到工作输出，提高员工工作效率。

针对现任职的lila库房还有许多的问题，例如：如何通过系统保证库房的先进先出，一直是我们研讨的问题，在国华，我们严控外地供应商的到货日期，在各区的入口都有入库检验员粘盖的到货日期标识，（本地看板先进先出也国华一致）再进行入库。在中床，我们将申请批次牌，按照零件到货的顺序制定批次牌，分别为：“先出、第二批次、第三批次以及第四批次。”为更好的方便叉车员工进行作业，还将批次牌上以不同颜色区分，更好的保证零件的出入库的准确性。

提高库房先进先出符合率，超指标完成大众对库房的考核指标。保证大众汽车的批次生产的准确性及有效性。

六、需公司及各部门解决的问题

七、2014年工作思路及目标

（一）现场管理

2) 通过新项目进行技术优化，降低运输成本、降低人员成本；

16 3) 加强工艺车辆管理，提高工艺车辆利用率。4) 优化流程降低成本。

4) 进行供应商走访，加强与供应商之间的沟通，存在问题及时反馈，积极整改，达到客户满意，降低供应商投诉。

（2014年工作重点）

走访目的：一厂物流中心计划调度部lila区域是面向厂家的第一窗口，为了提高国产化厂家客户满意度，及时消除厂家抱怨及满足厂家需求，及时与客户沟通收集和整理确切和详实的客户评价是提高客户满意度的前提，本次走访的另一个目的则是征询供应商意见，在lila库房设路临时储备区域，为供应商解决运输问题，并拓宽公司业务范围，提高业务利润。

lila区域国产化零件供应商总计206家，业务辐射19个省市，其中60% 供应商集中在上海、江苏、浙江。在每个省区，按照厂家供应零件数量排序，选取前五个供应商，为每个区域需走访的供应商。按省别份，外地供应商走访计划（初稿）

17 主管领导签名： 18

年 月 日

主管领导审阅意见：

中层干部选拔任用工作方案 中层干部个人工作总结 篇六

20xx年的脚步匆匆而去□20xx年的钟声已敲响了！今天的20xx年总结表彰大会集中在这里隆重举行，我非常欣慰地看到了我们有一大批的优秀员工将受到表彰，这说明了我们的老师们都很优秀！一年来，你们工作中积极向上的热情，一丝不苟的态度，乐于奉献的精神，使得我们xx学校能够持续、稳步的向前发展。律回春晖渐，万象始更新。

在20xx年新春即将到来之际，我谨代表学校向为辛勤工作的各岗位全体员工致以衷心的感谢及新年的祝贺！感谢大家一年来对学校发展无私的奉献。

20xx年在学校董事会这个层面上的主要工作任务目标是“筹资改建校舍，力推学校健康持续发展”。

（一）、资金投入方面：

- 1、为改善办学条件投入200多万元：新增教学计算机室1间、露天舞台1个，“国学轩”长廊；添置教师办公电脑60台、购置课桌凳1000套；教室、办公室安装空调27台。
- 2、为提高了教师福利，董事会根据校委会20xx年秋季的工作计划，审批了按人均月工资增长300—800元的幅度提高老师工资待遇。

（二）、发展规划方面：

明确了学校第四个三年规划：引领学校往特色、品牌发展，办学条件再上一个档次□20xx年春季，学校董事会就开始筹划

着拆建综合楼。一年来，本人花费了大量的时间和精力在这件事情上，因为涉及到学校用地确权的历史遗留问题，新楼重建暂时存有一定的困难，但是，困难会一定能解决的，董事会还是有信心和决心的，相信在全体xx人的共同努力下，一定能完成我们的第四个三年计划。

（一）、在杨志申校长带领下的校委会领导班子是一支团结、积极向上，充满活力和战斗力的团队[]20xx年是xx学校10周年校庆年，虽然因客观原因暂时没办，但校委会也花费了大量的时间和精力去做前期筹划工作。从中，显示出了我们领导干部的工作作风和态度。另外校委会在管理制度上进行了一系列改革，采取了多种措施，取得一定的成效。比如说：常规目标考核制；目标考核以教学成绩为考核重心；教研时间“专点专用”制度；课间操分段等等。这些调整是行之有效的。

（二）、教师队伍业务水平和素质不断攀升，教师敬业精神值得点赞。就从本学期两项活动来说：在办学行为办学效益评估中，单从课堂教学优秀率85%的高评价就比往年就有飞跃进步，大课间操师生共同操练也得到了评估组高度赞赏；在第四届的体育文化艺术节上，老师们精心策划的节目，呈现了老师们的智慧和能力；而老师们自编自演的才艺表演更让人耳目一新。老师们的多才多艺、敬岗爱业正是我们xx学校发展的自豪和骄傲。

在此，我想说：“为了做好这些工作，我们各位也是蛮拼的。当然，没有大家的支持，这些工作是难以做好的，我要为我们伟大的老师点赞”。

（一）、继续加强校园安全工作。安全教育从细节抓起，安全教育人人有责。

（二）、每位老师都要加强个人继续教育。学校要快步发展，对老师个人业务能力要求就更高。我们的目标就是要打造一

流的品牌学校。教师的个人修养和师德水平显得尤为重要。作为一名合格的教师，首先要人品好，为人师表，师德高尚，我希望每一位教师不仅要做一名合格的教师，更要争当一名优秀的教师。

各位老师，各位同事，同志们：人是万物的尺度，而这个度量正是自己。20xx年离我们了，不断追寻未来，才能掌控自己的命运，在下一段旅程走得更稳更进。无论如何，小到个人的“公民梦”，大到国家的“中国梦”，追梦的脚步不能停止。只有相信未来，相信自己，今天的你才能成就明天的你。

xx学校因为有了朝气蓬勃的你们、有了你们的全身心投入，才显得更加激情满怀、意气风发，我们也有信心、有决心、有能力，带领大家去创造xx学校美好的未来。

最后，祝回家过春节的教职工一路顺风，旅途愉快；祝全体xx人新年快乐，合家幸福！也让我们共同祝愿美丽的xx学校一年更比一年好！祝福我们xx学校的事业蒸蒸日上，谢谢大家！

中层干部选拔任用工作方案 中层干部个人工作总结 篇七

各科(室)、税务分局、纳税服务中心：

一、考核对象。

本次试用期满转正考核的对象为(按姓氏笔画排名)：许家水、李恺、邱春梅、张运玉、杨婉茜、林志标、黄嵘、颜启桓。各考察对象要根据自己试用期一年来的工作履职情况，撰写个人试用期工作总结，其试用期工作总结于2月14日前交到人事教育科。

二、考核工作组。

组长：吴淑宝

副组长：刘必奇

成员：陈小玲、史安琪

三、召开民-主测评会议。

参加测评人员范围为全局干部职工，民-主测评采取无记名填表投票的方式进行。实际参加民-主测评的人数必须达到应参加人数的80%以上。民-主测评票由考核组收回统计。民-主测评合格率不达到50%的不予转正。

三、民-主评议和个别谈话，征求意见。

考核组对考核对象所在部门的干部职工进行民-主评议，征求所在部门的干部职工对考核对象试用期满转正的意见，评议范围：考核对象所在部门的3人。同时还对考核对象所在部门业务联系较多的其他部门的负责人进行个别谈话，征求他们的意见，个别谈话范围：3个部门的负责人。

四、综合分析，形成考核材料。在全面掌握考核信息的基础上，考核组对考核对象的考核情况逐一进行研究和分析，客观公正地对其作出评价，并按有关规定形成中层干部转正考核材料，对其是否能够按期转正提出意见。考察结束后，考察组向局党组汇报有关考核情况，局党组再根据考核情况研究作出决定。

二〇一二年二月九日。

年关将近，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，笔者特将访遍名师学来的年终总结秘笈奉献出来，希望能给各

位同仁以启迪。

要点一:篇幅要够长

要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

要点二:套话不可少

如开头必是“时光荏苒，2004年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。

要点三:数据要直观

如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。

要点四:用好序列号

序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索中层考核期满工作总结。

中层干部选拔任用工作方案 中层干部个人工作总结 篇八

回顾2007年一年来的工作，其中充满了机遇与挑战，现对我在一年来在各个领域里的工作情况做一个总结，以便于来年更好的工作。

乳胶行业属于开发比较成功的行业，一年的工作主要还是立足于河北雄县地区，并先后有10余家乳胶企业与我方形成了供货关系，由于各方面原因，许多客户并没有很稳定的合作，但仍然有两家较为稳定的客户，月用量可达到20—30吨/月左右。同时该行业在雄县用货的基础上，在安徽、江苏等地区也得到了一定的拓展，虽然现在市场规模在同行业企业的冲击下还并不是很大，但只要我们明年在该区域投入更大的开发精力，相信来年必将取得不小的突破。

橡胶轮胎行业的工作主要还是立足于河南、河北等省份的轮胎企业，接触了该地区20余家企业，由于成本等方面的原因，尚未形成真正意义上的合作关系。但通过一年多的联系拜访，从客户那里还是得到了许多有用的信息，对客户进行了必要的'市场分类，利于以后明确工作目标与重点。所以计划来年还是将工作重点放在风神等规模较大的客户身上，将工作做深做细，确切的拿下—个规模较大的客户。

密封件及其他相对边缘化的行业，我并未投入太多的精力，每个行业仅联系了几家企业在进行试验，在密封件、医用瓶塞、水性油墨、橡塑等行业都取得了一定的试验数据，可以有助于个人对这些行业的进一步了解，为以后工作打下基础。

总结一年来的工作，总计出差次数20余次，拜访各类型客户50余家，行业分布于乳胶、轮胎、密封件等六个行业，取得了多家实验数据并产品信息，先后有11家客户形成了供货关系，并有多家企业与我方有长期而稳定的合作。统计一年

共实现供货232.71吨，回款419550元，回款率100%。

2007年马上就要成为历史，面对即将到来的08年，计划继续立足于乳胶、轮胎等重点行业，同时兼顾沥青、涂料、油墨等行业，形成2家与大型规模轮胎企业的合作关系，在乳胶行业实现月供货量100吨的目标，在其他行业都能有所突破。