

最新书城员工工作总结 书店年终工作总结 (模板6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

书城员工工作总结 书店年终工作总结篇一

第一章 员工行为准则

第一节 员工守则

- 1、严格遵守国家法律、法规和书店的各项规章制度。
- 2、树立正确的职业道德，尊重领导，服从分配；忠诚老实，廉洁奉公；热忱友好，文明服务；勤俭节约，爱护公物；自觉维护新华书店的声誉。
- 3、努力学习，钻研业务，不断提高服务质量和管理水平，保质保量完成工作任务。

第二节 仪容仪表

- 1、员工必须保持服装整齐清洁，自觉维护书店物品整洁。
- 2、男员工头发以发脚不盖过耳部及后衣领为适度、不留鬓角。
- 3、女员工不得披头散发，头发不宜过长，以不超过肩部为适度。要保持淡雅清妆，不得浓妆艳抹、染指甲，并避免使用味浓的化妆用品。

4、员工不得染怪异发色、梳怪异发型，应勤修剪头发、指甲，保持清洁。

5、卖场员工一律不得留长指甲，指甲长度以不超过指尖（肉的部分）为宜。

6、工作时间内不得倚靠书架，仪态要端庄大方。

第三节 礼节礼貌

1、尊重自己，尊重他人，团结互助，忠诚老实，富有职业自豪感和奉献精神，待客热情友好，说话亲切和蔼，举止稳重大方，处事礼貌谨慎。

2、面对读者必须耐心，热情，请使用普通话，语言尽易懂，热情为顾客导购，为顾客提供方便。

3、与顾客交谈时应站立端正，讲究礼貌、不左顾右盼、低头哈腰或昂首叉腰。要用心聆听顾客的谈话，不与顾客抢话、不中途插话、不与顾客争论、不强词夺理。说话要有分寸，语气要温和，语言要文雅。

4、仪表大方，仪容清洁，接待读者面带微笑，站立服务，站姿端正，双手相叠放于前，双目平视。站在门口要向顾客问好，顾客离开时要说“谢谢，欢迎下次再来”。尤其是收银员。

5、对顾客要礼让，发现顾客遗留物品要及时登记上交，不得私分。

6、顾客购书交款时，需要票，并双手递上小票及找零，再致意感谢。

第四节 工作态度

- 1、热情：热情接待好每一位顾客，努力提高工作效率。
- 2、礼貌：尊重宾客，站立服务，微笑面对顾客，话语温和，常用敬语。
- 3、主动：尽职尽责做好本职工作，主动为顾客服务，对下一工序负责，同事之间真诚合作，主动配合。
- 4、周到：严格按服务规程（工作程序）工作，想顾客所想，急顾客所急。
- 5、诚实：待客诚恳，对隆林新华书店门市忠诚、路不拾遗，有事必报，有错必改。
- 6、勤俭：勤恳工作，注意节俭，节约水、电，维护书城优美环境，讲究公共卫生，爱护设备、设施。
- 7、自觉：自觉维护卖场环境整洁，确保卖场图书陈列美观，松紧适度，及时发现、整理空架、倒架、过紧、倒插等现象。
- 8、卖场内小声说话，图书上架轻拿轻放，齐心协力创造一个和谐的购物环境。
- 9、工作时间如有来访，应在指定处会晤，不能在工作岗位上接待。

第五节 劳动纪律

- 1、按时上、下班，不得迟到或早退；不旷工，不擅离职守，不准串岗；严格执行卖场交接班制度，不得私自调班，确需调班时必须找好顶班人员，经部门（班组）领导批准。
- 2、员工上班前不得饮酒、吃生葱、生蒜等有异味食品，上班时不准吃零食、嚼口香糖，上班时不能聚众聊天。

- 3、服从领导的工作安排和调整，按时完成任务，不得无故拒绝或终止工作。
- 4、必须严格执行考勤制度的. 有关规定。
- 5、严格遵守外事纪律，不得以工作之便，假公济私，损害宾客、公司和国家利益。
- 6、关心卖场的安全保卫工作，重视防火、防盗工作。

第六节 考勤

- 1、每个员工上班必须签到（提前5分钟签到，可根据岗位要求而定。），以准时到达工作岗位，搞好责任区环境卫生，迎接顾客。
- 2、如因公差、外勤、加班、病假、事假等原因未能签到，应向店长报告，以备核查。
- 3、严禁代人签到或委托他人代签到。
- 4、迟到或早退以是否到达或离开工作地点为准，员工在工作中未经请假离开工作岗位的。视为早退或旷工。
- 5、考勤按当月实际工作日统计，作为工资计发的依据。
- 6、不得让他人代为请假，否则按旷工处理。

第七节 工作时间

1、工作时间：

早班：08：30—12：00

中班：12：00—18：30

晚班：18：00—22：00

每天早班人员接着上晚班

2、如班次需要调整的员工，须事先征求门市主管同意，报经理批准后，方可进行调整。

第三章 用工制度

1、末位淘汰制

时根据实际情况按录用员工标准招聘人员。

2、逐级竞聘上岗制度

原则上按：营业员——领班——门市主管——更上一级逐级竞聘，但有个别同志表现优秀的经领导批准可以破例晋升。

第四章 附 则

1、适应范围

2、负责实施：本守则条款由经理负责督促实施。

3、解释修订权：本守则条款解释权、修订权属时代博览图书有限公司。

4，本标准自1月8日起实施。

书城员工工作总结 书店年终工作总结篇二

【范文一：新华书店工作总结】

大家都知道新华书店自从建立起迄今已经有一定的历史了，是全国规模最大的图书发行机构。在去年7月，我有幸可以来

到新华书店营业员一职。在这一年工作中我不仅增加了工作经验，也从在做的每一位人身上学习到了优秀的品质和做人的道理。

一、思想政治方面

营业员作为新华书店的最前沿，代表着新华书店的企业形象，我们的一言一行都影响着顾客对于新华书店的印象。这就要求我们在与读者直接接触的过程中以真情沟通读者，热情服务读者。干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的读者，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是读者最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为读者服务奠定了良好的基础。“急读者之所急，想读者之所想”是我的服务宗旨。

二、日常工作方面

书类别、开本大小、厚薄、复本量、图书的内容特点等安排上架，进行适当的摆放展示，做到三个方便：方便看见、方便选购、方便拿取。（2）整理：在营业过程中随时检查卖场书架上图书摆放展示的情况，将被顾客放乱的图书整理归位，使之整齐有序。（3）补缺：查看架上图书的销售情况，对已经售缺的图书品种及时补充上架。发现畅销、畅销图书库存数量不足，及时提出配货建议。（4）找书：当顾客询问查找图书时，如果书店有库存，帮顾客找出需要的图书。还有最重要的一点就是图书导购。就是要为顾客推荐合适的图书，为图书寻找对应的顾客。如何才能做到这两点呢？我认为必须做到：了解你的读者，了解你的产品。也就是说，导购员首先要大致了解自己负责区域的每一本书的内容和具体卖点，这样才能做到有针对性地导购。其次，导购员还必须尽可能了解读者的阅读爱好和购书目的，只有这样推荐图书的针对性也就越强，越容易取得成功。

三、业务学习方面

值与充实，而这种享受源于我平凡的工作。

【范文二：书店个人工作总结】

我们很有幸在学校的鼓励下踏上了社会实践的旅程。不但丰富了我的见闻，同时也锻炼我的意志，也让我了解了许多为人处世的道理。

我与几个同学经过商量后，一起来到了位于解放西的新华书店。我们的工作很简单，主要是在门口存包，在收银台盖章，将一些新书上架。那里工作的哥哥姐姐也很照顾我们，累了就让我们坐下看摊。一连七天六七小时的工作时间，任务也相当的艰巨。恰不巧又敢上了寒流，每天的行程变的艰难，但我们还是坚持下来了。

这个世界上没有十全十美的人，难免都会犯小错误，我也不例外。工作的时候难免有时会精力不集中。有时待客礼貌上有欠周到。加上天气不好的原因，有时总会抱怨几句。有时客人会对我们抱怨，心里真的很冤枉，很不服气，但又不能对客人发火。这时我总是会想到以前我也曾扮演过这样的角色，心里感觉十分的后悔。也许当时的我能站在别人的角度思考问题，客人能站在工作人员的角度思考问题或许人与人之间交往会变的无比的和谐，人与人之间就不会有怨恨，有误解，人们就不会冲动。

直到这次的实践结束我才真正体会到我还是一个什么都不懂的小毛孩。我才真正的体会父母为了我们在外面奔波的艰辛，我真正的感觉到我每次与父母闹别扭的不安。成长应该不单单是个子长的比以前高，知识比原来越来越丰富，而是我们应该越来越为我们身边的人着想。

我想这次实践也许只是我们迈向社会，迈向人生的第一步。

以后我应该更加积极的参加这类活动，学习更多的知识，增强适应社会的能力。

【范文三：书店工作总结】

转瞬间20xx年就要成为历史了，我们中心门市部的工作又将翻开崭新的一页了，在这一年里，经历了许多的磕磕碰碰和风风雨雨，我们都走过来了，在门市部林经理的带领下和全体同事的共同努力下，我们中心门市部提前完成了今年一般书的计划，同时我们的工作也得到上面领导的认可和好评，下面我把一年的工作简单总结。

我来新华书店已有3年多的时间了，算算也是老员工了，前前后后也跟随好几任领导了，今年在林经理的带领下，虽然林经理是个女人，但她对工作那份执著和热爱是男人都不能比的，我从内心佩服她和尊敬她，在这一年里在工作上给予我的信任和耐心的教导，在生活上对我的关怀更是无微不至，同事对我的关心和帮助我更是感激，感激这个大家庭给我带来的幸福，让我从来没有感到孤独和寂寞，由于我家是乳山的不能经常回家，生活上很多不便，冬天同事就把我大衣、床单带回家给我洗，还经常给我带来他们亲自做得早餐，我会把这段美好的回忆永远珍藏在心中。

由于工作上的需要我晚上在单位值班，吃睡都在书店，以书店为家，清晨早起把锅炉水烧开，把前后院大门打开打扫干净为一天工作做好准备，作为一名图书营业员看似很简单，要想做好确实很难，读者就是上帝，在日常工作中对待每一位进店读者，我都能笑脸相迎，主动为他们介绍和查找图书，每当为读者成功找到他们所需要的图书我心里也美滋滋的。记得有一次一位上了年纪的老大爷拿着儿子写好的图书目录来买书，他所要的书都是很专业的，门市没有他要的书，老大爷很失望，看他表情很着急用，我就上网跟省店联系，给他订书，联系到了省店当天就发货了，看到老大爷那激动的表情，急忙拉着我的手说：“小伙子，真是太感谢你了，还

是公家书店服务好啊！”我只是在自己岗位上尽了自己应该做的工作，看到读者满意笑容和给予肯定的服务，也是我工作中最大的成就感。

按照省店的要求，统一连锁，更换系统，上新电脑，对这套系统大家都不了解，电脑经常出现问题，记得有一天早晨上班，门市pos机连不到服务器，不能收款，门市工作不能正常进行，林经理看在眼里急在心中，我以前没有学过维修电脑，也不敢轻易接触，由于领导的信任我开始大胆接触电脑维修，那一次真被我修好了，心中有说不出的自豪感，从那一次我开始研究和学习电脑维护，也谢谢领导的信任，才能成就今天的我。

今年的中心门市部在人力短缺的情况下，在林经理的合理指挥下，每一项工作和任务都能圆满的完成，林经理每天都很早到达门市，每天还需要照顾儿子上学和丈夫上班，可她从来没有耽误工作，我从林经理那学到一种工作精神“舍小家，顾大家”我从心底佩服她的这种工作作风。

就光着膀子干，不怕脏不怕累，手磨破了随便包一下接着干，没有丝毫怨言，我们中心门市女同志多，他们也都不甘示弱，跟我们抢着干，跟我们比赛搬书，晚上把自己孩子放在家里，在单位加班加点地工作，盘点完自己门市还要帮下面门市盘点，工作量是及其得大，可每次盘点任务都能提前完成，这与林经理的领导有方和我们团结友爱的集体是密不可分的。

回顾今年的工作，还存在很多不足之处，在崭新的一年，我会以崭新的面目更加百倍的努力，在今后的工作中严格要求自己，克服自己的缺点，做好自己本职工作提高自己的业务水平，为新华事业的蓬勃发展和美好前程发光发热。贡献自己的一份力量。

【范文四：书店工作总结】

一、加强工会成员政治思想学习，努力提高政治觉悟。

现代企业的竞争不仅仅是经济的竞争，更是人的素质的竞争、文

化的竞争。我店多年来一直重视政治理论知识、业务技能知识的学习，知道经济建设的发展离不开全体员工有较好的政治修养和业务素养。为有序地使学习不断深入，我店在今年年初就制定了学习计划和步骤，由经理室带头，工会组织，成立了学习小组，进一步认真学习了江总书记“三个代表”的重要思想，认真学习了上级领导的各项指示精神，加强了全体员工对新华书店发展史的进一步了解，加强了全体员工的爱岗敬业精神，提高了劳动纪律的认识，使全体员工充分认识到“服务是我们立身之本，顾客是我们衣食父母”，认识到企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，只有不断提高对顾客的优质服务，用服务来留住顾客之心，用服务来增强顾客对企业的信任。同时，经理室积极要求全体职工加强写作，积极投稿，不断提高自身的理论水平，全年向内部刊物《岳阳图书发行》投稿18篇，向省店《图书市场报》投稿。

二、积极开展各项活动，增强企业活力。

性强的业务练兵比赛，这都极大地调动了同志们积极性，丰富了同志们业余生活，基本上杜绝了打牌赌博的现象。4月29日下午，我店全店职工进行了连续操作、打发票两项业务练兵比赛，大家争先恐后，踊跃参加，其中两位同志分别获得两项业务练兵比赛第一名；晚上我店在文体娱乐活动室举行了唱歌舞会，同志们汇聚一堂，尽情地欢唱，个个春风满面，整个联欢晚会喜气洋洋，欢声雀跃，大家都沉浸在浓浓的喜庆之中。通过这样的活动，全店员工、退休老同志之间的感情得到了更进一步的加深，融洽了干群之间的关系，增强了经理室在职工心中的凝聚力、号召力。

三、发挥工会作用，调动职工积极性。

会的组织下，到智峰乡新卜村，送去了科技图书800多元；还分别到白塘乡、新市镇、红花乡送去科技图书1200元、1000元、800元，先后有四十几次把图书送到了农民、学生手中，全年共计销售图书达8万多元，图书有6000多册，得到了乡政府及农民学生的好评。这一切不但使同志们的竞争意识增强了，主人翁意识提高了，企业的社会影响力扩大了，而且产生了好的经济效益和社会效益。

书城员工工作总结 书店年终工作总结篇三

数控铣床的点位控制主要用于工件的孔加工，如中心钻定位、钻孔、扩孔、铰孔、铰孔和镗孔等各种孔加工操作。

通过数控铣床的直线插补、圆弧插补或复杂的曲线插补运动，铣削加工工件的*面和曲面。

如果直接按工件轮廓线编程，在加工工件内轮廓时，实际轮廓线将大了一个刀具半径值；在加工工件外轮廓时，实际轮廓线又小了一个刀具半径值。使用刀具半径补偿的方法，数控系统自动计算刀具中心轨迹，使刀具中心偏离工件轮廓一个刀具半径值，从而加工出符合图纸要求的轮廓。

利用刀具半径补偿的功能，改变刀具半径补偿量，还可以补偿刀具磨损量和加工误差，实现对工件的粗加工和精加工。

改变刀具长度的补偿量，可以补偿刀具换刀后的长度偏差值，还可以改变切削加工的*面位置，控制刀具的轴向定位精度。

应用固定循环加工指令，可以简化加工程序，减少编程的工作量。

如果加工工件形状相同或相似部分，将其编写成子程序，由

主程序调用，这样简化程序结构。引用子程序的功能使加工程序模块化，按加工过程的工序分成若干个模块，分别编写成子程序，由主程序调用，完成对工件的加工。这种模块式的程序便于加工调试，优化加工工艺。

书城员工工作总结 书店年终工作总结篇四

本文目录

1. 书店工作总结模板
2. 县新华书店精神文明建设工作总结
3. 新华书店精神文明建设工作总结
4. 市新华书店工作总结

一、主要经济指标完成情况

全年完成销售净收入同比增长%、万元，实现利润万元，同比分万%；其中教材销售万元，教辅销售元，一般图书销售同比增长%。万元。民文一般图书销售万元。

二、主要工作开展情况

（一）集中攻关，做好教材教辅销售工作。

面对日趋激烈的市场竞争，我们不断增强市场经营意识，牢牢抓住教材、教辅销售这个龙头，按照教材经营工作“高效、扎实、主动、细致”的要求，进一步强化服务意识、提高服务水平、优化服务质量，打好经营主动仗，维护好教材发行市场，赢得了图书发行的主动权，圆满完成了“课前到书，人手一册”这项政治任务。主要做法是：1、密切店校关系。我们坚持站在讲政治、讲稳定、讲大局的高度，牢固树立为教育服务的思想，加强与教育行政部门的沟通和协作，认真做好中、小学教材发行工作。认真做好教材调剂工作，经常深入

各学校走访，征求意见，了解教材是否满足教学需要，查看教材印刷装帧的质量，对有问题的教材做到当场、及时调换，对学校追加、追减的订数及时进行调剂、上报，确保教材征订和发放足额、配套、齐全，树立了良好的企业形象，赢得了学校的认可。2、提高服务意识。在教材征订上，严格遵守国家对教材、教辅发行的有关规定。同时，按照“在确保教材订数的基础上，重点加强教辅发行”的工作思路，选准突破口，开展了征订上门、送书上门、结算上门的“三上门”服务，按照教委圈定的征订目录，做到了凡是订单上所有的全部科目开全科、订满数。3、做好细节工作。员工们克服了教材版本杂、品种繁多等困难，严把“订单关”，即业务人员填写订单、业务科长查对、业务经理复核，虽然增加了我们的工作量，但却有效避免了学校错订、漏订和重订现象的发生，赢得了学校领导和老师们的肯定。

（二）集中突击，一般图书销售实现新突破。一般图书销售是体现书店核心竞争力的关键所在。面对竞争日益激烈的图书市场，今年我们制定了以重点书、文教书和读书活动用书带动一般图书销售的发行战略，不断寻找新的效益增长点，采取了一系列有效的措施，集中突击一般图书的销售，取得了较好的成绩。具体做法是：1、积极组织货源，特别是教辅图书做到早动手、早进货，大部分店都按照地区店的工作部署及时备货，抢占了市场先机，取得了较好效益。2、调整图书结构，形成了由常销书、动销书、畅销书组成的合理的备货体系。适当压缩纯文艺类图书的进货量，相应增加了科技、社科、经济、外文、计算机和工农业用书的进货量，用种类齐全的图书赢得更多的读者群体。3、开拓农村市场，把科技图书送到了农牧区、田间地头。以“东风工程”为契机，开动“送书车”服务于城乡，进行流动售书，年内，全地区共计举办流动售书活动8次，参加人员16人次，销售额达万元。

4、抢抓节假日的有力时机，集中促销。先后以自治区新华书店成立六十周年、“世界读书日”等活动为契机，精心组织策划，开展了一系列形式多样的促销活动，依托节日气氛，

展开宣传攻势，扩大了一般图书销售，增加销售额，创造了市场效益。

5、内外营销结合，扩大一般图书销售。利用“金山之夏”文化广场公益性文艺汇演，大量群众集中观看的有利时机，开展便民流动售书活动，在销售图书的同时，也丰富了城镇居民的精神文化生活，发挥了新华书店文明示范窗口的作用。

（三）做好“农家书屋”和“东风工程”免费赠送图书、音像制品、期刊发送工作。从讲政治的高度，狠抓“农家书屋”“东风工程”任务落实。目前，已发行《今日》《新、晨》《妇女》《农牧科技》《党员之友》等期刊共计19438、册，共计76,709.10元；第四批东风工程图书150144册，共计1,397,625.40元；音像制品共计35599盘，共计451,267元。在全地区建起113家“农家书屋”，发行图书、音像制品155925册，共计2,005,163.76元。为丰富农牧区文化生活，提高农牧民文化素质，加强社会主义新农村建设，构建社会主义和谐社会做出了应有贡献。

（六）强化班子队伍建设，打造特色企业文化1、加强班子建设，夯牢事业发展基础。事业成败，关键在人，基础在干部，核心在班子。我们始终坚持把加强班子建设作为重中之重，放在工作的首要位置来抓。一是坚持理论学习，提高班子整体素质。坚持理论学习，提高了理论素养和政治素养；通过学习、科学发展观重要思想，提高了班子成员的经营和管理能力。年内，利用中心学习组、“三会一课”集中学习、个人自学、网络学习等多种形式，认真学习了xx大、xx届三中、四中、五中全会精神，学习了总书记同志有关重要讲话和中央新疆工作座谈会精神，今年集中学习5次以上，学习面达到了100%。二是坚持民主集中制，增进了班子团结统一。完善了领导班子决策程序和机制，形成了既有集体领导，又有个人分工负责；既有明确职责，又有积极主动配合的良好氛围，增进了班子成员之间的相互理解、支持和团结。三是加强班子作风建设，提高班子成员自律意识。召开领导班子和党员

民主生活会，找差距，摆问题，促进各项工作的完善和发展，增强了党支部战斗力。“七一”期间，党支部组织全体党员开展了革命传统教育活动，同时，按照地委和自治区店的部署，广泛开展了党员“创先争优”活动，提高了党员自身素质。2、加强教育引导，打造鲜明企业文化。一是制定了学习培训计划。坚持每月组织职工进行政治理论和业务知识学习。结合队伍素质现状，不断丰富练兵内容，创新练兵方式，提高全体同志的业务素质和工作能力。二是组织职工开展岗位练兵活动。“干什么练什么，坚持缺什么补什么”的原则，以“全员参与，注重实效”为要求，通过集中学习、实际操作和技能竞赛等多种方式，抓图书发行业务知识的学习和专业技能的训练，在全地区培养出了一批岗位业务能手。三是培养和壮大骨干发行员队伍。鼓励员工参加出版物发行员、教材发行员、计算机应用等业务技能培训班学习，打造一支高素质的发行员队伍。

（七）加强反腐倡廉教育，保持清正廉洁工作作风。积极组织党员干部到地区反腐教育基地（福海监狱、地区检察院反腐倡廉图片展示厅）学习参观、集中观看贪腐电教片外，书店还在党课以及支部会议中进行了反腐倡廉教育，深入开展民主管理和店务公开工作，通过教育，使我们的党员队伍和党员干部在工作中不犯错误、少犯错误，保持党员的先进性，保持书店党员队伍的纯洁性，为广大职工群众树立了榜样。

（八）抓精神文明建设，树企业良好形象。一是积极开展文明细胞创建工程。在全地区新华书店系统开展了争创平安单位、平安科室、平安家庭活动，共创建平安单位个，平安科室个，平安家庭个。二是献爱心，继续开展扶贫济困活动。每逢节假日，党员领导干部都要对本店的职工遗孀和帮扶贫困户进行走访，送上一些生活用品及油米，向他们表示节日的慰问，带去组织的温暖。在得知县新华书店职工马力亚的儿子患有“血小板减少性紫癜”绝症的消息后，我们向全地区新华书店职工发出倡议，职工们共为不幸的孩子捐款5130元。三是积极参加抗雪灾、保发行活动。年初，本地区发生60年一

遇到特大风雪灾害,我店及时组织职工向灾区捐款,并组织党员干部到扶贫点帮助群众开展灾后生产自救活动,为贫困户送去了生活物资和现金,表达了新华人对灾区人民的一片心意。四是关心职工生活、积极开展文体活动。按规定执行好了员工年休假制度,店工会组织充分发挥工会的职能作用,每年要组织全店职工进行一次健康体检,职工生病住院,家中有事,店里都要派员前去看望和帮助。每逢节假日都要组织职工进行文体活动,活跃了职工的文化生活,联络了感情。

(九)抓综合治理,创建和谐平安书店。我们坚持把社会治安综合治理工作和安全生产工作纳入重要议事日程,狠抓落实。一是年初与各科室、县店签订了责任书,明确了各自的责任,并将此项工作列入目标考核内容。重大问题,重大活动及重要事项,一把手要亲自过问,亲自抓。二是建立健全内部安全工作的各项管理制度,加强对社会治安综合治理工作的组织协调和检查考评,严格执行一票否决制度。三是落实领导责任制,实行单位一把手维护稳定工作包干制度,把影响综治和安全生产的不利因素消灭在萌芽状态。一年来,我店未出现任何上访等恶性事件和职工违法乱纪现象,没有出现安全生产事故。

三、存在的问题和不足一年来,在上级主管部门领导的正确领导下和关心帮助下,我们在工作中取得了一定成绩,这些成绩是全体干部职工共同努力的结果。但是我们还清醒地看到,自身还存在着许多不足:一是经营成本仍然偏高;二是职工技能水平和专业素质仍需提高,个别员工岗位责任意识淡薄、服务读者意识和集体荣誉观念不强,缺乏敬业精神;三是门店规范化、标准化管理不够;四是进货品种还不全,畅销品种供货仍不足,市场信息掌握还欠全面;五是市场营销手段缺乏创新,本地群众人均购书额仍有较大提高空间,等等。这些问题有待于我们在今后的工作中不断加以整改。

四、xx年工作思路一是抓班子,带队伍,努力在“四好”建设和提高领导水平和经营能力上见成效。二是搞好优质服务,

深挖市场潜力，力保教材教辅发行总量稳中有升。三是做好市场调研，扩大营销效果，促进一般图书发行上台阶。四是发挥品牌优势，延伸服务功能，开创农家书屋经营新局面。

五是重视人才培养，强化岗位练兵，打造一支高素质的发行员队伍。

六是充分利用政策，优化经营结构，提高经营效益。

七、抓好基层党建和党风廉政建设工作，以党建促经营、以廉政促发展。

八、加强精神文明建设，打造企业文化□xx年，我们将继续加强思想政治理论学习，克服困难，振奋精神，开拓进取，踏实肯干，落实科学发展观，沉着应对复杂多变的图书发行新形势，紧紧依靠全体职工的共同努力，在发展中不断探索，在探索中不断前进，圆满地完成各项工作目标，为地区图书发行事业又好又快发展做出应有的新贡献。

书店工作总结模板（2） | 返回目录

一、主要做法

xx年以来，按照市委、市文明委和县委、县文明委的统一安排，我店在抓精神文明建设上主要从三个方面狠下功夫。

（一）夯实工作基础。

书店经理室把抓好精神文明建设工作列入总体工作目标，在每年年初工作会议上进行统一部署。成立了由经理、书记黄敏坚同志任组长的“省级文明单位”创建活动领导小组，副经理邹向荣同志任副组长，各中层干部作为小组成员，下设办公室，加强领导，精心组织，狠抓落实，确保效果。并把创建工作纳入本单位发展整体规划，明确创建目标，落实创

建措施，做到责任到人，确保创建工作扎实有效。做到一把手负总责，分管领导专抓，有关职能科室具体抓，形成一级抓一级，上下联动，齐抓共管的工作格局。领导班子定期研究精神文明创建工作，年初做出决策、确立重点；年中通报进展情况，分析研究、解决处理热点、难点问题；年末总结工作得失，及时兑现奖惩。我店精神文明建设做到了“五个有”，即有组织、有计划、有落实、有检查、有考核，为我店精神文明建设扎实有序、卓有成效的开展夯实了基础。

（二）创新工作机制。

我店坚持重在创建的方针，结合新形势、新任务的要求建立健全了监督考核体系和奖惩体系等，促进书店精神文明建设走上规范化、科学化、制度化的轨道。以社会效益为第一位，把书店的发展与县域经济的腾飞、文化教育事业的繁荣结合在一起，把精神文明建设与物质文明建设结合在一起，把书店内部的机制创新、管理创新与精神文明建设工作创新、内容创新结合在一起，书店的精神文明建设工作在近几年有了更大的起色。近年来，我店包村扶贫工作，工会、综合治理工作，得到县委、县政府领导和有关部门的肯定和表彰，多次被评为包村扶贫先进单位、模范基层工会和综治平安单位。

（三）搞活工作载体。

xx县店把抓好主题创建活动、创新活动载体，作为吸收群众自觉参与、自我教育的根本途径。

- 1、深化群众性创建活动。扩大创建范围，拓展创建内容，深入开展了以“转变观念，创新机制，改变作风，迎接挑战”为主题的讨论教育活动，推进“业务练兵”、“政治业务水平考核”精神文明创建活动向纵深发展，并在国庆、元旦等节假日期间组织开展形式多样、健康向上的文体娱乐活动，切实增强书店的凝聚力。组织全店党员干部赴瑞金革命纪念馆

参观学习，通过重温党的光辉历程、丰功伟绩，使每位同志都深受传统革命教育，进一步干部党员激发干工作的热情。开办学习园地，编发了xx县新华书店《文明之窗》简报，对企业的重大事件进行及时报道，用身边人、眼前事，激励员工奋发向上，在本职岗位上建功立业。

2、深化创建文明行业。以为人民服务、为社会主义服务“双为方针”为宗旨，以优质规范服务为基础，以人民群众满意为标准，以“窗口”形象树立为重点，通过抓规范、抓教育、抓管理、抓监督，大力完善和打造行业新风，全面提升“窗口”形象和服务质量。近年来，我店投入资金，从硬件、软件等方面提升窗口建设力度，购置了电子防盗仪、收银台、新pos收银机，设立读者休闲阅读区，全面利用店堂面积，调整图书陈列，加大图书品种管理，为读者提供了一个优雅、舒适的购阅环境。我店中心门市二届被授予市级文明规范服务示范窗口和青年文明号荣誉。

3、深化文明（先进）科室、“开明诚实xx人”、“优秀xx人”创建评比活动。制订相关的创建标准、管理办法、考核细则和评选要求，精心组织，周密安排，创新活动形式，丰富活动内容，提高活动质量，增强活动效果。近年来我店在奖优评先工作中，涌现出一批先进文明科室、先进工作者，其中一人被省出版集团公司评为先进工作者，两人被评为“开明诚信上高人”。通过创建，在全店树立了文明新风。

4、开辟企业形象宣传新渠道□xx县店在创建工作中认识到，良好的企业形象离不开好的宣传方式、宣传途径。近年来，我店通过国家、省、市、县各级媒体，发布有关我店创建活动的报道10多篇□xx年12月11日的《中国新闻出版报》报道了我店从管理中要效益、两个文明一起抓的成绩□xx年9月“新华之夜广场文艺晚会”和xx年4月“建店70周年文艺晚会”的成功举办，得到省市主管部门领导和县四套班子领导及有关部门领导的关心、支持和肯定。两次晚会以丰富多彩的节目，

展示xx县店新形象，提高了新华书店的知名度美誉度，同时也丰富了企业文化建设的内容和载体。

二、主要成效

（一）提升了干部职工队伍的整体素质。

近年来□xx县店抓好党员先进性教育学习活动，健全“三会一课”学习制度，组织党员干部职工参与重要思想、道德教育、社会主义科学发展观等政治理论学习，常抓不懈地进行业务知识考核、业务大练兵。以学习促素质的提高，以素质的提高促两个文明建设，干部职工的政治理论修养和业务水平进一步得到提高，为全店精神文明建设提供了思想保障。

（二）优化了书店的服务环境。

环境是一个单位的名片。近年来上高县店从店容店貌的整治入手，对办公楼院进行绿化、美化、亮化，对排污沟进行改造，整治院内小车、摩托车、电动车乱停乱放，美化中心门市外墙、店招和店堂环境□xx县店焕发了新貌，整治效果明显，进一步优化了书店的服务环境。

（三）形成良好的工作氛围。

我店精神文明创建活动基本形成书店领导重视，部门职责明确，群众广泛参与的格局。在青年中开展“青年文明号”活动，在党员中开展“党员先锋岗”等活动，这一系列活动深化了我店的文明建设，营造了店属各科室和个人创先争优的良好风气。广大干部职工在参与中进一步明确创建文明单位、做文明员工、文明市民的重要意义，增强了积极参与的自觉性，增强了工作的事业心和责任感，焕发了良好的精神风貌。全店上下正逐步形成一种“团结、务实、奉献、高效”的风气；正逐步形成爱岗敬业、诚实守信、服务群众、奉献社会的职业道德风尚。

做出更大贡献!

书店工作总结模板（3） | 返回目录

一、领导重视，精神文明建设工作组织领导得到强化一年来，店领导班子对精神文明建设工作高度重视，始终把精神文明建设活动纳入到年度工作目标管理之中，并把精神文明建设工作各项主要目标纳入我店的发展规划中，具体分解到各科所。落实了第一责任人和分管领导分片包抓责任制，做到与各项工作同步研究，同步考评，考核结果与年终评优挂钩，用奖惩激励机制，促进精神文明建设工作。其次，我店成立了精神文明建设工作领导小组，着力加强对精神文明建设工作组织领导，由支部书记亲自挂帅，分管经理担任副组长，由各科所主要负责同志任成员，下设办公室，负责日常的督查、检查、推进工作。在全店形成了层层目标明确、责任落实的良好氛围，从组织和领导上为精神文明建设的落实提供了有力的保障。第三是思路清晰，规划具体。在工作中，我店认真把握好书店系统精神文明建设的指导思想，形成符合书店特点的工作思路，即从教育和制度建设入手，以班子建设和廉政建设为重点，以群众性精神文明活动为载体，持之以恒，努力造就高素质的员工队伍。根据这一思路，我店不断加大精神文明建设力度，积极开展创建文明柜组、文明科室等活动，并将精神文明工作同各项业务工作一并纳入年终考核之中。

二、加强思想道德建设，干部素质得到进一步提高

（一）抓班子建设。店领导班子团结有力，以科学发展观为指导，带领全店干部职工以全市经济发展为中心，凝聚人心，努力工作，大胆创新，积极探索新华书店工作服务于全市经济发展的新办法、新途径，出色完成全店各项工作任务。班子成员之间互相交心通气，在工作中，目标统一、分工协作、顾全大局，发扬艰苦奋斗、淡薄名利、无私奉献的精神。注重发挥表率作用，树立公仆形象，班子成员做到事事带头，

坚持党风廉政建设责任制，做廉洁自律的表率，形成了创造力强、凝聚力强、战斗力强、号召力强、求真务实的坚强班子。

（二）抓思想建设。以学习贯彻科学发展观为契机，认真学习党章□xx大、xx届四中、五中全会精神等内容。学习做到有计划、有记录、有检查讲评，有学习体会。通过学习，提高了员工的理论水平，增强贯彻落实党的路线，方针，政策的自觉性，在思想上，政治上、行动上与党中央保持高度一致。同时，结合工作职能，积极参与文明城市创建工作，利用“国庆节”“端午节”等重要节日对干部职工进行民族精神、时代精神主题教育活动。

（三）抓制度建设。制度建设是搞好各项工作的重要保证。为此。在精神文明建设中，我店把制度建设作为一项重要工作来抓。根据形势发展和工作需要完善了学习制度、考勤及请销假制度、车辆管理制度、财务管理制度等；狠抓制度的贯彻落实，首先要求各科部要定期组织学习，对制度落实情况，定期或不定期进行检查，严格按制度办事，纠正一些不规范行为。

三、统筹兼顾，积极开展文明和谐创建活动 一是狠抓硬件建设，改善基础设施，创造优美环境，提高服务水平，为全市广大读者提供优质、周到的服务，真正做到衣着整洁，仪态端庄，语言文明，热情周到，礼貌公平，精神饱满，服务规范。为了丰富干部职工文化生活，配备了象棋、乒乓球桌等活动设施。二是向社会公开承诺制度。公共服务承诺项目，对办事依据、程序、时限、结果等作了具体的规范和要求，不断提高了新华书店的为读者服务质量和水平，方便了读者。三是要求广大员工尤其是销售一线员工面对社会敞开文明窗口，面对广大群众塑造自身形象，从说一句问候语开始，为读者做好服务做起，同时进一步加强了与行风监督员联系，建立了内外结合、上下结合的监督体系，重点发挥了社会监督员作用发挥的良好作用。

六、以企业长期发展为目标，扎实开展企业核心价值观大讨论活动，总结出“传承、创新、包容、争先”的企业核心价值观。通过活动的开展，进一步加强企业文化建设，达到凝聚人心、鼓舞士气、创新面貌、提高效率、创造双效的目的。

七、下一步的打算今年，我们在精神文明建设工作取得了一些成绩，但距离上级的要求还有一定的差距。下一步我们将以党的xx届五中全会精神为指导，紧紧围绕集团公司“打造图书发行第一网”的工作思路，转变作风，着力加强企业可持续发展建设，努力造就一支素质高、作风正、纪律严、本领强的党员干部队伍，为实现我店提出的工作目标提供坚强有力的组织保证。继续抓好三个文明建设，为县域经济发展提供良好的思想基础和智力支持。一是加强宣传思想工作。强化对宣传工作的领导，明确目标任务，分解落实到各部门，加大思想道德建设力度，就《公民道德建设实施纲要》进行大力宣传，提高干部职工科学文化素质。二是以精神文明建设推进各项工作深入开展，把精神文明建设工作溶入到企业经营管理工作中，使精神文明建设和企业经营整体推进，共同发展。相互促进。三是大力开展精神文明建设活动□xx年我店将进一步巩固创建成果，并以此为载体，深入开展文明创建活动。加强对计划生育、环境卫生工作，狠抓综合治理工作，强化对工会、妇联等群团组织的领导，真正做到科学管理、民主管理、依法管理。

12月

书店工作总结模板（4） | 返回目录

一、加强企业文化建设企业文化是一个企业的灵魂，良好的经济效益来源于良好的企业形象，良好的企业形象则依赖于优秀的企业文化，因此，今年我店通过各种措施狠抓企业文化建设。一是提升服务理念展示“新华”风采。新华书店是服务社会、服务群众，推销精神产品的“窗口”行业，服务态度的好坏，直接影响到书店形象和声誉，因此，我们把

不断提高员工素质当作树立书店整体形象的主要工作来抓。二是加强队伍建设，凝聚“新华”力量。团队是企业的精髓，拥有一直政治素质高、全局观念强、具有开拓创新精神、爱岗敬业的员工队伍是企业的一笔巨大财富，因此，我们进一步加强员工队伍建设，增强企业的凝聚力和战斗力。我们突出抓了全店职工的政治理论学习和文化业务学习，积极准备参加省、市星级营业员的考试。三是深化企业改革，激活企业活力。通过改革，进一步转化企业经营机制，优化资源配置，调整内部机构，建立和完善人事用工制度，推进了企业持续健康发展。通过这些看得见、摸得着的实实在在的工作，员工的主人翁意识空前高涨，自觉紧密团结在市店的周围，把全部精力都集中到干工作上来。团结就是力量，团结就是胜利，全体员工心往一处想，劲往一处使，使我店的各项工作都登上了新台阶。

二、抓好教材、教辅的征订和发行我们店始终把抓好教材、教辅的征订和发行工作做为我们店的头等大事来抓，因为教材、教辅是我们店的主要支柱，我们必须抓住有限的时机，把主要的工作精力放在最头等的大事上。书店的新老员工，几年来为做好全市中小学教材、教辅发行工作，团结一致，勤奋工作，在确保“课前到书”的同时，全面做到了送书到校，实现了优质服务。特别是，我们进一步加大了工作力度，成立征订、发行领导小组，组长由经理亲自担任，每季我们接到省店文件和教材订单后，立即组织人员与教育局主要领导协调，把工作都做到开会之前，协商好订哪个版本、哪个出版社，哪本书对学生最有实用性。然后共同组织召开全市教材征订工作会议，分析研究问题，交流各校的征订工作经验，部署教材征订发行工作。工作的实践使我们深深地体会到，在教材征订发行工作中，不仅要与教育局协调好关系，还要与各学校的校长、经办教师协调好。总之对教育局上下关系必须密切联系，才能同心协力把教材征订好发行好。一年来由于我们的努力，教辅书大幅增加，收到可观的效益。教材发行，保证开学前“送书到学校”，对于缺、错、少书的我们及时更换，及时补充订数。热情满意的服务受到教育

局领导、老师一致好评，现在与教育局的合作越来越密切，越来越巩固了。近期我们又与中小学校联合开展了共育共建活动，把学校图书馆延伸到书店。我们还为中小學生办理了购书卡，学生们可凭卡买到喜爱的打折图书。这样，不仅为中小學生提供了优质服务，又为书店带来了可观的社会效益和经济效益。

三、加强经营管理我们始终把加强书店的经营管理，当作重要工作来抓，把钱花在刀刃上，健全各项规章制度，严格执行财经纪律，对教材、门市半年一清点，出现差错由组、个人负责，做到账物相符，财务帐单相符，及时报表，及时结算划款，及时作好预收款的收缴工作。特别是在清产核资工作中，店领导亲自抓，充分调动工作人员的积极性，较好的完成了各项工作任务。教材、门市按省规定的成本费用核算，实行工效挂钩，多劳多得，一人多岗，各部门都达到满负荷工作。今年下半年，又投资十余万元，更新货架，改善售书环境，我店现已成为辽宁图书发行有限公司的连锁店。关心职工生活，充分调动职工的积极性、创造性，发挥职工的内在潜力，使职工真正把单位当成自己的家，关心企业、关心经营、关心销售，形成亲如一家的团结气氛和强大的凝聚力，全面提高全店职工的思想政治觉悟，把书店真正办成了精神文明的窗口，优质服务的岗位。

四、加强一般图书销售一般图书是书店改革的突破口，也是提高我们核心竞争力的关键所在。面对竞争日益激烈的图书市场，今年我店按照“以重点书、文教书和读书活动用书带动一般书销售”的发行战略，采取一系列有效的措施，集中突击一般图书的销售，取得了较好的成绩。具体做法：一是加大门市工作力度。在进货方面，今年，适当压缩了纯文艺类图书进货量，相应增加了科技、社科，计算机和工农业用书的进货量，用种类齐全的图书赢得更多的读者群体。二是积极开拓农村市场。为了增加一般图书销售，满足全市人民的精神文化生活，为了一般图书销售，我们店多次研究，想尽办法，制定了营销措施，增加图书品种，改变图书品种结

构不合理，进货次数少的弊病，门市必须做到勤进、勤退，满足多方面多层次的读者需要。营业员对读者做到主动、热情服务，图书摆设整齐，让读者一进门就有焕然一新的感觉，图书上下摆设勤换位置。为了增加图书品种我们去吉林、沈阳进货多次，解决了省批销不能进货的困难。积极开展图书竞赛活动，利用节假日组织职工开展活动，早开门、晚关门，室内、室外悬挂标语，图书、教辅让利九折、对折，让读者得到实惠。为积极响应黑龙江省委宣传部、黑龙江省新闻出版局主办的“书香龙江”读书节活动的号召，深入贯彻落实市委、市政府，市委宣传部倡导的“书香”全民读书活动，我店于5月1日至6月1日在举办以“沐浴书香、传递文明”为主题的全民读书活动。活动前，黑河市书店总经理、市书店经理同志亲自带领有关人员赴沈阳、长春等地选购图书，共选购图书四千余种，一万余册，为开展全民读书活动奠定了坚实的物质基础。5月1日上午9时，市委宣传部部长同志、共青团市委书记李映棠同志亲临书店参加活动，并发表讲话，拉开了我市全民读书活动的序幕。之后，开展了一系列丰富多彩的文化活动，给我市市民带来一场“文化盛宴”我店还根据每年的“六一”儿童节，家长们都把选几本好书送给孩子作为珍贵的礼物这一特点，结合本店实际，自今年五月份以来就积极组织货源，共组织3000多种少儿图书充实货架，以满足广大小读者阅读和家长读者把好书送给孩子的需求。这3000多种少儿图书，涵盖了知识性、趣味性、娱乐性和教育性的多元化统一，而且紧紧抓住当前热点，为广大少年儿童提供了丰富的阅读选择。《小如大人成长必读》《世界童话》《经典童话》《阳光少年系列丛、书》等等均在门市中集中陈列。同时，为回馈小读者，特别推出“儿童读者六折售书”活动，即在5月25日至6月30日期间，儿童读者在门市购书全部六折。书店全体职工又纷纷走出店门，深入学校、运动场等开展真情售书活动，收到了很好的社会效益和经济效益。

书城员工工作总结 书店年终工作总结篇五

20xx年的日历即将翻过。一年来，我店在省、市主管部门的正确领导下，在当地县委、政府及相关部门的大力支持下，全店上下努力学习实践科学发展观，紧紧围绕着省、市主管部门下达的各项工作任务，同心同德、埋头苦干，和谐创业、科学发展，取得了“三个文明”和“两个效益”的双丰收。

1、合理调整图书品种结构。在进货方面,相应增加了科技、社科、计算机和农业科技用书的进货量,积极调整了卖场图书结构,形成常销书、动销书、畅销书组合成合理的备货体系,呈倒金字塔形状。

2. 抓好门市规范服务,提高服务质量。以发行集团公司“星级营业员”评选活动为契机,在全店开展了“比一比、看一看”创先竞赛活动,形成了一种学先赶先的良好氛围,进一步提升了全体员工的服务意识,提高服务质量。

3. 店堂内外营销结合,扩大一般图书销售。今年我们进一步强化市场意识,在门市销售的同时,加大店外销售力度。年初,对每个员工制定了店外3000元的销售任务,与绩效挂钩,促使大家走出店堂,努力扩大一般图销售。同时,积极主动组织开展了一系列的图书促销和展销活动:春节期间举办了“迎新春图书展”;“五一”期间举办了黄金假日图书展;“六一”举办了“快乐成长”少儿图书展;春秋两季开展了中小学教辅大联展。借“亲子工程”之力,让家长了解读书的重要性,从而促使家长带领孩子一起读书,在我县掀起读书高潮。通过以上一系列形式多样的促销活动,依托节日气氛,创造市场效益,增加销售额。在搞好门市销售的同时,我们抓好了全县中小學生“亲子工程”和“我的祖国”主题教育活动用书的征订发行工作。并与教育局成功举办了全县中小學生读书活动演讲、征文比赛,产生了好的社会效果。

4、加大了图书、音像制品等商品的宣传。今年我们和县教育

局在上高电视台合办了《教育天地》固定栏目，每星期在黄金时段都会向读者进行新书介绍，在节假日发布一些促销信息，在春秋两季开学期间，向全县中小学重点推荐一些教辅用书，带动了一般图书的销售。

总之，这一年中，在全门市工作人员的通力合作，共同努力之下，已取得了可喜的成绩，明年的成绩将会更加辉煌。

书城员工工作总结 书店年终工作总结篇六

0__年，在以罗经理为核心的新的领导班子的带领下，____分公司在秉承前任领导优良工作作风的同时，根据分公司所处地理、人文环境及文化市场现状等因素，合理制订公司经营原则和策略，集思广义、各方联络、物尽其用，在图书市场不景气的情况下，战胜和克服重重困难，使教材教辅的销售在稳定增长的前提下，努力占有书销售市场，并且不断研究和发现新的经济增长点，为未来几年工作的更好开展夯实了基础，赢得了人气。

一、圆满完成教材、教辅的征订发放工作，并且教辅销售又有新突破。

教材、教辅的发行销售历来是我们的_饭碗子工程_，是公司一切经济发展的前提和基石。教材、教辅的征订工作一直以来是我们____分公司的首要工作，对此，领导重视，职工上心，促进了该项工作每年保质保量的完成。20__年，在公司所属地区高中学校领导班子人事大变动及相关部门的征订协调工作困难重重的情况下，虽然我们暂时丢失了部分高中教辅的征订品种，但在罗经理和分管教材的刘副经理与教育部门的多方联络、协调和沟通下，增加了幼儿、小学和中学教辅新品种(语文读本、小学作文、小学英语试卷、初中各科试卷、高中英语写作等)的征订，使教辅的销售工作不降反增，实际完成教辅征订码洋967万元，比省店下达的736万任务指标超额了231万元，成功地变被动为主动，化不利为有利;继续加

强和深化服务意识，在教材、教辅的征订和发放工作中，尽量做到对对方的要求有求必应、服务到位，建立起了店校团结融洽的合作氛围，不断地增进着彼此之间的友谊，为以后工作的持续性发展和良性运作奠定了良好的基础；另外，针对往年教材、教辅的结算拖沓、繁冗的弊端，20__年教材科通过与各乡镇教委相关领导进行沟通，最终达成了由原先的以学校为单位进行结算改为以乡镇教委代收后统一交给书店的一致决定，并由此提前了分公司回收书款的时间，加大了各项书款的清收力度，使教材、教辅的结算逐步摆脱了往日的困境；此外，更加重视安全生产和灾情防范工作，实实在在地把每一项安全措施落到实处：在仓库安装了全方位监控装置，制作和张贴了大幅安全警示标语，对仓库每个角落随时清理彻查，坚决不留安全隐患，制定了仓库人员轮流值班制度等，切实把安全工作做到了抓紧、抓细、抓实，并且长抓不懈。

二、一般书、音像、电子产品的销售情况

20__年，由于受销售市场萎缩和考核指标受利润限制等因素的影响，分公司的一般书、音像和电子产品的销售码洋比去年略有下降，但却获得了一定的经营经验，对来年工作的开展有一定的借鉴。

(三)书城在装修期间不能正常营业的情况下，与__出版社在县城文化广场联合举办了____县第一届光明书香节，实际销售时间为7天，销售图书额元，从中获得销售分成 15 万元，最终完成了书城既定的销售任务。

(四)重点书的完成情况：中国通史系列多媒体光盘，全店销售88套，销售额元；《森林年票》单价99元，销售100套；配合县委宣传部开展国学教育，《弟子规》销售7267册，码洋56797元；新华字典56030册，码洋元；十八届三中全会学习文件销售码洋为元；装备____县妇联留守儿童站图书六千余册，销售额万元；《走复兴之路，圆中国梦》销售码洋：元。

三、积极抓好员工素质培训，努力提高员工队伍的整体能力和水平

通过以上种种活动，使员工们无论从思想上还是业务技能以及文化水平上，都得到了极大的提升，增强了职工面对困难时的挑战决心和勇气，认识到在其位谋其事的责任感，增强了爱岗敬业的情感，使整个团队呈现出更强的凝聚力，干事创业的氛围更加浓厚了。

四、继续开源节流，厉行节约，坚持和发扬勤俭办企业的优良传统。

勤俭办企业历来是我们新华书店集团的光荣传统，近年来，在中央精神和习_号召的指引下，分公司更加注重这一方针的贯彻和执行：加强本公司的财务管理，加大对财务人员素质的提高力度；继续执行公章管理制度、招待费管理制度、车辆使用管理制度、差旅费管理制度、办公用品管理制度以及水电费管理制度等，按照先申请，再审核，后批示的流程进行严格监督和制约，杜绝一切占公家便宜或浪费现象的滋生，使可变费用得以有效调控，把公家的每一分钱都花在实处，办出实事，体现了节约也是赢得企业效益的一种方法的精神实质。

五、对20__年的预期和展望。

1、更好地完成省、市店下达的教材、教辅各项工作指标和任务，积极与教育部门沟通，建立友谊，增强合作，面对随时有可能变化的新形势新政策，全力以赴、积极面对，使教材发行工作始终能够平稳有序进行。

2、利用书城装修后整体环境的提升以及人员调整后员工队伍素质、协作能力的提高等有利条件，进一步加强一般书和其他商品的营销力度，努力争取到比去年更好的销售业绩。