

# 最新月度工作总结会主持稿(实用9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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 月度工作总结会主持稿篇一

会议主持人在会议上的表达是否受与会者欢迎，将取决于与会者对其的初步印象。下面是本站小编给大家整理的月度会议主持人主持词，仅供参考。

甲：\*\*公司的所有家人们大家下午好，我们\*\*12月份启动大会即将开始。

乙：有请主持人闪亮登场。

甲：尊敬的领导和各位亲爱的家人们，大家下午好。我是甲。很高兴能担任12月大会主持人。

乙：大家好，很高兴又跟大家见面了，我是乙，先问一声好，家人们大家下午好吗？“好，很好，非常好。

甲：20xx年的最后一个月，让我们挥挥手和昨天的成绩说再见，去总结过去，放眼未来。

乙：让我们并肩来迎接明天的挑战，用我们的自信与热情，去温暖季节，点燃梦想。

甲：下面介绍一下到场的评委，他们分别是、。

乙：那么本月大会的节目又有是什么样的精彩内容呢？跟上个月相比是有所不同的，也给大家带了不少的惊喜哦。

甲：是啊，今天的节目我也是非常之期待，那就什么也不说了，现在开始我们的节目，下面首先有请我们精英团队闪亮登场进行展示。

乙：大家说跳舞跳的好不好？

甲：今天我们坐在这里回顾上个月的工作，品尝艰辛，分享收获

乙：这些点点滴滴的收获都离不开家人的辛苦付出

甲：下面开始进行大会第一项，让我们我们用热烈的掌声有请我们的英俊潇洒，帅气十足的经理给大家总结上月的工作。

——演讲完毕。

乙：在上个月经理的带领下，我们的业绩也有了突飞猛进的增长，我们坚信，最后一个月在以经理为核心的领导班子的带领下，我们的全年的目标，一定可以完成的。

甲：是啊，经过上个月制定的制度，实行后，效果有了明显的提高。让我们再次用掌声向经理表示感谢。

乙：下面开始进行大会第二项才艺pk非常精彩的节目表演送给大家，有请我们市场一部 队进行才艺展示给大家跳一曲舞蹈。

甲：看完了小品也欣赏了舞蹈，大家如果还不尽兴的话，再来一个轻松的游戏。接下来进入第三项做游戏，游戏名字叫《背对背传气球》，游戏获胜者是有奖品的，请大家积极参与哦。

乙：主持人要控制好游戏场面，不能太混乱，也要控制好时间。

甲：请留下游戏获胜的队员，颁发奖品并简单发表获胜感言。

#### 4. 领导颁奖发言

乙：下面进行大会的第四项，对我们第二项的才艺展示获胜队颁奖，我宣布一下得分情况，市场一部得分：市场二部得分：获胜队：下面有请获胜队才艺展示人员上台颁奖。

甲：有请杨总上台给大伙颁奖并发言。

甲：激动人心的时刻已经到了，下面进行第五项，颁奖仪式。11月份在大家你追我赶激烈竞争中，出现了一批值得敬佩的模范。

乙：是他们凭借着对信任，对事业的那份执着，取得了优异的成绩，下面对我们11月份的获奖成员颁发奖励。

乙：我们的11月份我们成功的完成了业绩，这些成绩的取得离不开公司领导的运筹帷幄，也离不开公司内勤员工的辛勤劳作，更离不开我们全体营销将士的奋勇拼搏和不懈努力，亲爱的家人们，我建议将最热烈的掌声送给最优秀的自己。

乙：下面进行大会第六项，制定12月份的目标。首先有请每一个对出一个代表宣布上个月本部门完成的任务情况，及本月的业绩目标。有请两位代表上台宣布。

甲：下面是每个人的任务目标分解，有请第一队人员各自宣布自己的目标。

甲：在对11月份总结及12月份的展望中，我们的大会接近尾声。我们相信，12月份，在总及主管的带领下，我们全体家

人同心同德，互帮互助，突飞猛进，我们的工作一定会取得累累硕果，获得骄人成绩。

乙：最后，祝全体家人都能在12月份有大的爆发，超额完成目标任务。现在我们宣布，\*\*有限公司12月份启动大会到此圆满结束。

大家上午好！今天把大家召集到一块，召开产品部4月份月度计划工作会议。特别要说的是，李总也来参加我们的部门会议，我们对他的到来表示欢迎，同时也请李总给我本人及产品部的工作多指导，多提要求！

今后产品部会议这样安排：每月初召开1次部门月度工作会议，每周一召开部门周例会，月度会议主要是总结计划会，对上月生产质量问题进行总结，发布本月部门工作计划安排；周例会主要是生产计划调度会。

今天会议主要讲3个方面的内容：制度和纪律、生产作业流程规范、绩效考核。

### 一、制度和纪律：

- 1、上班时唱歌哼小曲；
- 2、上班时串岗聊天说闲话；
- 3、工作期间大声喧哗；
- 4、消极怠工，在厕所和工作岗位上玩手机；
- 5、上班时趴在桌子上睡觉，上班吃东西，如早餐等；
- 6、请假不提前，临时请假或请人代假。请假时请假条不注明工作交接人，工作交接人不明确；生产员工；请假原因竟是拜年和上坟；看病要有病历。

8、厕所内烟盒乱扔，人为制造垃圾；

9、仓库管理不严谨，常有闲人进出，特殊情况例外。仓库人员请假要有明确的工作交接人。

9、下班后车间机柜前、后门打开不关闭，角度不一样，比如昨天下班；

10、工作期间违反纪律经领导劝阻扔不收敛的；

原因：出现这些现象我作为部门主管，有领导责任，没有跟大家充分交流、沟通，但上述这些现象说明什么呢？说明我们员工团队意识差，工作态度不端正，缺乏约束和管制，讲规矩、守纪律的思想意识淡薄。

往后怎么办？我们针对存在的不良现象出台制度文件和纪律约束规范，大家共同监督，一起遵守。平时对工作期间劳动纪律的遵守情况进行监督检查，对违反纪律经过指正劝阻任性不改的，将按制度和条例给予坚决查处！

那为什么说上面这些呢？说得还比较严重？因为这些懒散的习惯不得到纠正，其他工作就无法做好。我们有些同事拒绝规则，不想被改变，惯性思维（我们原来就是那么做得，现在环境发生了改变，思想也要跟上变化才行），实践将证明，这是不行的，企业要发展，就需要有高素质严守纪律的团队。

- 我相信通过学习、开会等交流、沟通，我们大家一定能树立团队意识，大局意识，一定把这些不良习惯改掉。

## 二、 生产作业流程规范和作业流程卡

生产作业流程规范就是合同订单运作规范，规范是一个系统，是一个大系统，在规范里，体现了 岗位职责、绩效考核标准要求、三体系和强制性产品认证要求。涵盖了各个部门的工

作内容。按规范工作，目的是使生产处于有序和受控状态。作业流程卡是体现生产作业有序进行的工具。这2个文件我们正在修改，很快正式版本会下发执行。

我们在执行规范时要注意一下几方面：

2、标识记录完整、正确：产品编号，铭牌等。

3、记录和工序检查：

1) 记录分工作记录和质量记录，质量记录分为：与产品质量有关的记录和与质量体系运行有关的记录，生产现场大部分是产品质量记录，要有各个过程的质量记录和工作记录，生产过程所有记录要做到系统、完整、正确、清晰，做到可追溯。

树立：下道工序就是用户，上道工序为下道工序服务的观念。下道工序是内部用户。

三、 绩效考核：

1、绩效考核=作业流程规范+作业流程卡+考核标准要求，绩效考核要严格按考核表标准要求进行，要提供记录，特别是仓库提供目录较多，要有提供资料的目录清单。按时交考核资料和证明材料(记录)。

2) 质量扣罚=工作质量+产品质量。

本人决心：

最后请李总做指示。

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家早上好！

炎炎夏日，炎炎激情。在过去的一个月里，在大家的共同努力下，我们厂共完成了内外销整机万台□skd 万套，自今年开年以来第五次超额完成了生产任务，更值得我们骄傲的是，我们\*月份内销清机率达到了%，外销清机率达到%，很好地满足了市场前端的要求，在此，请允许我代表工厂对于各位的辛勤付出表示深深的感谢！

在肯定成绩的同时，我们也要看到不足，在\*月份，我们的综合效率为%，批次合格率是%，与上个月相比，这两项指标都有较大幅度的下降。如果说综合效率的下降是因为qa部重新划回工厂，增加了间接人员的人数的原因，那么品质指标的下降就说不过去了，所以在此要求qa部牵头，各车间主任协助，共同分析原因，在本月要拿出一个可行性的改善方案，对于本月品质仍然没有改观的生产线的线长，将作出严肃的处理！

在接下来的一个月里，我们的生产任务是整机万台□skd万套，从数字上来看，比上个月略有下调，但是，这并不代表我们就可以松一口气，从目前的forecast来看，\*月份我们的产量将会大幅度提升，也就意味着我们在\*月份将会招聘部分的员工以补充生产线的缺员，新员工的培训问题将会摆在我们的面前，所以请各车间在保质保量完成生产任务的同时，务必安排好培训的工作。

我们知道，在\*月份，我们将会有一项非常重要的工作，那就是沃尔玛的复审，希望各车间、部门能够在厂办的协调下做好相关的工作，顺利通过。

在上周，我们召开了“生产指标承诺签订仪式”，所有的线长都和我签订了效率和品质的指标承诺，厂办也颁布了配套的奖励办法，希望在本月里面能够得到执行，从而改善工厂目前的品质和效率的情况。

根据厂办之前发出的通知，在接下来的三周时间里，我们基

地将会组织“游泳比赛”，这次比赛分为团体赛和个人赛两个部分，希望各车间能组织好参训队伍，赛出水平，赛出风格，预祝我们彩电一厂的参赛队参赛队员能取得好成绩。

近期，在厂办的牵头下，我们工厂对员工的工容工貌进行了大整顿，所有员工的工鞋工衣都已发放到位，希望各位员工以及我们各级管理人员能够大力地配合这项工作的进行，共同维护工厂的形像！

这段时间天气非常炎热，所以请各位员工一定要多喝凉茶，注意防暑。同时，喜欢喝啤酒解暑的员工一定要注意，晚上下班后不要喝太多的酒，一来影响第二天的上班，二来醉酒后容易发生一些不愉快的事情，同时，睡觉前如果喝大量的啤酒的话，容易形成“啤酒肚”，破坏“帅哥”的形像，女朋友是不喜欢的，所以一定要注意！

最后祝愿大家身体健康、工作顺利、家庭幸福！谢谢大家！

## 月度工作总结会主持稿篇二

一、合理制定经营目标，确保全年各项指标的完成

下降\_%；全辖实现各项收入为\_\_\_\_元，各项支出\_\_\_\_万元，账面盈余\_\_\_\_万元。

二、加强财务管理，规范财务行为，努力增收节支

1、根据上年财务管理经验，结合今年改革实际情景，以“总量控制，效益优先，以收定支，超额审批，超限停支，财务公开，民主理财”为原则，控制水电费、公杂费、邮电费等费用全年限额，业务招待费严格按照利息收入的5%序时列支，其他费用开支必须报经联社审批，并下批复作为年终考核认账因素。同时综合研究各方面情景，又给每个网点额外增加



了\_\_\_\_元费用，从而保证了各网点经营和管理所需各项费用的开支。

2、规范财务行为，合理控制财务开支。继续执行《\_\_市农村信用合作社财务管理办法》和《费用结报制度》，在联社费用管理委员会管理下，详细规范了财务开支的范围、标准、审批权限、程序等，不断完善了费管会的管理制度，对于核定费用以外的费用开支，一律提前上报费管会研究、审批。截止11月末，经费管会研究审批经过的各项费用为\_\_\_\_元，其中：各项垫支费用\_\_\_\_，购买的低值易耗品费用为\_\_\_\_元，各种修理费用为\_\_\_\_元，营业外支出为\_\_\_\_元，其他各项费用为\_\_\_\_元。

3、减少非生息资金的占比，加强应收利息的管理。截止11月末，我社应收利息帐面余额为\_\_万元，已超过银监部门的风险控制警戒线，我部根据实际情景，在主任室的要求下，坚持“谁分片地区，谁负责清理”的原则，对各网点进行跟踪督促，限期清理。截止11月末，应收利息余额为\_\_万元，预计年末将全面完成应收利息的清理工作。

### 三、及时清收违规投资，规范投资行为

根据银监部门和省联社清理违规投资的要求，加大了对违规债券和保险投资的清收力度，经过采取上门催收洽谈、电话追问和网上查询、委托出售等方式，及时清收了申银万国\_\_\_\_万元国债和保险投资\_\_\_\_万元。目前仍有保险投资\_\_万元未收回，正继续与太平洋保险公司洽谈给付；密切关注南方证券托管工作，债权一经确定，及时清收南方证券\_\_\_\_万元国债投资。为规范投资行为，确保资金安全、高效运营，我部于今年十月制定了《\_\_市农村信用合作联社投资业务管理办法》，规定了在银行间债券市场进行资金拆借、债券买卖、债券回购等投资业务行为。十月份以来，委托省联社在银行间债券市场购买债券\_\_\_\_万元，同时与省联社进行短期资金拆放业务，提高了资金使用效益。

#### 四、申请发行专项中央银行票据\_\_万元

为进一步深化农村信用社改革，切实用好国家资金支持政策，根据国库院《农村信用社改革试点方案的通知》(国发[ ]15号)和中国人民银行《农村信用社改革试点专项中央银行票据操作办法》(银发[ ]181号)、《农村信用社改革试点资金支持方案实施与考核指引》(银发[##]4号)文件精神，一季度制定了《\_\_市农村信用社增资扩股及降低不良贷款计划书》，在报经\_\_银监分局批准后，一边请\_\_会计师事务所清产核资，同时进行增资扩股充实资本，采取措施清收和降低不良贷款，在二季度成功申请发行了中央银行专项票据\_\_万元，并在二季度末到达了提前申请赎回的条件。

### 月度工作总结会主持稿篇三

#### 采购助理年终工作报告精选(一)

众所周知采购部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我调到如此重要的岗位上，给我一个学习的机会，让我从原来对采购的一无所知到认识了更多的人和事，接触了更多新鲜的事物，学到一些新的知识，增长了更多见识!在刘董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年多的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚;不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供价值的供应商处采购;坚持以诚信作为工作和行为的基础;规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象;不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识;在交易中采用和坚持良好的商业准则等，相信这些我都已经做到了。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是

打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，今年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识——采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售，今年采购部销售额达到1900多万，毛利28万。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢董事长，在采购方法方面为我出谋划策。是她的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在她的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。

在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢“！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。截止今年12月底，共计降低成本、节约费用达69万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

今年是进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，尤其是合资企业，例如：北京费森尤斯，北京拜耳，赛诺菲，杭

州默沙东，北京诺华，等等，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！

在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和纯销部与调拨部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部平均每十五天都会向业务人员提供新进品种目录表或在公司内部网上发布，以供他们学习之用。

关于退换货方面，近效或破损(包括终端医院换货)药品，积极主动与供方沟通，跟踪，以最快的速度及时调换。相比之下国产品种换货没合资品种那么坚难。如南阳医院咳喘宁19合失效，江苏先声已答应调换。对于部分合资企业，他们概不处理近效、失效或终端破损，在多方努力下，有的已协商解决。例如许瓦滋的异舒已(新乡一商业客户自身原因不慎破损)，诺华的善宁(安阳医院破损)，山地明针(库存破损)，雅培的思美泰，等等调换成功；特别是托毕西的东菱迪芙，蔡向阳、郭胜利共11支已失效，经过长时间的艰难协商，北京托毕西也已调换。我们的原则是不管是国产、进口或合资产品，尽量协商后让厂方调换。

所以20xx年总的来说公司报损的品种并不多，大部分都是厂家调换。一年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

## 采购助理年终工作报告经典(二)

### 一、在工作中要多跑、多对比、多总结

## 二、跟现场，逐步加强与各部门的沟通

严格控制采购时间和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

## 三、在倡导公司制度做好每日计划与总结的前提

也是完成日事日毕的重要保障，每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

## 四、我们的采购工作就是服务于生产

就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

## 五、学会主动与人沟通，交流

经常与车间，仓库，质检部的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

## 六、要控制物品及材料入库的数量与质量

在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢!争取在新的一年里能取得更大的进步!!

采购助理年终工作报告推荐(三)

## 一、积极开展工作，不断提高业务能力

### 1、踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕的生产和经营开展工作，由于化工急件采购比较多，采购工作经常处于忙碌之中。今年化工(除煤炭)共计采购额2312.66多万元，其中主要原材料1652.58万，备品备件388.66万，劳保用品和工程物资271.42万，和去年相比，采购总量减少1369.91万，主要减少原因是去年化工技改后原材料用量减少造成的。

虽然采购量比去年减少了，但作为采购人员，从供应商的选择到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期等，我都严格管理，有条不紊，较好的完成了全年的工作任务。在日常工作中积极主动的同各部门沟通用料情况、库存情况，同时积极了解和学习业务知识，并且能够在同事请假、休假的情况下主动承担其他工作业务，保障生产顺利进行。

### 2、千方百计，降低采购成本。

采购工作是不断的花的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是我不断思考的问题和努力的方向。在采购过程中，我始终坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。今年以来，各种材料价格波动比较大，原材料在保持上涨的趋势下有涨有跌，在跌价时有些供应商是不会主动降低价格的，但是我通过多方面的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价格的调整，确保了生产的顺利进行。但因为今年来主要原材料依然保持上涨态势，故与年初制定的计划相比，共计涨127多万。

### 3、加强采购合同和供应商管理。

在采购工作中采购合同的签订和对供应商的管理，是十分重

要的一个环节□20xx年我对所有的大宗物资都签订了采购合同，对数量不多，但比较重要的物资也签订了采购合同，全年共签订采购合同143份。同时继续完成了20xx年度的合格供应商评审，收集了大量的供应商资料，编制了20xx版合格供应商名录，对新发展的供应商严格考察，谨慎选择。保障了采购工作正确有序的开展。

#### 4、努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设备、生产、财务、仓库等部门有着紧密的联系，且需要掌握基本的财务、法律等知识和各种商品的鉴别、制造等知识。在同相关部门不断的接触与合作中，使我的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有了显著的提高。

工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所购买的商品了解的还不够，和供应商谈判时不能做到完全主动；个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。

面对无法解决的问题，比较被动。特别是今年的财务状况比较紧张，但对于承兑汇票的使用，和供应商沟通的还不够好，这是将来需要进一步提高的地方。在今后的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

时光又将翻过20xx年的最后一页，步入新的一年，面对国际、国内复杂的经济形势也即将迎来更加严峻的挑战，我的工作也会更加繁重，要求也会更高，为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。

## 采购助理年终工作报告热门(四)

在这将近一年的时间中我透过努力的工作，得到很多收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。我对一年的工作进行简要的总结。

1): 熟悉采购的流程，让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料状况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货状况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料状况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。明年必须把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是的。

2) 年底参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也能够说进入采购的一个大门，才明白自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得带给的服务态度及质量。且要把的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。透过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意的供应商，得到自己想到的结果。期望以后自己进入这个采购的大门里面。

3): 参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统



的引入是我们今年的帮忙了，透过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货状况，仓库的库存，等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4)：参与盘点工作。让自己在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。透过盘点工作。了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎样才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对自行车的不了解，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，思考不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心应对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，适质，适量，适时，适地。期望明年工作能职责到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解职责更明确。

20是收获的一年，也是充实的一年，和大家一齐工作更是一件很愉快的事。透过本年度的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一齐向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

2019年即将过去，新的一年即将开始，在此我将过去的一年的工作总结向各位领导做个汇报。

众所周知采购部是公司业务部的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，将我放在如此重要的岗位上。尤其是像我这种刚步入社会没有任何经验的年轻人。在此我很感谢公司领导对我的培养与信任。在董事长、总经理以及我

们采购部秦经理和公司各位领导的关心支持下，通过这段时间的工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。首先身为采购部的一员所要具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的绝对忠诚；坚持以诚信作为工作和行为的基础，不断提高自己在采购工作的作业流程上的知识。

在这里我想说作为一个采购部经理助理，并不是常规想象中那样，仅仅打打文件，跑跑腿那样简单。你要工作中考虑很多因素，帮助经理分担不必要地工作量。因为我们是领导的助理，而不是阻力。当材料员递交过来的材料付款申请表时，要仔细核对单据，对比合同付款金额以及了解此材料付款情况，然后在承交领导审批。初次接待供应商，以及初次审阅供应商合同，如有不合适处递交领导时说明有误的地方，减少领导的工作量。还要及时做好付款情况的记录，避免造成多付、重付材料款的现象。最后还要实时关注、了解一些材料价格的浮动情况，以及一些新品材料上市，多方面不断搜集信息，及时汇报经理，避免公司造成不必要的盈利损失。总之工作要做到三点：认真、细心、仔细。

接下来说一说，明年工作计划，首要的事认真听从领导的工作安排，其次努力提升自己工作专业方面的知识，积累经验，跟上领导的时代步伐，与时俱进。工作中遇到问题及时和领导沟通，领导指出的错误要及时纠正。要利用空闲时间学习财务、合同等方面的知识，以至于更好的促进与公司其他部门间的工作配合。争取在明年的时间，完善一套采购信息系统，及材料供应商、付款明细、采购合同明细一体的信息，以减少工作间的纰漏、更好的提高工作效率。

在最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家对我的帮助与支持。总之20xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机与活力！我保证以发自内心的真诚和用饱满的热情去对待工作。和大家一起齐心协力，从新的起点开始，

迈向成功。

## 月度工作总结会主持稿篇四

男：尊敬的董总以及高度国际武汉公司的各位领导！

女：亲爱的高度家人们！

合：大家下午好！

男：人常说“人间四月芳菲尽，山寺桃花始盛开”，高度国际武汉公司的春天确实来的晚了一些，但如火如荼的势头，却如同这越来越温暖的天气一般，节节攀升！

女：昨日的耕耘已化作今天的希望，今天的汗水铸就了明天的辉煌。不知不觉间20xx年4月份已离我们渐渐远去，在这个春暖花开的美好季节，我们欢聚一堂召开高度国际武汉公司20xx年度4月份总结大会。

男：今天，让我们暂时忘却那打电话路上的苦口婆心；今天让我们暂时忘却签单过程中的奔波劳累；今天，让我们暂时忘却设计创作的交心竭力；今天，让我们暂时忘却不平凡意义背后的责任与承担！

女：今天，让我们共同相聚于此，欢聚于此，共同庆贺，共同祝福，共同勉励！男：同创造，共分享，齐飞扬，高度梦，你我的梦。大家好，我是高度国际武汉公司xx部xx

女：大家好，我是高度国际武汉公司xx部xx

男：4月，是植树播绿的季节；4月，是憧憬梦想的季节；4月，是春暖花开的季节；4月，是播种希望的季节！

女：如果，有人问我希望是什么？我会说：希望是绿色的，

充满勃勃生机；希望是红色的，散发蓬勃热情，希望又是蓝色的，凝聚团结沉静！

男：大气、感恩、积极、执行力、团结，用这样的词汇，来形容这样一个的团队最合适不过，那就是：我们高度的家人们！

女：高度的4月是激情满满的4月，是落英缤纷的4月，每一个高度，人在自己的工作岗位上兢兢业业，一次又一次刷新着成绩，现在就让我们来看看4月份所取得的成果吧。

男：首先有请各部门总监做4月份工作总结

略

男：作为员工，你们时刻心系企业的忧患，与企业同风雨、共命运，用不懈的努力为企业创造着每一笔财富，正是因为你们的努力与付出，高度国际的今天才能够如此绚丽，感谢你们，高度正是因为有了你们更加精彩，你们的名字将永远铭刻在高度的功劳簿上！

女：把自己的工作当成一种神圣的使命，即便是最普通的一个岗位，也能够以最高的标准，最美的姿态，展现自己的人生价值，让青春无怨无悔，让人生绽放光芒，让高度不断前进！

男：心有多大舞台就有多大，你们的风采令人折服，这不是一场比赛，而是一次文化的盛典，你们是这次盛典中盛开的最美丽的一朵高度之花！

女：他们，用辛勤和汗水传递着热情和希望，努力在自己的本职岗位上发光发热，他们是高度国际梦想路上的开拓者，是我们应该积极学习的工作楷模，接下来我们将进行的是“优秀员工表彰仪式及优秀员工讲话”。

一、优秀员工

二、优秀设计师奖（业绩过十万）

三、优秀副主任奖

四、优秀经理奖

五、优秀总监奖

## 月度工作总结会主持稿篇五

\_\_年上半年, 采购部在公司的正确领导下, 在各部门的大力支持下与配合下, 以科学发展观为指导, 全面贯彻落实公司采购工作细则, 强力推进应付款申请与物料招标工作, 认真贯彻公司物料采购相关规章制度, 加强物资计划管理, 大力推进多次少量采购, 严格控制物料库存, 认真开展物料采购工作, 不断提升管理和业务水平, 为公司生产经营及建设各项工作提供坚实可靠的物资材料保障。

截止\_\_年 月 日, 我公司总应付款额为 .00元, 其中包括各生产物料供应商与非产生物料供应商以及服务供应商应付款。

\_\_年2月至6月底, 采购部共接受计划部采购单672份, 累计下达物料6048份次, 涉及总额为54736500元, 累计支付 元, 应付款总额从\_\_年1月底 元增长到\_\_年 月底 元, 总欠款额增加了 元, 同比上涨 %。

\_\_年3月份, 采购物料及物流, 服务费用总额 7 元, 支付 元, 期末应付款总额 元 。

\_\_年4月份, 采购物料及物流, 服务费用总额 元, 支付 元, 期末应付款总额 24元 。

\_\_年5月份，采购物料及物流，服务费用总额 元，支付 元，期末应付款总额 元。

\_\_年6月份，采购物料及物流，服务费用总额 元，支付 元，期末应付款总额 元。

二.

\_\_年1月至6月欠款与付款情况表

\_\_年1月至6月应付款额情况表

二. \_\_年绩效总结：

从\_\_年3月起，采购部依照公司年初大会“抓绩效年”的工作指示，着力展开付款申请改革与公司物料招标，制定了公司到期款项付款制度与采购招标制度，公开，透明的开展采购工作，将采购工作做到细致化，责任化。

付款申请制度由采购个人负责，在申请之初核准供应商应付款数目，对公司付款中发生的漏付，错付，多付等现象进行自查，在付款过程中由公司财务，总经理监督，清查付款行为，在付款完成后做到切实的检查与登记，避免因个人的原因所导致的公司损失。

采购招标制度本着公平，公正，公开的原则，面向所有供应商进行季度招标行为，由公司各个部门负责人开标，议标，杜绝采购个人因素掺杂其中，保障了公司利益。

2.3% 6月份节省采购支出179880.47元，降低当月采购总值1.34%。

七月份采购部将进行公司生产涉及的工具类与辅料类对外招标，于此同时，我部门将完成《 有限公司招标手册》与《

有限公司来料检验手册》的首次汇编，制定并完善公司物料招标细则与来料检验标准，届时将对已经完成招标的物料进行第3季度招标，务求在此基础上进一步降低我公司的采购成本。

### 三. 当前采购部面临的问题与不足：

尽管采购部全体工作人员付出了艰辛的努力，作了大量细致的工作，有力保障了公司生产物料供应，取得了一定的成绩，但是工作中还是存在诸多问题，离公司的要求尚有一定的差距。主要原因除采购部自身存在的不足，也有公司支持力度与财务资金状况造成的影响。

一、没有在思想上高度认识、深刻领会公司“抓绩效年”的发展战略，对公司物料采购相关规章制度学习掌握不够，基础工作精细化管理不够，对制度的执行仍不是全面到位，影响了物料采购整体工作成效。

二、对部门工作人员业务培训不够，造成部分采购人员工作能力、沟通能力不能适应公司高速发展所必须掌握的管理运行的高标准和高要求。

三、基础管理工作薄弱，管理中存在死角，制约部门整体工作效能4s不到位，资料存档缺失，样品保存不当。

四、采购部门岗位敏感，部门工作人员不能放低姿态，放宽心态面对其他部门的批评，要做到虚怀若谷，虚心接受公司领导的监督与指导。

五、公司财务状况不佳，应付账款拖欠严重，已严重威胁供应链，对公司招投标也有不良影响，将导致公司市场诚信度滑坡。

在下半年工作中，采购部将在公司的正确领导下，严格执行

公司各项规章制度，决不逾越程序，坚持公开操作、阳光操作，强化各采购人员的工作技能，加强与各供应商单位、各部门的沟通协作，保证采购物料质量合格、价格适当、物流畅通，最大可能降低采购成本，有效控制费用；继续抓好采购人员的思想工作，全面提升整体业务能力与水平，打造一支思想过硬、工作过硬、廉洁务实、作风正派、服务高效的一流采购团队，为公司的生产物料保障保驾护航。我们承诺：下半年对所有月采购额达到3000元以上的物料进行季度性对外公开招标，目标是将所有涉及招标的物料价格下降3%-5%，努力将全年采购价格下降2%，真正实现公司年初“抓绩效年”工作目标，为实现公司筹划上市战略目标做出应有的贡献！

## 月度工作总结会主持稿篇六

通过近期2个月对员工的宣传、教育和共同学习，基本上把标准化的理念和思维贯通在一起，公司对现场模式的管理及标准化建设，这个月有了比较大的改观，整体上都有了进步，还有部分的卫生死角还没有彻底解决掉。我们车间也相应加强管理力度，强调了标准化的重要性。于是，今后要继续宣讲标准化的意义，为进一步的.全面实施标准化准备。

这个月从生产管理部的例次检查结果来看，存在乱摆乱放，卫生垃圾不及时清理，不适用或不能用设备没有彻底的解决方式。各个班组对现场保持工作相应的比较及时和完整，但是针对有些被拍照和扣分的地方，我们也做了一些思想宣讲教育，有标准的进行相应的扣分措施，落实到班组的头上，对责任出现的问题的主要原因进行落实，是教育方式不对还是员工认识不够，比如：电工班在干完维修工作，带来的工具油迹比较多就放在工具箱内，还有值班桌面上的记录本或者仪表随处就放，些被拍下的照片的原因就是乱摆乱放，没有及时清理造成的，这些习惯性的问题比较灵活，也比较生硬，标准化就是要打破常规的习惯，建立积极合理标杆性硬指标，来整体运作，现在我们从现场卫生来推行标准化模式，



逐渐的拓宽层面和管理的领域。为达到标准化生产车间做基础。

现在我们每天的班前会上在办公室都要强调卫生清理工作和现场保持的工作，把现场清理和良好的现场保持的工作放在正常的工作当中同时进行，把标准化建设放在第一位。要求各个班组都要严格按照操作规程进行操作，车间要求的工艺参数来进行合理的调节生产设备，以达到最佳的工作状态，严格遵守操作规程，特别是在紧急状态下，不要盲目的进行，按照标准操作，才能避免失误的地方。

第一要继续进行宣传教育，落实标准化的标准准则

第二要把设备管理逐步向标准化模式上靠拢。

第三要继续做好标准化的现场的管理和现场保持工作

## 月度工作总结会主持稿篇七

xx年七月中旬的一天，我与另外三位同学，带着学院的实习推荐信，来到位于北京市石景山区的中国国际广播电台，开始了为期一个月的实习历程。

中国国际广播电台[cri]创办于1941年12月3日，是中国向全世界广播的国家广播电台。其宗旨是“向世界介绍中国，向中国介绍世界，向世界报道世界，增进中国人民与世界人民之间的了解和友谊”。电台目前使用43种语言（38种外语和汉语普通话及4种方言）向全世界广播，共有38种外语干部近800人，编辑记者以及专业技术人员等近600人，外籍工作人员100余人。

我们实习所在的部门是华语环球广播中心的广客闽潮节目部。华语广播是中国国际广播电台使用母语向世界各地华侨、华人和港澳台同胞及其他人士传递新闻信息的主要渠道，其对

象是海外华侨、华人、港澳台胞，中国驻各国使领馆人员，中国驻外机构人员、劳务合作人员、远洋海员、中国留学人员，新移民，以及懂汉语和正在学习汉语的外国人士。现在，华语台共有编辑、记者、播音员和节目主持人68名，设立了包括广州工作站在内的10个华语台台属机构。

根据各自使用的方言，我们几个实习生被分别分配到潮州话、客家话、广州话三个不同的节目部。实习的第一天，除了办好实习报到手续之外，便是回办公室熟悉领导、同事们的称呼和职务，并由每个节目部的负责人给我们介绍节目的制作流程，分配实习的工作任务。

我所在的潮州话节目部，从周一到周日，每天都有固定的对外广播节目，其中，除了每日必有的“特色新闻”之外，还有时事报道、中国周刊、世界周刊、潮汕艺苑、工夫茶座、四海潮人、听友信箱、今日侨乡、五彩周末、乡音乡韵、在中国旅游、侨讯专递、动感中国、视点、经济纵横等栏目。

实习的头几天，我每天所负责的工作便是担任潮汕每日特色新闻的编辑工作。大概步骤就是在网上链接相关的潮汕地方网，浏览并摘选两三条当天发生在潮汕地区的代表性强、影响力大的新闻，进行规范地编辑，然后交给办公室主任审批，一旦符合要求，就可以直接交给播音员，在当天的节目中播出。

不过这样看似轻松简易的工作，做起来却并非想象中那样一帆风顺。由于是刚进台的新手，对广播新闻的要求没有完全彻底地了解，因此，在编辑的过程中，对新闻的种类、地域性、内容、字数把握得不很好，一开始，经常得经过主任大刀阔斧地修改甚至冒着全军覆没的危险才能压缩出两三条完美的新闻。随着实践次数的增多，渐渐驾轻就熟，主任签发稿子那一刻千金难买的笑容终于浮现了。

随着时间的推移，实习的工作任务也由少到多，从易到难。

除了每天必做的编辑新闻之外，我开始做起“四海潮人”栏目的编辑工作来。从开始的听节目、做记录、比较并研究该栏目的特点，到最后完成整期节目的策划和文稿编辑工作，这当中遇到很多困难，也动摇过、放弃过，但坚持到最后，当回头看看自己这一步步走过来的历程，觉得自己似乎一夜之间学到了很多，从开始的一个清闲的实习状态转变到富有挑战性、考验耐性与毅力的过程，带给我的不仅仅是工作的热情与激情，更多的是自信心与成就感。

实习期间，我们还常常跟随前辈们到播音室参观，并学习他们录播的步骤和音频软件的简单操作方法。由于台里的制度规定凡是被招聘进台的员工须培训半年以上方有资格播音和独立主持节目，所以作为实习生的我们理所当然未能获得机会亲身体会一回在这种国家乃至别的电台里播音的感觉。不过，遗憾之余，我们还是很庆幸自己能有机会得到这一个月的学习和锻炼机会，最重要的是，能在实践中运用到自己所学的专业知识，从课堂到社会的跳跃过程，我们检验了自己知识上的缺陷，更加明确了下一步的学习目标。

实习的最后一天，我们满怀着一颗感激的心，和这个月来朝夕相处、曾经帮助和教导过我们的几位同事以及已经在台里工作的两位00级师姐共同聚餐。那餐，是我这个月来吃得最香最饱的一顿，因为我不仅吸收了营养丰富的粮食，还收获了沉甸甸的实习经验。我很感谢学院给我这次机会，很感谢实习期间帮助过我的每一位朋友，我一定会把这一个月来实习中所积累的实际工作经验带回课堂中加以总结，争取更大的进步和提高，为自己争光，也为学院争光！

实习单位自查：

余珊同学在我单位实习期间，工作积极主动，能认真、虚心地学习，待人诚恳、热情，能灵活运用自己所学的专业知识解决实习中遇到的实际困难，得到同事们的好评。望继续努力，将实习中所积累的实际工作经验带回课堂中加以总结、

提高，争取更大进步，早日成才。

## 月度工作总结会主持稿篇八

乙：大家

合：晚上好！

甲：我是今晚的主持xxx

乙：我是xxx

合：我们是“xx”组合，希望今晚的主持能给大家带来开心与快乐。

甲：又到了一月一度的总结大会。俗话说：一分耕耘，一分收获。拼搏让我们成为xxx最优秀的一个。经过一个月的拼搏与努力，每一位家人都为公司付出了自己的一份力量。大家辛苦了！

乙：央视广告词有这样的话：心有多大，舞台就有多大。公司的不断壮大，越来越多的有志之士加入到我们这个大家庭中，我们的没一点进步都与诸位的付出息息相关，只要你付出了，用心了□xxx的舞台永远为你敞开。

合：现在我宣布八月份总结大会正式开始。

甲：下面我宣读一下会议开始，本次会议的主题xx

乙：接下来我们进行会议的第一项，有请x经理上台讲话，掌声有请！

甲：感谢x经理精彩的演讲，相信9月份我们一定再创佳绩。

乙：我们是相亲相爱的一家人。回想7月份表彰大会  
（讲ppt.....□□整个温馨画面历历在目。

甲：先来看看我们此次的销售冠军花落谁家？（读ppt□掌声  
有请xx上台领奖（让xx说一下自己的感悟）

乙：那我们的第二个奖项是什么呢？肯定是大家从未见过的，  
因为它是一个团体（说起团体……）她们是xxxx□掌声有请xx  
上台领奖。

甲：讲xxxppt□陈读第二张，成继续读第三张

甲：没有最完美的个人，只有最完美的团队。门厂的帅哥们，  
任劳任怨，默默付出着。我们一起来看看此次的获奖者是谁  
呢？（讲ppt.....□□

乙：我们都知道8月份推出了新品。（讲ppt.....□□□

甲：现在我们一起来看看会议的第五项，下达九月份销售目  
标。（读ppt.....□

（齐读：一个人可以走的很快，一群人才能走的更远，加  
油！）

乙：如果你是小鱼，你必须有水，才可以如鱼得水；如果你  
是老鹰，你必须在天空，才可以展翅高飞；如果你是人才，  
你必须要有平台，才可以发挥所长，那么谁给我们提供的平台  
呢？是我们x总。现在让我们用热烈的掌声有请x总上台讲话。

甲：感谢x总精彩的讲话，相信在x总的带领下，全体家人共  
同努力，我们xxx一定会越来越好。接下来我们一起看一下九  
月份的寿星是谁呢？（读ppt...有请上台，发礼物杯子）今天  
我们大家一起庆祝寿星们的生日，让我们点燃生日的蜡烛，

唱起生日的赞歌，让寿星们在歌声中许下来年的愿望！祝他们生日快乐！

合：现在让我们站起来，一起手牵手，唱《相亲相爱的一家人》

合：现在我宣布大会圆满结束，谢谢大家！

## 月度工作总结会主持词篇九

主要工作内容（重点说明跟进项目的总数 12 个，分别是：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目□\*\*\*x市综合卫生大楼项目、芭蕾舞团小剧场工程□\*\*\*x区少年宫工程□\*\*\*x省审计厅□\*\*\*x省质量技术监督局办公大楼工程□\*\*\*x烟草物流配送中心工程等等。成单 0 个，丢单 0 个。目前跟进项目数量，风管面积 20000 平方米，具体分析等方面）

本月上半月主要是了解公司和产品，寻找有价值的客户资源。并去\*\*\*x成功开发代理商1家，当月代理商就在\*\*\*x跟进亚运会的场管项目。另在拜访客户的前期，有些资源客户一但开工，（例如□\*\*\*x丰田汽车厂房扩能工程），风管基本上已由甲方指定好，即成交率较底。另关于商住楼的项目如何改进和提高。

本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

1、受\*\*\*x客户邀请，去\*\*\*x拜访\*\*\*x

年亚运场管的一些工程（预定时间为一周），重新审视\*\*\*x周边市场。力争在\*\*\*x年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

如何改进和提高。

本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

1、受\*\*\*x客户邀请，去\*\*\*x拜访\*\*\*x年亚运场管的一些工程（预定时间为一周），重新审视\*\*\*x周边市场。力争在\*\*\*x年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

2、在\*\*\*x市市政工程上做文章：在\*\*\*x年必建项目上关于赤岗另零领事管服务大楼和\*\*\*x亚运水乡民俗主题项目上加大拜访次数，力争在年底前达到预定的效果，在\*\*\*x年也能成交。

3、在\*\*\*x区已建的项目如少年宫及芭蕾舞小剧团工程上确定其是否成在价值。

4、收集待建项目信息，不在于拜访的个数，在于拜访后能否成交的个数。

5、认真审视市场上的假冒产品，找出其缺点，与明年在竞争项目有好的应对思路。

3、“诚信”问题。同事之间，客户与业务之间，最大的问题

在于诚信，如果出差是为了好玩，不如在家理玩！