

# 卫浴工作总结和计划(优秀6篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 卫浴工作总结和计划篇一

我是今年5月份到卫浴公司工作的，我的销售经验并不大多，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识的我。融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断努力学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验之后，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过自己的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。

经历了初期的惶恐、不知所措，撑到现在，真的是有酸有甜有苦有辣。无论如何，总算是站住脚跟了。懂得了对待客户要用到心理学，要懂得客户的需求，从而一一地介绍产品。要懂得和客户进行沟通，找到共同的话题之后，客户也就成了你的朋友，这样想要成交产品也就不难了。做销售最忌讳

的就是没有创造力和想象力。所以，大家要透过表面看问题的本质，这就是为什么要多问的原因。销售的团队讲究朝气蓬勃，讲究个性分明但团结一致。我个人一直认为，销售是个活的，同一个事物同一件事情不同的人一定有不同的看法，千万要有自己的想法和理解，不能人云亦云。

销售教会了我与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，我会不断的锻炼完善自己。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、进娶创下美好明天。这必须经过自己的不段努力，才有精彩的未来!不管明天迎接的是什麼，统统接招，积极应战。

- 1、工作的积极性不高，没有积极得发挥自己的优点为公司出谋划策。
- 2、不是很有激情，容易出现消极情绪。
- 3、缺乏主动性，没有主动的表现一名老员工为公司承担重担
- 4、没有自信的主导着销售的内心，不能随机应变的应对一些刁难客户和困难。
- 5、沟通不够深入，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

业信息，不断拓宽自己的视野，不断使自己进步同时跟公司

其它同事共同的学习和探讨销售技巧并且实际的运用到工作当中。

在湖南学习时，感受到了一些，对公司提出几点建议，希望能够有用。

1、工作岗位职责不明确，建议，把每个岗位的分工和职责加以明细化。

2、店面的软装欠佳，建议，买一些软装饰品摆放在我们的产品上能使产品提升档次。

3、售后不及时，建议，有专门的售后人员并且在24小时之内能为顾客解决问题。

4、提高员工的奖励机制，做到有奖有罚，让员工在工作中更加积极和努力。

1、工作的积极性不高，没有积极得发挥自己的优点为出谋划策。

2、不是很有激情，容易出现消极情绪。

3、缺乏主动性，没有主动的表现一名老员工为公司承担重担

4、没有的主导着的内心，不能随机应变的应对一些刁难客户和困难。

5、沟通不够深入，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。工作没有一个明确的目标和详细的，没有养成一个

工作总结和计划的，销售工作处于放任自流的状态，工作没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果，《》()。总结xx年的不足，在2012年当中兢兢业业的做好自己的本职工作，为公司创造更大的价值，为自己创造更多的。树立自己的行之有效的行业风范，同时不断的学习与顾客深入的沟通，了解客户的真正想法和需求，以及公司工作相关的知识和，让自己做的更专业。在做好自己的本职工作的同时，还要全方位的充实自己，通过书籍、网络，了解行业中的动态，掌握行业信息，不断拓宽自己的视野，不断使自己进步同时跟公司其它同事共同的学习和探讨销售技巧并且实际的运用到工作当中。在湖南学习时，感受到了一些，对公司提出几点建议，希望能够有用。

1、工作职责不明确，建议，把每个岗位的分工和职责加以明细化。

2、店面的软装欠佳，建议，买一些软装饰品摆放在我们的产品上能使产品提升档次。

3、售后不及时，建议，有专门的售后人员并且在24小时之内能为顾客解决问题。

4、提高员工的奖励机制，做到有奖有罚，让员工在工作中更加积极和努力。以上是我本的总结，希望提出和指正，也希望同事们对我予以监督和建议，是自己的一面镜子，我自己所考虑不到的缺点和毛病，也希望大家不吝指出，让我不段进步，愿我们每个人新的一年都新的气象，为公司做出更大的贡献，愿xxx牌，明年再攀高峰。再闯辉煌，愿我们所有人为创一流伟大公司而不懈奋斗！

携手共进 共创未来

发展寻经验，经验促发展

各位领导、各会员代表：

现在，我代表台州市路桥区卫浴洁具行业协会第一届理事会向大会作报告，请予以审议。

一、近几年我区卫浴洁具行业状况回顾 2006年11月，台州市路桥区卫浴洁具行业协会召开了第一届会议，迄今已将近三年了，过去的几年协会一直以来都坚持以服务为宗旨，围绕“调整结构，开拓市场，把卫浴洁具行业做大做强”的目标，加强调查研究，把握行业发展动态和市场趋势，坚持“服务立会、创新拓会、从严治会”，引导行业健康有序的发展，探索在新形势下拓宽协会工作领域，充分发挥行业协会的桥梁和纽带作用。

（一）、响应民政部门号召，提前完成行业协会与行政机关脱钩 根据有关文件精神的要求，我协会积极完成机构分设、人员分离、财务分开、职能分开等脱钩要求，得到了有关部门的肯定和表彰。

（二）加强交流学习，提高行业凝聚力和向心力。

使企业开发新产品，引进新技术，加大技术装备的投入，避免淘汰。08年，协会还组织理事及部分会员赴上海参加“第13届中国国际卫浴设施展览会”，了解行业的新元素、新理念、新技术，相互交流，促进企业发展壮大，从而提高路桥卫浴洁具行业的整体水平。

（三）质量指数和批次合格率趋于稳定。

会的社会的知名度。以协会简报、网络媒体为信息平台，利用纸媒和网络的特点和优势，开展网上与网下配合、基本服务与重点项目互补的信息服务，形成了共享的行业信息服务及工作网络，使更多的卫浴洁具企业从中受益，从而实现

了“共建、共享、共赢”的局面。

（五）加强协会自身组织建设，深化协会各项工作。

协会注重提高协会秘书处工作人员的综合素质，增强其在新形势下的工作能力和水平，加强协会整体组织机构自身建设。围绕协会总体工作目标，结合自身特点开展丰富多彩的专业活动，增强了协会健康发展的生命力、向心力和凝聚力，三年来，协会积极吸收新会员，扩大协会的影响力和知名度。

二、对即将成立的新一届理事会提出几点希望。

今后的三年，我们的工作思路是以党的十七大精神和“科学发展观”重要思想为指导，充分发挥协会的桥梁和纽带作用，以全体会员单位发展为中心，以质量为重点，以标准化、计量为基础，拓宽服务领域，为会员单位服务，加强自身建设，形成会员支持协会、协会服务会员的格局，把协会工作推向新阶段。

（一）认真做好服务工作，积极为会员企业排忧解难。

要定期或不定期的走访会员企业，了解会员企业在生产经营中遇到的困难、需要解决的问题等，积极向上级有关部门反映并帮助协调解决。加强会员交流，借鉴先进的生产经营和管理经验。其次，协会要以服务企业为主要目的，多开展于企业有利的专业技术培训，培养生产、技术骨干，摆脱目前行业内企业相互挖角的困顿局面，从根本上解决各会员企业用人难的问题。第三，协会要继续本着公平、公开、公正的原则向上级有关部门推荐协会的优秀会员企业评先评优，引导更多企业争创各级名牌，提高路桥卫浴洁具的知名度。

（二）加强多方联系，切实增强凝聚力和战斗力。

首先，协会要主动加强与政府、企业之间的联系，使其真正

成为政府与企业沟通平台，既向政府主管部门反映会员单位的意见和呼声，又及时将国家有关政策和信息传达到会员单位，发挥桥梁和纽带作用。其次，协会要加强会员单位、国内外先进企业的横向联系。第三，协会要加强生产、经销和消费者之间的联系，对消费者投诉质量问题做一些详细的市场调查，及时反馈给会员单位。

（三）、继续本着公平、公正、公开的原则向上级有关部门推荐协会的优秀会员企业评先竞优。

充分利用协会优势，提高会员企业的知名度，引导更多企业创“中国名牌产品”、“中国驰名商标”、及省级“名牌产品”和省著名商标等。

（四）密切配合行政部门，开展扶优治劣工作。

协会要积极联系有关部门，了解路桥卫浴洁具企业现状，对管理水平好，产品质量佳的企业予以表彰，对产品质量差的企业进行曝光。另外，协会还要密切配合执法部门，协助打击制售假冒伪劣卫浴洁具的无证无照地下工厂，维持路桥卫浴洁具市场的秩序。

同志们，路桥卫浴洁具行业协会第一届理事会的工作取得了一些成绩，这些成绩的取得是全体会员单位和业内外同仁齐心协力、顽强拼搏、共同努力的结果，是与各级领导的关心、行业主管部门、媒体及社会各界朋友们的大力支持分不开的。在此我代表路桥卫浴洁具行业协会第一届理事会和全体会员单位对一贯支持和帮助我们工作的单位和同志们表示衷心地感谢！成绩属于历史，我们的工作还有许多不足之处，行业仍然存在着一些矛盾和问题，需要协会各位会员共同解决，使我区的卫浴洁具产业得以又好又快发展。同志们，路桥卫浴洁具行业协会第一届理事会已圆满完成历史使命。

## 卫浴工作总结和计划篇二

一期甲供材料库存资金为958万元，同比上周库存资金下降7.23%。一期甲供材料各标段的库存情况如下：一标段库存资金183万元占一期库存资金19.11%；二标段库存资金69万元占一期库存资金7.23%；三标段库存资金125万元占一期库存资金13.14%；四标段库存资金44.6万元占一期库存资金4.66%；五标段库存资金326万元占一期库存资金34.08%；总图、厂前区（外管、地管、全厂供电）库存资金208万元占一期库存资金21.78%。

二期甲供材料库存资金1906万元，较上周库存资金下降15.23%。各标段的库存情况如下：一标段库存资金301万元占二期库存资金15.81%；二标段库存资金242万元占二期库存资金12.69%；三标段库存资金103万元占二期库存资金5.4%；四标段库存资金96万元占二期库存资金5.05%；五标段库存资金71万元占二期库存资金3.73%；总图（外管、地管、全厂供电）库存资金1092万元占二期库存资金57.29%。

- 1、共审核材料计划577条，其中提报有库存可调拨材料79条，物料编码描述和备注中描述前后不一11条，已将存在问题当日反馈专工修改后进行审批，确保材料计划的及时性，创建转储订单30条，由于甲供材施工单位变更，更改接收方150条。
- 2、物资调拨平库计划共35条，其中钢材调拨平库14条计划，共25吨，金额为13万元，其余2条为过量入库的材料平库，其他项目不再使用材料平库共19条计划，合计金额27.9万元。
- 3、累计审核领料申请单1420张，从源头上杜绝了专工之间抢材料的情况发生，确保了材料领用的准确性。
- 4、对各专业专工申报的新增编码物料描述在系统中逐一核对、排除重码，对单位、物料组在系统中逐条进行检查，核对无误后提交新增流程。流程提出后打电话对各节点逐一催促流

程，对遇到的问题及时与专工和物装相关人员沟通，确保新增编码流程顺利通过，将编码再第一时间反馈专工。

5、对经过协调沟通无法解决的问题，及时上报主管领导，做到日事日毕、日清日结。关注材料计划的订单形成情况、关注材料计划的到货情况。对于sap系统里滞留时间较长的计划及时与相关专工和物装的相应业务人员沟通，确保材料计划的有效实施和采购。

1、本月共计审核项目物资入库金额1.1亿，审核项目物资出库金额1.2亿；审核生产物资入库金额642万元，审核生产物资出库金额903万元；完成项目与项目调拨、生产与项目调拨共计33万元；审核并申报新增物料编码共计1500个。

2、根据《造价咨询工作手册》中的要求，物流中心及时提供施工方的材料出库及退库明细表，为了完成次项工作，多次与合同预算组专工进行工作沟通、分析研究，按照要求完成了工作。

3、依托sap软件系统管理物资，仓储中心从源头进行管理，从审核计划、物资到货、验收入库、出库，掌握库存物资状态，及时督促各专业组专工领用物资。

4、根据股份公司对加强存货资产盘点管理的要求，及时做好存货的盘点工作。物流中心会计根据《xx能源存货盘点管理规定》配合财务处组织原材料保管共同对现场物资进行盘点，并及时根据盘点情况写出书面报告，上报主管领导，达到降低库存，减少资金占用率，加速资金周转的目的。

1、对临时库房进行规范管理，将库房合理布局，规划出合理摆放区域，组织仓储全体员工对露天库房进行清理整顿，提高了库房利用率，最大限度的发挥现有库房的作用。

2、为使xx能源有限公司项目物资入库、出库进行规范化管理，

保证出入库帐目物资清晰，有据可查，组织会计及材料员编制了《xx能源物资管理规定》《xx能源存货盘点管理规定》《xx能源项目物资出入库管理规定》《xx能源项目物资计划管理规定》目前已下发执行。

3、为建立和完善物流中心分级管理的全面管理体系，充分调动全体员工的工作积极性，形成闭环式管理，促使中心各项管理更加规范化、制度化、标准化，中心通过“以奖代罚”、“打开员工晋级通道”、“员工评优选先”、“我心中班组成员评选”等管理模式激励全体员工，让员工自主提高工作技能和工作质量，同时依据xx能源公司相关管理规定，编制完成了《xx能源物流中心绩效考核实施方案》现已下发执行并取得了较好的效果。

4、完成了地磅三查四定工作，并整改落实相关问题，保证地磅及时投用，确保公司所有原材料及产成品物资的计量称重，为公司项目按时投产奠定了基础。

5、因罐区v-904b成品酸罐发生轻微泄漏，在试漏过程中罐区共计加水、排水约6900m<sup>3</sup>后续经过设备制造厂家3次修补后，完成了v-904b成品酸罐的修补工作，目前v-904b成品酸罐运行正常。

6、按照天辰设计院的变更，完成了罐区新增废酸送回泵的安装及配管工作，目前已完成了两台废盐酸泵的单机试车工作，对泵出口管线及废酸装车管线进行了试漏工作，共发现两处漏点，均为法兰连接部位，目前已消漏，现两台泵处于备用状态，同时完成了罐区全部静设备标注沉降标识工作。

7、自9.30开车后，针对目前生产施工特点，对物流中心管理人员、新进及转岗人员、岗位人员及劳务人员进行了安全技能培训，培训内容包括安全基础管理制度、中心现场所涉及到的危化品的物化性质及伤害应急急救、罐区危化品泄漏应

急处置方法、消气防器材的使用及日常维护保养、固体装卸作业规范，特种车辆现场作业规范及环保排污规范要求、现场安全技术交底形式及内容要求等。通过培训促使岗位进员工及基本掌握了安全基础知识，提高安全防护意识和自我保护能力。

8、为杜绝物流中心各班组事故的发生，开展中心反三违活动，中心发现三违现象2项，对中心发现的三违按“三违就是事故”的原则，依据中心考核管理规定进行考核处理，并举一反三，对今后类似三违事件杜绝发生。

目前安排材料员每周五对一二期库存物资进行统计汇总，并将统计汇总表发至各标段负责人处，要求施工方及时领用，因到项目建设后期，施工方领用量逐渐下降，造成项目物资库存仍在两千八百万左右。

pvc片碱发货平台处拉货车辆进出通道是单行道，现场拉货车辆、叉车、及外协施工单位车辆交叉作业，易发生厂内交通事故，且影响作业安全的硬件设施不完善，经中心各级管理人员共同努力，通过对现场人员职责分工、车辆出入库行驶路线规范、作业场地安全指示标示规范、针对外来司机和内部发货库管叉车司机及装卸人员的分工进行危害辨识并修订安全技术交底单来规范作业行为，现除现场标识因制作未完成外，其他作业以基本规范，但仍有待继续改进。

特种车辆所报的铲车、叉车已全部到货，目前铲车、叉车无固定停放地点，冬季到来后xx能源气温偏低，车辆不易发动；其次，铲叉车维护保养无法正常进行（如黄油补加及日常维护保养因无场所，无法进行），现需设计院及时提供施工蓝图，并修建特种车辆检修厂房，以保证生产正常运行后对特种车辆设备的有效管理。

因公司安排近期将中央大道东侧临时露天库房内物资清空并拆除，物流中心急需另行选址修建临时露天库房，以确保露

天库物资的安全存储及保管问题，目前中心已进行选址，望相关处室及时修建完成，同时满足库房内硬化、排水、监控等要求，确保库存物资的有效管理和存放。同时针对此问题□20xx年5月打过专题报告，并提交设计意见和图纸，公司领导也审核通过由新疆设计院设计好施工图纸，同时对选址处树木也进行移位，但到目前一直未施工，中心建议及时施工投用，为今后三四期项目建设及物流中心的正常管理做好前提保障工作。

（一）寒冬将至，为配合xx能源二期项目建设尾项施工需求，物理中心未雨绸缪，提前做好物资尤其是冬施物资的入库管理工作，现场安排库管、装卸工及中心管理人员值班，在确保安全的前提下保证库房24小时进行材料的收发，保证生产及二期项目物资供应正常，同时对冬季入库物资做好防冷防冻措施，需室内保存物资及时倒运入库，对室外存放物资做好上苫下垫工作，保证物资的正常保存及发放。

（二）不断梳理工作流程，确保物资从入库到出库的整体流程通畅，同时根据工作流程制定相应制度，使所有工作有章可循，对已制定下发的制度，根据实际操作情况，在保证项目和生产正常稳定运行的前提下不断进行修改和完善，使之更好的为项目建设和生产服务。

（三）开展好物流中心各级员工及新进员工的安全培训工作。

（四）开展好物流中心班组两级反三违活动。

（五）按xx能源公司要求作好本年度危害辨识工作。

（六）密切关注罐区酸碱储罐及相连管线冬季安全隐患的变化情况，做好标识警戒防护工作。

（七）后期物流管理将致力于如何最大化的实现现代化的物流操作，将在陆续做好基础管理的前提下，逐步规范现场管

理，对所有物资进行分区、分库、分类摆放，及时申报采购先进的仓储物流操作使用工具，同时加强对库管的培训和要求，努力向先进行业的物流管理学习和靠近，加快向公司提出的“旗舰店”式企业靠近的步伐。

## 卫浴工作总结和计划篇三

本日我们相聚这里，召开年总结表彰大会。在这里，我要真诚地向列位道一声~费力啦!给勤劳办事的所有员工整以深深的敬意，为得到~先进个人和优秀称号的列位表示衷心地祝贺。

公司一年来的稳定发展，并从内心深处为公司成长而自满。在这一年中，员工时刻以公司的兴衰为己任，忘我工作的精神让我冲动，我相信“xx团体”在人人的配合尽力下，必然会有一个美好的将来。众所周知，我们xx自成立以来，受到了各界普遍承认亲睦评，也获得了各级领导的关切和赞助□20xx年对付我们的公司来说，是一个安稳成长及壮大的一年，在全体员工的配合尽力下，公司取得了稳定成长、取得了骄人造诣□20xx这一年款待许多客人，此中包括县，市，省，国各级领导，充分阐明了对xx工作的确定，对我们也是极大的鼓舞，进步了士气、鼓舞了干劲。企业的成长，得益于党的好政策，得益于各级领导，得益于各级互助伙伴、全体员工的配合尽力。企业成长应存有一颗感德的心。

这次要分外表扬的是我们每一位亲爱的员工。你们勤奋而有成效的工作使我冲动，同时还要感谢列位互助伙伴，正是有了他们的鼎力大举赞助及共同，我们xx能力在竞争如此激烈的市场情况下生存并赓续成长。我坚信只要有你们□xx就必然会在新的一年更上一层楼。

新的一年意味着新的动身点，新的机遇与新的挑战，这些对我们来说有必然的压力和影响，但只要我们把细节做好，把办事做细，秉承“一切为了办事，办事好顾客”的经营理念，

以顾客需求为中心，同时严把办事质量关，就能让所有客户满意，我们就事业就会兴旺蓬勃。

展望新的一年，中国经济经历了30年的高速增长，现在是保持晋升品质阶段，所以xx也一样，现在我们也要保持晋升品质和办事体验。

亲爱的xx家人们，我相信踏踏实实，山让路；持之以恒，海可移。愿我们斗志高昂的xx人以细节治理为工作基础措施，扬长避短，与时俱进、谱写xx新篇章。

这里再次为得到先进个人和优秀称号的列位同仁们表示衷心地感谢与祝贺。最后祝全体员工身体健康，万事快意！

## 卫浴工作总结和计划篇四

您好！

我是xx大学机械学院工业设计专业的应届生，专业课程学习成绩优良，基本掌握了本专业的基础知识，大学学习期间，我曾获得二次“学习优秀奖”；对产品设计岗位所需的计算机软件如solidworks、3-dsmax、photoshop等软件均能熟练地使用，我已经获得国家认可的计算机二级证书。

我具有良好的英语能力，目前已经取得大学英语六级的证书，并正在参加英语口语译中级班的培训，约于明年5月能完成培训任务并有望获得培训合格证书，这为我今后在贵公司这样的涉外企业工作，解除了语言上的障碍。

现担任班级的宿舍长和“智力助残”志愿者，有为大家服务的爱心；我积极组织并参加学校和班级的集体活动；我具有良好的吃苦耐劳精神及与他人良好合作的团队精神。

我通过了解得知，贵公司产品——车用起动机、发电机是上

海大众、一汽集团等著名企业的名牌汽车用的重要部件，新一代永磁减速式起动机、双风扇内冷式发电机等产品，科技含量高，具有较好的发展前景。我十分想往贵公司产品设计师的招聘岗位。我学的是工业设计专业，对贵公司产品设计师的招聘岗位具有较高的紧密性，请相信，我在这个岗位上的工作，不仅能使我得到专业知识的再学习和进一步升华，或许，我的认真、出色工作，还能为贵公司的业绩增长做出一点小小的贡献。

有幸在毕业之际向您推荐自己，并相信我扎实的专业知识、开拓创新的热情和踏实进取的作风能得到您的赏识。

随信附上个人简历表，敬请函告或电话约见，谨候回音。

敬礼！

求职人□xxx

xx年xx月xx日

## 卫浴工作总结和计划篇五

### （一）把握全局，稳步推进，各项指标顺利完成

1. 收入指标：公司全年物资销售收入万元，比去年同期增加%；聚合氯化铝实现销售收入万元，比去年同期万元增加%；纯净水销售收入万元，物业管理费（含电费万）收入万元。累计实现主营业务收入万元，完成全年考核指标的%。

2. 成本费用及效益指标：公司20xx年主营业务成本万元，上缴税收万元，投资收益万元，全年账面合计盈利万元。

### （二）严格管理，优化服务，生产经营稳步推进

1、物资保障取得新成绩。公司在物资保障业务上，攻坚克难、务求实效，切实解决推进集团重大工程项目服务和物资管理中的突出问题，取得了实足性成绩。一是把江东、临江、钱江世纪城、“新塘综合泵站”及南片黄海高程25米以上等重大工程项目材料供应作为物资供应的第一要务，努力做好工作，保障了各随路给水工程的物资供应。二是通过集团平台，组织抢修、维修零星管线dn100-dn1000球墨管招标两次，签订供货买卖合同43项。配送大项工程材料合计20项，应急抢修材料36项，阀门类配件80项。

2、净水药剂超额完成全年经济目标。公司在净水药剂业务上，根据市场的变化，调整经营思路，以稳定内销，扩大外埠业务、保证产品质量、提升服务水平为总体目标，强化质量管控，生产出的优质产品，赢得市场信誉，通过了卫生许可证的更换。在维护好老客户的同时，积极开拓新客户，今年先后新增四家客户，实现销量吨，其中外销首超吨，超额完成全年经济目标。

3、一方净水发展势头平稳良好。一方净水重抓质量、狠抓客户服务，严把成本控制，主抓大客户业务。一是严格按qs质量标准组织生产，顺利通过省、市、区的质量验收；二是积极做好快捷服务的调研工作，提高送水及时率；三是加强纯净水的成本控制，月均破桶率1.923%，同比下降了0.187%，并创新营销模式，将业务重点放在大客户管理，并对经销点加强了监管；四是对设备进行及时更新维护□20xx年新增6家经销点，扩大了市场经营范围，为后续净水销售打下良好基础。

4、物业管理能在平淡中创造亮点，一是加强成本控制，做好节能降耗，提高成本意识；二是完成物业三级资质年审，为后续物业管理顺利开展提供有力保障；三是强化服务质量，把保洁、会务及住户的满意度作为服务好差的标杆；四是加强食堂管理，严把卫生关和食品质量关；五是加强设备管理，如对奥的斯电梯□vrv空调等设备进行了年检和养护，对大楼

屋顶平台进行补漏，全年设备完好率达到95%以上。

### （三）健全制度，严格考核，全面加强内部管理

管理出效益，公司始终重视管理，通过内部考核，成本控制、完善制度等手段，向管理要效益。

1、抓财务管理。为了保证生产经营发展、技术改造的资金需求，公司加强财务管理，提高财务管理水平。一是对资金使用实行层层把关、严格审核，保证资金统筹安排合理运用，用好用活资金。二是抓好预算管理、成本控制等财务基础管理工作，为公司节约资金。三是加强应收帐款回收工作，做到有计划，有任务，有措施，运用一切方法回收应收帐款，保障公司正常生产经营的资金需求。四是加大财务监督力度，严格控制人为失误，减少资金损失，做到资金合理使用。

2、抓制度建设。规章制度是企业健康发展的保证，是取得良好经济效益的基础。公司在原有的规章制度上，结合工作实际，结合新情况，又针对性地相继出台了一系列新的规章制度，确保了公司的健康发展和业务的顺利开展。在规章制度出台后，公司严抓贯彻落实，加大执行力度，保证规章制度执行有效，不走样，真正发挥规章制度的作用，用规章制度管人管事，促进了各项工作的发展。

3、抓绩效考核。今年公司针对各部门的实际，建立了科学合理的考核机制，细化量化内部考核，加强了干部职工的考核。通过考核，提高职工的工作积极性，做到对工作认真负责，努力完成工作任务，提高工作效率与工作质量。

4、抓队伍建设。为提高职工整体素质，公司加大对职工的学习培训力度，制定学习培训计划，安排落实学习培训时间。通过学习培训，切实提高职工的思想觉悟与业务技能；二是合理安排人员，做到量才使用。公司根据每个人的能力大小安排合适的岗位，充分挖掘每位员工的内在潜力，实现人员

与工作岗位的合理匹配，并提拔一些能力强、敬业精神高、道德素质好的年轻人到领导岗位，做到人尽其才，才尽其用。

5、抓安全管理。公司不断提高安全意识，加强安全管理，充分认识安全就是公司最大效益。年初，公司与各部门签订了《安全生产目标责任书》，重点岗位则签订到个人，世博期间，强化对门卫的管理，确保安保工作进行顺利。公司积极参与集团组织的消防演习，提高员工的消防意识与消防技能，确保公司消防安全。

#### （四）加强党群工作，促进企业发展

20xx年，公司切实加强党群工作，促进企业发展。一是以“服务”为根基，开展“服务型支部”与“党员服务竞赛制”活动，进一步增强干部职工的责任意识、大局意识、服务意识、创新意识，提高队伍的凝聚力、战斗力。二是积极开展区级文明单位创建，构建和谐公司氛围，充分调动和激发干部职工的工作积极性、创造性，推动公司各项工作向科学化、规范化、制度化发展。三是认真落实党风廉政建设责任制，积极开展正、反两方面的警示教育，通过抓好廉政勤政工作，树立清廉公正形象，不出现违纪违规现象。四是成立了“一方水务”书画团，鼓励职工参加各类丰富多彩的文体活动，活跃职工业余生活。五是加强党建工作，增强党组织的战斗堡垒与党员的先锋模范作用，两名预备党员按期转正，扩大了党的队伍。

#### （五）围绕重点，顺利推进，增强发展后劲。

20xx年，公司积极努力完成重点工作，增强企业发展后劲。一是临江f泵站药剂新厂房建设工程。公司密切配合，至目前，车间、厂房、产品池等主体建筑基本施工完成，生产工艺流程、设施布局及电器、管路配置等设计方案已通过评审。同时分公司的登记注册审批、环评等手续也在办理之中。二是注册资本少的问题基本解决。在集团公司的支持下，解决了

公司成立以来注册资本少这个困扰公司发展的重要因素，目前已完成了增资，注册资本由200万增资到508万。

1、人才短缺的矛盾。因为随着市场机制的准入及业务的不断扩大，公司人才缺乏的矛盾开始暴露，同时又缺乏人才引进机制，导致一些工作无法正常开展。

2、二是体制不活的矛盾。由于公司规模小，自身力量薄弱，在走市场化等工作上存在困难，阻碍了企业的进一步发展。

3、管理有待提高，思想观念需进一步转变。公司的生产经营管理虽进行了不断完善，但还存在一些不尽人意的地方。因此，全面优化管理手段和提高管理水平，成为明年抬高工作标准，重点努力的目标之一。

## 卫浴工作总结和计划篇六

作为公司销售内勤，我深知岗位重工性，也能增强我个人交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方重要枢纽，把握市场最新购机用户资料收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件整理、分期买卖合同签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益决策文件，面对这些繁琐日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

作为公司销售内勤，我负责用户回款额及逾期欠款额工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户还款进度是否及时，关系到公司资金周转以及公司经济效益，我们要及时了解购机用户工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同客户做出相应对策，这样才能控制风险。

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得

了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面业务；第二，加强自身学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导好助手！

在以后工作当中，我会扬长避短，做一名称职销售内勤，与企业共成长。