

# 单位除雪工作总结(汇总6篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 单位除雪工作总结篇一

为了提升自己的思想素质和业务能力，我注重加强学习和锻炼，始终如一地严格要求自己。一年来，我积极参加公司组织的各项学习活动，通过电视、网络、报纸等方式较为系统地学习和了解了党和国家的方针政策，进一步提高了自己的思想认识水平和政治理论修养，始终做到在思想、行动上与公司同心同德。为了提升自己的业务水平，我还不断加强对当代经济、管理、科技、法律等方面知识的学习，以拓宽知识层面，更新知识结构。通过学习，我的业务能力、综合分析能力、协调办事能力等方面有了较大提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

我是部门副职，协助领导分管采购管理工作同时兼顾部分具体的采购工作。20xx年，在工作中，我紧紧围绕公司的决策部署，立足实际，认真履行岗位职责，取得了实际效果。

### （一）过程管控取得新成效

为了确保考核指标完成。20xx年，我在实际工作中将中心的考核指标进行分类，落实责任人，纳入责任人岗位kpi。加强grir每周定期对标和通报，加大采购管理通报范围，形成了采购管理通报与关键工作时限完成情况通报的双通报制度，从物资采购、仓储物流、库存物资结构、滞库物资清理进度多个方面统计与分析采购管理情况，确保采购各项工作及时完成。按照内控与公司相关规定，按照公司卓越绩效模式导入暨创

奖工作安排，结合分公司20xx年度iso9001工作推进计划，加大采购、料帐、仓储、配送等基础管理工作的检查、监督，确保各项制度有效落地执行，使内控工作日常化。定期对标，保障采购考核指标管控到位——每周定期通报grir完成进度，每月定期核对集采率。同时完善基础管理，继续阳光采购，快速响应需求，确保支撑到位。

## （二）制度建设实现新突破

完善和细化修订了相关制度。为确保管理制度的实施，按计划走访调研各单位采购管理实施办法应用情况，通过交流学习采购管理及供应商管理等相关知识的方式，协助解决实际操作问题，提高了各部门对采购制度的掌握，达到规范执行的目的。

## （三）供应商管理再上新台阶

20xx年，我组织开展了年度供应商、服务商后评估□20xx年上半年度供应（服务）商综合服务评估及年度金牌供应（服务）商的推选工作，有针对性地加强对供应商、服务商售前、售中、售后水平的管控，不断提高供应（服务）商服务水平。每月定期下发《产品质量意见征集表》收集各使用单位对产品使用质量、售后服务的意见，组织牵头处理了25单级质量投诉，加强对有形物资采购质量的管控。组织开展年度供应（服务）商开放日活动，通过与供应（服务）商的交流与沟通，创建一个平等、互动、共赢的沟通平台。

组织完成20xx年度供应（服务）商选取工作，共选取20xx年年度供应商、服务商家，为确保20xx年分公司采购工作有序进行，有效降低采购成本，打下良好的基础。组织开展了供应商对帐的工作。为准确掌握与供应商的债权债务，开展了两次与供应商的对帐工作，发出了次对帐函，与供应商的帐务基本得到了清结、清理、清晰。

一年来，我按照公司要求，认真贯彻执行公司规章制度，结合工作实际，尽职尽责。一是坚持讲原则、讲大局，用事业统一思想，用发展凝聚力量，通过谈心交心等形式，沟通思想，促进了部门成员合心、合拍、合力，创建了心齐、气顺、劲足的工作环境，带动了部门工作的创新发展。二是狠抓制度执行。我坚持把严格要求、严格教育、严格管理、严格监督贯穿于思想、作风、纪律、工作的各方面和各环节之中，客观公正地对待部门员工，不厚此薄彼，不搞远近亲疏，营造了相互协作、同舟共济、齐心协力的和谐氛围，增强了部门的凝聚力和战斗力。一年来，我和部门员工都能认真执行公司的各项规定，没有发现一例违法违纪问题。

过去的一年，我和我们部门工作取得的成绩来之不易，是公司领导高度重视和坚强领导的结果，是兄弟部门大力支持的结果，也是我们部门全体人员团结奋斗、自加压力和努力拼搏的结果。在此，我向大家表示衷心的感谢！成绩凝聚着领导和同事们的支持、鼓励和帮助，荣誉不仅仅属于我个人，更属于我们这个优秀的团队。成绩不是终点，而是更高、更新的起点。回顾过去一年的工作，我和我们部门工作虽然取得了明显的成效，但是也还存在一些不足和难点。一是物资集采率和滞库物质清理进度两项指标完成较差，还需要各相关部门的大力支持与配合。二是紧急采购工单较多且零散，降低采购效率，增大了及时供货难度。

随着公司的发展壮大□20xx年的工作任务艰巨繁重。在新的一年里，我将围绕公司全业务协调发展，积极主动做好支撑服务。一是加大集采力度，加快物资到货速度，提升响应能力。二是严格执行内控流程，确保帐、卡、实一致。三是逐步推行协同物流工作，提升仓储物流专业水平。我将继续在公司的坚强领导下，紧紧围绕经营管理中心工作，用心想事，用心谋事，用心干事，以更加饱满的热情、更加务实的作风，为又好又快地推进公司跨越式发展作出新的更大的贡献。

# 单位除雪工作总结篇二

## 二、主要工作

### (一)完善机制，助推福利企业发展

坚持以政府为主导，发挥民政部门职能作用，加强统筹协调，整合社会资源，为福利企业的发展提供多重保障。一是政府推动。市委市政府十分重视弱势群体基本生活保障，为让发展成果更多的惠及弱势群体，积极营造残疾人平等共享的就业环境，以提高残疾人就业率促进人际和谐，以福利企业健康发展促进全市社会和谐，把福利企业发展摆上了重要位置。二是部门联动。税务、财务、残联、劳动、卫生、金融等相关部门，在福利企业的申办和管理中，各司其职，相互协作，民政和税务部门还建立了联席会议制度，每月对企业检查一次，互通情况，发现问题及时整改，没有问题的按月及时退税。三是社会互通。通过报纸、电视等新闻媒体，开设福利企业发展专题专栏，宣传企业，让社会了解政策现状和发展趋势。政府、部门、社会互联互通，营造政府重视福利企业，部门支持福利企业，社会重视福利企业的良好氛围。

### (二)理清思路，规范执法服务活动

残疾人职工是福利企业职工中的特殊群体，残疾职工的管理教育是福利企业管理的关键，为此，我们从落实政策入手，重点抓好三个方面工作：一是抓基础设施建设。要求企业完善“三室”（即康复室、娱乐室、图书室），配备适合残疾人职工的餐厅、浴室、专用通道、无障碍设施。细节设计无微不至，让残疾职工有家的感觉，有的企业还专门制定了娱乐、康复、心理疏导等规章制度。二是抓基本权益保障。维护残疾职工基本权益是工作的根本。我们每月都安排人员到企业了解残疾职工的保险办理、工资发放、上岗比例、工作时间等情况。各企业在保证保障残疾职工每人每月550元的最低工资足额及时发放的同时，还百分之百的为残疾职工办理

了“四金”，残疾职工的福利待遇得到有效保障。三是抓心理辅导教育。让残疾职工更好地融入企业，融入社会，心理疏导教育是一个重要的侧面。有条件的福利企业还开展了残疾人一帮一活动、心理健康教育课、请知名人士讲座、开办残疾职工之家，经常举办一些技能比赛、团队合作游戏文体活动等，如正龙食品、中博刚制品等针对残疾职工制订了“对残疾职工实施的优惠政策”，每逢重大节日，企业还为残疾职工发放生活用品和礼品、改善伙食，丰富职工的精神文化生活。普及健康知识，增强心理素质，开发残疾职工潜能，帮助残疾职工解除心理困扰，提高残疾职工适应能力。有的企业还定期开办辅导人员培训班，不断提升管理的专业水平。激励残疾职工，热爱工作，奉献社会。走出了教育和就业、培训结合的新路子。

## 单位除雪工作总结篇三

\*\*国有粮食购销企业改革因当时环境因素一直滞后，但从20xx年开始，连续三年实现盈利，今年1-9月盈利额居全省之首。是什么原因使\*\*发生了这么大的变化，通过调研，我们发现\*\*的变化在于改革彻底，管理规范，这是他们连续三年实现盈利的最大秘诀。

1、规范操作程序，做到公开、公平、公正。在第一轮国有粮食企业改革中，为妥善解决好“老人、老粮、老账”问题，做好富余职工分流安置工作，\*\*粮食局制定了可操作性强的改革方案，采取“三公开、七上墙”的办法，做到政策透明，操作规范，职工放心。全系统149名干部职工实行全体起立，全部转换身份，内退、协保人员一次性解决，不留任何后遗症。重新竞聘上岗的企业法定代表人和职工，都要缴纳一定数额的上岗风险金（企业法人交6万元、职工交万元），存入银行专户。

2、撤并重组，整合企业优势资□20xx年，\*\*粮食局下决心将原有的个独立核算的乡镇粮站和粮库合并为6个国有粮食购销

公司。县局通过竞争上岗的办法从原法定代表人中择优选聘6位经理，原个粮站法人资格保留，经理受县局委托加强对所属企业的统一协调和监管。管理费用由县局统一支付，不增加企业负担。这样既将粮食行政主管部门从烦琐的企业经营事务中解脱出，全身心地投入全社会粮食流通的监管和服务上，又将原先因分散经营造成的经营成本降了下。

、由原单向购销变为政策性经营与市场化运作两条腿走路，确保国家惠农政策的落实。在今年小麦最低价收购期间，\*\*粮食系统将所有经营性业务全部甩开，把工作重点全部放在托市粮收购上，及时解决新问题，化解新矛盾，想方设法增加仓容，最大限度地满足农民踊跃售粮的需求。16名粮食职工在个多月的时间里共收购粮食202万吨，每个职工平均收购粮食600多吨。其中鲁口镇、半岗镇、江店镇三家粮站收购量均超过1万吨。全县托市小麦收购量占总产量的一半。全县农民增收000多万元。国家惠农政策得到较好落实，既保护了种粮农民利益，也让国有粮食购销企业的主渠道作用得到充分发挥，重新树立了粮食企业新形象，提升了粮食行政管理部门的地位。

1、强化企业内部管理，确保国有资产保值增值。管理出效益，这是企业发展的永恒主题。\*\*粮食局长期坚持企业会计互审制度，重点加强对货币资金、粮食存货和出入库、费用支出的管理。明确规定：企业生产性费用超1000元、非生产性支出超00元的，一律先写出报告并附预算，报县局财务股审核，经局领导班子研究批准后方可开支。并积极配合公、检、法和纪委对违规违纪案的查处。各粮食购销企业负责人能够与县局党组保持高度一致，顾全大局，无私奉献。在20xx年和20xx年的企业超利润分配方案实施中，各企业法定代表人应得的奖金，并没有装进自己的腰包，而是全部用于企业扩大再生产中，加大粮站基础设施投入，建设标准仓房，维修老仓，硬化地面，添置地磅和输送机，确保了国有资产的保值增值。

2、实行目标管理，执行岗位工资与绩效工资相结合分配制度。县局与各粮站实行目标管理，由粮站进行独立核算，每月向公司报账，再由公司季度汇总后报县局。购销企业分配坚持“按劳分配，绩效优先，兼顾公平”的原则，实行岗位工资与绩效工资相结合，根据贡献大小确定收入高低。公司经理和粮站站长可高于普通员工工资一倍。各独立核算企业每年要向县局交纳一定数量的经营风险金。对完不成指标的从风险金中扣除，超过利润指标的实行等级分配，超过部分的20%用于企业积累，40%奖给法人代表，40%由法人代表支配给职工。通过目标管理，全系统干部职工收入明显增加，较改革前平均增长一倍以上。鲁口粮站职工收入20xx年和20xx年分别达到1万元和2万元以上。但也有部分粮站因经营不善形成亏损的，亏损单位站长风险金由县局扣除。县局通过市场这只无形的手，将那些创新能力不强，不适应市场竞争的企业淘汰出局，让优势企业扩大经营地盘，最终让企业活力得到最大限度的激活。

3、加强粮食市场管理，搞活粮食经营□20xx年和20xx年，各粮食购销企业及时捕捉粮食市场信息，坚持常年常时收购，科学把握收购价格，创新收购方式，扩大订单粮食收购，调动农村粮食经纪人的积极性，最大限度地抓住粮。坚持快购快销，外购外销，委托收购等方式，扩大粮食经营量。以量取胜，以质取胜，以效取胜，让粮食企业尝到了改革的甜头□20xx年全县收购粮食116万吨，销售116万吨，实现利润1\*\*万元□20xx年收购粮食99万吨，销售9万吨，实现利润8万元。今年受政策性粮食托市收购的拉动，至10月底，已实现利润884万元，居全省首位。

## 单位除雪工作总结篇四

下面，我代表公司向大会作报告，请各位代表审议。

### 一、20\_\_年工作回顾

20\_\_年，在集团公司的坚强领导下，在全体干部职工的共同努力下，我们抢抓发展机遇，奋力追赶超越，公司安全生产、体制改革、项目建设、治亏创效等各项工作稳步推进，亮点纷呈，再塑了澄合品牌，坚定了澄合自信。总体来说，体现为“三新三优一提升”。

### (一) 主要指标再创新高，经营成效取得新突破

全年公司完成原煤产量573.9万吨，同比增加了213万吨。销量完成646.9万吨，同比增加了278万吨。进尺完成40516米，其中开拓进尺完成16359米。铁路运输量完成365.5万吨，同比增加了204万吨，并创造了自20\_\_年以来的最好记录。公司提前35天完成全年290万吨入渝任务，全年共计完成320万吨，入渝量同比增加了212万吨。实现营业收入35.1亿元，原煤平均售价288.02元/吨，完全成本308.65元/吨，整体完成了股份公司下达的考核指标和追赶超越奋斗目标。

### (二) 抢抓机遇精准施策，项目建设迈出新步伐

牢牢抓住项目建设这个牛鼻子，重点项目建设有序推进，为公司后续发展提供了坚实保障。合阳公司安阳煤矿先后通过单项工程质量认证、安全设施、职业卫生、环保、消防等单项验收，取得了采矿许可证及安全生产许可证，并通过综合竣工验收，正式步入生产矿井行列。董矿分公司资源整合项目如期取得采矿许可证，并通过了省煤管局的联合试运转验收。山阳煤矿隐患治理工程推进顺利，已获探矿权手续，通过了省煤管局组织的试生产验收，正在办理核准手续。西卓煤矿探矿权手续已获批，并取得了国家能源局产能置换方案的批复。全年重点项目投资计划4.13亿元，实际完成5.62亿元，完成集团下达投资计划136%。主要项目建设均已按要求完成集团下达的投资计划和形象进度。

### (三) 多元发展势头强劲，转型升级蓄积新动能



积极探索以煤为基、多元发展产业格局，新动能蓄积迈出了铿锵步伐。王斜煤炭地下气化作为市、县重点支持项目，已与江苏氢源天创能源有限公司签订战略合作协议，目前项目完成了点火通道试验孔施工及环评报告的评审等，正在推进5万nm<sup>3</sup>/d点火试验准备工作。配售电公司启动了购售电业务，取得了国家电力承装四级资质，并被列入国家第三批增量配电业务改革试点单位，全年实现售电3.68亿度，位列集团所属售电公司第一。陕西澄合欧远生物质热电联产项目已经取得集团、合阳县及渭南市政府立项批复。黄龙山综合一体化项目已完成设计方案及黄龙县发改局项目备案，正在组织实施。在新的产业领域，多元发展的特色之路为澄合追赶超越提供了强力支撑。

#### (四) 持续加强攻坚督查，安全环保环境不断优化

牢牢树立红线和底线意识，始终把安全、环保作为开展各项工作的前提和基础。持续推进“12335”安全管理模式，围绕“双防机制”、“三位一体”、安全攻坚、安全补欠、灾害治理等重点，做到关口前移，层层压实责任。加大安全投入，补齐安全欠账，有序推进九大系统升级改造。先后整理编印了事故案例汇编、安全生产责任制、岗位操作标准，警示教育职工上标准岗、干标准活。实施了安全知识“大培训”、人员素质“大提升”、三绝演练“大比拼”等活动，提升了全员安全素养。安全管理注重创新，安全态势持续向好，董矿分公司、合阳公司被集团评为安全生产标准化先进煤矿和安全先进矿井，矿业公司荣获集团安全生产标准化先进单位和安全生产年先进单位荣誉称号。截止目前公司实现安全生产1295天。按照国家打赢“蓝天保卫战”及汾渭平原环保督查要求，坚持日汇报、周督办、月考核原则，列出问题并逐项整改，以高度的政治责任感接受国家环保督查38次，无国家环保通报问题。

#### (五) 市场开拓成果丰硕，战略结构布局不断优化

坚持以市场为导向，以效益为中心，持续提升企业市场竞争力。深化陕渝能源战略合作，在王村煤场统筹开展配煤、洗选、装车工作，确保了产运销的有效衔接。借鉴与重庆产能合作模式，与江西能源集团签订了战略合作协议，达成了“产能置换+西卓煤矿建设+煤炭物流贸易”的合作意向，为拓展“两湖一江”市场奠定了基础。充分抓住房市利好时机，改变营销策略，加快资产盘活，销售棚改金水住房790套，实现销售收入1.73亿元。“走出去”项目对外树立了澄合形象与品牌，共计分流安置人员425人，累计创收2.05亿元。集团内部协作完成1369.3万元，完成计划的228.22%。煤机公司以液压阀、圆环链为主导的“诚辉牌”系列产品拓展了内外部市场。新的市场战略布局打开了发展新通道。

#### (六) 改革发展深入推进，企业体制机制不断优化

深化企业改革，不断规范法人治理结构，理顺经营管理体制。提前半年完成澄合矿业公司吸收合并矿务局改制目标任务，累计注销矿务局等经济实体16户，变更参控股公司及分公司企业股权14家，公司制改制单位3家，合并矿务局与矿业公司业务企业4户。百良公司自然人股东32%股权转让获集团批准，已履行完收购程序。北京富力通股权转让工作已在西部产权交易所成功挂牌。按照国有企业剥离办社会职能工作要求，克服“三供一业”改造任务紧、协调难度大、涉及范围广等压力，全面完成了管理服务职能的移交及资产划转等相关工作，初步完成了涉及16701户的分离移交任务，并提前进行了社区管理服务职能的模拟运行，保障了移交工作的平稳过渡。瘦身健体不断激发企业活力，构建起了现代企业管理体系。

#### (七) 政治巡察成效显著，党建引领能力持续提升

充分发挥党对企业的全面领导作用，为企业发展强根铸魂。坚决落实“三重一大”议事规则和党委会决策前置程序，真正做到把方向、管大局、保落实。深化“三项机制”落实，以“忠诚、干净、担当”为标准，以“勇担当、善作为”为考

量，以“给平台、给待遇、压担子”为手段，加快干部结构性补充和年轻干部培养。接受了集团为期一个半月的“政治体检”，对巡察反馈问题全部认领、立行立改，责任到人、建章立制，全面深化从严治党工作要求。深化党风廉政建设“两个责任”落实，组织了廉洁文化牌板展、干部家属前往富平监狱接受警示教育，深化岗位廉洁风险防控，推动“澄合廉洁防控模式”持续升级。勇担扶贫攻坚社会责任，为刘家沟村建设的“澄合甘泉”深水井使千亩旱地变为良田，扶贫产业分红让贫困户得实惠。党建的领航作用得到了充分彰显。

## 单位除雪工作总结篇五

各位领导、各位同志：

我公司是一家具有独立法人资格的以经营汽车为主的有限责任公司，公司占地面积6000多平方米，我公司是一家以整车销售、售后服务、配件供应、信息反馈四位为一体的汽车销售服务展厅——一汽马自达。公司严格按照一汽马自达的标准要求，建立了完善的内部管理机制，构筑了企业内部运行框架，完善了现代企业管理制度。我公司设“五部一车间”即：综合部、销售部、财务部、客服部、售后服务部、维修车间，目前公司现有员工66人。其中：高级管理人员10人，工程技术人员6人，营销人员12人售后服务人员38人，其余为辅助人员。90%的人员具有大专以上文化程度和相应的技术职称。

公司依托一汽马自达品牌制造商先进的经营理念及丰富的汽车产业资源，为广大汽车消费者提供全员、全身心、全过程、全天候、全方位的汽车销售、维修、保养、备件、检测、救援等全心管家式服务，以最快的速度，最高的效率，随时满足客户的需求。秉承“用户是主人，我们做管家”的服务理念，实践公司以用户为中心的“管家式服务”，全力打造一个专业化汽车服务公司。今年公司以全新的方式拓展思路，

不断完善市场营销体系和服务体系，为用户提供方便、快捷、优质、态度和蔼、环境舒适、价格合理的人性化服务。

## 一、汽车服务业发展情况和市场背景

### （一）汽车服务业市场背景

近年来，我国汽车产业获得快速发展，我国私人汽车拥有量已突破了1800万辆。根据市场预测，xx年将达到2208万辆，将超越美国，成为世界上第一大汽车消费国。随着我国私人汽车保有量持续增长，汽车服务市场的发展空间将日益扩大。据国家权威部门预测，到xx年我国将形成规模达1-1.5亿万元庞大的汽车服务市场。而世界发达国家汽车服务业的贡献大约是汽车制造业的4倍，利润则占到整个汽车产业的50%到60%，汽车服务业是一块利润丰厚的大蛋糕，相对比整车厂利润的逐步下滑，汽车服务业有着广阔的赢利空间。

### （二）我市汽车服务业发展现状

中国汽车服务业自90年代初期才初具规模，自xx年来，我国汽车服务行业在市场整顿中逐步规范，服务结构调整稳步推进，行业整体素质全面提升。一个以一类企业为骨干、二类企业为基础、三类企业为补充，汽车检测站为质量保证，各种经济成分协调发展的汽车维修市场格局已基本形成。汽车维修网点由大中城市向外延伸、辐射各地、遍及城乡，平均每千辆汽车拥有汽车维修站点12.7个。在全国范围内初步构筑了布局趋于合理的汽车维修网络，为道路运输提供了较为可靠的技术保障。目前我国汽车市场销售额的大致比例分布是配件占37%，制造商占43%，零售商占8%，服务占12%。按照国外成熟汽车市场销售额中服务所占比例超过30%的情况估计，中国汽车服务业仍有近20%的巨大上升空间。

## 单位除雪工作总结篇六

不知不觉间来公司已整整一年了，在领导和周围同事的帮助下，我渐渐熟悉了公司，渐渐进入自己的角色，开始了自己热爱的人力资源职业新的生涯。

### 一、社保公积金方面

由于以前没怎么接触过社保公积金，刚开始干起来的确有些吃力，从开始不懂什么叫公积金约定提取、普通提取，到现在不仅熟悉掌握，而且成功为公司两名员工办理了购房公积金的提取。期间，也总结了不同情况住房公积金的提取应该注意哪些事项，怎样才能顺利提取公积金等。人力工作繁琐，社保公积金模块更是琐碎，它不仅需要你认真仔细，更需要你有强烈的责任心和很强的服务意识，要定期的为公司员工缴纳各种保险和公积金，因为这些都是跟员工切身利益相关的。

同时，也要时刻关注国家在这方面的政策，并不定时地对这些政策的更改更新采取相关措施。例如，公积金基数的调整，外部农村劳动力生育险的缴纳等等。近期，已成功查阅了公司员工保险缴纳情况，并打算为新转正的员工及时把各种保险给补缴上。

### 二、新员工招聘与选拔方面

对于人力的招聘这个模块自己应该还是比较熟悉比较擅长的，做起来入手也很快，因为毕竟以前是做这个模块工作的。但同时，同以前招聘工作又有些不同，在以前，无论是去学校招聘还是应聘者主动找上门应聘，单位都处于上风，不怕招不到合适的员工。

但现在情况却大大不同，现在的单位不再是简单的生产型企业，招聘不再那么简单粗放式，而且一个国际化的大都市，

招聘方式变了，简单的粗放式逐渐由网络招聘所取代，同时，应聘者选择的机会更多，所以人员流动也更大。这不得不给招聘人员带来巨大的挑战，怎样用最少的成本和最快捷的方式为公司招到合适的员工成为人力的一大挑战。

人力的工作不仅仅是这两方面的工作，还有绩效考核、人员培训、薪酬福利等方面的工作很多内容都是需要人事人员来做的。对于以上那些方面也是自己今后想努力的方向，自己今后开展的工作也会朝那些方面发展，因为发现，公司这几方面做的不是很完善，所以也需要自己不断努力，在自己尽快熟悉公司各个方面后，尽快把其他几个方面完善起来，争取把人力各个方面工作做好。

### 三、今后工作规划

建立健全的培训体系并形成制度包括对新员工的入职教育培训、部门级培训，专业培训；对于老员工的培训有不定期的销售技巧培训，职业生涯培训等。同时，从公司内部选拔培训师，选拔一批内部优秀人员作为公司讲师，来为公司员工培训。这些东西一旦建立起来，形成公司的规章制度长期实行下去。

知道公司销售助理是分为五个等级，建立等级工资制，但是感觉这有些单一，不足以全方位考核员工，等级工资制对员工的激励不够，我想在征得领导同意的情况下，建立另一种绩效考核制度，由每个部门的主管来考核自己的员工，根据手下员工的多少来进行比例的划分，让主管根据员工每个月的表现分别评等级。以此类推，相应主管由部门经理进行考核。这样能激励表现更突出的员工，同时也鞭策那些工作起色不大之人。

服务好公司每个员工是人力部门人员最起码的要求，为员工谋利，为企业分忧，也将是我们人力工作的方向，平衡好企业与员工之间的关系是对人力工作的挑战。公司的发展壮大

得益于主生产销售部门的不断进步，同时，职能部门也相应应该得到重视和提高，因为，光有生产和销售，没有足够的管理能力，公司只能永远停留在局限水平。希望人事部门得到领导的重视，来大力推行各项管理职能。我将不遗余力地为之而努力和奋斗。