

最新群团工作总结及下一步工作计划(汇总10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。相信许多人会觉得计划很难写？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

群团工作总结及下一步工作计划篇一

1、关爱员工疾苦，体现人文关怀

今年，为体现公司对员工的人文关怀，分公司为全体会员办理了意外伤害保险，为员工提供了实实在在的关爱。

2、围绕中心工作，掀起竞赛热潮。

开展劳动竞赛，为党旗添光彩——是今年向建党__周年献礼的重要内容，分公司工会、共青团审时度势，动员团员青年积极投身公司改革与发展之中，主题就是“__发展我发展，我为公司作贡献”，不断掀起“比、学、赶、帮、超”和争先创优的热潮，今年以来，先后参与分公司“首战开门红、幸福向前冲”和“奋战五十天，实现双过半”的业务竞赛活动。镇江、徐州中支公司及秦淮支公司坚持发展就是硬道理，注重发挥工会、共青团组织的桥梁与纽带作用，不断激发广大职工的主人翁意识和创业热情，分别提前51天、36天和11天完成半年度经营目标任务，成为机构业务发展的标杆。

我司还深入开展形式多样的岗位练兵和技术比武活动，理赔中心还利用查勘理赔新系统上线的契机，开展技能培训，积极参加总公司组织的理赔服务劳动竞赛，不断提高理赔服务效能。

3、丰富员工生活，开展各类活动。

今年以来，我司各机构结合工会和共青团工作的特点，利用建党__周年之际，开展了丰富多彩的文娱活动，促进了工会与共青团工作健康、有序的开展。

6月30日，徐州中支公司工会小组利用晨会，召集全体员工集体唱红歌颂党恩，诗朗诵抒豪情，表达对党的热爱和对祖国的祝福。秦淮支公司在6月下旬组织全体员工观看了电影《建党伟业》，使员工的人生观、价值观得到了洗礼。为弘扬“半边天”精神，陶冶高尚情操，苏州中支组织女职工在“三·八”节开展赏梅花、采摘草莓等活动；镇江中支在4月份，组织全体员工去海南旅游，陶冶了员工的情操，增强了公司的向心力和凝聚力。5月7日，分公司理赔组织全体员工去安徽石台进行拓展训练，既放松了心情，也增进了同事间的感情沟通。

团员青年是公司发展的生力军和主力军，为发挥共青团员的突击队作用，我们认真学习领会总公司《共青团工作指引》，密切联系团员青年，掌握团员青年的思想动态和现实需求，听取和反映他们的意见与建议，帮助他们解决实际困难，维护他们的合法权益，通过建立健全团组织、制定完善规章制度、健全规范团组织生活、强化教育活动，不断增强团员意识，努力培养青年骨干。上半年，我们共青团总支委员会筹备组已被总公司批复。

1、个别机构工会活动开展得不够正常。纵观今年各工会小组开展的活动来看，一是开展的活动不普遍，且特色活动不多。

2、工会“建家”进展不平衡。我司除了徐州、无锡中支等机构建家工作有实质性进展外，其他机构建家热情不高、行动迟缓。

3、个别机构由于费用偏紧，工会一些活动受到挤压，甚至有

个别机构工会至今没有开展活动。

4、共青团工作处于启动阶段，各项基础工作尚未实质性运行。

1、围绕公司中心工作，开展各类主题助推活动。发展是主旋律，我们工会与共青团将动员员工投身公司火热的竞赛热潮中，通过参与竞赛、促进员工建功立业。

2、加快建家步伐，扩大职工之家的影响。下半年，我们将加快各机构工会小组“建家”步伐，力争“建家”率达80%以上。

3、发挥工会职能，维护职工权益。下半年，工会工作的一个重要落脚点就是切实帮助员工提高实际生活水平，从解决职工群众最关心、最直接、最现实的问题入手，开展送温暖活动。

4、分公司工会考虑在公司财力允许的情况下，帮助解决机构工会小组的实际困难，促进各分会小组活动协调、有序的展开。

5、共青团总支团委员会已得到总公司批复，下一步，我们将按规定程序和操作要求，夯实共青团的各项基础工作，确保年内共青团工作扎实、有效的开展。

群团工作总结及下一步工作计划篇二

1、继续努力将产销差降低到合理水平

公司各部门将进一步完善和执行各项行之有效工作计划，并结合本月实际工作细化分解，从生产、营销、管线等方面加强管理，将公司产销差降低到合理水平。

(1) 生产方面：姑孰水厂加强与管线所、营业所、客服等部门协作，通过了解城区管网各测压点水压情况和用户反馈信

息，及时了解城区水压需求，在确保用户用水的情况下，进一步分时段合理调配出厂水压，减少管道水量漏失，减少水资源浪费，降低产销差；继续关注夜间供水最小流量并做好分析工作，及时掌握城区管网漏失情况。

（2）营销方面：健全抄收考核制度，及时建卡，提高抄表“三率”，杜绝人为估表和人情水现象；提高举报奖励及时性，加大举报奖励宣传力度；加强大表监控、用水性质监控，发现异常及时处理；加强对协议用水的监管，合理计算环卫、市政道路绿化及园区实际用水；加强城区内消防栓监管和对内、对外核查力度，进一步规范供水市场。

（3）管线方面：加强管线巡查保护，利用安装dma分区计量表等方法，查找出有漏失现象的城区老旧管道，合理利用技改资金制定计划逐步进行更换，从而主动减少爆管几率，减少水量漏失；继续聘请专业检漏公司、马鞍山xx水务公司管线所或自行对城区现有管网进行全面普查，减少漏失水量；加强对拆迁区域和施工现场管网巡查工作，提高抢修及时性。

与县水利局、市公司设计室、工程部等部门合作，前期确定源水管道工程涉河施工方案并顺利审查通过，完成工程各项前期准备工作。待水位等条件成熟后，按计划将现有三根dn600源水管改造更换为dn700钢管（全长约150米），一泵增加一根dn600源水管（全长约220米）。增加一泵取水能力，由目前5万吨/日增加到7万吨/日。完成一泵1、2号水泵电机和进出水阀门更换，以及将二泵5、6号水泵改造成高压水泵等应急水源配套项目。

配合市公司相关部门开展姑孰水厂一期2.5万吨自动化改造，安排相关人员全程参与项目进程，学习开展大型技改工程办事程序和技术，锻炼自身队伍水平。计划改造完工后，使得姑孰水厂一、二期制水系统并联供水，提升公司独立供水能力，为进一步扩大供水范围和降本增效做好准备。

1、完善制度建设，确保安全供水：坚持“安全第一、预防为主”的工作指导方针，不断充实、完善各项安全管理制度和应急预案体系，将各级安全生产责任制落实到人，建立切实有效的巡查机制，强化液氯库、加氯间、配电间等重点区域的安全防范措施。

2、加强安全监督管理，成立水质安全科：为加强公司水质安全管理，公司将化验室与水厂进行职能分离，成立水质安全科综合管理水质安全检测和公司整体安全管理工作，并由水质安全科组织定期和不定期的安全生产检查，对发现的安全隐患，及时整改到位。公司坚持水质三级检测制度，不断提高、完善公司自身检测能力和环境，加强与市公司水质监测站、县卫生监督所的沟通与合作，加强水源保护区巡查力度，做好相关应急材料准备工作，确保安全生产零事故。

3、加强员工安全教育和业务技能培训：定期组织安保设备操作演练，积极参加市公司及各单位组织的培训、技术比武等活动。安排姑孰水厂各专业岗位及班组员工，有计划开展各项内外部培训活动，提高员工素质，从而不断提高员工技能水平，以满足今后自动化生产工作需要。

4、尽早实现家属区通道封闭，确保姑孰水厂生产安全：原供水公司家属区居民进出道路与姑孰水厂生产区域距离过近一直是一个安全隐患，并且影响到公司客服中心改造和办公楼安全管理等工作的开展。目前家属区附近新建小区已建设完成，公司积极与县住建委和该小区物业公司沟通，并安排仍然住在原家属区的员工牵头开展沟通协调工作，积极推进小区物业合并事宜。公司计划在本月尽早实现姑孰水厂生产区域与小区生活区域分离，确保生产、供水安全。

1、加强营收管理，确保水量回收：

强化抄收管理，严格执行抄表“三率”考核制度，发挥营业所和稽查内部监督效用，杜绝估表、人情水等现象，并通过

制定违章案例举报奖励制度激励一线抄表员工工作热情，查找长期未抄见水表增加水量回收；加强大用户管理，加大大用户水表监控力度，发现用水疑点及时进行处理；做好二次供水小区水费收缴工作，按时抄表及时收费，做到月清月结，确保水费回收；加强周期表更换力度，合理安排表位整改进度，创造有序抄收环境，提高水表抄见率；定期对安装的区域dma表进行数据分析，与管线所等部门合作及时找出水量漏失原因。

稽查制定出规范用水市场巡查计划，积极与县工业园区、环卫、园林管理所沟通，重新核实、核定用水面积和协议水费，进一步规范供水市场；制定合理计划，用2-3年时间对xx供水市场进行一次彻底的普查，了解xx实际供水现状，为公司政策制定和各部门开展工作提供信息。

2、加强管网抢修及时性，继续开展管网检漏：不断完善抢修预案，结合xx城区管线实际情况，有针对性的准备齐备各项抢修材料，确保能够及时、有效的进行抢修，减少水量损失。加强管网巡查力度，积极与市公司管线所开展业务交流，提升自身听漏水平，并做好月度检漏计划制定，最大化发挥外部聘请的专业检漏公司的作用。

3、优化客户服务，提升企业形象：坚持在服务工作中践行“优质供水，至诚服务”理念；坚持推行一站式服务和开展“服务明星”评选活动；加大银行代收、代扣业务宣传力度，引导用户转变缴费模式；继续向用户宣传公司有奖举报制度，并将反映信息及时反馈公司相应部门；坚持每月召开客服工作协调会，协调解决在对外服务方面存在的问题，通过部门间沟通和配合，提高办事效率和服务水平。

规范技改管理，合理使用技改资金：规范公司技改流程管理，合理利用预算资金，严格控制技改费用。对于5万元以上技改项目实施前要上报计划方案，经过论证批准后方可实施，完成后要做好相关资料留存，做到有计划合理的使用技改资金。

群团工作总结及下一步工作计划篇三

3、主要原因分析：

1、费用情况：计划使用 元，实际使用 元，控制标准 %

2、主要原因分析：

1、重点工作：

2、难点工作：

1、结果：

2、意见：

1、销售形势分析

2、机会威胁分析

3、竞争对手分析

1、财务指标（销售、回款、费用）及分解：

2、渠道开拓指标（专柜、经销商）及分解：

3、促销指标（活动场数、销售额）及分解：

4、团队建设（招聘、培训）及分解

内容 完成时间： 责任人：

1、重点工作： 解决方法： 完成时间： 责任人：

2、难点工作： 解决方法： 完成时间： 责任人：

群团工作总结及下一步工作计划篇四

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。20xx年度内销总量达到1950万套，较20xx年度增长11.4%。20xx年度预计可达到2500万-3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占市场份额的13%。

目前在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及20xx年度的产品线，公司20xx年度销售目标完全有可能实现。20xx年中国空调品牌约有400个，到20xx年下降到140个左右，年均淘汰率32%。到20xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。20xx年度lg受到美国指责 倾销 ;科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在20xx年度计划主抓六项工作：

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日

的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2□k/a□代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司20xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况定期进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20xx年至20xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

群团工作总结及下一步工作计划篇五

更新公司《员工手册□v□0更新公司行《政管理手册》

二、启动职业素养及管理培训体系

开展新同事入职培训，内容涉及公司发展、组织架构、企业文化、职业素养、有效沟通、商务礼仪等内容，为新同事迅速融入公司环境起到了积极的促进效果。

启动职业素养及管理培训体系，争取全员参加。进一步规范了员工的职业意识，增强了管理人员的管理意识。

三、完善公司的沟通机制

1. 新同事入职反馈；
2. 同事转正沟通；
3. 同事合同续签沟通；
4. 同事离职沟通。

以上各个关键点的沟通一方面让同事感受到了公司的尊重 and 关注，另一方面沟通反馈也暴露了公司管理中有待改进的方方面面。相关信息的整理分析为各级主管的工作改进提供了最直接的依据。

5. 建立并完善公司沟通平台

除了作为技术业务交流平台之外，也是人力资源部营造公司文化氛围的阵地。

四、打造规范刚性的管理环境

规范了考勤管理机制，将公司中高层管理人员纳入考勤范围并对基层同事不规范的考勤行为进行了严肃处理。

规范宿舍管理规定和车辆管理规定

规范公司薪酬体系并调整薪酬结构

五、营造温馨和谐的文化氛围

1. 郊游拓展活动（圣诞节前后）

分别在全公司及市场部范围两次参与组织员工拓展活动，增强了团队凝聚力，让同事们轻松之余对团队合作有了更近一层的体会。

2. 策划组织羽毛球或篮球健身活动

为拉近同事情感消除沟通隔阂，初步决定策划并组织健身活动，除此之外，在共享上准备奖励投诉信箱。

我队本着“奉献、友爱、互助、进步”的宗旨，以建立优秀志愿者团队为目标，结合以往经验和现实情况，对本学期工作做出如下规划。

内容主要分三部分：

一、整理活动资源，改进完善工作，增强团队凝聚力；

二、围绕新生开展招新、培训等一系列工作和活动；

三、继承和利用上届积累资源，重点对品牌活动进行前期准备和初步开展，打好活动基础，逐步进行完善。

我们本学期将围绕三条既相对独立、又相互交叉的主线开展工作和其他一系列活动，一方面搞好团队建设，使青志队能规范而扎实地发展；另一方面搞好活动，展示青志队的活力和志愿者的优秀品质。

第一部分

一、我们在暑假期间建立了公共网盘（方便队内共享资源），并将在假期和以后活动中整理有关需要的资料，包括世博会

志愿者有关知识，策划、新闻稿等的写作，有关活动想法和已有活动介绍等。

二、以文字的形式介绍一些好的工作方法和活动理念，从例会、品牌建设、素质拓展等方面着手改进工作，从活动流程（如策划和宣传）方面着手完善工作。同时，我们将在提高工作效率和执行力方面下功夫。

三、对比其他部门，团队凝聚力对青志队有着更深的要求。我们将关注队伍内部成员间的关系，如队长平时多给予干事指导，借助公共记录本大家多交流等。

这部分工作贯穿我们整个学期，也将贯穿以后青志队的建设。我们将在虚心和扎实中前行，紧紧把握“青志队是我们的，我们要一届一届地继承地发展”的信念，建成一支优秀的队伍，做成几个有品牌的活动。

第二部分

本学期首先迎来的是新生。针对新生，我们的工作和活动分为四部分：

一、新生志愿者注册和针对新生的宣传。注册表见“附录1”，各个班的志愿者注册将通过临时召集人进行。宣传方面以小贴士的形式，介绍世博志愿者和我们的活动。

二、书本传递活动。我们将在军训期间对大二同学的旧书进行回收和整理，将其传递给大一新生，借此也可为两个年级的学生提供一个交流的机会。

三、帮助新生熟悉环境，引导他们关注校园。开学初，我们将带领新生走进图书馆做志愿者工作，方便他们熟悉图书馆，早日浸染图书馆的良好氛围；此外我们将联系学校后勤部，合作搞新生帮助老工作人员的活动，引导他们去关注和了解

校园里的其他群体。

四、招新后，面对新鲜血液的流入，一方面，我们要鼓励新干事积极融入团队中，增进团结，用志愿者的优秀精神品质去感染他们，让新干事热爱志愿者活动和有关工作；另一方面，考虑到新生特点，我们将对干事进行包括策划、新闻稿、资料整理等方面的培训，促使其更好地适应工作。为此，我们将举行灵活的聚会、请老队长介绍经历体会以拉近队长干事的距离，开轻松的讨论例会帮助他们了解这个团队，整理有关资料并指导他们自学。

新生是我队未来的活动主体，搞好有关针对新生的活动，意义重大，对于新生和青志队而言是一种共赢。正副队长将做充分准备，借助团委的力量，着手打造有特色的新生志愿者活动。

第三部分

老一届班子带领所打下的基础和积累的宝贵资源，这一届班子的有力继承、创新和完善，都为特色、品牌活动的出现创造了有利的条件。本学期我们将组织不少活动，一边锻炼干事，一边打下长期活动的基础。

“世博文明站岗”地铁站活动

上学期我队曾举行过此项活动，这学期继续搞此活动有几点考虑：1。此活动受到地铁站方面的欢迎，可以将有关活动固定下来，是可行的；2。此活动对志愿者有帮助；3。提供城市文明志愿者岗位满足大家参与世博志愿者的愿望。

地点：剑川路/东川路地铁站

时间：中段前开始

注：活动集合志愿者举行简单的宣讲会（或更简单的模式），活动规模不需要大，关键让每一个志愿者获得锻炼。

“闵行二中”系列

上学期我队曾带领志愿者走进闵行二中，和即将升入高三的同学进行学习、生活交流，获得中学方面的欢迎。经和中学有关老师详细交谈后，我队觉得此活动很有继续开展的必要，可以利用我们学习和生活上的经验优势和校方方便的资源，进行密切的合作。

时间：军训期间联系准备，中段前开始

“走进社区”系列

活动理念：引导志愿者走出校园，关注社区，服务社区，同时为志愿者提供实践机会，助其成长。

主要包括两项活动：一、高年级同学街道挂职锻炼；二、低年级同学“温暖社区”系列活动。

挂职锻炼上一届已经搞得比较成功，我们可以适当完善活动、扩大活动的影响力，为更多的人提供更好的实践机会。

“温暖社区”这一社区慰问活动曾有策划，曾搞过一次学生和老干部交流活动。我队准备在本学期中，联系三两户空巢老人家庭，定期拜访，以小的切入口进行此活动。初期活动我们不求大，而要注重细节，关注活动效果，等初期搞成功了我们再准备后期的宣传，以及做些调整，形成一个班级与一户老人结对活动的模式。

“挂职”时间：节假日

“温暖社区”：初期活动主要为队内人员参加（也可从团委

中招人），时间为中段前；活动进一步发展为中段后（暂定设想）。

“迎世博”志愿者活动

此活动分两方面，一方面来自校总队的安排，配合其进行有关宣传、志愿者选拔培训等活动，此活动可在校总队和团委的指导下进行，我们将做思想上和行动上的准备；另一方面我队将帮助社区举办有关活动，承担一部分工作。

群团工作总结及下一步工作计划篇六

时光匆匆，一个月很快就要过去了，回首过去的一个月，内心不禁感慨万千。在过去的一个月工作中，我严格要求自己，坚持四项基本原则，坚决拥护站领导的各项指示，遵守国家法律法规和站制定的各项规章制度，认真履行岗位职责，尽心尽责完成本职工作。

1、认真仔细，虚心好学：

上班前认真做好列队讲评。上班时认真做好事件的记录，下班后仔细核对收费员上交的各类报表，防止差错的产生。虚心向别人学习，借鉴他人先进的经验和方法，不断提高自身的业务水平和管理水平。

2、吃苦耐劳，先人后己：

再工作中我一直坚持吃苦耐劳的精神，不因工作时间、环境、天气条件的好坏而影响情绪，坚持工作，不叫苦叫累。发扬风格，关心班组人员，不计较个人得失，先人后己。

3、机智冷静，反应迅速：

在处理突发事件时始终能沉着冷静，在不违反规章的前提下，

做到了机智灵活、反应迅速，保持车道畅通。对各种特殊情况及时上报监控，不断提高自己处理问题的能力。对各类突发事件能够及时排除，将处理措施过程记下来，加强自己的业务水平。

4、尊守规章，坚持原则：

严格遵守各项规章制度，起带头作用，不受司机诱惑、恐吓、威胁，坚持原则，与各类违规、违章现象作斗争，坚决抵制，决不姑息。对不了解我们收费政策的司机，做好了解释工作，让司机明明白白的交费。

1、与站领导，各班的关系：

坚决服从领导指挥和安排，做到了凡事以大局为重，能够处理好个人利益和集体利益、局部利益的关系。以军事化要求自己，绝对服从领导的工作安排，认真及时向收费稽查人员传达上级指示，及时完成领导交办的任务。做好与各班组之间的交流和沟通，坚持互相团结，互相帮助，友好合作，充分发挥集体主义精神。

2、与本班收费员的关系：

我始终认为班长是为收费稽查人员服务的。一方面，我以身作则，按照各项规章制度，高标准的要求他们，对一切违规操作、不合理操作及时纠正制止，严格控制；另一方面，关心爱护收费稽查人员，满足他们提出的合理要求。团结互助，先人后己，同舟共济，共度难关。

3、与本站其他班的关系；

交班时检查设施设备有无损坏，车道开通情况.及时告知接班班长减少接班是的压力。接班时加快速度，缩短接班时间。团结互助，通力合作，合力提高交接班的质量。

1、思想方面：带领收费稽查人员用学习来充实思想，保持饱满的精神与愉悦的情绪，要求上进，排除消极被动思想，充分调动起全班人员的工作积极性。

2、纪律方面认真学习各项规章制度、收费稽查员考核办法，以身作则，以准军事化的标准严格要求，杜绝各类违规违纪现象的发生。

3、业务方面：要起带头作用，熟练掌握各类业务知识、操作方法，提高收费正确率和效率，提高对非正常情况的应变能力和处理能力，减少不必要的差错。

2、非正常情况处理的不够灵活，还需要在以后的工作中不断积累经验。

新的一个月意味着新的起点新的机遇新的挑战，一定要努力打开一个工作新局面。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作能力，为南新的明天作出应有的贡献。

群团工作总结及下一步工作计划篇七

1、制定采购谈判的策略和方案并加以实施

2、处理质量问题，以及退货方案的实施

3、同公司内部其它各功能部门建立并维持良好的关系

4、对公司采购管理的政策和程序进行有益的宣传并提出建设性的改良建议

6、处理供应商的问讯，异议及要求

7、实施对新供应商的开发和扶植工程

a□整理，控制及存储原物料

b□立库存量与及时供货策略

c□决库存矛盾

d□理废弃或过剩的设备与物料

e□发并实施标准化程序;改善流程;降低成本;规避成本以及成本的固定

f□进新产品和改良产品或服务之间的协调

4月份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。4月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。对于生产上的采购材料，除了客观原因(如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等)之外，基本都能即使到位。

(1)采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

(2)与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

(3)在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

(1)材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

(2) 在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

(1) 对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

(2) 库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

(3) 对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。相信采购部工作将会有更大的突破和改善，豪邦车配制造有限公司更上一层楼！

群团工作总结及下一步工作计划篇八

在xx月刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的. 所以今月不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户. 没有要求的客户不是好客户。

xx月的计划如下： .

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四、今月对自己有以下要求

1、每周要增加?个以上的新客户，还要有?到?个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今月的销售任务每月我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造更多利润。

公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

20xx月我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

20xx月通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

20xx月采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上上下浮5-8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

xx月采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的

成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

群团工作总结及下一步工作计划篇九

下面是计划网小编为大家整理的月度工作计划模板，欢迎大家阅读。更多精彩内容请关注计划网工作计划栏目。

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、重要客户跟踪：

1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；
敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

一、为什么要写工作计划

1、计划是提高工作效率的有效手段 工作有两种形式：

(1)消极式的工作(救火式的工作：灾难和错误已经发生后再赶快处理)

(2)积极式的工作(防火式的工作：预见灾难和错误，提前计划，消除错误) 写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。计划是我们走向积极式工作的起点。

2、计划能力是各级干部管理水平的体现 个人的发展要讲长远的职业规划，对于一个不断发展壮大，人员不断增加的企业和组织来说，计划显得尤为迫切。企业小的时候，还可以不用写计划。因为企业的问题并不多，沟通与协调起来也比较简单，只需要少数几个领导人就把发现的问题解决了。但是企业大了，人员多了，部门多了，问题也多了，沟通也更困难了，领导精力这时也显得有限。计划的重要性就体现出来了。

3、通过工作计划变被动等事做变为自动自发式的做事(个人驱动—系统驱动) 有了工作计划，我们不需要再等主管或领导的吩咐，只是在某些需要决策的事情上请示主管或领导就可以了。我们可以做到整体的统筹安排，个人的工作效率自然也就提高了。通过工作计划变个人驱动的为系统驱动的管理模式，这是企业成长的必经之路。

二、写工作计划的依据

- 1、月目标(例如：断码率、缺货、原料低库存等……)。
- 3、上级工作指示及交办事项。
- 4、根据工作中出现的问题制作培训课件，给下属培训 物料控制。
- 5、业务及日常管理(例如：促销执行及重点品项的追踪、促销达成反馈、呆滞管理、人员管理……)。
- 6、需重点检核事项(例如：人员纪律、作业表单、工作流程……)。
- 7、检查中发现问题的改善(包括自纠及上级检查)。

三、工作计划怎么写

首先要申明一点：工作计划不是写出来的，而是做出来的。计划的内容远比形式来的’重要。我们拒绝华丽的词藻，欢迎实实在在的内容。简单、清楚、可操作是工作计划要达到的基本要求。

- (1)工作内容 (做什么□what)
- (2)工作方法 (怎么做□how)
- (3)工作分工 (谁来做□who)
- (4)工作进度 (什么做完□when)

缺少其中任何一个要素，那么这个工作计划就是不完整的、不可操作的，不可检查的的。最后就会走入形式主义，陷

入“为了写计划而写计划，丧失写计划的目的”。在企业里难免就会出现“没什么必要写计划的声音”，我们改变自己的努力就可能走入失败。

执行可不是人们通常所认为的“我的方案已经拿出来了，执行是执行人员的事情。出了问题也是执行人员自身的水平问题”。执行不力，或者无法执行跟方案其实有很大关系，如果一开始，我们不了解现实情况，没有去做足够的调查和了解。

那么这个方案先天就会给其后的执行埋下隐患。同样的道理，我们的计划能不能真正得到贯彻执行，不仅仅是执行人员的问题，也是写计划的人的问题。首先，要调查实际情况，根据本部门结合企业现实情况，做出的计划才会被很好执行。其次，各部门每月的工作计划应该拿到例会上进行公开讨论。

群团工作总结及下一步工作计划篇十

- 1、新年后第一个月，安排好新一年员工管理方面和素质方面提升的培训学习工作，实行每月每周一次全体员工在线华企商学院的学习培训工作。
- 2、对于一月份所做的会议、活动、分公司投产项目的各项工作进行整理发布公司网页，并进行网页后台操作学习，完全掌握，后期由办公室人员自行发布。
- 3、整编20xx年全体新老员工档案表，让每一位国阳员工都有一份属于自己的详细档案记录表格，以便公司办公室存档做人事调动及参考。
- 4、对外兄弟企业及下设分公司单位通讯录再次随时整编，达到全而新，与各企各公司人事部做到全面一致的详细通讯电话记录。

5、办公室向下设分公司运营总监下达下设各分公司原始公司简介资料以及公司近况及重大活动资料备案总公司的要求，使办公室能详细了解各分公司情况，以作网页宣传工作。

6、强制施行国阳员工周一至周五，全体统一穿着工装上班制，未穿工装者一天罚款50元，按旷工一日处理。