# 推荐工作总结范文党员工作总结范文汇总1(精)(7篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-01-25

*推荐工作总结范文党员工作总结范文汇总1(精)一一、加强思想教育，强化班子建设，提高保卫护卫队伍自身素质充分利用每周政治学习时间学习传达上级文件及会议精神，引导广大保卫人员树立正确的人生观、荣辱观，做当荣之事，拒为辱之行，不断提高自身的使命感...*

**推荐工作总结范文党员工作总结范文汇总1(精)一**

一、加强思想教育，强化班子建设，提高保卫护卫队伍自身素质

充分利用每周政治学习时间学习传达上级文件及会议精神，引导广大保卫人员树立正确的人生观、荣辱观，做当荣之事，拒为辱之行，不断提高自身的使命感和责任感。通过开展全员素质提升活动，不断加强思想政治、职业道德和业务知识教育，使广大保卫人员业务素质和工作能力不断得到提高，为搞好公司治安保卫工作打下坚实基础。

为了进一步提高队员们应对各种突发事件的处理能力，在抓好日常军事科目训练的同时，于4、5月从护卫中队抽调身体素质好的20名护卫队员分两批到薛城武装部民兵训练基地进行队列、倒功操、擒敌拳、警棍盾牌操和棍术等军事项目的封闭集训，在训练员的细心指导下，每天刻苦训练十余个小时，使自身的军事技能得到大幅提高，并在集训考核中取得了较好成绩。

为加强班子建设，通过定期召开班子民主生活会、班子会，认真开展自我批评与相互批评，落实整改措施，使班子成员之间做到了大事勤商量，小事勤通气，思想常沟通。在党风廉政建设方面，使班子成员牢固树立了“廉洁自律无小事，小事不止出大事”的思想观念，始终坚持按原则办事、按制度办事、不搞特殊、不办人情案、不以权谋私，不断增强班子的凝聚力。

二、加强信息采集，强化综合治理，做好国家安全和综合治理工作

为加强综合治理和国家安全工作，同信访办联合召开公司信访稳定和综合治理工作会议，向各单位下发《关于调整充实基层治保委员会和基层调解组织的通知》，充实调解了综治领导小组及基层治保、调解人员组成，并与25家基层单位签订了20x年度治安保卫综合治理承包责任书，调整充实情报信息员，重点加强“三情”信息收集工作，并及时收集与员工置换、山东省煤炭行业整合等相关的各类稳定信息，加强对矿区不稳定因素的排查，对发现的苗头性、倾向性的问题，超前工作，加强防范。严格执行国家安全(领导)小组例会制度，特别是在上海世博会召开期间每月举行一次国家安全工作会议，对矿区的稳定工作进行风险评估，并根据实际情况安排具体的工作部署，并及时学习业务工作新知识、研究国家安全工作的方法和策略。对本矿重点人员采取“六保一”包保监控措，并通过班车跟随、家庭走访、定期谈话等多措并举，特别是在节假日做好重点摸排，掌握重点人员思想动态，确保不发生进京、赴省事件。公司今年以来没发现一起越级上访案件，劳务输入人员、赴x职工思想稳定，原已转化了的“x”练习者未出现反复现象，思想进步，工作积极，表现良好。

为扎实做好防恐反恐工作，根据x字[x]93号文件《关于印发的通知》的有关要求，在公司反恐怖工作领导小组的领导下，细化防范措施，强化管理标准，重新对重点要害部位人员进行登记，对热电公司、主井、变电所等重点部位实行挂牌上岗管理，抓好了各项工作制度和措施的落实。由护卫中队组织特勤、民兵应急分队训练，有针对性的增加有关反恐方面知识技能的培训和组织反恐应急演练，重点抓好了迅速集结、现场指挥、处置措施、人员分工与配合等方面的训练，提高了队伍的快速反应能力、指挥员的指挥协调能力和参战人员的处置能力。

三、加大技防投入，严密防范措施，保障公司内部治安稳定

为确保公司内部安定团结，保证公司财产和职工人身财产安全，结合对标管理实施方案，对照先进找差距，严格执行各项规章制度，进一步抓好治安管理工作。

1、积极响应上级提出的“科技强警、向科技要警力”的号召，不断强化技防措施，成立了x公司110指挥中心，在公司内部要害部位安装了红外线视频监控设施32处，以及ks-600c无线报警系统和周界防盗报警防护系统，并安排专人进行24小时实时监控，通过充分利用视频、声、光、电等媒介报警，进一步提高公司的治安保卫工作信息化程度，提高了自身的快速反应能力，增强公司内部治安防范和应对突发事件能力。

2、强化门卫岗点管理。加强岗点值勤纪律，坚持值班人员巡查报岗制度，严格执行职衔牌佩带制度，员工凭职衔牌着工装进矿。外来施工队、临时工一律佩发临时入矿证，门卫加强监督检查。对外来出入车辆严格登记，杜绝闭杂人员入矿。

3、实施24小时不间断巡逻，加大夜间巡逻和对热电公司、物供中心等要害部位的巡查密度，重点加强对北墙、西墙等边缘结合部的巡逻，做到车巡、徒步巡、警犬巡相结合，全年共巡查1180余次，有效杜绝了各类案件和火灾事故的发生。

4、为保障煤炭重列安全外运，打击各类扰乱矿区自备铁路沿线治安稳定的不法行为，按照集团公司加强矿区自备铁路治安综合治理工作的要求，继续加强自备铁路治安综合治理工作力度，全年共押运煤炭重列180余列，未发现一起盗扒、哄抢现象，实现“大事不出，小事也不出”的目标，确保了公司精煤安全外运，维护了铁路沿线的治安稳定。

四、加强人员培训，严格检查监督，保障消防安全和火工品管理有序

1、每周组织一次火工品专项检查，每周五公司组织井下安全大检查，全年共进行火工品专项检查40余次，检查更衣箱5800余个。并安排人员加强井口检身，防止井下物品流失。对涉爆物品从储存、使用、销毁闭合管理，确保火工品管理工作不出问题。

2、为进一步提升公司涉爆物品管理水平，提高广大涉爆人员的业务技能和工作责任心，举行涉爆人员职业技能培训3次，全体涉爆人员培训考试合格后上岗工作，进一步从人员上管理上提高公司的涉爆物品管理水平。

3、为进一步加强公司内及各要害部位的消防安全管理，向公司各单位下发了《加强消防物品和消防设施管理的通知》，明确专人负责和相关管理规定，加强各单位的自我监管。建立消防要害部位检查包保制度，划分区域，明确责任，及时将查处的消防隐患通报给各单位及时整改，确保消防安全。为保障节日期间燃放鞭炮烟花时不发生安全责任事故，制定了《燃放鞭炮烟花保卫工作方案》《防灭火和应急疏散工作方案》，确保职工人身安全。

4、安排专人参加由枣庄市公安局消防支队组织的枣矿集团消防管理培训班，学习如何进一步加强对电厂、煤化工单位等重点要害部位的消防管理工作，不断提升公司的消防管理工作水平。

5、举行x公司开展珍爱生命预防火灾消防安全宣传活动和“119”消防宣传日活动，通过向公司广大职工发放消防宣传资料、在矿区、社区悬挂消防宣传横幅，展示消防安全知识事故案例排板、组织职工签名，举行火灾逃生演习等形式，大力宣传消防法规和消防知识，增强广大职工的消防安全意识，提高广大职工面对火灾事故的应急处置及灭火自救能力。

6、每周五组织一次治安消防专项检查，共进行消防安全检查43次，查处沙箱沙板结、沙袋损坏等消防问题142条，查处灭火器压力不足、应急灯不亮等消防隐患28条，迅速下发要害部位检查整改通知书责令相关单位立刻整改，并将检查整改情况及时上报集团公司保卫处消防科。

五、健全完善制度，强化督察管理，不断提升公司的准军事化管理水平

根据目前公司职工车辆不断增多，乱停乱放的现象日益突出，根据公司实际情况，进一步规范车辆管理，保持公司内部车辆停放有序，对车辆停放做了重新安排，对全公司所有车位进行了重新划分，实行了新的车辆停放管理制度。

按照集团公司准军事化管理会议和公司领导要求，为进一步提升我公司的准军事化管理水平，制定并下发了关于加强准军事化管理和督导工作的补充意见，进一步完善对职工着装、行走的相关管理规定，并将准军事化督察管理同文明礼仪和精神文明包保等活动紧密结合，组织职工学习准军事化管理相关规定。成立准军事化督察办公室，安排专人负责对公司内部的职工着装、车辆停放、车辆出入证办理等进行管理。通过专人负责，强化管理，不断提升公司的准军事化管理水平。

进一步加强对人员着装、行走和车辆停放的督察管理，对全矿非煤厂点职工职级工衔进行清查，对全矿职工车辆情况进行清查，并安排人员午餐时间在南墙一线和工广等区域加强督察管理，全年共纠正违反准军事化管理人员670余人次，不断提高了公司的准军事化管理水平。

六、加强勤务保障，细化责任分工，全面做好各项迎检及保卫工作

今年，先后有国家安监总局、全国企业文化示范基地评审委员会及省市等领导来我公司检查指导工作，并迎接了全省煤炭工作会议、全省煤矿职业健康现场会、全国企业文化建设现场会与会领导到我公司参观指导工作。在执勤警卫上，我单位高标准、严要求，从接待到进出矿路线、值勤守卫等都做了周密部署，安排精干力量负责各级领导的人身安全，落实保卫措施，做到妥善处理每一个细节，确保各级领导在检查期间的安全。特别是为进一步加强全省煤炭工作会议等会议期间的勤务保障，多次召开迎检专题会议，并反复讨论研究制定了参观路线图、布岗人员名单和具体的迎接方案，做到严抓细节出精品，明确各个岗点、人员的迎检任务、总体要求和责任分工，并印发给各责任部门，作为迎检工作的基本依据，明确迎检的具体要求、工作方法、具体任务、负责人和联系人，并通过了上级领导的审核，确保了在领导参观过程中未发生上访事件等行为，保障了与会领导的人身安全和会议的顺利进行。

存在的问题和不足：

1、准军事化管理工作有时紧时松的现象，仍有执行不到位的地方，督察管理力度还需加大。

2、个别队员对保卫工作缺乏激情，不够细致深入，理论学习不够经常和深透，创新意识不够。

3、新招收队员对公司各项规章制度不够熟悉，缺乏工作经验，面对问题过于急躁，责任意识、服务意识有待提高，综合素质还需加强。

安全工作责任重大，只有起点没有终点。x公司保卫科全体成员将在枣庄市公安局、集团公司保卫处等上级主管部门及公司党政的正确领导下，以党的xx大会议精神为指导，不断健全综合治理网络、完善各项规章制度，不断强化保卫人员思想教育和业务培训，全面落实各项防范措施，不断提高全矿社会治安综合防控能力，为创建平安枣庄、创建富美和谐x做出应有的贡献。

**推荐工作总结范文党员工作总结范文汇总1(精)二**

进入局工作以来，在领导和同志们的关心帮忙下，认真完成了自我承担的各项工作任务，在思想觉悟和业务工作潜力等方面都取得了必须进步。为

今后的工作和学习打下了良好的基础，此刻将我20\_\_年工作状况总结如下：

一是加强学习，不断增强政治修养。

在工作和学习中深入学习实践科学发展观，以三个代表思想为指导，认真学习和贯彻党和国家制定的各项路线、方针、政策，持续政治上的清醒和坚定。用理论知识武装自我的头脑，指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自我能够在脚踏实地追求理想的实践中，不断提高自我。牢记全心全意为人民服务的宗旨，把全心全意为人民服务作为开展工作出发点和落脚点。

二是努力锻炼，熟悉业务知识，尽快进入主角。

在工作期间，我努力熟悉掌握业务知识，始终以用心的工作态度、高度的职责感投入到工作中;在加强业务知识学习的同时，踏踏实实地做好本职工作，戒骄戒躁，只有这样才能使自我快速进入主角。

三是勤奋敬业，始终坚持艰苦奋斗的作风。

能够认真遵守单位制定的各项规章制度，努力提高工作效率和工作质量;能够做到尊重领导、团结同事，协调好各方面的人际关系;能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真学习党和国家制定的各项方针、政策并努力贯彻到实际工作中去。

在工作的这段时间里，自我在思想和工作上都有了新的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，因此，我在今后的工作中，不但要发扬自我的优点，还要客观地应对自我的不足之处，进一步提高自我的科室业务知识，进一步加强公文写作方面的锻炼，注重锻炼自我的应变潜力、协调潜力、组织潜力以及创造潜力，不断在工作中学习、进取、完善自我。

**推荐工作总结范文党员工作总结范文汇总1(精)三**

erp项目作为公司xx年三项重点工作之一，自3月15日正式启动，3月22日开始实施，4月19日上线，至今已运行近2个多月，从目前的运行情况看，系统运行基本稳定，实现了项目的阶段性目标。值此今天项目验收之际，首先我代表公司erp项目组向对项目工作给与大力支持的公司领导和积极配合、协调、保障项目运行的公司有关部门表示感谢，向用友集团公司甘肃分公司领导和咨询实施顾问致以深深地敬意，向不畏困难、积极进取、辛勤工作的所有项目参与人员表示真诚感谢和问候，没有你们在项目实施运行过程中的无私奉献，就没有项目的今天。

实施erp项目，对加强公司内部控制，提高经营效率，实现可持续发展意义重大。对改变公司资源配状况，及时准确地提供生产、销售、财务管理的动态信息，高效灵活地支持公司各项业务，在不断变化的市场环境中，保持竞争优势将发挥积极作用。

下面我就erp项目启动、实施、运行有关情况向各位做简要的总结。

一、加强组织，有序推进项目工作

erp项目是“一把手”工程，项目能否成功依赖于观念转变和明晰的工作目标。在项目确定后，公司随即成立了以殷总为组长的项目小组，抽调了相关部门的业务骨干，全面负责公司erp项目的实施，为项目成功提供了组织保证。工作启动后，项目组在用友咨询实施顾问指导下制定项目整体实施主计划、周计划，明确工作任务，并严格按照计划组织落实。项目运行后，以项目内部支持人员为核心，不断解决运行中出现的问题，

保证了项目稳定运行。

二、建立供应链财务业务一体化系统，实现了财务与业务高度集中统一管理

随着公司二、三期技改工程建成投产，公司规模扩大，带来了公司物流、资金流和信息流流量显著增加，财务管理深度和广度在不断延伸。财务与供应、生产、销售业务集中统一管理是提高公司运营效率，有效控制成本费用，实现公司年度经营目标和中长期战略规划的迫切要求。erp项目实施为公司业务与财务集中管理提供了一个平台，同时为以财务管理为中心的集中管理提供了现代化的管理工具。

三、实现公司内部物流、资金流和信息流的全面集中和共享公司erp项目实施后，为公司提供了一个集中统一的信息管理中心，采购、销售、供应、库存业务更加透明，公司内部物流、资金流和信息流全面集中和共享，实现了集中统一的资源平台，改变了过去由于业务与财务相互隔离，信息不对称，传递不及时，导致分析相对滞后，不能为公司经营决策提供及时准确的信息弊端。现在供应、采购、财务信息集中统一在一起，实现了信息资源的共享，为提高管理效率奠定了基础，必将减少公司管理成本。

四、规范了公司基础业务资料，全面梳理了基础资源

在项目运行前期，为了保证顺利实施并稳定运行，项目组人员及各相关部门进行了大量的前期准备工作，完成了各基层单位库存物资的清查及所有库存材料的建档、分类、编码、核对、录入、再核对工作。完成了客户档案和供应商档案的建档工作。期间共加班500多人次，完成各种数据的核对录入30多万项，为系统的启动运行奠定了基础。

为了使存货分类尽可能作的完善一些，前期我们经过了两上两下，首先由项目组人员根据公司存货情况进行了大致的分类，然后反馈供应部根据实际情况进行再细分，在此基础上由公司相关领导及有关人员进行了讨论最后确定了存货分类标准，并按照规则进行了编码，编码确定后，由各库管员根据分类和编码对各自所管物资账簿进行规格型号、编号、库位号、最低库存量等的录入，在上述信息录入后，又经过了反复核对，最后才将金额录入，并再次核对，最后将存货档案打印（300多页）再次提交供应部核对确认，最终作为原始档案存档。

五、规范业务流程，加强和调整内部控制

erp项目的实施，改变了公司供应、销售以及财务人员过去传统的习惯做法，要求以全新的模式和理念开展工作，因此，过去一直沿用的与公司供、产、销、财务配套的相关管理制度必须进行修订和完善。随着项目的逐步实施，项目组人员根据新的业务流程组织相关人员进行讨论，在充分讨论的基础上，根据流程的需要和实际工作的要求，制定了相关制度目录，并分配到各业务部门，由各部门根据实际工作要求进行编写，目前已编写完成各项制度20多项，初步为系统运行提供了制度保证。

六、加强培训，为项目提供人力资源保证

erp项目稳定运行，对采购管理、仓库管理、销售管理、财务会计岗位人员的职业道德水平和业务素质提出更高的要求，培训支持显得尤为重要，在完成起初静态数据准备工作的同时，按照项目主计划结合项目进展情况，适时地开展关键用户及最终用户的培训工作，期间关键用户及最终用户的培训达12次，参加培训人数达250多人次，上机练习达560多小时，培养了一大批业务能手，为系统上线运行提供了人力资源保证。

七、重点工作要求

公司erp项目从实施到今天为止，可以说是实现了阶段性目标，具备了验收条件，这说明用友u8erp系统能够适应我公司管理的需求，能够满足公司管理的需要，对加强公司内部控制，提高经营管理效率，改变公司资源配状况，及时准确地提供生产、销售、财务管理的动态信息，高效灵活地支持公司各项业务确实能起到积极作用。但是好的软件只有充分有效地利用，才能真正发挥作用，从目前erp系统运行前情况看，项目前期的基础工作做得还不足，导致运行过程中重复修改，增加了工作量，因此，还有很多工作需要我们脚踏实地去推进，在今后的工作中，还需要在以下方面持续改进。

1、加强以存货为核心的基础档案管理。由于公司没有专业物流管理人员加之时间仓促，公司存货分类不够科学合理，存在存货名称不够规范、规格型号不统一等等，存货档案冗余度较大。这就要求公司采购计划人员对公司原材料、生产设备及备品备件规格型号要熟悉，在存货立项时要谨慎负责，减少重复立项，注意收集存货档案中存在的问题，不断优化存货档案。

2、规范优化业务流程。从目前情况来看，公司采购、销售、财务管理流程有很多方面需要规范优化。已经确定的流程我们要坚定的执行下去，不得以“效率”为借口，破坏现有保证项目运行必备的流程规范，要转变观念，新的流程在执行之初，由于观念和习惯做法，可能存在效率问题，但随着流程固化，各个方面关系的理顺，必将带来效率的提高。

3、进一步健全相关制度。根据项目实施的要求，各部门已根据实际工作结合新的业务流程对相关制度进行了修改，编写各种制度达20多项，即将下发执行。但是，这些制度应该说还不能完全满足今后工作的需要，

制度本身也还存在诸多不足，需要今后一段工作的检验和不断的修改完善，随着系统的持续运行和工作的不断深入，还会出现各种各样的问题，需要更多的制度来规范，因此，希望各部门在今后的工作中不断总结经验，制定、修改和完善各项制度，逐步形成一套系统、完整的能够保障erp系统正常运行的制度体系。

4、培训工作还要持续进行。在项目实施中对相关人员进行培训，接受培训较多的是各单位选派的关键用户，其次是全部上机人员，由于时间关系，各角色的培训还不够全面。通过对项目运行中出现问题的原因分析，用户的操作水平目前还不能适应项目需要，下一步，公司将根据系统运行的实际状况和操作人员的需求适时组织再培训工作，不断提高工作人员的水平，使erp的作用能够真正发挥。

八、项目未来规划

erp项目是一项专业性强，涉及面广，实施难度较大的系统工程，目前我们才完成了项目整体实施规划三个阶段的第一阶段，即财务、销售、采购、合同管理的信息化，第二阶段还将根据第一阶段运行情况，实施办公自动化系统，进而将公司生产管理、人力资源、质量管理等纳入erp系统。因此，第一阶段实施的是否有效，直接关系到下面两个阶段实施的时间和质量。我们一定不能停止前进的脚步，进一步汲取新的知识和方法，加强执行力，充分发挥项目的管理效能。

最后让我们上下一心，团结一致，为提高公司核心竞争力和应对市场风险能力做出积极的贡献，为公司全面实施erp工程打下坚实的基础。

**推荐工作总结范文党员工作总结范文汇总1(精)四**

这一学期以来，本人热爱本职工作，认真学习新的教育理论，广泛涉猎各种知识，构成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自我的教学水平和思想觉悟，为了下一学年的教育工作做的更好，下头是本人的本学期的教学经验及教训。

一、政治思想方面：认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了很多的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重团体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、教育教学方面：要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下头的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，明白应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、研究教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情景。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其坚持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控本事，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作惯彻到对学生的学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮忙工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮忙整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自我工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到教师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、工作考勤方面：我热爱自我的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并进取运用有效的工作时间做好自我分内的工作。在本学年的工作中，我取得了必须的成绩：辅导的科幻绘画《太空花园》获寿光市二等奖，我班的刘小丽在市古诗词表演中获故事大王称号，为语文网络资源设计的脚本获山东省三等奖，辅导的作文《美丽的仙人掌》获潍坊市三等奖，辅导王家帅在小学全国英语竞赛中获三等奖。\"进无足赤，人无完人\"，在教学工作中难免有缺陷，例如，课堂语言平缓，平时考试较少，语言不够生动。考试成绩不稳定等。

走进21世纪，社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自我，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为完美的明天奉献自我的力量。

**推荐工作总结范文党员工作总结范文汇总1(精)五**

17年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20\_年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志、、、、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1.销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强 。

2.对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的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。

4.工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员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。

5.销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

一.市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

二.20\_年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3)提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4)建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好 保险 与 装潢 的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5)顾全大局 服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20\_年有信心，有决心为公司再创新的辉煌!

**推荐工作总结范文党员工作总结范文汇总1(精)六**

尊敬的各位领导、同事：

你们好!转眼间，来到公司已有一年多了。在这为期一年多的供职期间，领导的关爱、同仁的教导，使本人在心理上颇受感动，精神上颇受鼓舞。和谐的公司氛围，催生我上进;以人为本的理念，促使我们勃发。

结合本人所感所悟、公司实际，现将综合情况汇报如下：

好的方面：

(一)心态端正，努力学习专业知识，掌握相关业务操作技能。

从一名军人到一名地方青年，深知自身与同龄人之间的差距;两年的部队生活的洗礼，再一次重新定位了人生的航标;被封闭两年的我，更加明白了学习知识和掌握技能的的重要性。自到公司供职以来，为尽快适应社会步伐，弥补个人差距，掌握一技之长，本人在生活、工作、学习中不敢有丝毫懈怠，始终不断学习相关理论知识，跟着公司同事一起下工地，每去返一次工地，同事都会对每一个系统及其功能原理、操作方法给予我细心讲解，使我也收获颇多，在此也深表感谢。

(二)团结同事，强化自身责任意识，顺利完成各项任务。

为公司的一员，我备感欣慰。公司同事的理论水平和操作技能，初出茅庐的我无法比拟，公司有了他们的关爱和教导，我的明天也将和他们一样精彩;同事的宽厚与豁达，营造了公司上下和谐的氛围，成为其中一员，我深感荣幸;同事的忠诚和孜孜的教诲，让我学习之余，感受到了奉献的快感。在这种和谐氛围的环境下，进一步加强团结，吸取他人精华，扬长避短，树立较强的责任心和事业感，努力完成各项任务，从而推动公司全面建设又好又快发展。

(三)继续保持和发扬不怕苦、不怕累的工作作风，确实做到干一行、爱一行、专一行、精一行，为实现人生价值而奋斗。

随着社会的高速发展，竞争形势的日益严峻，学习和掌握知识、技能已经变得刻不容缓了。公司有数位资历深厚的同事;更有众多乐于助人之士，给我学习、工作创造了良好的机会，为更加熟悉的掌握业务技能创造先天的优势，更为事业成功构建了平台。

主要工作业绩：

1、一至三月，陪同他人完成八街卫生院污水处理安装调试;

2、四至五月，配合滇池水站安装;

3、六月完成、cod设备安装调试;

4、八月份，伙同完成设备安装调试;

5、九至十一月，完成设备安装及调试;

6、十二月至一月，昆明三套水站前期工作得以顺利开展;

存在不足：

1、理论知识掌握还不够深入，业务技能学习还不够透彻，不够全面，独立完成任务能力还需加强;

2、沟通能力还不够强，社会知识掌握还有所欠缺。

下一步打算：

1、进一步加大学习专业知识力度，深入掌握知识和业务操作技能;

2、加强工作沟通、协调能力的培养，使自己向复合型人才发展;

3、继续强化自身职责意识，恪守公司规章制度，团结公司同僚，继续推进公司向前发展。

适逢春节来临之际，祝愿公司同事身体健康、合家幸福、万事如意，祝愿公司更上一层楼。

除此，对公司所有员工深表谢意，感谢你们对我一如既往的帮助，感谢你们对我掏心掷俯的关爱，感谢你们对我孜孜不倦的教悔和提携。

以上是我加入公司一年多所感所悟，如有不适，望领导给予批评、指正为谢!

以上是由范文大全为大家整理的企业年终工作总结，希望对你有帮助，如果你喜欢，请继续关注范文大全。

**推荐工作总结范文党员工作总结范文汇总1(精)七**

采购的计划工作过程开始于从每年的销售预测、生产预测、总体经济预测中获得的信息。销售预测将提供关于材料需求、产品及采购后获得的服务的总的测量;生产预测将提供关于所需材料、产品、服务的信息;经济预测将提供用于预测价格、工资和其他成本总趋势的信息。

在许多公司中，不到20%的采购需要占用了超过80%的采购资金。将总的预测分解才特定的计划，然后为每一个重要的需求制定有效的价格和供应预测。

材料消耗量的估计分为月度和季度，将估计数据与库存控制数据进行核对，而库存控制数据的确定考虑了采购提前期及安全库存量。然后，将这些估计值与材料的价格趋势和有效的预测相联系，制定出采购计划。然后预计材料供应充足，价格可能下降，那么采购政策就可能是将库存减少到经济合理的最低水平。相反，如果预测到材料供应少，价格有上升的趋势，明智的采购政策将是确保有足够的库存和合同，并且将会考虑购买期货的可能性。

这一步骤早期是用于原材料及零部件采购的，在预测影响零部件的价格和供应有效性的趋势时，要考虑到预测的零部件供应行业的生产周期。

主要需要可以分为相关产品组。对主要现吗预测的分析模式可应用于相关产品组。

在每个月/季末将每一个项目或相关产品组的数量及估计资金费用制成图表，并据此对采购计划进行修改，每个采购员对其负责的项目进行分析，他们建立了在计划期内指导其活动的目标，价格可能会因此被进一步修订。

例如新设施的建设或以前没有生产过的新的主要产品的制造计划，当需要新的设备或产品时，就会产生时间上的不确定性，制定采购计划工作就会很困难.

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据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销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！