# mc计划员工作总结范文(优选32篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2025-04-19

*mc计划员工作总结范文1现在一个商场做销售人员。每次来，她都给我说说他商场的事，也许她觉得老哥做事不够成熟，给我说说一些故事，好给我启发。这回听说我辞工出来，另谋发展，她比较担心，于是也给我说说话，希望我能周全考虑。“做什么事情都要好好考虑...*

**mc计划员工作总结范文1**

现在一个商场做销售人员。每次来，她都给我说说他商场的事，也许她觉得老哥做事不够成熟，给我说说一些故事，好给我启发。这回听说我辞工出来，另谋发展，她比较担心，于是也给我说说话，希望我能周全考虑。

“做什么事情都要好好考虑的，不能说干就干；我在商场里卖东西卖的好，人家说你口才这么好，会卖东西，怎么不自己出来开店啊。如果我开店，要有资金，还要人手啊，要是店开起来了，我有事离开，谁帮忙打理，我又开生小孩了，到时候更是麻烦，所以做什么事情都不是那么简单的。”

妹妹本是说一些道理的，但说着就说到她在商场的经验去了。

“我在商场里，老板给我们服装区销售任务，超过4万就有奖励，我很努力地去做，一个月卖到4万3千，就得到奖金了；以前商场的女孩子，对什么都爱理不理的，货品对方乱七八糟，客人来了不搭理，东西都不好卖，我去之后鞋子衣服都整理摆放好，客人来了也热情去招呼，卖得越来越多了，其他女孩子也跟着积极起来。”妹妹开心地说，她确实是一个工作非常尽心尽力的人，说的起劲，她跟我介绍更多销售心得：

“柜子上摆放的鞋子顾客都当成样品，大家穿的，不愿意买；时间一长，我就把样板鞋装回盒子，把其他盒子里的新鞋子摆出来；后来客人就买样板鞋买走了。”

“鞋子摆放久了卖不掉，我就收起来，换几个新的款式，给顾客新鲜感，鞋子就好卖一点了。”

“以前积压滞销的鞋子一大堆，我就对老板说，这些鞋子放着也是浪费，不如促销卖掉，25元卖了，还能收回一些成本；老板同意了，我就全部摆出来促销，可是鞋子存放时间长了有些脏，旧，我对顾客说，鞋子看起来旧一些，回去一洗就干净了；我自己也买一双床上，洗得干干净净的，顾客一看不错，就买了，他们回去穿得好，又介绍朋友过来买，一大堆鞋子很快给我卖完了。”

“商场的女孩子都是十七八，不会招呼客人，客人来了就呆呆地跟着，卖不了东西；每个客人来了都要抓住他心理，比如我看到一个客人来了，就热情地说：老板，这双不错的，应该适合你；有带着小孩来的女顾客，我就一边给她试穿鞋子，一边哄她的小孩，赞孩子聪明可爱，女人开心了，买东西都爽快。”

妹妹如数家珍的介绍她的生意经，我认真地听着，微笑点头，她确实是一个积极主动，热情周到，勤于思考总结，不断提高销售能力的优秀商场销售员；而对于商场的尽心尽责，从她的话语也可以感受到：

“以前仓库里面，各种货品到处堆放，灰尘满满的，卖不掉，都是浪费啊，我经常去整理那些货品，能卖的拿出来卖，不能卖的打好包装，不让粘灰尘了。”

听妹妹说话，自己也获得许多启示，我赞叹妹妹的精神，积极，努力，热情，用心，虽然是一份报酬低廉的工作，她也当成事业一样认真对待，在她的岗位上，她就是优秀的，成功的。

业务素质。商业企业的工作看似简单的一卖一买，实际商业企业是一项专业性较强的工作，从而其专业素质的要求也具有一定程度的复杂性。由于传统的营业员主要从事进货、销售、服务、库存的\'整理、储存和传递工作，因此营业员知识结构仍以会计、统计为主。随着计算机和网络的发展及其在商业企业的应用，流通载体的变化和服务方式的改变，加上学科日益交叉和重叠，原来那种知识结构显得相对单一而不能适应需要，代之的是由商业知识、信息科技知识、相关学科知识等构成的复合型知识结构，其要点是：熟悉日常的销售和服务活动，又了解商业企业的状况和动向，触摸时代发展脉搏。

信息素质。信息素质是指营业员的信息素养和信息品质，包括信息意识、信息观念、信息觉悟、信息心理、信息主动性等。作为从事网络化商业管理的营业员，其行为直接受本身信息素养程度的\*\*，从而影响自身信息行为效果的好坏。具备了良好的信息素质就能有效掌握信息工具，发现信息需求，寻找、判断和发现信息以及使用信息，进而才能较好地为顾客、为供货商、为商场更好的工作。信息素质的内涵主要包括收集、整理、利用和评价的素养，这是营业员能快速捕捉信息的基本素养。

**mc计划员工作总结范文2**

20xx年，我在银行的正确\*\*下，在同事们的\*\*和帮助下，认真执行银行的工作方针\*\*，立足本职，服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得银行\*\*的肯定和客户的满意。现将20xx年工作情况具体总结如下：

>一、取得的工作成绩

20xx年，我勤奋努力工作，全面完成工作任务，取得了较好的工作成绩。除完成一线前台的柜员工作外，我利用一切机会销售银行理财产品，共销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

>二、认真学习，提高\*\*思想觉悟和业务工作水\*

20xx年，提高自己的\*\*思想觉悟，在思想上与银行保持一致,坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。

我在工作上除了学习\*\*理论外，重点是学习银行的各项\*\*、工作纪律及理财业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行的各项\*\*、工作纪律及基本理财业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水\*，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成银行布置的各项工作任务，取得良好成绩。

>三、树立服务意识，做好服务工作

作为一线前台柜员，要做好自己的工作，关键是要树立服务意识，做好服务工作，获得客户的满意，以此增强银行品位与形象，促进银行业务的发展。为此，我做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好服务工作。着重做好三方面工作：

一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行各项服务措施。

二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水\*的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好银行工作必备的知识与技能，特别是理财产品方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。

20xx年，我认真努力工作，虽然在\*\*思想与业务知识上有了很大的提高，在业务工作中取得了较好成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，深化管理，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把银行工作提高到一个新的水\*，创造优良业务成绩，为银行的健康持续发展，做出我应有的贡献。

**mc计划员工作总结范文3**

在20xx年x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年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。

20xx年x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\*\*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向结合。

四、今年对自己有以下要求

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、为了今年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。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向\*\*请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

**mc计划员工作总结范文4**

某年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在某年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

>一、回忆过去

1.对新销售区域的拓展。

以某市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到某年底止，总计销售金额为28万美金。从某年1月起，一共9个不同国家和区域的客户建立了商业合作关系。

2.注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。某年成功把某品牌产品销售到某，就目前来说，销售情况良好。

3.对老客户的优质服务。

重点为某客户某和某客户的跟踪和服务。某在某年销售金额总计为32万美金，面对某年某对EU2标准的实施，历时6个月，25CC汽油锯问题现也得到了解决。

>二、总结现在

1.产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2.跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以某年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

>三、展望未来

海外市场的开拓没有终点，某年对于某年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，某年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果某年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品!

**mc计划员工作总结范文5**

经过一个月里的不断学习，以及同事、\*\*的关心与帮助，我已慢慢地开始融入创世达这个大家庭中，个人的工作技能和工作的水\*也有所提高。现将我一个多月以来的工作情况总结如下：

>一、以踏实的工作态度，面对每一个工作事项

文员是作为企事业单位内部运转的一个重要的`枢纽岗位，是单位内部工作沟通、协调、处理的综合岗位。由于我们办公室人手少，我会和经理、主管他们共同协作、共同努力的，在遇到不懂的地方会及时向他们请教学习，并优质高效的完成\*\*交办的各项任务。

>二、严格要求自己，时刻警醒

在工作中，我会尽我最大的努力去做好每一件事，从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为我还是新员工，在为人处事、工作经验等方面还不足，在\*时工作和生活中，我都能够做到虚心向老员工们学习、请教。学习他们的长处，反思自己的不足，不断地提高自身的工作效率。时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，无论大事小事，都积极去想办法，尽最大的能力去做好。在\*时要时刻要求自己，必须严格遵守劳动纪律、团结团队，从小事做起；以不求有功、但求无过信念来对待所有事情。

>三、存在不足

1、在本职工作中还不够认真负责，岗位知识还有待进一步提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须要做到快、精、准，在这方面我还有很多不足，比如在作会议记录是，还没有能准确的抓住重点，记录不够全，导致遗漏一些重要的内容。

2、对工作程序掌握还不够充分，对自身工作业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。

>四、今后努力的方向

1、今后工作中还需要多向\*\*、同事虚心请教学习，要多于大家进行协调、沟通，从大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水\*。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任心。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实，尤其是要找出工作中的不足，便于自我反省。

**mc计划员工作总结范文6**

20xx年是幸福的一年，收获的一年。生活中我找到了幸福的另一半，马上步入婚姻的殿堂。工作中我做到了尽职尽责、兢兢业业。回顾一年的工作，我就是这样过来的：

>一、主要工作内容：

1、计划岗位： 业务员根据客户需求下达原料分配，由计划员生成计划汇总，编制实施表并传递生产部，生产部按计划实施表要求生产。

2、业务员岗位： 负责日产配套厂，按客户要求及时把板材配送给客户。

>二、主要工作业绩：

1、日产配套厂大板推进和信昌独立订货零部件清单整理：

①：信昌单独订货部分每个月大约350T,信昌单独供货客户为长城的汽车。因为种种原因，零件号一直处于变更中，造成了一定的麻烦。经过协商，今天在8月份搬迁备货中核定，目前有32个零件号，经过配材成材率,高于客户要求。

②：日产配套厂规格一直处理大板和小板并行，零件清单一直处于不稳定状态。经过近一年的沟通，日产配套厂除去酸洗品种外，全部转换成片料，受到了客户的赞同和尊重，并且进行了规格的优化和原料的合并，为订货做好了准备。

2、三个月滚动预示模型建立：

为了方便生产，建立了三个月的滚动预示模型。该模型横向为客户预示，纵向为机组预示。客户预示由内销根据最近客户订货量、生产量、市场行情等提供汇总。纵切为具体到每个机组的预示量。这样生产部可以根据此模型调整班次，给生产提供了依据。

3、搬迁备货计划安排和协调：

20xx年公司设计整体搬迁，生产面临重大考验，这个时候计划的量和计划的安排尤为重要。根据整体预示，1650机组开三个班次对应，800机组四个班组对应。1850机组发挥机组应有作用300宽度-800宽度的都到此机组生产。经过近两个月协调跟踪，1650机组和800机组与20xx年9月20号顺利搬迁。

4、良好的创新意识：

为了响应公司无纸化办公，生产计划率先做出响应。经过集思广益，建立和生产计划实施表和生产计划单合并这个模型。

①：由工贸一体化导出审核计划。

②：根据客户交期、设备参数、品种厚度等综合因素编制实施表。

③：生产计划实施表保存到公司共享盘。

④：生产部根据生产计划实施表组织生产。 减少了计划单输入、打印、复印这个三个环节，节省了纸张，调高了工作效率。

**mc计划员工作总结范文7**

我于20xx年x月来xxx物资供应部工作，经过在电算员岗位上近一年的工作与学习，自身的专业素质和业务能力有了很大的提高，并于20xx年7月取得经济员职称。在之后近两年的时间里，又通过自己不懈的努力，对自身存在的缺点与不足有了长足的进步。现将自己近期的工作做如下总结：

20xx年3月到物资部任计划员一职，主要负责公司物资计划汇总、物资材料询价、大宗材料物资计划采购及库房材料平衡工作。期间积极主动的对各部门物资的进行调剂，并进行及时有效的沟通协调。在对以前在库房电算员岗位的工作基础上，结合以前对公司材料的.出入库周期及公司库存资金情况等，对提高计划员岗位工作能力有了很大的帮助。认识到在计划员的岗位上，只有对物资的分类、物资使用周期、库存物资的情况、物资质量（技术）要求等都有所掌握才能更好的了适应这个岗位。

工作初始，对业务流程、物资规格型号等都很陌生，在领导和同事的悉心指导下，对常规物资的规格型号有了熟悉的掌握，业务流程也从陌生到熟悉到熟练。对原有的工作业务流程结合工作实际情况，进行了改进有效的提高了工作效率。对计划员岗位的基础台账，进行了完善。能够做到计划不管物资数量大小，金额多少，都要做到有规可循、有据可依。

根据公司提出的阳光采购计划，协助部门领导制定采购方案，及物资计划流程，物资采购流程，并建立了供应商管理台账，对供应商与公司的业务联系更加紧密。计划员岗位对材料的控制和有效利用对企业的经营效益有很大的影响，在企业物资办公的今天，能利用信息现代化工具，根据自己所学的计算机知识，通过进行电话询价、网上询价等多元化工作方式方法进行物资性价比因素综合。因为只有了解市场物资情况、库存物资储量、生产单位物资使用周期、进货周期等都综合考虑才能有效的控制和节约企业物资消耗，控制物资成本，才能对物资供应的周期，及库存的管理能进行更加有效的控制，通过物资成本的控制途径，实现企业利润的增加。

其次，自己在日常工作中，能做到服从领导安排，对本岗位的业务能及时完成，不拖拉，能和各部门材料员及时进行沟通对物资采购可以做到更细致，对可以代用或者其他部门有的可以借用的物资能技术进行调剂；能及时了解市场，对供应商供应物资价格做到心中有数。且在一段时间内身兼多职，却从不言苦言累，经常加班加点做好本职工作，始终以饱满的热情、务实的作风、高度的事业心和责任感，认真细致的工作。

经过近三年的工作，岗位从电算员到计划的调动，对物资供应的各个细节有了更加深刻的认识，从物资计划、物资采购、到物资仓储、物资发放等各个环节根据实际的工作情况有了更加全面的熟悉掌握。在以后的工作里，自己也将更加努力，对公司的工艺流程做到更深刻的认识，不断通过专业方面的学习，充实自己，并付诸于实际工作中，在实际中检验和总结理论，对本岗位的工作做到精益求精，更好的为公司服务。

**mc计划员工作总结范文8**

采购这条路，慢慢的走过6年了，一路荆棘，不畏艰险，跌跌撞撞，从头学起，每年都会总结，每年都有进步。在采购部，收获的不仅是知识、是能力、是升华，还有一个个朝气蓬勃的同事，一群乐观进取、克服挑战、勇往直前的年轻的伙伴们。这是一支虎狼之师。在这个团队里，我们团结一致，携手进取，共同创造采购部和格力的美好明天。

这里是温暖的家，有温暖的人和暖暖的故事。这里有情怀，有梦想。这里才是我心中的采购。

我心中的采购，一定是会做计划和预算的。打有准备的仗，根据全年战略目标，细化分解到月计划、周计划中。然后按照周计划执行，再将执行偏差反馈到月计划中，针对性的补充或修改，保障全年战略目标顺利实现。采购要根据市场情况或项目情况，结合自己的经验做预算，在预算成本上控制成本，并逐步降低成本，是一名优秀采购的必备技能。

我心中的采购，一定是熟练了解产品知识的。生活电器有15大类别，500多种机型，30000种零部件，其中我负责的有10大类物料，直接对接供应商65家。每种型号产品对应的零部件、物料编码、供应商都烂熟于心。需求来了，能迅速匹配出详细的物料信息。采购的零部件有哪些指标和要求，用途是什么，成本有多少，质量缺陷和生产过程也略知一二，有了这些硬实力，既能沟通供应商，又能组织协调各部门，有理有据，工作自然顺畅，谁还能忽悠你？

我心中的采购，一定具有很强沟通谈判能力的。这其实是大家眼中采购的基本能力。谈判不仅仅是价格方面，还包括货期，付款方式，运输方式，甚至参数规格，质量保证方法。了解产品生产工艺，增加自己的谈判筹码。软硬兼施，把握让步，打破僵局，制造竞争，增加优势。

我心中的采购，一定是工作积极主动的。非常主动，经常问问内部近期有没有什么需求？排产物料准备好了没？厂家备料有困难没？还有哪些质量问题没解决？库存呆料怎么用？。问厂家，问生产，问仓库，问质量，问领导，问同事。绝不给停产留下任何借口和漏洞，决不允许备料过程出一点纰漏。事无巨细，大小关心。提前准备，绝无意外。

我心中的采购，一定是销售能力出色的。销售材料：对外部公司是采购，对内部就是销售，要让买来的合格产品销往车间，得到公司的认可。销售成品：将公司的成品（空调、生活电器、手机和冰箱等）销往外部，无论亲友、供应商异或陌生人，让和我打过所有交道的人都认可格力的产品。销售自己：自己就是公司的形象，自己就是公司的品牌，自己就是在格力成长的最优秀的“产品”！

我心中的采购，一定是具备风险意识的。风险来自哪里？仅仅是满足吗？还差多少？差在哪里？为什么会出错？哪里还有问题？以后怎么解决？需求提出来了，采购要做的就是满足，绝不找借口，绝没有理由！生产需要了，我就要解决！管他求爷告奶，肩抗手拽！凡事提前多排查一点，凡事提前多考虑一点。

我心中的采购，一定是会大数据分析的。采购工作需要在有限的时间内完成，所作决定是综合考量后得出的结果，不能单独拿出某一个点来说事。结合历史数据进行分析，才能给当前遇到的情况提供决策依据。会统计分析库存数据、销售数据、计划数据。采购是一份\_无所不能\_的工作，需要对所采购的产品负责到底，做到上上下下都满意。

我心中的采购，一定是会整合资源，优化供应链的。消除独家，协同采购，产销对等，减少库存，缩短周期，排产规划，降低成本，清除呆料，提升质量，规范流程。

我心中的采购，本应该就是一名全才。做一名采购高手，无所不能，无所不会。在老板眼中，我是能扛起整个世界的选手！一定要做到：价格够低，质量够好，货期够短。

我骄傲，我是一名采购员！我自豪，我为格力和中国制造业服务！

“凡事有计划，凡事有执行，凡事有记录，凡事有检查，凡事有改进”。让我们互相鞭策，共同进步，补齐短板，不懈努力！

**mc计划员工作总结范文9**

时光飞逝，岁月如梭，不知不觉我来宏美电子公司工作已经有一个月零二十天的时间了。

作为宏美公司的新员工，我从事的主要是接触器生产计划员的工作，工作的这段时间，我觉得生产计划员是一个重要的职位，它在协调生产过程、生产流程，保证生产活动正常运行等方面起了关键的作用。

现将近期我的工作总结如下：

首先，作为计划员，我认为我的工作职责主要有：

1) 根据市场部的合同评审，按生产线的产能及零件在库状况，及时回复合适的产品出货日期。

这也是生产计划制定的依据，一般在合同评审下达的四个小时之内回复交期。

2) 负责公司生产计划的编排、制定、跟进与实施安排，直至产品出货。

生产任务单一式17份(采购三份，物控一份，制造二部六份，模板实验室一份，绕线车间两份，库房三份，留低一份)对于同一客户，同种型号的产品使用相同的批号。

对于新单和大单，以及缺件订单作为重点的跟踪对象。

3) 依据生产计划的完成情况、采购零件的供应情况，合理调整生产计划达成出货要求; 若出现零件的品质异常，或生产线产能有限，应适时地调整计划，确保生产线不停产。

4) 协调公司内各部门(包括市场部，制造二部，技术部，品管部等)，解决生产障碍，保证生产的顺利进行。

5) 依订单生产的要求，跟踪需料需求、备料情况、跟踪缺件的落实工作。

每天适时跟踪订单的缺件情况，对缺件的零件及时上报采购员进行跟催。

6) 每周一次工作计划的的制定，以及针对每日的产品入库情况进行日报上报，和每个月底的月报及投入产出表的上报工作。

7) ISO9000、5S的执行。

虽然以前没有从事过计划员的工作，但这一个多月的时间，我对计划员的工作已有所了解和适应，但工作中仍然有不足的地方。

比如，接触器的型号多种多样，其生产所需的零件总类也比较多，我仍然还需在这方面花一些时间来了解各型号接触器所对应的零件。

同时，对工作中存在问题，我也有一些想法和建议。

工作的这段时间来，生产的异常主要表现在两个方面。

第一，由于接触器有两条生产线，每条生产线的产品各不相同，仓库的配料人员可按照生产任务的先后顺序进行配料，这样可以避免出现后面的订单先生产，而前面的订单因缺件无法进行的现象。

第二，零件的品质异常问题常常直接影响生产。

在今后的工作中，我要虚心向其它部门的前辈们学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习工作上的理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。

使自己的全面素质再有一个新的提高，为公司的发展贡献出自己的力量。

**mc计划员工作总结范文10**

透视过去一年，工作的风风雨时时在眼前隐现，回眸望去过去的一幕慕在不知不觉中打湿眼睑。似乎年初的记忆依然就在心头展现!自跨世纪的钟声敲响的那一瞬起，我就已深深地感觉到新一年的工作重担已向我无情地压来，企业的不断扩建与化验室规模不变的冲突已无形中为化验员上紧了一根弦!本已绷紧的神经再一次被重重地牵动了!为能保质保量地完成工作任务，我只能在过去的基础上对化验的相关知识进行重学习，加深认识。使之更加系统化，从而融会贯通，便化验专业水准提到了一个新的起跑线。

有了新起点，下一步就是怎样在实践具体发辉作用，在岗位人员严重吃紧，工作量与日俱增的前提下，要想不被压跨，唯一的解决办法只有两个，一是加强岗位练兵，增加自已对实验各个环节的熟练程度，从而提高工作效率，一是加强内部各人员间的团结合作，互相紧密配合，充分挖掘集体的潜力。

在此基础上，我顾不上去管夜黑楼高，也没时间去看月暗天阴，风狂雨急，不顾一切，只管一人独自前行，取样化验，日夜不停。虽不见工作有什么硕果呈现眼前，却只觉汗水一次次湿透衣服，眼角的皱纹多了一层又一层，手上的皮肤退了一次又一次，辛酸的眼泪咽下一回又一回!

曾几何时，我从梦里一回回惊醒，却以为自已仍在工作中，也许象我们这样的人真应该叫作工作狂才对，但我们却必须面对现实，不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化!从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，创开新篇章!

经过这样紧张有序的煅练，我感觉自已工作技能上了一个新台阶，作每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本作到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无轻松中走出这一年，当20XX年来到我面前，我只想说，来吧，我已从工作中长大!

**mc计划员工作总结范文11**

计量是企业管理的重要基础工作，计量管理贯穿到企业生产、经营的整个过程，直接为生产、经营提供计量保证。安徽金种子酒业股份有限公司\*\*\*\*计理管理工作，把计量作为企业管理的基础，是企业提升产品质量、提高经济效益的\'有力保证。下面我把公司在计理管理方面的做法向各位\*\*汇报，不足之处请给予指导。

>一、建立和完善计量管理体系

企业计量管理是质量管理体系的重要组成部分，是完成企业计量工作的基本保证，安徽金种子酒业股份有限公司设立了专职计量管理机构，对计量工作实行\*\*管理，实行二级计量管理，并配备专职计量管理人员，制定了计量管理\*\*，明确职责，形成了一个计量管理网络，为公司的计量工作提供了有力的保障。公司严格按照《计量法》、《计量器具配备通用原则》合理配备计量器具，定期校检，确保量值传送的准确性、一致性。

>二、建立和健全计量管理\*\*

1、完善计量器具的管理。对公司计量检测设备实行“A、B、C”类管理，实行“全面管理，保证重点，区别管理”的管理方法，即：计量标准器具和\*\*检定的计量检测设备重点\*\*，做到登记台帐并严格执行计量管理规定，合理编制周期检定计量，向上级计量部门或有资格有可溯源的部门定期送检查并取得检定合格证书；工作用计量检测设备严格执行检定规程，根据计量检测设备的分布情况、使用频度、使用年限、使用环境、准确度等因素合理安排周期检定计划，分类管理，确保在用计量检测设备始终处于受控状态。从而保证了计量标准和\*\*检定的计量检测设备合格率100%，实现在用计量检测设备的管理有序不乱。

2、完善规章\*\*的建立与落实。加强计量管理基础工作，\*\*是保证，人员是基础，公司制定了《计量器具配备、使用、维护管理\*\*》、《计量器具量值溯源\*\*》、《计量器具检定规程管理\*\*》等管理\*\*，明确管理部门和管理人员的职责，定期考核，使\*\*落实到实处。

>三、实行内部目标管理和考核。

计量管理做好了对企业产生的是直接经济效益，公司将计量管理与节能减排相挂钩，按照节能目标，制定了奖罚措施。计量器具的完好率、送检率均制定了考核指标，按月考核，定期开展计量器具的检验和检定工作，确保计量器具在用效期内运行。同时公司在水、电、汽等方面计量实行了全覆盖，计量管理人员每周、每月对各部门在用的计量器具的准确性进行检查，采取抽查成品酒计量验证量筒、温度计、酒精计、灌装机的准确度，同时生产车间每天将成品酒送到化验室进行检验，确保计量器具满足生产需求，符合计量标准。

>四、强化计量信息的管理。

公司加强对计量器具的配备与选型工作，配置合理又科学的计量器具，不断对计量器具进行更新改造，引进智能化、技术含量高的新型计量设备，公司于20xx年投资配备有体积流量计和质量流量计用来对白酒和纯净水进行计量，实现了白酒计量自动化输送，满足生产和管理过程中对计量准确性的需求，同时每周、每月对计量数据进行统计、收集和分析，及时发现工艺缺陷，处理管理漏洞，不断对艺过程进行优化\*\*，充分发挥计量在生产经营、成本核算等各项工作中的作用，不断提升计量管理水\*。

>五、搭建交流\*台，提高自身能力。

为不断提高公司计量能力，市计量所不定期到公司进行专业技术指导，对公司计量人员进行计量知识培训，通过电子邮箱进行交流与学习，在企业与职能部门之间搭建了交流的\*台，了解同行业计量标准，找出差距，不断完善与提高。在市计量所的指导与帮助下，公司于20xx年顺利通过了定量包装“C”标志的换证审核工作，金种子、种子、三秋、和泰、颍州五大系列产品区得了“C”标志证书。20xx年7月公司顺利通过“三标一体”认证外部\*\*审核工作，获得了“三标一体”证书，成为阜阳市食品行业第一家将质量、环境和职业健康安全合并认证的企业，提高了公司的整体管理水\*。目前，公司正在着手准备申报测量管理体系认证。

公司所取得的每一个进步，是与各级主管部门的关心和\*\*分不开的，企业与职能部门是密不可分的。恳请各位\*\*和专家对公司的计量管理工作提出宝贵意见，使我们不断进步与提高。

**mc计划员工作总结范文12**

自从今年年初进入厂里到现在我已经在厂里工作了十个月，十个月的工作不仅让我熟练的掌握了回路表的制作，物料在库管理，资料传送等各项工作，也让我熟悉了我们厂的经营状况以及发展潜力。蓦然回首这十个月的工作虽苦却甜，在平日的工作当中我认真的完成了自己的工作任务，另外在周末也尽量地加班。虽然忙了点，但是在工作当中体会到了那种充实的快乐。下面是我这大半年的工作总结以及对来年的工作计划与展望。

>一．珍惜机遇，认真工作，努力学习，工作与学习互相促进

自今年二月份被公司荣幸录用以后，为了珍惜这份宝贵的工作，我认真的工作，努力的学习，经过短暂的努力与学习，现在我已经能胜任自己的工作。当初进入公司时，由于对现在的这份工作还不是太熟悉，出于工作的需要以及为了报答公司对我的信任，在平时的工作当中我戒骄戒躁，认真地总结与学习，虚心地请教他人，虽然也遇到不少的小挫折，但最终都被克服，当工作了几个月以后我已经能熟练地掌握了职内工作的各项程序。虽然只是短短的十个月的工作但却让我学到了许多专业方面的知识，相信这将是我一辈子的财富；这十个月的工作更让我明白了学习的重要性，我们每个人都必须不断的增长与更新自己的知识，否则最终将不能胜任工作而被工作淘汰。

>二．对来年工作的计划与展望

xx年已尽尾声，零九年就要来临，展望来年的工作我满怀信心与期待，以下是我对来年工作的计划：

（一）再接再厉争取跟上一层楼。虽然工作已一年了，对工作或多或少的了解了点，但是在工作当中依然存在着问题，工作任务完成的还不够更优秀更完美，零九年必须在xx年的基础上更上一层楼，这就要求我必须更加认真努力地对待工作，我相信来年我一定会干的更好更出色。

过去一年的工作有成就也有过失，道路是曲折的但前途是美好的，新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我会以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

**mc计划员工作总结范文13**

时光飞逝，转眼间我已经来到宾馆快三年了，在这近三年的时间里我在部门\*\*和同事们的关心和帮助下不断成长，在思想觉悟、工作技能、为人处世方面都有了进一步的提高。收银员工作是一个需要仔细认真的工作，是宾馆的一个重要岗位，我们宾馆需要处理好餐厅预定、餐厅收银的工作，工作虽然繁忙，但是很充实。接下来将一年的工作总结一下：

>1、不断加强自身的学习，提高自己的业务素质。

作为一个合格的收银员，我们应该及时的注意商品的变化，了解工作的内容，不断充实自己的专业知识，这样才能在遇到客人的问题时，及时解决、准确无误。在遇到不动不会的地方就要积极虚心的向老同志请教，要通过自身不断地努力，将自己的工作努力做好。

>2、爱岗敬业，不断加强各个人能力素质。

单位现在正在推行\*\*管理法，这是一个先进的管理思想，宾馆在\*\*的推动下也取得了长足的进步，但是自身还需要进一步的消化与理解，努力领会\*\*精神不断推进自己的个人能力素质，与宾馆一同进步。

>3、严于律己，遵守单位的规章\*\*。

在\*时的工作中，我能够按照宾馆的规定严格要求自己，做到不早退、不迟到，严格落实财务\*\*，按照职责办理业务。

>4、团结同志、服从管理、乐于助人。

作为一名员工，积极主动配合好宾馆的各项活动，认真完成工作，团结同志，当身边同志遇到困难需要帮助时，自己一定尽自己所能帮。

>5、注意言行、树立文明、健康、良好的员工形象。

作为一名直接面对客人的人员，我们要时刻保持良好的工作态度，热情待客，要了解客人的需求，为客人营造一个良好的环境，保持宾馆的形象，为客人提供最满意的服务。

虽然有进步但是自己还有很多不足，在接下来的一年里，我还要再接再厉，向先进的同志学习，不断提高自己。

1、继续加强学习，不断提高自身的文化素质。最近千里马系统刚刚更新，我还要努力尽快的熟悉，不断地提高自身的业务水\*，向业务精湛的同志学习，做到用心工作，少出错、零失误。

2、贯彻执行宾馆的\*\*推进，努力领会\*\*内涵，争取先进，提升自身的同时，多为宾馆做贡献。

3、严格要求自己，认真实行贯彻财务\*\*，多请示汇报，多询问学习，工作多沟通，让自己的工作更上一层楼。

在单位的这几年，我学到的很多的知识和本领，在接下来的一年里，我将继续保持优点，克服不足，不断进步，为宾馆的建设发展贡献自己一份微博的力量。

**mc计划员工作总结范文14**

这一年的时间里，自己在车间\*\*的带领下，和同事团结合作之下，工作上取得圆满成功。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的技能，现将工作情况总结如下：

20\_年时我厂丰收的一年，在这一年里，我们厂的销售业绩节节攀高，喜报频传。随之，车间生产任务也不断加大，设备有限，人员紧缺，能不能按期完成生产任务，大家心里都没有底！厂\*\*也\*\*\*\*，多次开会研究对策。我作为一名老员工，我主动请求分派任务，担当起保生产、保安全、保质量的生产重任。并积极投入到工作当中，为生产任务的完成贡献出自己最大的力量。

去年年初，生产任务紧张，新来的员工不熟悉工艺，生产进度赶不上去，我心里很是着急。我在做好自己岗位工作的同时，主动帮助他们，给他们讲解工艺流程，把我多年积累的经验传授给他们，让他们能够更快的适应，提高工作效率，从而保证了生产任务的顺利完成。9月份，厂里接到10台修井机的订单后，我又主动请缨，担负起了付车架和上下井架的生产工作。虽然我们组人员少，但是我有个颗爱拼的新，爱拼才会赢！我主动加班，严格要求自己，保质、保量做好产品。在我跟同事们共同努力下，3个月后4套产品顺利下线。

一年的工作中虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是综合知识和思想认识还不够丰富，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好，发扬吃苦耐劳精神，主动找事干，积极适应各种艰苦环境，

在繁重的工作中磨练意志，增长自身的工作能力。加强学习，勇于实践，博览工艺文件以及工作相关资料。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成\*\*交给的任务。

20xx年就要到了，在即将开始的新一年的工作中，我要继续加强自身的思想和技能学习，努力提高自身的工作水\*，深入学习同事们优良的工作作风，激励我、鼓舞我，高起点、高标准的完成20xx年各项工作！

**mc计划员工作总结范文15**

周二的会议，的确不尽人意，从我个人的角度来说，对自己这半年的工作总结并不全面，下半年的工作计划也并不清楚。借此机会，再次审视自我，认清自我，同时确立自己明确的工作目标。

从12月底来公司到6月，这段时间的工作总结如下：

1.刚到公司，前两个月比较茫然，但我一心想着把工作做好，进入工作状态。初来乍到，学习是非常重要的，当然外贸部优秀的同事给了我不少帮助，从熟悉产品到开发新客户，一步步走来，过程虽然艰辛，但结果总是给人鼓舞。通过一系列的培训，产品知识，到电话营销，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态，取得订单。开始的两个月，没有任何平台，这是公司对我的考验，也是我自己对自己的考验。就如野外拓展中的“空中抓杠”，只有克服自我，才能真正的成功。到第二个月，从网上大海捞针，到最后重点客户培养，最终出了样品单，虽然金额不多，但是却给了我信心。总结这一单，最重要的是客户积累，培养重点。这一点要得益于平时戴总让我们做客户档案，分析客户，并保持和客户联系的状态。只有这样才清楚自己目前客户的联系状态，进而掌握订单的状态。

2.从二月份拿到阿里账号，我工作上了一个新的台阶。这里想感谢公司给我这样一个可利用的优质平台，让我客户资源很快上升，并学会如何处理询盘，跟踪客户，并达成订单。三月份太阳能热水器客户开始积累，并取得南非客户的样品单，目前对方还在测试阶段，订单大概要8月份才能确定。总结这一单，并没有什么诀窍可言，最重要的是跟紧客户。虽然只是几百美金的样品单，但是在这个客户身上花了很大心血，记得2月底至3月份每天晚上都会和客户聊天聊到很晚，一般是客户提醒我该休息了，我才下线......正因为如此，客户才如期参观工厂，并顺利下样品单。总而言之，跟客户的感情是需要长期培养，关系好了，机会自然就多了。

月和5月，我个人的业务都处于低谷期，太阳能电池板的样品单出了4个，热水器出了一个样品单。这段时间，可以说还是处于摸索状态，出单心急，所以每碰到一个客户，我都会花大量的时间和精力对付，也许是白费心思，但觉得是值得的，因为经过这段过程，我能够更好的判断客户的心理状态，判断客户下单的可能性有几成，哪些客户是优质客户。6月份下单的美国affordablesolar也是这段时间培养出来的，时间虽然很长，但是最终我看准了这个客户，而且认定是优质客户，终于经过2个多月时间，定金顺利到账。总结这段时间我的付出，当然很多是不值得的，比如有些客户是考察市场，观望行情，这样的`客户可以不用花太多的精力，这样的客户不仅难缠，而且很麻烦，问题一大堆，你要不停为他搜集信息，解答问题，到最后，他也不会下单，然后消失。像这样的客户要等他的订单，估计要一年或者两年时间。而美国客户，他问题也很多，根据我的判断，他有单，所以我会很耐心，很细致为他一一解答;因为他有单，我几乎每周都会打电话询问情况，并记录对方的进展，到最后的程度是，对方一接到我电话，听到我的声音，就知道我是浙江华锦的tracy，这个时侯，我就肯定，这个客户下单，一定会下给我。当然结果也是这样的。

月份，询盘很少，新客户的开发也就比较少，有两三个客户可能会下样品单。同时，跟老客户保持着紧密联系，尤其是出过样品单的客户。可以说，经过半年，我工作进入状态了，老客户差不多积累起来了，只是需要维护好，让样品单客户尽快翻单。同时，客户订单下了之后，配合其他部门，将客户要求反馈给采购部，生产部，以确保订单准时并无差错，赢得客户!

上半年的工作总结大致如综上所述，虽然上半年总的销售额并不理想，主要是因为我客户资源有限，很多客户还处于培养阶段，而下单的客户也都是样品单，样品单金额一般都比较低，这就导致销售额比较低。对于下半年的工作我很有信心，也希望公司对我有信心。

**mc计划员工作总结范文16**

时间飞转，转眼间20xx年即将逝去，即将迎来20xx年。回顾这一年来的工作，在积极配合专卖管理员、送货员、电访员同时，也扎实做好辖区的业务访销工作，使卷烟销售实现合理定量前后的\*稳过度，基本完成各项考核指标。在工作中我深深体会到作为一名合格的客户经理除了应具备最基本的素质和能力以外，还必须不断的学习，在工作中不断的充实自己。客户经理的.工作不是简单的拜访、推销和产品宣传。重要的是在拜访的过程中指导客户卷烟经营，对新品牌进行培育本文。更重要的是要有对市场的\*\*度，要逐渐加强对市场的研究和分析能力以及合理的处理销售过程中产生的问题和矛盾。

>一、除此之外，我也认识到作为一名合格的客户经理，做好以下方面对我的重要性：

1、敬业爱岗，视单位为我家

在抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与同事们之间保持一种亲密的关系，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

2、加强沟通，维护客户利益

作为烟草公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的\*\*，我所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户，把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

进入20xx年，我同卷烟经营户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经非常熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个经销户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水\*也较城市低很多，加上外出务工人员较多，所以五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多经销户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，真到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转而向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。

由于我与经销户的沟通，他们都非常理解和\*\*我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价值的需求信息，更有经销户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

3、走访客户，积极和客户进行有效沟通

有效的沟通是建立在对客户充分了解的基础上，结合自己的工作目标，通过合理的方式和丰富的工作经验，达到自己所期望的目的。客户经理可以通过有效的沟通增进对客户的了解，同时也让客户更好的理解、\*\*自己的工作。通过我们的工作让客户最大程度的满意，进而增进与客户之间的客情关系。良好的客情关系的回报就是得到广大客户的衷心\*\*，最终获得良好的市场效益。

客户是企业的上帝，这是一条亘古不变的法则，如何更好的为客户服务，是摆在我们面前的一个课题。客户经理是烟草商业企业的一线人员，是最了解客户信息、也是最熟悉市场的\'一个\*台。一个合格的客户经理应善于充分利用自身优势，为公司\*\*决策提供第一手资料，向客户传递行业信息，维护企业的利益的同时利用自身业务能力为客户谋取更大的利润空间。接受不能改变的，改变不能接受的。我们的客户形形\*\*、性格迥异，这是无法改变的事实。在对客户的工作过程中我们也许会遇到各种各样的困难，但我相信态度决定一切。我们只要秉承“至诚至信、全心全意”的行业服务理念，只要把企业的利益和客户的需求时刻牢记，我们将从成功走向辉煌！

4、乐观自信，养成良好的心态

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的最大回报。

自从进入烟草公司以来，我对于\*\*及单位交给的各项任务都持自信和乐观的心态：别人能完成的我也能完成，他们能做好的我也同样做得出色，我并不比他们差。对于每月的任务指标，由于我对于经销户的真情实感及他们的大力\*\*，我完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到了成功的快乐。正所谓知足者常乐，我的快乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到了意想不到的结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是我取得成绩的保证。

>二、工作中遇到的困难

1、卷烟供货服务成零售户诉求焦点。卷烟需求基本得不到满足，货源满意度持续下降，供货宣传解释工作仍然无法令少数零售户满意。

2、柜台的陈列、卷烟品种的摆放，价格标签的维护，少数零售户仍然无法到位。

3、部分零售户的培育度不够，在管理上没有给予足够的关注和重视。

4、卷烟预测工作准确率偏低，服务客户的能力有待加强。

5、卷烟品牌培育工作能力有待进一步加强。

>三、今后的工作计划

1、面对工作中遇到的困难，用适当的方法加以解决。

2、密切注意合理定量后卷烟市场的动态，重点走访农贸市场与综合市场。

3、进一步做好电子结算工作，提醒卷烟零售户主动订货，使得电子结算率和订单成功率能够上一个新台阶。

4、做好零售户的卷烟标价签的更换工作。目前零售户的卷烟标价签破旧现象较严重，在下月的访销中，需要及时更新。

5、100%做好投诉电话宣传单的宣传发放工作，将投诉电话不干胶粘贴在零售户营业场所明显位置。

6、关注零售户的销量波动情况。对卷烟销量波动较大的零售户，及时沟通，并及时与片区专卖管理员联系。

最后对于今后的工作，我更应该明白态度决定一切的道理，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只\*\*过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及经销户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同志相比还是有很大差距，还有努力的余地。因此，我会在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。20xx年即将过去，对于之前的不足我将更加努力改进，展望新的一年，我将用更加勤奋的态度去面对一切难题。

**mc计划员工作总结范文17**

我于20xx年12月参加河南省职业技能鉴定中心\*\*的物流师考评员资格培训，经考核合格后20xx年1月获得物流师考评员资格证书，现将聘任期间考评员工作总结如下：

一、聘用期间考评工作

在河南省职业技能鉴定中心的\*\*安排下，聘任期间内，我积极参加本工种的考评工作。服从鉴定中心的安排，精心准备每次的考评工作，严格按照考评的有关规章和\*\*，有步骤、有计划地进行考评工作。对将进行考评的学员进行考前教育，强调考评过程需要注意的事项和安全问题，在考评过程中做到公\*、公正，及时处理考评过程中出现的一些情况和问题。

二、掌握本职业新知识、新技能

在聘\*\*\*，我积极参加本专业的新知识、新技能学习和培训，以此来提高自身的专业文化水\*和专业技能水\*，为更好地进行教学工作打下良好的基础。

三、掌握本职业考评新技术、新方法

知识的不断更新是现代社会发展的必然趋势，这就要求我们必须不断学习，不断更新我们现有的知识结构。随着物流行业的不断发展，本工种的考评，正面临着一些新的变化，考评的单一性向多元性发展是本工种考评必然的发展趋势，从单一的动手能力发展到动手和动脑的根本区别，要求考评员首先要改变已有的观念，提倡创新的精神，同时要掌握新的工艺方法和评定方法，以及一些新的量化措施。为此，我做到尽量去了解和学习，对考评的内容和方法提供了许多有益的建议，并能协助各考评部门各种等级考评的前期工作。

四、遵守职业道德及职业技能鉴定法律法规

在担任考评员期间，我严格遵守职业道德，做到团结、互助、爱岗、敬业，一心一意地为发展本行业、本职业服务。明确考评时的服务对象，公\*、公正的对待每一次考评工作和每一个参加考评人员，在过程中决不\*\*\*\*。严格遵守职业技能鉴定法律法规，认真学习劳动部颁发的《职业技能鉴定规定》的通知等，明确\*\*和义务，为更好的考评工作打下坚实的.基础。

以上是我两年多来考评员的工作总结，当然，在工作中还存在许多的不足之处，我想在以后的工作中，会尽量克服的，为本工种的考评工作贡献自己的一份力量。

**mc计划员工作总结范文18**

公司自20XX年06月通过ISO体系认证后，很荣幸一直担任计量管理员，在公司及部门\*\*的指导和协助下，结合ISO质量管理体系工作特点，逐步适应工作岗位的要求，能很好的将体系文件的要求在工作中得以体现和执行，使我公司的计量工作得以快速发展和推进，现就我在xx年计量管理方面的工作做如下汇报：

>一、认真履行自己的工作职责：

1、认真贯彻执行国家《计量法》、公司《ISO9001:20\_》以及国家法定计量单位的实施情况。

2、对计量器具的正确使用，按期进行检定以及做好维护保养工作。

3、对公司各部门计量器具的配备及检测工作。

4、主持计量管理、相关标准化工作，负责ISO9001-20\_管理体系的试验、检测设备的管理文件的建立与维护工作，及时发现体系运行过程中出现的问题，并提出改进方案并加以落实，确保管理体系的有效运行，做好每日常规数据的录入工作，按ISO有关要求进行自查并提交报告。

>二、认真履行公司给定的工作目标：

1、认真贯彻执行国家计量法律、法规和上级有关规定，对公司的计量进行\*\*管理。负责或\*\*内部测量设备的计量工作，负责校准测量设备和外部检定的工作。保证仪器仪表强检率和非强检率。

2、制订计量技术、工作标准及管理\*\*，编制计量发展规划及年度工作计划，\*\*管理公司的各种计量器具。需要时编制或指导相关部门制定测量设备的内部校准方案。确保ISO计量管理体系的有效运行。

3、对测量设备的发放、维修、贮存、标识进行管理，建立测量设备管理台帐。使仪器仪表台账做到帐、物、卡一致。

4、ISO9001:20\_《测量管理体系：测量过程和测量设备的要求》规定了测量过程和测量设备计量确认管理的详细要求，开展计量二级仓库的管理工作，满足公司“5S”的日常要求。

>三、计量室建设；

20XX年公司投入7万多元购置了标准压力计和精密压力表，725多功能万用表、热电偶鉴定系统，并对计量室装修，使之达到检定要求，现场计量设施进行更换，提高计量精度。同时，加强了人员培训力度，今年我和新进大学生黄\*\*省计量研究所\*\*\*\*培训的计量员检定证书，结合在工作中积累的经验通过培训使我们在理解和操作方面有了质的提高，提高我们的计量技术和检定能力，让我们深刻领悟到计量工作就是支撑企业产品质量的最坚强支柱的理念，进一步完善了测量管理体系。

>四、编写、修改测量设备自校规范，设计符合要求的校准记录表格

ISO质量管理体系工作在公司的成熟运作，程序文件和自校规范也需要不断的进行完善和修改，开始签用的一些记录，在以后的工作中会逐渐发现存在一定的缺陷，为了得到更适合计量工作发展的程序文件、自校规程和记录，我经常到质管部仪器操作负责人及自校员进行交流、沟通，尤其对有些存在异议的技术问题多次进行讨论和实践，今年以来我们多次对程序文件和自校规程进行修改，以便更好的指导和服务生产。

\*\*实施量传渠道，做好\*\*检定、外送检定/校准测量设备的工作，并\*\*外送检定/校准工作的质量，做好企业的计量检定工作是计量的中心工作。

根据《测量设备A、B、C分类管理办法》，将公司的计量设备分为三类，在每一类中又分为两类，我把A类设备列为强检类，A设备列为外送类，并建立A类设备检定计划表，使强检和外送类设备得到及时检定，迟检的现象得到有效\*\*。自校的设备有B、C，对于自校类设备，必须按台账所规定的自校周期进行校验，并定期进行\*\*检查，对自校的及时性和有效性进行验证，对发现的问题进行及时纠正和追溯。其它C类是没有方法校准的，经过一年的努力我公司的计量检定和自校工作已经有清晰的道路，为计量溯源工作提供了有力保障。

>五、体系审核及管理评审

今年10月份公司进行了ISO的体系内审，在内审过程中，内审组本着公正、公\*的态度，以事实求是的原则对公司体系运行一年来的.情况进行了审核。共开具2项不合格报告，属于一般不合格项，检查出5项整改项。在10月底我公司召开了测量管理体系评审会议，从内审结果来看我公司的测量体系运行状况欠佳，基本能满足我公司生产的需要。所以计量工作任道而重远。

20XX年即将过去，但计量工作只有起点没有终点的，我将在以后的工作，不断用专业知识来武装自己，使自己在计量方面得以更好的提高和发展。

>20XX年新的工作要求：

一、严于律已，自觉加强工作热情、工作积极性和认真学习，思想觉悟进一步提高，认真执行公司各种规章\*\*，认真点检，做好本职工作。认真学习公司下发的各种文件，拟订一套自己的工作方案，找出工作重点、难点，认真解决工作矛盾，工作积极主动，勤奋努力，不怕脏、不怕累，不畏艰难，认真作好每日早会工作汇报及工作计划安排，尽职尽责，月底作好工作总结，反思工作方法，提高工作经验，在\*凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和计量专业学习，不断提高自身综合素质

虽然参加工作已经两年多，但理论知识和专业技能还有很大的缺陷，所以我在作好本职工作同时，更需重视加强理论和技术知识的学习，特别是相关计量、仪器仪表和自动化的知识。在工作中，坚持一边工作一边学习，把工作现场每一个点，每一套计量系统，每一块仪表，每一台仪器，从工作原理到内设参数到故障排查，认真细致研究，不断提高自身综合素质水\*。

三、努力工作，按时完成工作任务

一年来，坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司\*\*，全心全意保证公司衡器计量准确的宗旨，努力实践公司各项目标的重要思想，在自己的工作岗位上，努力做好本职工作。

在具体工作中，为计量准确和企业良好的声誉当好计量员，今后工作保证做到。

（1）认真收集各项计量信息数据，全面、准确地了解和掌握计量工作的开展情况，分析计量工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向\*\*汇报，让\*\*尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

（2）\*\*交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

（3）在处理计量衡器检定校准工作中，坚持按照工作要求，认真检定，细致工作，使计量误差处理在最小值，确保工作人员和用户的满意。同时，对制造部门要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好部门\*\*提出的计量异议，虚心向质量\*\*局计量工程师、其它公司计量技术人员学习，适宜计量技术的发展，确保计量准确。

**mc计划员工作总结范文19**

>一. 个人工作汇报

20xx年7月份，也是我来计划部的第一个月，在公司领导和各部门同事的配合与协助下，我基本完成了自己岗位上的各项职责，下面我将就自己的工作做一个简要的总结。

以下为本月的常规产品生产状况。

从以上数据来看，二车间完成率还是相当的不错，但泗阳相对二车间来说要稍占劣势。不过可以达到约90%，也不会影响其正常库存数据。下个月我会加强跟泗阳那边的沟通，力求将完成率提高到新的标准。

>二. 工作中遇到的问题

在这个月的工作中，我发现以下几个问题：

1.包装车间，包装产品不及时。有的产品电镀回来几天了都还不 见入库。这个问题我跟沈镍沟通过好几次了，但效果还是不明显。

2.重镀产品安排的不及时，列如JGB-25-8，7月25号从外贸仓库 调出去重镀，等到29号才拿出去。还有重镀产品JGY-240-16也等 了两三天才安排重镀。像这种问题严重的影响了订单的交期。

3.泗阳到货产品型号混乱严重，其原因为袋子破裂，(袋子质量太差，在运输过程中受到的磨损及卸货时的“乱丢”现象)造成产品

混乱，从而又要人为的进行挑选。此过程严重的影响了整体的生产周期及公司的人力物力。这一问题我跟夏主任及泗阳王总那边也沟通过，夏主任那边的回应是，尽量监督卸车时“乱丢”现象，合理的进行码垛;泗阳的回应则是这个问题解决不了!原因是袋子质量跟成本挂钩。

>三. 今后的工作展望

在这一个月的工作中，我也深深的认识到我自身很多的不足。三 人行则必有我师。在今后的工作中，我会虚心学习，跟各部门合理的沟通，不断的积累工作中的方法和经验，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

**mc计划员工作总结范文20**

本人20xx年入行，四年来工作勤奋努力。我在工作中，一直对自己高标准、严要求，注重以优质高效服务情暖客户，接触的大部分客户姓名都能一口叫出，并主动、快捷地为其办理各项业务。

客户是我的朋友，更像我的亲人。我用自己的实际行动，践行着温暖而质朴的誓言，先后获得我行20xx年、20xx年“先进个人”荣誉称号。积极做到对客户微笑迎送，“三声服务”做到亲切自然，称谓得体、语意准确、语气柔和。在服务的对象上，采取了分层次、差别化服务，引导普通客户尽量使用自助银行、电话银行、网上银行等电子设备，减少柜面压力。为留住优质客户，作为本行的理财专员，我对客户提供组合化的金融套餐，并及时向其宣传新产品。

>1、服务贵在积累，干一行就爱一行。

入行4年多，一路走来，我始终凭借着热情真诚的服务态度，坚持“干一行、爱一行、钻一行、精一行”的工作品质和职业精神，每天以饱满的热情、甜美的笑容、真诚的服务迎接每一位客户。

在营业大厅，坚持使用文明礼貌服务用语。我会适时地走到每一位等待的客户身边，用专业而简洁的话语解决客户的疑难，协助客户使用网上银行、手机银行办理业务，指导客户填写相关的单据等。

面对我行业务的更新换代，我丝毫没有放松自己，不但能尽心尽责做好日常服务工作，还经常利用业余时间给我行优质客户做电话回访，介绍我行甜蜜存、理财等业务。因此，我总能收获客户们的微笑与表扬、得到\*\*和同事们的信任与肯定。

>2、真诚感动客户，我值得您信赖。

记得有一次，一位70多岁的\*尔族老奶奶走到我的柜台附近。这位老人步履蹒跚，满脸的焦急，看到这种情形，我赶忙站立起来，微笑地请老人坐下，热情询问老人需要办理什么业务。由于语言障碍，我们完全不懂彼此在表达什么。我赶忙寻求保安大哥帮助，经询问后，老人急需火速取钱，给孩子看病。我听到这里，一面安排其他同事为其倒了杯热水，一面尽快尽快给老人办理业务，并叮嘱老人放好钱，注意安全。直到老人离开，我才转移自己的视线，继续为他人办理业务。

>3、急客户之所急，我来帮您想办法。

在日常工作服务中，我始终秉承“客户至上”的服务理念，想客户之想，急客户之急，忧客户之忧，朴实无华、勤奋努力，持续为客户提供周到、便捷、细致的服务，在与客户的交往中建立起了如亲人般深厚的情谊。

某天下班后，一位大叔心急如焚地跑到营业大厅首要给孩子打钱，孩子等着交学费。由于当时款车已走，已不能为客户办理业务，在查询了大叔已开通网银的情况下，与其孩子联系后通过手机银行转账帮助大叔解决了难题。

大叔当场感动地说：“谢谢你，不然孩子可就交不了学费了!”我笑着说：“别那么客气，我们是朋友啊。”日常中，我就是通过交朋友的形式与很多客户建立了深厚的友谊。

>4、服务产生价值，用心换来骄人业绩。

多年的工作经验让我在这\*凡的岗位上总结领悟出，要做好产品营销，首要是赢得客户的信任，只有热情真诚地付出，耐心细致地服务，才可能得到回报，成为客户最信赖的人。

我充分发挥社区邻里优势，在服务大堂的同时也顺带做好了产品营销工作。她善于用心发掘客户需求，找准机会把理财、财喜通、甜蜜存等业务产品推荐给需要的客户，同时也把需要办理贷款等业务的客户引荐给客户经理。

我出色地完成了年底理财业绩指标并获得支行长的陈赞。

是啊，厅堂服务没有最好，只有更好。愿我们追求更优质的服务，用热忱的态度与客户相处，用真诚的微笑诠释服务的真谛。

参加工作以来，我始终把诚实、正直、本分作为自己的立身之本，对客户、对陌生人充满了善意，就这样被大家默默的认可和肯定着，也总会在不经意的时候收到大家的回馈。随着时间的推移，我更加坚定自己的理想、自己的信念、自己的人生观和价值观，更努力地做好自己的本职工作。我始终认为，虽然我们的工作是\*凡的，但\*凡不等于\*庸。

**mc计划员工作总结范文21**

今年以来，在省厅和\*\*、市\*正确\*\*下，运输管理科紧紧围绕局\*委中心工作，认真贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，以“安全生产基层基础深化年”活动为主线，加强本质安全建设，创新安全管理模式，积极实施“体系建设、教育培训、安全管理”三大对策，确保了全市交通运输系统安全生产形势保持稳定。

>一、落实责任，强化安全生产监管体系建设

一是加强安全责任落实。全市交通系统始终坚持安全“\*\*\*”负责\*\*，按照“一岗双责”的要求，进一步强化交通运输各级各单位和企业的安全职责，不断完善责任追究\*\*，层层签订安全责任书，形成了一级抓一级、层层抓落实的安全生产目标管理责任体系，真正把安全责任落实到人、车辆和行业管理的各个环节。二是规范安全管理\*\*建设。年初，制定印发《全市县区交通运输局XX年度目标管理考核暂行办法》和《市交通运输局机关科室及直属事业单位XX年度目标管理考核暂行办法》，将安全生产工作列入XX年交通40项重点工作之一每月进行督察考核，并实行重特大以上安全责任事故一票否决\*\*；XX年，相继印发了《全市交通运输系统安全生产工作要点》、《市交通运输局安全管理\*\*》、《市交通运输局安全生产\*\*管理岗位责任制》、《市交通运输局安全生产\*\*管理办法》、《市交通运输系统重特大生产安全事故及险情应急处理预案》等关于安全生产的21个文件，结合当前交通运输安全生产发展新形势新特点，提出加强安全管理措施办法，指导全市交通运输行业安全生产工作。三是强化综合监管。我局根据工作调整分工需要，先后2次及时调整局安委会组\*\*员和成员单位职责分工。通过召开季度安全工作例会和安全专题会议相结合方法，及时传达贯彻上级安全会议精神，总结安全工作经验教训，认真分析研究安全生产存在的问题，切实抓好重要时期和\*\*时期的安全生产工作。坚持局主要\*\*和分管\*\*每月定期下基层，并通过行业主管部门和专家组相结合的方法，进行不定期督导检查，促进了安全生产工作有序高效开展。

>二、提高认识，加强安全宣传和培训教育。

我局坚持以人为本，实施人本化管理，加强安全宣传和教育培训工作。今年以来，全市交通系统共\*\*各级管理人员、从业人员安全教育培训120余期，其中，举办道路运输从业人员安全教育培训40余期，培训营运驾驶员5000余人次，并建立培训台帐和培训记录。结合今年第十个“安全生产月”活动，我们在车站、码头、收费站、办公区等人流密集场所悬挂安全生产宣传条幅、制作交通安全知识展板、利用电子显示屏播放安全生产等方式，面向社会、面向企业、面向从业人员，广泛宣传交通安全知识，扩发安全教育覆盖面。在全市交通系统内开展“零事故”安全知识竞赛活动、应急救援演练、岗位练兵等多种形式的安全主题活动，提高了\*\*职工的安全素质和管理水\*。

>三、加大措施，深入开展“安全生产基层基础深化年”活动

按照市\*和省厅安排部署，我局立足工作实际，认真落实国23号文件精神，全面开展安全生产基层基础深化年活动。一是制定印发《全市交通运输系统“安全生产基层基础深化年”活动方案》，对加强交通运输安全生产管理和安全生产监管提出明确要求。二是成立活动\*\*小组，迅速召开全市交通运输系统“安全生产基层基础深化年”工作会议，传达国家、省、市安全生产电视电话会议精神，并就进一步加强基层基础深化年活动提出贯彻落实意见。三是结合实际，及时制定下发一、二、三、四季度“安全生产基层基础深化年”专项集中行动方案，要求全市交通系统各级各单位认真分析本地区、本行业安全生产形势，结合季节特点，针对存在的突出问题和薄弱环节，确定专项整治工作重点和措施，进一步细化集中行动内容，明确责任，把工作做深、做细、做扎实。四是加强“安全生产基层基础深化年”活动督导检查，将督导检查贯穿于活动全过程，市局先后由分管\*\*带队，采取明察暗访、现场询问、查看资料、召开座谈会等方式，每月定期到县区和企业一线进行重点督查，确保“安全生产基层基础深化年”活动取得实效。五是发动企业开展自查自纠，在全市交通运输企业中开展了“找出身边的安全生产事故隐患活动”发动企业员工查隐患、纠违章，不断深化集中行动。

计划员工作总结5篇（扩展7）

——老员工工作总结5篇

**mc计划员工作总结范文22**

我从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经一年过去了，现将这一年的工作情况总结如下：

>一、学习方面

非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。根据核对后的应付账款余额重新建产新账，并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

>二、整理账单与培养新人

帮助采购核对前期的应付账款余额，并对账单进行了分类整理，为以后的工作提供便利；并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给新员工，教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

>三、建立库存明细账

因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为公司流动库、公司原材料库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

>四、接手运费的登记工作

由于开始时未交待明白，所以前段时间一直延用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见。由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

总之，经过一年的工作，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人与人为善，对工作力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

随着“曼谷峰景”工程的顺利结束，采购工作现已基本停止，我所在部门的主要工作是材料的采购与供应，在公司领导及各个部门积极配合下，认真履行职责，坚持“同质量比价格，同价格比服务，最大限度为公司节约成本”的工作原则，基本上按时、按质、按量的完成了各项采购供应等工作。取得了一定成绩的同时也暴露了一些问题，现将工作向公司进行汇报：

>一、招投标及询价工作：

为了体现公开、公正、透明的原则，每项建筑材料的采购都以招标的形式来进行。按照工程部和监理部上报的采购计划，再由工程部提供相应的采购数量进行招标。邀请的投标单位最低不少于三家，。对于专业性较强的材料，每次都会安排由工程部、监理部等相关人员参加。确保投标单位能统一按我公司要求进行投标报价，同时保证投标单位提供的产品符合国家标准或本项目的要求。为保证招投标工作的公正性，每次都会邀请公司人员一同参加。谈判结果及时汇报公司领导，待确定有意向的合作单位后，邀请工程技术人员对有意向的合作单位再次进行谈质论价。同等材料和设备通过几轮谈价对比，降低了材料价格，确保公司利益最大化。

>二、养成严谨务实的工作作风：

采购人员都必须做到腿勤、眼勤、嘴勤，熟悉市场行情，积极掌握市场动态。在采购具体材料前我都要向供料单位索取产品合格证或出厂质量证明单，并对证明单上所列各种材料、质量、数量、规格认真审查，将证明单、合格证送交验收人员和资料员。采购、调拨人员在采购中发现的质量问题和解决情况作详细记录以便备查，对所有采购的各种材料都有登记和签收手续。

严格审查材料供应商的资质，认真拟订和审查采购合同，对采购物资实行“三对比”的办法，即比质量、比价格、比运距，坚持“质量择优而选、价格择廉而买、路途择近而运”的原则，只要能降低成本，不管是哪个环节，都会去认真研究，商讨办法，出谋划策，千方百计去降低成本。

>三、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，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与技术、生产、财务、质量等部门有着紧密的联系，且需要尽可能的多掌握这些部门的相关知识。在与这些部门不断的接触与合作中，使我的协调能力，分析与表达能力等有了明显提高。

>四、存在的问题和努力的方向：

采购工作遇到问题，体现在采购的计划性不强，我们采购任务中的一多半是临时采购计划，因为没有库存，往往刚解决了上一笔，下一笔又有上一笔内容，为不影响工程进度,只有再安排车辆、人力重复采购，成本增加,工作量加大.影响工作效率。还需要进一步规范采购程序，不断提高效率。

关于采购周期，我公司目前是按习惯操作，有很大的随意性，还没有一个成文的采购周期方面的文件规定，这一

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！