# 工作总结与计划的结合(实用39篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-04-14

*工作总结与计划的结合1化实实验教学是全面实施素质教育，培养学生实验技能、创新能力、科技素质的重要环节，化学实验室是实现这些因素的重要场所，因此，化学实验室在化学教学占有举足轻重的地位。本学期我们发挥了化学实验室的重要作用，使实验开出率超百分...*

**工作总结与计划的结合1**

化实实验教学是全面实施素质教育，培养学生实验技能、创新能力、科技素质的重要环节，化学实验室是实现这些因素的重要场所，因此，化学实验室在化学教学占有举足轻重的地位。

本学期我们发挥了化学实验室的重要作用，使实验开出率超百分之百。具体表现如下：

1、各年级实验开出率超过百分百，每周平均四个实验。辅助几位教师完成市优质课、校公开课等，且在这些课上成功地完成了学生分组实验，使老师们很完美地展示了她们的才能，可以无愧地说，没有我们的努力就没有她们的成就。

2、这学期部分药品因\_门的限制将近用完，一直在努力使化学老师们可以用上这些药品，思想汇报专题虽然现在还没有成功，但一直在努力中。

3、化学实验所用药品大部分都是有毒有害的，其种类超出一般人的想象，这学期仍然成功地完成了对这些药品的管理。

4、实验后需对所用玻璃仪器进行刷洗，这个过程是有毒害的，因为实验后的有毒药品仍然在玻璃仪器里，但我们克服困难将这些仪器刷洗并归位。虽然在药品室和仪器室的每一分钟都是有害的，但我们保持了这些地方的整洁、整齐、有序。

5、化学实验室仍然存在不足，化学药品的腐蚀、每日开窗带来的灰尘都使化学实验室的卫生成为软肋。

针对上学期的不足我们制定下学期计划如下：

1、保证化学实验正常开出，这是化学实验室工作的重中之重。

2、辅助老师们完成课本外的实验。

3、及时提交采购申请，以满足实验所需。

4、继续努力安装\_所要求的软件，保证药品的及时采购。

5、及时清理仪器，并进行整理归位。

6、及时打扫卫生，克服化学实验室卫生欠缺的问题。

7、做好个人防毒工作，保障人身安全。

8、做好学校其它要求的工作，如监考、分书等。

**工作总结与计划的结合2**

20xx年营销部的组建对整个酒店有着至关重要的意义；我们庆幸的是；我们有了一个新起点，新方向，新思路，新改观，将酒店带向新的发展趋势。营销部10月成立至今四月之久，在此期间我们一直在学习、在摸索、在整改。在学习、摸索、整改的同时，我们继续着我们的营销工作，接待着大量的会议宴会活动，在工作的同时也体现出了方方面面的大小问题，硬件上的，软件上的，根深蒂固的，一步步显露出来；在此，我对营销部20xx年后半年的工作总结如下；

>一、营销部成立以来完成的各项工作指标

1、营销部人员的组建与编制，办公软件的配备与采购。

2、酒店宣传材料，价格体系，各种协议的拟定。

3、销售部管理制度、规章制度，工作流程，岗位职责的拟定。

4、对原有客户资料的建档存放及挂账单位的统计与分析，对应收款的统计与催收。

5、对酒店产品知识的分类与统计，使酒店产品数据化，清楚化。

6、对营销部固定资产的建立与统计。

酒店的推广工作

1、组织酒店图文信息，制定酒店推广计划，提高酒店知名度。

2、通过网络搜索、xx4电话导航、艺龙、各大网络平台、旅游公司，各企事业单位，渠道客户等；对酒店进行全方位的大力推广宣传，提升酒店的知名度和客户资源。

3、酒店的推广在预期的时间内已达到预期的效果，通过各网络的搜索查询已能查到酒店的详细信息和供应产品，使客户能在第一时间了解青岛神剑楼酒店的具体情况和消费标准及地理位置。

4、对酒店的餐饮、客房、会议资源已开通网络在线预订和咨询服务；客户可通过网络、电话直接预订酒店供应的各种产品。

>二、营销部十月成立至今工作完成情况

1、在供求相符情况下，开发网络推广客户8家，免费推广4家，利益推广4家。

2、电话拜访和上门拜访客户百余家，签订有效协议单位20余家，会议公司6家、旅行社百余家。

3、营销部克服了人员不足、工作量大、会议资源局限等诸多困难；完成营业指标金额约37万余元；十月约108550元、xx月约100000元、xx月约92283元、1月约8-9万元

4、营销部至今接待大中小型会议宴会30余场，会议接待无一投诉，达到了客户的满意要求，客户的相互相互介绍、宣传给酒店带了有形无形的重大利益，大大提高了酒店的信誉度和知名度。

>三、营销部工作不足之处

1、营销工作的进展未跟上上级领导的步伐和思路，需要加强领悟和学习。

2、在酒店为特殊体制的情况下，对酒店的宣传与推广力度还不够。

3、开发客户数量及维护客户关系网做的不够。

4、营销人员的专业知识，业务能力，个人素养，综合实力，责任意识，承担意识需加强引导培训。

>20xx年营销部工作计划

为更好的提升酒店效益指标，业务指标、服务指标等各项指标，未来一年我有以下工作计划：

>一、宣传与推广

1、在酒店各项指标不断更新不断创新不断提升的情况下，我们将时刻更新新的推广信息及新的推广内容，使得每一位客户能够随时了解酒店在不断创新不断提升的信息，让客户始终觉得酒店有探索之处，增强客户消费潜力。

2、在酒店特殊体质范围内，扩大对酒店整体的宣传与推广；我们将继续利用网络信息产业，电话通讯产业、渠道客户资源、企事业公司资源等各种营销方式，将酒店各项产品信息传递到每一个推广平台和每一家企业公司，力争做到每位客户都知晓青岛神剑楼酒店的详细情况。

3、旅游市场的推广；来年我们将选择适合我们酒店的旅游公司进行合作，将酒店的详细产品资料和新的报价体系大批量的传递给全国各地的旅游公司，提高酒店在旅游市场的份额和知名度，提高酒店的入住率。

>二、开发侧重市场

因酒店的特殊情况和局限性，我们将针对销售市场进行保底侧重开发方式；将旅游公司作为酒店的垫底资源客户；侧重开发会议市场，婚宴市场，协议散客市场、网络客户资源，各项餐饮市场，控制好酒店的相关客户架构，使客户资源高端化，商务化、稳定化，建立长久固定的客户消费群体。

>三、加强销售引导消费

引导消费者消费是竞争的结果，提高消费者消费能力和引导消费者入店消费，是酒店引导消费者消费的核心，引导消费的基本知识；

1、通过宣传来引导消费者入店消费。

2、通过加强服务来加强消费者消费。

3、通过消费者感观来提高消费者消费。

>四、组建精良的营销团队

一个合格的营销人员具备着丰富的综合实力，具备着高素质，高水准，高效率的综合素质！

1、建立完整的销售管理制度和销售工作流程。

2、提高营销人员的专业知识，业务技能，个人素养及严以律己的工作责任心和敬业的职业操守。

3、锻炼每一位营销人员勇于承担责任，不推卸责任，勇往直前，乐于奉献的精神，不因小事斤斤计较，不因工作勾心斗角的良好工作心态。

4、提高每一位营销人员的综合形象，严格遵守酒店规章制度；勤于思考，善于沟通。

5、营销人员要严格要求仪容仪表、礼貌礼仪，礼貌用语，礼貌待客的工作态度。

6、每一位营销人员必须做到熟知酒店产品知识，熟悉酒店周边环境和共享资源，做到客户所问所答，能够熟练回答客户提出的每一个关于酒店业务方面的问题。

7、加强营销人员的考核制度和培训力度；提高营销人员的工作作风。

8、对工作敷衍者不认可、对无责任心者不认可、对得过且过者不认可、对作风不正者不认可、对违背原则者不认可、对无道德底线者不认可、对损人利己者不认可、对无事生非者不认可。

9、锻炼营销人员积极乐观的工作心态。贯彻正确科学的营销理念。

>五、提高市场营销理念

以市场为导向，树立市场理念就是要求营销人员了解市场、面向市场和开发市场，了解市场是了解青岛同行业的管理水平和服务水平、了解竟争对手的情况、了解市场的需求。面向市场，是密切注意市场发展、变化的动向，尽可能做到酒店产品的销售与市场的需求相适应，以取得最大的经济效益。开发市场要努力发掘新的市场需求层次和需求领域，引导消费。

>六、提高市场竞争的警觉性

服务行业之间的竞争是不可避免的。酒店作为服务行业之间的竞争，实质上是服务质量的竞争、出品质量的竞争，技能水平的竞争、信息的竞争、管理水平的竞争和人才的竞争。同行酒店的竞争导致市场占有率等方面的差异，并由此产生不同的经济效益。

>七、效益最大化

酒店作为盈利性企业，在其经营管理过程中，必须重视经济效益。酒店的营销人员在制定和实施酒店的销售目标时，必须立足于酒店的经济利益，并把经济效益与经营成本进行比较，只有科学正确的销售目标和方法才是可行的。但是，效益的含义并非单一指经济效益，酒店的营销管理人员除了要考虑酒店的经济效益外同时想到酒店的社会效益，应该以满足消费对象日益增长的物质生活和文化生活的需求。

>八、合法有效的利用网络信息产业

当今时代是信息时代；就要求酒店的营销管理人员具有信息观念，重视信息的作用，不断提高获取信息、加工信息处理信息和运用信息的能力。酒店所提供的产品价值，不仅随着劳动量增加，而且随着信息量的增加而增加。可靠、及时的信息可以为酒店带来更大的利润；而失真、过时信息能给酒店带来巨大的损失。

>九、目标任务

本年度营销部全体员工在上级领导的正确领导下，全力以赴完成目标任务，营销部20xx年年度总指标200万元，基数指标xx0万元。

部门计划将以上指标分为三个季度完成，分别为，淡季、平季、旺季；再按比例细分到月度计划，做到正确科学的分配比例。

**工作总结与计划的结合3**

>一、20xx年工作总结

1、做好现场技术工作

严格按照国家法律法规、行业标准，根据项目部工作需要及时编制规程措施指导现场生产；深入现场收集原始资料，正确应对生产中发生的各种；做好施工资料的编写和整理工作；做好工程签证工作。

2、做好现场揭煤防突工作

在沈阳煤科院的技术指导下，严格按照防突规定安全顺利的完成了+1300m轨道石门揭下4、下5煤工作，+1350m运输石门揭下1、下2、下4、下5煤工作，风井+1490m总回风石门揭下5煤工作。

3、做好风井的技术服务工作

风井与项目部分处两个施工区域，现场技术力量十分薄弱，需要经常去现场了解实际施工进度，并根据实际施工需要及时为施工提供技术指导，思想汇报专题保证了风井从开工到筑底再到二期工程的施工能够在正确的技术指导下有序进行。

4、做好各种迎检工作

项目部地处新疆，从工程公司到新疆公司、集团公司，再到县煤管局、地区煤管局、南疆分局等各种检查十分频繁，需要严格根据各种检查的需要整理各种软件资料，尽量争取使检查对生产起到督促和促进作用。

>二、下年工作安排

正确摆正个人私事和工作的关系，在处理好个人私事的情况下，

根据项目部工作需要，认真负责的做好技术主管的.本质工作。其中着重点为：煤巷掘进的防突技术工作，工程资料编制整理工作，规程措施编制、报审、贯彻、学习考试工作、工程签证工作等。

**工作总结与计划的结合4**

20xx年度人事科紧紧围绕教育局的工作思路和工作目标，卓有成效的开展了一系列教师队伍管理工作，努力完成了全年工作任务，具体工作总结如下：

一、师德建设常抓不懈

一年里，在全县开展了“学规范，强师德，树形象”中小学师德主题教育活动，针对当前师德建设面临的新情况和新问题，我们拟定了加强教师队伍管理的暂定办法，提出了具体的师德要求。

通过开展专题学习，树立典型等形式，对教师进行师德教育及政治思想、教育法制教育，提高教师的职业道德素养和依法执教意识，从而使全县中小学师德建设有了整体提高。

二、教育人事改革逐步推进

一年来，我们把义务教育阶段学校绩效工资和中小学岗位设置管理工作的实施放在重要位置，认真组织确保平稳进行。

1.积极推进义务教育阶段学校绩效工资制度改革。

此项改革政策性强，涉及面广，事关教职工的切身利益，年初制订了《x县义务教育阶段学校绩效考核实施办法》，多次召开不同层次的绩效工资改革专题会议，指导义务教育学校从实际出发制订好各自的实施办法。

今年安排在年底进行集中审批，并及时打卡发放，全额兑现。通过绩效工资的发放，不仅保障了义务教育阶段学校教师的总体收入水平，更关键的是建立了有效的收入分配激励机制，充分调动了广大教师的工作积极性，促进了我县教育事业更好更快发展。

2.积极实施全县中小学岗位设置管理工作。

为了保证这项敏感性强的工作顺利进行，我们早筹划，早准备，一方面做好政策宣传，让广大教师了解，接受并支持岗位设置管理工作，另一方面我们广泛调研，充分听取基层学校和广大教师的意见和想法，帮助学校掌握岗位设置管理方面的政策规定，了解熟悉具体操作办法和流程。至今各校岗位设置申报方案，已获市人社局批准，各校正着手组织全员聘任工作。

三、教师培训形式多样

为了全面提升教师的课堂教学能力和专业水平，今年开展了以“评好课”为专题第二轮中小学教师继续教育活动，启动并实施以农村骨干教师培训为重点的“国培计划”。

1.制订了《x县-20xx学年度中小学教师全员培训“评好课”专题学习指导方案》和《x县-20xx学年度中小学教师“评好课”专题远程培训实施方案》。

开展了全员专题考核和骨干培训活动，骨干教师培训充分发挥了特级教师、学科带头人、教研能手和教坛新星的专业引领作用，确保了我县“评好课”专题学习的科学性、针对性和实效性。

今年七月份开展了中小学教师“上好课”培训专题征文评选活动，本次活动共征集论文209篇，共评出一等奖9篇，二等奖18篇，三等奖40篇。

四、下年工作计划

（一）加强政治、业务学习，努力开创人事工作的新局面

1、加强政治理论学习，用科学的理论武装头脑。以深入学习党的十x大精神为重点，努力把握其解放思想、实事求是、与时俱进的理论精髓，以科学发展观指导人事工作，探索规律，开拓创新，增强工作责任感，强化服务意识，加强作风建设。

2、加强业务学习，提升管理水平。认真学习有关人力资源管理的相关政策、规定，开拓视野，丰富信息，全面提高管理水平，建立办事高效、规范的工作管理机制。

（二）加强教师队伍建设，提高教师的整体素质

1、继续推进用人制度改革，严格规范操作程序。

一按核定的教职工编制，规范设岗；二按教师自愿报名公开竞聘，学校考核，决定聘用，签定聘用合同；三按双向选择的原则，学校为被聘教职工提出聘任工作；四经双向同意，与被聘任的教职工签定聘任合同；五是做好聘后的考核工作。

2、加强青年教师“一二三培养工程”的组织实施工作。期初制定青年教师成长的目标任务，要求每一位青年教师制定个人奋斗目标及具体实施措施，期末对他们进行考核并提出意见和建议。

（三）规范档案管理工作，使我校的档案工作科学化、规范化，为学校的教育、教学及宣传工作服务。做好本学期学校文书的归档工作，严格按要求保管、借阅档案；协助有关部门做好创建工作中资料的整理。

（四）搞好职称评聘、考核、管理，积极推进职称改革

1、强化岗位意识，搞好岗位设置。加强调研工作，学习兄弟学校职改工作的先进经验，推进专业技术职务科学设岗、按岗聘任。加强聘后管理考核工作。通过岗位设置，形成专业技术队伍合理结构，促进学科发展。

2、做好专业技术的职称评聘工作，提高工作水平。大力宣传职称改革等方面的方针、政策，继续研究制定切合我校实际的专业技术职务评审条件，正确把握好职称工作的导向。把职称评聘工作作为学校人事制度改革的有机组成部分，使其成为充分调动广大专业技术人员的工作积极性、创造性的有效激励机制。

（五）保质保量做好人事日常工作。

1、人事调配、干部晋级、日常考勤、职工离退休、奖惩。

2、工资调整、临时工管理、技工培训、劳动保护等。

3、教师资格认定、教师职称培训、教师评优报奖。

4、做好人事档案规范化、科学化、现代化管理模式工作；

5、完善学校教职工信息库工作。

**工作总结与计划的结合5**

时光荏苒，我到物业管理有限公司上班已两年多了。在公司领导支持与帮助、同事的共同奋斗下，按照公司的要求和部署，较好的完成了本职工作。

我通过两年多来的学习与工作，工作的方式、方法都有了较大的进步，现将两年多来的工作情况总结如下：

一、客服接待员的日常工作

由于客服部的工作是直接面对本小区业主，所以客服部是小区物业公司形象最为重要的一个部。也正因为如此，公司制定了“天天让您满意”的服务宗旨和一切为了顾客、一把手亲自抓、一票否决制度、一丝不苟态度、一抓到底作风的“五个一”质量文化准则。客服管理员的日常工作主要有：接待业主来访；处理业主投诉；处理业主报修的联系、跟进、回访工作。

二、加强学习，提高业务水平

由于感到自己的知识、能力和阅历与自己的岗位有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，一年多来不断加强在专业知识方面的学习，在这方面公司也加强了对专业知识的培训和考试等方式，使我们在工作中能够灵活运用相关的专业知识，这样下来在业务水平方面的确有了一定的进步。经过不断的学习、不断积累经验、知识，均已具备了一定的工作能力，能够自行处理日常工作中的各种问题。能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认证努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在问题和今后努力的方向

通过对这音多工作的总结，着实发现了一些问题和不住，主要表现在：第一，由于最初对物业管理专业不是很了解，许多工作都是边干边摸索，以致有时工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够细，一些工作协调不是十分到位；第三，相关的专业理论水平还不能全打到刚公司对一名合格管理员的要求。对于物业公司最重要的工作之一就是收缴物业费，每年我们对物业费都有优惠政策，这样一来可以提高物业费的收缴率，是对我们公司服务质量的衡量，更是业主对我们所做工作是否满意的体现。第四：维修墙体发霉也是我们上班年的工作重点之一。因此物业公司的领导和地产负责人分析了主要原因：一是冷桥现象，二是墙体阴水造成的。因此制定了维修方案；我们客服部接到报修墙体发霉的电话第一时间先给地产负责人回报情况，较为重要的地产负责人回亲自去看，分析情况，安排维修人员及时处理，尽量做到让业主满意。

今后在工作中把提高物业管理知识、服务态度、工作水平作为重点。不断加强学习，拓宽知识面，努力学习物业管理知识和相关法律常识。加强对物业公司发展的了解，加强周围环境、同行业发展的了解和学习，要对公司的统筹规划，但前情况做到心中有数；更要注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进对业主、其他部门的服务水平及支持没配合能力。

我将以饱满的热情服务好业主，维护好公司利益，积极为业主提供优质的服务，为公司创更高价值造，力争取得更大、更优异的工作成绩。

**工作总结与计划的结合6**

年初以来，在市委、市政府的正确领导下，在省环保局的业务指导帮助下，我市各级环保部门以科学发展观为指导，认真贯彻环境保护基本国策，深入开展环境宣传教育，大力实施城市环境综合整治，狠抓工业污染防治，加快启动生态市建设，全面推进可持续发展战略的实施，环保各项工作取得了较大的进展。现将工作情况报告如下：

>一、xx年主要工作情况

（一）强化建设项目环境监督管理，努力控制新污染源的产生。各级环保部门严格环保准入制度，认真执行环境影响评价和“三同时”制度，严格遵守环保审批程序，对国家明令禁止的化学制浆造纸以及电镀、制革和化工等污染严重的企业坚决不予审批，决不去以牺牲环境为代价来换取眼前的经济利益,以更好地保护资源和环境，保证我市可持续发展的需要。

积极推进公众参与，发挥社会各界的监督作用。新建项目在环评阶段，即将建设项目概况、项目对环境可能造成的影响、污染防治对策措施及环境影响评价主要结论等项内容，面向所有受建设项目直接或间接影响的个人，在互联网上进行公示，同时发放环境影响评价公众意见调查表，征求公众对环境影响评价结论的意见。这些措施和制度的实施既尊重了公众的知情权、参与权，又吸取了民众的智慧，有效地避免了可能因环保决策不当造成后患，从而避免因环保审查失误而新产生重污染企业。

（二）开展环保专项行动，整治企业违法排污行为。根据国家\_和省环保局的统一部署，我市今年继续深入开展“整治违法排污企业保障群众健康”专项行动。

----开展彻查违法排污企业专项行动。进一步开展彻查违法排污企业专项行动，对我市境内所有企业进行了一次摸底彻查，准确把握了我市排污企业状况和新建建设项目进展情况，查处了一批环境违法行为。重点检查了各类工业园区入住企业的环境影响评价执行情况和项目建设“三同时”制度落实情况。

----对烈山水泥群的环境整治不断深化。目前正在起草方案，准备按照国家新的产业政策要求予以取缔，以彻底消除烈山地区水泥行业粉尘污染问题。

----对个别企业的严重违规行为进行挂牌督办。促进企业对环境保护工作更加重视，及时整改环境问题。

（三）多措并举，大力推进污染减排工作

----借助发展循环经济推进污染减排。在全市经济社会发展“十一五”规划中，充分融入了循环经济和节约型社会发展理念；把循环经济理念融入“八大基地、一个中心”的建设规划，在工业园区建设中，实行统一规划，整合项目资源，形成企业间的共生网络，使资源得到梯级利用，最大限度地减少污染物的产生和排放。

----借助产业结构调整推进污染减排。为了减少污染物的排放和资源浪费，近年来我市共取缔关闭“十五小”“新五小”等能耗高、污染重的企业260多家。

----借助清洁生产工艺推进污染减排。目前全市已有20多家企业开展清洁生产审核活动，取得了较好的经济效益、社会效益和环境效益。仅长源(淮北)焦化公司、大唐淮北发电厂和淮北矿业集团公司等企业，通过开展清洁生产，xx年节约资金5400多万元，年节约用水2400多万吨。

----借助相关经济政策推进污染减排。一是鼓励引导企业推进节能降耗、污染减排。鼓励发展资源消耗低、附加值高的高新技术产业、服务业，对清洁生产、节能节水、资源综合利用等项目给予支持或补助。二是依法督促企业开展节能降耗、污染减排。借助法律强制手段和政策手段推动节能降耗、污染减排。环保部门通过提高排污费标准，加强环境监管，提高生产环节的废弃成本、排污成本，促进企业实施节能降耗、污染减排。三是利用优惠政策推进企业开展节能降耗、污染减排。选好项目，利用好上级的扶持政策，争取国家、省有关专项资金，引导企业积极推进节能降耗、污染减排。

----借助核发排污许可证推进污染减排。按照水污染物总量控制目标，对水污染物排放企业严格核发排污许可证；对大气污染物总量进行了分配，工业企业全部制定了二氧化硫减排计划，以确保完成我市二氧化硫减排任务。

----借助环境自动监控系统推进污染减排。目前，全市已安装企业污染源在线监测监控装置40余台套，大中型企业环境自动监控覆盖率达到。此外还建成了2套环境噪声在线监测装置、3座城市环境大气自动监测站和2座水质自动监测站，均已与市环境自动监控中心联网，对企业的偷排超排起到了较好的监督作用。

----借助社会舆论监督推进污染减排。一是深入开展节能降耗、污染减排等专题宣传。通过电视、广播、报纸等新闻媒体的宣传，不断提高领导层和群众的认识，组织开展创建节约型机关、节约型企业活动，在全社会形成良好氛围。二是开展企业环境行为评价信息公开化。通过对企业环境保护行为进行评价，并公布评价信息，来加强社会舆论监督，从而规范企业的环境行为，督促企业提高治理污染的主动性。

（四）启动第一次全市污染源普查工作。成立了“淮北市污染源普查领导小组”，领导小组下设办公室负责日常工作，有专门机构负责污染源普查工作；制定了《淮北市污染源清查核实工作方案》，保障了我市污染源普查工作的有序开展；开展了污染源普查工作的系列专题宣传，为污染源普查工作营造了良好的舆论氛围。

>二、存在的主要问题

（一）环境监控手段尚需进一步改善。由于环境自动监控系统尚不能覆盖所有企业，部分企业为了追求经济效益、节省治污成本，而擅自停运治污设施，造成超标排污、违法排污现象时有发生。

（二）基层执法监督力量薄弱。县区环保执法能力建设严重滞后，濉溪县环境监测实验室仪器设备陈旧，三区环保局甚至没有监测实验室。各级环境监察机构也都存在人员、经费、设备、车辆严重不足的情况，执法能力不能适应工作需要。

（三）执法人员素质有待提高。执法人员的整体素质不够高，能力参差不齐，特别是县区环境执法能力弱，执法监管不到位、不作为等情况不同程度的存在。

>三、20XX年工作思路

（一）强化组织领导，把污染防治摆上更加重要日程。不断完善主要领导亲自抓、分管领导具体抓的领导机制，各级政府要经常听取环保工作情况汇报，主要领导和分管领导要经常过问环保工作，研究解决环保工作中存在的困难和问题。各级政府要将水污染防治目标任务层层分解，签订责任状，并列入政府任期目标考核内容，严格实施考核。

（二）加快治污项目进度，大力开展工业污染防治。继续深入开展城市环境综合整治，积极争取国家环保优惠政策支持，加大自筹资金力度，加快建设市污水处理厂二期工程、中水回用工程、县污水处理厂、矿山集污水处理厂、烈山污水处理厂、市开发区污水处理厂和各重点工业企业污染处理设施等一批污染治理重大工程，切实减少废水排放，大幅度削减各总量控制指标的实际排放量。

（四）加大环境监管力度，完善自动监测监控网络。一是继续深入开展“整治违法排污企业保障群众健康”专项行动，严厉打击各种环境违法行为，从面源上减少环境污染。二是加强对重点污染源的环境监管，对入河排污口和重点排污企业加大现场监理频次，同时加快污染源在线自动监测监控网络建设，从技术上为企业偷排、超排筑起一道屏障。三是严格控制新污染源的产生，坚持“预防为主”的原则，严格环保审查，对国家明令禁止的建设项目坚决不予审批。四是加大环保处罚力度，对未批擅建、环保“三同时”不完善及擅自停运、闲置治污设施等违反环保法律法规的行为依法进行严肃查处。

（五）加强社会舆论监督，公开企业环境行为评价信息。近两年，我市把企业环境行为评价信息向社会进行公告，取得了十分显著的成效，今后仍要按照《淮北市企业环境行为评价信息公开化管理暂行办法》的规定，进一步做好信息公开化的基础工作，确保评价信息真实、准确、可信，鼓励吸引公众参与监督环境保护，激励企业主动治理污染。

（六）大力调整产业结构，强制淘汰落后生产工艺。坚持走科技含量高、经济效益好、资源消耗低、环境污染小、人力资源优势得到充分发挥的新型工业化道路；重点是依托我市丰富的煤炭资源，调整产业结构和产品结构，优化资源配置，积极推行清洁生产工艺和循环型经济发展，坚决淘汰不符合国家产业政策、水污染严重的企业和落后的生产能力、工艺、设备与产品；对取缔关闭的“十五小”“新五小”企业及生产线要加强现场检查，严防“死灰复燃”。

（七）深化排污许可证制度，确保实现污染减排任务。按照水污染物总量控制要求严格核发排污许可证，把总量控制指标分解落实到排污单位，所有排污单位实行持证排污，严禁超过排污许可证的规定向环境排放污染物。对没有办理许可证的单位依法严肃查处，对水污染物不能稳定达标排放的企业一律实行停产治理，对不能满足水污染物排放总量控制要求的企业实行限产限排，限产限排后的总量不得超过总量控制指标。

（八）加强农村环境保护，治理农业面源污染。农村畜禽粪便污染已成为农业面源污染的主要来源。年底前，全市规模化养殖厂要完成畜禽养殖污染治理，主要是推广沼气池建设，综合利用畜禽粪便，这样既可以消除畜禽粪便污染，又可以取得较好的生态环境与经济效益。对于农田造成的农业面源污染，要采取源头控制策略，鼓励和推动农民广泛采用环境保护的替代技术和生产模式，减少农药、化肥的过量施用，以提高农业资源利用率，减少农业面源污染。

**工作总结与计划的结合7**

年 月（第 周）工作汇报表

备注：1.本表每月5日前（每周周六）提交相关负责人。

2.本表可作为填表人月度（周）重点工作的追溯检查表，各填表人必须予以重视。

3.本表所设计的\'序号一、四的纵向填写要达到4项，每少一项要实施处罚：总监200元/项、经理100元/项、主管50元/项. 本表所设计的序号二、五的纵向填写要达到2项，每少一项要实施处罚：总监200元/项、经理100元/项、主管50元/项. 4.填写项目的横向填写完整率要达到100%，每缺少一格内容要实施处罚：总监50元/格、经理20元/格、主管10元/格。

**工作总结与计划的结合8**

一年来我队紧紧围绕“一通三防”工作，并结合我矿的实际情况，努力提高通风设施的工程质量，不断优化矿井通风系统，增强了通风系统的稳定性，可靠性。其次，在矿领导的高度重视下加之主管科室的严格考核，进一步促进了我队的质量标准化工作和安全工作的有效推进，总之，我队在今年的工作实现了安全、质量双丰收，圆满完成了全年度的各项工作目标，并取得了突破性的进展，现将今年工作做如下总结：

>一、通风设施方面：

1、全年按质量标准化构筑风门10组、施工密闭30道、构筑防火门5道、构筑调节风窗4道，更换风门3组。

2、对井下所有风门闭锁装置进行改造，将闭锁装置电源改为专线，增加了气动闭锁装置，确保了风门闭锁的可靠性。

>二、瓦斯防治方面：

今年10月份我队成功实现了安全员与瓦斯员的分离工作，现有瓦斯员45人，基本能够满足井下各个工作面的需求。

>三、防尘、防火方面：

1、对副斜井及轨道下山洒水管路进行了完善，增加了洒水软管，提高了洒水效率。

2、轨道下山安装自动洒水装置两组，皮带下山安装了自动洒水装置十组，提高了工作能力。

3、皮带下山更换4寸静压水管1000米。

4、建设标准化消防材料库一座。

5、全年共完成了西扩区、皮带下山、总回下山、进风斜井等四处五组主隔爆水棚的安装工作。

>二、安全管理方面：

我队在安全管理方面，主要是井下现场监管和安全培训两个重点。

1、安全培训，通风队全体职工贯彻学习了上级下发的所有安全文件以及事故案例，不断提高职工对安全工作重要性和必要性的认识，增加紧迫感和责任感，树立安全第一、以人为本的理念，始终把安全工作放在首位，坚持“安全发展，科学发展”的原则，提高员工安全意识；认真开展通风队职工“手指口述”和“双指双述”学习活动，利用班前会、班末会组织学习考核。

2、井下现场监管，从思想上引起重视，时时刻刻以现场管理为重点，从现场管理要体现出工作的重要性，并通过例会、班前会等形式，多次强调安全的重要性，始终坚持以“安全第一，重在预防”为主题，并将各项安全指令传达到每个人，实行班组长安全负责制，让每一位职工都牢固安全大于一切，不仅要对自己安全负责，还要对家庭负责，时刻保持高度的责任心，将事故隐患消灭于萌芽状态。

回顾今年的工作，虽然在安全和质量标准化工作方面取得了良好的成绩，但是还存在很多不足。所以在今后的工作中，我们将以取得的成绩作为新的起点，按照我公司的总体部署，科学、合理安排工程项目，计划在20xx年完成以下工程项目。

>一、通风设施方面：

全年计划施工风门3组、密闭20道、防火门3道；完成皮带下山4寸静压水管的`更换工作；将皮带下山主压风管路延伸至7#联巷；对井下所有密闭前栅栏进行更换，力争做到标准、美化、统一、实用；完成西平巷6寸、4寸静压水管的更换工作；整理22109风巷绕道、22106运巷绕道，建立一座标准化风筒材料库，一座标准化管路材料库；回收22106运巷瓦斯抽放管路300根；

>二、现场管理方面：

为了加强现场安全质量管理，我队本年度不断加强安全教育宣传力度，积极推动精细化管理，注意施工全过程的每个环节、并根据井下条件的变化和随时出现的新情况、新问题，不断修改、充实、完善规章制度和各项措施，保证对规章制度的正确理解和掌握，坚持从严要求、一丝不苟，严格遵守各项规章制度，严厉惩处违章指挥、违章作业、违反劳动纪律的行为。使我们在抓具体工作上有要求有标准有时限，提高工作效率。确保做到有章可循，推进我矿“一通三防”工作有序进行。全年要做到所有施工地点的文明生产和物料标准化放置工作，力争做到质量标准化动态达标。

>三、加强安全管理，确保安全生产：

安全工作是煤矿安全生产的重中之重，为了使人人从思想上引起重视，我队加大了思想教育，时时刻刻以现场管理为重点，从现场管理要体现出工作的重要性，并通过例会、班前会等形式，多次强调安全的重要性，始终坚持以“安全第一，重在预防”为主题，并将各项安全指令传达到每个人，实行班组长安全负责制，让每一位职工都牢固安全大于一切，不仅要对自己安全负责，还要对家庭负责，时刻保持高度的责任心，将事故隐患消灭于萌芽状态，确保我队做到本年度零事故、零三违的良好局面。

通风队

20xx年12月4日

**工作总结与计划的结合9**

随着时间的流逝，时间到了xxxx年，xxxx年的工作以予在xxxx年中更好的发现自己，完善自我。

xxxx年过去了，在这一年里通过领导和各位同事对我的帮助和关心，让我也清楚的认识到了自己在工作中的不足，从而也让我学到了很多，使我在工作方面有了很大的提升，出纳及物流的工作做出以下；

>一、失误、缺点

1、每月跟“主办会计”进行帐务核对，发现差错及时查找，做到帐实相符

2、心态调整。其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”

3、外围退货的跟踪。

>二、出纳职责

在这期间，我因在财务上做如下具体工作。

1、严格按照公司的管理制度进行资金的把关，杜绝浪费及不正常的开支。

2、出纳员支付（包括公、私借用）每一笔款项，不论金额大小均须总经理、财务经理、经办人签字。

3、必须建立健全现金日记帐，逐笔记载现金收付。每日核对现金库存，并填报当日现金流量表，做到日清月结、每日结算、帐款相符、定期盘点。

4、销售、维修配件的货款必须入账。

5、提取总公司销售奖励款和报销各项费用的现金必须入账。

6、当日有到款，必须当日开具收款收据。

7、月底及时与财务人员对帐。（帐实相符，帐帐相符）

现金帐收支。

工程部回款与已送未结.

外围发货及到款。

知道了要做好出纳工作绝不可以用“轻松”来形容，绝非“雕虫小技”，它是经济工作的第一线，财务收支的关口，占有重要的地位。

>三、今后的努力方向

1、作为一个合格的出纳，我必须具备以下的基本要求： 一.学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。 二.学会制订本职岗位工作制度，发挥财务控制、监督的作用.。三.出纳人员要恪守良好的`职业道德。 四.出纳人员要有较强的安全意识，现金、票据、各种印鉴的保管。四.很好的沟通能力。特别是银行等单位的外联沟通能力。

2、物流

作为公司物流部，及时准确的将货物高效率送达指定地点（顾客、经销商、专卖店）和外围退货的及时跟踪到位， 做到完善的物流服务。

同时，我要进行物流与财务知识的不断学习与，吸取08年遗憾与不足及收获的经验，来进一步完善自己的工作，这样才能更好的跟上公司发展步伐。学习前辈们的长处来发现自己，发展自己，及时的与他人沟通，建立良好的工作氛围。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的20\_年将在充实、喜悦、收获中度过。以我的座右铭“好好学习，天天向上”（善良）为准则。

在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！

**工作总结与计划的结合10**

20xx年是形势严峻的一年，也是不平凡的一年。在局集团和公司的正确领导下，项目部坚持科学发展观，以安全生产为前提，以经济效益为中心，在同行业竞争激烈的情况下，全体员工团结一致，奋力拼搏，安全生产、经营管理、党建工作等方面仍取的了较大进展，各方面工作都有了一定的进步。但也应清醒地认识到，20xx年的形势依然严峻，项目部的各方面工作将面临更大的机遇和挑战，还需要全体员工奋发努力，增强克服困难的信心，力争明年取得更好成绩。现作如下总结：

一、20xx年工作回顾

(一)生产指标完成情况

截止11月30日，年度累计完成约1500万元，完成公司年度下达任务计划中的27%。总体来看，生产经营的各项指标完成的不够理想，主要原因有：1、管桩、方桩等材料进场滞后，桩基施工进度缓慢，影响下一道工序土方开挖;2、建设单位选定桩基检测单位比较晚，检测单位的检测设备落后且仪器设备只有一台，一栋房子CFG桩检测完成需要7-10天;3、受雨天影响B区地下室土方开挖出土缓慢。4、建设单位通知项目部B12、13、16、17号楼需要重新设计变更，暂缓施工，影响项目部的产值。5、所有的原材由于在太和县当地受到地域限制，招标困难，迟迟无法签订采购合同，目前钢筋还是处于零星采购中。6、8月份供电局未能及时供电，管(方)桩不能及时进场施工。7、一期工程临时围挡、塔吊、配电箱、活动板房在B区地下室结构开挖范围内，天津二十冶迟迟不肯配合拆迁，施工进度缓慢。

(二)安全生产工作进一步得到了加强，安全形势得到了持续保障

1、狠抓安全基础工作。项目部认真贯彻局集团及公司文件，始终把安全生产放到突出的位置来看待，始终坚持以“安全第一，预防为主”的方针指导项目部全年安全生产工作。一年来，在抓好经济效益的同时，狠抓安全生产工作，全面落实各项措施，有效的提高安全生产管理水平，夯实安全基础，防止各类事故发生，保障项目部安全生产局面稳定。

2、安全生产工作业绩突出。在局集团及公司强力的组织和领导下，在项目部全体员工的共同努力下，20xx全年项目部未发生人身伤亡事故，未发生人为误操作事故、火灾事故，实现人身伤亡事故“零”指标，安全生产的稳定形势得到了持续保障。

(三)加强了人才开发的力度，切实提高员工的思想素质和专业技能

高素质高水平的员工队伍是保证局集团及公司可持续发展的重要因素。20xx年局集团及公司为项目部引进一批优秀的人才，进一步加强了人才储备，通过多种形式积极开发了员工的潜能，壮大了专业化的人才队伍。项目部鼓励并安排员工积极参加政府部门的各类执业资格考试和职业技能鉴定。

(四)党风廉政建设和思想政治工作越上新台阶

局集团及公司组织项目部党员、中层以上领导干部认真学习贯彻党的xx届四中、五中全会和局集团及公司年度工作会议精神，扎实开展深入学习党的群众路线教育实践活动和“八项规定”以及“三严三实”，认真抓好党风廉政建设和监督工作。

(五)初步开创企业文化建设的新局面

企业文化是配合硬性制度的软性管理，对于调动广大员工工作积极性和主动有着重要的意义。一年来，我们充分发展思想政治工作优势，坚持“以人为本，民心为天”，大力营造“幸福四局”的企业文化氛围，有效地增强了项目部的活力和凝聚力，有力地激发了员工的战斗力和创造力。

把项目部文化建设和创建文明结合起来，使“幸福四局”的理念深入人心。积极配合局集团及公司开展文化理念和标识的宣贯工作，目前已基本完成项目部门牌、办公用品等的规范使用。同时，结合局集团及公司的安质部开展工作，基本实现工地标识标准化。

(六)工会、共青团等开展有声有色的工作，民主管理的精神得到体现

20xx年9月份，项目部成立了工会和共青团，各自健全了内部组织机构，召开了会议，开展了有声有色的工作。组织了民主测评，对项目部班子成员进行民主评议，给员工提供参政议政的平台;组织各类活动，安全知识竞赛、篮球、羽毛球比赛等丰富了员工业余文化生活，提高了员工的参与管理和主动工作的积极性。

二、20xx年取得的基本经验

只有紧紧围绕生产安全和经济效益为核心工作，上下一心，精诚团结，坚决贯彻执行局集团及公司的决定，才能克服困难，取得显著成效。事实证明，哪个项目部的执行力贯彻力强，哪个地方的工作业绩就突出。人才引进与培养、党建工作、文化建设、工会共青团工作、经营管理工作只有大胆创新，积极主动，开拓进取才能取得成效。紧紧围绕经济效益的主线，才能更好地开展各项工作。技术工作、安全生产整改、精神文明建设、党建工作等都要围绕提高经济效益这条主线展开，服务于生产与经营工作，才能劲往一处使，形成整合力。

20xx年项目部的生产经营状况不够理想，没有完成公司下达的任务计划;但这些成绩仍值得肯定，是在金融危机的大背景下，项目部克服种种困难取得的，是发展中会遇到的问题。20xx年随着金融危机的减弱和经济的复苏，项目部将面临更大的的发展机遇。因此我们要把握形势，坚定发展的信心，树立克服困难战胜困难的雄心。项目部全体员工上下应该用发展的眼光看待问题，事物的发展不是一帆风顺的，都是充满波折的，随着事物继续向前发展，中间的矛盾终将会解决，摆在面前的终将是一条光明的道路。

但是我们也应当清醒地认识眼前的挑战，前期管(方)桩材料进场滞后或拖延，桩基检测缓慢，雨天给土方开挖出土带来不便，还有很多不可预测因素的干扰，甚至公司自身的资金缺乏等因素还会影响项目部下一步的生产和经营，对此应有充分的心理准备，以积极的心态和创新的姿态迎接新的挑战。

三、20xx年工作思路

20xx年工作思路是结合上级的战略部署。坚持用科学发展观指导各项工作，以安全生产为前提，以经济效益为中心，把握重点和薄弱环节，解决主要矛盾和突出问题，全面推进各项工作上一个新的台阶，力争生产经营、安全生产、党风廉政建设和文化建设实现突破。

20xx年的总体目标是项目部实现安全生产无重大事故，生产经营管理跃上一个新水平，实现利润收入增长，精神文明建设、党建工作、企业文化建设等与生产经营同步协调发展，创建生产发展、效益可观、高效廉洁、精神文明的和谐项目部。具体目标如下：

1、眼前急需解决的问题：落实项目部融资问题。

2、生产经营目标：实现上缴利润约3700万元，完成项目产值约30454万元。

3、安全生产目标：不发生重大事故;不发生火灾、爆炸事故。

4、党风廉政建设目标：认真贯彻落实局集团及公司的要求，积极组织开展党的群众路线教育实践活动，确保项目部党员、中层以上领导认真遵守各项纪律，不参与各种非法组织和非法活动;畅通信访渠道，使员工反映的问题及时得到回应和解决。

5、企业文化及精神文明建设目标：项目部坚定不移地坚持局集团及公司发展战略目标，为局集团及公司持续稳定快速发展提供后勤和文化保障;进一步发挥党员和基层党支部的模范带头作用，做局集团及公司稳定发展的坚实基础和奉献先锋;加强学习，迎难而上，努力实现局集团及公司利益与个人发展的互相协调;积极探索建立同心拼搏的企业文化运行机制，使同心文化深入人心，改变员工的精神面貌，促进企业的长足发展。

纵观全局，20xx年工作重点，杜绝重大、特别重大事故的发生，保持安全生产局面稳定，项目顺利通过竣工验收并移交，争创优质工程。

**工作总结与计划的结合11**

>一、加强规范现金管理，做好日常核算

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，严格把关，不能有半点疏忽和大意。加强各种费用开支的核算，及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初报交会计做账，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、做好应对突发事件的应急工作。

5、坚持原则，秉公办事，做出表率。

6、完成领导临时交办的其他工作。

>二、加强学习：

结合企业行业发展及自己的岗位上工作需求，加强相关业务方面的学习，提高自己的业务素质和综合能力。

>三、做好资金预算工作，加强成本控制：>预算的目的是设法增加收入，减少成本，压缩财务费用，管理费用，营业费用等各项支出。

1、预算一定要全员参与，绝不能少数人参与凭空捏造，想当然得出。既包括经营指标，也涵盖费用开支预算，接待预算等等。

2、要求分管领导把预算工作放在心上，指导兼职预算员做好财务预算，按时编报分析，必须做到预算编报和分析的\'及时性，财务预算要求每月25日必须上报财务小组。

>四、个人建议措施：

要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合学校发展的步伐。

出纳是按照有关规定和制度，办理本单位的现金收付、银行结算及有关账务、保管库存现金、财务印章及相关票据等工作的总称。从广义上讲，只要是票据、货币资金和有价证券的收付、保管、核算，就都属于出纳。它既包括各单位会计部门专设出纳机构的各项票据、货币资金、有价证券收付业务处理，票据、货币资金、有价证券的整理和保管，货币资金和有价证券的核算等各项工作，也包括各单位业务部门的货币资金收付、保管等方面的工作。狭义的出纳则仅指各单位会计部门专设出纳岗位或人员的各项工作。我作为一名刚接手续的出纳，20xx年开展的工作计划如下：

1．严格执行现金管理和结算制度，每月认真核对现金与日记账账目。发现现金金额不符，做到及时查询和处理，每月按时与银行做好对账工作。

2．及时收回公司的各项收入，开出收据并及时收回现金存入银行。

3．根据会计提供的依据，经领导批准签字后及时发放职工的工资和其它发放经费。

4．坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收人、审核人签字后方可报账）对不符手续的发票不予报销。

5．根据公司领导的安排和规定，对哈密鑫城矿业有限公司、矿山、选厂等部门发生的采购、加工、保管、销售等环节按制度严格执行。

6．认真执行公司领导规定的申购制度，做到部门领导先填写申购单，报财务，由主管领导批示后方可采购。

**工作总结与计划的结合12**

随着时间的流逝，加入百旺已经一年了，总结14年的工作以予在15年中更好的发现自己，完善自我。xx年过去了，在这一年里通过领导和各位同事对我的帮助和关心，让我也清楚的认识到了自己在工作中的不足，从而也让我学到了很多，使我在工作方面有了很大的提升，年的工作做出以下总结；

>一、工作总结：

1、严格按照公司的管理制度进行资金的把关，杜绝浪费及不正常的开支。

2、按规定认真收取营业款，核对无误后除备留日常费用开支款和自采款外，余款在每天上午十点以前存入公司指定账户，同时与总部出纳进行核实。

3、严格保证现金的安全，及时收回公司各项收入，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都会双重复核，以确保准确无误开出收据，及时收回现金存入银行。

4、严格执行借款手续，按时催收各专柜的租金和水电费及其他有关费用及时按时与借款人结算借款金额，按相关规定和流程结清前一天的借款，并掌管保险柜、保管有关印章和空白收据及发票。

5、坚持以财务的规章制度为准，严格审核（凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付），对不符手续的凭证不付款。

6、根据总部会计提供的依据，确认无误后井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

7、坚持每日进行库存现金盘点，严格保证现金的安全，防止收付差错及时登记现金和银行存款日记账，做到日清月结。每天核对现金日记账与总账。

8、配合主管会计做好各种账务处理，保守公司秘密，每天下班终前向主管会计报送现金日记账和相关附表的报表。

9、做好凭证、账簿和有关业务记录的保管与移交工作。

>二、20xx年的工作计划

1、吸取15年遗憾与不足及收获的经验，来进一步完善自己的工作。

2、严格执行本职岗位工作制度，发挥财务控制、监督的作用。

3、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。

4、加强与上级领导沟通，把分内的工作做好。

5、完成领导临时交办的其他工作。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我年将在充实、喜悦、收获中度过。

在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！

**工作总结与计划的结合13**

20xx年，前厅部在中心领导的正确领导下，在各部门的大力支持配合下，在部门员工共同努力下，以销售管理为主，从深抓内部管理，降低成本，强化业务培训，关心员工生活等方面着手开展了工作，较好地完成年经营目标，各项工作也取得了显著成绩。现就年主要工作作如下总结。

>一、经营情况

年计划任务xx万元，实际完成xx万元，超额xx万元，（其中散客门市收入xx万元，平均房价xxx/间），占客房收入xx﹪，完成计划的xx%，收入与同期相比增长xx万元。

>二、主要工作：

1、加强业务培训，提高员工素质

一年来，我们主要是以服务技巧为培训重点，严格按照培训计划开展培训工作，并分阶段对员工进行考核，同时加强了岗上实际操作培训，使员工能够学以致用。加强业务培训，认真对待每一批接待任务，根据不同阶段、不同团队、制定详细的培训计划及接待计划。遇到大型接待任务，我们只给接待人员5分钟的磨合期，包括整个的行之有效的报到流程、会务组及与会务中心之间的配合，这就需要有很好的业务能力及沟通能力，需要有平常严格的培训才能做到。前厅部的所有人员都知道只有不断的充实自己才能脚踏实地的完成各项接待任务。在人员有限的情况下，我们要求管理人员必须亲临一线指导工作，发现问题，反馈信息，共同协商及时调整，以达到最佳服务标准。

2、全力加强员工队伍建设，做好服务保障工作。

一年来，我们始终把认真做好预订、接待服务，作为工作重点。通过合理排房、提高入住率，热情满意的服务，留住到酒店的每一位客人。年通过前厅部员工的集体努力，圆满完成了接待大、中、小型会议73个；军区5次，vip 100次，共接待人数37500人次。如省民政厅会议、建议厅会议、国土资源厅会议，在接待这些大型会议时，由于与会人员较多，退房时间不统一，这就对我们的接待工作提出了更高的要求，我们时常加班加点，在接待军区会议时，由于军区接待标准高，所以我们每次接待不敢有一丝怠慢，经常加班加点，大家没有一丝抱怨，一句怨言，仍然满腔热情地投入到工作中。

3、扎实有效地开展好第四届优质服务活动

第四届优质服务活动于5月15日正式拉开序幕，我部门积极组织员工学习，吃透精神，对员工进行了一系列的专业技能的培训，大大提高了员工的服务意识及服务技能，与此同时，制定上报一系列的工作流程及工作标准，使前厅各种服务更好流畅，标准更加明确，使服务更加精细化、标准化，每周根据优质服务活动的方案，在员工中进行岗位练兵比赛，使员工的服务水平有了很大的提高，中心组织的第一届职工联欢会，前厅部的员工踊跃报名，一展自己的才华。通过这次优质服务活动，在员工中逐步形成了一种争先恐后的态势，极大的增强了员工的工作热情。

4、关心员工生活，创造轻松愉快的工作氛围。

前厅工作内容繁杂，涉及面广，员工工作压力大，针对这一特点，前厅部始终强调要关心员工的生活，无论从部门经理还是到主管，都能切实的为员工解决困难。遇到过节，管理人员会主动提醒她们给家里挂电话问候父母，生病时给她们送去水果，遇到生活上的困难会主动帮助他们，使她们感受到了集体的互助、互爱的温暖。为了缓解工作带来的压力，增强凝聚力，部门经常找她们谈心，鼓励她们，使他们能够以更好的工作状态迎接新的工作。同时我们要求管理人员无论在业务能力及为人处事必须起到表率作用，遇到困难必须与服务人员冲在第一线激励员工，减轻员工的工作压力，培养管理人员之间同心协力、同甘共苦的良好风气，使员工充分地信任部门，从而使员工保持稳定、健康的心态，保证对客服务的质量。

5、注重各部门之间的协调工作，共创佳绩

前厅部每位员工都必须积极参加中心及宾馆、部门组织的各项活动，这不仅使部门之间互相了解同时也增强了团队的向心力及凝聚力。我们同时强调前厅部是整个酒店的中枢部门，它同各部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都应主动地进行协调解决，避免事情的恶化，要有“到我为止”的服务意识和“酒店无小事”服务态度。

6、加强“开源节流，增收节支”的意识

年计划费用36。47万元，实际费用为32。xx万元，节约了4。36万元，主要节约在工资、电、物料消耗等方面，在费用管理中，从细微处入手，严格物料领用制度，定期盘点，专人管理，定量配发，使年前厅物品消耗控制在元，费用与同期相比增长了3。52万元，（主要是计提奖励、地方津贴等），各项费用指标均达到要求。

7、重视安全防范意识

部门在安全管理上，进一步加强相关数据、各类报表的管理，严格执行\_门的\'有关规定，上传数据的开通，信息的录入及扫描，加之宾馆会议客人报到的集中性，前台电脑两台等因素为我们前台工作增大了压力，但我们没有降低要求，对每位入住的客人进行严格的登记制度，对未携带身份证的客人，我们又做到认真负责的态度做好解释工作，同时将信息反馈销售部，协议单位担保，办理登记入住，严把入住登记关。对外宾我们又派人分别到分局录入、报单，做到专人专管，主管及经理抽查的制度。同时我们很抓了了钥匙的保管和使用制度，对遗失房卡的重新制作做到认真核实，仔细确认；对住客的贵重物品寄存做到提醒寄存；保证了客人的财产不受损失；对所有的订单、报表和数据指定专人负责，分类存档、统计保存。

>三、工作中存在的不足：

1、培训效果不佳

我们在对员工进行培训后，员工也对培训的内容有了更深层次的了解，但是由于缺乏一个统一的监督机制，造成了培训是一张空白纸，虽然大家都明白、理解，但在实际工作中，做得不够到位，无形中也影响了服务质量。

2、服务质量、服务水平有待提高

前厅员工流动频繁，很大程度上影响了服务质量，一个新员工从入职后，要经过三个月的试用，才能完全熟练掌握本岗位的各项工作，但是有些员工在刚熟练本职工作的后，便提出离职，造成了人员的流失，仪容仪表、礼貌礼节，在日常工作中的督导力度不够，造成了三天打鱼，两天晒网的局面，我们要加大日常工作中的检查力度，形成一种良好的习惯。

>四、20xx年工作计划：

1、关注顾客需求，积极真实的向上级领导反映顾客的需求，为领导调整战略思路提供依据；

2、继续加强培训，提高员工的综合素质，提高服务质量；

3、确实关心员工，稳定员工队伍，减少员工的流动性；

4、注重员工的服务细节，服务从细处着手，对客提供满意周到的服务；

5、完善各岗位工作流程及工作标准，推行优质服务活动达到质量标准化、规范化、精细化服务；

6、提高前台员工的售房技巧，提高散客的入住率，力争完成中心下达的目标任务。

7、严格执行实名登记制，进一步搞好安全稳定工作。

年的工作虽然取得了一定的成绩，但我们不会骄傲、松懈、怠慢，下一年的工作将更艰巨，我们会发扬成绩，并以更加饱满的热情投入到工作中，努力完成全年度各项工作任务。我们有信心在各级领导的正确领导下，在全体员工的共同努力下，中心的明天更加辉煌。

**工作总结与计划的结合14**

20xx年是公司实施“立足皖南，拓展安徽”发展战略的重要一年，在董事会和总经理室的正确领导下，广大干部员工发扬“团结，敬业，开拓，求实”的企业精神，重抓门店扩张，拓展采购渠道，培养务实团队，齐心协力，奋勇拼搏，促使企业保持了较好、较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。

>一、20xx年国内经济形势分析

1、国内经济形势。受金融危机影响，第一季度经济增长缓慢，随着国家出台一系列应对危机和拉动内需政策的落实，从4月份开始国内经济形势好转，消费者信心指数止跌回升，二、三、四季度经济呈现环比增长，20xx年预计全国gdp增长实现保8%目标。其中：社会消费品零售总额的增长一枝独秀，同去年相比增速达到16%。20xx年安徽全省gdp增长预计达到11%，比全国高出3个百分点。其中：社会消费品零售总额同比增长。城市零售额增长，县及县以下零售额增长。今年首次出现农村消费增长高于城市消费增长。

2、超市业发展形势。综观20xx年的超市业发展出现四个特点

(1)第一季度销售疲软，二、三、四季度开始呈现环比增长。20xx年促销力度同比增强，零售毛利有所下降。

(2)品牌超市纷纷抢占二、三级市场，经济相对落后但潜力巨大的中部地区已成为商家拓展、争夺热土，从20xx年二季度后来势凶猛。

(3)品牌超市在一、二级市场优势突出、稳固，地方性龙头超市在二、三级市场具有区域竞争优势。

(4)二、三级市场超市企业将进入第二轮“洗牌”。为追求新的赢利模式多数超市进行多业态的经营拓展。

>二、20xx年公司各项数据分析

20xx年安徽公司商品销售总额为 亿元，创利税1100万元，同比增长67%;完成销售扣税毛利 2916万元，扣税毛利率, 同比下降个百分点;综合毛利达到 5920万元，完成全年计划的 95%，综合毛利率为 ;公司的利润总额达到了300 万元

>三、20xx年公司主要工作业绩

(一)加快门店拓展，抢占市场先机

1、开新店、抢市场、保增长。20xx年，公司先后开设了宁国店、中山店、陵西店、黄山二店、安庆店、定远店、繁昌店等7家门店，新增营业面积39000平米;目前，公司门店总数达到17家，网络遍及全省8个地市;新开门店共计实现销售5992万元，占到总销售的19%，有力地促进了公司经营的整体增长。

2、抓机遇、找资源，打基础。公司发展部主动出击，想方设法，积极寻找门店新资源。20xx年先后在歙县、休宁、含山、宣城城区、乡镇签订新店开发项目8家，为20xx年公司及今后的可持续发展储备了资源，奠定了基础。

3、主业为本，多业态推进有突破。天富置业有限公司在繁昌中心城区35亩土地的近10万平米的商业地产开发项目正在重新设计规划定稿中，在宣城的万平方米的集住宿、餐饮、ktv娱乐于一体的国会台客隆大酒店已全部装修完毕，即将在元月16日隆重对外营业。两大新业态项目的启动、运营，对组建台客隆集团实行多业态管理，追求新的赢利模式以及可持续发展奠定了基础。

(二)加大门店整改，挖掘发展潜力

1、“全面瘦身”。针对门店人员编制松散、配置不合理、人浮于事等实际情况，今年3月份通过全面梳理，重新核定了门店岗位编制，总经理室带班深入门店，克服困难实施减员，共计裁员220人，达到了降低营运成本之目的。

2、“解困自救”。针对铜陵店、无为店等经营业绩较差的门店，公司进行了专题研究，采取措施进行整改。其中对铜陵店通过压缩经营面积3000平米、精减员工30余名、二楼整体招商转租等形式，最大限度地实现了减亏的目标;对无为店实施了卖场布局调整，增加了晚市经营，调整后销量环比增长在20%以上。

3、“整改弱项”。今年先后对府山店、宁国店、黄山店、定远店进行了生鲜改造，通过对蔬菜、鲜肉、水产等的经营模式由联营调整为自营，熟食重、水果更换联营商等手段，加强早晚市生鲜促销，有效地提高生鲜聚客功能，经营业绩均有了较大的提升。府山店蔬菜销售从原来的1500元/天提高到3000元/天。特别是定远店在华润苏果强势竞争中，通过对生鲜经营的及时跟进、调整，日销售从低谷的4万元/天稳定到现在的7-8万元/天。

4、“挖掘资源”。针对府山店“精品区域”经营业主素质差、商品档次低、效益不达标的实际情况，20xx年春节过后公司对卖场“窗外场地” 重新进行布局规划、装修和招商，重点引进知名品牌服饰类商品的经营，打造精品百货，弥补卖场品项。“五一”期间开业后得到了消费者的普遍认可。通过调整，不仅商品档次得到明显提升，且租赁效益由10年不到180万元/年增加到20xx年近415万元/年，同比提高近230%。(三)拓展采购渠道，促进业务提升

1、主动出击攀新亲。采购部通过对欧尚、大润发等大卖场商品的全品项的市调、缺项对比，今年3月、5月、8月分别多次组队到合肥、南京等大城市寻求合作新伙伴，20xx年共引进新供应商255家，引进新品12104个，淘汰9365 个。年底已拥有采购供应商763家，比10年508家增加255家。其中直接进入厂方的达到60 家。拓展了渠道，丰富了商品，促进了销售。

2、引进竞争扩渠道。针对生鲜联营商独家多店经营后，兼顾力量弱、管理难度大的现状，通过引进竞争，重新进行规划，目前蔬菜联营商由去年的1家发展到4家，每家限店经营3家，水果联营商由去年的1家发展到3家等，这样既促进了对联营商的管理，又扩展了联营商的合作渠道。

3、推进地产搞试点。新发展门店区域性越来越强，运输半径越来越长，商品统配已很难适应经营需求。分别在黄山、安庆、定远等门店实施区域分采购体系的试点工作，通过设立门店业务科，放权单店促销等，建立当地新的采购供应链40余家。尽管推进过程中遇到了一些阻力，但这为今后实施单店公司化运作全面启动积累了经验，拓展了思路。

4、快速拓展促效益。经过采购中心共同努力，20xx年优质供应商培养快速提高，年销售在1000万元以上的达到4家、在500万元以上的达到5 家，200万以上的供应商21家，100万以上供应商 27家。为企业的后续经营奠定坚实基础。20xx年采购的经营业绩得到了快速提升。全年采购毛利达到了805万元，采购毛利率达到 ，比20xx年增加 百分点。全年通道费用收入 2100万元。通道费率达到 %，接近了外资超市企业水平。

(四)规范管理流程，强化内部管控

1、调整流程抓订货。分离采购订货工作组建物流订货组。总部向供应商要货采用必备商品上下限库存自动要货，非备库商品门店每周要货自动汇总、自动库存对比、自动生成分门店订货单，网络传真供应商的新要货流程，提高了要货的准确性，减轻了原来采购订货的工作量，提前实现了无纸化办公，降低了成本。

2、重抓商品配置。一是通过调整必备商品选择方法，加强对门店每周必备商品无要货跟踪，促进必备商品销售占比的稳步提高。从3、4月份销售占比30%上升到现在的50%多。二是通过按经营面积设定sku单品品项数，从原来按面积确定货架数，再按货架配置单品的传统方法，现逐步推行到按面积确定总单品数和经营类别，再确定类别单品数，再配置类别货架数的现代方法。宣城三店等新店的商品配置质量提升较大，经营品种数明显减少，从去年的每千平方米2500只减少到1800只，货架商品动销率明显提高。

3、组建监督部门，强化内部管理。自今年4月成立防损\_、审计部，将门店商品防损、盘点监控、问题调查、执行督导等纳入部门工作范畴以来，门店的盘点重视程度、盘点损耗的控制比20xx年大有改观。20xx年共处理各类问题262余起，处罚金额近万元。对公司规范化制度的建设起到了促进作用。

4、推进软件应用，提高管理效率。一是通过对用友erp财务管理软件在全省各门店的全面应用，实现了总部与门店会计帐务的实时管理，财务信息的实时共享。二是通过对供应商网上供应链软件系统的应用培训与推广使用，实现了供应商与公司经营数据的共享，促进了其参与门店商品经营管理的积极性。三是通过与联通合作，启动了台客隆内部局域网络的组建工作;再通过vpn联网，实现门店与总部数据非人工的畅通传输，实现了公司内部与门店之间工作交流、信息传递的实时性，电话通信虚拟网化。提高了工作效率，降低运营成本，达到无纸化办公目标。四是积极配合工商局推进“诚信通”——安徽省重要商品电子监管备案查询系统工作。20xx年共上传食品类商品进货记录、商品信息、证件资料5000余条，对提升台客隆在当地消费者中商品质量安全的形象起到了积极的作用。

5、注重培训教育，提高业务技能。20xx年组建培训部后，重点对门店开展了流程管理、操作技能的岗位轮训，共组织培训12次，培训员工200名、培训课时285个。采取“走出去，请进来”的方式，先后安排30余名店长、采购、防损等部门管理人员到杭州、绍兴、武汉等参观学习和接受业务培训;聘请北京零售业著名讲师上门讲授“门店管理”、“促销技巧”、“采购年度合同谈判”等知识，不断提高员工干部的专业知识水平和管理能力。

(五)推进文化建设，提升企业品牌

1、开展有益活动，增强企业凝聚力。为了弘扬先进，激励员工，20xx年先后组织50余名优秀干部、优秀员工到普陀山、桃花岛、横店影视基地观光旅游，陶冶情操。并与团市委合作创办宣城市首届“海狮杯”“青年建功红歌会”演唱比赛活动，公司组织30余名团员青年参加，受到社会各界一致好评。

2、落实报刊网站建设，塑造企业形象。20xx年共编写出刊台客隆报12期，改版、完善台客隆网站，专人进行维护，使广大员工和供应商及时了解企业发展的最新动态。

3、注重舆论监督，完善内部管理。20xx年公司安排专人密切关注《宣城论坛》等网站中针对公司经营、管理、工作方面的意见和建议，及时进行收集、回复和整改。吸纳社会力量，聘请了7名义务监督员，参与对宣城市区门店商品质量、安全、卫生、服务意识、现场管理的实时监督。促进门店管理工作的进一步改进和提高。

4、着手干部储备，加强梯队建设。20xx年社会招聘处长以上干部67人，实际录用26人。公司内部选拔和竞聘30多人，实际聘用4名。高校选拔大专学生30人，实际录用8名，作为公司科长以上干部进行实习、储备。

5、积极参加行业交流，提升企业品牌。今年11月公司在合肥天鹅湖大酒店成功举办台客隆(集团)安徽公司“第三届商务洽谈会”，吸引了全国各地近400家供应商代表参加，安徽省商务厅、宣城市政府等部门主要领导应邀出席会议。《超市周刊》、《宣城日报》以及宣城电视台等媒体对会议进行了专访、跟踪报道。公司应邀参加了第十一届中国连锁业会议系列活动、第三届浙江省连锁业大会，参与了中国连锁经营常务理事单位的竞选，当选为浙江连锁经营协会副会长单位。公司常务副总经理方明霞被评为“20xx年度中国零售业青年英才”，府山店店长张晓明获得中国连锁经营“金牌店长”、宁国店店长马金飞获得浙江连锁业“优秀店长”称号。台客隆的区域化发展和品牌效应，引起了业内人士的高度关注。

6、加强党建工作，建设精神文明。公司结合经营实际，积极开展“科学发展观”教育活动，20xx年公司党支部培养入党积极分子9名，发展预备党员3名。

>四、20xx年工作中存在的主要问题

过去的20xx年虽然取得上述五个方面工作的提高，但也存在十分紧迫和严重的问题与不足，值得我们需要认真反思、总结、改进。

(一)门店运营基础差，公司经营核心竞争力较弱。

1、门店缺乏责任性，基础工作执行力差。

(1)要货乱：店长或处长缺乏对门店要货的审核，没有及时跟进商品排面量和库存天数的修正，导致周日无要货、过季商品、滞销商品继续要货、要货量为1只1包的商品补货，过量要货整箱退货等现象频繁出现。

(2)退货乱：许多门店的退货商品不归类、无外包装、单货不符现象不断，把退货当“垃圾” 不爱护商品的思想倾向严重。

(3)收货乱：个别店长极不重视收货把关，配送商品不清点总件数，盲目查询。直送商品质量、数量、帐务把关不严，如铜陵店的鸡蛋虚假自采、黄山二店的奶粉虚假入库，损失严重，教训深刻。

(4)陈列乱：有库存没出样、易盗商品不陈列、促销商品乱堆放没气势、季节变化排面不调整，已经成了许多门店的通病。

2、店长缺乏责任感，经营意识淡薄。

(1)在思想上：面对销售滑坡、经营上不去，亏损严重的实际情况，个别店长自加压力少、缺乏危机感和职业素养。

(2)在行动上：面对竞争和困难，束手无策、手段单一，等靠要依赖性强，主动出击、想方设法的少。如安庆、绩溪、无为、湾址店等。

3、商品质量缺乏把关，投诉处罚损失严重。

(1)采购引进的商品特别是非食品自采商品无条码、无厂址的，散装食品无生产日期、无qs标志的，时有发生，20xx年因此使门店受职能部门查处、处罚近9余起，供应商共承担罚款万元。

(2)门店内部对商品保质期管理缺乏责任落实，日常跟踪检查不力，20xx年门店因出售过期商品，受顾客投诉被工商部门处罚3起，造成公司直接损失万元，其中：府山、绩溪店各1起罚款各2万，广德店1起罚款万。

4、促销过于频繁，效果非常一般。20xx年共促销27期，整体促销占比不到14%，剔除洗化节、饮料节等重大节日促销外，平日促销很平淡占比在10%左右。

(1)门店区域跨度大，统一促销不适合区域消费实际。

(2)促销单品选择固化，特色不足、门店氛围营造不够，缺少轰动性效果。与国内大超市的营销特别是节日促销氛围的打造包括店内宣传、地堆陈列气势等相比距离还很大。

(3)促销次数多，品种杂，效果差。耗费了采购、市场部、门店大量精力。

(4)过多的供应商促销补差，负毛利多，造成系统数据失真、考核计算困难，间接影响门店的积极性。5、商品结构差，管理不力，竞争力弱，隐患严重。

(1)到货率低缺货多影响销售提升。20xx年整体商品到货率在65-70%左右，必备商品很少达到85%。dm商品到货慢(开档后缺货多、闭档后仍陆续到货)

门店需要的畅销商品经常出现断货。一方面供应商实力有限随着门店越开越多货源已跟不上。另一方面许多必备商品一线品牌的采购都集中在个别供应商，成为断货瓶颈。

(2)商品缺乏精简，货架动销率低。采购引进商品缺乏动销把关，引进数量多淘汰少，部分商品门店无法出样。许多门店将近25%商品周转在120天以上成为高库存，结构性矛盾突出。

(3)退货多，已经严重影响了采购供应链的建设。20xx年物流中心处理门店临保、高库存商品1400 余万元，综合退货率超过5%，对物流运输、库位存放、人员工作量造成空前的压力，也对供应商造成了很大压力。管理能力低下，负面影响大，教训极其深刻。

(二)总部办事效率低，缺乏有效的管理手段与处事责任。

1、因缺乏有效的监督与考核，门店反映问题得不到总部相关部门及时的回复与处理。特别是工程设备的维修、问题商品的处理、物流查询的答复等。20xx年门店消防工程建设不符合规范被处罚9起金额万元(不包括万元慰问金)。

2、因缺乏有效的选址定位和整改手段，宁国、广德、安庆、湾址、无为等部分门店租赁成本高、经营业绩无法保本，亏损严重。

3、因缺乏有效的标准和检查，运营工作重心不突出，忙于事务应付，缺乏深入门店日常检核，真抓实干。特别是在如何提升门店经营业绩方面，缺乏方法措施、蹲点跟踪。公司发展三年尚无一个可复制学习的标准店和样板店。

4、因缺乏有效的管理机制和手段，人力储备和基础管控堪忧。

(1)店长、处长、课长人才梯队出现断层，需求处于瓶颈状态;门店基层员工综合素质偏低、员工流失率高、后备力量薄弱等问题已经制约了公司的健康发展。

(2)费用管控不严。特别是车辆费支出、库存物资管理漏洞大、浪费大。采购合同费用、扣点系统录入监督不严差错多。

>五、20xx年经营思路与工作计划

指导思想：20xx年确定为公司“质量化经营年”。

基本思路：块状发展，打实基础;创新思路，整改挖潜;规范管理，重抓效益。

经营目标：现有17门店计划实现商品销售亿元，综合扣税毛利率12%，各项费用支出预算7000万元，各项其他净收入预算3500万元;计划交纳增值税600万元;计划净利率，确保净利润550万元。新开门店7家计划实现销售7000万元，全年计划实现销售5亿。

发展目标：块状布点，区域垄断，巩固市场为主线，重点发展黄山地区和宣城乡镇、社区店。计划新开门店7家，其中：7000平米以上大卖场2家(歙县店、休宁店)，宣城市区及周边乡镇标超5家。建造物流中心5000平米，生鲜配送中心1000平米。

为完成20xx年的经营目标和发展目标，我们应从以下五个方面务实展开工作：

一、必须始终树立三个“一”思想。

1、坚持一个中心。一切工作必须以有利于经营、有利于管理、有利于提高企业效益为中心而展开。

2、打造一支团队。努力建设一支专业、务实、和谐、有责任感的年轻的台客隆管理团队。

3、营造一种氛围。努力营造一种既重过程更重结果，既紧张又快乐，既有压力又能进步的积极向上的台客隆企业工作氛围。

二、加强运营管理，创新求变，真正提高门店经营能力。

1、制定运营标准，加大检核力度，实实在在提高门店基础运营质量。运营部要采取现场示

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！