# 采购部内勤半年工作计划(推荐46篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-02-21

*采购部内勤半年工作计划1>一、总体思路根据上海市园林绿化管理处制定的《园林绿化养护管理标准（暂行）》（一级养护管理质量标准）和管理\*\*等文件精神，按照“分工明确、责任到人、加强管理、团结协作”的原则，高标准、高质量、严要求，确保圆满完成上级...*

**采购部内勤半年工作计划1**

>一、总体思路

根据上海市园林绿化管理处制定的《园林绿化养护管理标准（暂行）》（一级养护管理质量标准）和管理\*\*等文件精神，按照“分工明确、责任到人、加强管理、团结协作”的原则，高标准、高质量、严要求，确保圆满完成上级单位下达的年度各项工作任务。

>二、具体任务

（一）生产任务

1、绿地卫生保洁

按照绿地卫生保洁要求，采取分片管理，责任到人，确保管辖区域内的绿地、绿化带内无白色垃圾、砖瓦石块、枯枝败叶、污物杂物，清洁卫生。

2、杂草清理\*\*

按照“除早、除小、除净”的原则，对辖区内树木养护穴、绿地、绿化带杂草进行清理和\*\*，确保辖区内花卉苗木生长健壮。

3、花灌木、绿篱整形修剪

根据植物生长习性适时对辖区内花灌木、绿篱实施整形修剪，确保绿篱生长旺盛，修剪整齐、美观、合理，达到横\*竖直；花灌木生长旺盛，花大色艳。

4、行道树抹芽工作

在行道树旺长期，按照管理处工作安排，适时进行抹芽工作，剪除树干及基部萌发的枝条，保持树形优美，骨架匀称，树干通直。

5、花卉苗木新植、补植工作

根据上级单位的要求，对辖区内花卉苗木缺株死株、行道树缺株在适宜栽植季节进行新植补植工作，严格按照苗木栽植程序操作，确保苗木成活率达100%。

6、病虫害监测及防治

认真做好辖区内花卉苗木的实时监测，对发现到的病虫害及时向上级报告，对病虫害进行科学防治，确保辖区内花卉苗木基本无病虫害明显症状，病虫害能有效\*\*，无药害。

7、行道树冬季修剪

根据上级单位工作安排部署，冬季适时对辖区内行道树进行冬季修剪，去除下垂枝、病虫枝、重叠枝、枯死枝等枝条，确保行道树树形优美，生长健壮。

8、行道树冬季涂白

对辖区内行道树进行涂白，确保行道树安全越冬，并能有效\*\*行道树来年病虫害的发生。

9、日常巡查

加强辖区绿地、绿化带日常巡查工作，确保辖区苗木无人为损害，无乱贴乱画、乱钉乱挂，绿地内无乱堆乱放、乱圈乱占和晾晒物品的现象。

（二）、学习任务

经常性进行思想\*\*、\*\*纪律、安全教育和技术业务学习，提高本队职工的综合素质，建设一支能严格遵守单位规章\*\*，熟悉技术操作和业务工作，专业性强、战斗力强、反应快速的养护队伍。同时注意培养技术业务骨干和管理人员，保持队伍的相对稳定，使各项工作步入有计划、有目的、有步骤的正常状态。

（三）、集体活动

积极\*\*参加单位的各项活动，培养本队职工爱岗敬业、热爱事业及良好的团队意识，使每个职工具有“一心、二意、三勤、三比”良好习惯。

（四）、其他工作任务

积极完成单位安排的其他突击性任务。

>三、工作措施及方法

1、落实责任，明确分工。按照公司工作要求，实行“班组长负责制”。内部充分发挥个人主观能动性，根据个人特点及特长明确分工。严格执行公司的“签到上岗制”，确保出勤率和上岗率。对工作质量进行把关和督促，确保各项工作任务能保质保量按时完成。

2、分片包干，责任到人。对辖区内的绿地、绿化带及行道树的日常管护任务按量进行分片包干，落实工作任务，明确责任。

3、互帮互助，团结协作。大力发扬互帮互助、团结协作的团队精神。日常维护工作采取分片包干，分组行动的方式，大项工作采取\*\*安排，集体参与的方式进行。

>四、工作要求

切实做好安全生产。要牢固树立安全生产意识，工作中，严格按照专业技术操作规程操作，做好自身安全防护，坚决杜绝安全事故发生。同时，认真做好办公室防火、防盗、防煤气等各项安全工作，保证我队各项工作\*\*发展。

>五、养护管理年工作计划：

一月份：全年中气温最低的月份，露地树木处于休眠状态。

1、冬季修剪：全面展开对落叶树木的整形修剪作业;大小乔木上的枯枝、伤残枝、病虫枝及妨碍\*\*线和建筑物的枝杈进行修剪。

2、树木绑扎物检查：及时检查绑扎情况么，发现松绑、铅丝嵌皮、摇桩等情况时立即整改。

3、防治害虫：冬季是消灭园林害虫的有利季节。结合树下松土翻地来消灭害虫。

**采购部内勤半年工作计划2**

一、人员调配管理本年度重点做好新兴工业园投运期间的人员调配工作。

1、根据公司新的体制设置及人员定编，抽调部分优秀管理人员及生产骨干到工业园工作，使技改项目投运后，能够正常的安全经济运行。

2、根据公司各部门、单位人员岗位定编、缺编情况，随时作好调配工作。及时、准确下达人事调令和人事指令，力争使人力资源达到合理配置。

二、劳动合同管理做好劳动合同的签订、\*\*及劳动合同档案管理等工作。本年度重点做好20xx年6月30日194人劳动合同到期员工的续订工作。针对本次续签工作，在今年劳动合同管理工作的基础上，需进一步运作新的管理办法，对生产工人及其他工作人员拟采用中期(2年)、短期(1年)合同，对部分人员采取不再续签合同的管理办法。

三、人事考核评价为进一步加强对员工在一定时期内工作能力等方面的评价，正确把握每位员工的工作状况，建立公司正常、合理的人事考核评价\*\*，从而为员工的奖惩、晋升、调整等提供客观依据。根据公司目前生产经营状况，制定人事评价\*\*，进行人事考核评价。对不合格人员实行在岗试用、待岗培训或转岗，以保证员工队伍的高效率、高素质。

四、奖惩管理结合公司实际，对在生产、科研、劳动、经营管理等方面，成绩突出、贡献较大的，分别给予奖励。对有违反劳动纪律，经常迟到、早退，旷工;完不成生产任务或工作任务的;不服从工作分配和调动、指挥，或者无理取闹，聚众闹事，打架斗殴影响生产秩序、工作秩序和社会秩序等情况的员工，分别给予行政处分或经济处罚。

五、人才储备工作根据公司现状，结合先进企业的管理经验，参加全国性或区域性的大型人才交流洽谈会，直接引进高层次、高\*\*人才获得技术过硬、品德优秀的人才队伍。拟在20xx年招聘应届大学本科生10名左右，专业主要有：热能与动力专业5-7人，电气专业2-3人，化学专业2-3人。

六、员工职称评定、职业资格证年审工作：随着对人才资源的进一步重视，职称评定等项工作已得到社会的普遍承认与重视。

1、做好20xx年度公司员工申报职称工作的办理，重点做好申报初级及中级职称人员的手续办理。

2、做好公司员工职业资格证书的年审与办理工作。按照劳动部门要求，做好职业资格证书年审工作，同时根据实际适时做好职业资格证的申报及办理。

七、其他人事管理工作：

1、做好员工季度劳保及劳动用品发放及管理工作，及时做好员工劳保用品的补充及相关\*\*修订工作。

2、做好员工人事档案材料的收集、整理建档工作，保证档案的完整性、齐全性、保密性;

3、严格按照公司规章\*\*，认真办理员工的辞职、辞退、除名、开除退厂手续。严格退职手续的办理，做好退职员工钱、财、物的交接\*\*，不留后遗症。

**采购部内勤半年工作计划3**

>一、ISO的推行过于形式化

很多人把ISO当做一种应付，认为只要拿到一纸证书便万事大吉。而事实，这是一种极端的想法，ISO是一个持续改进质量管理体系的有效性，以满足顾客需求。先前公司形成书面之质量手册、程序文件、作业指导书亦不少，但是大多徒于形式，未并真正执行。且大部份文件并不适宜公司目前状况，尚没有有效利用。而导致在产品追溯时无依据可查，对后续所发生之异常状况亦无相应之应急措施，造成恶性循环。针对这些现象，只有从根本上解决，才能真正实施ISO，发挥ISO之有效功能。首先让公司全员明白ISO的精神，使公司各项作业有所依据，并能真正执行。

>二、20xx年度管理层未制定有效、可量测之品质目标

工作和人生一样，在执行的时候都会朝着一个方向，而最终达到一定的目标。就像管理的目标是人，管理的目的是事。在过去的一年里，每个部门针对自己部门的业绩不明确，是否达到公司所要求之境界无从查证，更谈不上改善措施。后续每一个部门所负责的工作，都应该制定一个较为合理，有效之目标，并定期以数据统计，是否达到目标，甚至超过目标，并针对未达成部份提出原因分析、处理对策及预防再措施。

>三、计划执行度不力，造成等待浪费

由于生产原料供应中断、作业不平衡和生产计划安排不当等原因造成的无事可做的等待，被称为等待的浪费。生产线上不同品种之间的切换，事先准备工作不够充分，势必造成等待的浪费;每天的工作量变动幅度过大，有时很忙，有时造成人员、设备闲置不用;上游的工序出现问题，导致下游工序无事可做。此外，生产线劳逸不均等现象的存在，也是造成等待浪费的重要原因。

>四、物料未能得到有效管理

原材料未能得到良好的控制，经常性的无单领料、补料或未经办理入库便直接领用，导

致库存帐物卡不符，物料确认不准确，该申购的材料未申购，不该用的材料申购一大堆，恶性循环。造成库存积压，生产断线。严重影响生产进度，增加太多呆滞产品，给库存管理带来极大的困扰。但在近一两个月内，已严格要求所有领料、补料必须凭领(补)料单方可发料，且遵循《产品交付管理程序》办理。并严格按照陈总所要求之以销定产执行材料申购、生产排产。以上改善，十一月份在销售状况未减少的情况下，采购金额已明显降低100万人民币。由此可见，控制库存材料对公司资金的流动起着决定性的作用。

>五、制造过多

制造过多，过早，提前用掉了生产费用，失去了持续改善的机会。因五金部门间断性空闲，为了不浪费生产能力而不中断生产，增加了在制品，使得制品周期变短、空间变大，还增加了搬运、堆积的浪费，带来庞大的库存量。

>六、管理不当

常常问题发生以后，管理人员才采取相应的对策来进行补救而产生的额外浪费。这些问题由于事先管理不到位而造，科学的管理应该是具有相当的预见性，有合理的规划，并在事情的推进过程中加强管理、控制和反馈，这样就可以在很大程度上减少管理浪费现象的发生。

>七、内外沟通有待加强

每一个办公区，应该是充满温馨、和谐的气氛，随之才会有一份好的工作心情。可是，公司部份人员却常常火气冲天，出言不逊。造成对同事、员工、供应商的不尊重。工作面前，人人平等，何不是建立在一种平等、互助之基础上。

>八、5S实施不到位所带来之危害

序号浪费表现危害

1成员仪容不整有损企业形象，影响士气，易生危险，不易识别

2设备布置不合理半成品数目大，增加搬运，无效作业

3设备保养不当易生故障，增加修理成本，影响品质

4物品随意摆放易混料，寻找费时间，易成呆料

5通道不畅作业不畅，易生危险，增加搬运

建议改善措施：

一、确实推行ISO体系，已成立ISO专案小组，督促各项工作依流程办理，完善公司制度。其具体负责项目如

二、在十一月份的管审会议中，针对xx年度各部门品质目标做出相应之讨论，并由董事长制定了较为合理，有效之可量测性质量目标。希望各部门能严格执行，依要求做出相应对统计，对策并持续改善，提升公司效益，降低产品成本。其质量目标如

三、事先策划是每个部门不可缺少的一部份，如在生产排产前，事先确定人、机、料、法、环是否足够，能否满足生产所需。有事前周密的策划，必能减少相应之停工待料、生产线劳逸不均等现象的存在。

四、有了一个良好的策划，严格依照计划执行，并协调所发生之异常状况，依循P-D-C-A过程方法，对每一项工作的改善起着决定性的作用。

五、建立合理的常规材料安全存量，尽量避免人为的制造过多不适宜之材料，造成公司成本的浪费。

六、ISO中有八大管理原则，若灵活运用，对事前预防应该是有非常重要的作用。每一项工作必是团队的参与，则需要有效利用以下原则：

a)以顾客为中心的组织：满足顾客需求并争取超过顾客的期望。

b)领导作用：领导层的目的是保证整个体系的目标能够完全得以实现，使员工充分参与实现所制订的目标。

c)全员参与：整个体系的实施成功十分依赖公司所有员工，只有大家充分参与才能使全员的才干为公司带来收益。

d)管理的系统方法：为实现目标，有利于提高各部门的有效性和效率。

e)过程方法：这是一个循环模式，任何一项工作，经需要经过适宜的策划方案，然后再严格执行，以确认最终实施的效果是否达到预期所想，从而做出相应之修正。

f)持续改进：目前公司所从事的每一项工作中，都需要经过努力，持续不断的纠正之前不适宜之方法，以寻求更有效之方法使工作业绩再上一台阶。

g)基于事实的决策方法：采用数据的方式搜集相对应之信息，并针对数据来源做出分析，对策。

h)互利的供方关系：公司与供方之间保持互助和互利的关系，可增进双方更好的沟通，品质、交期、价格才能得到更有利的控制。

七、加强5S实施管理，注重5S管理对产品质量、效率、安全、减少浪费和员工士气至关重要，同时还可以提升企业形象。

**采购部内勤半年工作计划4**

>一、不断地去改善自己

虽说有了前面两个季度的工作经验，但是还是免不了日常出现的一些问题，在上个月就出现了一些工作中的突发事件我还是不能够及时的处理，造成了一些不好的影响，这些问题还是有待加强，不管是在自身的应变能力上还是工作能力还是得继续发展，第三季度的工作首要的就是加强自身的素养，这很重要，对于一名前台的工作人员来说这是必备的技能。

在下个季度的工作中，在礼仪礼节这些方面还是要继续的学习，礼仪方面是永远学不完的，面对各种各样的顾客要用到不同的礼仪礼节，这是对客人的尊重，也是一名前台工作人员的基本素养，我会很注意自己礼酒店前台仪礼节方面的工作细节，还需要不断的去提高去学习。

在接待方面也要加强，严格遵守酒店的制度，在登记入住方面不能下前两个季度一样了，必须严格一点，下个季度在登记入住这一块要更加的严格，不能有半分松懈，退房工作也要做到效率更快不能让顾客久等，在前面两个季度中，退房这一块做的不是很好，好几次顾客就产生了意见，所以在退房这一块必须做到更优质的服务了。

>二、认真服从配合

酒店前台工作着，就是要服从领班的命令，对于工作上是必须做到下达的命令要积极配合完成，这样才是一名优秀的酒店前台，在下个季度中依然要保持好这种习惯，坚决服从好主管领班的工作安排，不能有个人情绪，未来还需继续加强。

**采购部内勤半年工作计划5**

采购部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和\*\*对我一如既往的信任，将我调到如此重要的岗位上，我亦将不懈努力以不辜负\*\*的厚爱。怀着感恩的心，将下半年的工作做了以下部署：

一、在以质量为前提的情况下，货比三家，直接降低药品价格。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。

二、对于非现款供货单位发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。

三、发货方式尽量以送货上门为主，尽量减少物流费用。

四、降低现款供货，寻找新的供货来源。

五、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，为公司做大做强做好积极准备。

六、以遵循gsp为标准，力争更好的做好质管部和供应商之间的桥梁。

七、做好物价工作，多方采集消息，提高市场嗅觉能力。

八、贯彻公司宗旨，做好招投标工作，为占领更多的市场份额而积极努力。

九、对于周期性及流行性的疾病做好更加充份的准备。

十、继续做好销售内勤工作，仍然坚信一个出色的内勤是十个乃至更多优秀销售员的坚强后盾。

新的起点，新的机遇，新的挑战，未来从来都是因为它的不确定性而让我们充满激情。我似乎已经看到了我们部门变得强大的光茫，我将留取精华，摒弃糟粕，不纯为了完成任务而工作，要以创造更多利润来提升自身价值。我将以更饱满的热情投入到各项工作中去，与公司全体员工共同学习、共建\*\*、共创辉煌!

**采购部内勤半年工作计划6**

在总行的正确领导和全体员工的共同努力下，总行紧紧围绕总行“三服务、两育人”的服务宗旨。下半年工作计划如下：

1、不断改进，掌握信息。充分发挥岗位职能，认真接听师生电话，总结师生反映的一些重点、难点、热点问题，以及对总行有指导意义的电话内容，及时与他们沟通反馈和汇报。

2、适当注意封信。严格文件签发标准，提高文件签发质量，确保文件的及时收发、传阅和阅读。明确印章管理程序，完善各项规章制度，按照各项制度办事，确保文件接收规范，组织系统化，工作有纪律，一切工作有章可循，有据可循。

4、进一步完善办公室人力资源管理，以国际质量管理体系认证为契机，建立完整的组织机构，建立完整、科学的人事管理档案，加大人力资源招聘力度。

5、努力工作，注重物流。一如既往，做好后勤保障，解除员工后顾之忧。

上半年，办公室的各项工作得到了总行领导和同志的.肯定。我真诚感谢公司领导和部门在过去的半年里对办公室工作的大力支持和帮助。下半年，新形势赋予办公室新的职责。总行愿与总行各部门密切合作，努力进取，不懈努力，为总行的和谐发展做出贡献。

**采购部内勤半年工作计划7**

本人自接手采购部工作以来，一直以服务生产需要，控制采购成本，提供高性价比物资材料为已任。经过不断的学习和实践，针对本部门所负责采购工作目前的状态，现对下半年的工作做出如下计划：

>一、供应商的选择。

>二、账务的清理。

采购是一份繁琐，复杂的工作。同时因为其工作性质关系，对公司产品的成本有直接影响。另外因为相关物资在采购工作的运作过程中不可避免的有退，换，修，废等情况发生，因此必须对每一批物资的采购以及合同执行情况进行台账记录，并且做好跟踪检查，定期盘点。这是本部门的日常工作，目前也一直都在执行着，本部门将进一步对本项工作进行完善。努力做到每笔定单的进行情况都可追溯，可查核。

>三、品质保证。

本部门相关人员将经常前往车间了解相关物资的使用状况。对所采物资的使用状态进行跟踪，了解相关参数指标性能，收集数据进行同类产品的对比。每批物资至少做一次使用跟踪并做好相应的评估计录

>四、成本控制。

下半年本部门将在日常工作中进一步提高工作效率。除采购价格等方面的控制外，还将其它方面的成本控制纳入管理优化的范围内，具体方面如办公物品的使用，电脑的使用管理，物资运输费的控制等方面。

>五、采购效率。

>六、异常情况的处理。

因供应商生产能力的不足，或其它原因引发采购异常时，我部将第一时间知会相关领导并积极应对。同时将对异常情况的发生原因进行分析处理，记录在案;如有必要，将进行法律程序进行公司利益的维护工作。

>七、部门之间的协调

独木不成林，采购部做为一个服务性部门，将谨记自己的职责，将一切以公司为重，与公司其它部门分工协作，提高生产效率，降低成本，使公司效益化，为公司发展提供助力。

**采购部内勤半年工作计划8**

在下半年的工作中，采购部按照集团工作需要及工程进度需求做好采购工作。采购部虚心的向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平，全面提升个人素质。为更好的完成下半年的工作，进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的效率，制定以下工作计划。

>一、管理方面

1、完善采购成本管理体系建设，推进采购管理规范化、制度化依托卓达现有的招标采购管理制度，通过整理和规范，将整个采购流程实行制度精细化管理。在不脱离实行基础的情况下，进行提升，将采购从面的管理到点的管理，增加采购管理体系延伸性和覆盖面，提高采购的性价比。

2、积极推进实行大招标、大采购战略

积极响应集团跨越式发展的需要，逐步探索招标、大采购的战略合作模式，在实践中完善大招标、大采购战略的具体操作方案与实施细则。

3、完善采购工作手册

采购工作手册，是采购工作的基本知识、操作规程、注意事项和成熟经验，是规范操作的样本。采购手册能够帮助新人迅速熟悉和掌握辅料采购，缩短摸索过程，降低业务人员培养时间和成本。在今后的一年里，以采购工作手册为基础，不断发现其中不足，结合实际工作进行增补、完善。

4、继续分解、量化部门工作

将每个员工工作分解，并量化到每个岗位，能够合理分配工作任务、合理搭配岗位和人员，并细化采购岗位人员的工作流程规范，剔除冗员。量化工作是绩效考核的基础，未来企业将推行绩效考核，同工不同酬，同岗不同薪。

>二、业务方面

目前集团化采购需求有两个方面：工程材料设备的采购，集团日常办公及物业公司日常维修用品采购工作。

(一)工程材料采购

1、建立开放式的信息发布平台，改进信息采集方式，完善信息渠道

**采购部内勤半年工作计划9**

>一、继续加强管理，完善各项管理制度，充分调动工作积极性

加强对人、财、物的管理，继续完善过去的各种管理制度，突出制度管理，严格照章办事，进一步明确工作职责，完善办公用品和办公设备的需求计划、领用，部门人员的请销假、值班，司机的出车、油料报销、车辆保养维修报销等各种管理，充分体现对事不对人的管理思想，促使各项工作井然有序，明确工作任务和工作流程，责任清晰。做到从工作的大局出发，从整体利益出发，与其他各部门互相支持，互相协调，充分调动自己的工作主动性和积极性，有效促进公司的长远发展。

>二、加强学习，提高素质

>三、做好办公室日常管理工作

1、对需办公室内勤处理的各类文件进行更加及时、规范、合理的、归档，做到了分类存放，条理清楚，便于查阅。

2、完善计划和领用明细台帐，每件办公物品都有详细记录，按需领发，出入库记录一目了然，以便及时补充办公用品，更好地协助各部门的日常工作。

3、进一步加强办公用品的领用管理，对办公用品实行定额控制。对每个部门、每位员工实行限量使用制度，对没必要使用或可以共用的办公用品进行控制使用或用其他同等功能的办公用品代替。

4、应制定《电话传真接收制度》，做到传真发送接收有记录，方便后续工作的\'开展和发送、接收文件的查阅，有效提高工作效率。

5、规范办公室考勤和请销假制度的落实，配合人事专员对考勤记录表进行进一步完善;对像以前出现的未先申请请假或批准就擅自休息而后补假条的行为进行严肃处理，提高了工作效率，加强公司的规范化管理。

6、进一步加强车辆安全管理，做好车辆的调配、使用以及维护，及时做好车辆驾驶员的年度审验工作;定期对司机进行交通和车辆基础保养维修知识的培训，加强司机的责任心，减少安全交通事故的发生，同时也能更好地节省车辆维修费的支出。

**采购部内勤半年工作计划10**

>1、在日常事物工作中，我将做到以下几点：

（1）协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

（2）做好了各类信件的收发工作。

（3）做好低值易耗品的分类整理、出入库、各类帐务的报销工作。

（4）协助办公室主任做好公章的管理工作。

公章使用做好详细登记，严格执行集团公章管理规定，不滥用公章。

（5）做好办公用品的管理工作。

做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

（6）做好办公室设备的维护和保养工作，

（7）协助办公室主任做好节假日的排班、值班等工作，确保节假期间集团的安全保卫工作。

（8）认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。

在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

>2、在行政工作中，我将做到以下几点：

（1）做好领导服务：及时完成办公室主任、集团各部经理和部门主管交办的各项的工作。要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报，当好参谋助手。

（2）做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

（3）做好员工服务：及时的将集团员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

（4）协助办公室主任完善集团各项规章制度。

（5）做好信息保密工作：保存好办公室常用文档，做好存档保密工作；要及时、准确、全面的收集各方面信息并做好存档工作。

（6）做好文书工作：及时完成领导交办的各种文稿，学习各种文字材料的写作，提高自身写作功底。

>3 、其他工作

（1）协助人力资源部做好各项工作。

（2）协助财务部、物业部、项目部做好相应工作。

（3）协助各子公司做好各项工作。

（4）及时、认真、准确的完成其它临时性工作。

办公室文秘这个工作岗位是琐碎、繁杂的`。

我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有条；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；同时增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

>4、提高个人修养和业务能力方面，我将做到以下三点：

（1）积极参加集团安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能。

（2）向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。

（3）通过个人自主的学习来提升知识层次。

>一、继续加强管理，完善各项管理制度，充分调动工作积极性

加强对人、财、物的管理，继续完善过去的各种管理制度，突出制度管理，严格照章办事，进一步明确工作职责，完善办公用品和办公设备的需求计划、领用，部门人员的请销假、值班，司机的出车、油料报销、车辆保养维修报销等各种规章制度管理，充分体现对事不对人的管理思想，促使各项工作井然有序，明确工作任务和工作流程，责任清晰。做到从工作的大局出发，从整体利益出发，与其他各部门互相支持，互相协调，充分调动自己的工作主动性和积极性，有效促进公司的长远发展。

>二、加强学习，提高素质

**采购部内勤半年工作计划11**

20xx年工作已过一个段落，在各位领导的关心帮助，和同事们的支持配合下，圆满完成酒店的筹备开业直至顺利营业。现将采购部的半年工期作如下总结。酒店自开始开业筹备期间，管理公司采购部王锡成经理和中航城采购部王伟经理来岳阳做酒店开业前期的采购筹备工作，本人前期主要配合、协助二位工作，采购部所作的工作具体汇报如下：

配合协助使用部门，根据酒店开业前期的经营需要，考虑酒店的库存容量，结合各部门备货数量，制订通过合理的采购预算计划，共计作了54大类物资采购预算，10027463元的筹备预算费用。

>一、工程甲供材料采购协助管理工作：

针对酒店筹建期间相关工程合同的甲供材料，共九大类13份合同(还不含后续的补充合同4)，对数量统计汇总，上报下达合同等相关文件，因合同的甲方是岳阳中航地产公司，还负责合同到岳阳中航地产的审批盖章，对所有甲供材料的到货时间安排确定，收货记录登记整理，货物到库保管，问题货物的退货换货。

>二、酒店筹备营业期间，集团采购货物协助管理工作：

为了充分利用管理公司优质的集团供应商资源，首先保证格兰云天酒店的品牌，其次由于集团化采购能降低采购成本，减少筹备营业费用，我们酒店共签订了26份集团采购合同，同样对数量统计汇总，上报下达合同等相关文件，对所有集团采购物品的到货时间安排确定，收货记录登记整理，货物到库保管，问题货物的退货换货。

>三、为满足酒店正常营业，其它类别物资的采购，供应商的确认和合同的签订：

1)本地市场采购的办公设备，办公家具，劳保用品，工程器材，办公文具，健身器材，娱乐设施设备等共计xx份合同。

2)酒店日常营业所需要的采购物资，食品物品类共计20家供应商，但供应商在考察试用中，暂时未签订合同。

3)相对甲供材料供应商，集团采购供应商，其它类别的供应商的选择确认就要作很多工作，先要选二到三家候选供应商入围，对他们进行调查了解，然后通过正式的严格和招投标程序，公开、公平、公证透明的原则最终确定和我们酒店合作的供应商。

>四、对供应商的管理：

2)对所有物品的供应商都保留有一到二家的备用名单，以备应急，市场询价和更换不合格的供应商。

3)建立供应商档案，保存供应商营业执照等相关资质文件，尤其是涉及到食品卫生安全的相关证件。

>五、定期的市场信息调查，定价工作：

**采购部内勤半年工作计划12**

xx年又是一个新的开始，也是一个充满挑战，机遇与压力并重的开始的一年。因此，我要调整工作心态、增强管理意识、责任意识、服务意识，充分认识并做好本职工作。为了尽快的成长为一名优秀的销售经理，我订立了：

一、业务理论水平、组织管理能力及综合素质的提高;

首先要把自己放在公司建设的总体框架中来自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。其次经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，必须在工作中不断地提高自己、提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，不断学习专业知识，全面提高自己，在协调关系的能力上要有突破，在组织管理的能力上要有突破，在完成工作的标准上要有突破。

二、学习及制订培训计划;

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，根据需要调整我的学习方向(、营销知识、策化知识、各个楼盘的`动态等相关房地产的知识都是我要掌握的内容)来提高业务员的销售能力。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

三、业务目标及发展目标;

首先以提高工作效率为根本，尽的努力超额完成公司每月制定的业务目标，争做公司所有项目第一优秀楼盘，其次打造红军一样的团队，大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤、讲团结，讲协作，保证完成各项工作任务。

通过学习，实践工作结果来证明我的能力，争取年底做到销售总监。

四、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我要虚心学习工作和管理，借鉴好的工作，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。要勤于汇报，善于，使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在下半年的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

**采购部内勤半年工作计划13**

20xx年上半年已经过去，到家在所有家人的共同努力下，每个月都能完成规定的营业总额，同事之间关系融洽，管理水\*也有所提升，而我在公司\*\*和同事的帮助下，也在心态调整、服务技能、人际交往等方面的能力都有很大提高。现将上半年的工作情况总结如下：

>一、上半年工作总结

(一)自身能力的提高

1、心态的调整。来东路基四个半月的时间，我的心态有了很大的改变，因为责任和压力，我学会了忍耐，学会了坚强，学会了稳定自己的情绪，这对我来说是最大的收获。

2、服务技能的提高。在几个月的时间里，我抱着融入和虚心学习的态度，向店里每一个人学习，服务员、传菜员、阿姨、\*\*，从基本的操作流程、注意事项到专业的服务技能，在这里我也真心的感谢所有家人们对我的帮助和照顾。

3、人际交往能力的提升。通过与店内员工、顾客的交流及自身的学习，我学到了更多人际交往的能力，根据场合说话，什么时候需要沉默倾听，我知道只要真心付出、用心服务，同事们会认可你，顾客也会信任你，成为你的朋友。

4、管理意识的提高。身为一个管理者要让自己融入角色去考虑问题，我开始去关注每天的营业额、人均消费，关注厨房和楼面的工作准备和安排，要有大局意识、责任意识和长远的眼光，才能得到员工们的认可和尊重。

5、各方面知识的吸收。每个人身上都有闪光点，在工作和生活中，我经常反省自己，不断的学他人之长，补自己之短，不断提高自己各方面的知识储备。

(二)例会模式的补充和完善

1、根据员工需要及管理者们的意见，我们在例会中不断加入一些娱乐身心、提高服务质量的环节，并跟踪补充、完善，不断提高例会的质量与效率，如：仪容仪表的检查、知识分享、跳舞锻炼、羽毛球、加入各种游戏、熟记考核菜品酒水的种类与价格等。

(三)丰富培训方式，提高服务质量

1、软件即提升员工服务水\*的培训。一是三月份参加龙泉优质服务月的相关培训。

二是内部培训，主要是例会中的及时培训，应对一些需要及时解决的问题和反复出现的问题。三是六月份的较系统的企业内部培训，这些培训都在不同程度上提高了我们员工的服务意识和服务技能，今后还应重视这种培训。

2、硬件即餐具的检查与跟踪。为保证服务品质，客用的餐具要保证完整，无破损，并保证客人需求，因此在工作中要加强对破损餐具的跟踪、及时处理和及时补充。

(四)分工明确，奖惩分明明确每个人的职责，责任到人，加强了员工的责任心，奖惩分明，使他们开始权衡责任与荣誉的分量，对于给公司做出节省成本、提高工作效率等贡献的员工，公司会及时给予鼓舞与奖励，对于因个人失误及不负责任给公司带来损失的，公司也会\*\*批评，给予相应的惩罚，有奖有罚，才会调动员工积极性，提高他们的责任意识。

(五)规范新员工入职管理\*\*

1、档案管理的规范。新员工入职三天内，必须提交入职表、身份证复印件、一寸照片，以便公司及时录入新员工档案，领取衣物、水杯及更衣柜钥匙填好新员工入职登记表，以便库房存档管理。2、培训方式的改变。开始采用一对一的培训方式，责任到人，提高“师傅们”的责任心，同时也使“徒弟们”更加用心学习。(六)维护客人，积累人脉

我始终相信，用心服务，客人会感觉得到。我每天都会带着一颗感恩的心去工作，去对待同事和客人，因为只有这样的微笑才是发自内心的，别人会感觉的到，所以短短几个月我就得到了很多老顾客的认可，同时一些新顾客也经常找我订餐，闲暇时和我谈论工作与生活，我觉得是他们丰富了我的人生，我应该感恩，是到家这个\*台让我结识了这么多有缘的朋友和活泼可爱的同事，这是我最大的财富。二、工作中存在的问题

在整个上半年的工作中，我们的工作虽然有很大进步，但也存在很多问题与不足，主要有以下几方面，一是例会模式还不够完善、系统;二是没有书面上明确的奖惩机制;三是新员工培训没有严格的标准和要求;四是管理人员之间沟通不足，交接工作不够顺畅;五是服务细节上的工作还需加强。

>三、下半年工作计划

(一)工作重点

1、强化员工培训，严抓执行力，提高服务水\*。

和所有管理人员配合做好新店员工的培训工作，保证在旺季来临之前，新店营业步入正常轨道。

2、加\*\*\*建设，提高管理水\*。

和所有管理人员一起整理出系统的公司规章\*\*，应用到新店并根据新店实际运营情况修改、完善，保证营业正常。

3、节能减耗，节省开支，降低运营成本。

和所有员工一起努力，在工作中注重节能减耗，节省不必要的开支，保证每月完成规定的总营业额，并争取拿超额奖、创新高奖，提高公司的营业额和员工的薪酬待遇。

4、旺季来临，调整工作重点，不断加强厨房和楼面的沟通，及时跟踪解决客人意见及投诉，提高服务质量。

5、和管理人员沟通，一起做好员工生日会、节日活动和各项娱乐项目，让员工感受到家的温馨，提高团队的凝聚力，要时刻记得，员工才是我们最重要的顾客。

6、定期\*\*管理者沟通解决工作及生活中遇到的困难，\*\*管理思想和意见，不断提高工作默契与管理效率。

7、认真按时完成\*\*安排的其他工作。

(二)需跟进完成的工作

1、例会模式还需加强巩固，通过不断地演练，使所有人员都熟练掌握。

2、建立系统的奖惩机制，使内部员工都清楚了解奖惩依据，心服口服，有利公\*。

3、和所有管理人员一起不断摸索、总结，整理出到家系统的培训方案。

4、新员工培训要高标准、严要求，在规定的时间内掌握应该了解的所有服务知识和技能，提高培训效果，并跟踪培训成果。

5、管理人员之间的工作交接不够顺畅，会导致工作的延误，通过加强沟通和使用交接本等方式改善这种情况。

6、和所有管理人员一起继续做好提高服务细节及感动服务工作。

**采购部内勤半年工作计划14**

>六月份：气温较高、燥热，此时进入台风多雨季节

1、雨季期间多暴风雨，容易发生树木歪斜、歪倒等危险情况，应切实做好劳力\*\*、物质材料、工具设备等方面的准备工作，并随时派人检查，发现险情及时处理，对歪倒树木进行扶直并立柱加固。

2、大雨过后要及时排水防涝；

3、对一些树头较大的要及时进行据掉，以防被风吹倒。

>七月份：

1、要继续做好防台风防大雨工作；

2、继续做好排涝和病虫害防治工作；

3、中耕除草：进行区内的中耕除草工作，结合中耕除草进行施肥。

>八月份：

1、要继续做好防台风、排涝巡查救险工作；

2、做好新种植物的管养护理工作；

3、切实做好旱能浇、涝能排，发现险情能及时处理；

4、继续做好病虫害防治和中耕除草施肥工作。

>九月份：

1、气温有所下降，临近\*\*\*；

2、准备迎国庆，修剪干枯枝杈、绿篱造形、绿地整理等，做到树木青枝绿叶，园容干净整齐；

3、对一些生长较弱枝条不够充实的树木，进行追施磷钾肥。

>十月份：

气温继续下降，下旬进入初冬，部分树木陆续进入休眠，此时应做好浇水，施越冬肥，对补种和改种的地方做一次全面检查。

>十一月份：

已进入冬季，大部分花草树木已进入休眠，要根据植物品种的不同开始进行冬季修剪，对不耐寒的植物要先进行冬季灌水保暖工作，结合冬灌进行冬季施肥及越冬害虫的防治工作。

>十二月份：

此时要切实做好花卉树木的冬季修剪工作，继续做好冬灌，冬季施肥和越冬害虫的消杀工作，对抗寒能力较差的花卉做好防寒保护工作，避免早晚浇水，以免受冻害。

以上工作是一些主要项目，实际工作中还应结合具体情况详细安排。

**采购部内勤半年工作计划15**

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，xx产品品牌众多，xx天星由于比较早的进入河南市场，xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

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，主要表现在

1）销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2）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；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3）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写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个\*\*的管理，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。

4） 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常\*\*的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的\'浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

工作计划

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\*\*，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2） 完善销售\*\*，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\*\*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。

**采购部内勤半年工作计划16**

当下半年即将到来的时候应该要为人事部的工作制定好计划才行，毕竟通过对以往人事工作的分析让我意识到提前做好规划的重要性，而且通过反思也让我明白自己在人事工作中存在着不少需要改进的地方，作为人事部员工却无法在工作中让部门\*\*感到满意着实有些惭愧，所以我得制定好工作计划并争取在下半年更好地完\*\*事工作。

其次则是对考勤记录进行定期检查并对相应的数据进行备份，其中员工若是存在着请假或者调休之类的状况也要进行记录，对于使用过的请假单或者调休单也要及时进行回收并进行签字盖章，毕竟不按照流程申请假条的话也是难以得到认可的，关于这项规定需要多向公司的员工进行强调以免出现问题，而且对于新入职的员工也要尽快录入指纹从而方便他们进行打卡，若是有岗前培训的话也要积极参与其中并为新员工做好相应的安排。

最后则是办公物品的采购以及活动方案策划的工作，事实上为了保障人事部工作的日常所需自然要参与到采购工作中去，虽然每次采购的数量并不多却对人事工作的完成十分重要，除此之外还要加强与后勤部门的交流以便于申领办公物资，想要在工作中得到全面性的\'发展便应当对各类任务都尝试一番，这样的话也能够对人事岗位有着更深的了解以便于展开后续的工作，另外活动方案策划的工作则是为了提升自身的文笔从而更好地完\*\*事工作。

对于人事工作的发展既要制定好计划又要通过行动将其落实下去才行，所以早已对下半年工作做好准备的我自然会全力以赴，毕竟唯有人事部门得到发展自己才能够从中获得更多收益，因此我会通过行动来完成部门\*\*安排的人事工作从而提升自身能力。

**采购部内勤半年工作计划17**

各基层团委、学生社团：

经校社团联合会\*团讨论研究，报校团委批准，现将校社团联合会20xx年下半年工作计划公布如下：

>一、工作指导思想

郑州大学社团联合会自XX年成立以来，在校\*委的\*\*下，在校团委的直接指导下，为丰富校园文化生活，提升校园文化品位，引领校园文化时尚做出了积极而有富有成效的努力。新学期伊始，社团联合会将结合以往工作经验，踏实进取，勤勉不倦，创新工作思路，革新工作模式，狠抓工作落实，争取为我校团学工作和\*\*校园建设做出新的更大的贡献。

(一)继往\*\*，秉承传统，以品牌树形象

新的学期，社团联合会将继续秉承“诚信明礼、严谨求实、团结协作、开拓创新”的优良工作作风，始终坚持“服务于学生社团的健康发展，服务于广大学生的全面成才”的工作宗旨，始终坚持“以管理促建设，以团结固基础，以品牌树形象，以特色创声誉，以创新求发展”的工作思路，积极响应\*“校园文化社团化”的号召，全面持续开展有深度、有内涵、有品位、有价值、有意义的社团活动。

(二)常项推进，重点突出，以创新求发展

社团联合会本学期将继续开展球迷嘉年华、社团文化周末广场，周末舞会，元旦游园会等重点工作，不断推进重点工作的\*\*性和创新性;紧跟时代潮流，把握时代气息，开展纪念建国六十周年的特色活动;同时发掘具有中心特色的社团品牌活动，进一步加强中心社团之间的相互合作力度。在开展原有常项工作和重点工作的基础上，发展创新型活动。

(三)培训考核，层层推进，扩大团\*\*覆盖

本学期，社团联合会团总支作为我校共青团基层\*\*建设试点单位，将继续扩大团\*\*的影响力和覆盖面，积极推进社团团建工作。上半年已集中发展了一批社团团支部，本学期，我们会在现有社团团\*\*建设的基础上，坚持“成熟一批，发展一批;以老带新，以强扶弱”的原则，完善社团团支部工作\*\*，明细责任分工，以社团联合会团总支为主体，层层推进我校社团建团工作。

(四)骨干培养，薪火相传，加强人才梯队建设

本学期社团联合会面临着新一轮的\*\*和招新，如何有效地做好人员的新旧更替，做好部门工作及文化的传承是重点;其次，把握委员选拔尺度，为社联迎接一批业务素质高、工作能力优、责任意识强的优秀人才，同时做好新委员的融合和适应工作，使工作不断层、不脱节，保持工作的延续性和高效率。第三，要培养社联骨干力量，使一批有责任心，有创新力，能担风险的骨干人才成为社联的支柱，搭建人才梯队。

>二、常项工作

1、社联骨干竞聘。九月中下旬，面向全校XX、xx级全体同学公开招聘主要学生\*\*，保证社团联合会工作的连续性并顺利完成的新老交替工作。

2、社联、社团招新。10月中上旬，对招新工作的具体事宜(时间、地点、抽签、\*\*等)进行全面部署，并对招新过程中的注意事项(安全、卫生等状况)进行安排，确保招新工作的顺利完成，为\*\*输入新鲜的血液。

3、社联\*\*的培训。10月中下旬，完成全部招新和\*\*工作后，及时召开培训会，并召开成果分享交流会，使09级新委员尽快熟悉工作、融入集体，并以此为契机深入社团，了解社团，开始社联和社团生活。

**采购部内勤半年工作计划18**

作为公司的一名采购经理，我深知在这样经济紧张的情况下，能够为公司节约每一分钱尤为重要，以下是我展开的20xx年采购员个人工作计划：

>一、公开透明的按采购制度程序办事

20xx年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

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工作计划公开招标，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

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。

>二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

20xx年采供部继续围绕“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。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煅练。

>三、进一步加强对供应商的管理协调

20xx年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。

**采购部内勤半年工作计划19**

上半年即将告一段落，在公司领导的指导下，在各领导及各同事的共同努力下，我们亦认真完成了公司的各项工作任务，并取得了一定的成绩，总结如下：

>一、完成工作方面：

1、完善采购制度，降低成本：根据材料采购计划，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。在请购材料的同时，并把材料的价格信息及时提供给相关技术部门，为产品设计选材提供图纸和成本估价。亦要提高采购员的自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。为降低成本，通过寻找多方供方，做到询价、比价、议价，从中选择物美价廉的供方。

2、与各供应商建设立并保持良好的关系，下半年进一步加强对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适的供应商的资料不流失，同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供商资格。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽最大努力按照我司的标准供应产品。

4、上半年的工程订单所需设备均可按时交货，未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也要求其提供必要的资料。

>二、采购工作的几点体会：

1、公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节都主动按受财务及其他部门的监督，而有问题将会在第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面进行开展工作，采购员在充分了解市场信息的基础上进行询价、比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调，合作过程中，采购员必须公正严明，最终为公司选择最优且具有战略伙伴的供应商。

4、逐步加强对设备及材料的价格信息管理，提高部门采购员的工责任感觉，下半年采购部将特别注重采购人员的工作分配，保证采购设备及材料信息的有效追踪。在专业知道得到提高的同时，业务素质及责任感非常重要，还要做一个有责任感的采购员，把好公司的进口关。

>三、采购工作上的小要求：

对各部门的请购问题上，希望请购部门给采购部一定的采购时间，请购材料时做好请购计划，要尽量避免当天请购要求当天要货，或是第二天马上要货。为此将打乱采购员的工作计划，而急需的物料有可能会造成价格方面或运费偏高，不利于控制成本。请各部门做好请购物料的计划。

>四、工作上的缺点和不足：

1、关于凤岗深联设备新装s11—250kva临时变压器工程，由于采购及施工过程中没有及时发现并提供相关的证书和报告，导致在工程验收通电时，出现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极坏的影响，和很大的损失。此类低级错误是完全可以避免的，但是由于采购部的疏忽，给公司带来不必要的影响与麻烦，公司作出任何的处罚都愿意承担。通过这次的教训，今后的采购部工作要求更加完善，在设备进厂前，各种相关资料必须全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更必须把资料补全。并了解市场的变化，要求各采购对设备要充分了解，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系没有完善，对重要的材料/设备没有建立健全的资料库。工作的计划性不强，没有充分了解市场的行情，有关于东莞市变压器方面的变化情况没有掌握到位。部门与部门之间的沟通也未能达到理想的效果。

以上都是采购部现所存在的问题，自身所清楚的问题，我们会一一的克服，有什么做得不对或不到位的，也希望领导及各部门同事多提出你们宝贵的意见和建议，你们都是我们身边的良师益友，有你们支持，我们才可以进步得更快。

>五、下半年的工作计划：

1、完善供应商体系，对重要材料/设备的供应商要求达到2—3家，确保材料/设备能够了及时供应。随时关注市场变化，尽量利用多渠道来降低成本、控制质量。稳定现有供应商，开发有潜力的供应商，不断优化供应商体系，在工本中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、随着市场的因素影响，各种原材料的价格都在不同程度上涨或是下调，采购员要做好价格的比对，做好比价、议价，了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避免供应商以各种理由对公司提出涨价的要求。

3、继续配合项目部完成工程上所需求的设备及辅材的购买及设备进场，以及工程所需的设备的各种质资。

4、采购物资进行分类，制定分类物资采购制度，如工程设备和设备零部件的采购无法在短期内完成，所以在采购的过程中要做好采购计划；如日常所需文具等常用物资，做好相应的存货，购买量大则可以降低成本。

5、配合仓库，掌握好仓库库存，了解销售的情况，使采购工作不处于被动状态，及时清查库存呆滞品，并上报上级处理。

6、采购员的产品知识及业务素质通过培训和相互学习，使专业知识及业务水平得到提高，同时培养新进人员，使之尽快熟悉工作。

在下半年的工作中，我部门人员仍会认真工作，不断提高自身素质、管理水平及专业的产品知识，增强责任意识，提高完成工作的效率，同时我们也会选择性采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华去其糟粕。为公司明天的发展能更上一层楼贡献出微薄力量。

**采购部内勤半年工作计划20**

>一、加强个人指导思想

坚持以人为本、物美价廉的工作思想，树立服务意识，提高服务技能，保证服务质量，规范后勤管理，为公司的正常工作带来有力的后勤保障。

>二、工作重点

1、规范后勤工作、健全规章制度;

2、加强财物管理、减少物质浪费;

3、抓好安全工作、力创文明部门。

>三、工作措施：后勤工作

1、建立完善各项制度，加强公司财务管理和采购制度管理;

2、建立健全科学、规范的公司管理制度，加强对办公用品的日常管理。及时运用办公管理软件做好校产登记、保管、申领、维修、报废、转让等各环节工作，增强各员工之间爱护公物的意识;

3、加强绿化管理，美化公司环境，公司现有的花草树木做好养护和专人的管理工作。今年的重点是绿化的改造、绿化设计、原花坛绿化带花草树木的添置等;

4、加强办公设施的维修与更新，今年将根据去年制定的基建财政预算，将进行各种办公设备及生产器件的更换，会议室的装修，学校前台的维修等;

5、加强对公司食堂的管理，认真执行食品卫生法，对其卫生、个人卫生、食品卫生、零售价格和服务质量、服务态度加强督促检查，尽努力杜绝食品事故的发生;

6、财务开支方面严格执行上级的收费规定，不随意增加或减少收费项目，不擅自提高收费标准，杜绝乱收费和变相收费现象。

**采购部内勤半年工作计划21**

回首来公司工作已经有半年，在公司各位领导对工作的支持和关怀下，慢慢的成长，从对公司的各项管理体系的不熟悉，通过学习和对工作经验的摸索，不断的完善自己，提高自己的工作能力，把自己销售内勤工作流程掌握好，尽可能把每一个工作事项做细，做好。

首先：对合同执行情况进行跟踪，督促，建立每个合同的（合同履行一览表），编制每个月，季，年度合同履行情况的统计表。将合同履行情况报给公司经理，销售经理。根据需要，合同执行情况反馈给用户，对销售部的文件接发处理和保管，进行存档，保管。一切商务来电来函及文件，对客户反馈的意见进行及时传递，处理，建立用户档案。按照要求进行市场信息并每天提供信息简报。以邮件方式报销售公司。完成领导交给的其他任务。

销售内勤工作是一项琐碎繁杂，综合协调服务工作，既要完成文字处理，解答用户来电咨询，寄送样品票据，日常化的工作，又要定时盘点库存，整理用户档案，所以销售内勤工作不仅仅是联系内外的纽带，更是企业形象的重要窗口，起作用举足轻重，那么，如何做好销售内勤工作呢？

要有主动性，作为销售内勤，工作的主动性非常重要，主要工作要在于“勤”，字上下功夫，报表填写。

一要多动嘴，货物发出去，要与客户常沟通，根据实际发货型号，数量，质量问题，回访用户，了解用户营销状态。

二要辛勤，任何用户合同，发货记录，写，合同起草等时效性强的材料不能久拖不办，用户资料整理，要勤于补充，保证客户资料的完善。

三要腿勤，于业务相关的生产部，财务部，质检部多走动，常联系。了解本企业生产动态，产品质量，票据开具等。事事做到心中有数。四要脑勤，对收集的信息和各月业务报表，要多动脑筋，进行分析研究，采取归纳比较，判断推理的方法，透过现象看本质，分析用户购货周期，产品的市场，占有额，潜在行业需求等，养成勤于思考，善于思考的习惯。

销售内勤工作纷乱，杂。只有不断学习，勤于完成，勤于思考，勇于创新，才能做好销售内勤工作，真正发挥好，企业与用户的纽带工作。在学习的过程中要持之以恒，切忌偷懒，并每天看看使得自己有一定的目标压力，使得计划得以完善。

>（一）产品在推广过程中出现销售缓慢现象的问题

1、代理商的推广速度缓慢受价位影响大。从近期与代理商的电话沟通以及业务员与代理商的合作上来看，代理商本身对产品不是很熟悉，他们之所以代理产品主要是看到该产品市场前景广阔，符合当今的国家政策。有些代理商为了尽快打开市场，主要在价格上与我们反复商量，他们认为价格太高减慢了市场开发的进度。

2、现阶段的市场推广仅仅停留在概念性推广阶段，渔船主也仅仅是概念性的接受我们的产品，但对产品带来的经济价值缺乏直观、全面的认识，致使市场推广具有一定难度。

3、渔民持观望态度的多。由于我们的产品在渔船上安装的少，渔民当前还没有看到制冷机带来的经济效益，渔民多停留在观望状态。

4、公司具有针对性促销活动少，致使产品信息、性能、用途不能更加深入地传达给终端客户。由于渔民多年形成的\'带冰作业方式，阻碍了渔民接受新事物的程度。如果身边的人使用了该产品并达到了使用效果，产品的价格是可以接受的，关键是现在还没有身边的用户现身说法。

5、市场推广过程中渔船主普遍反映价位偏高。目前，市场上出现的同类型的压缩机制冷机组无论是在价位上还师能上比我们的产品有优势。据渔民普遍反映，今年的渔业资源较往年比是船多鱼少，况且随着原油价格的上涨，大多渔民选择的是近海作业，打经济鱼类少，认为安制冷机组作用不大，且设备的一次性投资大，由于没有亲身使用过该产品，所以一次性拿十几万购买还是有点担心。

>（二）几点建议

1、进一步优化产品的结构和质量。为使概念性销售转变为样板式销售，建议公司在几个大的渔港建立样板船，组织渔船主现场观摩，用身边渔船使用制冷机组后所带来的经济价值及其影响力，给渔民一个直观的、理性的认识，对产品性能及用途有更加深入的了解，从而刺激渔船主的购买欲望，打开产品销售缓慢的僵局。

**采购部内勤半年工作计划22**

光阴似箭，转眼间进入太保这个大家庭已经一个月了!在这一个月里我感觉收获颇多，做为内勤办公室的一份子，首先感谢领导在工作中，给予我的帮助与支持。在这期间，我感觉到了自己专业知识以及业务能力的欠缺，现将自己一个月的工作总结如下：

>1、提高自身素质，履行岗位职责。

20xx年x月份我加入到xxxx中心支公司离石本部这个个团队，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事这个生疏行业的毕业生来说，将会面临很多未知的困难和挑战。为了能尽快适应工作的需要，我时刻把学习放在第一位，努力提高自身综合素质，恶补保险方面的专业知识，争取早日成为一个真正的保险人。

作为办公室一名员工，我认真履行自己的岗位职责，主要工作就是上传下达、整理文件、档案收集以及领导交办的其他的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿着文件给领导看时，文件是一遍又一遍的修改，一遍又一遍的打印，改的自己都有些烦操了，可是，公司领导仍不厌其烦认真审阅每一份文件，乃至每一个字，将心比心，显然是我工作太不认真了。后来自己反思明白了态度决定一切，在今后工作中我会继续竭尽全力做好自己的\'事情。

>2、认真做好领导交办的任务。

做为一个新员工来说，除了做好自己本职工作以外，还要认真做好领导交办的事情，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高工作效率。

>3、在工作中存在的问题。

在这短短的一个月中，我认识到自己很多不足之处，比如在面对繁忙的工作时，未能合理统筹的将工作完成，工作效率不是很高，同时也缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值在工作中如有不对的地方，还恳请领导批评指正，我将虚心学习。

总而言之，要保持一颗积极学习，虚心采纳、思考探索的工作心态去对待日后的工作，相信自己可以做的很好。

**采购部内勤半年工作计划23**

在社团不知不觉已经有半年的时间了，在这半年里在和别人一样的时间内让自己的生活过得充实，提高自己的见识，增长自己的能力。在以后的工作中，一定会认真工作。把任务干的精彩、迅速、彻底、展示出我们新的一年的面貌。

首先我们可以从社团部内部入手：

1、可以加强自身的建设。对各社团的负责人工作进行一次规范，这样可以使社团部完善\*\*，规范管理。

2、可以增加一些奖罚\*\*。可以通过进行\*\*、评比、表彰。使各社团有竞争心，从而改变各团的懒散的情况。

3、丰富同学的课余生活。但就目前所成立的这些社团对于校园来说是远远不够的。因此，在将来的工作中我们可以在完善现有社团的基础上再组建一些新社团。如：心理社、书法社、吉他社、演讲社、表演社等。

4、推进\*\*化。可以将社团部公开化、透明化。互相\*\*，促进发展。

6、注意宣传资料的收集和整理。如：多注意档案的收集；将多种构思和好看的图片及题材等存储起来，需要使用的时候可以直接调出来；对我们所做的宣传板进行拍照存档。

7、多与社团进行沟通。参与社团活动，对各个社团都有一定深度的了解，也便于帮助他们达到更好的宣传效果，同时也是对我们社联一个良性的宣传。

8、针对学校场地有限的情况。需要提前的沟通与协调。对社团活动所涉及用到的教室或场地做好提前部署，从而避免与教学发生冲突。

其次有几个社团负责人为xx级学生，他们即将面临毕业实习，如果没有一个有责任，有能力并且熟悉其工作程序的人来接受管理，其社团将随时面临瘫痪，因此寻找新的负责人迫在眉睫。新的负责人可以选择公开竞选，由原负责人培养一段时间方能接手工作。现各社团负责人也可以由自己选择并培养自己社团的\*\*人。

再者现在我们的社团之间明显存在着一种诟病，那就是各个社团之间的联系不足，互相的合作做的还不够好，往往只是自己社做自己社的活动，没有太多和其他社团合作的机会，慢慢的社团联的凝聚力就会有所下降，积极性也就随之减少。为解决这个问题，我们可以积极筹备一些活动，主要是各种可以使各个社团团结合作起来的活动，小的活动可以是2到3个社团的互相合作，大的活动可以参与的社团更多，只要善于发现各个社团的、合作点，就可以让广大社团\*\*\*\*，这样不仅增加了社团联的凝聚力，而且还调动了广大社团的积极性。

同时新生的加入，也为社团的发展注入新的血液。在新生军训结束后可以\*\*进行大规模的社团纳新工作。在各社团纳新的工作中，各社团负责人可在课后活动时间在校道进行现场招募，这样有利于广大同学能直接、有效的了解各社团的具体情况，也可以做现场咨询。我部门所有的工作人员也将积极帮助各个社团进行招募工作，争取纳新工作能够顺利有序的完成。

以上是我的工作计划。在今后我会在做好自己的同时，也积极吸取别人的意见和建议，使自己的工作经验成熟，也使社会交往更加成熟。

总之，在社团部的工作中我会积极努力，把各项工作认真完成。取其精华，去其糟粕。创建秀、最出色的部门。我会努力贡献自己的力量。社团部的以后，没有，只有更好。

**采购部内勤半年工作计划24**

采购部是传统制造业订单生产的服务性部门。采购价格，对公司订单产品的成本有着直接的影响；其中采购物料成本所占生产总成本的比例较大，采购价格的高低不仅关系到公司的销售额和利润额的多少，而且将会直接影响到公司产品的品质和市场竞争力。

综合分析我们采购所存在的问题，由于没有遵循皮具行业的客观标准和市场实际而进行采购作业，所以面对客人不同材质和工艺的产品在生产和出货后所出现的异常状况，不能做到实事求是，常以强制性的观念附加到产品原材料品质方面。故而，在部分产品的加工过程中出现了不少“疑难杂症”，如路易威登、gucci等十大国际奢侈品牌在五金选材和品质方面可以说是世界皮具制造业的顶级代表，如果专业人士按照这样的质量标准判定这类品牌的五金材质品质是ok的，但在我们公司品质判定却是ng。这说明了什么呢？不难找出原因所在，这说明了我们的判定不符合市场实际而偏离事实。在五金产品方面反复退货、重复验收，不仅影响订单的交期，还会事倍功半而直接影响到公司的经营利润。因为五金的重点工艺是人工为主，机械设备为辅；俗话说：“金无足赤，人无完人。”何况五金是以人工为主的制作工艺？我们公司品质严格自然是优势也是好事，但仍然必须符合客观事实，否则从长远来看在信用方面公司会打折扣，不可太急功近利，一线生产员工“用工荒”及薪资差异等综合因素影响未来珠三角传统制造业产能。所以，业务、生管、采购和品保等部门都应该去了解产品的原材料实际生产工艺和行业国际水平。

为了优化公司采购部现有工作，逐步改变目前所存在的不足之处和薄弱环节，根据公司订单生产需求现状的实际，提高采购效率、降低成本，使公司利益最大化；同时，为实现品质保障、价格合理和供应及时的采购目标，客观地寻找供应商，做到货比三家，严格按照公司质量检验标准进行采购作业，并合理有效地使用公司采购资金，确保良好的周转率。自20XX年8月份开始，针对本部门所负责采购工作目前的状态，现制定采购部门工作计划如下：

>一、供应商管理：

时间：8月份-10月份

1、供应商管理存在的主要问题：

（1）缺少实力的一手供应商——直接生产厂商；

（2）没有比价环节，行政指令性下达；

（3）未签订《采购合同》及约束协议；

（4）采购被动，受供应商牵制。

2、解决方法：

（1考核评估工作。 对现有供应商进行综合评估，以满足公司现阶段的生产需求。对这些供应商进行筛选，符合评估标准的厂商可继续后续的合作和问题的改善，反之则淘汰不符合公司采购需求的不合格供应商。采购部门向着每种物料有3家以上的供应商努力，争取各种产品逐步达到此要求。为公司后期的大批量生产做好准备，以获得最理想的采购价格和品质。新开发供应商初次合作，根据实际情况须组织由总经理室、采购、品保和工程部等人员组成安排对确认样板ok的厂商进行验厂程序。

（2节后交总经理室核准确认，相同材质的物料返单，原则以初次比价表核准的单价为准向合作愉快的供应商进行采购，同时该采购物料的《检验记录报告》判定结果须交付总经理室并对应《供应商报价比价表》各备案一份。

（3）原有供应商须补签《采购合同》和相关约束协议，新供应商一律在初次合作时签订《采购合同》。重点培养主要供应商，争取和一些重要的供应商达成长期合作协议（合作方式的业务洽谈等，需要上级主管领导组织执行）。

（4）做好异常情况的妥善处理：因供应商生产能力的不足，或其它原因引发采购异常时，采购部第一时间知会相关部门并积极应对。同时，对异常情况的发生原因进行分析处理，记录在案；如有必要，将采取法律程序进行公司利益的维护工作。

>二、各部门的配合及采购流程：

1、各部门采购计划及采购流程存在的主要问题：

（1）采购清单请购物料名称不规范，同种产品写法多样，不能一次性提供准确的规格型号及样板参照，概念模糊不清；

（2）没有计划性进行所需物料的计划请购，同一事情不能一次性说明清楚而耽误或打乱采购部作业计划；

（3）经常受到上级先联络的资料送达到采购部行政指令性采购，采购部无法知晓对方情况如何；

（4）同一物料跟催过程多人联络，不能准确传达供应商交期进度状况，导致跟催异常时有发生；

（5）采购流程没有形成规定，导致账目处理流程混乱无章，单据不统一；

（6）人员被动追踪、无从着手，这是皮具企业的关键环节流程，在我们公司一直缺失。

2、解决方法：

（1）在接到会签的物料清单指令后进行采购作业，并跟催物料进度（做订单采购物料跟催时间表，利用白板统计异常物料）；

（2）如果需要报价，新产品须在三个工作日内提供报价，不需要报价直接列入采购物料跟催时间表；

（3）采购部以陈先生主导采购全面工作，唐先生负责采购开发并配合采购部工作；所有业务订单的各种原物料均须提供样品让工程部、业务部和品保部共同签板确认（设变请及时以书面形式通知采购部以免造成不必要的失误和浪费）；

（4）每次厂商选定以三家或三家以上作为比较，同种品名及型号、同种质量情况下优先选择前期和新准入合作愉快的供应商；

（5）制定采购合同，除现货市场现金外的订单原物料采购均须签订《采购合同》（采购合同及订购单必须带有原物料确认样板或图片）；

（6）供应商提供的物料在备货完毕后按照确认样品验货；

（7）供应商送货到仓库须按公司规定要求带送货相关的清单，以清单送检验货，合格会签后返还到采购部；

（8）拿到签字清单做账，规范对账单据：现金采购物料【讨论】除工程部和板房请购的样品材料及各部门代购产品之外，其它均须交仓库入仓后及时做账报销，月结对账单相关清单也需要逐步规范；

（9）剩余物料退回公司仓库入库暂存以备用；

（10）按照订单需求，及时完成采购工作，确保满足订单的生产需要。

>三、部门管理：</stro

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！