

# 2023年家具厂工作总结及下半年计划 年终工作报告(精选8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 家具厂工作总结及下半年计划 年终工作报告篇一

- 1、现时药价不断下降、下调，没有多少利润，空间越来越小、客户难以操作。
- 2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。
- 3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。
- 4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，必竟在没有中标的情况下，

电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

- 1、当地的市场需求决定产品的总结体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定

程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总结之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

## **家具厂工作总结及下半年计划 年终工作报告篇二**

20\_\_年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，

也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

## 一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对\_市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同

备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好\_顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

## 二、加强自我学习，提高自身素养

在20\_\_年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了x本畅销书，为自己充电。向周围的领导、同事进行学习。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真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，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

## 三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一、脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之。

第二、不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考

虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

第三、管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

#### 四、今后努力的方向

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好\_顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、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。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

### 家具厂工作总结及下半年计划 年终工作报告篇三

全年实现营业收入xxxx元, 比去年的xxxx元, 增长xxxx元, 增长率xx%, 营业成本xxxx元, 比去年同期的xxxx元, 增加xxxx元, 增加率xx%, 综合毛利率xx%, 比去年的xx%, 上升(或下降)xx%, 营业费用为xxxx元, 比去年同期的xxxx元, 增加(或下降)xxxx元, 增加(或下降)率xx%, 全年实际完成任务xxxx元, 超额完成xxxx元, (定额上交年任务为380万元)。

(一) 落实酒店经营承包方案, 完善激励分配制度, 调动员工的积极性。

今年,饮食部定额上交酒店的任务为380万元,比去年的320万元,上升60万元,上升率为19%。为了较好地完成任务,饮食部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案,按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同,把经济指标分解到各个分部门,核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率,逐月核算,超额提成,节能加奖,充分体现了任务与效益工资挂钩的原则,使他们发挥各自的优势,能想方设法,搞好经营,调动了员工的积极主动性。今年人均月收入xxxx元,比去年同期的xxxx元,增加了xx元,增长率为xx□□

(二) 抓好规范管理。强化协调关系,提高综合接待能力。

1. 健全管理机构,由饮食部领导、分部门经理组成的质量管理小组,全年充分发挥了作用,小组既分工,又协作,由上而下,层层落实管理制度,一级对一级负责,实行对管理效益有奖有罚,提高了领导的整体素质,使管理工作较顺利进行。
2. 完善饮食部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等,由于制度的完善,会议质量提高了,上级指令得到及时落实执行。
3. 建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种,协调各分部门做好出品供应工作,每天早、午、晚市检查出品供应估清情况,对当市估清的品种设专簿记录,同时到有关分部门核实查证,并要求管理人员签名,以分清责任。制度建立后,原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史,现在出品供应情况已处于正常化。
4. 加强协调关系。酒店分工细,环节多,一项工作的完成,有赖于各部门之间的协调合作,每周例会上反复强调,出现问题,部门之间不得相互责怪、推搪,要敢于承认错误,多发现对方的优点,搞好协调,今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5. 提高综合接待能力。今年,全面抓好服务规范,出品质量,使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时,还做好高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会的接待,如接待了多个外国国家总统、元首、总理和使团,国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导;3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席,创开业以来日订餐总席数的最高记录;9月29日晚,接待婚筵共75席,创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流,使宾客高兴而来,满意而归。

## 家具厂工作总结及下半年计划 年终工作报告篇四

各位领导,同事们,大家好!

20xx年,极不平凡。18大胜利召开,国民生产总值持续增收,我厂在此大好形势下也取得了长足的发展。在总厂的正确领导下,我们齐心协力谋发展,勤勤恳恳攀高峰,可喜的是一座分厂正式运营,更可喜的是就在我厂附近。此时此刻,我们会记起过去的点点滴滴,是感动,或者是兴奋。以下,是我对本年度情况的作工作总结如下。

1、严抓质量关。质量是企业生存之本,作为管理团队的带动者,我严格跟进产品质量监督,仔细地检查产品各个环节的质量,发现问题,及时处理,对相关责任人给予处罚,让员工真正认识到质量的重要性。

2□20xx年是我厂的第二个工作年,质量有所增长。我们吸取前年缺少经验的教训,定时请总厂质量部门的相关人员来交流学习,提高我们质量监督和检测方面的能力,使部门各人员都掌握多种质检技能,从而使我们在质检工作中,能及时、有效的进行判断,弥补了工作量大人力不足的缺陷,保证了部门工作的正常运转。



3、工作更加细致化。在每周的工作例会中，我都会积极的'提出自己在工作中发现的问题和对质量要求的意见，并且在产品的每一个环节，我都力求做到了然于胸。平时，也会向其他同行和同事虚心的学习工作和管理方面的经验，借鉴好的工作方式，增强自己的责任意识，从而更好的提高自己完成工作的质量和标准。

4、在生产流程的控制方面，我严格地控制原材料、半成品、成品的检测标准，注重过程体系的监控，在产品检验工作的具体过程中，对流程的控制，主要采取全面的质量管理方式，包括工作质量，以及全面的过程管理和全员参与的方式。由于我们产品比较特殊，一旦做成成品之后才发现有质量问题，会给公司带来很大的损失，为避免此类情况的发生，在每天下午，我积极召集后工段和前工段的组长主管，一起看试装产品，共同研讨产品生产过程中可能存在的问题。

5、发扬民主，公开，公平的决策，及时和一线员工进行沟通，了解他们的困难，尽可能地予以解决。在例会中，都会给他们安排一定的发言时间，共同分析问题，解决问题，这有利于公司各部门的通力合作。效果很显著，员工流失现象也得到有效控制。

1、继续维持生产队伍的稳定。因为员工队伍的稳定是企业开展正常生产经营活动的关键因素。

2、重视安全生产。增强员工安全生产意识，加强员工消防知识的培训工作。

3、进一步加大和总部的交流力度，实现高效、有序的发展。

最后，谢谢董事长，总监，和在座的各位领导，同事，一年来的鼎力支持。在崭新的一年里，预祝\*厂在各位的坚强带领下，会更快、更高、更强，实现新的跨越！

# 家具厂工作总结及下半年计划 年终工作报告篇五

我是xx年2月份到公司的□xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。

确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高!

1、财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录!上交总公司.应收账款，我把好关.督促销售员及时收回账款!财务方面，因为之前没接触过.还是有很多地方不懂.但是我会虚心讨教，把工作做得更出色!

2、至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记!库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货.造成断货的现象，这点我会细心.避免再有零库存订货的发生!

4、认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作!

以下是存在的问题

1、总公司仓库希望能把严点，自办事处开办以来，那边发货频频出现差错.已经提议多次了.后来稍微了有了好转.但是这几回又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号!

2、返修货不及时. 给客户留下不好的印象. 感觉我们的售后服务做得不到位!

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，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结. 有不对之处，还望上级领导指点!

## 家具厂工作总结及下半年计划 年终工作报告篇六

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，下面是我的财务会计年终工作总结报告内容，欢迎大家浏览。希望大家可以同时指出不足之处。

回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也在集团公司的领导与部门领导的正确指导下顺利的完成了今年的财务工作。按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也算是对自己的一种鞭策吧。

(1) 严格按照集团内部费用的规范管理制度对费用进行控制，如小车费用定补到位，差旅费、业务招待费根据不同的省市进行定额补助，填制费用单据时查看发票是否齐全是否有效以及其他费用是否合理，分门别类的核算到每个部门，为方便下年做财务预算时核定每个部门的各种费用打下基础更能清楚的了解每个部门所发生的每一笔费用。

(1) 规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行核查，看账实是否相符。强化会计档案的管理，使每一份合同每一份协议甚至公司内部上传下达的每一份文件都逐一装订成册，以便日后备查等。

(2) 按规定时间及要求编制集团公司所需要的财务报表，以便领导能及时准确的了解公司内部资金、费用、成本、利润等情况。

(3) 每月按时申报各项税金。在集团公司的年中税务审查中积极配合领导完成了往年公司的税务稽查工作。

(4) 不断加强对公司固定资产的管理，每个办公室添置什么样的固定资产都按领导签字的申购报告及实物发票入账，核实到每个部门，每个责任人，登记成册入档，以便备查。到期的以及出售给其他单位的固定资产经过固定资产管理模块进行报废处理或者清理处理。

(5) 每月按时核算职工的工资及费用，准备无误的统计集团公司及下属各公司的贷款情况，为领导提供最新最准的公司资金信息。

(1) 按领导要求对尧治河村宾馆的门市部及餐饮部不定时进行盘点，核算门市部及餐饮部的收入、成本及费用，以便能够及时准确的掌握其经营动态。同时提出了对门市部经营管理的见议，以便日后核算与管理。

(2) 正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3) 由于公司以往内部往来管理不严产生漏洞的缺陷，倒至账面数额过大，占用了公司的大部分资金流量，在陆续结算工程欠款的同时，加大了对往来账务的核对与清查，对年限过长的客户往来进行了仔细的核对。

(4) 10月份根据公司去年的利润将20xx年度的分红款核算并分配到位。支付分红款时严格按照领导交办的事项，将有欠款的扣回后再予以支付。

(5) 积极配合工程部对去年及今年的马绵河公路及其它工程进行验收核算。

作为基层工作者，我充分认识到自己是一个执行者，无论何时何地领导交办的工作从不讨价还价都能及时并努力的去完成，遇到问题努力去询问，争取让领导满意。

- 1、财务会计知识要学的太多，需要努力学习提高自身的业务素质。
- 2、努力学习尽快把合并报表的编制原理弄懂，并学之以用。
- 3、工作中有时会马虎，值得去改进。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力学习业务知识，在公司领导及部门领导的正确指导下更上一层楼。

## 家具厂工作总结及下半年计划 年终工作报告篇七

食盐购进3660吨，占年计划3630吨的100.83%，食盐销售完成3666吨，占年计划3630吨的100.99%；商品销售收入560万元，占年计划500万元的112%，实现利税27万元，占年计划27万元的100%。保证了合格食盐市场占有率在98%以上。

一年来，全局上下积极开展加碘食盐监督检查，全面加强食盐质量安全管理，积极配合有关部门开展食品安全专项整治活动，确保了全年安全无事故，确保了全县辖区内食盐安全。

一年来，切实加强党风廉政建设，领导班子成员严格遵守廉洁自律有关规定，无违法违纪问题发生，单位工作人员无重大违法违纪问题发生。

一是落实计划，确保购销任务完成，做到了合理安排，及时

调运；二是时刻关注食盐零售市场和用盐企业，业务人员保持经常随队下乡，及时向稽查队反馈掌握情况，确保供应，监督到位；三是规范大包盐管理，严禁向饮食摊点、学校食堂、饭店供应大包碘盐。

在元旦春节、五一端午节、中秋国庆假期前，先后组织开展食盐安全专项整治行动，特别对农村设婚宴的大型、中型饭店严格细致检查，有效规范了市场秩序；在高考期间，重点针对学校餐厅进行了食盐安全检查，促进了学校集体用餐场所的规范管理，避免了集体食物中毒事件发生；2月中旬、9月初针对学校开学时，对全县中小学校和幼儿园食堂开展检查，使用盐行为更趋规范；按照省市局安排，5月份开展了对全县集贸市场中食盐销售行为的规范性管理，有效遏制了违法行为，市场秩序明显好转。6月1日至7月15日开展食盐安全大检查活动，经过一个多月的努力工作，查处盐业违法案件8起，其中移交公安机关2起，确保了我县群众“舌尖上的安全”。7月7日到8月10日开展全县饲料生产企业用盐专项整治行动，我局抓住检查重点，在活动中采取多项有效措施进行整治，对全县饲料生产企业用盐情况逐一建立完善了销售台账，实行常态检测制度，进一步加强了监管，确保了畜牧用盐的正常供应。

根据稽查人员减少现状，于3月初对两个稽查队进行重新整合，两个队合车合人，辖区、任务不变，各司其职、各负其责，共同管理，继续实行队长负责制，从而加大了稽查力度，增强了执法力量。

与盐水井负责人沟通协调，搞好服务，确保打井用盐供应；规范了液体盐的调拨行为管理，今年共定向调拨液体盐33车次1051立方米。

从3月份起，重点对县城早餐和夜市餐饮服务行业每月进行一次检查；6月中旬在食品安全宣传周活动中，与公安部门联合查夜市餐饮集中场所6处，从而规范了餐饮服务用盐行为；秋

季对辣椒市场腌制用盐户和工业园区腌制企业的时刻关注，加强了季节性用盐管理，今年辣椒用盐260吨，保证了食盐供应、服务及时，确保了监控到位。

按照市局工作安排，及时制定工作方案统一思想、通过前期培训统一认识统一宣传口径。从9月15日起，通过会议传达、制定提纲下乡入点宣传、电视广告同步全天播出20天、印制3000份六部门通告（《关于规范食盐经营行为取缔无证经营食盐的通告》）张贴宣传并发给所有食盐零售商户（包括无证经营户）等形式进行宣传，做到正确引导、打造舆论，确保家喻户晓，公开透明。做好排查摸底核准工作。9月20日起，局领导与抽调出的行政业务人员配合两个稽查队，对全县食盐经营户的基本情况进行了登记摸底和实地考察，提出了网点设置的初步意见：规划设立1200个左右食盐零售网点。做好审证年检工作。通过宣传政策、张贴公告、调查了解，以补足合理库存、完善必备手续、年检与发证同步进行方式，并以先乡镇后村庄、先易后难原则展开工作。

3月底在仙庄乡白家村访查时，发现群众有两户食用无碘盐，经过细问得知在村中门市买的，随对该门市进行检查，没有发现有私盐，经过细访在距该门市有1里地的偏僻家中查获私盐750公斤。

积极与县食安办、公安、质监、卫生等部门加强联系，搞好配合。4月18日，根据市局反馈情况在“食盐安全访万家”活动中发现的私盐线索属我局辖区，按照市局指示，精心组织人员对马庄桥镇菜市场 and 周围实行了全方位的盯守监视，经过两天努力，于20日成功查获私盐，并在当地派出所协助下，顺藤摸瓜一举端掉一处私盐窝点，这次行动共查获私盐400斤。5月21日接举报称一辆由北京发往濮阳的客车上捎带有私盐，估计晚上10点多路过xxxx□我们及时组织人员与交警配合上路进行检查，查获假冒北京2斤装小包私盐1吨；并针对客车捎私盐情况，我们积极与车站沟通，由站长召集跑北京的司机，我们给他们讲明了政策法规得到了支持，通过协调堵住了私

盐流入。继续坚持巡查，加大巡查密度，提高巡查频率，对我县东部、西北部与山东、河北相邻边远乡村、重要路口，开展巡查和全方位的检查，不给私盐贩子可乘之机，通过整治起到了遏制私盐流入效果，减少了私盐对边远乡村群众的危害。

今年以来，共检查食盐零售网点1869家、食品生产加工用盐企业28家、农贸市场17家、饲料生产企业7家、学校集体食堂24家、工地食堂5家、职工食堂8家、小餐馆和流动饮食摊点179家，及时清理纠正4起违法使用假冒伪劣私盐的错误行为。保证了食盐市场秩序稳定，确保了群众用盐安全。

一年来，全局上下自觉遵守盐业法规，管好了辖区市场，依法查处涉盐违法案件45起，查扣私盐、假冒碘盐5.21吨，罚款2.35万元，维护了盐业秩序，净化了盐业市场，依法办案率100%，案件结案率在98%以上，无一件错案。

一是在春节、中秋节、国庆节假日前后展开宣传；二是逢集赶会局领导带头，设路边咨询台主动宣传；三是在法定宣传日展开宣传，在“3.15”、“5.15”、“6.10”“9.19”组织开展咨询台宣传活动，发传单、讲常识，做真假盐对比；四是利用“食盐安全访万家”活动开展宣传；五是坚持日常入户宣传访查工作，在群众灶台前开展宣传；六是结合今年我省三地接连发生食物中毒事件的接口，掀起以确保全县群众“舌尖上的安全”为主题的宣传活动。

一年来，共出动宣传车辆420余台次，宣传人员980余人次，开展大型宣传6次，摆放展板24块次，悬挂宣传横幅6条，新印制关于碘缺乏危害常识、低钠盐、海藻碘盐、精纯盐等各类盐产品介绍传单50000余份，散发各类传单24000余份。在局大院设立迎宾墙“健康教育宣传栏”对碘盐知识、盐业法规政策、碘缺乏危害及用盐常识进行宣传 and 引导，为提高群众碘盐防范意识做出了积极努力。



1、加强财务管理，完善内部控制制度，严把开支关，提倡节俭，压缩成本。

2、偿还外债，保持稳定。一年来共偿还外债8.4万元。其中1月份张东环社会集资案经法院多次庭外调解成功，一次性偿还本金及利息5.8万元，3月份还农行0.5万元，5月份偿还社会集资0.9万元，6月份偿还职工风险金1.2万元。现筹款为年终偿还外债做准备，以确保xxxx盐业大局稳定。

1、确保了职工收入增加、福利改善。从今年1月份起给在岗内退职工交纳住房公积金；2月份组织完成了我局69人的社保卡（一卡通）个人信息采集录入工作，按月为56位干部职工交纳了养老金；9月份为54位职工续交了职工医疗保险，为34位职工家属续办新办了居民医疗保险；10月中旬，为全局同志进行了健康体检。

2、慰问困难职工和群众。春节假期登门看望离退休干部职工并带去了慰问品，给特困职工送去慰问金3千元；1月20日按照县委县政府“访贫问苦送温暖”活动安排，我局到高堡乡王庄村给贫困家庭送去慰问金2千元。

3、组织开展好其它中心工作。我局“群众路线教育实践活动”圆满结束；持续开展的“一创双优”活动，按照活动时间要求节点，正有序进行；依法行政、平安建设、党风廉政、党务政务厂务公开、政风行风建设、机关效能、双评议、群众满意基层站所创建等工作顺利开展。

1、由于邻省管理体制不顺等原因，造成我县靠近边界地区受伪劣私盐冲销仍然严重，特别是面临盐业改革的严峻形势，市场监管难度加大。

2、盐价升高，占压资金增多，造成资金紧张，靠集资经营使成本增加，困扰了我局正常经营。

3、债务包袱仍是难以化解的难题。

4、因县城统一规划，我局面临搬迁，有很多问题需要妥善解决。

## 家具厂工作总结及下半年计划 年终工作报告篇八

### 一、沟通不够

人和人交往，最大是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同志顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。在经历了这些以后，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

### 二、工作中缺乏创新思维

不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。通过一年来，自己合作的部门和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立

充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望各级领导和所有同事其能够帮助我一同发现问题、解决问题。

### 三、今后提高工作水准的举措

#### 一：蜕变

任何改变对于一个人都是艰难的。我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与各个部门、同事间的工作配合，工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务，这样的结果会有两种：要么顺利完结，要么被遇到的困难打到。因为一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。

xx年对我来说，正确的蜕变很重要。要改变的问题很多，首先就是意识。纵观我们公司的发展历程，和其他公司的差距越来越大，如何多争取定单，促进公司的发展。意识转变能反作用自己的行为。写出来分析是对自己的警示，提醒自己需要树立深刻的危机意识，认识到问题是蜕变的第一步。其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎么样才能做得更好。

#### 二：提高

公司的发展形势的客观原因不用过多描述，因为任何公司的发展都要经历这样那样的曲折道路，我想有部分来自，自身原因，说明从我们各条线的工作人员自身还有需要改进和加强的地方。这要求勤练内功，提高个人的专业知识和操作技巧，保证质量。对于我们一个作业员来说，勤练内功和提高专业知识、技巧更是必要的。

### 三：发扬

有时候觉得自己很幸运能从事电子这个行业，从开始工作到现在已经有近4年的时间了，从开始做基层员工到线长，期间明白了很多道理也认识了很多朋友，有时候也会去想如果自己离开这个行业又会去做什么呢？想来想去，自己对这个行业不舍的原因之一就是结识了许多真心帮助我的朋友。我想对于自己从事工作领域来说，我的工作重心将是继续做好各项工作，让自己起带头作用。保持和发扬与他们良好沟通的渠道，主动积极的提出问题和解决问题。这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫的怠慢。

最后我要感谢各位局领导给我这个机会，同时给予我的工作重担，让我在20xx年经历了更多，我也不可能完美的总结过去的一年；我们没有回到过去的能力，但我们却有改变未来的能力！其次要感谢所有帮助支持我的每一位同事，是他们身体力行的帮助和一如既往的支持，让我一步一步的走到了今天。

过去的一年，让我体会最深的真诚的对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事，对待每一个同事，要以力求精致的态度为自己的目标，尽自己最大努力，去力求向完美的结果靠近。我想这些对我来说，都是一种激励和鞭策，走在这条道路上的所有人都会在“真诚、善意、精致、完美”这八个字里面找到人生价值的所在。最后提前祝大家元旦快乐，相信你们的明天会更加美好！