

半日活动设计托班 托班下午半日活动计划 (通用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

保管员个人工作总结 年终工作报告篇一

1、强化内部管理，提升员工素质。

20××年6月公司成立初的工作中，由于员工队伍不太稳定，给管理带来不便。针对成立初期员工实践经验不足，组织纪律性差、工作差错率高等不良现象，公司对员工进行了文明礼仪等职场素质培训，并规范了工作制度，及时制定了系列措施，强化内部管理；另一方面，公司领导加大监督力度，不定期召开员工会议，总结并研究阶段性工作的不足及整改办法。这一系列措施使员工的精神面貌及工作方法、工作责任心有了明显改善，工作效率不断提高，现已基本上都能胜任各自的岗位工作。在全体员工的努力下，公司各项业务都能够顺利开展。

2、公司各项业务进行情况。

20××年在公司领导的安排下，着重对业务员进行了公司文化、发展目标、中央空调性能、员工文明礼仪、销售技巧、出国留学咨询等各个方面的培训，并对上海华侨留学中介服务公司办进行了走访和培训，交流努力提高公司业务员的专业知识和业务能力。经过短时间的努力，公司业务员掌握了出国留学的政策及相关信息，并在与校方的沟通当中了解到

我们明年的夏令营活动安排存在不足有待改进，这是我们20××年出国留学方面工作需要改进的。

今年x月份，机电销售部进行了前期网络宣传，多处收集招标投标信息，x月份参与××项目等项目的投标工作，其中一些中标项目已经顺利开展。动迁方面，在公司领导的几级领导下我公司在几个乡镇的动迁工作获得了圆满成功，得到了政府和领导的肯定与好评，这为20××年更好的承接后续的动迁工程打下了坚实基础，相信新年我们会做得更好。过去的20××年，在公司领导的有力支持下，各项工作都已经顺利展开，前景光明。

1、公司员工的执行力有待加强，由于公司人员年龄较为年轻，在工作中经常出现疏忽，没能很好地执行公司领导的思路。尽管在经过培训后有了较明显改善，但仍需加强自身职业素养以更好地完成工作。

2、员工之间的协作力需要进一步改善，公司员工虽然分工明确，但是相互之间的业务缺乏进一步的了解给工作带来了不便，这需要培养员工之间的默契。

3、销售工作需要加强进度提升效率，虽然有区域性竞争等客观因素的影响，但是公司的销售管理工作确实存在问题，主要表现在：推销意识薄弱，最基本的客户访问量太少，更多的时间是在做一些服务性的工作；工作随意性大，销售人员的工作主动性不够；培训力度不够致使技术力量薄弱，缺乏专业的销售人员，销售人员收集市场信息的能力，销售技能欠佳，致使销售工作尚没有达到预期目标。

1、加大制度建设，细化岗位责任。管理上必须制度化、规范化、程序化，要使每位员工都有责任感，紧迫感，危机感，才能真正全面的带动公司各方面工作的推进。

2、重点加强机电产品销售工作，落实好留学夏令营的咨询、

报名、组织等事宜。中央空调等机电产品的销售是我公司有基础有经验的经营项目，近几年空调行业市场的需求空间大，竞争激烈，机遇与考验并存，继续加强中央空调等机电产品的销售工作将是我公司明年工作的重心。

- 1、加强销售目标计划的管理，拟定阶段性销售计划，适时进行分析总结和考核。
- 2、保持与客户的联系与交流，增进感情。
- 3、利用网络资源，提升网络搜索的检索率，增加销售途径。
- 4、强化服务意识，深入灌输“卖产品不如卖服务的”意识，对于客户遇到问题，要第一时间尽全力帮助解决，保持良好的公司服务形象。
- 5、搞好公共关系，营造良好的整体经营氛围。明年要利用好各种人脉资源的关系，为销售服务，以多种方式，不拘一格的拓宽销售渠道。
- 6、加大市场调查力度，不断调整销售策略，以及时采取措施调整销售思路和方法。

20××年是公司挑战与机遇并存的一年，只要我们团结一致，树立起高度的紧迫感和责任感，按照工作计划扎实开展工作，我相信在公司领导的大力支持和指导下，明年我们一定会更上一层楼。

保管员个人工作总结 年终工作报告篇二

出的只有自己能体会的醇香。似水流年的一季季过往里，总有流淌着的完美回忆，生命中的秀丽年华，亦有一路风霜雪雨，故而人生总是喜忧参半。工地上一个个秀丽亦或是曲折的故事构成了一幅幅丰富的人生画卷。所有这一切，就是

浪惠及一生的财富。“吾日三省吾身”，我们作为人，需要时时总结过去，展望未来，既然选定了远方，便只会风雨兼程。

浪自今年4月有幸入职公司以来，共参与了两个项目建设。

1、20_—04至20_—10，新塘锦绣新天地机电部。

此阶段浪的工作主要是负责新天地二期和三期的外围园林电气施工和二期24—33座机电部后期移交阶段处理问题。同时也辅助机电部同事跟进新天地二、三期16—23座、36—46座强电工程现场施工管理。

其中负责外围园林施工时，本人总结出来的经验是作为施工员，由于机电预埋的线管往往先于其他部门的施工，所以需要向其他部门如绿化部和园建部了解他们施工的图纸。须明白埋的线管如何避开大树坑，避免钩机挖坑时挖断线管。工作面一旦能够做了就尽快安排班组去做，协调其他部门，避免自己返工或其他部门返工造成的浪费资源。

而机电部后期移交阶段处理的问题，看似琐碎，处理起来则颇为棘手，有时物业部一日就打二三十个电话过来要尽快去处理问题。项目机电部在后期出现的问题是部分单元套间漏了电话线、有线电视线；而最大的问题在于业主收楼了，我部仍未给予送电。故许多挑剔的业主往往以此为理据向物业部投诉。因为浪为人性格随和，易以与人沟通，项目机电部安排了我去协调此问题。在供电部门装上电表之前，浪完成了与二期几百户业主协调送电事宜，此期间几百户业主的电表(说服业主自行带给电表)基本由我来安装。

新天地二、三期16—23座、36—46座我也经常到现场管施工质量，抓进度。期间我不断学习施工管理，透过现场不断学习专业技术和经验。可能是我的主角不是主要负责该区域，我常常感到，很多部门协调的问题我是被动的，信息是后知

的。这是我工作不到位的地方，以后需改善。同时，透过几个机电班组的施工纵横比较，认识到哪些班组做得好，哪些班组做得一般。班组施工经验不足的，浪常去跟进监管。

2、20_—10—26至今，_项目机电部。

此阶段浪的工作主要是负责_新办公楼的电气施工。

其一，_项目作为一个改造工程，前期拆除有关设备务必拆除到底。在之前，因有些地方没有明显要求拆除，但不拆则影响美观，思考到拆除办理签证麻烦，至今仍有一些开关面板没有拆除。

其二，拆除工作造成了超多的签证，而中间产生的费用，也许比当初直接发包出去要节省不少，效率也提高不少。按签证形式办理签证，班组工人工作缺乏用心性。

其三，后面的工程图纸出来之后，机电部也即日审核申报材料，但由于材料采购需要时间，按实际施工进度要求，材料绝对是来不及的，所以前期报批的材料就应准备多一些材料，如线管、电线及构配件等。

其四，在实际施工管理中，由于部分班组带班人专业水平有限，质量意识较差，在赶工期间不乏偷工，经多次劝告，仍不改善，造成部分施工区域做出来的质量达不到标准要求。能否创造一个优良的工程，根本仍在于基层的施工工人。

以上，是浪在项目部妄自菲薄得到的一些经验。

_新办公楼项目待明年1月完工后，浪将调至其他项目。我的意愿是，期望领导能够调我回去新天地。然而不管明年机电部安排我去哪个项目，浪将带上这一年来公司给我增添的经验，为公司创造更多的优良工程，不辱使命。

- 1、请教部门同事，学习更多专业知识，如暖通、给排水专业，甚至土建结构，努力使自己成为一个全面的施工管理人员。
- 2、按时间节点完成新天地5#、6#电房建设。
- 3、完成40—42座强电安装工程。
- 4、完成新天地三期外围园林路灯电气施工。
- 5、办理完成新天地三期向物业部移交的机电工程。

20_年，感谢敏捷!感谢一些敏捷人走进我的生活或我赶往他的生活，一些人的名字在浪的心里，给我期望和温暖。每当浪行进在工地的树荫下，感受到心灵的昭示，深藏在岁月里显着关切的光泽。能够这样说，遇到了敏捷，也就遇到了改变的命运。故而此刻不得已激动地发自内心深切的问好敏捷!

保管员个人工作总结 年终工作报告篇三

20xx年已经过去了，在这辞旧迎新之际，回首我们公司这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，也有过喜悦。今天，我想感谢和x公司一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通宵达旦的工作;就因为有了大家的共同努力和奋斗，让我们公司在化工领域取得今天这样的成就。感谢你们的努力和坚持，也感谢所有的员工对我的支持和信任。

最优的产品，倡导和弘扬先进的企业文化，最大限度地提高经济效益和社会效益，在把企业做大做强中，为社会创造更大的财富。

扎实工作、创新拼搏来实现。需要我们创造一流的产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的企业管管理，一流的科学技术来实现。

我们的一切工作都要向着这一目标而努力。

20xx年，是崭新的一年，在这一年还没有开始的时候，让我们每个人进入紧张的工作状态，比竞争对手领先一步，我们需要有着着眼于未来的战略眼光。“挑战未来”，我们需要勇气、胆略和意识。我们需要自强不息、拼搏进取，我们需要更多的学习，增加知识储备；需要创新，不断突破陈规；需要实干，把目标落实于行动中；需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己；需要团结，全体x人拧成一股绳，同心同德，为了x辉煌灿烂的明天，我们一起努力奋斗！挑战未来！

保管员个人工作总结 年终工作报告篇四

根据公司部门岗位的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，以配备各岗位。规范了各部门的人员档案并建立了档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。同时要加强内部的培训管理工作。

1、本年度进行了两次验厂活动，主要出此刻目前公司厂地面积窄小和现场员工访谈的培训不够使得验厂结果要求改善。

2、搞好iso再认证工作，确保iso认证透过，透过这次iso在认证，让我们认识到了我们的管理上还存在着诸多的不足□iso的覆盖不全面，来年行政部需加强各部门iso管理体系的培训于学习。

3、对后勤保障工作做到让员工用上健康、卫生的食品。

2、逐步完善公司监督机制。有一句话说得好：员工不会做你要求做的事情，只会做你监督要做的事情。基于这个原因，本年度加强对员工的监督管理力度。

3、加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、

聚人之长、，充分发挥他们的主观能动性及工作用心性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的公司新形象。

4、搞好明年的高质量、高效率、确保安全生产，减少安全事故发生。

5、充分引导员工勇于承担职责了解职责。要逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担职责。

懂得事情轻重缓急，完成领导交代的工作，做到了“上传下达”。与同事相处融洽，能够用心配合及协助其他部门完成工作；工作适应力逐步增强，对后期工作垒积了许多经验。

1、由于行政部工作常常事无巨细，每项工作我们主观上都期望能完成得，但由于人力和精力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。

2、对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实状况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

3、抓制度落实不够，公司事物繁杂，基本检查不到位，因而存在必须的重制度建设，轻制度落实现象。

4、对公司其他专业业务学习抓得不够。这些都需要我在今后的工作中切实加以解决。工作细心度仍有所欠缺；工作效率虽有所提高，感感觉有时各部门之间的配合仍有所欠缺，工作效率并非是最快的！接下来的个人工作计划中会根据以前工作中存在的不足，不断改善，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

保管员个人工作总结 年终工作报告篇五

转眼间20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀x万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xx客户的球阀，xx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xx□xx□xx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xx□xx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了之，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

1) 工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进

展状况，给予工作上指导。

4) 公平激励建立一只和谐团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

销售目标：

初步设想20xx年在上一年基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。