

最新做月度总结 月度工作报告(实用9篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

做月度总结 月度工作报告篇一

一开始，我们的业务部从男女两组，总共有_个人，队伍壮观，气势浩大!每人背一个书包在市场发传单，要让__的每一个人都知道__，对公司有十二分的信心，可是这样过两天，方案改了，开始陌拜，说服客户加入我们公司，也就是所谓的谈业务，事情并非想像的那么好，说起来容易做起来好难，公司要我们业务部在一周内出几单，时间过去了，可是却没有一个单出，男子组开始瓦解，我们女子组也走一半，技术部也载了大半，公司动荡，军心慌乱，财务出现问题，要大量载人，听说技术部留下来的都是精英，我也留下来了，但是我不是精英，我不想在关键时刻走人(一公司最困难的时候，二已是年底)，至少也要做半年，等公司贸易做起来再走不迟，这也是留下来的理由!

从二期到一期，不到一个月的时间，我们两个人签到了_家商铺，可以说我们的成绩是可观的，在这公司还没有成形前，我们能完成指定的工作量。从学校出来刚工作，什么也不懂，没经验，没人际关系，没能力，在一个刚成立的公司发展一切从头开始，和公司一起成长!在工作中我们业务员必备的能力!

一. 业务能力

1. 对公司和产品一定要很熟悉。对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们产品。其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3. 业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

二. 个人素质能力

1. 诚实，做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

2. 热情，只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去。

3. 耐心，遭客户第一次拒绝后，千万不要放弃，再接再厉，耐心讲解，明确知道为什么不接受，分析解决问题。

4. 自信心，这一点最重要，没有信心，什么也不想做。

我个人比较重视公司能有创造学习的机会，我们公司还有个很重要的部门还没成立——人力资源部，在一个公司是必不可少的！不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学

习，互相提高，努力把efutian公司建成在义乌市场中的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

三、培训内容

1、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的文化与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

2、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

3、培养高忠诚度的业务员才是最为现实的问题。一支过硬的营销队伍、一批高忠诚度的业务员，肯定是经销商梦寐以求的，一步步实现预期的目标。

做月度总结 月度工作报告篇二

一、了解学生，做学生的好朋友。

有经验的老师告诉我，要做一个好老师，首先要了解学生，关心学生。只要你真心喜欢学生，学生也会喜欢上你。只要心中有爱，就一定能教育好孩子们。由于实习时，跟的就是这个班，所以对每个人都不陌生，但若说了解，还谈不上，所以学期一开始，我就积极深入班级，与学生谈心，了解每一个学生。不到一个星期的时间，我就发现，这群孩子欠缺学习的主动性，行为习惯不太好，班干部的威信也不高，起步到带头作用，针对这些情况，我总是想方设法找时间，找机会亲近学生，了解他们在学习，生活中的困难，本

着“信其师，才能信其道”的思想，让他们感受到我真心实意的关心和爱，经过一段时间的努力，在各方面都有了一定的实效。

二、加强对小学生行为习惯的培养。

小学生良好行为习惯的养成，是顺利开展班级工作，形成良好班集体的基础。因此，本学期我也把这项工作当成重点来抓。我们班的男孩子普遍比女孩子年龄要小，心智上成熟要晚于女生。他们的行为习惯不容乐观。因此我总是想办法指出他们的错误，言传身教，跟他们讲道理，让他们明白有些不好行为的危害性，让孩子们能主动认识到自己的错误，并及时加以改正。看着孩子们点点滴滴的进步，我的心里是甜的。回过头来想想，突然发现自己再苦再累，一切都是值得的。

三、感恩教育和集体荣誉感的培养。

在平时的教育教学活动中，我始终贯穿着这样一条原则。我要求我的学生要学会懂得感恩，懂得尊重别人，这是学会做人的一条重要原则。另外，我也协同班主任一起，组织班级里的各项活动，培养学生一荣俱荣，一损俱损的集体意识，大大增强了班级的凝聚力。

小学部班主任工作的内容是复杂的，任务是繁重的。但是只要我们真诚地捧着一颗“爱心”，加深自己的理论修养，在实践中不断完善自己，形成系统科学的方法，是能够干得非常出色而游刃有余的。下学期，我将扬长避短，竭尽全力，把副班主任工作做的更好。

整整一学期过去了，过得很快，似乎只是转眼间，其实大家都是在忙碌中度过的，虽然辛苦繁忙，但其中乐趣无穷。在整个学期里，我和班主任能很好地配合工作，为做好班级的管理工作而共同努力！但是我的工作还有不足的地方，例如与家长的沟通联系还不够，还需要向其他老师多学习。相信

不断地锻炼会让自己成长的更快!

做月度总结 月度工作报告篇三

一、举办了一期水上安全知识培训班

按照分管领导的指示和安排，船舶管理所联合__站、召集了__沿岸__名船主于20__年__月__日到乡政府__会议室参加了为期半天的水上安全知识培训。分管领导、安监站站长、船舶管理所所长、水产站长分别从各自的角度和职能作了培训讲话。培训对于提高船员的安全意识将起到很好的促进作用。

二、加强宣传工作

投资__元，在__码头刷写了__条固定标语，在__码头刷写了__条固定标语;向农用船船主发放“20__年水上安全宣传资料”共计__余份。

三、加大检查力度，着力打击农用船违章载人行为

安全月期间，共检查或抽查各类船舶__余艘，对违章船舶特别是农用船载客船只向船主发出《__通知书》__份，责令立即停航或离港。填写《__检查表》__份。

四、依法取缔非法造船点

依法取缔了__码头__、__合伙的非法无证造船点，发出《__通知书》__份。

五、存在的隐患和问题

1. 由于__没有客船，农用船载客成为水上安全最大的安全隐

患，特别是目前__所有船舶达不到船检标准，《__检验证》无法办理，新船无法办理“落户”手续，已形成新船、老船都是“三无船”的局面，船舶管理所无法管理。

2. 农户为方便生产生活之需，私自打制机动船，非法、无证的造船点流动作业，使得取缔工作难。

3. 停靠于我乡码头的船只来自于三省(区)四邻八乡，我所人员少，又无交通工具，管理难度大。

六、下步工作打算

1. 进一步多形式多渠道加强水上安全宣传，提高船员安全意识，促使主动预防事故。

2. 克服种种困难，切实加强安全检查力度，确保水运安全。

3. 积极向上级汇报工作，争取得到上级的支持，逐步解决存在的隐患和问题。

做月度总结 月度工作报告篇四

通过近期2个月对员工的宣传、教育和共同学习，基本上把标准化的理念和思维贯通在一起，公司对现场模式的管理及标准化建设，这个月有了比较大的改观，整体上都有了进步，还有部分的卫生死角还没有彻底解决掉。我们车间也相应加强管理力度，强调了标准化的重要性。于是，今后要继续宣讲标准化的意义，为进一步的.全面实施标准化准备。

这个月从生产管理部的例次检查结果来看，存在乱摆乱放，卫生垃圾不及时清理，不适用或不能用设备没有彻底的解决方式。各个班组对现场保持工作相应的比较及时和完整，但是针对有些被拍照和扣分的地方，我们也做了一些思想宣讲

教育，有标准的进行相应的扣分措施，落实到班组的头上，对责任出现的问题的主要原因进行落实，是教育方式不对还是员工认识不够，比如：电工班在干完维修工作，带来的工具油迹比较多就放在工具箱内，还有值班桌面上的记录本或者仪表随处就放，些被拍下的照片的原因就是乱摆乱放，没有及时清理造成的，这些习惯性的问题比较灵活，也比较生硬，标准化就是要打破常规的习惯，建立积极合理标杆性硬指标，来整体运作，现在我们从现场卫生来推行标准化模式，逐渐的拓宽层面和管理的领域。为达到标准化生产车间做基础。

现在我们每天的班前会上在办公室都要强调卫生清理工作和现场保持的工作，把现场清理和良好的现场保持的工作放在正常的工作当中同时进行，把标准化建设放在第一位。要求各个班组都要严格按照操作规程进行操作，车间要求的工艺参数来进行合理的调节生产设备，以达到最佳的工作状态，严格遵守操作规程，特别是在紧急状态下，不要盲目的进行，按照标准操作，才能避免失误的地方。

下一步的工作思想：

第一要继续进行宣传教育，落实标准化的标准准则

第二要把设备管理逐步向标准化模式上靠拢。

第三要继续做好标准化的现场的管理和现场保持工作

做月度总结 月度工作报告篇五

又是一个月末，这一个月有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅。时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一月就要即将临近。

一、初入职场

_年的春节已过，同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至_月份的一天中旬我的电话铃声响起。

第二天我神采奕奕如约前往_城的售楼部；这个竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。

但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

二、具体开展情况

通过了这一个月的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，这一个月来我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

三、之后的打算和计划

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

做月度总结 月度工作报告篇六

一、定义：

所谓论文就是讨论某种问题或研究某种问题的文章。它的外延是文章，其内涵是讨论问题和研究问题，因此，它是一种说理文章。这里着重是要理解“讨论”和“研究”，这是论文的本质属性。

二、分类：

一是科研论文。就是对某个问题进行调查研究，写成的调查报告；对某种问题进行实验后，写成的实验报告；对某项经验进行总结，并上升的理论高度写成的经验报告。他们共同的特征是有明确的研究对象和明确的实践过程，反映了撰写者已进行的实践与研究过程。它们往往通过测量、统计数据、事例旁证等进行定性定量分析。如果作为一个课题研究，那就是研究报告。

二是学术论文。它是对某个问题尚未进行实验或实践，但依赖与某种理论或查阅文献资料，在理论上进行构想、探索，提出策略性思考的论文。或对某一理论问题进行思辩性思考的论文。

上述两类论文不一定完全是独立的个体，不存在截然划分的界线。

三、学术论文的特征：

（一）学术性

所谓学术性，是指研究探讨的内容具有专门性和系统性。具体体现如下：

- 1 论文选题具有很强的专业性。
- 2 论文内容具有明显的专业性。
- 3 语言专业术语化。
- 4 作者修养的专业化。

（二）科学性

- 1 研究态度的科学性
- 2 研究方法的科学性
- 3 论文内容的科学性
- 4 表达的科学性知识理论应用准确结构严密语言精确明快庄重。

（三）创造性

所谓创造性，是指科学研究的成果要有新意，要有发展。具体体现如下：

- 1 填补空白的新发现新发明新理论。
- 2 在继承的基础上发展完善、创新。

3 在众说纷纭中提出独立见解。

4 推翻前人定论。

（四）理论性

1 思维的理论性。

2 结论的理论性。

3 表达的理论性。即学术论文是以论述为主要表达方式，它的理论性体现在概念、判断等组成的推理体系上，也体现在论证过程的各种表达型态上。

做月度总结 月度工作报告篇七

一、医疗业务开展及经济收入情况

1、医疗业务情况：

_月份总住院人次：__人，出院__人，手术人次__人。

门诊诊疗人次__人次，儿童康复医保总住院__人。

2、经济收入情况：

医院_月份总收入__万元，其中医保住院收入近__万元(市__万元、开发区__万元、__新区__万元)，医保门诊收入__万元，现金门诊收入近__万元，现金住院近__万元。

医疗业务及经济收入情况较上个月有所增长，但还没有达到预定目标。

二、强化管理，全面提高医疗质量

医疗质量是医院管理的核心，是医院的生命线，是医院管理永恒的主题，只有树立这一理念，才能够实现医院科学发展，_月份围绕医疗质量开展工作，强化管理，查找安全隐患，制定医疗安全措施。

1、加强医疗安全工作，完善医疗安全的组织管理、制定了每周一次大查房制度，明确职责要求，措施落实到位，保证医疗质量，确保医疗安全。

2、强化培训，提升医务人员的医疗质量和安全意识。采取多种形式，全面开展医护人员培训，重点进行一次病历书写规范培训，规范医疗文书，加强病历书写质量管理，并对病历检查中存在的问题进行了通报，虽然病历质量有所提高，但按照相关规范还有一定差距。同期组织全体护理人员业务学习，主要内容为医患沟通的形式、技巧和方法。力求能够提高护理质量，建立和谐医患关系。同时组织医护人员的三基考试，通过考试，增强医护人员的医疗水平，提高医疗质量。

三、加强专科建设，突出康复特色

__是医院的特色科室，_月份__科在对以往工作取得成果的基础上，进一步加强科室管理和服务理念建设。对所有__师进行定期业务学习，制定儿童__查房制度，完善__技术操作规范工作。_月份成人康复共接诊__例患者，其中针灸__人次，康复病人__人次，火疗__人次，推拿__人次，儿童康复目前在训儿童__人，积极迎接了市残联组织的儿童康复上半年核查工作，完善儿童康复档案管理，建立了患儿评估体系，根据评估情况制定针对性康复治疗计划，提高康复效果。

四、加强药房管理

一是清理药房以前的账目，对以前账目进行核对，每天进行小盘点，月底进行大盘点，认真核算仔细清点，确保账货相符。二是建立完善药品采购制度和各项规章制度，做好

药房进销存台账，明确账目，对各项收入进行核算。

五、行政后勤工作，为医院发展提供保障

行政后勤切实围绕临床一线开展工作，树立“一切为一线，一切为临床”的观念。一是对诊疗环境的改善，加强环境卫生的管理和督查，做到常态化。二是添加了大型的医疗设备，如__等设备，投入近__万元，目前设备已经安装到位，对临床医疗服务起了很大的作用，扩大了医院对外的影响。三是完成了__的搬家工作。

财务认真执行财务工作制度，积极参与医疗成本核算管理，完成了业务收支、预算、经济核算工作。

六、存在的问题与不足

一医疗文书存在较大的问题。

1、门诊登记簿登记不全。

2、病历书写不及时，如入院记录未在__小时内完成，病程未在__小时内完成。

3、病历记录拷贝行为导致的原则性错误，如病者的男、女性别，上级医师查房__，拷成__，出现原则性错误。

4、现病史过简，__个字不足，无疾病的主要症状及诊断过程。

5、医患沟通缺少，内容不充实、不及时，应写__小时内完成。

6、医嘱处方书写不规范，如注射用__，只写__等。

7、上级医师查房记录审签不及时，应在__小时内完成。

二、护理、院感存在不足有：

- 1、部分台帐未建立，无质控组织，无自查及记录。
- 2、个别病房，床头柜不整洁，杂物多，摆放凌乱，床头牌放置不规范。
- 3、健康教育不到位，入院宣教，出院指导做的不到位。
- 4、个别护士工作缺乏责任心，不能很好地执行各项规章制度，上班时仍有在岗不在位、玩手机现象。
- 5、护理“三基”考试、考核个别护士思想上不够重视，理论考试合格率较低，操作流程仍需进一步练习。

七、7月份的工作思路

1、提高医务人员的人文素质，加强服务理念

注重医院文化建设，营造高层次的服务理念和人文关怀，塑造医院文化品牌。转变服务观念，坚持以患者利益和方便患者为中心，做到态度和蔼、服务热情。坚决杜绝三无：在服务中要杜绝无语言、无称谓、无表情的现象，时刻树立和充分体现“关心、责任、技术”的服务理念和要求，打造医院服务品牌。

2、加强市场拓展，动员全员开展__业务

目前市场部没有真正开展起来，医院是以__科、__科、__科为特色，下一阶段医院的重点工作是动员全员开拓__病人、__病人市场，开展__等治疗项目。

3、积极迎接创卫检查，完善台账资料，迎接国家_月_号的大检查。

4、建立总值班制度，每周日要有院长值班。

做月度总结 月度工作报告篇八

午时好!

一期来，在董事会的正确领导和同志们的通力协作下，经过全体同志的共同努力，财务科紧紧围绕全局工作，与董事会精神密切配合，以董事会年初下达的各项工作任务、目标为统领，注重实效，重在落实，较好的完成了财务科各项工作，现就一期来我个人的工作做个述职，不当之处请大家批评指正。

一、在财务核算和财务管理方面

6、对大批量、大金额采购，坚持货比三家的原则，找货的源头，对公寓用品的采购更是举一反三的考察、了解市场，在财务科人员的齐心协助下，做到了把每一分钱都用在刀刃上。

二、在后勤服务方面

1、我充分利用暑假时间修旧利废，将热水器改造修复，寄宿部新增了3个晒衣场，将煤锅炉维修并改造，充分投入使用，基本解决了多年存在的中央空调制热的问题。

2、经过绩效考核将食堂工作人员淘汰并替换下了4名年迈的员工，提高了食堂工作人员的服务质量和工作效益。

3、及时安排处理好各项维护维修、采购的工作，坚持以服务为本，做到随叫随到，为学校教育教学供给了有力的保证。

三、在执行力度方面

1、我进取服务和执行董事会安排的各项临时性工作任务，在接到指示后，我总是坚持以100%及时准确的完成任务为原则，哪怕是牺牲一切休息时间，我都竭尽全力尽量做到不耽误一件公事，所以我和财务科的全体工作人员在一年内，从未正常休过假。就连我父母的生日我也没有回家，在这方面确实愧对年迈的父母。

2、不断改善办学环境，我坚持用最少的钱高效的把各项建设任务完成，坚决贯彻执行董事长年初提出的环境留人、待遇留人、感情留人的奋斗目标。为单位的快速发展，供给有力的保障。

四、本期来工作的不足

1、执行力度不够，对董事长的指示不能融会贯通，遇到棘手的事情过于急躁，瞻前顾后。

2、偶有坚持己见，有时不能立刻理解别人的意见，带个人情绪上班。

3、创新想法意识还不够，手脚还没有完全放开。

5、加强财务人员业务学习和培训，全面提升专业水平；

8、加强学校商店的管理，实现多样化经济收入；

9. 扩建食堂保管室，有效解决食堂红、白案混合一齐的问题；

11. 利用后勤知识竞赛活动，提高后勤工作人员文化素养；

13. 卫门增加接待室，并合理布置装修，以便杜绝送饭人员随意进出食堂，规范学校整体形象。

以上只是我个人的设想，不必须全部正确，请董事长、各位董事、行政人员多提宝贵意见。

时光飞逝，今年的工作已接近尾声。作为财务科长，我将不断地总结和反省，不断地鞭策自我，加强学习，为适应时代和企业的发展而奋发图强。多谢大家！

财务部月度工作报告3

做月度总结 月度工作报告篇九

超市采购年度工作报告精选(一)

各位领导、老师、同学们：

一、工作职责

- 1、配合总经理管理监督采购部门的所有人员。
- 2、制定采购计划及执行计划，开发特定商品。
- 3、与供应商谈判价格，付款方式，交货日期并签定采购合同。
- 4、商品的退、换货处理及脱销、滞销的处理。
- 5、选择及开发新的供应商，与供货商建立良好的伙伴关系。
- 6、新产品的订价，收集价格情报，做好市场调研工作。
- 7、配合各部门的协调互助工作。
- 8、了解市场的发展和趋势，以确保商品的样式、品质、价位和内容能针费群体上市。
- 9、尽可能在各个节日活动时，争取到供货商与厂商的赞助及优惠政策。

二、实习体会：校企合作办学的优越性

(一)校企合作，实现理论与实践的结合

经过一年的工作，让我深切的感受到了校企合作办学的优越性。打个比方，就算是一个人把书本上的知识倒背如流，也不可能很顺利的完成实践工作中的各项任务要求。同样，如果没有书本基础，一样不可能完成工作，这也许就是理论与实践不可分割的关系。

各种事实表明，一切理论的基础源于实践，实践是检验真理的唯一标准。只有通过实践才能够验证理论的准确性，也正是实践，让同学们了解到自己工作中的不足，以及很多工作中应该注意的问题，这些都充分显示出校企合作的优越性。校企合作也是让学生强化、运用书本知识的最佳途径。学校的这种教学模式，能够让学生亲自参与到每一个工作环节中，真正的体现理论联系实际，理论与实践相结合的特色。

(二)、校企合作，实现“三赢”

“双赢”这个词想必大家都耳熟能详了，但是今天，我要强调的不仅仅是“双赢”，而是“三赢”的理念。

在走向市场的过程中，我接触到很多的企业，也交了很多的朋友。从企业那里，我感受到他们对人才的渴望。随着我国对职业教育的日益重视，支持职业教育发展的各项政策陆续出台。在办学模式上，国家十分倡导走校企合作之路，我校也积极响应国家号召，做好校企合作教学模式。

作为学生，我在教学改革中得到了很多的益处，从整个工作的过程中，我发现了自己的不足，并及时完善，这为我走向工作岗位奠定了坚实的基础；对于学校，学生是主体，学生各方面的素质提高了，学校也真正实现了育人报国的目的。对于我们即将迈入的企业，通过校企合作使培养的人才适应企

业、行业、社会的需要，缩短员工和企业的磨合期，降低企业的培训成本和劳动成本，能有力地提升企业的竞争力。所以，我个人认为，校企合作于学生、于学校、于企业是一种“三赢”的策略，具有重要的意义。

(三)、校企合作，学生理想的教学模式

很多同学反映，愿意到企业中去实习，即使是没有薪水。可见学生是十分渴望得到这样的机会的。作为在岗的实习学生，我感谢校方和企业能够提供这样的机会给我们，我觉得自己很幸运。

就我个人而言，作为采购部门的负责人，我不仅仅代表我自己，我更代表着公司的形象，公司的信誉，因此我时刻注意自己的言行举止。我通过开发市场寻找供应商的过程，学到了很多课本上没有的知识，而且对于我个人的心理素质提高、人际关系处理以及语言交际能力都有很大的帮助，而这些素质都是在实际的生活培养锻炼的，是书本上学不到的。

同时，每一个决策包括与供应商谈判，库存管理等很多相关内容都是要回归课本的，没有理论基础同样很难开展工作。企业为我们提供的实习基地，不仅可以作为我们毕业前的综合实训基地，更重要的是作为经常性的实践教学基地，这是我们有效的提高职业能力的重要条件。因为我和其他实习生一样，我们都能够真正的到工作第一线去，接受企业管理，在实际工作岗位上接受老员工手把手的教，和其他员工同劳动、同生活，在这个过程中我切身体验到严格的纪律、一丝不苟的技术要求，感受劳动的艰辛、协作的价值和成功的快乐，这不仅让我直接了解具体生产岗位的技术要求，提高职业能力，为毕业与就业接轨，上岗即顶岗工作奠定基础，而且对培养我的组织纪律观念、良好的职业道德、认真负责的工作态度，以及艰苦朴素的生活作风、团结协作的团队精神和坚定乐观的生活态度都有极大的帮助。

在这里实习的同学，无一不反应校企合作的办学模式对我们以后走向社会有很大的帮助，是我们走向社会的桥梁。我想我们完全可以代表大多数学生的心声，这种教学模式，正是每一位同学需要的想要的，真正适合职业教育的理想教学模式。

最后，再次感谢为我们提供实习岗位的校方以及企业，感谢各位领导和老师的栽培！我将和我的同事们共同努力，为物流实训基地辉煌的明天加油！

一、xx年年度营运绩效分析：

xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润xxx万元。通过对xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善；梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

二、企业发展方面

xx年年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已

于xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在xx年3月或者4月开业。

虽然xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的()规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

三、加强了对营运企划的管理

xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(xx年销售xxxx万，较xx年xxxx万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在xx年的工作计划中，提出改善意见。

五、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家(如塑料制品、日化用品)直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

采购部在与供应商的合作与沟通过程中，掌握了一定的水准，但有些时候展现灵活度不够，缺乏大企业的气度，相信慢慢也会得到提高。

xx年度采购部还是公司需要加大力度进行改革和创新的部门，所以在这一块我们还是会继续投入更多的精力进去。

六、行政监察管理部门

xx年六月份，自行政部经营xxx过来之后，行政工作才开始步入正轨，对门巡及监察管理有所加强，包括对行政管理制度进行了相应的规范，员工沟通及员工福利方面也进行了一些调整，行政常规工作基本上比较到位。

但行政创新方面的工作还不够强，一些制度化体系的东西还

不能够全面实施，所以在xx年度，对公司行政工作还是会进一步加强。

七、财务部

财务控制方面基本上还可以，对我这边工作的帮助性很大。

财务部的服务意识较前有所改善，但还需要进一步加强，包括全局观念等。

八、各个门店工作总结

1、学子家园

在学子家园经营策略上，因为xx年的定位较高，使得学子家园有学生的心中成了价格高的代名词，在这种情况下，公司进行了价格调整，并将毛利较高的日化用品、塑料制品从台州直接采购的策略，结果不仅重塑了商场的价格形象，同时也在其它的方面提升了毛利率。更为重要的是，采购部成功地运用到了德政店的开办过程之中。同时因为销售的提升，在费用上面，采购部有了更多的谈判筹码，总的利润反而提升很多。

xx年度，在董事会建议下，公司对大学城的会员发展进行了一定的投入，主要是增加了会员价商品的数量，从xx年的30%提高到xx年的50%以上，在实际操作过程中，茶山店会员销售由xx年的10%提高到了35%，同时由于将会员积分奖励的力度进行了大幅度的缩减，所以xx年会员积分支出反而比xx年降低了很多（xx年会员积分奖励是4%左右的商品，xx年调整到1%，同时对会员积分奖励改变了会员感兴趣的东西）

在学子家园的促销方面，根据大学城的特点，将原先学子家园与工业区采用同一张dm海报的方式进行了改变，对学子家

园单独出了几期dm海报，尤其是针对开学期间，连续做了五期海报，对全面提升学子家园的形象及销售，起到了较大的作用。

及时调整了学习家园的年度销售计划，销售计划调整后，员工的士气得到加强，同时精减了人员的数量，降低运营成本，目前学子家园人员结构稳定，对后续的发展，是一个好的开始。

2、蟠凤店、梧慈店、德政店

xx年度，将原先的会员卡变更为vip积分奖励卡。但由于这两个店会员价的力度不及大学城，目前销售增长有限，这是xx年需要着重改进的地方。

对门店的形象进行了更新，倡导为顾客创造舒适购物环境的理念。10月底梧慈店关店，对蟠凤店的形象进行了全面更新，并对招商进行了重新定位，提升了门店形象。

梧慈关店后，及时在德政店开业，德政店从货架进场到开业只用了一周时间，开业当天创造了15万的销售业绩，同时开业之后附近一些便利店纷纷关门，显示了德政店的开业策划尤其是商品组织及价格定位方面，是有一定的效果的。德政店的顺利开业，王店长和总部人员连续加班，这种精神是值得大家肯定并继续发扬的。

蟠凤店目前存在问题是员工在销售得到提升后，观念趋于保守，对创新认同感不强，这是蟠凤店xx年必须取得突破的一项工作内容吧。。

超市采购年度工作报告推荐(三)

一、xx年年度营运绩效分析：

xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润xxx万元。通过对xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善；梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

二、企业发展方面

xx年年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在xx年3月或者4月开业。

虽然xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的（）规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要

性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

三、加强了对营运企划的管理

xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(xx年销售xxxx万，较xx年xxxx万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在xx年的工作计划中，提出改善意见。

五、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家(如塑料制品、日化用品)直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

超市采购年度工作报告热门(四)

一、加大工作力度，顺利完成各项工作任务

1、严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大都延续了去年招标或比价的价格采购的，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整。通用材料由各分场到物流超市领取、批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的。招标比价公开、公正、透明，集团公司分管部门的领导、盐场企管处、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料2次，招标采购额77万元;比价采购16次，比价采购额279.5万元，形成比价效益35万元，占采购额的10%左右。

2、处处精打细算，千方百计节约采购资金。近几年，随着市场形式的变化，多种材料出现了供应紧张的局面。特别是近几年单位和个人扩建或新建盐场的很多，导致建滩用的材料都非常紧张，难以采购，而且价格一涨再涨。对我场来说，表现尤为突出的是济宁的盐膜和红砖。在这种不利的情况下，我们不畏难，不发愁，天天靠在生产厂家做工作，保证了工程建设供应。例如济宁塑料厂的盐膜出厂价12800元/吨还买

不上，该厂收的预付款多时达2600万元，而我场采购的济宁盐膜为1元/吨，今年进了1710多吨，欠该厂货款460多万元。按平均比市场价低500元/吨计算的话，节省采购资金85万元。今年红砖价格比去年高近一倍，且成了抢购局面，先付款还运不来砖，能赊出砖来的，我们是唯一的一家，最多时欠砖款近300万元，到5月底还欠近200万元，且采购价格始终比市场低2-3分/块，2100万块就节省50多万元。之所以能取得这么好的成绩，主要是因为我们的海化盐场是大企业，多年的信誉以及与客户的合作关系都比较好，除此以外，我们供应人员所付出的艰苦劳动也是一个很重要的方面。在合作过程中，我们不仅考虑自己，而且注意多从对方的角度考虑问题。我们从不摆架子，不管对方规模多小，提供的数量多么少，都真诚合作，在做到双方受益的同时，维护了我场的利益。

- 1、较好完成采购部日常管理和采购计划。
- 2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情。
- 3、经常在网上了解相关原材料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原材料供应商，与去年同期相比玻璃价格下降8%，每月为公司节约6万多元。
- 4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。
- 5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。
- 6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。
- 7、四月至五月公司进行质量管理体系认证，具体负责本部门

的审核管理工作，通过努力学习，取得了内审员资格证书，并按管理体系要求进行管理，使得质量管理体系在本部门有效运行。

1、开工之前的准备，基本上天天和办公室高主任奔走于开发区管委会的各部门和市建设局各部门办理各种手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的审查以及开工前的各项准备工作。

2、待各种手续基本准备的同时，又根据领导的指示，与高主任、谢工和开发区建管处袁处等人考察施工队伍，在选拔施工队伍的时候，因本人对基建工程还是不太了解，对这一行还是比较陌生，是摸着石头过河，一步一步小心的过，多方面听取袁处和谢工的意见，但本人的原则是公开、公平、透明的去处理招标，防止暗箱操作，及时向领导汇报情况，报名的施工队伍有十家，当时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，考虑南方的队伍，麦收工人不回家，选择三家南方队伍，汉中集团、南通六建、中淮集团。当时中淮集团承建市重点工程，九里区龟山汉墓展览厅，实力当时比较而言，还是比较强。考察之后，经过研究确定此队伍，然后向董事长汇报，确定了中淮集团，签订了土建承包合同。

3、在五月二十八日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人坚守岗位，因为自己对施工方面专业知识欠缺，本人在完成本职工作的同时，努力学习施工知识，在现场观察、查看，虚心向专业人员学习。