

票务工作总结工作计划 工作总结及工作计划(通用5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

票务工作总结工作计划 工作总结及工作计划篇一

x年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1x个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

x年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行

了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

x年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在x年虽有改变，但效果并不明显。

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营

略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度

通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源

做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为x年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应

要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约

在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销

x年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型

x年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范

全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

票务工作总结工作计划 工作总结及工作计划篇二

在过去的半年工作中，有成功的，也有失败的，有做好的，也有做的不好的，不管怎么说都成为历史。现在接到一个新产品，我的口号是：不为失败找借口，只为成功找方法。我的季度个人销售工作计划具体做法是：多跑多听多总结，多思多悟多解决，勤动脑，勤拜访，必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。做一名刚强的业务员。

下半年工作计划如下：

一、市场swot分析

(1)优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

二、产品需求分析

1、童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2、休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3、家具产业：主要是：五金类家具。

4、体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5、金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6、造船业等等。

三、下半年工作计划如下：

2、对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3、在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4、加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5、多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟进。

6、掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四、对自己工作要求如下：

1、做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

3、对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。

4、客户遇到问题，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5、要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，

对公司忠诚。

6、要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7、到十一月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8、十月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

五、在以后的销售工作中采用：“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

票务工作总结工作计划 工作总结及工作计划篇三

剧场年度经营目标：

1、认真贯彻执行管理公司经营策略，兼顾文化惠民与收支平衡。

2、改变传统的经营思路，以市场化为导向，增强内在创新能力和产业辐射能力，努力成为文化创意产业发展的重要基地。

3、将剧场成为面向大众开放的文化艺术场所，通过举办各种文艺演出，全面引导和提升人民的文化素质和艺术水平。

4、坚决保证回收票款，要做到任何每场演出活动的演出票都要有人买单，对票务销售、票务处置做到公开透明，每场演出活动都要严格按制度操作，将每场演出活动的宣传做到位。使剧场每场演出都能够让固安的市民了解到。

5、开阔经营演出思路，积极实施营销策略。对演出剧目做出

市场营销宣传与票务推广方案。

6、了解当地市民的兴趣爱好，引进不同的演出团队来我院进行演出，给剧场增加知名度。

7、以“六一儿童节、中秋节、国庆节”为主，通过演出活动的一系列宣传，进一步宣传固安大剧院剧场部的整体形象，提高剧场知名度和美誉度，增加观看演出人数，提高剧场票房收入。

8、针对剧场演出活动的经营状况分析并做出总结及相应的调整，推出符合当地市场需求的演出活动经营策略，从而有效的增加剧场观看演出的营业收入。

1、整体票房仍以赠票为主，赠票最高占整体票务的。

2、场均售票占整体票房的。

3、场均上座率为，其中东方神骏占，戏曲类占，晚会类占。

分析：

1、因当地的市民对文化艺术的浅薄，剧场首次推出演出，所以剧场演出8月份的票房的收入远比超出9、10、11月份的票房收入。

2、剧场中秋节、国庆节促销票务、赠票，此节日促销政策的实施刺激了剧场演出票房、观看演出人数、上座率的提高。

3、通过半年时间存在的问题，对剧场演出活动调整，加强对剧场的知名度、演出活动的宣传力度从而有效的刺激增加观看演出人数，提高上座率。

1、剧场首次演出票房最佳，占整体演出总收入的。戏曲类占整体演出收入的25%.晚会类占整体演出收入。东方神骏占整

体演出收入。

2、6到11月份总体收入为20xx9元，10、11月份环比8月份下降，环比9月份下降。

3、剧场每场演出平均上座率为：。

分析：

1、针对售票来说，当地市民偏向于赠票，从而导致剧场售票难、票房收入低。

2、通过提高剧场知名度、美誉度、加强剧场演出活动的宣传力度，对于当地市民来说，首次演出晚会较为明显。

1、通过剧场租赁活动看，剧场场租平均收入为30200元，其中场租差较大为49000元。

2、其中中华传统公益论坛占整体场租费用的，河北恒爱艺术团占整体的。

3、剧场租赁与政府相关单位租赁价格差距大。

1、截止11月30日，剧场票房收入共计□xxxx元，剧场租赁收入共计：151000元。

2、剧场对于票务赠送的政策对销售票房的成绩有着重要的影响。

3、针对于节假日、演出活动准备的不够充分，剧场每场演出宣传不丰富，导致消费者未能消费。

1、工作量大，没有轮休时间，工作内容不明确。

2、剧场部各岗位人员不足。

1) 剧场部销售：现在的工作内容有票务销售、剧场租赁接待洽谈、演出宣传、票务销售代理点开发。像剧场票务销售应由专职的销售人员在指定的地点专职销售剧场票务，如果票务销售人员同时也做着其它的工作会影响票务的销售，因为他不能像专职的票务人员那样长时间专职售票。剧场部的演出时间一般是每月五场，如不设专职人员提前卖票就会影响到观众的人数以及票房的收入。

2) 剧场部技术工作：现都由杨宏个人完成。如：装台、彩排、演出所有活动的灯光、音响、视频、舞台吊杆的技术配合与协调等。但是技术工种的工作应是每个技术工种对应相应的技术人员。现只能由杨宏来操作完成一项工种的工作后在完成其它工种的工作，不能同时操作四项工种。其就是装台、彩排与演出的整个过程应是由多个工种配合完成的。

3) 剧场部解芳工作：包括完成剧场部内部行政、演出报备、活动宣传、演出资料整理、演出剧照、租赁剧场接待洽谈、签订合同、场务人员管理与分配、剧场内部资产管理、配合演出装台、演出以及彩排。其以上工作应由两个人配合完成，一个是剧场内部行政管理，一个是专职场务人员。

1、工作要注重实效、注重结果，一切共组围绕这剧场经营目标完成。

2、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。

3、把握一切机会提高专业能力，通过购买的图书增强本部门的各项知识能力，加强平时知识总结工作。

4、精细化工作方式的思考和实践。

- 5、总结剧场票务销售的经验教训，有针对性的制定剧场营销方案、销售方案、票务方案。
- 6、增添剧场演出的各种类型，加大演出活动的宣传力度。从而增加剧场观看演出人数。
- 7、进一步完善剧场内部管理机制，提高工作效率和服务质量，增强剧场工作人员和兼职人员的积极性以及主动性意识。
- 8、及时将剧场演出活动信息报备到各个政府。
- 9、将每场演出活动信息剧照整理完整，发送到推广部，加大剧场的宣传力度以及知名度。

票务工作总结工作计划 工作总结及工作计划篇四

（一）建设重点工程，服务经济发展。

20xx年，全县水利计划投资约9亿元，溧河洼灾后重建应急治理工程。工程总投资2.14亿元，工程主要建设内容为河道拓浚6.2公里，新建大寨河闸站、拆建青阳西闸上闸首。截止目前，青阳西闸完成，大寨河闸站完成，管理房施工，工程已完成96%，计划20xx年12月完工。濉河治理工程。工程总投资7760万元，工程主要建设内容为河道疏浚5.45千米，疏浚入湖老河槽5.95千米，堤防加固4.05千米，沿线建筑物9座，扩建濉河节制闸，新建防汛道路7.15千米等。目前河道两个标段已完成水下验收，濉河闸新建工程底板施工，防汛道路混凝土浇筑，工程已完成94%，计划20xx年12月完工。洪泽湖防洪及生态修复工程。大王庄段工程主要建设内容为清除洪泽湖大王庄段挡洪堤迎水侧前非法圈圩，迎湖挡洪堤1200m范围内绿化和生态环境进行修复，为保障迎湖防汛道路畅通，配套建设一座3孔42m跨度的桥梁。目前完成75%，计划20xx年12月完工。临淮段工程主要建设内容为清除洪泽湖临淮段挡洪堤迎水侧前非法圈圩，迎湖1900m挡洪堤沿线进行绿化

和生态环境修复目前完成85%，计划20xx年12月完工。城区雨污分流暨开发区污水处理厂建设工程。工程主要建设内容有：建设开发区污水处理厂一期工程2.5万吨/日，污水处理厂设备安装调试，配套管网129.7千米，管沟37.1千米，集水点1座；新建城区雨水管网57.5千米，污水管网33.5千米，改造泵站2座，改造污水口中15座，清淤雨水管网399.7千米，污水管网125千米。开发区污水处理厂9月底已正式运行，污水处理厂配套管网已完工。农村供水管网更新改造工程。投资2183万元，工程建设主要内容为改造老旧管网168千米，涉及金锁镇、梅花镇、归仁镇、天岗湖乡等11个乡镇。目前已完工。农业水价综合改革项目。项目总投资601万元，进行青阳、大楼、重岗等22个乡镇（街道）的“以电折水”测算工程，陈圩乡、城头乡北站、界集镇黄泥二站等泵站的升级改造，半城镇灌溉区、清淤水塘等。目前已完工。洪泽湖搬迁群众生产生活困难扶持项目。项目投资410万元，在四河乡新建补水站1座、节制闸1座，新建涵洞3座，新建桥梁4座。目前已完工。农村河道疏浚项目。投资650万元，疏浚整治县乡河道12条，完成土方80万方。目前已完工。

通过水利重点工程建设，既完善了水利基础设施，又保障了民生福祉，助推了经济社会发展。其中溧河洼灾后重建应急治理工程效益明显，今年2月吴政隆省长来洪专题调研该工程建设情况，给予充分肯定，5月底省政府发文对重大政策措施真抓实干成效明显地方予以激励，我县被通报表扬为水利建设投资落实好、省水利基本建设投资计划完成率高、年度工作成效明显的地方。

（二）围绕工作职责，推进重点工作

1、实施农村供水，提升群众饮水质量。完成了区域供水工程，结合农村饮水安全工程，实现了区域供水通村率、达户率双100%目标，顺利完成省、市下达的目标任务，全县百万群众用上了梦寐以求的洪泽湖水源。实施了农村供水管网更新改造工程，完成管网更新改造575公里，更换老旧入户水表

组48530套，改造应急备用水源井111眼，把管网漏损率降低到24%以下，通过市组织的检测，完成了市下达的目标任务。加强运营管理，加快抄表到户工作，实现从水源头到水龙头的专业管理。通过开展农村供水工作，农村饮水水质、水压、水量得到大大改善，群众饮水质量得到进一步提升。

2、紧扣“三条红线”，严格水资源管理。全面贯彻落实最严格水资源管理制度，紧扣水资源管理“三条红线”，控制用水总量，规范水资源论证、许可，建立了水资源管理制度框架、指标控制体系、考核体系；开展封填地下小水井、取水工程（设施）核查登记，落实计划取水、取水许可，建成省市县级节水载体122个，完成水价改革139.6万亩，全县用水总量低于省、市规定指标，完成了市级水价改革验收；启动国家级县域节水型社会达标县创建，稳步推进单位gdp用水量，截止10月31日，单位gdp用水量实现度已达84.6%[]20xx年底确保完成市、县考核目标要求。水资源管理工作连续4年水资源管理工作获得全市最严格水资源管理制度考核优秀等次，全市唯一。

3、纵深推进河长制，整治“两违三乱”。聚焦打好“治河、治污、治乱”三大攻坚战，实施了河道疏浚整治，落实河道长效保洁机制；配合生态环境局开展了水污染防治和断面水质达标，会同相关乡镇开展了河湖三乱整治，全县共排查县级河道“两违”492处，省河长办交办我县“三乱”问题17处，上级重点督办的“清四乱”4个，已全部完成整治任务。通过努力，河长制工作取得阶段性成效，受到省、市肯定。

4、强化湖泊管护，保护湖泊生态。持续加强洪泽湖的治理和保护，落实网格化管理机制，建立常态巡查机制，对非法圈圩等违法行为及时发现和查处；在全湖率先成立县级洪泽湖管理委员会，制定出台县洪泽湖治理保护三年工作计划；加快洪泽湖洪泽湖临淮段和大王庄段防洪及生态修复示范工程建设进度，确保年底完成。加快洪泽湖住家船、餐饮船整治力度，围绕目标，制定方案，落实举措，全力推进。目前住

家船3106条整治任务，其中本地登记2734条、外地移交372条，本地登记船只签订协议率100%；收缴船只2299条，拆解船只1464条。目前各项工作正在有序推进。

5、落实有效举措，筑牢防洪堤坝。健全防汛防旱工作机制，开展防汛检查，加快防洪工程建设，常态推进防汛防旱工作。特别是7月下旬，针对淮河、洪泽湖持续高水位紧急情况，启动了防汛Ⅱ级应急响应，派出防汛抗洪指导工作组，调拨防汛物资，领导班子带领业务人员吃住防洪一线，逆流而上、激流勇进，与乡镇一道，落实防洪措施，全力防范洪水。在县委、县政府的正确领导下，通过广大干群的多日努力，淮河、洪泽湖行洪防洪平稳有序。

6、编制规划设计，奋力策应扶持。加强政策研究，开展规划设计，多多编报项目，配合省厅、省院完成了退圩还湖规划、南水北调二期、洪泽湖滞洪区安全建设等规划，进一步充实了项目库，为工程建设奠定了基础。同时，全力开展策应扶持，局主要负责人每月1-2次到省水利厅协调争取项目资金，目前我局已争取到位省级以上资金2.0147亿元。

（三）落实工作举措，推进考核指标。以目标为引领，落实有效举措，全力推进市、县目标考核，确保按时保质完成。一是生态河湖治理。为市级考核指标，从“一河一策”治理、效果评估、河湖“两违三乱四乱”整治、洪泽湖住家船餐饮船整治、洪泽湖生态示范项目5个方面综合考评。目前各项工作稳步推进，从初步反馈情况看，我县此项工作排名第一。二是单位gdp用水量实现度。列市、县小康办考核，截止10月31日，单位gdp用水量实现度已达84.6%□20xx年底确保完成市、县考核目标要求。

（四）围绕目标任务，全力招大引强。目前引进裕彩印刷科技有限公司，投资1.5亿元，已通过市商务达开工条件验收；在谈项目两个：变压器企业永明电气有限公司，计划投资2亿元；机械零部件企业苏州顺轩机械有限公司，计划投资1.5亿

元。

（五）强化党建党风，营造务实作风。全面加强党的建设，将党建工作与业务工作同部署、同落实、同考核，压实党建责任，完善体系建设，完成“规定动作”，创新“特色动作”，以党建引领、夯实党组织战斗堡垒、发挥党员先锋模范作用助推水利各项工作开展。深入开展党风廉政建设，完善制度建设，强化“一岗双责”，加强警示教育、谈心谈话、内部审计等，把问题隐患消除在萌芽状态，确保水利系统党风廉政建设纵深开展。切实提高政治站位，严守政治纪律，以“六问”强“三真”，持续推进作风建设，把思想和行动统一到县委、县政府决策部署上，不折不扣抓好各项工作任务贯彻落实。

（六）持续自我加压，落实批示交办。县委主要领导对水利工作的批示交办，既是对水利工作的关心、关注，也是对水利工作的督促和鞭策。我局对县委主要领导批示交办高度重视，建立了局长总负责、分管领导和业务科室具体负责的落实推进机制。对于短时间内可以解决的事项，在规定时间内解决办结，及时上报结果。对于需要长时间推动的工作，制定具体落实的工作方案，集中力量、攻坚克难，加以推进。

在常态推进水利重点工程、重点工作的同时，立足部门实际，开展创新创特色工作，取得了一定成效，5月底省政府发文对重大政策措施真抓实干成效明显地方予以激励，我县被通报表扬为水利建设投资落实好、省水利基本建设投资计划完成率高、年度工作成效明显的地方；水资源管理连续四年获得全市最严格水资源管理制度考核优秀等次，全市唯一；洪泽湖治理保护连续多年获得先进单位，住家船清理整治虽然全湖任务最重，但推进成效明显；承建的城北污水处理厂尾水湿地获得“省20xx年度十佳环境保护改革创新案例”，全市唯一。

目前全县水利工作稳步推进，但距离高质量发展，距离县委、

县政府要求相比，还存在一些不足和短板，招商引资任务尚未完成，考核排名不理想，在一些重要工作、重点工程建设任务落实上，尚有差距；主动担当、创先争优意识不强，党建、党风廉政、作风建设需要进一步强化。

认真落实县委十二届十次全会决策部署，围绕县委“1365”总体思路，践行“节水优先、空间均衡、系统治理、两手发力”十六字治水方针，秉承“三真三实”作风，以高质量发展为主线，以生态河湖建设为统领，以河长制为抓手，以改革创新为动力，突出工程补短板、行业强监管、治水提质增效“三大方向”，实施13项重点工程”，抓好重点工程、招商引资、河湖保护、策应扶持等工作，着力推动水利高质量发展。

（一）稳步实施重点工程。结合20xx年重大项目和为民办实事工程，围绕防洪保安、生态建设、乡村振兴、民生保障，初步拟定实施“四大类”17项水利重大项目和为民办实事工程，计划投资24.32亿元。目前完成了开发区污水处理厂建设，督促开发区、常泗园企业污水尽快接入；正在加快溧河洼治理工程扫尾验收，推进洪泽湖防洪生态修复项目建设；濉汴河生态活水项目已经领导和专家论证，即将上报可行性研究报告；对其他项目，我局将加快规划设计和前期工作进度，倒排工期、挂图作战，确保按时保质完成。

（二）着力强化河湖治理保护。一是纵深推进河湖长制。聚焦管好“盛水的盆”和“盆里的水”，发挥河湖长制优势，在“工作落实到位、问题处置到位、河长履职到位、协调联动到位、长效管护到位、考核评价到位”六个方面狠下功夫，持续推进“治河、治污、治乱”，岸上岸下同治理，确保河长制工作由“见河长、见湖长”全面转向“见行动、见成效”新的发展阶段。二是加快推进洪泽湖治理保护。按照洪泽湖住家船整治要求，在完成协议签订的基础上，加快推进船只拆解，确保两年工作一年基本完成，第二年扫尾；同步推进洪泽湖生态修复示范项目工程、退圩还湖等工程，确保

洪泽湖治理保护稳定向好。三是落实常态巡查管护机制。对县管河湖、水库，加大巡查频率和密度，重点巡查盲区、死角，做到巡查全覆盖，发现和查处违法行为；督促乡镇落实好属地责任，对辖区河道、湖泊要加强巡查，落实管护人员、队伍，长效保洁、长效管护，杜绝“两违三乱”、非法圈圩反弹现象发生。

（三）全力开展策应扶持。进一步编制完善“十四五”水利发展规划、生态河道建设规划、城市防洪规划等多项规划，配合上级做好南水北调二期工程、洪泽湖滞洪区建设、退圩还湖等前期准备工作，争取尽快实施。同时，一如既往加大策应扶持工作力度，跑省去厅到淮委，争取批复更多的水利项目和资金。

（四）奋力开展招商引资。围绕完成1个亿元开工、1个亿元竣工项目和完成1个5000万元农业项目、1个20xx万元农产品加工项目，持续强化招商举措，优化营商环境，确保年底不折不扣完成招商引资任务。

（五）强化党建党风作风建设。持续加强党的建设、党风廉政建设和作风建设，对照各项目标要点，健全工作机制，完善工作方案，夯实工作责任，落实有效举措，确保“规定动作”做到位，“特色动作”有创新；纵深推进作风建设突破，以“六问”强“三真”，要求广大干部严守“十个必须”，做到勇于担当、主动作为，建立风清气正、高效务实的水利作风。

票务工作总结工作计划 工作总结及工作计划篇五

一、工作回顾

1.1 体系方面

1.1.1 因公司组织架构调整，对公司体系文件《管理手册(含

程序文件)》进行了重新编制和修订，重新编制后的体系文件包括：《管理手册》、《程序文件汇编》(共25个程序文件)。

1.1.2 6月29、30日组成审核组(何子俊、何莉、夏海兵、王冰、宋芳)对公司各部门体系运行情况进行了一次内审，本次内审共发现75个问题，开出16份一般不符合报告，抽样审核结果表明，公司的qes体系实施效果不甚理想，公司整体对qes体系重视程度不够。

1.1.3 9月2日，汽车产品ccc认证监督审核工作组对公司进行监督审核。本次审核共开具2份一般不符合报告，均已整改完毕。

1.1.4 9月14日-17日qes管理体系监督审核工作组对公司进行监督审核，本次审核共开具3份一般不符合报告，均已整改完毕。

1.1.5 为确保qes内部审核顺利进行，分别于2月和5月组织公司内审员及各部门体系负责人进行质量管理体系培训。

1.1.6 7月7日，为迎接ccc工厂审核，组织汽车分公司各部门进行ccc认证工厂审查准备要求培训，确保ccc审核顺利通过。

1.1.7 配合全面质量管理工作，自8月起，对检验员进行每月/次的技能培训，涵盖检验方法、要求，质量管理流程、量检具的使用等方面。

1.2质量方面

1.2.1 为实行制度管理，使质量工作做到责任明确，奖惩合理、有据，同时为了提高员工的质量意识和质量成本意识，参与制定《质量责任制及质量奖惩管理规定》，已于11月1日正式批准发布。

1.2.2 为确保产品验收、检验考核有据可依，参与编制检验文件等共计53份，并持续完善中。

1.2.3 配合采购部对部分汽车外购件生产厂家进行现场考察并参与部分关键外购件供应商年度合同的签订，并开展针对长田液压、湘华风机等供应商的二方审核。

二、存在不足

2.1 体系方面

2.1.1 公司组织架构变动频繁、管理人员的调整等，对体系工作的推进和运行造成较大困难。

2.1.2 体系管理人员只有1人，且兼顾质量安全部较多日常事务，工作精力过于分散，无法保证管理体系的有效性。

2.1.3 ccc认证及申报工作，无统一人员统筹负责，责任人更换频繁，且各责任人对ccc具体要求不清，以致公司ccc工作落后于行业要求，如新版一致性证书打印工作尚无法进行。

2.2 质量方面

2.2.1 研发质量控制、新产品确认等环节前期缺乏控制，导致质量问题及售后反馈质量问题频繁发生。

2.2.2 前期供应商开发、引入及管理等工作策划不足且质量所占比重过轻，外购/外协产品质量不稳定对整机产品质量造成较大影响。

三、工作总结

3.1 今年以来我先后兼任体系工程师、质量工程师、检验组长等岗位，其中体系工作为本职工作。对于体系工作的开展，

不论是推行的进度还是效果均未能达到预期的期望。客观来说，公司整体对体系的不重视、体系管理人员不足以及体系管理人员身兼多职未着重进行体系管控为体系运行不善的主要原因。

3.2 质量方面，部门组织结构进行优化后，质量控制力度明显加强，质量管理的效果逐渐显现。但实物质量的提升需生产、工艺、设计、采购等部门的通力协作。质量提升的落脚点关键还是看人和人的态度。管理者对质量的态度，一线员工对质量的态度才是保证产品质量最基本的因素。

第二部分□20xx年工作规划

20xx年体系工作总体思路是：确保年度qes体系审核□ccc产品审核顺利通过，工作重心逐渐转移至体系推进与运行，培养2-3名内审员，为管理体系向20xx版新标准转换做好准备。

20xx年体系相关质量工作主要关注以下几项：梳理质量标准、质量责任制建设、规范工作流程、强化设计确认、严肃工艺纪律、降低采购风险。