

2023年代账公司月度工作总结 公司文员 第三季度工作计划(模板7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

代账公司月度工作总结 公司文员第三季度工作计划 篇一

在公司工作了已经有三个年头了，虽然我还是一个公司最普通的文员，但是我已经完全的掌握了我的工作方向。相信只要我再接再厉，在接下来的三季度中，我会做的更加的出色！

1) 发扬吃苦耐劳精神。面对仓库中事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

2) 发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的工作基础、辩证的思维方法、正确的思想观点。力求把工作做得更好，树立本部门良好形象。

3) 当好助手。对主管交待的工作努力完成并做好，增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。完成自己份内工作的同时能够主动帮主管或同事分担一些工作。和同事互帮互助，共同维持和谐的工作环境。

4) 熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在公司目前正在进行的7s推行工作中，作为公司一名老职员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力配合。

以上，是我第三季度的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。

代账公司月度工作总结 公司文员第三季度工作计划 篇二

加大融资力度，进一步增强公司资本实力；

加强所属实体店铺、网络店铺的销售能力，提高企业整体经营能力；

加强人力资源管理，提升人力资本价值。

本公司20xx年度经营计划如下：

1、产值目标

公司20xx年度产值目标在3500万元以上；

2、销售目标

公司20xx年度销售目标在2800万元以上；

3、利税目标

公司20xx年度利税目标在110万元以上；

为实现下期目标，本公司确立下列方针并付诸实行：

- 1、公司决定在20xx年3月底在开发区征用50亩到60亩的土地建立宁泰产业园，建设宁泰公司产业运营中心，将运营总部设立在开发区产业园。在产业园中建设厂房、仓库、农特产品生产线和竹木制品生产线等，并完善一系列配套设施。建立健全宁国市开发区宁泰产业园，为公司20xx年的顺利完成运营计划做好基础工作。
- 2、建立健全宁泰公司组织机构编制，明确每个人员的责任范围，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织机构科学适用，针对本公司业务机构，所有人员都能精通其业务、人心安定、能有危机意识，当机构确定后，业务机构才不再做任何变革。
- 3、发挥运用好各种融资手段，打造强健资金链。随时注意国家产业动态，针对各种相应的国家财政补贴、政策扶持、贴息贷款等都要及时获取信息，准备资料，确保完备手续，资金到位。
- 4、为加强机能的敏捷、迅速化，本公司将大幅委让权限，使人员得以果断迅决，始具实现上述目标的原则。
- 5、为达到责任的目的及确立责任体制，本公司将贯彻重赏重罚政策。
- 6、为促进网络店铺和实体店的销售，建立销售体制，以实体店为基础，网络店铺为依托。网络店铺为实体店提供畅通的销售渠道，实体店为网络店铺提供强大的后援支持。在此基础上发展连锁店、加盟店、代理店以及各大网络卖场。公司能握有主导代理店、零售店、加盟店、连锁店的权利，稳步提高公司销售能力。
- 7、将出击目标方在网络店铺上，并致力于培养、指导其促销方式，借此进一步刺激需求的增大。为实体店的建立做好充足的准备工作。

8、在合肥、上海、杭州、南京等华东一带建立密集的销售网络，将公司的运营理念贯彻到每个店铺。

9、设立定期联谊会，借此更进一步加强与零售商以及重点消费者的联系。

10、利用顾客调查卡的管理体制来确立：实体店实绩、网络店铺、销售实绩、需求预测等等的统计管理工作。

11、针对重点的单位和老顾客、大顾客实行会员制度。

（4）年消费达到8000元的客户，升级为公司黄金会员，建立会员档案，享有8.5折优惠，赠送入会礼物，生日礼物，节日礼物。

（6）会员需要填写的档案资料：姓名、性别、出生日期、联系方式、旺旺账号、快寄地址。不填写视为主动放弃会员权利。

（7）有大型活动时，会员权利与活动不可叠加使用。

12、除沿袭以往对代理店、加盟店、连锁店所采取的销售拓展对策外，再以上述的方法做为强化政策，从两方面着手，致力推动销售。

13、随着购买者市场转移为销售者市场的变化，应确立长期契约制度来同意管理交易的条件。

14、本方针质检的计划应做到具体实效，贯彻至所有相关人员。

15、贯彻少数精锐主义，全身心的投入工作，使工作超高效率、高收益、高分配的方向发展。

1宁城北路实体店服务定位为销售部，在二楼建立办公地点和

临时仓库，用于网络店铺以及实体店的货源储备，借以促进销售活动。

2宁泰公司本部作为管理、策划、宣传等部门所在地，统筹管理进货、生产、销售、运输等部门。

3在开发区的宁泰产业园作为公司的产品事业部，主要负责原料采购、产品生产、保鲜、储存等。

4公司旗下的朱村基地、竹溪岭基地、方塘基地由基地事业部统筹管理。

5在业务的处理方面若有不备之处，再酌情进行改善。

1、新产品销售方式体制

(1) 将全国依照区域划分，于各划分区不同的特点内采用产品的销售方式体制。

(2) 产品的销售方式，借访问的机会督导、奖励销售、并进行调查、服务及销售指导、技术指导等，借此促进销售。

(4) 库存量须努力维持在实体店和网络店铺一个月的销售。

(5) 销售负责人的职务内容及处理基准应明确化。

1、确实的广告计划

(1) 在产品销售方式体制确立之前，暂时先以人员的访问活动为主，把广告宣传活动作为未来所进行的活动。

(2) 针对广告媒体，再次进行检查，务必使广告计划达到以最小的费用，创造出最大成果的目标。

(3) 为达成前述两项目标，应针对广告，宣传技术做充分的

研究。

2、活用购买调查卡

(1) 针对购买调查卡的回收方法、调查方法等进行检查，借此确实掌握顾客的真正购买动机。

(2) 利用购买调查卡的调查统计、产品销售方式体制及顾客调查卡的管理体制等，确实做好需求的预测。

1. 顾客调查卡的管理体制

(1) 利用实体店店员所送回的顾客调查卡，将销售额的实绩统计出来，或者根据这些来进行新产品销售方式体制及其他的管理。

(2) 根据上述统计，可观察各店的销售实绩及掌握各负责人员的活动实绩，各商品种类的销售实绩。

(七) 营业预算的确立及控制

1、必须确立营业预算与经费预算，经费预算的决定通常随营业实绩做上下调节。

2、针对各事业部门所做的预算，实际额的统计，比较及分析等确立对策。

3、事业部门的经理应分年度、月度，分别制定部门的营业方针及计划，并提出给本部修正后定案。

代账公司月度工作总结 公司文员第三季度工作计划 篇三

物业第二季度工作计划提要：组织选聘专业的物业管理公司

接管星海湾、文明居、明兴居设置建物业公司行政管理，建立物业公司规范的人事管理、物资管理、考勤管理等规章制度。

一、组建x名都物业服务中心管理架构

二、拟写x名都交楼文件（业户手册、业主临时公约、装修管理手册、装修申请书及相关交楼表格。

三、根据《x名都前期物业管理方案》制定的物资添置方案，拟写物资添置明细，通知集团公司办公室统一购买。

四、拟写《xx前期介入接管》方案。

五、组织选聘专业的物业管理公司接管星海湾、文明居、明兴居

六、设置建物业公司行政管理，建立物业公司规范的人事管理、物资管理、考勤管理等规章制度。

七、聘请专业培训机构，对公司的管理层与操作层进行业务知识、服务技巧、服务礼仪等方面的培训。

一、跟进z名都办公室的装修进度，准备办公场地的搬迁。

二、根据z名都前期物业管理方案办公设备添置预算表联系集团办公室按计划添置办公设备。

四、准备相关交楼、装修管理文件

五、制定客户服务管理规章制度

六、联系z名都项目部，确定员工宿舍具体位置及跟进员工宿舍的装修情况。

七、协助z名都销售中心办理提前收楼与提前进场装修手续，加强装修巡管理，严禁违章装修。

八、安排维修技工与保洁员处理室内阳台积水问题。防止雨天积水。

一、跟进拆除xx房在公共飘台搭建雨棚的事宜

二、跟进处理xx房窗台渗水的问题

三、联系集团公司绿化部，完成园区开挖地段植被的补种

四、联系公司项目部，安装。

代账公司月度工作总结 公司文员第三季度工作计划 篇四

今年是公司发展的一个新的契机，更是我们每个员工奋斗的时光□20xx的到来已经让它脱去了外衣，我们能做的就是年代中努力开创一个新的世纪，也为公司创造一番新的成绩，让这个平台在这个社会上更加稳固，也让我们各位员工可以在这个新的时代里创造属于我们的价值，更是在这些光热之中创造属于自己的光亮。在此我想为我20xx整年的工作做一个初步的计划，如若今后实际工作中需要更改时便临时调改。

这次做工作计划让我又一次认识到工作计划的优点，首先我们无论做什么事情，提前做一个准备，后期总会更顺畅一些。其次工作计划是有一个目标的，更是让我们有一个明确的方向，这是最重要的一点。在我们的工作中我们常常可以为自己定一个目标，然后接着制定一个计划趋势线它，这是成功最快的一条路，一个方式。而总结也是非常重要的，每一次计划的成功率都不同，因此此时就需要一个总结来归纳优缺点，利于我们今后工作的更改和完善。总而言之，总结和计

划这二者是非常重要的，尤其对于我们前台人员来说，公司的“门面”，更是公司的直接代表，更应该在工作上做到更好。

工作了几年了，我也深刻的清楚作为一名前台要注意哪些方面，哪些地方自己需要进行一个调改。这些我都是知道的，经过前一年的经历，我发现自己主要有几个缺点，一是有时候在工作中情绪有时候比较波动，因为有时候客户实在是比较难缠，有时候委屈了就控制不住自己，这个缺点必须改正，其次就是我应该要改正自己比较毛躁的缺点，有时候比较粗心，会给部门其他成员到来麻烦，也会给自己带来一些不好的影响。这是一个前台人员所不能犯的错误，新的一年我会改正这几个缺点，更好的做好这份工作，在这份工作上做出更多的、更好的成绩来，不让公司和领导失望。

我平时表现得还不错，但我觉得我还可以比过去一年更好，因为新的一年我也有了新的想法，想要有一些新的改变。我会努力的锻炼自己，培养自己处理事情的能力，提高个人的综合素质，也提高自身的综合业务能力。希望我的存在能够给公司带来一抹不一样的颜色。永远的燃烧下去，也永远的坚持下去，这就是我今年的初心和愿望。我会勇敢向前出发，执着下去，也为自己顽强下去！

代账公司月度工作总结 公司文员第三季度工作计划 篇五

采购员负责除批发、零售农产品：采购机器、设备、工具、零件和服务，购买用于生产的原材料或半成品。下面是本站小编为大家精心整理的公司采购员季度工作计划。

一、通过日常工作积累加强对工作岗位的认识

一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件。换句话

说，生产就是采购员的客户，质量、数量、交货期就是生产的要求。生产的三点要求对采购员来说是三点责任：向谁买，买多少，何时买。

我作为一个采购员最终的价值是采购成本的控制，采购成本直接影响公司收益。所以我始终坚持以满足生产为目的、以货比三家为前提、以质量把控为原则，做好每一笔采购，做到物有所值，物有所用。严格按采购计划采购，做到及时、适用，合理降低物资积压和采购成本。对购进物品做到票证齐全、票物相符，报账及时。

二、明确岗位职能，认真做好采购工作

在“明确目标，勇于负责，主动配合，公司满意”的观念下，积极的落实采购工作要点和月度采购计划制定工作。

三、根据公司发展需求，挑选优秀供应商

1、公开征求的方式

以公开招标的方式来寻找供应商，使符合资格的供应商有参与投标的机会。不过通常比较少用此种方式，因为这是被动地寻找供应商，换言之，若最适合的供应商不主动来投标，恐怕就会失去公开征求的意义。

2、通过同行业介绍

所谓“同行是冤家”是指业务人员之间，因为彼此间争夺客户，尔虞我诈；反之，同行的采购人员倒是“亲家”，因为彼此可以联合采购或互通有无。

3、市场寻找

经过挑选，建立长期合作单位供应商。

今年以来，公司的各项规章制度将得到进一步完善，本人要积极适应这种情况，以公司各项先行的规章制度和岗位职能为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为公司做好本人力所能及的工作。

一、通过日常工作积累加强对工作岗位的认识

一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件。换句话说，生产就是采购员的客户，质量、数量、交货期就是生产的要求。生产的三点要求对采购员来说是三点责任：向谁买，买多少，何时买。

我作为一个采购员最终的价值是采购成本的控制，采购成本直接影响公司收益。所以我始终坚持以满足生产为目的、以货比三家为前提、以质量把控为原则，做好每一笔采购，做到物有所值，物有所用。严格按采购计划采购，做到及时、适用，合理降低物资积压和采购成本。对购进物品做到票证齐全、票物相符，报账及时。

二、明确岗位职能，认真做好采购工作

在“明确目标，勇于负责，主动配合，公司满意”的观念下，积极的落实采购工作要点和月度采购计划制定工作。

三、根据公司发展需求，挑选优秀供应商

1、公开征求的方式

以公开招标的方式来寻找供应商，使符合资格的供应商有参与投标的机会。不过通常比较少用此种方式，因为这是被动地寻找供应商，换言之，若最适合的供应商不主动来投标，恐怕就会失去公开征求的意义。

2、通过同行业介绍

所谓“同行是冤家”是指业务人员之间，因为彼此间争夺客户，尔虞我诈；反之，同行的采购人员倒是“亲家”，因为彼此可以联合采购或互通有无。

3、市场寻找

经过挑选，建立长期合作单位供应商。

今年以来，公司的各项规章制度将得到进一步完善，本人要积极适应这种情况，以公司各项先行的规章制度和岗位职能为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为公司做好本人力所能及的工作。

一、指导思想

20xx年继续以“学习实践”为指针，树立全面、协调、高效、可持续发展的科学发展观，坚持以“后勤保障，物尽其用，杜绝浪费，教学所需，文明高效”的服务原则，以“后勤不后，服务为本并育人，开拓创新，勤俭节约”为宗旨，“坚持后勤服务一切，一切工作后勤在先”，强化后勤服务育人意识，营造环境育人的特点，突出后勤精细化管理，为实现公司的各项工作目标提供良好的后勤保障。

二、主要工作

1、物资购置

(2)对办公用品早预算，本着节约的原则在足额购进，确保不无所需；

(3)物资的采购继续实行部门申请、根据权限审批、总务办理的制度。

2、加强固定资产的管理

(1)对现有资产进行清点检修，保证公司工作的顺利进行；

(2)加强各部门领用办公物品登记工作；由领用人经理签字后方可领取；

(3)个人借用的工具要造册登记，使用者要爱护，应妥善管理好所使用设备，采取责任包干制，损坏或遗失要查清原因，有责任须照价赔偿。

3、财务管理

(1)进一步完善财务管理制度，严格后勤财务收支审批手续，节约开支，精打细算。

(2)后勤购买的所有物品须开具正式发票，经校长审核同意后 方可报销，并由仓库管理人员登记造册，入库保管，完善管理机制。

4、加强采购监督管理

认真贯彻执行采购公开监督管理法等有关规定，谨防出现价格问题、质量问题，确保物美价廉，节约公司成本。

5、其他工作

根据公司实际情况，搞好规划设计，做好公司休息区域美化、绿化工作。坚持每周一次的后勤工作例会，研讨工作中的问题，及时落实整改。同时加强后勤人员的政治学习，努力提高后勤人员的素质。努力做到后勤工作不拖、不推、保质保量完成各项工作。

20xx年这一年将是迎接挑战和机遇的一年，对于我们后勤采

购人员是有意义的、有价值的。在工作上需要我们勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。继续树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点和年初制定的采购员工作计划；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。

20xx年的脚步已在收获与经验中迈过，回顾自己三个月来的工作，回想走过的脚印，深深浅浅的三个月时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采购工作要点和制定的工作计划。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。

一、货品采购渠道问题

1、定点供货商

加强对定点供应商货品、价格、质量的监督，提高供货商所供货物品的品质，加强食品卫生、保质期等方面的检查，确保食品卫生安全。

2、零售店采购

所有零点采购食品均要求商家出具质量检疫证明，其他采购物品均索要保修卡和发票。积极配合财务部健全台帐、保证随时能通过工商防疫、动检等部门的检查。

3、主打羔羊肉产品采购

做好每年一次去内蒙采购羔羊肉工作，跟踪库存情况。及时反馈给总经办，制定周密、详细的采购计划，及时与内蒙羔羊肉供应商保持联系。掌握全国羔羊肉价格情况。保证采购

的羔羊肉肉质优价廉，维持酒店的正常需求，保持我们酒店羔羊肉品质在南阳餐饮行业的龙头地位。

二、关于新品的发现和采购计划

主要是通过每日一次的市场调查对当日市场上出现新菜品经过询价后少量采购，通知一、二楼厨师长进行新品研制，每周一由两位厨师长到市场进行调查，通过调查，对采购工作进行监督并多提宝贵意见。

三、对采购员的管理制度

1、对采购员加强货品质量、价格的监督管理;对驻郑州发的海鲜类货品要尽量提高存活率，对郑州多发的调料类及冻品要提高质量确保无变质、无过期现象并提高驻郑采购员的工作效率。

2、对店内所需要物品的采购、合理安排采购时间段，确否工作有条不紊，对需要及时采购的物品要在购回。

3、配合财务、仓库掌握库存货品数量，对不必要物品不予采购，做到零存确保酒店现金流通顺畅。

4、全面深化采购管理信息系统。在系统运行的基础上，继续深化完善政府采购管理信息系统各功能模块，力争在20xx年底全面实现从项目委托-开评标-合同备案等采购流程一体化的电子操作，建立科学、合理，方便、快捷和规范、高效的采购交易平台，着力在提升科学化精细化规范化管理方面取得新突破。

5、深入开展政府采购工作分析和调研。针对在采购过程中出现的突出问题和新工作领域，特别是多次流标的采购项目，如批量集中采购、项目采购、电梯采购等难点项目，加大调查研究，深入分析，查找问题原因，积极探索采购工作的新

方式、方法，推动采购工作有效落实。

一、供应商的选择。

首先我们采购部做到多多开发物料资源，调查价格，做到货比三家，控制价格审核流程，让采购部的工作透明化，并且建立完整的采购部供应商档案及物料申购档案。做为公司合格供应商必需要能做到准时，保质，乐于沟通等几个方面。本人计划完成现有原材料供应商的评定工作，为公司后期的大批量生产做好准备。同时进一步发展新的供应商网络，用以获得最理想的采购价格和品质。

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。20xx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。

四、成本控制。

20xx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。

20xx年，我部将进一步完善的供应商网络的建设以及采购模

式的优化，尽可能的减少采购周期，提高采购的效率和及时性。并且对各种物资的采购周期进行统计记录，提供各请购单位制定请购计划时的参考。

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，将谨记本身的职责，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。

脚步已在收获与经验中迈过，回顾自己三个月来的工作，回想走过的脚印，深深浅浅的三个月时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采购工作要点和制定的工作计划。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。

代账公司月度工作总结 公司文员第三季度工作计划 篇六

物业六月份工作计划提要：组织选聘专业的物业管理公司接管星海湾、文明居、明兴居设置建物业公司行政管理，建立物业公司规范的人事管理、物资管理、考勤管理等规章制度。

一、组建z名都物业服务中心管理架构

二、拟写z名都交楼文件(业户手册、业主临时公约、装修管理手册、装修申请书及相关交楼表格。

三、根据《z名都前期物业管理方案》制定的物资添置方案，拟写物资添置明细，通知集团公司办公室统一购买。

四、拟写《金色华庭前期介入接管》方案。

五、组织选聘专业的物业管理公司接管星海湾、文明居、明兴居

六、设置建物业公司行政管理，建立物业公司规范的人事管理、物资管理、考勤管理等规章制度。

七、聘请专业培训机构，对公司的管理层与操作层进行业务知识、服务技巧、服务礼仪等方面的培训。

一、跟进z名都办公室的装修进度，准备办公场地的搬迁。

二、根据z名都前期物业管理方案办公设备添置预算表联系集团办公室按计划添置办公设备。

四、准备相关交楼、装修管理文件

五、制定客户服务管理规章制度

六、联系z名都项目部，确定员工宿舍具体位置及跟进员工宿舍的装修情况。

七、协助z名都销售中心办理提前收楼与提前进场装修手续，加强装修巡管理，严禁违章装修。

八、安排维修技工与保洁员处理室内阳台积水问题。防止雨天积水。

一、跟进拆除502房在公共飘台搭建雨棚的事宜

二、跟进处理2908房窗台渗水的问题

三、联系集团公司绿化部，完成园区开挖地段植被的补种。

代账公司月度工作总结 公司文员第三季度工作计划 篇七

根据部门人员的实际需要，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电子档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。

配合采购和财务部门，严格把好促销员的进、出关。

有步骤的完善培训机制，不断的外派员工学习并要求知名公司来培训员工，同时加强内部的培训管理工作。

1、办理好各门店的证照并如期进行年审工作。

2、和相关职能机关如工商、税务、药监、社保、银行等做好沟通工作，以使公司对外工作更为通畅。

3、联系报刊、电视台等媒体做好对外的宣传工作。

4、对内做好办公用品的采购，严格审查各部门的办公用品的使用状况，并做好物品领用登记，以节约降低成本为第一原则，合理地采购办公用品。

1、顺应市场的发展，依照公司要求，制定相应的管理制度。完善公司现有制度，使各项工作有法可依，有章可寻。在日常工作中，及时和公司各个部门、门店密切沟通、联系，适时对各部门的工作提出些指导性的意见。

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，本加强了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、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。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、充分引导员工勇于承担责任。以前公司各职能部门职责不清，现逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担责任。