

# 码头各个岗位工作总结(实用6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 码头各个岗位工作总结篇一

一、收集、整理、市场行情、以及竞争对手等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

二、协助主管负责公司专卖店的拓展工作。

三、定期向主管汇报工作情况和意向客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司与部门下达的空白市场拓展任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、请遵守公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立意向客户数据库，负责公司拓展资料的管理、工作及后期的立意向客户跟进与签单。

八、负责搜集意向客户提出意见与建议等信息的记录及回访工作。

九、负责拓展工作指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对拓展动态情况的质询。

十、负责招商的前期谈判和合同签订，并负责开业前期的服

务与管理。

十一、完成领导交办的其他工作。

一、协助收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新项目、竞争对手、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

二、协助招商主管负责公司电脑产品的招商工作。

三、定期向招商主管汇报工作情况和客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司下达的招商任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、严格执行公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立电脑代理商客户数据库，负责公司招商文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。及后期的电脑代理商的客户关系维护。

八、负责监查客户的意见或信息的记录及回访工作。

九、负责各类经营指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。

十、负责招商的前期谈判和招商书的起草、签订，并负责出租的后期管理及出租费用的按期收取。

十一、完成领导交办的其他工作。

刚入公司的前7天，先学习的是企业理念和规章制度。通过对

港龙集团规章制度的学习，使我加深了对港龙集团企业文化的了解与认识，熟悉公司各项工作的管理及执行流程，为我在港龙日后的工作奠定了坚实的基础，使我以最快的速度成为一名合格的员工。

任务完成情况：

（一）、市场调研工作：

对鞍山的新兴商贸城、景子街小商品城、长大商贸城、时代小商品城进行了详细的调研。

通过市场调研工作对业态布局、动线划分、品类组合、装修风格、租金价位、商户构成、商业配套、辅助设施等方面有了更进一步的了解。为在日后走访商户，品项落位提供了参考依据。

（二）、储备商户资源，为日后的招商工作做好铺垫。

招商过程是一个漫长的，循序渐进的过程，成功与否存在诸多的因素。在这八个月中，我走访了站前人防地下街，钻石城，海源小商品城，新兴综合批发市场，恒华乐雪批发市场，四隆广场，景子街，景子街小商品城，尊洛佳，凯特购物广场，立山时代批发城，长大商贸城，长大花鸟鱼市场，铁西联营商场，金派商场，腾飞家私城，沈阳苏家屯五洲城，五爱韩国城，沈阳韩百商城，岫岩荷花玉器批发市场，首山正德广场，海城西关龙水金帝商场，佟二堡皮草城。在每次走访中，我都详细记录走访商户的详细信息，例如姓名，联系电话，店面面积，是否有租铺意向，租铺重点考虑的因素。一些商户虽然暂时未签单，但达到什么样的条件，可以达成签单。这样一来，一旦有合适机会，马上可以联系商户签单。目前根据个人的台账登记走访商户800多户，储备意向商户约50户。初期由于本人没有小商品市场招商工作的经验，因此招商时很吃力。小商品的业主多数是个体经营，并且需要

的面积都很小，在招商过程中需要足够的耐心和坚强的意志力。而与招商品牌厂商的情感沟通；商务合作条件的谈判技巧，是需要我在工作中改善和提高的地方。

### （三）、在招商方面取得的成绩。

截止目前招商面积为594、37平方米。其中包括生活用品，日杂用品，品牌女装，窗帘布艺，家具用品，箱包饰品，小家电等品项。并且和商户保持着友好的合作关系，为日后的转介绍商户，和日常管理工作，打下来良好的情感基础。在招商过程中，我还储备了一定量的餐饮，娱乐，休闲项目，可为二期招商工作储备资源。

### （四）、本年度招商业绩的分析：

1、目前鞍山已有多家综合性的批发市场，以站前商圈为主的恒华乐雪批发市场，景子街小商品城，新兴市场，立山时代批发市场。根据今年的经济形势来看，每个批发市场的销售额都是呈下滑趋势。并且招商压力很大，空铺率上升。我司作为筹备中的项目，很多经营者会有诸如不知道何时开业，开业后不知道效益好坏等的担心，不敢选择入驻本项目，导致招商过程比较艰难，招商成效不大。

2、本身的不足之处。独立完成工作的能力还不强，业务知识掌握不够，有时表达不够准确，人际关系不足，未能建立起有效人际关系链，在与相关部门沟通联络中，缺乏沟通技巧。另外还有一些方面跟领导期望的相差较远，如招商意识不够，工作不够仔细等。对于一些犹豫不定的意向商户，思想工作做的不够及时彻底，导致商户最终未签约，或是签约其它的项目。

3、一花独放不是春，百花齐放春满园。感谢部门领导和同事在我招商遇到瓶颈的时期，给予我帮助。使我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高

综合素质，完成了自己岗位的各项职责。正确的引导我招商方向，使我信心满满的面对招商工作。更加认真的进行商户的走访和回访工作。并周期性的进行早市和夜市的招商工作和dm的发放。

在五月公司策划的户外商户参展活动中，配合营销部工作，选择购买参展商品。筛选参展商户，并进行商品的拍照和商品陈列，商户的经营和返款。加深了与商户的沟通，为港龙品牌做了进一步的宣传。

在十月份公司进行投资户商铺交铺时，协助办理交铺手续，对于自营商户和投资商户有了进一步的沟通和了解。

**20xx年工作计划：**

- 1、按照每月招商计划进行招商，争取努力完成招商计划；
- 2、做好鞍山市场的调研工作，充分了解竞争店的招商政策；
- 3、开发外埠市场，使更多的商家了解港龙，签约港龙。
- 4、做好老商户的回访和沟通工作，利用老商户，拉动新商户的签约。

## **码头各个岗位工作总结篇二**

1. 加强政治和业务学习，不断提高思想觉悟，增强政治素质和业务能力。
2. 全面负责项目经理部文件的收发、传阅、整理、归档和保管工作，按照文件保密条例规定的要求，做好文件的。文件收发及时，整理有序，归档及时。
3. 做好项目部外来客人接待工总。

4. 负责行政财产采购计划的编制，做好行政财产的入库、发放、登记、摊销等账务处理，根据财务部门的要求，做好财产物资的年终盘点等业务工作。
5. 认真负责项目经理部印章的保管工作，未经领导批准，不得在任何文件、合同上擅自用印，使用印章准确，登记及时。
6. 负责项目员工考勤制度和工资造表。
7. 及时打扫会议室、接待室和招待室卫生，会议记录准确，茶水供应及时。
8. 具体负责项目部有关对外协调事物。
9. 负责项目部水、电、环境安全、网络的保障。
10. 负责厨房管理工作，保障项目伙食正常供应和有效改善，以及厨房的日常账务处理。
11. 负责党风廉政建设，以及党员、团员队伍的发展、教育、学习。关心员工的文化生活问题，积极宣传项目，做好通信工作。
12. 完成领导交办的其他工作。
13. 监督农民工工资发放，以防农民工集体上访事件的发生。
14. 按照公司和业主的相关要求，做到内页资料齐全、清晰。

## 码头各个岗位工作总结篇三

(一)要有坚强的班集体核心。班委要团结一直，密切联系同学，起模范带头作用，深受同学信任与拥护，有要对工作忠诚的责任感、对广大同学高度负责的热情和用于克服困难的

精神，能够以自尊、自爱、自信、自立、自强的热情，真正成为班级“自我教育，自我管理，自我服务、自我约束”的核心。

(二)要实行班务公开制度。设立班务公开日(一月一次)，让同学们知道班最近有什么活动，使班级里的同学人人都可以参与到集体事务中来。同时，广泛采纳同学们对班级事务的正确意见，集思广益，争取使班级工作更上一层楼。

(三)要有共同奋斗的目标。共同的奋斗目标是班集体建设的方向，它反映全班同学的共同愿望和要求。我班应始终把争创“先进班集体”作为本班的学年目标，从实际出发，制定班级总体规划，并有计划、有步骤地提出切实可行的阶段性目标，鼓励学生克服困难，团结互助，携手前进，为实现总的奋斗目标而努力。

(四)要有良好的纪检制度。我始终认为一个集体的每位成员的自律性强否直接关系到这个集体的先进性与否。我班的纪检工作可以说一直做得相对较好，而大部分同学的自律性亦都很强。

(五)要有浓厚的学习气氛。班级成员学习目的明确，学习态度端正;遵守学习纪律，热学习方面。同学们都已知道自己上学期的考试成绩，无论好坏都已是过去式，关键在于大家意识到：在大学期间，学习依然是最重要的。本学期要与大家共同努力创造良好的学习氛围爱所学习的专业并圆满完成各科学习任务;注重是环节能力素质的培养。发扬“团结、严肃、勤奋、创新”的优良学风。

(六)在劳动、文娱、体育等各方面，我们一定积极配合学校和系里的工作，认真完成学校和系里分配下来的各项任务。另外，我们也计划开展一些具有鲜明本班特色的活动。本学期我们计划举办一些活动，具体的活动内容按同学们的总体意愿以及当时的实际情况而论。尽量主办一两次大型活动，

务必人尽其才，尽量使每个同学都能够参与，得到锻炼。希望通过各种各样的活动，能增进老师、同学彼此之间的感情，给大家带来快乐。

(七)如果可行的话，还可由同学自发地在班级内或跨班组织些爱好联盟，如篮球部落、足球总动员等，丰富同学们的课余生活。

(八)发挥班级体的温暖，向每一位需要帮助的班级成员伸出最无私的援助之手。由此引申。

## 码头各个岗位工作总结篇四

时间过如奔驰的列车，及时已经是新的一年，但也完全不见减速！如今，转眼已经到了2月的后半段，我们的工作也已经基本进入了正轨。如今，看着公司在今年工作发展上宏伟计划，我的内心也不仅熊熊燃烧了起来！

首先，在下一个月中，我要严格的改变的对工作的想法，摒弃在工作中的自我习惯，严格严谨的按照工作目标完成任务。

其次，要在对工作的责任心上也更加的深究，决不能因为自身的懈怠，再放任细小的错误和问题！

这些，都是我在工作中一些细节方面的问题，他们来源于我思想上的懈怠！为此，我必须在接下来的工作中从根本上解决这些问题，从思想上拒绝对自我的懈怠！

1. 要加强自我的总结，做到日日反思，日日改进，从每天的问题上逐步的解决并巩固，才能建立起真正的“高楼”。
2. 要加强学习，学习是进步的唯一途径，我过于重视过去的成绩却不思进取，这是绝对无法成长的！



3. 加强自我的锻炼。工作不仅仅在于能力，能在于实战。再好的理论知识发挥不出来也只是纸上谈兵！为此我要加强实战，积极的将过去的所学发挥出来，为公司贡献新的力量！

总的来说，我其实目前还有很多没做好以及没有发挥出来的潜力，我会在3月的工作中认真反思，积极完成好自己的工作任务，绝不给新一年的工作拖后腿！

## 码头各个岗位工作总结篇五

在xx年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年的计划如下：。

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加？个以上的新客户，还要有？到？个潜在客户。

2、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。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成？到？万元的任务额，为公司创造更多利润。

xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

xx年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理

体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3—5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

xx年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5—8个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整）。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

xx年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

## 码头各个岗位工作总结篇六

时光飞逝，转眼已到20xx[]万事开头难，在这个播种的时候，必须认真贯彻落实学校的工作计划，使本学期的各方面工作能够更好的开展，本人结合自身的实际情况，特制定以下工作计划。

首先必须认真学习党的路线、方针和政策，保持正确的思想政治方向。关心国家大事，经常和老师们共同探讨学习体会，

提高自己的思想政治觉悟。热爱本职工作，关心国家大事，坚持学习，为培养出符合建设新时期中国特色的社会主义的一代新人而努力工作。

其次要注重个人道德修养，为人师表，言传身教，严于律己，重点要注意廉洁从教，克己奉公。做一个人民满意的教师。三是要关心学生的学习、生活，做学生的良师益友，不误人子弟，要能做到既教书又育人。

四是要加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，组成一个团结协作的大家庭。

1、要面向全体学生，关注每个学生的情感，激发他们学习英语的兴趣，帮助他们建立学习的成就感和自信心，使他们在 学习过程中发展综合语言运用能力，提高人文素养，增强实践能力，培养创新精神。

2、突出学生主体，尊重个体差异，让学生在老师的指导下构建知识，提高技能，活跃思维，展现个性，发展心智和拓展视野。

3、让学生在英语中学习英语，让学生成为good user而不仅仅是learner[]让英语成为学生学习生活中最实用的工具而非累赘，让他们在使用和学习英语的过程中，体味到轻松和成功的快乐，而不是无尽的担忧和恐惧。

1. 加强学习方法的指导，提高学习效率是老师日常的一项工作，也是差生转化的中心，班主任讲清一般的学习方法，特别是它的作用和意义，并要逐步培养学生正确的学习方法，课前预习，认真上课，课后及时复习，反复复习，适当练习。要反复布置，了解后再采取措施纠正，直到这个学习习性养成，还需要针对每科的具体情况对具体科目的学习方法全方位的指导。

2. 加强科学用脑的思想教育，个人心理调适，科学的休息法，记忆法，科学的身体锻炼，营养搭配，脑科学最新成果。

3. 要提高学习成绩，学困生是关键，我准备根据具体情况，有针对性地采取多种方式帮助、提高学困生的学习成绩。组织兴趣小组，作为学习扶贫小组，让学生教学生，提高其集体自力更生的能力，同时也让小组的同学在提高自身的同时让自己的能力也上一个新台阶。

课堂是教师“传道、授业、解惑”的主阵地，是学生茁壮成长的快乐园。为了使每堂课短短的45分钟井然有序、包容性大，信息量多、形式活跃、贴近学生的年龄特点，发挥其最大的效用。我将注重在课前、课中、课后三个方面下功夫。课前认真备课。作到课前再备课，重点备教材、备学生，熟悉教学软件的操作过程，保证课前的准备工作及时、充分。课中全神贯注。处处体现专业特色，用内容代替老师的指令，求知欲就是他们出发的号角，让学生始终处于音乐的欢快氛围中。并根据学生的年龄特点进行趣味化教学，让学生在一种轻松愉快的氛围中学习。愉快的心情是产生学习兴趣的重要因素，所以我将从激发学生的学习兴趣入手，运用多种方法导入新课、用热情贯穿课堂始终、以游戏中解决枯燥的教学、充分地调动学生的学习积极性，引导学生在老师的启发下进行一系列的学习活动，自觉的用脑、用耳、动口、动手去完成老师所设计的各个教学环节，兴趣成为了学生学习的动力。课后及时反馈。

记下教学中的成功点和失败点，及其改进方法。以便在今后的教学中扬长避短。

学生全面发展并不能局限在课堂之内，课外也是他们的第二课堂，本学期我将结合本学科的特点，举办多种课外活动，成立本学科的兴趣小组，一方面充实他们的精神生活，另一方面也在娱乐中领悟学习方法，激发他们的学习兴趣。

积极参加学校组织的各项培训、学习，并做好学习记录。课余时间多阅读些教育教学刊物，摘录些对自身工作、学习等有益处的篇章段落，积极参加学校组织的教育教研活动。平时多读书，多看报，不断充实自我，提高自身素质和水平。利用网络媒体、报刊杂志、业务专著等，加强学习、研究，及时掌握所教学科教学发展的动态和趋势。

总之，我要处处严格要求自己，努力提升自己，为更好地完成教育教学工作而努力。