

2023年母婴店店长工作分享 董事长助理 个人工作总结(优质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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

母婴店店长工作分享 董事长助理个人工作总结篇一

20xx年董事长将工作重心放在了总部的经营部、财务部、项目部、人力资源部门上，而我本人的工作重心也部分转移到协助财务审核、负责人力资源部绩效考核的模块，除了董事长安排的日常事务，同时协助董事长的一些日常工作。为董事长各项工作及时、准确、高效的开展提供了基础保障。确保了各部门之间工作的顺利沟通，建立健全公司统一、高效的工作体系。

二、20xx年主要负责的工作内容如下：

3、公司管理制度、规章制度工作的流程就是轻重缓急四个档次，最重要的是结合公司的相关制度能将工作分清主次，分清急缓（大部分人员‘包括部门负责人’不以大局为重，永远将自己的利益放在前头，没有真正的满足企业的需求，更没有考虑到自己的做法已经影响了林达的企业形象）。

4、董事长部分活动、内外部接待的安排、报销单据的整理等工作；

6、协助董事长收集、整理经营、财务、人资各项数据及整合信息；

7、协助董事长处理公司各种日常事务及与各部门之间的协调

与沟通；

三、20xx年协助财务的主要工作内容；

- 1、做账人员输入单据时应核实好数据的准确性，财务经理审核应加倍细致。
- 2、账务反复修改次数过多，及时反馈率不高，沟通不到位。
- 3、单据的归类整理不够准确，有时会出现名称与内容不符，不便审核。

四、20xx年协助人力资源部的主要工作内容；

- 1、协助人力资源部制定了20xx年招聘计划与落实工作。
- 2、新员工招聘人数共计达到20多人，在公司就职过的员工人数8人，目前仍在职的员工有3人（总部与项目部）。
- 3、协助人力资源部制定、修改公司管理办法约23项（包括；物资部、经营部、项目部、采购部、行政部）。
- 4、协助人力资源部完善各项绩效考核及岗位评分工作，其中包括，各部门岗位价值评分、工作态度、能力行为评分，各部门负责人绩效考核指标及硬性指标内容，协助完善项目部部分工长、班长、项目经理绩效考核指标与硬性指标的内容调整。
- 5、协助人力资源部拟定下发公司与项目部内部的相关文件。

五、协助其他部门完成的主要工作内容：

- 1、协助行政部完成有关内蒙古包头中央公园工亡事件处理工作。

2、协助物资部建立有关周转料及大中型材料的管理办法（3个）。

六、就20xx年重点工作内容不足之处做总结分析□20xx年计划

1、本职业业务能力更要加强

认真总结这一年来的工作，自己的职责范围内还有一些不尽人意的地方，特别是在自身专业知识、对建筑行业的了解程度，各岗位的工作特质了解的都还有所欠缺。因此，本人要在20xx年要努力学习先进管理知识和专业知识，提升自己的管理水平。

2、进一步加强与各部门的沟通，提高思想修养

进一步加强各部门负责人与同事、项目部之间的交流与沟通，树立榜样，增强服务意识，协助企业增强凝聚力和向心力，为公司发展排除障碍，提高思想层面的知识。具备综合优秀的素质，树立正确的人生价值观。

作为一名助理，在工作中有时会显得毛毛糙糙，办事稍不甚妥当。但当别人给出合理意见或建议时，我总是坦然接受，努力进取，努力告诫自己：换个角度思考事情可能会做的更好。

3、个人素质提升

在工作、学习中我认真听取董事长及前辈们所传授的丰富经验、人生道理，认真记录，并在工作之余的空余时间认真思考推敲，有目的的在工作中进行一些尝试。在工作中，认真投入，认真学习。学习中我感到人人都是我的老师，我反而变得渺小，要学的东西还很多。在空余时间，我会网上查询有关建筑行业项目生产的相关资料，并深入了解项目部的工

作特性与各工种员工的工作职责，工作内容，深切的感受到了一线员工的艰辛与思念家乡的乡音。我也深刻的感受到了学习对自己的帮助确实很大。

2、在各个部门完成总经办下发的各项工作任务这一点执行力上，我是个靠言谈与制度相结合解决问题的人，如果工作上出现不协调、不落实的问题，或者工作责任心不强没有按要求完成工作的，首先我会以面谈形式沟通，帮助分析问题的轻与重，缓与急，分析问题的严重性，大多数可以解决存在的问题，遇到顽固不灵的会采取公司相关的惩罚制度做些轻度警告，所以我既做了曹操也当了刘备。

为全面提升员工的工作责任心，为公司管理工作迈上新的台阶上，作为董事长助理我应严格遵守公司制定的规章制度树立良好的榜样，恪守原则。对上：尊重而不盲从，服从而不奴婢，不违背原则，有分寸的开展工作，坚持原则，按章办事；待下，以礼，以诚，以情。不盛气凌人，不瞎指挥，不欺下瞒上。协调好内外关系，外求支持协作，内求团结向上。

七、20xx年的展望

即将展开的20xx年，在新的一年里，我们将围绕在董事长的英明领下，在上级主管部门的指导下，扎实工作，为完成林达集团目标管理年的发展而献上自己的微薄之力，为全年的工作任务而努力。我相信在随机应变中抓机遇，并应接新的挑战，才能不断发展壮大自己。我时刻准备着！

母婴店店长工作分享 董事长助理个人工作总结篇二

董事和董事长个人只有通过董事会议投票来表达意志，不得以个人名义和方式干预公司的运营和决策，董事长同董事一样只有一票的同意或否决的权利，在公司法中董事长的职权为：主持股东大会和召集、主持董事会会议；检查董事会决议

的实施情况;签署公司股票、公司债券。下面是本站小编给大家整理的董事长工作总结讲话稿，仅供参考。

过去的20xx年是天山股份“十一”五”期间抓住机遇、快速应对形势实施战略布局的一年;是坚持实施产销最大化，发展速度最快的一年;也是深化对标管理，经营质量进一步增强的一年。

回顾“十一”五”期间的每一次总结表彰大会的讲话核心内容□20xx年，提出了“全面推进人力资源队伍建设”的要求;20xx年确定了“创新经营、创新理念，坚定做优做强水泥主业”的战略目标;20xx年明确了“持续提高企业竞争能力，创建一流企业”的发展任务;20xx年强调了“理想确定人生、信念指导行为、责任胜于能力”的理想信念教育;20xx年阐述了“坚守责任，担当天山股份发展重任”的紧迫性和重要性，并首次提出了为实现跨越式发展作准备的远大目标。可以说五年以来，我们这个团队始终围绕“确定目标、落实任务、建设队伍”这三大系统，按照“责任、和谐、创新”的管理理念一步一步迈进。这5年股份公司的各项工作也是紧紧围绕上述三个方面开展。5年来通过大家的不懈坚持与努力，通过树立标杆不断学习及改进，天山股份在不断壮大、成熟和勇于担当。良好的经营业绩，重塑优良的企业形象，稳健务实的工作态度为公司下一步实现跨越式发展奠定了良好基础，同时又团结和凝聚了一大批具有共同理想信念的合作伙伴。

一、20xx年取得的主要成绩

(一)重视战略研究为企业确定发展方向 天山股份自上市以来始终重视战略管理工作，“十”五”期间，公司的战略研究初具系统化。“十一”五”期间，企业发展战略研究已成为确定公司发展方向的重要依据。成功的企业必有科学的战略做支撑，科学的战略必来自对形势的准确判断。“成为中国一流的水泥企业”是天山股份的愿景，我们所有的战略研究

都围绕这一愿景展开□20xx年下半年以来，各种迹象显示新疆将面临前所未有的大发展机遇，天山股份处在新一轮快速发展的关口，发展机遇显而易见，如何发展、发展到何种规模是20xx年天山股份的关键所在。

一年多来，公司组织力量对新疆所有政策进行了收集梳理、对所有地州“十一”五”以来以及“十二”五”期间主要经济指标进行了收集分析、对带动经济和民生发展的大部分重点工程项目进行了详细分析，与国内相似省区的水泥工业发展趋势进行了比对。根据发展形势，明确提出了“实现跨越式发展”的目标。在我们经营班子及各事业部的充分论证把握下，使得公司在中央新疆工作座谈会之后20天之内即修订了天山股份20xx-20xx年发展规划，提出了“在核心经济区域务必保持发展优势，在新兴区域加快发展，在发展中大力造势”的战略思路。

在战略研究中，我们提倡开放和创新的战略思维，不先入为主、不轻易排斥。发挥事业部一线判断和把握机会的效能作用□20xx年起对原来认为的“禁区”和公司非优势区域实行了强力介入，最先启动了南疆三地州的投资结构，开工建设喀什、叶城日产熟料4000吨两条大生产线，增加了在伊犁州、和田地区的战略布局，使股份公司在疆内产业布局增加到12个地州。重视对产业政策的研究、积极推动自身结构调整。提出了在疆内首家建设利用水泥窑协同处置城市污泥及城市垃圾的项目课题，创新项目建设内容，为提升水泥工业科技含量开始尝试□20xx年共提出项目18个，全部履行完决策程序16个，继20xx年已经开工实施和20xx年实施的项目共计21个，累计完成投资27.83亿元。

其中，超常规推进项目建设，喀什4000t/d□叶城4000t/d□伊犁4500t/d项目从决策、项目审批到实施分别只用了不到两个月时间，阿克苏天山多浪水泥有限责任公司3200t/d项目从开工到点火八个月时间，在股份公司创造了当年开工当年具备

点火条件，创造了天山股份战略实施的新纪录，为股份公司发展积累了经验、锻炼了队伍。

回顾20xx年，新的发展形势强烈的冲击着我们的思想观念，紧紧抓住新疆发展的大好机遇，使得公司在“稍慢即逝”的大环境中，赢得了先机。

(二)重视紧扣市场 为公司抓住发展机遇 20xx年是新疆水泥快速发展的一年，增速是十年来最快的一年，超过了20%，远高于自治区国民生产总值的增速□20xx年天山股份水泥、商混、熟料销售增速分别达到21%、54%、106%，其中疆内水泥增速达到30%，高于市场平均增速13个百分点□20xx年也是天山股份“xx期间”疆内水泥销量增长最快的一年□20xx年我们不仅遇到了一个水泥需求快速增长的有利时机，而且我们抓住了机遇，实现了高于同行业的快速增长。

20xx年公司能够实现产销快速增长得益于我们高度重视市场研究。通过对市场的透彻分析，确立了20xx年以“实现产销最大化”为核心的经营方针，并果断采取了窑、磨产能最大化的策略。在实践中，打破水泥生产淡旺季的常态思维，冬存水泥、外购熟料，提前准备，保证供给。无论上半年市场启动晚、还是下半年市场变化迅速，都坚定了公司“产销最大化”方针不动摇，跑赢了全年，实现了产销最大化。

重视市场研究使得公司的决策和行动更有效□20xx年销售总公司重视市场研究，以重点工程为支点，撬动了东、北疆的生产、营销联动；南疆事业部抓住市场需求不放松，顽强奋战到年底，于12月25日全面完成公司产销计划，水泥销售突破400万吨，达到414万吨，商混突破70万方；东疆事业部坚决贯彻公司冬存水泥，哈密、鄯善公司销售总量突破100万吨，高出区域市场平均增长率15个百分点；北疆事业部下半年加大熟料采购力度，全年外购熟料居股份公司各事业部之首，保证了300万吨产销任务的完成；华东事业部紧紧抓住行业竞合和

节能减排的市场机遇，争分夺秒，在有限的的时间里实现了产销、利润最大化，全年利润达到1.62亿元，首次过亿，令人鼓舞。

20xx年股份公司生产经营指标全面突破完成，增长率都在30%以上，是我们加强紧扣市场的分析研究、把握机会、运筹帷幄，特别是各事业部共同努力取得的成果。

(三)重视练好内功全面提高公司竞争优势 20xx年公司继续以深化对标管理作为提升运营质量的重要手段。东疆事业部紧紧依靠广大职工，群策群力，保证了天山公司一、二分厂设备运转的高水平；米东事业部一期生产线历经2年的运营、改进□20xx年综合对标排名大幅度提升；华东事业部溧阳公司日产5000吨生产线连续运转60天，创造了股份公司新纪录。

运营管理统筹协调，集全公司之力办大事取得显著效果□20xx年在重点工程水泥供应、特种熟料协调调运等方面各有关事业部、子公司贯彻公司一盘棋思想，充分体现了公司整体大规模供货优势。

利用科技创新推动公司发展。利用公司实施循环经济的优势，大力推动矿渣微粉在水泥生产中的应用，北疆事业部矿渣微粉运用在全公司名列前茅□20xx年内部消化矿渣微粉47.8万吨，相当于新增一条日产1500吨熟料水泥生产线。股份公司加大矿渣微粉、电石渣水泥生产、低温余热发电等投资获取政策支持的机会，取得国家财政资本金拨款2.3亿元，各项补贴性资金1.82亿元。

积极优化客户报务管理体系。销售总公司以客户为中心，依靠第三方独立开展客户满意度调查，系统分析自身存在的问题，改变客户管理中的惯性思维，清晰了解客户的多样需求，拉近了公司与客户之间的距离。

大力创造有利于公司全面发展的综合环境□20xx年克服重重困

难，成功实现资本市场再融资，于20xx年4月实现了公司在资本市场融资15亿元的既定目标。同时提高公司信用政策，加速现金流量管理，拓宽融资渠道，保证了跨越式发展各类资金的需求及合理流动，特别是在20xx年末国内加大资金流动性管理的大背景下，天山股份取得19.94 亿元。

(四) 重视员工队伍建设形成凝聚力 企业的发展既是经济效益的积累阶段，也是不断吸引和凝聚培育各类人才的过程□20xx年公司着重加强了技术、财务、管理、营销骨干队伍的培养，通过带头人影响和拉动人力资源的梯队建设，在全公司形成学技术、钻业务、人才有用武之地的良好氛围。

20xx年也是天山股份员工队伍增加较快的一年，新鲜血液的加入使公司员工队伍在年龄结构、知识结构、地域结构都发生了显著变化。天山股份的企业文化始终用包容、和谐迎接一批又一批新员工的到来。尊重、宽容、引导加快了新人与队伍的融合，言传身教、量才为用增强了大家的归属感。

提供人才发挥作用的机会，以“珍惜机会，做出贡献、做出表率”为指导□20xx年一批责任心强、有实际工作能力的年轻人走上了事业部、分子公司和股份公司的重要管理岗位。一批从院校走出不久的大中专毕业生通过20xx年的锻炼，在20xx年崭露头角承担了重要工作，快速推进着由新人到成熟员工的角色转变。

20xx年股份公司从实际出发，把解决事关队伍稳定的热点问题放在了议事日程，要求新建项目一律同步考虑员工公寓或者住宅建设。根据公司发展的实际，显著提高了基层员工的收入，让员工同享天山股份的发展成果，兑现了公司承诺。

(五) 重视纪检效能监察 保证企业和谐发展

为了始终保持公司健康、旺盛的发展势头，公司始终把纪检

与效能监察工作做为公司强化监管的有效手段□20xx年公司党委与行政审计监察相结合，完成了公司所有基层企业首轮纪检和效能监察工作。从完善纪检和效能监察的各项制度建设，对党群工作体系、生产运营、财务管理、物流采购、项目建设、安全管理等重点环节实施效能监察，对事业部、分子公司领导班子成员与关键岗位人员进行廉洁从业教育和现场学习。开展覆盖范围广的访谈，做到广度、密度、深度有效结合，倾听了一线员工心声。对20xx年效能监察中发现的问题，依据品绩管理制度、人力资源考核制度、审计管理制度及时进行了考核和纠正。对基层员工反映的热点问题，以高度负责的态度认真加以解决，力求做到件件有回音□20xx年在员工薪酬、办公及生活条件、社保统筹等方面进行了调整和改善。

20xx年通过纪检效能监察工作的实施，拓宽了公司信息获得渠道，更加真实的了解了公司发展现状，及时发现并解决相关问题，使公司发展更加健康和谐。

二、“ ”发展形势与主要目标

10%以上，今后五年平均增幅必须高出全国平均水平3.5个百分点以上，工业增加值增长17%，全社会固定资产投资平均增长25%， “ ”期间全社会固定资产投资总额达到3.6万亿。

水泥行业也将迎来突飞猛进的发展阶段，同时结构调整、淘汰落后的步伐也将日益加快。预计“十二 ”五”期间，疆内水泥的总需求将超过2亿吨□20xx年自治区水泥需求将达到6000万吨左右。

从国内看，“十二 ”五”开头是水泥项目审批日益严格、产业结构调整步伐加快、节能减排主题突出的时期，国家加大淘汰落后的决心非常大；从疆内看，战略竞争格局基本形成，竞争对手结构更加复杂，更加多元化，天山股份将不可避免的与众多同行内的新成员相互竞争，其中不乏国内知名的水泥企业，竞争必将愈加激烈。疆内大规模生产线建设、淘汰

落后、搬迁改造、循环经济将成为发展主旋律;从天山股份看,抓住机遇实现跨越式发展,在发展中实现结构调整、强化公司发展优势是紧急迫切的任务。可以说,“十二”五”期间公司面临着巨大的机遇和挑战。

今后五年是公司实现跨越式发展的五年,是我们坚定信心、不断创新、勇立潮头的五年。公司根据现有发展势头,确定前三年的奋斗目标是:到20xx年,资产总额超过150亿元,收入超过100亿元,水泥产能规模超过3500万吨,商混500万吨。

三、20xx年应当有所创新的工作

1、时刻注重从战略高度把握发展机会 重视战略研究在20xx年为公司赢得了下一步发展的先机,但并不代表公司就可以按部就班。在行业竞争形势越来越复杂的未来,更要持续重视战略研究,从战略高度把握机会尤为重要。

首先要随时保持对政策、社会经济形势变化的高度敏感性。

天山股份是国内水泥行业和自治区工业领域内对政策和经济形势依存度较大的企业之一。国家宏观经济政策、产业政策决定了本行业的发展走势,自治区社会、经济的发展决定了企业的发展空间□20xx年国家对于水泥行业的产业政策将进一步严格,新疆大发展的背景又需要水泥行业的持续快速发展,这就要求股份公司高层管理者、相关职能部门要擅于在宏观政策与地方经济发展之间找准切入点,事业部、分子公司主要管理者要具备分析和深刻领会政策及形势变化的研究能力,具备提出解决方案的应对能力,具备推进方案实施的执行能力。

其次要充分发挥事业部在战略研究、市场反馈方面的基础作用。

战略发展任务虽然由股份公司统一制定、实施,但事业部、

分子公司作为市场最前沿的组织，不仅要在生产经营、市场竞争方面有措施、有办法，更需要准确掌握本区域市场的发展动态及变化趋势，把自身所处区域的相关信息与企业发展结合起来，使股份公司把握和控制发展机会。提高天山股份战略管理的适应力，要从各事业部前沿一线提高战略思维的灵活性和适应性并加强能力建设。

最后始终抓住发展机遇，占领先机。机会对行业的每个参与者都是公平的，“机遇永远给有准备的人”，看到了机会，谈到了机会，决不能丧失机会。天山股份成立20xx年来，国家和自治区的历次大的发展机遇我们都把握住了，这可以从公司的区域布局方面得到充分验证。天山股份的核心优势是什么，首先就体现在战略布局上的先人一步。公司“十二”五”战略布局有了良好开端，但市场竞争，企业发展不可能按部就班，今后，高手对弈，靠装备规模、品牌最优、人才观念、先机制胜。要提高警惕，牢牢把握住发展机遇，赢得先机，强化竞争优势。正如张春贤书记要求的那样：要准确把握国内外经济发展大势，抓住新疆跨越式发展的重大历史机遇。在构建现代产业体系上，要抓住关键点、找准定位，抢占技术、市场、规模的制高点，高起点、高水平、高效益地推进，要坚持“新疆效率”。

2、不断提高学习能力，肩负更大责任 天山股份正处在跨越式发展的前夕，全体员工都有责任以创新的思维和行动为公司跨越式发展做出自己的贡献，在公司发展的同时实现个人的跨越式发展。承担更大的责任意味着面临更多的机会，我们只有通过不断提高学习能力、不断提升自己驾驭复杂局面、解决疑难问题的能力方能肩负更大的责任。

提高学习能力是提高个人所有能力的基础。我们一直提倡提高学习能力不仅包括专业知识、管理知识、社会知识的学习，更需要的是一种学为所用、触类旁通、举一反三的能力，这是一种用心的积累，一种主动、积极的态度。天山股份产业规模越来越大，我们目前所经历的每一天、所创造的每一个

业绩对公司来讲都是崭新的，我们要以自己的努力来推动公司的发展，要让自己形成习惯，就是创造不断学习、不断提高的内在欲望。落后要出局，停滞要淘汰，尤其对公司的中高层管理人员来讲，更要时时注重提高学习能力，我们只有学习、消化、吸收的速度超过竞争对手，跟上社会经济发展的速度，我们才能取得领先，才有机会承担更大责任。

通过提高学习能力来提高大局意识。实现天山股份跨域式发展、实现股东利益最大化是天山股份最大的大局。大局为重首先体现在公司任何一层管理者都应该具备本岗位的大局意识，以小见大，要擅于处理局部与全局、小我与大我的关系，必要时更要有舍得和牺牲自我的勇气。再者大局意识还体现在“越过现在看未来”的能力。我们每个事业部、分子公司是股份公司分布各地的重要组成部分，我们要想方设法扩大影响区域，要清晰自己的战略任务，让自身所在企业成为所在区域有影响力有地位的企业。

通过提高学习能力提升创新思维能力。新疆实现跨越式发展目标的提出本身就是创新思维的具体体现。没有创新思维公司不可能实现跨越式发展，天山股份每一次大发展都离不开创新思维，创新不是变化无常，也不需要刻意为之，创新是一种质的飞跃。创新思维来自于对事物的敏感反映，更可以通过不断学习使自己产生创新思维的土壤。

3、以人为本提高全员素质，实现公司跨越式发展

事业成败关键在人，影响员工队伍关键在领导者的综合素质。新疆“十二”五”规划和和天山股份20xx-20xx年战略目标项目将在20xx年全面展开，产销最大化的经营方针将得到认真执行。公司以人为本，提高全员素质将是实现公司跨域式发展的重要支撑。

20xx年在全公司范围倡导提高能力、强化素质、高度尽职的文化氛围，要持续为公司发展提供品格优秀、业务精湛、思

维活跃的高素质人力资源，着力培养一批具有较佳知识结构和创新能力的现代化复合型管理人才，建立一支具备一定文化知识和较强生产能力的职工队伍，通过技术工人培养，推动生产技术进步。

注重员工价值体系与公司目标、企业文化的有效结合。大力推行“创造卓越”的政绩观，引导全员精益求精、勇于创新、承担责任，进一步增强企业以人为本的发展动能，为实现跨越式发展提供人才支持。培养造就素质优良、结构合理，能够引领和支撑天山股份战略发展的经营管理人才、技术人才、党群工作者人才队伍和有活力、有思想、知识结构优化、具有现代化大企业风范的员工队伍。

我们以优异成绩向党的第十八次代表大会献礼的两个重大节点。股份公司将20xx年持续打造和谐、创新、负责任的企业做为重大方针之一，继续已经行成的和谐企业氛围。进一步加强公司基层党组织建设，不断深化企务公开工作，要把维护公司发展环境、调动员工队伍的积极性作为企业党群组织的一项硬任务，以发展促稳定，以稳定保发展。要在提高职工收入、改善职工工作生活条件、加强对劳动合同制度执行情况的监督、纠正各种侵害职工合法权益的行为等方面，畅通言路，及时了解和反映职工诉求。对员工群众反映强烈的热点、难点问题以及信访案件，要周密调查，一抓到底。要适应新形势新要求，加强党组织的基层组织建设，加大开展各项工作的力度。党群工作围绕企业生产经营中心，服务改革发展稳定大局。要教育引导职工着眼于长远利益、根本利益，理解、支持、参与公司发展。各级领导和共产党员要紧紧围绕公司快速推进发展战略，搞好运营管理，带好员工队伍，带头学习，带头转变思维方式，带头提高自身能力，在企业发展、社会稳定、关心群众、廉洁自律上“创先争优”，在我们纪念中国共产党90周年和开展“创先争优”总结时，涌现出更多有创新、取得实效的先进基层党组织、优秀共产党员和党群工作者。要发挥好党员的模范带头作用，及时化解不稳定因素，为公司实现跨越式发展创造稳定、和谐的发

展环境。

“十二”五”的发展任务艰巨而光荣，我们前进的道路上充满机遇和挑战，天山股份“十一”五”期间取得的发展成果给予我们巨大的信心，面对“十二”五”，我们更加充满信心，让我们抓住发展机遇，以人为本，承担责任，为实现天山股份跨越式发展而努力奋斗。

在新春佳节即将来临之际，祝福天山股份全体员工阖家欢乐，身体健康，万事如意。

谢谢大家！

同志们：

一、*年上半年主要工作完成情况

(一) 各项经济技术指标完成情况

上半年各项经济指标较去年同期均有不同程度的提高。其中，上半年共签订合同@@@项，合同额约@@@亿元，占年计划@@亿元的###%，比去年同期增长### %；上半年在建工程####项，总计完成建筑业总产值###亿元，占年计划的###，比去年同期增长###；虽然受冰雪和地震的影响没有做到时间过半任务过半，但从情况分析全年指标完成应该不存在问题；企业财务收入###元，占年计划的###，比去年同期增长###；全公司实现利润###元，完成年计划的###。单位工程合格率###；顾客满意率达@@；竣工项目####项；安全生产达标率###。总的来看，多数指标比###年同期有大幅度的提高，为全面完成年计划奠定了坚实的基础。

(二) 继续调整经营工作思路，稳步推进市场开发战略，经营成果继续巩固

今年，我们在继续调整经营工作思路的同时继续稳步推进市场开发战略，经营工作成绩稳步提高。

1、调整和充实了市场开发的领导力量，明确了领导分工。

根据年初工作会议提出的要求，集团公司经充分考虑，决定以为核心组成经营工作领导小组，成员由主要领导组成，领导小组代表公司行使经营工作决策权。同时，明确了三位副总的经营工作职责，同样公司其它领导成员亦有市场开发的责任和任务。加强了集团公司在全国各区域、各重点行业的市场开发协调力度，充分调动了各方面的资源，形成了集团公司多渠道、多格局的市场开发工作网络。各主体单位和专业承包单位也按公司的要求，健全了机构、充实了人员、制订了策略，特别是一把手负责，各领导分工协调，各部门分工协作，形成了冲击市场的综合力量。

2、强化了市场开发部的龙头作用，全面提高了市场开发工作水平。

市场开发部做为集团公司市场开发的牵头部门，在经营工作中负责全集团市场开发的日常工作。上半年，公司进一步强化了市场开发部的龙头作用：一是把市场开发和经营编标的业务及人员相对分开考核，明确了各自职责；二是从基层和大学生中选拔了一批年轻或具有市场开发经验的人员充实到市场开发部及基层各单位的市场开发部门，增强了市场开发业务的基本力量。三是通过周例会、月汇报会、季总结会的形式达到了上下沟通，提高认识，总结经验的目的。同时，通过这种形式加强了对各类投标随意性现象的遏止，积累了市场开发经验案例，从而提高了市场开发工作水平。四是通过经营系统内阶段性的奖罚，调动了骨干力量的积极性和主动性，强化了责任意识，增添了市场开发工作的活力和激情。五是加强了对基层各单位市场开发工作的检查和指导。六是得到了集团各部门及各二级公司机关部门的密切配合和通力支持。集团公司今年也要求各主体单位在领导班子和机构的配备上必须突出经营职能。各单位一把手必须亲自挂帅，肩负指标，明确责任，基本形成了全员经营的态势。

通过这样的安排和部署，公司形成了自上而下比较完整的经营体系，形成了一股全力搏击市场的强大力量。这是集团公司历史上采取措施和调整幅度最大的一次，足以证明了我们的决心和信心。

3、经营成果继续巩固

通过上半年来公司上下共同努力，集团公司市场开发有了明显的成果。上半年共收集有价值项目信息*余项，签订合同*项，合同额亿元，比上年同期增长。其中：集团各@@中标*项，合同值*元；集团自营项目中标*项，合同值亿元；各*单位中标*项，中标值**元，完成年计划的。

共2页，当前第1页12

母婴店店长工作分享 董事长助理个人工作总结篇三

母婴店店员执行的结果，常常五花八门，与店长的要求相差甚远，有时甚至南辕北辙。出现这样的结果，原因可能是多方面的，但“子不教，父之过”，其实根源还是店长教导无方或教导不够造成的。

到底母婴店店长该怎样教好店员，带好团队呢？总结一个词：言传身教！

一、师傅带徒弟

学习求进步，方法有两种，一靠自己摸索，苦学、苦修、苦想，象陈景润攻克歌德巴赫猜想。二是寻找良师益友，向老师、专家、成功人士学习。

成功学大师哈维麦凯说，世界上所有的成功人士，都有一个共同的特点，就是他们每个人都有一个指导老师，一个教练，或者一个楷模。学开车、学电脑、学打球、学瑜伽，有老师

指导进步神速，自学成才不容易，有时还会走火入魔。

从店员的角度来看，从店长身上得到指导，学到更多的知识、技能，自身的素质、能力得到提高，不断进步成长，不亦乐乎！

从公司的角度来看，店员、店长的技能提高了，对门店的目标更清楚了，公司的作战能力增强了，竞争力提高了，业绩超额完成了，不亦乐乎！

二、天天讲，月月讲，年年讲

中国的传统教育习惯于“填鸭式”，大多数企业的培训，也都在延续这种方式。

效果不好时，台上滔滔不绝，台下昏昏欲睡，盼着早一点结束；效果好一些的，听课时气氛热烈、热血高涨，培训结束后涛声依旧。

“今朝思量千百计，明朝依旧卖豆腐”。任何一个重要的观念要听七次以上，并且要教到别人都能懂得，在此之前，你对这个观念还没有一个真正完全的了解。一次门店培训，店长会讲到多少重要的观念？还没有真正理解之前，根本谈不上有效地执行。

公司的重要策略如果执行不力，就需要像一个传教士一样，天天讲，月月讲，年年讲，但不要像妈妈一样（啰嗦）。

三、示范

大多数人相信“耳听是虚，眼见为实”。

学太极拳，师傅都会打几遍完整的套路给大家看；学绘画，老师也会先画一些简单的图形，讲明要点，再让学生临摹；

一些好的文章，都会配上相应的很多图片，图文并茂，来形象地说明自己的观点。

一个高明的作家，用无数赞美的语言描述一少女的美貌，读者还是想象不出这个人具体什么样子。但只要一看她的照片，只要几秒钟就会记住她的容貌，有时候还可能终身不忘。

四、动手参与

销售技巧的学习，如果只按照我们培训部开发的教材念给店员听，第二天店员就忘了。如果店长配合产品展示，或叫店员亲自上台演示，叫其他店员扮演客人的角色扮演法，培训效果就更佳。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，“百炼才能成钢”，“亲口持梨知酸甜”，游泳中才能学会游泳，在战争中才能学会战争。这些说法都告诉我们一个道理：听到的、看到的知识、经验，只有通过行动，才能转变为自己的经验，去指导自己以后的行为。

五、身教重于言教

店长培训店员的.同时还必须注意自身形象的塑造，给下属一个学习的榜样。如果一个店长经常迟到、早退，那么他的店员也会有样学样。近朱者赤，近墨者黑。

母婴店店长工作分享 董事长助理个人工作总结篇四

1、分管工程部工作，以及协助养护分公司进行xxx大道与xxx路段养护工作的相关协调工作。

2、完成部分的文书工作，如收集整理各类工作问题、相关建议及参考信息，提交公司领导研讨；协助xxxxxx编撰相关工作方案与文件；参与公司季刊及xxxxx协会会刊的编撰、拟稿及

校审;总经办各类文件、合同、文稿的撰写、审核及相关文档资料的整理等。

3、协组相关部门组织公司各类业余活动，如组织并参加“xxx”及“xxx”的培训与考试工作;主持xxxxx协会成立大会的筹备工作、参与组织公司内部或公司与外单位的联谊活动等。

任何事物无不由若干的细节组成，管理工作的好与差、个人管理能力的优与劣，其关键其实都在乎细节。对细节了如指掌，相应的管理工作自然得心应手，事半功倍;对细节一知半解甚至一无所知，则会导致管理混乱，相应的管理工作往往是一筹莫展，“越忙越乱”。这样的例子比比皆是，如在工程管理上，若对技术管理人员其知识、能力、个性等情况不熟悉，就不能够作出科学合理的分工;对项目组筹备、施工准备、现场施工、验收结算等流程及工序不熟悉，则工程项目就不可能有计划、有步骤地实施;对施工班组人员、材料、运作流程等不熟悉，就难以对人工报价、材料报价、施工运作成本等进行准确的核算与核定;对项目运作动态不熟悉，则难以及时做出切合实际的施工调整、防漏补缺、以及突发事件的制控……哪怕是一篇简单的公文撰写，要做到行文流畅、措辞恰当，就必需熟悉撰稿的目的、主题、关联事件、目标对象等一系列细节;要组织好会议或者活动，就必需熟悉其议程、人财物配置、现场效果等细节，方可游刃有余。归结起来，自己在涉及的工作中吃的“不熟”亏不少，以至于时而自怨“技不如人”，同时安慰自己“熟悉需要过程……”云云，所以，我必须继续给自己上足发条，努力将这个�程缩到最短!

日常工作中对办公用品、用水用电等各类资源使用及开支的节减这是不消说的，每人都有义务坚持去做，通过加强对人、财、物的规范管理进行严格的控制;更重要的是要勤于探研如何在自身涉及的企业运作的各个环节中贯彻“成本控制”，概括说来就是要“谙熟操作，精打细算，合理运作”。处理

任何一项事务，只有熟悉操作流程、规则等细节，才能清晰掌握控制成本的关键；只有抓住控制成本的关键点，通过对相关的信息、资料及数据进行细致的分析与计算，才能够拟定针对性高、可行性强的成本控制方案；方案的实施还需密切跟踪，把握尺度，以求科学合理，应避免“成控过度”而适得其反。如丙方施工合同的签订，文本中务必明确体现对整个工序流程中的材料报价、施工质量、工期限制、技术要求、责任义务、违约罚则等细节的严格约束，以求在尽量节省公司投资成本与管理成本的前提下确保施工方按要求完成项目，这就需要做足准备功夫，如工序工艺的熟悉、材料及工价的预先询价、成本分析与预算、风险预测等等；在签订前的谈判中，还需灵活应对，善于抓住于己有利的关键点，如工程量居多的材料及工序需力争低价，量少的则无需“恋战”，以免因小失大，应适当放开，以求在控制总体成本较低的前提下达成协议。而在工程实施过程中，则需及时准确地分析现场状况与甲方、监理各方的要求，灵活变通，正确引导施工人员实施有利于控制总体成本的施工方案与措施，这在隐蔽工程、异形工艺、变更调整、量方验收等环节上都是至关重要的。虽有“省不出大钱”一说，但只要强化“成本意识”，从“时开始，在此基础上再积极寻求连锁性的突破，便能在有限的或限定的经营空间里发掘出更大的效益。

争取用更多的成就感充实自己！

母婴店店长工作分享 董事长助理个人工作总结篇五

1、分管工程部工作，以及协助养护分公司进行***大道与***路段养护工作的相关协调工作。

2、完成部分的文书工作，如收集整理各类工作问题、相关建议及参考信息，提交公司领导研讨；协助*****编撰相关工作方案与文件；参与公司季刊及*****协会会刊的编撰、拟稿及校审；总经办各类文件、合同、文稿的撰写、审核及相关档案资料的整理等。

3、协组相关部门组织公司各类业余活动，如组织并参加“***”及“***”的培训与考试工作；主持***协会成立大会的筹备工作、参与组织公司内部或公司与外单位的联谊活动等。

任何事物无不由若干的细节组成，管理工作的好与差、个人管理能力的优与劣，其关键其实都在乎细节。对细节了如指掌，相应的管理工作自然得心应手，事半功倍；对细节一知半解甚至一无所知，则会导致管理混乱，相应的管理工作往往是一筹莫展，“越忙越乱”。这样的例子比比皆是，如在工程管理上，若对技术管理人员其知识、能力、个性等情况不熟悉，就不能够作出科学合理的分工；对项目组筹备、施工准备、现场施工、验收结算等流程及工序不熟悉，则工程项目就不可能有计划、有步骤地实施；对施工班组人员、材料、运作流程等不熟悉，就难以对人工报价、材料报价、施工运作成本等进行准确的核算与核定；对项目运作动态不熟悉，则难以及时做出切合实际的施工调整、防漏补缺、以及突发事件的制控……哪怕是一篇简单的公文撰写，要做到行文流畅、措辞恰当，就必需熟悉撰稿的目的、主题、关联事件、目标对象等一系列细节；要组织好会议或者活动，就必需熟悉其议程、人财物配置、现场效果等细节，方可游刃有余。归结起来，自己在涉及的工作中吃的“不熟”亏不少，以至于时而自怨“技不如人”，同时安慰自己“熟悉需要过程……”云云，所以，我必须继续给自己上足发条，努力将这个过程缩到最短！

日常工作中对办公用品、用水用电等各类资源使用及开支的节减这是不消说的，每人都有义务坚持去做，通过加强对人、财、物的规范管理进行严格的控制；更重要的是要勤于探研如何在自身涉及的企业运作的各个环节中贯彻“成本控制”，概括说来就是要“谙熟操作，精打细算，合理运作”。处理任何一项事务，只有熟悉操作流程、规则等细节，才能清晰掌握控制成本的关键；只有抓住控制成本的关键点，通过对相关的信息、资料及数据进行细致的分析与计算，才能够拟定

针对性高、可行性强的成本控制方案;方案的实施还需密切跟踪,把握尺度,以求科学合理,应避免“成控过度”而适得其反。如丙方施工合同的签订,文本中务必明确体现对整个工序流程中的材料报价、施工质量、工期限制、技术要求、责任义务、违约罚则等细节的严格约束,以求在尽量节省公司投资成本与管理成本的前提下确保施工方按要求完成项目,这就需要做足准备功夫,如工序工艺的熟悉、材料及工价的预先询价、成本分析与预算、风险预测等等;在签订前的谈判中,还需灵活应对,善于抓住于己有利的关键点,如工程量居多的材料及工序需力争低价,量少的则无需“恋战”,以免因小失大,应适当放开,以求在控制总体成本较低的前提下达成协议。而在工程实施过程中,则需及时准确地分析现场状况与甲方、监理各方的要求,灵活变通,正确引导施工人员实施有利于控制总体成本的施工方案与措施,这在隐蔽工程、异形工艺、变更调整、量方验收等环节上都是至关重要的。虽有“省不出大钱”一说,但只要强化“成本意识”,从“时开始,在此基础上再积极寻求连锁性的突破,便能在有限的或限定的经营空间里发掘出更大的效益。

争取用更多的成就感充实自己!

母婴店店长工作分享 董事长助理个人工作总结篇六

自从前年4月进入公司以来,已经快两年了。首先,请让我衷心感谢您长期以来对我的帮助、指导和教育。!作为一名退伍军人和一名刚毕业的学生,我感到非常荣幸能进入公司的大家庭,也非常感谢您给我这个发展平台。经过近两年的工作和学习,我摆脱了最初的困惑和无助。现在我基本上熟悉公司的整体情况,与同事建立了深厚的友谊,相处融洽,这让我感到工作的快乐。专业和非专业问题谦虚地咨询同事,不断提高和丰富自己,提高质量和能力,希望尽快独立,为公司做出更大的贡献。

由于该行业的优势和近年来的有色金属牛市,近年来利润大

幅上升，公司员工和800多人。目前，我公司在董事长准确锁定原材料和产品市场价格的情况下，主要依靠老员工的经验。

从上

下各部门领导，管理理念普遍缺失，管理水平还是停留在作坊式管理向公司管理的过渡阶段，管理人员基本上没有接受过管理培训。董事长是一个反应敏捷，思路清晰的人，但板不起脸，大家一团和气。随着公司的发展，董事长你希望企业步入正轨，但精力有限一直无力做。在工作目标或者工作任务的具体执行中，例行化的计划制定、检查、跟踪、反馈环节没有建立。

基础业务管理方面：基础管理方面比较缺失，企业的工作计划只能实施一部分，没有检查，没有考评（考评只是事后的好好先生，没有任何意义，缺乏绩效考核的配套奖惩措施），开会解决问题的效率不高，想到什么问题的时候再开，而且开会后问题没有责任人，没有解决时间，天马行空，开会效率极低）。九号车间都挂出：严禁大小便的牌牌，管理混乱，想想已经到什么地步了。

组织方面：管理人员和员工大多数安于现状，没有危机意识，企业过于人性化，制度执行难，因此工作气氛感觉松散，感觉工作效率提升的空间比较大。沟通方面，董事长的指示下达下去，部门主管执行力不强。沟通不畅，责、权、利不清晰。人力资源方面：顺便再提一下公司的核心竞争力，由于公司掌握的生产工艺、产品成本在市场上相对低廉，具有较强竞争力，另外公司的薪酬制度从掌握的情况来看（现在看来已经不合理了，工人的工资不高，靠的是年底发奖金，对于中高层管理人员，年薪和年底分红的比例差别非常大）能够留住骨干人员，但是非常不适应新鲜血液的进入。到目前为止，人力资源管理还处于低级水平。公司已经脱离了原始资本积累的发展时期，而步入了管理需要上台阶，创业团队心态发生变化了，已经开始出现享福心态。在公司中很多制

度，行同虚设。很多事情能够在比制度更宽松的情况下通过，所谓的“潜规则”有代替企业规章制度的情况。

另外一个头痛的问题，一旦生产经营中出了什么问题，总能找到解脱责任的理由。尤其是问题涉及到两个或两个以上部门的时候，所有的部门主管都会不约而同地强调对方的责任，而不愿意多谈或直接回避自己部门的责任。大多数时候是出于自己的利益和自尊，实在很无奈，最多的时候就是开个会，各打五十大板。由于各分公司和各部门为完成年初制定的目标责任状和各自思维形式的不同，阻碍了沟通的的通畅，进一步导致了信息的不对称，呈现无效率状态，无形中就增加了公司的成本。

(1)、本办公室内务卫生的打扫保养和董事长在公司的食宿安排工作

(2)、起草公司年度工作总结及董事长讲话稿、会议材料、负责公司重要会议的记录及会议纪要的整理，负责董事长签发文件的起草、打印、登记和存档工作。

(3)、协助办公室主任做好公司来宾的接待工作、电话记录、收发传真、公司电子邮件的收发，并及时交给董事长处理。

(4)、掌握董事长的日程安排，为董事长接见访客做好预约工作。

(6)、在本办公室主任的带领下对公司各项规章制度、董事长办公室的会议纪要、工作纪律的执行情况进行督办，并落实，做到了事事有交代。

(7)、积极协助董事长做好套期保值工作。

(8)、每天把公司的三张表（生产经营快报、白银行情分析表、财务日报表）整和好，全面掌握公司的动态并上报董事

长，对出现的问题和董事长安排的工作基本上及时的提出了工作建议和处理方案，供董事长决策。

(9)、根据董事长的指示，配合办公室兼管总部和银业公司保安工作。

(2)、努力学习一步炼铅专业知识，鉴于一步炼铅以后在公司发展中的重要位置，铅的冶金是11年度学习的重点，同时金融证券方面知识，公司股改上市肯定需要这方面的人员。

(3)、公司内部工艺流程、生产经营学习，这是立足公司和督办董事长指示的迫切需要，真本事还得去基层去学。为了更好地为公司服务，制定一个“下车间学习计划”，也好好学习下面对生产经营和管理层的反映。通过经常到车间学习和调研，不仅要对企业的基本生产流程有个清晰的认识，而且对其产生的各个附加系统能够如数家珍。

(4)、加强董事长办公室工作的计划性，合理分工，建立目标感和计划感，增加例行化的计划制定、检查、跟踪、反馈环节，做好董事长交办事情的督察工作，配合审记监察部门做好董事长交办的事项。

(5)、结合九号车间生产经验，努力对工艺流程、设备调试等关键环节经验的总结，并通过经验总结，完善生产过程的流程和作业学习书，督促其他部门围绕生产经营为中心，加强各部门的沟通和协调，以提高劳动生产率，为以后公司的大规模生产少走弯路做铺垫。

(6)、公司股改上市，规范管理是必然，要改变企业现状，首先从管理层改起[20xx年一个重要任务是说服高层管理人员，让管理层人员先上一个台阶各部门在制定11年工作计划的时候，要制定学习计划，半年抽查一次、为基础管理工作做铺垫。我相信通过循序渐进，也许会得到好的效果，从一部分的领域或部分的部门开始做一些有效的调整，使整个的企业

完全改变。

根据董事长的指示，配合办公室监管了银业公司和总部的保安工作。整体来说，离我本人的目标还差很远，但是进步还是很明显。整体上的日常管理和长期管理计划没有人能具体实施下去，“兵熊熊一个，将熊熊一窝”的局面依旧。主要原因：保安队伍裙带关系多，保安领头人无法贯彻制定的管理制度的执行等等□20xx年计划努力以二个确保和一个促进为主题。一确保无任何内盗、外盗、内外勾结盗使公司蒙受损失的出现，二确保公司出现什么事情，保安5分钟内随喊随到的高速应急能力和通过新的激励机制和办公室办公室值班制度的实行促进公司保安工作的有条不紊提高。

公司的不断发展，还有大量的工作和挑战需要董事长你带领我们一起去面对和解决。虽然我年龄和资历都不够，但是有信心在董事长指引下能多为董事长和公司尽点绵薄之力。