

# 最新活动心得万能(通用5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 月度工作总结及下月工作计划 月度工作总结篇一

1、根据市场反馈的板面发黑、氧化问题，对生产线钝化工艺进行调整，同时使用两组钝化辊保证钝化的均匀性；另外，涂镀厂将钝化配液做集中配置处理，保证钝化液的各项参数符合技术要求（铬酸点、严格控制钝化烘干温度等）、经过实践证明，通过整改调整后，钢板的钝化效果有明显的改善，铬层的均匀一致性得到了有效的保证，大大减少了因钝化问题造成的质量问题。

下月工作计划：

- 1、完成三车间关于检验平台的实际方案、
- 2、质检站四班三倒日常工作管理、尽快理顺、
- 4、准备下月中旬质检站人员的实际操作考试内容、

## 月度工作总结及下月工作计划 月度工作总结篇二

十一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。

下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女

装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个xxx□具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## 月度工作总结及下月工作计划 月度工作总结篇三

转眼之间\_\_月份即将过去，在此我对\_\_月份的工作作个总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好。

### 一、熟悉采购的流程

让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。下个月一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是的。

## 二、年底参与单价的录入及整理

真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供的服务态度及质量。且要把的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意的供应商，得到自己想到的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

## 三、参与\_\_的工作录入及整理

最想说的话，这个\_\_系统的引入是我们今年的帮助了，通过\_\_让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

## 四、参与盘点工作

让自己在实践中了解所有的零件，了解仓库的库存量。通过盘点工作。了解零件物料在哪方面造成库存，那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对自行车的不了解，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。下个月努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心面对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，适质，适量，适时，适地。希望下个月工作能责任到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解责任更明确。

通过\_\_月份的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一起向着更高的目标前进，为我们的公司奉献一份力量！

## 月度工作总结及下月工作计划 月度工作总结篇四

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，通过它可以全面地、系统地了解以往的学习和工作情况，因此好好准备一份总结吧。如何把总结做到重点突出呢？以下是小编收集整理月度工作总结，仅供参考，大家一起来看看吧。

时间飞逝，转眼间，十二月份已经远走。对于教师而言，如何写好当月的工作总结呢？如果你不知道十二月份教师工作总结怎么写，可以参阅以下这篇十二月教师工作总结，希望从中掌握工作总结写作技巧。

只有孩子们天天上幼儿园，我们的工作才能顺利的开展，由于最近再次流行的“手、足、口”病，贵老师特别注意并加强了班级卫生消毒工作的密度，每天严格按照要求做好自己份内的工作，而且还积极主动的帮助我们开展教学。在入园和离园时，我们热情主动的接待家长，认真倾听家长的嘱托，对每个孩子做好排查工作。入冬了，课间活动时带领大家跑跑步，锻炼身体，午睡时，给孩子们盖好被子，让大家在寒冷的冬天更是要身体棒棒的，总之，一切活动都在教师的默契配合下顺利的进行，确保班级工作顺利的开展。

每天，我们严格按照一日作息制度，开展好各项教学工作，在进行晨间活动、集体游戏、课件活动时我们让幼儿有自由、轻松的环境快乐的玩耍。对于每天幼儿的蒙氏工作，是我们最关注的焦点，我们每天要记录孩子们工作中的表现，当孩子们的工作遇到困难了，出现问题了，我们都会及时给予知道和帮助，孩子们在自由工作中逐渐形成了一些好习惯，有

序的摆放物品，轻声的与同伴对话，专注的做自己的工作，看着他们每天的变化，也是我们的骄傲。在月末举行的“民族特色课程”竞赛活动中，孩子们思维活跃，语言表达能力得到了锻炼，增强了幼儿对于土家族的了解，更是拉近了家长与我们之间的距离，让家长走进我们的课堂，关注幼儿教育，发现孩子的另一面，同时也让我和李老师得到了许多的经验，吸取了更多的养分，对于我们以后的工作会有许多帮助。

1、做好卫生工作计划，为了预防“手、足、口”病的流行，必须家园的配合，提醒家长做好孩子在家的管理，并宣传了一些防护措施。

2、填写好本月的家园联系册，让孩子通过另一个渠道了解到孩子在园的表现。

3、邀请家长参与我们的教育教学，直观的了解老师和孩子。让家长看到孩子在幼儿园是快乐的，是懂礼貌的，是聪明的。

4、每天做好孩子喂药、垫毛巾的工作，并在入园和离园时做好交接。

1、通过教研活动的开展，我们发现了自己需要努力的地方，应该继续学习，争取进步。

2、对班级常规管理还需要坚持一致性和一贯性。

综上所述，我们会在下个月继续努力，争取克服自己的不足，把工作做的更好。

3. 销售月度计划

4. 月度安全检查计划

## 6. 月度计划模板范文

### 月度工作总结及下月工作计划 月度工作总结篇五

做企划就得有通宵的自觉。企划人的脑子，是一天24个小时都在开动的。

#### 一，世无英雄

翻看本周四各大报纸的家居（家园）版，有一种万马齐喑究可哀的感觉。大家的企划宣传思路太相近了，近到我看过标题，闭上眼睛也能知道对手的内文会怎么写。这应当是一种非常状态。整个行业仿佛正处在黎明前最黑暗的时刻，在种种量变累积到质变的临界点徘徊。各路豪杰虽然使出浑身解数，但显然还没有人能祭出石破天惊的乾坤一击。世无英雄，世人呼唤英雄。势无常态，看日后谁是英雄。我相信有一天，业内的人会瞪大了眼睛感慨：家装原来还可以这么做！是做感慨者还是被感慨者，全看我们的了。

#### 二，谋局与破局

徐峰问我，国际设计节不就是主题吗？还需要什么主题。我听的出话里的纠结，但却微笑不语，只是把业之峰刚刚刊出的环保创意设计节软文发给他看[ok]同为企划人，又是老搭档。实质性的问题我们都已经了然。接下来全部的工作就两个字——谋局。谋局的目的是为了破局。但在经历了两次夭折的破局尝试之后，我渐渐察觉在这个行业破局需要组合拳。那么，在破局之前，就让我们谋划一套漂亮的组合拳出来吧。

#### 三，家装和地产

许是因为跟吴总第一次沟通的影响，在步入这个行当以来，我一直小心避免在文章中沾染地产气。有时宁可平淡如水一般，也不愿把调子拔得太高。现在看来，这倒像是自己给自

己箍上了个紧箍咒，无谓的绞痛自己的脑筋。有谁说豪华装修不能借鉴高档楼盘的路子。这两者的诉求对象本来就是相通的。写到这里，又想到魏来倡导的气质营销，这原本是我擅长的□08□xx年做酒，成功的关键就是把气质营销落到了实处，做到了极致。现在反而弃长取短，当然有问题。或许，在这个时间段，我不应该反复读《蔚蓝诡计》的，还是中了乔治·路易斯的“毒”呀。

## 月度工作总结及下月工作计划 月度工作总结篇六

十一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好；下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来。到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案。在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握；在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高；同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

- 1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源



于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本；在以后的工作中建立一个\*\*\*, 具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的，建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## 月度工作总结及下月工作计划 月度工作总结篇七

财务部的主要职责是做好财务核算，进行会计监督。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、集团总公司的财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。从收费到出纳各项原始收支的操作；从地磅到统计各项基础数据的录入、统计报表的编制；从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项

税费的计提到纳税申报、上缴；从资金计划的安排，到各项资金的统一调拨、支付等等，每位财务人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

在经过两个月的erp项目的筹建和准备工作后，财务部按新企业会计制度的要求、结合集团公司实际情况着手进行了erp项目销售管理、采购管理、合同管理、库存管理各模块的初始化工作。对供应商、客户、存货、部门等基础资料的设置均根据实际的业务流程，并针对平时统计和销售时发现的问题和不足进行了改进和完善。如：设置“存货调价单”，使油品的销售价格按照即定的流程规范操作；设置普通采购订单和特殊采购订单，规范普通采购业务和特殊采购业务的操作流程；在配合资产部实物管理部门对所有实物资产进行全面清理的基础上，将各项实物资产分为9大类，并在此基础上，完成了erp系统库存管理模块的初始化工作。在8月初正式运行erp系统，并于10月初结束了原统计软件同时运行的局面。目前已将财务会计模块升级到erp系统中并且运行良好。

根据集团年初下达的企业经济责任指标，财务部对相关经济责任指标进行了分解，制订了成本核算方案，合理确认各项收入额，统一了成本和费用支出的核算标准，进行了医院的科室成本核算工作，对科室进行了绩效考核。在财务执行过程中，严格控制费用。财务部每月度汇总收入、成本与费用的执行情况，每月中旬到各责任单位分析经营情况和指标的完成情况，协助各责任单位负责人加强经营管理，提高经济效益。

由于原材料市场的价格不稳定，销售市场也变化不定，在油品生产与销售方面需要占用大量的资金。为此，财务部一方面及时与客户对账，加强销售货款的及时回笼，在资金安排上，做到公正、透明，先急后缓；另一方面，根据集团公司经营方针与计划，合理地配合资金部安排融资进度与额度，

通过以资金为纽带的综合调控，促进了整个集团生产经营发展的有序进行。

财务部根据公司原制定的《财务收支管理细则》的实际执行情况，为进一步规范本集团的财务工作、提高会计信息的质量，财务部比较全面的制定了财务管理制度体系，包括：财务部组织机构和岗位职责、财务核算制度、内部控制制度、erp管理制度、预算管理制度。通过对财务人员的职责分工，对各公司的会计核算到会计报表从报送时间及时性、数据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。平时财务部通过开展定期或不定期的交流会，解决前期工作中出现的问题，布置后期的主要工作，逐步规范各项财务行为，使财务工作的各个环节按一定的财务规则、程序有效地运行和控制。

为了规范财务行为，配合年终与明年年初的汇算清缴的稽查与审计工作，财务部组织了在本集团公司内的年终财务决算的财务自查活动，在年终决算之前清理了关联企业的往来款项，检查在建工程未作处理的项目，对已支付的财务利息费用及时追踪开具了发票等等一系列的财务自查活动。聘请了税务师事务所对帐务处理做了预审，对审计和自查中发现的问题及时地进行了整改，降低了涉税风险。

财务部组织了两批财务人员培训与经验交流会，对整个财务系统做了工作总结和预期的工作计划展望，将财务人员分成会计、出纳和统计、收费两组进行了分组讨论，及时解决实际工作中存的问题。通过南峰会计师事务所对内部控制和税务风险的专题讲座，丰富了财务人员税务知识。邀请了审计部、资金部、资产部和财务人员做了深入的交流。增强了整个财务链各部门工作的协作性，强化了各岗位会计人员的责任感，促进了各岗位的交流、合作与团结。

根据经营目标和各项成本核算指标的实现情况，财务部提出

了全面预算管理的方案，全面预算管理按照企业制定的经营目标、发展目标，层层分解于企业各个经济责任单位，以一系列预算、控制、协调、考核为内容建立起一整套科学完整的指标管理控制系统。在数据和以前年度各项经营数据的基础上制定了度各单位的成本费用预算、销售额预算、人员预算、目标利润预算等一系列预算指标，希望通过“分散权力，集中监督”来有效配置企业资源，提高管理效果，实现企业目标。

1、做好上半年和第一季度的所得税汇算清缴工作，合理地降低各项税务风险。

2、根据全面预算管理制度和预算管理指标跟踪预算的执行情况，监控预算费用的执行和超预算费用的初步审核，按月准确及时地提供预算执行情况的汇总分析，为实现本集团和各单位的预算指标提出可行性措施或建议。

## 月度工作总结及下月工作计划 月度工作总结篇八

(一)成立防火工作领导小组，落实各部门的职责

1、成立由主任、分管后勤的副主任、消防安全员、保健员、各班教师组成的防火领导小组。

2、后勤人员消防行动小组，积极协助专业消防人员。

3. 每个班的老师和护士负责疏散和引导孩子。

4、保健医生协助医务人员负责抢救工作。

(2)日常工作要求

1. 防火领导小组应定期检查，不断完善防火设施。绿色通道标志明显，每班配有紧急疏散图，应急灯可正常使用。

2. 孩子在花园活动时，活动室前走廊的门必须处于玩耍状态，所有通道必须保持开放。

3、食堂操作室、加工室要保持通风。油烟机要定期清洗，不留油渍。

4、加强对儿童和工作人员的消防安全知识教育和培训，工作人员将使用灭火器结合教育内容进行消防演习，使其掌握紧急情况下的逃生技能。

### (3) 报警和火灾应急处理

1、发现火灾后，必须立即拨打119报警。在报警电话中，应说明以下信息：火灾单位、位置、火灾对象、火灾规模、火灾现场化学品的存在和类型、火灾位置、报警人姓名、使用的单位和电话等。并应派遣人员在显眼的地方等候取车。

2、报警的同时，打开消防电源，打开应急照明设施和安全疏散标志。

3. 消防队员到达前，灭火行动小组应尽力控制火势蔓延。

4. 如果火灾现场有人员，应使用灭火设备，以减少火灾对人员的威胁，并尽一切努力疏散和营救人员脱离危险。

5、可能造成人员伤亡、爆炸事故、燃烧重要材料、形成大面积积燃烧等影响全局的情况，应列为要处理的主要方面。

6. 消防行动组要分秒必争，迅速行动，找到起火点，果断灭火，抓住时机，耐心等待，为继续开展全面深入的救援工作打好基础。

7、无关人员远离火源，保持道路畅通，便于消防车通行。

8. 扑灭固体物火灾，使用灭火器；灭火器、沙子、湿被子等。

应用于扑灭液体物品的火灾，不得用水。

9、不得组织儿童灭火。

10、及时向主管单位领导汇报。

(一)成立预防食物中毒领导小组，落实各部门的职责

1、成立由主任、分管后勤的副主任、保健员、食品采购员、各班班长、护士组成的领导小组。

2、保健医生协助医务人员负责抢救工作。

3、食堂班长负责保管好食物样品。

(2)日常工作要求

1. 食品原料应从正规工厂或信誉好的企业购买。除了调料，所有的食物都是食堂加工生产的，不购买现成的食物。

2. 掌握食品原料的库存和存放时间，妥善管理，避免发霉变质。做好仓库的灭鼠工作。

3. 原料的储存应分类、分开，与墙壁和地面分开，食品的储存、加工和配送应与生、熟食品分开。

4. 加工食品放入桶内后，应及时加盖并从地面上清除，以防止苍蝇和灰尘。

5□f

2、食堂工作人员负责保管好食品样品和餐具，并送卫生防疫部门检查。期间严禁无关人员进入食堂。

3. 组织一支由保健医生、后勤副主任、骨干教师组成的陪护

队伍，具体负责陪护事宜。

4. 稳定孩子情绪，做好家长工作，保障幼儿园正常生活和工作秩序。

5. 及时向主办单位和当地卫生防疫部门报告有关处理情况。

### (一) 成立应急领导小组，落实各部门职责

1. 成立由主任、分管后勤的副主任、保健员、各班教师、安全全员组成的领导小组。

2. 按照各自的分工工作。

### (2) 日常工作要求

1. 领导小组要定期检查，及时发现安全隐患。

2. 儿童进出公园时，保安人员应在门口巡逻，儿童进出公园后及时关闭大门，防止无关人员进入幼儿园。

3. 幼儿园大门是锁着关着的。外来人员进入时，必须表明身份并做好记录后才能进入公园。

### (3) 突发事件的应急处理

1. 紧急当事人立即通过电话向局长报告。

2. 主任、保健医生等相关人员迅速赶赴现场，各司其职；因外部因素造成的突发事件，应向主办单位领导报告。

3. 如果是意外，保健医生简单治疗后会迅速送到医院；万一有外人造成事故，赶紧拨打110报警。

4. 将儿童和工作人员疏散到安全区，以确保儿童和工作人员

的安全。

5. 在等待救援的同时，严格控制闲人和家长进入幼儿园，避免混乱。

## 月度工作总结及下月工作计划 月度工作总结篇九

1、精煤发运万吨，其中首钢发运万吨。北台发运万吨。唐钢万吨。

电煤发运万吨，其中齐鲁石化发运万。保定万吨。山东铝业万吨。邢台电厂万吨。张富强代发万吨。石家庄热电万吨。安阳电厂万吨。2、货款回收首钢1203万元、北台万元、齐鲁石化1480万元、保定电厂500万元、石家庄热电20xx万元。3、清旧欠德州电厂270万元。

### 二、1—5月份指标完成情况分析：

1、洗精煤我公司全靠外购，1—5月期间受金融风暴、两会、矿难影响，煤炭采购难度大。价格上没有明显降价趋势，大型钢铁集团库存偏高，采购量小，影响销售完成。首钢发运量低就是煤源准备不足。

2、重点合同兑现率低。潍坊电厂结算价格低，中转煤成本高利润低，影响发运积极性。

1、加强与用户沟通联系，紧盯客户需求，优化产品结构，加强市场营销，实现了产销平衡。与本溪北营钢铁公司签订长期供应煤炭框架协议，有力的保证了精煤发运。在巩固老用户的同时积极开发新的用户，加大地销煤量。在运输部赵亮部长的有力协助下，与峰峰集团签订了购煤协议，分别从马头洗煤厂、大淑村矿洗煤厂发运洗中煤到安阳电厂，开辟新的市场用户。



2、货款回收情况，积极与用户沟通联系，在回款上采取回款目标明确责任到业务员，公司领导协办的措施，加大回款力度。

3、完善制度建设，加强纪律约束，经营管理工作有章可循。围绕集团公司新的目标，结合我公司实际情况，制定相关管理规定和办法，规范了经营管理工作，提高经济运行可控性。

4、以煤质管理为中心。首先加强煤炭质量检验现场管理，确保按用户要求装车发运。其次管理方面明确责任，专人负责，现场跟班，根据采样化验和检查结果及时调整煤质，增加煤质管理的针对性和预见性。

1、我们在开发新用户时动作迟缓，应对市场变化方法手段不多。在今后工作中要变被动为主动，走出去，多了解，动脑筋，想办法，增加市场占有率，增强危机意识。

2、业务人员今后要自动自发的开展工作，及时反馈信息，以利领导对市场迅速做出准确判断，要提高业务人员综合素质，树立运销人良好形象。

1、大力开发新用户，积极与魏桥、潍坊、北台钢铁、首钢保持联系，加大我公司的精煤和电煤的发运力度，开展铁路、公路相结合的方式保证集团公司制订的生产经营指标的完成。

2、做好日常工作。了解每日请车、装车，将发运情况及时与用户联系，收集化验检斤结果，及时反馈本公司有关部门。做好结算开票，货款回收工作。

3、准确了解市场信息，关注市场变化，及时反馈信息，有助于公司领导对市场做出准确判断。4、加大回款力度，及时与用户联系，加快资金回收，缩短资金周转时间，保证资金运转正常。5、加强业务学习，开拓视野，丰富知识，提高业务

水平，把销售工作与技巧相结合。

进入5月份，国内用电量水平持续上升。动力煤市场供需状况继续好转，秦皇岛价格也继续小幅上涨。目前钢材市场十分不景气，下游需求薄弱，而矿石、煤焦等原料成本依然过高。因此大部分钢厂出现亏损，有的减产、停产检修，造成炼焦精煤、焦炭等价格下滑。

## 月度工作总结及下月工作计划 月度工作总结篇十

10份月工作总结 九月才匆匆离去，十月便又在不知不觉中紧随其后消失在我们的生命里。在过去的一个月里，在公司领导、各部门同事的配合和协助下，我基本上完成了自己岗位的各项职责。以下我将自己的工作情况、感想等简要总结如下。

### 1、 追解保方面。

整理好解保记录，发现还有许多未解保。打电话给各个支行，都说已经发过邮件到荔湾解保，但荔湾却未收到。其他支行、荔湾支行互相推卸责任，对我们公司无益，受损的始终只是我司。最后去荔湾支行与黄科长直接对接，探讨解决方案。目前的解决办法是将经办每月送出他项解保的案件分abc组记录，月尾再将每月记录清单发到荔湾支行核对，若发现已送出他项解保的案件依然未解保再逐一追解。

### 2、 人事招聘方面。

更新网上的招聘信息，随时查看应聘信息，查看邮箱简历，挑选合适人选打电话通知面试。

问题：

1)、已预约的人来面试的概率只有30%；

2) 公司位置缺乏。

3) 一些部门负责人忙碌不能给到公司的人面试或迟迟不约人来试工，浪费人力，影响公司在外界的形象。建议解决办法：公司应设置至少一个人专门负责面试、新人接待等事宜，面试完后应尽快确定人选通知上班。

3、 新名片、新工卡的设计□kd版及设计费的结算。

结算中遇到的问题：谢先生，之前是直接对娴姐，由她打费用到他账户，现今是对我，给财务报告说有人来结算时，因设计师并非个人的款项，未持收据或其他收费单据到公司，因此财务不给她发放设计费。而在跟财务预约前她未提示我要对方出具收据等票据，导致双方处于尴尬局面。此处问题是：我对公司的财务流程不够熟悉，与财务沟通出现了问题。新名片本月已经定下版本，开始投入使用。新工卡也已经定稿，价格方面已经协商好，可以开始制作。

4、 10月14日主管会的组织。

司的纪律、规章制度都将如同虚设，没有威信。

5、 9月份月度颁奖会奖品的购买及ppt的制作。

已经定下大德路一间奖品店作为长期合作的店面，名为“世音精品店”。下月计划购买50本荣誉证书作为备用。

6、 参加公司9月月度颁奖会。

简单的组织此次颁奖会会场，做好ppt□核对各个奖项数额，写好荣誉证书，对此次颁奖会期间个同事的一个成绩突出的分享做一个记录，并将之整理成文进行发布。

7、 检查登记保函。

黄埔分部的保函资料未整理好就上交上来，导致花费了不必要的时间去做不熟悉的事情。解决方法：依然是秉着应有的原则，资料齐则收，不齐则拒收。若特殊情况，需其致电公司经理确认过后，我方接手处理。现今送荔湾的担保函同时须有一份受理回执复印件给总经理签名方可外送放款。

8、对于行政部现行的关于员工违反公司行政规章制度的奖惩细则做出一个明确的条文规定。

主要有一下几个方面内容：

- 1) 桌面整洁度；
- 2) 工卡的佩戴；
- 3) 在工作区吸烟；
- 4) 在员工要求制作各种宣传资料外送客户方面；
- 5) 人不在位电脑需关方面；
- 6) 罚款项目均由行政部出具盖有行政部公章的罚款单缴罚，并由受罚人签名确认。

目前做得不够的地方：对于部分员工桌面不整洁没有严抓，应在主管会上提出，并让各部门经理主管向手下的员工传达该信息，做出明确的要求并对做得不好的同事限日整改。对于未戴工卡、未及时送出流程牌税费表的同事未严格处置，此后必须按照一个行事的流程去处理，以示公司行政的庄重性。

9、公司宣传方面：晒洗了公司09年年会、今年5月篮球赛、业务部清远漂流、市场部大夫山之旅、月度颁奖会的一些照片，黏贴在公司小会议室的宣传栏里以宣传公司的企业文化。

10、做维修登记表格，并打电话叫维修师傅上门维修。

目前公司有少部分桌椅台凳出现散架、脱落等现象，有的缺少抽屉，或是抽屉无法正常上锁等，另外业务部缺少柜子、邹经理电脑键盘无法正常使用。25号已打电话给维修师傅，他因有工作任务在身，这几天无法到公司进行修理。29号再打电话问问情况。

11、草拟了公司牛人介绍、公司发展历程的提纲，尚待完善。

12、把手头上的工作资料文件都归类编号、贴上了标签。把工作中涉及到的联系人制成了通讯录的表格。

自身问题：

1、对于公司的授权还未很好的利用，对于一些公司员工出现的不良现象没有严格对待。

2、工作过程中的缺乏大胆管理的主动性，做事比较被动，情绪不够高涨。

3、对于每日工作的安排尚欠合理，没有很好的将“紧急重要不紧急不重要”原理运用于工作中。

4、工作中处理问题的能力还不够，独立性急需培养出来。

5、工作中与同事们联系得不够，缺乏交流。

其他问题：

1、个人岗位职责不够清晰，注意力时而不能够集中，工作重心偶尔偏移。

2、工作计划常被突如其来的事情所打断，以至于一些工作被延误。

回顾这一段时间的工作，我基本完成了本职工作，这与公司领导的支持和同事们的协助是分不开的。以上是我对十月份工作的总结，对于做得不够或不好的地方，我将在以后的工作中不断改进和完善，使自己的工作做得更好，让公司放心！