

最新忠诚使命教育心得体会(大全5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

年度工作总结的诗句 课程顾问年终工作总结经典篇一

一、思想政治方面

在政治学习方面，不断学习党的政治纲领和精神，进一步增强了党性，提高了自己的觉悟，牢固树立了全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观、价值观。在平时的工作中，也始终不断学习厂的各项规章制度，严格规范自己的一言一行，一举一动，不断充实自己，提高自己的思想认知水平。作为一名老党员，我充分发挥先进带头作用，积极带领职工解决生产生活中所遇到的困难。近年来，洗煤厂被分进来许多年轻人，面对洗煤厂繁重的生产任务，很多初来乍到的年轻人都会感觉不适。为了帮助他们更快的适应工作，我常常与他们谈心聊天，并将自己年轻时的经历告诉他们，鼓励他们坚持走下去，帮助他们建立积极向上的心态，以正确的态度，乐观面对工作和生活。

二、安全方面

安全对于在矿山工作的人来说，是不容怀疑的准则。安全第一也是这么多年来矿山给我留下的特殊烙印。带领着这样平均年龄仅有26岁的年轻集体，安全不得不是我紧紧绷着的弦。年轻人的热情里总隐藏着一些躁动，干活毛手毛脚的不在少数。这些年轻的工人很少有对危险的细致认识与分析，心粗

胆大，常常让人放不下心。苦口婆心不是唯一的办法，我常常亲自给那些年轻人做现场安全规范操作示范。不仅如此，8小时动态巡检是我一天工作中不可缺少的部分。在巡检中，认真查看设备的同时我时常观察岗位工的情绪变化，并细心帮助岗位工检查排除安全隐患。“岗下嘻嘻哈哈，岗中严肃认真”，是我对岗位工的，也是自己的要求。设备安全，人也要安全。不仅如此，多年的经验告诉我，在快下班的最后两个小时，是最危险的两个小时，不论是设备还是个人，在这最后的两个小时都容易发生事故。对此，我对最后两个小时的检查尤为重视，每天的最后两个小时，我都会再细致的做一次巡检，竟可能减少事故的发生。

三、生产方面

在即将过去的这一年中，我们洗煤厂在生产方面也取得了重大的突破。先是干燥车间的成功运转，再是后来的末精煤成功入洗。每一次设备的调试，都让我在从中学习到很多知识，真正的是活到老，学到老。

四、查缺补漏

总结过去一年的工作，工作中仍然难免出现不足。年龄较大也是造成我工作中心有余而力不足的一大原因。体力的不足，也致使工作的热情有所减少。多年的工作经历让我养成了依靠经验做事的习惯，致使工作中缺少一定的创新。但是，多年来我工作的态度没有变，原则也依旧认真坚持。

回顾以往，总结归纳，才能更好的规划明天。在即将到来的xx年，我将继续坚持自己的原则，认认真真，兢兢业业工作。但也会努力把今年工作中出现的问题和疏忽，查缺补漏，以不断提高工作能力，和不断完善自己！

年度工作总结的诗句 课程顾问年终工作总结经典篇二

一、开展市场调研，拓展市场空间。

目前，酒类市场竞争激烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使__地老百姓对__酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

二、人性化服务。

自__酒类“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过__酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了__啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助__加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，__啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了__元。

三、存在的问题：

虽然在这一年，我们取得了比较不错的成绩，但仍然存在一

些问题，如果不加以纠正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的配合。

1、业务员的管理比较松散，并没有有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要根据实际情况建立有效的管理制度，带动业务员的积极性，提高工作效率。

2、后勤配合有些迟缓，往往出现单已开，货迟迟发不了去的情况，使客户信任度降低。

在即将来临的一年，要注意上一年度出现的问题，并继续发扬我们的优势，争取在明年__酒的销售中取得更好的成绩。

年度工作总结的诗句 课程顾问年终工作总结经典篇三

一、统一思想、提高认识，全面开展“五型”班组创建活动。

__部按照公司要求成立了以党政领导为组长的基层建设推进活动领导小组，设立了活动办公室，在认真学习公司关于开展“五型”班组活动方案及相关文件精神的基础上，结合__部实际情况制定下发了《__部基层建设活动实施细则》，并传达到班组，要求员工熟悉了解，掌握精髓，全面提升基层班组的水平。根据“五型”考核标准确定基层建设主责部门：“学习型”班组由人事劳资处主责，“安全型”班组由安全环保处主责，“清洁型”班组由运行管理处、安全环保处主责，“节约型”班组由运行管理处、财务资产处主责，“和谐型”班组由综合管理办公室、人事劳资处主责；下发《劳动合同法》、《班组十项管理制度》、《公司班组长管理办法》、《公司班组成本核算实施方案》等基础资料10余种，开展__部基层单位班组长培训班2期。同时，各基层单位也相应制定了“五型”班组推进计划表。

二、精心组织、密切配合，促进活动扎实有效地开展。

为保证__部基层单位“五型”班组开展得扎实有效，我们主要采取“三勤”（即勤学习、勤指导、勤检查）、“三重点”（安全、和谐、节约）方法。

“三勤”：一是勤学习。4月份，我们组织了班组长以上40多人开展了为期1天的班组长培训班；5月份，组织班组长以上管理人员到动力二厂参观学习，借鉴其良好经验，结合本单位实际开展适合自己“五型班组”推进活动。通过一系列学习活动，大大增强了基层单位各班组长对“五型”班组的认知感，给“五型班组”的顺利开展奠定了良好的基础；二是勤指导，部“五型”班组活动办公室人员对典型班组进行分项指导、分片包干，对创建活动中的重点优先解决，帮助班组建立活动及学习记录等；对存在的困难，积极帮助协调和解决，并配备必要的活动条件，比如在班组核算方面，林物所有班组在以往质量管理体系运行的基础上，在“五型”班组创建活动中，结合工作实际，重新补充和完善了班组核算内容，使核算更切合实际，更具实效性；三是勤检查。我们对典型班组多次定期、不定期进行专项检查，并且严格按照公司要求，对存在问题及时纠正，以便及时找差距，弥补自身不足之处；各单位班组间开展互学、互助，相互交流互动，掀起一股“比、学、赶、帮、超”热潮。

“三重点”：一是安全工作作为创建重点。因为只有在安全的前提下，才能有效的开展多项工作，所以首创“安全型班组”；二是重点抓好“和谐型”即和谐稳定工作，今年是奥运年，稳定是压倒一切的政治任务，所以在争创工作中，要保障“和谐型”的顺利达标；三是重点抓好班组核算，企业经营目的就是要降低成本、开源节流、多创效益，所以在帮助班组争创“节约型”的活动中，完善了一些控制成果的计量手段，采取每班核算运行成本，每周对成本构成进行分析，以此有效降低消耗。

三、选树典型、经常指导，推动活动稳步进行。

根据活动总体要求，__部确定了“典型引路、深入宣传、领导指导、汲取经验、共同进步”的创建工作思路。物管中心运行队新鲜水班曾多年是物业公司的先进班组，今年在创建“五型”班组活动中这个班组主动提出争创“红旗”班组荣誉称号，带动了其他各班组比学赶超的热情。针对__各基层单位工作性质迥异、工作地点分散的特点，__部还成立了__部领导干部基层建设联系点，形成一一对应的承包关系，这种管理方式大大提高了班组创建活动的水平，拉近了领导与员工的距离，推动创建活动稳步进行。面对底子薄，基础工作薄弱的现状，__部坚持常请示、多交流的工作思路，经常向公司活动办公室请示工作，多次与相关单位交流创建体会，汲取好的经验，促进了班组创建活动的有效开展。

四、存在的问题

由于__部成立时间短，机构和人员变化较大，基础工作比较薄弱，班组长综合素质偏低等原因，__部“五型班组”创建得不均衡，有些单位没有设班组，如文化活动中心，物管中心南湖公园，离退休管理中心等；同时作为后勤服务单位，老弱病残人员较多，一些岗位的班组长个人基础差、文化水平偏低，多数班组是保洁、保安、维修为主的服务性工作，岗位上没有时间进行学习，只能利用空闲时间学习，很难保证学习时间，有些设备、设施、资料也需逐步完善和落实。

五、下步安排

创建“五型”班组活动是一项长期性工作，任重道远。今后我们将继续按照公司“学习为基、五型为标、红旗引路”的工作思路，更多地深入基层，为其解决实际困难、办实事，建立班组建设的长效机制，全面提高创建“五型”班组活动的质量，提高基层班组的综合素质，推动基层建设再上新台阶。

年度工作总结的诗句 课程顾问年终工作总结经典篇四

一、20__年具体工作总结：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

4. 结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

二、存在的不足：

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开(受营销人员，业务素质等方面的制约)缺少专业性理财。

不足处：

2. 营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

三、来年工作打算

2. 不断加强素质培养，作好及参加培训；进一步提高业务水平

3. 加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量

的增长。

4. 结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20__年。

谢谢大家！

述职人：__

20__年__月__日

年度工作总结的诗句 课程顾问年终工作总结经典篇五

在今年的“教育管理年”活动中，学校组织全体教师认真学习市、区两级教育局的有关文件精神，引导广大教师进一步明确学校管理的目的和意义，把开展“教育管理年”活动与进一步加强教师素质、提高业务能力结合起来，牢固树立“要给学生一滴水，自己要有长流水”的新型教师观、“敬业爱生”的新型学生观以及“以人为本，依法执教，文明执教，廉洁从教”的新型育人观。在教师的专业化成长上，我们关注每一位教师的发展，努力探索规范管理和人文关怀的结合点，创建“东边出太阳，西边圆月亮，千秋万物安康，人人有方向”的和谐有为的工作氛围。今年先后派出十余名教师外出参加各学科的教育年会，外出学习教师返校后将所学教育理念和教学艺术以及自己的心得，在学校教研活动向全体教师分享，力求把学习成果化。学校在全体教师中树立终身学习观，鼓励教师不断学习，不断充电。今年我们还安排两位市级骨干教师参加市教育局在洛阳师院举办的市级骨干教师培训，此外学校还组织绝大部分教师参加了第三轮继续教育培训；并组织部分教师参加了区教委组织的各学科教学培训。

我校青年教师占教师总数的百分之八十，提高他们的业务水平是提高师资素质和教学质量的关键。本学期教导处以青年教师的培养为工作重点，一方面鼓励青年教师积极参加学历进修提高专业素养，另一方面组织青年教师参加新上岗教师培训，提高青年教师的基本教学素养。针对我校教师严重缺编，青年代课教师多，变动频繁的校情，学校不等不靠、不怨天尤人，而是积极想办法，为了更好的调动一切力量投入对青年教师的培养，学校认定了一批责任心强、业务水平较好的有一定教学经验的中老年教师为校级骨干教师，同时聘请了学校的一些德高望重的老教师担任学校的教学顾问，动员这些骨干教师和教学顾问共同参与到青年教师的培养工作中来，形成对青年教师的培养合力。同时开展“师徒结对，传帮带”活动，让这些骨干教师和教学顾问担任指导教师，青年教师采用自己拜师与学校分配相结合的方式，都找到了自己满意的“师傅”。为了加大对青年教师培养力度，我们继续开展“拜师结对传帮带”活动，并积极发挥学校指导教师团队的作用，由教导处组织、教研组则负责从学科教学所涉及的专业领域、教学中的常见的难点问题、学生及班级管理中的问题等方面对青年教师加以指导，指导教师则从备课、上课、作业、学生辅导、教学实践中所遇到的实际问题等细节方面对青年教师给予指导。在教学能力的培养上，教导处坚持对青年教师采用听推门课与自己申报课结合的培养制度，要求每位青年教师每月至少要申报上两次汇报课，听指导教师及同学科教师8节课，并写出听课点评，每月上交一份学习心得。在工作中我们、加强分析和反思、认真参与督导，适时调整，使年轻教师在做中学，在实践中领悟，走上学习中研讨，实践中总结，总结中提高的成长历程。他们都深深地体会到平时“练兵”的好处，都不同程度地有了较大的提高。我们每月还抽出时间组织青年教师座谈会，了解青年教师的情况同时给青年教师明确思路和方向，帮助青年教师更好、更快的成长。

二、以教研组为校本教研单位落实教研促教

在校本教研方面，学校推进以新课程为导向，以课程实施过程中各学科所面临的各种具体问题为对象，以“建设学习型学校”工作为重点，以教师为研究主体，以课堂为主阵地，以研究和解决教师教育教学中的实际问题、总结和提升教学经验为重点，以行动研究为主要方式，以促进每个学生的发展和教师专业化成长为宗旨的校本教研制。

教研组是学校教学研究最基层的组织，是教师成长的摇篮，是教师进行教学和研究的主阵地。我校分设语文、数学和科任三大教研组，各组有教研组长、骨干教师和其他教师共同组成，由教导处引领组长主抓各组教研活动。每期各组围绕学校的中心工作制定切实可行的教学教研及教育科研工作计划，不断提高教研活动的质量，期初把好计划关，期末把好总结关。我校建立校本教研的三定制度，即定时间、定地点、定议题，本学期仍以教研组为单位开展校本教研，周二下午第三节为固定研讨时间；本期我们组织教师继续深入钻研教材，要求教师掌握教材体系、基本内容及其内在联系，抓住主线、明确重、难点，搞清疑点，把握关键。同时我们要求各教研组针对教学中热点问题确立研究专题，进行了教学经验转项交流传递活动。同时我们重视教育教学理论学习，深入开展读书交流“三分享”活动，即内容、感想和实际应用的分享，并组织教师人人参与，“终身学习”的观念已深入每位教师心中，教师的知识得到长进，理论得到提升，不同程度地做到了学以致用，学有所长。在教研组工作方面，我们还十分重视交流学习，先后三次派出组长学习、培训教研组工作理论和经验，并结合我校实际及时调整工作。

在教育教育科研方面，我们牢固确立“科研兴教”、“科研兴校”、“科研兴课”的思想，以“研究促质量，研究求效益，研究创特色”为宗旨，兴科研强校之风，以教育科研为先导，提升教育科研水平。明确教育科研工作的定位，壮大教育科学研究队伍，加强教育科研交流，充分认识教育科学技术是第一生产力，教学科研在教育改革和发展中的先导作用，进一步确定教科研在当前学校工作中的重要地位，强化

了科研意识，目前我校已结项课题7项，其中一项获省教科研成果一等奖，立项正在研究课题10项，基本形成了人人参与课题研究的良好氛围。有十余名教师的论文获省级奖励；有五名数学教师获“中国教育学会先进工作者”称号。

三、以教学常规为中心规范教学管理

教学常规是教学工作的根本。我校一贯重视对教学常规管理工作，学校的教学常规管理，如组织教研活动、听课、评课活动、教学比赛、学生竞赛、作业检查、教案检查、资料归档等工作，一贯认认真真、从不懈怠在今年市教育局要求各学校开展“教育管理年”活动的新形势下，我校结合市教育局（中小学教学常规手册）文件精神进一步修订完善了学校的教学常规管理制度，并组织全体教师认真学习领会文件精神，加强了学校内部各项教学工作的科学管理。在宏观上体现管理的目标是“德、智、体、美、劳”全面发展，从微观上，对学校的授课计划、备课、教学、批改、辅导、复习、考试、成绩评定等项教学规章制度，做到严格要求，严格管理。本学期学校对备课、作业等进行严格要求和检查。两次检查各有重点，每次都及时小结反馈，指导教学。提高课堂教学效率的关键是教师，每位教师必须备好每一节课，积极从教材中挖掘出启迪学生，培养学生能力的因素，建立教学上的工作点，充分调动学生的思维积极性，使大部分学生在克服一定困难的前提下学到更多知识，增长能力。因此教导处对教师进行了不定期地随堂听课，并通过召开家长座谈会、学生座谈会，了解反馈教师课堂教学等各方面的情况。

本学期教导处还组织了偏重于单项技能的教学抽测调研，使校内调研逐步走向正规化科学化；同时进行了体卫艺术工作的自查和迎检工作，以及一年级的招生分班工作和毕业班的前期工作。本学期我们组织参加了市区的各项教育教学业务活动，师生都取得了不少的成绩。

在市教局十月份的“规范化学校验收”和十二月的“常规教

学调研”中，我们的教学管理工作均受到了好评。

四、以校内教学比赛为载体促进课堂教学质量

五、以参与学生竞赛为形式促进学生综合发

本学年教导处积极组织学生参与各种比赛活动，在活动中锻炼了学生的综合能力。尤其是在“弘扬中华美德构建和谐学校”读书活动中，我校有一百多学生获得国家、盛市级一、二、三等奖；十几名教师获得辅导奖；学校获得省集体二等奖。在市“中小学艺术展演活动”中，我校获得二等奖。在省市“小学生计算机比赛”中，我校宋景芸、陈佳雯同学分别获得省一、二等奖，另有五名学生分别获得市一、二、三等奖。在市第三届牡丹杯才艺大赛中，我校有十八名学生分别获得一、二、三等奖；在市“奥体花城”杯书画大赛中我校又有九名学生获奖。

回顾过去、展望未来，我们有信心和决心在市教育局、区教育局的领导下，把握机遇，营造明天，使学校的教学质量迈上新的台阶。进一步加大对教师的培养力度，以现有的名师、骨干教师辐射带动，培养更多的名师及骨干教师；在现有特色教育的基础上理思路，深化特色教育，赋予其新的意义和内涵；在新课程形势下，努力探索德育、教学、家庭教育三结合，形成教育合力的模式。

年度工作总结的诗句 课程顾问年终工作总结经典篇六

本学期，本人坚持认真备课、上课、听课、评课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识体系，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教育教学任务。下面是本人的教学经验及教训。

1、要提高教学质量，关键是上好课。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，想方设法创设教学情景，激发学生的兴趣和情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

2、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，六年级的学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头等。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

3、积极参与多媒体教学设计交流，观摩优秀课件及教案，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。现在我利用业余时间学习，不但提高了自己相关的业务技能，同时也为全体小语教师提供了很好的课件交流服务。

4、认真学习新课标要求，勇于从事语文教学的新尝试，并成功的运用电脑多媒体课件上了一节语文公开课《两小儿辩日》，借以带动现代语文教学工作的创新。

5、“金无足赤，人无完人”，在教学工作中难免有缺陷，例如：授课时重点突出不够明确，平时对于学生整体照顾不够等。现在，我也正在不断改正中。

总之，在本学期的各科教学工作中，我都力争严格要求自己，无任何有悖教学大纲和新课改要求的做法，并能做到为人师表，语言健康得体，举止文明礼貌，以身作则，注重身教。

在今后的教学工作中，我仍将一如既往的要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为我校的建设与发展奉献自己的力量。

年度工作总结的诗句 课程顾问年终工作总结经典篇七

一、 从思想上：

过去的一年里从思想上严格要求自己，加强学习，能够完成领导交办的各项工作任务。在工作的过程中，我深深体会到加强自我学习，提高自身素质的重要性，一个是向书本学习和上网查找相关资料，不断充实自己，改进学习方法；二是向周围的同事学习，虚心求教；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中校验所学知识，查找不足，提高自己。

二、 从工作方式上：

过去的主要工作就是抢修，整天忙忙碌碌，设备问题越来越多，不仅自己不轻松还时常耽误生产。现在根据队部的检修计划和设备的实际情况，在检修和保养同时逐步形成做台帐的习惯。

设备检修后都有检修记录和检修台帐，对经常发生故障的设备进行检查，分析设备故障的主要原因，若是操作问题要求现场操作人员及时整改，对工艺要求上不适用的设备，与工艺人员、设备主管和保全小组成员讨论后进行改型试用，是其故障率大大降低。

三、 大修工作和技术改造工作：

在今年公司正常生产的情况下，本着修旧利废的原则，对大检修突出主要设备和关键设备重点维修，同时在对上年度大

检修后出现的主要设备问题进行分析改进了检修的方式，本年度的大修工作比较成功。

四、 经验和教训：

1. 对设备管理比较粗糙，缺少细致的、连续的管理方法。
2. 对检修人员的管理比较松散。
3. 对设备的润滑保养做的还不全面。

寄望在以后的工作中总结成功经验，再接再厉，发挥潜力，更好的为公司服务。

年度工作总结的诗句 课程顾问年终工作总结经典篇八

一年来，在电子商务部领导的带动下，在全体成员的助下，我紧紧围绕电子商务的物资仓储工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，现就自己的一年工作作简要总结。

一、主要工作

抓学习，不断提高自身素质。

加强思想学习，提高素质。加强业务知识学习，不断提高自身素。

二、强化工作职能，服务物资仓储工作。

1、我主要负责保管物资52类（管道配件、法兰），49类（炼油配件）。在工作中能够严格要求自己，树立服务理念。

2、协助计划员、采购员做好物资的质量及数量的验收。发现问题及时汇报，立即整改。协助计划员做好出入库及准确及时入库。

3、物资发放，能认真执行物资发放规定，敢于坚持原则不徇私情，保证物资的准确性。

4、帐目管理，每月认真上帐，及时报出各种数据报表，认真清点物资数量。做到账、卡、物、资金四对口。全年入库单1401份，入库金额1327万元，出库单1712份，出库金额1379万元；发放物资约6.6万件。尽管保管物资数量多、品种杂、金额小，但数量帐目无一漏差。

5、做好仓库管理工作，物资分类存放，排放整齐有序，做到帐物相符，保持仓库内卫生，注意防火，防盗工作。

三、存在问题及明年工作计划

一是继续加强理论学习，牢固树立“服务是第一位”的观念，

三是账目方面，我要努力学好计算机为明年的账目联网做好充分准备。

面对领导及同事的期许，我满怀信心，相信在电子商务部领导和同志的助的下，我一定能把工作做得更好，名副其实地成为一名合格的物资保管员。