

小学竞选班委的发言稿一分钟(实用7篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。我们该怎么拟定计划呢？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。

质检月工作总结及下月工作计划 月份工作总结篇一

进入公司以来，已有一月有余。在这一个多月的时间里，参加公司各种大大小小的培训、接触不同形形色色的人、参加组织的各项活动，我对自己的所见所闻也有其独特的感受。

在前期的培训中，公司对我们进行了一次比较全面的培训。从公司的组织框架、经营模式、酱香型白酒生产工艺、中国市场白酒的分析再到销售技巧等方面的学习，让我的知识面得到了大幅度的提高。

对于一个刚刚进入白酒行业的我来说，从一无所知到略有所知，再到慢慢掌握，的确是一个有趣的学习过程。这个过程里，我了解了酱香型白酒的历史文化、制作工艺、未来市场的发展等等。

第一：了解酱香型白酒的生产知识

酱香型白酒的生产周期为一年，特别是我们宝洞酱藏酒，工艺多步：端午踩曲，重阳投料，两次加沙，九次蒸煮，八次发酵，七次取酒，五年存放，分型勾兑，检验品查，包装出厂。总的过程分为六步：一步制曲，二步制酒，三步存放，四步勾兑，五步检查，六步包装上市。总的来说，对大体的知识还是有了基本的了解！

整个过程看起来很简单，但实际上还是很复杂的。就举其中的一个工艺吧。如酒曲，单是酒曲就有很多的种类。

什么是酒曲？

酿酒所用的曲种就是酒曲。简单说就是一种维持微生物（曲霉、毛霉、酵母菌、乳酸菌等）生存和繁殖的养料。制曲所用的原料不同，制出的曲种也就不同。

如果有一天顾客问我们：酒曲是用什么做的？？我想我们也许也说不出太多的所以然来。其实，这也就是一个细节，对于这些细节，我们只能去学习，这本身也就是我们对自己能力的一个提高。

那么酒曲是用什么做的？

大曲是以小麦、大麦或豌豆、小豆为原料，经过菌种培养而制成的。用大曲酿造的酒，香气突出，味道醇厚，好喝，但生产用量大，粮食消耗多，酿造周期长，出酒率低，成本高，所以价格也高。

小曲是以大米粉和米糠为原料，接种以隔年的小曲为菌种，经自然发酵而成。小曲酿酒，适合气温较高的我国南方地区。用小曲酿造的酒，一般是米香型，其香气、口味都比较淡薄，不如大曲酿造的酒香味浓厚。但用小曲酿酒，用曲量少，出酒率高，成本低，价格便宜。如果在小曲中掺入中药材，就成了药曲了。

麸曲是以麦为原料制成的。因制曲用的时间少，所以叫快曲。一般酿造杂粮酒或瓜干酒、代用原料酒，都是用快曲。用快曲酿酒，节约粮食，产量高，成本低，价格便宜。

从以上的曲种中，我们还可以将其曲种分为很多种。按其形状分可分为：1、大曲2、小曲3、麸曲。其中大曲还可以分为很多的种类。

按其温度分有：1、高温大曲、2中温大曲、3低温大曲三类。

按其工艺分有：1传统大曲、2强化大曲、3纯种大曲三类。

按其原料分为：1、酱香大曲、2浓香大曲、3兼香大曲、4清香大曲。

关于酒的酿造工艺，其实我们只知道皮毛，所以还需进一步的去深入了解和学习。特别是作为贵州宝洞的一名员工，我觉得我们有必要把自己变成一名专业的人士，只有这样才能为自己为公司的发展做出一份好的成绩。

第二、对公司的营销模式的学习！

我知道市场常用的交易模式（即经销商打款拉货，企业负责产品、促销，然后各自为战）。

我知道郎酒的“群狼共舞”模式，带出了群商共舞、市场共舞。

我知道洋河蓝色经典的“1+1”模式（厂商合作的模式，实现了厂商的明确分工，即企业承担品牌推广、市场开发、消费引导，经销商承担资金、仓储、物流及售后服务）。

但我就没有见过我们公司这种“公司+会员”的营销模式。

我本身自己做过生意，做过推销，也喜欢思考一些特别的营销模式，但却没有见过公司目前经营的这种模式。我本身对营销方面的知识都比较有兴趣的，所以我本人感觉，这个模式里的很多东西，是值得我去学习去研究的。因为任何一个模式，除了有它的特点以外，关键还是看你怎么去经营好这个模式，这才是最重要的。对于白酒市场而言，只有创新厂商营销模式，建立自身的市场模式，才能实现战略的崛起。所以，我非常认可公司，我也相信公司会给我带来一个好的前程，我会继续努力地做走下去。

第三、个人的不足和成长

一个月的时间以来，在公司领导和各位同事关心和支持下，在业务渠道拓展、组织协调等方面有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

不足的方面主要表现在：

1、没有与前来我公司观光的顾客做好良好的沟通并对其消费进行引导。（存在这一方面的原因主要是对酱香型白酒的了解不足，没有做好一套属于自己的推销说辞）

1、没有养成一个“总结”的习惯。（通过参与的植树节活动，一开始并不总结，也没有发现多大的问题。后来回去做了一个总结以后，才发现，原来存在的问题还是很大的。）

3、对酱香型白酒的知识面了解不够；

比较好的方面主要表现在：

质检月工作总结及下月工作计划 月份工作总结篇二

完成工作：

一． 完成各类检验工作。针对四月份生产，从原材料、半成品到成品，环境监测及纯化水检验。都按照程序进行检验，对公司产品质量保证作出贡献。

二． 检验标准和方法。特别是几个原材料化学品的检验，站在为公司分担工作的前提下质检部自行购买了一些相关的化学试剂和设备，并按照初拟的检验规程在进行逐步的学习改进。规定了冲洗液办成品可溶纤维素原来没有的检验规程。

三． 过程控制。由于生产部新人较多，而却都是没有经过基

本的培训或者指导就上岗，所以经常出现些小问题，作为质检在这样的情况下只有加强过程的控制，防止产生较多的不合格品及不合格品流入到下一道工序。四月份现场纠正问题诸多起，大批量拆箱返工两起，报废冲洗液两锅及若干袋，对防止不合格品流入市场起到了应有的控制作用。

四. 工作中不足。质检应该是一个很严谨的工作，但目前的我们还没有做得好，很多时候存在随意性，如上次出现的问题中没严格首检过程、没及时确定产品状态、对标示及批号的管理也不到位等。在检验数据的处理上也不是很严谨，部分员工缺乏思考及学习的积极性等。

下月工作计划：

1. 将各种检验标准在现有条件的情况下拿出一套完整的程序出来。
 2. 建立巡检程序，包括人员的配置，巡检及放行程序标准和记录方式。
 3. 针对上月出现的诸多问题拿出整改措施，责任到个人，跟踪实施情况和结果并以报告形式上报公司。
 4. 检查两批次生产记录的批号追溯性，并以报告形式上报公司。
 5. 检查监督各种标示工作的进行情况，并以报告形式上报公司。
- 结束语：作为这样一个算是新建的部门，从人员，资源的配置上都还不够完善，在工作中困难丛丛，在没有技术部支持的情况下，各种检验标准、方法等都是在摸索中前进，刚工作不久经验不足的我们有时候的确是感觉到有心无力、举步维艰。但我们一直将这些作为一个学习和展现自我的机会，能够与公司共同进步是我们的荣幸，公司信任我们，我们也相信公司，以后的工作中我们会更加的努力，争取为

公司的发展多添砖加瓦。

质检部 陈子剑

2012年4月28日

公司领导：

1、组建质检部

在提高员工积极性方面，遵循公司的改革思路，从量化的工作考核着手。从二月份起组织一批检验人员开展工作。2月份是工作交接的磨合期。期间，强调编辑人员和检验人员的相互帮助、相互协作的必要性，以及出现问题责任分担的要求。工资的量化考核制定了各种表格来支撑工作考核制度。要求每天记录当天所工作的内容，以备考核时进行量化。利用例会宣传危机意识来强调提高竞争能力的重要性，进一步的提高效率 and 积极性。

2、工作安排和统计分析方面

各统计分析表格的'完善是二月份的主要工作内容之一，对出现的问题进行了统计和分析，以通告的形式来展现每周的质量是进步还是倒退。建立与质检员的定期沟通工作，让各质检员所负责的科目做到心中有数，并建立重大问题随时汇报、通报机制，避免同一问题重复出现导致更大的质量问题的发生。

东专用)教师用书；高中总复习夺分王地理(人教版)教师用书；高中总复习夺分王物理(山东科技版)教师用书；高中总复习夺分王生物(人教版)教师用书；高中总复习夺分王历史(人教版)学生用书；高中总复习夺分王英语(人教版)教师用书；高中总复习夺分王地理(山东教育版)学生用书；高中总复习夺分王地理(中国地图版)教师用书；高

中总复习夺分王历史（人民版）教师用书；高中总复习夺分王数学〈文科、理科〉（人教a版）教师用书；高中总复习夺分王英语（广东专用）教师用书；高中总复习夺分王英语（译林版）教师用书；高中总复习夺分王数学〈理科〉（北师大版）教师用书。

3. 培训教育

将“提高效率，降低成本”灌输到部门每个员工。针对公司改革思路对部门员工进行培训，明确各要素的表现形式，积极的将各项按部就班的做好、做到位。

4、部门团队建设方面

为了提高部门的凝聚力，灌输团队的概念，要求检验员与编辑人员之间互相帮助、互相提醒来展现部门人员之间的关系。强调质检部成员的工作结果是影响到公司的效益的大问题，一个人的工作位未做好，大家都有义务协助，并提出了将质检部建设成为高凝聚力、高竞争意识、学习性的团队。

5、部门文化建设方面

公司组织的职业化培训学习中我对于企业的执行力管理颇有感触。在企业中，员工大都忽略的是自己的行为，不是问自己应该做什么，而更多的关注是企业做了什么或者别人做了什么。其实管理是一把双刃剑，管理别人的同时也是管理自己，如果连自己都做不到，你千万别指望去管理别人。学习是一个提高的机会，实现企业的执行力，其实也是实现和打造我们的职业能力，是增强我们的职场核心竞争力，所以培训深入人心。

工作的开展需要各部门的协调，建议以后公司安排工作时要考虑到各部室的工作性质和工作时间。这样才会更好的步调一致。

质检部在公司的领导下负责公司质量管理职能，争取在新的一年里的工作中扎扎实实地完成好本职工作和其他随机工作为公司产品质量把好关。

质检部

质检月工作总结及下月工作计划 月份工作总结篇三

年后一个月，我承认我与客户之间的沟通少了一些，一方面因为市场的持续冷淡。我了解大家的情绪，虽然在下跌的过程中从未间断的给大家做出提醒，但是收效甚微，好多人都是抱着一年持股才能挣钱的心态坚守到了此刻，换来的却是市值拦腰斩半的惨痛代价。另一方面，我一向在有条不紊的进行着营销团队的管理工作。

首先，从x年的x月xx日开始的有奖开户活动告一段落，这一次的活动依然是公司统一在全国范围内开展的，而且营业部还制定了对营销团队开发客户的奖励方案，对银行网点银行员工介绍客户的奖励方案。我首先的工作就是统计所有的数据。在这次活动中，截止到x月x日，所有营销代表x名开户数共计xx户，其中有效户xx户，入金量xx□xx元，在统计完每一个营销代表所开发客户的状况后，与经理核对，我又将银行员工介绍的客户挑选出来，按户进行现金奖励。其中，奖励的发放工作已经和经理共同发放完毕。

因为客户经理的离职，我去了x行进行驻点工作。在那里，我也深深的体会到了一名营销代表的内心感受。其实营销就是一种沟通，沟通的方式，沟通的时宜都需要自己去把握。尽量将客户对自己的反感程度降至最低，这样才能把握机会，让他乐意理解我们的产品。然而大家在沟通上或许表现的并不是很到位，有自尊心方面的原因，有性格上面的局限，有节奏上把握的不准，所以很多人并没有去有效的沟通，可能与之交流的仅仅只是一张无声的宣传单。有了这次的经验，

再有自己的思索，因而也在之后交行的驻点工作中切实用到了。

服务部新入一名营销代表，培训工作开始了。除了每一天下午对她进行基础培训之外呢，我想，我更多的是在向她传递我们这一行所需要的职业操守和对工作的态度。在每一次接听咨询电话，在每一次接待客户的工作当中，让她正真好处上的理解自己的工作是一种服务性质的工作。之后，我还单独带她进驻交行。和她分享我工作上的一些心得：什么样的客户有潜力，什么样的客户不值得去发掘，什么样的`年龄层客户我们需要等等，在这些时间里，除了传授，我也透过实践掌握了很多更深更实际的方法。

应全营业部号召，我们将尽量的安排客户迁往家中进行网上交易。开始时，只是采取闭市后教学的方式，很多人都是隔夜就忘，工作进展很慢。之后经过与营业部人员的沟通后，根据现有的条件，我们将此刻的大户室单独辟出一间，起名为“网上交易实战室”，选在每一天开市时间进行真实环境的培训，充分的调动了客户的用心性。目前，所有的培训工作仍然在继续，我手上的数据中也抓到了一些想回家的客户的信息。因此□x月份我将工作的重点放在了和这些客户的沟通上，让他们满意并且放心的回家做网上交易。

写工作总结的时候，正赶上x行继续加存款准备金率x个百分点，而且美国市场在油价飙升x美元的消息下出现暴跌，情绪真的很沉重。但不管怎样，工作还是要继续，路还是要走下去。

质检月工作总结及下月工作计划 月份工作总结篇四

抓实普法工作

创建和谐校园

根据《江苏省教育系统法制宣传教育第五个五年规划》文件精神的要求，我校在市、县教育局党委的统一领导下，在上级业务部门的具体指导下，按照“五五”普法规划总体要求和部署，结合我校的实际，认真开展了法制宣传教育工作，通过师生共同参与法制宣传教育活动，增强了师生的法律意识，转变了观念，师生学法、知法、守法的意识不断增强，以法治校、依法治教的局面逐步形成。

为我校创建“平安校园”、“和谐校园”作出了很大贡献。

现就“五五”普法工作情况总结如下：

1、注重法制宣传教育工作队伍建设。学校成立了五五普法工作领导小组，制定《泗阳县实验初级中学“五五”普法工作五年详细规划》。由校长担任组长，主抓副校长担任副组长，全体班子成员、班主任、保安人员为成员，构建了“五五”普法工作的组织网络。学校坚持每周召开中层以上干部例会，“五五”普法工作开展情况及存在的问题作为专项内容予以汇报，及时讨论问题、解决问题。定期对校园及周边环境进行检查，认真培训指导保卫治安人员工作，组织学习上级部门的文件，定期通报情况、汇报工作、布路工作。同时学校加强了与当地法制部门的联系，聘请了县检察院副检察长唐春雨同志为法制副校长，进一步加强了对全体师生的法制教育工作。

2、加强法制宣传阵地建设。

我校充分发挥校园电视台、校园广播站、黑板报、宣传橱窗等宣传阵地的作用，开辟专栏，大张旗鼓地进行宣传和教育，力求使全校广大师生员工都能做到知法、守法、护法，依法办事。

二、完善制度，团结协作，依法治教取得显著成效。

1、增强了广大师生员工的法制观念和法律知识，提高了依法办事和依法维护自身合法权益的自觉性。

一、二等奖。

2、推动了学校管理水平的提高，学校管理逐步走上制度化的轨道。

近年来，我校坚持学用结合、普治并举的原则，依据国家颁布的有关法律、法令、条例、规定，结合学校的实际情况，建立健全了学校管理各项规章制度。在此基础上，学校加强了规章制度的学习和宣传，在教职工中树立法制观念，形成“守法光荣、违法耻辱”的良好风气，同时学校领导以身作则、率先垂范，并加强对法规执行情况的检查、监督、总结和激励工作，在执行制度过程中，坚持“有章可循，违章必纠”，对遵章守纪者加以肯定表彰，对违法违纪者进行批评教育或纪律处分，真正使学校管理制度化和规范化，步入依法治校的健康轨道。

3、加大了学生法制教育的工作力度，增强了学生学法、用法、守法的观

念和意识。

我们针对新时期学生法制教育工作的新情况、新特点，紧紧抓住学生的思想脉搏，采取多种形式，努力提高学生法制教育的实际效果。

质检月工作总结及下月工作计划 月份工作总结篇五

五月，忙碌的五月，收获的五月。

转眼间，已经在远洋康诺与这些兄弟姐妹们奋战了18个日日夜夜。

在这18个日子里，有辛苦，有喜悦，有困难，也有欢乐。但是让我觉得

态度，也收获了远洋康诺的同仁们，用自己的耐心、毅力与信心成就的

一个又一个的辉煌成绩。这些都是我学习的榜样，都是我以后工作的目标。

从来到公司，我一直都在学习着我们老员工的做单技巧，也一直在关

介绍给他们，推荐给他们等等等等。

这些问题都是我立刻就需要解

决的，因为每出一场会，我们每个人都带着自己的任务，也带着领导们给予的希望，更代表着自己的目标与理想，所以我告诉自己必须以最快的速度成长起来。

在这半个月的时间里，我不断的开发新客户，由于对业务不是很熟练，所以导致开发心顾客工作效果不是很明显，客户把握的并不准确，这个问题会直接影响我的销售业绩，所以在接下来的工作中，要在继续不断的开发新客户的同时，要从中吸取精华，争取开发的新客户都是可以做出产品的，与此同时，更要把握现在手中的老顾客，不断的扩大自己的资源，尽快的成长起来，这样才能不断的前进，不断的为三中心，为远洋康诺做出业绩，拿出成绩，实现自身的价值，成就自己的梦想。

从来到远洋康诺三中心，我感受到了领导无微不至的关怀，也感受到了

只有有目标，才能有前进的动力和方向，所以在六月份设定

目标：三万

以下汇报五月份邀请人数与业绩：

新顾客邀请人数：

老顾客邀请人数：

收费顾客人数

共邀请人数

共销售业绩

平均人均业绩

□□□

李鑫

2012/5/31