

# 人音版四年级让我们荡起双桨教学反思 让我们荡起双桨音乐教案和教学反思(大 全5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 月份的工作总结篇一

进入公司已经差不多有两个月了，我感觉自己已经渐渐适应了工作环境，抱着积极认真的态度去落实工作任务。这两个月以来，我主要的工作是找床上用品的厂家，了解产品信息和产品报价，撰写工作日志反馈工作情况。除此之外也有跟同事外出点货，提货、送货，积极配合、协助同事完成展厅的布置工作等等。

回顾这两个月，自己在找床上用品的时候，也花了不少的功夫，得到了一定的成果。我已经找到了不少的厂家，从一开始找厂家信息，到打电话跟厂家联系，到去厂家看产品，咨询报价等等，在这个过程中，我在口头表达方面有了明显的提高，能够与厂家进行有效的洽谈；遇到问题，自己会努力地去克服。在产品信息与资料方面也有了一定的积累。不过，处理工作方面存在很多不足的地方，在网上查找到的厂家没有及时地整理成表格，没有及时地完成工作日志向公司反馈工作情况，这表现为信息反馈意识比较薄弱，容易造成信息错漏，公司不知道我们工作中的实际情况及遇到的问题等等。另外工作效率比较不够高，这表现为工作方式，工作方法的不合理，造成工作方向不明确。比如现在找的床上用品，是

要找适合展厅的款式，还是要找不同层次的产品。另外是咨询报价方面也存在问题上也没有的进展。麻烦地咨询报价，寻找产品没有针对性，很难取得厂家的信任，导致工作延误，就是在沟通技巧上，做事的方式方法上仍然需要提高的。与厂家联系不够紧密，在一两次联系过后就没有下文了，给人的感觉就像做市场调查一样，这方面我也是做得不足的。带给公司有价值的信息不多，还是停留在厂家信息，产品的款式上。只停留在比较表面的工作上，息比较少，在往后的工作中，需要切实地落实这方面的工作。

另外在协助同事完成展厅的布置工作上，我是以积极的态度去落实工作的。回想起那时的工作，时间长，工作量大，工作很繁琐，确实是一件不轻松的事情。但是看到现在展厅有如此好的效果，再辛苦也是值得的。在工作中，主要是协助搬送家具，安装家具等场地布置的工作，我能够如实，及时地反馈情况，完成工作。但是在细节的工作处理的不好。例如在装灯饰的时候，虽然不是我负责的工作，但是我也有责任去了解情况，咨询主管领导的意见，可以避免问题的发生，所以说在反馈信息上，要清晰明白主管、领导的意思，避免少走弯路，提高办事效率。其次，在监工的过程中，要与工作人员进行沟通，仔细检查存在的问题，当问题出现了，第一时间寻找解决方案，咨询工作人员的意见，并向主管汇报情况，最后按照公司的意思解决问题。归根结底还是要有针对性完成工作，解决存在问题。

其次，在提货，送货方面，自己有接触了不少。我想最主要的是要把数量点齐，查看产品是否有损坏，虽然说用时会比较长，但是这些都是必须的。要保证产品不受损害，在包装跟卸货方面要时刻提醒工作人员。其实这方面的工作需要耐心地观察，耐心地与他人沟通。

总体上来说，我对自己的工作表现是良好的，但是在工作意识方面和工作效率方面需要加强，我希望自己能够继续保持良好的心态，努力工作，不能辜负经理和领导的期望。

anson

2012年3月26日

## 月份的工作总结篇二

主要是根据生产计划对电器车间生产进行组织、安排、管理，以达到按时、按量的完成相关的工作任务，公司管理月份工作总结。

保质保量的完成上级安排的各环节的成套协调生产、组装、发货任务。

由于电器间各个生产环节的控制因素比较多，且所受定单市场的影响比较突出，在计划和物料供应上存在的不定因素导致在绩效管理很难找到一个支点，也由于生产环节太多，控制点和考核点的尺度不样，为了保证绩效工作的平稳着陆和车间的稳定在时间管理中手忙脚乱，很难适应公司的管理要求，在定单紧急交货情况下只是一味的为了发货而发货和组织生产，管理中的职权范围没有明确的界限，不论是质保还是生产车间在工作之中什么问题都找我，在加上公司在管理问题上的其他要求，使得我疲于奔命，心烦意乱，感觉到了崩溃的边缘和能力的极限。也感觉到公司迫切和紧急的改革思路中我无法承受的工作压力。

近期ia开关需改进的问题□ia五单元托盘与面板的固定螺孔除第一个孔位正确外，其余三个孔位不对□lt□pc等进线侧板未排地线孔位□vc□特别是v36□的电缆仓内防鼠板不紧骤□lvc的加长门在关闭状态下会轻易打开（安全性不够），另外操作杆无法操作（操作手柄需减短110mm□.lt开关金属件的安装尺寸问题。都有待尽快解决。

其他还存在很多技术和生产复杂辅助服务的问题：生产计划、物料供应等。

激光机（先购进使用的一台）需要大修。

本月工作处于混乱和复杂的状态之中，在工作和学习中很难找到一条切实可行、思路清晰的有效的管理办法，特别是在稳定员工的心态方面。绩效管理的实施还存在很大改进和试行难题。员工的理解和支持是关键。

工作分工和职权的下放对于公司的管理都是一种模糊的概念。作为管理者，我没有思考如何提高车间管理水平的时间，整天为了发货而不停的协调和处理车间各种突发事件和技术问题。

1、对于多面手的培训主要是加强员工自身的技能提高，员工可以不经同意使用15%的工作时间干个人感兴趣的事。

2、加强绩效工作的分步进行

1、对每个职位制订工作职责表，明确工作项目。

2、从工作项目，提出关键项目。

3、订出每一工作项目的绩效标准。

4、制订工作进行要点。

5、例外管理（异常管理）的运用。

6、绩效评估/反馈/改善/激励。

3、建立工人七大标准要求“全、细、严”：产量、质量消耗指标；技术操作标准；事故控制标准；设备维护标准；文明生产标准；限额领料金额和劳动纪律规定。

5、加强对车间岗位的分析和工作职责的分析。

- 6、 如何使绩效管理软着陆，达到车间的生产稳定管理过渡。
- 7、 学习和探讨更加有效的考核制度和办法。
- 8、 骨干的管理如何进行。
- 9、 车间管理人员的定位和岗位职责的分析。
  - 1、 加强对车间岗位管理的工作分析。
  - 2、 工作的变动导致生产计划性工作加强。
  - 3、 完善车间的工序生产控制点的考核方法和针对增效降能的管理制度。
  - 4、 按定单和生产计划调整和组织车间内部的临时性工作和突发事件。
  - 5、 建立岗位责任制和经济责任制，使权力的下放合理化。
  - 6、 加强与同事之间的团结合作。
  - 7、 加强制度实施中的督导和绩效的认定。
  - 8、 完善车间工序的基础数据收集、汇总、分析、应用
  - 9、 努力调节生产安排，是定单完成率达到80%。紧急定单完成率100%。
  - 10、 对于以销定产的车间，以生产计划为依据进行产量和质量分析。

## 月份的工作总结篇三

领导重视，建立一套得力的安全管理队伍。成立了以校长陈

月玉任安全领导小组组长，廖荣兵为副组长，领导小组成员为李巧云、伍庆宇、廖丽红、李云、罗荣平、陆仿。形成一套安全管理网络。

其次，进一步完善安全制度。使安全管理制度更加科学、合理、规范、易操作。学校安全工作领导小组和各班班主任签订安全工作现任状。建立了各项安全工作检查评比制度、安全工作管理制度。实行领导安全值日检查制。值日领导对每天的安全工作负总责，领导小组成员依表值日。针对我校学生比较多，楼道比较窄，安全隐患大的状况，安排专人进行管理。

以校为本，讲求实效，制定完善的宣传教育内容。

活动开展初期，我们组织以领导小组为核心的宣传小组，针对我校的实际，制定我校的安全宣传教育内容。

(1) 警示教育：认真宣传学习《小学生日常行为规范》，正面教育师生自觉遵守《规定》和《规范》，同时以外地发生的安全事故为借鉴，反复宣传教育。

(2) 自我保护：在小学生中进行如何自救，如何应对走失，被拐骗等安全防范的教育。

食品卫生安全：教育学生不到外面的摊点上购买零食、饮料等，防止病从口入，毒从口入。

活动安全：加强课外活动及课间活动的。

(3) 行路安全：加强送路队的管理，强化交通法规教育。

我们利用各种会议对师生进行安全重要性地教育。红领巾广播站每日都对，以及与安全方面是和人进行表扬与批评，通过广播，学生学到了许多安全常识，感受到了安全的重要性。

、宣传橱窗等更是学生宣传安全的主阵地，全校出了以安全为主题的黑板报，在校园处处都能感受讲安全的气氛。

我们还在全校开展“让安全进校园，把安全带回家”的主题班会。

为了提高学生学安全、讲安全的积极性，我们还举办了安全知识讲座，在此期间我校开展了“防雷、防和防火灾”演练活动。寓安全教育于活动中，加强安全教育，提高安全意识，养成安全习惯。

首先，对学校的每一个角落进行排查，消除安全隐患。各班班主任对本班级的用电线路和门窗进行一次检查，特别是检查窗户用小锤敲一敲，检查接口处是否离焊，玻璃边缘用手摸一摸，看看上面的油腻是否要脱落。由领导小组成员参加对学校围墙、大门、厕所、楼房、外面用电线路等公共设施进行了一次安全大检查。

其次是加强了食品卫生安全教育，保证不让一例食品事故发生。学校教育学生不到外面的摊点上购买零食、饮料等，防止病从口入，毒从口入。检查学生的体质和有无的发生。

第三、利用班队课、晨会课，渗透等途径，加强对学生开展安全预防教育，使学生接受比较系统的防溺水、防触电、防病、防食物中毒、防运动伤害、防火、防盗、防骗、防煤气中毒等安全知识和技能教育活动。

第四、利用学生常规管理这一手段，对学校内外出现的各种安全责任事故进行曝光，警示每一个班主任加强安全管理，保证学校的每一个安全指令地落实。

第五、经常性地组织学校各部门对学校各处进行安全大检查，摸清学校可能存在的安全隐患和潜在的矛盾，并做出相应的对策，真正做到防患于未然，把事故消灭在萌芽状态中。

为了让每一个孩子能够安全学习，我校充分利用社会各界力量，加强对安全工作的宣传与管理。

我们还修订了加强学生乘坐机动车上学的管理制度，杜绝一切社会闲散人员进入校园，以明确责任，确保学生安全。

学生的安全教育工作常抓不懈，常抓常新。正是因为学校能从实际出发不断健全和完善学校有关安全工作方面的，才形成了学校安全保卫工作和学生安全教育工作有章可循，以章办事，违章必纠的良好局面。使学校安全管理网络覆盖到校园的每一个区域，每一个角落。

当前，学校安全工作的不断增大，学生中独生子女越来越多，他们在家庭中受到的保护多，缺乏生活，自我保护意识和安全防范能力低。但社会治安问题日益严重，这就大大增加了学校安全工作的难度。安全工作只有起点没有终点，必须做到长期的警钟长鸣，这是一项长期的、复杂的系统工程。

今后，我们将进一步重视学校安全教育工作，及时解决安全工作中出现的新问题，不断提高学校安全教育工作水平。

## 月份的工作总结篇四

一、根据公司要求，品管部在一月份开展了‘全力以赴，争先创优，争创首季首月开门红’活动。并取得了很好的效果。

二、配合外审，在领导的支持下，经过公司上下努力，品管部有关同志积极、主动、认真工作，较好的完成了质量管理体系认证工作。

三、各质检科室，努力熟悉业务，不断加强培训，对分担的业务，仔细认真把关，较好的完成各自质检口的业务量，并作出了统计分析，为生产和技术纠偏引领了目标。



四、在质量体系运行当中，为各单位重新制定了表格和编号，为以后的工作奠定了基础。

五、配合采购部门和生产一线，做出了各种我厂现有检测手段的质量检测报告，指导了生产的有序进行。

六、不足之处，

1. 加强技术培训，充实技术职能。
2. 配合体系运行，快捷高效。
3. 质量意识加强，监督管理和措施落实跟上。

扩展资料：月份工作总结

进入公司已经差不多有两个月了，我感觉自己已经渐渐适应了工作环境，抱着积极认真的态度去落实工作任务。这两个月以来，我主要的工作是找床上用品的厂家，了解产品信息和产品报价，撰写工作日志反馈工作情况。除此之外也有跟同事外出点货，提货、送货，积极配合、协助同事完成展厅的布置工作等等。

回顾这两个月，自己在找床上用品的时候，也花了不少的功夫，得到了一定的成果。我已经找到了不少的厂家，从一开始找厂家信息，到打电话跟厂家联系，到去厂家看产品，咨询报价等等，在这个过程中，我在口头表达方面有了明显的提高，能够与厂家进行有效的洽谈；遇到问题，自己会努力地去克服。在产品信息与资料方面也有了一定的积累。不过，处理工作方面存在很多不足的地方，在网上查找到的厂家没有及时地整理成表格，没有及时地完成工作日志向公司反馈工作情况，这表现为信息反馈意识比较薄弱，容易造成信息错漏，公司不知道我们工作中的实际情况及遇到的问题等等。另外工作效率比较不够高，这表现为工作方式，工作方法的

不合理，造成工作方向不明确。比如现在找的床上用品，是要找适合展厅的款式，还是要找不同层次的产品。另外是咨询报价方面也存在问题上也没有的进展。麻烦地咨询报价，寻找产品没有针对性，很难取得厂家的信任，导致工作延误，就是在沟通技巧上，做事的方式方法上仍然需要提高的。与厂家联系不够紧密，在一两次联系过后就没有下文了，给人的感觉就像做市场调查一样，这方面我也是做得不足的。带给公司有价值的信息不多，还是停留在厂家信息，产品的款式上。只停留在比较表面的工作上，息比较少，在往后的工作中，需要切实地落实这方面的工作。

另外在协助同事完成展厅的布置工作上，我是以积极的态度去落实工作的。回想起那时的工作，时间长，工作量大，工作很繁琐，确实是一件不轻松的事情。但是看到现在展厅有如此好的效果，再辛苦也是值得的。在工作中，主要是协助搬送家具，安装家具等场地布置的工作，我能够如实，及时地反馈情况，完成工作。但是在细节的工作处理的不好。例如在装灯饰的时候，虽然不是我负责的工作，但是我也有责任去了解情况，咨询主管领导的意见，可以避免问题的发生，所以说在反馈信息上，要清晰明白主管、领导的意思，避免少走弯路，提高办事效率。其次，在监工的过程中，要与工作人员进行沟通，仔细检查存在的问题，当问题出现了，第一时间寻找解决方案，咨询工作人员的意见，并向主管汇报情况，最后按照公司的意思解决问题。归根结底还是要有针对性完成工作，解决存在问题。

其次，在提货，送货方面，自己有接触了不少。我想最主要的是要把数量点齐，查看产品是否有损坏，虽然说用时会比较长，但是这些都是必须的。要保证产品不受损害，在包装跟卸货方面要时刻提醒工作人员。其实这方面的工作需要耐心地观察，耐心地与他人沟通。

总体上来说，我对自己的工作表现是良好的，但是在工作意识方面和工作效率方面需要加强，我希望自己能够继续保持

良好的心态，努力工作，不能辜负经理和领导的期望。

anson

2012年3月26日

## 月份的工作总结篇五

在检修期间输煤系统的检修任务不是很多，所以在停车检修初期我输煤系统就将大部分的检修任务完成了，其中包括各个冷凝液罐安全阀及管道安全阀的校正，因为气化锅炉因各种原因突然停炉，输煤系统原料煤筒仓的料位过高，因已经进入盛夏季节，外界的气温正在不断的升高，输煤系统在输煤专工的指导和输煤管理员的带领下对预防煤筒仓内的煤自然进行了周密的防范措施，将下料口用装细沙的编织袋封堵严密，每天对测温显示器做4次记录，值班员工每天用测温枪到筒仓顶部的每个下料口进行2次测温并做记录。

1、我系统配合保运员工对各减速机、滚筒及梨式卸料器进行润滑油脂的更换并顺利完成。

2、积极响应厂部下达工作任务。以安全输送煤量58063吨。

输煤系统通过技术讲课和现场实际操作等形式，使运行人员熟练了设备系统和运行性能，掌握了设备操作和事故处理等基本技能。充分利用学习时间，进行现场实地指导学习，进行全员考试，理论联系实际，督促全员的学习积极性。全月完成技术讲课及考试 1次，现场培训2次，安全教育2次。

输煤运行设备已经使用两年有余，有部分设备部件已经老化或者在使用的过程中正常损坏，需要运行人员时刻警惕。

好的工作环境。进一步完善各项规章制度，严格规章制度的执行情况，把安全管理、安全监督放在各项工作的首位。

(1) 加强员工的安全教育，确保设备人身安全。在7月份安全生产的基础上认真开展好厂部和安环部门布置的各项安全生产活动及生产任务。

(2) 加强员工的技术培训，提高实际操作能力，坚决杜绝由于人员误操作而造成的重大设备损坏事故。

(3) 完善各项管理及考核制度，继续做好气化、锅炉上煤及设备巡检工作，确保机组的安全稳定运行。

(4) 认真执行持表检查制度，争取做到有隐患能及时发现，发现隐患能及时处理。

总之，经过一个月的工作努力，顺利完成了厂部下达的各项生产任务，总结了自己工作中的不足，也积累了不少工作经验，争取在下一个月把各项工作完成的更好。

输煤运行系统

20xx年 7月 26 日

## 月份的工作总结篇六

众所周知采购部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我调到如此重要的岗位上，给我一个学习的机会，让我从原来对采购的一无所知到认识了更多的人和事，接触了更多新鲜的事物，学到一些新的知识，增长了更多见识！

在刘董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年多的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏

见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等，相信这些我都已经做到了。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，今年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识——采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售，今年采购部销售额达到1900多万，毛利28万。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢董事长，在采购方法方面为我出谋划策。是她的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在她的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。

在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢“！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。截止今年12月底，共计降低成本、节约费用达69万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动

向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。

今年是进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，尤其是合资企业，例如：北京费森尤斯，北京拜耳，赛诺菲，杭州默沙东，北京诺华，等等，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来!

在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和纯销部与调拨部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部平均每十五天都会向业务人员提供新进品种目录表或在公司内部网上发布，以供他们学习之用。

关于退换货方面，近效或破损(包括终端医院换货)药品，积极主动与供方沟通，跟踪，以最快的速度及时调换。相比之下国产品种换货没合资品种那么坚难。如南阳医院咳喘宁19合失效，江苏先声已答应调换。对于部分合资企业，他们概不处理近效、失效或终端破损，在多方努力下，有的已协商解决。例如许瓦滋的异舒己(新乡一商业客户自身原因不慎破损)，诺华的善宁(安阳医院破损)，山地明针(库存破损)，雅培的思美泰，等等调换成功;特别是托毕西的东菱迪芙，蔡向阳、郭胜利共11支已失效，经过长时间的艰难协商，北京托毕西也已调换。我们的原则是不管是国产、进口或合资产品，尽量协商后让厂方调换。所以20xx年总的来说公司报损的品种并不多，大部分都是厂家调换。

一年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌

握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

众所周知采购部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我调到如此重要的岗位上，给我一个学习的机会，让我从原来对采购的一无所知到认识了更多的人和事，接触了更多新鲜的事物，学到一些新的知识，增长了更多见识！在刘董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年多的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。

了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等，相信这些我都已经做到了。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，今年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识——采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售，今年采购部销售额达到1900多万，毛利28万。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明

确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢董事长，在采购方法方面为我出谋划策。是她的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在她的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。

在这里我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢“!感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。截止今年12月底，共计降低成本、节约费用达69万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。

今年是进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，尤其是合资企业，例如：北京费森尤斯，北京拜耳，赛诺菲，杭州默沙东，北京诺华，等等，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来!

在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和纯销部与调拨部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部平均每十五天都会向业务人员提供新进品种目录表或在公司内部网上发布，以供他们学习之用。

关于退换货方面，近效或破损(包括终端医院换货)药品，积极主动与供方沟通，跟踪，以最快的速度及时调换。相比之下国产品种换货没合资品种那么坚难。如南阳医院咳喘宁19



合失效，江苏先声已答应调换。

对于部分合资企业，他们概不处理近效、失效或终端破损，在多方努力下，有的已协商解决。例如许瓦滋的异舒已(新乡一商业客户自身原因不慎破损)，诺华的善宁(安阳医院破损)，山地明针(库存破损)，雅培的思美泰，等等调换成功;特别是托毕西的东菱迪芙，蔡向阳、郭胜利共11支已失效，经过长时间的艰难协商，北京托毕西也已调换。我们的原则是不管是国产、进口或合资产品，尽量协商后让厂方调换。所以总的来说公司报损的品种并不多，大部分都是厂家调换。

一年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步!

公司要求采购部每月降低费用将近8万，我会从以下几个方面着手：一、货比三家，直接降低药品价格。二、发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。三、发货方式尽量以送货的上门为主，协商提货费用由供方负担。四、降低现金调货，寻找新的供货来源。五、破损药品集中邮寄，降低换货费用。六、向供应商争取培训费用或市场开发费。七、引进同类新品种。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之[]20xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓

越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!年公司要求采购部每月降低费用将近8万，我会从以下几个方面着手：一、货比三家，直接降低药品价格。二、发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。三、发货方式尽量以送货的上门为主，协商提货费用由供方负担。四、降低现金调货，寻找新的供货来源。五、破损药品集中邮寄，降低换货费用。六、向供应商争取培训费用或市场开发费。七、引进同类新品种。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之，在新的一年里我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

十月份采购工作总结(三)

## 月份的工作总结篇七

××镇位于××县东部，东接安宁市禄镇，南与易门县柏树村接壤，西邻××县川街乡，北与××县金山镇相交，系一市二县交界地，区位优势明显，境内交通四通八达。镇下设党委办、政府办、经济发展办、社会事务办、武装部、统计站、财政所、地税七分局、派出所、信用社、畜牧兽医站、烟叶站、供电所、司法所、林业站、文化服务中心、计生服务所、水管站、国土资源管理所、村镇规划所、中小学、卫生院、邮政所、农技推广服务中心、广播站、以及妇联、共青团、科协、残联、工会31个单位。

(一) 领导重视，机构健全

我镇认真贯彻落实县政府网络办的会议精神，充分认识视频会议系统管护的重要性，成立了以镇长为组长，分管办公室的镇党委副书记为副组长，相关站所负责人为成员的工作领导小组，明确专人负责视频系统的日常调试和管护工作，确保视频会议系统随时保持正常。并结合实际，制定了《××镇视频会议室管理规章制度》。

## （二）加强管理，确保正常

自视频会议系统运行以来，我镇严格按照县政府办的要求，及时落实视频会议室，专机专用，并安排熟练掌握计算机操作技术的人员参加县组织的相关培训和会议。定期检查设备的使用及运行情况，发现设备存在的问题，及时调试，确保开会时，设备正常。每一次视频会前，我镇视频会议系统管理人员都严格按照县网络办的要求，做到提前调试，并做好相关会中服务工作。一年来，我镇没有因信号不正常而延误会议的情况发生。

## （三）人员到位，做好衔接

我镇注重加强对视频会议系统管理人员培训和管理，落实政府办公室人员和广播站人员组成此项工作办公室人员，负责此项工作的日常维护工作，定期检查调试设备，做好因人员变动等工作的衔接，确保人员及时“补位”。

## （一）存在问题

业务水平还达不到要求。视频会议系统是一项时限性很强的工作，工作过程中，稍有不慎，便会使会议贻误，因此，只有不断提高业务水平，才能做好此项工作。

## （二）今后努力的方向

- 1、进一步提高视频会议系统重要性的认识，强化责任意识。

2、在县网络办的技术指导下，不断提高业务水平。

## 月份的工作总结篇八

金秋十月，这是个收获的季节。我们在迎来了又新一批新鲜血液的同时，亦不忘日常工作的开展。在 团的组织工作上，我们企图摆脱例来的约束，大胆尝试，努力创新，在保持原先优良传统的同时，有所作为，与时俱进。

大学生艺术团十月份的主要工作：

### 一、新干事例会与艺术团各队队长会议

十月份，我们召开了几次理事机构成员的会议。会议中，我们系统地阐述了艺术团的基本工作，强调 工作中我们应本的积极性态度与乐观心理。同时，我们艺术团注重培养新干事的自主独立性，鼓励新干事多做事，从每次工作中不断吸取经验，增长知识，从而更好地完善自己。会后，还给新干事布置了一个游戏，考验新干事间的团结与互助。

本月份，我们召开了一次艺术团各队队长会议，了解现各队新队员人数，开课情况及出勤等制度上的情况。会中，我们还认识了合唱队、礼仪队的新队长及刚并入艺术团的又一新团体——健美操队的队长。

二、十月份中旬，我们在大学生活动中心开展了一次大扫除，主要清扫办公室、古筝房、两个舞蹈房、合唱室、铜管乐队室及大厅。此次大扫除，主要由我们新干事完成，让他们逐步介入艺术团的各项事务。

四、院团委学生会新干事培训。十月中旬，院团委、学生会组织了为时两天的新干事培训会。培训让新干事们受益颇多，让他们更深层次的了解我们这个团体，也让他们更进一步认识到自己的定位，更坚定自己的选择，更明确自己的定位。

五、院团委新干事联谊晚会。10月28号晚上，在我校学院舞厅举行了07届新干事联谊会，此次联谊晚会主要由我部门负责操办。虽然只是一场小型的联欢会，但是我们一点也不草率，认真仔细地作好每一件事，部门人员分工合作，团结互助，圆满成功地完成了这次的晚会。这次晚会所有的事项我都没有去插手，每一件事都是由大二的老干事和新加入的大一新干事一起完成，筹备、策划、购买物品、借搬凳子、彩排及晚会现场的管理等等。

五、院迎新晚会。十月29号是义乌工商学院的迎新晚会，我部门干事主要安排在音控与节目的衔接、催场上，我们认真、一丝不苟，为晚会的顺利召开，坚守岗位，做好本职工作。艺术团团员们则给我们带来了耳目一新的感觉。

一、艺术团各个队的联系不密切；

二、各个队的卫生打扫问题；

三、理事机构成员工作积极性高，但工作效率有待提高；

四、整个艺术团分散，部门与各队联系缺少；

今后的努力：

一、我们应着重抓好理事机构的工作；

二、应与理事机构成员多联系沟通，从她们中去了解些新想法、新观念；

三、重视活动中心的卫生打扫；

吸取经验，努力创新，与时俱进。

## 月份的工作总结篇九

每个月的总结又要上交了，就算是不要写这个。难道我就不应该自己给自己一个总结和规划吗？但是为什么感觉如此的茫然，每天忙东忙西，却又感觉什么也没有做。

老大说得对，怎么能这样消沉下去呢？你的争强好胜心哪去了？

说实话，一天天的游荡。不需技能，不必努力，也没有痛苦。相反，每天每周制定计划，每月确立方向并每日为达成目标而努力，是要付出极大代价的。我们通常说明天开始，因此今天又给错过了。

今日事、今日毕，才是我们成功的本钱。

从今以后，我要借鉴别人成功的秘诀。过去的是非成败，我全不计较，只抱定信念，相信明天会更好。

面对黎明，我不再茫然。过去、我很少相信自己，所以无论制定什么样的目标，大的还是小的，有时看起来不过是可笑的。总想等着有那么一天时来运转，可是不知，机会只是在行动中。

当我筋疲力尽时，要抵制回家的诱惑。再试一次，我要为明天的成功播种，在别人停滞不前时，我要继续拚搏，终有一天我会丰收的。