

最新群监员年度工作总结(汇总8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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

群监员年度工作总结篇一

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和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

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。

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。。

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。

群监员年度工作总结篇二

市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好公众形象的一个重要窗口，它对总经理室进行经营决策，制订营销方案起到参谋和助手的作用，它对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效益和社会效益起到重要促进作用。

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系。

为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善xx年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

x年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

群监员年度工作总结篇三

- 1、木玩原创产品备案系统启用、上云
- 2、举办20xx·云和木玩年会
- 3、县政协木玩发展百亿产业专题民主协商会议
- 4、县政府工业产业转型行动方案工作部署会议
- 5、配合市中院受理知识产权诉调案件1件

- 2、配合科技局初拟优秀产品评比方案
- 3、配合市场监管局走访企业调研，初拟“云和教玩”集体商标使用办法
- 4、配合经商局木玩童话小镇“智创空间”项目前期木玩企业服务
- 6、与县检察院联合开展“服务非公日”主题活动(3.1)
- 7、改革开放40周年，云和木玩发展成果宣传展示准备
- 11、配合县政府赴广州顺德开展“机器换人”项目调研(3.5-8)

群监员年度工作总结篇四

- 1、配合民主理财小组按时完成了对各类办公费用的审核报销工作。
- 2、完成了各类帐目财务凭证编制、帐务及时登记工作。
- 3、完成了职工差旅费的登记发放工作。
- 4、按时完成了各类财务报表的编制上报工作。
- 5、及时设置建立了xx年度财务帐目，并按照财务规范要求完成了帐目的年度衔接工作。
- 6、根据工程施工进度情况，对已完成工程项目拨付了工程进度款。
- 7、办理了已完工程项目财务报帐工作。

- 8、完成了职工住房公积金、养老保险业务的办理工作。
- 9、完成了单位安排的其它各项工作。
- 1、配合民主理财小组完成各类费用的审核报销工作。
- 2、完成职工差旅费的登记及发放工作。
- 3、按时完成各类帐目财务凭证编制、帐务资料及时登记工作。
- 4、及时办理职工20xx年度大病医疗保险收缴工作。
- 5、及时编制已完项目财务决算，参与工程验收工作。
- 6、按时完成各类财务报表的编制上报工作。
- 7、及时整理各类财务档案资料并做好档案的移交管理工作。
- 8、配合省资金评审中心完成张庄项目资金评审工作。
- 9、完成单位安排的其它各项工作。

财务月度工作计划范文2

为了加强财务工作进度，以便在特定的时间内完成月财务工作，特制定本计划。

1. 根据上月已录入微机中的记账凭证，首先编制出各工程项目报表，分别上报给各项目负责人。然后编制出所有工程项目报表，最后编制公司报表，最终将公司报表上报给总经理查阅并将所有报表(包括上报给各项目负责人的项目报表)妥善保管。
2. 进行上月工资核算。

3. 进行各银行对账工作。
4. 与代理记账人员进行沟通，如何向税务局报税。
5. 与管辖区税务所进行联系和沟通。
6. 对部分报销人员票据的审核。

1. 每月11-12日督促各项目财务务必在15日前进行原始票据的整理，并将符合报销程序的原始票据返回公司财务，以便公司财务有足够的时间将各项目原始票据录入微机并作出记账凭证。

- 2、 原始凭证输入微机后，将记账凭证打印出来并一一与相应的原始凭证进行粘贴。

- 3、 上月工资的发放。

- 1、 每月25-26日督促各项目财务务必28日前进行原始票据的整理，并将符合报销程序的原始票据返回公司财务，以便公司财务在30日前将本月各项目原始票据录入完毕并作出与凭证。

- 2、 进行本月工资的计提。

- 3、 进行本月固定资产折旧的计提。

- 4、 期末成本收入的结转。

- 5 凭证的整理、装订与归档。

- 6、 配合相关部门做好工作。

群监员年度工作总结篇五

在忙碌的不知不觉中，已经过了一个多月，我的月度工作计划。在jm已经工作了一个多月，时间过得真快，我还没感觉到什么，就又到了发工资的时候。

在这一个月中，用忙碌二字形容，简直有些牵强。不是不足，而是有余。地铁上来往公司的时候，早上上班在睡意朦胧中，下班在严重的疲惫中。

老板爱开会，我叫他开会迷，他可以从上午九点一直在会议室开到晚上九点，为了一件微不足道的小事，小题大做到开2个多小时，甚至一个上午的会。开完会的时间，你才开始工作，那就是加班。因开会导致的加班为无偿加班。每周有周会议，称为周工作计划会议，每月有月会议，称为月度工作计划会议。其中穿插的没有具体名称的会议另当别论。因为开会太多，他的脑子里装的东西也多，所以通常你在跟他汇报工作的时候，他在想别的事情，小罗同志很聪明，他发现了老板的这一癖病，分享给我们他的经验，就是在老板提出无理的问题的时候，要一直不停地说，从东扯到西，从南说到北，看老板的表情搞到他晕的时候，你就成功了。虽然这个对自己有好处，但其他部门的同事听来，就是你这个人什么都不懂，说不到重点。所以我觉得这个经验，有待商讨。

每周的周会议上，有时老板不在，还是委托他的高级助理来主持的，我第一次见到这位助理时的感觉是这人应该是一比较忙碌的司机吧，工作计划《我的月度工作计划》。有一次的周会议上，按照上个月底的月工作计划一条一条的汇报部门的工作完成情况。所以那次的会议在那位高级助理那里，也叫质询会议。听起来就是挨骂的会议。当说到计划中有一条我要熟悉公司产品的时候，他说，小杨，现在熟悉到什么程度，要考核，部门有没有做培训，这个要评估。我说，这个我建议张助理出一份试题，我来做，这样更加节省时间，在会上就不要过多讨论了。他说，恩，这个建议可以采纳，

就由部门内部出。

今天本来是小罗同志的生日，他的家人都为他准备好了庆生会，没想到晚上又被留下来开会，预计时间是开三个小时，具体要看大家讨论的进度。

看过一个企业管理咨询师的书，说总裁就是总猜，公司大了，不能了解下面人的情况和管理程序中出的问题，就总是开会，在会上听取各方的汇报，根据自己的判断猜出公司运营的情况。一个公司在行业里面的知名度一般般，更别说进什么国家500强了，老板好像也不用进入总猜的行列，开会的时候对下属汇报的情况也是一知半解的样子，对该有疑问的不疑问，不该疑问的瞎疑问，真是令人费解。更不能理解的是制度基本上在趋于国企方向发展，口口声声地喊着品牌要做大，会议也越来越多，制度也是一天加一条。

值得一提的是，公司的xz部，有一个很雷人的圣女。你问问她公司考勤制度她说，你这么计较，可以考虑换一份工作。你问问她，为什么公司每次发工资没有工资条，她说你这样的问题很雷人。你问她，哎，你这东西不错，在哪个网上买的，她说在网上还有哪个网，就淘宝咯。前前后后赶走了几个前台，每天一副苦瓜脸，拿自己当老大。我是从来不理她的，看到就反胃。欺软怕硬！

唉，我的月工作计划啊，可以说我每天都有计划，每天早上到公司，先把一天要干的事情，在脑子里过一遍，再用笔写下来，日积月累，就有了月工作计划。被老板叫去质询的时候，也有话说。

每天下班都是天黑的时候，赶不到地铁下班高峰期，呵呵，这也是一好处，脑子里除了工作就是胡思乱想。想自己留在广州的意图，似乎现在只是实现了一半而已，每天充实的上班时间是学到了很多的东西，但在家的时间却是少之又少。也许是自己一开始选择职业就注定了要这样。这就是我的职业。

群监员年度工作总结篇六

二、计划师拿出本人(或者店里)的作品给客户看

三、索要客户照片资料，恳求客户大要描绘本人的计划本意，说：您能描绘一下您的计划用处吗?咱们一同研讨一下。

四、与客户谈计划计划，问：叨教您比拟爱好那种作风的计划?如许咱们好断定图案作风。

五、完毕前，计划师索要一些客户材料记载(如姓名、职业、联络体式格局、兴味喜好等)

群监员年度工作总结篇七

一、经营管理。

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

3、在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4、抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5、知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6、尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领导加以指正，如果公司领导能够提供这个平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。

二、了解员工。

包括籍贯学历工作能力性格生活状况生日，对现职位的定义和理解个人喜好，把员工发展为朋友。

三、对现有的规章制度的执行情况了解。

制度只是一个尺度尺度只能衡量固定的东西，员工对现有规章制度的看法和建议在不影响公司的发展和顾客的情况下尽量听取员工的意见。

四、完善规章制度听取员工意见和建议。

根据目前法律法规政府政策修改原有规章制度。叫员工一起参与，带动大家的积极性。

五、对班组长的责任明确工作分配到位。

调整班组长的心态，激发主观能动性，责任明确，工作落实到位做到令行禁止。

六、组织小活动让员工体会到什么叫团队合作。

一起玩游戏比赛，讲故事等增加凝聚力。让所有人都参与进来最好是带动保洁老板等所有人的参与，因为大家都是网吧的一份子。

七、让员工了解我尊重我不是怕我。

说到做到不可吹牛讲大话，让员工切实体会到店长和他们的合作关系，而不是利用和压制。

八、了解消费群体和顾客沟通。

多了解顾客需要的是什么，消费群的走向，尽力照顾好每位客人的需求让客人把店面人员当朋友。

群监员年度工作总结篇八

1、制定采购谈判的策略和方案并加以实施

2、处理质量问题，以及退货方案的实施

3、同公司内部其它各功能部门建立并维持良好的关系

4、对公司采购管理的政策和程序进行有益的宣传并提出建设性的改良建议

6、处理供应商的问讯，异议及要求

7、实施对新供应商的开发和扶植工程

a□整理，控制及存储原物料

b□立库存量与及时供货策略

c□决库存矛盾

d□理废弃或过剩的设备与物料

e□发并实施标准化程序；改善流程；降低成本；规避成本以及成

本的固定

促进新产品和改良产品或服务之间的协调

4月份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。4月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。对于生产上的采购材料，除了客观原因(如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等)之外，基本都能即使到位。

(1) 采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

(2) 与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

(3) 在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

(1) 材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

(2) 在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

(1) 对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

(2) 库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

(3)对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。相信采购部工作将会有更大的突破和改善，豪邦车配制造有限公司更上一层楼！