

# 小班大熊猫的客人教案 小班语言活动教案 (优秀9篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。我们在制定计划时需要考虑各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 计划生育工作小结篇一

结核病防治工作不仅是疾病预防控制工作重要的组成部分，也是全县卫生工作的重要内容，无论县卫生局，还是疾控中心，都把结核病防治工作摆在重要的位置，当做一项重要工作常抓不懈。在年初的全县卫生工作会议和全县疾病预防控制工作会上，县政府分管副县长、县卫生局和疾控中心主要领导都做了重要讲话，县卫生局和县疾控中心都对结防工作做了全面部署和安排，并且就结核病防治与全县各医疗卫生单位签订了目标责任书，按照结核病防治方案和目标责任，将任务指标分解到乡镇。在中心，还定期召开结核病防治工作例会，及时研究工作中出现的问题，部署、安排各阶段具体工作。中心还将所有乡镇和职工进行划片承包，业务人员对所包片的医疗卫生单位、防痨专干、村医和免费治疗的肺结核病人进行全面督导访视，促进了结核病防治工作的顺利进行。

### 二、加大病人发现力度，提高病人发现率和规范治疗率

病人发现是结防工作的首要环节，为了尽可能的多发现病人，我们采取了多种促进方法：第一，请领导多参与、多要求。卫生行政部门是医疗卫生单位的管理者，我们把工作情况及时向领导汇报，让领导及时掌握整个工作进展情况，并利用各种机会要求各医疗卫生单位不断加强肺结核病人的转诊力度。第二、县合作医疗管理局特别规定肺结核病人只能在县疾控

中心免费治疗，合作医疗机构不报销肺结核病人在普通门诊的诊疗费用。第三、通过及时足额发放病人报病费、转诊费用，鼓励医疗人员积极转诊肺结核病人。第四、要求各医疗卫生单位加强培训，将国家关于肺结核病的管理治疗和发现、转诊政策传达给所有医务人员，让所有医务人员了解并自觉执行转诊政策。第五、认真落实病人家属及密切接触者的筛查，通过筛查主动发现肺结核病人；加大对病人的追踪力度，尽量减少已经发现病人的再丢失。第六、在宣传上狠下功夫，不断加强社会宣传，鼓励广大群众自觉到疾控中心咨询和检查。第七、严格单位职工服务态度和服务质量的管理，以热情的态度和精良的技术感召病人。通过这些方法使病人转诊率、发现率达到国家要求的水平。对发现并登记的病人全面落实国家免费检查治疗政策，做到发现一例，登记一例，管理一例，治疗一例。1月-6月10日共登记接诊可疑结核病人690例，年病人就诊率为156/10万；胸透6)90人次，胸透率100%；初诊查痰690人次，痰检率100%。非结防机构报告106人，报告率100%；疑似症状者转诊106人，转诊率为100%，追踪到位率为90%，管理病人128人，系统管理率100%。涂阳病人家属筛查率为100%。其中初治涂阳免费治疗69人，完成任务数42.1%；涂阴免费治疗57人，完成任务数17.6%；复治涂阳免费治疗2人，完成任务数8.7%；涂阳病人治疗两月痰菌阴转率为100%，三月痰菌阴转率100%，治愈率为85%。基本完成了各项目标任务。

### 三、强化督导,确保病人的治疗管理质量

为进一步搞好结核病人的督导访视，确保全程督导化疗率达到100%，根据项目工作要求，县中心制定了严格的督导制度，对结防所所有职工实行划片包干、责任到人制度：规定每周星期四、五，县结防所人员轮流下乡督导，重点对乡级防痨专干、村医和免费治疗的病人进行全面督导访视，查看各级医疗单位对结核病人和可疑者的报告、转诊、管理情况，询问病人的化疗、服药情况，动员病人家属及密切接触者自觉到中心检查，察看治疗卡、药品保管等，并如实地向被督导

者反馈情况，提出存在的问题和不足，尽可能就地消化解决问题。每次督导结束后，及时写出督导工作小结，并在全中心会议上向领导和全体职工进行汇报。中心领导要随机进行抽查验证。截止6月10日，共督导乡村级6轮，访视病人137例。对71例初、复治涂阳病人家属，共189人做了检查。除此外还建立了县乡两级网络报告体系，通过网络管理人员每天对网络上报的肺结核病人及时进行登记，通知包乡人员利用上门、打电话等方式联系、随访，最大限度地收治肺结核病人，提高肺结核病人的就诊率和规范治疗率。

#### 四、认真完成卫项目终期自评工作

为了确保“世界银行贷款/英国赠款结核病控制项目”终期评估工作顺利实施，按照市项目办要求，我县成立了卫项目内评领导小组，组建了内评工作组和办公室，经过一个多月的整理、查漏补缺、督导调查，顺利完成项目自评工作。自7月项目启动实施以来，共接诊疑似肺结核病人7436人次，管理治疗1764例，其中初治涂阳1012例，治愈915例，治愈率为90.42%；完成疗程40例，占3.95%；死亡4例，54例仍在管理治疗中。复治及其他涂阳204例，治愈193例，占94.6%；完成疗程8例，占3.92%；死亡3例；初治涂阴538例，完成疗程483例，完成率89.78%，死亡5例，40例仍在管理治疗中。项目覆盖全县43万人口，其中贫困人口12万人，农村妇女20万，60岁以上老年人3.6万。妇女中发现新涂阳病人387例，占38.2%，60岁以上老年人中发现新涂阳病人84例，占8.3%。

#### 五、加强培训和宣传，提高了专业队伍素质，健康教育活动成效显著

今年3月份在全省结防工作会议以后，我们就开始着手新《指南》的培训工作。在市结防所的直接指导下，于4月份完成新《指南》的全面培训。共举办县医疗单位培训班1期，培训40人次；乡级医生1期18人次；村级防痨人员1期271人次。通过业务培训，使大家接受和掌握了新《指南》中现代结核病控制

措施、技术、政策和标准化、规范化的管理程序，更新了观念，进一步提高了防痨人员的业务水平和工作能力。

在“3.24”结核病宣传日和“4.25”全国预防接种宣传日，开展了形式多样的结核病宣传和健康促进活动。发放了简单易懂的结核病防治材料和宣传画份，宣传单3份，在县广播电视台开展电视宣传2期，新刷墙体广告6条，办宣传栏6期。在县城中心区域招租宣传牌24个48面，张贴结核病防治知识内容进行宣传。4月16日与县妇联、共青团等单位联合开展“疾控知识进农家”活动。“六一”儿童节和县第一幼儿园联合举办了“疾控杯”“六一”儿童节文艺演出，把有奖结核病防治知识问答贯穿于演出全过程，通过展板和结核病知识竞赛的方式宣传了结核病相关知识，在单位上，长期开展电话咨询，提高了广大人民群众对结核病的知晓率，为进一步发现病人，有效控制传染源奠定了坚实的基础。

## 六、加强项目资金和药品管理

为了保证结防工作顺利进行，我们不断加强项目资金和药品管理，严防项目资金和药品出问题。项目财务管理实行专人专帐管理，严格落实专款专用，严格执行财务支出制度。及时足额发放转诊费和督导管理费用，保证项目经费全部用于结防工作，极大地调动了全县结防人员对结核病防治工作的积极性。进一步规范了药品和相关物资的管理，做到药品专药专柜、专人管理，及时发放和调领免费药品，严格出入库登记，严格做到日清月结、帐物相符。杜绝了失效浪费和差错事故的发生。

## 计划生育工作小结篇二

20xx年，在区委、区政府的领导下，我局坚持以党的十八大和十八届三中全会精神为指导，认真落实党中央、国务院和关于加强军政军民团结、推进军民融合发展的重要指示。同时，结合交通工作实际，进一步解放思想，真抓实干，开拓创新，与时俱进，开展一系列扎实有效的双拥创建活动，现

将具体情况汇报如下：

## 一、主要工作及成效

### (一)加强组织领导，保持双拥工作长足发展

拥军优属、拥政爱民，是我党我军我国人民在长期革命实践中形成的优良传统，是党和政府的一项重要工作。我局一直以来重视抓好机构建设，切实加强双拥创建工作的组织领导，在全局上下形成密切配合，步调一致的工作局面。作为成员单位，我局成立双拥工作领导小组，组长由局主要领导担任，副组长由分管领导担任，成员由有关股室负责人组成，领导小组下设办公室，挂靠局办公室。

### (二)结合行业特点，加强交通基础设施建设

一是积极支持交通战备公路建设。xx区马甲至仙游县园庄公路工程是洪濑至园庄公路的重要组成部分，属国家交战公路项目，已列入20xx-20xx年度区重点建设项目。项目按交通部部颁三级公路标准设计，初步设计全长8.713公里，路基宽度7.5/12米，路面宽度6.5/9米，概算投资8738万元。工程于20xx年第四季度开工建设，并于20xx年11月底试运行通车，目前正在进行工程扫尾工作，争取年内完成工程交工验收。同时，经我局与上级交通主管部门沟通协调，已同意将该路段列入公路局专业养护范围；二是为军人实行优惠政策。按照《泉州公交发展有限公司优待乘车实施细则》有关规定，现役军人、残疾军人、军休干部可凭有效证件免费乘坐中心市区范围内的公共汽车。

### (三)努力营造氛围，大力开展国防宣传教育

我局主动适应新形势下双拥工作特点，高标准、高质量抓好基础建设。一是抓好双拥制度建设，确保有关制度上墙；二是进一步做好宣传造势工作，积极组织爱国主义教育，强化全

民国防观念和双拥意识;三是关心照顾本单位复转军人、军属、遗属的生活,在春节、“八一”两个重节日期间走访慰问,让他们感受到党和国家的关怀。

## 二、20xx年工作计划

1、深入学习贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中全会精神,进一步加强领导、完善措施、改进工作方法,促使双拥工作再上新台阶。

2、把双拥工作纳入年度工作同计划、同安排、同实施,深入研究新形势下双拥工作新特点、新要求,查找薄弱环节,制定整改措施,认真解决军民普遍关注的实际问题,全面深入地推进各项任务的落实。

3、加强双拥和国防教育宣传,营造浓厚的氛围。加强双拥工作先进典型的培养,借用新闻媒体和网络媒体,宣传双拥工作先进做法和典型事迹;适时组织过军事日活动,增强感性认识。

4、建立健全双拥工作长效机制,规范运作双拥工作,全面完成区政府下达的双拥工作。

## 计划生育工作小结篇三

首先非常感谢各位领导和同志们对办公室工作和我个人工作的支持。一年来,教育局办公室在领导班子的正确领导下,坚持以邓小平理论和三个代表重要思想为指导,全面贯彻落实十六大精神,紧紧围绕我局党委和教育局2003年中心工作,内练内功,外树形象,充分发挥办公室的枢纽、保障作用,我感到非常高兴的是,办公室全体人员十分团结,对分配的任何工作都没有怨言,全体领导和老师对办公室的工作能够给与充分的理解,各项具体工作按计划推进,各项临时交办工作雷厉风行完成,为总体工作计划的实现发挥了作用,现

将办公室工作总结如下：

为了加强对人、财、物的管理，我们完善了过去的各种管理制度，突出制度管理，严格照章办事，以此来贯彻局领导提出的“依法治局”的管理理念。我们进一步明确了工作职责，完善了公章使用、纸张使用、复印机使用、请假、值日等各种常规管理，充分体现了对事不对人的管理思想，各项工作井然有序。一年来，办公室工作取得了一些成绩，但是仍然存在一些不足，管理制度仍需完善、落实力度需要进一步加大；办公室人员整体素质有待进一步提高，工作的责任心和事业心有待进一步提高，服务的观念有待进一步深入；与科室之间、学校的联系有待进一步密切，工作应当更进一步注重成效等等。在新的一年里来临之际，我们办公室全体成员将在局领导班子的正确领导下，进一步发扬成绩，克服不足，创新工作，取得更加优异的工作业绩。

办公室全体人员与其他各部门加强沟通，密切配合，互相支持，保证教育局整体工作不出现纰漏。办公室有一条工作原则，属于办公室的工作要完成，不属于办公室系列的工作其他系列找到了也要完成，不属于办公室的工作发现了问题要说话，要及时与其他系列沟通，不能让工作出现真空。一年来，办公室与各科室保持了良好的关系，科室之间的沟通也非常顺畅。

有怨言，愉快接受任务，迅速开展工作，期间加班加点无数，圆满完成各项任务，受到了领导的肯定和信任，也锻炼了队伍，提高了工作的能力。

## 计划生育工作小结篇四

周二的会议，的确不尽人意，从我个人的角度来说，对自己这半年的工作总结并不全面，下半年的工作计划也并不清楚。借此机会，再次审视自我，认清自我，同时确立自己明确的工作目标。

从12月底来公司到6月，这段时间的工作总结如下：

1. 刚到公司，前两个月比较茫然，但我一心想着把工作做好，进入工作状态。初来乍到，学习是非常重要的，当然外贸部优秀的同事给了我不少帮助，从熟悉产品到开发新客户，一步步走来，过程虽然艰辛，但结果总是给人鼓舞。通过一系列的培训，产品知识，到电话营销，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态，取得订单。开始的两个月，没有任何平台，这是公司对我的考验，也是我自己对自己的考验。就如野外拓展中的“空中抓杠”，只有克服自我，才能真正的成功。到第二个月，从网上大海捞针，到最后重点客户培养，最终出了样品单，虽然金额不多，但是却给了我信心。总结这一单，最重要的是客户积累，培养重点。这一点要得益于平时戴总让我们做客户档案，分析客户，并保持和客户联系的状态。只有这样才清楚自己目前客户的联系状态，进而掌握订单的状态。

2. 从二月份拿到阿里账号，我工作上了一个新的台阶。这里想感谢公司给我这样一个可利用的优质平台，让我客户资源很快上升，并学会如何处理询盘，跟踪客户，并达成订单。三月份太阳能热水器客户开始积累，并取得南非客户的样品单，目前对方还在测试阶段，订单大概要8月份才能确定。总结这一单，并没有什么诀窍可言，最重要的是跟紧客户。虽然只是几百美金的样品单，但是在这个客户身上花了很大心血，记得2月底至3月份每天晚上都会和客户聊天聊到很晚，一般是客户提醒我该休息了，我才下线.....正因为如此，客户才如期参观工厂，并顺利下样品单。总而言之，跟客户的感情是需要长期培养，关系好了，机会自然就多了。

每周都会打电话询问情况，并记录对方的进展，到最后的程度是，对方一接到我电话，听到我的声音，就知道我是浙江华锦的tracy[]这个时候，我就肯定，这个客户下单，一定会下给我。当然结果也是这样的。

4. 6月份，询盘很少，新客户的开发也就比较少，有两三个客户可能会下样品单。同时，跟老客户保持着紧密联系，尤其是出过样品单的客户。可以说，经过半年，我工作进入状态了，老客户差不多积累起来了，只是需要维护好，让样品单客户尽快翻单。同时，客户订单下了之后，配合其他部门，将客户要求反馈给采购部，生产部，以确保订单准时并无差错，赢得客户！

上半年的工作总结大致如综上所述，虽然上半年总的销售额并不理想，主要是因为客户资源有限，很多客户还处于培养阶段，而下单的客户也都是样品单，样品单金额一般都比较低，这就导致销售额比较低。对于下半年的工作我很有信心，也希望公司对我有信心。

会上我也给自己定了目标，这个目标是要用行动去实现的，而不是空谈。下半年总目标是12万美金。很难细化，每个月能做多少，但是我相信，如果样品单客户维护好，继续翻单，这个任务并不难，甚至可以做得更好。

就目前客户的跟踪情况，7月份的工作目标和计划如下：

1. 顺利处理美国客户订单，70%余款收回，这样7月份至少可以完成3万多美金。当然不能只盯着一个客户。墨西哥客户太阳能电池板样品测试已成功，客户也比较满意，目前正在谈一个小柜的订单，根据和客户的联系情况，以及私人关系，目标7月份拿下订单。对于这样的客户，当然是要像猫盯着老鼠那样，抓紧，不放松，有望7月中旬收到定金。所以给自己7月份的目标是5万美金。

2. 其余每个月的任务，很难细分，因为和客户的进展是在变化的。希望每月的任务能提前一个月定下来。

3. 还有一个主要的任务，帮助新业务员适应公司，尽早做出业务。目前，只有郑蓉是我负责，我会耐心为她解答工作中

遇到的困难，并给予适当的指导，帮助她早日为我们公司外贸业务作出成绩。

我知道，对于工作的计划也许还不让人满意，在我个人的便签纸上面，每一天的计划，都一条条写下来了，每天的计划我相信是为我大的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

在公司这半年时间，我有不足的地方，希望同事领导给我提出，我会虚心接受，并改正，争取做得更好。每个公司都有自己的制度，以及管理方式，在努力工作的同时，我也会配合公司的各项制度。对于公司，我也有以下建议：

上，尽量做到公平公正，因为这个对每个业务员都很重要！

2. 对待样品。因为前半年，我出的大都是样品，所以对这一点体会比较深刻，如果样品单客户能培养成定期下单的长期客户，那目标是很容易实现，也为公司的长期客户做出贡献。我提出这一点并不是说我的样品出了问题，相反，我出的样品，客户都比较满意，测试也很不错，所以我希望能继续保持下去。因为样品是客户对我们产品的初步审核，是我们取得订单的关键。

3. 对待来访客户。这一点只是细节，但是希望能引起注意。据我所知，我公司到访客户的下单率，并不理想。相比，我知道的一家工厂，他们公司硬件设备及各方面条件并不如我们公司，而对方到访客户的下单率几乎是100%。探其究竟，工厂对待客户细节等都非常注意。客户到访，无论客户是否下单，都非常尊重。我也希望我们对远道而来的客人，表现出东道主的热情，并展示公司良好的企业形象。

这些建议，只是我个人的看法，如果能改进的，希望公司尽力改进，为公司业务，塑造形象而努力。我需要做的就是：为我的目标而努力！！

## 计划生育工作小结篇五

转眼间，我来好小子公司也快7个月了，也很荣幸自己成为好小子机器人科学教育学校的一员。在公司工作大半年中，我学到了很多知识与技能，公司的经营状况也处于良好的态势。非常感激公司给予了我在这样的良好环境中，工作和学习的机会。我从以下各个方面总结：

从6月份中旬至6月底到深圳总校培训，这半月可以说是一种转变，本人一直从事教育行业，学习的模式与我学习的洪恩英语是同一种理念就是：做中学、玩中学、错中学。培训期间的乐宝power tech五个模型，再延伸到大师的各个系列课程学习，从对好小子机器人学校的不认识到认识，我很努力的学习成为一名合格的机器人学校的老师。半个月时间的培训，我并没有上好一节课，正准备放弃的时候，是廖总和唐总给了我机会。让我从7月2日开始正式开始接受上第一节课，第一节课的心情难以忘记，上完第一节课的感觉与在深圳培训上课感觉截然不同。孩子们的喜欢，千变万化的教具，还有面对家长的肯定，而好小子的教学模式与我所教的洪恩英语的相同，所以我很快就上手了。并觉得好小子的教育恰好弥补了传统教育的不足，使学生充分发挥自己的想象力创造力。培养学生勤思考乐思考自己动手制作的习惯。7月底我们在这里设下了展柜，给了惠州科技馆增添了多一项的参观，并给我校带来了较多的人流量。示范课的学员也比较多了，大大的增加了我们的学员人数。同时我也担当起教学组长的一职，让我更加努力的去带领教学部一起把学员教好，令家长和领导满意。通过培训市场部和教学部的展柜介绍，让他们更进一步的认识好小子，并把我所学的都交给他们。同事们的同心协力，尝试着摸索适合适应我们好小子教育学员的教学模式。由最初的试讲体验课磨练，给他们任务写教学方案，对应不同年龄阶段、不同个性学生、单人、多人等种种上课模式调整，最终总结适合教学部的教学模式。教学部的两位助教也能担当示范课时，给我更大的鼓舞，进一步证明了好小子真正地在发展。因此我也更加深入的学习我们好小

子的课程，教育好我们的学员。通过学习我不断的完善着自己的教学思路方法，在不断的变化成长。作为组长的我，不但要做好带头作用，且每周检查成长档案的签名率，学员考勤等，让好小子得到更大的发展。

好小子机器人教育进驻惠州科技馆已有半年多，暑假期间主要以power tech暑期班和示范课、宣传为主。刚刚进入惠州的好小子，在暑假期间有好几个学员预订报名，还有好几个学员都报了体验班，其次还有开设了power tech暑期班，9月份联合在蚂蚁馆举办9月科普月活动，并科技馆在长湖苑举行科普日，好小子也参与其中，都以活动等方法宣传好小子。10月份抓住国庆黄金周，我们在科技馆举行《好小子机器人第一届power tech竞赛》活动，吸引众多家长及学生观看，且得到很不错的收获。10份我们学员陈威、毛楚元参加了南京第九届noc活动比赛，取得第二名的成绩，虽然成绩不理想，但是学员及教练员都从中学到很多经验。11月份开始进入招生淡季，我们以派传单为主。12月份我们举办了好小子玩转科学，欢享圣诞亲子同乐会活动，第一次举办圣诞活动，所以场面有点乱，时间分配也不够理想，导致活动下来，不够活跃气氛。经过上面的这些活动，我们都有了很大的成长，尝试多了，才能抓住正确的方向，适合我们好小子招生的方向。成绩虽不是很理想，但取得了活动的经验与惠州的大力度的宣传效果。

我知道我自己在工作上做的并不是非常完美，圣诞节做主持人的经验不足。教学上虽然能够得到家长和同事们的认同，但自己还需再接再厉希望能够有更大的突破，能够做到市场部、教师部两者兼得。

## xx年工作设想及未来个人职业规划

在xx年新的一年里，公司需要再进一步的宣传。我们还需努力地向往让科技走进校园，走进校园我们的宣传力度才会大

大加大。在工作上，我会更加严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，为提高自身的素质，我不但积极参加各项培训，听课学习，平时，经常查阅有关教学资料。当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。由于明年的2月份起，我需要更进一步的提升学习本科知识。

机器人的教育事业是灿烂的，崇高的，必须时刻激励自己，尽心尽职的工作，如需走进校园的职位，我还想呆在好小子机器人教育学校。

以上，是我在xx年度的工作计划，感谢领导审阅及批评指正。

## 计划生育工作小结篇六

- 1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。
- 2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。
- 3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，严格把关，不能有半点疏忽和大意。加强各种费用开支的核算，及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初报交会计做账，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。
- 4、做好应对突发事件的应急工作。
- 5、坚持原则，秉公办事，做出表率。
- 6、完成领导临时交办的其他工作。

结合企业行业发展及自己的岗位上工作需求，加强相关业务方面的学习，提高自己的业务素质和综合能力。

1、预算一定要全员参与，绝不能少数人参与凭空捏造，想当然得出。既包括经营指标，也涵盖费用开支预算，接待预算等等。

2、要求分管领导把预算工作放在心上，指导兼职预算员做好财务预算，按时编报分析，必须做到预算编报和分析的及时性，财务预算要求每月25日必须上报财务小组。

要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合学校发展的步伐。

出纳是按照有关规定和制度，办理本单位的现金收付、银行结算及有关账务、保管库存现金、财务印章及相关票据等工作的总称。从广义上讲，只要是票据、货币资金和有价证券的收付、保管、核算，就都属于出纳。它既包括各单位会计部门专设出纳机构的各项票据、货币资金、有价证券收付业务处理，票据、货币资金、有价证券的整理和保管，货币资金和有价证券的核算等各项工作，也包括各单位业务部门的货币资金收付、保管等方面的工作。狭义的内出则仅指各单位会计部门专设出纳岗位或人员的各项工作。我作为一名刚接手续的内出□20xx年开展的工作计划如下：

1. 严格执行现金管理和结算制度，每月认真核对现金与记账账目。发现现金金额不符，做到及时查询和处理，每月按时与银行做好对账工作。

2. 及时收回公司的各项收入，开出收据并及时收回现金存入银行。

3. 根据会计提供的依据，经领导批准签字后及时发放职工的工资和其它发放经费。

4. 坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收

人、审核人签字后方可报账)对不符手续的发票不予报销。

5. 根据公司领导的安排和规定,对哈密鑫城矿业有限公司、矿山、选厂等部门发生的采购、加工、保管、销售等环节按制度严格执行。

6. 认真执行公司领导规定的申购制度,做到部门领导先填写申购单,报财务,由主管领导批示后方可采购。

## 计划生育工作小结篇七

每天都要检查你所管辖的工作的一切工作部分。但不要每天都在同一时间检查同一内容,要变换时间,也要变换检查的内容。有时在上午检查,有时在下午检查,如果要两班倒的话,夜晚也要检查。不要让任何人置于监督之外。

在你检查工作之前,要反复琢磨一下你的检查重点,那样你就不至于白忙,员工也不见得能对付过去。你总要表现出很内行的样子,实际上你早已不是这方面的专家了。你每次检查的内容不要少于3项,但也不要多于8项。每天都要变化,这样,用不了多长时间你就会把全部店内工作程序、服务流程、顾客满意度和工作任务都检查到了。

你在检查工作的时候,不要泛泛地检查,在有所选择地检查几项,其他方面就不必看了。不要想在一天里把什么都看到,实际上你也做不到。这种检查制度要坚持下去,不要让任何事情分散你的精力,也不要让任何事情打断你的例行公事。这样你所管辖下的整个店内工作都会有条不紊的顺利进行。

检查时你要按照你选择的重点进行检查,而不是按照你的员工为你提供的重点进行检查。如果你没有自己的重点,那你就可能被员工牵着鼻子走。你时刻不要忘了谁是检查者,谁是被检查者。

这一点是绝对的必须的，毫无例外。没有其他任何类型的检查是会令人满意的。不要问你员工的管理人员他们工作得怎么样，你知道他们会怎么回答。你必须亲自到工作场地去了解实情，只有这样你才能看到你想知道的东西。作为一种礼节，那个部门的管理人员肯定会跟你，但你不要问他任何问题，你要对他管辖下的员工提一些问题，这是你能够得到直接回答的途径。

要记住，你检查日常工作是为了更多地了解情况，而不是让别人了解你。所以你要多问，细心听取回答，让你的员工告诉你他们怎样改进了自己的工作。如果你让他们说，他们是会告诉你的，毕竟大多数的人还是希望把工作做得更好的。

如果你不能采取必要的行动改正你曾经发现过的错误，那么这样的检查就没有太大的价值。既然发现了错误，就有必要重新检查。为此要建立一个制度，要对你下达的改正命令实行监督，以便能够得到贯彻执行。

切记，一个命令如果缺乏监督和检查，那么和没有这个命令毫无区别！

店长在向员工发布命令时必须做到心中有数，不乱发布命令，用狂傲的态度发布命令，发布命令时替员工着想。发布命令之后甚至还会隔一段时间就去了解一下命令被执行的情况。因此，切忌让你的员工折扣命令，大有裨益，至少是：统一观念，集中精力，有序工作，明确方向，逐步完善。没有命令，员工就会成一盘散沙，美容院、发廊就会失去措施和方向。因此，命令是使美容院、发廊上下一致，同心协力的规范措施，理当重视，不可忽视，不可视为平常；否则你就是在让命令自惭形秽易失去管理者的。命令就是，服务于管理。请你成为一个管理！