

# 最新大一班学期工作计划(优秀10篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 经理月总结报告篇一

- 1、配合领导及各部门做好各项工作。
2. 整改检查工作时存在的几项问题。
  - (1) 各种记录本有乱画现象，及记录填写要求
  - (2) 宿舍床铺不整洁，被子没按要求折叠，个人物品乱摆放，卫生不干净
  - (3) 各岗位的仪容仪表不合格，服务意识低下。
3. 加强军事训练，提升队员的形象(站立，行走及车辆服务)
4. 会议培训讲解员工手册，加强工作纪律，岗位职责，服务思想，
5. 春节将至，为提高队员的身体素质，计划从12月1号起每天早7点做早操
6. 接公司举行春晚活动，计划每天下午四点排练节目

## 经理月总结报告篇二

二月份工作总结及三月份工作计划 日期□20xx年1月25日

## 一、2月份完成的主要工作

- 1、完成春节期间各部门备用物资的采购；
- 2、完成六楼广告霓虹灯、废品和泔水回收的合同拟定及签订；
- 3、召开供应商协调会，安排春节物资供应工作，保证不影响酒店正常经营；
- 4、经过市场调查,并通过三家废品收货商报价,确定酒店负一楼废品收货商；
- 6、完成歌舞剧院房屋租赁合同的付款审批手续；
- 7、召开部门工作会议，传达酒店会议精神，学习a模针对采购部的相关文件，并将其认真贯彻落实到实际工作中。
- 9、初步完善物资价格库的信息，以熟悉掌握采购物资价格动态；
- 11、完成pa保洁设备的市场调查及招标邀请；
- 12、完成锅炉保养合同的谈判；
- 13、督促各部门按时提交3月份采购计划，以利于降低、控制采购成本。

## 二、3月份工作计划

### 目标要求

3月份餐饮餐料物资的市场询价、比价、定价工作

2日常物资的询价及采购

### 3pa保洁设备的开标及合同签订

物资价格库、供应商档案的健全

4. 各部门月计划采购

5. 领导交办的其他工作

1、 总则为加强采购工作的管理，提高采购工作的'效率，制定本制度。所有的采购人员及相关人员均应以本制度为依据开展工作。采购部经理对采购员及库管员进行考核和管理。

2、 采购部经理职责：

1) 负责组织公司所销售产品的采购。

2) 对库房的管理工作负责。

3) 做好销售员与供方之间的联系工作。

4) 帮助销售员作好产品的选型及推荐新产品的工作。

5) 对本部门员工制度执行情况负责。

6) 对本部门员工的专业知识培训负责。

7) 对员工进行严格管理，根据员工表现向公司提出奖励或处罚建议。

8) 严格内部管理，抓好各项规章制度的落实，对本部门办公设备的使用及管理负责。责任到人，发现问题及时向公司领导提出奖惩建议。

9) 负责制定工作计划，监督工作计划的执行及完成情况。

### 3、 库管员职责：

- 1) 早盘查（点货备发）、晚清帐（当日工作当日完）。
- 2) 提供及时准确的货物，做好后勤保障。具体要求：订单一发，必须及时、清晰、准确的了解货物的运行状态，即时登报信息，直至合同完成、存档。
- 3) 负责库房日常管理事务。
- 4) 检查库存产品状况。
- 5) 按规定收发物料。
- 6) 物料进库储位的筹划与排放，
- 7) 填写库房相关数字登录到erp
- 8) 配合盘点库房产品工作的具体执行。
- 9) 物料的搬运和库房废次品的回收及保管。
- 10) 对来料来货及时入库，储放安全以防倒塌、遗失或变质。
- 11) 维护和管理搬运工具。

### 4、 流程：

#### 1) 采购流程：

a 收到销售部从erp发来的订单

b 审批确认

c 询价、比价

d 采购部经理审批（重大合同向公司领导请示）

e 签订采购合同

f 复印后，将原始合同整理装订年末存档

2) 付款流程：

a 在erp内录入付款申请单

b 采购部经理审核

c 副总经理审批

d 财务部付款。

3) 收货流程：

a 直发：

a. 根据合同执行进程督促供货方按期交货

b. 供货方传真提货单

c. 通知销售内勤已发货

d. 销售部内勤传真提货单至最终用户并确认

e. 采购员办理入库手续

f. 销售部内勤办理相应的出库手续

b 转发：

- a. 根据合同执行进程督促供货方按期交货
- b. 供货方传真或邮寄提货单
- c. 通知办公室相关人员提货
- d. 提货人员将货物交库管员并办理交接手续
- e. 采购员清点货物并办理erp入库手续

4) 收进项发票流程:

- a. 催供货方开具发票
- b. 核对开票内容
- c. 录入erp
- d. 将发票交财务部签收。

5) 出库流程:

- a. 库管员收到销售部销售内勤发出的erp出库申请
- b. 库管员备货并复核
- c. 交办公室发货
- d. 办公室将用户签字的送货单或发货单交销售内勤

5、 采购管理制度:

- 1) 建立好供方及用户档案, 并做好工作记录。

- 2) 建立、健全比价制度，保证采购设备的质优价廉。
- 3) 建立客户资料管理（表）册，新客户开发一览表，竞争同行动向一览表，售后服务管理表。
- 4) 每周末将上周付款、欠款、欠票情况进行汇总在周例会上做总结，并提出本周用款计划。
- 6) 所有货物一律开箱验收，发现问题及时和供应商联系，尽早解决。
- 7) 采购部负责所采购货物的入库手续。货到后应在一个工作日内办理入库手续。验货完毕后，及时按操作规程准确登录erp□
- 8) 采购部每月5日前，将上一月的采购合同编号整理成册

### 经理月总结报告篇三

在九月份工作中，我们将围绕建筑分公司的各项生产建设任务，不断加大安全宣传教育力度，做好安全精细化的工作，强化职工的安全意识，认真进行安全排查，以扎实的工作保障各项工作的开展：

一、认真学习建安公司领导在建安公司管理提升暨降本增效大会上的讲话精神。

二、进一步落实好施工任务的各项管理规定，促进施工任务安全工作长效开展。在总结八月份好的安全工作经验基础上，扎实做好安全宣传、教育工作，提高党员安全施工与管理的自觉性，保持安全生产的大好局面。

酒后施工、违章蛮干等现象发生。树立正确的安全意识，增强岗位责任心。

四、召开一次支委会，研究与发展对象谈话的工作。

五、围绕“国庆日”组织开展活动。

六、收缴三季度党费。

七、进一步开展“三大规程”活动，在国庆节前进行施工安全全面检查。

八、完成上级党委交办的其他工作任务。

九月份，建筑分公司党支部在公司党政的领导下，结合建筑分公司实际，我们围绕建筑分公司的各项生产建设任务，不断加大安全宣传教育力度，做好安全精细化的工作，强化职工的安全意识，认真进行安全排查，确保了生产、安全、经营各项任务的顺利完成：

一、加强公司各项会议精神及文件的学习工作，及时贯彻公司各项文件要求：

1、认真学习建安公司领导在建安公司管理提升暨降本增效大会上的讲话精神，并组织职工进行讨论。

2、认真开展扶贫济困“一日捐”活动。

3、认真开展法制宣传教育月活动。

4、组织职工认真学习大屯公司党委书记义宝厚在公司创先争优活动总结大会上的讲话精神。

二、组织职工进行“加强管理、降本增效，做精做强建安公司”大讨论活动，并对活动进行总结。

三、结合建筑分公司实际，加强施工现场党员干部及管理人員的安全思想教育工作，加强管理人員的安全意识，增强岗



位责任心。

四、召开一次支部党员大会工作，确定了发展徐国冬同志为中共预备党员。

五、围绕“中秋、国庆两节期间的安全工作”组织开展活动。

六、收缴三季度党费。

七、进一步开展“三大规程”活动，在国庆节前进行施工安全全面检查。

八、完成上级党委交办的其他工作任务。

## 经理月总结报告篇四

时间过如奔驰的列车，及时已经是新的一年，但也完全不见减速！如今，转眼已经到了2月的’后半段，我们的工作也已经基本进入了正轨。如今，看着公司在今年工作发展上宏伟计划，我的内心也不仅熊熊燃烧了起来！

尽管对于公司，深知我们对我们的部门来说，我都只是一名普通的“小兵”，但这却并不妨碍我想为公司在实现今年工作目标的动力上多增添一份动力！如今，时间的脚步已经要走向3月，为了能在工作中更好的为公司贡献自身的力量，我在此对3月份工作做如下计划：

思想是目标和方向，更是我们动力的源泉！尽管早在今年年初的时候我就已经紧随着领导深刻且认真的改进了自身的思想态度，但经过这段时间对20xx年工作的感受，我认识到，仅仅是过去的决心和思想是完全不行的！这不能为我的工作带来更大的提升，更别说给公司带来贡献！为此：

首先，在下一个月中，我要严格的改变的对工作的想法，摒

弃在工作中的自我习惯，严格严谨的按照工作目标完成任务。

其次，要在对工作的责任心上也更加的深究，决不能因为自身的懈怠，再放任细小的错误和问题！

这些，都是我在工作中一些细节方面的问题，他们来源于我思想上的懈怠！为此，我必须在接下来的工作中从根本上解决这些问题，从思想上拒绝对自我的懈怠！

工作是我们实现工作价值的方式，但就前两个月来说，比起上一年的情况我并没有太多的成绩，深知还因为假期的情况的出现了懈怠和放松。因此：

1. 要加强自我的总结，做到日日反思，日日改进，从每天的问题上逐步的解决并巩固，才能建立起真正的“高楼”。
2. 要加强学习，学习是进步的唯一途径，我过于重视过去的成绩却不思进取，这是绝对无法成长的！
3. 加强自我的锻炼。工作不仅仅在于能力，能在于实战。再好的理论知识发挥不出来也只是纸上谈兵！为此我要加强实战，积极的将过去的所学发挥出来，为公司贡献新的力量！

总的来说，我其实目前还有很多没做好以及没有发挥出来的潜力，我会在3月的工作中认真反思，积极完成好自己的工作任务，绝不给新一年的工作拖后腿！

## 经理月总结报告篇五

回顾这20天的工作，尽管为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。我认真学习了公司的管理制度、组织架构等各方面的基础知识，对公司的各个部门和工作有了更深的认识了解，并且基本完成了领导安排的招聘任务，这与领导的指导和同事们的帮助是分不开的，我将会一如既往去工作，

以诚实、认真、学习的态度鞭策自己，把招聘工作做的更加完善、细致。以下是20天来的工作及下月的工作计划：

## 1、一线岗位招聘：

对日常招聘岗位进行分析，包括：岗位工作内容、任职资格、岗位梳理等方面。对以上这些入职条件进行分析后，根据岗位的情况，选择相应的人群，从而选择相应的招聘渠道，找到合适的人员。

我们公司的招聘渠道主要是网络招聘，主要有赶集网，58同城，前程无忧等。通过这20天的招聘，从每天的电话邀约量和到访量来看，工作情况并不乐观。电话邀约量每天都能够达到甚至超出计划，但是到访量却和每天的计划到访量有很大的出入。

没有吸引求职者，没有把公司所招聘岗位的亮点呈现给求职者，所以来访量不高。同时电话的跟踪和回访也不够及时，也错失了一部分求职者。随着人事部人员的配备到位，原有的招聘渠道就不能满足大家的需求，需要开发新的招聘渠道，来满足招聘需求。

## 2、科员招聘：

通过对岗位说明书进行理解分析，明确了各岗位工作职责、胜任素质等基本要素。结合岗位说明书及实际岗位要求有针对性的筛选简历，面试注意事项、问题维度的掌握，在工作实践中摸索经验同时更要做到“宁缺毋滥”。

我刚来公司的时候，人事部科员缺岗较严重，重点以招聘专员为主，后期有招商专员和网络推广需要补岗。在此工程中根据缺岗情况积极与用人部门沟通，及时补岗，满足各部门的用人需求。相对于一线岗位，科员招聘比较稳定，且到岗率高。

1、日常工作：每日招聘数据汇总，安排人员面试和入职，分析和总结日常招聘过程中遇到的问题，及时找出解决方案。

2、领导安排的临时性工作。

1、提高自身的执行力，在取得成绩的同时，不可否认我的执行力还有所欠缺，在以后的工作中建立危机感，做任何事情都给自己定一个时间段尽量往前赶，提高自己的执行力及工作效率。

2、加强系统化、结构化意识。完善招聘流程，把每一个环节做“细”做“精”，充分发挥自身优势，提高业务水平。

3、增强与用人部门及员工的沟通工作，完善自己的服务质量。

4、深入学习人力资源相关专业知识，用扎实的理论基础武装自己，增强分析解决问题的能力，使之更加专业化。

## 经理月总结报告篇六

数据上，相信这样的感觉应该是在同事身上普遍存在，到店后感觉时间急迫，巡店内容空洞，有点疲于奔命。

二、本月也有值得肯定的几点工作：

1. 将7465海霞店的出货从20xx元提升到了11384元，出货过万。帮门店解决了之前几个月的历史差异，和门店的关系趋于和谐，门店配合度明显提高。

2. 按照月初设定的目标计划，给门店制定促销方案，灌输公司的政策，将7623的出货从9857元，突破到14081元。

3. 对之前朱文波的门店，宣导和培训公司配送制度和注意事项，采取了一次对福田线路的当面点货，发现了送货人员在

送货途中的不检点行为。递交了一份报告给黄总，有效的解决了该区域之前几个月差异频发的问题，历史差异也得以处理。

4. 新接手的门店基本都在可控的管理局面下，而且也基本接受了新督导的工作方法，局面有改良的迹象。

三、本月工作也有很多问题是显而易见：

1. 出货及各项数据都下降明显。由于工作量的增加，8月基本在一个过渡和适应的状态中，很多工作都处于顾此失彼的慌忙当中。

2. 指导员各自平时的工作，不仅方法有差异，甚至工作理念和工作原则也没有在一个统一的概念下，很多工作都很难无缝对接或者交接。很多指导员对历史差异和一些门店问题处于一种，被动的受压的苦闷情绪中不知所措。这种情绪在门店和指导员之间来回传递，相互影响，形成恶性循环。不会解决，也不敢说“不”，能拖就拖，更甚至信口承诺，又没有做到。很多门店开始是没有那么计较的，多半是因为一开始没有给他一个明确的答复：行或者——不行。

3. 很多合同到期门店，没有及时注意及通知到门店，导致很多门店到期了也没有明确合作意向，给后面的维权制造了被动。

4. “深圳通”佣金及相关费用的返还周期太长，“南方都市报”销售状况不佳，给门店造成积压，让门店和送货人员都很苦恼。便民服务给门店造成很多困惑，甚至不便。

四、9月计划要完成的工作：

1. 门店的交接工作（处理好要交接的7623方便面过期问题），让新同事可以平稳的开展工作。

2. 7192及7025退出的后续收尾工作。
3. 加强巡店内容，督促门店报货，提升单店各项数据。
4. 7503停货后的跟进，及时掌握门店的想法，若门店还是拒交费用，并不主动报货，建议劝退。
5. 7015续约工作的落实，计划在9月第一周完成续约申请和附加条款的签署，第二周完成续约，否则给店主施压劝退。还有续约后门店形象的改善，和出货的监督。
6. 7700店开业的随时准备。
7. 月饼的分货与陈列，后续的收退与销售工作。
8. 利用中秋与国庆长假，提高门店的出货。
9. 完成出货任务，提高重点和新品数据，过个愉快的假日！

刘艳珊20xx/9/4