

最新年级助理工作计划 公司助理工作计划 (汇总7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。什么样的计划才是有效的呢？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。

年级助理工作计划篇一

回顾过去，展望未来□xxxx房地产公司在恢复中逐渐步入欣欣向荣，新的20xx□财务部在保证工作顺利进展并取得长足的进步的同时，更要戒骄戒躁，继续保持xx年的昂扬斗志，同时不断的发现并弥补工作中的不足，在保证作为公司核心的财务机构正常运作的前提下，将财务的管理提高到一个新的层次！因此，财务部对充满激情的20xx年作出了如下的展望和规划：

一、进一步加强员工的成本控制意识，严格控制借支的审批流程，层层把关，当然，这个工作与各个部门的直接分管经理的管理是分不开的；同时，财务部将加强对新职工的成本费用报销和控制的宣传，老职工带新职工，把xxxx严格借支，节约费用，7天冲账的优良作风延续下去；对于项目的请款严格审批制度，经理一支笔制度，对项目的冲账报销严格按照借支明细审批，超出借支范围的请款除特别批准外，财务一律不得核销负责人借支，并按公司规定收回借款或从工资扣除。

二、加强往来款项的催收力度，需要各项目总监极力配合财务的此项工作，对各个项目的正常回款，按照公司财务部制定的佣金结算管理办法严格要求各项目销售秘书按时报交销售报表和佣金结算表，除法定节假日外，财务部每月5日左

右对各项目所报数据归总，向董事办上报当月资金收付计划。

三、配备财务人员：财务部工作量日渐加强，鉴于目前财务工作在运作尚好，本着为公司节约人力资源成本的原则，财务建议至少增加一名主管会计，负责日常账务处理及成本费用报销审核把控，出纳除负责日常收支及资金收付计划外，加强往来款项的催要工作，成本会计负责按照公司的绩效考核方案进行公司人力资源成本提成的核算，另协助往来款项的清欠工作。

四、配备金蝶升级版财务软件及多端口：至少配备三个财务软件端口，董事办一个端口，主管会计一个端口，出纳一个端口，各负其职，出纳负责现金银行流水账记账核查兼负凭证审核，会计负责收、付、转全盘内、外账务处理，董事办设置查询功能，实时进入账务系统，进行现金银行查询，这样就必须具备一个条件，所有收支发生时，由经手人将手续完备的单据直接传递给会计、出纳同时记账。

这样就均衡了平时的日常工作量，不会出现平时出纳忙，月底会计忙，并且会计出纳同时做了相当一部分重复工作，月底核对账务也很繁琐费时的情况，工作起来更加高效，有序，时效性和监控性更强。由此，财务管理更加规范，流水化，分工明确，并且董事办通过自己的查询端口可以随时了解公司资金状况，便于董事长统筹安排和临时资金调配。

五、日常工作：认真完成每月原始凭证审核、纳税申报，凭证装订和财务档案、代理策划等合同管理，现金银行收支，提成核算发放，账务核对和往来款项催收等日常工作，保证不出差错，做好资金安排，保证公司资金正常运作。

六、其他：配合其他部门完成公司交给的其他工作。

为了使财务工作更好地为统计事业的发展服务范文写作，加强财务管理，完财务制度，做到财务工作长计划、短安排，

使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。

年级助理工作计划篇二

时间过得真快，一日一月一月的，一晃xx年就过去了。首先感谢公司给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位同事对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。

我于xx年10月来到禾新装饰的，四个月的时间，从做监理到文员再到现在的店长助理。其中有苦也有乐。对于没有太多专业技能的我，为了能更好的胜任我的工作，我边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报公司，所以，只有拼命工作才是我最好的选择。

在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，只是在大学里面学了一些书本知识，除了给员下达的上级任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工，人人做优秀员工，个个都是最棒的。

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好服务。怎样去做好服务，是我们工作的重点，在服务的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

作为一名店长助理，我首先要明确自己的职责，具体归纳为以下几点：

- 1、配合店长的`工作，工作时及时与店长协调沟通，做好统计工作

- 2、负责公司文件的下发、传达工作，并督促执行。
- 3、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 4、协助店长做好每笔账的来源与用途，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 5、以身作则，做员工的表率。不断的向员工企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。
- 6、负责设计人员的考勤统计工作，及每月设计签单额的统计。
- 7、负责本部门物品的申领、保管、维护工作。
- 8、负责设计部形象与环境的维护，协调各组做好卫生工作。
- 9、负责公司文件的下发、传达工作，并督促执行。我是刚刚才接手店长助理的这个职位，所以很多方面还不是太清楚，现在，公司的管理正在逐步的走向正轨，我会努力做好我分内的事情，协助店长做好每件事情，使公司的业绩更上一层楼。新的一年开始了，以前的成绩只能代表过去。我将以更积极上进的心态来配合店长治理好我们禾新装饰。

年级助理工作计划篇三

工作计划网发布2019助理工作计划：销售助理工作计划模板，更多2019助理工作计划相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于2019助理工作计划：销售助理工作计划模板，希望大家能够喜欢！

在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司xx年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订xx年工作计划如下。

一、信息网络管理

1. 建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

2. 构架新型组织机构

3. 增加人员配置：

(1) 信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2) 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理工作。

6. 动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量（以个为单位）、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。

7. 加强市场调研，以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

二、品牌推广为进一步打响“杭萧钢构”品牌，扩大杭萧钢构的市场占有率，xx年乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自

治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大杭萧钢构的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌，展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的.认识。

三、客户接待督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地

做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

四、内部管理严格执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

2、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成xx年的营销目标做好质的服务工作。

5、配合营销副总经理搞好营销系统的日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

年级助理工作计划篇四

在公司领导的带领下，本人在20xx年度，基本完成了相关工作任务。

今年，我将一如既往的按照公司领导的工作部署，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性的开展工作”的指导思想，按照“公司司训”、“执行四十八字真经”内容要求自己。做到能够正确理解上级领导的指示和方针，制定完善的工作计划，按时保质保量完成工作，始终把工作放在第一位，不得出现应付现象。工作过程中积极

发挥主观能动性，独立思考，与其他部门或个人进行必要的工作沟通，配合部门其他成员完成既定的工作任务。在日常工作过程中，发现错误问题，如果自己不能解决就在事前汇报予你的上级领导共同解决。在完成本职工作的同时积极主动为领导出谋划策，收集有利信息、献计献策，配合领导管理好本部门。现将20xx年度工作安排如下：

- 1、协助经理制订、监督、执行公司的行政政策、制度。
- 2、认真完成公司下达的各项目标任务。
- 3、配合监督、执行公司行政方面费用支出情况。
- 4、协助经理制定本部月、季、年度工作计划及总结报告。
- 5、负责处理本部与其他部门外事活动的配合工作。
- 6、负责文书的管理及全公司文员业务指导、培训、管理工作。
- 7、负责公司生活用品的催调工作。
- 8、负责公司、本部门会议记录并整理会议纪要。
- 9、协助经理对公司内部发布重要信息、通知、通告工作。
- 10、负责外来信函、报纸分类、包裹邮寄与派发。
- 11、负责行政资料整理归档、文书打印。
- 12、负责公司内部员工通讯名录整理。
- 13、负责保证公司通讯畅通无阻。
- 14、按《档案管理制度》要求，做好档案的检点移交、编号、编目检索、统计、保管和安全等工作，对过期无利用价值的

档案资料，经有关领导组织鉴定后方能作销毁修理，做好公司资料的工作。

15、文件、资料、表单、报告等打印、校对、排版。

16、电话接听、记录转达。

17、房产软件信息输入、使用。

18、传真、收发、复印、通知。

19、每日留言板登记。

20、办公室接待。

21、办公室管理及办公室财和物的管理。

22、完成部门经理临时交待的工作。

工作中存在的不足：作为刚入公司不久的员工，在工作过程中还存在很多不够熟悉的地方，且做事不够认真仔细，难免略显浮躁。

年级助理工作计划篇五

助理有个职责之分，有上下之别。助理可以被授权，但不能越权。所以一个好的助理必须明确自己的职责。请看文章xxxx销售助理工作计划。

xxxx年将会是我们公司发展道路上关键的一年，公司将会面临更大的挑战和机遇，在挑战与机遇并存的情况下，按照“发展中不忘稳健，稳健中求发展。小处着眼，大处着手，立足深圳，扎根广东，面向全国，走向世界，立足新起点，开创新局面。”的企业发展战略文化，我们将会以创新取胜，

以服务取胜，以速度取胜。在管理创新，机制创新，科技创新上发挥聪明才智，销售部将从整体管理水平和销售业绩提升到一个新的高度。

现在将我xxxx年销售助理工作的计划拟定为以下几个方面：

一、日常工作的开展

4、与财务做好沟通，定期与财务核对相关的销售数据，且统计到期应收款并做好货款的跟踪工作，保障公司流动资金的回笼和正常运转。

6、及时做好部门的人才储备工作，配合公司培养有工作经验、能力好的人才进行储备，做好销售部的人力资源工作。

7、销售总监xxxx年可能赴市场前线，在公司时间较少，所以我必须承担起销售部的日常工作的顺利开展，使自己能对销售部内务事的独档一面，在前期可能需要一定的时间进行合理的安排与调整，分清轻重缓急，遇到问题和重大事件及时跟销售总监沟通汇报。

二、做好服务工作

在我的工作当中，不免会与各个部门或与各种不同性格的人打交道，要时刻理性的对待任何一件事，做到不情绪化，即便对待不理性的人也应保持一颗积极的心态，最终把工作做到位。从自身角度出发，服务可涉及三个方面：

3、是对销售总监的服务，协助销售总监做好助理应尽的义务与职责。

4、是对各部门与公司的服务。

三、协助商务部的各项工作开展

销售部现根据xxxx年的规划以及现有业务量的不断上升，人力需求极大，我需兼商务组的管理工作，协助销售部工作的顺利开展，以达成xxxx年的销售目标。

以下是个人对于商务组管理工作的几点想法：

- 1、加强对商务助理的培训工作，包括个人素质，职业修养，商务礼仪及专业知识等并进行演练和考核。
- 2、规范商务助理的工作职责，加强监督管理力度。把售前最主要的电话销售工作进行量化，把售中与客户和区域经理的沟通协调工作配合扎实，把售后的发货跟进和售后维护工作做到灵活应变，把客户资料的归档整理规范模板，定期检查漏洞。
- 3、加强商务助理的销售渠道管理及服务能力。客户资源是贵公司至关重要的资源，要提高商务助理全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。
- 4、要着重培养商务助理的沟通技巧和工作中应急的协调能力，力争多培养一些工作自觉积极，能独挡一面的优秀商务助理。
- 5、要定期对每个的商务助理进行思想沟通，了解她们的思想动态，积极引导她们积极乐观的工作态度。

以上，是我对xxxx年的一些想法及设想，可能还很不成熟，希望领导指正。展望未来，我会更加踏实努力、认真负责的去对待每一件事，用良好的心态去迎接新的任务和挑战，与销售部的同仁一起创造更辉煌的风驰！

年级助理工作计划篇六

我叫xxx□19xx年x月出生□19xx年x月参加工作，现任xx镇计划生育助理员。我七年如一日地在计划生育生育这个岗位上

默默的工作，始终把爱岗敬业、公道正派、服务为民作为自己工作的准则，很好的完成了组织上安排的各项工作任务。

19xx年x月份，我中专毕业分配到xx镇计划生育服务站。刚到计划生育服务站正赶上人员调动和重新分工，原来主管药具的同事调走了，领导明确由我负责药具工作。在计划生育服务站工作过的人都知道，药具工作烦琐、而且有一定的专业性，管药具就意味着自己要独管一摊工作，其他业务都是老同志任业务主管，而且还有几个业务员，自己个人自己刚刚上班，就要担当这么独当一面，而且既当“官”又当兵，自觉压力很大，为此我是抓时间、挤时间的学习，有的向老同志学习，业务知识自己就抱着书本学习，功夫不负有心人，很快我就进入了角色，各种报表、专业知识都管理的井然有序，没有让领导操过一次心，在药具业务考核中多次受到上级的肯定，而且在比赛中还获得过第二名的好成绩。后因工作需要我又做过四术员、管过帐□20xx年x月老助理员因身体原因在家休养，考虑到工作的衔接，镇里安排我任计划生育助理员。说真的，要我管一摊工作，我自己心里还有底，要任助理员管计划生育的全面业务，自己心里一个劲的打鼓□20xx年度计划生育全县十二个乡镇排名第九，而且新的主管领导是一个27岁没有从事过计划生育工作的年轻干部，与我知近的同事都劝我，不要接这个烂摊子，自己不但干不出成绩，而且领导也会认为你的能力不行，闹个费力不讨好。面对组织的安排、领导的信任，我毅然接受了这个挑战，担任计划生育助理员一职。

自我从事工作7年来，没有同领导发过一次牢骚，没有同同事发生过一次口角，更没有一次因工徇过私情。在不断提高自身素质的同时，着力塑造勤政、廉政、高效、务实的机关形象。一方面我对计生站同事们做到政治上关心，生活上爱护，工作上支持，纪律上严格约束，坚决抵制和克服各种不正之风。另一方面我坚持做到严于律己，率先垂范，做到政治上清醒、学习上主动、工作上富有创造性。身为一名共产党员，

我自觉地戒浮、戒虚，努力培养实事求是，脚踏实地的工作作风，从不搞花架子，作表面文章。每次普查我都是亲自带队，坚持“镇不漏村，村不漏户，户不漏人，人不漏项”的原则。

我始终认为，加强同同事和相关部门的团结和协调，是做好计生工作的重要条件。为了搞好与各业务的团结，我坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个业务主管，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而最大限度地调动了各业务主管的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。为搞好与镇其他部门的关系，我坚持求大同、存小异，平时与有关领导多勾通，多交心，多协商，收到了较好的效果。如派出所、民政局、司法所等部门分别发挥了职能作用，对计划生育工作实行了齐抓共管，综合治理，使“一证先行，无证否办”的流动人口管理制度落到实处，在本年度县计划生育年终考核验收中取得满分的好成绩。

我觉得，自己作为计划生育助理员，当好参谋，出好点子是我义不容辞的职责。一年来，我坚持站在全局的角度，冷静客观地分析形势，周密细致地谋划举措，及时向主管领导提出合理化建议，多数建议被领导采纳后，对推动全镇计生工作发挥了积极作用。20xx年年初，我新任计划生育助理员，针对个别村计生专干年龄大、文化水平低、业务不精、思想松懈等问题，我建议调换了6名计生专干，建议适时召开由“一把手”参加的计划生育调度会，摆形势，讲问题、给基层领导敲响警钟，鼓劲加压。为进一步摸清底数，下半年我组织两支队伍，对全镇700人以上的重点村全部解剖调查一遍，基本上掌握了基层工作的实情。

代表我县迎接省利益导向机制验收，在市计划生育工作表彰会上做典型发言。一年里实现了一年一变样、一年跃上六个台阶的好成绩。从20xx年度的第九名，一跃成为计划生育模范镇，全县排名第三。自己也因为工作突出，受县政府嘉奖

一次。

几年来，尽管自己做了一些应该做的工作，为我镇计划生育工作的开展做出了一点贡献，但由于自己水平有限，工作能力有限，在实际工作中不可避免地出现了一些失误和不足，参谋作用发挥得还不够好，业务指导工作还不够有力，协调工作还有许多不尽人意的地方。我决心，在新的一年里，要发扬成绩，克服不足，再接再厉，为使我镇的计划生育工作再铸辉煌，做出自己坚持不懈的努力。

年级助理工作计划篇七

我于 年 月 日入职公司助理一职，20天来，本人按照公司董事长的指示，围绕公司的总体目标和工作重点，根据公司的安排，积极认真地开展了以下工作：

通过参阅公司资料文件，与各部门管理人员沟通交流和深入一线现场等渠道和形式，对公司的基本情况、各部门人员的岗位职责和部门工作运行情况，公司生产经营状况和各项管理制度、企业的发展目标与方向等有了基本的了解和掌握，为下步工作的开展奠定了相应基础。

遵循董事长指示和按照会议决议，先后组织参与了安全、卫生、纪律、店面情况检查，公司的人员例会，同时加强了整改、落实、执行情况的跟踪督办、沟通、协调和反馈，确保了各项工作得到了落实。

对照岗位职责，摆正自身位置，充当好助理角色，紧紧围绕公司的总体目标和经营重点，通过现场检查、沟通谈话、日常指导、查看资料等形式，及时了解和掌握各部门工作落实情况及工作中的困难与问题，及时把问题列入早会进行商讨、沟通、协调，寻找整改措施和解决方案，提出建议和意见，确保工作中的各种困难和问题得以妥善解决，促进和推动公司各部门凝聚力、合力的形成，促使大家“心往一处想、劲

往一处使”，从而体现公司的团队精神和更好更快地实现公司的总体目标。

一是认真熟悉和领悟公司的各项规章制度；二是认真监督和督促各部门对公司各项管理制度、规章制度的执行。三是及时指出和纠正在制度执行方面的不足；四是周一早会制度的落实，较好地确保公司各项工作落实到位。

20xx年度，结合企业的实际情况和自身的岗位职责，本人将着重做好以下几项工作：

结合企业20xx年度工作状况，拟定公司20xx年度总体目标、工作思路和工作重点，同时督导各部门根据公司总目标分解制定部门年度工作计划并予执行落实。

安全生产“责任重于泰山”，安全生产工作的好坏直接关系到企业和员工的生命财产安全，关系到企业的生存和持续、健康、稳定发展。要提高认识，明确目标，大力加强安全教育、宣传和培训工作，提高全员的安全意识和安全技能；要不断完善安全生产规章制度，强化管理，认真落实安全生产责任制，经常性地开展安全检查，及时对安全隐患予以排除和整改，从而确保企业的安全发展。

制定好招聘计划，明确好岗位职责，将适合公司发展、愿意和公司共同进步的人才吸收进来。增补企业的新鲜血液。

全面提升员工素质和企业整体实力。“精干、高效、专业化”的员工队伍是企业的财富，也是企业效益和产品质量的保证。要推动企业加大培训教育的投入，加强对培训工作的重视，结合企业的实际情况，制订切实可行的培训计划，拓宽培训渠道，创新教育方式，提高培训效果，使企业人员的能力和水平得以提高，全员的技能和素质全面提升；同时要做好人员的招募、选拔、配置与储备工作，做到人尽其才、才尽其用，从而满足企业生产和竞争发展的需要。

通过建立劳动合同，提供和创造培训发展机会，实行合同履约奖励、工龄奖励等激励措施，改善企业内外部软硬环境，不断完善劳动关系的管理，达到员工的稳定与企业的和谐发展。

坚持从严治企与人性化管理相结合，制度化管理与民主监督决策相结合的科学管理理念，不断加强和完善考核奖惩制度、责任连带制度、检查监督制度、民主决策制度，逐步将企业纳入制度化、标准化、规范化、民主化的良性管理轨道，实现企业既稳又好又快的发展。

大力拓展销售渠道和市场，创新营销模式，提高产品的市场占有率和知名度；改进生产工艺技术，加大产品研制、开发和创新力度，提升产品质量、品位、价格；加强成本控制，堵塞管理漏洞，做好开源节流工作，实现企业效益增长和利润最佳化。

要努力加强学习，提高自身素质和水平，增强辅助能力；要广泛听取员工意见，了解和掌握一线情况，积极建言献策，为领导决策提供最佳信息和服务；要积极做好沟通协调、上传下达工作，打造优秀的管理团队；要做好与政府各部门的联络协调工作，为企业发展创造良好的外部环境；要加大执行力度，始终不折不扣地做好执行工作；要认真履行工作职责，完成公司及总经理交付的各项工作任务，竭力为领导分忧解难，真正当好副手，扮演好助手角色。

1、店面管理能力较弱，首次接触、尽快融入和改进，做好监督、检查、落实、整改。

2、公司制度还需要完善和修改，制定出适合企业发展的相关制度，体现正规化、人性化管理。

3、不足之处请给予批评指正，有助于成长和发展。