

最新书店工会工作总结(模板9篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

书店工会工作总结篇一

我严格按照胡锦涛同志提出的“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，以“三个代表”重要思想为指导，始终把生活节俭、勤俭耐劳、任劳任怨、默默无闻、老老实实做人、勤勤恳恳做事作为自己的准则；始终把增强大局意识、服务意识作为一切工作的基础；始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地埋头苦干；业务工作和办公室工作的规律就是“无规律”，“不由自主”。因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益与集体利益、工作与家庭的关系。坚持甘于奉献、诚实敬业。一年到头，经常加班加点，做到加班加点不叫累、领导批评不言悔、取得成绩不骄傲，从而保证了各项工作任务地完成。

近年来，我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。我重点学习了邓小平理论和“三个代表”重要思想以及领会党的十七大精神，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍；并通过网络搜集有关的学习材料打印下来进行学习，进一步增强了自己政治理论能力，提高了自己政治洞察力，牢固树立了全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观和价值观。

在工作上，紧紧围绕单位的中心工作，以高标准，严要求和

高度责任感做好每一项工作。在业务上，做到进货品种对路、数量恰当、库存合理，确保畅销品种不脱销，想方设法增加商品品种，严把商品进货质量关，确保劣质商品不进场经销，维护企业信誉，稳定企业销售，收到较好的社会效益和经济效益；在办公室工作上，严格要求自己、约束自己、自我加压，不怕艰苦，能团结协作，紧密配合，积极主动地协助领导和部门完成好各项工作任务，时刻以大局为重。能够积极主动地支持和服从领导的每一项工作安排，认真地完成好每一项分管工作。

回顾近年来的工作和学习虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足。比如讲，开创性的工作开展的不多，理论水平和业务水平还有待进一步提高，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改进。在今后的工作中，要学会开动脑筋，主动思考，探索工作的方法和思路。进一步解放思想，积极配合各部门的工作，认真实践“三个代表”重要思想，牢记图书发行的“两为”方针，与时俱进，开拓创新，在现有工作的基础上更上一个台阶。

书店工会工作总结篇二

工作千头万绪，难免会有一些地方顾此失彼。回顾在营业厅的工作，有成功，有失败，又欢乐，也有苦恼。过去的一年中，在科办领导及班组的关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，我的工作能力有了更大的提高，现将一年来的工作小结如下：

- 1，努力学习，不断提高。在工作中，认真学习业务知识，不断积累经验，积极参加学习培训，不断充实自己；
- 2，遵章守纪，认真工作。一年来，自己在工作中做到不怕苦，不怕累，认真完成了本岗位各项工作任务；
- 3，团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重；
- 4，由于自己工作经验不足，在工作中缺乏处理用户投诉的实践经验，服务工作做得不够细致。

时代在发展，竞争在加剧。我不是天才，我也不是一个强者，但是我不愿示弱，所以我惟有努力。在今后的工作中还须进一步理清思路，进一步加强学习和研究，不断充实更新服务理念，不断地进行反思，以更扎实的工作态度创造性的做好每一项工作，以跟上营业班前进的步伐。

“子在川上曰，逝者如斯夫！”一晃一年又这么过去了，回顾过去一年的工作，自己在学习上刻苦钻研，不断提高自身素质和业务水平。

在这一年中，我上班无迟到、早退现象，业务学习和工会组织的各项活动都积极参加。在工作上，脚踏实地，精益求精，任劳任怨。同志之间团结友爱，互帮互助，互相尊重。在科办领导的关心下，同志们的密切配合下，圆满完成了一年中各项工作任务。

本人自进入营业厅工作以来，在各位同事的关怀帮助下，通过个人的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务工作能力取得了极大进步。

回顾过去的一年，我认真学习电信行业知识，积极参加岗位培训。全心全意，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为客户提供优质服务，并在不断的实践中提高自身素质和业务水平，成长为一名合格的营业员。

书店个人工作总结范文三

20xx即将结束，在这岁末辞旧迎新之际，我们小结过去，展望未来，本年度在尼勒克县新华书店全体同仁的共同努力下，在州店上级领导的正确指导下，我们取得了一些成绩，今年我们的业绩指标顺利完成，这和大家的努力分不开，因为有了尼勒克县新华书店这个优秀的团队，大家相互帮助，共同努力，给20xx年的工作画上了一个完美的句号。

一年来，本人能严格做到按时上下班，从不迟到，不早退，敬岗爱业，工作积极主动，坚决服从领导安排，无论是外跑学校、单位送书，还是对工作中的加班加点，从来都是主动承担，无怨无悔。同时在与同事们相处的这一年里，得到了大家无微不至的关心、支持和帮助，我们共同塑造了尼勒克县新华书店良好的工作氛围。一年中，为完成全年销售目标我们精诚团结，共同奋斗，在这个集体中工作我感到既温暖又舒心。

增加了学校网报教材，学校以往报订从没规范过，都是把报订人数、免费科目大概填报一下，就给我们了，这期间我要把每个学校的教材订单全部要审一遍，把错误的版本、循环使用的科目数量全部更正，以保证全县课本报订一致，就是这样把正确的订单交到学校，在学校录入的数量、科目中还是有与tcs教材系统数据不符，我认真仔细的分析查找是那些学校录入有误，找出原因并电话通知，指导帮助学校进行更正，提前做到了网报与tcs教材系统的核对，在上级要求核实时，做到了修改数据核对一致，保证学校20xx春免费结算数据的准确性。工作中我还要做东风工程期刊分配、每期回执单的录入，东风工程图书分配、回执单的填写，两基的免费教材结算的录入，特别是免费教材的结算，这要求时间紧，数据准确，在每年秋季在校人数不确定的情况下，既要联系教育部门又要联系学校及时统计准确的在校人数，有时为等一个学校的人数，其他人都下班了我还要等几个小时。这样的情况时有发生。这些我都无怨无悔，默默的工作，我深刻认识到我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对教育事业奉献爱心的舞台。

格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。坚持财务手续，严格审核(报销凭证上必须有经办人及领导的签字才能给予支付)。对于本店各种帐务，本人认真负责。特别是学校账务这块，要求自己在每季课本发货、退货收款后，及时核算进、出、销是否正确，

不要有什么遗漏，给单位造成不必要的损失，保证本店的各种帐务往来正常，做到帐目清楚。因为我知道既然是一个集体，只有共同进退，才有书店共同发展。做为一名新华人，新华书店的发展和壮大是我最大的心愿，看到单位营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。

成绩的取得只代表过去，在此，我要感谢新华书店部门的领导和同事对我的指导和帮助，感谢他们对我工作的支持。20xx年是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正自己的不足，在工作中，更加严格要求自己，认真做好领导布的每项任务，不断充实自己，与时俱进，开拓创新，在现有工作的基础上更上一个台阶，为企业做出更大的贡献，向单位和领导交上一份满意的答卷！

大家都知道新华书店自从建立起迄今已经有一定的历史了，是全国规模最大的图书发行机构。在去年7月，我有幸可以来到新华书店营业员一职。在这一年工作中我不仅增加了工作经验，也从在做的每一位人身上学习到了优秀的品质和做人的道理。

一、思想政治方面

营业员作为新华书店的最前沿，代表着新华书店的企业形象，我们的一言一行都影响着顾客对于新华书店的印象。这就要求我们在与读者直接接触的过程中以真情沟通读者，热情服务读者。干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的读者，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是读者最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为读者服务奠定了良好的基础。“急读者之所急，想读者之所想”是我的服务宗旨。

二、日常工作方面

示的情况，将被顾客放乱的图书整理归位，使之整齐有序。(3) 补缺：查看架上图书的销售情况，对已经售缺的图书品种及时补充上架。发现常销、畅销图书库存数量不足，及时提出配货建议。(4) 找书：当顾客询问查找图书时，如果书店有库存，帮顾客找出需要的图书。

还有最重要的一点就是图书导购。就是要为顾客推荐合适的图书，为图书寻找对应的顾客。如何才能做到这两点呢？我认为必须做到：了解你的读者，了解你的产品。也就是说，导购员首先要大致了解自己负责区域的每一本书的内容和具体卖点，这样才能做到有针对性地导购。其次，导购员还必须尽可能了解读者的阅读爱好和购书目的，只有这样推荐图书的针对性也就越强，越容易取得成功。

三、业务学习方面

真诚的服务，真心的微笑势必会换来读者的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为书店赢来更多的效益。一年365个工作日内，我用真情服务每位读者，同时很多热心的读者反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在图书事业蓬勃发展的今天，更多的读者关注的是我们的服务，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。一年来，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了书店领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡的工作。

书店工会工作总结篇三

20xx年的日历即将翻过，县新华书店年终工作总结。一年来，我店在省、市主管部门的正确领导下，在当地县委、政府及相关部门的大力支持下，全店上下以“三个代表”重要思想为指导，以党的十七大和十七届三中全会精神为指引，努力学习实践科学发展观，紧紧围绕着省、市主管部门下达的各

项工作任务，同心同德、埋头苦干，和谐创业、科学发展，取得了三个文明和两个效益的双丰收。

全年完成销售净收入1100万元，实现利润56万元，分别占年计划的100%和100%；其中教材教辅销售916万元；连锁中心销售净收入46万元，同比增长4%。

1、省发行集团科学计算器销售先进单位；

2□xx县敖阳街道计生工作先进单位；

3□xx县机关工委十面红旗先进基层党组织；

4□xx县劳动社会保障先进单位；

5□xx县先进工会组织；

6、全省中小学教材发行先进单位。

（一）精研政策、把握机遇，做好教材教辅发行工作

我们按照上级主管部门对教材经营工作高效、扎实、主动、细致的要求，进一步强化服务意识、提高服务水平、优化服务质量，做好细节工作，维护好教材发行市场，圆满完成课前到书，人手一册这项政治任务。09年共发行一类免费教科书共：68万余册，码洋：300余万元；发行二、三类教辅书共：87万余册，码洋：500余万元。

09年是国家全面实行对义务教育阶段学免费发放教科书的第一年。针对出现的新情况、新问题，我店积极应对，主动出击，充分发挥全体员工的积极性，全面完成了教材发行工作任务。主要做法是：

1、巩固公共关系、密切店校关系。平时我们注重？经理带队，

深入到各学校进行走访，征求意见，了解教材是否满足教学需要及教材印刷装帧质量，对有问题的教材做到当场调换，并向学校进行赔礼道歉。树立良好企业形象，赢得了学校的认可。

5、加大教材款清欠力度。历年来，个别学校因各种原因挪用占用教材款，造成学校欠我店教材款达到60万元，严重影响到店店的正常运转。按照去年我店与各校签订还款协议书，我们今年将欠款学校的欠款分推到市场营销部每个人员的头上，列入绩效考核范围之内，实行奖惩，规定在限期内按协议还清欠款，此项一举，使得我店全年清欠近10余万元。

（二）科学管理、注重营销，一般图书经营出成绩

面对竞争日益激烈的图书市场，今年我店按照以重点书、文教书和读书活动用书带动一般书销售的发行战略，采取一系列有效的措施，集中突击一般图书的销售，取得了较好的成绩。1—12月份销售51万元，同比增长4%。其具体做法是：

1、合理调整图书品种结构。在进货方面，相应增加了科技、社科、计算机和农业科技用书的进货量，积极调整了卖场图书结构，形成常销书、动销书、畅销书组合成合理的备货体系，呈倒金字塔形状。

2。抓好门市规范服务，提高服务质量。以发行集团公司星级营业员评选活动为契机，在全店开展了比一比、看一看创先竞赛活动，形成了一种学先赶先的良好氛围，进一步提升了全体员工的服务意识，提高服务质量。

3。店堂内外营销结合，扩大一般图书销售。今年我们进一步强化市场意识，在门市销售的同时，加大店外销售力度。年初，对每个员工制定了店外3000元的销售任务，与绩效挂钩，促使大家走出店堂，努力扩大一般图销售。同时，积极主动组织开展了一系列的图书促销和展销活动：春节期间举办了

迎新春图书展；五一期间举办了黄金假日图书展；六一举办了快乐成长少儿图书展；春秋两季开展了中小学教辅大联展。奥运期间，开展了迎奥运，读好书活动，通过以上一系列形式多样的促销活动，依托节日气氛，创造市场效益，增加销售额。在搞好门市销售的同时，我们抓好了全县中小學生迎奥运、促和谐和我的祖国主题教育活动用书的征订发行工作，共发行码洋16万多元。并与教育局成功举办了全县中小學生读书活动演讲、征文比赛，产生了好的社会效果。

4、加大了图书、音像制品等商品的宣传。今年我们和县教育局在上高电视台合办了《教育天地》固定栏目，每星期在黄金时段都会向读者进行新书介绍，在节假日发布一些促销信息，在春秋两季开学期间，向全县中小学重点推荐一些教辅用书，带动了一般图书的销售。

（三）推进多种经营，实现多元化发展

1、继续抓好科学计算器的销售工作。我店08秋开学伊始，向全县初中学生发了一封公开信，全面宣传09年全省中考唯一允许进入考场、由全省新华书店总经销的信康牌科学计算器在考试中的重要性和必要性，以我们的品牌优势、价格优势，得到了广大学生的亲昵。同时，我们及时组织有关人员，由分管副经理带队，深入到全县十多个乡镇场中学，顶着烈日，进行摆摊设点，共销售3339台，销售码洋10万多元。占全县在校初一学生人数的80%以上。

2、抓好门市混业经营工作。九月份，根据发行集团制定的《关于在全省新华书店推进混业经营工作的指导意见》，我店及时对门市卖场进行了调整，在充分进行市场调研的基础上，我们的文化用品超市于九月底正式营业，形成了目前上高最大的一个文体超市。

（四）强化班子队伍建设，特色企业文化深入人心

1、班子建设力度得到加强，事业发展的基础得以夯实

三是加强班子作风建设，提高班子自律意识。按照上高县加强干部作风建设的若干规定，进一步加大了对班子作风的建设，通过集中学习、个人自学、网络学习等多种形式，认真学习了中央、省、市、和主管部门关于领导干部作风整顿建设的相关文件，学习了胡锦涛同志有关重要讲话。今年集中学习5次以上，学习面达到了100%。

召开了民主生活会，找差距，摆问题，促进各项工作的完善和发展，增强了党支部战斗力。七一期间，党支部组织全体党员进行了一次革命传统教育活动，提高了党员自身素质。以实际行动响应了年初发行集团公司党委提出在全省书店系统开展四好班子创建活动。今年七月，县机关工委授予我店党支部、支部书记十面红旗先进基层党组织和优秀党务工作者荣誉称号。

2、加强教育引导，打造鲜明企业文化。

企业文化是企业的灵魂，是推动企业发展的不竭动力。我店在打造企业文化时，时刻不忘对员工的教育和引导。一是制定了具体的学习培训计划。结合队伍素质现状，不断丰富练兵内容，创新练兵方式，不断提高全体同志的业务素质和工作能力。每月要组织职工进行政治理论和业务知识学习。二组织进行岗位练兵活动。按照工作计划，经过3—7月份为期五个月的理论学习期、业务技能操练期，11月份，我们组织全体员工进行政治业务理论知识考试，进行了奖优罚劣，对提升全员学习风气、提高全员业务素质起到积极作用。三是开展深入学习实践科学发展观主题活动。把主题活动的开展与业务工作的开展相结合，作为良好工作环境的有效手段，加强组织领导，制定了《上高县新华书店深入学习实践科学发展观主题活动实施方案》，通过不定期召开各种形式的座谈会、现场检查等方式，全面了解活动开展情况，及时总结经验，认真查找问题。经市场营销部向有业务往来的单位发

放调查意见表120多份，征求找出了我们工作中存在的一些具体问题，经理室就此提出了初步整改意见，为进一步巩固提高教材经营工作水平奠定了基础。四是积极组织全员参与发行集团公司所发起的问一问，想一想主题大讨论活动，收到近20篇，并在店务公开栏上出专刊一期。既贯彻了集团的重要精神，又强化了员工的责任感、使命感，在全店上下树立起大局意识、忧患意识、进取意识。

（五）抓好精神文明建设，树立良好的企业形象

去年我店被评为省级文明单位后，我店认真总结创建经验，将好的传统和好的做法引用在今后的工作中。一年来我店在精神文明建设方面主要做了以下几方面的工作：

1、迎接省级文明单位复检。除了在精神文明建设文字材料方面作出精心准备外，为迎检，我店继续进行楼院环境整治，年初将影响卫生环境、污染较大的饭馆停止营业，引进一批新的无污染租户；四月份完成了对四楼职工活动室的维修改造，添置活动设施；八月份对职工宿舍地面及排污沟进行维修，解决职工提出的问题，为我店员工创造良好工作环境增添了新的一笔。

2、积极参与新农村建设。一是今年在县委组织的三同三服务活动中，组织全店党员干部到扶贫包村点进行义务劳动，帮助村里解决了实际困难。同时，协助村里做好了换届选举工作和优秀上高人评选工作；二是搞好新农村文化建设，为包村点建立了一个图书室，免费提供了书架和图书，活跃了农民的业余文化生活。今年，我店共捐助新农村建设费达10000多元。

3、献爱心，继续开展扶贫济困活动。每逢节假日店经理室成员都要对包村点贫困户和对本店的职工遗孀进行走访，送上一些生活用品及油米，向他们表示节日的慰问，带去组织的温暖。同时，我们继续开展了对贫困学生的扶助，在去年的

基础上，今年又增加了两个扶助对象，帮助他们完成九年义务教育的学习。今年，县关工委拍摄的助学专题片《爱心助学遍地春》，对我店多年扶助贫困学子的事迹进行了报导，得到了省、市关工委的好评。六月份，我店一直扶助的一对孤儿姐弟俩经有关部门帮助，被美国人收养，我店经理邹向荣同志参加了欢送会，并给他们带去了学习用品及一些学习用书，勉励他们在国外要好好学习，长大后不要忘了祖国，不要忘了家乡。谱写了去年店庆70周年晚会上感恩主题的后继佳话。

4、积极参加抗雪灾、抗震灾捐款活动。今年二月份，南方发生特大冰雪灾害，我店及时组织职工向灾区进行捐款，并组织党员干部到扶贫点帮助开展灾后生产自救活动，为贫困户送去了化肥和现金。今年5月，四川汶川及周边地区发生大地震，我店全体员工继续发扬一方有难、八方支援的传统美德，向四川灾区捐款4400元，党员交党费800余元，表达了新华人对灾区人民的一片心意。

5、关心老年生活。针对我店退休、退养人员增多的情况，我店成立了老年协会，选举产生了协会会长。并安排了一名副经理分管老年工作，确定每月十五日为老年活动日，组织老同志参与户内户外活动，丰富了他们的业余生活。九九重阳节，专门召开了老同志座谈会，会上经理室领导传达了集团的一些重大决策和本店的经济运行情况，转达组织对老职工的关心，并听取他们对今后单位及老年工作的建议。

6、关心职工生活、积极开展文体活动。按规定执行好了员工年休假制度，店工会组织充分发挥工会的职能作用，每年要组织全店职工进行一次健康体检，职工生病住院，家中有事，店里都要派员前去看望和帮助。每逢节假日都要组织职工进行文体活动，活跃了职工的文化生活，联络了感情。今年我店成功举办了卡拉ok演唱比赛，全体员工积极参与，并选出了一名选手参加全市书店系统的卡拉ok选拔赛，荣获了三等奖。

（六）、抓好综治和安全生产工作，创建和谐平安书店

我店一直把社会治安综合治理工作和安全生产工作纳入重要议事日程，狠抓落实。年初店经理室与科室签订了责任书，明确了各自的责任，并将此项工作列入各科室目标考核内容。重大问题，重大活动及重要事项，一把手要亲自过问，亲自抓。建立健全内部安全工作的各项管理制度，积极配合县综治委及职能部门的工作，加强对社会治安综合治理工作的组织协调和检查考评，严格执行一票否决制度。落实领导责任制，实行单位一把手维护稳定工作包干制度，把影响综治和安全生产的不利因素消灭在萌芽状态。一年来，我店未出现任何上访等恶性的事件和职工违法乱纪现象，没有出现安全生产事故。

一年来，我店在省、市主管部门领导的关心和正确领导下，在工作中取得的一点成绩，这些成绩是全体干部职工共同努力的结果，但还存在着许多的不足，如：经营费用过高，特别招待费这一块没有很好的控制；职工技能水平和专业素质亟需提高，有的员工素质较底，岗位责任意识淡薄、服务读者意识和集体荣誉观念不强，缺乏敬业精神；门店规范化、标准管理不够，进货品种不全，畅销品种存在供货不足，市场信息掌握不够全面；市场营销手段还不够创新，人均购书额未达到全省较高水平；有的职工劳动纪律比较松散，上下班迟到早退，离岗现象有所发生；领导班子在解决提高职工生活待遇与企业生存发展矛盾的问题上还缺少有效的办法。以上这些问题有待于在今后的工作中继续加强思想理论方面的学习，克服困难，振奋精神，开拓进取，踏实工作，在改革工作中认真落实科学发展观，树立正确政绩观，为我店图书发行事业又好又快发展做出应有的新贡献。

1、进一步加强对教材教辅的发行工作，积极应对新形势新政策，保证经济工作的平稳运作。力争明年全年销售净收入达1150万元。确保利润56万元。

- 2、抓好省级文明单位考核迎检工作，进一步加强班子建设，创建四好领导班子，保持良好精神状态，提高领导能力和驾驭能力。
- 3、进一步加强连锁中心软硬件建设，提升服务水平，争取在连锁中心添置监控系统。
- 4、搞好门市混业经营，进一步加强数码产品和科学计算器销售力度，将其作为书店新的经济增长点。
- 5、抓好门市一般图书销售，力争销售比今年增长20%。
- 6、加强财务监管力度，开源节流，严格控制非生产性开支。
- 7、进一步抓好精神文明建设和综治安全生产工作，创造一个良好的工作环境。
- 8、继续抓好职工岗位练兵活动，提高全员整体素质

书店工会工作总结篇四

20__即将结束，在这岁末辞旧迎新之际，我们小结过去，展望未来，本年度在尼勒克县新华书店全体同仁的共同努力下，在州店上级领导的正确指导下，我们取得了一些成绩，今年我们的业绩指标顺利完成，这和大家的努力分不开，因为有了尼勒克县新华书店这个优秀的团队，大家相互帮助，共同努力，给20__年的工作画上了一个完美的句号。

一年来，本人能严格做到按时上下班，从不迟到，不早退，敬岗爱业，工作积极主动，坚决服从领导安排，无论是外跑学校、单位送书，还是对工作中的加班加点，从来都是主动承担，无怨无悔。同时在与同事们相处的这一年里，得到了大家无微不至的关心、支持和帮助，我们共同塑造了尼勒克县新华书店良好的工作氛围。一年中，为完成全年销售目标

我们精诚团结，共同奋斗，在这个集体中工作我感到既温暖又舒心。

在业务岗位工作中，我坚持以热情、周到、细致的服务对待学校和业务单位，以学校的需求作为自己的工作追求，以累为荣，以苦为乐。在工作中，我踏踏实实、任劳任怨，从不挑肥拣瘦，不管分内分外，服从领导分配，始终把增强大局意识、服务意识作为一切工作的基矗。

特别是今年增加了学校网报教材，学校以往报订从没规范过，都是把报订人数、免费科目大概填报一下，就给我们了，这期间我要把每个学校的教材订单全部要审一遍，把错误的版本、循环使用的科目数量全部更正，以保证全县课本报订一致，就是这样把正确的订单交到学校，在学校录入的数量、科目中还是有与tcs教材系统数据不符，我认真仔细的分析查找是那些学校录入有误，找出原因并电话通知，指导帮助学校进行更正，提前做到了网报与tcs教材系统的核对，在上级要求核对时，做到了修改数据核对一致，保证学校20__春免费结算数据的准确性。

工作中我还要做东风工程期刊分配、每期回执单的录入，东风工程图书分配、回执单的填写，两基的免费教材结算的录入，特别是免费教材的结算，这要求时间紧，数据准确，在每年秋季在校人数不确定的情况下，既要联系教育部门又要联系学校及时统计准确的在校人数，有时为等一个学校的人数，其他人都下班了我还要等几个小时。这样的情况时有发生。这些我都无怨无悔，默默的工作，我深刻认识到我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对教育事业奉献爱心的舞台。

在做好教材业务工作的同时，本人还兼任本店的报帐员，报帐员的工作在我分店中即是会计工作的一部分又是出纳的工作。在实际工作中，我本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执

行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。坚持财务手续，严格审核（报销凭证上必须有经办人及领导的签字才能给予支付）。对于本店各种帐务，本人认真负责。特别是学校账务这块，要求自己在每季课本发货、退货收款后，及时核算进、出、销是否正确，不要有什么遗漏，给单位造成不必要的损失，保证本店的各种帐务往来正常，做到帐目清楚。因为我知道既然是一个集体，只有共同进退，才有书店共同发展。做为一名新华人，新华书店的发展和壮大是我最大的心愿，看到单位营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。

成绩的取得只代表过去，在此，我要感谢新华书店部门的领导和同事对我的指导和帮助，感谢他们对我工作的支持。20__年是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正自己的不足，在工作中，更加严格要求自己，认真做好领导布的每项任务，不断充实自己，与时俱进，开拓创新，在现有工作的基础上更上一个台阶，为企业做出更大的贡献，向单位和领导交上一份满意的答卷！

书店工会工作总结篇五

__县新华书店201x年在省、市集团公司和县文化旅游局党委的正确领导下，经过全店干部职工的辛勤劳动，实现销售473万元，其中一般图书销售80万元，实现利税20万元，基本完成了年初制定的任务，改革改制工作正常进行，干部职工思想稳定。

(一)改革改制工作进展顺利，干部职工思想稳定。

根据xxx[201x]12号文件要求，我店在省、市店和县文化旅游局党委领导下于年初开始进行改革改制工作。

1、成立改革改制领导小组；组织干部职工学习政策；认真开展宣传动员工作

201x春季教材的发行工作是在文章版权归范文搜网作者所有!

1 改革改制的大气候下进行的，职工思想的波动势必影响工作，为此店领导班子根据文件精神，迅速报请县文化旅游局成立了以局党委书记为组长的改革改制领导小组，组织全店职工学习相关文件精神，了解改革形式，同时组织职工谈想法、找出路，将各种政策文件以影印件的形式发给每个职工学习讨论。在宣传发动阶段，召开全体职工大会四次，职工讨论发言累计七十人次，学习相关政策、法律十多篇，答复职工提问咨询不计其数，真正做到了职工思想上无疑虑，工作时无情绪。

2、争取职能部门支持;深入讨论草拟方案;政府召开县长专题办公会议形成纪要。

改革改制涉及到职工利益的方方面面，在既保障职工的合法权益，兼顾国家利益，还要维持企业的正常生产的总原则下，店改革改制领导小组积极争取相关职能部门支持，详细汇报介绍情况，委托社会保险统筹机关测算职工“三金”，委托劳动监察部门测算辞退临时工所需安置费用等，对涉及职工利益的各项费用计算做到了全面、权威、准确，并张榜公示测算标准及结果，既让职工心里有数，又能接受群众监督。

在我店改革改制方案讨论制定阶段，领导小组先后召开3次全体职工大会，在鄂新集发[201x]12号文件和宜昌市新华书店改革改制方案的基础上逐条讨论，草拟了《__县新华书店职工身份置换实施方案》、《__县新华书店机构岗位设置及竞聘上岗实施方案》、《__县新华书店薪酬制度、绩效考核办法》。

为了确保我店改革改制工作能正常进行，改革改制所涉及的方方面面的部门关系能协调进行，改革改制领导小组积极请示县委领导，召开了由分管县长主持的集政府办、人事局、劳动局、社保局等相关部门的县长专题办公会议，就__县新

华书店改革改制工作形成了会议纪要，扫出了我店改革改制工作的一切障碍和疑虑。

3、表决通过并上报批复改革改制方案；

书店工会工作总结篇六

一、现把这一年来的工作情况总结如下：

2、保证了各种文件、材料、表格的上报、外报和下达。认真做好各时期值班安排，严格考勤制度，切实将安全工作落实到人，实行谁值班，谁负责，保证单位的安全工作落到实处。

3、尽职尽责，对内进行协调、管理，对外保证新华书店社会形象的树立。起草制定了店内所有的管理制度和岗位责任目标，并根据各个时期班子重要思想、重点工作、重大决策进行文字编述，数据测算，执行策划等，积极推动、有力保障了我店很多工作的开展。

4、积极履行店里对职工承诺，在职工公积金补缴、年金实施策算、提高职工收入、工资晋升、进、退休手续办理等工作等方面都做了大量、细致的工作。特别是今年在原始点和新社会保障数据库的对接上，自己努力学习入库的相关知识，在王经理的多次协调帮助下以最短时间完成了这项工作，20_年12月成功入库，为职工解决了长期困扰的难题。

4、做为财务出纳，我深知这份责任重大，自己努力学习各项各项财务纪律，严格执行现金管理和有关财务、银行结算制度，各项开支必须经领导签字批准后才去办理。近年来，由于发行环境的改变，我们都是对着学生收款，回收的款项比较零碎，无论什么时候间，从来没有耽误过。

二、中心工作

1、身先士卒，保证完成各时期店里组织的各项生点工作。想尽办法去实施、完成，不仅保证了各项中心工作的开展，也为自己销售奠定了基础。

回顾一年来的工作，做出了一点成绩，但这离不开领导和同志们的大力支持和帮助，工作中我存在很多不足如：

1. 工作主动性有待进一步提高；
2. 有些工作还不够细致，一些工作协调的不是十分到位；
3. 自己的文字功底还需加强练习。

在今后的工作中应努力做到：

1. 加强学习，拓宽知识面。
2. 本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手工作；
3. 注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围。
4. 不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。
5. 严格遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作业绩。

这一年无论是成功还是失败，都已成为过去。20_年我会尽全力适应新形势，迎接新挑战，开创新局面，再创新业绩。

书店工会工作总结篇七

新华书城在市店经理室的正确领导和各科室部门的大力协助

和支持下，经过书城全体同志的共同努力，圆满地完成了店方下达的经济指标，门店其他工作顺利开展。现将全年工作总结如下：

一、图书卖场的优化改观和常备图书品种的增加，大大促进了一般图书的阵地发行。

近年来，新华书城在店领导的关心支持下，内抓管理、外塑形象，店容店貌焕然一新。20__年，市店投资对新华书城的营业卖场进行了扩建装修，扩大了图书卖场，优化了购书环境，营业面积达1500多平方米，店堂宽敞明亮，图书品种达四万多个，有效地丰富了库存图书品种，促进了店堂一般书销售，经济效益与社会效益显著提高，全年新华书城一般书销售合计码洋167万余元。

二、《文逊的发行、畅销图书推介和ic卡店外销售，扩大了市场占有率，促进一般图书销售。

几年来，受网点规模、销售品种和店堂服务质量等多种因素的影响，东城一般图书销售增长缓慢。今年，我们利用卖场优势，增加库存品种，把门店销售融入到重点图书、畅销图书的推荐与陈列等工作细节中；利用新书海报、畅销图书排行榜和装饰品等装点店堂，美化环境，营造书香氛围，提高了营销效果，也增加了店堂销售；我们推行团供、直销ic卡等多元销售方式，全员分片跑单位、送订单，找关系、做工作，店外销售成效显著，其中《文逊发行2300多套，销售码洋25万余元，《树立社会主义荣辱观学习读本》、《树立社会主义荣辱观知识竞赛500题》发行200多本，销售码洋2万余元。

三、以市场为导向，加强门店进销管理。

以市场为导向，把好图书进货关是促进一般图书销售的前提与基础在实际工作中，我们克服大进大退的粗放模式，挖掘

发现畅销书，重点把握常销书，日常关注滞销书，及时清退滞销书，优化库存结构，满足市场需求；根据季节时令、地域特色和读者群特点等因素及时分析市场变化和销售动向，确定进货的品种和数量；注意跟踪重点图书的销售情况和备货添货；同时，我们还注重培养进货能手和推销骨干，要求营业员在图书销售过程中，转变服务观念，深入学习，内练素质，外树形象，灵活使用全省连锁系统模块，分析图书销售中不同品种的增长率、退货率与库存结构，使之在正确的市场分析的基础上指导和提高一般书销售，提高市场满足率和客户满意度。

四、克服重重困难，搞好图书展销活动。

今年，我们两次参加电业局职工文化节图书展销，换卡销售码洋2万元，参加一中校园艺术节和经济贸易技术洽谈会图书展销等，多次抽调人员参加大型展销活动，支持店方工作。跑单位送订单，送书上门，去电业局展销，我们尽量自行克服困难，节约成本支出。

五、提高营业员素质，加强门店窗口形象建设。

营业人员的一言一行，一举一动，直接关系到书店的窗口形象和公众形象。我们要求新华书城的每一个员工在接待读者中，都要注意自身的形象，做到忠于职守，礼貌待人，以诚相待，热情服务，不歧视、嘲笑、讽刺读者，以良好的道德修养给每一位走进新华书店的读者展示个人的人格魅力和企业的良好形象。

2、门店规范化、标准管理不够，诸多规章制度不能彻底贯彻落实；

3、进货品种不全，畅销品种存在供货不足，市场信息掌握不够全面，到货不够及时；

4、店堂营销手段陈旧，一般图书发行占有率低，电子音像制品销售薄弱，市场开拓能力差等。

六、20__年工作计划

继续做好门店规范化管理、图书进销管理和店堂服务工作，促进一般书的销售；以市场为导向，深入研究，综合分析，预测和推荐重点图书、畅销图书。

书店工会工作总结篇八

以下是一篇书店员工工作总结的范文，供您参考：

岁月如梭，光阴似箭，快速流逝。回首往事，不禁感叹岁月匆匆，转瞬间20__年已过一半。

20__年，我们书店不断改进管理，提高服务质量，扩大市场影响力，在全体员工的共同努力下，顺利地完成了本年度的各项经济指标，在____树立了良好的书店形象。

本年度，书店销售额稳步增长，回头客比例明显上升，服务质量也有了较大的提高。

在业务管理方面，我们进一步完善了进销存管理体系，实现了销售、库存的电子化统计，加强了库存管理。此外，我们积极推广电子商务，通过互联网和电话等方式，提供送货上门服务，增加了业务范围。

在服务质量方面，我们加强了员工培训，提高了员工素质，不断优化服务流程，提高服务质量。同时，我们加强了与客户的沟通，了解客户需求，提高客户满意度。

在营销推广方面，我们加强了品牌宣传，扩大了市场份额，加强了网络推广，推出了多项促销活动，吸引了大量客户。

在20__年下半年，我们将继续推进业务发展，加强服务质量，提高客户满意度，争取更大的发展。

书店工会工作总结篇九

以市场为导向，把好图书进货关是促进一般图书销售的前提与基础在实际工作中，我们克服大进大退的粗放模式，挖掘发现畅销书，重点把握常销书，日常关注滞销书，及时清退滞销书，优化库存结构，满足市场需求；根据季节时令、地域特色和读者群特点等因素及时分析市场变化和销售动向，确定进货的品种和数量；注意跟踪重点图书的销售情况和备货添货；同时，我们还注重培养进货能手和推销骨干，要求营业员在图书销售过程中，转变服务观念，深入学习，内练素质，外树形象，灵活使用全省连锁系统模块，分析图书销售中不同品种的增长率、退货率与库存结构，使之在正确的市场分析的基础上指导和提高一般书销售，提高市场满足率和客户满意度。