

最新工作计划以及感言 企业工作计划总结 (优质9篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

工作计划以及感言篇一

赤兔追风千里志，金龙拱日万家春。2011年对于**公司而言是精彩的一年，是发展的一年，是极其不平凡的一年，是一个充满机遇与挑战并存的一年。过去的一年，公司领导层在吕董和徐总的正确领导和支持下，始终坚持“诚信做人，用心做事”的理念，找准了两个方向：

一是找准了企业定位，形成了以摩托车起动马达为主导，以金属门产销为发展的实体经济模式；二是找准了企业核心竞争力，那就是突出企业的主业，主导产品技术不断创新，不断改进产品质量，增强市场竞争力。同时，还提炼了一种精神：就是**人坚韧不拔，不畏艰险，敢于面对挫折，敢想、敢干，乐于奉献，创新发展的精神。以此带动公司全体员工，齐心协力、团结拼搏、务实创新、真抓实干，以力争打造“国内优秀微型电机生产基地”的新型企业为目标，切实完成了**公司下达的各项经营指标。

一、2011年完成的主要工作：

1、经营管理方面：规范制度，加强成本、费用控制，确保经营目标实现。

根据公司发展战略，2011年我们将管理工作纳入首要位置，各部门认真领会管理效益年的含义，紧紧围绕公司经营目标，

开源节流、增收节支，着重从以下几个方面努力，确保了公司经营目标的实现，使经营工作提早步入了“规范化、制度化、法制化、科学化”的轨道。

一是制定完善了规章制度。首先从工作出勤、按作业指导书操作、每天及时完成生产计划等制度上规范了员工；二是加强成本、费用控制。为了寻求好的成本核算办法，真实的反应成本，财务人员对每一个产品、原材料品种质量及各种消耗都去了解，还熟悉有关生产、采购、新品开发、设备添置等业务环节的内容，分析费用开支的合理性、必要性，规范了审批、执行、报销程序，减少节约不必要的开支，杜绝浪费现象；三是盘活闲置资产，充分利用资源。对闲置十多台半自动绕线机、20多台机轴生产设备及时变卖变现，对市场三包件拆机后的机壳、转子、电线等进行分类整理、加工，在不影响电机性能的前提下，有使用价值的经鉴定后回用。

2、供销方面：

在2011年市场经历比2008年金融危机还萧条的大背景下，配套部准确掌握市场行情，紧紧围绕销售计划，积极调整采购策略，加大了自制机壳、铝盖的品种和数量，本着“价格更低、质量更好”的原则开发新的供方，精心安排配件。销售人员为摆脱不利的销售处境，迅速适应急剧变化的市场形势，在吕董的带队下加大走访力度，准确掌握市场信息变化，充分发挥营销技巧，不但扩大了江苏欧翔、浙江新霸、嘉领、金浪等老客户合作的数量和种类，在稳定老客户基础上开拓新客户，发展了正强等一批实力雄厚的新客户。

3、生产方面：及时调整生产工艺，加大技术改造，圆满完成生产任务。

针对电机市场的严峻形势，生产部门始终坚持“保安全，提质量，抓工艺改进，降成本，增效益”的原则，根据销售市场情况随时调整生产计划，相继开展对喷漆房改造、自己设

计制作半自动纤维轴抛光机□cg铣中心高气动夹具、改进cg铝盖抛光工艺、贴磁瓦员工制作塞棒加强工序自检，改造总装车间气管网等工作，保证产品产量、质量，对违反劳动纪律的行为及时进行制止，全年生产工艺系统运行平稳，各项工作有序开展，圆满完成了全年的各项生产任务。

4、新品方面□150-a完成开发，进入小批量试制，目前已基本趋于成熟。114电机转子可以进入小批量生产，整机还在小批量试制阶段。

5、安全方面：加大安全教育培训和现场操作规范的要求。

安全工作是稳定企业生产、保障职工权益、保证企业效益的重中之重。安全是我公司工作的难点之所在，每一个细小的管理漏洞都会给安全工作造成不可预测的后果，为了克服各种不利因素对我们安全工作造成的影响，在公司领导的高度重视和大力引导下，我们在继承传统的安全管理经验的同时，积极学习和探索先进的安全管理办法。

(1)安全检查：在车间现场检查各类隐患和问题,违反岗位操作规程、安全规程,劳保用品穿戴,设备跑冒滴漏等问题,要求及时整改,及时协调帮助解决问题,遏制了重大事故隐患的发生。

(2)利用早会或专题会进行安全教育培训。为规范日常安全教育,着重从规范培训内容、改进培训方式、扩大培训对象范围、合理调整培训时间几个方面着手,使员工的安全观念从“要我安全”转变为“我要安全”,进一步大大提高了职工的安全意识。

二、2011年工作中存在如下问题:

1、重视数量而轻视质量。对质量缺乏认识,质量管理措施落不到实处,产品质量不稳定,批量性质量问题屡次出现: 3-4

月铝盖止口超长，在装配过程中造成擦前后档或卡死，5-6月磁瓦新引进厂家因其质量不稳定，公司品保部未能准确判定，导致电机到市场后被用户发现掉磁瓦，7-8月电机因压铸铝材质量差压铸铝盖有孔洞、自制机壳尺寸与图纸不符，导致电机漏水；9-10月份自制机轴齿部太硬，断轴；转子虚焊严重；采购的2.3mm钢板厚薄不均匀，导致机壳后档时松时紧，电机易卡死。12月份机轴硬度不够，导致机轴磨齿。自制件和外购配件不合格让步使用太多(且不走流程，谁都可以作出让步使用的决定)

这些问题产生的根源是：我司质量控制机制存在问题；工装、夹具、模具、数控设备未定期维修维护，使设备灵敏度超差；技术资料未及时更新一致(报废环节欠缺)；质量问题分析会太少(让更多的人对质量问题不重视、麻木)；配件没有最低的安全库存(为了生产，不合格配件只能违规使用)；部份品管人员业务水平低且工作不务实。

2、设备与生产都是生产部门的基础，设备管理工作相当差。我们应紧紧围绕“人员、设备、管理”三个工作重点切实开展好此项工作。

一是建立健全各项规章制度：所谓有制度不执行等于零，有号召不响应等于一句空话。为把设备管理工作落到实处，由生产部要定期不定期去各车间进行检查、督促、落实，才能收到了良好的效果。

二是加强设备巡检，使设备处于完好状态：为保证设备的正常运转，生产部应在每月26日-28日应组织一次相关部门人员参加的设备大检查，生产部根据整改时限，及时跟踪各车间整改情况，对查出问题逐项逐条核对落实，对未整改又无原因说明的，根据设备管理制度给予相应处罚，保证设备在最佳状态下安全运行。

三是强化设备的维护与检修，保证备用设备达到备用状态：

公司正常的检维修工作应该有机修工、电工承头，为随时掌握设备检维修信息，由各车间主任、副主任每周出具一次设备检修信息反馈和一周维修信息单，生产部根据每周信息反馈情况每月对机修工、电工进行考核并与经济责任制挂钩，从而保证了维修质量，真正做到“紧急问题不过夜、重大问题不过周”，缩短检维修时间。每次设备大检查都还将“备用设备”列为重点检查项目，从而使备用设备达到正常备用状态，为保证生产正常进行做好了保障。

四是加强技术改造：为使设备充分发挥其效能，我们需要不断地用新技术、新工艺对设备进行技术改造和更新。可以实施“请进来、走出去”的策略，对难度较大的技改项目，或请有关专家或设备制造厂家人员到我方现场进行探讨论证，或派员工到同行业、兄弟单位进行学习，取长补短，学习先进经验，结我公司实际再制定出切实可行的、先进的、合理的技改方案。

3、部份管理人员工作缺乏主动和应有的积极性，有些岗位的人员设置不合理，工作量极其不饱和，给其他员工负面影响相当大，且引发心理不平衡，横向攀比，加之公司缺乏激励绩效机制，导致公司整体工作效率非常低下和被动。

五是车间对工人的管理不到位，重布置，少检查、监督，落实效果欠佳；六是个别员工缺乏顾全大局意识，直接影响大多数工人的积极性；七是现场管理应有序，每天坚持清场，不合格品和不合格配件必须有标志并隔离。八是涉及生产的配套采购工作为生产部门提供服务的意识和时效性需进一步改进、提高。

5、员工流失率太大。老员工的流失，无论是对产品质量还是对生产效率的保证都是非常大的损失，希望各部门都有义务想方设法留住员工。

6、门业车间处于管理真空和死角。定价机制不归口，混乱。

产销尤其是生产与外贸电子商务不对接和共享资源，极度脱节，流失商机。

三、2012年工作计划

中央将2012年经济工作的总基调确定为“稳中求进”，但世界外部经济环境有较多不确定因素，形势仍十分严峻，同业竞争和生产集中度日益加剧。而我们受自身硬件和软件条件制约，整体竞争优势不够强，公司将面临新的挑战。面对新形势、新要求，我们必须用危机意识去设想工作，用创新意识去拓展管理，用精品意识去占领市场抓住公司搬迁到仙居县良好的发展态势，充分利用社会资源，充分利用自身优势，以昂扬的斗志、饱满的热情、坚定的信念、扎实的工作，在战略机遇期中加快公司又好又快发展。

思路决定出路，思想决定行动。2012年公司工作的总体思路：转变观念，创新管理；加强培训，提高素质；整合资源，强化营销；完善工艺、确保质量；优化流程，严控成本；注重细节，安全生产；扩大产值规模，提高经济效益，不断提升企业竞争力、管理执行力，推动企业全面协调可持续发展。

1、完善内部管理。为适应公司发展的要求及适应市场竞争的需要，从管理入手，加强制度建设，实施“一切按文件(书面资料)管理，一切按程序(规范)操作，一切用数据(事实)说话，一次就把工作(生产)做好”战略。真正做到靠制度管人，按程序办事，杜绝“重制度建设、轻制度落实”现象发生，尤其是门业车间的管理不能处于管理死角和真空。进一步建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作。

2、人力资源已逐渐成为许多公司发展的“第一要素”。降低员工流失率，保留住企业老员工也是公司2012年首要重视的事情。如果流失率过高，企业将蒙受直接损失(包括离职成本、替换成本、培训成本、质量成本和工作效率等)，并影响到企业工作的连续性、工作质量和其他人员的稳定性。为稳定员

工队伍首先要加强员工培训，重视对员工的人文关怀，留得住员工，加大“**”人才储备比重。企业之间竞争日趋激烈的今天，建立能经得起市场风浪考验和适应企业发展高素质员工队伍是提升竞争力的一个有效举措。“学习能力强弱”又是人才个体或团队优劣的试金石。只有不断加强员工队伍和人才队伍的建设，继续抓好员工教育培训，提高岗位技能水平，并根据需求对管理人员进行换位工作，努力将企业办成“学习型企业”。

员工培训主要体现在两个方面：一是重视一线员工的培训；二是重视管理人员的培训。公司在2012年重视员工的培训工作，如入职教育、安全生产、消防知识、加工技能、装配技能、技术知识等六项培训，通过培训，培养出能独立操作的徒工，可以大大缓解了技术工人不足的难题。通过招聘应届大学毕业生和专业技术工人的工作，改善员工队伍的年龄结构和专业水准，为企业做好人力资源的储备工作。

其次，公司继续考虑给老员工一定的福利，如果员工能一次签订3年或3年以上的，并工作期满的，公司给予一定金额的补贴；第三，改变现在员工食堂的承包模式，由公司自己经营，补贴部分费用，努力改善食堂伙食，让员工基本吃好，安心工作。

3、加强财务管理，拓宽融资渠道 为了解决企业流动资金紧张，影响生产投入的问题，一方面在企业内部挖潜，加强财务管理中的成本管理，统筹兼顾收支平衡，减少占用，将有限的资金投入生产中，最大限度地保证了生产计划的进度要求。另一方面，为解决新厂区建设的资金投入的问题，积极拓宽融资渠道，与各银行接触，把融资用于公司经营工作建设。

4、加强配件和原材料组织工作，确保生产计划顺利实施。采购工作要坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上与供应商确定合作，并不断开发新的供应商，淘

汰不合格供应商。保持经常与供应商进行有效的沟通洽商，努力为公司争取优惠条件，有效减少采购成本，控制质量。在采购过程中，要充分了解请购材料、配件的品名、规格，密切配合技术、生产、财务、品保、仓库等部门，做到急件或需用日期接近者应优先办理。

彻底改变因材料、配件质量问题或不能及时到位而影响生产及延期交货的状况，确保符合质量要求的资材能够及时供应，切实满足订单的生产需求。同时，建立信誉，与供应商合作双赢，用有限的资金确保生产所需的换向器、机轴、轴承、电线、部份机加件和其它配套件及自制配件的原材料按时回厂。从而保证月产40万只、年产450万只马达的生产计划顺利完成。

5、加大技术改造，提高技术创新。2012年技术部门在设计、工艺、工装各方面还要做大量工作。在设计上：完成直卡弯卡自制，3月份实现批量生产；完成cg机壳自制设备、工装、夹具定型及量产。在工艺上：3月份前编制金工车间作业指导书；5月底前绘制各车间工装夹具图纸；6月份前完成编制**公司机加工工艺、转子工艺、装配工艺文件。

计划添置或更新的设备有：滴漆机、全自动点焊机、装配流水线直流测试仪、气动量仪、弹簧测试仪、智能电枢检测仪。在人员配置上，加强技术开发队伍的建设，提高产品技术水平和科技含量，增强技术创新能力，提高产品核心竞争力。力争2012年完成申报1-2项实用新型专利或外观专利，增加公司的无形资产。

6、强化质量管理。质量是企业的生命，企业的竞争实质上是产品的竞争，而产品的竞争力主要体现在质量上。产品质量好的企业会有良好的市场，有良好的利润和企业更好的发展前途，职工就有更好的收入和稳定的工作。为了提高全公司质量意识，保证公司通过北京天一认证中心对我公司质量管理体系运行后的监督审核，公司将六月定为“质量月”，开

展主题为“规范化工作、创优质产品”的质量月活动。通过培训，使员工真正认识到所从事工作与产品质量的相关性和重要性，以及如何为实现质量目标做出贡献。

并通过查问题、找隐患，规范了工作流程，提高了产品质量。做到“全员、全过程、全企业”的质量管理，从原材料的进入到成品的出厂以及售后服务等各个环节加以管理，从总经理到一般员工，从生产、采购领域到技术、销售部门都开展质量管理活动。操作工人要严格执行制定好的工艺标准，要有自检自查的责任感与能力。现场管理人员对操作工人必须天天监督，时时检查。

品保部门，不仅要加强队伍建设，提高质量控制统计分析和增强防范质量问题的方法，对企业的产品进行细致的检测，更重要的是从源头上抓起，牢固树立以质量为中心，以有效为标准，以提高质量和增加经济效益为目的，严格执行《公司不合格品控制程序》，创造性地实行质量监控，全面提高企业的产品质量，杜绝批量性质量事件的再发生，真正做到不合格的原材料、零部件坚决不用、不合格的成品坚决不出厂。

7、建立公司绩效考核机制的雏形，分阶段逐步强化绩效考核的责任机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

8、生产工作方面，提高企业劳动生产率。2012年1月底根据各车间用工人员情况，制定最佳用工人员方案，春节后由生产部、车间和综合办共同配合积极招收新工人，确保正常生产人员的配备，通过工资、员工福利、保险、年功工资等手段确保员工队伍相对稳定。

生产部要本着“合理调度、均衡生产”的原则，根据车间生产能力的大小，下达生产计划任务要合理、具体、明确；要密切联系配套、技术、品保、仓库等部门，强化计划管理工作，

通过公司下达的年度计划的指导安排去实施;生产部通过工作计划去管理、控制检查和落实,强化生产组织工作,确保销售订单履约率;提高“市潮和“质量”意识,转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念,想方设法应对客户订单集中、生产任务量大、生产周期严重不足、生产资金紧缺的困难局面。

面对这道道难关,我们在生产组织中,一是对内打破常规,深挖潜力,提高设备的生产效率,衔接好装配作业进度,强化作业现场的指导,把住质量关,扎实做好设备的管、用、养、修、改、购等工作,严格执行设备维修保养制度,坚持设备周评审检查制度,要确实保证设备的正常运行。

二是高度重视企业的安全生产工作。建立健全设备操作规程,完善安全管理制度,实行公司领导层及部门现场带班检查制,把检查督促作为经常手段,把隐患整改落实到位。对经常发生的安全隐患重点,责成部门及班组签定责任协议,从程序和细节上确保企业生产安全。

三是不断加强仓库管理。要想方设法切实做到仓库物料管理账目清晰,账、物、卡一致;密切配合采购、技术、质检、生产、财务等部门工作,从而降低运营成本,增加盈利。严肃生产指挥,严密生产计划,灵活生产调度,提高应变能力,确保生产计划实施,确保经济指标全面实现。

9、整合外贸和国内销售部资源,进一步加大营销工作力度,开创销售工作新局面。

一是我们既要牢牢抓住传统销售市场,加强信息收集,以优异的质量和品牌站稳市场,还要以开放的视野,适度拓展新市场;二是要加强客服管理,细分客户市场和客户需求,完善客户档案,实施差异化服务,做好客户满意度调查,建立客户投诉处理机制;三是进一步完善市场营销奖惩机制,打造过硬的营销队伍,加强实战培训,提高商务谈判中议价能力,准确市场定位。四是积极构建企业信息门户和电子商务平台,

理顺门业车间定价不归口的弊端，继续利用**在踏板车市场的信誉，借鉴“服务”优势，主攻江苏、浙江、广东发动机企业，巩固和扩大门业市场份额。

10、完成二期厂房竣工验收工作，在4月底前完成门业、金工、转子、总装车间新作业区的生产工艺、设备、仓库物流布局规划。使产能在现有基础上扩大30%。

11、发挥党、团、工会组织作用，增强员工凝聚力。注重企业文化建设，规范员工的言行，确保企业内部团结协作，使企业各项工作协调有序进行。要通过企业文化把企业、员工和社会三者有机结合到一起，创建和-谐企业。企业文化要以人为本，尊重人的感情，在企业中创造一种团结友爱、相互信任的和-谐气氛，使企业文化成为企业管理的一个重要组成部分和企业发展壮大的重要支撑。2012年公司要不断加强党团工会在公司中的纽带、宣传、带头作用。我们将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量，紧紧围绕生产经营目标任务的完成，提倡员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。

如：3.8节期间在全公司女职工中开展“巾帼趣味运动”活动，公司还将组织员工钓鱼比赛、车间篮球、台球比赛，组织参加爬山活动，丰富企业文化生活，凝聚人心，鼓舞士气。公司党支部也将针对公司整个党员状况，“七.一”节前夕在党员、青年团员和积极分子中开展“党在我心中”竞答活动。今年培养、发展入党积极分子1-2名。公司工会继续开展关心员工生活，诸如送生日面，对生病住院员工进行及时探视、慰问等活动，让员工感到公司大家庭的温暖。为员工解决实际困难，免除后顾之忧，提高员工生活质量，筹划**“员工困难互助基金活动”。

天时人事日相催，冬至阳生春又来。我们全体**人要抢抓机遇、开拓创新、拼搏进取，振奋精神，迎难而上，为实现公司2012年的经营目标和发展目标而努力奋斗！

工作计划以及感言篇二

时光如白驹过隙，一年的光景又不见了踪影，我国是共产党执政国家，而共产党员，也是遍布各个职业各个地区各个民族没有任何界线，作为党员，应感到光荣与自豪，更应珍视这份荣誉。下面是小编整理的2016党员年终总结以及2017工作计划，欢迎阅读！

在即将过去的一年中，本人一直以一名合格党员的标准要求自己，认真学习，努力工作，积极思考，力求在工作、学习上有进步，在党性修养上有提高，在党员模范作用上有发挥，现将一年来的工作总结如下。

一、认真学习领会大和届中全会精神

本人认真学习届中中全会精神，撰写心得体会三篇，认真领会党的路线、方针、政策，积极实践“执政为民”的思想。在实际工作中坚持理论联系实际，认真履行共产党员义务和用共产党员的标准规范自己言行，提高自身思想政治素质，投身改革及管理和服务工作中。

二、以求真务实态度狠抓好各项工作的落实

(一)认真贯彻落实惩治和预防腐-败体系《实施纲要》

按照市局制订的学习计划，从加强反腐倡廉教育，筑牢拒腐防变的思想道德防线；推进从源头上防治腐-败的制度改革和改革工作；加强对权力运行的监督制约，确保权力正确行使；依纪依法惩治腐-败四个方面工作要点进行任务分解，要求全局认真按任务分解抓好落实，坚持教育、制度、监督并重，以教育为基础，制度为保证，监督为关键，立足教育，着眼防范，强化监督，将三者统一于反腐倡廉工作之中。坚持近期目标与长远规划相结合，抓好反腐倡廉各项工作任务落实，切实推动党风廉政建设和反腐-败工作的深入开展。

进一步落实党风廉政建设责任制。坚持把党风廉政建设和反腐败工作摆在重要议事日程，与其它业务工作同安排、同部署、同检查、同落实，同考核。全局内认真贯彻“一把手”负总责和班子成员一岗双责制，班子成员与各科、所签定了年党风廉政建设责任书，进一步明确领导班子成员和部门负责人的责任，全面推行“阳光收费”工程，使工商的行政执法、行政收费更广泛地接受社会监督。党组对“阳光收费”工作高度重视，客观分析了全市工商系统“阳光收费”的实际情况，积极找出差距，探讨新的举措，进一步加大推行力度，逐步将管理与收费工作纳入规范化、制度化轨道，将其与绩效管理有机结合，并通过与绩效考核挂钩，做到责任明确，分解到人，落实到位。并以此作为对执行党风廉政建设责任制的检查和考评工作的标准之一。

结合工商系统党风廉政建设工作实际提出四点要求：一要正确树立新时期的指导思想，对当前的大背景有个清醒的认识；二要增强服务意识，体现行政职能的转变，增强服务意识，增强办事效率；三要落实好各项有关制度。确保队伍不出事，确保市场不出事；四要确保各项工作任务地完成。

(二)加强法制建设，推进依法行政工作。

今年，开展法律法规培训4次，其中，10月下旬对全体执法人员及辖区大中型食品经营户专门开展了两天流通领域食品安全法规培训，培训结束后对干部进行了考试并将考试成绩纳入绩效考核；配合市局开展行政执法案卷评查工作2次，开展行政许可执法检查 and 行政征收执法检查2次，组织和工商业务考试4次参加行政应诉1起、简易程序案件备案251件，强制措施备案23件，举行听证1次。到11月2日止，共核审案件179件(其中县局核审104件)。在案件核审工作中要求核审每一个案件，对案件退回办案机构的案件，实行书面退回制。开展说理工处罚决定和理性案件调查终结报告工作，认真做好优秀行政处罚文书的选拔评比工作(选拔评比的优秀行政处罚文书已送市局)。同时，继续开展五五普法工作。

三、廉洁自律情况。

本人充分认识党员廉洁自律的重要性。通过开展党风廉政建设和以“两个条例”为主要内容的作风教育，加强廉洁自律。我牢记自己是一名共产党员，为人民服务是党的宗旨。在长期的工作实践中，养成了良好的工作作风和严格遵守党纪、政纪的自觉性。我始终按照中央、盛市、区有关廉政建设的制度严格要求自己，带头廉洁自律，自觉接受党组织和群众的监督，坚决贯彻中纪委四大纪律、八项要求。在支部生活会等都有对照检查，找差距、添措施，力争做得更好些。本人不打牌赌博、不相互吃请，未投资入股煤矿，以实际行动作出表率。坚持拒收礼品、礼金，对偶有送礼的情况都尽量婉拒，以实际行动保持了廉洁。对所做的承诺、所提的工作要求要自己带头，模范遵守。

一年来，我能自觉遵守领导干部廉洁自律的规定，严格遵守《六条禁令》，要求自己做到：

1. 按守则自律。上级规定不准做的我绝对不做，上级要求达到的我争取达到，不违章、不违纪、不犯法，做个模范党员。
2. 用制度自律。我严格按本局制定的各项制度，秉公办事。在考虑问题、处理事情当中，凡是要求群众做到的，自己首先做到，珍惜党和人民给予的荣誉和权力。

xx年9月19日，我很荣幸的被推选为中国共产党预备党员，光荣的成为了一名预备党员，心中充满了无比的喜悦和自豪。我从小学开始的第一个梦想终于实现啦。我继承了爷爷的良好品质，继承了爷爷为人民服务的精神，从小学开始，我就一直为班级、校园的卫生工作不辞劳苦的付出，到了高中，不辞劳苦的做好学生会工作，团结班级，争先创优，我们(三)班一直都是个和谐文明的优秀班级，大学期间，致力于学习和帮助同学们学习上进。担任班长期间，目标明确，班级和谐，班风上进，获得经济管理学院xxxx学年度文明班

级荣誉称号，获得了同学们、老师们和领导们的一致肯定。在党组织的关怀下，我不断取得成长，并以党员的标准严格要求自己，不断加强学习思想政治教育。现对这一年来的情况总结如下：

在政治思想上。我有一个习惯，每天写日记，每月作总结，将每天学习所得转换成语言文字记录下来，将每月学习、生活、工作情况进行分析并概括起来，反省不足之处，总结良好经验，与同学们共同进行交流和互相促进。每天，我总喜欢在早上打开电脑上网阅读报纸，关注时事，观察发展形势，并做相关记录。中午和晚上总喜欢上博客记录和发表对某些时事的切身体会和观点。每周，我总喜欢到图书馆期刊阅览室阅读有关中国共产党的杂志和期刊，领悟其中精髓，提高共产主义觉悟，每每阅读其中思想、理论，心胸和视野总会得到意想不到的开阔，每每阅读其中路线、蓝图，心中热血沸腾，思想和行动更加坚定不可否决，每每领会其中内涵，心中甚是喜悦，不禁大悦。通过写日记，写总结，关注时事政策发展的不断学习，思想上对马列主义、共产主义信念更加坚定，对中国特色社会主义的建设和中华民族的伟大复兴抱有更坚实的信心和更加努力的奋斗。通过一系列的实实在在的服务和行动，通过不断的学习马列主义、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系，我个人在思想觉悟上有了进一步的提高。但是，从不断的为他人服务和行动上，也暴露出我在专业技术和专业知识以及对马列主义、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系的掌握和理解的缺乏和不足，仍然需要不断深入的学习和领会。

在学习上，从大一的离目标到行动上，从大一的未拿奖学金到大二一学年都拿了奖学金，我充分认识到只有沿着明确的目标坚持不懈的行动下去，终有一日，实现目标。从课前充分的预习备课到课堂积极发言回答提问，以及课后用心的温习功课，用心地进行社会实践。我认为，无一不证明，无论做什么事情，都是马虎不得的，必须一心一意，全心全意，真心实意地去行动，去付出，去用心，学习也是一样的道理。

在学习上，还应与同学们共同学习，方能共同进步，方能为他人服务，方能发现并解决自身存在的不足之地，并加以改进。既然学习上是这样的能够实现合作、双赢，那么，生活上、工作上，只要我们用心，只要我们将心摆正，我确信，我们会共同进步，我们会共同取得成功，只要我们将心摆正，将利得缺失看得正常一些。通过与大家的学习，不仅仅完成专业理论知识的所得，更实现了思想认识上的双赢。但是，我应当明确的清楚的认识到的，在社会实践上和社会服务上，我做的还是不够充足和充分，我仍然需要进一步的加强和提高。

在工作上，我从一名普通的用心上进的学生到营销专082班班长，再到学习委员。五一不明确的告诉我们，做人也罢，做事也罢，得有明确的目标，得将一个集体牢牢的团结在这个目标中，得将每一个成员的切身利益考虑进去，得依靠每一位成员共同作用于这个目标。为此，不论是在学习上、思想上，还是在工作上、生活上，我们班的同学都在不断用心不断付出不断坚持，优秀率从大一的25%到大二的33%，再到41%，合格率从大一的47%到大二的97%，出勤率从大一的79%到大二的100%，无不显示出目标的重要性，依靠一帮一女带男等多种方式的学习。男生女生之间互动多了，沟通多了，共同学习上进多了，从早读、晚修一起到团活动参与率和班级会议出勤率达到100%，充分证明了我们的方向是对的，行动和付出是有效的，班干的带头作用是值得的。我们的集体本就是一个优秀的集体，知识我们之前没有充分发挥出我们团队的凝聚力罢了。看，自从我们有了目标，有了行动，我们屡获广东石油化工学院(原茂名学院)第三届心理情景剧院系一等奖、校级三等奖的优异成绩，获广东石油化工学院(原茂名学院)第九届校运会院系最具魅力班级奖和获xxxx学年度院系文明班级称号。这些成绩的取得，一定程度上给了我们很大的信心，但是，我们也应当看到我们的不足和我们的短板。在与其他院系班级的团结和合作上，我们做的仍然不够，我们班级的形象仍然没有在其他院系中得到更进一步的确立，我们在组织同学们的社会实践上和参与校级以上活动上仍然不

够充分，这是我们需要共同进步的方面。

在生活上，从小养成的良好的节俭朴素习惯，使我不至于迷醉自我，流转于灯红酒绿之带。同时，我也是一个不喜欢到外面吃喝的人，我注重安全和卫生，学校餐饮有足够的保证安心。每逢假日，总喜欢组织上半个班左右的同学进行体育活动，正如打打篮球赛、拔拔和、接力赛等等，要么申请个课室在周末来个文学常识竞赛、辩论赛，也许白天或晚上有空会组织男女生互访宿舍，聊聊天，搞搞卫生，同学们之间多了乐趣，我也忙乎其中，乐乎其内。一年下来，也有不少的兄弟班级竞相邀请我们班一起搞活动，一起学习，甚至连食堂的工作人员都能看得出哪位同学是营销专082班的。健康积极持续温暖的集体生活氛围和环境，让我们082班更加团结更加凝聚，让我们082班的同学更加开心更加自由更加快乐升级，让我们082班集体飞的更高更远。

成为预备党员的我，将一如既往，在学习委员的任职上更加努力更加用心。我将不断地升入地学习马列主义、共产主义和毛泽东思想、中国特色社会主义理论体系，提高自我思想觉悟和共产主义觉悟，并将深入学习中国共产党先进性，坚定不移的贯彻执行和发挥中国共产党党员先锋模范作用，用科学的理论武装头脑，用坚定的信念执行行动。我将扎扎实实，以身作则，从生活上、工作上、学习上、思想上抓起，一点一滴干起，切切实实履行预备党员义务，切切实实做到为人民服务，不断学习和掌握积极和知识，充分发挥到中国特色社会主义建设和中国民族的伟大复兴当中，致力于服务国家，党和人民的事业。

以上是我一年来的基本情况和总结。作为一名预备党员，我渴望按期转为中共正式党员。请党组织考虑我的申请，我会虚心接受党组织对我的审查和考验。

时光飞逝。回首这一年的工作，紧张而又平淡，但就在这一一个个紧张平淡的日子里，我一步一个脚印，踏实稳健地走来。

我积极认真地做好本职工作的同时负责完成好班组布置的各项任务。下面我就这一年的工作做一简要的汇报总结。

一、思想方面

我忠诚党的事业，深知一名共产党员不仅要严格要求自己，热爱我的工作，更应踏实工作，兢兢业业，恪尽职守，积极参加车间组织的政治学习。以此主动提高自己的思想觉悟，始终以饱满的精神投入到工作中来。

二、自觉加强理论学习，组织纪律性强

加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高于实践。在过去的一年中，我主动加强对政治理论知识的学习，主要包括继续深入领会“三个代表”重要思想并配合支部的组织生活计划，切实地提高了自己的思想认识，同时注重加强对外界时政的了解，通过学习，提高了自己的政治敏锐性和鉴别能力，坚定了立场，坚定了信念，在大是大非问题面前，能够始终保持清醒的头脑。

今年是奥运年，这给了我们中国人无限的信心的同时。时刻提醒着我注意，什么是一个党员该做的，什么是不该做的，更促进了我的进步。首先，我深刻而清楚地认识到自己的缺点和不足，并在生活中循序渐进地改善，一个人改正错误和缺点的过程我想不会再一朝一夕。所以我做好了充分的心理准备。尤其，在组织生活会上，同志们再次提出了我的不足之处，这使我感到自己还有很多路要走还有很多是要学，当然自己的努力是少不了的。我有信心明年总结的时候可以完全改正一些不足和缺点。因为我是一名党员了，就应该拿出吃苦耐劳的精神，如果连自己的缺点都不能克服还谈什么先锋模范作用。这一年里，我积极响应配合车间组织的多次党员活动，配合当前的理论前沿，为自己补充新鲜血液。

当然，加强理论学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的

内容。不断加强学习，以适应社会发展的需要，不断的提高自己的政治理论素质，以适应社会经济发展的客观要求。

三、学习刻苦，积极参加各种活动

作为新世纪的化工工人，我很骄傲，当然压力也从来没有离开过。我突然感觉自己好像有好多东西需要学习，所以我不敢放松学习，希望在有限的学习生涯中更多地学到点东西，为将来能更好地为人民服务作准备。

在去狼牙山党员学习活动中，不但认识了不少老党员，也给了我一个锻炼自己交际能力的场所，。自己从这次活动中收获不少，就是从这次活动中，我知道了，只要有决心，没有做不到的事。

四、自己的缺点和不足

当然，这一年还留给我一些缺点和不足。首先，在思想上，与新时期党员的标准之间还存在有一定的差距。还需要进一步加强思想政治学习，深入领会，并坚持作到身体力行。以更加饱满的学习热情，以更加积极的精神面貌，开展工作学习；还需要进一步加大对思想政治理论的学习，不断提高个人的思想理论水平。不断加强对人生观、世界观、价值观的改造，争取成为一名优秀的共产党员。

其次是工作能力还有待进一步的提高。这也是我的近期目标和努力方向。通过多参加各种学习活动，我想会有明显的改善，这也能增加自己的群众基础，更广泛地投身到工作中，坚定为人民服务的决心。

最后，今后的生活和工作中，我要发挥带头作用，认真努力地完成自己的分内工作，注意生活中的细节继承发扬好习惯，坚决摒弃坏习惯。严格按照党员标准衡量自己，做好群众的思想工作、在向周围群众宣传党的路线、方针、政策，进一

步提高自己的综合素质。

工作计划以及感言篇三

不知不觉中又迎来了新的.一年。回顾一年来的历程，在公司领导的带领帮助下，在销售部各位同仁的鼎力协助下，我们恪尽职守，任劳任怨，努力完成了公司下达各项任务，取得了历史的最好业绩，截止到20xx年12月20日，全年完成销售任务2200万元，完成全年销售任务的150%，货款回笼2100万元，完成全年货款回笼任务的140%，销售额和货款回笼比去年同期上升了240%和360%。现将一年来长沙站的工作情况向各位领导汇报。

湖南省区域大，电网建设发展的比较快。随着电网改造的深入，工业，化工，煤炭等行业加大基础投入，湖南是块很大的需求市场，因此很多生产厂家都将销售目标投向该地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。在省电力公司系统，材料采购全部由省电力公司统一招标，在入围中标的厂家中选择。因为我公司在省电力公司尚未入围，大型的电缆招标我公司没资格参加，所以要在湖南省电力局形成销售规模确有困难。为此，我们抓住以株州，茶陵，炎陵，资兴等市县局三产为突破口，在稳住现有的市场上再做大做强。在湖南煤炭行业，由于我公司是他们的入围厂商，而且在去年的基础上今年又增加了湘潭矿业和涟邵物资供应公司两个供货单位，使销售量有了大幅的提高。

在湖南市场上参与竞争销售电缆的厂家很多。其中占居湖南市场

份额最多的应该属湘潭华菱电缆，湘能电缆，衡阳电缆和长沙青岛汉缆等。湘潭华菱电缆属湖南华菱集团{钢铁行业}收购的下属企业，和湖南煤业集团同属湖南国资委的下属企业，因此他们在钢铁和煤炭行业的销量占据了大半的份额，其价格比我公司的价格普遍要底3%左右，矿用橡套电缆底5%左右。

湘能电缆是省电力公司收购的下属企业，电网改造的大部分招标电缆都是由湘能电缆中标，由于是自己的企业其价格比我公司的价格要高5%左右。衡阳电缆是老企业是湖南电缆行业知名企业，其销售网络遍布全省各地，占据了天时，地利，人和的位置。其价格比我公司要底3%左右。长沙青岛汉缆是青岛汉缆在长沙建立的一家电缆分厂，湖南省电力公司的大部份35kv及以上的高压电缆都是由该公司中标供货，实力比较雄厚，规模也比较大，其价格和我公司价格相差不大。另外，还有一个江苏中煤电缆，目前在湖南煤炭市场越来越有竞争力，在湘煤的几次矿用电缆投标中该公司的价格都比我公司的价格低10%左右，而且每次现场检测质量都符合国家标准。已成功进入了湖南煤炭市场，对我公司是个很大的竞争对手。

到投诉的第一时间要及时和有关人员取得联系，在第一时间派出质检人员到现场和客户沟通，妥善处理，不要把问题扩大，在问题萌芽的阶段就解决好，让客户对处理方案感到满意。矿用电缆的质量请公司一定要把好关，电缆如果一但出事就会关系到井下几百号人的生命安全。在今年初，湘潭一个煤矿因井下电缆起火导致井下15人窒息死亡，事后分析为电缆质量原因引起的事故，矿长和电缆生产厂家负责人被判刑。为此，特提醒大家注意，井下无小事，出了事就会是大事，电缆的质量一定要抓紧抓好。

回顾近几年长沙站的客户群我们不难看出，首先我们在开发新用户上做的还不够，基本上都是维持几个老用户，没有新鲜的血液，销量也就上不去，一但老用户出现问题就直接造成销量下滑。其次我们本身的业务技能，谈判的技巧也有待于向其他业务员和同行学习。第三。公司的交货时间是越来越长，没有半个月的时间都交不了货，严重影响了业务的发展，给用户造成很坏的影响。建议公司在常用的电缆上可以多做一些半成品，在有些型号规格上甚至可以做一些成品，这样可以大大减少生产时间，减少很多不必要的麻烦。第四。每个月的销售费用以及折让费公司兑现的时间拖的太长，半

年时间都领不到一分钱，给销售人员造成很大的压力，公司应及时将业务费和折让费兑现发放到业务员手中。

在稳定目前现有的客户情况下，积极开拓新的用户，力争在新的一年里发展1~2家新的客户。

1、稳定现有电力系统的株州，茶陵，炎陵等市县电力局的业务，争取20xx年把澧陵电力局和浏阳电力局做下来，开辟新的销售渠道。

2、煤炭系统虽然入围，但在煤炭行业所占的销售份额不大，在积极扩大业绩的同时，公司也应该把目光放的更远，煤炭行业为了发展，现在都在准备上煤炭综采项目，综掘项目，和其配套的电缆叫采煤机电缆，还有6kv和10kv等中压矿用橡套电缆，矿用控制电缆，公司也应尽快把上述电缆的煤安证办下来。

3、武广高速铁路已竣工试运行，但后面的配套设施还有很多没完工，我们在广洲新火车站的建设工程中一直在跟进，时刻注意建设的进度，明年还需要很多电缆，争取明年在铁路系统上创造更好的业绩。

工作计划以及感言篇四

以《*中央*关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》为指导，贯彻全国少代会精神，突出少先队“文化育人”的功能，加强少先队文化建设，以体验教育为载体，以雏鹰争章为激励机制，以贯彻落实《辅导员工作纲要》为抓手，突显少先队特色，最终提升我区少先队整体工作水*，增强少先队的凝聚力和影响力。

召开上城区第七次少先队*，大力推进雏鹰争章活动，切实抓好辅导员队伍，进一步夯实少先队文化建设。

（一）突出少先队独特文化，加强思想道德教育。

me”为主要内容的少先队主题系列活动，进一步推进“民族精神代代传”活动，增强少先队员的爱国、爱乡情感，弘扬以爱国主义为核心的民族精神，用民族精神构筑少先队员的精神支柱，提高少先队员的思想道德素质。

以上城区第七次少先队*召开为楔机，开展少先队员光荣感和责任感教育活动，通过队会、队日活动、各类少先队文化、道德实践体验教育活动，引导和帮助少先队员掌握少先队的基本知识、了解少先队的发展历程、认真参加少先队的组织生活，深刻体验“我是少先队员”、“我生活在少先队组织中”、“我要为少先队组织添光彩”，以自己是一名光荣的少先队员而自豪，努力做一名合格的少先队员。

（二）完善“雏鹰奖章”体系，优化少先队激励机制。

要发挥雏鹰争章的激励作用，使之成为学校德育体系中一项具有重要作用的评价和激励手段，成为少先队员内心的一种快乐追求。要把争章活动纳入素质评价体系，鼓励将少先队员获得雏鹰奖章的情况写入素质评价报告单或记入成长记录袋的做法，使少先队员看到、感受到自己进步的点点滴滴。

区少工委将加强对基层开展雏鹰奖章活动的指导。

一是通过校内主阵地，加强基础章、兴趣章和校本特色章建设。首先是依托活动争章，一种做法是在学校大队部的统一安排下，确立各中队的争章计划，并根据所争章目开展系列活动，在活动中掌握相应的知识、锻炼相应的能力，达标者获得相应的奖章；还有一种做法是在学校大队部及各级少先队组织所开展的主题活动中，对表现突出的队员颁发相应的奖章。其次是依托学科争章，一种做法是奖章活动渗透到各学科，一枚奖章可横跨几门学科，或根据学科特色定章；一种做法是奖章活动渗透到综合实践课中，或把奖章作为贯穿

综合实践课的评价机制，或将校本课程的实施与学校特色奖章结合在一起。

二是整合校内外资源，优化技能章。首先是依托青少年活动中心（少年宫），通过兴趣培训班以及主题活动的开展进行争章活动；其次是依托校外实践基地，根据基地特点设置相应的章目；再次依托学校红领巾社团，发挥社团辅导员的专长，进行兴趣培养，并以奖章作为激励；还有是依托社区，发挥社区少工委的作用，充分利用家长辅导员及志愿辅导员的专长，利用雏鹰假日小队、红领巾楼道小队等载体开展各种争章活动。

要进一步建立和完善争章活动的递进评价机制，由学校颁发一星级雏鹰奖章，由区、县（市）少工委颁发二星级雏鹰奖章（火炬银奖），由市少工委颁发三星级雏鹰奖章（火炬金奖）。

学校设立的一星级雏鹰奖章，要服务于学校德育的评价体系，要与学校三好学生、行为规范示范生、特长生等评比活动相结合。鼓励学校积极拓展争章活动的外延，进行争“集体章”的有益尝试，将以往用于加强养成教育、促进学校管理的班级红旗竞赛纳入到奖章体系，开设集体章各项章目，以中队为单位考章、颁章，以此激发队员们的集体荣誉感，处处以小主人的标准要求自已。

进一步实施与深化火炬银奖的现场综合实践考评制度。区少工委将尝试系统开设银奖少年培训班，协助学校大队部培养队干部，帮助各校较规范地架构起校级雏鹰奖章体系，引领更多少先队员参与到雏鹰奖章活动中来。

（三）贯彻《辅导员工作纲要》，抓好辅导员队伍建设。

以《辅导员工作纲要》为指导，进一步推进辅导员文化，提高辅导员自身素质，建设一支符合素质教育发展、适应基础

教育课程改革需要的高素质辅导员队伍。

一是抓培训。结合《辅导员工作纲要》中的分8个年级的要求□20xx年将举行4次区级中队观摩课，每学期两次，小学辅导员三次、中学辅导员一次。开展一次区域性中队辅导员研讨活动，就一至八年级各年段的工作内容进行研讨，形成操作性和指导性更强的中队辅导员工作与活动建议，并以观摩活动的方式推进。下半年做好新辅导员上岗培训及骨干辅导员外出学习工作。

二是抓评优□20xx年上半年将开展上城区少先队活动案例评优、（分大队、中队活动实施案例评比）举办最佳队日设计大赛、“我是休博小天使”启动仪式方案设计比赛。下半年进行上城区少先队工作论文评优、区十佳辅导员、区优秀校外辅导员、区鼓乐队考级、区示范队室、区红旗大队评比活动。

三是抓研讨。将结合上城区少先队工作学会年会的召开，开展上城区少先队雏鹰奖章课题研究，举办辅导员文化沙龙，邀请专家做主题讲座，组织优秀辅导员做工作经验介绍，进一步提升我区少先队工作的理论实践水*。

（四）运用快乐体验理念，深化少先队品牌活动。

以争做科技“启明星”为活动载体，开展少先队科技吉尼斯创新大赛。区少工委将与区科协联手，推出系列科技创新比赛，通过各分站学校的巡回挑战赛，普及各类科学常识，发挥队员动手实践能力，培养创新意识。

以“同在一片蓝天下，手拉手共同成长”为主题，开展“红领巾手拉手”活动。通过“小手拉大手”带动学校、辅导员和家庭手拉手，营造*等、互助、友爱的和谐社会氛围。在活动中要注重双方情感的交流，发现对方的闪光点，让结对小伙伴感受社会的温暖，让手拉手小伙伴体会生活的艰辛，从而引导少先队员之间互相关心、相互学习、共同进步。

变废为宝”主题活动为载体，积极开展红领巾跳蚤市场、雏鹰回收公司活动，并运用少先队员将废物再创造的价值，积极筹措红领巾基金，为需要帮助的手拉手小伙伴送上队员的一份爱心。

（五）抓规范求创新，努力夯实少先队基础建设。

继续发扬“继承中求创新，创新中求活跃”这一优良传统，以科学的理念、时代的精神、改革的魄力和创新的思维，不断完善和发展少先队的组织体系和工作体系，不断巩固和扩大少先队的群众基础和社会影响，不断增进和丰富少先队的文化内涵和时代风貌。

工作计划以及感言篇五

转眼间一个月又到了月底的时间了，面对着日见增长的销售业绩，现在不仅是要写好月底的销售工作总结，明确好下个月工作计划是良好工作的开始。针对实习情况，以下是所制定的销售月工作计划：

- 1、 季度任务完成进度；
- 2、 未按计划完成的客户网点列表；
- 3、 特殊项目完成进度；
 - 1、 本月销量分解客户列表，并标注匹配的主要政策；
 - 2、 实地拜访客户类表，并标注主要工作事项；
 - 3、 促销活动安排及促销人员调用列表；
 - 4、 特殊项目销售分解目标；

- 1、存在问题的销售网点列表，并标注问题点及产生的影响；
 - 2、对产生的问题是否有解决的办法；
 - 3、销售环节的问题表现，及解决建议；
- 1、销量增长网点列表及措施；
 - 2、新客户、新项目拓展地区网点类表及日程
- 1、对公司流程、制度的改进建议；
 - 2、政策措施、资源调配的改进建议。

工作计划以及感言篇六

我来到医院工作已有4年多了，在护士长及科主任的正确领导下，在科室同事的密切配合和支持下，我本着“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命精神，踏踏实实做好护理工作，认真地完成了本年的工作任务，并且在个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步。

一、坚持以病人为中心

以质量为核心的护理服务理念适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

在这一年里本人能自觉遵守医院的各项规章制度，服从科室领导的各项安排，认真履行自己的岗位职责，完成各项护理操作，学会认真对待每一件事情，在用心的同时更能细心的帮助病人解决每一件事情，认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人。认真做好医疗文书的书写工作，认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，

危重护理记录及抢救记录，对于自己的工作，严格要求自己，三查七对，牢记三基。

二、增强法律意识

认真学习《护士条例》及其它法律法规，积极参与医院组织的学习班。意识到，社会主义市场经济体制的建立，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对护理服务提出更高、更新的需求，因而要丰富法律知识，增强安全保护意识，懂法、用法，依法保护自己。

三、三分治疗，七分护理

在这4年多的护理工作中，我的体会是“三分治疗，七分护理”，于是我越来越能够感觉出护理工作的重要性。于是在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为人民的健康事业做出了应有的贡献。

当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高的地方。在已经过去的一年里，要再次感谢院领导、护士长的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足；展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。为了医院的美好明天而贡献自己的一份力量！

20xx年是“埋头苦干、创造飞跃”的一年，医院利用一年的时间主抓学科建设及人员培训，护理部在医院领导的带领和支持下重视护理骨干的培养，优化了护理队伍，提升了护理服务质量，加强监督管理，保障了护理安全，同时提高了护理人员法制观念，加大了护理质量监控力度，使全院护理服务质量稳中有升，病人满意度不断提高。

工作计划以及感言篇七

不知不觉中又迎来了新的`一年。回顾一年来的历程，在公司领导的带领帮助下，在销售部各位同仁的鼎力协助下，我们恪尽职守，任劳任怨，努力完成了公司下达各项任务，取得了历史的最好业绩，截止到20xx年12月20日，全年完成销售任务2200万元，完成全年销售任务的150%，货款回笼2100万元，完成全年货款回笼任务的140%，销售额和货款回笼比去年同期上升了240%和360%。现将一年来长沙站的工作情况向各位领导汇报。

湖南省区域大，电网建设发展的比较快。随着电网改造的深入，工业，化工，煤炭等行业加大基础投入，湖南是块很大的需求市场，因此很多生产厂家都将销售目标投向该地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。在省电力公司系统，材料采购全部由省电力公司统一招标，在入围中标的厂家中选择。因为我公司在省电力公司尚未入围，大型的电缆招标我公司没资格参加，所以要在湖南省电力局形成销售规模确有困难。为此，我们抓住以株州，茶陵，炎陵，资兴等市县局三产为突破口，在稳住现有的市场上再做大做强。在湖南煤炭行业，由于我公司是他们的入围厂商，而且在去年的基础上今年又增加了湘潭矿业和涟邵物资供应公司两个供货单位，使销售量有了大幅的提高。

在湖南市场上参与竞争销售电缆的厂家很多。其中占居湖南市场

份额最多的应该属湘潭华菱电缆，湘能电缆，衡阳电缆和长沙青岛汉缆等。湘潭华菱电缆属湖南华菱集团{钢铁行业}收购的下属企业，和湖南煤业集团同属湖南国资委的下属企业，因此他们在钢铁和煤炭行业的销量占据了大半的份额，其价格比我公司的价格普遍要底3%左右，矿用橡套电缆底5%左右。湘能电缆是省电力公司收购的下属企业，电网改造的大部分招标电缆都是由湘能电缆中标，由于是自己的企业其价格比我公司的价格要高5%左右。衡阳电缆是老企业是湖南电缆行业知名企业，其销售网络遍布全省各地，占据了天时，地利，人和的位置。其价格比我公司要底3%左右。长沙青岛汉缆是青岛汉缆在长沙建立的一家电缆分厂，湖南省电力公司的大部份35kv及以上的高压电缆都是由该公司中标供货，实力比较雄厚，规模也比较大，其价格和我公司价格相差不大。另外，还有一个江苏中煤电缆，目前在湖南煤炭市场越来越有竞争力，在湘煤的几次矿用电缆投标中该公司的价格都比我公司的价格低10%左右，而且每次现场检测质量都符合国家标准。已成功进入了湖南煤炭市场，对我公司是个很大的竞争对手。

到投诉的第一时间要及时和有关人员取得联系，在第一时间派出质检人员到现场和客户沟通，妥善处理，不要把问题扩大，在问题萌芽的阶段就解决好，让客户对处理方案感到满意。矿用电缆的质量请公司一定要把好关，电缆如果一但出事就会关系到井下几百号人的生命安全。在今年初，湘潭一个煤矿因井下电缆起火导致井下15人窒息死亡，事后分析为电缆质量原因引起的事故，矿长和电缆生产厂家负责人被判刑。为此，特提醒大家注意，井下无小事，出了事就会是大事，电缆的质量一定要抓紧抓好。

回顾近几年长沙站的客户群我们不难看出，首先我们在开发新用户上做的还不够，基本上都是维持几个老用户，没有新鲜的血液，销量也就上不去，一但老用户出现问题就直接造成销量下滑。其次我们本身的业务技能，谈判的技巧也有待于向其他业务员和同行学习。第三。公司的交货时间是越来

越长，没有半个月的时间都交不了货，严重影响了业务的发展，给用户造成很坏的影响。建议公司在常用的电缆上可以多做些半成品，在有些型号规格上甚至可以做一些成品，这样可以大大减少生产时间，减少很多不必要的麻烦。第四。每个月的销售费用以及折让费公司兑现的时间拖的太长，半年时间都领不到一分钱，给销售人员造成很大的压力，公司应及时将业务费和折让费兑现发放到业务员手中。

在稳定目前现有的客户情况下，积极开拓新的用户，力争在新的一年里发展1~2家新的客户。

1、稳定现有电力系统的株州，茶陵，炎陵等市县电力局的业务，争取20xx年把澧陵电力局和浏阳电力局做下来，开辟新的销售渠道。

2、煤炭系统虽然入围，但在煤炭行业所占的销售份额不大，在积极扩大业绩的同时，公司也应该把目光放的更远，煤炭行业为了发展，现在都在准备上煤炭综采项目，综掘项目，和其配套的电缆叫采煤机电缆，还有6kv和10kv等中压矿用橡套电缆，矿用控制电缆，公司也应尽快把上述电缆的煤安证办下来。

3、武广高速铁路已竣工试运行，但后面的配套设施还有很多没完工，我们在广洲新火车站的建设工程中一直在跟进，时刻注意建设的进度，明年还需要很多电缆，争取明年在铁路系统上创造更好的业绩。

工作计划以及感言篇八

回顾即将过去的，采购部成员和其它部门的各位领导及同事在工作和生活中都给予了我足够的支持和帮助。在这一年当中，采购部门的工作基本上满足了公司业务订单的需求。在我将继续努力，做好本职工作，不断完善自我，确保物料的供应和质量的控制，为公司的发展尽一份绵力。坚持“同等

质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。现将一年来的主要工作情况述职如下：

1、部门的日常工作

采购部现有人员3人，采用分工协作的方式负责公司原主辅材料的进行采购。依据今年公司的制定的采购计划，由采购部进行统计如下：

略

2、围绕控制成本在采购产品性能优化结构方面开展工作

采购部继续围绕“控制成本、采购产品性能优化的结构”为工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采购人员在对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采购部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

3、进一步加强对供应商的管理协调

采购部进一步加强了对供应商管理，本着对每位供应商负责的态度，制定了《供应商资料卡》并对其进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了《合格供应商名录》，在进行报价之前，对供方进行评价和分析，合格者才能进入合格供应商名录，才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于

公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

4、逐步加强对材料价格信息的管理

采购部进一步加强了对材料、信息的管理，每一次材料采购的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采购部材料信息库，以备随时查阅、对比。

1、制定采购预算与估计成本

制定采购预算是在具体实施原辅料采购行为之前对采购成本的一种估计和预测，是对整个采购资金的一种理性的规划。它不单对采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保资金的使用在一定的'合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高采购资金的使用效率，优化采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制采购资金的流向和流量，从而达到控制采购成本以期达到有效的资金最大化利用的目的。

2、改进供应商的选择

3、在以后工作中需要继续努力的重点

1) 首先，工作态度上不放过任何一个细节，工作过程中万事都要仔细，从采购物资规格的确认、价格的商榷到采购合同的签订和完成到货等等一系列的事情都要一一用心，全心全意地投入工作，以积极的态度强烈的责任感和百分之百的信心来开拓自己的工作领域。

2) 签约订货后要积极跟催，保证按时或提前交货。货物到工地后协调安排好卸货入库事宜。万一后期出现质量问题要积极处理反馈。

3) 同事之间专业能力及工作态度不一，拥有的供应商资源信息不同，工作内容较窄等情况，容易产生较大的运营成本和沟通成本。建议公司适当地安排员工进行外部培训，扩大员工的供应商资源渠道、了解别人公司的采购运作模式，提升员工的整体工作能力。

1、配合公司降低组件销售价格

2、完善太阳能发电系统材料资料

和研发部一起完善材料选型，样品和整套系统测试工作，材料选型上力求常规化，标准化

3、提前做好询价比价工作配合销售部及研发部进行报价工作

在材料的审核上与研发部及销售部多沟通力求材料量化、标准化采购。

材料采购的及时性在必须要有一个质的飞跃，全力满足公司正常生产的安排需要，确保好材料的到货时间及时，减轻由此给生产部和销售部带来的不利因素。进一步维系好与现有供应商的合作关系，并多渠道开发新的更符合公司利益的供应商。

工作计划以及感言篇九

尊敬的领导. 同事大家好:

我是xx百货的店长，随着时间的流逝。2018年即将接近尾声。过去的一年，在领导和同事的细心关怀和指导下，通过自身

不懈努力。在工作中取得了一些成果，但也存在诸多不足，回顾过去一年现将工作总结：

一. 工作中的收获。

1. 商场2018年销售逐步上升，服务态度至关重要。

2. 配合卖场管理开展日常工作，注入新活力并实行每日跟进，进行考核与监督。

3. 在上级领导的指导下，负责跟进每一次活动，令活动达到一定的效果。

4. 下达的任务分解每人每天督促每天完成。相关制度培训与督导，上级是下级模范，我一直坚持以身作则。所以我带领的员工非常团结和睦，我对任何人一视同仁，公平. 公正. 公开做事，以人为本，人与人性格方面的管理方式，2018年业绩和员工比较稳定。

二. 工作中做的不到位.

1. 员工有时礼貌. 礼节. 仪容仪表不到位。

2. 有时在工作中没按相关标准操作。

3. 某一时段员工思想过于反常，，无法沟通，导致监督力度不够到位。

4. 对会员的维护不够服务化. 精细化。处理问题经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，不断学习提高自己的各项能力。

总之，2018年，又是以今天作为一个起点，新目标. 新挑战。在工作和学习中进一步严格要求自己做好上级领导给属下的每一个工作安排，虚心向其他领导和同事学习。在新的一年里

中努力工作勤学习,勤总结,最后祝愿公司的生意越做越红火更上一层楼.祝愿各位领导.同事在新的一年里续写人生新的辉煌。