

最新谈判纪要与合同的区别 竞争性谈判 会议纪要(大全7篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

社工站月度工作目标与计划篇一

迎着明媚的阳光，听着嘹亮的歌声，我校全体师生怀着愉快的心情，迎来了又一个“六·一”国际儿童节。6月1日，校园里人头簇动，欢声笑语不断，学校举行了隆重的“庆六·一”文化娱乐活动，让孩子们过一个充实而又有意义的节日，激发儿童热爱生活、热爱校园、关爱小伙伴的丰富情感，充分展示儿童们的才华，度过了快乐的一天。现将活动总结如下：

我校领导高度重视庆“六·一”系列活动的开展情况，认真制定活动方案，围绕活动主题，积极探索，因地制宜地制定了整个活动计划。并将筹备工作落实到班级、人头，形成人人参与的局面。在活动期间，努力营造良好的氛围，扩大宣传声势和影响，使这次活动取得了较好的效果，受到了全体少先队员的热烈欢迎。

活动当天，县教育局领导、学校法制副校长、家委会主任及成员、陇四中领导也莅临我校、和全校师生一起庆祝全世界儿童的节日。

一年级小同学的入队仪式，由中队辅导员老师们和六年

级同学为他们戴上了鲜艳的红领巾，孩子们脸上洋溢着幸福的笑容。他们在辅导员杨雪嵘老师的引导下都神情庄重地在

队旗下宣誓，光荣的加入了中国少年先锋队，孩子们有了一份寄托、一份希望。他们纷纷表示一定记住老师的希望，努力做好每件事。掌声再次响彻会场。

通过开展庆祝“六·一”活动，使队员在积极的参与中体验集体合作的快乐，体现一种积极向上、乐观进取的精神。让学生过一个有意义、能回味的六一儿童节。同时，也为了展示我校素质教育取得的丰硕成果。

“六·一”晚会上节目丰富多彩，舞蹈《祖国您好》赢得了台下的阵阵掌声，大合唱《中国少年先锋队队歌》回荡在校园上空，小品《装病》博得大家阵阵喝彩，诗歌朗诵《感悟师情》抒发了同学们对老师的感谢。一个个由师生精心编排的精彩舞蹈节目搬上了舞台，将六一的欢乐气氛推向了高潮。

游园活动项目更是丰富多彩。“掌上明珠”、“看谁是灌篮高手”、“盲人击鼓”、“联想abc”等活动。同学们都高兴地玩，开心地笑，在玩中得到了乐趣，从乐趣中学到了知识。校园里到处洋溢着同学们欢乐的笑声、欢呼声、喝彩声。每个同学都参与，都能得到一份奖品，有的更是满载而归，笑声不断，整个校园变得明媚和朝气蓬勃了。

在激昂的鼓乐声中，学校对“优秀少先队员”、“优秀学生干部”、“三好学生”等进行了表彰，当受表彰的学生接过奖状和奖品时，脸上都洋溢着自豪的微笑，在鲜红的队旗下，在红领巾的映衬下，在奖状证书的光辉里，孩子们的脸熠熠生辉。在这个幸福的时刻，校长向受表彰的同学表示了祝贺，并对全体同学提出了几点希望，激励大家奋发向上。

可以说，活动的顺利开展离不开各级领导、部门的支持；离不开全体师生的共同努力。今年的“六·一”，孩子们度过了一个愉快的节日，同学们脸上洋溢着灿烂、幸福的笑容。系列活动从研究决策到准备到活动过程，都是以孩子意见为主，体现了“小梦想 大世界”的宗旨，让同学们体验到了成

功的快乐，真正做到了快乐是属于孩子们的。

景罕镇中心小学

20xx年6月1日

社工站月度工作目标与计划篇二

2_年对于公司来说是辉煌的一年，在这一年公司取得了巨大的成绩。我项目部作为公司的一员，同样取得了令人瞩目的成绩。_楼主体的验收、_综合楼的即将竣工这些都能足以证明。_楼建筑面积8474m²□框剪结构，地上十一层，地下二层，于_开工。工程在施工过程中，因甲方的多次变更，给项目部带来了多次返工，给施工带来了必须的难度。可是项目部的每一位员工都没有灰心，他们都以更高的热情去对待并认真完成每一项变更工作。工程从起初的六天一层到之后的五天一层，足以说明管理的完善。在施工主体时以往超越同时施工的中铁十四局所承接的_楼近两层。项目部在保证工程进度的同时还加强了对质量的管理，对于工程中出现的质量问题能够及时、正确的处理。工程在_主体验收时，顺利经过并到达优良工程标准。在工程质量与进度方面得到了甲方领导的一致好评。

在保证质量与进度的同时，项目部还异常注重对安全生产的管理。项目部定期对工人进行安全教育，对工地的设备定时进行检修，对施工现场隐患部位及时进行防护。_4年被评为“市级安全礼貌工地”。做到了“安全、质量、进度”的全面完善。_，建筑面积1601m²□框架结构，地上四层，于2_9月份开工。由于该工程的工期相当紧，任务十分重，项目部所有工作人员日夜施工，在确保进度的同时，没有放松对质量的管理，在主体验收时被评为“优良工程”。工程现已完工，因甲方手续不全，迟迟未交工。所有这些成绩的取得与分公司领导的支持与帮忙是分不开的。

_公司新的“体系运行程序”颁布实施。经过一体化程序的运行，使公司与分公司之间，分公司与项目部之间，项目部内部之间的管理都得到了很好的完善与协调。

“一体化管理”的25个控制程序从各个方面指导与制完整的记录了工程中所发生工作的每一个环节，能够更好的约我们的工作。“一体化管理”的实施，使我们每一项工作都有了文字性的记录，这些记录是对工程施工过程的真实写照，使我们的工作有据可察。“一体化管理”的实施使工程从质量、安全、环境上都得到了很好的控制。

“一体化管理”的实施，确保了工程质量、降低了安全风险、保护了自然环境、控制了污染物的排放、节俭了能源资源、保护了员工的健康，实现了公司质量、环境和职业健康安全的目标。

_年对于_集团来说是十分具有挑战性的一年。建筑市场不容我们乐观，对天齐来说有喜有忧。这就要求我们天齐这个“大家庭”的每一份子，认真对待每一项工作，并努力的去完成它。只要公司的每一位员工互相配合，心往一处想，劲往一处使，没有什么解决不了的问题。

我相信_在2_年会有更多的精品工程奉献给社会，明天会更加完美。

社工站月度工作目标与计划篇三

20xx年上半年，我部全体职工在局班子的正确领导下，以提高经济效益为中心，真抓实干，奋力拼搏，较圆满地完成了各项经济指标和工作任务，实现了“时间过半，任务过半”，现将我部上半年的工作总结如下。

1、供电量

完成供电量亿，同比增长，超出任务指标万。

2、线损率

完成全部公用线损率，同比下降个百分点；线损率，同比升高个百分点，比任务指标低个百分点；线损率，同比下降个百分点，比任务指标低个百分点；线损率，同比下降个百分点，比任务指标低个百分点。

3、电费回收

上半年应收电费xx万元，实收xx万元，电费回收率；其中冲减旧欠电费xx万元，占旧欠总额的；上交电费xx万元，实现毛收入xx万元。

4、电价

完成售电单价元千度，比去年同期增长元千度；千度差价元千度，比去年同期增长元千度。

5、平均功率因数

平均功率因数完成，比去年同期上升；平均功率因数完成，比去年同期上升。

1、农电管理常抓不懈，供电所规范化管理水平明显提高

早在年，我局便确定了以供电所的工作为重点的工作思路，供电所工作的好坏直接影响到我局整体经济效益，经营部作为全局九个供电所的主管部室，上半年针对供电所规范化管理主要做了以下几项工作：

(1) 制定发布了《供电所规范化管理考核办法》及考核细则，每季度第一个月对上季度各所规范化管理工作进行检查考核，

考核结果作为年终评优的依据，促使各所把规范化管理工作纳入常态运行机制。月份，会同生技、运行、安监等部室对供电所进行了第一季度规范化管理检查考核，检查促进效果明显。

(2) 制定发布了《供电组建设标准》、《供电组规范管理考评办法》，每季度最末一个月对全局个供电组进行检查考核，考核内容涉及经济指标、资料整理、设备管理、经营管理、环境卫生等诸多方面，总分前三名颁发流动红旗。上半年，先后于月份和月份进行了两次供电组季度考评工作，该项工作的开展，使我部管理的触角首次伸向供电所基层班组，消除了规范化管理的死角。

(3) 针对供电所库房管理混乱的情况，对供电所库房管理进行了统一规范。以朱各庄所为试点，召开库房管理现场会，要求各所以朱各庄所为标准，建立健全库房管理岗位责任制和物资管理制度，统一出入库手续，清理现有库存物资，分类摆放，并使用库存数量卡，定期清库，真正做到帐、卡、物一致。在市局组织的供电所规范化管理复查中，我局供电所库房管理成为规范化管理工作中的一个亮点，深受到市局领导及兄弟县局同行的好评。

(4) 为提高农电工队伍素质，利用天时间分批对全局名农电工在容城武警培训基地进行了封闭式训练。军训期间我部和办公室负责人员与广大农电工同吃、同住同学习，广泛的交流沟通，了解农电工的思想动态，灌输我局目前的农电管理思路。对其它农电工由于年龄偏大，用一天时间进行了专业培训和考核，没有进行军事训练。

(5) 按照我局今年开展争创“十佳”活动的工作思路，我部起草制定了《争创“十佳农电工”活动实施方案》，并于月份开始实行。本次活动与以往的“评先创优”等活动有所不同，这是一次学习、提高、考核、再学习、再提高的过程，我们下发了农电工自学教材和自学计划，每月考试一次，根

据考试结果对争创对象进行动态管理，有进有出，最终选出文化基础好、专业素质高、工作完成出色的农电工，为我局参加上级组织的农电工专业竞赛、技术比武等活动储备人才。

(6) 根据省公司下发的《供电所职工岗薪办法》，结合我局实际情况起草制定了《农电工岗薪工资管理办法（试行）》，于月份开始落实，本办法贯彻按劳分配原则，工资分配合理拉开档次，并向技术要求高、责任重的岗位倾斜，极大的调动了广大农电工的工作积极性。

(7) 在落实农电工待遇的同时，加大了农电工检查管理力度，上半年对板西村电工收电费打白条、刘家铺村农电工拖欠电费、西河营村农电工私立收费项目等三起案件进行了调查核实和严肃处理。

2、营销管理持之以恒，全力提高我局经济效益

营销管理日常工作居多，琐碎繁杂，一丝疏漏便会给全局造成经济损失，因此我部在营销管理方面小心谨慎，从大处着眼、从小处着手，精打细算，一切举措均以提高经济效益为出发点。上半年在正常的抄、核、收工作之外，还做了以下几项工作：

(1) 修订《供电所经济指标考核办法》，重新核定供电量、线损率、售电单价等五项经济指标，使办法和指标更趋于科学、合理，真正起到调动供电所职工工作积极性的作用。

(2) 购置抄表器台，在城镇所安装了红外抄表电能表，在西柳线路安装了大用户远程抄表系统，使抄表方式由原来单一的人工抄表变成现在的人工、远红外、三种，工作效率和抄表准确性大大提高。

(3) 加强了电费核算管理，设置专人对用户电费通知单进行审核，无误后加盖电费核算专用章，力争把电费差错率降至

最低。上半年，经审核纠正了多起因计费程序等原因出现的电费差错，避免经济损失万余元。

(4) 积极与银行部门协调，确保电费回收渠道畅通。我局电费回收要经乡镇信用社、县联社、工商行、建行等多家金融机构，哪个环节出问题，都会影响电费如期如数到帐。从去年年底开始，龙湾所电费款中出现大量零币、残币，银行清点速度缓慢，严重影响电费回收速度。我部与财务部一起多次去工商行、建行协调解决办法，最终与建行签署了上门收款协议，零币问题迎刃而解。

社工站月度工作目标与计划篇四

时光荏苒，忙碌的20_年已经过去，我们迎来了崭新的20_年。回顾去年，在领导的悉心关怀和指导下，在同事的热心帮助下，在自身的不懈努力下，我的各方面能力都有了不小的进步。主要情况汇报如下：

一、思想政治方面

坚持以邓小平理论和“三个代表”的重要思想为指导，认真贯彻执行党的决议和有关精神，注重思想政治修养，通过不断学习和实践，树立无产阶级的世界观、人生观和价值观，时刻牢记并努力实践全心全意为人民服务的根本宗旨，不断提高政治理论、思想意识、职业道德、社会公德等方面的觉悟，不断改造自己的主观世界，积极向党组织靠拢，参加单位组织的各种政治学习活动。

二、业务方面

20_年11月1日，创建国家5a级旅游景区动员誓师大会召开，我很荣幸被抽调至创建办工作(兼顾接待科工作)，以下是我在两个部门的工作情况汇报：

(一)20_年接待科个人工作总结

我在接待科主要负责行政接待的摄影工作。经过一年的锻炼，我对这份工作有了更多更深的体会。首先，行政接待摄影用的是单反相机，它的功能很多，对摄像者的技术要求很高，对于不同的环境，需要用不同的模式、角度及微调。其次，行政接待所需要面对的是各省市甚至中央的领导，因此，拍照时一定要严谨，真实，杜绝随意。为此我努力掌握单反相机的各个功能，认真学习单反相机拍摄技巧，虚心向本单位的摄像高手请教，初步掌握了“抢、抓、等”这些技巧。

(二)20_年创建办个人工作总结

年才能收集拍摄。第三，我与同事们一起，讨论创建办的工作职责及下一步的计划，为景区创5a献策献力;最后，我认真做好创建办的后勤工作，为同事们服务。

三、作风方面

作为一个踏入岗位仅三年的新人，我始终做到遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，老老实实做人，勤勤恳恳做事，时刻严格要求自己，在任何时候都吃苦在前，享乐在后。

社工站月度工作目标与计划篇五

第一次在广告公司工作，已经有一个星期了，来的第一天就接手做中信银行与苏宁电器的合作活动，真的很累，这几天我整个人都晒黑了很多，比以前的销售工作还要累，但是这份工作到目前为止，我还不反感，因为，我可以学会整理资料，可以学到其他的很多事情，很好。

这次中信与苏宁的活动我做的很不好，有很多我这边的工作我都没有做好，很乱。。。

针对这次活动，为了能让我在下一次工作中有一个很好的开始，我做出了一个简单的总结：

1、首先应该熟悉这次活动的活动规则，例如刷卡满多少钱送什麼礼品，是分期付款，还是一次性付款等等，都应瞭解清楚，不然后面出的问题可就是很麻烦的问题了。

2、其次就是这次活动礼品怎麼发放，有什麼要求，都应了如指掌，不然自己都会觉得头脑一片混乱，而且，对自己在活动结束后结算这块都会有很大的影响，会很麻烦。

3、再接著就是活动结束后，去回收礼品的同时，应带上笔及笔记本，把回收回来的礼品都记录下来，哪个点回收了什麼礼品，多少个，都因详细的记清楚，过后没有人会帮你去对账的。

4、对于合作单位给活动单位营业员的奖励礼品应在活动结束后，给拿过去，不然根本没有办法实数回收。

社工站月度工作目标与计划篇六

----word文档，下载后可编辑修改----

2019it年底工作总结报告(一)

紧张而有序的一年又要过去了，忙碌的一年里，在领导及各部门各同事的帮助下，我顺利的完成了本年度的工作。为了今后更好的工作，总结经验、完善不足，本人就本年度的工作总结如下：

1、及时响应了各部门的电脑软件、硬件、邮件、网络、打印

机的维护。尽可能的降低设备使用故障率，在其出现故障的时候，并做到了能在当地解决就当地解决，不能当地解决的也在最短的时间内给予了解决。

2、对中心每台电脑安装防病毒软件，避免了病毒在公司局域网内自我复制相互传播，占用局域网的网络资源，甚至使得系统崩溃，丢失硬盘的重要资料等各种危害，并及时的对软件进行升级，定期的清除隔离病毒的文件夹。

3、及时的对系统补丁进行更新，防止了病毒和黑客通过系统漏洞进行的破坏和攻击。对ie□outlook□office等应用程序也打上最新的补丁，另外还关闭了一些不需要的服务，关闭guset帐号等。

4、项目机房系统更新，系统从原有的2000更新到xp□重新安装了所有软件，解决了一部分原无法解决的问题，并重新部署杀毒软件解决方案。

5、交换机、路由等网络硬件设备的维护，屏蔽中心不用的端口，安全设置等，保证公司所有电脑的安全正常工作，优化路由运行速度，节约带宽，提高上网的速度化和稳定化，使我们上网的速度大大提高，保证网络顺畅。

6、针对服务器，3次被黑客攻击采取相应的解决方案。重新部署服务器。

7、学校服务器，硬件的安装、维修、调试，投影仪设备的定期清理，维护。

8、电话交换机部属置，电话线调整，电话录音设备的安装调试。

9□rtx服务器、邮件服务器□web服务器、搭建、优化、信息整理和测试。用户数据导入和备份。

10、为了最大的节约成本，并针对学校所有计算机设置系统自动休眠，有效地节省了相当一部分资源。

11、加强了对网络设备的维护，对经常出故障的设备采取了相应的解决办法。公司目前一共近80多台电脑，由于机器较多，日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。

近一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作，从不把情绪带到工作中。在具体工作中，我努力做好服务工作。回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步。但我也认识到自己的不足之处：

- 1、因为简单的问题重复出现重复解决，可能到位不及时。
- 2、自己的思路还很窄对现代网络技术的发展认识的不够全面，自己对新技术掌握速度还不够快。
- 3、有时出现问题我并不知道而领导先知。其实从咱们公司的结构来看这些都是正常的，但我以网管的身份感到惭愧。

总结了过去，方能展望未来!最后说说明年的工作计划，辞旧迎新，在总结本年度工作的同时，针对自己不足之处，我对明年工作也提出了初步设想：

- 1、在继续完善公司网络的同时，加强理论和业务知识学习，不断提高自身综合素质水平。把工作做到更好。
- 2、对公司所有电脑设备进行统一计算机名称，和ip实现远程管理，维护。提升工作效率。

3、领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

4、在硬件条件允许的情况下安装，网络流量检测软件，对局域网进行监测，及时发现网络故障和排错，使网络快速高效的运行。

在我入职的近一年，我在公司学到了很多，学会了如何处事，如何与他人更好的交流等等。我在做好自己本职的同时，也学习了公司的一些相关的文化，在我觉得，公司在茁壮的成长，像雨后的春笋；发展速度飞快，犹如刚发射的火箭直冲云霄。这些新的现象是因为共同的努力而创造的，我也希望用自己的这份微薄的力为公司和为自己创造一个更好的未来。

2019it年底工作总结报告(二)

转眼之间又到年底了，暮然回首已在xx这个大家庭中度过了两年半的快乐时光。在过去的一年里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，在自己的摸爬滚打中，工作上积累了一定的经验，技术能力上有了进一步的提升；但也存在着诸多不足。总结过去，展望未来，现将20xx年工作简要总结如下：

一、工作总结

第一季度主要进行了xx等老产品的调测、文档完善、料单编制、整机装配等维护工作，解决生产过程中反馈的一些问题，大量的调试工作使自己积累较为丰富的工作经验。到上海xx参观学习其生产加工工艺一次，通过与其生产人员的交流沟通，使自己意识到在设计过程中如何注意细节，从而更有利于设备产品化。

第二季度主要进行xx改版工作，进行xx的备料、硬件调测；进行xx的原理图设计、元器件选型、备料、调测等工作；协助编制xx等设备的工艺文件，搭建测试环境。

第三季度主要进行xx□

第四季度主要进行了xx□

二、工作中存在的问题

1、知识面需要进一步扩展

随着公司不断启动新项目，开发新产品，应用新技术，自己只有不断勤奋学习新知识、新技术，才能够适应新项目的需求，才能更好的做好自己的本职工作。因此在日常的生活要多学、多看、多问，不懂的问题多研究。

2、解决问题的能力需要进一步提高

做项目所面对的就是一个个问题，如何把问题解决的更好，在错综复杂的矛盾中找到好的方案。这就需要有扎实的基础知识，并且要多实践、多尝试，不断积累经验。遇到问题时要勤思考、抓本质。

3、精神能力需要进一步提高

做项目，特别是难得项目，需要有足够的毅力和抗压能力。因此需要进一步提升自己的这种精神能力，遇到问题迎难而上，克服种种困难。

4、综合能力需要进一步提升

增强团队精神、交流能力、协作精神，增强获取新知识的能力。

三、下一年的工作计划

简单的概括为，努力做好自己的本职工作；扩展自己的知识

面;提升自己解决问题的能力 and 团队协作的能力。

最后，祝愿我们公司能在新的 一年里取得辉煌的成绩!

2019it年底工作总结报告(三)

进入公司以来一直从事软件开发方面的工作，说实话这是一个非常枯燥，需极大耐心的工作，不过我喜欢这样的工作，看着一个个经过自己手中的代码调试成功的时候，是比较开心的，这个时候也最有成就感。毕业了5年经过前4年的高速成长和进步，今年迎来比较平淡的一年。尽管平淡但还是有收获，有进步。有总结才会有反思，有反思才会有提高，现总结这一年工作如下：

一、项目方面

主要是围绕信号机开发的各种软件，如信号机底层软件、信号机设置软件、以及为了保障信号安全的防火墙软件等，另外还围绕交通诱导屏这个产品做了相关的工作，如诱导屏设置软件，以及诱导屏测试软件等工作。

1、信号机软件开发

从去年的年底已经开始这项工作，我的工作相对来说比较单一一点，就是信号机设置软件以及底层软件的通讯部分的程序代码，以及其他的部分功能。并且现在这款信号机能够兼容多家协议。

2、防火墙软件的开发

这是独立开发、并最终调试的一个软件，能够严格防止外来非法连接的软件。由于目前还没有我们自己的信号机中心软件，所以目前这个软件现在还没有派上用场，相信随着公司的发展，会逐渐用上这样的软件产品的。

3、交通诱导屏的相关工作

当然这里面的工作就相当砸碎一些，包括设置软件、测试软件以及处理在调试的过程中碰到的一些问题，以及测试一些硬件模块的好坏等。

二、团队合作

从上面主要的工作内容来看，不是我一个人所能完成的，正所谓一切事务离不开团队，个人无法称英雄。今年在余sir领导之下，团队建设有了很大的进步，每个项目开始之前，好好的交流、加强了解、对问题的共识、解决问题的方法能很好的统一起来。我个人也很好的溶入这个团队，共同做好一个项目。在解决问题的过程中，虽然都不时风平浪静，但事后都能够客观地分析，而不参杂个人的感情。

三、工作态度

给我的的感触就是一定要好好的去聆听，每个人对待问题的看法，不管他的看法对还是不对，合理与否，或者考虑的角度是否确切，都要好好地聆听，至少要等他说完，如果你主观的色彩，可能你都不愿意或者不屑听完他说的话，但是静下心来你或许也能发现他看问题的某些角度是你没有考虑过的，他想的某些方面也许确实是要注意到的。静心!聆听!把技术与大家共同分享，共同提高。

四、来年工作展望

在新的一年里我希望能够在交通行业里做出更多新的产品，能够更加深入的研究下去，比如：目前我们欠缺的信号机中心软件，交通诱导屏的中心软件，这个两个应该是20xx年的首要任务了，如果还有时间我希望可以做gis地理信息系统方面的内容。

2019it年底工作总结报告(四)

首先，非常高兴能够加入xx科技有限公司这个大家庭，感谢郑总给我这么一个好的能够尽情施展自己才华的发展平台，谢谢！

20xx年x月x日，我怀着一颗忐忑的心加入了xx。说实话，我心里面没底。以前，我从来没有从事过it行业，更不要说销售投影机。但是，经过一个礼拜培训后，参加实战第一个礼拜，我就卖出去了自己进入it行业的第一件产品，并在之后连续成交了几单生意，顿时，我有信心了，加入xx公司发展自己的事业，我的决定没错！

下面，请允许我对我这段时间的工作进行简单的总结和分析，希望各位领导和同事能给予指正。

一、工作业绩

截止20xx年x月x日，我总计开发有效客户x家，上门拜访客户x次，每天坚持打电话30个以上，完成销售x万元。我这段时间的销售业绩不理想，跟各位公司的前辈销售人员比起来，我感觉万分惭愧，但是知耻而后勇，我会在以后的工作中加倍努力，向前辈们学习，勇创佳绩。业绩不理想，我觉得主要有一下几个原因：

- 1、刚进入it行业，对产品和行业知识不熟悉，在以后的工作中，我会努力学习，提升自己的内功。
- 2、本身工作经验不够丰富，跟客户沟通和谈判的技巧不够，造成人为失单，今后的工作中，我会多向前辈学习，多多自我总结，提升自己的销售能力。
- 3、不够勤快，我在今后的工作中，一定克服自己心中的魔鬼，

全身心投入到工作中，增加自己的工作量，都说勤能补拙，我相信，在来年，我一定能创造出更好的成绩。

4、我个人认为还有一些市场原因，根据客户的信息反馈，年底了，商家都忙着清理库存，不愿意再用现金向外面调货，从而造成我们销售困难，而且客户手上有些单子，也会拖到年后再交货。

二、事务性工作

1、严格遵守公司的规章制度，服从公司领导的安排。

2、参加了公司一个礼拜的培训，同期，并对市场进行了一番调

查和摸底，我觉得我收获了很多。

3、经常帮助公司其他同事处理一些应急事件，比如送货、送文件、帮助看门市等。

4、轮流主持早会，训练了自己的组织能力和应变能力。

三、应收账款

我严格执行了公司的财务制度，截止20xx年x月x日，我的应收账款回收率为100%，在来年的工作中，我会继续严格执行公司财务制度，保证公司的资金安全。

四、个人心得

1、电话营销技巧：打电话之前，一定要组织好自己的语言，不要紧张，也不能激动。跟客户沟通时，一定要调理清晰，并要严格遵循公司的报价原则。当客户态度不是很友好时，我们要懂得随时调整自己的心情，不能被客户左右了我们自

己的情绪。

2、客户拜访技巧：初次拜访客户，一定要坚持谦卑的态度，递送名片时，一定要双手奉上，多说一些恭维的话。在进行商业洽谈时，一定要头脑清醒，立场鲜明，不能被客户左右了自己的思想，该坚持的原则必须坚持，否则，后面的工作我们会非常被动。

3、客户讯息搜集：除了公司提供的专业杂志和企业黄页以外，我还通过网络和朋友搜集了很多客户讯息，开发出了不少的客户，我觉得在这方面我们一定要把自己的眼界方款，这样我们的市场才会无穷大。

4、客户管理：我将自己的客户进行了分类归档，特别是加了qq

好友的客户，我进行了重要、次要和一般三个级别的分类，对重要客户进行重点开发和培养，提高了我的工作效率。

5、其它心得体会□

五、个人建议

1、我觉得公司应该给我们多进行一些培训，不管是产品知识或者营销技巧，这样会大大加快我们业务员的成长。

2、我们由于是职场新人，对财务这块不是很熟悉，我希望公司才能抽点时间对我们进行一些必要的财务知识培训，避免我们犯财务上的低级错误。

社工站月度工作目标与计划篇七

这一年，云气全体社员干部秉承着云起的优良传统，在办好传统活动和杂志等事业的同时，更加注重于稳扎稳打，从稳

中求进。通过努力，我们进一步完善社团立足于一校两区的机制，补充了上一届刚到新校发展所留下的不足。此外，我们亦注重培养新一届云起社员干部的各方面素质，为云起以后的全面发展，为云起未来的更上一层楼打下了坚实的基础。

这期间的具体工作总结如下：

20xx届新老校分社的干部组成构架基本一致。由石磊老师、姚晨老师进行指导，设有社长、副社长、组织部、创作部、记者部、编辑部以及宣传部等。由于情况特殊，新校区分社特设秘书长一名。

社长主要沟通指导老师，全面领导社团，并主要负责新老校区间两分社的联系。

副社长主要协助社长分管并协调各部门工作。

外联部今年并入组织部。组织部主要负责策划及组织各项活动，联系场地，沟通其他社团，担任社长秘书部门，起到上传下达的作用。

创作部主要负责提供杂志报纸及板报稿件，并提出每期杂志的话题。

编辑部主要负责杂志及报纸的编排工作，以及文字检校和宣传海报设计。本届编辑部设有设计组，主要负责海报设计及协助杂志的编排工作。

宣传部主要负责文学社板报设计。

秘书长主要负责主持社内会议，管理社团经费并协助社长沟通新老校区及协调各部门工作。

1、招新活动

今年的招新由新校区干部团队牵头，两校区共同合作，首创一中社团招新视频；

并通过暑期新老校干部的多次协调，确立了招新的方案，为云起注入了新的力量，同时使更多一中学生了解我社。

2、辩论大赛和话剧大赛

作为云起两个最具代表的传统活动，辩论大赛和话剧大赛今年的举办可谓旗开得胜。辩论大赛吸引了超过28支辩论队伍参赛。首场参与人数保守估计超过450人。经初赛、第一二轮复赛以及决赛，参与人数众多；

而其中第二轮复赛后，采用了观众投票复活的方式使队伍凑成偶数倍，使得比赛顺利进行。而话剧大赛也吸引了超过24个话剧组参与，更是首创了音频广告宣传及“最受欢迎奖”的观众现场投票制度。这一年两场比赛的规模都跨上了一个新的台阶，比赛现场气氛热烈，观众热情高涨。在全校范围内产生广泛影响。

3、元旦嘉年华

今年元旦期间，我社组织了队形变化的团体诗朗诵《终南别业》节目参与了元旦嘉年华社团show形式新颖，内容独特，体现了我社的风采，获得广泛好评，也给社员们提供了一个展示自我的平台。

4、杂志售卖

今年主要售卖《云起》14期杂志“时代”以及15期杂志“寻找”。售卖期间，社员表现积极踊跃，过程进展顺利，售卖结果也在预期之内。借此机会也进一步扩大了云起影响，有利于校园文学氛围的构建。

5、其他活动

1) 编辑部培训活动

由编辑部长牵头指导培训社员有关杂志、报纸排版的电脑培训，提高了社员们的编辑能力，并且开展了简单的ps,flash□视频制作等教程。

2) 创作部写作指导

由负责创作部的副社长及创作部长组织分配并指导社员写作的培训，促进社员写作水平的提高，成果明显。

此外，云起还积极参加校内活动，协办了学校和其他兄弟社团的多次大赛。在这一过程中，虽有诸如招新过程中的人员混乱情况以及两次大赛的收尾混乱等问题值得我们深思并改进。但总体上还是巩固了新校发展的基础，壮大了云起的规模和声势，在曲折中前进。

1、电子杂志

由新校完成制作第二期电子杂志，与第一期电子杂志一同在招新活动中吸引同学们的眼球，获得了广泛的好评。

2、《云起》本学年，在两校区干部和社员的共同努力下，推出了《云起》第14期“时代”何第15期“寻找”，并且指导和参与第16期“痕迹”的编排工作。“痕迹”将配合下一届招新工作出版。而云起文学社在经费申请愈加艰难的情况下，得到了移动公司的全力支持，解决了经费难问题，也为杂志的发展提供了更广阔的天空。

3、《灵犀》

本学年我社共完成《灵犀》报纸改版后的第2、3、4、5共四期，其中4、5期在本届干部的指导和参与下，又进行了改革创新，加入标题篆刻，文章尾缀等我报特有的亮点，增设了

新栏目并对栏目进行了分类，使我社报纸栏目、版面安排更加合理，内容更加丰富饱满，可读性更强，获得了广泛的好评，促使停滞将近一年的报纸事业从新的高度再度起飞。

在刊物的出版上，虽今年成绩喜人，但仍有诸多问题亟需解决，诸如电子杂志在动态效果上的应用不足，相比去年有所退步；

杂志主题突出不够明显，文章选取不够多样，稿源质量不够高，版面风格设计、排版等问题仍存在诸多瑕疵；

报纸审理程序比较繁复、时效性比较差等，都是我们作为一个文学社团在主要阵地上应予以深刻思考并寻求解决途径来使其更加完善的。

现在再下一刻即成为过去，文学社在新校区立足扎根作为里程碑已成昨天。假若说上一届干部是抓住了机遇，应对了挑战，使文学社在一校两区形成后平稳的过渡，并初步形成了新老校区分社的模式，我们本届则是在其基础上充分凭借新校的环境优势，巩固了云起在新校的基础，完善了社团在新校的经营模式，并探索出一条道路，使云起能更加地走向成熟。这一年，没有大刀阔斧的改革，没有惊天动地的新的大赛或创新活动诞生，但像所有事业在过渡中的休养生息、积蓄能量一样，我们稳中求进，致力于打牢云起在新校的基础；艰难地解决两校区在意见上的分歧，促进两分社的沟通和融洽发展。相比于急进，我们认为“稳扎稳打”更适合于形容今年的我们，而我们也认为以上的问题更需我们去解决。同时我们也相信我们完成了云起在新校的奠基。

而在一校两区的分社管理模式上，则出现了较大的挑战，上一届的社员原本是在同一个校区一起读书，后再分校区。彼此之间比较熟悉，团队意识比较强。而自本届以来，由于两个校区之间存在的客观上的距离及生疏，导致两个分校区文学社在工作沟通上，出现了较大的漏洞，集中体现在没有分校区意识，唯本校区独大等。希望在接下来的新一届干部中，能够解决好这个难题。