

# 2023年家长教学开放日活动美篇 家长开放日的活动方案(优秀7篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 财经工作总结的主要内容篇一

结合年初制定的工作计划，今年我完成了以下各项工作。

以“以客户为中心”为指导思想，以六年多的业务知识积累为基础，我做到热情，高效的服务。同时有意识地分流中小客户办理的简单业务到自助终端办理，提高自助终端的使用率。

“优质的服务是最好的营销手段”，在此基础上我坚持“一句话营销”，推销网银、基金、信用卡及活利宝等产品。同时累积目标客户群，为平时的营销及今后营销做好准备。

以做好自身工作入手，保证以最低的差错率完成各项工作，做到真正的高效。对新同事做好传、帮、带。协助业务经理做好各项自查工作。在银企对账的工作上，以当面，电话提醒、催收的方式来提高我行的对账率。

以做好工作、提高自身素养为目的，积极参加各种培训，如：个人理财□afp后续培训等等。

过去一年各项工作还是较好的完成了，问题也还是存在的。

在业务的积累与学习方面：知识不够全面，因为客户的需求

是全方面的，以目前的知识面是不够的。今后应加强这方面的学习，通过培训，自我学习为主，班后向同事请教为辅，以“提高单兵作战能力”。

新的一年，我行的改革力度，考核的深度都将是前所未有的，我必须改变观念、跟上节奏，听从指挥，坚决执行，发挥优势，针对自身的不足，不断学习，努力工作。

## 财经工作总结的主要内容篇二

各位领导、评委、各位同事：

大家好！今天，我很荣幸参加行里举行的`客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫于崑，现年28岁，大专文化程度，中级理财师职称[]20xx年加入建设银行工作。先后曾在兴盛储蓄所、城区支行、浑江大街支行，从事柜员岗、个人业务顾问、个人客户经理岗位。现担任翠柏路支行对私个人客户经理一职。7年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事客户经理的经验和关系，曾被评为优秀柜员、巾帼建工标兵。今天，我竞聘对私客户经理一职。

我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正在进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高；客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。

谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、

明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为建行的事业做出更大的贡献。

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。

二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。银行客户经理年终总结三是认真学习行里的工作安排，按行领导的工作思路，创造性的开展工作。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展产品营销，发展客户。广泛宣传建行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据；深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议；研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和

服务的详细意见。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险，注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，切实防范风险，提高经营管理水平。

六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“建行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

以上报告如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为建行的其它事业努力工作。

## 财经工作总结的主要内容篇三

### 1、任务指标：

基金个人任务指标万，完成万，完成率241%。理财产品个人任务指标万，完成万，完成率226%。理财客户新增户，完成111%。贵金属任务指标万，销售万，完成率115%。白

金卡 任务指标张，完成张，完成率130%。贷记卡 个人任务指标张，完成张，完成率206%。

## 2、学习上：

20xx年8月通过了cfp（国际金融理财师）考试，目前已经具备了AFP、CFP（保险、基金、等从业资格）。

## 3、工作上：

### 1)、积极营销新客户。

有一次，一个客户向我咨询我行办VIP卡的条件，我按经验推断该客户有一定潜力。接下我耐心营销，在通过几次接触后，得知客户近期要从外地汇过来几笔资金，目前已经走了几家银行，我主动向其介绍了我行的网上银行汇款方便、快捷、而且优惠。后来我为其办理了VIP卡，客户从外地汇过来xxx万元。

### 2)、细心维护老客户。

定期给老客户打电话，介绍我行新产品，把合适的产品卖给合适的客户。一个老客户，不愿意进行风险投资，即使是低风险的理财产品也不愿意买，就买国债或存到银行。后来我得知他本人爱好收藏，我以此为切入点，向其推荐贵金属，该客户对此非常感兴趣，我先后陪其去市行多次，先后买了800多万元的贵金属，为我行增加了300万多元的中间业务手续费。

### 3)、耐心解答客户问题。

经常会有客户向我咨询基金方面的问题，每个客户我都进行详细讲解。在遇到股市大幅波动时，客户的电话随时都有可能打进来，所以我基本保持24小时开机。记得有一次，周

末我在家接到一个客户的电话，在我解答完之后，该客户说还是你们单位有责任心，刚才给某银行客户经理打电话一直不接。做理财经理将近三年了，虽然谈不上什么经验，但我知道客户给我打电话就是对我的信任。

4) 协助行领导积极营销。

在做好本岗的同时，协助行领导营销了多个单位的电子结算业务。

1、部分大客户资料信息不全，无法进行全面有效维护，维护率需要进一步提高。

2、营销力度有待提高。

1、业务方面：对理财业务进行全面梳理，充分利用好银掌柜系统，重点开发大客户，提高大客户对我行的忠诚度。

2、营销方面：要多学一些营销技巧，加强自己的交际沟通能力，在处理棘手问题上能够灵活变通。

## 财经工作总结的主要内容篇四

各位领导、评委、各位同事：

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫于崑，现年28岁，大专文化程度，中级理财师职称。20xx年加入建设银行工作。先后曾在兴盛储蓄所、城区支行、浑江大街支行，从事柜员岗、个人业务顾问、个人客户经理岗位。现担任翠柏路支行对私个人客户经理一职。7年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事客户经理的经验和关系，曾被评为

优秀柜员、巾帼建工标兵。今天，我竞聘对私客户经理一职。

第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。

我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正在进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高；客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。

谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为建行的事业做出更大的贡献。

第二、如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。

二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。银行客户经理年终总结三是认真学习行里的工作安排，按行领导的工作思路，创造性的开展工作。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展产品营销，发展客户。广泛宣传建行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据；深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议；研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险，注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，切实防范风险，提高经营管理水平。

六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。



在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“建行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

以上报告如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为建行的其它事业努力工作。

## 财经工作总结的主要内容篇五

在过去的半年工作中，有成功的，也有失败的，有做好的，也有做的不好的，不管怎么说都成为历史。现在接到一个新产品，我的口号是：不为失败找借口，只为成功找方法。我的季度个人销售工作计划具体做法是：多跑多听多总结，多思多悟多解决，勤动脑，勤拜访，必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。做一名刚强的业务员。

下半年工作计划如下：

### 一、市场swot分析

(1)优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

## 二、产品需求分析

- 1、童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。
- 2、休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。
- 3、家具产业：主要是：五金类家具。
- 4、体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。
- 5、金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。
- 6、造船业等等。

## 三、下半年工作计划如下：

- 1、以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市常
- 2、对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。
- 3、在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。
- 4、加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。
- 5、多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟进。
- 6、掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

## 四、对自己工作要求如下：

- 1、做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。
- 3、对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。
- 4、客户遇到问题，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。
- 5、要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。
- 6、要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。
- 7、到十一月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。
- 8、十月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

五、在以后的销售工作中采用：“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

## 财经工作总结的主要内容篇六

20xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□xx年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，

营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品一一汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我总结一下我在这一一年中的工作情况。

## 一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

## 二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户

经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

### 三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师

介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

## 财经工作总结的主要内容篇七

20xx年1-12月份，在公司领导的正确指引下，在全处员工上下齐心迎难而上的协作下，以公司安全第一稳定生产为中心，以“准确、及时、高效”为原则积极与相关处室协调配合，精心安排，较好的完成了公司生产所需各类原辅材料的采购工作和设备管理工作，但也有一些不尽如人意的地方，通过工作总结正视存在的问题，积极努力改进，为下年扬长避短，发挥优势的工作目标指明方向。现将20xx年来物资管理部工作总结如下：

## 一、原辅材料及设备的招标采购工作完成情况

原辅材料：1-12月共采购卤水440512.58吨，低汞触媒180吨，纯碱4284吨，引发剂213吨，终止剂228吨，硫酸4710.42吨，虽然仓库地方比较紧张，但全体人员都在积极配合材料的有序摆放，今年共采购电石270000吨有余，其中汝州电化采购120xx0吨之多，经上级领导商议从10.1日起执行全部有汝州电化供货。设备方面认真积极贯彻执行公司制定的修旧利废管理制度，大力倡导修旧利废工作，鼓励帮助分厂自检自修□20xx年共完成30余项修旧利废项目，节约费用50余万元。由于全体人员的共同努力，较好的完成了公司全年生产所需的各类机器设备及物资。受公司产品市场大环境的影响，公司的流动资金紧张等因素，全部员工克服付款不及时的同时，还要积极争取客户的理解为以后采购工作做准备。及时了解行情，严把质量，大宗物资每月定时定期组织招标采购，严控大宗物品采购管理流程，高标准完成年初制定的年度采购计划。

## 二、强化管理，采取措施，控制成本

1、对设备运行进行监督检查。具体做法是：每月对全公司所有分厂压力容器开展一次全面的患隐大排查，每周对分厂进行日常设备管理检查，主要包括：重要设备运行、备用切换检查，重要设备联锁检查，换热设备排污检查，运转设备温度、压力、振动、电流等重要参数全面检查，对检查不合格项下发隐患整改通知单，对隐患排查实行闭合管理。

2、继续实施包干到厂，责任到人，权责统一的管理模式。既分工明确，又

3、增强服务意识，对分厂每月物资计划严格把关，下分厂一个个落实，及时处理解决设备运转中出现的异常情况，保证了设备的满负荷、长周期运行□ 20xx年，公司产品月产量屡创历史新高。

4、认真积极贯彻执行公司制定的修旧利废管理制度，大力倡导修旧利废工作，鼓励帮助分厂自检自修□20xx年共完成30余项修旧利废项目，节约费用50余万元。

5、在外协维修方面，通过招标、比价等程序，为公司节省了维修费用；通过对施工人员的安全培训，规范办理设备检修作业票证等措施，外协施工人员的安全意识不断提升。

6、物资采购方面，拿出了更加有力的办法和举措，重点体现在以下五个方面：(1)、完善日常生产物资计划的上报程序，严格控制各分厂和部门的物资计划，力求做到急事急办，特事特办。(2)、采购物资的比价、招标工作更加细化和规范化。降低了采购成本。(3)、物资采购及时，灵活机动，确保生产正常进行。(4)、配合财务处合理安排资金支付，缓解资金紧张的矛盾。(5)规范物资验收环节。

### 三、20xx年工作计划与措施

20xx年物资管理部将发扬过去好的经验做法，完善已有成效，对需要改进和创新工作提出初步设想。

1、为保证生产需要和实现降本增效目标，公司各类物资采购招标要坚持质量第

2、在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高采购业务水平；加强与供应商的沟通，及时做好跟催工作，让供货商积极配合我们的工作；遇到问题要及时采取解决措施，保证按时、按质、按量提供好生产所需的各种原辅材料。

3、要控制物品与原材料入库的数量与质量，在购进物品与原材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。加大设备管理检查力度。继续实行每周到分厂对设备运行进行全面检查，



每月对全公司所有特种设备全面检查的检查模式，并实际隐患排查闭合管理。深化管理，建立健全落实各级人员管理责任制，且实落实设备包机包台目标制，加大管理考核及责任追究力度，通过真检查、真考核、真奖惩的实实在在的绩效考核举措，逐步形成各生产厂自主管理、物资管理部监督落实的良好氛围。