

# 采购部的不足与改进 总结工作中不足和改进(通用6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 采购部的不足与改进篇一

- 1、加强财务理论学习和实践不够。
- 2、责任心不强，工作作风不深入、不踏实。
- 3、与部门沟通和向领导请示汇报做得不够。
- 4、对资金周转用量估计不足，处理工作不细致。
- 5、没有及时准确反映公司的财务状况，经营成果，现金流量。
- 6、对公司资金控制不到位。
- 7、没有编制年度财务预算报告及分析。
- 8、财务分析（信息处理）能力不重视。
- 9、对往来款项的清理不重视。
- 10、事发后不能心平气和的面对错误，有逃避心理。

## 采购部的不足与改进篇二

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 采购部的不足与改进篇三

改进措施：

- 1、在工作中、生活中，逐步控制自己的脾气，做到冷静、冷静、再冷静；
- 2、在工作中、生活中，逐步培养自己的耐心，认真倾听，了

解事实真相后再做判断；{工作中不足及改进措施}.

3、在急躁或冲动时，不做任何决定，谨记“冲动时魔鬼”的道理；

4、从身边小事开始锻炼自己，逐步做到处事不惊、不慌、不乱、不冲动；

5、定期总结和反省自己“情绪控制能力”；

延迟；

改进措施：

1、在制定计划时，思考周全，制定详细的时间进度表，严格按计划执行；

2、不断说服自我，突破心理障碍，养成及时行动的习惯；{工作中不足及改进措施}.

4、牢记“时间价值”，定期总结和反省自己“工作实效性”；

缺点三：做事不够细心，对细节的把控和谨慎程度不够，考虑问题不够全面；改进措施：

1、进一步培养自己的责任意识，重视小事和细节；

2、逐步培养自己的耐心，认真对待每一件事情和每一个细节；

3、牢记“细节决定成败”的训言，从小事和细节上加强对自身的要求；

4、遇事多换位思考，多角度思考后再制定方案；

缺点四：在管理上，对上司的否定不愿争执；

改进措施：

- 1、相信“真理越辩越明”的道理，突破自我心理障碍，勇于面对上司；
- 2、当对上司的想法有异议时，勇于提出和直接表达自己对上司观点的看法；
- 3、当自己的方案或想法被上司否决时，勇于表达自己真实的想法，不惧怕争论和冲突；

缺点五：对自身形象关注不够，有时随意嘻嘻哈哈；

改进措施：

- 1、对自身的言行举止制定一定的标准要求，严格对照去做；
- 2、牢记自己的三重身份该具有的形象，时刻注意自己的言行举止，不随意而为；

缺点六：有时妇人之仁，在执行制度时有放松现象；

改进措施：

- 1、制定制度时，考虑周全，从实际出发，按照科学的方法和依据制定符合实际的标准；
- 2、执行制度时，做到一视同仁和铁面无私；
- 3、实施和执行制度的过程中，及时发现问题并组织修正和完善；

缺点七：对下属工作跟踪督导不到位；

改进措施：

- 1、重视下属周、月工作计划和总结，定期督导和跟进；
- 2、定期培训下属，注重下属培养，提升下属思想境界和专业技能；
- 3、随时关注下属工作状态，了解下属工作进度及工作中的疑难之处，及时给与指导和协助；
- 4、注意其他部门或人员反馈给自己的关于本部门员工的任何信息，找到问题后，有计划的改进和跟进；
- 5、用心对待每一位下属，和下属之间做到无缝对接，及时化解下属工作压力；

缺点八：亲和力不太强、凝聚团队能力有点弱、策划能力有点弱；

改进措施：

- 1、进一步加强自身修养，主动接触和了解员工，提升自身亲和力；
- 2、加强学习，努力提高自身的专业技能和管理水平；
- 3、多倾听和吸纳他人意见，借助他人的长处来弥补自己的不足；
- 4、多总结和反思自己，逐步提升自己的各项技能；

本改进方案自即日起开始实施，本人将在以后的工作中以更高的标准要求自己，加强理论学习和实践锻炼，在提升自身

专业技能和管理技能的.同时，不断提升自身的思想境界和宏观格局。

## 采购部的不足与改进篇四

自参加工作至今已一年有余，在这一年多的工作中我认真学习、研究技术，无论是能力上还是思想素质方面都在不断提高与完善，在公司与班组的关怀下我已从刚步入社会的学生转变为一名不断进取中的电厂运行工作人员。

今年以来，从我的工作职责方面，我很感激公司领导以及班组成员的扶持帮助，让我将在课本中学到的知识得以实践并学到了在学校里学不到的东西。这些功绩的取得与领导以及班组成员的帮助是分不开的。现将一年以来的工作加以总结：

### 一、工作认真负责

敬业爱岗，以公司理念要求自己，诚信待人，踏实做事，服从领导安排，在班组遇到班组缺少人员时坚持在本职岗位上，努力工作，客服自身困难，认真仔细的巡检，不放过现场任何一个细小的设备缺陷，在发现问题的同时第一时间通报级组长，避免了设备重大事故的发生。始终以积极的心态对待工作，特别是在今年小修期间，连续xx多天xx小时工作，虽然辛苦但是让我学到了平常设备正常运行时所不能学到的东西。

### 二、技术上用心钻研，理论上认真学习，努力让自己熟记操作规程

实践上严格遵守运行规程，培养正确的操作能力，保证不发生误操作事故，把工作中遇到的问题和取得的经验、注意事项随时记录下来，虚心向师傅求教，虽然已独立上岗，但深知要想把运行知识学精学透还需要时间的磨练、知识的积累，循序渐进，让自己一天比一天强。

在工作之余不忘利用书籍互联网等资源补充自己，让自己视野更开阔，继续充电，补充自己的不足。同时公司在机组进入冬季运行之后严抓员工对机组冬季运行安全意识的不足，组织各班组进行学习，通过组织培训让我意识到了自己技术知识的不足，激励了我以后更加努力学习。

### 三、加强协调能力和处理事故能力

若说“技术”比作“智商”的话，那么“能力”就可比作“情商”，运行亦是如此，智商高就不见得情商高，因为技术是死的，能力是活的。工作一年的经验告诉我只有做到活学活用，才能更好地干好工作。

### 四、积累工作经验，贯彻公司“节能降耗”

### 五、在一年的工作中也意识到了自身的不足

比如现场设备操作及技术知识的欠缺，有时对安全工作的意识不足等。在以后的学习工作中我要提高自己的学习积极性与主动性，让自己尽快的成长成一名合格的巡检人员，并加强公司对安全规定的学习与认知，从而为机组的安全运行做出努力！

## 采购部的不足与改进篇五

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，

当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生；打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：



郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了！

## 采购部的不足与改进篇六

回首过去的一年，我们在工作中虽然没出现大的过失，但在很多问题的处理上还不到位，以及工作中的一些小细节没能做到很完美。我们小组定期由王师傅组织召开小组会议，总结问题，及时改正。下面将上一年度遇到的问题及需要改进的地方总结如下，希望也能给其他同事带来一定帮助：

### 1、语言交流技巧方面：

(1)与用户对话时，应仔细推敲，讲话要严谨，要讲究艺术。多用“请”，使语气更缓和；向用户致歉时尽量用“对不起”，不用“抱歉”，这样显得更真诚；遇到用户打来电话向我们问候说“您好”时，尽量不要再说回应“您好”，可以用“请问您需要什么帮助”来代替；如需请用户讲话时，可以用“您请讲”而不要用“您说”；不要跟用户说简称，讲话要完整规范，不要出现“漏保、招商、农业、工商”等词，或出现一些病句及倒装句。语速要适宜，遇有老人或听力不太好的用户，应适当提高音量并放慢语速。

(2)在用户电卡出现问题需要修卡时，应先向用户致歉，介绍

网点时，可以特意声明“您稍等，我帮您找一个最近的网点”，并向用户解释清楚造成此现象的原因，提醒用户以后插卡输电尽量时间长一些，以避免发生此类情况，使用户感到我们对待工作是负责任的，从而能体谅并配合我们的工作，减少不必要的争端；接到用户因故障停电来电话询问时，要先向用户致歉，并表明“保证您用电是我们的责任，出现故障我们肯定会马上处理，尽快恢复供电，减少停电给您带来的不便”；因各家银行24小时购电网点使用的不全是‘一卡通’，其名称各不相同，答复用户时不应一概而论，可以说‘银行交易卡’。

(3)接听电话时要认真，注意听用户讲的每一句话，全面分析用户反映的问题，找出关键，分清造成事件发生的责任部门，尽快使用户的问题得到解决；该讲清的一定要向用户讲清楚，不要以命令的口吻要求用户去做什么，也不要随便承诺或答复用户一些不确定性和要求，讲话不能过于罗嗦，避免使用户产生厌烦情绪，要换位思考，设身处地的为用户着想；与用户对话时，要占据主动位置，不要光凭经验，讲话过于随意，并要注意答复用户时要留有余地，给自己留后路。

## 2、业务及问题处理方面：

(1)新建小区，咨询有关临时转正式用电问题：可以这样解释：因小区整体工程未完，开发商又不能等所有工程竣工后再出售商品房，所以只能完工一栋出售一栋，期间不具备转成正式供电条件，所以暂时用施工用电向居民供电。工程竣工，并不是指整栋楼的完工，而是指该小区工程的整体竣工，包括：煤气、上下水、电、小区的附属设施等，在其竣工报告上盖有相关单位的竣工意见及公章，只有盖齐了，才是真正的竣工，才能到电力公司办理相关手续。

(2)关于卡表退费问题：可以这样解释：如属整体拆迁或电卡与楼道灯电卡弄混的情况一般都可以办理退费，其它情况原则上不予办理，但用户如有特殊原因可直接与相应属地网点联

系询问。

(3)关于石景山校表问题：如遇到石景山区用户想校验电表的话，可以解释：因校表部门是周一至周五行政时间上班，如用户上午报修一般当天就能安排处理，可以向用户解释清楚，以免造成用户误会。其它城区此类工作一般不能当天安排，如用户报修几天后未处理要求催办时，可以请用户直接与各公司卡表校验部门联系约时。

(4)当用户反映电表表内开关合不上时，一定要给用户核实电量，不管新表旧表，因电表零度会自动掉闸，不输入电量的话开关也是合不上的，但这种情况属于正常现象，请用户购电即可。如经核实不属上述情况就须请用户断开室内所有电器及漏电开关试试。因为家用电器及线路很有可能导致线路短路，从而使表内开关掉闸或合不上，只有将有问题的线路断开后合表内开关，才能准确判断表内开关是否出现故障。但要记住尽量不要让用户试插插座，因线路短路可能会造成打火，会有一定危险。