

工作阶段性总结 采购职员阶段性工作总结 (精选5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

工作阶段性总结篇一

我于__年6月任个人业务部经理，两年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来做的主要工作做简要总结。

1. 努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习江的几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的学习材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

2. 狠抓业务发展取得了明显成效。

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1)、科学计划。两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

2)、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。_年5至7月，由于分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分红险销售的高潮，的一场说明会达千万元。_年九9、10两个月以分红险销售为主要内容的“非常行动”劳动竞赛，60天保费收入3.9亿，当时超过了广东和上海。“鸿泰杯”企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，又一次超过了上海和广东，两年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。

3)、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

3. 抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展的生力军。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来在队伍管理问题上煞费了心思。__年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立

起来的，由于人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：

一是全面了解情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

二是对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。_年6月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到_年底全拾基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基矗同时就业务员的待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

三是范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在_年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

四是亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

五是抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

4. 抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系。

两年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是__年8月，我省第一期以自己的力量教学，为期14天有116人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果。

工作阶段性总结篇二

我们告别成绩斐然的__，迎来了充满希望的__。过去的一年，我们有付出也有收获；我们有欢笑也有泪水。__年，在领导的正确指导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，完成工作任务。

1. __工作总结

1)、__年开发新注塑模具91付，自主开发78付，模具产值80万左右。注塑模具维修、冷冲模具开发及维修的模具产值30万左右。外接注塑模具、冷冲模具、锌合金模具，共12付，模具产值4.3万。

2)、__年5月份在公司和部门领导的指导下，在没有影响新开

发模具进度的同时，完成了公司的搬迁工作。

3)、车间员工考核制度进行了改进，有原来的固定工资工资，改变为考核工资。考核工资制度使员工提高了工作积极性也提高了工作效率，有原来的不愿加班到现在的自愿加班，只有把工作完成才有考核工资，淘汰了加班不见效率的思想。

4)、在技术科、注塑车间的帮助下对模具的结构进行了改进，有原来的半自动生产，到现在的全自动生产，现在基本上把，抽芯模具、下托模具、弧形I板模具、手柄按钮模具及个别的手柄模具全部改为全自动生产，从而提高了生产效率降低了生产成本。5规范模具的维修方法，降低产品的不合格率，对于模具生产量比较大，容易损坏的配件进行材料特殊处理及准备备件。

2. __年工作不足

1)、模具新开发水平不高，与广东、深圳模具的差距还很大，投产使用的合格率不够高，磨合时间长。

2)、模具设计能力不全面，制造工艺安排欠缺。

3)、车间管理上，坚持每周有计划，责任明确到人，考核制度还不够健全。

3. __年的工作知道思想

1)、提高模具开发的能力，加快模具开发进度。

2)、提高全体员工的整体技术水平，对员工每周进行车间内部培训，让有经验的老师傅一起与大家共同分享工作经验，学习先进技术。通过消化吸收国内先进模具，提高模具设计开发能力。

3)、加强模具供应商管理，寻找高水平模具制造商、模具加工商，使模具的精度、寿命有很大提高。

4)、加强模具管理，建立模具台帐，对模具的加工工艺、注塑使用参数、使用寿命做跟踪记录。以便于对模具问题的分析解决。

5)、提高服务质量和速度，转变工作观念，以服务生产线为主导思想。通过考核办法优化，调动员工的积极性。达到提高速度、提高质量的目的。

工作阶段性总结篇三

根据市委办公室、市政府办公室《关于做好_年度“双联”和精准扶贫干部驻村帮扶工作的通知》(阆委办发〔_〕12号)和《中共阆中市委办公室、阆中市人民政府办公室关于调整“双联”、精准扶贫干部驻村帮扶和选派优秀机关干部到村任第一书记的通知》(阆委办发〔_〕25号)文件精神。按照市委、市政府的要求，我局负责思依镇大益湾村和河楼乡牛鼻梁村的驻村帮扶工作。现对我局_年驻村帮扶工作开展情况汇报如下：

一、成立机构，确保扶贫责任精准

全市“精准扶贫驻村帮扶”工作部署之后，我局高度重视，及时召开会议，精心安排部署，成立了局长莫邦国任组长，副局长徐大钊任副组长，局班子其他成员和局属各股室主要负责同志为成员的“精准扶贫”工作领导小组，领导小组下设大益湾驻村帮扶工作组和牛鼻梁驻村帮扶工作组，落实了专人具体办公，并向2个村派出了“第一书记”，长期驻村开展工作。

二、当前工作开展情况

(一)调查摸排，确保扶贫对象精准

大益湾村和牛鼻梁村上在过去的扶贫开发调查的过程中，已经作了大量调查工作，在此基础上，我局先后三次派出工作人员，深入到大益湾村和牛鼻梁村对贫困户家里进行了调查核实，最终识别出全村符合精准扶贫条件的人数，并对符合条件的贫困户名单进行了公示。

(二)摸清现状，制定扶贫规划

莫局长和徐局长多次深入大益湾村和牛鼻梁村，了解实际情况，与乡党委政府交换意见，共同规划精准扶贫项目，与村党员干部、群众座谈，把实施林业项目与精准扶贫工作有机统一。在摸底调研的基础上，我局及时制定了《阆中市林业局精准扶贫结对帮扶大益湾村工作计划》和《河楼乡牛鼻梁村_一_年帮扶规划》。

(三)抓党建、提升支部战斗堡垒作用

针对过去村党支部三会一课制度坚持不经常，组织党员学习少，支部的战斗堡垒作用、党员的先锋模范作用发挥不好的实际，指导帮助大益湾村、牛鼻梁党支部建立了各项规章制度。争取上级项目，筹集资金2.7万元，维修了村支部活动室、村委办公室、会议室、整理了村农家书屋。村上原来安装远程教育系统年久失修，已多年不能使用，又投入0.7万元进行了改造，让全村党员可以到支部开会、看书学习、上网看新闻，了解各类信息，一些老党员说现在党员活动有阵地，支部成了真正的党员之家。

(四)印发便民服务卡，为百姓解忧分难

针对以往村干部，上门走访时间少，老百姓找干部要跑路的现状，安排每位村干部每月至少5天，走访农户。针对在村老百姓年龄大，记忆力弱，我们印发了《便民服务联系卡》，

将村社干部的联系电话印在上面，老百姓有事不再跑路，一个电话轻松搞定，村社干部上门服务。从印发便民服务卡以来，村干部为老百姓代办事项十余件。

三、利用林业发展资金，实施富村项目

(一)大益湾村扶贫项目开展情况

一是基础设施建设。整合林业项目资金30万元帮扶大益湾村实施扶贫项目。新建垃圾池16口，整治6社山坪塘一处，修通6&md随笔日记ash;11□12社断头路土路基础2公里，改造增设302线1、2社聚居点低压变压器一台。二是发展养殖业。根据当地人少地多，撂荒地多，林地草资源非常丰富的实际，成立了牛羊养殖互助社，实行技术、劳力、场地、资金(扶贫款)入股分红，创新生产经营管理模式，进行整村推进。已发展养牛重点户1户，第一批可出栏100头;养羊大户1户，已落实120只，一般养羊户50余户，每户养羊2—3只。已经联系好华珍食品公司，保证牛、养收购。三是发展核桃产业。争取四川省农发项目资金，利用本地撂荒地发展核桃100亩，已联系好引进核桃良种蜀苑三号、四号，种苗款全部由项目支付。预计5年后进入丰产季，每亩产商品干核桃400斤，亩收入可望达到4000元。

(二)牛鼻梁村扶贫项目开展情况

一是发展蔬菜种植业。我们支持引进四川金穗农产品有限公司，在本村建立蔬菜基地，公司已提供种子、肥料、技术，已集中种植良种花菜50亩，分散栽植100亩。白菜50亩，并签定保护价收购协议。争取_年种300亩，_年种500亩。二是实施森林抚育间伐项目。我们还实施_年森林抚育补贴项目500亩，补贴资金5万元，通过该项目的实施可以让不长草的过密的林地内，长草作为山羊饲料。同时为生态旅游发展奠基础。预计_年实施500亩，_年种500亩。三是强基础，发展生态旅游。积极争取将我村列入四川省88个乡村旅游发展重点村，

也是我市唯一纳入该项目的行政村。我村以升钟湖为平台，大力发展生态旅游。我们深知，发展生态旅游，必须加强基础设施建设、环境治理和村容村貌整治。_年，我村利用移民后扶项目，投资295万元，建设沿湖旅游公路2km□村主干道3.83km□筹资40万元，修建社道1.58km□修建垃圾集中收集池16口，建设入村牌坊2处。

四、下一步工作打算

(一)完善实施方案，科学制定发展规划

我局将结合大益湾村和牛鼻梁村实际情况和中、省、市有关政策，科学定位，合理确定产业发展思路，进一步完善大益湾村和牛鼻梁村精准扶贫实施方案和_年度精准扶贫计划，为大益湾村和牛鼻梁村的整体发展和户贫困户脱贫致富开出实实在在，操作性强，能够实现的好“方子”。

(二)创造工作条件，抓紧实施帮扶工作

结合我局分户帮扶方案，创造条件，落实驻村联户帮扶机制，让帮扶干部深入帮扶户一对一制定帮扶计划，真帮实干，尽快让贫困户早日脱贫。

(三)发挥山林资源优势，抓好扶贫政策机遇

通过筛选、包装、策划，积极申报扶贫项目，努力完善基础设施建设，大力建设民生工程。积极挖掘大益湾村和牛鼻梁村潜能，全力打造我局扶贫的新亮点，力争将大益湾村和牛鼻梁村建成“生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主”的新农村。

(四)完善工作机制，强化督促考核

进一步落实完善“精准扶贫”责任制，驻村帮扶工作制，完

善档案管理，加强协调管理，加强督促考核，形成全局上下人人抓扶贫，真扶贫的良好工作局面。

工作阶段性总结篇四

1-3月份，在市局的正确领导和大力支持下，紧紧围绕我县盐业实际，充分发挥盐政执法职能，努力提高服务水平，以加强盐业市场监管维护辖区内盐业市场秩序为重点，认真落实各项工作措施，坚持依法治盐，继续以“食盐专营”为工作重点，加大盐政专营工作力度，规范执法行为，我县盐业市场秩序持续好转，现将1-3月份工作情况汇报如下：

(一)认真开展盐业市场集中整治活动。根据年初制定的工作计划，结合我县实际情况，抓住薄弱环节，突出整治重点，列出重点区域和重点户，有针对性的进行检查。对我县餐饮业，食品加工，农贸市场，学校食堂及城乡结合部食盐市场进行一次全面细致的拉网式检查，消除了监管工作的盲点，并依法严厉打击销售假冒伪劣食盐的违法犯罪行为。

食盐计划任务成了工作的中心，也是工作的难点，我们有限的人力，精力主要放在了食盐送销售上。

在送盐的同时，加强对市场网络的监控力度，重新制定了奖惩措施，改变原有送销方式和食盐代批点销售模式，合理设置销售网点，建立了规范的用户档案和销售台账，为送销和盐政稽查工作提供依据，取得了良好的效果。

存在的问题和不足

(一) 人员少，食盐送销占精力太大，没有时间和精力定期到市场检查，对市场监管力度有待加强。

(二) 执法监督越来越严，今年出台规范行政执法检查实

施意见，对市场检查做了比较严格的规定，对我们依法实施检查增加了难度。

工作阶段性总结篇五

三个月的试用期转眼就要过去了。于__年6月5日进入__有限公司，在__货物招标部主要从事招标业务的相关工作。

在试用期期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。在此，我就实习期所做的工作向各位领导做如下总结：

1. 认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排。

作为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

2. 主动热情，以端正的工作的态度对待每一份工作。

到__货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。

主要从事工作如下：参与技术交流的项目：__。参与标书审查的项目：__。参与标前会的项目：__等。在以上的工作中我按照各位师傅的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作；使我受益匪浅，不仅从领导过硬的专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

3. 虚心求教，不断改进、不断积累自身业务技能。

作为一名年轻的招标工作者，可能由于经验不足而带来较多麻烦，但我针对招标中出现问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。

例如在师父__的指导下独立完成__项目，包括前期技术交流，标书审查，编写招标文件，发布公告，跟踪购标，开标等一系列的工作。而期间遇到很多困难，只有家购买标书，向__市机电办申请家开标，抽取评委时，在__网限定的次数内未抽到足够的评委，2次向机电办申请重抽专家。

开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时由于我的经验不足，在__网上的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了__网工作人员后，及时与上海市机电办沟通，弥补了之前的错误。

总之，在这3个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为__有限公司的发展做出自己的一份贡献。