# 12月份个人工作总结

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-06-03

*12月份个人工作总结（通用14篇）12月份个人工作总结 篇1 六月份这么快就到了月底，五月份的月底也像今天一样写工作总结，回想一下真的是恍如昨日，心中不免有些压抑，感觉我的青春就这么一点一点的被流逝了;六月份是今年的安全月，为了确保安全生产...*

12月份个人工作总结（通用14篇）

12月份个人工作总结 篇1

六月份这么快就到了月底，五月份的月底也像今天一样写工作总结，回想一下真的是恍如昨日，心中不免有些压抑，感觉我的青春就这么一点一点的被流逝了;六月份是今年的安全月，为了确保安全生产，郭总经理下达了一系列规章制度，规范员工的劳动纪律，使我们有一个良好的工作环境;六月份的工作总结如下：

1、一个月三次的安全质量标准化大检查及复查检查到得问题：安全质量标准化工作涉及采掘、机电、运输、一通三防、地测防治水、信息调度、安全管理、应急救援、职业健康和地面设施11项专业，每一次质量标准化检查都由李丕瑶主任组织带领下对每项专业进行仔细检查，不能放过每一个细小的问题，每一次检查都有不同的收获，而且对井下各项专业有了更深刻的了解。

2、一个月一次的公司安全质量标准化大检查及复查三定表上的问题：

每一个月总公司都要对各个煤矿进行一次大检查，而且很严格，矿上对公司质量标准化大检查很重视，而我负责机电、运输两个专业，所以这个月我跟随公司机电运输专业的领导对井下进行了检查，从旁学习公司领导检查问题的角度和对待问题的解决方案，受益良多。

3、抄写最新的《安全质量标准化标准及考核办法》：

为了进一步加强科室人员的劳动纪律，提高科员的业务知识水平，我们办公室内部定下一条规定：每天早上利用开调度会的时间学习《安全质量标准化标准及考核办法》，并进行抄写;“眼过千遍不如手过一遍”是亘古不变的真理;使我们对业务知识有了深刻的了解、对质量标准化工作有了新的认识。

安全质量标准化工作有如练功一样，不进则退!所以我将秉承认真负责的态度，对领导交给自己的任务圆满的完成，即使因为特殊原因没有及时完成也会把任务完成进度及时反馈给领导，我相信我们办公室一定会上下一心，齐心协力，把质量标准化工作做到更好!

12月份个人工作总结 篇2

根据安排，现将七月份个人工作总结报告如下：

一、组织开展了七月份计划生育优质服务月活动

七月份是我县今年第二个集中优质服务月。这次服务月工作的效果，直接关系到全县今年计划生育率等主要指标的完成，也在一定程度上影响到明年上半年的工作的主动与被动，意义重大，非常重要。县委、县政府主要领导和分管领导对七月份工作非常重视，各乡镇党委、政府都能把做好服务月工作摆上重要位置，县人口计生委全体同志和全县计生一条线人员，都能积极工作，绝大多数乡镇的服务月工作都取得了预期的效果。

各乡镇的服务月工作从6月下旬已经开始，并取得了一些效果，但也出现进度、质量不平衡等问题，为了解决这些问题，进一步掀起服务月高潮，7月10日，在我委会议室召开了全县人口和计划生育工作大会，陆静林副县长到会并作了重要讲话，李主任通报了三月份服务月工作考核结果，对当前工作作了具体部署。

七月份雨水充沛，一个月里有三分之二的时间是阴雨天，加上高温天气持续时间长，给集中服务带来许多困难。但全县干群能战高温，抢晴天，积极投身服务月活动，狠抓进度，狠抓质量，狠抓重点，工作有声有色，并完成了序时进度。截止7月31日，全县应服务58925人，己服务57854人，服务率己达98.18%。在应服务对象中，有流出对象18504人，截止31日，己回乡面检和寄回 避孕节育情况报告单 17587人，服务率己达95.04%。目前，全县正在进行紧张的服务月扫尾阶段。

二、大力推行新型宫内节育器，吉尼环放置工作取得了突破性进展

一段时期以来，节育措施落实工作出现不少问题，一是有部份已经生育的妇女长期无措施，而在系统和帐册上均反映为已经有措施。二是一些有超生欲望的人私下取环，变成无措施，导致计外孕的大量发生，计外生育屡禁不绝。针对这些实际情况，结合上级要求，我县从本月开始，大力宣传新型iud的好处，在全县推行吉妮环。截止7月31日，全县己放置吉妮环667例，占下达任务数的190.03%，超过了任务数的90多个百分点。而且此项工作的推广，促进和带动了其他工作，有的乡镇借此机会，进一步加大征收社会抚养费力度，收到了良好的效果。

三、做好计划生育工作计划，狠抓计外孕处理，确保计划生育率等主要指标的完成

服务月的一项主要任务是查出并处理计划外怀孕，这是完成计划生育率指标的需要，也是平时工作的重要补充和补救。本月份我们继续采取下达计外孕处理任务的办法来推进此项工作，少数乡镇认为工作基础好，没有计外孕需要处理，我们认真分析形势，努力做好一些干部的思想工作，使他们认识到计外孕处理的重要性，从而增强工作的自觉性和主动性，努力达到县下达的任务要求。截止7月31日，全县共处理计外怀孕568例，与任务数相比，多出56例，全县仅有一个镇的计外孕处理率低于任务数的6个百分点，有11个乡镇区超额完成了任务，他们的工作有力地保证了今年计生率指标的完成，也为明年上半年的工作打下了坚实的基础。

在吉尼环放置和计外孕处理工作中，县指导站的许多同志付出了艰辛的劳动，作出了积极的贡献。他们加班加点，废寝忘食，不仅完成了工作任务，而且努力改进服务态度，着力提高服务质量，也收到了一定的经济效益，更重要的是赢得了全县人民的尊重和赞扬，得到了大家的好评。

四、其他一些重要工作

1、7月9日，陆县长亲自主持会办，处理两例计外孕问题，明确提出要求，落实责任，限期解决问题。

2、所有企事业和有关单位全面实行法人代表计生工作责任制，全县乡镇政府与企、事业单位等签订计生工作责任状500多份，为这些单位和部门的计生工作开展奠定了基础。

3、市人口计生委夏主任、韩主任来响，与我县主要领导商量在机构改革中确保计生工作机构、人员、经费落实等问题。

4、7月18日，市组织25人，到我县六套乡，对该乡10个村全部进行了一次出生、措施落实、性别比控制等方面的工作解剖调研。县分管领导亲自陪同市计生委两位副主任。

5、7月3日至6日，市对我县进行半年考核，先后检查了我县老舍乡尚圩村、化工区王商村、运河镇二套村和小尖镇郭庄村。据了解，市检查组对我县今年以来的计生工作表示满意。

6、县计生委和县计生协聘请陕西省两位教授来我县巡回演讲生殖健康科普知识，共在我县演讲14场，听众达1000多人次，据悉这是全国三八妇女健康万里行活动的一个组成部分，演讲收到了良好的效果

7、为迎接省 三项经费 检查和《两禁止决定》实施情况检查，县计生委统一制作了打击 两非 宣传板面和警示标志，发给乡镇和医疗卫生单位使用，并对社会抚养费征收资料和 两非 整治资料进行了重新审核过堂、装订归档，进一步做好了迎查的各项准备工作。

12月份个人工作总结 篇3

人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长!很荣幸能加入我们公司,在领导和同事的帮助中与公司共同成长;很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间;在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学,多看，多做事!

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解;信心来自了解,要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品;公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的,这样好的平台，就看自己怎么去发挥。

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教;这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作.刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看;然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个 耐不住寂寞 的人，喜欢跑业务,喜欢与人打交道,喜欢社交;看大家从不认识到认识，最后成为朋友;看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，!自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情!成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、具有责任感

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!如果你不行，你就一定要!如果你一定要，你就一定行!

2、养成学习的习惯

销售人员销售的第一产品是销售员自己;每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己!

3、善于总结与自我总结

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，电话销售 ，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

12月份个人工作总结 篇4

为认真贯彻落实市运管处在市区出租汽车行业开展服务质量提升月活动精神，公司充分认识到开展服务质量提升月活动的重要性，以实际行动积极展开出租车经营行为专项整顿，从乘客反映较强烈的服务态度差、不按规定使用计价器、乱收费、故意绕道，强行拼客等恶劣行为的频繁发生，造成乘客投诉不断等方面入手，制定了专项整顿实施。投入人力、财力，加大路检路查频率，重点加大夜间检查次数，强化二驾参加培训学习率，增加刷卡次数，举办违规违章驾驶员培训班，制定退出机制，与从业人员签订承诺书，采取明察暗访，建立驾驶员黑名单制度，提高出租车驾驶员准入门槛，建立公司内部举报违章、违规经营奖励制度，充分调动所有从业人员积极性，让他们清醒认识到，争做传播文明新风使者的荣誉感和责任感，违章、违规经营是可耻的。通过一个月的专项整顿，驾驶员经营行为进一步规范、车容车貌得到明显改观、驾驶员遵章守纪、文明服务意识明显增强，乱涨价、不按规定使用计价器等违章违规现象明显减少，具体做了以下几方面工作：

一、强化组织领导，落实管理职责。

为保障出租车经营行为专项整顿工作在公司健康、有序地开展，经研究决定成立出租车经营行为专项整顿工作领导小组，由陆克进董事长任领导小组组长，赵家洪任副组长，成员有李东明、饶延智、龚伟宁、程政洲、金成忠、刘保林、徐立、赵昊、蒋中辉。领导小组下设稽查办、暗访办。李东明任稽查办主任，负责专项整顿工作的组织、宣传、发动和落实。龚伟宁任暗访办主任，负责上路乘车暗访，了解路上车辆经营服务情况，对暗访中发现有违章行为的车辆后，转交稽查办处罚。两办公室成员密切协作，确保专项整顿工作达到预期效果。

二、深入宣传，营造活动氛围。

开展“服务质量提升月”活动，是维护出租汽车经营者和广大乘客的合法权益，提升出租汽车服务水平和服务质量，树立出租汽车行业良好形象。我公司以市运管处开展这项活动为契机，制定了和相关考核细则，与11月26日、11月27日全天，12月8日下午分别召开了由400余名驾驶员参加的动员大会，贯彻了活动工作目标，学习了市运管处活动文件精神，同时向驾驶员传达了公司将在这一次活动期间成立明察暗访小组，要求所有从业人员必须积极配合检查。利用一天时间上路集中发放活动通知400余份，并编印活动简报1期，发放活动简报420余份，横幅一条，利用GPS发布活动信息60余条，在这次活动期间，公司为将这次活动推向高潮，先后找了淮海晚报、淮安电视台分别进行跟踪报道此次活动情况，进一步营造活动氛围。

三、建立从业人员资质审查考核制度。

针对出租车经营特点分散性、流动性，尤其是受利益的驱使，车辆承包人更换二驾的频率特别高，从业人员队伍素质参差不齐，在日常经营中发生一些文明服务意识差、不按规定使用计价器、强行拼客、宰客、拒载等违规违章现象的，多为“二驾”。公司制订了二驾管理考核办法，凡是承包人聘用二驾，必须到公司办理，首先对证件进行审核，然后要通过公司组织的行业行规知识的考试，必须缴纳3000元的服务质量履约金后，方可办理服务证，通过这些措施达到净化从业人员队伍整体素质。

四、强化教育管理，引导从业人员文明服务。

从严二驾教育管理制度，总结以往有关行业、行规精神二驾得不到贯彻的弊端，把好教育关，做到逐车过堂，确保主驾，二驾必须参加培训教育，对请假不能到会人员，采取集中补课与处罚相结合，在这次服务质量提升月活动期间，主驾到会率为98%，二驾到会率70%，对后期集中补课主驾及二驾计73人，分别对每人罚款20元，共计罚款1460元。通过这种措施，让从业人员认识到出租车行业的特殊性，规范经营的重要性，在经营中不得发生不打表、拒载、强行拼客、乱收费等现象而被乘客投诉。

五、建立信息网络投诉举报反馈处理制度。

公司对乘客投诉或上级部门转来交办事项，有专人负责，并且都会给予及时调查落实，不管有责或无责投诉，公司都会做到耐心的解释，并将处理意见及时的反馈，做到处理率、反馈率均为100%。

目前由于出租车行业出现个别不规范经营现象，导致一些网民在淮水安澜等网站炒作，已严重影响出租车行业的发展。当公司得知此事后，特别重视，安排专人负责查看淮水安澜等一些网站上关于出租车的情况，做到信息及时了解、反馈，将影响行业发展的隐患处置在萌芽状态。

六、对违章违规驾驶员举办培训班。

为进一步规范出租车经营行为，减少乘客投诉，公司对今年来违章、违规的62名驾驶员，举办两期培训班，凡是参加培训的人员，首先要学习行业、行规知识;公司还组织违规驾驶员考试，考试不达90分，继续培训，直至考试合格为止;培训人员还向公司签了《承诺书》，保证今后不再发生以往违规经营现象，否则将被清退或被解除承包合同。公司举办违规、违章经营驾驶员培训班一事，已在淮海晚报11月29日A2版登出，社会反响很好。

七、建立违规经营举报奖励制度。

为了使服务质量提升月活动取得实效，达到全员参与，公司推出违规经营举报奖励制度。所有从业人员在日常营运中，发现本公司车辆驾驶员有违章、违规经营行为的，能够及时举报给公司，一经公司查实，确定有违规现象，公司将及时对违规者进行处罚，举报人将会得到处罚额25%的奖励。

12月份个人工作总结 篇5

金秋十月，是一个多彩的季节，也是一个收获的季节。在这金色的十月，我们学前班和大班的小朋友们沿着自己成长的足迹，也不断地收获了累累硕果。现在我就十月份本班各方面的工作做一个总结。

(一)教务教学方面

提前备好教案，准备好教具，尽量多准备一些幼儿感兴趣的教具。在课堂上基本以幼儿游戏来开展活动。注重幼儿的动手操作能力，以发展幼儿教育的扩散性思维为主，让他们自己开动脑筋，鼓励他们说出自己的想法。在这个月中，我简单地小结一个本月所学的内容以及幼儿在课常上一些突出的表现。

(1) 分级阅读：诗歌《玩》、《照片》、《小雨滴》

故事《奇怪的雨伞》《雨天使》

在学习诗歌《玩》后幼儿创编诗歌，我们班的丁博潮说了几句特别有意思而且又有逻辑性的话： 爸爸玩妈妈，妈妈玩宝宝 ， susan玩粉笔，粉笔玩黑板 ，可见他对诗歌理解和掌握了，而且想象力也特别在丰富，能够联系到身边的人和事。

(2) 拼音：b p m f d t n l

(3) 蒙氏数学：6、7的分解、组合，5以内加减法，6、7的加减法

(4) 我和音乐做游戏：《懒惰虫》、《网小鱼》、《县官判罪》、《小巴狗》

(5) 美术：《京剧脸谱》、《豆子大变身》、《这就是我》、《快乐的非洲人》。

这个月的主题是 超级面具变变变 ，所以我们围绕这个主题展开了这四个活动，主要是让幼儿感受各种脸型，学习用不一样的材料来做画。在小朋友的作品中，丁博潮的画面很整洁，富有想像力，要是画得再大一点就更好了。豪豪、萱萱、童童、赵佳熠的画就有点乱了，但是画得还是挺不错的，画面很丰富。偲偲、吕欣烨的画还可以，能够说出画面的内容。

(6) 小康轩教材：因为是与大班分开上的，幼儿学过之后掌握得都还不错。我班两个小朋友都有一些偏科现象，bobo偏向于语言领域，henry则偏向于数学领域。

(二)日常生活方面

我和玲子老师配合得还很默契，每人轮流值班，主动承担起一日的后勤工作，基本做到教室、寝室、公共卫生区的干净，每天开窗通风换气，给碗、勺子、杯子、毛巾消毒一次。教室里每天都开紫外线灯消毒，遇到晴好天气晒被子，准时参加保育学习等。当然有时候太忙，会忽略或忘记有些卫生的打扫，比如墙群上的灰，天花板上的蜘蛛网，空调电视柜上的灰尘，但是在经过黄老师提醒后我们都及时搞干净了。在经过月末的卫生大检查后我对以前没有注意的地方特别收起注意了。另外关于手足口病，我们也引起了高度重视，每天都坚持对幼儿进行三检，对幼儿进行个人卫生教育，确保幼儿的健康状况。

(三)幼儿常规方面：

(1)每天我们对幼儿进行礼貌教育，童童、偲偲、海彬扬、赵佳熠由以前的不主动打招呼到主动打招呼了，而且赵佳熠特别喜欢当值日生，主动地跟叔叔阿姨小朋友问好，真的进步了很多。

(2)在进餐前我们每天都对幼儿提要求，不能把饭掉在桌子上、地上，吃饭时不能说话，不能玩，不能挑食等。小朋友们都进步了，桌面和地上都没有掉饭了。

(3)为了培养幼儿的主人翁意识以及热爱劳动的品质，我们班特设立了一个 今天我值日 的栏目，每天请一个小朋友来当值日生，请他负责一天的卫生，如扫地，擦桌子，拖地，还有请他来维持纪律、给小朋友们发放早中餐、点心等，我发现这么做了之后，我们班的小朋友越来越能干了，每个小朋友都争着要当值日生呢!

(4)为了培养幼儿的自理能力，我们都要求幼儿自己穿脱衣服，把鞋子摆放整齐，把衣物叠放整齐，同时午睡起床后自己叠被。在这个方面，Bobo、 Lucy表现要棒一些。

(5)本月有两个小朋友过生日，小寿星是童童和豪豪。为了加强幼儿的情感教育，我们一起给这两位小寿星过了生日，而且我们班所有小朋友都自己亲手画了一幅画送给他们。

(四)幼儿园开展的活动

(1)10月17日我们一起举行了一次亲子烧烤秋游活动。这次活动举办得很成功，家长和孩子们都玩得很开心，未出任何安全事故。此次活动也感谢我们班各位家长的支持与配合!

(2)这个月是由我们班和大班共同策划举办的T台秀活动。在这次活动中，首先要感谢各位老师对本次活动的支持与配合，同时也要感谢园领导对我们的指导和帮助。通过这次的T台秀，我们班的小朋友又得到了不一样的收获。

(五)家园联系

本月共与家长联系了三次，本来每周一次，后来改为两周一次。在家长的反馈意见中，有优点也有不足，当然我们会根据家长所反馈的意见进行改正与统一，争取在教育幼儿的思想和行动保持一致。

这就是十月份以来我们所做的工作，希望在下个月小朋友们能有更大的进步，我们老师也能做得更细致一些，不断进步!

12月份个人工作总结 篇6

7月份以经结束，现将本月我店所取得的成绩，所存在的问题，作简单的总结：

我店7月份人员配备不断增加，至现在已有经纪人三名，文员一名。门头、电话安装都已到位，工作顺利展开。7月份的销售业绩：实收佣金950元，成交租赁客户三家，已交二手房买卖订金3家，在九月中旬将陆续过户，合计订金额是15000元佣金。其中一套买卖房屋是同王成谊合作，订金交付到王成谊处，未统计在内，下月十号左右过户。目前，我店和有效房源(二手房西航花园)22个，经纪人手中较准客户8位。

从上面的销售业绩上看，我们工作做的不是很好，销售的并不成功。可是长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。实力创造价值，激情成就未来，我相信通过这些日子的学习、实践，经纪人都累了积了不少的经验，只要我们共同努力去做就一定会有收获。

8月工作计划：1、抓好培训。一切销售业绩起源于有一个好的销售人员，建立一个具有凝聚力、合作精神销售团队是企业的根本，因此在九月我将抓好培训，着眼根本，突出骨干、整体提高。

2、客户资源全面跟踪和开发。对于老客户要保持联系，潜在客户要重点挖掘，舍得花精力，在拥有老客户的同时，不断从各种渠道挖掘众多的客户。

3、8月我们的目标是最基本做到XX0元。把任务分解到每周、每日，分解到各个销售人员身上，每个经纪人总佣金定在5000元上。

12月份个人工作总结 篇7

7月内，公司工会服务企业，围绕重点组织开展工作。 现将公司七月份工会工作总结如下，敬请各位领导提出宝贵意见。

一、组织开展施工现场防暑降温慰问。进入盛夏以来，面对点多面广的施工局面，公司领导心系现场，工会及时组织开展了高温慰问工作。

7月5日，缪显杰书记、张洪禄副经理等冒着酷暑慰问机施分公司为漳州工程设备装船的职工及工程机械厂员工。

7月13日、15日，缪显杰、骆家骢、张耀庆等陪同上海电建领导慰问漕泾、工程机械厂及吴泾有关施工作业区。

7月19日，缪显杰、李苏来到江苏太仓项目、闸电项目及外高桥脱硫项目现场，亲切看望和慰问正在紧张工作的广大一线职工。

7月25日，李苏慰问了闵行分公司职工。

7月26日，缪显杰陪同市总工会副主席汪兰洁等领导慰问漕泾现场。

7月27日，李苏陪同华东工会主任庄毅群、上海电建工会主席张心定等来到中山项目工地进行高温慰问。

高温慰问所到之处，各级领导们一再叮嘱工人师傅们注重身体，劳逸结合;并再三要求项目班子进一步关心好全体员工，更好地落实防暑降温措施，在把工程促上去的同时，想方设法把职工们照顾好，坚持实践以人为本的理念，努力为建设和谐企业和和谐社会作贡献。

公司工会及基层组织则把准备工作充分做好。

二、开展重病、特困职工家庭慰问。7月25日，为密切联系群众，关心职工冷暖，公司领导夜访困难职工家庭。公司领导缪显杰、李苏、张耀庆、田刚、汤定隆、张洪禄、周进贤、何兆坤，在中心组讨论学习结束后，兵分五路，代表公司各级党组织，亲切看望并慰问了公司患重病和困难职工家庭，并送上了慰问金。公司领导们强调：一些职工和党员为企业的发展作出了很大的贡献，付出了很多的心血，现在他们因个人及家庭原因，出现了生活困难，作为我们企业，不仅要让在岗职工的收入稳步提高，同时也要让这部分有实际困难的职工家庭感受到企业的关心和温暖，这是党员领导干部义不容辞的责任。月内，公司工会还对其它有困难的职工进行了慰问补助。

三、公司八届二次职工代表大会会务。月内，公司工会围绕公司八届二次职工代表大会准备，进行了积极认真的工作。公司各基层工会先后召开了民主恳谈会，共有170余位职工参加，并提出了18 条意见，涉及到企业发展、人才培训、管理工作、安全生产及班组建设等五个方面;同时，还有134人/次职工参与了职代会提案活动，计有职工代表议案7份、职工议案4份，共计11份;主要内容为企业发展、人才培训、班组建设等方面。目前，行政工作报告、上半年安措报告等大会文件资料及会务均已完成，正式会议将于下月上旬召开。

四、“安全挑刺”活动进入汇总评比阶段。由公司工会组织开展的“安全挑刺”活动，进入最后汇总、整理阶段。相比较于“揭短”，“挑刺”更注重自我加压，巩固和提高员工安全意识。公司从严要求，基层广泛发动，整理推出50多个“刺点”，集中反映了公司及基层安全管理层面、各基层单位现场的安全布局、重大的机械设备及危险源控制、施工班组的习惯性安全违章、职工群众的安全意识最薄弱点及职工最为关心和担忧的安全生产热点;等等。

目前，主要有“在上下炉架时用移动电话收发信息、能树立为安全典型的班组屈指可数、习惯性违章没有根本杜绝、对外来建设者的安全管理不够”等一批“刺点”涌现。下月，工会将组织评比出“刺点”若干;并由工会牵头，组织领导和专家对“剌点”进行按号入座会诊后，从公司、基层单位、班组的三级层面进行“拨剌”整治。

五、公司立功竞赛上半年度总结自查。月内，根据市竞赛办及上海电建的要求，公司工会对上半年度立功竞赛工作，以“以人才发展为突破口，以安全实效为着力点”为标题，进行了回顾和总结。今年，我们公司坚持以对上海发展提出的新要求为方向，按照市竞赛办提出的“三围绕三确保”的重大工程立功竞赛活动的要求，并结合上海电力建设有限责任公司提出的竞赛工作重点，以人为本，积极开展以争创“电建精英杯”为主题的立功竞赛活动。不仅在工程建设主战场上确保在建工程的全面达标，而且在人才培养、创新管理等企业发展前瞻性领域中开展立功竞赛，以努力推动企业两个文明建设再创新的佳绩。

从这份x年上半年工作总结报告中可以看出，工作主要突出为四个方面：一、加强新一轮竞赛基础工作。二、结合重大工程确保竞赛达标。三、围绕人才发展推动竞赛创新。四、针对安全生产强化竞赛氛围。

六、安康杯竞赛及安全月活动总结。月内，根据市总工会及上海电建的要求，公司工会对上半年度安康杯劳动保护竞赛活动及安全生产月、群防群治月工作进行了总结，并做好x年安全工作总结及计划。

“安康杯”竞赛活动中，由公司党政工主要领导担任领导小组正副组长;并由工会牵头，各职能部门人员组成工作班子;活动做到有规划，有特色，有落实，并结合安全生产月和工会群防群治月活动进行中途检查，且情况良好。年内已先后组织了学习上海市安全生产条例、现场查违章及整改封闭、公司领导与群众集体安全签名、安全生产劳动保护知识培训、安全专题演讲及知识竞赛、观看应急预案录像片、全员参加公司安全考试、组织劳动保护调研、外来员工评比等一系列活动。

在安全生产月、群防群治月活动中，根据公司总体部署，公司工会组织各级工会发动职工，结合安康杯竞赛及公司“安全挑刺”活动内容，联系当前施工、生产实际，搞活宣传教育形式，提高职工安全意识，加大检查指导力度，努力改善劳动条件，保障了职工的健康与安全，使活动取得了预期的效果。

安全生产月、群防群治月活动主要体现在七个方面：一、加强组织领导。二、开展学习宣传。三、开展专项检查。四、组织专项评比。五、配合上级工作。六、做好关心实事。七、开展总结表彰。

七、工会财务接受上级部门专项检查。7月8日，上海电建工会组织有关职能部门人员，对公司工会财务工作进行了专项检查。检查组认真翻阅了x年全年及今后上半年的工会财务帐册，重点检查了工会会费收缴和使用情况。最后，上级检查组认为总体情况很好，给予了较高的评价)

八、华东工委摄影书法展览作品征集准备。7月26——29日，华东工委在常州组织了摄影、书法展览作品的入围评比，公司工会同志参加了评比，并有数幅优秀的书法和篆刻作品被选用。

九、参加有限公司工会劳动保护专项培训。7月7日，为提高专项业务能力，公司工会两位副主席和一名主管参加了上海电建工会组织的劳动保护培训班学习，并接受了上岗考试。

十、完成工会二季度小结和三季度计划。小结要点：二季度内，公司工会以各项计划落实为重头，结合企业工作实际，积极组织开展了“电建精英杯”立功竞赛活动、“安全挑刺”主题活动、人才建设推进交流、工会劳动保护专项活动、民主管理工作小组活动、自身建设、劳模事迹宣传、职工文体活动及对骨干、困难职工的家访慰问等工作，并取得了预期的效果。

计划要点：三季度是公司承建的漕泾、太仓等工程投产的关键阶段，也是确保公司全年计划完成的重要时期;同时，下半年还将进行保持共产党员先进性教育活动。各级工会要围绕公司各项工作，做到工作和学习两不误，继续动员职工立足岗位勤奋工作，创造一流业绩;继续组织职工参与企业民主管理，维护好职工合法权益;继续发动职工为企业改革发展提合理化建议;继续加强劳动保护，确保职工健康安全;继续关心职工生活，为职工排忧解难。

十一、组织企业基层班组长现状情况调查。月内，按照上海电建工会的要求，公司工会对机施分公司及工程机械厂的9个班组的现状情况，进行了摸底调查，这为下一步班组建设工作的开展，创造了条件。

十二、开展11年职工子女中、高考成绩统计。x年度中、高考已经结束，按照工x年下半年工作计划，公司工会于月内发出通知，组织各基层工会对职工子女中、高考成绩进行了统计工作。

12月份个人工作总结 篇8

在这个炎热的夏季不知不觉的又度过了一个月，这个月的天气是有点热，虽然有几场雨，但大雨过后天气还是异常的燥热，整的公司有好多人都感冒中暑了，不过咱还好，照样是身体倍棒吃嘛嘛香!

好多人都说我身子骨弱，看上去有点弱不禁风的样子，但我自己一直都没这感觉，而且还是大病不来找，小病不来扰的那种，吃的不少，但就是长不胖，可能就是这样才给大家造成视觉上的误区吧!七月份对我来说是转折性的一个月，第一个转折点是：总算是正式卖出设备，以前随也有卖出过，但那都属于配件的那种，也没枉费我做了半年的业务生涯。其实做业务就是自己说了算，你说它难那它自然就难，你说它容易那它就简单。

还是那句话--重要的是心态。做业务其实是最锻炼人的一项工作，它不断地在磨练着你的意志，磨练着你的气质，还能锻炼着你的身体。它能让你尽量去改正你的缺点，充分发挥的优点，充分开发你的潜力。只要能坚持下来并且能够做好了，那你就会发现以前的你是多么的幼稚。说到这我还想到一个职业--军人，这个相信大家都很明白，只要从军队里走出来的人与常人都有着与众不同的气质，但这两种职业本质上是不同的，是不可作比较的。

七月份另外一个转折点就是：我又回到焊接切割的办公室，其实我本想继续在外边发展，毕竟我也算是刚开张，在外呆了才半年之久，也积累了一定的客户，也懂得了一些道理，我想只要我肯，短时间内不敢保证有突出的业绩，但肯定不愁吃喝!但我还是选择了回办公室，其实原因很简单：

第一，焊接切割部没人，而且业绩一直不是很理想，要说公司哪些方面的设备做的不好，我想大家会异口同声的说是焊接切割方面。至于造成这样的原因我想大家都很明白，什么不占优势啦、对这方面不了解啦等等，但我想最重要的一点是没有打心里去主推它，客户都不知道你这有这些设备那还怎么买呀!但正是因为这点才是我选择回办公室的主要原因，正因为它没人去发展那么它的发展空间会不会更大呢?但话又说回来要想发展岂是那么容易，不把头搞大才怪。

第二点原因就是经理安排的，在自己没有做出一定的业绩时，只要是领导安排的我一般不发表见解，只要想办法完成做好就行。毕竟是\*者迷，旁观者清吗，而且站的角度思考问题的方法都不同，也许领导才最了解你在哪个发面才能更好的发展!既然来到了这个部门，就要想办法去做好它，发展它!毕竟是刚接触，有太多太多的不懂了，可以说好多都是从新开始，所开始给大家造成的不便还请多多包涵。要想发展没有一定的规划那肯定是不行的，下个月开始一定整理一些可实施计划，整理一份规划那最简单不过了，可要想把这个规划完整的实施下去就不是那么容易的事了。目前焊切方面最欠缺的是宣传与沟通，有好多用户都说：咦!你们这还有焊机呀，我怎么不知道呢。宣传还得从两方面入手，一是，在网上做宣传，可以在网上搞一些焊切的活动。另一方面还得靠咱们公司广外出人员，多多做些推广。虽然也就是你那么一提，但这可是一传十，十传百呀，群众的力量是最伟大的!个人的发展离不开公司，在此，希望大家对焊切部发展多多提一些方法或意见，谢谢大家!

12月份个人工作总结 篇9

十二月份以来，我以微笑服务为己任，以顾客满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好客服服务工作。现对我十二月份的工作总结如下：

一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为客服服务人员，我深刻体会到了理论学习不仅仅是任务，而且是一种职责，更是一种境界。我坚持勤奋学习，努力提高了业务水平，强化了思维潜力，注重了用理论联系实际，用实践了来锻炼自我。为公司全面信息化的成功上线贡献了自我的微薄之力。

二、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是用心、努力的去做;当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放下休息时光，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去;每当公司要开展新的业务时，自我总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

在工作中，我严格按照“顾客至上，服务第一”的工作思路，对顾客提出的咨询，做到详细的解答;对顾客反映的问题，自我能解决的就用心、稳妥的给予解决，对自我不能解决的问题，用心向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复;对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。

以上是我十二月份的工作总结，但自我深知还存在一些不足之处。一是工作经验欠缺，实际工作中存在漏洞。二是工作创新不够。三是工作中有急躁情绪，有时急于求成。在下步工作中，要加以克服和改善。

12月份个人工作总结 篇10

x月份，作者赴乌鲁木齐妇幼保健院进修学习，妇幼保健院是全疆首家爱婴医院，是一所集预防、保健、医疗、教学、培训为一体的专科特色，最为突出的妇幼保健医院。

妇幼保健医院成立于一九五一年，是新成立的保健机构，称为“妇幼保健站于一九八四年扩建为“市妇幼保健院20\_\_年妇幼保健医疗水平得到大幅度提高，各项指标全疆。经历了五十余年的历程，于20\_\_年妇幼保健加挂“妇产医院”的牌子。现已成为全疆规模的一所妇幼保健院、妇产医院一体的专科医院。

进修学习的科室是产房。产房工作节奏快，抢救病人多、精神高度集中，助产过程中既是高强度体力劳动，又是高精力的脑力劳动。产程是需要耐心去守的，观察宫缩、宫口扩张、先露下降、胎心变化。对不够配合的产妇进行耐心的说服和解释。产房的工作需要极大的爱心，分娩的过程是一个女人一生中最刻骨铭心的时刻，在这时给予贴心关怀是产妇顺利分娩的信心和动力。哪怕是一口水，一口饭，一双支持的手。工作严密观察，细心发现异常情况极为重要。高度的责任心，每一个班做好自己的工作。要知道再好的服务态度，没有过硬的技术是万万不能的;只有在不断的实践中提高和丰富自己。每天的工作充实而又忙碌，一个班下来，感觉到没有时间坐在哪儿休息一下，没有医生或护士在哪儿喝茶或聊天;只有在写病历，记录单、微机录入时才有时间坐。十月份出生的新生儿有六百多、十一月份出生的新生儿有五百多，工作量大;每个班只有三位护士加一个产科医生，共同协作，工作时大家发扬主人翁的精神，内强自我，尽心尽责，认认真真地做事，处处规范自己的言行，努力做对每一件事，进而将事情尽己所能地做好、做细。各班之间相互查漏补缺，超前服务，培养自身的预见性、思维、和超前意识。在产房除了主动干活，很多东西上手的做了，就会有手感、灵感、有经验;经验必须不断总结、反思、理清思路，对实践是非常有实际意义的。

常言道：孤帆一叶，难以穿汪洋;众志成诚，势必乘风破浪。现今是一个合作共赢的时代，谁拥有了高效能的团队，谁就拥有知识经济时代的竟争力与战斗力。一个科室要想把阅历、经历、学历、特长个性不同的人凝聚在一起，需要一种“思想”来引导与融合，这种“思想也即团队理念，它能使团队的力量综合化，能营造出积极向上、团结一致、群策群力、奋发努力、共赴目标的团队家园。

两个月的时间转眼即过，感谢这次宝贵的学习机会。目前正值独山子大发展阶段，“不求无所不能，但求竭尽所能作为一名基层医务工作人员，只有踏踏实实做好本职工作才是对独山子大发展的诠释。

12月份个人工作总结 篇11

一个月时间就这样很快的结束了，回顾自己这月以来的工作，可以说是有很多的地方值得去回忆。作为一名行政助理，我要做的工作有很多，不过我始终觉得说起来也挺小事情的，这些小事都在我不断的工作中逐渐的去解决，自己的工作能力也得到了很大的提高。社会就是这样，有很多锻炼人的地方，我相信自己可以做好，不过这些都是需要自己一直不断的努力下去，我相信自己会做好的。在领导的关心支持和同事们的热情帮助下，不断加强自身建设，努力提高自身修养，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。总结起来，主要有以下六个方面：

一、严以律己，树立良好形象。严格遵守办公室的各项规章制度，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点，毫无怨言。领导下达了指令，会想方设法去完成。听从领导、服从分配，对于领导和办公室安排的每一份工作，不论大小，都高度重视，总是尽职尽责、认认真真地去完成，从不计较个人得失、打折扣、讲条件。经常自省自励，开展批评与自我批评，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了办公室工作人员的良好形象。

二、加强学习，不断提高业务素质。虚心的向同事学习，经常利用网络工具和同岗位的同事交流心得，逐步的完善自我。在工作中，时时处处以领导和优秀同事为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显著提高。

三、积极工作，完成各项任务。九月份有个中秋节，对于我们服务行业来讲，凡是节假日对我们的营业都有极大的冲击力。所以在节日来临之前，必须把各项工作的相关事宜一切准备妥当。按照领导的安排，认真做好各类文件、通知、打印、校对以及传达工作;全方位为领导搞好服务，常请示、勤汇报，努力做好参谋助手，为整个办公室工作有条不紊的开展发挥了积极作用。同时，经常深入基层调查研究，了解员工思想动态，为领导科学决策提供了可靠依据。

四、人事管理方面。相对来讲，我们人事工作还存在很大需要改善的地方。这个月出现了一个严重的问题就是总公司已经下文要做好留人计划方案这项工作，即 与员工谈话 ，可是还没落实好，有些部门做了，可是也没按要求做，由此可见这件事并未引起管理人员的高度重视，员工思想我们都没了解好，我们谈何留人。这几个月基本上是新进与离职的人员不相上下，本月是离职人数大于新进。从这里面可以看出做了解员工思想工作的重要性。其中这工作没完成有极大方面的原因是我没做好督查工作，这是我工作失职的表现。这件事体现了我的执行力不够强，在以后的工作中我要加强这方面的能力。

五、加强注重细节工作态度，加强语言功底，消除紧张心理。文员工作，细心极其的关键。比如下一份文，我也会琢磨，可是会因为紧张让大脑产生短路，这种表现就像潘总说的一句话是缺乏运筹帷幄的处事能力，急了就乱了。不过她说这种能力也与经验有关，经历多了，自然也会有所提高的。

六、个人方面的事情。这个月我的激情感觉不是很高涨。领导吩咐做的事情，也做了，和同事们相处感觉也挺好的，觉得跟他们比以前都更熟了。可是我却发现自己在待人接物方面没有了刚开始的那种耐性，见面我也笑呵呵的，可是我自己觉得有点假了。我找过原因，可能真的是因为从学校出来工作这个过渡期做得不够好，产生了工作疲惫综合症。我总有自己还是个孩子的感觉，有很多事情是关乎到人情世故的东西，我觉得处理这些事情很累，也不懂得怎么样才能做好，真的很困惑，以致越来越没激情。

工作中虽然取得了一定成绩，但仍然存在着一些问题和不足，今后，我要一如既往地向领导们学习，发扬优点、克服不足，与时俱进，积极进取，力争使自己的专业素质和业务水平在较短的时间内再上新台阶，以适应现代社会飞速发展的需要，从而更好地完成领导安排的各项工作任务。下一步，重点搞好以下几方面工作：

一、强化服务意识，增强责任感、压力感，提高工作效率和服务质量。

二、抽出时间，深入调查研究，努力掌握第一手资料，为更好地为领导服务打下坚实基础。

三、进一步加强业务学习。坚持谦虚谨慎，不骄不躁的工作作风，发扬团结他人、谦虚学习的精神，虚心向领导学习，向办公室同事学习，不断提高自身素养。

在未来的时间里，我一定再接再励，甘为人梯，做好后勤工作，让领导和其它员工踏踏实实安安心心的奋斗在自己的岗位上。现在我的工作对我来说，我自己感到还是十分的满意的，所以我会继续在我的工作上努力下去，我坚信自己可以做好。当然很多的现实情况下，我有很多的事情要做。不过忙碌的生活也是很正常的，我坚信在以后的道路上，我会走的更好!

12月份个人工作总结 篇12

《孙子兵法》说：“间于天地之间，莫贵于人。”员工是企业的根本，员工素质是企业优质服务的基础。我们将把培养一支专业、高效、严格管理的服务团队作为--年物业开展内部管理的基本战略，实行严格管理，善待员工的方针，开展系列的培训计划、绩效考核，推进企业文化，强化品牌意识，提高团队的凝聚力和向心力。

一、人事行政

人事行政工作目标：

人员当月流动率小于 5%

人员培训覆盖率达到 100%

人员招聘到岗率达到 98%

员工生活满意度达到 90%

1、团队的建设在于制度化的管理，人事行政部年度首要工作是完善管理制度，细化岗位责任制，把责、权、利充分统一，落实到位。推行与之相配合的绩效考核制度，调动员工的积极性。绩效源于执行力，执行力源于细节，人事部计划以保安部作为试点，对每个岗位提出具体的岗位职责要求，推行新的绩效考核制度，调动员工对工作的积极性，使员工不断加强自我管理能力，明确工作标准，提高自我提升的动力并逐步推广。在各个岗位上采取绩效管理，力求在三月份全面覆盖，以提高整体的服务水平和团队的执行力度。在有效的绩效考核制度和岗位责任制的基础上，人事行政部将加强监督的力度，对岗位的操作和执行进行有计划巡查管理。及时发现问题，及时改进。

2、人事行政部将把提高员工素质作为部门工作的重点，制定有针对性的培训计划，以业务知识培训和企业精神相结合，坚持正面灌输，强化理念，增强员工主人翁责任感和事业心，培养开拓进取，勇于奉献的精神。要求员工在工作中真正做到“100%业主第一”。以企业精神和宗旨作为统一员工意志，述职报告统一行动的共同基础。在人事管理流程中，采取优胜劣汰的方针，对入职、转正的员工严格按标准把关，逐步提高员工素质，继而提高团队的整体素质。

3、在提高管理要求的同时，更进一步关心员工生活，重视员工需求，加强员工宿舍、饭堂的管理，组织相应的员工生日活动、团队活动。重视改善员工福利，加强与员工的沟通，以多方渠道听取员工意见加以综合，并及时给予改善。

4、效益是企业的最终目标，通过岗位责任制的落实，人事行政部将重新审核各部门、岗位人员定编的情况，避免人浮于事，以建立一支精干、高效的服务团队为目标，严格控制人事成本。

5、行政方面，将以配合业务部门开展工作的需要为前提，积极与各部门加强沟通协调，大力配合。修正现有的工作程序，使之更标准化、规范化。及时完成物料采购，严格管理物料的采购、使用控制流程，重视公司资产、仓库、车辆的管理，堵塞漏洞，做好把关的工作，保证公司财物、利益不受损失。

二、客服中心

物业管理是以服务为主，客服中心是整个物业公司的服务窗口。为此，服务中心将把服务放在第一位，坚持“以人为本”的服务宗旨，规范管理、追求创新、至诚服务。不断提高江南世家物业价值，使物业发挥的使用效能。

工作思路：

强调成本控制意识和成本管理程序;

强调团队的有效运作和服务流程;

强调公众服务的规范化与特约服务的个性化;

强调“以人为本”的服务理念和服务的人性化;

致力于建立与业主有良好沟通的和谐社区。

目标设置：

客户综合满意率不低于 90%;

服务综合及时率不低于 85%;

业务技能培训 100%;

12月份个人工作总结 篇13

来电器公司入职已有二个多月，通过这段时间对各部门、各分店的深入了解、沟通，对我司的发展创业史、企业文化、管理架构、制度、运营模式等基本上有一定的了解，最重要是对公司以前大型促销活动方案及卖场管理资料的阅读，对现阶段区域市场内竞争对手的调研，并亲身参与一系列促销活动的策划、监督及执行，基本上认清我司现阶段市场竞争所处的环境及优劣势。现就本人入职以来的工作进行总结，同时对职内工作提出个人意见和建议：

一、工作回顾

1、继续阅读公司的各类文件和操作规程，对公司的企业文化、组织架构、规章制度、运营管理等进行学习及领会;并对本职工作的工作范围、操作流程等进行深入了解。2、在短时间内溶入本部门团队中，并成功的参与了本部门各类促销活动的策划、监督及执行工作，如：创维以旧换新;家家乐颂师恩、贺中秋活动;贺司庆、庆国庆活动;新塘店新装启航;国美重开应对活动等。

3、在活动执行期间，深入各分店了解活动进程及效果，对区域竞争对手进行调查分析，针对对手同期内的促销策略，及时反馈信息;并参与了汤总为首的营销部、采购部、分店负责人的应对会议，提出个人建议。

4、整理各分店国庆期间促销活动的各项数据、图片及在执行中的亮点与不足等相关资料，对贺司庆、庆国庆活动从筹备 执行 后段跟进等事项进行全面、具体、形象化的总结，得到相关领导及同事的认可。

5、在促销活动期间字幕广告制作上，我建议极大的采用三维动画效果，生动的体现我司的促销内容及优势，给予了观众及消费者对家家乐一种新的认知观;在各项宣传物资设计上，我也给予不少的创新及建议，使画面更加美观、生动，吸人眼球，更好的传达我司的企业形象及活动内容。

6、通过对公司以前各项广告制作费用的查看，并对现阶段广告制作市场调查及取证，重新制定宣传广告及促销物资制作价格，极大的控制了宣传制作成本，在一定程度上为公司节省开支。

7、对卖场内外气氛营造及导购员形象塑造提出相关建议。如：对于日新新的场外舞台布局进行调整，使其更能抢眼，吸引人流;建议新塘店卖场内五个旧的形象牌进行翻新制作，提高卖场环境，更能传达新塘店重整装修后的 全新形象、全新定位、全心服务 的定位。

8、整理我司原有企业专题片(约10分钟)及30秒形象广告片题材， 结合我司现阶段广告诉求，重新修改调整，在尽可能传达我司的经营理念及员工精神面貌，强化我司的优质服务、全程无忧的前提下制定了新的提案，而且在原有价格下降低制作成本。

9、为了进一步更好、更有效、更低成本的宣传我司企业形象及各项促销政策，提升我司知名度及商品销量，优化市场竞争力，通过对区域市场各项宣传推广途经调查分析，在汤总的指导下，撰写了《公交媒体投放提案》，并积极的与公交车公司协调，降低投放成本。

12月份个人工作总结 篇14

20xx年5月的工作即将告一段落。回顾这一月来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将一月以来的工作情况作以下总结：

一、材料采购工作情况

5份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。

5月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。

对于生产上的采购材料，除了客观原因(如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等)之外，基本都能即使到位。

二、值得肯定的地方

(1)采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

(2)与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

(3)在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

三、工作中出现的问题

(1)材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

(2)在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

四、解决的办法

(1)对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

(2)库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

(3)对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

五、本部门的工作思路

和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找