# 2024年工作管理失职疏忽检讨书范本(3篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-12-01

*20\_年工作管理失职疏忽检讨书范本一这些年来，走过了几家公司，通过平时的所积所学得出一些管理和销售的体会。一点浅见供您参考。1， 关于管理管理就是把公司的人财物信息等资源进行有效的整合，去完成企业的目标。管理的核心是人。很多公司都是压力文化...*

**20\_年工作管理失职疏忽检讨书范本一**

这些年来，走过了几家公司，通过平时的所积所学得出一些管理和销售的体会。一点浅见供您参考。

1， 关于管理

管理就是把公司的人财物信息等资源进行有效的整合，去完成企业的目标。管理的核心是人。

很多公司都是压力文化，层层施压，用鞭子赶着员工使劲跑。但我们小公司要根据实际情况，管理力度要松紧适度，逐步规范，逐步严格。情，理，法，综合运用。不能照搬书本，不能照搬大公司的东西，而是逐渐摸索出有自己特色的一套管理理念和文化。

您说，要打造一支有战斗力的销售队伍，我很赞同，并把之看作您对我的期望和要求。在对待与业务员的关系上，要做到公平公正，不拉帮结派。这样才有利于队伍的长期发展。这是因为厚此必然薄彼，我要始终处于多边形的中心，才能带好队伍，形成合力，共同前进。

销售经理的一个职能就是搞好预算。这需要积累大量的管理数据才能进行科学的分析和控制。要精益求精，就必然是一个长期的过程。

管理讲究层级，业务员的挂支(借款)，报销，工作汇报都要按程序逐级请示。 对于业务员的管理，我的体会是抓住三个关键即指标，制度，流程。抓住三个过程即事前，事中和事后。三个关键的核心是控制和考核。我重点说明一下这三个过程。事前要宣讲企业的规章制度和理念，让业务员明白什么该做什么不该做为什么做。事前还要进行培训，使之明白该怎么做。培训好了，业务员在实际工作中才能有的放矢，提高效率，公司能节省大量的人力和财力。这项工作一定要长抓不懈!事中要加强监督和指导，进行过程控制，而不能简单地只用结果(也就是指标)来管理。事后要考评和奖惩。除了物质手段还要有精神奖励，比如选出公司年度优秀业务员，形成比学赶超的积极向上的氛围。

2， 关于销售

销售就是把企业的产品或服务卖出去，并使客户满意。不能简单的把销售理解为拉关系。当然，做关系很重要(尤其是客户关系)，但绝不是销售工作的本质，而是手段。纵观企业的发展史，没有一家百年企业是靠拉关系获得长足发展的。销售的本质是靠产品，技术和服务来很好的满足客户的需要从而实现利润，最终形成品牌和信誉。这就需要通过营销来实现。只要肯动脑筋，我想我们是会摸索出一套独特的销售战略和销售模式的。

下面是我工作上的一些具体想法，还需经您批准才能执行。

1， 销售部经理的基本职责

a. 协助总经理制定公司营销战略，并进行市场调研，信息反馈

b. 制定并执行销售计划和指标，销售管理制度及流程

c. 选拔任用培训监督指导考评一支属于公司的有战斗力的销售队伍

d. 费用控制及回款

e. 跟踪重点客户(客户管理)，重点项目(项目管理)，重点渠道(渠道管理)

f. 为公司做好各种资料的整理保存和分析，并注意保密

g. 日常工作(如例会)及紧急事件处理，协调与公司内部横向部门的关系

h. 售后服务及销售内勤管理

2， 我近期的主要工作

就目前的情况来看，主要是先练好内功。然后再进入市场。

a. 尽快进入角色，开展工作。对公司，产品，客户及市场，还有我们

b.既有销售模式有充分了解。 搭建销售部框架，制定基本制度及流程 与新老业务员沟通，熟悉并掌握他们的个人情况及工作情况 做好培训工作，组织好，协调好，达到培训效果 业务员的工作分配，让他们清楚出去该干什么 配和总经理初步制定老产品市场巩固和新产品市场拓展的计划并执行。

3， 培训的事

这是总经理眼前十分关注的事，我做了较为详细的规划。当然，有些情况我还不了解，培训计划可以根据实际情况适当调整。

a 培训目标。要让业务员了解公司的产品，业绩，卖点，基本销售模式，行业情况。公司的管理制度。怎么开展业务等一些基本知识。使之出的去，出去就是战士!(售后服务的事我再与您商量)

b 培训内容

产品(新老产品)原理，功能，性能特点。变压器的情况等。(由技术支持负责讲解)

生产实践(由车间负责，我来协调)

公司情况，发展远景，市场情况，业绩，客户情况，卖点，销售技巧，案例等。(由总经理亲自讲，有鼓动性为佳。)

做业务的基本知识和公司规章及要求，财务请款及报销规定(我负责)新老业务员的交流，实战模拟(我负责)培训考评(我负责,并向王总汇报)

c 培训进度。基本按照上面的顺序，也可以适当交叉。但都在四月下旬完成。

d 其他。需要一些培训资料及白板，笔记本等。由内勤做会议记录。培训都是在公司内部进行，所以费用估计很少。

4，业务员工作安排这需要与总经理充分沟通才能确定。新老业务员区别对待。

a 区域划分 根据新业务员的培训情况及个人特点结合区域工作的需要而定。老业务员的区域建议暂不作重大调整

b 确定工作目标，老业务要知道他下一步想干什么。新业务要让他搜集(可以通过网络)所分配区域的客户情况(变压器厂家和设计院)，并帮助筛选确定重点。(这些工作都要在五一前完成)

c 出差准备。进行战前动员(最好总经理请一次客)。为业务员准备好资料，名片，内部通讯录，差旅费，火车票等。(在五一后做这些工作，争取五月上旬都派出去)

5，需要王总帮助的事

a 帮助协调销售部所需房间及办公设备

b 召开两个会议，一是销售部全体会议，宣布成立及人事任用。在外的业务员要办公室电话通知。表示要走上正规化管理。二是公司中层干部会议，宣布销售部成立及人事任用，希望各部门协调配合。由主任主持，总经理讲话，我也说几句客套话。(这些事的尽早落实，是销售部工作全面开展的基础)。

c 帮我全面了解客户及市场情况，给我一些必要的资料。

d 帮我协调培训的事以及亲自讲一次课

6，中期的工作。我在做好近期工作的基础上，要下市场，跑业务。同时履行销售部经理的各项职责，并保证今年公司业务的稳定发展。做好远期工作规划，为明年的工作打基础。

总经理，首先要感谢您的信任，给了我一个施展才干的舞台。我将殚精竭虑，努力工作，做出成绩，不辜负您的期望。低调做人，高调做事，是我的追求。坦诚与沟通是相互信任的基础。希望在您的带领下，为公司的发展壮大做出我的贡献!

**20\_年工作管理失职疏忽检讨书范本二**

尊敬的村领导：

身为财务工作人员，本职工作性质所在，工作的重中之重就是确保好资金安全，财务工作也是一份须要非常严肃认真对待的工作。我的错误，充分暴露出我在工作上存在的现金管理意识不强、对管理制度的认识不够与危机预判能力不到位等不足与缺点。

如今，犯下了如此严重的失职错误，除认错反省之外，我必须做出深刻改正：

第一，重新审视工作当中存在不符合制度规范的一切行为，切实加以纠正。重新认真学习一遍《村财务工作规则》，牢记规则，今后势必妥善保管资金，每次离岗务必将资金锁进保险柜。

第二，从此次错误当中深刻吸取教训，时时铭记在心，自己反思错误细节，程度上避免今后发生同类错误。

第三，通过此次错误严肃正视自身工作行为，吃一切长一智，提供自身工作危机意识。在每一步工作做到有足够危机预判，尽己所能避免工作错误的发生。

现在，面对造成如此严重的后果，我内心十分痛苦与纠结。我十分希望警方能够早些破案，让村遭受的损失越小越好。此次错误之后，我深感对不起领导，我将努力改正不足，尽努力为村做出贡献。

**20\_年工作管理失职疏忽检讨书范本三**

综合部在20xx年的总体工作目标是：围绕公司的经营目标，建立健全整套管理制度，完善公司员工社会福利，加强人力资源管理，高效率地配合其他业务和职能部门的工作，做好公司的后勤保障工作。

一、部门内部工作

整合部门内部资源，提高工作效率。根据公司对综合部职能的调整，整合部门内部资源，重新确定部门人员工作内容，明确各人的工作范围及职责。加强部门人员专业知道的培训。根据公司对部门工作的调整及各项工作的开展情况进行相应的岗位编制调整。

二、后勤保障工作

综合部对内与公司所有部门，对外与各种公司及政府打交道，兼具服务与管理双重职能，综合部的工作相对锁碎复杂，但综合部工作质量的好坏，完成任务效率的高低，直接影响着公司各个部门的工作目标实现，直接间接的对公司总体工作目标的实现产生影响。面对现阶段后勤工作的情况，xx年综合部将做好以下工作;

(一)做好后勤保障工作，加强与各部门工作的配合，保证公司各项工作正常有序进行。

1、根据公司业务开展加强与各部门工作的沟通及配合，不断完善业务流程，强化对各部门的制度化管理，加快信息反馈的速度，提高工作效率。

2、做好办公物品的采购和配给工作;

3、证件年检。

3月底前完成;

4、合同登记认证工作：根据公司的营养收入情况，每季度或半年进行一次登记。

(二)配合公司标准化管理，加强制度制定落实工作，做到有据可依。

1、加强制度更新管理工作，制定制度的编号，并通过公司内网及时发布、汇总、保存公司的全部制度，对于制度的逐步完善加强新旧制度的更替及时存档;

2、加强公司相关制度的监督、检查、落实情况，并做好整理和反馈工作;

3、加强公司资料档案、部门档案文件及员工档案的管理，做好公司相关数据的存档备份工作，统计各部门文件档案情况，进行分类后制定相应的归档制度及流程，加强公司内网及crm软件的应用。

(三)确定公司的组织机构，明确部门职能及合理的岗位编制，为绩效考核提供依据。

1、确定和区分每个职能部门的权责，使每个部门的职责清晰明朗，春节前完成;

2、根据各部门的实际情况，制定合理的部门岗位职责，并贯彻执行;同时对各岗位制定《各级各类人员岗位职责规范》，6月底前完成。

(四)配合公司发展规划，加强企业形象建设。

因公司业务的发展员工队伍在不断壮大，新员工随时都在增强，各部门工作相对独立，大家沟通的机会不多，致使很多员工一起工作很久却互不认识，建议为员工胸卡便于大家互相了解，同时对外公司的形象亦会有提升。

(五)加强企业文化建设，进一步提升企业凝聚力。

1、每年至少组织一至两次员工集体活动(春游、秋游);

2、进一步提高员工福利，为员工提供工作餐、至少三次员工福利(元旦和年终组织聚餐及联谊活动;正月十五发元霄;中秋节发月饼;三八节为女员工准备礼品;五一、十一发放过节费;

3、年终举办年终工作总结及联欢晚会，对公司及各部门上一年的工作总结并对优秀人员进行表彰，同时确定公司下一年度的发展目标及计划。

4、提供根据公司业务开展情况不定期组织羽毛球、游泳比赛等活动为员工减压。

(六)对外协调工作，保证各项工作的有序开展。

加强订餐、订卡、快递及物业公司的配合。做好相应资源的储备，以保证有序更替。

(七)做好部门财务预算的进一步控制。

在保证公司正常运作的运物资供应的同时，尽量降低采购费用，控制物品发放和设备采购、维修费用;

(八)根据公司项目运作情况做好配合工作：协调安排公司目标的分解、市场调研、信息收集、对外联系等等。

三、人事工作

现在的企业都提倡以人为本，随着公司的日益发展对人事工作的要求也越来越高，综合部05年对人事工作仅限于配合各部门完成人员面试及报到的通知、员工入职、岗位调动、离职等相关手续的办理，人员档案也是员工的入职表及学历、身份证明的复印件等最基本的信息，甚至还涉及不到人力资源管理的内容。xx年综合部的工作重点及难点就是人力资源管理工作。而针对人力资源管理的相关经验也入于学习的摸索阶段，经验的不足也严重影响着此项工作的开展。鉴于此，综合部xx年对人事工作主要从以下方面开展：

(一)制作完整的员工手册，完善人事管理;

员工手册是员工入职后对公司及规章制度认识的第一本手册，因此制定好员工手册，是20xx年人力资源的重要工作。

(二)制定各岗位的薪资结构，推行薪酬管理。

确定各岗位级别工资，服务年限工资等，使之更加科学合理化，提升企业的凝聚力。4月底以前完成，目标责任人：

(三)加强招聘管理，做好人员储备配给。

1、网络招聘，以保证公司各岗位人员的储备，同时加强纸媒广告(前程周刊)的投放力度(预计每月一期小版位)，保证销售人员及急缺岗位的人员配备;特殊岗位需求如项目经理亦可以参加大型人才招聘会;目标责任人：

2、配合各部门做好人员的初试(主要从任职经历、工作经验、人员素质等方面进行)、入职通知、入职手续办理、制度讲解等工作。目标责任人：

3、加强新聘人员资料的审核力度，包括学习经历及工作经历。目标责任人：

(四)完善人事档案管理，规避用工风险。

员工档案内容逐步完善，为规避公司的劳动风险，春节后与全体员工签定正式的劳动合同。加强员工薪资、岗位调整、保险资料、个人资料、离职交接等档案的完善。目标责任人：

(五)员工福利与激励政策。

1、做好养老、医疗保险等相关资料的统计整理工作，做好相应的方案，以备随时启用;目标责任人：

2、设立全勤奖(奖励方式)、加班补助、

3、员工聚餐、生日会、婚嫁等福利;

4、设立部门及各人奖项。

(六)建立绩效考评制度。

确定考核形式、考核项目、考核办法、考核结果及考核重申等制度。

四、财务工作

预算管理：项目预算费用控制、各部门预算费用控制。

财务核算：发票开据、现金的收支管理、费用的审核与报销、会计报表的编制、会计审核、财务核算、内部报表、销售管理、税务政策及纳税申报。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！