# 精选工作没有按时间完成检讨书(精)(九篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-12-18

*精选工作没有按时间完成检讨书(精)一我不想再为自己的错误找任何借口，那只能让我更加惭愧。这份检讨书，向你们表示我对这种错误行为的深痛恶绝，我下定决心，不再犯类似错误。同时，领导反复教导言犹在耳，严肃认真的表情犹在眼前，我深为震撼，也已经深刻...*

**精选工作没有按时间完成检讨书(精)一**

我不想再为自己的错误找任何借口，那只能让我更加惭愧。这份检讨书，向你们表示我对这种错误行为的深痛恶绝，我下定决心，不再犯类似错误。同时，领导反复教导言犹在耳，严肃认真的表情犹在眼前，我深为震撼，也已经深刻认识到此事的重要性，于是我一再告诉自己要把此事当成头等大事来抓，不能辜负领导和同事对我的一片苦心。自己并没有好好的去考虑我现在的责任，造成了工作的失误。

通过这件事，我感到虽然是一件偶然发生的事情，但同时也是长期以来对自己放松了要求，工作做风涣散的必然结果。经过几天的反思，我对自己进行一年多来的工作成长经历进行了详细回忆和分析。记得刚上班的时候，我对自己的要求还是比较高的，时时处处也都能遵守相关规章制度，从而努力完成各项工作。但最近几个月来，由于工作逐渐走上了轨道，而自己对业务操作也比较熟悉了，尤其是领导对我的关怀和帮助使我感到温暖的同时，也慢慢开始放松了对自己的要求，反而认为自己已经做得很好了。因此，这次发生的事使我不仅感到是自己的耻辱，更为重要的是我感到对不起领导对我的信任，愧对领导的关心。

如今，大错既成，我深深懊悔不已，深刻检讨。本人思想中的致命错误有以下几点：思想觉悟不高，对重要事项认识严重不足。就算是有认识，也没能在行动上真正实行起来。对待工作的思想观念不够深刻、不够负责，没有认识到现在找一份合适的工作是多么的难得。我决定做出如下整改：

1、对自己思想上的错误根源进行深挖细找，并认清其可能造成的严重后果。

2、认真克服生活懒散、粗心大意的缺点，努力将工作做好，以优秀的表现来弥补我的过错。

3、经常和同事加强沟通，保证不再出现类似错误。

4、不论业务多么的繁忙，不论手头的工作多么的重要，都要坚持微笑服务。

5、客户是多种多样的，素质有高低。所以，我们在对话时要婉转，要讲究技巧。

6、要坚定不移的正确理解坚持“顾客永远是对的”要记住，顾客的不理解就是我们工作的不细致，客户的不满意就是我们工作的不积极。

此外，我也看到了这件事的恶劣影响，如果在工作中，大家都像我一样自由散漫，漫不经心，那怎么能及时把工作落实好、做好呢?那样我们工作的提高将无从谈起，服务也只是纸上谈兵。因此，这件事的后果是严重的，影响是恶劣的。

短短几百字，不能表述我对自己的谴责;更多的责骂，深藏在我的心里。盼望领导能给我改过自新的机会。如果公司能给我改过的机会，我会化悔恨为力量，我绝不在同一地方摔倒，以后我要努力工作，认真负责，争取为支行的发展做出更大的贡献。所以，我要感谢领导让我写了这份检查，是领导让我认识到自己的错误，给了我改过的机会。说真心话，在这里认识这么多的同事，真的很开心很愉悦!

在这件事中，我还感到，自己在工作责任心上仍就非常欠缺。这充分说明，我从思想上没有把工作的方式方法重视起来，这也说明，我对自己的工作没有足够的责任心，也没有把自己的工作做得更好，也没给自己注入走上新台阶的思想动力。现在，我深深感到，这是一个非常危险的倾向，也是一个极其不好的苗头，如果不是风险经理及时发现，并要求自己深刻反省，而放任自己继续放纵和发展，那么，后果是极其严重的，甚至都无法想象会发生怎样的工作失误。因此，通过这件事，在深感痛心的同时，我也感到了幸运，感到了自己觉醒的及时，这在我今后的人生成长道路上，无疑是一次关键的转折。在此，我向领导做出检讨的同时，也向你们表示发自内心的感谢.

一叶可知秋，一事可成镜。我将以此事作为一面明镜，以明镜为鉴，时时自照，日日面对，在以后的工作中，露出一次次灿烂的微笑，做到一丝丝耐心的解释。最终达到服务无止境，更上一层天。

发生这件事后，我知道无论怎样都不足以弥补自己的过错。因此，无论领导怎样从严从重处分我，我都不会有任何意见。同时，我请求领导再给我一次机会，使我可以通过自己的行动来表示自己的觉醒，以加倍努力的工作来为支行做出积极的贡献，请领导相信我。

**精选工作没有按时间完成检讨书(精)二**

职责

1、负责门店年度销售目标和盈利目标的达成;

2、协助完成门店人员架构设置、各职级人才筛选、薪酬体系建立、员工训练体系建立、营运标准体系建立、拓展体系建设等;

3、负责团队工作氛围打造;

4、负责规范门店工作流程，保证门店的各项工作有序进行;

5、负责跟进销售数据分析，策划并执行库存产品或滞销品的促销活动计划;

6、负责组织并安排订货会相关事宜;

7、负责处理门店日常工作和突发性紧急事务;

8、执行总经理下达的其它工作任务。

岗位要求

1、大专以上学历;

2、5年以上了大型卖场同职位运营管理经验;

3、擅长销售分析、人员沟通、人员训练和团队打造;

**精选工作没有按时间完成检讨书(精)三**

20xx年对百信超市而言是步入发展快车道的一年吧，在大学城实现扭亏为盈之后，公司基本上实现每店均赢利的目标，而且20xx年公司还计划至少要开发两家能够保证盈利的门店。这是公司短期的计划。

当然，我们也有着长期的计划和打算。对我们超市公司而言，近三年的目标是，在实行独立核算的前提下，在20xx年超市的年净利润要达到500万左右，要将公司建设为温州本土最顶尖的超市公司之一。

能否实现这一目标，是和董事长的大企业家的风范是分不开的，包括董事会给骨干配股，以及对超市公司发展的全力支持和把关，所以说老板的高度决定企业的高度，如果没有董事长的眼光，超市公司可能不会获得如此的发展。

在此，我作为公司总经理，首先也要向董事会表示诚挚的感谢，感谢董事会给了我们超市公司全体人员这样的一个发展的机会。所以，在20xx年，公司全体人员还要一如既往地鼓足干劲，力争上游，确保公司整体目标的实现。下面我就xx年的超市公司的工作总结及20xx年超市公司的年度计划与工作重点，作一个简单陈述：

xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润x万元。通过对xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励;大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善;梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

20xx年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在20xx年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于20xx年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在20xxxx年3月或者4月开业。

虽然20xx年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信20xxxx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(xx年销售万，较xx年万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在20xx年的工作计划中，提出改善意见。

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

20xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家(如塑料制品、日化用品)直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

采购部在与供应商的合作与沟通过程中，掌握了一定的水准，但有些时候展现灵活度不够，缺乏大企业的气度，相信慢慢也会得到提高。

20xx年度采购部还是公司需要加大力度进行改革和创新的部门，所以在这一块我们还是会继续投入更多的精力进去。

xx年六月份，自行政部经营过来之后，行政工作才开始步入正轨，对门巡及监察管理有所加强，包括对行政管理制度进行了相应的规范，员工沟通及员工福利方面也进行了一些调整，行政常规工作基本上比较到位。

但行政创新方面的工作还不够强，一些制度化体系的东西还不能够全面实施，所以在20xx年度，对公司行政工作还是会进一步加强。

财务控制方面基本上还可以，对我这边工作的帮助性很大。

财务部的服务意识较前有所改善，但还需要进一步加强，包括全局观念等。

1、学子家园

在学子家园经营策略上，因为xx年的定位较高，使得学子家园有学生的心中成了价格高的代名词，在这种情况下，公司进行了价格调整，并将毛利较高的日化用品、塑料制品从台州直接采购的策略，结果不仅重塑了商场的价格形象，同时也在其它的方面提升了毛利率。更为重要的是，采购部成功地运用到了德政店的开办过程之中。同时因为销售的提升，在费用上面，采购部有了更多的谈判筹码，总的利润反而提升很多。

xx年度，在董事会建议下，公司对大学城的会员发展进行了一定的投入，主要是增加了会员价商品的数量，从xx年的30%提高到xx年的50%以上，在实际操作过程中，茶山店会员销售由xx年的10%提高到了35%，同时由于将会员积分奖励的力度进行了大幅度的缩减，所以xx年会员积分支出反而比xx年降低了很多。(xx年会员积分奖励是4%左右的商品，xx年调整到1%，同时对会员积分奖励改变了会员感兴趣的东西)在学子家园的促销方面，根据大学城的特点，将原先学子家园与工业区采用同一张dm海报的方式进行了改变，对学子家园单独出了几期dm海报，尤其是针对开学期间，连续做了五期海报，对全面提升学子家园的形象及销售，起到了较大的作用。

及时调整了学习家园的年度销售计划，销售计划调整后，员工的士气得到加强，同时精减了人员的数量，降低营运成本，目前学子家园人员结构稳定，对后续的发展，是一个好的开始。

2、蟠凤店、梧慈店、德政店

xx年度，将原先的会员卡变更为vip积分奖励卡。但由于这两个店会员价的力度不及大学城，目前销售增长有限，这是20xx年需要着重改进的地方。

对门店的形象进行了更新，倡导为顾客创造舒适购物环境的理念。10月底梧慈店关店，对蟠凤店的形象进行了全面更新，并对招商进行了重新定位，提升了门店形象。

梧慈关店后，及时在德政店开业，德政店从货架进场到开业只用了一周时间，开业当天创造了15万的销售业绩，同时开业之后附近一些便利店纷纷关门，显示了德政店的开业策划尤其是商品组织及价格定位方面，是有一定的效果的。德政店的顺利开业，王店长和总部人员连续加班，这种精神是值得大家肯定并继续发扬的。

蟠凤店目前存在问题是员工在销售得到提升后，观念趋于保守，对创新认同感不强，这是蟠凤店20xx年必须取得突破的一项工作内容吧。。

虽然梧慈店关店之后，永丰超市及20xx年计划开业的佰胜超市会对蟠凤店的商圈形成一定的影响，但在创新方面如果能够给顾客新的感受，在服务上能够超人一等，预计对20xx年蟠凤店的销售影响不会太大。

公司20xxxx年度总的销售指标是要突破x万元的销售额，在独立核算的前提下实现四店净利润x万元(包括三溪店，三溪店20xx年销售指标是万，要求20xx年度能够盈亏持平，如果再有新开门店另外核算)。具体各门店的销售和营运指标已分达各门店，这里不再一一重述。

从一月份实际的销售数据来看，可能只能够完成计划额的90%，所以在以后的月份中，我们还要弥补一月份的销售的不足，因此压力还是存在的。但我们不能够因为有压力就对指标产生怀疑，而且我们不会再更改销售指标，所以大家都要努力。

当然，我们的最终目标是利润指标。如果年终利润指标没有达到，即使销售指标达到，那么我认为我们还是没有完成计划。

我以及在座的各位作为超市公司这个团队的领导，这意味着我们不仅享有的是一种权力，更是一种责任。所谓领导，就是要勇于承担责任，所以，如果没有完成指标，大家都是要承担责任的，也要有承担责任的心理准备。作为店长，如果该店指标没有完成，除了当月的绩效奖金拿不到之外，更为关键的是，有可能连年终奖也会被扣除(配备股份的管理人员如果绩效达不到甚至会扣除年终分红，当然工资不会有任何的扣除)，而其它各部门的管理人员均一样，人人都要为指标承担相应的责任。具体的承担责任的方案，我会和行政部在二月份之前完成并且发放下去。这里也说明一下，如果大家都不愿意承担相关责任，我相信指标的实现，是百分百完不成的。我个人在这里也承诺，如果净利润指标达不到，则达不到净利润指标部分的百分之十五由公司参与经营管理的股东承担，其中我个人承担百分之九，其他人员承担百分之六，该部分承担责任金额在年终奖金及年终分红中扣除。

所以以后我们编列的指标一旦出来之后，希望大家都要极为慎重极为认真地对待，要有坚定的理念的不屈不挠的精神，要有实现指标的坚定的信心和为之奋斗的精神，越战越勇，直至成功为止。

一个企业能否获得快速发展，关键取决于其管理团队。xx年1月份开始，我们就强调组建管理团队的重要性，并为此而不懈努力着。在这个过程中，一些不能适应公司管理压力的人员选择了退出，但留下来的人，在压力中都得到了不同程度的成长。现在我们虽然只有三家门店，但在同等档次的超市经营方面，应该都在同行中位居前列吧，甚至在标超这一块，有一些客户及同行的朋友和我说，公司xx店已经成了温州标超的楷模，无论是门店的商品陈列还是门店购物氛围的设计这一块，都得到了顾客及我们合作伙伴的认同，即使是德政这样的不到七百平米的小店，也成了很多超市参观的目标，这说明我们这个团队还是具备一定的战斗力的。各个门店店长的成绩很大。

但是我们不能因此而认为自己做得很好了，的确，我们有进步，但是我们还有很多地方做得不够，包括我们的服务，我们的商品结构，我们的防损等等，我们的很多细节都做得不够好，甚至是我们总部的服务形象，都离大企业的目标很远。所以，我们越是做到更高的层次，越要对自己要有更高的要求，我们要向那些大企业学习，学习接人待物，有理有节。为什么现在我们在一些供应商眼里形象不是很好，我们要改进的地方还很多。

所以，今年，我们的营销部一定要建立起来，我们的培养人才的机制要加强起来，我们的招聘渠道一定要扩大起来。大家一定要记住，一个企业得不到发展，最主要的原因是人才得不到开发和有效利用;而一个人才得不到有效开发和利用的企业，就没有空间，而没有空间的企业，也留不住人才，更加组建不了自己的团队。这就是企业界的恶性循环。

当然，还有些部门没有大局观念，具有强烈的小团队意识，这也是小企业里的一些通病。很多人只看到自己的成绩，看不到自己的不足，但却盯着别人的不足，看不到别人的成绩，这些，都是我们要克服的，也是我们在进行团队建设过程中，要时时注意的问题。一个团队的成功，是零和游戏，只要一个部门做不好，整个团队都不会成功。当然，人无完人，我们只要本着共同进步的理念，互相勉励，互相进步，互相学习，这样的团队，才会是最优秀的团队。

**精选工作没有按时间完成检讨书(精)四**

20xx年，是我从事会计工作的第n年。一年来，本人在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，由一名初涉会计行业，没有任何经验的新人，转变为会计的行家里手，个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到很大提高，圆满地完成了领导赋予的各项工作任务，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的工作、学习情况总结如下：

20xx年，本人积极参加政治理论学习，先后学习了邓--理论、“三个代表”重要思想和党的xx届四中、五中全会精神，并对科学发展观、创先争优、构建社会主义和谐社会、建设节约型社会等相关理论进行了重点学习。通过学习，进一步提高了本人的思想政治觉悟和道德品质修养，做到了与人为善，和睦相处。增强了在思想上、政治上同党中央保持高度一致的自觉性，提高了对发展是第一要务的认识，有效地增强了工作的系统性、预见性和创造性，为做好会计工作打下了坚实基础。

我是一名半路出家、初出茅庐、没有任何经验的会计人员，我深知会计是一项专业性相当强的工作，在这么重要的岗位担任会计人员，我感到肩头的担子是沉重的，压力是极大的。有压力才有动力，紧张而又充实的工作氛围给予了我积极向上的动力，任何一项业务核算对于我来说都是崭新的一页。每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向身边的同事请教，直到弄懂弄通为止，真正做到“三人行必有我师”，取别人之长，补已之短。同时，为了能熟练应用会计电算化，利用业余时间自学了《财务管理与会计核算办法》、《现代营销学》、《计算机会计学》等书籍，提高了自己的业务水平，丰富了自己的营销理论知识，为更好地做好会计工作打下了坚实的基础。

在会计工作中，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。面对工作量大、结算复杂的情况，严格按照财务管理办法的规定，从收入做原始凭证到审核、装订，记账凭证的填列，以及增值税发票的开具，一般纳税人专用发票的开具，办理纳税上报以及其他与发票管理有关的工作，银行账目的核对，用户现汇、承兑汇票的验收工作等等，都坚持实事求是的原则，每项工作都一丝不苟，做到了账清、账实、账表相符、账薄整齐。及时准确地录入数据，建立客户档案，做好客户信息调查，了解客户的基本情况。遵守财务保密制度，对未公开的煤炭价格、财务数据严格保密，决不泄漏。积极协调与计财部、银行、税务等部门的各项工作关系。工作上随叫随到，保持高度的自觉性，及时为客户办理业务，从不抱怨。真正做到了为客户服务零距离。优质文明的服务赢得了客户的信任和赞扬。

不断规范财务工作程序，简化各种手续。例如：以前开具增值税发票时，一个订单一开，费时费力，发票使用很多，而且不易查找，本人和同事积极探索新的工作方法，按厂家、品种将发票合开，然后再打好明细附在上方，既节省了发票的使用张数，又提高了工作效率而且方便了查找。通过工作创新最大限度的给用户提供方便，提高了工作效率。

作为一名重点岗位会计工作人员，一年来，认真学习《廉政准则》及中纪委提出的“四项纪律、八项要求”等为行为准则。坚持以自律为本，以廉洁奉公为起点，正确处理“自律”与“他律”的关系，在实际工作中严格遵守法纪，时刻以反面教材警示自己，不断强化廉洁自律意识，努力做到“自重、自省、自警、自励”，树立了财务工作者的良好形象，始终以饱满的精神状态投入到每一项工作中。

20xx年是紧张而繁忙的一年，自己所取得的成绩，除了自己努力工作外，更主要的是领导的指导和同志们帮助的结果，但这些成绩离上级的要求还有较大的差距，还存在许多不足。一是学习的深度和广度还需要加强;二是遇到困难强调客观原因较多，没有充分发挥主观能动性。上述不足，自己决心在今后的工作中将认真加以改正。

20xx年，面临更加繁重的会计工作任务。还要继续努力,相信机遇和挑战的共存将会进一步激发我的工作斗

志和热情。决心在上级部门的正确领导下，团结同事，勤奋学习，扎实工作，努力开创新会计工作新局面。一是要进一步加强学习。认真刻苦学习邓--理论、“三个代表”重要思想、xx届五中全会精神，同时、还要认真学习业务知识，虚心向身边的同事学习，不断充实和丰富自己的会计业务知识;二是要振作精神。只有精力充沛，精神振奋，才能干劲倍增、信心百倍，才能只争朝夕，争创一流。三是要勤奋实干。自己要做到“四勤四多”，即：脑勤多想、耳勤多听、手勤多写、腿勤多跑，一如既往的敬业奉献。四是要精诚团结。做到以大局为重，求同存异，维护集体的团结。以诚相待，相互信任，坚信“理解与友谊比什么都重要”，树立团结就是力量的理念。在销售工作中，不徇私，做到公平公正对待每一个用户，全面完成新年度各项目标任务。力争使公司(单位)财会工作再上一个新台。

**精选工作没有按时间完成检讨书(精)五**

重视理论学习，坚定政治信念，积极参加局机关组织的各项活动，能够针对自身工作特点，学习有关文件报告和辅导材料，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。年在全国范围开展了“保持共产党员先进性”的理论学习，作为一名党员，在学习过程中认真按照支部的要求深入学习其内容，掌握其精髓，把理论知识践行到实际工作之中。

认真做好本职工作，做到腿勤口勤，笔勤，协助领导圆满完成各项工作。

月份前在供暖所办公室工作，作为单位的窗口科室，一言一行都代表着单位的整体形象。因为是服务部门，每天都会有部分群众来访，对待他们，我始终遵循一个原则“一张笑脸相迎，一把椅子让座，一杯热茶相送，一个满意答复”，每次看着来访的群众满意而归，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗？“你快乐所以我快乐”，小我之后要成就大我，“群众满意”，我们的价值也就得到了体现。

同时负责各类总结的撰写，收集信息，及时了解单位发生的事情，及时向领导汇报，努力做好领导的参谋助手。月份借调到政工科，主要负责党务这块工作，记得刚踏进这间屋子的时候，感觉挺微妙的，不绝于耳的键盘声，每个人埋头工作的热情，深深的感染着我，心里暗暗的给自己鼓劲加油。工作角色的转变，使自己意识到工作水平较其他的同志差距离还很大，为了缩短差距，自己定指标下任务，坚持每天学习，紧紧围绕本职工作的特点，努力做到融汇贯通，现具体工作主要包括党务方面的收发文撰写党务文章掌握全委党员入党积极分子转正党员基本情况，以及党务其他方面的工作。在实际工作中，把理论和实践相结合起来，把工作和创新结合起来，拓宽思路，努力适应新形势下对本职工作的要求，通过近段时间的学习，理论水平有了明显的提高，工作逐步走向正轨，这两个月共上报下发各类总结通知份。

同时来到这个新集体，总的感觉“团结，友爱，互助”是这个科室最大的特点，作为新同志的我，每天都会有这样那样的不懂，每名同志都会用心热情的“知无不言，言无不尽”，在这样的一个大集体中工作，我会更加倍努力工作，也许会有一些的辛苦，但人不常说吗？辛苦是一种磨炼，何况是我们大家一起同甘共苦，在辛苦中，才会锻炼自己的能力；在辛苦中，才会充实的体现着自己人生。

一是政治理论学习不够，虽有一定的进步，但在深度和广度上还需继续下功夫。

二是工作中不够大胆，创新理论不强。

**精选工作没有按时间完成检讨书(精)六**

在\_\_\_\_年度工作基础上，切实认真做好本职工作。为能更好地、顺利地开展下一年的工作，现计划如下：

一、对二期业主入伙资料的整理，及时收取相关入伙费用;

二、对一期业主下一年物管费用的及时追缴，保证款项及时入库;

三、对其他各项应收款及时追缴，费用及时收取存入银行;

四、每月定期清理合同及协议，对未收取费用及时追缴;

五、坚决坚持财务手续，严格审核算，对不符手续的发票绝不付款;

六、监督收银员收银工作，保证款项相符，及时入库;

七、协助收银员做好业主二次供水费用的计算及收取;

八、加强学习专业知识，提高自身服务水平和素质，更好地服务业主;

九、协助其他部门做好各相关工作。

**精选工作没有按时间完成检讨书(精)七**

公园管理所根据园林局领导的指示，坚持社会效益、环境效益和经济效益相结合的原则，主要进行了春节应节时花的后期生产管理、花卉摆设和公园的园务管理等工作，基本上能按时、优质、高效、安全、文明地完成了各项工作任务。现就有关工作总结如下：

认真抓好后期的盆花日常生产管理，使春节的时花供应能自给自足，满足了花坛摆设和市区摆花的需要。据统计，春节期间共供应时花为12.9万盆，分别为万寿菊30000盆，矮牵牛30000盆，菊花21500盆，一串红xx0盆，洋凤仙xx0盆，石竹3000盆，三色堇3000盆，大丽花1500盆。

由于对长期干旱无雨和暖冬天气认识的不足和花期调控经验的不够成熟，部分时花花期出现偏差，例如部分菊花和万寿菊花期偏早约5-12天，部分大丽花花期偏迟，而且菊花的商品质量有待进一步提高。我所已组织相关技术人员对春节控花技术进行了专题研讨，认真分析和总结，希望能有所提高和不断进步。

春节前一周，我所将大量的人力、物力投入到春节的花卉布置和摆设工作任务中，在局领导的亲自带领下，将苗圃培育的应节时花运至市政府南北城市广场，根据设计要求和景观效果，周密组织，精心进行花坛的施工摆设。春节过后鲜花凋谢时，及时进行花坛的清场，并将运回的残花卉、塑料花、铁支架等进行妥善的处理和安置。优美、自然、舒适的景观，获得了市民的好评和赞誉。同时，还分别于1月下旬和2月下旬，对等市区街道、景点的时花进行了二批次全面的更新和轮换(每批次约需更换盆花2.2万盆)，使市民在一个四时鲜花、满城春色的环境中度过了一个喜庆、欢乐、祥和的春节。

3月份天气逐渐转暖后，园林苗圃抓紧有利时机，大力进行花卉苗木的生产和繁育工作。主要工作有：

1、制定了五一节、龙舟节的花卉供应计划和xx年全年花卉生产计划，并进行花盆、育苗袋、棕衣、枝剪、肥料等园艺生产资料的部分采购。

2、对苗圃荫棚、塑料大棚和工艺厂内的全部铁制品进行油刷防锈漆，并对苗圃、公园边界的防护栏进行维修和加固。

3、进行五一节用花草花类的播种工作(如一串红、百日草、硫华菊、长春花、凤尾球鸡冠、本地穗冠、鸡冠花、长春花、矮牵牛)。

4、对苗圃库存的备用半成品花卉(如一串红、矮牵牛、洋凤仙、万寿菊、四季海棠、石竹、大丽花等)加强肥水管理，确保生长良好，质量保证，花期适时。

5、荫生植物进行全面的修剪、扦插、分株、换盆，并从广州芳村进购了一批荫生植物种苗和半成品，增加了室内观叶花卉的品种和数量。

6、对花凋谢后的大丽花(大红、花猫品种)进行剪裁枝叶后，地栽留种。

7、扦插繁育了七彩大红花、黄金榕、花叶假莲翘等一批绿化小苗(三斤袋)，用于市区绿化补苗备用。

春节前，人民公园进行了一次全面的园容园貌的整理，例如修剪、整形、卫生清洁、安全防护等，以亮丽、洁净的面貌向市民开放。为了欢度春节，管理所在公园的正门外小广场布置了大批的鲜花，并摆设了2个大型花坛，大大活跃了春节的节日气气氛，同时春节期间还安排了人员进行值班和安全防护，没有发生事故和意外。阳春三月，植物开始萌芽生长，开始对全公园的树木花草进行全面的修剪、整形、防虫和补植，草坪进行初次大面积的修剪，促进叶色转绿、生长。

在转入初夏后的4-6月，是多雨、湿润的季节，植物生长旺盛，公园管理所计划做好以下工作：

1、对职工进行技术培训和安全文明生产的教育活动。

2、进行地栽绿萝柱的栽植试验和应用、推广，加强荫生花卉的繁育、肥水管理，促进生长。

3、继续正常的草花播种工作，4月播6月龙舟节用花，5月播7月份用花，6月播8月份用花，品种主要为鸡冠花、百日草、硫华菊、长春花、黄星花、百日红。

4、加强应节时花的肥水、病虫害等日常管理，特别是雨天的管理。

5、及时更换城区摆设的花卉，重点抓好五一节和龙舟节(6月11日)的花卉布置。

6、继续加强公园的日常管理工作，重点进行草坪的修剪和树木的整形、修剪、病虫防治。

7、加强工艺厂的安全生产工作，并根据实际需求，灵活安排工艺厂机制砖的生产和经营。

**精选工作没有按时间完成检讨书(精)八**

一、指导思想：

去年是后勤发展总公司发展最为关键的一年，随着学院的新校区建设工程的初具规模，学院的后勤管理和服务的工作面将愈来愈广，后勤发展总公司将围绕学院的党委和行政工作的要求，深化学院的后勤社会化改革，实行准企业化的运作模式，强化素质求生存的原则，规范的管理树形象，抓住机遇谋发展，集思广义创效益，团结协作争一流，为广大师生提供优质的服务，为学院三大工程提供有力的后勤保障。

二、工作目标：

1、以食品的卫生安全为中心，强化食品卫生的安全管理，制定建立完善的食堂食物中毒应急的预案，确保全年不出现一例食物中毒的现象。同时，确定新校区餐厅的经营方案。

2、以学生公寓管理为重点，完成20\_\_年3500名新生和1105名办学点回本部学生的住宿安排工作，保证学生公寓内不发生重大安全事故。配合学院学生思想政治工作进公寓，使学生公寓管理水平上一台阶。

3、以师生员工满意为目标，树立后勤服务新形象，力争师生对后勤服务满意率较20\_\_年有一定的提高。同时，为学院文明单位创建和办学水平评估提供较好的后勤保障。

4、以深化后勤改革为动力，确保20\_\_年公司按准企业化模式运作。规范并开拓学院后勤经营服务市场。

三、主要工作：

(一)、以开展诚信教育为主题，加强公司员工的职业道德教育，保持共产党员的先进性，提高公司员工的综合素质，增强公司员工的凝聚力。

1、认真组织全体员工学习20\_\_年学院党委和行政工作要点，让公司员工能了解学院的三大工程和四项改革，进一步增强员工的责任心和紧迫感，做到爱岗敬业，诚信服务，乐于奉献。

2、按学院宣传部、组织部下发的计划，抓好公司直属党支部中心组、党员和入党积极分子学习及以诚信为主题的员工的政治学习，发挥党员的先锋模范作用和党支部的战斗堡垒作用，保证共产党员的先进性，调动聘用员工党员的积极性，提高员工的思想政治素质和职业道德水平。

3、制定公司员工岗位技能培训计划并组织实施，强化员工的综合素质和业务能力，为下半年做好新校区服务和管理工作打下基础。

4、倡导学先进、讲奉献、高要求、上水平的良好氛围，表彰20\_\_年度总公司服务明星和先进班组，并在各服务窗口进行一次宣传。

5、定期开展公司文化、体育和娱乐等集体活动及劳动竞赛，增强公司员工的凝聚力，形成积极向上的风气。

6、稳定公司员工队伍，加强后勤外来务工人员的管理，完善临时工管理办法，逐步提高临时工的待遇，引进优秀人才，提高后勤人员的整体素质。

(二)、以落实规章制度为抓手，加强公司规章制度的学习和宣传，严格日常工作的检查，力求把制度落到实处。

1、将《后勤发展总公司规章制度》编印成册，并多层次、多渠道地组织学习、宣传和考试，做到人人了解、个个遵守总公司的相关规定。

2、进一步明确公司各岗位职责，抓好班组建设，发挥各中心管理人员和班组长的作用，实行责任追究制。

3、狠抓规章制度的贯彻和执行，坚持总公司值班制度，加强公司劳动纪律，严格对各部门及员工日常工作的检查，真正做到日常考核和绩效工资挂钩。

4、加强公司运行成本核算，节约开支，杜绝浪费。重点加强卫生工具、劳保用品、维修材料和办公用品的管理。

5、进一步加强公司直属党支部制度建设，按学院党委要求开展树、讲、保、攻活动，建好台帐，做好预备党员、入党积极分子的教育考察工作。

(三)、以食品卫生安全为中心，加强食堂管理，确保无学生食物中毒现象的发生，做好新餐厅经营方案的确定和相应的准备工作。

1、把安全工作放在伙食工作的首位，高度重视，层层负责，环环相扣，措施到位，确保不发生一例学生食物中毒现象。

2、建立24小时值班制度和食堂三餐时间部门负责人巡查制度，发现问题及时处理。严禁外来人员进入加工场所。

3、加强对现有租赁食堂的内部管理，定期召开饮食中心会议，组织卫生培训，强化租赁负责人的责任意识和从业人员的卫生意识，做到进货质量达标，生产过程规范，质量价格相符，剩余饭菜保存好，销售过程防感染。

4、开展文明服务窗口评选活动，加强与伙食管理委员会的联系，加强检查和处罚的力度，不断改善伙食质量，提高服务水平。

5、继续办好教工餐厅，努力在饭菜花式品种和口味质量上下功夫，让教职工满意。

6、积极参与学院新校区餐厅建设的相关工作，配合做好厨房设备供应、安装工程的招标工作。同时，认真考察并研究确定新餐厅经营方案，做好各项准备工作。并对原餐厅两年的租赁情况进行总结，提出老餐厅的改造方案。

(四)、以学生公寓管理为重点，加强学生在公寓内的行为规范教育，总结学生公寓物业管理的经验，开展公寓文化建设，切实与学生系统共同做好思想政治工作进公寓工作。

1、严格按省教育厅下发的高校文明宿舍创建、评比活动标准，加强学生公寓的日常管理，在原有各类台帐基础上加以规范，并定期进行检查。

2、发挥学生自管会和勤工助学学生在学生公寓管理中的作用，不断摸索学生公寓内物业管理的新方式。

3、提倡亲情式的服务，帮助学生解决生活中的困难，为学生提供特色的公寓服务项目。

4、加强对学生公寓教导员业务指导，充分发挥其在学生日常生活管理中的作用，加强学生在公寓内的行为规范教育，试行建立学生在公寓内综合表现档案，力争年底有一定成果。

5、积极配合学院学生思想政治工作进公寓工作，开辟公寓宣传阵地，加强公寓文化建设，组织社区文化活动，开展宿舍卫生竞赛。

(五)、以师生员工满意为目标，加强与各部门的联系，经常听取师生对后勤服务的意见和要求，提高服务质量，树立后勤服务新形象。

1、牢固树立始于师生需求，终于师生满意的公司服务理念，不断提高服务质量和师生对后勤服务的满意度，打造后勤服务的新形象。

2、坚持与学生系统联系制度，发挥学生公寓管理委员会和伙食管理委员会的作用，召开学生公寓教导员与系学生辅导员、班主任联席会议。

3、定期召开学生座谈会，设立学生公寓、饮食服务等意见箱，经常听取师生对后勤服务的意见和要求，并及时处理，加以改进。

4、加强和学院相关部门的联系，与后勤管理处、保卫处共同制定学生食堂、学生公寓突发事件应急预案，并组织演练。

5、配合后勤管理处做好新校区教室、公寓设施的招标选购工作，为学生提供价格合理、质量优良的学习和生活设施，以便公司今后更好的管理。

6、注重员工的文明礼仪教育，力争年内能统一服装，挂牌上岗，要求员工以文明的语言和良好的形象影响学生，做到管理育人、服务育人。

**精选工作没有按时间完成检讨书(精)九**

(一)环境分析

1.内在环境分析

(1)理论知识的不断深化，让实际操作有了理论基础; (2)课余时间的增多，让理论转化为现实的时机日渐成熟; (3)团队成员日渐成熟，有了承担风险的能力。

(二)顾客分析

目标群体消费形式特点

我们团队的网站工作室主要面对的是公司消费群体，针对个人与团体的意向，为其提供所需服务。

(三)竞争分析

2.竞争影响力量(潜在竞争者)

每个地区的网络公司解析，有每个地区的负责人负责 3.工作室竞争优势

(1)方便快捷。使工作室能够近距离与消费者联系，第一时间满足需求，反馈信息。

(2)价格优惠。会员制、打包销售的各式价格策略为公司省下了可观的开销，方便其更高效地安排支出。

(3)目标群体的集中性，决定了消费者间的高相似度，使各种营销活动容易聚焦。

(4)服务多元化。对多种业务的整合使得消费者只需要一个网址，就能解决多种需求。

4.竞争策略

(1)优质的售后服务。妥善处理消费者的意见和建议，树立良好的工作室形象。

(2)拥有一套有效的代理人管理、考评和激励制度，培养一支队伍稳、绩效高、业务专的代理人及加盟店团队。

(3)了解市场动态，给消费者最新、最全的选择。

(4)利用目标客户间的相似性，挖掘其潜在需求。

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！