# 关于月度表彰大会主持词如何写(2篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-12-28

*关于月度表彰大会主持词如何写一在新的一年里，财务部工作人员应在厂领导的正确领导下制定对全厂其他部门的考核制度或者相关办法。在国家各项财务法律、法规的监督下制定如下考核制度：1、组织财务部各员工对国家有关法律法规、会计制度、安全法、财务制度、...*

**关于月度表彰大会主持词如何写一**

在新的一年里，财务部工作人员应在厂领导的正确领导下制定对全厂其他部门的考核制度或者相关办法。在国家各项财务法律、法规的监督下制定如下考核制度：

1、组织财务部各员工对国家有关法律法规、会计制度、安全法、财务制度、管理制度等有关法律法规进行系统学习。

2、在财务部内部明确考核制度：财务人员的分工及各职能部门的协作，要分工明确并带有互相协作补充性，相互配合的工作中不断学习，对各项费用的合理支出起到监督作用，对违规违纪行为起到监督智能。

3、在应收帐款上起到有效的监督作用：明确各分管会计的职责，制定相应的制度，如对应收款的监督，应制定相应的规定，对货款回收的期限把握、回款具体事宜、相关销售职责人都应有相应的监督，加大财务监督力度。

4、在对公司其他部门的工作方面：对各科室产生的各项费用进行核算，为公司节省每一笔支出，从一角一元做起。在对各种原料的发票接收方面，认真做好本职工作尽自己的潜力去做好每一笔业务的考察及发票的接收工作，认真完成每月的报税工作。

5、对车间的耗用、检修期间产生的各项费用进行把关，为节约成本、减少开支做好每一项工作，对各项费用的节、超进行考核并报公司领导，协助领导做好决策工作。

6、对前工作期间应进行有阶段性的总结，从月度小结到季度、半年、全年总结;做好资金预算工作，其中包括对应付款项、应收款项、车间检修估算等等;做好财务报表的编制工作，要求帐务清晰、任务明确;用心配合公司其他部门理解集团公司的考核及检查。

**关于月度表彰大会主持词如何写二**

时刻依旧遵循亘古不变的规律延续着，又一个月结束了。国家对白酒消费税的调整，在业界引起了骚动，随后又是严打酒驾和地方性的禁酒令，这一路走来的喜悦和忧伤、困惑和感动、兴奋和无奈，现将11月白酒销售工作总结如下：

一、个人的成长和不足

做销售的这一行需要公司领导的支持下，和同事之间的互相帮忙。这一年我无论是在组织协调、业务拓展、管理方面都取得了很大的提升：

1、处理应急问题、对他人的心理状态的把握潜质增强了。

2、心态的自我调整潜质增强了。

3、团队的管理经验和整体区域市场的运作潜质有待提升。

4、对整体市场认识的高度有待提升;5。学习潜质、对市场的预见性和控制力潜质增强了。

二、销售业绩回顾与分析

这一个月的业绩还是很不错的：

1、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作。

2、成功开发了四个新客户。

3、月度总现金回款10万，超额完成公司规定的任务。

对于我取得的的业绩我分析为以下几点：

1、我公司在山东已运作了整整三年，因此吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场放在以金乡为核心运作济宁市场，透过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗。

2、新客户开放面，落实了4个新客户，俗话说“选取比发奋重要”，经销商的“实力、网络、配送潜质、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。

主要原因有：

(1)、公司服务滞后，个性是发货，严重影响了市场，和经销商的销售信心;

(2)、新客户拓展速度太慢，且客户质量差;

(3)、重点市场定位不明确不坚定。

三、工作中的不足

这个月我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，但正因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源!

对于\_\_市场，基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，这个市场失误有几点：

1、没有在适当的时候寻找适宜的其他潜在优质客户作补充。

2、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场。

对于平邑市场，虽然地方保护严重些，但我们透过关联的协调，经销商开发的特曲还是十分迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

最后在白酒销售工作总结中，我作为一名白酒销售人员，我对公司的几点推荐：

1、注重品牌形象的塑造。

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性。

3、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

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！