# 月计划与总结推荐7篇

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-04-21

*月计划能够让我们的工作更加有目标，更有动力，月计划说白了就是对我们这半年的工作进行一次盘点，以下是小编精心为您推荐的月计划与总结推荐7篇，供大家参考。在新区党委和管委会的统一领导下，公司财务部以项目建设为中心，多渠道筹措资金、推进ppp运作...*

月计划能够让我们的工作更加有目标，更有动力，月计划说白了就是对我们这半年的工作进行一次盘点，以下是小编精心为您推荐的月计划与总结推荐7篇，供大家参考。

在新区党委和管委会的统一领导下，公司财务部以项目建设为中心，多渠道筹措资金、推进ppp运作模式，加强内部财务管理，圆满完成了全年工作任务，现将相关情况汇报如下：

??广开渠道筹措资金保证项目建设需求

随着(20xx)国发43号文件出台，政府融资平台融资受到很大限制，传统的对融资平台银行贷款基本停止供给，政府债务一再缩紧，公司逐渐过渡到通过市场化手段筹措资金，离开了政府及财政支持的融资工作面临更多的困难。尽管如此，新区20xx年融资工作还是取得了可喜的成绩。

20xx年新增到位资金201800万元，已拨付使用资金158640万元。具体情况为：

1、发行债券xx万元,已拨付使用xx万元;

2、孙水河项目在农发行争取贷款资金到位xx万元，暂未用;

3、丰园棚改项目在国开行争取政府采购贷款到位xx万元，项目未启动，资金未用;

4、建设银行上年放贷资金xx万元已拨付使用;

5、专项基金新增到位xx万元，拨回使用xx万元。

6、争取保障房建设配套专项资金xx万元

??加大力度推进ppp项目建设

一是推进了新区保障房安置基地及配套道路建设项目落地，该项目是湖南省首批示范项目之一，总投资10.6亿元，项目于11月29日在市公共资源交易中心进行了正式开标，目前进入合同谈判阶段;二是派出专门力量参与孙水河项目和高铁站北片区开发项目的推进，目前已基本完成可研报告编制及前期合规性审批部分工作，已进入方案评审阶段。

在ppp项目推进中财务融资部着重在项目整体策划、投入产出经济测算、社会资本投资人采购方案、合同谈判等方面进行了重点把关，极大的维护了新区的利益。

??及早规划了20xx年的筹资思路及完成了部分工作

20xx年拟通过发行私募债及ppn的方式筹措资金，目前已完成部分工作。

一是完成了债券及ppn向政府的报批工作;二是通过比选确定了私募债发行券商和会计师事务所，并开始进场工作，策划了20xx年收入及资产整合的方案;三是已启动20xx年度ppn银行授信和评级工作。

??积极配合了政府审计工作

今年全国审计署实施的稳增长审计及书记市长离任审计在新区现场审计达二个多月时间，涉及财务融资部的工作量大，我们一是积极主动配合提供相关资料;二是做好相关的沟通解释工作。

??加强了财务管理和会计核算

一是今年更换了用友软件，进一步规范细化了项目核算，便于加强财务管理，同时，增加人员力量后，确定了专人对接两个片区，理顺了工作关系;

二是加强了资金月度计划管理。每月25号至30号做好下月资金计划，做到量入为出。

三是加强了资金成本管理。在资金筹措及资金使用上我们将资金供应和资金成本紧密结合起来，尽量争取低成本资金，尽量争取有计划打紧资金投放使用。20xx年债券发行根据使用情况采取二次发行方式，节约成本近7000万元;对农发行的资金投放顶住了来自各方压力，对没有启动的项目坚决拒绝了投放要求，节约成本近1000万元;同时，对未使用的债券资金通过银行竞争比选提高了存款利率，增加了利息收入。

四是配合了纪检的各项内部自查自纠工作，规范了资金支付流程及要素。

1、通过发行债券、ppn及其他融资方式筹措资金20亿元;

2、全力协助二个以上ppp项目落地;

3、协助组建ppp项目公司，制订财务监管制度，根据要求派出财务监管人员;

4、进一步规范财务管理，修订财务管理制度;

5、推进公司市场化改革。

20xx工作总结

自20xx年年初进公司到现在，已经有一年有余了。在一年之前，我对于电话客服这份工作几乎一无所知，对于保险行业也不甚了解。但是，现在我已经能够作为一名中国人寿的客服专员为我们的客户排忧解难，为我们的一线同事提供后台支援，这一切都离不开领导和同事们的热心帮助。

从刚加入公司还在进行入职培训之时，我就不时对于自己能否胜任这份工作而惴惴不安，担心自己从零开始，无法在短时间内全面的熟悉公司的业务知识，无法为客户提供满意的服务。但是在培训老师的耐心辅导下，我也以较快的速度通过了业务知识考试，终于要正式的走上客服岗位，正式的成为一名中国人寿客服专员了。

万事开头难，还记得第接到客户电话的紧张。不过，不管在听到电话铃声响起的那一刻心里是多么的紧张，但是我还是鼓足了用气，按下了接听键。在听到客户急切的询问声的后，我就明白自己的职责所在了，顾不得自己心中的紧张，赶紧在大脑中检索着客户所需要的信息，在经过一段时间的适应后，已经能够克服自己的紧张感，开始和小组其他成员一样按照正常的排班时间来上班，和以前不一样的是现在需要不断的在早班、白班、中班以及夜班之前不断的切换，不过这些并没有给我造成太大的困扰，在小组同事的帮助下，很快我就适应了这种较以往而言比较不规律的上班方式。另外，在这期间，与小组同事们能够愉快的相处，并且能够互相帮助互相学习对我来说也是一个不小的收获。

不过值得一提的是，虽然已经接触客服工作将近一年的时间了，但是在我身上仍然有许多值得改善的地方，我本人也仍然需要通过不断的学习来加强和提高自身的业务能力。比如说，在高强度的连续不断的与不同客户接触的过程中，情绪难免会发生波动，在长时间的面对一位客户的时候，可能也会表现得耐心不足。控制情绪以及保持良好的服务态度对于一个客服人员而言是最基本的要求，所以今后在这个方面我应该加强自身修养和对自己情绪的控制能力。

在新的一年里，对于自身的提高主要分为两个方面，一个方面是业务能力上，通过自学和培训，加强对于保险专业知识的学习，从而能够更好的作为公司与客户的桥梁，起到沟通的作用;另一方面是在工作态度上面，通过多与老员工交流，虚心的像老员工请教和学习她们在为客户提供服务过程中的心得和技巧，从而提高自己的服务质量，成为一个优秀的客服人员。

20xx工作计划

一、明确指导思想

以提高服务质量为宗旨，以客户满意度为标准。

顾名思义，作为客户服务部门，我们所做的一切都是为了满足客户的需求，也就是说我们所有的工作都应以客户为中心来开展。现代企业的竞争已经由产品竞争转变为服务竞争，谁的服务更到位谁的客户就更稳定，市场也更具发展潜力。因此，我们要树立一种大客户服务意识，并且以此来带动全部门员工，使我们的服务更具专业性、有效性、针对性与责任感，使得呼叫中心的全员服务意识得到体现。

二、制定工作计划目标

在大客服意识指导下来看客服部的工作，可以将我们的主要工作目标分为两个阶段：短期目标和长期目标。

首先是短期目标：

i. 巩固并维护现有客户关系。

ii. 发现新客户(潜在客户、潜在需求)。

完成目标i可以通过以下途径：

1. 通过电话和信函与老客户沟通，收集客户的反馈信息及了解客户最新的出游动向。

2. 定期选择客户群，进行有针对性的上门回访及促销。

完成目标ii可以通过以下途径：

1. 在受理客户来电咨询时记录下客户的基本资料和咨询内容，列为我们的潜在客户，在适当的时机将其发展为既有客户。

2. 在接待来访客户时详细记录来访客户的基本资料及出游动向，提供新客户来源。

八年级语文上册，体现了以人为本的教育观点，充分显示了语文的特性，是一种文化的载体。为完成好这学期的教学任务，全面提高学生的文化修养素质，特制订如下计划。

一、培养目标：

在联系生活的基础上，能有序地全面提高学生的语文素养，增强学生正确理解和运用祖国语言文字的能力，发展学生的语感和思维，养成学习语文的良好习惯，并努力开拓学生的视野，注重其创新精神的培养，提高文化的品位和审美情趣，培养学生社会主义道德，使之健康的发展并逐步形成健全的人格。

二、能力培养：

通过学习掌握一定的学习方法，养成习惯积累一定的词汇，能把内心的情感、思想，通过语言文字表达出来，学会对生活的观察和分析、表达。

三、教材分析：

八年级上册有六个单元，共30课，其中第一单元是战争题材的作品，使学生了解历史，看到正义战争的威力和非正义战争的罪恶。第二单元以“爱”为主题，诉说对普通人，尢其是对弱者的关爱。第三、四单元是说明文，要求掌握说明的方法和顺序等。第五、六单元主要是文言文，要求借助注释和工具书读懂课文大意，并积累一些文言词汇。

总之，说明文是本册的重点，应该教会学生写简单的说明文。

四、教材重点：

联系生活培养学生良好的语文学习习惯，并积累一定的语文能力和写作能力。

五、教材难点：

认识学习语文与生活的联系，良好的学习和写作习惯。

我20\_\_调入\_\_行工作，现任\_\_行客户经理。从事基层客户经理工作\_年，严于律己，爱岗敬业，不断进取，取得了良好的成绩，得到客户的认可，受到领导和同事们的好评。截止20\_\_底，累计完成贷款合同金额\_\_万元，累计发放贷款\_\_万元，已完成并回收的贷款\_\_万元，无一笔出现不良。对\_\_行客户经理这个神圣职业的无比热爱和满腔热血，抒写着自己无悔的人生!现将个人20\_\_的工作业绩及下步工作打算汇报如下：

一、强化理论学习，提升自身综合素质

20\_\_年来，我坚持做到有关规章制度的要求，不断规范经营行为;认真学习和贯彻上级文件精神，在管理中求生存，在竞争中求发展。同时，为不断提高自身的理论水平和管理水平，制定了详细的学习计划，坚持学习金融理论和农村信用社改革的有关政策文件，使理论水平领导能力明显提高。做到了知识更新业务更新，做到了学有所用，正确应用知道业务工作开展。一是积极进取，把出色地完成本职工作作为检验自己思想作风的具体要求，把工作成果的好与差作为检验自己对理论理解和认知程度的标准;二是努力提高业务水平和操作能力。我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。

二、坚持求实创新，做好各项业务工作

在日常的工作中，我能从自身工作实际出发，以良好的大局意识创新意识和责任意识，投入到工作当中去;以优质的服务，面对客户;以努力的工作来汇报领导对我的信任。坚持科学的态度和脚踏实地的精神，兢兢业业地做好各项工作。

1.建立客户档案信息。我经常深入了解自己负责的\_\_公司的客户，掌握客户第一手资料，搜集整理客户信息，建立和维护完整的客户档案信息。

2.建立重点企业和个人信用服务体系。我经常与企业重点客户人员保持良好的个人关系。

3.做好存款营销工作。

4.积极开展贷款营销。

三、切实严于律己，树立自身良好形象

在金融行业从事客户经理岗位，接触的都是各行各业的成功人士，难免遇到形形色色的经济诱惑。面对这些，我都巧妙地化解开来，洁身自好，保持了一名优秀客户经理的本色，树立了行业典范。通过专业诚信的优质服务，越来越多的个人客户使自己的资产得到了更合理的配置，达到更有效的增值保值。许多客户曾经多次表示送给我礼品或现金以表达感激之情，有的甚至直接把礼品或购物卡送到了我手里。面对这种情况，我没有直接回绝客户的好意，但我与客户另外单独约了见面时间，将礼品不露声色地，原封不动地归还给客户，然后耐心地向客户解释了我行的政策制度，并对客户对自己的赞赏表示衷心的感谢。经过我妥善的处理，这些客户不但都主动收回了自己的礼品，而且对我比以前更加信任，更加尊敬了。这些小小的“插曲“没有影响到我与客户之间的感情，反而使我与客户的关系更加和谐了。许多客户都会真诚地说，我是他们可信赖的人!

四、下步工作思路

客户经理是对外服务的窗口，是支行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，综合协调能力有待提高，工作经验有待丰富，工作系统性不够强等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导。

1.强化团队意识，树立集体观念。团队精神是一个集体凝聚力战斗力的集中体现。任何一件事情的完成都需要集体智慧的结合，拥有一支强有力的团队，就没有克服不了的艰难险阻。一只筷子是非常容易被折断的，但十只筷子就很难被折断，毕竟一个人的力量是有限的。所以，作为一名客户经理一定要团结一心，以百倍的努力，高昂的激情，积极投身\_行改革发展中去，重塑\_\_队伍的崭新形象，打造一流的员工队伍。

2.努力精益求精，全面服务客户。一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，我们要进一步提高服务质量，争创服务品牌，用优质服务吸引广大客户，有效提高了顾客满意度。

3.加大营销力度，做好贷款工作。在维护好老客户的同时，要挖掘新资源，如黄金客户\_\_公司等在贷款方面找到新的突破口。

20xx年，政府采购工作在局党组的正确领导和高度重视下，在各有关部门的大力支持与配合以及联动科室协助下，继续认真贯彻落实《政府采购法》，依据向党组年初制订的工作目标，围绕财政中心工作，不断规范政府采购管理体系、运行机制和监督体系，创新工作方法，稳步推进，积极探索，各项工作取得了新的进展。一年来实现政府采购计划预算金额为17119.3万元，实际采购金额15977.5万元，较上年同期增长1.6%，与市场均价相比节约资金1637.8万元，节约率10.3%，采购资金财政直接支付率达83%，主要做了以下几项工作：

一、制度建设先行

针对我市协议（定点）供应商管理中存在机制不活等问题为进一步规范行为、服务、诚信等方面，制订了《xx市政府采购定点供应商准入及考核管理暂行办法》【武财发[20xx]92号】，作为今后一个时期和现行政府采购协议（定点）供应商管理，规范性的便于操作的文件，从而进一步规范协议（定点）供应商行为。按照市委政府、市纪委监察局有关公务用车存在的不规范性问题，为进一步加强全市公务用车管理结合全市“十大问题整治”公车治理工作，出台了《xx市党政机关公务用车管理办法》【武纪发[20xx]8号】，使全市公务用车管理有章可循。

二、加强部门协作，细化采购预算编制。

只有控制住了项目和资金，财政的监管职能才可以更好的发挥。一年来，我们按照《政府采购法》的规定，为编制20xx年度政府采购预算，制定了20xx年的政府集中采购目录，并以政府文件形式下发到镇（处）和市直87个一级预算单位；并设计了20xx年的政府采购预算计划表，要求各预算单位对照20xx年的政府集中采购目录具体内容，根据本单位工作需要和财力可能，在进行认真细致地调查研究基础上，本着“保证需要，考虑可能，励行节约”的原则，实事求是、完整、准确、及时地编报本单位20xx年政府采购预算计划。目前已有72个预算单位编制完成并报送采购科。通过汇总20xx年度政府采购预算计划17119.3万元。对于中央专项、省专项、预算列支或追加的资金，及时由采购单位和专项资金管理单位向财政政府采购管理机构进行调整或补充报送政府采购预算和计划。全年，共编制政府采购预算78家，应编100%，政府采购计划上报下达率100%。

三、夯实基础工作，实现政府采购“扩范围、上规模”

20xx年，我们积极采取措施，使政府采购氛围和规模不断扩大。全年采购规模已达到15977.5万元，比20xx年增长2220.9万元，增长率为16%。采购项目已全面覆盖了货物、服务、工程。在继续做好通用类项目采购的同时，逐步将项目预算、工程设计、跟踪审计等特殊项目逐步纳入了政府采购范围，增面扩量效果明显。

一是按照省政府办公厅、xx市政府办公室年度政府采购目录要求，结合实际科学制定20xx年度政府采购目录及限额标准。在保持采购目录与以前年度基本稳定的前提下，对部分项目进行了适当调整，减少并降低了部分采购项目的“门槛”为扩大采购范围和规模的奠定了政策基础。

二是充分明晰政府采购的组织形式。根据政府采购法律规定，并充分考虑我市政府采购发展状况，将政府集中采购、部门集中采购和分散采购有机结合，明确了各自的实施范围，调动了采购单位实施政府采购的积极性。

三是有效发挥多元化、多层次的政府采购执行体系的作用。在充分发挥部门集中采购的关键性作用的同时，根据法律规定和上级要求，并遵循市场经济大发展规律，积极稳妥地引导、规范已认定的政府采购代理机构，促使其相互借鉴，发挥优势，提高效率改善服务，为范围和规模的扩大注入新的活力。

四、注重关键环节，着力监管机制。

（一）把握采购的执行环节，做到公开、透明、规范。

执行就是对政府采购行为的落实，其行为规范必须程序化，缺一不可也是政府采购工作最为核心的环节。

第一，信息发布公开化：信息发布是政府采购“三公”必备条件之首，只有通过媒体向社会发布相关采购信息，才能使政府采购高度透明。我们坚持对相关信息、程序、文书、定标原则、评标过程和中标结果在湖北省政府采购网、市政府的网站政府采购专栏及xx市公共资源中心招投标网上及时地公开，使全社会和所有潜在投标人知晓政府采购，参与政府采购，监督政府采购。。

第二，结合实际，依法核定采购方式采购方式合理化；按照《政府采购法》等相关规定，针对公开招标、竞争性谈判、询价采购等的适用类别，核定科学合理合情的采购方式，确保采购方式规范化。

第三，全程联动监督常态化；所有的采购执行，我们都邀请市纪委监察局与公共资源交易管理局一道全程跟踪监督，在评标和定标完成后，作为一个固定程序，要听取纪检监察和审计部门的意见，特别是对是否存在倾向特定投标人的问题，要有专题意见，重大特殊项目必要时聘请公证部门予以公证。

( 二 )政府采购的监管不仅要贯穿于采购活动的本身，更要延伸到采购活动的全过程。近年来，我们在履行职责监管的同时，按照\"对采购人的监管不越位，对集中采购代理机构监管不错位，对协议供应商的监管不缺位\"的原则，把监管做细做到位。

针对我市政府采购协议(定点)供应商，自20xx年以来一贯制，未进行公开招标重新确定存在机制不活、服务不到位、价格偏高等问题，在客观条件有限的情况下，认真组织一次两个回合的监督检查活动，依据《xx市政府采购协议（定点）供应商准入及考核管理暂行办法》，对全市现有八大类28家定点供应商进行一次全面的开卷和闭卷式检查，检查达100%，总数平均分为96.5分，高低得分相差10分。较为真实的查出了存在的问题，针对不同情况及促使存在问题得到了有效的整改。收到了良好的社会效应。

五、扎实规范推进公务车管理

1、按照市纪委工作安排，全市“十大”整治工作中公车治理工作，我们作为成员单位，根据《湖北省党政机关公务用车配备使用管理办法》（鄂办文[20xx]109号）和《xx市党政机关公务用车配备使用管理实施细则》（黄办文[20xx]36号）和《xx市党政机关公务用车配备使用管理实施细则》（武办文[20xx]49号）文件精神，组织专门人员新建立完善明细台账；针对一直以来我市公务用车管理没有一个部门和单位清楚全市公务用车底数，为彻底摸清全市公务用车情况，我们投入大量的精力，认真核查每一个部门、单位的每一辆公务用车，按单位实行一车一表的形式，详细录入车辆车型、购置时间、排气量、购置价格等详细数据及车辆外形图片，分别以纸质表格和电子档案两种形式建立，所有单位法人代表签字、盖章予以确认。到目前为止，全市100家行政事业单位（含双管垂直管理单位）各类公务用车合计544辆，其中轿车374辆，越野车34辆，商务车136辆；三类车型中包含31辆救护车，专业特种车7辆，执法执勤车154辆。

20xx年元月至十月份以来，因工作需要全市累计新购和更新公务用车42辆（其中更新32辆，新购10辆），全部车辆执行和审批是一致，没有一辆超标情况发生。

2、积极配合xx市公务用车管理部门关于全市公务用车超标车辆及越野车的清理登记工作的通知，完成了xx市公务用车超标车辆及越野车的清理工作，针对上级以前年度调配、下拨等形式的各类车辆，存在排量超标问题，结合全市十大整治公务用车清理工作，及时对上级调配（如：农机监理站、广电局等）九个单位13辆公务用车及时进行了封存，并明确任何单位和个人不得擅自使用对超标的12辆公务用车进行了封车。

世上万物，皆属身外，惟有一样东西却能点入肌肤，融入骨，让我们耳聪目明，志存高远。这便是书。教师这种特殊的职业决定了教师必须把读书作为一生中的头等大事。为了推进我校“书香校园”的建设，增强教师的读书意识，促进教师的快速成长，根据区教育局关于开展教师读书活动的精神，特制定我校教师读书计划如下：

一、指导思想

以提高我校教师综合素质为目标，在教师中倡导“书香为伴”的思想，将朴素的“读书是一种需要”上升为“读书是一种责任”、“读书是一种乐趣”、“读书是一种有益的生活方式”，促进教师提高业务素质，享受阅读、享受教育、享受人生，为我校教育教学改革的深入开展提供精神保障。

二、读书要求

1、通过开展读书活动，促进教师树立正确的世界观、人生观，进一步弘扬敬业奉献的精神。

2、通过读书活动，在教师中形成积极进取、努力学习的氛围

3、通过读书活动，使教师提高理论和实践水平，推进课程改革进程，全面提高教育教学质量，构建一支师德高尚、素质优良、结构合理的学习型教师队伍。

4、以读书构建教师专业成长的平台，成为教师成长的主要途径。

5、通过开展读书活动，更新教师的教育理念，改进教学方法、改革评价标准，对比发现自己教育思想、教学行为之不足，引发读书之欲望。

6、通过开展全校开展诵读经典活动，使教师能用书中正确的思想方法指导自己的教育教学，体验到读书的好处，从而养成坚持读书的好习惯。

7、通过读书，增加教师的课外阅读量，提高教师的教育教学水平，打造教师的人生底色;努力建设教师的精神家园，全面提升教师的整体素质，从而提高学校教育质量。

8、通过实施读书工程，加强教师队伍的建设，努力建设一支充满生机和活力、与现代化教育相适应的教师队伍。

9、指导学生每周升旗仪式中伴随乐曲声，进行形式多样化的吟诵一首古诗文活动。每个班级争取成立“文学社团”。每月利用班级白板进行“书香溢我班”活动。定期更新板报和班级墙壁的读书环境布置。适时开展班级优秀图书角评比活动。每学期评选“书香班级”。

三、读书方式

1、个体研读。每天保证半小时以上的研读，精读的力争读深、读透，读有思考，读有感受，并且要读写同步，每月至少写好一篇有质量的读书笔记。

2、集体阅读。与学生一起共读相同的书，本年度和学生一起诵读经典，唱响古诗文，并写摘记、谈感受、谈收获、谈疑惑。

3、交流汇报。教师们互相推荐新书好书，适时举行各类交流研讨讲座，从中无障碍发表争鸣，更多的发表指导学生读书以及自己读书的感触，通过师间心际交流，将读书思考向更广的时空延伸。

4、实践写作。新课程呼唤教师的反思行为，要求教师做到“勤读、勤做、勤思、勤写”，在读书的基础上，结合自身教育生活实际，每学期撰写一篇教学日记。

5、开展活动。根据本校实际，将开展形式多样的读书活动，如读书报告会、读书研讨会、读书演讲比赛等活动，让更多的老师读书，在读书中真正成长起来。

四、读书策略：

1、提高认识，重视读。我们将通过每周的教师例会和板报、广播、校园网宣讲读书的意义，激发教师读书的兴趣，使教师从思想上重视读书。

2、为切实落实教师读书活动，全体教师要根据学校要求，结合自己教育教学工作实际，选定自己阅读的文章、刊物或教育专著，年度初制定自己的个人读书计划。

3、落实阅读书目。加强、完善图书室、阅览室建设管理，让“沉淀”的图书“流动”起来，使之成为教师借书、读书的开放港湾。

4、落实阅读时间：师生集体读书时间为每天下午14：30分——14：45分。

5、及时做好读书笔记。学校统一发放业务笔记，每学期摘记不少于5000字。

6、读书笔记将由学校定期检查。及时反馈，要求字迹工整，提倡用楷书或行楷，杜绝草书。

7、学期末学校开展读书笔记展评活动，评出优秀的读书笔记供大家学习。

五、保障措施：

1、成立读书活动领导小组，为读书活动提供组织保障。

教师读书活动领导小组：

组长：张银菊

副组长：张 萍 金晓琴

组员：李 蓉 王小艳 崔月华 王 瑜 杨璧如

2、学校建立有关读书计划的管理、评价和激励等规章制度，把读书情况纳入常规管理，及时检查总结、量化考核、反馈指导，确保读书活动取得实效。

3、学校将把教师读书计划纳入校本研训计划，把读书活动与校本教研校本培训有机结合起来。

阅读不能改变人生的长度，但是它可以改变人生的宽度;阅读不能改变人生的物象，但是它可以改变人生的气象。读书会让我们的教师更加善于思考，更加远离浮躁，从而让我们的教师更加有教育的智慧，让我们的教育更加美丽。所以我们相信在广大教师的积极参与下，我校的读书活动将会开展得更加深入，更具实效性。

一个企业的生产主管在工作中，管理中，总有太多的内容，到了年终时，在生产主管年终总结中可得一详细结论。以下总结资料可供参考。

一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名督导，首先，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。这对我一个刚从学校毕业的学生来说，更是有太多的东西让我去学习，随着公司不断的发展，对我们督导的工作提出了新的要求，通过学习，我总能提前学习好各方面的能力，为下面的员工做好指导。

二、员工管理，要做好了员工的管理，指导工作，督志虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，半年下来，我们从这些烦琐的工作中也能总结出一个属于自己的管理方法。

三、现场的管理，这是一个很大的概念，它包含了好多的内容，我从以下几个小的方面来总结一下我的工作：

1、现场行为规范，从整体来说我觉得控制得不是太好，其中仪容仪表这一块的话由于不是由公司发的工装，这就导致员工有机会找借口，而我还没有一个自己的办法去控制这一情况的出现，我要从以后的工作中吸取教训来应对和管理员工的现场行为规范

2、现场环境一楼是公司的门面，平时的人流量也是比较大的，卫生做得还不错，但是我觉得我自己在有些应该急的情况下我还不能完全的想到所有的办法来应对，同时我想对保洁的管理我也做得不到位

3、体外循环本来在这一个环节已经比别人落后了，也因为这一次我害得一楼所有管理人员都受了处份，但同时我也通过这一次“学费”，让我从中学会了很多东西。我相信我通过这件事之后会对这些事更加的警惕。

4、商品管理这一环节，在经理我带领下，控制得很有错，总经理总是要求我们不停的对他们的产品进行检查，当然通过这些检查也从中发些不少问题并能及时的反映出来，把这些问题扼杀在萌芽状态，

四、抓好一级工作，给领导分忧，做为一个督导，能够在营业员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，不失时机的向领导请示汇报。

通过20xx年的总结，我有几点感触同时也是20xx年的一个计划：

其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢?具体到各个员工，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。其二是要学会与部门、领导、员工之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿现场部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，要他们的相互配合，从中发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。这就给我们基层管理人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

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！