

新华书店个人总结

篇1：新华书店个人总结

一年来我能够通过职责的履行来积累自己在工作中的经验，作为职工让我明白工作的完成对企业的发展十分重要，至少身处于这个岗位便要通过工作中过得良好表现来获得领导的认可，一年的时间虽然不长却是我在职场奋斗的重要经历，面对工作中的进展也让我对这一年的情况进行了总结。

认真做好自身的工作并严格遵守企业的各项规定，对于工作的完成而言养成良好的习惯往往能够起到很好的促进作用，因此我能够通过对公司规定的遵守来提升自制力，无论是提前到岗还是对自己的工作设定阶段性目标都能够激发我的斗志，而我也将这一腔热情都倾注在工作之中并希望能够将其做好，对于肯在工作中付出努力的职员来说自然能够取得理想的成就，而我也因为对待工作认真负责的缘故从而获得了领导的认可，而且随着每个月的业绩都能够超额完成也让我在职场履历上增添了重要的一笔，重要的是我不会妄自菲薄并始终认清自己在职场的定位。

整理好公司的报表并写好不同时间段的工作日志，其中报表的整理对于自身综合素质的提升十分重要，至少我在编制报表的时候能够通过对比来分析自身的不足，再加上我也有养成写工作日志的习惯从而能够从不同角度思考问题，事实上想要在职场竞争中获得优势便需要具备这种善于分析自身不足的能力，至少我能够通过工作方式的改进来提升效率和业绩，除了完成每月的指标以外还会额外为自己设立工作目标，当达成目标的时候意味着自己的工作能力也在随着时间的流逝得到提升。

注重人脉的积累从而在平时的工作中处理好与同事间的关系，想要在职场中获得发展自然能够明白积累人脉的重要性，所以我能够在不影响自身工作的情况下帮助其他职员，主要是通过互帮互助来建立合作关系从而交流工作方面的经验，对我来说这样的交流无疑能够帮助自己掌握更多实用的工作经验，而且在工作中也能够通过竞争的形式来促进相互间的进步，但我也明白工作中能够获得进展与平时的努力是分不开的，因此要继续秉承这种对待工作的严谨作风从而认真履行好自己的职责。

对我来说本年度工作让我从中积累了许多经验，但我也能够意识到自己在这一年的工作中还有着很大的提升空间，总之我会继续做好自身的工作并为了企业的发展贡献自己的力量。

篇2：新华书店个人总结

近年来，在县委宣传部和单位领导的关心和帮助下，在全体同志们的支持配合下，我服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，全面提高了自己的思想认识、工作能力和综合素质，较好的完成了各项目标任务。虽然工作上经历了很多困难，但对我来说每一次都是

很好的锻炼，感觉到自己逐渐成熟了。现将近年来的情况总结如下：

一、加强思想作风建设

我严格按照胡锦涛同志提出的“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，以“三个代表”重要思想为指导，始终把生活节俭、勤俭耐劳、任劳任怨、默默无闻、老老实实做人、勤勤恳恳做事作为自己的准则；始终把增强大局意识、服务意识作为一切工作的基础；始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地埋头苦干；业务工作和办公室工作最大的规律就是“无规律”，“不由自主”。因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益与集体利益、工作与家庭的关系。坚持甘于奉献、诚实敬业。一年到头，经常加班加点，做到加班加点不叫累、领导批评不言悔、取得成绩不骄傲，从而保证了各项工作任务地完成。

二、加强政治理论学习

近年来，我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。我重点学习了邓小平理论和“三个代表”重要思想以及领会党的十七大精神，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍；并通过网络搜集有关的学习材料打印下来进行学习，进一步增强了自己政治理论能力，提高了自己政治洞察力，牢固树立了全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观和价值观。三、认真履行职责，积极开展工作在工作上，紧紧围绕单位的中心工作，以高标准，严要求和高度责任感做好每一项工作。在业务上，做到进货品种对路、数量恰当、库存合理，确保畅销品种不脱销，想方设法增加商品品种，严把商品进货质量关，确保劣质商品不进场经销，维护企业信誉，稳定企业销售，收到较好的社会效益和经济效益；在办公室工作上，严格要求自己、约束自己、自我加压，不怕艰苦，能团结协作，紧密配合，积极主动地协助领导和部门完成好各项工作任务，时刻以大局为重。能够积极主动地支持和服从领导的每一项工作安排，认真地完成好每一项分管工作。

回顾近年来的工作和学习虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足。比如讲，开创性的工作开展的不多，理论水平和业务水平还有待进一步提高，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改进。在今后的工作中，要学会开动脑筋，主动思考，探索工作的方法和思路。进一步解放思想，积极配合各部门的工作，认真实践“三个代表”重要思想，牢记图书发行的“两为”方针，与时俱进，开拓创新，在现有工作的基础上更上一个台阶。

篇3：新华书店个人总结

2019年的日历即将翻过。一年来，我在省、市主管部门的正确领导下，在当地县委、政府及相关部门的大力支持下，全店上下以“三个代表”重要思想为指导，以党的十七大和十七届三中全会精神为指引，努力学习实践科学发展观，紧紧围绕着省、市主管部门下达的各项工作任务，同心同德、埋头苦干，和谐创业、科学发展，取得了“三个文明”和“两个效益”的双丰收。

一、主要经济指标完成情况

全年完成销售净收入X万元，实现利润X万元，分别占年计划的100%和100%；其中教材教辅销售X万元；连锁中心销售净收入X万元，同比增长X%。

二、所获荣誉称号

- 1、省发行集团科学计算器销售先进单位；
- 2、xx县敖阳街道计生工作先进单位；
- 3、xx县机关工委“十面红旗”先进基层党组织；
- 4、xx县劳动社会保障先进单位；
- 5、xx县先进工会组织；
- 6、全省中小学教材发行先进单位。

三、主要工作

(一) 精研政策、把握机遇，做好教材教辅发行工作

我们按照上级主管部门对教材经营工作“高效、扎实、主动、细致”的要求，进一步强化服务意识、提高服务水平、优化服务质量,做好细节工作,维护好教材发行市场,圆满完成“课前到书，人手一册”这项政治任务。09年共发行一类免费教科书共:68万余册,码洋:300余万元;发行二、三类教辅书共:87万余册,码洋:X余万元。

09年是国家全面实行对义务教育阶段学免费发放教科书的第一年。针对出现的新情况、新问题，我店积极应对,主动出击,充分发挥全体员工的积极性，全面完成了教材发行工作任务。主要做法是：

1、巩固公共关系、密切店校关系。平时我们注重?经理带队，深入到各学校进行走访，征求意见，了解教材是否满足教学需要及教材印刷装帧质量，对有问题的教材做到当场调换，并向学校进行赔礼道歉。树立良好企业形象，赢得了学校的认可。

5、加大教材款清欠力度。历年来，个别学校因各种原因挪用占用教材款，造成学校欠我店教材款达到60万元，严重影响到书店的正常运转。按照去年我店与各校签订还款协议书，我们今年将欠款学校的欠款分推到市场营销部每个人员的头上,列入绩效考核范围之内,实行奖惩,规定在限期内按协议还清欠款，此项一举，使得我店全年清欠近10余万元。

(二)科学管理、注重营销，一般图书经营出成绩

面对竞争日益激烈的图书市场，今年我店按照“以重点书、文教书和读书活动用书带动一般书销售”的发行战略，采取一系列有效的措施，集中突击一般图书的销售，取得

了较好的成绩。1-12月份销售51万元，同比增长4%。其具体做法是：

1、合理调整图书品种结构。在进货方面,相应增加了科技、社科、计算机和农业科技用书的进货量,积极调整了卖场图书结构，形成常销书、动销书、畅销书组合成合理的备货体系，呈倒金字塔形状。

2.抓好门市规范服务,提高服务质量。以发行集团公司“营业员”评选活动为契机，在全店开展了“比一比、看一看”创先竞赛活动,形成了一种学先赶（）先的良好氛围,进一步提升了全体员工的服务意识，提高服务质量。

3.店堂内外营销结合,扩大一般图书销售。今年我们进一步强化市场意识，在门市销售的同时，加大店外销售力度。年初,对每个员工制定了店外3000元的销售任务,与绩效挂钩,促使大家走出店堂,努力扩大一般图销售。同时,积极主动组织开展了一系列的图书促销和展销活动:春节期间举办了“迎新春图书展”；“五一”期间举办了黄金假日图书展；“六一”举办了“快乐成长”少儿图书展；春秋两季开展了中小学教辅大联展。奥运期间，开展了“迎奥运，读好书”活动,通过上一系列形式多样的促销活动，依托节日气氛，创造市场效益，增加销售额。在搞好门市销售的同时,我们抓好了全县中小学生“迎奥运、促和谐”和“我的祖国”主题教育活动用书的征订发行工作,共发行码洋16万多元。并与教育局成功举办了全县中小学生读书活动演讲、征文比赛,产生了好的社会效果。

4、加大了图书、音像制品等商品的宣传。今年我们和县教育局在上高电视台合办了《教育天地》固定栏目，每星期在黄金时段都会向读者进行新书介绍,在节假日发布一些促销信息,在春秋两季开学期间,向全县中小学重点推荐一些教辅用书,带动了一般图书的销售。

（三）推进多种经营,实现多元化发展

继续抓好科学计算器的销售工作。我店08秋开学伊始，向全县初中学生发了一封公开信，全面宣传09年全省中考允许进入考场、由全省新华书店总经销的“信康”牌科学计算器在考试中的重要性和必要性,以我们的品牌优势、价格优势，得到了广大学生的亲昵。