# 关于新华书店教材工作总结【三篇】

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-07-10

*教科书又称教科书，是根据课程标准编写的、系统反映学科内容的教学用书。教科书是课程标准的具体化。它们不同于普通的书。它们通常根据学年或学期分为单元或章节。 以下是为大家整理的关于新华书店教材工作总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！第一篇: 新华书店教...*

教科书又称教科书，是根据课程标准编写的、系统反映学科内容的教学用书。教科书是课程标准的具体化。它们不同于普通的书。它们通常根据学年或学期分为单元或章节。 以下是为大家整理的关于新华书店教材工作总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**第一篇: 新华书店教材工作总结**

　　过去一年来，我店在县委、县政府和县委宣传部的正确领导下，在省发行集团以及相关部门的大力支持下，通过全店干部职工积极配合和努力下，全店上下团结一心，以“三个代表”重要思想为指导，深入学习实践科学发展观，围绕圆满完成各项任务目标，开拓进取，同心同德、埋头苦干，以新的经营理念，推动企业新发展，取得了“两个效益”的双丰收。

　>　一、主要经济指标完成情况

　　全年完成销售收入515.28万元，比年初计划440万元增长752851.57元，增幅为17.1%。同比增长166490.42元，增幅3%。其中教材销售(含免费教材)480.79万元，完成年计划任务的114%，同比增长1%；一般图书销售9.9万元；文化用品销售24.6万元；分别完成年计划任务的123%和223%，分别同比增长4.4%和87.7%。门市总销售24.9万元，占年计划的131%；其中图书销售9.9万元，文化用品销售15万元，分别同比增长4.4%和14.5%。

　>　二、主要工作

　　（一）把握机遇，做好教材发行工作

　　我们按照上级主管部门对教材经营工作的要求，转变观念，加强与学校沟通联系，及时为他们解决困难。进一步强化服务意识、提高服务水平、优化服务质量,全心全意为学校、为师生服务。加强教材管理工作，提高业务质量，提高工作效率，发现问题及时处理，并做好细节工作,维护好教材发行秩序,圆满完成“课前到书，人手一册”这项政治任务。xx年共发行教材:69万余册,码洋:480多万元。其中：非免教材：7.6万多册，码洋100多万元；免费教材：61万多册，码洋380万元。

　　xx年秋季由于原来的省集团的教材发行合同期满，要对教材发行权进行重新招标，因此，秋季全省教材发行工作会议推到了四月中旬召开，时间非常紧迫，任务繁重，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。平时我们注重与各职能部门和学校的关系,经常上门听取他们对我们发行工作意见和建议,联络感情,理顺关系。同时,在教师节当天，我们还专程到了高村中学和白石镇民安小学进行交流慰问活动，了解他们想法，听取他们对我们发行工作的意见和建议。由于我们注重各方面的细节,密切了我们和学校的关系,营造了一个良好的外部环境,为我店的发行工作打牢了扎实的基础。

　　在今年秋季，负责教材业务的同志在收到高中教材订单后，发现有几个品种教材没有订数，立即向店领导进行汇报，店领导听到这件事后非常重视，一边和负责教材业务同志直接到学校了解情况，一边向主管部门汇报了这件事。由于我们反应用及时，通过向学校负责教材征订的领导做了深入细致的解释工作，并且得到了上级主管部门领导的高度重视，钟常委亲自过问，胡部长也亲自来到学校了解情况，最后将学校原来准备报到教育书店每年码洋近10万元订数要了回来，为书店挽回了经济损失。

　　2、做好免费教科书发行和售后服务工作。为做好今年免费教科书的发行工作，我们专门组织乡镇各网点的负责人召开了有关教材发行工作会议，并制订了《云安县中小学教材发行服务规范》，明确了各网点的责任，确保免费教科书在开学前送到全县每间学校。同时，做好全县各中小学校教材的调剂工作，满足了学校的需求。教材发完后，我们为了做好教材售后服务工作，牢固树立客户至上的服务意识，由主管教材副股长进行电话跟踪，征求意见，了解教材是否满足教学需要及教材印刷等质量问题，对有问题的教材做到及时调换。

　　在秋季教材发行过程中，收到部分学校的投诉，由于小学数学教具定价过高，学校经费难以应付，当知道这件事后，引用我店领导的高度重视，立即会同负责教材征订的负责人商讨对策，一边向学校做好解释工作，一边与集团教材发行中心取得联系，最后，得到了集团的支持，同意将部分教具退回去，后来我们与订有该教具的每间学校取得联系，根据他们的实际需要，将负担过重的部分全部收回，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。

　　3、加快教材款回笼力度。在教材全部到齐后，就与学校取得联系，向学校解释书店的运作情况，争取他们的理解和支持，确保教材款能及时回笼，无出现拖欠情况。

　　(二)科学管理、注重营销，使一般图书和文化用品经营出成绩

　　面对竞争日益激烈的图书和文化用品市场，今年我店按照“以重点书、文教书和文件学习用书带动一般书和文化用品销售”的发行战略，采取一系列有效的措施，集中突出一般图书和文化用品的销售，取得了较好的成绩。全年一般图书和文化用品销售34.5万元，同比增长56%。具体做法是：

　　1、合理调整图书品种结构、和进货渠道。在进货方面,根据当地市场的特点，相应增加了少儿、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。在进货渠道方面，我们以省集团为主，以粤高公司和个体为辅的原则，大宗的教辅征订以集团为主；一般书以粤高公司为主，由于我们进一般书的数量有限，如果直接到集团进货反而加重了成本，而且周转慢，影响了销售；在集团没有现货或者缺货情况下，适当向个体购进部分图书作为代销，这样既减轻企业经营成本，也增加企业销售。

　　2、加大政治类读物和有关活动用书的宣传征订力度。充分利用一年一度的全国人大、政协会议和中国共产党中央委员会全体会议以及县委、县政府和全县中小学校开展各项学习活动为契机，通过争取上级有关单位及部门的支持，下发文件，发放宣传征订单和进行电话跟踪等方式，扩大了这类政治读物及活动用书销售。一年来共销售有关文件及活动用书1600多册，码洋达2万多元。收到了较好的社会效益和经济效益。

　　3、抓好了文化用品的销售。

　　4、抓好门市规范服务,提高服务质量。以“顾客至上为中心”，深入开展树行业新风，创“优质服务窗口”活动为契机，不断补充和完善服务的标准和内容，进一步提升了全体员工的服务意识，提高服务质量。

　　（三）加强班子队伍建设，提高班子战斗力和凝聚力。

　　事业成败，关键在人，基础在职工，核心在班子。我店始终坚持把加强班子建设作为重中之重，放在工作的首要位置来抓。一是坚持理论学习，提高班子整体素质。坚持理论学习，提高了理论素养和政治素养；通过学习“三个代表”重要思想和开展深入学习实践科学发展观活动，提高了领导经济和各项工作的能力。二是坚持民主集中制，增进班子团结统一。完善了领导班子决策程序和机制，形成了既有集体领导，又有个人分工负责；既有明确职责，又有积极主动配合的良好氛围，增进了班子成员之间的相互理解、支持和团结。三是加强班子作风建设，提高班子自律意识。按照县委县政府加强干部作风建设的若干规定,进一步加大了对班子作风的建设，通过集中学习、个人自学、网络学习等多种形式，认真学习了中央、省、市、和式，认真学习了中央、省、市、和主管部门关于领导干部作风整顿建设的相关文件。

　　（四）抓好精神文明建设，树立良好的企业形象

　　一年来我店在精神文明建设方面主要做了以下几方面的工作：

　　1、抓好门市的软硬件建设。一是进一步制订和完善门市各项制度，规范门市的服务标准，严格执行佩证上岗制度，严禁在门市做出任何影响企业形象行为，明确各项处罚条例，对门市货架实行分段包干整理，使到商品陈列有序，干净卫生。树立了良好的企业形象。二是为改善读者的购书环境和员工的办公环境，在今年5月份我店对门市部和二楼办公室进行了装修，改善读者的购书环境和为我店员工创造良好工作环境增添了新的一笔。

　　2、积极参与新农村建设和开展献爱心,扶贫济困活动。今年在县委组织的“党日”活动中，组织全店党员干部到挂钩村点进行慰问活动，支持该村经济发展经费3000元，帮助村里解决了实际困难。同时,开展献爱心,扶贫济困活动。对挂钩村点困难党员和困难学生进行走访，为困难党员送上一些油、米和慰问金，向他们表示节日的慰问,带去组织的温暖。为困难学生送上一些学习用品和慰问金，并勉励他们在要好好学习，勇于克服当前困难，长大后为祖国为家乡多作贡献。

　　3、关心职工生活。按规定执行员工年休假制度和加班制度；店工会组织充分发挥工会的职能作用,今年组织全店职工进行一次健康体检；在新制订的财会管理制度中明确规定，职工或职工家属生病住院，工会都会组织有关人员前往探望，并送上水果和一定的慰问金；每逢中秋和春节等重大节日，店里都会派员前去看望退休或因病在家病休职工，了解他们的生活情况和身体情况，并送上节日礼品和慰问金等。让他们感受到书店大家庭的温暖。

　　（五）抓好综治和安全生产工作，创建和谐平安书店

　　我店一直把社会治安综合治理工作和安全生产工作纳入重要议事日程，狠抓落实。在制订岗位责任制时，明确规定，一把手负总责，各部分负责人是该部门的安全第一责任人，其它员工是安全责任人之一，并将此项工作列入各部门目标考核内容。重大问题，重大活动及重要事项，一把手要亲自过问，亲自抓。建立健全内部安全工作的各项管理制度，积极配合县综治办及职能部门的工作，加强对社会治安综合治理工作的组织协调和检查考评，严格执行一票否决制度。落实领导责任制，实行单位一把手维护稳定工作包干制度，把影响综治和安全生产的不利因素消灭在萌芽状态。一年来，我店未出现任何上访等事件和职工违法乱纪现象，没有出现安全生产事故。

　　>三、存在问题与今后的努力方向

　　一年来，我店在上级主管部门领导的关心和正确领导下，在工作中取得的一点成绩，这些成绩是全体干部职工共同努力的结果，但还存在着许多的不足，如：职工技能水平和专业素质亟需提高，有的员工素质较底，岗位责任意识淡薄、服务读者意识和集体荣誉观念不强，缺乏敬业精神;门店规范化、标准管理不够，市场信息掌握不够全面；市场营销手段还不够创新，人均购书额未达到全省较高水平;有的职工劳动纪律比较松散,离岗现象有所发生。以上这些问题有待于在今后的工作中继续加强思想理论方面的学习，克服困难，振奋精神，开拓进取,踏实工作，在工作中认真落实科学发展观，树立正确的人生观和价值观，为我店图书发行事业又好又快发展做出应有的新贡献。

　　>四、xx年度工作目标和打算:

　　1、进一步加强对教材教辅的发行工作，积极应对新形势新政策，保证经济工作的平稳运作。力争明年全年销售达520万元。

　　2、抓好各部门的各项工作,进一步加强班子建设，保持良好精神状态，提高领导能力和驾驭能力。

　　3、进一步加强门市部软件建设，提升服务水平，提高企业的整体形象。

　　4、进一步加强“新华牌”作业簿的推销工作,将其作为xx年新的经济增长点。

　　5、抓好门市一般图书销售,力争销售比今年有所增长。

　　6、加强财务监管力度，开源节流，严格控制非生产性开支。

　　7、进一步抓好精神文明建设和综治安全生产工作，创造一个良好的工作环境。

　　8、继续抓好职工各项技能培训和职业道德教育,提高全员整体素质。

**第二篇: 新华书店教材工作总结**

　　在工作中，我踏踏实实、任劳任怨，从不挑肥拣瘦，不管分内分外，服从领导分配，始终把增强大局意识、服务意识作为一切工作的基础，今年8月份我从书店门市部调出，作为城市流工。

　　在起步阶段，真是遇到了不少的工作困难，碰了很多钉子。到有些单位特别是牛气的单位推销书目，吃闭门羹是常有的事，有些单位甚至跑四五次都见不到主管领导的面，还有的单位刁难我说“白送书尽管来，买书我没有钱”之类难听的话，常常弄的我既难堪又尴尬，但面对种种困难我并没有知难而退，而是放平心态，我始终相信我的真诚会打动所有人的，于是我含着一肚子的委屈去继续做市场。在销售图书过程中，游散的书商和民营书店给我带来了竞争压力，他们大都直接到单位和学校推销图书，而且在价格上占优势，就这样有许多到手的业务也被人家抢走了。尽管这样，我凭

　　着坚信新华书店品牌及企业信誉，毫不气馁，积极努力，不断在图书市场上争取业务,从来没有因为读者只买一两本书而怠慢读者，功夫不负有心人，有时候给读者送书需要车子驮好几次，至今为止我与60多家单位都有了业务来往。我一般图书销售码洋为556.50,党的十七届五中全会《建议》学习辅导读本百问和中国共产党第十七届中央委员会第五次会议文件汇编销售了129册码洋为2655.20（这是政治书，很多单位都要宣传部行文才能销出去）。

　　在紧张的工作之余，我还参加了今年宣传部举办的两次演讲比赛，并取得了优异的成绩，在“我最喜爱的一本红书”和“学习右玉精神，促进两个发展”演讲比赛中分别获得了三等奖和二等奖。

　　成绩的取得只代表过去，在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的指导和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误作出提醒和指正。2024年是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年的不足，在工作中，更加严格要求自己，认真做好领导布置的每项任务，不懂的业务虚心向老同志学习请教，不断充实自己，与时俱进，开拓创新，在现有工作的基础上更上一个台阶，为企业做出更大的贡献，向单位和领导交上一份满意的答卷！

**第三篇: 新华书店教材工作总结**

　　20xx年，新华书城在市店经理室的正确领导和各科室部门的大力协助和支持下，经过书城全体同志的共同努力，圆满地完成了店方下达的经济指标，门店其他工作顺利开展。现将全年工作总结如下：

　　>一、图书卖场的优化改观和常备图书品种的增加，大大促进了一般图书的阵地发行。

　　近年来，新华书城在店领导的关心支持下，内抓管理、外塑形象，店容店貌焕然一新。20xx年，市店投资对新华书城的营业卖场进行了扩建装修，扩大了图书卖场，优化了购书环境，营业面积达1500多平方米，店堂宽敞明亮，图书品种达四万多个，有效地丰富了库存图书品种，促进了店堂一般书销售，经济效益与社会效益显著提高，全年新华书城一般书销售合计码洋167万余元。

　>　二、《文选》的发行、畅销图书推介和IC卡店外销售，扩大了市场占有率，促进一般图书销售。

　　几年来，受网点规模、销售品种和店堂服务质量等多种因素的影响，东城一般图书销售增长缓慢。今年，我们利用卖场优势，增加库存品种，把门店销售融入到重点图书、畅销图书的推荐与陈列等工作细节中；利用新书海报、畅销图书排行榜和装饰品等装点店堂，美化环境，营造书香氛围，提高了营销效果，也增加了店堂销售；我们推行团供、直销、IC卡等多元销售方式，全员分片跑单位、送订单，找关系、做工作，店外销售成效显著，其中《文选》发行2300多套，销售码洋25万余元，《树立社会主义荣辱观学习读本》、《树立社会主义荣辱观知识竞赛500题》发行200多本，销售码洋2万余元。

　　>三、以市场为导向，加强门店进销管理。

　　以市场为导向，把好图书进货关是促进一般图书销售的前提与基础。在实际工作中，我们克服大进大退的粗放模式，挖掘发现畅销书，重点把握常销书，日常关注动销书，及时清退滞销书，优化库存结构，满足市场需求；根据季节时令、地域特色和读者群特点等因素及时分析市场变化和销售动向，确定进货的品种和数量；注意跟踪重点图书的销售情况和备货添货；同时，我们还注重培养进货能手和推销骨干，要求营业员在图书销售过程中，转变服务观念，深入学习，内练素质，外树形象，灵活使用全省连锁系统模块，分析图书销售中不同品种的增长率、退货率与库存结构，使之在正确的市场分析的基础上指导和提高一般书销售，提高市场满足率和客户满意度。

　>　四、克服重重困难，搞好图书展销活动。

　　今年，我们两次参加电业局职工文化节图书展销，换卡销售码洋2.8万元，参加一中校园艺术节和经济贸易技术洽谈会图书展销等，多次抽调人员参加大型展销活动，支持店方工作。跑单位送订单，送书上门，去电业局展销，我们尽量自行克服困难，节约成本支出。

　>　五、提高营业员素质，加强门店窗口形象建设。

　　营业人员的一言一行，一举一动，直接关系着书店的窗口形象和公众形象。我们要求新华书城的每一个员工在接待读者中，都要注意自身的形象，做到忠于职守，礼貌待人，以诚相待，热情服务，不歧视、嘲笑、讽剌读者，以良好的道德修养给每一位走进新华书店的读者展示个人的人格魅力和企业的良好形象。

　>　六、问题与不足

　　1、营业员技能水平和专业素质亟需提高，员工队伍素质较底，岗位责任意识淡薄、服务读者意识和集体荣誉观念不强，缺乏敬业精神；

　　2、门店规范化、标准管理不够，诸多规章制度不能彻底贯彻落实；

　　3、进货品种不全，畅销品种存在供货不足，市场信息掌握不够全面，到货不够及时；

　　4、店堂营销手段陈旧，一般图书发行占有率低，电子音像制品销售薄弱，市场开拓能力差等。

　　>七、20xx年工作计划

　　继续做好门店规范化管理、图书进销管理和店堂服务工作，促进一般书的销售；以市场为导向，深入研究，综合分析，预测和推荐重点图书、畅销图书；及时进货，添货，提高畅销图书和重点图书的上架率；调动员工积极性和能动行，扩大店外销售。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找