# 写好本月工作总结范文(优选46篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-06-29

*写好本月工作总结范文1在过去的一个月里，销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了酒店一个月的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。在这一个月里我们具体工作内容如下：>一、对外销售与接待工作首先销售部经过了这一个月的磨合与发展...*

**写好本月工作总结范文1**

在过去的一个月里，销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了酒店一个月的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。在这一个月里我们具体工作内容如下：

>一、对外销售与接待工作

首先销售部经过了这一个月的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作计划认真的落实每一项，一个月销售部的工作重点放在商务散客和会议的销售上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的销售部散客入住率为，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对xxx的走访客户，比如旅游旺季，我们把地接团队较好旅行社认真的回访与沟通，xx月份至xx月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户，截止年底共签署协议xx份。

xx年9月份我到酒店担任销售部经理，xx年10份酒店正式挂牌三星，这对销售部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的销售工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与54家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让更多客人通过网络详细了解商大酒店，比如携程、艺龙、恒中伟业等几家网络公司；同时在这一个月里我们接待了xx多家摩托车公司，xx电器，xx中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的\'感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

>二、对内管理

酒店拥有自己的网站，由销售部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

>三、不足之处

1、对外销售需加强，现在我们散客相对比较少；

2、对会议信息得不到及时的了解。

3、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

4、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

**写好本月工作总结范文2**

捧着累累的硕果，迎着冬日的阳光，怀着满腔的热忱，告别了九月份，我们又迎来了xx月份，现将对电话销售这方面工作做一个总结：

>一、xx月工作完成情景

xx月以来，我们对电话销售团队进行了整合，渠道部销售人员现有人，网站部销售人员现有人，客服部销售人员现有人;完成了呼叫系统上线，对呼入呼出业务进行了详细分工;制订了销售规则，与产品部门合作进行了职称英语、四六级等多次电话销售促销活动，完成总业绩，其中，重点产品电话销售工作。我们具体做好了以下几项工作：

(一)强化培训。强化产品知识与话述集中培训。为保证培训工作按质、按量完成，根据所开设专业，结合培训人员需求，选择培训教材、教学光碟。培训前发到培训人员手中，做到人一套，方便教学、方便复习、自学，提高了教学质量，巩固了教学成果。教师做到分工明确，职责到人。每次培训，由专业授课教师，按照日程表进行教学。要求理论讲解通俗易懂，实作具体、有针对性，一看就会。如，xx月xx日，教师为我们进行了职称英语培训，取得了很好的效果。

(二)更新系统。聘请专业技术人员，进取进行呼叫系统的更新，以新的呼叫系统为基础，整合呼入咨询电话，来电量较更新前明显上升。

(三)细化分工。对呼入呼出进行了细化，并明确分工。在呼出方面，加大呼出密度，以便更多的人了解到学校，了解到学校的产品，为学校争取到更多的客户资源。加强了呼入与产品的协作，进行了多次促销活动，取得了较好效果;呼出方面，进行未付款订单的跟进，在学员跟进方面，及时了解学员处于哪个进度及时进行跟进。每个新开发的学员，都制表统计，在开发学员的得失之处做分析。经过召开每月一次例会来分析近来学员的状况，对于未成交的学员做出总结，以便更好地跟进。同时，执行了同等学历的老学员二次销售，及时和老学员沟通。在启用新品时，首先通知老学员，得到他们的承认后方可启用，若他们不理解，我们作相应的改善满足他们的需求。对于老学员的回访，我们是不定期的。在节假日里我们送出问候和祝福，在重要的日子里送些小礼品以增进感情。在平时，我们也和老学员坚持联络，关心他们的状况，增进感情。如果方便的话，能够登门拜访老学员，以便促进我们和老学员之间的关系。经过我们的努力，半年来，老学员成单量到达个。

(四)完善制度。为更好地促进工作，我们研究制订并严格执行《电话销售执行规则》，对工作执行流程、业绩认定、数据安全等方面进行了严格规定，违规操作情景明显下降。

各位领导、同志们，以上这些成绩的取得，是校领导关心、支持的结果，是我们销售部员工共同努力的结果。这些成绩，为进一步加快我校教育发展夯实了根基，为新起点创造新气象奠定了坚实的基础。

>二、存在的问题和不足

虽然半年来我们的工作取得了必须成绩，可是离领导的要求还存在很多差距和不足，主要有以下几方面的问题：

一是呼入方面：咨询应对本事不足，部分课程仍然缺乏深度咨询本事，需要与产品加强协作，加大培训力度。

二是呼出方面：目前主要日常业务是网站未支付订单回访，业务性质较为浅表化。在真正意义上的电话销售，即老用户二次开发与新用户电话陌生拜访销售上投入的力度不够。

三是有的仅凭感觉销售，对业绩起伏无统计分析，对主要产品转化率无统计分析。

四是团队氛围一度出现问题，业务竞争向恶性竞争方向发展，直接影响整体业绩。

>三、10月工作计划

新起点，新期望。成绩代表过去，我们的工作将开始新的起点。下一步，我们将努力做好以下几方面的工作：

一是加强合作，进一步强化培训。新的一年，我们期望和产品部进一步加强合作，多为我们进行产品培训，协助我们走向资深销售顾问的行列。对于学校的职员来说，熟悉学校的产品是很必要的。为了发展，学校可能会有产品改善或者新品的推出，经常开展一些产品的培训，让职员对学校的新产品更加了解，提高员工的工作技能，让大家成长得更快。

二是加强数据统计与分析，及时了解呼入和呼出量，根据业绩起伏加强管理，提高产品转化率。

三是进取研究发掘销售规律，以指导好销售工作的开展，为学校创造更多的经济效益。

四是进行大规模外呼，让沉睡的数据苏醒，促成老客户的多次销售。

以上是我xx月来的工作总结和xx月的工作计划，有什么不当的地方还请领导指正。在今后的日子里，我们大家会一齐努力，紧密结合自身的实际，长远规划，埋头实干，站在新的起点上，向着更高的、更完美的目标迈进，将工作做到更好!在不久的将来，我相信学校必须会发展得更好、更快!

**写好本月工作总结范文3**

时光匆匆，转眼间，四月份就要结束了，我带领老师们立足本园，了解自身，摆准位置，依靠自身优势，创造出适合自身发展的空间。有成绩也有不足。下面我把本月的工作汇报一下：

>一、努力学习，提高个人修养

在日常工作中，我坚持读书学习，我认为作为一个合格的园长，必须具备这个职业所需要的一切素质，我必须有更多的知识和能力，必须把握各方面的信息，使自己保持对新事物的敏锐感觉，必须使自己的思想观念始终在时代前列。我坚持不懈地吸取幼教管理等方面的新知识、新思想、新观念，坚持不懈地用自己的笔表达自己的思想，使读书、思考成为我生命中不可缺少的习惯。做好榜样示范作用

>二、强化安全工作，落实安全措施

安全工作是幼儿园最重要的工作之一。本学期我们坚持把安全工作放在重中之重来抓，重点落实了以下工作。

1、定期检查全园安全设施，排除安全隐患，每月对全园的水电设施、户外玩具器械消防设施、班级设备、周边环境等进行安全检查并记录，提出整改措施。

2、抓好幼儿接送安全。健全凭卡接送幼儿制度：强调要严格执行接送卡制度，为保证安全，防止不法分子和精神病人入内及接错、接丢孩子，家长持“幼儿接送卡”到园接孩子。

3、注重班级安全工作。学期初与各位班主任教师签订班级安全责任书，明确安全责任。通过定期开安全会提高教师的思想认识，每月各班级组织幼儿进行两次安全教育，增强幼儿的安全意识与自我保护能力，通过定期检查及时发现不安全隐患，努力做到防患于未然。在教育教学中对安全知识和安全教育的渗透仍然需要我们进一步改进。

>三、狠抓常规教学工作，努力提升办园质量

1、我园教师虽然老龄化比较严重，但是老师们还是认真备课、讲课、苦心钻研教材，还主动收集废旧物品，自制玩、教具，进一步提升了幼儿学习的兴趣。同时，我园教师还利用上课之余，把教室环境布置的声情并茂、色彩缤纷。我们还要求教师不断更新教育观念，调整知识结构，加强教育技能改革，积极参加上级组织的各级各类培训。我园三位老师观摩了市里、县里教学能手和优秀教师的优质课，很好的利用这个机会，从中学到很多，对我们是个很大的提高。

2、家园联系

**写好本月工作总结范文4**

我于\_月15日至\_月21日至北京等地参加由清华紫光培训中心举办的《绩效实务管理》，现将此次培训总结如下：

一、培训课程有《如何设计合理的绩效目标》、《绩效工具的有效应用》、《绩效推进中的辅导与沟通》、《战略的执行者》，经过以上课程的学习，了解到：

1、绩效不能单纯叫做绩效考核，而应当称之为绩效管理。绩效管理只能是一种沟通和跟进的管理工具，而非是用于衡量工作好坏、薪资领取多少的手段，并且它是一项全员参与的工程。

2、绩效的实施需要与公司的战略目标紧紧相连的，它是以公司目标为总目标分解到部门当中，再由部门分解到员工个人。绩效计划的制定应是由全员参与共同设计共同签署的一项协议。

3、绩效管理应与培训同行，用培训的手段加强员工对它的了解度，再用物质激励的方式来刺激员工的理解度。

4、绩效管理的工具有两种：目标管理法、平衡积分卡;经过对这两种工具的学习，我认为目标管理法较适合我公司，但对公司有些部门能够将平衡积分卡的一些用途用在其中。

二、与清华紫光沟通的问题：

1、明年推进MBA事宜：与清华紫光培训中心总监王玲沟通了关于明年推进MBA培训一事，她对我公司推行提出两点方案：(1)可先行在明年也做为介结客户的形式运作;待时机成熟后再研究注册公司专门从事。(2)直接注册公司运作。(3)关于课程的价位问题可根据当地实际情景进行调整。

2、清华紫光爱代购网：与清华紫光爱代购网销售经理曹阳沟通爱代网的一些业务往来。我向其介绍了明年我公司可能需要的几个方面(1)财务系统(2)推行培训教育(3)公司对外网站的建立(4)公司内部网络的建立。

三、宜春、吉安新店情景

1、宜春：于8月20日抵宜春，对宜春即将新开的两家店进行走访。步步高店及一中店，步步高店店面墙壁颜色不一。一中店排班安排已安排好并通知了邓海龙。

2、吉安：吉安阳明店后藏间设计不够梦想，空间太小，不易存货。墙壁颜色与环城店色彩不一，空调位置管处理不当。

以上为此次出差总结。

**写好本月工作总结范文5**

五月被一树树花开，一片片绿魇包围着，然而五月转瞬即逝，即将迎来的是葱茏的六月。大地遍野，万物翠绿繁茂。六月我相信在我们的努力下，工作将做的更加出色!

以下是我部五月份的工作总结：

一、本月我部本着公正、公开、公平的原则对每个班的卫生情况打分，并评出最差宿舍以激励同学们将不足的地方改进、将好的方面继续保持下去。

二、本月月末我部与各班班主任共同对宿舍进行全面的检查，不让灰尘有任何躲藏的机会，争取为每位同学营造一个舒适的生活环境。

在不断的努力中，发现自己的不足才能慢慢提高自己，才会取得更大的进步。相信只要我们不断的努力下去，我们的工作会做得更加出色。

**写好本月工作总结范文6**

3月转眼就要过去了，回顾这个月，总结如下：

>一、本职工作

认真参加学校学习，认真打扫教室午睡室及包干区的卫生，对包干区的地板使用专门清洁的药水清洁。对幼儿碰触到的地方及时认真的给予消毒，本月参加了膳管会，在会上许多家长对学校的幼儿膳食，幼儿进食及一些列的过程听取了宝贵的意见和建议也发表了一些看法。

>二、护理幼儿

小班下班学习的幼儿园生活到来，虽然经过了一个寒假，但大部分孩子很快能适应学校的学习生活。除了个别的孩子在一个寒假里凡事都由家长操办，所以重新学习起来。比如小陈宝宝，饭又不愿意吃了，衣服又不愿意自己穿了，需要老师喂才吃，衣服也是由老师帮忙穿。在这些方面，我发现了及时和家长沟通，家长也相当重视，经过每天的训练和坚持，一个月了，情况已经有所好转，以后相信会更好。孩子们每天按照一日生活有条理的学习，自己的事情能自己做就让孩子独立完成，培养他们的自理能力。

>三、家园共育

在家园共建方面，我们知道要搞好班级工作，一定要家长的配合。平时，我能热情对待每一位家长，注意和家长沟通。接送孩子时和家长聊上几句，了解一下幼儿在家的表现或关心一下幼儿的身体情况。让家长正确了解幼儿保育方面的内容，了解孩子的一日生活，并向家长提供一些正确的保育方式信息，建立了和谐信任的家园关系。

**写好本月工作总结范文7**

5月份，县工作督查局围绕大干二季度，实现双过半，对30项重点工程、23项“三看三比”项目及县城东线污水管网工程进行了督查；同时，就阶段性中心工作和网友留言办理等进行了督办复核。共出督查现场80次，编发《督查快报》5期，《全椒督查》6期，提出工作建议 26条，办理中安在线网友留言11件，办xx县委书记、县长信箱留言26件；在县电视台制作“聚焦”专栏2期；在《全椒报》上编发“聚焦督查”专栏4期。

>一、重点督办，加快推进重点工程。

（一）30项重点工程按序推进。

5月份以来，县督查局对县委县政府确定的30项重点工程进展情况进行了跟踪督办。截至5月底，22项工程类项目中，7项进展较快。城东三角花园（三期）改造工程拆迁户已搬家85%；襄河穿城段防洪治理工程一期工程征地拆迁基本完成，土方工程已全面开工；山湖景观大道道路建设已完成总工程量10%；开发区标准化厂房、职工公寓、科技创业中心的选址和规划设计方案已确定，经四路正在进行路基工程建设，经一、纬五等4条道路工程量清单、招标文件已编制完成；联华合成车间、办公等主体工程和电、水等配套工程已基本结束，部分设备已安装；瑞祥大酒店、盛大装饰城正按序时快速推进。

（二）招商引资“五月会战”成效显着。

5月份，县督查局对“五月招商突击月”活动开展情况进行了督查。县招商引资工作指挥部制定了《关于组织开展全县招商引资“夏季鏖战”的行动方案》，对重点项目实行“一周一督查、半月一通报、一月一调度”，及时协调解决问题，确保项目顺利落地，迅速开工。5月8日，总投资15亿元的全椒海螺水泥项目一期工程 5000吨熟料线、两台磨机竣工点火；总投资2亿元的博爵服饰正式开工。10日，总投资亿元的圣雷科技正式投产运行。截止5月底，全县已梳理出县领导重点帮办项目19个、重点跟踪项目38个；全县已签约项目10个，总投资亿元，其中亿元以上项目2个；开工项目18个，总投资亿元，其中亿元以上项目3个；投产项目13个，总投资亿元，其中亿元以上项目2个。

（三）民生工程加速推进。

5月份，县督查局对民生工程工程类项目进展情况进行了督查，对市民生工程督查问题整改落实情况进行了跟踪督办。今年，我县共实施省市民生工程36项，计划投资XX3万元，已到位资金9644万元。5月8日，市民生工程督查组对我县民生工程建设、培训类共18个项目进行了综合督查，民政、水利、卫生等 13个项目实施单位针对督查中发现的问题，迅速落实整改措施。截止5月底，市督查组指出的27个问题，已整改到位17个，正在整改10个。新型农民工技能培训已超额完成序时进度任务；17个村卫生室建设用地已落实，其中15所已开工；大墅镇敬老院扩建已竣工，襄河、二郎口镇敬老院主体已完成；大中型沼气工程和服务网点已选定，户用沼气池已开工148口；53个大中型水库移民后期扶持工程中，44个已完成。古河、二郎口镇农村清洁工程“一书四图”编制设计已规范到位，垃圾中转站选址、设计、征地已完成。

（四）东线污水管网建设快速高效。

5月份，县督查局派员驻点工程拆迁现场，连续对东线污水管网建设和拆迁安置工作进展情况进行全程督查。公里的城市东线污水配套管网敷设工程，南起站前路，途经站东路、s206和港口路延伸段，直至排涝站，征地450亩。为全力保障工程拆迁和建设进展，县委县政府成立了城市东线污水配套管网建设工程指挥部，下设征地组、拆迁组、建设组和办公室。自5月20日起，24个县直单位以及襄河、十字两镇的200余名机关干部，组成26个工作组进驻拆迁现场，全力开展拆迁工作。截至5月26日，涉及城市东线污水配套管网建设的`179户拆迁户，60%已签订了协议，77%已完成了搬家选房。23日，县招标局工作组率先完成拆迁安置任务。

>二、跟进督查，力推阶段性工作落到实处。

（一）“三看三比”项目建设进度加快。

5月下旬，县督查局对仍在推进的21个“三看三比”项目进展情况进行了督查督办。上半年13个拟定项目中，10个进展较快。瑞祥大酒店211根桩式基础混凝土已浇灌；奥康步行街已完成工程总量的85%；盛大装饰城7幢楼房主体已封顶，5幢二层混凝土浇灌已完毕；南屏农贸市场主体工程已结顶，高层已建至七层；莲花山庄一期主体完工，二期10幢已建至四层；墅龙新村一期安置房内外墙粉刷、水电管网及给排水工程已完成，农民文化广场正在安装健身器材；兴城花园一期门面房一至四层已建成，七栋商住楼基础全部结束。博爵大酒店、污水处理厂等10个项目已确定为上半年“三看三比”项目。

下半年8个拟定项目中，6个进展较快。华龙畜牧二期土建即将结束；福润禽业厂区道路已浇筑70%；华明科技总装、涂装车间已完成钢构吊梁；联华材料设备安装已近尾声；天和机械主、辅厂房和道路、管网等配套设施已完工，各类设备正在安装。

（二）小麦赤霉病防治及“生态粮仓”建设进展顺利。

5月份，县督查局xx县农委、农机局对小麦赤霉病防治和“生态粮仓”建设情况进行了督查。县农委积极组织专业技术人员深入各镇，及时监控小麦田间长势和赤霉病发生情况，并利用信息平台将防治要求及时向各镇传达。各镇通过以会代训、深入农户等形式加强宣传，组织开展小麦赤霉病防治工作。全县共落实水稻核心示范区12万亩，其中高产攻关田XX亩；各镇都落实了500亩以上的机插秧示范片，并提前完成插秧机购置任务；马厂、十字、六镇落实了万亩优质水稻核心示范区，建立了200亩高产攻关田；武岗、石沛等镇充分发挥本地农业龙头企业的作用，积极引导农户与企业签订粮食购销合同。

（三）计划生育“百日攻坚”全面启动。

5月上旬，县督查局会同计生委，对全县计划生育“百日攻坚”行动开展情况进行了专项督查。全县计划生育工作大会与形势分析会议之后，各镇针对计生工作薄弱环节，特别是孕检漏检、四项手术、“两非”案件的案源摸排等工作，迅速制定方案，成立领导小组和督查督办组，加大落实力度。“百日攻坚”行动以来，全县摸排未参检对象3290人，四项手术欠账85例，“两非”案源52例，已突破“两非”案件10起、20例，全县信息化建设信息采集工作已全面完成。

（四）防汛抗洪工作进入临战状态。

5月下旬，县督查局xx县水利局，对各镇的防汛准备工作情况进行了督查。县委县政府先后2次召开防汛专题会议，各镇各部门按照县防指的部署要求，迅速落实汛前的各项应急工作。全县防汛应急预案已修编；共梳理出76处隐患，57处重点涵闸和沿河国营排涝大站已全面进行维修保养和试车工作，23处乡村电站、 13座小水库得到维修和局部除险；县级物资储备草包20万条、化纤袋25万条、木材68方、花雨布5000米、铁丝8吨。群众自筹化纤袋万条，木桩万根。社会号料木材118方、铁丝2吨、化纤袋20万条、预制板1000块、钢材80吨、石料500吨。全县共组建138支抢险队伍，各防汛段均明确了牵头县领导和具体责任人，圩区各村还成立了巡逻队、打桩队、抢险队、运输队和预备队。

（五）全中校园安全及周边环境整治工作启动。

5月31日，县督查局对全中校园安全及周边环境整治工作进行了专项督查。5月以来，县政府先后就全椒中学校园安全及周边环境整治工作召开专题会议，公安、教育、建设、国土、行政执法等相关部门迅速落实专人，制定方案，组织实施。截止5月底，校园红外线监控设备安装方案已拟定；全中周边饮食摊点已进行了摸底、登记和定点摆放，执法局安排专人加强重点时段的现场监管；县国土局及时牵头相关部门，拟定《关于加强县城学生租住房屋安全管理的通告》；县公安局增强警力，加强学校周边路段秩序维护和巡逻，指导学校开展日常安全防范工作；全椒中学坚持校警24小时值班巡逻制度，对校外租房学生进行逐班摸排，动员返校居住并免除本学期住宿费。

>三、及时交办，督促县委县政府会议决定事项落实到位。

5月份县委常委月度例会确定的31项重点工作，完成25项，6项正按照时序进度推进。1月份以来，县政府县长办公会及各类专题会议决定事项共23项，已办结17项，儒学路东段、南二路、南四路征地工作因城市东线管网建设征地拆迁工作影响，暂未启动；正在落实5项，其中花园桥附近变电站地块征地工作因补偿标准得不到村民要求，目前正在协调中；全椒中学校园安全及周边环境整治各单位正在制定实施方案，即将启动；另有3项需政府发文事项，县政府办及\_正在审核。

>四、持续跟踪，确保网友留言件件有回音。

5月份，县督查局认真梳理网友留言涉及全椒事项、市委书记、市长信箱转交信件及县委书记、县长信箱信件，及时交办，跟踪复核，迅速回复，确保件件有回音。截止5月底，共办理中安在线“网上问政”留言11件，市委书记、市长信箱转交我县留言6件，办xx县委书记、县长信箱留言26件。

网友对我县城东三角花园拆迁改造非常关注，针对拆迁范围、标准及安置进行咨询，县拆迁指挥部将相关政策及时公布，确保拆迁工作公平透明；多名网友集中反映城市道路建设、校园安全等问题，各承办单位迅速制定方案，认真组织实施，及时予以反馈；网友反映自来水厂至供销社路段存在相关问题，襄河镇已安排辖区居委会，着手整治道路环境卫生，并协调建设局尽快安装路灯；网友留言反映县手拖厂宿舍区内消防通道被违章建设的自行车棚占满，安全隐患严重，县行政执法局立即会同消防大队现场调查，并与手拖厂所在的汪塘社区和住户代表协商车棚拆迁事宜，对此区域实行严控，治理违章建设。

>五、注重实效，制作《聚焦》栏目发挥舆论导向作用。

5月份，根据县政府主要负责同志的指示精神，县督查局xx县电视台，编制《聚焦“红线”》、《聚焦东线污水管网》2期节目。节目播出后，社会反响较大，县交通、公路、建设等部门迅速采取措施，认真贯彻落实县政府关于公路沿线建筑控制红线标准的规定，民生办及时通知卫生局，重新核实部分村卫生室选址，对达不到红线控制标准的及时进行调整。县督查局对各相关单位落实整改情况进行了跟踪反馈。

>六、全力以赴，帮办招商引资洽谈项目达成意向入驻协议。

5月份，县督查局积极开展“招商引资突击月”活动，全力引进英国mcl公司中国片区首席代表刘俊先生3次来全考察，并就总投资亿元的光伏项目与县开发区签订投资意向协议。

**写好本月工作总结范文8**

五月，火热的季节，孕育丰收的季节。我校教育教学工作和各项活动开展得井井有条，学校正健康、稳步前进。教育教学质量是我们的生命，最后两个来月，摆在我们面前的任务更大、更艰巨。如何确保师生安全、尽快结束新课，搞好期末复习，打好攻坚战，取得更好的成绩，给家长、社会一个满意的交代是本月主抓的重点。五月份，我们主要做好了以下几件事：

>一、校园安全工作

1、建立安全工作领导责任制和责任追究制。

为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，学校把安全工作列入重要议事日程，成立安全工作领导小组，由学校校长刘永光总负责，两部副校长、德育办具体抓，各班主任具体分工负责组织实施。将安全工作列入各部、各班级的目标考核内容，并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成重大安全事故的，要严肃追究相关责任人的责任。

2、不断完善学校安全工作规章制度，确保校园安全。建立健全学校安全工作的各项规章制度二十余种，并根据安全工作形势的发展，不断完善充实。建立健全定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及安全防范、防火防灾、食品卫生

管理、防火安全管理、体育器材检查、健康体检等规章制度。严禁私自组织学生集体服用药品和保健品，对涉及学校安全的各项工作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

3、加强安全工作的宣传教育。

五月份，我校结合当前校园安全的实际情况，刘永光校长专门为全体师生做安全教育报告；邀请公安派出所到我校进行法制与安全教育报告会。组织全体教师学习《洛阳市中小学校学生人身伤害事故预防与处理条例》并进行考试。在学生中进行了手口足病预防知识、地震预防知识以及人身伤害事故的应对等安全知识宣传教育。学校还与家长签订安全责任书，明确了家长应做的工作和应负的责任；学校与班主任、任课教师层层签订工作目标责任书，明确各自的职责；将安全教育工作作为对教职员工考核的重要内容，实行一票否决制度。贯彻“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。

4、开展丰富多彩的教育活动。利用班会、活动课等途径，通过讲解、演示和训练，对学生开展安全预防教育，使学生接受比较系统的防溺水、防交通事故、防触电、防食物中毒、防病、防体育运动伤害、防火、防盗、防震、防骗、防煤气中毒等安全知识和技能教育。还利用学校广播、黑板报、悬挂横幅、张贴标语等宣传工具及举行讲座、安全征文与知识竞赛等形式开展丰富多彩的安全教育。增强师生的自防、自卫、自救技能，提高师生的法制意识、防范意识和自我保护能力。

5开展安全常规检查。

五月份，学校把安全教育、安全防范工作作为重点检查内容之一。学校不仅对校园周边安全隐患排查、校舍、重点部位消防设备进行全面的安全检查，而且积极配合上级对学校食堂、卫生、校产进行检查。此外，学校还对电线进行防火安全检查。针对五一假期，我校做出安全规定：严禁学生参加商业性庆典活动，严禁组织学生从事不符合国家有关规定的危险性工作，严禁教师个人利用假期(日)私自带学生外出。

6、学校强化门卫管理，严格落实外来人员、车辆、物品进出询问和登记制度；严格落实学生外出登记、销假制度；严禁将非教学使用的危险物品和管制刀具带人学校；周末、周日学生放学、上学时段安排值班领导、教师、门岗到校门口职守。

7、学校开展 防火、防暴力、防自然灾害等应急逃生演练 。 学校制定应急演练预案，每个教师都在自己的责任区确保学生安全，每班学生都有自己的疏散路线和集中场地，演练高效而又有序，使广大学生提高了安全意识、学会了应急逃生的本领。

>二、德育办、校团委对学生进行思想教育：

1、组织团员观看电影《我的1919》，纪念“五四”运动。

2、校团委组织入团积极分子进行团章知识培训、考试。

>三、教育教学工作：

（一)抓好毕业班工作

1、通过前两次摸底考试，针对我校九年级部分学生基础差、成绩过低，学校结合班主任、课任教师、优秀学生层层召开会议，研究复习方法，学校领导、教师分包学生，从思想、学习、生活各方面关心学生，为学困生能够增进1分而努力。

2、为了进一步推动新课改环境下的教学研究，帮助毕业班教师做好20\_年中招考试复习工作，我校为中三教师提供方便参加县教研室组织的各科复习研讨会；组织中三教师利用星期天到郑州市参加“20\_年河南\_第二届中考命题趋向透析会”。

3、 对学生进行理想前途教育，鼓励学生学习。

4、做好差生转化工作。做思想工作，降低要求，督促过关。

（二）抓住教学环节，保证教育教学质量逐步提高。

1、抓备课。教师在使用教案集的同时，要求写简案，做到重点突出、难点突破、习题适当、反思跟上。

2、抓课堂。让老师明确一堂好课的标准。其次，开展了骨干教师和学科带头人的研究课，开展了全员听课和评课活动。

3、抓检测。初三实行周练制，初一、初二实行月练制。

4、抓课外辅导。教师到岗早，并能及时辅导学生学习，热切坚持做到等课制。

5、做好学生双休日作业的检查工作，并及时总结和反思，让教师在工作中不致人浮于事，让学生更加增添紧迫感和成就感。

6、认真带领师生加强体育锻炼，特别重视了学生的课间操和课外活动，保证了学生每天一小时的锻炼时间，增强了师生体质，为师生工作、学习奠定了基础。

（三）抓好了校本教研和校本培训工作：

组织全校教师开展集体教研，集体备课活动，搜集校本教研学习材料，组织教师认真学习，引领教师进行小课题研究，带领他们写好教学反思，制定复习计划，为提高教育教学成绩打下基础。

以上是本月工作的简单汇报，点滴的成绩说明了我校已沿着健康发展的轨道阔步前进。“路漫漫兮其修远兮”，今后，我们会倍加努力，争取办一流的教育。

**写好本月工作总结范文9**

尊敬的领导：

你们好!

此次广东出差已将近一个月，首先感激领导对我的器重和信任，能把这么重要且光荣的工作交给我。本人在荣幸的同时也深感职责重大，必须不能辜负公司对我的期望。

此次来广东出差的前段时间工作中不尽如人意，这就让自我背负了很大的压力，使得自我寝食难安，有那种如履薄冰的感觉，生怕辜负了公司以及领导对我的期望和信任。夜不能寐的时候自我也在深刻反省和总结，反省公司花这么多钱来让我出差如果不把工作做好能对得起公司和领导嘛?总结如何做好自我的工作，亡羊补牢争取在接下来的工作中能有较大的提高。

经过反省和自我批评，发此刻广东的前几天没有抓住工作的重点，也没有把握重点客户，更没有按照出差前领导批准的出差计划去执行，这就使得自我的工作很盲目，拜访的客户都不是重点的客户，收到的回款也比较少。经过及时的反省和总结，才使得自我重新回到了正轨，回款也在不断的增加，此次出差的工作重点也逐步的攻克。

以下是我在本次出差总结的拙见，那里总结出来期望能对日后工作有所帮忙，把情景汇报给公司期望能对领导做决策时有所帮忙：

一、在广州的前几天主要拜访广州宏济医药有限公司，目的是想把其攻克，把关系打好。他是公司物流品种在广州的客户，不仅仅让其做物流，更要其把招商的产品也一齐做，经过几天的努力，最终和其建立了良好的关系，最终客户下了两万多元的招商产品的订单，物流同时也在做，并且专门为公司的产品做了彩页来进行推广，把公司的产品列为会员产品加重点推广。最终客户表示合作几次之后也想让招商品种给他个月结的政策，其保证每个月销量不下5万元，每月5号之前把款打到公司，因为个人没这个权限，所以没有答应他，只能说向领导请示。

二、在广州同时拜访了双钾代理商周爱民，目的是对双钾在广东基药招标的工作解决一下，客户表示中标没有问题，价格也不会低于18元。另外一个目的是中标之后双钾来如何操作，我提的提议是招区域代理，因为客户的临床网络不好，只要找区域代理才能更大面积的覆盖率和更大的销量。客户也没有否决我的提议，可是表示要等中标结果出来看一些中标价格以及广东基药招标的政策才能做最终的决定。

三、拜访羧甲司坦口服溶液代理商，可是没有见到老板本人，只和其采购部经理谈了一下羧甲司坦口服液的中标问题，目前羧甲司坦口服液中标面临很大的困难，主要竞争对手有广州白云山总厂、华南药业和北京嘉士大恒，最终只能选两家技术标得分较高的进入最终的商务标角逐，所以羧甲司坦口服液面临的困难很大，与其采购部经理沟通的就是如何进入商务标，他表示公司此刻一向在做工作，肯定会尽最大的努力来争取中标。

四、拜访了广州的几个客户，解决了之前没解决的问题，解释了公司的情景和实力。表达了对客户的重视和对客户的诚意，都收到了必须的效果，回款也在逐步的增加，同时也增加了客户销售公司产品的热情和对公司的忠诚度。在广州的工作就暂时告一段落了，总之是自我的心理压力很大，工作中做的也不太完美。可是最终收到了一个比较好的结果。本次出差的重点就是做东莞朝阳药业的工作，以下重点汇报朝阳药业的情景：对朝阳药业的工作，面临了前所未有的困难。

>主要包括以下几点：

一、以前建立起良好关系的那个采购员不在采购部了，花了几个月的时间建立起的关系突然就没了，一切都要从零开始，让自我很失望。像这种公司没有关系就举步维艰。

二、并且以前负责采购的女孩交接工作时没有和此刻的这个采购员交接清楚，非要把年初退的那十件货抵成货款。并且之前谈得1053家会员店进店铺货的情景只能暂时搁浅，耽误了销售的进程。也把工作的计划给打乱了，本来重点是来和朝阳的销售员建立关系，此刻却只能重新来和采购员来建立关系。等于是把以前的工作重新再做一遍。

三、新换的这个采购员很不好说话，并且对公司的印象不太好，总是说公司工作不到位，不负职责，说公司不开出库单，说最厌恶今日到一件明天到两件，很麻烦。我也只能慢慢的与其沟通详细的解释公司的几个厂的情景。并且邀请其一齐坐一坐沟通沟通感情。

四、朝阳药业的采购部经理前段时间刚好又在贵州和四川出差，很多工作都不能与其直接进行沟通交谈。这也带来了很多的困难。

虽然在东莞朝阳药业工作中存在困难，可是皇天不负有心人，付出就有收获。经过不断的努力最终有了不错的进展。新换的业务员虽然说话难听又经常吵我，可是他也有爱好，爱好足球，同样我也喜欢，见面就先谈一会儿最近的足球比赛，把谈话的气氛调节好，然后谈工作，中间也吃过几次饭。关系逐步的缓和了。并且下了个3万元的订单，可是打款的时候还是由于工作没交接清楚，说我公司账上还有其7000多元，由于包括我没接手时候的`帐，所以很难弄清楚，他只能先让把退到我公司的货先发过去几件，先补暂时的缺货情景。这件事我回去还得好好的查一下，妥善的处理一下。才能保证朝阳那里的政策运转。

另外1053家会员店铺货的情景又有了进展，重新走上了不错的轨道，这几天正在做市场的反馈，看看进店的品种和数量，确定第一次铺多少货。这个到下个月会有所动作。采购部经理宋刚鹏回来谈了几次，表示对我公司的产品还是要一如既往的支持，重点销售。把下一步的工作安排计划安排下去。

以上是此次广东出差的工作总结，本月出差个人认为收获还是很大，回款7万元，同时攻克了几个客户，朝阳药业的工作也有了个不错的开端，基本上完成了本次出差的计划。同时也对下一步的市场操作有了一个新的方案，特向领导汇报。

>下一步市场操作计划：

经过这次出差发现广东市场很不规范，客户管理上很混乱，我准备将广东市场整合一下，规范一下市场，把广东分4块，分别为广州、深圳、东莞、揭阳。广州先由广州宏济药业来操作，东莞交给朝阳药业、深圳交给中源药业、揭阳由康佳乐来操作。这样刚好把广东全省覆盖完毕，并且不会产生串货和价格不一等不利于产品销售的情景，同样也能刺激客户销售的进取性，更便于管理和规范市场。个人提议，还请领导批评指正。

本次出差的工作基本上都已完成。所以最终特向领导申请回公司，出差一个月，工作上的很多事情都必须要回公司才能处理，身上带的钱也花完了。个人也有点私事，家里买了个房，最近要选房，父母觉得房子以后要我住，还是让我自我回去选一下更妥善一点，所以家里一向催我赶快回来。亲戚介绍了一个对象，那女孩在北京工作，清明回家住几天，让我回去看一看。

与公与私，我觉得还是回去一趟比较好，等下一步工作开展了有必要的话我就在出差来帮忙客户操作一下。特向领导请示。期望领导能够批准。

**写好本月工作总结范文10**

记得在新员工培训的第一堂课上，我们五十多个质检新人在六楼会议室大厅挨个作自我介绍，我当时是用这么一句铿锵有力的话作收尾的：“生是质检人，死是质检鬼。”这句话立刻把在场的大家给逗乐了。的确，这话略带幽默色彩，但幽默的背后，也恰恰反映了我心中那份对质检事业的热情。

转眼之间，说出那句话距离现在已经有半年的日子了，在这半年的时间里，我从一个大学生蜕变为一个质检人，这其中在我的身上发生了许许多多的变化，这些变化得益于质检院“公平、科学、效率、价值”的核心价值观;得益于周围同事们手把手地经验传授;得益于平日里工作对自身的磨练……

进入这个大集体，我倍感欣喜，倘若能成为这个大集体的正式一员，那更令我欢喜鼓舞。接下来，我就针对这半年来自己的方方面面做一个全面的总结，也算是给自己的工作、学习和生活做一个梳理。

>一、在工作中锻炼自我

(一)文字工作考量我的实力

在过去的半年中，我撰写了6则所内信息(其中2则上院网);5篇好人好事(其中1篇登在院宣传栏上)。作为新闻学专业毕业的我来说，玩转笔杆子算是自己的强项，但是，在平日的工作中我发现，在这方面自己存在的薄弱环节也有很多，那就是公文的写作——如何写好报告、请示、函、会议纪要等等，这些不足还要在今后的工作中继续加以弥补。

(二)管理工作考量我的毅力

我的管理工作分为样品管理和仪器管理两部分，这是日常工作的重点，就如两支主旋律一般贯穿在每天7个小时工作时间当中。

作为文科生，在来质检院之前我从没接触过理工类工作，以至于做样品管理员和仪器管理员时遇到不少困难。比如，我向检验员同事描述接收到的样品时说：“就是那个铁的，有很多洞的那种蜂窝煤。”金属室的同事被我搞得一头雾水，弄明白之后个个哈哈大笑，夸我很有想象力，后来我才知道那个样品的学名叫“锚具”。又比如，管理仪器之后我才知道原来游标卡尺还分很多种，有深度的、高度的、砖用的、板厚的等等，每一种卡尺都有相对应的使用范围。

我曾经自嘲自己像一只山鸡淹没在众鸵鸟之中，因为自己的知识领域和理科生几乎没有交集，我也倍感压力，生怕一个不小心影响了大家工作的顺利开展。所以，坚决不能做文科界的巨人，理科界的矮子。我开始向周围的“鸵鸟”看齐，勇于进取、积极向上地汲取一切和检验工作相关的理科类知识。这些知识的学习十分考量我的毅力，因为困难不可怕，可怕的是没有面对困难、克服困难的勇气，经过一系列的学习实践，不知不觉，我发现自己已经能驾驭管理这项工作了，相信凭借着我不甘人后的精神和虚心学习的态度，在不久的将来一定能够完全胜任这项工作。

就今后如何进一步提高自己，完善自己，我制定了一个大纲：

首先，不断地向前辈们学习。

向陈辉所长学习博览群书的求知精神，向李勇副所长学习井井有条的规范习惯，>向颜志成高工学习用心钻研的科学态度，向钱苏贤主任学习干脆利索的工作作风，向江源副主任学习无私奉献的工作修养……

其次，创新、完善自己的工作模式。

一、设计并动手制作《林雯婧日常工作表》，把日常的工作分类和明细列来将之压在办公桌的透明塑料膜下，时刻提醒自己有这些本职工作;

二、在台历上圈出每月的.“5、xx、xx、20、25”日为自己的重点工作日，分别代表“仪器、财务、样品、财务、总结”五项内容。

三、将自己的纸制文件夹分门别类，做出自己专属的“一录两集三本四夹”将工作条理化、清晰化。“一录”是《工作备忘录》，两集是《样品集》、《仪器设备集》，“三本”是《工作日记本》、《钥匙借出登记本》、《百科知识本》，四夹是《样品登记夹》、《设备巡查夹》、《仪器.档案借夹》、《未完成夹》。

(三)后勤工作考量我的耐力

**写好本月工作总结范文11**

在过去的三个月中，在技术服务部领导的带领下，经过了和同事的共同奋斗，经过了自己的积极努力，做了以下工作。

>一、工作态度，思想工作。

我非常热爱本职工作，能够严以律己，遵守部门的各项制度，保持对工作负责的工作态度,谦逊学习，积极进取，不断提高自己的技术水平，力争把领导分配的每一项任务做的最好。

>二、进行设备维护工作。

在气象局集成项目安装实战的工作中，通过对设备各线路、机架和设备安装，加深了我对设备安装和调测的理解。也培养了我独立施工的能力。安装过程的每个环节都做到了仔细认真。发现了网路不通并及时提出并独立完成调测。虽然期间遇到了不少问题，但均能独立解决。

>三、学习工作。

在工作之余，我还积极学习团队协作知识，以及应人力资源部要求的《执行力》相关材料，并积极将执行力落到实处，把每一件事情都会落实到位，当然了，这里我也有自己的诀窍，就是手机上装了个idodo待办的软件，可以督促自己完成每一项工作，这个经验我也和其他同事做了分享，毕竟，我们这一行的工作非常琐碎，全记下不容易。工具不是重点，重点是执行力的培养。

下月重点放在实操练习的学习。培养自己查找故障的能力。将现场发现的问题反馈给领导，多请教。在以后的工作中弥补不足，发奋把工作做的更好。

**写好本月工作总结范文12**

>一、主要工作情况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

认真学习\_理论、“三个代表”重要思想和党的\_精神，积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“三个代表”重要思想的要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、加强业务学习，提高工作能力，努力开展实施工作计划，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，保持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

>二、存在不足

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

>三、今后努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作。

**写好本月工作总结范文13**

xx月，安仁一中团委在学校党委和上级团委的领导下，紧紧围绕学校中心工作，突出思想教育，充分用活动文化和丰富的教育资源，以庆祝建党 90 周年和建校 70 周年为契机，在继往开来、求真务实的基础上，立足青年学生终身发展，立足团组织的先进性，积极有效地开展各项工作。现就本月度的工作总结如下：

一、 主要工作回顾

一、强化了组织建设。 人是生产力中最活跃的因素。 XX年 3 月 20 日，以召开共青团安仁一中第八次团代会为契机，选举产生了以何湘华同志为团委书记、黄芳为副书记的新的一届团委领导班子。 XX年下学期，为了进一步明确工作责任，发挥工作效能，校团委创新基层组织，健全工作机构，设立了宣组部(唐华任部长)、体艺部(刘敏华任部长)、社团部(钟芳任部长)、办公室(李娜任主任)以及青年志愿服务站(李警任站长)等工作部门。同时，根据学校特点，在各年级设立年级团总支，每一个团总支配备好团总支书记、副书记，宣传委员、组织委员。为了进一步增强团的工作活力， XX年 10 月，团委还增选了年轻教师钟芳同志为校团委委员并担任社团部部长。由于组织保障有力，目前安仁一中团的工作呈现了良好的发展态势，受到了学校师生的极大关注和赞扬。

二、强化了活动管理。 努力搭建青年工作的活动载体，充分发挥团的先进性作用，让学生在活动文化中，触摸时代的脉搏，培养综合素质。具体表现如下：

一是 加强了团的日常工作。 按学期及时整理了团务工作。对团员人数及时进行摸底，截止到12月份，我校共有团员2500人，积极吸收要求进步的学生加入共青团组织，截止到目前，今年共有460名学生加入了共青团组织。

二是 开展了系列推优工作。 充分发挥学校青年团校和青年党校的作用，通过各班级团支部、各年级团总支的层层推荐，先后两次共有460人参加了第16期和第17期青年团校的培训，另有段一帅等20位同学参加了学校青年党校和县委党校的学习。在推优入党方面，今年7月共推荐了谭晨等22位同学光荣地加入了中国\_党组织。今年5月，推荐的高二352班张怡慧同学，高二353班谭文帅同学、高一366班刘钰锋同学等分别被评为“省优秀团员”、“市优秀团员”荣誉称号。另，每学期评还举行了校级优秀团员和“先进团支部”的评选活动。

三是 实施了社团系列工作。 10 月份，成立了“演讲与播音主持社团”、“对联与书法社团”以及“新闻与写作社团”等三个社团。通过挖掘学校资源，目前这三个社团所开展的工作得到了校友王林波先生的赞助。目前，三个社团工作运行良好，收到了较好的效果。 11月6日、 11月20日，校团委还分别邀请了县电视台主播何明和县教育局张云筝等校外人士到学校为社团成员讲学。 12月17日，演讲与播音主持社团成功举行了XX年安仁一中元旦晚会主持人选拔赛总决赛。目前，学校“校园之声”广播站的工作在团委的直接领导与指导下，工作有声有色。通过创新，其节目开辟了每天早饭后的《新闻和报纸章要》栏目、每周星期一的《每周评论》栏目、每周星期二的《英语天地》栏目、每周星期三的《音乐驿站》栏目、每周星期四的《子午书简》栏目、每周星期五的《经典欣赏》栏目以及每周星期六的《一周要闻》栏目。

四是 开展了主题教育活动。 3 月份，为庆祝校庆70周年，在广大团员中发出了关于“开展发扬拼搏精神为校庆70周年献礼活动的倡议书”; 5月21日成功举行了以“感恩”为主题的校园歌手大赛(校园第六届歌手大赛);8月，配合高三年级组，开展了高三学生“走进工厂，走进高校”的暑假社会实践活动; 11月27日，为了缅怀革命先烈，畅谈学子豪情， 组织 届高三建党极分子中前往烈士公园进行有关瞻仰和座谈会，开展了校庆献礼“三问 ”活动; 12 月2日 ，为学习党的xx届六中全会精神，推进社会主义核心价值体系建设，配合党委组织1200名师生聆听了“郴州市道德模范基层巡讲团”在安仁举行的首场报告会，以实际行动学习道德模范; 12月6日，在全校团员青年中开展创先争优“有话对你说，学习唐修国”征文活动; 12月9日成功举行了 “湘和学子杯”纪念“一二·九”运动演讲比赛，等等。

五是 开展了青年志愿服务活动。 自 2月23日校团委发出《在全校广大团员中广泛开展青年志愿服务活动的通知》以来，全校学生主动报名参加“行为规范监督岗”“校园文明监督岗”“校园礼仪”“校园巡逻”“食堂文明监督岗”“大型赛事”“运动会安保”“关爱农民工子女服务岗”“爱老金晖行动”等服务项目的人数已经达到439人。 3月5日青年志愿者日，开展了系列志愿服务活动，如清理校园垃圾死角，启动各种校园文明监督岗(学生公寓、生活服务大楼、学校南校门等)，到县城凤岗路、五一南路、七一西路等街头清扫纸屑、果皮，等等。6月份，高三学生入党积极分子与肄业班部分农民工子女结成对子，开展“关爱农民工子女志愿服务岗”活动。 9月25日，举行了安仁一中70周年校庆志愿服务活动启动仪式， 10月4日，组织300名学生志愿者参与校庆的各项活动，志愿者们在导引队、花环队、小记者、讲解组、迎宾组、爱心受理组、餐厅组、咨询组、车辆组、搬卸组等志愿服务岗位的志愿服务工作中，表现突出，成绩显著，涌现了351班、374班、386班等先进集体以及周婧菲等107名先进个人，确保校庆工作取得了圆满成功。

**写好本月工作总结范文14**

在x月份的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，跨过年中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下个月的\'工作做的更好。下面我对x月份的工作进行简要的总结：

>关于x月份工作我总结有如下几点：

1、没有完成自定的业绩目标。

2、完成了xx社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

>下面是我对x月份的工作计划与安排：

第一，严格执行公司的一切规章制度。

第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。

第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。

第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。

第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。其次，关于x月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略：

1、自制户外宣传资料外发，重点区域xx水果市场，x号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

2、自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取x月来个量的突破。

3、严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

4、维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。

5、加强对各经纪的工作技能与心态培训。

6、重视网络开发利用，达到经纪名下日常利用网络四个以上。

**写好本月工作总结范文15**

在全年的工作中，大家不断学习、提高，以高度的责任心和强烈的职业道德严格要求自己，真正树立“千斤重担人人挑，个个头上有指标”的责任意识，较好的完成了全年的各项工作任务。

>一、误操作情况

徐亮：长款一次

本次长款是可以避免的，因为一张重打废票的产生，导致数据上传两次。缴款的时候没有认真清点导致长款。

>二、年底表彰

在“百日稽查”活动中，我们徐亮取得了“稽查能手”第三名。

在孝襄段“抓规范、促质量，抓服务、促效益”活动中，王婞评为“王静式服务明星”。我们班评为“先进收费班组”

>三、xx年规划

在xx年的工作中，我们要继续深入开展文明优质，业务精、技能强的班组活动，创特色班组。组织班员学习并掌握新下发的统一收费系统操作，学习管理处和管理所下发的各种文件精神，掌握精神实质，确保收费工作的健康、有序、持续发展。工作之余积极开展多种文体娱乐活动，丰富班员的业余生活、提高班员的生活积极性。

深入开展“青年文明号”服务宣传活动，开展岗位规范服务，促进文明优质服务，把管理所的收费工作推向新的台阶。

**写好本月工作总结范文16**

>一、xx月份和xx月份的工作总结

1、xx月份的销售业绩不是很理想，总任务是50万，去年同期完成了39、7万，今年完成了22、8万，完成总任务和去年同期任务的40%多，其中餐饮占33%，流通占42%，商超（主要以bc类店为主）占15%，xx月份总任务是50万，去年同期完成40万，今年完成36万，完成总任务的70%，去年同期的90%，其中餐饮占30%，流通占55%，商超占15%，xx月份的销售额在xx月份的基础上上升了32%，应对如此不理想的销售额，本人也感觉到惭愧。

2、引起销售额不理想的因素有以下几点

a、大气候大环境影响。

今年经济不景气，居xx的消费潜力下降，购买力下滑

b、今年有个润4月，因为结婚和做寿一般都不会选在润4月，所以餐饮个性淡。

c、低价位的竞品对市场的冲击相当大，比如江西洪门150g鸡蛋干，到岸价98元一件，润成单独生产了150g鸡蛋干到岸价125元一件。

3、应对销量不好状况下，本人在6月份对工作重心作出了适当的调整，在地级市健全客户，（如已开南充的许期兵，遂宁的王治富）在县级市场经销商未覆盖的地方开客户（叙永的李敏，营山王总等），要求有渠道的流通经销商开拓bc卖场，此刻已经有宜宾黄小平，绵阳马明春，蓬安周静，西昌叶飞等，以此扩大销售渠道，并且取得了比较理想的效果

>二、关于公司产品的推荐

1、期望稳定产品质量。在宜宾客户张祖付处，150g鸡蛋干背面几乎完全发白，当时已经发照片给李筠，散装鸡蛋干打开里面有许多飞虫，由于本人的照相设备有限，没有中央电视台拍动物世界那么清楚，无法拍，所以没用发给李筠

2、期望提高产品品牌知名度。我们豆腐干的质量客户反映很好，并不亚余同行业的产品，包括南溪豆腐干，但是我们的品牌知名度却不高，就像一只好的球队没有好的前锋临门一脚定乾坤，不明白公司目前到底是扩张还是收缩，如果扩张肯定是要在品牌上下功夫，当然投入费用比较大，如果收缩，公司的市场前景是何出路，这是个比较纠结的问题

>三、xx月份工作计划

1、全面开发新客户，将销售网络全面铺开，个性是三级市场。

2、维护老客户，关注老客户的销售状况，增加单品，提高销售额。

3、认真做好市场维护，抵制竞品。

旺季即将来临，个性是餐饮产品已经走出低谷，本人将全力将销售中心持续在餐饮客户上，然后紧抓流通和商超客户，努力完成公司下达的各项任务。

**写好本月工作总结范文17**

进入x月份以来，在校领导的正确领导下，在与同事们的交流探讨下，我认真的完成了学校安排的各项教育教学任务。

本人认真备课、上课、听课、评课，及时做好课后辅导工作，扩充各种教学知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教育教学任务。为了今后能更好的工作，对本学期的教学工作总结如下:

1、要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作:

⑴课前准备:备好课。

①认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

②了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

③考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

⑵课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，因材施教，注重培养尖子生，注重抓两头带中间，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。对于个别家庭没有电脑的学生进行互助式辅导。

2、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

3、培养多种兴趣爱好，到图书室博览群书，上网查找资料不断扩宽知识面，为教学注入新鲜血液。

社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量。

**写好本月工作总结范文18**

尊敬的领导：你们好!

此次广东出差已将近一个月，首先感激领导对我的器重和信任，能把这么重要且光荣的工作交给我。本人在荣幸的同时也深感职责重大，必须不能辜负公司对我的期望。

此次来广东出差的前段时间工作中不尽如人意，这就让自我背负了很大的压力，使得自我寝食难安，有那种如履薄冰的感觉，生怕辜负了公司以及领导对我的期望和信任。夜不能寐的时候自我也在深刻反省和总结，反省公司花这么多钱来让我出差如果不把工作做好能对得起公司和领导嘛?总结如何做好自我的工作，亡羊补牢争取在接下来的工作中能有较大的提高。

经过反省和自我批评，发此刻广东的前几天没有抓住工作的重点，也没有把握重点客户，更没有按照出差前领导批准的出差计划去执行，这就使得自我的工作很盲目，拜访的客户都不是重点的客户，收到的回款也比较少。经过及时的反省和总结，才使得自我重新回到了正轨，回款也在不断的增加，此次出差的工作重点也逐步的攻克。

以下是我在本次出差总结的拙见，那里总结出来期望能对日后工作有所帮忙，把情景汇报给公司期望能对领导做决策时有所帮忙：

一、在广州的前几天主要拜访广州宏济医药有限公司，目的是想把其攻克，把关系打好。他是公司物流品种在广州的客户，不仅仅让其做物流，更要其把招商的产品也一齐做，经过几天的努力，最终和其建立了良好的关系，最终客户下了两万多元的招商产品的订单，物流同时也在做，并且专门为公司的产品做了彩页来进行推广，把公司的产品列为会员产品加重点推广。最终客户表示合作几次之后也想让招商品种给他个月结的政策，其保证每个月销量不下5万元，每月5号之前把款打到公司，因为个人没这个权限，所以没有答应他，只能说向领导请示。

二、在广州同时拜访了双钾代理商周爱民，目的是对双钾在广东基药招标的工作解决一下，客户表示中标没有问题，价格也不会低于18元。另外一个目的是中标之后双钾来如何操作，我提的提议是招区域代理，因为客户的临床网络不好，只要找区域代理才能更大面积的覆盖率和更大的销量。客户也没有否决我的提议，可是表示要等中标结果出来看一些中标价格以及广东基药招标的政策才能做最终的决定。

三、拜访羧甲司坦口服溶液代理商，可是没有见到老板本人，只和其采购部经理谈了一下羧甲司坦口服液的中标问题，目前羧甲司坦口服液中标面临很大的困难，主要竞争对手有广州白云山总厂、华南药业和北京嘉士大恒，最终只能选两家技术标得分较高的进入最终的商务标角逐，所以羧甲司坦口服液面临的困难很大，与其采购部经理沟通的就是如何进入商务标，他表示公司此刻一向在做工作，肯定会尽最大的努力来争取中标。

四、拜访了广州的几个客户，解决了之前没解决的问题，解释了公司的情景和实力。表达了对客户的重视和对客户的诚意，都收到了必须的效果，回款也在逐步的增加，同时也增加了客户销售公司产品的热情和对公司的忠诚度。在广州的工作就暂时告一段落了，总之是自我的心理压力很大，工作中做的也不太完美。可是最终收到了一个比较好的结果。本次出差的重点就是做东莞朝阳药业的工作，以下重点汇报朝阳药业的情景：对朝阳药业的工作，面临了前所未有的困难。

>主要包括以下几点：

一、以前建立起良好关系的那个采购员不在采购部了，花了几个月的时间建立起的关系突然就没了，一切都要从零开始，让自我很失望。像这种公司没有关系就举步维艰。

二、并且以前负责采购的女孩交接工作时没有和此刻的这个采购员交接清楚，非要把年初退的那十件货抵成货款。并且之前谈得1053家会员店进店铺货的情景只能暂时搁浅，耽误了销售的进程。也把工作的计划给打乱了，本来重点是来和朝阳的销售员建立关系，此刻却只能重新来和采购员来建立关系。等于是把以前的工作重新再做一遍。

三、新换的这个采购员很不好说话，并且对公司的印象不太好，总是说公司工作不到位，不负职责，说公司不开出库单，说最厌恶今日到一件明天到两件，很麻烦。我也只能慢慢的与其沟通详细的解释公司的几个厂的情景。并且邀请其一齐坐一坐沟通沟通感情。

四、朝阳药业的采购部经理前段时间刚好又在贵州和四川出差，很多工作都不能与其直接进行沟通交谈。这也带来了很多的困难。

虽然在东莞朝阳药业工作中存在困难，可是皇天不负有心人，付出就有收获。经过不断的努力最终有了不错的进展。新换的业务员虽然说话难听又经常吵我，可是他也有爱好，爱好足球，同样我也喜欢，见面就先谈一会儿最近的足球比赛，把谈话的气氛调节好，然后谈工作，中间也吃过几次饭。关系逐步的缓和了。并且下了个3万元的订单，可是打款的时候还是由于工作没交接清楚，说我公司账上还有其7000多元，由于包括我没接手时候的帐，所以很难弄清楚，他只能先让把退到我公司的货先发过去几件，先补暂时的缺货情景。这件事我回去还得好好的查一下，妥善的处理一下。才能保证朝阳那里的政策运转。

另外1053家会员店铺货的情景又有了进展，重新走上了不错的轨道，这几天正在做市场的反馈，看看进店的品种和数量，确定第一次铺多少货。这个到下个月会有所动作。采购部经理宋刚鹏回来谈了几次，表示对我公司的产品还是要一如既往的支持，重点销售。把下一步的工作安排计划安排下去。

以上是此次广东出差的工作总结，本月出差个人认为收获还是很大，回款7万元，同时攻克了几个客户，朝阳药业的工作也有了个不错的开端，基本上完成了本次出差的计划。同时也对下一步的市场操作有了一个新的方案，特向领导汇报。

>下一步市场操作计划：

经过这次出差发现广东市场很不规范，客户管理上很混乱，我准备将广东市场整合一下，规范一下市场，把广东分4块，分别为广州、深圳、东莞、揭阳。广州先由广州宏济药业来操作，东莞交给朝阳药业、深圳交给中源药业、揭阳由康佳乐来操作。这样刚好把广东全省覆盖完毕，并且不会产生串货和价格不一等不利于产品销售的情景，同样也能刺激客户销售的进取性，更便于管理和规范市场。个人提议，还请领导批评指正。

本次出差的工作基本上都已完成。所以最终特向领导申请回公司，出差一个月，工作上的很多事情都必须要回公司才能处理，身上带的钱也花完了。个人也有点私事，家里买了个房，最近要选房，父母觉得房子以后要我住，还是让我自我回去选一下更妥善一点，所以家里一向催我赶快回来。亲戚介绍了一个对象，那女孩在北京工作，清明回家住几天，让我回去看一看。

与公与私，我觉得还是回去一趟比较好，等下一步工作开展了有必要的话我就在出差来帮忙客户操作一下。特向领导请示。期望领导能够批准。

**写好本月工作总结范文19**

在过去的三个月中，在技术服务部领导的带领下，经过了和同事的共同奋斗，经过了自己的积极努力，做了以下工作。

>一． 工作态度，思想工作。

我非常热爱本职工作，能够严以律己，遵守部门的各项制度，保持对工作负责的工作态度,谦逊学习，积极进取，不断提高自己的技术水平，力争把领导分配的每一项任务做的最好。

>二．进行设备维护工作。

在气象局集成项目安装实战的工作中，通过对设备各线路、机架和设备安装，加深了我对设备安装和调测的理解。也培养了我独立施工的能力。安装过程的每个环节都做到了仔细认真。发现了网路不通并及时提出并独立完成调测。虽然期间遇到了不少问题，但均能独立解决。

>三、学习工作。

在工作之余，我还积极学习团队协作知识，以及应人力资源部要求的《执行力》相关材料，并积极将执行力落到实处，把每一件事情都会落实到位，当然了，这里我也有自己的诀窍，就是手机上装了个idodo待办的软件，可以督促自己完成每一项工作，这个经验我也和其他同事做了分享，毕竟，我们这一行的工作非常琐碎，全记下不容易。工具不是重点，重点是执行力的培养。

下月重点放在实操练习的学习。培养自己查找故障的能力。将现

场发现的问题反馈给领导，多请教。在以后的工作中弥补不足，发奋把工作做的更好。 篇三：工作总结及自我评价

>工作总结及自我评价

xx月份市场部工作分成以下几类：

一、店头活动的策划及执行；两场点头活动：xx月xx号的“蛋蛋有现金、锤锤中大奖”，xx月19日的“永天杯成麻争霸赛”，两场活动总结及改进办法已交至领导。

二、各种物料的设计、制作；本月各部门物料制作需求多，厂方mot物料、店头活动物料、售后物料的制作基本满足各部门所需，只有售后的物料因排版、制作（与店头活动物料制作时间冲突）及广告公司选择上出现了拖延。改进办法：各部门交物料制作申请单，必须与市场部确认制作完成时间，避免因市场部手头工作繁多导致物料制作拖延。

三、网络后台、微博发帖及信息推送；本月两场活动，市场部暂时管理了网络后台，在发帖及推送上大幅度提升，以永天成麻争霸赛为例，太平洋、易车网、大渝网均在活动前3天内饱和推送（如太平洋20次推送），最大保证了活动的曝光率。

四、市场部工作的点检及总结；9月份制定了市场部工作职责，xx月份正好进行了第一步的试岗工作，如活动流程、月度核销、库房盘点、物料制作等均按照工作职责及时间规定按期完成。所有工作职责将在以后的时间里得以强化执行。

本月工作，我继续努力达成工作流程的通畅，保持与销售部、售后部的沟通协调，共同营造良好的工作氛围。并在带领员工陈晨工作上，取得较大的进步，陈晨在工作中能够自发自动，按期完成既有工作，并在物料设计、活动流程设置中提出自己的想法。达成了本人希望的工作第一，兼顾和谐，我也希望与大家共同创造良好的工作氛围。

>自我评价：

一、工作认真，所有工作能够上传下达，并能很好的把控工作完成时间及进度。

二、工作以结果导向，以促成销售为市场活动目的。对于现有的店头活动，因为销售后的收尾活动，在时间安排上，本人持保留意见。

三、沟通不足。进入市场部1个多月来，与各位同事处于磨合期，沟通不到位。尤其是与本部门领导及王总沟通不多，还不能更好的适应。改进方法：以完成工作为第一目标，加强工作中的沟通，多了解各位领导的工作方式，并尽力协调市场部与各部门及领导的工作对接。

四、思路僵化。在以前的4s店工作中，店头活动以节省成本为主，只有国际车展和大型外展才有发挥的机会，导致店头活动成效不大，且重复繁多。改进方法：多接收新的想法、思路，多与大家沟通，参考《市场营销》等营销类杂志。

以上为本人进入永天以来的个人总结，在工作中还有许多问题未能严查到位，请领导多指正。

**写好本月工作总结范文20**

来到伟星，并成为伟星大家庭的一份子，优良的企业文化和生活环境与竞争氛围，常常警示着我工作要有计划、目标。成功必然要规划自己的梦想，并且是为梦想不懈奋斗。回看近期的工作历程。我常常暗示自己，首先一定要坚持自己的选择和咬定的自己梦想。“初恋总是美好的，但人们总会遗忘”。其次在日常工作中，要想当初选择是为什么，工作中要做什么，时刻反思总结，才能坚持自己的选择，坚持当初的梦想。最后为实现当初的梦想，为了明天的成功而战斗。下面就将六月的工作总结如下：

>一、 工作回顾

1、开始全面接手精品的业务，在主任的指导、王建的热心帮助下，工作有明显的进步，业务能力同比5月份有明显的提高，但还需进一步的加强。

2、整理库区的死角，科学合理的利用场地。为了进一步的贯彻落实上级的“前进先出”的指示精神，将PVC库区场地全面的调整，做到“先进先出”的标准，解决库区的死角问题。

3、承蒙领导的厚爱和信任，将宿舍的夜间的管理工作委任给我，我想这是次很好的学习机会，会对以后走上管理岗位积累许多宝贵的管理经验。

4、参加四天的集团培训。首先深入的学习伟星的企业文化；其次能及时的调整自己心态，能完成好新员工的角色转变；最后我会将学到的理论来指导今后的工作，使工作得到进一步的发展。

>二、 存在的不足

1、细节方面在精品发货时，由于自己的工作的不严谨，

2、3次将产品数量发错，幸好王建同志及时的发现，将数量及时更改，没有造成公司的经济损失。

3、 产品进库时没有及时清点，导致库存率不准。

4、不注重与其它部门的沟通协调，没有及时反馈库存数量，导致其它部门没有将产品及时的入库。

三、七月的工作计划

（一）保证业务、工作的深入的开展，加强与其它部门的沟通协调

1、总结上月的入库的教训，清点数量，核对型号，如发现数量和型号不符的，及时上报和填写入库差错表。

2、出库时看清销售清单的数量、型号、地址。加强复合次数，做到数量准确、型号清晰、地址清楚。

3、 加强与其他部门的`沟通协调，及时反馈产品的库存数量，方便下一步的发货。

4、加大对宿舍的管理，做到“三查两纠一汇报”制度。

（二）加大自身的管理，提升自己的能力

1、往后加大对仓库的清洁力度，保持库容的整洁、美观。

2、努力提升自身的管理业务水平，在原有的基础上进一步的突破和创新。

3、培养团队协作能力，增强团队意思。

我想只有不断的剖析自己，善于分析自己，总结自己。注重细节方面的养成，在日常工作加以规范，在提升自身能力的同时加以学习，我想在下个月的工作生活中会得到很好的体现。

**写好本月工作总结范文21**

进入5月份以来，公司财会部根据公司的工作任务要求，认真落实了各项具体工作，基本上完成了公司领导交办的各项任务，现将5月份个人工作总结报告汇报如下：

>一.关于招聘项目部及仓库会计人员，落实培训工作的情况

在公司行政领导的关心及办公室积极配合下，目前公司财会部新来了几名大专以上的会计人员，为我公司各项目部及后勤仓库配备了有生力量，经过一段时间的会计岗位培训，这些新来的同志基本上达到了公司成本核算工作岗位管理要求，可以分配到各项目部及仓库工作，具体的分配请公司行政部门统一开工作岗位介绍信到各项目部和仓库报到;有关到岗人员每月具体工作的要求有公司财会部统一布置，做到内部报表口径一致，账表清楚，分析合理。从而来提高我公司成本核算工作的质量，充分发挥会计人员是企业经济参谋的作用，不断完善企业内部报销制度，为企业的发展和升级打下良好的基础管理工作，提升公司会计管理水平。

>二.关于公司租赁材料核算的专题分析情况

长期以来，我公司的租赁材料核算一直比较混乱，某些租赁站的租金计算不太合理，造成我企业经济损失较大;如xx租赁站，租金中的重复计算较多，多算天数等，通过我财会部认真核对，进行专题分析，纠正了供应商不合理的计算方式，节约了企业租金支出，这项工作虽然比较繁，容易发生计算错误，但我们以耐心细致的工作态度逐笔进行核对，用科学的方法进行计算，博得了供应商的认可，双方在友好合作的气纷中确认签字，解决了以往的计算难题。

>三.往来账款核对工作情况

往来核对工作是我们财会部平时比较忙的事情，因目前各项目部工程进度较快，大量的建筑材料进场，以及各类施工机械进场作业，其发生的材料和台班费签证单据都来公司审核对账，为此我们财会部一直以公司利益为准绳，随时满足供应商的核对要求，不吊难，守信用，认真核对每笔业务，保证了下道工作流程的顺利进行，取得了供应商的好评，树立了企业形象。

>四.现金管理方面

我公司的现金流量是比较大的，每当工程款到位后出纳工作就很忙，x天要提x次款，为了防止差错和事故的发生，我财会部多次在会议上强调要注意安全，提高防范意识，但至今还存在一些问题，如当天提款数额随意性较大，造成银行预约困难，不能保证提款支付，影响工作展开。因些我们建议各部门用款前做好计划提前告诉财会部用款总额，让我们有时间向银行预约，从而来保证大家的用款，确保工程进度，使各项工作能顺利的开展。

>五.目前存在问题及下阶段的工作安排

A.目前财务部兼管的社保人事档案工作还不尽人意，资料存放随意性大，保管工作不符合要求，随着公司人员的不断增加，资料会越来越多，因些这项工作必须加强管理，为了确保个人社

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