# 月工作总结

来源：网友投稿 作者：落花成痕 更新时间：2024-06-12

*月工作总结(优秀50篇)月工作总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的月工作总结样本能让你事半功倍，下面分享【月工作总结(优秀50篇)】，供你选择借鉴。>月工作总结篇120\_年3月9日至4月9日，我在安顺市第六中学七(...*

月工作总结(优秀50篇)

月工作总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的月工作总结样本能让你事半功倍，下面分享【月工作总结(优秀50篇)】，供你选择借鉴。

>月工作总结篇1

20\_年3月9日至4月9日，我在安顺市第六中学七(2)班进行了为期近两个月的实习。实习的基本内容包括两部分：课堂教学、班主任工作。在原任指导老师武老师和班主任孙老师的耐心指导、帮助下，我较好地完成了教育实习任务。

实习期间，在武老师的指导和支持下，我总计听了8节课，上了32节课。教学实习中，总的来说，我能认真备课，所设计的教案规范准确。课堂教学中，教学效果好，教学内容能当堂消化、巩固，教学重点突出，明确，能够顺利地完成教学任务.同时，课外辅导耐心细致，批改作业仔细认真，还经常请武老师指出缺点和不足，以不断地提升自己。在实习过程中，我深刻的感受到：上一堂课容易，但要想上一堂精彩的课很难!需要下很大的工夫大学生实习月工作总结大学生实习月工作总结。在教学之前，我都认真听了指导老师的课。从中我也学到了很多教学方法和技巧!同时我都准备好每次课的详细教案和课件资料，并全部交给指导老师修改。

实习期间，作为实习班主任，每天课间操时维持秩序，监督到位，耐心地做学生的思想工作。教师节期间，我在班主任孙老师的指导支持以及学生的积极配合下，筹办了以”尊师重教”为主题的班刊展览活动，得到了老师和学生的极大肯定。

在整个实习生涯中，我本着对学生负责的态度尽心尽力做好每一件事情。自己在实践活动中得到了极大的提升，学到了许多书本上根本学不到的东西，受益匪浅，为以后做一名光荣的人民教师积累了宝贵的教学经验。

但是，在教学过程中，时间把握不当，不能在有限的45分钟内完成教学目标任务，教学过程和教学环节常常出现疏漏的地方，给学生造成一定的理解困难。所以，我想，作为一名师范生，要真正走向了工作岗位，还需要自己以后两个月的实习不断地努力实践，追求进步。在此，我要向指导和勉励我的孙老师以及六中的老师们表示衷心的感谢和崇高的敬意!

>月工作总结篇2

回顾过去的几个月，我认真学习。全心全意，以礼待人改掉了原先在校期间的一些坏脾气，并在不断的实践中提高自身素质，努力成长为一名合格的销售员。

在\_\_商场的的店员实习共计几个月，从一个学生转入销售员的职位，在这个对我来说全新的领域里，我感到自己在销售知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。

于是我从对的产品开始了解。

在刚刚上岗期间.我知道了包包陈列的很多学问，一个系列就是一组个性风格的陈列方式，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让顾客一目了然。

在销售过程中我的感悟是在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。

2、身体的准备。

3、专业知识的准备。

4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格所该配的包类型等的了解，只有握顾客的心理，推荐适合他穿衣风格的所配备的包包。

>月工作总结篇3

《月光曲》一文是关于德国著名音乐家贝多芬谱写钢琴曲——《月光曲》的故事。文章生动地记述了贝多芬谱曲的经过。

全文以生动、优美的语言开始叙述。贝多芬来到小镇演出，夜晚“在清幽的小路散步”。当贝多芬被盲姑娘懂音乐、爱音乐而感动，即兴为她演奏时，一阵风吹灭了蜡烛，屋里洒满了清幽的月光，“茅屋里的一切好像披上了银纱，”使我们仿佛身临其境。

对于《月光曲》的内容、意境、情感，作者以生动的文字，借皮鞋匠的联想表达出来。天高云淡、月朗星稀，平静的海面上“洒遍了银光”，这时月下的一切是那么幽静。月亮“穿过一缕一缕轻纱似的微云。忽然，海面上刮起了大风，卷起了巨浪。被月光照得雪亮的浪花，一个连着一个朝着岸边涌过来……”

我们在体味作者用词精妙的同时，更为文中所流露出的兄妹之间的手足亲情，盲姑娘对音乐的热情和音乐家博大高尚的情怀所感动。哥哥因为“音乐会的入场券太贵”，家里“又太穷”，无法使妹妹得到满足而遗憾、内疚。妹妹听出哥哥话中的不安之意，反过来温言相慰，懂事地叫哥哥“别难过”。兄妹互相体贴，手足之情感人至深。盲姑娘把自己梦寐以求的愿望淡淡地称作“随便说说”，于凄楚中饱含了对音乐的喜爱。当贝多芬充满激情地弹奏曲子时，盲姑娘听得那么入迷。“弹得多纯熟啊!感情多深哪!您，您就是贝多芬先生吧?”正是盲姑娘兄妹的手足深情，感动了贝多芬，使得他主动为盲姑娘即兴创作《月光曲》，并为之演奏。贝多分悄然而来，悄然而去，却给穷兄妹俩带来一片温馨的人间之爱和一次美妙的艺术享受。

>月工作总结篇4

现在做服装销售，特别是女装，竞争激烈，不管你什么档次的服装，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做服装的一些经验之谈写的这几句话：“人无我有，人有我优，人优我变，人变我快”简单的十六个字充分概括了服装的一个销售策略和方法，三分货，七分卖，每个环节都是显示的那么重要。就这一个月的服装销售工作做总结如下：

一、人无我有

这句话不难理解，就是说做你的竞争对手没有的，在这个环节上，考验开店人员的拿货眼光和服装趋势的预判能力，这个需结合你开店的地理位置和环境，消费层次决定，你拿货的眼光决定了你和竞争对手的竞争，你所卖的是别人没有的同时又是适合你主要消费人群的货，这样，你做到人无我有，在货上面就可以抢的先机，就有了竞争的优势，在注重自己的销售经验总结的同时，留意你竞争对手的状况同样重要。

二、人有我优

这句话的理解是在服装销售的过程中，出现和你竞争对手出现了同样的款和同样的货的时候，你就需要在你的经营策略上采取主动，不能变为被动，价格战是两败惧伤，在实际的经营过程中，衣服撞版和价格战是常有的事情，这个时候，我们销售衣服的时候必须以我为主，衣服相同，但是销售人的不同可以去改变你的被动局面，想办法在销售环境和氛围去创造一个优化的环境，从你的服务，售后，沟通，销售环境上去解决和处理，让顾客记得你的店，用真诚去销售，用心去交流，让顾客感觉你的店的实在，客人买的舒心，也就对你的店产生好的效应，在竞争中利于不败之地，这个，做好了的话。有时候感觉别人家的衣服便宜，但顾客还是用心的去买和用心的去帮衬你的生意。

三、人优我变

同样，在你进行一个良好的氛围进行销售的同时，或许你的对手也在力求着改变和优化，这个时候，你必须在变字上下好功夫，变的方式和方法有很多，比如在你的服装款式和风格，销售策略的重新调整。

四、人变我快

这点说明在服装经营上面对待所面临的问题要果断，快速，包括你的衣服，在货的流通与销售上要掌握快的原则，特别是女装，店的服装要出的快，换版快，这样，就会更加赢的顾客的进店率。

>月工作总结篇5

\_\_\_月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年\_\_\_月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个\_\_\_，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

>月工作总结篇6

回顾这个月的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将月工作总结如下：

一、主要工作状况

1、加强业务学习，提高工作潜力，努力开展实施工作计划，做好本职工作。

重视学习业务知识，用心利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务潜力。紧紧围绕本职工作的重点，用心学习有关经济、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。

2、勤奋干事，用心进取。

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，持续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、资料报刊订阅等超多的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展带给了有效保证。

3、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，取得了必须成绩。

二、存在不足

一是政治理论学习虽有必须的进步，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潜力。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。

>月工作总结篇7

趁热打铁，我引导学生“大音乐家贝多芬这么忙，弹完一曲得走了”，学生此时一起否决，“没走，又弹了一首”。我在这时恰当地问，你为什么不走呢?弹第二首前又听到了什么，看到了什么，有何感受呢?学生画句子，品词语，读片段，感受到第二次弹奏的原因——感激知音。

此时，文章进入高潮。我恰当地收回我的风趣，让学生在悠扬的音乐中读第九自然段，并思考，这段中有几个画面。音乐停止时，我用四个字概括出了第一个画面的小标题“月洒银光”，让学生照样子写出另两个小标题，以锻炼学生概括小标题的能力，生补充的为“月穿微云”、“月照浪花”，我随后将其板书。引导学生读三个片段，边读边感受节奏，同时播放音乐验证，激励学生用自己的朗读将音乐表现出来。在朗读的过程中，学生互相评价，音乐的节奏渐渐在班级上空盘旋，我再次将朗读引入佳境，男女生配合读，齐读，由于本段需要背诵，考虑到这段给学生的印象已经很深了，所以我还设计了补充读的环节。大多数学生在课堂上已经完成了背诵。

>月工作总结篇8

月考过后，学生的成绩很不理想，除语文外，其他各科在平行班中都较为落后。对于这种状况我想了很多，学生有一定的问题，普遍对学习没有动力。家长对学生的期待值较低，对于学生家长处于心有余而力不足。忙于生计顾不上孩子。而学生一直以来对于学习无要求，做作业也完全是应付，过手不过脑，周围这样的学生较多，没有好的学习环境。对于这种情况我看在眼里，急在心里。一度感觉束手无策，不知道从何下手，感觉他们像刺猬一样怎么都扎手。通过前期一个多月的管理，首先保证科任老师能顺当上课而不是忙于维持课堂秩序。接下来我希望能尽可能地修正学生的学习习惯，激发他们的学习动力，争取期中考试能缩小与其他班级的差距。

>月工作总结篇9

自从20\_\_年\_\_月入职以来已近三个月，在这近三个月的工作和学习中，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将本人这三个月的工作情况作简要总结汇报。

怀着对人生的无限憧憬，我走入了\_\_。在见习期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度;另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作;在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力;除此之外，我还成为了一名光荣的宴会预订员，除了负责每日的基本客情，我还负责与客人的沟通和联系。

现在是我努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，饭店中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我刚到宴会部的时候，对宴会的一切都感到新奇。虽然我学的不是酒店管理专业，对酒店管理知识知之甚少，但在负责人的尽心教导下，我受益颇多。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了部门的运作。

作为新人，目前我所能做的就是努力工作，让自己在平凡的岗位上挥洒自己的汗水，焕发自己的青春与热情;使自己得到更多的锻炼。尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。我经常思考的问题就是如何做好本职工作，特别是在年底较忙期间，为此我经常向老员工请教。一路走来，在跟随负责人学习的过程中，深感自己业务知识和基本技能不足，同时也体会到了基层工作的艰辛!作为一名年轻工作者，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。

>月工作总结篇10

时间又悄无声息地走过了一个月了，在此回顾四月所做的一些工作。

1、初春时节,天气忽冷忽热，阴晴不定,容易感冒,我提醒学生，平时要注意身体健康，记得打开教室的窗户，让空气流通。

2、开展丰富多彩的班队活动。结合文明习惯教育，开展《文明行为，从我做起》;清明节前夕，让学生讲讲英雄小故事;学习《东宝区先进个人事迹》;找一找身边损坏课桌椅的人。这些活动都让学生受益匪浅。

3、张贴并宣传手足口病的有关危害及预防，并做好晨检工作计划。

4、进行期中检测。从本次检测来看，在今后的教学中要继续加强基础知识的巩固，对于学困生要加强指导与督促，帮助其完全掌握。除了做好书本知识的学习与巩固外，尽量让更多的课外知识溶入学生头脑，通过各种思维训练，开阔学生视野，提高应对灵活题目的能力。加强学生书写指导以及督促学生养成良好的学习习惯，提高作业、卷面的清晰度和整洁度。

从这份班主任工作总结中，可以看到本月份的不足之处：

1、教室内卫生需要进一步加强。

2、学生的思想、常规等还有待加强，大部分同学关心集体，为班级争光的集体荣誉感不强。由此，我明白了班主任工作就是要把每件事情做细，而是多花些心思去了解、去倾听，充分调动起全班同学关心集体、为班级荣誉而努力的信心和决心。

3、对学生吃零食、乱花零钱的现象还时有发生，进一步加强对学生的教育，使学生认识到其危害。

>月工作总结篇11

一月以来，公司为我们精心准备并开展了人事、安全、质量管理等多方面的培训;师傅及现场员工们耐心讲解了目前正在进行的钢筋、模版、混凝土工程，主厂房、锅炉基础的回填土控制等方面的土建基础知识;综合部还为我们组织了羽毛球、篮球、棋牌比赛等工余活动。这使我们的知识得到了丰富，技能得到了提升，情操得到了陶冶。在此，对各位蓝巢同仁的一片心血表示诚挚的谢意。

通过一个月的总部培训和一个月的现场实际工作，我发现公司多年来技术管理方面基础扎实、各项制度健全。施工方案的针对性和可操作性以及施工总结的科学性、实用性尤为突出。作为技术积累，每项工程都总结出了完整的施工特点、程序和方法，形成系统资料。为我们刚参加工作的员工提供了极大方便。下面，我将结合一月以来的实际工作谈谈所学所悟。从事施工管理工作，应强化质量管理、成本管理、进度管理、安全管理。

在质量管理上，加强质量终身责任制的管理，明确责任，强化管理责任卡是施工过程中的重点。严格把握施工各道工序质量，同时加大对质量的日常管理工作，做到本道工序不合格不得进行下道工序施工，保证每道工序受控。同时加强施工开工前的技术交底、方案的编制和执行监督工作。施工中严格执行各类标准，加强过程质量控制，实行质量工资制，优质优价，确保创建精品工程。

在成本管理上，施工前认真做好成本预测，在施工中对成本管理实施动态监控管理，使工程成本始终在有序可控的管理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象，合理用料，利旧利废，做到工程投入量最校加强机具管理，定期进行检查，搞好维护保养，提高综合利用率，保证长周期运行。在工程进度管理上，近几年的工程由于工程期紧，任务量大，在材料设备不到货的情况下，要确保控制点施工任务按时完成，必须精心组织，合理划分施工阶段，提前做好施工技术准备，为后序施工开展创造良好的条件。

在强化安全管理上，由于全年施工作业时间长，现场施工环境复杂，立体交叉作业频繁等特点，应加强施工现场安全管理工作，强化员工自我保护意识，坚持把安全工作放在首位，加强全员的安全、防火教育，树立人人管安全，人人执行贯彻安全防火规定，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检查安全。

综上所述，是我一月以来学习培训、资料查阅、师傅指教、现场眼看耳闻得来的感悟和体会的总结，望各位领导批评指正。在今后的工作中我将以百倍的热情虚心学习和请教，做好个人工作计划，挖掘更大的潜能，加快成才成型的步伐，早日为事业添砖加瓦。

>月工作总结篇12

九月份的工作到了末尾了。这一个月的工作压力有点大，加上自己前一个月的销售业绩也不是很好，所以这个月下来，压力倍增，并且时间也非常的紧迫，根据我对这个月的计划去进行的话，留给我自己的单独空间是很少的了。这个月的结束，其实也是对我这个阶段的工作进行了一次完美结尾了。在此我对九月份的销售工作进行一番总结和整理。

一、工作态度

进入九月份之后，其实也就是进入了这个阶段最重要的一段时间了。我上个月的工作销售额不是很高，相比之前还降低了不少，所以这一点也是非常刺痛我的。八月底结束的时候我就给九月份的工作进行了一次计划，主要是想在九月份的时候把业绩突破上去。我给自己明确了这个月的工作态度，所以在行动的实施上，也是非常的顺利的。工作态度往往是决定着一件事情的发展方向，所以这个月其实我在态度上还是非常明确的，所以也取得了一个非常不错的结果，比之前的业绩额都要高出了一部分，这是对我努力的一种肯定吧。

二、工作方式

工作方式我们在工作当中非常重要的一部分，有时候方式是合适我们自己的，我们才能真正的施展出自己的能力来。有时候如若方式不对了，其实对于自己的销售工作而言，就是一个很大的隐蔽。所以在这一个月，我不断去反省自己，跟进自己的状态，从而改变方针和方式，尽快的去适应新的挑战和难关，进而去克服它、战胜它。一个合适的、好的方式总能为我们避免一些问题的发生，因此作为一名销售，我会注重在工作上面的一些方式方法，快速提高自己的综合能力，作出业绩方面的突破和改善。

三、工作效率

作为一名销售人员，效率是我们工作当中非常关键的一个部分。如果一个月的努力换不回一份成绩的话，其实对于我们每一位销售来说都是非常打击的一件事情。还记得以前自己一个月辛辛苦苦、忙忙碌碌，却没有得到任何回报的时候，那种莫名的失落感是很重的，也会加重对我们的压力。因此这个月的效率还是提上去了的，也让我看到了新的希望，对未来的日子也多加有了一些期待了!

九月份的结束其实也是开启了另一个阶段的大门，十月份注定又是非常忙碌的一个月，我会将九月作为基础，十月作为进发点，继续在销售工作上去创造更多的可能!

>月工作总结篇13

为贯彻落实20\_\_年“质量月”活动方案的通知文件精神，努力营造公司重视质量、追求质量、崇尚质量、关注质量的良好氛围，自9月\_日起开展了公司“质量月”主题活动，现将活动开展情况报告如下：

一、狠抓管理，确保检修预试作业质量

公司安全生产部认真组织检查设备情况、停电范围及现场安全措施，风电场根据风电行业特点组织制定了标准化作业指导书，保证人员胜任、设备材料齐全、工器具完备、安全措施到位;严格按照检修标准工序开展liu\_ue86工作，严格执行工艺标准，落实检修责任，规范作业行为，提高设备检修质量。实施科学、合理的检修策略，确保“应修必修、修必修好”。

二、全面加强质量监督关键指标管理

公司风电场针对各专业梳理完善制度体系、组织体系，认真开展入网设备、风机机组各单元备件及安全工器具检测检验工作，保证人员胜任、设备材料齐全、工器具完备、安全措施到位。

三、加大安全宣传力度，提高技能素质

通过黑板报等形式，大力开展安全教育活动，夯实生产运行基础管理工作，针对过去一年基础管理中存在的一些薄弱环节，强化以生产现场管理为核心内容的基础管理工作，继续巩固员工的安全意识。要保证安全，“人”的因素是第一位的，只有员工队伍素质提高了，安全工作才有可靠的保证，为此，公司风电场把员工培训工作放在重要地位常抓不懈，本着“缺什么，学什么，少什么，补什么”，“理论联系实际”的培训原则，落实各项培训计划。

四、持续提升发电运行工作质量

设备的运行状况，决定着公司长远发展的生产效益。公司风电场重点对设备定检消缺和设备档案归档整理工作进行了分工布置，要求各专业、各岗位按照设备管理要求，正规建档建册，合理定级评级，全方位梳理、跟踪。我们严格要求各运行值一天两次设备巡检，各专业专工一周一次设备、系统运行状况检查，发现问题及时汇报并督促处理，要求风机厂家质保人员随时对风机故障停机进行消缺处理，保证主、辅设备正确投入率100%。其次，我们还在检修中严把检修工艺关，明确验收质量标准，要求设备专责人必须深入生产现场了解设备状况，检查设备检修质量，及时整理保存设备运行验收资料。

三、下阶段的重点工作

1、按照公司20\_\_年总体工作部署和公司秋检工作方案部署，组织落实风电场各项安全组织技术措施方案，开展风电场季节性反事故措施实施工作，保障生产工作的正常进行，消除设备缺陷隐患。

2、继续开展风力发电机组运行技术培训和风电场应急预案、现场处置方案的培训演练，结合集团公司安全专项活动落实安全生产责任，制订安全活动方案、组织隐患排查整改。

>月工作总结篇14

上上周我们学校举行了一次月考，月考结束后我的心情显得沉重，感觉这次月考一定是考砸了，当成绩发下来后，果不其然，成绩不太理想，魔鬼一般的心情打压着我，感觉以后也不会好了。

面对困难就低下头，何时才有长进?我也一次次的在心里鼓励自己一定可以，心情也渐渐回复，仔细一想，这只是进入初中里的第一次大型考试，以后的机会那么多，总不能因一次小小的挫折打败，这一次的月考，反倒可以让自己认识的自己的不足，从而进行改正，即使成绩不理想，也要调整心态，以后机会那么多，一定可以的，下一次大型考试就是期中了，通过月考找出自己的问题，改正它，期中好好复习，只要付出努力与汗水，才可以有所收获。

>月工作总结篇15

20年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对月的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

部门工作总结

在这一个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

2、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

3、新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在太原消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在太原市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在太原消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

>月工作总结篇16

十月份的日子过得飞快，如同马路上疾驶过的车轮子般，转瞬即逝。眨眼间不看就半月去了，谁曾想这原本是慢得如同蜗牛般在爬的暑假生活呢。有事儿做的感觉就是不同凡响。小小感慨下这半来个月，那滋味儿真是又酸又甜，更有苦有辣，咋么说也得总结一个，也不枉我一番汗水下去，免了那抛于脑后之忧。言归正传，既然是月小结麽，那么下面我就具体汇报下这半个月来的工作情况。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是:(1)负责公司培训工作;(2)负责工伤工作;(3)办公室部分写作和临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。

另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。在这个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，本月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

回顾半月来，有错误，也有笑容，有热情，也有幸喜。实习其实也就是一个相互学习的过程，工作考验了我，我也得到了学习。这次实习是个加厚人生阅历，值得珍惜的一个好机会.要么就不做，要做就要做到我所能达到的。所以很庆幸本身能找到这份实习的工作，固然时间不长，但还是取得了锻炼，事实上部门工作总结怎么写，看清了本身的不够，在学校学的东西都没有用上，不过在工作中学到了不少的新学问，也锻炼了本身的各方面的能力。

>月工作总结篇17

回顾这个月的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将月工作总结如下：

一、主要工作情况

1、重视理论学习，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。

>月工作总结篇18

深入分析当前国际国内海运市场的新特点和周边港口竞争日趋激烈的严峻形势，按照公司年初部署，结合港口实际，进一步统一思想，团结一心，加快发展，抢抓机遇，创新思路，狠抓突破，迎难而上。

一、领导重视，加强管理，为各项工作的开展提供了有力的保障。

今年年初，为贯彻实现集团公司“以港口中转为支撑，起飞物流中心”的战略目标。公司确立了以市场为导向，以航线经营为突破口，做强做活港口经营，促进港口经济跨越发展的工作目标。在航线市场开发方面上半年在保持三条国际海运航线正常运营的基础上，重点开发内贸和外贸集装箱航线，通过内贸及外贸内支线来拉动外贸航线。在货源市场开发方面立足荣成扩展到整个半岛地区，进一步延伸到青岛及整个内陆地区，抓好重点货源的开发。随着公司领导班子的重新调整，为进一步完善组织机构，加强管理，充实力量，理顺部门内部事务，拓展外部业务，夯实工作基础，开创市场开发新局面。我们市场商务部设立了三个中心，七处办事处。进一步细分责任，落实到人，做到人人都管事，事事有人管，有效地推动了各项工作的开展。

二、双重定位，做活航线市场，大力培育港口核心竞争力。

我港起步较晚，相比周边港口国际航线不具有明显的竞争优势。

针对这种情况，我们市场商务部按照公司计划，结合区域经济特点，充分发挥港口与船公司双重功能，将开发内贸线和外贸内支线作为新的突破点和增长极。月份，开辟了石岛泉州线，在短短的几个月的时间内航线经营由初期亏舱进入爆仓，并由十天班单开，加密到五天班对开，外贸内支线也将逐步实行周双班运营。目前，我们市场商务部正在筹备石岛上海线、石岛泉州、广州线、石岛温州、宁波线的开通事宜。预计月底外贸内支线整班运营，内贸线五天班运营。内贸及内贸内支线的陆续开通，将使我港的联通网络遍布华东、华南地区，进一步增强了对腹地的辐射力、影响力和竞争力。

总体工作取得了长足的进步，为全年各项工作指标的圆满实现奠定了良好的基础。\_年上半年，我们市场商务部三条航线共完成箱量。

>

>月工作总结篇19

我于十月底有幸加入到远景的团队中，这短短的十几天，在副总的亲切指导和关心培养下，在经理及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将工作情况总结如下：

一、认真学习，努力提高。

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，虽然是机电一体化专业毕业，但是我相信自己可以做好销售内勤的工作的。所在在平时的工作中谦虚谨慎，好学，认真学习同事的点滴经验，相信总会有回报的。

二、脚踏实地，努力工作。

我深知办公室是一个工作非常繁杂、任务比较重的部门。作为销售一员肩负着领导助手的重任，同时又要兼顾机关正常运转的多能手，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，进入工作的时间不长，首先要熟悉本职业务，进入角色。经常到车间去向基层员工学习，不懂的就问他们，因为他们是生产一线的主力军，了解产品的生产流程，并且知道注意的事项及安全。销售内勤是公司与客户上情下达、下情上报的桥梁，做好销售工作，对全公司产品的的销售运转起着重要的作用，为此，无论是文书档案工作还是内勤管理工作，或者是销售工作，自己都尽力做到给领导、客户满意。对领导交办的事项，认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍;对职工要自己办的事，只要是原则范围内的，不做样子、不耍滑头、不出难题。脚踏实地的做好每一件细微的工作，不敢有丝毫的怠慢。

三、端正作风，摆正位置.

在工作中，我要坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从领导分工，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的，在今后的工作中，不能耽误任何领导交办的任何事情。不清楚，不理解的认真及时问明白，保证自己做的事情最终结果是正确的，不给公司和客户的利益带来损失。并且经常思考哪些方式方法可以将销售内勤的工作进展得更加优秀销售内勤月工作总结工作总结。

四、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、我工作的步伐总比交给我的任务慢，所以我要分清工作的轻重缓急，将每一项工作都记录在本上，以防漏掉某一件事情。熟话说的好，好记性不如烂笔头嘛。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。我会认真学习销售人员的规范。积极了解每一件产品的性能，协助好业务员做好销售工作的。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。相信自己在销售内勤的平台上可以有一个很好的发展，并且向业务员发展，当然要先做好销售内勤的工作。

>月工作总结篇20

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20\_\_年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。\_\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年\_月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有\_\_个，加上没有记录的概括为\_\_个，八个月\_\_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\_\_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理。工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析：

现在\_\_市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在\_\_区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在\_\_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比\_\_小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

20\_\_年工作计划：

在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标。今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的`销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

>月工作总结篇21

十一月份工作的到现在已经要结束了，虽然是跟过去工作一样，可是我的心态是不一样的，做一件事情的时候我都会有一个好的态度，工作是工作这一点是要非常清楚，11月份以来我一直是非常认真，不管是在工作当中做什么样的事我都会把这些事情完善好，很多时候只有把这些都规范好了才是会真正的有能力去做好的它，我踏实的做好每一件工作，这一个月下来虽然不是一个轻松地过程，可儿是我很知足，对我的来讲非常受用，我认为无论是在一个的岗位上面做了多久都应该要有好的态度，也一定会有一些收获，一个月下来我认为自己是在进步的，工作能力，业务水平，总是会一直前进，进步的多少四取决于我们在工作当中有多努力，我深刻的明白这个道理，所有我一直保持一个的非常轻松地状态，我认为工作一定虚心对待，认清方向。

一、踏实认真

很多时候我都觉得自己别的大优点是没有的，可是从侧面来看，我能够踏踏实实的去做一件工作，保持下去，认真对待，过往很多时候我都是保持着一个好的心态，我非常坚定我到底是要干什么，我懂得了很多道理，十一月份来公司处于一个稳定期，很多工作都是在循序慢进的进行着，我没有把工作进行到这一步，但是很多时候都是一个的不错的选择，我认为在一些时候都应该保证他能够顺利的进行下去，往往在工作当中这些细节都是非常有必要做好的，过先修身非常关键，工作是自己的事情，踏实努力，有担当，方能完善好。

二、学习进步

在业务能力上面不够，至少公司很多同事都是非常虚心，他们都是优秀的，我也是需要保持学习，能力上面我积极进去，过去很长一段时间我都是有好好的把这些东西在做好，虽然不是一件简单的事情，但是只要是努力了就一定能够做好它，我跟周围的同时虚心的学习，面对问题一直都不回避，回避是没有工作担当的一表现不值得提倡，现在我也是非常清楚这一点，所以过去很长一段时间我也总是在告诫自己，一定要把这些都完善好，不足的地方就应该虚心学习，我给自己的也定了一个目标，踏踏实实，稳中求胜。

三、不足之处

我也总是容易急躁，11月份也就是因为做一些事情不顺心就这个时候就犯了一些低级的错误，我对这一点非常的不满意，我一定会把这些做好，急躁这个问题我应该纠正，我会继续完善好的。

>月工作总结篇22

\_\_月份已经结束，现将本月我店所取得的成绩，所存在的问题，作简单的总结：

我店\_\_月份人员配备不断增加，至现在已有经纪人三名，文员一名。门头、电话安装都已到位，工作顺利展开。\_\_月份的销售业绩：实收佣金950元，成交租赁客户三家，已交二手房买卖订金3家，在九月中旬将陆续过户，合计订金额是15000元佣金。其中一套买卖房屋是同\_\_合作，订金交付到\_\_处，未统计在内，下月十号左右过户。目前，我店和有效房源(二手房西航花园)22个，经纪人手中较准客户8位。

从上面的销售业绩上看，我们工作做的不是很好，销售的并不成功。可是长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。实力创造价值，激情成就未来，我相信通过这些日子的学习、实践，经纪人都累了积了不少的经验，只要我们共同努力去做就一定会有收获。

\_\_月工作计划：

1、抓好培训。一切销售业绩起源于有一个好的销售人员，建立一个具有凝聚力、合作精神销售团队是企业的根本，因此在九月我将抓好培训，着眼根本，突出骨干、整体提高。

2、客户资源全面跟踪和开发。对于老客户要保持联系，潜在客户要重点挖掘，舍得花精力，在拥有老客户的同时，不断从各种渠道挖掘众多的客户。

3、\_\_月我们的目标是最基本做到\_\_\_元。把任务分解到每周、每日，分解到各个销售人员身上，每个经纪人总佣金定在5000元上。

>月工作总结篇23

时间又过了一月，本月完成了一些工作，也存在着一些问题，现将个人总结汇报如下：

一、本月工作

1、招聘工作。本月还是继续\_\_网上招人，打了一些电话，但来面试的只有2个，其中一个因为性格原因不适合呆在公司，另一个感觉面试时还比较自信，但没有文秘经验，自己的说法和实际相矛盾。

2、继续完善制度。办公室现已完成了一部分制度，但还有许多制度还需要完善，这月完成了一个办公用品的管理和领用，对办公用品的申购、领用都作出了规定。同时我也对办公用品建立了台账登记，将现有的办公用品全部登记，以后入库、领用和库存都将全部登记以便发放和管理。

3、对电脑中的资料进行了分类整理，以部门为单位归类，分门别类的整理以便查阅和管理。也对一些纸质资料进行了整理，方便以后归档。

4、开始着手写公司发展规划，但不知道该如何下手，提纲和内容方面都还存在着很大的问题。

5、到材料市场去走了半天，了解到一部分材料，对卫浴洁具和地砖都有了一定的了解。

6、制定了一份客户对我们公司的满意度调查问卷，以后完成交房时，请客户对我们公司的服务做评价，我们做的不好的地方，以后都尽量完善，将客户的满意作为我们的目标。

7、参加了两次培训，一次是销售方面的培训，一次是礼仪方面的培训。通过培训，让我在销售和礼仪方面都学到了很多，知道了和客户交流时应注意哪些礼节，应怎样沟通。

二、存在的问题

1、招聘方面：招聘渠道还是很狭窄，形式不容乐观，以后还是坚持到网上寻找资源。

2、文档方面。文档归档应以季度为单位归档还是以年为单位归档我还不很明确，在编档案号方面我也很迷茫，不知道该怎样下手，现在我手上的档案比较少，其他部门也没有档案移交，我下一步将作出档案管理制度再明确一下。对于财务部这边的档案是否也应移交到行政部。

3、对于公司的发展规划。现在我也不知道应该怎么来写，目前我正在想一个提纲，再来装内容，但是手里没有一些基础数据，发展规划应涉及市场分析、行业分析、财务状况等等，所以目前对这一块还是很迷茫，只有多查查资料再来慢慢写。

4、对于行政工作。现在对于行政工作我已基本知道该怎样来做了，行政就是一个大管家，什么都要管，但是我现在才似乎刚刚要进入角色，以前一直没摆正位置，虽然我是个行政助理，但是行政部就我一个人，所以我应该承担行政部的责任并履行行政部的义务，但是运用到工作中我确不知道该怎样来管，怎样运用好手中的权利很好的去执行公司的制度，这一点我会去买书再慢慢研究。

5、通过两次培训，发展公司确实应该统一服装，改变精神面貌，所以应该要求员工拿出公司的精神面貌，注意细节方面的礼仪。

6、自身弱点。一直觉得自己算是一个细心的人，但是上月却错误百出。①工作总结。上月的工作总结一方面是因为月一工作较多，来不及细写，所以顺手打了一篇，从态度上讲有敷衍的嫌疑，因为来不及了。另一方面是不够重视工作总结，总结应该是总结自身存在的问题再改正问题，而我犯了最低级的错误，行文格大错特错，以后不会再犯这种问题。②不够细心。上月给董事长发邮件的时候居然把字打错了，充分说明自己的粗心大意，没有检查，以后不管做什么事情，我都会细心一点。③应用文基础薄。上月的培训计划充分体现出了这点，格式完全不对，不正规，但我知道自己错在哪里了，以后会注意。

通过上月的工作，我已发现了自己很多很多的问题，这些不足我都会想办法尽量克服和改正，我希望自己每月都能进步。

>月工作总结篇24

时间飞逝，在公司工作已经一年半的时间了，可是对于招标部来说，我只能算是个实习生，工作经验无从谈起。时间虽然不长，仅仅不到一个月的时间，可是我受益匪浅。以下是我对本月工作的总结：

一、认识

真正接触招标行业不到一个月的时间里，我学到了很多。这不足一个月的时间里我从迷茫走到了晴朗，这是我今年最大的收获，通过这段时间的学习，我认识到了招标工作的特殊性，它是一个综合性的工作，但是工作要求必须是细致。招标工作是一个具有服务性质的工作，它的目的是帮助有需要的人找到合适的提供者，而要做好这项工作，必须注意每个环节，而且要使每个环节都能很好的衔接，这样才能保护好每一方的利益。

二、学习

对于经验丰富的招标部前辈来说，我只能属于初出茅庐的实习生，为了不影响工作进度，为了使自己尽快的熟悉公司招标部工作流程和快速上手工作，我开始对公司印发的与招投标相关的法律法规及招标代理流程进行学习，熟悉招标代理最基本的知识，印发的资料自己学习为主，招标部前辈讲解为辅，不懂的地方可以先在网上查资料或者问主管人员。

三、实践

实践是检验自己的最好方式，在每次的实际操作过程中，都能使自己学习到的知识得到很好的诠释，也能明确的认识到自己的错误和不足。

为了能够更好更快的融入到工作中，结合自己对于招标工作的学习认识，参加了两次开标会。分别在公司五楼会议室召开的绛县信用联社西段大楼装修工程和在夏县公共资源交易中心召开的夏县天泰名都一期工程建设项目，我主要负责投标人签到和唱标的记录工作。评审的过程中，配合其他成员检查专家表格的签字和监督人签字。虽然工作不算复杂，却需要十分细心，不得有半点马虎。

招标文件的编制也是招标工作不可或缺的一部分，招标文件的编制要注意完整性、对应性和准确性。这一过程，更是需要用心、细心。

后期的资料也是相当重要的。表格的收集、整理、签字、盖章、移交，都是容不得半点马虎的。我认为招标资料是整个项目的前世今生，它记录着整个项目从开始到中间的过程，再到最后的确定，更是对整个项目的一个总结。所以里面的内容很重要。

四、总结

在招标部工作不到一个月的时间里，我对招标代理有了新的认识和理解，要学习的方面还有很多，对于相关法律法规方面还有很多欠缺，尤其对于招标工作的流程还需要有更新的认识。我想这不仅是工作，更重要的是给了自己一个学习和锻炼的机会。最后，我希望自己今后好的方面继续坚持，不足的方面尽快加以改正，争取在最短的时间内，更快更好的可以把工作拿下，做到时间短，零问题!

>月工作总结篇25

\_\_年\_\_月经过短短的几天培训。我作为一名志愿者正式上岗到城步苗族自治县团县委。城步苗族自治县——-湘西南边陲秀美苗乡，全国四个苗族自治县之一，那里是身我养我的地方。四年前，我满载嘱托走出了山村，四年后学成归来，我再一次回到了这片我热爱的土地。把自我微薄的力量，奉献给这片土地和那里的亲人，用一年的时间来做一件有意义的事。

我经历了从一名在校的大学生向社会转变的过程。我深知每一次基层活动都是一次难得的锻炼机会，所以我进取争取，参与团县委组织的大大小小活动，我的志愿者生活过得充实而欢乐。经过了近半年的学习工作，也渐渐熟悉了基础团工作，很快的融入了新工作中。热爱上了那里的工作。

一、经历了这一时间的基层工作体验，我感激、感动、感慨

感激：感激团中央给我们的这些年轻同志这次机会，让我们直接接触最基层的工作，了解这些真正需要人才的地方，同时能在那里增长才干。感激城步团县委书记和王兄对我的关怀，以及乡镇干部、村干部为志愿者活动开展的协助。感激各基层团组织的哥哥姐姐对团工作的支持。

感动：城乡少儿手拉手活动中，农村留守儿童的笑容;走访农村孤寡老人时，他们温暖的双手;给贫困学生送去慰问金时，他们那一双双充满期望的眼神，这一幕幕触动了我心底，给我平淡的志愿者生活带来了活力，更坚信了我做好志愿服务工作的信心。

感慨：再一次回到家乡，一条条泥巴路变成了水泥路，一座座危房变成高楼大厦，农村反季节蔬菜，养殖业的发展，期望工程助学，给家乡带来了翻天覆地的变化，感慨国家政策越来越好，人民生活越过越好。

在对各基层团组织调研中，发现整个县城所有基层团干部仅有两个是专职的，其他的团干部一般都身兼数职，感慨基层人才缺乏，团工作开展的艰难;而与老团干部交流过程中，听他们讲述\_年代团工作开展的情景，以及他们在基层得到的锻炼，让我明白了团的工作还任重道远。

二、工作体会

以学为先：作为刚毕业的大学生，学校所学的理论知识是不够工作之用的，所以在工作之余要加强学习，不断更新知识。同时要多向有经验的前辈学习，多观察，学习，实践，在这过程中完善自我。

加强联系：多与上级领导沟通汇报，请领导指导工作。更重要的是要与基层同志的联系，村官、村干部最直接的与基层打交道，他们最能反映基层的心声，多与他们联系开展工作，把最基层的团员调动起来，紧紧团结在团组织里。

多做实事：在工作中，虚里求实，力争为组织多作实事。作为一名大学生志愿者，要升入到最基层，找出问题，力所能及的解决基层问题。同时帮忙基层宣传特色工作，扩大基础的影响力。

>月工作总结篇26

按照公司关于开展“质量月”活动的要求，结合后勤中心实际，以“提升服务技能，推进超值服务”为主线，树立企业形象，以饱满的工作热情投身于生产服务中去，以实际行动推进各项工作顺利展开。现总结如下：

一、以解放思想，创新发展、开展质量管理活动

根据后勤中心关于开展“质量月”活动的要求，为使“质量月”活动开展得扎实有成效，中心召开了“质量月”活动专题会议，成立了以主管领导为首的“质量月”活动领导小组，将“质量月”活动办公室设在经营管理部。各单位也相应成立了质量月活动领导小组或办公室，认真制定并贯彻执行质量月活动方案，明确了活动时间、内容和地点，使“质量月”活动有条不紊地进行。

二、活动具体实施措施

1、按照“质量月”活动的要求，各单位认真组织落实，精心设计“质量月”宣传板报，制作并悬挂“质量月”活动横幅，宣传质量月活动内容，营造质量月活动氛围，激发全体职工参与“20\_\_年质量月”活动高潮，形成了层层抓质量、人人讲质量、事事有质量的良好氛围。

2、把开展“质量月”活动和实施质量管理体系标准紧密结合起来，从完善管理体系文件入手，进一步夯实各项基础工作。各单位也根据机构调整和职责变动情况，及时对质量管理体系文件进行了修改，确保了体系的符合性、有效性。

3、持续开展住户满意调查活动，在住户中开展调查，将调查结果与各相关单位的业绩考核挂钩。对于从事检维修工作的单位，采取月度考核的办法，由中心考核小组对检维修单位的服务质量进行月度考核，并根据考核结果与这些单位月奖金考核挂钩，年终将满意度调查结果与业绩考核挂钩，对其进行年度考核，通过严格考核，服务质量有了很大提高，受到了用户的好评。

4、及时了解住户的需求。在工作中对于出现的问题，中心逐一进行落实和认真的整改，对于暂时不能解决的问题，中心领导要求主管部门拿出解决方案，要求限期整改。

5、树立典型形象，做好“典型引路”工作。以点带面，全面推动品牌建设。以发挥劳模示范带动作用为突破口，以“控亏增盈、班组先行”活动、劳动竞赛、班组建设、创新创效等活动为实践载体，进一步引导广大职工积极地与企业同舟共济、共克时艰。

6、加强了基础管理，加大了质量监督检查力度，重点强化了现场质量控制，取得了明显效果。

7、做好对标工作。内部以幼儿园为标杆，外部对标同行先进单位，认真查找薄弱环节，分析原因。对查出的问题，主动采取改进措施，使工作逐步规范。及时总结行之有效的措施、方法和经验，不断巩固对标工作成果。

8、开展劳动竞赛活动。围绕优质服务这一主题，拓展竞赛活动空间，丰富竞赛活动内涵，巩固竞赛活动成果。开展修旧利废、小改小革等活动，向每一个百分点要效益，降低成本，节能降耗，挖潜增效。

三、质量月开展活动达到的效果

在开展质量月活动中，对质量月活动全面开展进行总结和分析，找出不足之处，真实地反映各单位存在的不足及改正的方法，明确今后发展规划，清晰思路，使今后的各项工作都以安全生产、节能降耗、提高优质服务来展开，打造中心服务品牌，树立企业形象，走创新发展之路贯彻始终。取得了以下成绩：

1、后勤服务质量意识明显提高，水电暖服务质量满意度达到98%以上

2、抓好节能降耗工作。先后完成了鸿园西区变压器、鸿园1#、2#变压器、42东变、煤建变压器、22门球场和22税所变压器并网，为长铝公司节电8万余度，并对各街坊各单元下户线、羊角保险全部进行改造，使整个维修量与同期相比通过

3、后勤馒头生产量逐日增加，市场份额不断提高，产量由年初的15200个馒头。增加到如今30000个馒头以上，增长率达97%。

4、开展了“创建学习型企业、学习型班组活动”、“读书竞赛活动”以及“典型引路”活动，坚持班组与班组间的劳动竞赛活动，比服务态度，比服务质量，比住户满意度，以住户的满意程度为依据，评选班组服务之星等多项有意义的活动。

5、学习先进幼儿园的创新管理模式，大胆开发幼教新项目，努力创品牌幼儿园。目前，按照与先进幼儿园的合作办园要求，长铝大地幼儿园已迎来了第一批孩子们，环境童趣化，设施现代化、教育多元化正逐步率先闯出了一条幼教发展的新路。

6、完成了公司下达的控亏增盈指标。

质量月活动虽然已经结束了，但带给我们的影响却是深远的。我们一定以此次活动为契机，进一步转变观念，深化改革，强化管理，扎实工作，动员各方面力量，夯实质量基础工作，提高工作质量和工作效率，使质量工作上个新台阶。

>月工作总结篇27

十月份在公司领导和各位同事的大力支持下，在其他相关人员的积极配合下，我与大家团结奋进，踏实工作，较好地完成各项工作任务。现在我把这个月来自己的工作、学习等方面的情况做个简要汇报：

一、爱岗敬业、坚持原则，树立良好的职业道德

在工作中要能够坚持原则、秉公办事、顾全大局，以《会计法》和《会计基础工作规范》等财务法律法规为准则，遵纪守法，遵守财经纪律;认真履行会计岗位职责，一丝不苟，忠于职守，尽职尽责的工作，工作上踏实肯干，服从组织安排，努力钻研业务，提高业务技能，尽管平时工作繁忙，不管怎样都能保质、保量按时完成工作任务;合理合法处理好日常财会业务，对办公室所有需要报销的单据进行认真审核，为领导审批把好关，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报;认真做好会计基础工作，认真审核原始凭证，会计凭证手续齐全、装订整洁符合要求，科目设置准确、帐目清楚，会计报表准确、及时、完整，定期向领导汇报财会业务执行情况，并能协调好会计中心与各单位之间的关系;在资金预算方面，为提高资金预算的准确性，在实际支付时做到，没有资金预算项目的不予支付，超预算支付标准的不予支付。除按时完成本职工作之外还能完成一些临时性工作任务。

二、完成主要的各项工作

1、及时准确的完成各月记帐、结帐等账务处理工作，粘贴凭证附件，并对各类会计档案，进行了分类、装订、归档，确保财务记录资料完整保存。

2、认真复核现金、银行存款账户余额、收支进度等对帐工作，确保季度、年度决算顺利进行。

3、及时准确地编报会计月报表、季度报表、年终决算报表，并对财务收支状况和资金使用情况进行认真分析和思考，定期向总公司报送汇总。

4、积极参加单位组织的各项会议、业务学习并认真做好学习笔记。

5、其它日常事务性工作。

三、加强政治业务学习，努力提高自身素质

我深知作为财务工作人员，肩负的任务繁重，责任重大。为了不辜负领导的重托和大家的信任，更好的履行好职责，所以我不断学习，改进其方法，讲求学习效果。使自己无论是在政治思想上，还是业务水平方面，都有了较大提高。在工作中，认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事，始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

四、对以后的工作要求

总结工作的同时，还充分认识到存在的不足，如：依法理财的观念还有待进一步加强、处理问题不够成熟等。对于以后的工作要求，在做好日常会计核算工作的基础上，继续不断学习业务知识、更新知识、完善自我，使自身的业务能力不断提高;同时向领导及同事们学习好的财务管理，积累经验，提高自身的综合管理能力。积极参与企业的经营活动，加强事前了解，掌握经营活动的第一手资料，加强预测、分析工作，按照公司要求，认真做好财务计划工作。在日常工作中按照财务计划，监督企业对资金进行合理、有效地使用，使企业效益最大化。最后，我决心再接再厉，在公司领导的正确指导下以及同事们的支持下，不遗余力地作好工作。

>月工作总结篇28

这篇课文我用了一节课的时间来讲完，所以时间很紧的，必须要学生按照要求进行了预习才能有好的教学结果。但是就教学情况来看，只有三分之二的同学，能够完成预习任务。而且同学们的预习效果不能达到要求。所以，在良好的学习习惯的培训上还应当多下功夫。而对这节课的内容安排，尤其是画登月的全过程示意图以及摸拟中央台记者进行现场报道这两个环节设计是成功的。一是符合新课改的设计，再则是学生非常感兴趣，积极性很高，平时上语文课常常走神的孩子也动了起来。

范例七反思：对本课的教学设计，重在引导学生比较本文与一般的小品文在写法上的不同，激发学生的好奇心，从而激发求知欲和探究学习的欲望，培养学生热爱科学、敢于幻想敢于探索的勇敢精神和科学的精神。再把学过的知识联系起来，结合相关的课外资料，把文本各部分的内容串联起来做全面深入的理解，达到融会贯通。

如果本课用读故事或者讲述故事的方法进行合作探究，效果就会更好。

>月工作总结篇29

\_\_月份我们的任务是\_万元，实际上完成了\_万，离任务额还差\_万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

一、20\_\_年\_\_月销售总结

1、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，\_\_\_店种类有限，不能满足个性化的需求。

2、新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度

3、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4、在23号边老师来\_\_讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了\_\_\_\_多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

二、\_\_月工作计划

\_\_月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期\_\_老师铺垫的好以及及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。

对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好8月4号边老师来\_\_进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。

2、加强对于砭石的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3、老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好店长安排的工作，尽我们的努力希望可以再接再厉发扬我们\_\_的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

>月工作总结篇30

为使丙班工作正常有序开展，达成各项工作计划和目标，根据班组家文化建设要求及班组年度计划安排，现将四月份工作做出总结如下：

一、清明假期保畅工作圆满完成，应急演练显成效

在本月工作中，月初的清明小长假的安全保畅工作是重点，在此次保畅工作中，我班员工以良好的业务水平和优异的应急处理能力，圆满的完成了此次应急保畅工作。

通过这一次的清明假期，使新老员工的业务水平及应对突发情况的能力得到了进一步的提升，尤其是新员工。在接下来的工作中，我们将一如既往的做好应急保畅工作。

二、不忘安全生产本质，将安全工作落到实处

本月工作中，我班以班组安全生产培训会为平台，在学习宣贯相关文件精神的同时，开展了一次班组安全生产标准化意见探讨，主要就安全生产管理小组及其工作职责以及安全生产检查资料和内业资料的编写、归档等问题进行了讨论，力争科学、合理。通过讨论，我们对各项安全生产工作进行了细致的分工，落实安全生产小组的各项职责。安全小组主要负责班组日常安全检查工作的记录、汇总。值班长，主要负责班组日常各项安全检查工作的排查，并记录。安全生产小组长主要负责安全卫生及安全学习方面的工作。

三、狠抓日常管理工作，各项工作有序开展

日常工作的有序开展是班组标准化建设的重中之重，其中，“微笑服务”、“堵漏增收”、“业务技能”等工作是本月工作开展的重心。

微笑服务方面：在本月中以班组内训师牵头，利用集团公司、管理处、收费站以及班组的各级考核、考评机制，开展了一系列的自查自纠活动，并根据本月中的“微笑服务”培训计划，开展了有针对性的微笑服务培训。通过培训的结果来看，培训还是有一定效果，大部分员工的微笑服务水平都得到了进一步的提升。

业务技能方面：在业务培训会上，向班员罗列出了本月的业务差错统计明细，让班员有最直接的感触，也让他们知道了自己与其他人的差距在哪，哪里薄弱，哪里需要改正。

堵漏增收方面：结合本月的堵漏增收统计明细而言，我班的堵漏增收水平一直处于站里的位置，希望在下个月的工作中，我班员工能进一步加强工作责任心，提高堵漏增收水平。

四、班组家文化有序开展，青年员工参与积极性高

相比去年的标准化班组建设而言，今年的班组家文化中的“家”字更加体现了一个集体团结协作的重要性，任何工作的开展不是靠一个人就可以解决完成的，而是需要大家的团结协作才可。

自从开展班组家文化工作以来，青年员工参与积极性较高，高涨的氛围，也带动了一部分老员工。希望新老员工能够相互学习，互补不足，以新促老、以老带新，全面提升班组家文化建设。

>月工作总结篇31

一个月前，我带着一丝失落与满怀期待的心情进入\_;现在，我可以满怀信心地投入工作，用心开启新的人生规划。在追逐理想的路上，又多了一份勇气与坚定。

与之前相比虽然起点低了很多，但我坚信凭借自己出色的能力、稳重踏实、积极乐观的工作态度以及丰富的工作经验在一段时间后肯定会取得大的进步与突破。昨天的辉煌已成为历史，明天的美好还在遥远的未来，只有紧紧的抓着今天才是最明智的选择。全心全意努力工作，脚踏实地，一切从零开始才是我通向罗马的大道。

在此期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在大家的帮助与指点下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，并在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改进，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将我\_月份的工作总结成如下几点：

一、各省区销售经理月工作进度表与销售统计表情况

此类报表对于我可以说是游刃有余。但是在填写数据和内容的同时，我一直坚持要慎之又慎，我们都知道此报表就是各省区销售经理向领导证实自己业务水平的有力依据，一旦数据和内容出现错误，将会给各省销售经理带来负面影响，同时也会给公司带来不必要的麻烦。所以一定要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的地区做出相应的对策，这样才能控制风险。

二、办公室日常工作总结

作为\_公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新变化资料的收集，为业务经理做好一切后方保障。在处理首营资料、代理协议、宣传彩页、样品等等这些繁琐的日常事务时一定要有头有尾，全程监控，同时也要增强自我协调工作意识。这一个月来我基本上做到了事事有着落，件件有回音。并学会了制定工作计划。有条有理，有力有效。

三、今后努力的方向

一个月来，本着爱岗敬业的精神、创造性地开展工作，虽然取得了进步，但也存在一些问题和不足。如在上次会议做吊牌没能及时完成到位，这也许是因为跟其他环节的协调做的不够完善;今后我会吸取教训，从下面三个方向努力：

第一，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习医药专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数。

第二，各方面要做到实事求是，上情下达、下情上达，做领导的好助手!

第三，用心、细心、耐心、虚心。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共同成长。

>月工作总结篇32

一、工作目标

以地、县有关布局调整精神为指导，依据县物价局、财政局、教育局以及相关主管部门财经规定，严格执行相关的收费规定，严守财务纪律，开源节流，做到财务服务于教学，服务于师生，财务公开化，打足收入，压缩支出，把资金用在刀刃上，为全面提升本校的办学水平和办学层次，打造一流的品牌幼儿园。

二、认真抓好常规工作

(一)财务工作

1、根据中心校行政办年初财务工作计划要求，准确做好学校年度预算和收支计划，并严格执行。全面做好年终的决算工作，为学校教育决策提供可靠的数据，确保学校教育教学正常发展。

2、加强过程管理，及时统计教育经费使用情况，做到财务底码清楚，信息准确，每月向校长汇报，为领导合理使用资金提供依据。年底向职工汇报资金使用情况，加强财务监督。

3、支持财会人员的继续培训工作，提高财会人员业务水平，做好财务年审。

4.要求出纳人员严格执行财务制度，遵守岗位职责，按时上报各种资料。

5、认真搞好学校经费收支预算工作，每年12月25日前将全年经费收支情况如实填写上报行政办。

6、加强财产管理，新购物及时上帐，做到帐帐相符，帐实相符，年终认真完成清产核资工作。

(二)确实抓好修缮工作，保证教育教学顺利进行。

每学期初对已损坏的桌凳进行修复或报损，清查学校的固定财产并且进行统计。

三、抓住重点力求创新

1、抓好队伍建设，提高业务素质，为各项工作的开展提供可靠保障，积极参加保管员的培训。

2、合新的办学标准，提高学校管理水平。

3、定期主动召开教职工会议，虚心听取建议，提高学校的服务意识和服务质量。

四、财务工作安排

1、严格财务制度，加大经费使用透明度，合理使用经费，1000元以上的开支，须以职代会讨论通过，领导班子研究决定，方可开支，自觉接受教师和职代会的监督。出纳要按月进行帐目公布，建立财务公开制度。

2、帐目要做到日清月，记帐清楚，帐目相符，严禁挪用学校经费。对确有困难需要借款的教师，只能借用当月的工资，且当月借用，下月归还。

3、配合学校搞好学生的教育工作，完成各项临时性和计划外工作。

五、具体措施

1、财务工作要做到全心全意为教育教学工作服务，为全体师生服务，做到急教育工作之急，需教育工作之需。在服务中要不断提高服务质量和服务水平，使财务工作真正服务于教育，服务于师生。

2、认真学习并自觉执行地区、县教育收费文件和法规，深入领会中心校行政办的各种财务制度精神实质，努力促进校内财务工作规范化、制度化，做到依法理财。

3、严格落实县物价局、财政局和教育局的要求规范收费，开出统一票据，决不搭车收费、违规收费。

4、有计划性、统筹性地使用资金。严格执行支出预算制度。校内各项必须支出实行先预算、再审批、后办理制度，坚决杜绝资金支出的随意性和盲目性，减少一切不必要的开支。

5、严格实行财务审批一支笔制度。对欲报销的发票必须有经办人、证明人和审核人的签字

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