# 月度工作总结报告模板(热门46篇)

来源：网友投稿 作者：梦里花落 更新时间：2024-07-20

*月度工作总结报告模板1一个月以来，GOA系统、国外销售网站、软件、游戏网站、各收货商网站等等都是我们项目部的职能范围。上个月项目部的主要绩效集中在自动囤取软件、自动收货软件、自动转货软件等一系列自动化软件的开发工作上，借助这些软件，公司的营...*

**月度工作总结报告模板1**

一个月以来，GOA系统、国外销售网站、软件、游戏网站、各收货商网站等等都是我们项目部的职能范围。上个月项目部的主要绩效集中在自动囤取软件、自动收货软件、自动转货软件等一系列自动化软件的开发工作上，借助这些软件，公司的营运及管理效率得到了提升，为公司带来了效益!但是我们还有非常大的提升空间，需要大家共同努力去突破。

我们现在还存在以下几个需要解决的问题：

第一点：部门人力配置不足，分工无法细化。一些岗位有经验的技术人员难招聘，是导致这个问题的主要原因。由于公司所在的地区为县级市，导致很多大城市有经验的技术人员不愿意来这边。我们以后可以从身边的同事和朋友方面着手拓展技术人员招聘这块，也希望在座的兄弟姐妹们一起帮帮忙，挖掘身边的合适资源。

第二点：部分同事在处理一些相对繁琐的工作任务地时候，主动性和积极性方面有所欠缺，工作效率比较低。对于这点，接下来我们会借助绩效考核等管理工具，让那些能够为公司创造价值，付诸自身努力的同事，无论从物质上还是精神上都能够获取更大的利益。更重要的一点，就是沟通和合作也是创造效率必不可少的条件。

第三点：一些项目型系统开发的延期，暴露出了我们缺乏项目管理方面的经验。接下来的工作我们需要有清晰的工作流程、责任更加明确、有序地去运作，还需要制定并逐步完善一些相关的开发规范。现在我们已经使用了Redmine对分配的任务进行跟进，不过还是无法满足我们实际的一些需求，这一块还需要作进一步的完善。

把以上提到的几点改善了，相信我们大家在工作当中都能够得到提升。

我们深刻理解项目部门对于公司发展的意义及公司对项目团队的期待和要求!所以，团队的每一位兄弟姐妹们对于公司的价值不言而喻，要充分发挥出我们团队的战斗力，需要我们拧成一股绳，共同努力。有一点可以肯定，“世间自有公道，付出总有回报”，只要我们付出努力，无论是在个人职业素质，物质报酬，或是职务上都会得到提升。目前我们正在开发的CRM系统，工作室管理软件，游戏帐号管理系统，和其他一系列的维护工作，以及接下来要做的游戏麦网站的改版，我们都有信心做的更好。

我深信，只要我们能够齐心协力，就可以发挥出超强的团队战斗力，就能够跨越前进道路上的任何障碍，相信下个月会更好。

**月度工作总结报告模板2**

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。

**月度工作总结报告模板3**

一、认真贯彻万府发〔20\_\_〕68号文件精神，激发改革创新活力。

《\_\_市人民政府关于加快供销合作社改革发展的实施意见》（万府发〔20\_\_〕68号）出台后，我社党组、社委立即研究部署和落实，及时召开全系统工作会议、传达贯彻文件精神，以贯彻落实《意见》精神为契机，充分调动全系统干部职工的工作激情，确保增长、求真务实，全面完成20\_\_年各项经济指标和目标管理任务。同时，要求全社干部职工创新工作思路，创新工作举措，创新发展途径，创新企业机制，激发企业活力，努力加快供销社改革发展步伐，大力构建新型农村社会化服务体系，实现成为农业社会化服务的骨干力量、农村现代流通的主导力量、农民专业合作的带动力量。

二、切实制定“十二五”工作目标。

“十二五”期间，全系统完成经营服务总额亿元。其中：商品购进总额亿元，商品销售总额3亿元；完成农副产品收购3500万元；供应农业生产资料8000万元；实现企业利润95万元。同时，健全基层组织体系，争取发展建设基层合作经济组织10户；完善新农村现代流通服务网络，建成各类经营网点750个。其中农资220个、日用消费品70个、农副产品50个、烟花爆竹400个、再生资源10个；强化专业合作服务，做大做强社有企业，着力培育农资、农副产品和日用消费品龙头企业，努力拓宽服务领域，全面提高为农服务水平，增强企业竞争力和持续发展能力。

三、加大整治力度，强化安全生产。

一是集中力量实施烟花爆竹经营安全整治工作。先后在官渡、大竹、竹峪、黄钟片区的12个乡镇对81户烟花爆竹经营户进行了突击检查，无证经营和违规、超量储存尤为严重，已发出整改通知书2份，劝告无证经营户退回产品，将超量储存户情况上报相关部门予以查处。二是整改重点部位安全。已投入3000余元，对万宝商场老化供电线路进行了改造，配备灭火机4部，确保各类事故消灭在萌芽状态。

**月度工作总结报告模板4**

随着天气的转冷，十月份的教学活动又接近了尾声。本月我班重点是继续加强幼儿的规则意识，培养良好的学习习惯和学习态度，同时扎实地抓好各科的教学及复习活动。

一、教育工作

大班幼儿求知欲旺盛，多数幼儿在各项活动中表现为活泼，好动思维敏捷等特点。根据新的教学理念，我们在教育教学中采用探索在前，讲解在后的教学形式，大大激发了幼儿的学习积极性和主动性。比如数学活动中，我们从重教转向重学，注重幼儿主动建构的过程。我们利用有趣的游戏目引导幼儿在“玩\"中学，操作中练，使他们主动、愉快地学。如富于思考启发性的“猜谜”、富有情趣的“打保龄球”、“摘苹果”，等游戏一一展示在幼儿面前，幼儿都跃跃欲试，迫不及待地要参加，有效地提高了学习兴趣。不足之处是我班幼儿自编10以内加减运用题的能力还要加强。

美术教学中，部分幼儿的手工技能和绘画技能进步较大，如手工上的“剪，折，捏”等使得综合能力都得到提高。幼儿绘画技能较以前也有所进步，画图线条较连贯，流畅，部分幼儿能较好的组织安排画面，具有一定的想象力和创造力。

语言活动是孩子们比较薄弱的环节，许多幼儿心里明白但是表达不积极，表现在讲故事、看图说话时声音小，表情不丰富、不敢讲。正对此况，我们班还要继续进行“谁是故事大王”的活动，以提高幼儿表达能力，使幼儿想说、敢说、愿意说，进一步培养幼儿的自信心。

二、常规及安全工作

本学期针对班级的常规情况，进行适当的调整，在生活的各个环节中强调各项生活能力和卫生知识的知道，如饭前便后要洗手，睡觉时盖好被子，学会自己穿衣叠被，争取自己的事情自己独立完成。并向幼儿介绍自我保护行为的简单常识，如上下楼梯，在园里自由活动玩游戏时要注意安全，认识常见的安全标志。我园还进行了校车安全演习，向全体幼儿介绍讲解了火灾时的逃生方法和注意事项等，对幼儿进行自我保护和安全防护的教育。

三、反思调整

小结了这月的点点滴滴，在繁忙中我们又向前进了一大步，在欣喜之余我们也反思不足，我班的\'音乐方面及节奏乐的排练还要加强。个别幼儿的行为习惯也有待于我们老师的耐心纠正和引导、我相信经过我们的努力，一定变得更好。

**月度工作总结报告模板5**

3月一开始，E区科技实践部围绕本月工作安排随即开展了一系列的活动，度过了较为忙碌而充实的一个月。下面，对本月工作做一个详细的总结。

一、主要工作回顾

（一）、3月8日，我们部门进行干事招新的工作，为部门和E区团总支、学生会的发展注入新的血液。

（二）、3月9—11日E区团学对面试人员进行赛选，并初步定下被录用名单。

（三）、3月12日，部门成员第一次见面会，使新成员尽快融入团学这个大家庭。

（四）、3月14日，参加E区团总支、学生会20\_\_第一次见面会。会议内容：片区指导老师宣布主要干事名单，对本学期核心工作进行部署和计划。

（五）、3月15号召开部门会议。会议内容：对班委宣讲会进行安排，对本月部门工作进行大致安排，为部门工作的进行打下基础。

（六）、3月16号召开班委宣讲会，对招募志愿者的制度进行讲解，让班委做宣传，使更多的同学了解我们的活动，加入我们的志愿者团队。对班委考评制度进行讲解，使班子更加清楚自己的责任，为以后班委工作效果考评提供了一个强有力的说明。

（七）、3月17号，参加全院科技实践部第一次例会，了解这学期科技实践部的工作安排，与院上和各片区进行了进一步的交流，为今后工作的展开打下了一定的基础。

（八）、本月，我们部门的常规活动打扫学术报告厅、助残、敬老院，照常进行，每周的志愿者报名活动和带领自愿者开展常规活动都照常进行。

二、工作总结

通过3月开展的各项工作和发现的问题进行以下几个方面的总结

（一）、3月是部门开展工作的第一个月，每星期都要进行的常规工作我们基本上都已经比较熟悉。由此，我们应该更加积极的来对待每次工作。在平常工作中，我们可以尽量多的去寻找自己的问题，发现问题，并迅速的解决问题，我们以前犯过的错误坚决不要再犯，争取有所进步。

（二）、我们不但要团结部门内的成员，了解我们部门的各种工作，更要与其他各个部门加强联系，扩展我们的交际能力，创造一个美好和谐的工作氛围。在部门中，团结是最重要的，这是一个部门是否能长远、健康发展的关键所在，加强成员间的交流，互帮互助自然必不可少。我们应着重提高我们的团队意识，使E区科技实践部更加的团结，这样更加有利于工作的顺利开展。

（三）、在以后的工作中，我们要加强与各班的联系，认真、公正地对各班进行考核，以此来引导和督促其更好的完成各项工作。

**月度工作总结报告模板6**

不知不觉中我来到这家公司已经有2个月了，在这段时间，我由一名懵懂不解的新人在逐渐转变，因为一切对于我而言都是崭新的，需要重新了解我们的行业、我们的公司以及我们的业务产品。通过不断地观察学习以及领导同事的指导和帮助，在这里，很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间。如今我对公司的业务操作以及所在岗位的职责也有了初步的了解。

进入x月份以来，除了一些常规工作如制作周报，撰写会议记录以及租金催收等，同时也开始接触一些项目的协办工作。例如信诚、文兴、国森、创显等项目的一些财务数据统计和公司行业竞争优劣分析工作。刚开始，说实话我对这些工作也无从下手，是领导XX和XX以及其他同事耐心地教导我如何去开展这些工作，虽然我现在依然不是很懂很精通，但是起码有了个大概的了解，相信随着不断学习积累，我也会逐渐形成自己的做事方法和技巧。

在x月份，作为业务部一员，也随同部门参加了其他同事的项目上会。在这个过程中，不仅可以切实学习项目的上会流程，同时也可以了解评审委员对于上会项目的关注点和评审风格，这些对于我以后在做业务项目时是实质性帮助的。无论项目是否通过，项目报告难免总有些不足之处，而这些便成为了所有业务员不断学习成长且变得越来越专业的动力。

>在接下来的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

（1）养成学习的.习惯；

业务人员销售的第一产品其实是销售自己；而按照周总曾经跟我说过，在我们公司，我们实际要销售的产品是这个客户，只有成功把这个客户推销出去，一个项目才能真正成功。每个成功的业务员总是能与他的客户有许多共识，这与业务人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

（2）具有责任感；

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！

（3）善于总结与自我总结；

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于公司业务的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

**月度工作总结报告模板7**

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。

**月度工作总结报告模板8**

今年暑期，从20-年X月X日至20-年X月X日，我在事务所实习了一个月的时间。严格来说，这并未算得上是真正的法律意义上的实习，因为我还未通过司法考试，既无实习证而无法计算实习期，也未与律所签订书面劳动合同而无正式身份，因此这次\"实习\"只能算得上是一般意义上的学习或社会实践，只是为了将我在学校的所学知识与实践相结合，但我仍然从中获益良多。

驻马店律师事务所及其律师、工作人员为我提供了一个充实自我、积累经验的机会和平台，我非常珍惜这个难得的机会并认真对待。在整个实习过程中我遵守单位纪律，服从工作安排，积极完成律师转自交办的工作，在律师的指导和自己的努力下，我了解和初步掌握了律师事务所的运作程序和律师的办案经过及技巧，弥补了知识上的不足，增长了社会见识，对自己学习和掌握法律、运用法律以及人际关系方面的相处都有很深的体会。以下是在律师事务所实习期间的见闻、实践和感受写下这份实习报告。

一、实习目的：

主要目的是将在大学期间所学的理论通过实习达到与法律实践相结合，从而巩固知识和发现不足以求积累经验、指导学习;更重要的是培养独立发现问题、分析问题和解决问题的能力;学会适应社会和掌握人际交往的能力;树立正确的法律人生观念和思维。

二、实习内容：

我的主要工作归为一点就是协助指导律师办理案件，并辅助地从事一些行政性事务。在实习中我学会了律师在受理案件后的实际操作程序并且协助他们填写卷宗、对卷宗进行编码以及整理文书;撰写一些力所能及的法律文书，如代理词、起诉状、辩护词等，当然最后还要经过指导律师的修改;我还跟着律师一起到法律援助中心、工商局、派出所等部门-。我最有体会的是参加了几起案件的旁听，认真学习了正当而标准的司法程序，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活中。

在庭审中，我细致地了解了庭审的各个环节，认真观摩了律师举证、辩论的全过程。我觉得有这样一个锻炼的舞台真是难能可贵。刚到所里的几天，我几乎什么都不会，幸好有指导律师的耐心教导还有其他一些工作人员的帮助，我才能很快地学到了很多知识和技能。

这些工作有助于锻炼我的各种能力，也是以后工作中必不可少的环节和方面。在完成一般事务性工作的基础上，我注重以下实习内容：

(一)整理卷宗了解律师整个办案流程和司法程序。

整理卷宗几乎是每个法学专业的实习生都要做的事。整理卷宗，看似简单的工作其实在你没做之前还是需要时间去熟悉和掌握的，比如装订次序排列就和办案流程紧密相关，也和相应的司法程序相对应。因此，只要你用心，通过整理卷宗你就可以了解熟悉律师的办案流程及相应的司法程序，这很重要。我并没有因为工作的繁杂而轻易放弃，相反我很有兴趣并在其中学习到很多东西。

(二)通过撰写法律文书运用法律知识并弥补知识上的不足，积累实践经验。

我们在学校还没有学习法律文书，实习期间很多律师给我们实习生上课，让我们初步学习最常见法律文书的写作和基本注意事项以及相关技巧。我先是根据需要模仿一些固定格式文书，例如委托书、答辩状等。一份高质量的法律文书需要丰富的知识和经验，以及对相关法律知识的运用、配合才能写成功。我明显感到自己知识的匮乏和经验的缺失。让我明白应该更加努力学习和积累。慢慢取得进步。

(三)写作技能问题：

在律师所提供的各种法律服务中，书写法律文书是一项对律师的法律功底、逻辑思维、文字表达能力等均有较高要求的工作，是衡量律师法律专业素质的一个重要尺度。在我认为律师写作文书的技能主要体现在以下几方面：

在下笔之前首先应该占有资料和事实，注意加强与当事人的交流和沟通，不能自以为是，现实中发生的许多事情是不合常理和你无法预测的。

当然也不能一味的依从当事人的意志和愿望，还要融入自己的见解和知识，发挥本人的聪明才智，用法律的语言将当事人的意志和愿望完整的、甚至是创造性的表达出来。

要是没有充分表达，或者错误表达了当事人意图和目的的法律文书，不论写的多么完美，也同样是南辕北辙，毫不可取，甚至还要给律师本人招惹麻烦。

**月度工作总结报告模板9**

篇一:业务员月度工作总结

一个月前,我带着一丝失落与满怀期待的心情进入湖南湘药;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、积极乐光的工作肽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,明日的美好还在瑶远的未来,仅有牢牢的抓着今天才是最明智的选择.死而后已努厉工作,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,在职职期间,我严格要求自己,做好自己的本职员作.现将我5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无所不知.但是在填写数据和内容的同时,我一直坚持要慎之又慎,我们都知道此报表正是各省区销售经理向领导证实自己业务水泙的有力依剧,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,同时也会给带来不必要的麻烦.所以一定要做到及时、凿凿,让领导根剧此表针对不同的地区做出相应的对策,如此才能控制风险.

二、办公室平常工作总结:

作为湘药的销售内勤,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、连系八方的重要枢纽,把握柿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平常事务时一定要善始善终,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,有力有用.

三、今后努厉的方向:

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,但也存在一般问题和不足.如在上次会议做吊牌没能及时完成到位,这只怕是因为跟其他环节的协调做的不够完膳;今后我会吸取教训,从下面三个方向努厉:

第一,加强自身的学习,拓展知识面,努厉学习医药专页知识,对于同行业的发展以及统筹规划做到心照不宣;

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、萘心、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.

篇二:业务员月度工作总结

来新单位报到砖眼就有一个多月了,在这一个月中,生活显得紧张,但又有秩序.刚进入,一切都是詹新的,要重新去认识和了解;信心来自了解,要了解我们的行业,了解我们的,了解我们的产品;为我们提供的平台很大,产品的尤势也显而易见的,如此好的平台,就看自己怎么去发挥.人生本来正是一个不断成长的过程,这一世最重要的诀定便是诀定和谁在一起成长!很荣幸能加入我们,在领导和同事的帮助中与共同成长;很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我,他们成功和失败的经验是我最佳的老师,捅过学习他们的经验和知识,可以大幅度的减少自己犯错和梭短摸索时间;在如此一个积极向上的平台上,自己如此一个新手,一定要多学,多看,多做事!

管理模式很人姓化,因地制宜,因材施教;这一个多月,没有对我做任何的要求,自己自由发挥,自己去展现自己的才能,会根剧你的实际能力安排适合你的工作.刚刚进的前几天,领导和同事带我一起去拜坊客户,经常会有意识地将全盘销售流程掩示给我看;然后,精细地给我听,从找寻项目、面见客户、与客户交流.每一步骤,每一环节,每一亊项,都能精细地进行,这让我体会非常琛刻,孰悉产品,了解业务情况.几天过后,我就开始去拓展周边业务,自己本来正是个”耐不住寂寞”的人,喜欢跑业务,喜欢与人打交道,喜欢社交;看大家从不认识到认识,结果成为朋友;看着一个一个项目就被自己如此一点一点挖掘出来,直到做成生意,很享受如此一个过程,!自己一直就很喜欢做销售工作,喜欢挑站与自我挑站.虽然经验和阅历有限,但我一直坚持用心去做好每件事情!成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人.

在今后的工作中,我将努厉题高自身素质,刻服不足,朝着以下几个方向努厉:

(1)养成学习的习惯;

销售人员销售的第一产品是销售员自己;每个成功的销售员老是能与他的客户有许多共识,这与销售人员本身的见识和知识分不开.有多大的见识和胆识,才有多大的格局.这方面自己还很欠缺,必须不断的学习,这正是一个不断的自我总结和积累的过程.自己要有目的的去学习,不断的充实自己!

(2)具有责任感;

不断锻炼自己的胆识和毅力,题高自己解决实际问题的能力,并在工作过程中坚持对、对客户、对自己的责任感,积极、热情、任真地对待每一天!如果你不行,你就一定要!如果你一定要,你就一定行!

(3)善于总结与自我总结;

工作中的柿场的把握能力以及能力等等都还是显得雉嫰和欠缺,所以这些都需要我在曰后的工作中不断总结,不断的完膳,不断加强.现在自己对于销售的认识也只是表面,对于柿场的把握能力更是无从谈起,所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完膳自我.

篇三:业务员月度工作总结

四月份的新客户不多,老客户购买同时也降低.新客户开发的少,有的还处于了解阶段,对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手.现在正是要点的陪养有潜力的客户,使他们对我们更有信心和认知度,去挖掘客户更深的信息.

**月度工作总结报告模板10**

来到公司已经快半年了，在公司我担任财务出纳这项职位，从刚来公司的陌生到熟悉，回顾了自己在工作中的过程，在工作中我学到了很多，也思考了很多，从自己的工作上发现了几点：

2、工作不耐心、干出纳这项工作枯燥而乏味，没有生机也没有刺激感，也因此在工作中经常的出错，业整理务不熟练，导致自己不细心检查单据、看错数字、不记笔记靠脑子想等失误。以后要在此工作上锻炼自己的意志和耐心。

3、资金理不严格、在工作中有来财务支出的，就把资金给他们，没有经过必要的手续，导致资金不合理的流失。以后要严格并合理的利用资金开支。

4、工作总存在焦急的情绪，为了完成工作而导致一些细节上的失误，出现一些不该出现的错误在公司的这段时间让我明白了，不管是在工作、学习、生活方面都因该做到仔细、尽责，和善的处理人际关系，在平凡的工作岗位上作出不平凡的工作。

**月度工作总结报告模板11**

x月份的工作已将结束，班组的绩效成绩，没有取得好的成绩，在我班也多次出现了很多不正常的现象，这些原因，主要是自己的工作没有做到位，本身的工作作风不严谨，管理过于疏散，本人自担任工艺二班班长以来，也是第一个月，对班组建设还感觉很陌生，无法将自己的工作推动的更出色，今天借此契机，将这个月来工艺二班的工作情况从以下几个方面作一下小结：

>一、工作作风不严谨

在管理上疏于放松，刚担任班长以来对班员的管理过于宽容，不严厉，太过于人性化，总是想让班员在很轻松的环境中工作，正因为这种想法，纵容了班员，导致了班员随心所欲，所以出现了xx的睡岗，这一现象严重影响了工段和班组的利益，使班组的成绩与其下滑，这只能充分体现了自己在班组推行九大模块不理想，更谈不上推进，这些责任只能是班长的责任，没有认真宣贯，落实，督办和检查，所以出现了以系列的不正常现象。

>二、工艺指标的执行

我班在工艺指标上均能按照正常操作程序进行执行，在工艺指标上执行的是我班主操，xx，在相比之下比其他主操要好些，在炉温控制方面，翻炉要少些，但是在炉温考核上，我班两个主操，超\_较多，班组在这方面丢分比较多，没有占到优势，没有为班组争到荣誉。

>三、巡回检查

在这方面，在这里要提出表扬的是，我班巡回工，xx，在上班期间能够认真巡回检查，在一次上小夜班中，他能及时发现汽轮机，振动的突然变化，能及时的向班长反映，并能及时的处理，倒风机，避免了气机事故的发生。

>四、区域责任制

我班在区域责任制方面，均能做的比较好，尤其是我班的出渣师傅们，在这里要提出表扬的是我班出渣工，xx，在上班期间，他能主动的维护自己的卫生区域，在一次，他能主动的将自己区域的水沟清理淤泥，受到了工段领导，x主任的表扬，为班组争得了荣誉，其次就是我班除渣工，xx，他是一个做事比较踏实的老师傅，在班期间，他能明确自己的职责，灰门泄露方面维护的比较好，能主动的搞好自己的区域卫生，受到了x主任的表扬，为班组争得了荣誉。

>五、隐患治理方面

我班能及时的发现和处理隐患，在输灰系统，输灰工xx，在仓泵运行中投入运行，比其他输灰工要好些，没有出现堵管现象，发现泄露能及时向班长反映，并能及时配合机修工进行。

**月度工作总结报告模板12**

>一、通过12月份日常工作和学习积累的一点认识。

在xxx描述这个月的主要工作事情。这个月感觉业务素质和解决问题的能力还不够，以后要做到加强学习，更新观念。对待日常工作，不要总找借口，要从自身出发，不断加强学习更新观念，不断分析认识提高自己，改变不执行不作为的不良习惯，自动自发的做好本职工作。我们在执行某些任务时，总会遇到一些问题。而对待问题有两种选择：一种不怕问题，想方设法解决问题，千方百计消灭问题。结果是圆满完成任务，一种是面对问题，一筹莫展，不思进取，结果是问题依然存在，任务也不会完成，反思对待问题的两种选择和两个结果。

我们会不由自主的问到，同是一项工作，为什么有的人能够做的很好，有的人却做不到呢？

关键是一个思想观念认识的问题。

>二、认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这一个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，一个月用满腔热情积极、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。一本《执行力》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、特别是让我明白了做一个有执行力的人对一个公司的发展和员工个人职业化的成长的重要性。一句话概括即为：个人执行力决定个人的成败，企业执行力决定企业的兴亡。这本书让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。

>三、认真学习加强提高工作能力。

这个月我的主要工作任务是（1）负责开拓铁合金、玻璃、化工（硫酸、炭黑、碳素）余热发电销售工作；（2）之前水泥跟踪过的客户工作；（3）河北钢铁集团发电信息搜集和一些临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的销售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、良好的执行能力。

>四、不足和需改进方面。

我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断提高业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

>五、几点建议。

公司正处于高速发展时期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要强化激励机制，加大奖金额度，提高提成比例。好的激励机制可以改变人的行为，好的激励机制可以激励员工，好的激励机制可以强化管理。只有充分运用激励机制，调动员工的积极性，使员工素质不断提高，业务不断熟练，从而保持旺盛的工作干劲，才能使企业能够健康、快速发展。

**月度工作总结报告模板13**

>一、通过6月份日常工作和学习积累的一点认识。

从这个月参加的公司各个阶层的会议中进一步的学习到制定个人阶段性工作计划及将其执行到位的重要性，也认识到制作工作计划一定要注重细节，一定要周密、详细、准确，并严格执行自己制定的工作计划，按照计划保质保量完成工作，对待日常工作，不要总找借口，要从自身出发，不断加强学习更新观念，不断分析认识提高自己，改变不执行不作为的不良习惯，自动自发的做好本职工作。我们在执行某些任务时，总会遇到一些问题，而对待问题有两种选择：一种不怕问题，想方设法解决问题，千方百计消灭问题，结果是圆满完成任务；一种是面对问题，一筹莫展，不思进取，结果是问题依然存在，任务也不会完成，反思对待问题的两种选择和两个结果。我们会不由自主的问到，同是一项工作，为什么有的人能够做得很好，有的人却做不到呢？关键是一个思想观念认识的问题。

>二、认真工作，使自己素养不断得到提高。

关于新出炉的公司规章制度，一定会认真学习，严格执行，遵守公司制度是爱岗敬业的基础，爱岗敬业是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这一个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，一个月用满腔热情积极认真地完成好了每一项任务，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。面对工作，我们要有一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、特别是做一个有执行力的人，对个人制定的工作计划和对公司规章制度的严格执行是对个人在职业道路上的成长有非常重大的帮助，个人执行力决定个人的成败。渴望成长与突破的我，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。

>三、认真学习加强提高工作能力。

6月份我的主要工作是

（1）完成复核总包安装工程量及其书面汇报工作；

（2）提交了关于800KVA箱变结算成控部的意见；

（3）配合完成了幕墙深化设计招标工作。

（4）完成了领导临时交办的所有任务。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的成控部工作人员应当具有良好的语言表达能力、有效的对外沟通能力、良好的执行能力以及迅速正确的处理问题的能力。

>四、不足和需改进方面。

来到公司才近两个月，对个人的工作岗位职责才初步了解，对个人该完成的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和个人工作的进一步熟悉，我也希望领导今后能考虑带我外出考察相关单位。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习专业知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的专业水平。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的公司发展贡献自己的力量。

**月度工作总结报告模板14**

\_\_年1月，我离开校园三年了。从文员到专题、栏目剪辑，再从剪辑助理到外购片剪辑，似乎我战斗过的岗位还不少。外购片的剪辑有时爱来有时恨，首先我没有其他的选择，选择导演、选择剧本、选择演员，因为到我手上的已经是成片，加上阿宝的串词，我要去粗取精掐时，让它脱胎换骨变成我们的《吴山夜话》，哈哈。“去粗取精掐时”看看就六个字，有时工作量还是挺大的。外购片从质量上分有优劣，而且悬殊很大，或许也呈现了他们的成长历史。优质的片子往往剧本比较硬，场场挂钩，很难取舍，只能在不破坏主线的情况下割爱，删除一条副线，让片子能挤进22分钟。劣质的片子那就不用说了，看一场恨一场，只能加点音乐让它看起来鲜活点。从时间上分有长短，一些片子在编剧那关就被划分集数，小小的一部分在剪辑的时候才能被发现，需要跟编剧们协商，有的维持原判，有的需要重申。还经常会出现的情况就是出现外地的风景、外地车的牌照，在后期处理上也要进行修补。

\_\_的春节来的特别早，所以1月的工作量很大，一周要完成平时两到三倍的工作量，而且过年的片子都需要听同期，为了给剪辑助理更多的工作时间，我要加快剪辑的速度，不过我跟曹同学之间的安排还是很默契的，我粗剪完一集就立马打包一集，再我进行这集精剪和包装的时候，曹同学就开始听了，等下集同期出来的时候，上集的字幕也就快出来了，哈哈，如此循环，加上外援，还是很顺利的完胜了年前的任务，可以安心的过个好年。这些是我\_\_年1月份主要的工作，也算是对\_\_年述职报告的部分补充。

自从搬到新的办公场所后，公司的规章制度进一步的被完善，设立了很多新的部门，所以在人员上也有了大调整，燕儿同学安排了进来，希望新血液的注入能带来新的动力。在工作时间上也有了硬指标，我也过上了朝八晚五的工作，希望能戒掉之前的惰性和懒散。在员工福利和培训上，安排了观新片写观后感，每月工作小结等，希望我们在扩展知识面的同时提高文化素养。

**月度工作总结报告模板15**

十月份酒店在总经理正确领导下，结合四季度工作目标的具体要求，进一步明晰了销售部工作任务，明确划分了会议、团队收入分配比例。销售部在本月积极跑市场开拓新客户，认真进行市场调研，极力减弱郝庄正街修路对酒店的不利影响，加强与酒店各部门的协助，使销售部各项团队会议接待服务工作进展顺利，现将第二季度工作总结如下：

一、营业任务

十月份完成销售额---元，环比上月增加/减少---元。本月酒店受到修路道路难行的影响，一部分团队会议推掉预定，导致了本月销售额的明显下降。

二、为了保证10月份酒店销售工作正常运转，我部做了以下工作：

1、本月按计划完成客户拜访工作，主要拜访商户及商户反映情况如下：

(1)宝威，客人反馈的问题仍是修路无法进入，电视不能看。

(2)拜访新精品客户，了解对一卡通的使用情况，客户普遍对房价比较满意，只是道路施工未完成，进出不方便。

(3)拜访客户华丰服饰、鄂尔多斯，客人有长期合作意向，但要确定道路施工完工时间，现在还无法给客户明确的答复。

2、团队及会议服务

(1)完成了本月团队会议预定及入住的接待工作。

(2)整理规范小会议室悬挂条幅和音响的放置。

(3)领取长线插线板，将会议室已经损坏的电源线进行更换。

(4)做好夜间会议交接工作，确保会议期间夜间总值班经理的相关巡检和跟踪工作。

(5)做好会议室卫生质检问题整改的工作，为客户会展创造便利条件，让客户开心舒适地完成会议的召开。

3、市场调研情况及季度考核工作

(1)对酒店周边的企业进行摸排和信息统计。

(2)完成对火车站周边酒店的市调报告。

(3)做好集团三季度考核检查的资料准备及销售部相关工作。

4、完成东方骆驼、合家欢的账目结算及本月团队会议的对账和结算工作。

三、本月面对修路阻挠和多雨天气的影响，我部积极开拓市场、开拓创新，争取完成10月份销售任务计划及业绩考核。

我部门坚持实行工作日记志，每周必须完成拜访两位新老客户督促销售，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

四、本月在接待团体、会议客户方面我部热情接待，服务周到，做到全程跟踪服务。

针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作销售市场调查报告，拜访新老客户，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

五、销售部与酒店客房部门密切配合，根据宾客的需求，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关广告媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

十月份匆匆而过，销售部在接下来的工作里，销售部将继续在酒店领导的正确领导下，围绕经营任务这个主题，开拓创新、努力拼搏，创造营销部的新形象、新境界，努力完成十一月及四季度销售任务。

**月度工作总结报告模板16**

本年度是开袥进取的一年,是创新改革的一年,我作为金汇地产的销售人员在领导的带领和关怀下,经过几个月的坚苦努厉,刻服了重重困难,虽然取得了少许成绩,也依然存在些许问题,下面就我个人这一年的工作情况进行汇报.

刚到金汇时,对房地产销售方面的知识时间长了不是很滚瓜乱熟,对于新环境、新事物比较陌生.在领导的帮助下,很快对的性质及其房地产柿场有了更深的了解.作为销售部中的一员,我深深觉到身肩重担.作为企业的门面,企业的窗口,自己的一言一行也同时代表了一个企(转 载 于: 上文库:房地产销售总结报告)业的形象.所以平时本人要点注意题高自身的素质,高标准的要求自己.在高素质的基础上更要加强自己的专页知识和专页技能.

此外,在做好本员工作的同时,还要广泛了解全盘太原艿至全国的房地产柿场的动态,走在柿场的前言.经过这段时间的磨练,力挣尽快成为一名合格的销售人员.

针对已经快要过去的20xx年的销售工作,从销售部门以及个人两个方面进行总结:

一.本人对于在金汇地产销售部工作的一点感想和回顾

本人所处金汇地产的营销部销售人员比较年青,工作上虽然充满干劲、有和一定的亲和力,但在经验上存在不足,尤其在处理突发亊件和少许新问题上我觉得存在着较大的欠缺.捅过前期的项目运作,作为我们销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的题高,今后我将会捅过参加组织的销售人员的培训和内部的人员的调整会更进一步地来努厉提昇自己.

销售中总结里一下几点销售小经验:

1、不做作,真成对待每一个

2、始终微笑服务于每个客户

3、珍惜每次的接待机会,把每个客户都当成自己的准客户

4、要尊重领导,要乐于与同事合作,要有团队协作精神

5、把当成自己家

二． 对于这几个月来的销售状态和体会以及个人销售中发现的问题客户心理在想什么?他们有着怎样的需求?他们对你的产品及你个人有哪些看法,这

些都是我在20xx年作为销售人员所需要拷虑的问题,不仅要在沟通之前对客户的这些心里进行,而且在每一次沟通洁束之后我也尽量对这些问题崭开后续,我觉得仅有如此才能在接下来的沟通活动中更凿凿地把握客户的内心需求,从而达到令双方都满义的沟通效果.在每一次与客户进行沟通之后,我觉得自己进行各方面审查的目的正是为了能在今后的沟捅过程中舍短取长,继续发挥自己的尤势,不断使自己的销售技能得到改善.对此,我深有感触,比如,在销售过程中,我觉得把我客户心里动态是诀定销售质量的一个至关重要的茵素,销售工作实际上也是要特别讲究技巧的一门学问,一下就我在销售过程中遇见的一种销售情况作为一个例子崭开说明:

某日,销售处.

客户:这个户型的十楼的一平方多少钱呀?

我:这个户型现在是xxxx元一平方.

客户:太贵了!能不能便宜一点?

我:没办法的,这个户型你看它的朝向以及所处全盘楼盘的位置,就知道这个价格决对是物超所值,而且,再加上现在是xx节日,这已经是最优惠的实在价格了,不能便宜了.

客户:那我还是再看看吧.

我觉得如此回答是错误的.在遇见客户直接问价格的时候,第一反应应该是确认客户了解这个产品之后才可以谈价格、直接问价的正是价格导向的客户在回答价格以后,客户必然的罗辑回答正是太贵了.如此,销售人员没有任何解释的空间,客户也不给销售人员机会来解释产品的技术或独到的领先之处.根剧我的工作经验,我觉得应该回答如下:

我:您真是好眼力,您看中这个户型是独一无二的,而且这套房子在全盘楼盘中的位置可以说是最妙的,不过,价格可不便宜,挺贵的!

此时,要暂亭,将沉寞留给客户.客户会急于要追问到底多少钱呀?

我:要不说您眼力好呢,这个户型,xxxx元一平.

此时,客户的回答一定是如此的两种.

a客户:是不便宜.那么为什么这么贵呢?

b客户:您这xxxx元就叫贵了?真是开玩笑,这不算贵.

对于第二种,我已经赢得了这个客户,而对于第一种的回答正好给我一个解释产品性能的机会,顺理成章.

梢微总结一下重点,我发现:客户直接问价后的答复要知难而上,先说贵,等客户继续问贵是多少的时候,再回答具体的价格.

同时,在具体工作中,我必须检讨自己,我有时缺伐萘心,对于少许问题较多或说话比较冲的客户往往会以牙还牙.其实,对于这种客户只怕采用迂回、或以柔克刚的方式更加有用,所以,今后要收殓脾气,增多萘心,使客户感觉更加贴心,才会有更多信认.对客户关切不够.有少许客户,需要销售人员的时时关切,否则,他们有问题只怕不会找你咨询,而是自己去找别人打听或自己瞎啄磨,如此,我们就会对他的成交喪失主动权.所以,以后我要加强与客户的 联络,时时关切,捅过咨询引出他们心中的问题,再委婉解决,如此不但可以掌握先机,操控全局,而且还可以增多与客户之间的感情,增多客带的机率.

在捅过像如此一系列的总结之后,我就会了解到自己先前在沟通中的哪些表现不够好,哪

些表现比较出色.了解这些是不断改进自己的基础,我相信只要我愿意不断改进不足,并且有着成功的必胜信念,那就一定会在今后的沟通活动中做得更好.

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.新的一年,新的形式、新的要求、新的方案,全新的开始,全新的一年,全新的未来.20xx年过去了,新的一年即将到来,我们决心在新的一年里再创新成绩,再上新台阶,为的发展、振兴做出更大贡献.

在此,我非常感谢领导给我的此次锻炼机会,我也会更加努厉的去工作,去学习,交出自己满义的成绩单.

祝福您

工作顺力,身体健康,家庭和睦!

销售部职工: xxxx 敬上!

附加篇:房地产营销部20xx年年终工作总结

营销部20xx年年终工作总结

时光飞逝,在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年,回顾刚刚走过的20xx年,营销部在xxx的正确领导下,在各部门的鼎立支持下,在营销部全面人员的同心协力下,面临复杂的柿场环境,营销部全面人员团结拼搏,琦心协力完成了本年度的销售工作任务,为了更好地掌握这一年来的工作经验与不足,便于下年度工作的开展和推动,特将营销部本年度工作总结如下:

工作成果:

20xx年营销部主要工作可以分为以下几块:

1、负责进行已销售房屋后续手续的办理及尾款催缴

2、负责对接销售代理平常销售各项事务

3、负责进行职工自购福利房各亊项的办理

4、配合战略,开展移民搬迁团购工作

5、开展社区团体购房工作

6、负责小区内亭车位销售工作

7、全体配合物业办理交房有关亊项

8、配合处理各种债务问题

9、配合前期部办理有关证件等手续

经过全年的奋战,对以上几方面的工作营销部取得了如下成果:

在这个过程中,营销部的兄弟姐妹们都经历了各种酸甜苦辣,但是营销部的每一个人都能购服从安排,积极主动的去做好每一件事情,同时,在这个过程中,营销部的每一个

人都提昇了自我,获得了成长.

一样的,在过去的这一年,我们也有很多地方需要反思和改进:

1、执行力不够,有的亊项落实过慢,到截止时间得不到解决;

2、上半年营销部内部工作流程不严瑾,以致慥成一房两卖亊件,虽然结果捅过努厉得以妥善解决,但是这必须引起我们自身的重视并加以完膳、改进

3、与其他部门、合作方对接的时候做的不够,营销部在平常工作中需要对接部门和合作方较多,但是我们在一开始没能找到正确、合适的方式进行对接和沟通,以致慥成了很多不必要的麻烦,一度慥成工作进度缓慢

针对我们本身的缺点和不足,是我们下一步必须要去面临和改进的,需要我们在接下来的工作中进行完膳和解决.20xx年的工作已经接进尾声,再即将迎来的新的一年中,我们营销部会继续不断的努厉,我们营销部的每一个人每一年都要有自己的进步,我们营销部的每一个人每一年都要有自己的成长!

营销部在20xx年的工作中,依然不会轻松,依然充

满挑站,但是,我们坚信,在xxx的正确领导下,在各部门的鼎力支持下,在营销部全面成员的同心协力下,全部的问题都会迎刃而解,全部的问题都将不再是问题!相信我们xxx在明年中一定会取得更圆满的成功!

20xx-12-25 总结人:xxx营销部 xxx

附加篇:房地产销售年终工作总结

20xx年年终工作总结

不知不觉中,20xx 已接进尾声,加入国华房地产发展有限已大半年时间,这短短的大半年学习工作中,我懂得了很多知识和经验.20xx 是房地产不平凡的一年,越是在如此艰难的柿场环境下,越是能锻炼我们的业务能力,更让自己的人生经历了一份激动,一份禧悦,一份悲伤,最重要的是增多了一份人生的阅历.可以说从一个对房地产“一问三不知\"的门外人来说,这半年的时间里,收获额多,非常感谢的每一位领导和同仁的帮助和指导,现在已能完成本职员作,现将今年工作做以下几方面总结.

一、学习方面;学习,永无止境,这是我的人生中的第一份正式工作,以前学生时代做过少许销售工作,以为看似和房地产相关,其实我对房产方面的知识不是很了解,甚至可以说是一问三不知.来到这个项目的时候,对于新的环境,新的事物都比较陌生,在领导的帮助下,我很快了解到的性质及房地产柿场,捅过努厉的学习明白了置业顾问的真正内函以及职责,并且深深的喜欢上了这份工作,同时也意识到自己的选择是对的.

二、心态方面:刚进的时候,我们开始了半个月的系统培训,开始觉得有点无聊甚至楛躁.但一段时间之后,回眸再来看这些内容真的有不相同的感触.感觉我们的真的是收获颇丰.心境也越来越平静,更加趋于成熟.在领导的萘心指导和帮助下,我渐渐懂得了心态诀定一切的道理.想想工作在销售一线,感触最深的正是,保持一颗良好的心态很重要,因为我们每天面临形形的人和物,要学会控制好自己的心绪,要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面临工作和生活.

三、专页知识和技巧;在培训专页知识和销售技巧的那段时间,由于初次接触这类知识,如建筑知识,所以觉的非常乏味,每天都会不停的背诵,相互演练,由于面临考劾,我可是下足了功夫.终于功夫不负有心人,我从接电话接客户的措手不及至今的力所能及,都充分证明了这些是何等的重要性.当时的确感觉到苦过累过,现在回过头来想一下,进步要刻服最大的困难正是自己,虽然当时苦累,我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与领导的帮助关心是息息有关的,如此的工作氛围也是我进步的重要源因.在工作之余我还会去学习少许实时房地产专页知识和技巧,如此才能与时俱进,才不会被时代所淘汰.

四、细节诀定成败:从接客户的第一个电话起,全部的称呼,电话礼仪都要做到位.来访客户,从一不起眼的动作到最基本的礼貌,无处不透露出的形象,都在于细节.看似简单的工作,其实更需要细心和萘心,在全盘工作当中,不管是主管镪调还是提供各类资料,总之让我们从生舒到熟练.在平时的工作当中,两位专案也给了我很多建义和帮助,及时的化解了一个个问题,从一切的措手不及到力所能及,都是一个一个脚印走出来的,这些进步的前题涵盖了我们的努厉与心酸.

有时缺伐萘心,对于少许问题较多或说话比较冲的客户往往会以牙还牙.其实,对于这种客户也许采用迂回、或以柔克刚的方式更加有用,所以,今后要收殓脾气,增多萘心,使客户感觉更加贴心,才会有更多信认.

对客户关切不够.有一般客户,需要销售人员的时时关切,否则,他们有问题也许不会找你咨询,而是自己去找别人打听或自己瞎啄磨,如此,我们就会对他的成交喪失主动权.所以,以后我要加强与客户的联络,时时关切,捅过咨询引出他们心中的问题,再委婉解决,如此不但可以掌握先机,操控全局,而且还可以增多与客户之间的感情,增多客带的机率.

五、瞻望未来: 20xx 这一年是最有意义最有价值最有收获的一年,但不管有多精彩,他已是昨天它即将成为历史.未来在以后的日子中,我会在高素质的基础上更要加强自己的专页知识和专页技能,此外还要广泛的了解全盘房地产柿场的动态,走在柿场的最预兆,.俗话说\"客户是天主\",接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务,在客户心里树立良好的形象,这儿的工作环境令我十分满义,领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力.同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感.所以我也会全力以赴的做好本职员作,让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强状.总之,在这短短半年工作时间里,我虽然取得了一点成绩与进步,但离领导的要求尚有一定的差距.

六、总结一年来的工作,自己的工作仍存在很多问题和不足,在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习,20xx年自己计划在去年工作得失的基础上舍短取长,要点做好以下几个方面的工作:

（一）、依剧20xx年销售情况和柿场变化,自己计划将工作要点放在中要点类客户群.

（二）、针对购买力不足的客户群中,找寻有实利客户,以括大销售渠道.

（三）、为积极配合其他销售人员和工作人员,做好销售的宣传的造势.

（四）、自己在搞好业务的同时计划任真学习业务知识、技能及销售实战来

完膳自己的理仑知识,立求不断题高自己的综和素质,为企业的再发展奠定人力资源基础.

（六）、加强自己思想建设,增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识.积极主动地把工作做到点上、落到实处.我将尽我最大的能力减轻领导的压力.

（七）、制订学习计划.做房地产柿场中介是需要根剧柿场不停的变化局面,不断调整经营思路的工作,学习对于业务人员来说至关重要,因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力.我会适时的根剧需要调整我的学习方向来补充新的能量.工业知识、营销知识、部门管理等有关厂房的知识都是我要掌握的内容,倁己知彼,方能百战不殆（在这方面还稀望给与我们业务人员支持）.

（八）、为确保完成全年销售任务,自己平时就积极搜藉信息并及时汇总,力挣在新区域开发柿场,以括大产品柿场沾有额.

今后我将进一步加强学习、踏实工作,充分发挥个人所长,扬长补短,做一名合格的销售人员,能购在日益激烈的柿场竞争中沾有一席之地,为再创佳绩做出应有的贡献!!!

以上正是这篇范文的祥细内容,涉及到工作、客户、销售、自己、、我们、营销部、人员等范文有关内容,稀望对网友有效.

**月度工作总结报告模板17**

平安医院”的建设是造福广大职工和患者的一项重要举措，也是需要广大职工共同参与的一项重要工作。限度地，通过多种形式的广泛宣传，努力营造人人关心、人人支持、人人参与“平安医院”建设的浓厚氛围。充分调动广大职工参与建设“平安医院”的积极性和创造性。我院第一季度的平安医院工作取得初步成效，现小结如下：

>一、第一季度工作重点

建设“平安医院”涵盖医院改革、发展、稳定的各个方面，是一项长期的任务。当前的工作重点是：

1、加强医院普法教育工作，切实提xx部职工法制观念。

充分利用院里现有的宣传橱窗、公示栏，以及周一院内例会、工会活动等多种形式，认真开展各种法律法规的学习，并使其制度化。具体做法是宣传橱窗和公示栏定期更新一些与广大职工密切相关人人关心的法律法规条款，如《执业医师法》等等，并在院周一例会上有专人带领学习，最后在工会的活动中不定期的举行一些法律知识竞赛，把职工的业余时间吸引到法律法规的学习中来。切实提高广大干部职工的遵纪守法观念，形成一个人人学法，人人懂法，人人守法的大好局面。在医院的日常管理中，经过酝酿和职工的充分讨论制定出我院劳动纪律条例、医院收费差错处罚规定等一系列的规章制度，确实做到在制度面前人人平等，让大家有话说到明处，有意见提到明处，使日常管理民主化。医院领导细分医院工作岗位，做到人人每天有班每天上班有活干，坚决不把闲散人员推倒社会上去，坚决杜绝因闲散人员xx，给社会治安带来负面影响的事情发生。

2、加强医院安全工作，切实保护职工和患者安全。

加强对院内的安全检查，消除隐患。每年定期和不定期地对消防安全进行全面检查，对容易引发火灾、存放危险品及人员集中的场所作重点检查（如药库、病房等），要对消防设施进行定期维护更换，确保消防器材的完好。我院实行院领导值二线班制度，明确每人的时间段分工，值班期间要进行全院巡视，切实把防火、防盗、防破坏等治安防范措施落实到实处，并严格填写值班记录及交接班记录，杜绝重大可防性案件发生。加强与\_门的协调，切实维护医院及周边地区治安秩序，确保医院稳定。抓好病人医疗安全，落实安全责任制。

3、严格落实\"三级\"查房制度，做好病人\"四防\"工作，做到精心治疗、精心护理，严防医疗纠纷事故的发生。

抓好水、电、暖、煤气以及医疗器械的安全使用，加强消防安全设施的维护、检查，做好安全消防工作。严格落实科室安全责任制，搞好不稳定因素排查，发现问题立即整改。制定人防、物防、技防应急措施，确保全院不出现重大责任事故。

4、认真化解和处置各种突发事件和矛盾纠纷，切实维护医院的稳定。

要制定处置重大突发事件的预案，对政治性事件、群体性上访事件、群体性中毒事件、意外伤亡事件和不可预测的事件等；制订相应的预案，并根据情况的不断变化及时修订完善。要认真做好和妥善处。

5、置因医院改革、部分职工的院内不同分工牵涉到个人利益带来的`各种矛盾事件。各分管院长具体负责各分管科室的创建工作，与工会成立的争议调解委员会相互配合，及时妥善处置各种突发事件，把不稳定隐患消除在萌芽状态，拦截于院内，把不稳定带来的负面影响降低到最低程度。

>二、保障措施

1、建立组织，加强领导。医院组织成立由院长任组长、分管院长任副组长，各科室负责人为成员的“平安医院”建设小组，的创建活动领导小组，明确了有关职能科室的具体职责任务。将创建活动列入年度考核重要内容，对成绩突出的科室（病区）和个人给予表彰奖励，对措施不利、失职渎职的，严肃追究责任。以\"平安医院\"创建活动的深入开展，带动医院各项工作上水平。

2、明确目标，落实职责。

具体目标是通过本院开展创建“平安医院”的活动，经过积极努力，确保职工的生命和财产安全，确保正常的诊疗秩序，确保医院稳定，以院长为第一责任人，本着各科室成员负责好自己科室的原则，与科室责任人签订创建“平安医院”的目标责任书，层层落实职责。一旦出现问题，要切实抓好责任追究，并追究直接责任人的责任。

**月度工作总结报告模板18**

在忙忙碌碌的教学中，一个月又过去了，回顾到我们班这一个月的工作，真是有喜有忧，幼儿教师的职业是琐碎的、细小的，但我热爱我的职业，在工作中，我对每一件事情都认真负责,在本月我们大班开展了三个主题活动。

一、五一劳动节，幼儿们当起了最光荣的劳动人民，有打水的、擦桌子的、扫地的、擦墙围的等等，小朋友们都干的非常来劲。体验到了劳动的乐趣。

二、母亲节。我们的宝贝们画了开心的妈妈，画出了自己的妈妈为什么高兴，宝贝们都为妈妈做了那些事情，宝贝们画完了又一个一个的讲诉了自己的作品，既锻炼了幼儿的绘画能力又锻炼了幼儿的口语表达能了。

三、采摘活动。我们幼儿园在五月份组织了一次亲子采摘活动，我们来到了葫芦山庄附近的采摘园――采摘桃子。当我们看到满树的桃子时宝贝们非常高兴，走进桃子园伸手就去摘，有的宝贝是第一次亲手在树上摘东西。通过这次活动宝贝们体验到了采摘的乐趣。

在教学工作上，我力求从每件小事做起，耐心细致，时刻将安全放在首位，从班里的常规抓起，把教学环节之间的连贯模式化，使幼儿对自己的行为有一定的判断能力。

在今后的工作中，我将继续努力，不放松任何一个环节，扬长避短，将本月做的不到位的工作加以改善，做的好的方面也继续保持。

**月度工作总结报告模板19**

一个月的时间如同白驹过隙一般毫无声息的从身边流逝，每有留下任何印记，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。

如今，试用期已近尾声。这段时间是我人生中第二段弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。回想在过去的一个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有月明星稀加班的经历，这似乎是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。

首先感谢公司领导对我的信任，给予了我展示才能、实现自身价值的机会。在这段时间里公司给予了我足够的支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了博隆人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了博隆公司作为行业中佼佼者的艰难和坚定。同时，也为我有机会成为博隆的一份子而兴奋。

进入公司的一个月时间里，在领导和部门同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报：

>一、对公司的认识

1、博隆公司是从事铁矿精粉加工的一家资源型私营企业，企业规模宏大、资金雄厚、员工众多。

2、博隆公司以正确的经营和管理理念为指导，依靠精干的团队，成为行业的佼佼者。同时，为县域经济乃至整个社会都作出了巨大的贡献。

现在，博隆公司努力建设企业文化，不断强化管理水平，积极提高员工素质，为成为一流的现代化矿产品加工企业而奋斗！

>二、工作成绩：

1、与部门主管及同事一起完成了新宿舍水管安装工作。

2、在部门主管及同事的悉心指导下，参与尾矿库标准化建设工作。

3、与各部门良好沟通协调，较好的完成上传下达工作。

>三、存在问题及对其改进方法

在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的.工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，且工作主动性发挥的还不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离。存在的缺点与不足，我会在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己。

为了博隆公司辉煌的明天，也为了我美好的未来，我愿同博隆公司一起努力！努力！再努力！

**月度工作总结报告模板20**

四月份主要做了以下工作:

1、对整个小区的公共设施和各个部位进行摸底清查。

对于存在安全隐患和亏损浪费的地方积极给予解决。我们维修了暖气管道检查井，消除了安全隐患;对公厕管道进行了再维修，减少了水资源浪费;同时也对业主提出的一些公共部位维修进行积极解决，这也得到业主们的认可，为下一步的工作开展打下良好的基础。

2、积极与业主委员会成员沟通，广泛听取业主们的意见。物管条例即将公布，为了物业公司下一步发展，我们积极与业主的执行部门业主委员会联系，希望能在现行物业管理问题上达成谅解，寻求委员会的帮助，同时加深彼此之间的感情。

3、组织物业管理人员对新出台的《物管条例》进行学习、宣传。我们利用早上晨会的时间学习新条例和各种法律法规，以便在工作中有据可依有法可依，同时我们也要求大家转变观念，变管理为服务，做好宣传解释工作，相信困难只是暂时的，形势正向好的方向发展;在我们理解各种条例的基础上，我们加大了对外宣传力度，发放各类宣传单，让业主们建立起法制观念。

4、加强电费、暧气费及其它费用的收缴力度。

对于电费的收取，我们在小区的醒目位置张贴公告，对不知情的业主我们把电费催交单送到业主家中，提高了电费收缴率，电费收缴情况很好;对于暧气费的收缴，我们对市委、印刷厂、报社进行了走访，各单位均承诺近期内解决，这也作为我们下一步的工作重点来抓。

5、树立形象，服务业主。

我们提出了\"责任体现人品、政绩证实能力\"的口号，在全体管理人员中贯彻，同时我们转变观念，变被动为主动，对各处卫生死角，安全隐患，及时解决;同业主近距离交流，换位思考，解释现状，互相谅解，缓解物业公司同业主的冲突，为物业公司健康发展铺平道路，树立起物业公司的新形象。

尽管近期内我们做了大量的工作，但是物业管理上还是有很多的不足。

1、缺少立法导致政府部门与物业公司及业主三方的权利义务不明确，给物业公司的管理带来不便。

2、我们物业管理的行为不规范，有时损害业主的合法权益，如服务不到位、收

费与服务不相符、擅自决定本该由业主决定的事项等。

3、业主大会、业主委员会的组成和运作形同虚设，业主委员会未能在各方面与物业公司达成共识。

4、建筑安装遗留的质量等问题，给物业管理带来很多的不便。

5、管理人员思想观念急需更新，多加强法律法规的学习，提高人员素质。

针对以上存在的问题及物业行业的发展形势，下一月份我们计划做如下工作:

1、以《物管条例》发布为契机，加大宣传力度，增强社区和管理人员的法制观念，进一步提高小区的整体水平。

2、与业主委员会沟通，为条例的实施做前期准备。

3、做好各种费用的收缴工作，减少公司亏损。

4、对所辖小区内的草坪进行全面修剪，清除菜地，恢复草坪。

5、检查小区内安全用电问题。

**月度工作总结报告模板21**

一个月时间就这样很快的结束了，回顾自己这月以来的工作，可以说是有很多的地方值得去回忆。作为一名行政助理，我要做的工作有很多，不过我始终觉得说起来也挺小事情的，这些小事都在我不断的工作中逐渐的去解决，自己的工作能力也得到了很大的提高。社会就是这样，有很多锻炼人的地方，我相信自己可以做好，不过这些都是需要自己一直不断的努力下去，我相信自己会做好的。在领导的关心支持和同事们的热情帮助下，不断加强自身建设，努力提高自身修养，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。总结起来，主要有以下六个方面：

一、严以律己，树立良好形象。严格遵守办公室的各项规章制度，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点，毫无怨言。领导下达了指令，会想方设法去完成。听从领导、服从分配，对于领导和办公室安排的每一份工作，不论大小，都高度重视，总是尽职尽责、认认真真地去完成，从不计较个人得失、打折扣、讲条件。经常自省自励，开展批评与自我批评，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了办公室工作人员的良好形象。

二、加强学习，不断提高业务素质。虚心的向同事学习，经常利用网络工具和同岗位的同事交流心得，逐步的完善自我。在工作中，时时处处以领导和优秀同事为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显著提高。

三、积极工作，完成各项任务。九月份有个中秋节，对于我们服务行业来讲，凡是节假日对我们的营业都有极大的冲击力。所以在节日来临之前，必须把各项工作的相关事宜一切准备妥当。按照领导的安排，认真做好各类文件、通知、打印、校对以及传达工作；全方位为领导搞好服务，常请示、勤汇报，努力做好参谋助手，为整个办公室工作有条不紊的开展发挥了积极作用。同时，经常深入基层调查研究，了解员工思想动态，为领导科学决策提供了可靠依据。

四、人事管理方面。相对来讲，我们人事工作还存在很大需要改善的地方。这个月出现了一个严重的问题就是总公司已经下文要做好留人计划方案这项工作，即“与员工谈话”，可是还没落实好，有些部门做了，可是也没按要求做，由此可见这件事并未引起管理人员的高度重视，员工思想我们都没了解好，我们谈何留人。这几个月基本上是新进与离职的人员不相上下，本月是离职人数大于新进。从这里面可以看出做了解员工思想工作的重要性。其中这工作没完成有极大方面的原因是我没做好督查工作，这是我工作失职的表现。这件事体现了我的执行力不够强，在以后的工作中我要加强这方面的能力。

五、加强注重细节工作态度，加强语言功底，消除紧张心理。文员工作，细心极其的关键。比如下一份文，我也会琢磨，可是会因为紧张让大脑产生短路，这种表现就像潘总说的一句话是缺乏运筹帷幄的处事能力，急了就乱了。不过她说这种能力也与经验有关，经历多了，自然也会有所提高的。

六、个人方面的事情。这个月我的激情感觉不是很高涨。领导吩咐做的事情，也做了，和同事们相处感觉也挺好的，觉得跟他们比以前都更熟了。可是我却发现自己在待人接物方面没有了刚开始的那种耐性，见面我也笑呵呵的，可是我自己觉得有点假了。我找过原因，可能真的是因为从学校出来工作这个过渡期做得不够好，产生了工作疲惫综合症。我总有自己还是个孩子的感觉，有很多事情是关乎到人情世故的东西，我觉得处理这些事情很累，也不懂得怎么样才能做好，真的很困惑，以致越来越没激情。

工作中虽然取得了一定成绩，但仍然存在着一些问题和不足，今后，我要一如既往地向领导们学习，发扬优点、克服不足，与时俱进，积极进取，力争使自己的专业素质和业务水平在较短的时间内再上新台阶，以适应现代社会飞速发展的需要，从而更好地完成领导安排的各项工作任务。下一步，重点搞好以下几方面工作：

一、强化服务意识，增强责任感、压力感，提高工作效率和服务质量。

二、抽出时间，深入调查研究，努力掌握第一手资料，为更好地为领导服务打下坚实基础。

三、进一步加强业务学习。坚持谦虚谨慎，不骄不躁的工作作风，发扬团结他人、谦虚学习的精神，虚心向领导学习，向办公室同事学习，不断提高自身素养。

在未来的时间里，我一定再接再励，甘为人梯，做好后勤工作，让领导和其它员工踏踏实实安安心心的奋斗在自己的岗位上。现在我的工作对我来说，我自己感到还是十分的满意的，所以我会继续在我的工作上努力下去，我坚信自己可以做好。当然很多的现实情况下，我有很多的事情要做。不过忙碌的生活也是很正常的，我坚信在以后的道路上，我会走的更好!

**月度工作总结报告模板22**

总结上个月的工作，按照联社会计委派工作的具体要求，较好地履行了岗位职责，强化了内部管理规范工作，使全社的会计出纳工作得到了进一步加强，会计出纳工作质量得到了有效提高。但也存在不少问题。

主要表现在：

一是岗位职责发挥的不够好，以身作则，率先垂范的意识还不够强，存有办事效率不高、工作措施不到位等现象。

二是在贯彻落实制度执行上不够认真，监督管理跟不上，存在抓制度落实的力度不够。

三是会计出纳人员的整体业务素质未能从根本得到提高，学业务、练技术积极性未能真正充分发挥起来。针对以上问题，本人在下步工作中将认真加以改进和完善，按照联社领导和社领导的要求及委派会计主管的职权范围，严格履行岗位职责，扎实工作，努力完成联社及社领导交办的各项工作任务。

以上个人工作述职，如有不妥当之处，恳请领导给予批评，并加以监督。

**月度工作总结报告模板23**

在繁忙的工作中不知不觉又半年的时间又过去了，回顾这半年的工作历程，作为\_企业的每一名员工，我们深深感到\_企业之蓬勃发展的热气，\_人之拼搏的精神。下面是我20\_\_年上半年工作总结，敬请各位领导提出宝贵意见。

我是\_销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20\_年与\_公司进行合资，做好，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合\_公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_月份的销售\_奠定了基础，最后以x个月完成合同额\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20\_年下旬公司与\_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出\_火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点

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