# 月度工作总结个人(十五篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-07-21

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!月度工作总结个人篇一本月，xx...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**月度工作总结个人篇一**

本月，xx镇小英教研组继续围绕镇名师工作坊活动和镇小英教师口语培训开展工作。

1、20xx年11月2日，xx镇小英工作坊在xx镇中心小学开展了“小学英语科信息化小组合作教学暨名师工作坊成员集体研讨活动”，xx镇小英教研员李晓红老师、xx镇小英名师工作坊全体成员以及xx镇四到六年级的小英老师参加了本次活动。

2、本月，xx镇小英教研组组织了两次小英教师口语培训活动，由外教brian担任授课。

1、11月11日是二小英语科在本学期以来的一次重要的科组内探讨学习。主要是对三年级英语的起步教学作一次深入探讨，对本学期的原中学教师（邓老师）详细介绍小学阶段的初始教法。从而使整个科组的教学方法更进一个层次。

2、11月2日上午，大盛小学周翠霞老师在五年级1班上了一节《unit4whatcanyoudo?》的词汇教学公开课。通过小组合作交流，提高口头表达能力和对话能力。小组间竞猜要求团队合作，相互帮助，每个组员积极参与，课堂学习氛围浓厚。

3、11月14日～25日，xx镇中心小学迎来了墨尔本克里夫顿山小学的两位外教susan和kate，两位外教为该校一到六年级各个班上了一到两节英语课程，该校学生们得到了一次与英语本土人士进行面对面交流的机会。

**月度工作总结个人篇二**

今天，我们召开三季度工作总结大会，我主要讲两个方面的问题。

七月份以来，全厂干部职工认真贯彻落实公司半年工作会议精神和各项决策部署，紧紧围绕提升经济效益中心任务，积极推进市场化运行，着力加强结构调整、降本增效、质量提升、安全管理等工作，全厂生产经营保持了安全、稳定、顺行。厂党委紧紧围绕中心任务，不断加强形势任务教育和思想工作，扎实开展党的群众路线教育实践活动，充分发挥政治工作保障作用，职工队伍思想保持了稳定态势，为企业改革发展奠定了坚实的基础。主要工作特点是：

1.生产经营绩效良好。三季度，全厂干部职工紧紧围绕全年生产任务目标，加大市场研究力度，积极加强原料协调，科学调控生产节奏，系统优化内部生产组织，抓好产品物流运输，保证了生产有序运行。三季度，全厂共入库合格带材x万吨，其中，窄带x万吨，宽带x万吨，冷轧x万吨，分别完成排产计划的x%、x%、x%。由于7月份制氧机故障影响，导致宽带未完成计划，冷轧被迫取消x吨冷硬材和lhg2品种钢生产计划。1-9月份，全厂共入库合格产品x万吨，完成年进度计划的x%，其中，窄带x万吨，宽带x万吨，冷轧x万吨。窄带利润完成率达到x%，超计划x万元，宽带利润完成率达到106.49%，比预算减亏x万元，冷轧利润完成率达到x%，比预算减亏x万元，职工收入稳定。

2.挖潜降本不断深化。认真贯彻落实公司生产经营滚动预算例会精神，制定了“紧盯利润指标，深度挖潜增效”实施方案。深入开展对标挖潜，积极与先进企业、先进水平开展对标，努力提升主要技术经济指标。三季度，全厂实际工序成本比预算降低x万元，其中，窄带降低x万元，宽带降低x万元，冷轧降低x万元。加大钢轧联合降本项目的推进力度，截止9月份，按照新成分生产普碳带钢x万吨，宽带花纹板、碳结钢x万吨，实现系统降本x万元。

3.产品结构持续优化。深入开展“紧盯利润目标、全力减亏增效”活动，抓好关键绩效团队运作，充分发挥“产销研”快速联动优势，持续推进订单优化，全力提高产品增效能力。三季度，窄带线品种钢比例达到x%，产品吨钢增效x元；宽带a/b类产品比例达到x%，结构调整增效x万元；冷轧生产退火材x吨，并顺利完成x吨出口材任务。1-9月份，宽带累计生产来料加工x万吨，实现效益x万元。

4.产品质量稳步提升。扎实开展“用户在我心中，质量在我手中”活动，围绕影响产品质量的关键环节、关键参数，加大技术改进力度。推进实施了窄带工序j65mn窄成分控制、三点除鳞、低合金钢终轧温度控制等工艺优化。开发了宽带高强结构钢、管线钢、含硼钢等分规格生产工艺。实现了宽带桥梁用钢q345qd、冷轧高强结构用钢等新产品的批量生产，产品的一次检验合格率稳定提升。窄带的表面质量、包装质量，宽带冷轧基料加工硬化问题得到有效解决。三季度，窄带、宽带、冷轧产品综合成材率分别达到x%、x%和x%，均完成计划。

5.设备稳定性明显提高。积极推行重点设备“单机承包”和“操检合一”模式，建立维修自营激励机制，鼓励职工积极参与设备自主维护。利用窄带年修继续完善高压除磷系统，持续推进精细化管理，设备精度和稳定性进一步提高。积极推进宽带设备技术攻关，加大设备改进，解决了扁卷、层流辊道打齿研烧等顽疾性问题，设备的稳定性得到极大地改善。紧抓宽带系统升级改造项目，完成了设计审查；冷轧持续推进自主维修，加大设备改进，全线设备保持稳定。三季度，窄带设备故障率x%，宽带设备故障率x%，冷轧设备故障率x%，均保持了较好的水平。

6.安全生产稳定顺行。深入推进安全标准化建设，对x个班组进行了安全标准化检查验收。扎实开展安全生产基层基础提升年第三次集中整治行动，认真执行三级安全检查制度，狠抓重点环节安全管理和隐患排查，加强定修安全措施的落实和确认。强化动态管控，确定了厂级重点管控内容7项，车间级42项，班组级106项。同时，认真做好防暑降温和汛期安全生产工作，全厂生产经营保持了安全、稳定的良好态势。

7.人力资源优化稳步推进。按照“政策宣传到位、程序执行到位、待遇落实到位”的要求，扎实推进职工离岗休养工作。制定下发了《板带厂关于进一步加强非在岗职工管理的实施方案》，拟定了非在岗人员的管理实施细则，为全面做好非在岗人员管理做好了充分准备。接收安置了20xx年毕业生，做好退休职工材料手续办理、劳动合同续签以及专业技术职务评聘和职业技能鉴定工作。积极推进定员优化和人员管理，优化了部分岗位人员，各车间给予全力支持，切实保证了生产秩序正常运行。

8.政治思想工作扎实有效。各级党群组织围绕中心任务，充分发挥政治工作优势，促进了生产经营持续健康发展。扎实开展党的群众路线教育实践活动，制定了教育实践活动实施方案，各阶段工作实现了稳步推进。制定下发了“三型”党组织建设实施意见和考评体系。扎实开展形势任务教育和思想政治工作，编发了专题形势任务教育材料，对莱钢改革发展措施以及厂半年工作会议精神进行了专题解读，鼓舞了士气，凝聚了人心，稳定了队伍。加强了党风廉政建设，党员干部廉洁自律意识不断增强。同时，扎实开展劳动竞赛、合理化建议、群众性经济技术创新等工作，有效促进了生产经营任务的完成。

进入9月份以来，国内钢材价格持续下滑。在板材市场上，多数城市跌幅在10元至x元之间，冷轧市场整体呈现稳中震荡，华北、华东、华中都有10-50元/吨左右的下调。国庆节期间，市场到货量将明显大于出货量，各地钢材库存明显增加。由此来看，四季度，市场资源压力将继续加大，国内钢材市场供求关系难有实质性的好转出现，各大钢厂板带开工率仍然不足，需求一有增长，产能很快就会释放，且铁矿石与钢价之间价差仍然较大，铁矿石仍存补跌空间，进而影响钢价。

从莱钢内部看，1-9月份，集团公司盈利情况未达到预期，钢铁主业仍然亏损，而且当前，公司体制机制改革的任务异常繁重，产品的盈利水平还有很大差距，公司新领导班子到位后，正积极加快改革的步伐，对生产经营提出了新目标、新任务、新要求。从我厂来看，我们的产品盈利能力不强，a/b类产品的比重不高已是不争的事实；少数单位和干部在工作上还存在着相互推诿、不敢担当的现象；设备阶段运行不够稳定，设备检修效率和质量需要进一步提高；一些产品板形和表面质量问题还没有彻底解决；在备品备件的管理上还存在不少问题，等等。这些不足和薄弱环节，需要在今后工作中加强研究，尽快解决。

四季度是完成全年各项任务目标的关键时期和冲刺阶段，对完成全年任务，为明年工作起好头迈好步具有重要意义。我们必须清醒地认识到面临的形势和挑战，做好充分的思想准备，坚定信心，紧紧围绕年度目标，以提升效益为中心，抓好工作的提质、提速、提效，进一步深化精细化管理和技术改进，扎实开展“紧盯利润目标、全力减亏增效”活动，持续推进降本增效、结构调整、质量提升、设备改进，确保生产经营安全稳定顺行，努力完成全年各项任务目标。四季度主要做好以下几项工作：

一是抓好标准化建设，进一步提升安全基础管理水平。要对照公司四个标准化建设检查反馈的问题，抓好整改落实。认真抓好四个标准化贯彻执行的检查督导，及时发现作业缺陷，纠正作业偏差，不断增强车间、班组、职工标准化建设的水平和能力；

二是强化安全生产责任，确保安全管理措施落实到位。各级领导干部要把安全优先放在第一位强调，第一位布置，增强做好安全工作的责任感；分管主任、专职安全员要积极履行职责，协助主要领导把安全工作落到实处。各单位要严格落实三级安全检查制度，主动落实安全责任，做到有责，知责，尽责；

三是加强现场安全检查，确保危险源全面受控。要不断强化检查责任，量化检查内容，固化检查标准，拓展检查深度，确保检查效果。要狠抓危险源辨识和重大风险源管控，系统排查工艺、设备、作业岗位存在的隐患，针对检查发现的问题，认真做好整改和关闭验证，有效防范安全管理缺陷；

四是抓好阶段性安全工作，确保取得实效。扎实推进“安全生产基层基础提升年”第四次集中行动，加强重点环节治理，严格执行作业程序，提高职工风险意识教育。针对冬季安全生产特点，加大煤气、氢气等能源介质气体安全检查力度，提前对各种能源介质管路防冻、保温情况进行检查整改，确保冬季作业安全。同时，扎实开展“百日安全无事故竞赛”活动，认真做好宽带、冷轧设备年修安全工作，确保年修顺利进行。

一是抓好生产组织，进一步提高生产的稳定性、均衡性、经济性。要以完成年度任务为目标，按照稳定、均衡、高效的原则，积极加强原料协调，科学的编排、调整生产作业计划，大力推行准时生产制，全面掌控各工序生产动态，持续优化各线生产组织模式，实现各工序经济生产的最佳匹配。窄带线在保证产量进度的前提下，要重点做好品种钢比例的增提工作；宽带线要努力提高热装率，利用三待时间积极开展设备消缺，进一步提高生产效率；冷轧线要抓好各条工序的有序衔接，深入挖掘产能潜力，确保退火材持续稳定高产；

二是抓好关键团队运作，全力提高a/b类产品比例。热轧关键绩效团队和冷轧经营绩效团队要关注市场动态，抓好生产与销售的快速联动，积极开展联合订单评价，科学调整花纹板、低合金结构用钢、冷轧基料三大品种的排产计划，按照利润高低，不断扩大效益好、走货快的a/b类产品生产。要进一步加强品种规格的优化，积极推进外加工订单的承接任务，提高创效能力；

三是加强现场生产协调，保障生产顺行。严格落实调度信息传递制度，做好原料接收、轧制、发货的全过程监管，通过有效的调度指挥和生产组织，确保生产作业过程均衡稳定高效。要加大对原料的管理，提高计量系统稳定性，从源头把好原料接收关，保证金属平衡可控。要提高发货效率，降低产品库存，减少物资倒运，控制物流费用，降低生产成本。

质量是企业效益最基本的决定条件，质量高，优质优价，盈利多，才能有高效益。没有质量保证，再高端的产品也不能创造效益。因此，我们必须加强全员、全过程、全方位质量管理，全面提升质量管理水平。

一是强化质量意识，严格质量把关，杜绝批量质量问题。各单位，尤其是与产品质量有直接关系的作业工序，要严格落实质量责任，认真执行工艺纪律，杜绝违反操作规程、生产工艺的情况。要加强质量自查把关，充分发挥在线质量检测、监控仪器的作用，防止批量质量问题的出现，确保不合格产品不出厂；

二是优化生产工艺，提高质量稳定水平。要切实抓好品种钢质量改善，扎实做好冷轧基板、\*\*、管线钢等边部质量提升。加大对窄带工具钢，宽带冷轧基板、花纹板、管线钢、低合金钢等生产工艺的研究改进，抓好产品深加工性能指标的研究，努力提高综合性能指标；

三是推进提档升级，提高产品增效能力。按照“开发一个、成熟一个、量产一个”的思路，加大新产品研发力度。窄带要继续做好矿山支护用钢\*\*的工艺研究，快速提升产品性能；宽带要抓好汽车结构用钢、管线钢的开发生产，积极推进d、e两个级别宽带钢以及30ctmo、75cr锯片钢的生产开发应用；冷轧线在确保退火材稳定高产的基础上，加大高强度汽车箱板lgl700、lgl800等产品的开发力度，努力提高产品性能；

四是强化质量服务，提高客户满意度。围绕客户关注的使用性能指标，积极帮助用户加强工艺研究，开展质量攻关和技术改进，把客户需求转化为质量计划和技术规程。对客户关注的产品厚度偏差控制、冷轧基板的板形控制，345mpa以上高强度钢的使用性能改善等问题要积极研究改进，努力满足客户需求。

一是狠抓对标挖潜，进一步提高经济技术指标水平。以低能耗、低烧损、低轧废、低辊耗为目标，围绕提高成材率、降低能源动力消耗、降低轧辊工艺件消耗等工作，积极与先进企业开展对标、查找差距，通过技术创新和工艺优化，快速提升主要经济技术指标水平，主要指标要力争达到全国先进水平；

二是开展联合攻关，提升课题效益。目前，关键绩效团队中的5个降本增效攻关课题正在稳步推进，三线结构增效、提高宽带、冷轧成材率、来料加工等项目效果已经显现。下一步，要继续加大钢轧联合降本项目的推进力度，通过合金优化攻关降低合金费用。要深度研究分析影响成本控制的顽疾和难题，扎实开展专项技术攻关，努力挖掘成本潜力；

三是强化预算管理，严控各项费用。大力倡导“带着算盘上班，打着算盘干活”的理念，坚决做到“先算再干、边干边算、干后精算”，努力控制各项费用。围绕公司下达的成本预算指标，要加大分析研究，加大精细管理，进一步完善备件、机物料、维修工程、办公用品从计划到采购的流程，提高预算的科学性和准确性，努力降低各类费用。

一是加大精细化点检，及时消除设备隐患。各单位要狠抓设备点检工作，加大对能源动力、传动设备、热工设备等关键设备运行参数的监测，及时分析设备运行状况，对设备故障早预测、早分析、早诊断、早排除，努力降低设备故障停机时间，杜绝较大设备事故。要提高点检责任意识，落实点检责任，各单位要严格落实三级点检制度，进一步调动专业点检和生产操作人员的积极性和主动性，及时发现问题、反馈问题、处理问题；

二是加强设备保养维修，提高设备稳定性。要持续推进操检合一、工种兼做，进一步强化设备状态监控、定修组织，杜绝关键设备带病运行。要做好与检修中心的协调，对检修中心负责的项目加强把关，防止留尾巴，确保检修质量；

三是加强备件管理，提高备件质量。认真落实备件质量责任追溯制度，进一步完善备件从技术要求、招标、验收全过程管理，加大验收把关力度，进一步提高备件的保证能力和经济性。积极推行备件预警机制，对影响和制约生产的备件进行战略储备，防止因备件原因造成长时间停机；

四是抓好设备年修，确保年修目标。认真做好宽带和冷轧区年修工作，组织好年修项目研讨、备件准备、施工方案制定、施工措施落实、施工队伍确定等工作，严格做好相关检修方的监督和管理，确保两线年修工作安全顺利完成；五是大力推进设备改进，提高设备技术水平。要针对设备不断老化的实际，进一步加强设备隐患的排查，对长期影响设备稳定性和产品质量的问题，要组织技术骨干积极进行攻关，抓好改进方案研究，确保改造成功率。已经立项的，要全力推进，分期分批组织整治，努力解决当前设备存在的问题，进一步提高设备的稳定性和控制精度。

一是抓好思想政治工作，确保队伍稳定。当前，莱钢改革发展处于变革时期，我们面临的外部环境更加复杂，生产经营和改革任务更加艰巨，影响职工队伍稳定的不确定因素很多，全厂各级领导干部要高度重视职工队伍建设，全力做好思想政治工作，统一职工思想认识，调动职工工作积极性、主动性和创造性，自觉为企业发展做贡献。一是认真抓好思想引导。要把思想政治工作渗透到生产经营的各个方面，贯穿到各项工作的全过程，做到制度化、经常化、处处发挥作用。要进一步创新形势任务教育方式方法，加强形势政策和市场理念的引导，团结职工在生产经营、技术创新、指标提升、减亏增效中大显身手、建功立业；

二要深化心理疏导和人文关怀。全厂各级党群组织要通过多种渠道、多种措施、多种手段，随时随地掌握职工在想什么、有什么思想疙瘩、有什么困难需要解决，及时帮助职工解决各类难题，理顺各种情绪和矛盾，保障队伍稳定。同时，要加大舆论引导力度，积极宣扬先进典型，激励职工踏实做事，敬业奉献；

三是要加大职工工作环境设施的研究改进，根据厂里的资金费用情况，有计划的逐步改善。

二是扎实开展党的群众路线教育实践活动，确保活动效果。

一要充分认识开展党的群众路线教育实践活动的重大意义。认真学习上级领导同志的重要讲话精神，以高度的政治责任感，认认真真、扎扎实实地搞好学习教育；

二要牢牢把握教育实践活动的指导思想、目标要求、方法步骤等重大问题，认真抓好问题查摆和整改工作，按照教育实践活动方案要求，认真安排好各环节的工作，确保活动有序开展、取得实效；

三要积极参与各项活动，广大党员要坚决克服与己无关的错误认识，自觉融入活动之中，积极参与学习、参与讨论、参与查摆问题、参与调查研究、参与整改提升，通过教育实践活动进一步改进广大党员干部的工作作风、生活作风。

当前，我们各级领导干部的作风总体是好的，但也面临着新的严峻挑战，存在一些不容忽视的问题。比如，不认真学习新理论，不用心汲取新知识，不深入思考新问题，思想上固步自封、停滞不前；事业心、责任感不强，工作标准不高，不敢担当，怕出风险，这些问题任之发展势必会影响干部队伍的纯洁性，制约干部队伍的凝聚力、战斗力，会直接影响我们的生产经营发展大局。因此，进一步抓好干部管理是深入贯彻落实党的群众路线教育实践活动的必然要求，更是做好新形势下生产发展的必然要求。

一要强化作风建设，努力提高工作效率。作为一名领导干部，

首先，要敢于担当。在企业改革发展过程中，我们还有许多工作要探索研究，还有许多难题要去解开，这都需要锤炼广大领导干部敢于探索、敢于实践、敢于负责、敢于担当的品格。广大干部在困难和问题面前，要敢抓敢管、敢于碰硬、敢于担当。对于已经明确的任务，说办就办，不能推诿扯皮，更不能互相“踢皮球”，出了问题谁也不敢负责；

其次，要善于协作。团结协作是一项基本功，是领导干部不可或缺的本领。我们一定要发扬“团结奋斗、争创一流”的光荣传统，大力倡导团队精神，强化“一盘棋”思想，工作上多沟通、多理解、多支持，相互维护、相互关心、相互尊重，真正拧成一股绳，心往一处想，劲往一处使，形成推动工作向前发展的整体合力；

第三，要求真务实。我们的很多工作有思路、有措施、有部署、有要求，但往往最终达不到预期效果，最根本的原因就是我们缺少“认真”二字。在今后的工作中，要切实做到上级面前要讲实情，困难面前要有实招，群众面前要办实事，对困难敢于挑战，想尽办法解决，而不是为难发愁，绕着走，久拖不办。对各项工作，要做到目标落实，责任落实，时间落实，使各项工作有着落，保证工作抓一项成一项，干一件成一件。此外，还要勤奋敬业。要发扬勤勉刻苦、持之以恒的精神，强化时间观念和效率意识，今日事今日毕，有工作马上去做，养成办事争分夺秒、雷厉风行、只争朝夕、干净利落的良好习惯。坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习，养成严谨细致的工作作风，努力提高工作效率。

二要强化学习研究，努力提高业务水平。领导干部要把加强学习作为政治任务、历史使命和重要责任。要切实端正学习态度，克服“工作太忙，没有时间学习”、“学不学都一样，不影响工作”等错误思想认识，树立终身学习的理念，使学习成为工作、生活的重要组成部分。要加强业务理论知识的学习，努力学习专业技术知识，特别是要结合分管工作和岗位实际，把分管的生产工艺、设备原理研究透彻，用理论指导工作实践。要加强对新技术的学习，切实了解同行业的先进技术，积极带头改进设备工艺，改善产品质量，着力提高发现问题、分析问题、研究问题、解决问题的能力和水平。要加强对现场交叉专业的研究和综合判断，对施工作业人员进行安全技术交底，掌握安全管理和作业的要求，把握规律、做好预控，指导安全管理工作科学有序地开展。要加强技术骨干队伍的培养，各车间要制定计划，搭建平台，明确目标，引导技术人员学业务，学技术，尽快提高基层技术人员的业务素质。要发挥好技师工作室等资源优势，围绕生产中的技术难题和企业挖潜增效的重点，加强高技能人才培养。

三要强化创新意识，努力提高工作绩效。目前，在我厂三条生产线中，都面临着设备日益老化、工艺逐步落后的实际问题，在生产过程中已经暴露出不少的问题，技改技措的任务也比较繁重。大家要树立创新意识，正视我们工作中存在的问题，围绕提高设备运行效率、提高产品质量、降低生产成本，积极主动的提出问题，深入系统的研究问题，大胆的提出解决方案，大力推进技术创新和设备改进，努力提高企业的竞争实力。

四要强化廉洁意识，努力提高自身修养。

一是摆正心态，把住红线。广大干部一定要严格要求自己，保持一颗平常心，正确看待名誉、职位、报酬、个人利益，在权、钱、方面不伸手，在朋友面前有原则，在生活当中有品位，坚决抵制各种诱惑，把好权力关、金钱关、人情关，拉紧拒腐防变的思想红线；

二是注意小节、保持形象。要从细节小处培养良好的工作习惯，时刻自重、自省、自警、自励，牢牢守住小节。要不断加强学习，陶冶情操，升华境界，提高自己的思想层次和道德觉悟，真正做到不义之财不取，不法之物不拿，不净之地不去，不良之友不交；

三是以身作则，带好队伍。作为一名干部，在物质引诱面前，不仅要严格约束自己，还要管好配偶、子女和身边工作人员，而且要带好整个领导班子，管好队伍。某些搞权钱交易的人会打干部的亲属、好友、身边工作人员的主意。因此，各级干部还要注意了解亲属和身边工作人员的行为，要对领导班子及其成员严格要求、严格管理、严格监督，一旦发现问题，毫不姑息地加以处理。

一是抓好明年目标分解。按照公司的统一部署，结合我厂工作实际，抓好任务目标的细化分解，明确具体责任人，把任务落实到单位和个人，保证各个发展目标的\'实现。各主管科室要主动加强与公司对口部门的交流，及时了解政策信息，有针对性地研究制定工作措施，为20xx年生产经营任务的完成提供保障；

二是抓好工作措施制定。要超前抓好全年工作的总结，找出存在的问题，深刻反思问题的深层次的管理原因，及时做好改进措施的制定；

三是抓好制度机制建设。在清理、完善现有制度机制的基础上，探索建立符合公司改革发展趋势的、具有板带特点的制度体系，为促进企业持续、健康发展提供制度保障。

同志们，做好四季度各项工作，努力完成全年各项任务目标，对推进公司“十二五”发展战略，提升板带厂综合竞争实力，具有重要影响和深远意义。让我们以更加饱满的激情，以更加昂扬的斗志，挑战困难，发挥优势，创新工作，为努力完成全年各项任务目标而努力奋斗！

**月度工作总结个人篇三**

今年以来，我支行认真贯彻落实总、分行xx年工作会议提出的各项任务和要求，全面推进各项工作，坚持做业务、控风险两手抓，做数量，更注重做质量。

（一）各项业务指标情况

截止3月31日，我支行各项存款余额xx万元，其中：储蓄存款xx万元,较年初增加xx万元；对公存款xx万元，较年初增加xx万元。各项贷款余额xx万元，其中：公司类xx万元，较年初增加xx万元；零售类xx万元，较年初增加xx万元；贴现xx万元。

（二）主要措施

聚力、竞争力，在此全员营销的攻势下，一季度我行较好地完成了分行下达的各项主要任务指标，实现“开门红”，为全年存款增长打下基础。

2.“稳大户，增小户，培育优质户”，稳健推进信贷业务。我支行在维护xx集团等授信大户的同时，由主要负责人亲自带队，加强银政企合作，推进中小企业营销。

3.全力建设理财中心，推动零售业务发展。我支行为全力推进零售业务发展，按照总分行的相关标准，成立了支行理财中心，配备了专职理财经理，并由支行领导亲自负责理财中心的运营，为零售业务发展提供了坚强的后盾和保证。

4.以车贷为契机，继续加大个贷产品营销。

6.抓好安全保卫工作，从制度到执行，全程监督。

1.围绕全年目标任务，继续抓营销、促发展。

2.进一步提升个人贷款投放面和投放量，保持个人信贷品种均衡发展。

3.继续加强支行软服务建设，加强员工教育培训，提升服务水平。

4.进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，保障各项工作的健康合规运行。

**月度工作总结个人篇四**

紧张而又忙碌的一月份在大家的共同配合和美好的祝福声中过去，现将十月份工作简单总结汇报：

1、客房部每天保质保量的完成每一间住客房的清洁工作，10月卫生方面的投诉比去年同月有所降低。

2、客房部大清洁计划根据做房量，国庆前客房全部人员到岗上班，安排将所有空房擦尘、拖地；区域卫生大清洁；每人安排一间计划房，区域卫生安全出口门清洁。

3、关注客房部员工心情，全体员工全身心投入到工作状态中，工作中做到不松懈、不滞后。

4、月底各类报表上报。

国庆期间在大家的共同关注、巡视下未出现任何不安全隐患，各部门安全工作执行到位。

国庆期间各部门人员按照排班表正常上班，，工作正常进行。

总之，十月份在我们的共同期盼中，完成了酒店交给我们的各项任务，相信各部门在以后的工作中会更加再接在励。

**月度工作总结个人篇五**

主要工作内容(重点说明跟进项目的总数12个，分别是：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目、××××市综合卫生大楼项目、芭蕾舞团小剧场工程、××××区少年宫工程、××××省审计厅、××××省质量技术监督局办公大楼工程、××××烟草物流配送中心工程等等。成单0个，丢单0个。目前跟进项目数量，风管面积20000平方米，具体分析等方面)

本月上半月主要是了解公司和产品，寻找有价值的客户资源。并去××××成功开发代理商1家，当月代理商就在××××跟进亚运会的场管项目。另在拜访客户的前期，有些资源客户一但开工，(例如：××××丰田汽车厂房扩能工程)，风管基本上已由甲方指定好，即成交率较底。另关于商住楼的项目，因受金融危机的影响，很多地产公司被迫停工，故关于商住楼的项目跟进时受到一定影响。

下半月主要是跟进关于××××年亚运会的市政必建项目，其中大多数已开工，但有些定于××××年2月份开工，如：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目、××××省审计厅、××××省质量技术监督局办公大楼工程等等，年底先建立关系，在上半月拜访客户前遇到最大的难题是：有些客户如已动工，不是很难接受公司的付款方式就是基本已定好，甲方认为风管是假冒产品就不能用，而是价格问题和安装方面，因此12月份会将经历放在亚运会前必建的项目上。

另在××××年××××亚运会的场管项目上已确人找到甲方代建局肖局长，在跟进中，预计在××××年初可成单，年底在配合代理商做大量攻关。

如何改进和提高。本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

1、受××××客户邀请，去××××拜访××××年亚运场管的一些工程(预定时间为一周)，重新审视××××周边市场。力争在××××年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

2、在××××市市政工程上做文章：在××××年必建项目上关于赤岗另零

**月度工作总结个人篇六**

20xx年年是在国家宏观调整大背景下开展工作的，城建线全体同志在镇党委、镇政府的直接领导下和上级主管部门的具体指导下，认真贯彻党的重大决策，紧紧围绕年初镇党委政府提出的工作目标，克服困难，同心协力，取得了显著的成绩，主要表现在以下四方面：

1、加快农村基础设施建设。五年来，在积极争取省补资金的同时自筹资金 350余万元，加快了农村道路村村通建设步伐。共铺水泥路 16条，累计48。2公里；沙石路 4条，累计11公里。截止20xx年，李口镇已全面实现水泥路村村通工程，较好的解决了群众行路难的问题。

2、加快改水工作，截止20xx年全镇16个村居全部用上了干净卫生的自来水。建设农村沼气池48座，改厕1514户，农村生态环境进一步得到改善。

规划决定未来发展，体现品位特色。五年来，镇党委政府认真贯彻城乡一体理念，统筹推进镇村建设、土地利用、基础设施、公共服务等与规划无缝对接，重点打造中心小城镇和农李、八堡两个主要特色村。在中心城镇建设上，科学合理编制北至其葛路，西至范大沟，南至卢李路，东至条堆河范围内的总规和控规，进一步拉开小城镇建设框架。突出功能至上理念。认真做好城镇基础设施、公共服务、生态环境等专项规划，加快城镇管网、道路、绿化、亮化等工程建设，加快城镇开发与建设。五年来，除了加快镇中村改造步伐外，开发并新建葛庄小区、郑庄小区、欧亚花园、金府花园等，共建成住房850套，建筑总面积达15300平方米。城镇人口每年新增达20xx人，进一步集聚了人气、商气。社区工作进一步规范。如宣传教育、文化体育活动、计划生育流动人口管理、征兵等工作活动经常，任务完成出色。

今年九月，市农村环境综合整治办公室出台《关于开展全市“十佳环境优美乡村”创建竞赛活动的实施意见》，极大地调动全镇各村环境整治的积极性，主要表现在：

有序推进农李、八堡、灯塔、渡口等农民集中居住区建设，重点打造农李10佳康居示范村和八堡10佳优美乡村。农李康居示范村按照“两横 两纵 七片”的格局进行规划，规划点内设有文化活动室、老年活动室、健身专项场地、卫生服务室、公共厕所等配套实施。建筑形式采用现代居民居住建筑形式，色彩以浅色调为主，力求简洁明快，使之与周边环境协调一致，建筑仿欧式房屋风格设计，古朴典雅，非常宜居，目前，已建成住房300套，建筑面积6。6万平方米。农李康居示范村在20xx年全市康居示范村建设观摩评比中获xx市第一名。精心打造八堡10佳优美乡村。坚持以自然生态的环保观念为核心，因地制宜、着眼长远，着力打造人与自然和谐相处的绿色生态家园——八堡人家。在建设上，充分利用八堡地势起伏、流水贯通、树木葱茏的特点，坚持高起点规划、高投入建设。目前，政府已投入资金80余万元，在村头建设了大门、文化墙、小亭、花架，同时拓宽了水泥路面、架设了桥梁、新建了公厕、广场和党群服务中心。八堡人家正在建设成为最优美的乡村、最适宜人居的人家。

1、强化服务意识。城建线全体同志以群众满意不满意、群众高兴不高兴作为工作的出发点。通过内抓管理，外树形象作为工作的落脚点，以务实、高效的工作作风为群众办事，为村厂服务。今年我们为企业的城建手续办理提供全程服务。

2、树立责任意识。城建线工作涉及到千家万户，群众敏感性强。为此，要求我们以高度负责的工作责任感为民办实事。我们主要做了：一是做好各村个人建房及翻建、拆抵指标建房测绘、定点和建房审批手续。二是抓好集镇照明路灯的管理，及时调整路灯的亮熄时间并及时维修。三是加强工业集聚点项目测绘、定点、放样工作。

当然，在取得成绩的同时，也存在部分基建工程相对滞后，个别村违章建筑屡有出现，新农村环境整治各村不平衡等问题。为此，在今后的工作中加以改进。

**月度工作总结个人篇七**

一个月的时间转眼就过去了，现将工作总结如下：

1、完成20xx年财务预算调整，并上报市人防办。

2、做好海中洲五大酒店方案会审和舟山宁兴天润置业有限公司初步设计会审工作。

3、落实人防重点镇组织机构。

4、完成青龙山人防工事和同济路地下室各类设施、设备及防护密闭门维护保养。

5、完成“东港春天”小区、“和润花园”小区人防地下室顶板验收和质检工作。

6、完成做好区人武部交待的“普陀区国防支前动员指挥部”和“普陀联防区指挥部”的场地开设，并完成指挥部场地装修布置任务。

1、做好人民防空指挥部编成和指挥所开设方案。

2、继续做好人防工程质检和图纸会审工作及东港二期控制性详细规划工作。

3、做好重点镇防空警报器安装位置定位。

4、开展人防宣传教育进重点镇，在六横、虾峙、桃花三镇各新型区开展宣传。

5、举办一期人防教育教师师资培训讲座课。

**月度工作总结个人篇八**

新学期新开始，我们在团委老师的指导下开始啦我们协会3月份的活动。说实话，作为棋社的会长，我深表示惭愧。在将近一年对棋社的领导下，虽然尽心尽力，但还是没有完成打响棋社在整个华院的名声。 作为会长，说给棋社培养一些优秀的干部，但至今这个任务还在进行中。作为会长，我有免不了的责任。因此，我要更加努力。

这一年，围绕提高会员棋艺水平的问题，我们协会对会员棋艺进行啦培训。围绕这学期的计划，我们对会员进行啦象棋和国际象棋的培训。

3月上旬

第一课时：象棋经典开局 过河车对屏风马

第二课时：国际象棋认识 各种残局胜法

第三课时： 围棋认识 简单入门

第四课时： 象棋规则介绍及联系

3月下旬，由于巡礼节的开始，我们一直忙着排练小品和对干部的培训。

但是，在各个课时培训中，来的人员少，而且缺少联系，这是我们协会必须注意的问题，毕竟需要讲要和联系配合 。然后在下半月的活动中，由于精力不足，在准备巡礼节节目的时候，把棋社的培训给荒废了。这个也是我要注意的问题。 今后我们棋艺协会会更加努力 。

**月度工作总结个人篇九**

20xx年6月底我被应聘到××时代广场工作，在女装部担任主管。至今已有五个月的时间作为最基层的一名管理者，我深感自我更是一名最终端的经营者。虽然工作的时间不长，但透过几个月的工作实践与学习，使我对公司的发展历程及前景有了深一步的了解，对公司领导和蔼可亲、温和待人的态度感到由衷的钦佩。

有句话叫做“入对门、跟对人”，也就是讲一个人在选取自我的事业时，要选取一个好的企业、一个具有前景的行业，并且有一个善于听取意见，熟知经营管理的领导。这些因素是决定一个人事业成败的关键。当我来到公司工作了一段时间后，就已经感觉到自我的确是十分的幸运。

我的主要职责是维护整个女装部现场经营秩序的有序运行，具体到日常工作资料，主要有员工规范化管理;货品质量、品牌管理;商品的售后服务等。××时代广场开业至今已有四年的时间，其间经历了沟沟坎坎。但是公司的经营决策层的领导们，以其独道的眼光、灵活多变的经营模式，令公司的发展速度与经营规模逐年成上升趋势，如今已成为××市家喻户晓的理想购物场所。相信这会令同业界人士。无比羡慕，商场的经营管理都无不凝聚了公司领导们的心血及对完美前景的乐观信念。因此，我为自我能够来到××时代广场工作而感到无比的欣慰与自豪。然而，我又不得不将自我放在一个第三者的位置上来客观看待问题。虽然认识比较浅显，对公司也许不会起到很大的帮忙，但我认为还是有必要在感受之余提一些个人的看法：

1、各职能部门的相互衔接与配合是促进工作顺利开展、实施、完成的首要前提。

2、上下级之间的层层负责制是对公司员工工作完成状况的一个必要考核标准。

3、人员培训、员工薪酬、监督体制的完善与管理是企业发展的人力资源泉源。

4、企业文化建立是企业竞争，市场化需求的必然趋势。速度、信誉、质量等是企业赢得胜利的重要筹码。虽然我们在经营速度上赢得了先机，但先入不必须为主。其中，在我们的同业界商圈中，“××商场”、“××商场”以及新开业的“××商场”等所处的位置相对优于我们，或许各自的经营名类及营销模式各有千秋。

但归根到底有一个共同特点都是“客户终端产品”服务行业。那么，如何抢占先机，抓住客户的眼球?这就要求我们每位员工不断自我充电，向同行业的“大哥、大姐们”学习，取其长、补其短。努力配合公司经营决策层的领导们将第五经营年的工作做好、做实。因此，我计划以下一季度春节营销做为先导，全面实施旺季经营战略。

1、进一步加强人员管理，从源头上杜绝纪律上自由散漫现象。在纪律方面不能有个性，更没有私情，不提倡对一些表现出色者实行特例，这样会伤害纪律的严明和管理的权威。奖罚公平，做到奖有理、罚有因。

2、提高商品经营档次、主流品牌的经营格局。作为商场的业务主管，务必以其良好的心理素质，以敏锐的观察潜力，良好的服务态度和说服潜力，晓之以礼、动之以情，做好商户的思想工作。

3、加强商品价格、货品来源管理。杜绝重货，商品以次充好及带给三无产品等现象发生。争取在退换货方面加强细化管理。

4、加强监督管理机制。对于卖场出现的状况及时记录、汇报，做出及时解决，并帮忙商户改善工作。

5、加强情感式营销，透过对商户进行宣传、教育，以其规范陈列、诚信服务的管理到达吸引客源，促进销售目的。坚决做到言出必行，出现工作上的失误及时解释或道歉。

本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合及女装全体员工的通力协作下，依靠各个层次坚强的团队，较好地履行了自我的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。我必须会在今后的工作中不断完善自身的素质，尽力适应各种岗位需要。把第五经营年做的更好、更扎实。

**月度工作总结个人篇十**

回顾刚刚过去的一个月，各项工作都取得了较大的进步。不管是招商调整状况、现场管理状况、欠费收缴状况还是环境卫生形象方面，都取得了较大的改善。但在现场管理工作中仍然存在必须的不足，需要在以后的工作中进一步改善。就上个月的工作总结如下：

一、开关门问题。

商场开关门状况整体来说比较正常，在工作人员的共同监督下，加大现场巡场力度，商场正常开关门状况有明显好转。但仍有个别经营户还存在未按时开关门的状况，在工作人员的监督下，大部分经营户都能意识到，不正常开关门影响自身生意和商场整体形象。故开关门现象有明显好转。

二、消防安全问题。

商场消防栓、灭火器遮挡现象有较大改善。但也有个别经营户把其物品遮挡消防栓灭火器的现象，对于这种状况工作人员及时处理，并警告经营户下次再有类似状况，公司将予以处罚。整个商场的安全是至关重要的，同时消防通道也要随时持续畅通，将各种安全隐患杜绝在萌芽状态，给消费者一个安全舒适的购物环境。

三、占道问题。

月初我们对楼层占道现象进行全面整改。对于这样不遵守商场管理规定的经营户，我们采取相关的处罚措施，监督其按照商场管理规定要求执行。月底时商场现场占道状况有明显好转。

四、环境卫生问题。

前期商场的环境卫生刚开始的时候相对较差，后期由于加强了现场管理力度，加强环境卫生监督力度，现整个商场的整体购物环境有较好的改善。主通道环境卫生相对较好，但还有个别经营户乱扔杂物，影响了整个商场的环境形象。卫生道具摆放也仍有不规范的状况，我们将继续督促其按照规定摆放。彻底改善商场的整体卫生状况。

综上所述，商场的日常管理工作都在紧张而有序的进行着，在工作人员的共同努力下，商场现场管理工作，会有一个较大提升。商场的品牌形象会得到消费者的认可，将会以一个崭新的姿态迎接市场竞争。

**月度工作总结个人篇十一**

三月份本部主要抓了大堂的电气改造和水、消防管、喷淋管、烟感等改造工作，并相继完成了先前拟定的三月份工作计划。

一、 管理方面：

三月份针对大堂改造任务重而对正常运行维修有疏忽现象召开了领班级以上人员会议，对疏忽的几个问题，分析原因，调整思路，统一思想;对近期出现的未按程序规程做的个别领班及员工做出适当处理;强调规范程序，主管加强巡回检查;同时，要求领班督促对员工的礼节礼貌：从本月开始，对仓库物资进行每月盘仓清点。

二、 维修改造方面：

1、 本月重点以大堂1~3层改造及周边区域电气线路的交割，临时大堂搬迁，营业场所灯光、电话、电脑线的布置等。其次为技改：楼层恒温控制、热交换站改造准备。

2、 完成了新保安室，投入使用;餐饮部的四张大圆桌及20多把红木椅子的维修;完成档案室大型资料柜、洗衣房各类货架的制作几各监控点的探头、电梯的修复。

3、 对大型升降机的修复及装修楼层的再次验收。

4、 本月完成各类联系单、工作请修单525张，项目共700多个，其中返修单子5张，返修率为0.95%。

分析：从维修量来看，与上月差不多。人为因素引起的有8项，其中本部门1项，餐饮部5项，前台1项，总机房1项。质量原因引起的有8项，其中装修质量引起有3项。要求餐饮部对设备设施的正确使用及维护加强培训教育。

三、 能源方面：

1、 三月份整个酒店维修费用为25820元(不包括餐饮部维修红木椅子费用，以后总算)，比上月减少17868.56元。技改费用为33334.4元(客房楼层恒温控制改造)，二项总计59154.39元，其中前厅部为261.16元，人力资源部为647.59元，康乐部为10920.88元，餐饮部为3560.12元，管家部为8181.40元，日本料理为80.34元，行政办为1529元，财务部为279元，销售部为15.5元，保安部为45元，酒店外围公共场所为300元。

2、 三月份

1)三月份酒店总的能源消耗费用为367549元(其中水为19019度，即41841.80元;电262820度，即231281.60元;用汽761吨，即73969.20元;煤气7407公斤，即19258元)。

2)三月份总的能耗费用比上月减少88561元(其中电减少17146度，即减少15088元;水上升1649度，即增加3627.8元;蒸汽减少75745元;煤气增加39公斤，即增加101.40元)。

3)能源费用下降原因中煤气存在价格下浮因素(0.2元/kg，共计1481.4元)。

4)能源费用总的下浮原因为热网的进入。

5)三月份总的能源费用比去年同期减少147067元(去年同期为514616元)。水下降11755度，即25861元;电上升15651度，即13765元;煤气上升643公斤，即2315元;油费199866元，汽费73969元，下降125897元。

6)三月份能源费用占营业额的5.64%，比上月减少1.2943%，比去年同期减少4.98%(去年为10.6283%)。

分析：20xx年三月份与去年同期相比，用能面积比去年增加，如各营业点各设备功率的增大，再加上近期施工用电的增加，但总的能耗费还是比去年同期减少。如果按去年同期的现状，能源费用远超14.7万，gop的下降主要为营业额增加166.55万元。总之，节能潜力还可挖，不断地进行技改及各部门节能意识的加强，能耗总体还会逐渐下降。但随着气温的上升，预计下月开始，用电量将逐步上升。

四、 环安卫方面：

近期因施工原因，卫生工作抓的不严，重视程度不够。外围形象方面基本尚可，对灯光进行了维修等，消防设施进行了检查，都完好。

五、 承包商方面：

1、 签订了发电机保养合同。

2、 签定了游泳馆健身房空调、电气安装合同。

3、 上月签订的一些合同还在继续进行中。

六、 各部门配合情况：

三月份配合前台部门接待电动工具会议、vip客人，配合管家部对改造房进行维修，配合情况良好，未出现大的投诉。

七、 建议方面：

加强员工素质培训，对iso程序执行加强检查力度。

八、 四月份工作安排：

1、 继续配合对大堂一至三层改造，大部分开始装灯。

2、 水系统继续技改。

3、 楼层恒温控制、电气部分开始安装，并完成。

4、 完成各部门的正常维修。

九、 能源浪费情况。

三月份返修单子清单

序号 请修单号 日期 维修内容 维修人员

1 0204617 3月2日 1006床脚坏 王文表

0204768 3月11日 1006床脚坏 陈伟江

2 0204628 3月3日 1208衣门脱轨 陈伟江

0204656 3月5日 1208衣门脱轨 王文表

3 0204631 3月3日 1102窗帘少滑轮 陈伟江

0204761 3月11日 1102窗帘少滑轮 陈伟江

4 0204762 3月11日 2903空调有噪声 沈颖强

0204819 3月21日 2903空调有噪声 徐立保

5 0204792 3月14日 1722衣门脱轨 王文表

0204817 3月21日 1722衣门脱轨 韩松苗

6 夜总会停电未处理，责任问题

人为因素引起维修的清单

序号 请修单号 日期 维修内容 维修人员 引起原因

1 0204730 2月28日 前台牌子掉 韩松苗 因碰撞引起

2 0009175 3月19日 总机房内墙面需做粉刷 黄柏灿 坐时椅子背擦黑 3 0204651 3月5日 大观园跑菜间漏水 韩春风 3f厨房冲地面所致

4 0204769 3月11日 冰箱门关不住 徐立保 人员损坏 5 0204838 3月23日 厨房水龙头坏 吕建宁 操作不当 6 0001201 3月26日 小便池堵塞 建筑垃圾堵塞 7 0204803 3月20日 线断(菜刀掉下) 陈建苗 被刀割断 8 电梯进水 人为引起

质量因素引起维修的清单

序号 请修单号 日期 维修内容 维修人员 引起原因 1 0204635 3月3日 女宿舍210水龙头关不住 赵立权 质量问题 2 0204687 3月8日 1220洗脸盆下漏水

3 0204693 3月9日 1122洗脸盆活塞坏

4 0204698 3月9日 1115洗脸盆活塞坏

5 0204856 3月15日 1602衣门脱轨

6 取暖灯爆裂

7 自来水声音响 减压阀质量问题

8 8f新风机房阀门质量不好引起总管放水更换 赵立权 装修质量问题 赵立权 装修质量问题 赵立权 装修质量问题 韩松苗 质量问题 质量阀门质量问题

**月度工作总结个人篇十二**

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬

佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在\*\*在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

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。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，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。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完

成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。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。

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。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，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学习业务知识，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。

公司正处于企业转型期，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，这样可可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

**月度工作总结个人篇十三**

20xx年即将过去，在这三个月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。下面我对这三个月的工作进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工作的，九月份开始组建销售部，在没有负责销售部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索销售市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，取得了良好的效果。

根据公司安排我的工作重点是：

一是了解创伟公司的相关情况。我深深的觉得自己身肩重任；4s店作为公司的门面，公司的窗口，代表的是公司的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我们今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。

二是根据公司的要求制定相关销售提成政策、配件奖惩制度、公司管理制度，并进行实施、监督、检查制度的具体执行情况，提出意见和建议。

三是组建销售队伍。做好销售人员的业务培训工作，组建一支业务过硬销售队伍。

通过不断的学习产品知识，现在对汽车市场有了一个大概的认识和了解。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。

通过全体员工共同的努力，使我们公司的知名度在市场上已被客户所认识，也取得了宝贵的销售经验。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的做法还是存在很大的问题。下面特对销售工作分析如下：

从销售业绩上看，我们的工作做的不是很好，可以说是销售做的十分的失败。在市场上，我们的竞争对手众多，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，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1、销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，我们基本的访问客户工作没有做好。

2、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，不能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。

3、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。

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

现在市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司经销的车辆从产品质量，到lng天然气汽车功能上属于上等的产品。在价格上比柴油车是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格，有很多因为价格而丢了客户，客户对产品的价位非常敏感。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。

天然气汽车市场是良好的，形势是严峻的。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

公司制度是管理的向心力，是人员素质，人品特别是管理的认同感。一个企业，如果尔虞我诈，只看眼前利益，不顾企业信誉，同事之间貌合神离，互相推卸责任，什么制度也没有意义，只能是对有识之士的一种讽刺。一个企业，踏踏实实的追求品质，严把服务质量，规范管理，狠抓落实，监督检查，以客户的需求为已任，赚辛苦钱，善待员工，适度奖励，这样的企业凝聚力自然而然，赶都赶不走，反过来，说一套，做一套，只能令人对制度的意义失去兴趣，对企业的诚信失去信任。

**月度工作总结个人篇十四**

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、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！

**月度工作总结个人篇十五**

转眼20xx年即将过去，回忆即将过去的一年个人的工作，学习了一些新知识，同时发现了一些不足，现将主要工作总结如下：

一、劳动纪律，思想作风方面

本人能遵守好沙钢的各项规章制度，按时上下班，无迟到、早退现象，工厂职工工作总结。班中不做与工作无关的事严格按照操作规程操作，团结好同事，相互关心并认真贯彻和执行好上级领导的有关文件精神和要求，自觉维护好企业形象。

二、安全生产方面

1 安全方面：本人上班前能够自觉的穿戴好劳保用品，认真参加各项安全培训，做好笔记，工作总结《工厂职工工作总结》。牢固树立起“安全第一，预防为主”的思想，并认真贯彻到每位组员，真正做到生产在忙安全不忘。从而保证了本组各类安全事故为“零”，在1-10月份本班组涉及到危险、一级动火作业几十起，如在焊接满流槽，离心机回流管、结晶槽补焊、母液储槽补焊等，在每次检修前都能做好安全检修工作的准备工作，如个槽的清扫工作，消防器材的准备工作，检修施工单位手续的检查、签字挂牌的确认，检修过程中做好跟踪检查，确保了安全检修工作顺利的进行。

2 生产方面：在各级领导的指导和班组人员的配合下，硫铵产量每月都能够超额完成，硫酸消耗每月都完成的较好，这与广大职工的工作表现也是分不开的。硫铵产量竞赛中，在班组的共同努力下，本班组多次取得好成绩。

3 生产质量：硫铵产品质量合格率100%，组要可以从以下几个方面工作

⑴母液的酸度 在正常生产出料过程中，每班组认真控制好酸度，保证在3-5%之间，使硫铵结晶连续均匀长大。

⑵合理母液温度 我们控制在50℃左右，根据气候的不同及时调节，保证了硫铵颗粒快速连续形成长大。

⑶加强离心机的操作，连续均匀下料，保证了游离酸和水份的合格

⑷加强干燥床床温的控制和床面、床眼的清洁，每周彻底清理一次，确保成品硫铵水份的合格。

三、培训方面

本人能够自觉按时参加各项培训，上课做好笔记，考试均能够一次通过。另外对新工人的培训，从安全知识讲起，平时实践操作中联系安全源辨识和安全操作规程，使他们真正熟悉了才让他们亲手独立操作。在操作过程中再仔细耐心的和他们讲些设备易发生的故障及本岗位易发生的事故，遇到类似事故如何处理，使他们心中有底、遇事不乱。

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