# 最新个人月度总结报告(优质10篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-07-15

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!个人月度总结报告篇一忙碌的一个月已经过去，在这个月当...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**个人月度总结报告篇一**

忙碌的一个月已经过去，在这个月当中，我在公司领导的正确领导和指导下，在各位同事的帮忙协助下，很好的完成了当月工作和各项任务指标，在此我忠心的感谢，为了更好的做好以后的工作，我在此认真的完成这个月的工作总结，为自己在下阶段工作找到方向，认准下阶段就应坚持的一些好的方面。具体总结如下：

1、在这个月我对客户状况的关注一刻没有放松，时刻跟客户进行很好的沟通，耐心的劝导客户，贯彻我们产品思想，最后在月初开始了我在福建市场上的第一单生意，福建------有限公司发货整车28吨，其中cc-800，26吨，硅灰石2吨，现款付账，解决了日后要账难的问题。之后福建福清-----公司发货16吨，cc-2500，对我来说是十分的鼓励，我将要更加的努力，更加的有信心的到达预期目标。

2、在服务跟踪上要得体，要体贴，要关心，努力做好跟踪服务，解决客户的实际问题，关心客户的切身问题和客户的生产问题，发现货源不多或者即将用完要及时补充。

3、在做整车销售方面，我针对我区域的特点，选了特殊行业-----行业做为十至十月份为我开展销售工作的开路先锋，在这个消费群体当中有相当一部分没有需求，因为他们本身不造粒，而且在福建这个区域本身做-----行业的公司也并不多，所以我在此就需要有针对性的.开展工作，针对性的跟踪客户进行沟通和谈判，争取在------行业里面有一席之地，而且------行业用量都是比较大的。这也是我为何选取这个行业的原因。

4、我很好的按照八月份计划的路线，也充分的完成了计划任务，我现有客户资料157家公司，意向客户到达30余家，成功在用公司产品有2家。

5、我此刻在工作中把自己完全的从以前单靠经验做销售的简单的工作方法中解放出来，对每一家公司都进行了比较全面的了解，考察，分析。对每一个工作难点都进行了系统的分析，并针对实际状况做出有效有用的解决方案，坚持对待重点必须全面抓，对待难点采取各个击破，做到主次分明，突出了重点，明确了工作方法，有针对性的解决了难点问题。

以上是我的月工作总结，总结得不够全面的的地方，对自己认识不足的地方，请领导和同事给予宝贵意见和推荐，我在此万分感谢，并定期改正。

**个人月度总结报告篇二**

20xx年我公司各部门都取得了可喜的成就，作为公司出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，特别是在非典期间，仍按时到银行等公共场合办理业务。在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

1.开学期间日常工作：

1)、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。

2)、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。

3)、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。

4)、做好20xx年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

2.其他工作

1)、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。

2)、为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

3)、按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

3.在本年度工作中

1)、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2)、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

3)、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和应发放的经费。

4)、坚持财务手续，严格审核算，对不符手续的发票不付款。

**个人月度总结报告篇三**

回首工作表现，虽存在些许的不足之处，但总体的付出，还是获得了不少收益，现就工作情况，现将个人工作总结报告如下：

能够较好地完成本职工作(如文件的录入、存档、打印、办公用品发放等);懂得事情轻重缓急，做事较有条理;与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作;工作适应力逐步增强，对后期安排的.工作，现已得心应手。

工作细心度仍有所欠缺;工作效率虽有所提高，但感觉有时各部门之间的配合仍有所欠缺，工作效率并非是最快的!

会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情!总的来说xx年的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着xx年的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信xx年的我，在这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色!

**个人月度总结报告篇四**

由于九月份本人刚调到泰州，对市场的情况不太熟悉，用20天时间对市场情况进行一些初步调查。调查了是60家零售店、10家c类餐饮店、3个连锁超市、3个卖场、2个代理商、10个二批商、2个批发市场。分金亭表现为：三个零售店有50度特酿，其中有两家是假酒，另一家的生产日期是xx年x月份;八个零售店和一个餐饮店及一个连锁店有45度四星，十二个零售店有塑包优曲，其中三个店同时有两款产品。

二批商积极性普遍不太高，批发市场有几家有样品，两个代理商都比较热情，通过交流也增强了信心，反映问题是没有统一的明确的价格体系，姜堰窜货砸价现象严重，降低了他们对终端的信誉度。竞品表现为：5元价位的沱牌酒、3元价位的当地古粮酒、5元价位的洋河普曲、7元价位的洋河优曲零售店90%都有，占酒类销售主流;c类餐饮以稻花香系列、今世缘系列、福星系列为主流;卖场以二锅头、洋河、迎驾、泸州酒为主。做车身广告的有洋河、稻花香、百年迎驾;做电视广告的有古顺河;做墙体广告的有梅兰春、枝江大曲;做店招广告的有六福人家、福星、小角楼、洋河敦煌等;做路牌广告的有双沟。

二 对市场现状进行分析

通过走访并吸收经销商意见，本人分析泰州市场有几点没有做到位：

1、缺少对消费者的情感维护，问几个爱喝酒的人都说以前喝分金亭，现在不喝了，再问为什么，他们也说不出，要么说现在都喝洋河了。不难看出，洋河以“精神”、“文化”及铺天盖地的广告吸引消费者，沱牌以“川酒”概念生存，而梅兰春因“地产酒”、“枯陈酒”得以支撑。我们以前靠降价、回空瓶方式回馈消费者，后来出现涨价、空瓶降价的情况，使对购买者的亲和力打了折扣。

2、产品的换代定位工作没有跟上，我们扬州市场、南通市场前期都进行了大量的铺市造势工作，“得渠道者得天下”，通过经销商及零售店的口碑和做为，实现产品的覆盖、推销，泰州市场虽然也做过工作，但力度不大，没有延续性。

3、过分依赖经销商，缺少对经销商的督促、指导及必要协助，与经销商签好合同后如果认为万事大吉了，肯定是错误的，除非本站经销商确实是理念第一、实力第一。泰州的代理商缺少积极主动性，缺少做市场的方法，由于二批商的不配合等原因，不能够实现产品的广泛的全面的覆盖。

三 拿出启动市场的方案

以“要做为、要覆盖、要动销”为启动泰州市场的思路。以“集中有限资源做有效的事”，为启动泰州市场的原则。利用边际效应，把海陵区和高港区(口岸镇)作为点，寺巷镇、刁辅镇、永安洲镇为作线，然后带动泰东镇、九龙镇、白马镇、徐镇。又可以分为三个阶段，第一阶段为动销阶段，具体表现是吸引消费者提高覆盖率，这一阶段经销商应让利给业务人员;第二阶段为增量阶段，具体表现为加大促销、增加新产品，这一阶段经销商应让利给二批及零售店，设计10箱、100箱等不同的组别;第三阶段为调价阶段，适当调价可以增加市场活力，提高可信度，减少恶性竞争，同时使经销商获得丰厚回报。

四 征求领导及经销商意见，拿出铺市方案，做好个人工作总结报告。 经过领导同意并与经销商达成一致意见，进行泰州市场的首期铺市活动。从而提高了经销商的信心。

**个人月度总结报告篇五**

近一月工作进展比较顺利，来企管科时间有两个半月了，已经适应了企管科的工作节奏。

一、管理创新方面：在司科长的带领下，对管理创新核心内容，项目申请书有一个全面的认识。连着两个月的管理创新检查，让我对管理创新有一个全面的了解。目前已经能独立完成管理创新方面的工作。

二、内部市场化方面：对内部市场化整体有一个初步的框架印象。对检查各单位市场化工作有一定的.进步，敢于直面麻缠的单位，按照规章制度合理的扣分。对照要求，可扣不扣的一律不扣，要扣就扣的对方心服口服。

三、计划与统计方面：生产经营计划与区队工资结算表已经可以独立完成。经济运行分析，数字部分可以独立完成。单项工程核算也比上一月熟悉很多。

四、双基工作方面：与队务公开和材料检查相结合，对双基工作有了更深的认识。双基得分被刘卫涛控制在97分左右，想提升比较难。

五、宣传报道方面：按时完成综合办下达的各项任务。

一、管理创新方面，一直都在检查各单位，作为企管科也得有自己的管理创新项目。刚开始对管理创新内容不熟悉，虽然有想法，但是并没有将自己的想法开展起来。

二、内部市场化方面，对区队二三级核算和科室的各类市场把握能力还有不足。

三、计划与统计方面，单项工程核算耗时较长，对掘进巷道这一块不是很熟悉，核算工程时经常去找生产科咨询，然后被孟科长忽悠。

四、宣传报道方面，上稿率低，黑板报每月一次倒数。分析原因：

1、自身水平有限，写好的文章需要平时积累。

2、没有深挖新闻素材，一是工作比较忙，没时间和精力去进行深挖掘，二是企管科平常所遇到的事在报纸上都是些常规的检查，不像安检科、区队那样素材多。

3、黑板报太黑。打消自己的积极性，自己写字写的不好，每次请人很别扭。

一、加强执行力，普通的事结束后汇报，重要的事分段汇报，遇到问题，拿出方案及时跟领导沟通。

二、加强业务学习，作为一个检查人员，一定要熟练掌握好自己的业务知识。扣分扣的对方心服口服。

三、准备将自己的想法管理创新项目，思维导图进行开展。这个是个细活，短时间做不完，放在下季度管理创新项目中，另外找好的管理创新项目进行参与实施。

四、宣传报道按时完成任务，集中精力写好一、两篇高质量的稿子用于投稿。黑板报建议轮流。

五、参加员工招聘。

**个人月度总结报告篇六**

又一个月的时间过往了，我们财务部职员构造有较大的调剂，根本上都是新人、新岗位，带队的任务落在我的肩上。我们都感到担子重了、压力大了，但是我们没有畏缩，在领导的正确引导和各局部的大力支持下，靠着责任心和敬业精神，我们渐渐成熟起来。为了进一步的进展和进步，我觉得有必要对这一个月的工作做一简洁的总结：

一、作为非盈利局部，公正掌握本钱(用度)，有效地发挥企业内部监视职能是我们上半年工作的重中之重。年初，为了加强会计根底工作的标准性，完善公司的治理机制，财务部制定了新的《治理细则》。细则中对借款、用度报销、审核等工作程序作了详实的解释。我们通过对细则的学习、争论，把各项条款逐一与实际业务联系在一起，找题目找漏洞，并反复消化、严格把关。在出纳环节中，我们夸张肯定要坚持原则、不讲人情，把一些分歧理的借款和用度报销拒之门外。在凭证审核环节中，我们依据细则中的规定，仔细审核每张凭证，不把题目带到下个环节。通过这半年的实践，我们的`工作获得了明显的成效。数字是最有说服力的，在销售额与上年同期根本持平的状况下，三费(治理用度、销售用度、财务用度)却比往年同期降落了20.8%.通过实际工作，我们都深入的意想到加大本钱掌握的力度，尽快推出相应制度的必要性。

二、财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，历来没有怨言，工作干得有声有色。为了进步员工的荣誉意识，针对公司出台的工资考核制度，我们相应地制定了内部员工工资考核方案，由局部经理依据员工的岗位描写对其平常的表现进展综合评判并作为参考递交会计主管。考核制度的实行有效地调动了大家的积极性，充分发挥了企业的嘉奖机制，公正地利用了人力资源。

三、为了更好的与局部沟通，我们在完本钱职工作的同时，发扬协作精神，积极协作总经办顺当完成了20xx年工商年检的工作，为随后通过企业贷款证年审做好了展垫。为了协作物流中心录进用度，我们准时、正确地编制会计凭证并做好凭证传递、汇总工作。为了更好地核算营销局部的盈亏，为公司完成销售规划供应依据，我们准时记录每笔到款，正确记录货款的清欠并周期性地与营销职员的来往帐进展核对，并做到营销、财务、物流中心数据口径全都。

四、为了培育本身的综合力量，取人之长、补己之短。我们定期进展小组争论、学习企业会计制度，大家相互交换心得，熟习各岗位的工作流程，把题目摆在桌面上。由员工转达给局部经理，再由局部经理转达给主管，主管依据汇总上来的意见与建议做出相应的措施。除此以外，我们公正地安排每位员工的外勤工作，让每一个人都有与外界接触的时机，做到工作有里有外、有张有弛。

五、在xx月的税务工作中我们克制了许多困难，通过积极参与国、地税局进行的办税职员岗位培训和查阅大量的财务资料，顺当完成并通过了企业所得税纳税清缴、增值税一般纳税人年审工作。通过对税务筹划的学习，进步了每个月纳税申报工作的质量，并且娴熟把握了统计局、财政局、税务局各项报表的填制工作。

通过总结，我有几点感慨：

其一是要发扬团队精神。由于公司经营不是个人行为，一个人的力量必竟有限，假设大家拧成一股绳，就可以做到事半功倍。但这肯定要建立在每名员工具有较高的业务素养、对工作的责任感、良好的品德这一根底上，否则团队精神就成了一句空话。那末如何主动的发扬团队精神呢详细到各个局部，假设你努力的工作，业绩被领导认可，必将会影响到你四周的同事，大家以你为典范，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，他人获得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反响的良性循环。

其二是要学会与局部、领导之间的沟通。公司的机构散布就象是一张网，每一个局部看似独立，实际上它们之间存在着必定的联系。就拿财务部来讲，寻常业务和每一个局部都要打交道。与局部保持联系，听听它们的意见与建议，发觉题目准时订正。这样做一来有效的发挥了会计的监视职能，二来能准时的把信息反应到领导层，把工作从被动变成主动。

其三是要有一颗永攀顶峰的进取之心。随着社会的不断进展，会计的概念愈来愈抽象，它不再局限于某个学科，在金融、税务、计算机利用、公司法、企业治理等诸多领域都有所触及。这就给我们财务职员提出了更高的要求逆水行船，不进则退。假设想在事业上有所进展，就必需武装自己的头脑，来适应优越劣汰的市场竞争环境。

**个人月度总结报告篇七**

在公司又一个月过去了，感觉在公司里一天天成长，同样，每天也感到非常充实。在谷主任的教导下，感觉自由又向采购这份职位走进了一步!下面，我将九月份个人工作总结汇报如下。

在\_\_月的采购过程中，先后出现了询价难、厂家出货难两大问题：再向部分厂家询价时，绝大部分厂家报价总报过高价格或不报价。针对这类情况，需对产品的原材料价格和工艺有所了解，才能获知厂家的最终价格或最底价格，所以在询价前需对产品的材料及工艺要求了解后再询价，另外，往往我们询价的产品仅只有一种模糊的产品样子，并没有实际的产品，对于这种情况，需问部分厂家或贸易商，先了解产品后再询价，这样为进一步的询价得到更快更准得到最终价格。在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要限度的节约成本，做到货比三家;还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。

另外对于厂家出货难的情况，一般厂家总是以为我司交货期可以延迟，所以往往在交期上作最后按排，这样时间一久给工厂行成了一种惰性，这也是工厂拖延我们货的最主要原因，这对我司销售部在客户那边的信誉都有所影响，此类问题虽然在七月份已经发现，但似乎厂家在上个月里还是有拖延交货的现象，似乎根本没有什么解绝，在这个月里，合同签定之前，先和工厂沟通，在确定交货期后再签定合同，如再有拖延交期问题，并和工厂说明严重性。尽量杜绝这种情况的发生。

最后，感谢公司领导和同事对我的帮助和教导，我会在下个月工作中，不断努力学习、努力工作，做好个人工作计划，希望大家齐心协力，更希望公司蒸蒸日上!

这一个月的工作做的磕磕绊绊，不是很顺利，虽然勉强做到差强人意，但是距离自己和岗位的要求还很远。以下是对\_\_月份工作做个总结。

\_\_月份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。\_\_月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。对于生产上的采购材料，除了客观原因(如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等)之外，基本都能即使到位。

(1)采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

(2)与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

(3)在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

(1)材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

(2)在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

(1)对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

(2)库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

(3)对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的，为公司节省采购成本。相信采购部工作将会有更大的突破和改善!

**个人月度总结报告篇八**

转眼一年又过去了，对于本人来说，又积累了一年的经验。在这短暂的一年中，由于部门领导，各位同事的.帮助，圆满地完成了自己的本职工作，让本人的工作有了更深层次的认识与提高。总结过去，展望未来，现将20xx年工作简要总结如下：

在20xx年的一年工作和学习生活中，本人不断提高自己的设计水平，利用各设计网站加强学习，不断拓展知识和认知面，真正做到边工作边学习。

在20xx年完成了以下工作：

1）完成各eo单、美工单的各项工作。

2）完成人事部企业理念、人事服务导航、员工技能大赛、大事记、优秀员工、集团二十周年、星评等展板，员工通道企业理念、消防、星评等。

3）完成餐饮部电子设计与定期更新、西餐汤类推广的设计制作、大堂吧饮料推广设计制作及各种推广活动的设计制作。

4）完成端午物料参与设计制作。

5）完成饭店一周年活动物料设计制作。

6）完成保安部消防宣传内容设计制作。

7）参与完成饭店圣诞新年活动。

经过不懈努力，虽然20xx年本人完成了本职工作，但还是存在着不足。20xx年已过，20xx年还有更多的挑战，本人将继续发扬勤奋学习，艰苦奋斗的精神，改正缺点，奉献一己微薄之力。

**个人月度总结报告篇九**

进入公司至今，已有xx个多月的时间，回首xx月的工作表现，虽存在些许的不足之处，但总体的付出，还是获得了不少收益，现就xx月的工作状况，做如下总结：

一、工作中的收获：

能够较好地完成本职工作(如文件的录入、存档、打印、办公用品发放等);懂得事情轻重缓急，做事较有条理;与同事相处融洽，能够用心配合及协助其他部门完成工作;工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

二、工作中存在的不足：

工作细心度仍有所欠缺;工作效率虽有所提高，但感觉有时各部门之间的配合仍有所欠缺，工作效率并非是最快的!

三、接下来的工作计划：会根据以上工作中存在的不足，不断改善，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情!

总的来说xx月的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不明白该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着x月的到来而逝去。十分感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信x月的我，在行政文员这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色!

**个人月度总结报告篇十**

工作总结是我们当工作进行到一定阶段时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，使今后的工作少走弯路，多出成果。以下是小编整理的月度个人工作总结，欢迎大家借鉴与参考!

这周有一个清明假期，实际工作天数只有四天，但这周的感悟还是蛮多的，现总结如下：

五、即使是一名普通员工，也应为公司发展多考虑，多为公司发展献言献策，不要怀抱仅仅挣钱养家之心而罔顾公司利益，更多的时候站在公司的角度看问题，站在领导的角度看问题，相信集团的发展会更快些。

时光飞快，不知不觉中我已经进入这个有爱的大家庭两个月了。这段时间里，我从刚入职的迷茫和不适应逐渐成长和提高，努力学习相关的理论知识，积极实践，不懂就问，刨根问底不放过任何细节。这两个月里，在师傅详细的了解。现对我本月的任务进行总结如下：

作为新入职员工，回顾入职的这两个月的工作经历，我收获了很多。首先，我在第一个月的基础上对车间和所在的工作岗位有了更深的认识。逐渐理解并掌握了脱色和精脱岗位的工艺指标和操作规程，对工作中出现的一些小问题也能够自行解决。同时，也体会到了这个岗位的重要性工作中一定要细心认真，做好每一步，容不得半点马虎，不然可能会给车间带来巨大损失。

此外，通过这段时间的工作，让我清醒的认识到自己的缺点和不足，因此要适应新的工作环境和要求，必须加快更新和补充知识，在工作的同时，遇到不懂得问题，虚心向老师傅请教，努力做到见贤思齐、兼收并蓄、开拓视野。平时多观察老师傅的做事方法，争取不断进步，提高工作能力，使自己早日成为公司的有用之人。

作为一个新入职的员工，我深知“合抱之木，始于毫末”、“千里之行，始于足下”的道理。在试用期内需要脚踏实地，从点滴学起、做起、干起，事无巨细，不以事小而不为。并且在工作是认真细心，高度负责，工作中遇事多想、多总结，努力为自己以后的工作积累经验。以脚踏实地的工作作风赢得领导和师傅们的认可和支持。

通过两个月的学习，我对生产工艺操作规程越来越熟悉，个人工作态度也越来越端正，能够认真应对工作上的各种问题。这里需要感谢师傅们的耐心讲解和传授。同时，我深知我自己也存在很多不足之处和继续学习的地方。我希望下一步能对岗位所涉及的知识进一步深化理解，争取做到无死角。此外，也对前后岗位如吸附、浓缩等多多学习和了解生产工艺和质量指标，只有各个岗位默契配合，才能够得到更高的工作效率。

一个月时间，就这么快的过去了，很快，又将迎接这一年的最后一个月了。

刚进公司，我战战兢兢什么都不会，我翻阅资料，了解公司的产品。摸索着，加上同事和领导们的帮忙。最后，慢慢会发帖子，每天都在各大论坛、各帖吧，发帖子，一开始帖子总被删，慢慢的找到原因之后，被删的次数自然就少了点，每天咨询的人也渐渐的多了。每天发帖，刷新。工作确实有些枯燥。

虽然枯燥了点，可是却学到了不少东西，我知道了什么叫电子商务，知道了什么叫网络营销，决不仅仅只是在各个论坛帖吧发发广告这么简单，在阿里巴巴里，第一次知道了写软文，阿里巴巴很多的商友教了我不少，知道什么叫销售，销售不仅仅是销售产品，首先得学会销售自己，把自己的名气打上来了，你的产品自然也会有很多的人关注了。我是学电子商务的，可学校的学习始终不能满足社会的要求，知道社会的实践有多重要。

一个月的时间，我仅仅拿了一笔很小很小的单子，并没有很好的成绩。感谢胡姐的仁慈与厚爱，让我能够继续为公司效力。我自身有不足之处，一些缺点是需要慢慢改正的，我的沟通方面还需要更好的改进，我会慢慢的学习沟通技巧，争取能拿到更多更大的单子。

从一个一无所知的小女孩，到现在知道了，网络的强大力量，知道了电子商务的重要性，销售也并非我之前所想的简单。不喜欢销售的女孩，也能慢慢地喜欢销售，也能慢慢地做好它。

与同事们相片的非常好，同事们也非常的友好，我们有不懂的问题时，都会相互的讨论，研究，互相的帮助。

我相信我的能力，可以改变自身的不足，把工作做的更好，为公司带来更高的效益。

也相片公司的能力，能打开市场，把公司的名声打的更加的响亮。相信公司会为我们带来更好的工作环境，与发展的空间。

我愿意，与公司共同进步，创造更好的工作氛围。也期待能为公司带来更好的效益!

不知不觉，加入大江这个大家庭已经一个月了，和各位伙伴相处的这段时间里，我深刻的体会到了大江这个团队每个伙伴踏实认真的工作态度，共同以一颗积极向上的心态来迎接每一天的挑战，也正是这个时刻提醒着我自己，要把每一天的工作做好。

从一开始的第一周担任的外贸业务员到第二周开始转为经理助理，然后再到第四周开始兼管人力资源部门的工作，我发现我真的是一个很好的协调者，面对不同的工作，我还是能够处之若然，合理分配，真的是要从心里小赞美一下自己啊！

1、工作岗位职责中的各项任务的完成情况：

每天准时来到公司，参加早会。紧接着开始一天的工作：优化公司阿里巴巴网站、处理图片、了解外贸伙伴的工作情况、收集伙伴的问题反映、伙伴情况的紧急应变处理、资料文件的整理分类、打扫卫生以及总经理分配的其他工作，并在每天下班前写好工作日志，记录好当天的工作情况等。

2、对公司相关规章制度的学习与掌握情况

熟悉公司相关制度，严格遵守公司的各项规章制度，按时上下班，不迟到不早退。誓做插头行业的标杆企业，真正的为客户创造价值，团结，用心服务，感动客户是我们的宗旨！大江的价值观是：诚信，创新，感恩，分享，责任。

3、一个月来的收获与需要改善的地方、

一个多月以来，我更能体会到，工作时，用心，专心，细心，耐心四者同时具备是多么重要。在工作中，我深深感到加强学习，提高自身素质的紧迫性，一是坚持每天挤出时间看产品知识，我认为要把一件事情做到极致，首先必须要掌握好相关的信息，这样才能让人感到专业。二是向我们的伙伴学习，工作中始终要保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实、做好本分的工作作风和灵活的处理问题的方法。三是向实践学习，把所学的知识运用到实际工作中，要实践中检查自己不足的地方，更好的提高自己、四是学会自我检验，再每做完一件事情后要去验证，总结自身存在的问题，并努力改善。

这一个月，我感觉自己各方面都在成长。我坚信在以后的工作中，我可以做得更好，成长得更快，把我所学的与每一位伙伴分享，共同进步。

在这一个月里，我们财务部的员工能够任劳任怨、齐心协力、尽职尽责的做好各项工作。为了总结经验、发扬成绩、克服不足，现将\_\_工作作如下简要回顾和总结：

\_\_月顺利完成的工作：

1、以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。

2、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

3、对各类财务会计档案，进行了分类、装订、归档。

\_\_年学习方面和个人修养和综合素质的提升：

1、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。

2、经过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

3、不断改善学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合本事不断得到提高。

4、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。\_\_月中仍然存在的不足：

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

1、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步到达事半功倍的的效果。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、理论水平不高，当前社会财务会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了财务会计基础知识和财务会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

\_\_月严格履行财务会计岗位职责，扎实做好本职工作：

1、善于总结，提出自我的意见和提议，为领导决策供给准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

2、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

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