# 二月份工作总结

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-06-17

*二月份工作总结（通用12篇）二月份工作总结 篇1 回顾过去的一个月，财务部在公司领导的正确指导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支持下，在圆满完成财务部各项工作的同时，很好地配合了公司的中心工作，在如何做好资金调度，保证工程款的支付，及...*

二月份工作总结（通用12篇）

二月份工作总结 篇1

回顾过去的一个月，财务部在公司领导的正确指导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支持下，在圆满完成财务部各项工作的同时，很好地配合了公司的中心工作，在如何做好资金调度，保证工程款的支付，及时准确无误地办理银行按揭和房款的收缴等方面也取得了骄人的成绩。当然，在取得成绩的同时也还存在一些不足，下面我一一向各位领导和同仁汇报:

一、财务核算和财务管理工作

组织财务活动，处理与各方面的财务关系是我部的本职工作， 随着业务的不断扩张，记帐，登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在年初即进行了会计电算化的实施，经过一个月的数据初始化和三个月的手机结合，全体财务人员全都熟练掌握了财务软件的应用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务。这为财务人员节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

财务部一直人手较少，但在我们高效，有序的组织下， 能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐，记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作，一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司资金流量一直很大，尤其是在8月至12月收缴销售款的期间，现金流量巨大而繁琐，财务部邹治和胡蓉两位同志本着 认真，仔细，严谨 的工作作风，各项资金收付安全，准确，及时，没有出现过任何差错。全年累计实现资金收付达3757万元。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。 财务部全年审核原始单据824张，处理会计凭证179张，准确无误地出具各类会计报表无数。

制度属于企业的硬性管理，任何成功的企业无一例外的有其严格的规章制度。长天公司从无到有，从当初的三两人到今天的上百人，规范各项经济行为已日益成为企业管理的主题。在过去的一年中，财务部相继出台了关于财产管理，合同签定，费用控制等方面的规章制度。为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了我们应尽的职责。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系，与税务机构建立了良好的税企关系，全面处理了保险公司遗留资产的往来手续，并圆满完成了对统计，工商等各部门有关资料的申报。

二、资金调度和信贷工作

资金对于企业来说，就如 血液 对于人体一样重要。今年工程建设全面铺开，各经营管理机构逐步建立，新员工不断加盟。资金需求日益增加。尤其在1-7月份项目未能取得任何经济收益的情况下，公司承受了巨大的资金压力。我部根据工程建设和公司发展的要求，为确保资金使用单位各项工作的顺利开展，与总公司一起筹划，合理安排调度资金。同时财务部还全面承担了8月份开始的销售收款和银行按揭工作，在全体财务人员和招商人员的共同努力下全力以赴地做好了资金的快速回笼。保证了市场建设的顺利进行，及时偿还了银行到期贷款，全年累计完成投资 0。11亿元，偿还到期贷款500万元。

为了公司的长足发展，财务部与红旗建立了信贷关系，以期达到积累企业信誉的目的。我部于3月 5月向银行申请银行固定资产贷款1800万元。期间收集，整理了大量资料，编制各类贷款报告，与银行人员商谈贷款工作，多次接待银行各级领导的视察，在完成贷款工作的同时与银行建立了良好的合作伙伴关系，同时使我们对贷款工作有了全面的了解，学到了新的业务知识。

三、全力协助招商工作

时光飞逝，今月的工作转瞬即为历史。一月中，财务部有很多应做而未做，应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡上，在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序，统一财务管理表格上，在及时准确地向公司领导汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺。在财务工作中我们也发现公司的基础管理工作比较薄弱;日常成本费用支出比较随意;公司对员工工作要么没有很明确严格具体科学的要求;要么就是执行乏力;也有一些员工在工作中不能站在公司的立场和利益上等等。这些应该是财务管理要重点思考和解决的主题，也是每一位长天人如何提高自我，服务企业所要思考和改进的必修课。作为财务人员，我们在公司加强管理，规范经济行为，提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长!

二月份工作总结 篇2

忙碌的十二月已经过去，在十二月份当中，我在公司领导的正确领导和指导下，在各位同事的帮助协助下，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，我在此认真的完成十月工作总结，为自己在下阶段工作找到方向，认准下阶段应该坚持的一些好的方面。

在十月份，我从思想做起，进一步端正对待工作态度，把自己的工作当着自己的人生事业，进一步强化干工作的执行意识，领导讲到哪里，我努力的做到哪里，我做为公司的业务，在以前的工作中，多少有一点按步就班，墨守陈规工作态度，在不断的总结中，我充分的认识到这一点，在十月份我注重解放自己的思想，改掉按步就班，墨守陈规的不好习惯，积极的吸收新鲜切合实际的新方法，并用到工作中去，为我的工作服务，并取得了较好的效果，以实际行动积极投入到我们整个销售团队中良好销售氛围当中去，努力使自己变成一个在各项工作中都敢于去学，去比，去赶，去拼，去超的优秀业务员。现在我对我区域的各项工作开展情况，以及取得的效果做如下总结。

1、在十月份我对客户情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，终于在十二月份月初开始了我在\_\_市场上的第一单生意，\_\_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。接着\_\_公司发货16吨，cc-2500，对我来说是非常的鼓励，我将要更加的努力，更加的有信心的达到预期目标。

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\_\_\_\_行业做为十二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\_\_x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。这也是我为何选择这个行业的原因。

4、我在十月份很好的按照八月份计划的路线，也充分的完成了八月份计划任务，到十月我现有客户资料157家公司，意向客户达到30余家，成功在用公司产品有2家。

5、在十月中旬是我国一年一度的中秋佳节，在这一个节日期间，也是跟客户进行沟通的很好平台，过节送祝福，当然少不了送礼，除了公司派送五合月饼外另外还送一些有特色特产进行疏通。现在正在进攻性的沟通。

6、另外在\_\_举行的展会，更加让我们信心百倍，感觉到自己的工作是那么崇高，为中国发展和环保事业做出不可估量的成绩，尤其在展会期间开会总经理讲的指导精神和会议精神，我将贯彻思想为将来在区域发挥更大的作用。这次展会最大的体会不是在展会上学到啥，也不是见到多少客户，而是体现公司的实力所在，认为自己在公司是非常荣幸和幸福的。公司让我们全国业务员在广东一聚，就好像在教会我们该怎么花钱一样。就好像我们到广东来学不学习，参不参展不重要一样，因为公司已经有具体安排特定人员负责。就好像让我们来花钱的，目的就是花钱，这就是公司的实力所在。

7、还有就是现在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，并针对实际情况做出有效有用的解决方案，坚持对待重点一定全面抓，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。

以上是我对十月份的工作总结，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建议，我在此万分感谢，并定期改正。

二月份工作总结 篇3

一、德育工作

学校认真贯彻落实《未成年人思想道德建设实施纲要》，重视德育工作，坚持德育为首，开展 三德 系列教育活动，即：领导修政德，老师修师德，学生修品德。不断加强师德建设，强化学生的养成教育，真正落实 以德立校，创新育人 的办学思想。

加强理论学习，不断提高教师的政治素养和师德师风修养。一学期来，我们组织教师认真学习了《党章》， 两个条例 以及《未成年人保护法》、《教育法》、《教师法》等。特别是在第二批保持共产党员先进性教育活动中，全体党员带头学习，带头立足本职工作践行 三个代表 重要思想，使全体教师的政治素养和师德师风修养发生了很大变化，教师的敬业精神更强了，对学生付出的爱心更多了，教育效果明显提高。

强化学生养成教育，培养具有良好习惯的学生。小学教育就是培养学生良好的行为习惯，并为以后的学习打下良好的基矗为此我们重视对学生的养成教育，少先队经常组织大型教育活动和主题中队会，利用班队会、思想品德课、红领巾广播站、国旗下演讲对学生进行品德熏陶。为了保证养成教育经常化，并将养成教育落到实处，学校制定了 行为规范示范班级评选制度 ，并要求值周领导、教师提前到校，在校门口检查，督促学生排队入校。把行为规范班级的荣誉和班主任的津贴挂钩，调动了师生的积极性，从而使学生的行为规范时时有人抓处处有人管，形成了良好的局面。

抓好学生法制教育工作，使师生知法守法，学校聘请法制副校长，定期到学校对学生进行法制教育宣传，通报社会治安情况，本学期进行法制专题讲座3次。通报青少年犯罪情况，并对青少年犯罪心理和预防进行讲解，使广大师生做到了警钟长鸣。学校通过办法制手抄报，教师专题讲座，深化了法制教育的内涵。一学期来，学校师生中无违法犯罪人员，无涉毒人员，无刑事案件法制观念深入了老师的头脑。学校被北水桥社区申报为 甘州区平安学校 。

二、学校管理工作

学校管理工作的好坏直接影响学校的教育质量和学校发展，因此我们加大了学校创新管理力度，大力倡导 以人为本 的管理理念

1、加强学校内部管理，全面提高管理水平。

在内部管理中实施校长负责、中层领导参与、教师监督的民主治校的管理体制。凡学校重大事情，均要通过校委会讨论，教师会通过，确保了决策的准确性。发挥教代会和工会的职能作用，保证了学校管理的透明、公开。

2、加强领导班子建设，增强中层主动服务意识，使领导班子成为学校工作的坚强核心。

在领导班子建设中，实行参与领导，分工协作，责任到岗，谁主管谁负责，进一步增强校长为中层服务，中层老师服务，老师为学生服务，一切工作为学校发展服务的主动服务意识。使领导班子成为了一个敬业勤政，团结协作，作风踏实、办事公正，有强烈责任感和事业心的集体。加大对中层人员的考核力度，提高要求，为其他教师树立良好的榜样。

3、大力加强师资建设，提高教师综合素质。

学校在强化师德师风修养的同时，利用校本资源优势，进行计算机应用、课件设计制作、网络应用等校本业务培训，同时抓好教师在职学历提高。学校31名教师中，本科4人，大专21人，中师6人，学历达标率100%，学校还通过派教师外出学习提高教师业务水平，使教师的业务能力普遍得到提高，学校这一学期又派出25%的教师外出学习，近三年来，学校老师全部轮流到外地学习过一次。

二月份工作总结 篇4

充满机遇与挑战的20xx年已经过去，回首往事，20xx年通过上级领导的帮助和指导，加上全年员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以新的发展，全年商场工作的顺利开展和管理水平的提高。 盘点20xx，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题;关于以顾客服务为导向方面的问题;关于企业品牌价值认可的问题;关于顾客忠诚度管理方面的问题;还有居安思危、进军零售速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对于20xx年的工作进行反思和总结如下：

一、盘点20xx年的工作

A、加强超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

B、完成对超市的全面整改工作，配合总部做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作;整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等;整改后的各项交接工作。

C、对超市竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对超市滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

D、积极组织公司干部和员工进行学习和考核。

二、存在的问题

超市在公司领导下，全年01-12月合计销售：\*RMB,全年平均每天客单价：\*RMB，平均每天来客数：位，超市业绩的影响主要来自于以下几个方面：

A: 大环境 受三鹿奶粉事件、金融风暴、竞争店生鲜超市开业等影响，客单价、来客数相对减少，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，购买力严重不足，因x店的主要消费层次为中老年人群，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

B：促销 场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都是一昧地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日促销都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

C：畅销商品缺货与新品引进速度慢 11月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价促销商品经常出现断档，有的畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重影响超市业绩。新品引进速度较慢，开发新品力度有限，旧品淘汰率低，违背了 超市商品都是新的 这一经营理念。

D：商品质量问题和顾客投诉高 一旦商品发生质量问题，维修期内又不能按时到达商场，导致顾客怨声载道，一方面只能更换新品给顾客，另一方面商场还要承担商品死货的责

任，严重影响超市业绩及对外信誉度。顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品因质量问题维修时间过长引起的投诉较为严重，大大影响了顾客购买的回头率。

E：人员流失率过高 员工入职时间一到两月或者半年时间对其负责的业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基。由于公司改革和薪酬体系的原因，员工流失比较严重。同时主管及员工的沟通、指导以及专管员干部的考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级。

F：超市在防损、防盗上把关不严格 员工对公司的理念认识较为模糊，防盗意识较弱，专管员干部工作没有一定的计划性和工作目标，对商品的季节性管理不强，对商品及促销商品的库存观念全无，量感陈列不能实现，怕库存引起的退货难。

G：超市目标不够明确 目标不明确，导致员工工作的积极性不高，员工在经营理念上未树立起一定的目的，商场的各项培训工作未贯彻到实际工作中去，认知率较低，特别是一些服务理念上只落实在口头上，与实际操作行动程度上还有较大的差距，惰性化的工作态度较为严重，特别是收银员的岗位技能不能完全按标准完成，三唱服务时有时无不能体现在长期工作的行动中去。

个人问题：

A：沟通不够 本人对于超市管理理论钻研不够，不能将公司所有理念传达给全体员工，对下面管理干部和员工的培养不够，零售竞争形式变化莫测，再也不是单兵做战的年代。 B：创新力能力较差 超市的发展需要创新，特别是营销方式需要创新，但由于顾虑到调整带来对商场业绩的影响，求稳怕乱的心里不能克服，以致于创新的路子迈的不大。

C、细节管理不够 超市需要细节管理，过于相信人性化管理的观点，相信全体干部的自我约束，工作不全面、不细致。计划性不强、监督不力导致很多细节执行不到位。在新的一年中，希望公司能够相信我做到公司的管理靠的是制度而不是人情。

针对以上问题，明年主要完善以下工作：

A、提升专业技能 不断学习和总结，严格要求自己，做到正人先正己，提高自己的工作效率，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

B、商品管理 坚持对商品缺断货的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。认真分析商品结构及市场需求,及时调整商品结构并合理控制库存,避免积压资金。同时做好竞争分析，与竞争对手形成差异优势,对商品提出了 重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换 的竞争原则，使商品在完善消费市场的同时，进一步形成了超市连锁优势。

C、防损 大力规范防损员运作流程及制度，加强全员防损理念。

D：员工管理 努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员干部的考核力度，配合采购部对商品的各项管理及

断缺货的追踪。认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日促销活动，提升商场业绩。

E、服务管理 加强员工服务意识培训，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

总之，我会系统地学习了超市专业知识、加强沟通、做好顾客消费分析、做好人员的培训，达成全年销售目标的同时，带出一支具有竞争力的超市管理团队。

衷心感谢各位领导一年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与公司和全体干部员工一起，勤奋工作，顽强拼搏，为超市发展和振兴做出应有的贡献!

二月份工作总结 篇5

今年的一月是充满怀旧气息的时节，满大街上都是18世纪维多利亚风格复古的装扮。电视里也尽是一些二、三十年代的老上海故事。好象在奋勇走进新世纪的路上，我们都有点累了，想法换一种方式让自己的休息一下。或是前卫的新时期风格让我们都有一些审美疲劳，我们开始怀念经典。

服装如此，教育亦是如此。四月我们大班级组都要展示在主题背景下的数活动和音乐活动。活动既要在主题的内容中生成，又要注意领域目标的呈现。显然这两个领域的活动设计对每位老师来说都是有挑战性的。在数活动中，我们发现主题活动下的音乐活动和数活动追求幼儿基本经验和生活经验两方面有效结合，才能达到主题目标和领域目标幼儿园四月份工作总结5篇。这就要求教师不仅要给孩子们有数的序列知识与基本，还要丰富他们的生活经验使活动真正融入主题之中。我们在传统的教学中汲取精华，增加幼儿生活经验，使幼儿的基本经验在游戏中得到提升和扩充。展示只是学习和反思的一种手段，我们希望能通过具体的实践积累更多的经验与大家一起分享。

在音乐活动的设计中，传统的音乐活动给我们留下了许多方法和模式。长期以来，我们遵循这些方法让孩子们对音乐有了由浅入深地了解。我们不全盘否定传统的教学，在音乐活动中我们特别重视幼儿的基本经验和技能，但重要的是我们追求在音乐教学过程中幼儿内容性的学习而不是表演性的展示。所以主题背景下的音乐活动与传统的音乐活动似曾相识，其实不然。

其实，这和衣服一样，怀旧只是一种形式，面料和细节已经不同了。

二月份工作总结 篇6

回顾一下这个月的点滴，我们收获了许多，也体会了许多!

一、 把保育工作放在幼儿园的首位

只有孩子们天天上幼儿园，我们的工作才能顺利的开展，由于最近再次流行的 手、足、口 病，贵老师特别注意并加强了班级卫生消毒工作的密度，每天严格按照要求做好自己份内的工作，而且还积极主动的帮助我们开展教学。在入园和离园时，我们热情主动的接待家长，认真倾听家长的嘱托，对每个孩子做好排查工作。入冬了，课间活动时带领大家跑跑步，锻炼身体，午睡时，给孩子们盖好被子，让大家在寒冷的冬天更是要身体棒棒的，总之，一切活动都在教师的默契配合下顺利的进行，确保班级工作顺利的开展。

二、 教育教学有声有色的开展

每天，我们严格按照一日作息制度，开展好各项教学工作，在进行晨间活动、集体游戏、课件活动时我们让幼儿有自由、轻松的环境快乐的玩耍。对于每天幼儿的蒙氏工作，是我们最关注的焦点，我们每天要记录孩子们工作中的表现，当孩子们的工作遇到困难了，出现问题了，我们都会及时给予知道和帮助，孩子们在自由工作中逐渐形成了一些好习惯，有序的摆放物品，轻声的与同伴对话，专注的做自己的工作，看着他们每天的变化，也是我们的骄傲。在月末举行的 民族特色课程 竞赛活动中，孩子们思维活跃，语言表达能力得到了锻炼，增强了幼儿对于土家族的了解，更是拉近了家长与我们之间的距离，让家长走进我们的课堂，关注幼儿教育，发现孩子的另一面，同时也让我和李老师得到了许多的经验，吸取了更多的养分，对于我们以后的工作会有许多帮助。

三、 做好家园工作，让家长满意放心。

1、 为了预防 手、足、口 病的流行，必须家园的配合，提醒家长做好孩子在家的管理，并宣传了一些防护措施。

2、 填写好本月的家园联系册，让孩子通过另一个渠道了解到孩子在园的表现。

3、 邀请家长参与我们的教育教学，直观的了解老师和孩子。让家长看到孩子在幼儿园是快乐的，是懂礼貌的，是聪明的。

4、 每天做好孩子喂药、垫毛巾的工作，并在入园和离园时做好交接。

四、 不足之处

1、 通过教研活动的开展，我们发现了自己需要努力的地方，应该继续学习，争取进步。

2、 对班级常规管理还需要坚持一致性和一贯性。

综上所述，我们会在下个月继续努力，争取克服自己的不足，把工作做的更好。

二月份工作总结 篇7

12月份根据教育局的要求，结合幼儿园工作实际，园长乔建在办公会上将 安全工作回头看 作为12月份的月重点和工作中心。要求各分管领导围绕 回头看 ，将看到内容及时进行整改和调整，各部门认真落实将安全工作放在首位并渗透到各自的工作中去，各项工作安全圆满的完成，现将12月工作总结如下：

一、保教方面

(一)常规教研常抓不懈

1、幼儿早期阅读的新调整：注重幼儿阅读常规的建立;阅读技能的培养;阅读习惯的养成;认读训练游戏化;每天上午12点至12点30分为幼儿早期阅读时间。

2、教师备课注重实效性:保证备课时间，选好课、说好课、备好课。加强业务学习，利用备课时间对教师进行电脑培训，学习备课电脑化。

(二)保育工作督导到位

1、加强幼儿秋冬季护理。保证每天饮水及水温，运动时及时添减衣服，午睡时午检、盖被、巡视，离园时衣服鞋子整理等;

2、改革卫生检查评比方式：采取 一天一检查，一天一汇总，一周一评比，一月一小结 的评比方式，启用卫生公示栏。对家长公示，公示的情况是每周周一至周五综合检查结果，而不再是周五卫生大检查单方面结果。此举，使卫生工作从制度上做到规范;极大地激发了保育员老师的积极性，同时，也起到了透明作用。

(三)保证幼儿户外活动时间

1、要求每天保证幼儿户外活动时间不得少于1小时。根据运动安排表，值班领导也注意了督查。

2、自制体育活动器材。为了进一步丰富幼儿户外活动项目，各班掀起了一场自制户外活动玩具的热潮。每一位教师和家长充分发挥聪明才智，以自制、环保、创新 、实用为宗旨.利用废旧材料制作了许多别出心裁的玩具。如:飞盘、保龄球、推车、键子等。丰富、充足的活动器材使孩子们玩得非常开心!

3、组织了户外活动的观摩活动：为了加强户外活动的组织，由大班袁丽君、中班龚红琴、小班涂芳、小小班涂红、早教张红柳五位老师组织展示活动。五位老师分别在小、中、大不同年龄班展示了小推车、响罐、海洋球、飞盘的多种玩法以及通过多种器材锻炼幼儿的平衡能力，在活动中，老师引导小朋友用自制玩具一物多玩，一物巧玩、几种玩具巧妙结合玩，孩子们在游戏中快乐的走、跑、跳，用海洋球、飞盘进行投、滚、转、顶、托物等。小朋友们参与兴致高，玩得开心、投入，场面气氛活跃、热烈。

二、办公室、宣传、人事、安全工作、综治、家长学校

(一)办公室常规工作保畅通

1、热情接待各位来访人员，做好相关招待准备工作。保持电话畅通，按时完成上级下达的各项任务和及时传达各种电话内容。做好记录并督促落实。

2、调配了各办公室的办公用品，完善档案室建设。

3、完善规范了省级示范家长学校档案、省级示范园档案和1986年至20xx年档案;规范地执行公文接收程序，严格执行档案保管程序。建立公文接收记录本并按程序做好记录。

3、利用幼儿园网站及时上传各种通知、计划。实现幼儿园园务公开。

4、与劳动局监察大队接洽了失业保险事宜。

(二)宣传工作方面显成效

1、完成了邮政电话本上的彩页的文本、图片的设计排版，价格的洽谈。

2、网站管理方面：(1)对教师进行了班级主页的网络知识培训。(2)检查了班级相册、教学安排、班级公告建设情况并在网站和校园公示。各班班级主页正在积极建设中。(3)网站首页内容更新及时。更新了教师风采和园所介绍内容。(4)幼儿园网站迎检方案的制定和申报。(5)幼儿园网站12月份访问量居中国幼儿园门户排行榜榜首!(6)配合麻城教育信息网迎检工作，完善相关版块内容填充和完善。

3、如期完成本月宣传任务：幼儿园网站新闻53条，教育局网站新闻29条，电视台新闻4条，报纸新闻2条，专题1个。

4、搞好了运动会的宣传报道：幼儿园内彩旗、横幅、竖副、欢迎牌的挂制。连夜敢制出运动会宣传展板4幅。保证运动会的拍照、摄影到位。

5、12月份为安全、卫生宣传月，制作了两个安全、卫生宣传栏，张贴了宣传标语，把重安全、卫生的意识广泛宣传到家长和师生心中，做到时时重安全、处处讲卫生。通过图文并茂的形式达到宣传教育的效果。

(三)人事方面

1、送审xx年退休教师的工资调整、20xx年遗属补助的报批。

2、组织了干部理论考试。

(四)综治：已就广告牌找了门前四包办公室。工作总结

(五)女工：更新了计生档案，迎接了初检。

(六)家长学校：整理完善20xx年至20xx年家长学校档案。更新了家长学校制度和家长学校教室制度上墙。

三、党工团工作

(一)制定了解放思想大讨论方案并组织实施。

(二)党工团配合教师业余生活丰富多彩。

得到教育局工会大力支持，先后于二小进行女子羽毛球和篮球的比赛。交流了技艺，增进了友谊，调高了水平。园内的美术、舞蹈、乒乓球、朗诵、健身队、书法小组等的活动不定时的开展，大大丰富了教师的业余生活的质量和水平。

二月份工作总结 篇8

转眼间12月份的工作已经接近尾声了，12月主题“\_\_\_\_\_\_”教学活动也画一个圆满的句号。我们全班孩子的在本月的活动中，很好的培养了幼儿的交往能力。

一、 教育教学活动

对于幼儿来说，朋友是和他一起学习、一起游戏的伙伴，与同伴的互动对他的学习有很大的影响。因为这个年龄阶段正是幼儿自我中心较强的时候，也正是他学习人际关系的开始。因此，借助“娇娇交的新朋友”这个主题，我们希望让幼儿更熟悉周围的人、事、物，并进一步学习与他人相处的方法，既适应团体生活并培养育人互助合作的态度。另外，也让幼儿了解在生活周围也有许多东西可以当成我们的朋友，借以培养幼儿懂得珍惜所拥有的物品意识。我们的特色是爱朗成功教育和爱朗艺术教育，为了让这些课程发挥最大的效果，我们在教育教学活动的设计上力求符合小班幼儿的年龄和心理特点，在艺术活动内容中，我们借助制作瓶偶——我的好朋友;制作朋友树;绘画——我的好朋友;手工——送给朋友的卡片等活动，让幼儿观察在班上有哪些人是自己的好朋友，自己与好朋友有什么不同，怎样与人交往，如何表达自己对好朋友的爱意。在整个课程活动过程中，所有幼儿对本月课程产生了极大的兴趣，积极参与活动。班里幼儿都能熟练的操作电脑进入课件。

二、 班级日常工作

幼儿是独立的个体，有充分表达自己意愿和思想的权利，但只有幼儿有了好的常规我们的工作才可以得心应手。因此，和幼儿共同制定一些班级规则是幼儿行使权利的好办法，我们和幼儿讨论活动规则，如区域活动的规则，活动时搞乱材料，破坏他人创造好不好?不好，我们就应该认真选择，学习与他人协作创作、尊重他人成果等;玩具你争我夺，坏了大家都不能完，你高兴吗?那我们就应该互相谦让，或合作玩。为完善常规管理，我们也注重团队精神增强班级凝聚力，培养幼儿建立集体荣誉感，在我们老师的努力下，现在我班大部分幼儿在个性和行为习惯上与上一月相比，均有明显的提高：幼儿有初步的同情心和责任意识，能关注自己熟悉的人，并懂得与同伴分享快乐;养成了良好的盥洗习惯，午餐时漏饭、掉饭现象明显好转;在一日活动中，孩子们能积极、主动地参与;遇到困难，小纠纷时，能乐观、自信地面对。

天气越来越凉了，我们班的老师认真做到给带药的幼儿按时服药，增加衣服、天气干燥，要多给幼儿饮水，多锻炼身体，增强幼儿的身体素质。

三、家长工作

因为天气的关系，经常出现幼儿身体不适不能按时来园的情况。为此，我们与家长沟通共同努力使幼儿能按时来园。教师工作的开展离不开家长的支持与理解，主题活动的环境创设及活动的实施，全需要家长的配合，因此在本月我们要努力渗透家园共育的思想，经常与家长沟通，了解幼儿在家的情况析原因，商讨教育方法。引导家长积极投入到幼儿园的各项

活动中来，共建家园合作一致的教育模式。在本月我班幼儿家长能够按照老师的要求将幼儿所需的材料按时带到幼儿园来，积极配合老师的工作，除此之外，“成长纪念册”也是我们和家长的一个沟通的桥梁，我们三位老师认真填写，将幼儿在园情况准确及时的反馈给各位家长，让家长了解幼儿在园情况，以便更好的跟老师沟通，将幼儿在家的一些情况及时告诉老师，家园互动帮助幼儿更快更好的进步，让他们在健康、快乐中成长!

二月份工作总结 篇9

幼儿园十二月份工作总结一回顾一下这个月的点滴，我们收获了许多，也体会了许多!

一、 把保育工作放在幼儿园的首位

只有孩子们天天上幼儿园，我们的工作才能顺利的开展，由于最近再次流行的“手、足、口”病，贵老师特别注意并加强了班级卫生消毒工作的密度，每天严格按照要求做好自己份内的工作，而且还积极主动的帮助我们开展教学。在入园和离园时，我们热情主动的接待家长，认真倾听家长的嘱托，对每个孩子做好排查工作。入冬了，课间活动时带领大家跑跑步，锻炼身体，午睡时，给孩子们盖好被子，让大家在寒冷的冬天更是要身体棒棒的，总之，一切活动都在教师的默契配合下顺利的进行，确保班级工作顺利的开展。

二、 教育教学有声有色的开展

每天，我们严格按照一日作息制度，开展好各项教学工作，在进行晨间活动、集体游戏、课件活动时我们让幼儿有自由、轻松的环境快乐的玩耍。对于每天幼儿的蒙氏工作，是我们最关注的焦点，我们每天要记录孩子们工作中的表现，当孩子们的工作遇到困难了，出现问题了，我们都会及时给予知道和帮助，孩子们在自由工作中逐渐形成了一些好习惯，有序的摆放物品，轻声的与同伴对话，专注的做自己的工作，看着他们每天的变化，也是我们的骄傲。在月末举行的“民族特色课程”竞赛活动中，孩子们思维活跃，语言表达能力得到了锻炼，增强了幼儿对于土家族的了解，更是拉近了家长与我们之间的距离，让家长走进我们的课堂，关注幼儿教育，发现孩子的另一面，同时也让我和李老师得到了许多的经验，吸取了更多的养分，对于我们以后的工作会有许多帮助。

三、 做好家园工作，让家长满意放心

1、 为了预防“手、足、口”病的流行，必须家园的配合，提醒家长做好孩子在家的管理，并宣传了一些防护措施。

2、 填写好本月的家园联系册，让孩子通过另一个渠道了解到孩子在园的表现。

3、 邀请家长参与我们的教育教学，直观的了解老师和孩子。让家长看到孩子在幼儿园是快乐的，是懂礼貌的，是聪明的。

4、 每天做好孩子喂药、垫毛巾的工作，并在入园和离园时做好交接。

四、 不足之处

1、 通过教研活动的开展，我们发现了自己需要努力的地方，应该继续学习，争取进步。

2、 对班级常规管理还需要坚持一致性和一贯性。

综上所述，我们会在下个月继续努力，争取克服自己的不足，把工作做的更好。

二月份工作总结 篇10

十二月份已经过去，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。

做为一名合格的销售人员，首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。

要有针对性的了解对手产品的优势与劣势，才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在为客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

关于销售情况的分析：

十二月份的新客户不多，老客户购买同时也降低了不少。新客户开发得少，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。现在就是重点的培养有潜力的客户，挖掘客户更深的信息，使他们能够更加信任我们!

我的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我还要不断加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“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，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我最喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我用百分之百的激情投入到工作中去，在以后的工作中我依旧会保持这样的工作激情。

工作中存在的问题：

通过这一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

二月份工作总结 篇11

12月，一年的最后一个月。12月，积蓄了一年的工作经历。寒冷的天气里，我们的工作依然紧张而忙碌的进行着。现对12月工作总结如下：

一、 常规方面

幼儿园的安全重于泰山!在幼儿的一日生活之中，良好生活习惯的培养也是我们每日工作的重中之重。本月我们在幼儿的穿脱衣服方面和进餐方面进行着重的培养。随着天气的转冷，幼儿的衣物也随之增多。所以我们利用中午睡前和起床的环节指导、练习幼儿自己自己穿脱衣服。进餐时，老师会先报菜名，讲讲吃的是什么食物，对小朋友的身体有什么好处等等，以引起幼儿的食欲。餐中，老师会一直鼓励吃饭稍慢的幼儿，如：陈君卿小朋友，我们对此调整了教育措施，由原来盛的一样多调整为每次少盛多添，这样不仅减轻了幼儿进餐的压力，还增强了幼儿对吃饭的兴趣，此种方法已经推荐给陈君卿的妈妈，经过在家的实验，他的妈妈非常认可老师的此种方法。

二、 环境创设方面

12月份，我们的活动主题为冬天来了。在墙面中，老师带领小朋友们制作了圣诞树、雪花和手套等关于冬天的装饰物。让孩子们通过自己动手操作来真正了解冬天，感受冬天。

三、 户外活动方面

本月，音乐天气很冷

四、 家长工作方面

国际班的家长工作方面需要加强培养了。家长们配合老师工作、支持老师工作的意识越来越弱。班级博客，家长们的浏览率非常低，圣诞节老师请家长给班级带各种圣诞节日的装饰品，刚开始没有几个家长带，后来在老师的表扬与鼓励下，班级的很多的家长才去给小朋友去超市买来装饰品，给班级带过来。通过家长们配合班级的工作，我们国际班的班级环境变得五彩缤纷起来，孩子们也提前感受到了圣诞节的节日气氛~~

五、 大活动

12月8日，班级进行了家长开放日活动。国际班因为孩子的年龄问题，所以我们进行了分组教学。这样的教学形式得到了家长的肯定，孩子们也积极与老师互动，积极回答老师的问题。家长们能够如实的看到孩子在幼儿园的表现。此次开放活动得到了家长们高度的认可!

12月23日，圣诞前夕。幼儿园举行了 畅游蓝森林，亲子同乐嘉年华 的活动。活动之前是孩子们这学期学习内容的汇报演出。早上8点半正式开始。在《铃儿响叮当》的音乐声中，拉开了此次汇报演出的序幕。开着孩子们跟随老师认真的做着各种舞蹈动作，脸上稚嫩的表情，给了老师无比的力量与信心。经过：英语展示、唐诗宋词的背诵、毛泽东诗词的背诵、和多个舞蹈、儿童歌曲的演唱之后，在孩子们的欢歌笑语声中，家长们的称赞声中，我们的学期汇报演出圆满结束了。家长们对这次汇报活动，非常满意，纷纷称赞孩子们太棒了!!接下来的嘉年华的游戏活动，真的是让孩子们和家长一起同乐了。家长带着小朋友一起互动游戏，也留下了欢声笑语，增近了亲子感情!此次活动，对于很多的小朋友来说，他们人生中的第一次。 相信这样的一次活动会一定会带给孩子们一份一生的、美好的回忆。

二月份工作总结 篇12

十二月份已经过去，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。我是今年十二月一号来到男装专卖店工作的，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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

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